



# YEDPA HABER

3 ayda bir yayınlanır / Nisan-Mayıs - 2014 / Sayı: 3

YEDPA Ticaret Merkezi Yayını



Blok Muafiyetinin Otomotiv Sektörüne Etkileri ve Geleceği” paneli, YEDPA ev sahipliğinde yapıldı.



AK Parti İstanbul Milletvekili ve TBMM Çevre Komisyonu Başkanı Erol KAYA, “YEDPA hem Ataşehir, hem de sektör için önemli bir merkez, üzerimize düşeni yapacağız” dedi.



Mustafa Sarıgül: “YEDPA olarak hakkınızı istiyorsunuz ayrıcalık değil.”

*güven ve kalite*  
güven ve kalite

50.000  
ürün

10.000 m<sup>2</sup>  
kapalı  
alan

300  
marka

OTO ISMAIL

Auto Distribution

Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

www.otoismail.com.tr



*Kaliteli Markaların 1 Numarası...*

Mimar Sinan Mh. Yedpa Tic. Mrk. A Cd. No: 25 34779 Ataşehir-İstanbul  
Tel: +90 216 471 13 17 • Fax: +90 216 471 14 71

TecDoc SUPPLIER

**TecDoc**  
AUTOTECH  
AUTO PARTS

oto

FRÜW

MANN  
FILTER

BOSCH

SKF

afit

UFI  
FILTERS

MONROE

Valeo

SAFARI

purflux

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI

**kayalar OTO**  
San. ve Tic. Ltd. Şti.

Mimar Sinan Mah. Yedpa Tic.Merkezi  
B Cd. No:129 Ataşehir - İSTANBUL

**0216 471 13 95**

www.kayalaroto.com.tr  
info@kayalaroto.com.tr



move with  
**kayalar**

**Online Satış Sistemi**

[www.kayalaroto.com.tr](http://www.kayalaroto.com.tr)



**Otokar**

**YETKİLİ YEDEK PARÇA BAYİ**



Yağ Keçeleri  
(Sızdırmazlık Elemanları)



Yağ Keçeleri  
(Sızdırmazlık Elemanları)



Teker Kitleri



Direksiyon Tamir  
Takımları



Sıvı Conta



Yağ Keçeleri  
(Sızdırmazlık Elemanları)



The Perfect Change  
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



Krank Kasağı



Subap Keçeleri



Motor Contaları



Süspansiyon Takozları



Kabin Filtreleri



Fren Hortumları

Orjinal Oto Yedek Parça, Otomotiv ve Endüstriyel Yağ Keçeleri



CDF®

THE ORIGINAL  
SPARE PARTS  
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



OTOMOTİV KEÇE PAZARLAMA  
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



Yedpa Ticaret Merkezi A.Cad. No: 57 34779 Ataşehir / İstanbul  
Tel.: (0216) 471 04 14 (pbx) Fax: (0216) 471 11 34  
E-mail: oysan@oysan.com.tr  
**Web: www.oysan.com.tr**



The Perfect Change  
Türkiye Distribütörü



THE ORIGINAL  
SPARE PARTS  
Türkiye Distribütörü



YETKİLİ BAYİSİ



FREN SİSTEMLERİ SANAYİ  
Yetkili Bayisi



Yetkili Bayisi



FREN SİSTEMLERİ SANAYİ

**YETKİLİ  
BAYİSİ**



Yetkili Bayisi



Orjinal Oto Yedek Parça

# Sorunlarımızın çözümünde kamu kurumlarından destek bekliyoruz



YEDPA Ticaret Merkezi Yönetim  
Kurulu Başkanı  
Salih Atılgan

**Y**EDPA örneğinin de olduğu gibi bazı sorunlara çözüm bulunmama gerekçesi anlaşılır bir durum değildir. Dünyada YEDPA tarzındaki projeler, kümelenmeler kamu tarafında destek görmektedir. Ülkemizin temel sorunlarının nedenlerini burada da görmek mümkündür. 6 yıl önce bu sorunu arkasında düştüğümüz ve haklı gerekçelerimizi YEDPA'nın sağlayacağı yüksek ekonomik ve sosyal katma değeri de iyi anlattığımız takdirde tüm kurumlardan destek görerek nihai adil bir çözümün ortaya çıkacağını bekliyorduk. Bu süreçte YEDPA Yönetimi olarak tüm kurumlarla oldukça müspet bir ortamda ilişkiler geliştirmiş olmamıza rağmen, süreç kurumlar arası ihtilaflar ve görüş farklılıkları nedeniyle çözümlenememiştir.

Ülkemizde bunca tecrübeye rağmen kapsayıcı ekonomik kurumların yeterince ortaya çıkamadığını gözlemliyoruz. Tarihsel süreçte bazı ülkelerin refahlarını neden daha da arttırdıkları daha zengin ve müreffeh oldukları o ülkelerin coğrafyaları, doğal kaynakları, kültürleri gibi faktörlerden ziyade sahip oldukları kapsayıcı ekonomik kurumların varlığıyla ilgilidir. Kurumlar gerçek hayatta davranış ve güdüleri etkilediklerinden ülkelerin başarı ya da başarısızlıklarını da biçimlendirirler. Bireysel yetenek toplumun her aşamasında önem taşır. Fakat pozitif bir kuvvete dönüştürülebilmesi için o bile kurumsal bir çerçeveye ihtiyaç duyar. Kurumlar insanların önüne aşılmaz engeller koymadan teşvik edici olmalıdır. Kurumlar ve kurumların meydana getirdiği hukukun üstünlüğüne güven tam olmalıdır. Mülkiyet haklarının emniyetinden endişe edilmemelidir. Siyasi kurumlar istikrar ve sürekliliği güven altına almalıdır. Siyasal güç hem sınırlanmalı hem de insanların faaliyetlerini tehdit etmeyen ve yeterince geniş kitleye dağıtılmalı. Refah için teşvik sağlayan bir dizi ekonomik kurum oluşturmalıdır.

Öncelikle bu yazımda 2013-2014 faaliyet döneminde otomotiv sektöründe yapmış olduğumuz faaliyetleri MUSİAD Otomotiv Sektör Kuruluyla motorlu taşıt vasıtalarında Gurup muafiyeti rekabet kurulu tarafında AB uyum yasaları müfredatı kapsamında 2007 yılında yasal yükümlülük olarak devreye girmiştir. Rekabet Kurumu tarafından yayınlanmış tebliğin neden amacına uygun işlevsellik kazanmadığını sektörde hakim grupların bu tebliği etkisiz kılmak için yaptıklarını çalışmalarını ortaya koymak isterdim. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Genel Müdür-

lg nezdinde otomotiv sektöründe satış sonrasının sigorta şirketlerinin uygulama ları ve bu şirketlere bağımlı çalışan sigorta eksperlerinin tutum ları ile ilgili bir geniş bir değerlendirme yapmayı arzu ederdim. Fakat YEDPA Ticaret Merkezi olarak 1986 yılından beri bölgenin çarpık kentleşmesi ve yapısal sorun ların bir mağduru olarak yaşadığımız olumsuz ları kaldırmak için bütün enerjisi bu alanda harcamak durumunda kalmaktayız.

Ülkemizin içinde bulunduğu siyasal hareketlilik seçimlerin art arda yapıyor olması YEDPA temel sorununa çare olarak siyaset kurumunun dışında bir kurumu muhatap bulamadığından çalışmalarımız bu merkezde yoğunlaşmıştır. Bu süreçte YEDPA Ticaret Merkezi'mizi ve yönetim kurulumuzu hem iktidar hem de değerli muhalefet partilerinin aday ları, milletvekilleri ve yetkilileri ziyaret etmekte, kendileriyle ana tema olarak bölgemizdeki başta imar iskan ve mülkiyetle ilgili konularını konuştuk. 27 yıl önce dönemin başbakanının iştirakleriyle temelleri atılmış o yıllar itibariyle ulusal bir proje olan İstanbul kent planlarına ve trafik akışına olumlu katkılar sağlayacak sektörel bir kümelenme olarak takdir görmüştü. Bu projeye inşaat yıllarında pek çok devlet yetkilisi İBB başkanlığı döneminde sayın başbakanımızda ziyaret etmişlerdi. YEDPA'lılar işin zor olanını basarmış teknik ve hukuksal sorumluluk larını yerine getirerek ana bina inşaatını 350 bin metrekare, 10 kat ve caddelerinde kamyonlar dolaşabiliyor. 2250 işyeri bugün itibariyle 10 bin civarında insanımızın ekmek kapısı olan inşaatı tamamlamışlardır. Fakat bunca fedakrlık ve cabaya rağmen inşaat iskana ve ek tesislerin tamamlanması gerçekleşememektedir. Bölgenin arpık kentleşmesinin ve yetkililerin sorumlu davranışlar ortaya koyamamasının soruna değerli gerekçelerle çözüm oluşturmamaları yatmaktadır. Başlangıçta Ümraniye Belediyesi son 5 yıldır Ataşehir Belediyesi ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi soruna çözüm odaklı yaklaşmamakta bu büyük mağduriyete duyarsız kalmaktadırlar. Ayrıca son dönemlerde evre ve şehircilik Bakanlığı nezdinde de girişimlerimiz olmuştur. Tüm yetkin kamu kurum larından sorunun çözümü konusunda destek beklemekteyiz.



**Yedpa S.S.İstanbul Oto Yedek Parçacıları  
Toplu İşyeri Yapı Koop. adına**

**İmtiyaz Sahibi**  
Salih Sami Atılğan

**Yayın Koordinatörü**  
Abdurrahman Çınar

**Yazı İşleri Müdürü**  
Cengiz Tepebaş

**YAYIN KURULU**  
Neşet Kaya  
Mustafa Öz  
Cengiz Şenyurt  
Kadir Şağbankalem  
Mustafa Alemdar  
Refik Koç  
Faruk Aykan  
Fikri Demirkıran

**KATKI SAĞLAYANLAR**  
Sinan AKAR  
Erkan AKSOY  
Yasin Sevinç

**Yapım: Ekonomi Ajans Yayıncılık**  
Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri  
Adres: Fevzi Paşa Cad. No 2  
Sarı Ap.Büro girişi D:6 34750  
Küçükbakkalköy – Ataşehir – İstanbul  
Tel : +90 (0) 216 572 60 69  
Faks: +90 (0) 216 576 89 96

**Yönetim yeri**  
Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. No:1 Yedpa  
Ticaret Merkezi. H Cd. No: 86/87 Ataşehir  
/ İstanbul  
Telefon: 0216 471 00 20 (5 hat)  
Faks: 0216 471 13 13  
E-Posta: info@yedpa.com.tr

# İÇİNDEKİLER

**10** “Küçük firmaların yaşamaları için birleşmesi gerekir”



**14** Ataşehir Kaymakamı YEDPA Ticaret Merkezini ziyaret etti

**16** Oto İsmail geçmişten bugüne kaliteden ödün vermiyor



**18** “Sorunun içinde biz yokuz”





22 MPA Sigorta 12 yıldır müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor

24 Nimetullah Topu, YEDPAlılarla sorunları çözme sözü verdi

28 Şinasi Otomotiv YEDPA'nın İLK kurucuları arasında



30 MÜSİAD'ın "Blok Muafiyetinin Otomotiv Sektörüne Etkileri ve Geleceği" paneli, Yedpa ev sahipliğinde yapıldı

34 "YEDPA olarak hakkınızı istiyorsunuz ayrıcalık değil"

36 Otomotiv üretimi ilk çeyrekte yüzde 8 azaldı

38 YEDPA Ticaret merkezi Automechanika 2014'te yerini aldı!



40 Türkiye otomotiv sektöründe 281 bin ton plastik,113 bin ton kauçuk malzeme kullanıldı

42 Kurumsal Mükemmellik Yolunda Deneyimler Paylaşıldı

44 YEDPA Ticaret merkezi sosyal ve kültürel aktiviteler ile bölgede önem arz ediyor

45 Öncelikli hedefimiz, müşteri memnuniyeti



46 Ford Otosan, İmalatçılar Zirvesi'nde "Global Başarı için El Ele" dedi

48 Otomotiv sektörünün umudu arttı



49 Volkswagen ve MAN'ın Satın Alma Ekipleri artık Ankara'da tek bir çatı altında

# “KÜÇÜK FİRMALARIN YAŞAMALARI İÇİN BİRLEŞMESİ GEREKİR”

Sektörle ilgili beklentilerini ve sorunları dile getiren Kayalar Otomotiv Genel müdürü Neşet Kaya, sektörde kalıcı olmanın şartlarının; dürüstlükten ve çalışkanlıktan geçtiğini, küçük firmaların bu ortamda yaşamasının zor olduğunu. Bunun çıkış yolunun da birleşmekten geçtiğini söyledi.

**3**4 yıldır sektörün içinde bulunan Neşet Kaya, “LAND ROVER yedek parça pazarında konusunda deneyimli, uzman ve araştırmacı kadrosuyla müşterilerimizin memnuniyetini göz önünde bulundurarak en üst seviyede hizmet verme ilkesiyle dünyanın değişik ülkelerinden ithalatını yapmış olduğu yaklaşık 7500 kalem ürünü, YEDPA Ticaret Merkezinde 2500 m2 kapalı alanda Türkiye genelinde ki müşterilerimizin hizmetine birinci elden sunmanın hazzını duymakta. İlkemiz, değerli müşterilerimizden birinin bizim için veciz sayılacak ve altını çizdiğimiz ‘Sizi aramam için bir sebep olmalı sözünü ilke kabul edinerek firmamızın ilk günkü heyecanını ve dinamizmini koruyarak hizmet vermenin onurunu yaşayarak, grubunun öncüsü olma yolunda çalışmalarına yoğun bir şekilde devam etmekte olup aranan kişi olmanın mutluluğunu ve memnuniyetini yaşayarak en üst seviye de hizmet vermeye devam edecektir” şeklinde konuştu.

Kaya, “Tüm müşterilerimizin gereksinim ve beklentilerinin tam olarak karşılanması ve koşulsuz %100 müşteri memnuniyetinin sağlanması için uluslararası vizyonda birçok ülkeden ithalat yaparak ürün yelpazemizi genişletip müşterilerimize kaliteli ürün ve uygun fiyatlar ile farklı seçenekler sunuyoruz” dedi.

## “Kendi markamızı tescil ettirdik adı ROCAS”

Temsil etikleri markalar ve ürünleri konusunda da



bilgiler veren Kaya, “Biz yaklaşık 34 yıldır sektörün içindeyiz. Grubumuzda öncü firmaları arasındayız. Pazarımız 11 bin kalemlerde. Sürekli yeni ürünlerin çıkması bizim ürün gamımızı genişletmeye neden oluyor. Otokar’a distribütörlük yapıyoruz. Bağımsız yedek parça ithalatçısıyız, ihracatımız var ihracat yapıyoruz, ihracatta çok ciddi rakamlara ulaşamadık, kendi markamızı tescil ettirdik adı ROCAS Orijinal ve OEM ürünlerine dokunamayız. İmalat yaptığımız ve pazara sunduğumuz markaları kendi adımızla satmak istiyoruz. Şu an 500 bin kalemdeyiz. Dış piyasaya kendi markamızla gireceğiz” ifadesinde bulundu.

YEDPA Ticaret Merkezi’ne 1975 yılında geldiklerini kaydeden Kayalar Otomotiv Başkanı Neşet Kaya, “Buraya ilk gelen firmalardan biriyiz. Ayrıca yaklaşık

olarak 17-18 senedir de grubumuzla birlikte faaliyet gösteriyoruz. YEDPA olarak Taksim-Sirkeci grubunun buraya toplanarak gelmiş olması daha katılımcı bir oluşum yarattı. Daha derli ve toplu vaziyette çalışmaya başladık. Haksız bir rekabetle uğraşıyoruz. Yedek parça piyasası, özellikle grup bazlı olarak, günümüz itibarıyla yeniden şekillenmeye başladı. Grubun öncü firmaları önderliğinde faaliyetlerini göstermeye devam ediyorlar. Tahminim çok kısa sürede küçük firmalar birbirleriyle birleşerek daha etkin duruma gelecekler. Bunu yapmak zorundayız, küçüklerin piyasada yaşaması için bunlar gerekli” dedi.

### “YEDPA tüm ihtiyaçlara cevap verir”

YEDPA'ya dışarıdan gelecek firmaların ne gibi avantajlar sağlanacağından söz eden Kaya, “YEDPA kapısından içeriye girildiğinde bütün ihtiyaçlarımızı giderecek bir yapıya sahip. Firmalara çalışma ortamının rahatlığını sağlıyor. Dağınık değiliz, bir aradayız. Bu işi beraber yapacaksak hepimiz buradayız. Bu bir avantaj. Anadolu'dan İstanbul'a yedek parça ihtiyacını gidermek için güzel bir alandayız. Eskiden insanlar Taksim-Sirkeci grubuna gidiyorlardı. Şimdi YEDPA'da aradıkları her şey var. Daha iyi değerlendirebilecekleri bir alan. Bir arada bulunmanın getirdiği bir rekabet var” şeklinde konuştu.

### “Müşteri memnuniyeti birinci sırada”

Kayalar Oto olarak müşteri memnuniyeti çok önem verdiklerini belirten Kaya, “İnsan hata yapabilir. Hataları en aza indirmeliyiz. Şu ana kadar hiç kimseye yanlışımız olmamıştır. Firmamızı tercih etmelerinin sebebi de; ilkeli, dürüst olmamız ve kendine has kriterler çerçevesinde gösterdiğimiz etkinliktir. İş'te devamlılık esastır bugüne kadar şikâyet bazlı bir olay yaşamadık. Müşterilerin memnuniyeti hakkında başımıza gelen bir olayı sizlere anlatmak istiyorum. Müşterilerimizden birisi; sizi aramam için ne tür bir sebep bulmalıyım dedi? İşte bu nedenle bizim de onları; onlarında bizleri araması için ilkeli, dürüst olmak zorundayız. Bunları yerine getiremezsek sektörde kalmamız ve kalıcı olmamız zordur, aksi halde sektörden yok olup gideriz” ifadelerini kullandı.

Sektör hakkında değerlendirmelerde de bulunan Kaya, “Sektörün gidişatı olarak grup bazlı gidişat var, YEDPA'da bunu gösterir oldu. Bu konuyla ilgili başı çeken 20 firma var, firmaların yüzde 50'si büyük pastayı paylaşıyor, diğer yüzde 50'nin de bu pastadan yararlanması lazım. Küçük firmaların şirket içi evlilikler gerçekleştirilmesi şart, ortaklıklarla gelişmeler olacak sektörde. Bunlar olmazsa büyümemiz zor, şimdilik biz de herhangi bir birleşmeden yana değiliz. Sektörde güçlü olunmadıkça ayakta kalınmaz” dedi.







Tel : 0216 471 07 61 - 471 08 61  
Fax: 0216 471 09 61

Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi  
D Caddesi No:11/12 Ataşehir / İSTANBUL

BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ

			
			
			
			
			
			
			
			



# ATAŞEHİR KAYMAKAMI YEDPA TİCARET MERKEZİNİ ZİYARET ETTİ

Ataşehir Kaymakamı Zafer Karamemetoğlu, YEDPA Ticaret Merkezi'nde sivil toplum kuruluşları temsilcileri ve mahalleliyle kahvaltıda biraraya geldi. Kahvaltıya İlçe Milli Eğitim Müdürü Ertuğrul Bilican, Ataşehir Emniyet Müdür Yardımcısı, Kaymakamlık birim müdürleri, YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan ve YEDPA Esnafı, ve sivil toplum kuruluşları temsilcileri katıldı.

**K**ahvaltıda ilk olarak konuşan YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan, YEDPA'nın Türkiye'nin İstanbul'un en büyük ticaret ve yaşam merkezlerinden biri olduğunun altını çizerek YEDPA'da 310 bin m2 alan üzerinde 2250 iş yeri, ve 10 bini aşan çalışanın olduğunu söyledi. Bölgenin imar ve iskan sorunlarını YEDPA ve mahalle sakinleri olarak her fırsatta dile getirmeye

çalıştıklarını söyleyen Atılğan şöyle konuştu: "Öncelikli olarak Türkiye'nin en kadim sorunlarını çözme yolunda aşama kaydettiğimiz süreçte İstanbul'un en merkezi sayılabilecek bir konumda yer alan YEDPA ve mahalle sakinlerimizle halen daha imar ve iskan sorunuyla yaşıyor olmamız kabul edilebilecek bir durum değil. Aslında bu konuda sorumluluk sahibi olabilmek ve inisiyatif kullanabilecek herkesin belli

bir anlamda vebalinin olduğunu ifade etmek istiyorum.” İmar ve iskan sorunu dışında bir başka sorunları ise TEM bağlantı yolu beklentilerinin de olduğunu söyleyen Atılğan, temel olarak TEM otoyolu ile bir bağlantının, özellikle organize sanayi bölgesine yönelik olarak bir TEM çıkışı gündeme geldiğini, bunu da sık sık dile getirdiklerini belirtti.

### **Ataşehir mili eğitim müdürü “Bölgenin okula ihtiyacı var”**

Göreve yeni başlayan İlçe Milli Eğitim Müdürü Ertuğrul Bilican, “1 hafta önce Ataşehir’de göreve atandım. Bu 8. günüm. Ataşehir’i Üsküdar’dan tanıyorum. Ataşehir’in bu bölgesinde ciddi bir okul sorunu var, asıl sorun ise okul alanı sorunu.YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan’ın şahsında iş adamlarından bir ricada bulunan Ataşehir İlçe Milli Eğitim Müdürü Ertuğrul Bilican, “YEDPA alanı içerisinde ya da çevresinde okul alanı üretilebilir. Bu alanda, bu yapıya uygun bir meslek lisesi, yada meslek eğitim merkezi yapımına ön ayak olursanız, biz bu amaçla kullanılan mesleki eğitim merkezleri ihtiyaçları doğrultusunda bir bölge okulu yapabiliriz” dedi.

### **“YEDPA Ticaret merkezi ve çevre**

Mahallenin imar sorununun başlı başına bir sorun.”

Toplantıda konuşan Ataşehir Kaymakamı Zafer Karamehmetoğlu, “demokrasi sadece sandıkta oy kullanmak değil, yönetime bilfiil katılabilmektir. Dünyada hızlı bir değişim yaşanıyor;devlet hizmetlerinin tanıtılması ve bilgiye ulaşmak kolaylaştı.Çağ atlanıldı diye biliriz,biz Ataşehir’de bu demokrasiyi biraz daha yaymak istedik. Biraz daha birlik beraberliğimizi sevgimizi muhabbetimizi paylaşalım dedik. Sizleri mahallelerinizde tanımak istedik” diye konuştu.

YEDPA Ticaret merkezi ve çevre mahallenin imar sorununun başlı başına bir sorun olduğunu söyleyen Karamehmetoğlu, “2014 yerel seçimlerinde bu mahallere gelen bütün adayların tahminimce söyleyecekleri, en çok dile getirecekleri konu imar sorunu olacak. Çünkü burada



yaşam ve mülkiyet alanlarında bir miktar sıkıntı var. Bu konularda sıkıntı olunca kişi geleceğe güvenle bakmıyor. Bu bölgede bu sorun önümüzdeki süreçte mutlaka çözülecektir. Çözme yöntemi olarak da ilçe belediyesi ve büyükşehir belediyesi çözüm üretecek. Bazı planlar büyükşehir bazıları da ilçe belediyeleri tarafından yapılıyor. Bunlar arasında bir denge ahenk olması gerekir. Tabi burada zaman zaman fikir çatışmaları oluyor. Biz önümüzdeki süreçte bu problemin çözüleceğine inanıyoruz. Son olarak bu sorunun çözüm yeri ilçe belediyesi ile büyükşehir belediyesidir. Biz de önümüzdeki süreçte bu konunun takipçisi olacağız” dedi.

Konuşan diğer sivil toplum kuruluşları temsilcileri ortak olarak bölgedeki imar ve eğitim sorununu dile getirdiler.



# OTO İSMAİL GEÇMİŞTEN BUGÜNE KALİTEDEN ÖDÜN VERMİYOR

1974 yılında Taksim’de kurulan Oto İsmail, o günden bu güne yaşanan gelişmelerle birlikte her geçen gün büyüyerek, bugün içerisinde bulundu YEDPA çatısı altında faaliyetlerini sürdürüyor.

**O**to İsmail Genel Müdürü Kadir Şağbankalem, Oto İsmail’in 1974’te Taksim’de, Oto İsmail olarak kurulan bir firma olduğu söyleyerek, “1979 yılında, iki kardeş işlettiği Oto İsmail adıyla Taksim’de faaliyet gösteren bir yer haline geldi. 1991 yılında kurumsal olarak limited şirket olarak devam etti. Başlarda Renault yedek parçası üreten bir

yer olarak başladık. Şimdi 85 bin referanstayız. Her türlü markayı üretiyoruz. Türkiye’nin her yerine ihracat yapıyoruz. Yeni nesil, ihracatı bizden çok daha iyi yapıyor, şimdilik bizden bu işler geçmiş gözüküyor” ifadesinde bulundu.

YEDPA Yönetim Kurulu üyesi ve Oto İsmail Genel Müdürü Kadir Şağbankalem, YEDPA’nın kendileri-





ne çok şey kattığını söyleyerek, "Arabanın olduğu yerde her zaman yedek parçaya da ihtiyaç vardır. Biz YEDPA'da her türlü ihtiyacı karşılamak için buradayız" dedi.

Yedpa Ticaret Merkezi; Türkiye'nin kapalı alan olarak en önemli yedek parça merkezi olduğunu kaydeden Kadir Şağbankalem, "YEDPA; Türkiye'ye toptan yedek parça pazarlaması yapan bir merkez. Her türlü traktör, kamyon, binek araç gibi bütün motorlu yedek parçaları pazarlayan bir yerdir. Son dönemlerde yedek parçanın dışına çıkmış bir yer haline de geldik. Bilgisayar, hali gibi farklı ürünler satan firmalarda bu çatı altında faaliyetlerini sürdürüyor. Bizlerde Yedpa'nın tanıtımı ve oluşumunda faydalı olmaya çalışıyoruz. Amacımız YEDPA'yı daha ileriye taşımak ve sunduğumuz hizmet kalitesini artırarak müşterilerimize en iyi ürün ve hizmeti sunmaktır" şeklinde konuştu.

#### "YEDPA'da her şey var"

YEDPA'nın içerisinde PTT, kargo ve banka gibi pek çok hizmeti içinde barındıran bir yapıya sahip olduğunu söyleyen Şağbankalem, "Buraya iş yapmaya gelenler için çok güvenli ve potansiyeli yüksek bir yer. Biz YEDPA'yı herkese tavsiye ediyoruz. Bütün firmalar iş için ayağımıza kadar geliyorlar. Sevkiyat konusunda da sıkıntı yaşanmayacak bir yer. 1500 tane faal iş yeri var burada. Herkes birbiriyle çok yakın ilişkiler içerisinde. Buraya gelen herkes ticaret düşünecek, başka şey değil" ifadelerini kullandı.

#### "Yerli ürün satıyoruz"

Genelde yerli ürün satma yolunda ilerlediklerini kaydeden Şağbankalem, "Satığımız ürünlerin çoğu da yerli. Müşterilerin talebi doğrultusunda ithal ürün de satıyoruz. Oto İsmail'i, kısaca limited şirketi yaptıktan sonra 20 yıl Taksim'de hizmet verdik ve daha sonra YEDPA'ya geldik, YEDPA'dan sonra daha da geliştik. Oto İsmail burada kendine geldi, burası bize büyümeyi sağladı. 85 bin referansa ulaşmış bir firmayız, bu referansta; şirketimizin geldiği noktayı gözler önüne seriyor. Otomobil olduğu müddet her zaman yedek parça vardır, bizim sektörümüzün önünün açık olduğunu düşünüyorum. Herkes arabam olsun istiyor, bu arabalar için de yedek parça ihtiyacı da olacaktır. Sektörün önünün açık olduğu belli, araç şekilleri çoğalıyor; modelleri değişiyor bu da yedek parçalara olan ihtiyacı arttıracaktır" dedi.

# TÜV

## ISO 9001:2008

OTO İSMAİL OTOMOTİV  
SANAYİ VE TİC. LTD ŞTİ  
ve OTO İSMAİL OTOMOTİV  
firmasına ait markalar  
GVA, AUTOPARCT, AUTOTECH  
2013 yılında TÜV EN ISO 9001:2008  
sertifikası almayı tamamlamıştır.

OTO İSMAİL GENEL MÜDÜRÜ  
KADİR ŞAĞBANKALEM





ATAŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI  
BATTAL İLGEZDİ

# “SORUNUN İÇİNDE BİZ YOKUZ”

Biz yönetenler 20 senedir YEDPA'nın sorununu çözememişler diyen Battal İlgezdi, “İstanbul kimsenin tekelinde değil. 30 Mart'ta seçimi kim kazanacak belli değil. Allah'ın izniyle Mustafa Sarıgül geldiğinde 30 gün içerisinde bu sorun çözülür, şeklinde konuştu.

**Y**EDPA Ticaret Merkezi Yönetim Kurulu, Cumhuriyet Halk Partisi Ataşehir İlçe Başkanı Battal İlgezdi ve beraberindeki heyeti ağırladı. CHP'den tekrar aday olan İlgezdi için bir destek yemeği düzenleyen YEDPA Yönetim Kurulu, beklenen sorunlarının çözümü konusunda beklentilerini dile getirdi.

YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Atılğan, “30 Mart'ta yapılacak yerel seçmelerin ülkemiz için hayirlara vesile olmasını ve sayın başkan başta olmak üzere tüm adaylara hayırlı olmasını dilerim” dedi.

YEDPA'nın yaşadığı imar ve iskan konusundaki

sıkıntılardan bahseden Atılğan, “YEDPA Ataşehir'in en büyük ticaret ve yaşam merkezidir. Böyle projeler dünyanın her yerinde kamu tarafından desteklenirken, geçen 27 yıl içerisinde bu yapı hala tapusunu alamamış, iskan süreçlerini tamamlayamamış bir pozisyonda devam ediyor. YEDPALılar olarak hepimiz bunu takip ediyoruz. Gerek biz, gerek çevre sakinleri çarpık kentleşme sonucu ortaya çıkan olumsuzlukları yaşıyoruz. Sürecin bu kadar uzamış olması bizi üzüyor. İnşallah önümüzdeki dönemde bizim içinde bulunduğumuz bu sıkıntılar çözülecektir” şeklinde konuştu.

Daha sonra kürsüye gelen Ataşehir Belediye Baş-

kanı Battal İlgezdi, YEDPA yöneticilerine davetleri için teşekkür ederek başladığı konuşmasında, yaşanan sorunlar konusunda yapacaklarını anlattı.

İlgezdi, "YEDPA'nın yaşadığı sorun yıllardır devam ediyor. Aday olduğum zaman bu konuyu beraber çözeceğiz demiştim. Daha sonra kongrelere katıldım ve en geç 1 sene içerisinde bu sorunu çözeceğimiz konusunda açıklamalar yaptım. YEDPA'nın sorununu iyi biliyorum. Ben başkana söyledim. Öncelikle geçmişe kısa bir göz atarsak, bu sorun nerelerden buralara gelmiş onu biz görelim" şeklinde konuştu.

### "Sorunun içinde biz yokuz"

Bu sorunun içinde biz yokuz diyen İlgezdi, "Bu sorunun içinde ne CHP var, ne de Ataşehir Belediyesi var. Bu kangren olmuş sorun içerisinde biz yokuz. Burada birileri gelmiş, neler yapmış hepimiz biliyoruz. Bu yolsuzlukları herkes iyi biliyor. Ben belediye başkanı oldum. 80 yaşında bir adam geldi bana. Benim Çamlıca'da yerim var. Çok ortaklı bir yer ve imar sorunu yaşıyoruz. Sordum kim var yönetimde. İlk önce Saadet Partisi, sonra da AKP var dedi. Neden çözümüyor dedim. Büyükşehir Onlar'da hükümet onlarda, çözmesi lazım dedim. Çözmek için hiç çaba sarf ettiler mi? Sizi bir araya toplayıp konuştular mı? 'Hayır' dedi. Biz kucağımızda bomba bulduk. Çok kolay çözülmesi gereken bir sorunu çözmek için birileri çaba sarf ediyor. Baktılar 3 tane sorun var burada. Birincisi is-

kan, ikincisi mülkiyet ve üçüncüsü ruhsat sorunu var. Ruhsat sorunu itfaiye raporu alamadığınız için çözülüyor. Bizim amacımız bu sorunların çözülmesidir. Belediye olarak bizim bu konunun çözümü konusunda elimizden geleni, yapacağımızdan kimsenin şüphesi olmasın. Ancak sorunu çözmeyenler belli" şeklinde konuştu.

### "Bölge 2004'te kentsel dönüşüm alanı oldu"

İlgezdi, "2014 yılında İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın aldığı bir karar var. Sadece sizin burasıyla ilgili değil, Yeni Çamlıca bölgesiyle ilgili aldığı resmi bir karardır bu. Bölgeyi kentsel dönüşüm alanı ilan etmiş. YEDPA sorunu çözülebilir ama kentsel dönüşüm buraya girdiği zaman burada çok büyük sıkıntılar olur. Ben bu kentin belediye başkanıyım. Burada yaşayan herkes benim için aynı değerdedir. Gecekonuda yaşayan Mehmet Efendi de, mülkiyet sahipleri de bizim için aynı konumdadır. Biz işe sadece YEDPA olarak bakarsak bu işi çözmeyiz. Daha önce yaşanan olumsuzlukları anlatmak istemiyorum. Burada siyaset yapmayacağım. Siyasete girersek çok şey söyleyirim. Bu tezgahın altında hangi siyasi partinin olduğunu, hangi imar komisyonunun olduğunu konuşalım. O dönemde Saadet Partisi vardı. O dönem başladı, şimdi AKP Belediye başkanlığına geldi. Kimseyi kaale alıp konuşmadılar. Bu sorunu çözmediler. Demek ki birileri bu sorunu çözmek istemiyor. Şimdi birilerini çağı-



rıp konuşturuyorsunuz burada. Yapamıyor diyor bizim için. Kardeşim 20 senedir siz yönetmediniz mi bu kenti? Ben mi yönettim? YEDPA sonunu ben mi getirdim? Getirenler belli. Hesabı oraya soracaksınız.

YEDPA'nın sorunuyla ilgili tek bir çözüm yolu var diyen İlgezdi, "20. İmar Daire Başkanı Ali Öz çelik bu işi Türkiye'de en iyi bilen insandır. Benim dayımdır kendisi. Gittik sorduk bu işi çöz dedik. O da bize bir çalışma yaptı ve en sonunda çözümü söyledi. Acayip kangren olmuş bir konu dedi. Yeni baştan Büyükşehir Belediye Başkanlığı bir çalışma yapacak ve her şey yeni baştan yapılacak. Bundan başka çözmeye şansınız yok dedi. Burayla ilgili defalarca toplantı yaptık. Büyükşehir'e pek çok dilekçe verdik. Sonuç yine olumsuz oldu. Bize verilen cevaplarda 2004 yılında alınan kentsel dönüşüm kararını gösterdiler. Biz sorunu çözmeye gidiyoruz, tam çözeceğiz, bir el dokunuyor biz çözeceğiz diye. Tamam siz çözün. Mal üzerinden siyaset yapılmaz. İnsanlar sandığa giderken hangi partiye oy verirse verdin. Bu sorunlara herkesin katkı sunması gerekir. Siz beceremediniz biz becerdik diyeceler. Gidiyoruz yazı alıyoruz yapacağız diyorlar ama yapmıyorlar. Bu artık siyasi bir tavır değildir. Bu artık beceriksizliktir. Halen Ataşehir'in 1/5'lik planı yapmayanlardan hangi beceriyi bekleyebilirsin. Her şey ortada. Bizim açımızdan bir sorun yok. Ben buradaki sorunu çözmek için arkadaşlarımızla defalarca toplantı



yaptım. Bütün partilerin meclis üyeleriyle toplantı kararı aldık. Büyükşehir Belediyesi'ne gideceğiz dedik. Sorunu orada çözeceğiz. Ama gelmediler. Gelsinler burada konuşalım. Biz tam konuyu çözerken yapmayın bunların işini dediler. Kendileri 20 sene bu sorunu bekletiler, biz çözeceğimiz sırada çözdürmediler. Raporlarımız var. Encümen kararlarımız var. Ben belgeyle konuşuyorum" Biz yönetenler 20 senedir YEDPA'nın sorununu çözememişler. İstanbul kimsenin tekelinde değil. 30 Mart'ta seçimi kim kazanacak belli değil.



**AUTOPAL**<sup>®</sup>

Excellence in Lighting

Lighting  
is our Business  
World  
is Our Market



İTHALATÇI FİRMA VE TEK DİSTRİBÜTÖR



**şinasi**  
DİSTRİBÜTÖR VE İTHALATÇI

ŞİNASI OTOMOTİV SAN. VE TİC. İHRACAT A.Ş.

Mimar Sinan Mah. YEDPA Tic. MRK.  
A cad. No:42 P.K.34779

ATAŞEHİR-İSTANBUL TÜRKİYE

Tel: 0216 471 00 41 Fax: 0216 471 13 40

[sinasi@sinasi.com.tr](mailto:sinasi@sinasi.com.tr)

Ege Bölgesi (İrtibat): 0 632 612 46 70

# MPA SİGORTA 12 YILDIR MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ÖN PLANDA TUTUYOR

**M**PA sigorta genel müdürü Murat Kamil Arseven, "firmamız 2002 yılında sigortacılığa başladı Ak sigorta ve Liberty sigorta acentelikleri ile YEDPA Ticaret merkezinde 12 yıldır hizmet vermekteyiz" dedi.

Arseven; kurulduğu günden bugüne müşteri odaklı hizmet anlayışından ödün vermeden çalışmalarını sürdürmekte. Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketleri Liberty Sigorta ve AKSigorta hizmet kaliteleri, güvenceleri ve uluslararası alandaki aldığı güç ve deneyimle hareket eden şirketimiz, sigortacılığın her alanında daima sektördeki yenilikleri yakından takip etmeye devam etmekteyiz [www.mpasigorta.com.tr](http://www.mpasigorta.com.tr) internet sitemizden müşterilerimiz yeni kampanya ve yeniliklerimizi anında ulaşabilirler.

Mpa Sigorta Aracılık Hizmetleri; Olarak Yangın Sigortası, Trafikasko, Kasko, Genişletilmiş Kasko, Trafik Sigortası, Sağlık Sigortaları, Nakliyat Sigortası, Mühendislik Sigortası, Ferdî Kaza, Sorumluluk Sigorta hizmeti Konut sigortası ve YEDPA Ticaret merkezindeki firmalarımıza yönelik özel sigortalar yapmaktayız ve en iyi fiyat ödeme kolaylıklarıyla müşterilerimize iyi hizmeti sunmaktayız.

Sigortanın iş yükünün ve yaşamdaki riskin garanti belgesi olduğunu söyleyerek sigortanın önemini belirten Arseven; kalite, fiyat ve müşteri memnuniyeti ve güvenilirliğin başlıca prensipleri olduğunu belirtti.

## 'Hasar anında müşterilerimizin yanındayız'

İstikrarlı yol almalarının müşterilerine hasar anında her durumda, her zaman yanlarında olmak olduğunu belirten Arseven, verdikleri hizmet ile sektördeki fiyat rekabetini azaltarak hizmeti ön plana çıkarmanın kendileri ve sektör açısından büyük kazanım sağlamaktadır. Sektörde rekabet çok fazla istikrarlı büyümeyi yakalamak için doğru poliçeyi en iyi fiyatla satmak en büyük arzumuzdur, dedi.



MURAT KAMIL  
ARSEVEN





# Sigorta Aracılık Hizmetleri

- **Yangın Sigortaları**
- **Kaza Sigortaları**
- **Zorunlu Hekim Sorumluluk Sigortası**
- **DASK**
- **Nakliyat Sigortaları**
  
- **Mühendislik Sigortaları**
- **Ziraat Sigortaları**
- **Sağlık sigortaları**
- **Beşi Bir Yerde Konut Sigortası**
- **Trafikasko**

Mimar Sinan Mah.YEDPA Tic. Merkezi F Cad No: 37/1  
Ataşehir/İSTANBUL



**Tel: 0216 471 15 48 - 49**  
**Faks: 0216 471 15 50**  
info@mpasigorta.com  
www.mpasigorta.com.tr

**AKSigorta**

# NİMETULLAH TOPU, YEDPALILARA SORUNLARI ÇÖZME SÖZÜ VERDİ

İstanbul Ataşehir ilçesi AKP Belediye Başkan Adayı Nimetullah Topu ve AKP Milletvekili Erol Kaya YEDPA'lı esnafla bir araya geldi. Toplantıda konuşan Ataşehir Belediye Başkan Adayı Topu, YEDPA'nın yıllardır çözilemeyen sorunlarını çözme sözü verdi.



**Y**EDPA Ticaret Merkezi'nin sorunlarının da dile getirildiği toplantının açılış konuşmasını yapan YEDPA Ticaret Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Salih Atılğan, seçim çalışmalarında ve adaylık konusunda Ataşehir ilçe belediye başkan adayı Nimetullah Topu'ya ve meclis üyesi adaylarına başarılar diledi.

Konuşmasında YEDPA'nın faaliyetlerinden ve yapısından da bahseden Atılğan, YEDPA'nın bünyesinde bulunan sosyal ve ticari imkanlardan bahsetti. Atılğan, "YEDPA Ataşehir'in en büyük ticaret ve yaşam merkezidir. Böyle projeler dünyanın her yerinde kamu tarafından desteklenirken, geçen 27 yıl içerisinde bu yapı hala tapusunu alamamış, iskan süreçlerini tamamlayamamış bir pozisyonda devam ediyor. YEDPALılar olarak hepimiz bunu takip ediyoruz. Gerek biz, gerek

çevre sakinleri çarpık kentleşme sonucu ortaya çıkan olumsuzlukları yaşıyoruz. Sürecin bu kadar uzamış olması bizi üzüyor. Türkiye kendisi için çok önemli olan konuları çözüme kavuştururken, YEDPA gibi 10 bin kişinin çalıştığı bir ticaret merkeziyle ilgili sorunların çözüm bulmamış olması yüz kızartıcıdır ve bir vebal de oluşturuyor. Mahkeme süreçleri ve belediyelerle ilgili sıkıntılar devam ediyor. En son gelmiş olduğumuz noktada, yerel belediye büyükşehirle, büyükşehir de bizimle bağlantılı dediği bir süreçle bu noktaya geldik. Tabi ki başkan adayımız Nimetullah Bey bizim sıkıntılarımız yakından biliyor. İnşallah bundan sonraki süreçte sıkıntılarımız çözüm aşamasına gelir. Ataşehir Belediyesi hepimizin belediyesi. Büyükşehir bizim belediyemizdir. Biz aslında bu tür polemiklerin dışında kalmak isteriz. Bu aslında sadece bizim sorunumuz



değil. Herkesin sorunudur” şeklinde konuştu.

Atılın, “Aslında Ataşehir’in kuzey ve doğu bölgesinde yer alan ve YEDPA’nın da içinde olduğu bu bölge, Ataşehir’in son zamanlarda yakaladığı şehirleşmenin yanında sanki bir varoş görüntüsü oluşturuyor. Emlak değeri olarak bizim bölgemizin diğer bölgelere göre fiyat olarak çok farkı yok. Belki kentsel dönüşüm açısından YEDPA’nın bulunduğu bu bölgenin topyekun bir çözüm planının ortaya konmasının yararı olacak. YEDPA’nın çevresinde de kötü yapılaşma ortaya çıktı. Çok yakınımızda yaklaşık 1 milyona satılan aynı daireler, burada 100 bin TL’ye satılıyor. Yani bu bölgedeki sorunların hepsinin ortaya konacağı bir pakete ihtiyaç var. Belki yerel belediyenin yetişemeyeceği yerlerde Büyükşehir’in de katkı sağlamasını bekliyoruz. Trafikle ilgili sorunlar yaşıyoruz. Diğer organize sanayi bölgeleri ve iş merkezlerinin de yer aldığı toplantılarda gündeme gelen tem bağlantılı bir yolun gündemde olduğunu biliyoruz. Bizim YEDPA olarak bu projenin içerisinde bizim bölgemizin de dikkate alınarak bir proje oluşturulmasıdır. Yani TEM otoyoluyla bir şekilde bağlantımızın sağlanmış olması gerekiyor. Bunun yanında bizim genel beklentimiz, ülkemizde birlik beraberlik ve kardeşliğimizin bozulmayacağı bir ortamda yaşıyor olmamız olacak. İnşallah bundan sonraki süreçte bu seçim ortamı potansiyeli bir takım sıkıntılara üslup olarak meydan vermez. Bu seçimlerde hepimizin hayrına olacak en iyi neticeler ortaya çıkar. Bizler de YEDPALılar olarak bu kadim sorunumuzun çözümlendiği bir noktaya gelmiş oluruz. Seçimlerin hayırlı olmasını, tüm milletimiz açısından ve seçimlere katılan bütün adayları açısından başarılar diliyorum” şeklinde konuştu.

### “Bizim referansımız sağlam”

Daha sonra söz alan AKP İstanbul milletvekili Erol



Kaya, “Öncelikle böyle bir fırsat verdikleri için YEDPA yönetimine teşekkür ederim. Bir seçim atmosferindeyiz. Bugün seçimle ilgili karar vermeyeceksiniz. Gelip burada birbirimizi görüyoruz. Kendimiz anlatıyoruz ve sorulan sorulara cevap veriyoruz. Bu bizim karar vermemiz için yeterli değildir elbette. Karar vermek için referans gerekir. Bizim referansımız sağlam. Referansımızda bugüne kadar gerek yerel idarede, gerekse merkezi idarede yapılmış olanlardır. Bu Ataşehir’in önemli istihdam alanlarından biri olan YEDPA, hem Ataşehir, hem bölge hem de sektör için önemli bir merkez. Burada bulunmanın siyasete talip olanlar için önemli bir husus olduğunu altını çizmek gerekir. 15 yıl belediye başkanlığı yaptım. Uluslararası belediyeler birliği başkanlığını yaptım. Yerel yönetimlerle ilgili başbakanlık danışmanlığı yaptım. Şimdide çevre komisyonu başkanım. Türkiye’de siyasetin tarihine bakarak tabloyu netleştirmekte fayda var. Şöyle bir





geriye baktığımızda Türkiye'nin değişimini görebiliyorsunuz. YEDPA'nın bir problemiyle ilgili kim çözer diye bir değerlendirme yapacaksınız. Bir doktor aramaya kalksanız siyasi kimliğinden, bölgenizden olmasından, hemşerinizden veya tanıdık olmasından ziyade iyi doktor olmasına bakarsınız. Bir avukat tutmaya kalksak bu davayı kim kazanacak ona bakarız. Yani ehil olma durumunu bu şekilde değerlendirmek gerekir. Dolayısıyla seçimlerimizi yaparken bazen siyasal kimliklerimizden yola çıkıyoruz. Bunun bedelini bir kişi veya kurum olarak değil bazen bir şehir olarak ödüyoruz. O yüzden tercihlerimiz yaparken işin ehlini seçmemiz gerekiyor. Kime oy verip vermeyeceğiniz sizin şahsi tercihinizdir. Ona ben karışamam. Benim sizden ricam, bu vereceğiniz kararda belediye başkanını sadece kendiniz için seçmiyorsunuz. Herkes için, bütün şehir için seçeceksiniz. Hangi partiye oy verecekseniz gidin hep beraber tek bir isme oya verin. Beniz sizin de istirhamım budur" şeklinde konuştu.

"Ayinesin iştir kişinin lafa bakılmaz" sözünü hatırlatan Kaya, "1994'lü yıllardan bu yana Türkiye'de yerel yönetimde çok önemli işler yaptık. Başbakan

Recep Tayyip Erdoğan ülke yönetimine aday olduğunda İstanbul'daki belediye başkanlığı referansı vardı. Herkes buradaki yönetimini dikkate alarak oy verdi. İstanbul'daki değişime 2002 den baktığımızda, yatırımlara yaklaşık son 10 yılda ayrılan rakam 72.6 milyar TL. Üçüncü havalimanı, üçüncü boğaz köprüsü, Marmaray geçişi. Bunlar bu şehri daha iyi bir noktaya taşımakla ilgili çalışmalardır. Daha sayacağımız pek çok projeyi göz önüne aldığımızda bu çalışmalar gelişmenin ve ilerlemenin göstergesidir" dedi.

İstanbul değişiyor ve dönüşüyor diyen Erol Kaya, "Nimetullah kardeşimiz iyi bir hukukçu ve genç ve dinamik bir aday. Bazı arkadaşlar biraz genç diyorlar ama ben geç bile kaldığını düşünüyorum. Ben 34 yaşında belediye başkanı oldum. Türkiye'de sadece birlikte siyaset yaptığımız arkadaşlarımız değil, rakiplerimizin de takdir ettiği bir yerel yönetim uyguladık. Biz şimdi seçime gidiyoruz. Burada sadece YEDPA sorunlarıyla değil, Ataşehir'in tüm sorunlarına çare olacak bir yönetim gerekiyor. Ataşehir'deki finans merkezi Ortadoğu, Orta Asya ve Balkanların önemli merkezlerinden biri oluyor. Eğer bu merkezi yerelde ilçe ve büyükşehir belediyesi altyapısını yapmazsa yatırım başka yere gider" ifadesinde bulundu.

### "YEDPA'nın sorunu çözülemeyecek sorun değil"

Daha sonra söz alan AKP'den Ataşehir Belediye Başkan Adayı Nimetullah Topu, "2009 Mayıs ayından bu yana Ataşehir İlçe Başkanlık görevini yürütüyorum. Zaman zaman bir araya geldik sizlerle. Kadir Topbaş, İl başkanı ve bakanlarımızla toplandık. Bunların temelinde birlikte olmak istişare etmek vardı. Bunun yanında da ticaret merkezimizin temel sorunu olan mülkiyet sorununu çözmek vardı. Belli noktalara geldik. Formüller ve çözüm yöntemleri tartışıldı. Salih başkanımda iyi biliyor, mahkeme kararının ilçe belediyesinin bu konuda beklemesinden kaynaklı bir



sürecimiz oldu. Bunu da inşallah önümüzdeki dönem için bu sorunun çözümüyle ilgili, Büyükşehir Belediye Başkanlık ve bakanlıklar nezdinde ve milletvekillerimizin katkısıyla aynı masa etrafında en hızlı şekilde çözmenin sözünü veriyorum inşallah. Çözülemez bir sorun olmadığını düşünüyorum. Sadece YEDPA'nın değil sorun bölgenin tamamıyla ilgili sorundur. Çevre Bakanlığı'mız, Büyükşehir Belediye Başkanlığı'mız, TOKİ ve diğer kurumlar bir araya gelerek önümüzdeki dönemde Ataşehir Belediyesi olarak ve şahsımda belediye başkanı olarak gerekli inisiyatifini kullanmaya hazırım. Bu inisiyatifimi sizler için kullanma taahhüdünü veriyorum. Bu işin hukuki yönünü de iyi biliyorum. Şu anda bende bir dosya var ama o dosyanın daha kapsamlı halini oluşturuyoruz. Bu işten sonuç alacağımızı düşünüyorum" ifadesinde bulundu.

Ataşehirde kurulacak finans merkezine de değinen Topu, "İlçemiz bambaşka bir noktaya gidecek. Finansla ilgili bir dünya şehri olacak. Bu ilçenin bu yapıya kavuşması için elimizden gelen gayreti göstereceğiz. Bu bölgenin ilk alışveriş merkezi olan YEDPA temel birkaç problemden dolayı istediği gelişmeyi gösteremedi. Bundan sonraki süreçte bölgemizin tamamıyla ilgili bir mastır planımız var. Bu finans merkeziyle beraber çok ciddi bir gelişim gösterecek. İmar sorununu bir tarafa bırakarak, Eskiden beri yaptığımız toplantılarda çevre yoluna bir bağlantı olacak diyorduk. Bu konuda da bir çalışmamız var. Özellikle Ferhatpaşa girişlerinden başlayarak Bostancı sahil yoluna kadar bir bağlantı yolu olacak. Bu yolun maliyeti yüksek. Özellikle belli noktalarda tünel olacak yolun altından geçecek noktalar olacak. Aynı zamanda YEDPA Ticaret Merkezi'ni otobana, çevre yoluna, sahil yoluna bağlayacak bir yol olacak. Bu yolla birlikte ikinci aşamada YEDPA'nın talihi değişecek ulaşım sorunu kendiliğinden ortadan kalkacak. Bunun projesi hazır. Büyükşehir belediyesi tarafından hazırlandı. Bizde ilçe belediyesi olarak bu yolun bir an önce başlatılması ve bitmesi için elimizden geleni yapacağız" şeklinde konuştu.

Bu güncel ve acil sorunlarımızın yanında genel bir bilgilendirme yapmak istediğini belirten Nimetullah Topu, "2009 yılında yüzde1.5'lik bir farkla seçimi kaybettik. Seçimi neden kaybettiğimizin hesabını yaptık. Hem projelerimizle hem yerel bir kadroyla bir kez daha karşınızdayız. Bugüne kadar partimize oy vermiş dostlarımızdan desteklerinin devamını bekliyoruz. Bize oy vermeyen dostlarımızdan da destek bekliyoruz. Her durumda da bölgemize hizmet et-



meye devam edeceğiz. Üzerimize düşeni yapacağız. Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Ataşehir'i ayrıca önemsiyor ve önümüzdeki günlerde burayı ziyaret edecek. Bölgemiz, hem BB başkanımızın hem başbakanımızın önemseydiği bir bölge. Geçtiğimiz günlerde açıkladığımız 81 projeyi ilçemizde hayata geçirmeyi hedefliyoruz. 5 yıldır bu ilçeyi yöneten mevcut belediye sizlerin yakından bildiği gibi sorunların üzerine giden değil sorunları öteleyen bir anlayışta oldu. Biz sorunların üzerine giderek, geçici çözümler değil, kalıcı çözümler üretmek için yönetime talip oluyoruz. Bizim için önemli olan Ataşehir'in kazanmasıdır. Biz hizmetlerimizle ve anlayışımızla daimi çözüm odaklı bir yönetim anlayışıyla çalışmalarımız sürdüreceğiz" ifadesinde bulundu.



# ŞİNASİ OTOMOTİV YEDPA'NIN İLK KURUCULARI ARASINDA

YEDPA'nın kurucu ilk üyeleri arasında bulunan Şinasi Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmail Cem Alican, firmalarının faaliyetleri, sektördeki yaşanan gelişmeler ve YEDPA hakkında bilgiler verdi.

**M**ürteza Şinasi tarafından 1957 yılında otomotiv yedek parça sektöründe ithalat ve toptan satış alanında faaliyet göstermek amacıyla ile kurulan Şinasi Otomotiv A.Ş., aynı zamanda YEDPA Ticaret Merkezi'nin kurucu ilk firmaları arasında yer alıyor. Şinasi Otomotiv A.Ş. ithalat - ihracat faaliyetleri ile birlikte Türkiye'deki otomotiv sanayine tedarikçilik hizmeti ve yabancı firmalara Türkiye'deki otomotiv sektörüyle ilgili danışmanlık yapan bir firma.

İsmail Cem Alican, "Türkiye temsilciliğini aldığımız birkaç İtalyan otomotiv yan sanayi üreticisi ile ve Hindistan da dünya kalite standartlarında otomotiv, tarım araçları ve iş makineleri aydınlatma ürünleri üretimi yapan bir fabrikanın Türkiye tek satıcılığını sürdürmekteyiz. Bu ürünlerle ilgili hem yurtiçinde satışlarımız ve dağıtımımız; hem de farklı Türk menşeli yedek parçalarla ilgili ihracat faaliyetlerimiz devam etmektedir. Ayrıca Türkiye de otomotiv sektöründe yatırım yapmak isteyen yabancı kökenli firmalara danışmanlık hizmeti vermekteyiz. Şirketimiz kurulduğundan bu yana hiçbir zaman kaliteli ürün pazarlama ana prensibinden ödül vermemiştir.

YEDPA'ya gelmeyi düşünen firmalar için tavsiyelerde bulunan Alican, "Otomotiv sektöründe faaliyet gösterecek firmalar YEDPA'da genel ve sektörel an-



lamda birçok avantajlara sahip olacaklardır. Başta güvenlik konusunda rahat edeceklerdir. Güvenlik önemli bir unsurdur. Burada güvenlik açısından emin bir noktadayız. Ulaşım bağlantıları yönünden de YEDPA'nın konumu bir taraftan TEM otoyoluna; diğer taraftan Anadolu yakasının merkezi muhtelif önemli sanayi sitelerine yakın mesafede bulunmaktadır. YEDPA Türkiye'nin en yıldızlı kentsel inşaat projelerinden İstanbul Finans Merkezine 15 dakikalık bir uzaklıktadır. Ticaret merkezimizde düzenli bir otopark sistemi uygulanmaktadır; otopark sorunu yaşanmamaktadır. Düzenli olarak ambar ve kargo hizmetleri verilmektedir. Otomotiv yedek parça sektörü ile ilgili faaliyet gösteren yüzlerce ithalatçı, toptancı firma aynı kompleks de biraradadır. Zaten burada faaliyet gösteren firmaların yüzde 50'si birbirini iyi tanımakta; eski dönemlerden gelme bir dostluk, ticari ve esnaflık ilişkisi vardır.

Tabii'ki YEDPA'da sorunlarımızda vardır. En önemli sorunumuz hepimizin bildiği gibi işyerlerimizin mülkiyet ve imar meselesidir. Bu sorunuda YEDPA Yöne-

tim Kurulu Başkanı Sn.Salih Atılgan, yönetim kurulu çalışma arkadaşları ve diğer konunun uzman ve yetkilileri büyük gayretler göstererek çözmeye çalışmaktadır. Ancak mesele sadece YEDPA yönetiminin girişimleri ile çözülecek bir konu değil. İstanbul Büyükşehir ve Ataşehir Belediyelerinin ortak bir anlayışla ve uzlaşarak bu sorunu çözmeleri gerekir. Yıllarca buradaki tüccar ve işyeri sahipleri maalesef fazlası ile mağdur edilmiştir. Ümidimiz yıllar süren bu kadar girişim ve gayretten sonra yakında bir neticeye varılmasıdır” şeklinde konuştu.

Alican, “Bunun yanında sektörümüzün kendine göre başka sorunları da var. Bu sorunların en önemlilerinden bir tanesi, bir eşdeğer yedek parça meselesi var. Bilhassa resmi servislerin kendi orijinal markalarının dışında müşterilerine başka alternatif/eşdeğer ürünleri de sunma ve kullanmakta isteksizlerdir. Bu konuda bir takım hukuki neticeler alınmıştır ama maalesef bunları uygulamakta halen zorluklar çekilmektedir. Tabi uluslararası otomotiv markaları hep kendi markalı ürünlerini müşterilere sunmayı tercih etmektedirler. Buda bize, alternatif, yani eşdeğer kalitede ve bağımsız ürünlerle iş hacmi-mizdeki gerekli açılımı ve verimliliği sağlayamamaktadır.

Ayrıca son yıllarda tahsilat sorunlarımız vardır. Sektörümüzdeki ödeme vadeleri her geçen gün daha da uzamaktadır. Buna bağlı olarak bankaların müşterilerine çek karnesi verme süreleri uzamaktadır ve toptancı firmalar müşterilerinin açık hesaplarını kapatmakta büyük sorun yaşamaktadırlar. Son dönemdeki siyasi olumsuzluklar, ekonomide beklenmeyen bir takım döviz hareketleri ile fiyatları yukarı doğru etkilemiştir. Banka faizlerindeki yükseliş maliyet hesaplarımızı önemli şekilde etkilemektedir. Sektörümüzde temkinli ve durağan bir yıl geçireceğimizi tahmin edi-

yorum” ifadesinde bulundu.

Ağırlıklı iç piyasaya yönelik faaliyet gösteren YEDPA işyerleri biraz daha fazla yurtdışı ihracat pazarlarına yönelmeleri gerekir diyen Alican “Bu ticaret merkezimizdeki tüccarların yurtdışına açılımları henüz istenilen seviyelerde değil. Halbuki yurtdışına muhakkak daha fazla açılmamız gerekir. Buradaki tüccarlarımızı bu konuda desteklemek üzere YEDPA yönetiminin de bazı girişimleri olabilir. Geçen yıl hizmete giren güzel bir toplantı salonumuz var. Burada ihracat konusunda seminerler vererek, yurtdışı müşterilerini tanıtım fuarları ile buralara çekmeyi, onlara YEDPA’daki otomotiv sektörü alış-veriş imkanları ile tanıştırmamız faydalı olabilir. YEDPA’da parmakla sayılacak birkaç tane ihracatçı firma var. Halbuki YEDPA’daki orta ölçekli şirketlerin dışarıya yönelik faaliyetler konusunda daha faal olmaları gerektiğini düşünüyorum. Bu çerçevede en son birkaç gün önce uluslararası AUTOMECHANIKA İstanbul yedek parça fuarında YEDPA tanıtım ve buluşma standında yer alması isabetli olmuştur.





# MÜSİAD'IN "BLOK MUAFİYETİNİN OTOMOTİV SEKTÖRÜNE ETKİLERİ VE GELECEĞİ" PANELİ, YEDPA EV SAHİPLİĞİNDE YAPILDI

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Otomotiv Sektör Kurulu'nun, YEDPA ev sahipliğinde düzenlemiş olduğu "Blok Muafiyetinin Otomotiv Sektörüne Etkileri ve Geleceği" başlıklı paneli 8 Ocak 2014 Salı günü YEDPA Ticaret Merkezi'nde yapıldı.

Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Blok Muafiyetinin Otomotiv Sektörüne Etkileri ve Geleceği" başlıklı panelin konuşmacıları, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Prof.Dr Arif Esim ve Rekabet Kurumu Temsilcisi Zeynep Şengören oldu.

Panelin açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı ve YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan, "Müstakil Sanayici ve

İşadamları Derneği (MÜSİAD) Otomotiv Sektör Kurulu'nun, Yedpa ev sahipliğinde otomotiv sektörüyle ilgili 'Blok Muafiyetinin Uygulamaları ve Geleceği' ne yönelik düzenlenen toplantımızı, ülke otomotiv sektörü adına faydalı ve hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.

**"Otomotiv sektörü Türkiye ihracatında lider sektör konumundadır"**

Salih Sami Atılğan; Otomotiv sektörünün küresel özellikler arz eden, teknolojik imkanların ortaya koy-

muş olduğu gelişmeler sonucunda lider sektör konumunda olduğunu ifade ederek, “ Otomotiv sektörü sürekli kendisini geliştiren, diğer sektörler ki bunun içerisinde PetroKimya, Bankacılık sistemleri gibi ilgili bütün sektörler açısından da teknolojinin geliştiricisi ve sürükleyicisi pozisyonunda yer alan sektörümüz, geçmiş yıllarda olduğu gibi son 7 yılın 2,5 milyar dolarlık ihracat lideri konumundadır. Otomotiv sektörü, ülkemizde oldukça yüksek istihdam sağlayan ana lokomotif sektörlerden biridir” şeklinde konuştu.

### “Türkiye, otomotiv sektöründe tarihinin en büyük yılını yaşadı”

Atılın, Otomotiv sektörünün 2011 yılından sonra beklentilerin üzerinde gerçekleşen rakamlara ulaştığını belirterek, “ Otomotiv sektörü tüm olumsuzluklara ve baskılara rağmen, Doğu Avrupa; Bulgaristan, Slovakya ve Makedonya gibi ülkelerin yarısı kapasitesinde, Batı ve Kuzey Avrupa ülkelerine göre de 4/1 oranında kişi başına düşen araç sayısı ile otomotiv sektörü oldukça yüksek bir potansiyele sahiptir. Son günlerde ortaya çıkan kur artışları ve BDDK'nın almış olduğu kredi imkanlarını daraltmaya yönelik uygulamaları, bir kısma yönelik hamle gibi görülse de, aslında sektör içerisinde herkes 2014 yılında da benzer rakamlara ulaşılacağını öngörmektedir ” dedi.

Otomotiv sektörünün oldukça geniş bir alana sahip olduğunu ifade eden Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı Salih Sami Atılın, “ Ana distribütör firmalar, üreticiler, onlarla bağlantılı iş yapan satıcılar, yetkili servisler yan sanayi işletmelerimiz ve dahi onun ötesinde bizler gibi bağımsız grupları, yedek parçacıları oluşturan bağımsız servisler ve 2.el satıcıları gibi geniş bir yelpazede hareket ediyoruz.

“Sektörün böylesine kompleks bir yapıda oluşundan bağımlı olarak da Avrupa Birliği



ve ABD başta olmak üzere, bütün gelişmiş ülkelerde sektöre özel uygulamalar ve yasal düzenlemeler yapılmıştır. Türkiye’de, Avrupa Birliği kapsamında 2007 yılından bu yana otomotiv sektöründe, kısaca Blok Muafiyeti olarak adlandırılan Rekabet Kurulu’nun yayınlanmış olduğu tebliğ, yasal bir zorunluluk olarak şu an uygulanmaktadır. Otomotiv sektörü içeri-

sindeki bütün grupların, birbirleriyle olan ilişkilerini düzenleyen, özellikle üretici ve distribütör firmaların hakim durumlarını kullanarak sektörün tamamını egemenlikleri altına almalarını engellemeye yönelik olarak, diğer rekabet uygulamalarına ek muafiyetler söz konusu olmuştur” şeklinde konuştu.

Atılın son olarak, “ Sektör, yasal bir zorunluluk olarak 2007 yılında uygulamaya girdi. Üzerinden geçen bunca zamanda halen daha tartışılan bir konu olarak devam etmektedir. Yayınlandıktan sonraki süreçlerde de sürekli olarak, Blok Muafiyeti ile ilgili çalışmalar yapılıyor. Rekabet Kurulunun bu bağlamda hazırlamış olduğu bir anketi bulunmaktadır. YEDPA üyeleri de hazırlana bu çalışmaya kendi fikir, düşünce ve beklentilerine yönelik olarak katılabilirler” dedi.

Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı Salih Sami Atılın’ın açılış konuşmasının ardından sözü alan İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Prof. Dr. Arif Esin,

“ 12 Kasım 2005 tarihinde yayınlanan ‘ Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’ üzerine Türkiye’de belki elinin üstünde hemen hemen tüm sektör derneklerinde, Ticaret ve Sanayi odalarında, yerel markalara ilişkin sektör derneklerinde konuşma yaparak, her seferinde bu Tebliği anlattım. Artık bu tebliği anlatmaktan çok, beklediğimiz umduğumuz faydayı bulup bulmadığımızı düşünmemiz lazım” dedi.



### “Avrupa Birliği’ne uyumu, 1 yıl içerisinde sağlamamız gerekiyor”

Prof. Dr. Arif Esin, “ Sanıyorum ki kısa vadede Rekabet Kurulu, bu Tebliği sektör temsilcileri de inceledikten sonra değiştirecek. Çünkü, Avrupa’da da büyük değişikliklere uğradı ve şu anda bizim Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu olarak yayınlanmış olan ve de yürürlükte olan tebliği de zaten Avrupa’da yürürlükte değil. Bizim Ortaklık Konseyi kararımızın 39.maddesinin B Fıkrasına göre Avrupa Birliği’ne uyumu, 1 yıl içerisinde sağlamamız gerekiyor” dedi.

### “Bu Tebliğ ile Ne umduk sonunda neler bulduk...”

Prof. Dr. Arif Esin, “ Aradan geçen süre zarfında, Tebliğin birinci ve en önemli özelliği, ‘ Çok Marka Satıcılığı ’ serbest bırakılmıştı. Bu tebliğ ile bugünkü tabloya baktığımız zaman, bazı bayiiler çok marka satıcılığına geçtiler. Dünyada da çeşitli birleşmeler ve devralmalar neticesinde bazı markalarda birleşti. Bugün bakıldığında Çok Marka Satıcılığı yapan bayiiler zaten Avrupa’daki üreticilerin değişik markaları satan haldedirler. Yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde bu Tebliğde düzenlenen koşullara uymak kaydıyla yalnız araç satarak bu işten para kazanmak hemen hemen imkansız hale geldi. Dolayısıyla bu da teori de kalan bir hadise oldu. Bu düzenlemeyle; sadece araç satışıyla uğraşırken servis hizmetlerini, serbest servislere yaptırmak mümkün oldu. Bir özelliği ile yine yetkili satıcıların bölge satışını yapma ve bayii açma imkanına sahip olunması idi. Bu hak bazı yetkili satıcılar tarafından kullanılmak istendi. Ancak buna sistem içerisinde içersinde bulunan diğer yetkili satıcılar özellikle Anadolu’daki bayiiler itiraz ettiler. Çünkü prim sistemleri dahilinde fazla araç tedarik edenin, fazla indirim alacağı veyahut prim alacağı sistem içerisinde haksız rekabete neden olur diye düşünüldü. Aslında bu da hiçbir şekilde yürümeyen bir sistem olarak yok olup gitti. Bu Tebliğ, yetkili satıcının satış ve mekanın distribütörün iznine tabii olmadan ve ona danışmadan değiştirme hakkı tanıdı. Ancak tabii burada yapılan büyük yatırımlar; plaza yatırımları, bölgeler içerisinde yapılan coğrafi sınırlamaların sonucu olarak bu da Türkiye’nin özel durumunda dolayı yapılabirliği olamayan bir özellik olarak kaldı. Bunun dışında ‘Yetkili satıcıya distribütör dışında doğrudan istediği araç ve yedek parçaları ithal etme ’ hakkı tanınmıştır. Bu, o yıllar için çok önemli bir gelişmeydi”

şeklinde konuştu.

Esin sözlerine şöyle devam etti, “En nihayetinde Avrupa Birliği’ndeki sonuçlar Türkiye’ye yansıdı. Maalesef bu Tebliğ istediğimiz, beklediğimiz faydaları vermedi. Neydi bu beklentiler; yedek parça fiyatlarının ucuzlaması, işçiliğin ucuzlaması, bol parça bulunması ve herkesin istediği yerden parçasını hizmete alabilmesi. Sonuç itibarıyla Avrupa’da da yeni bir mevzuat düzenleniyor. Umut ediyorum ki bundan sonraki yapılacak düzenleme, sektöre hayırlı olur ve hepimiz umduğumuz faydayı ve karlılığı elde ederiz” dedi.

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Prof. Dr. Arif Esin’in ardından Rekabet Kurumu temsilcisi Zeynep Şengören söz aldı. Şengören, Lokomotif bir sektör olarak otomotiv sektörünün tüketici açısından da önemini vurgulayarak, “ Tüketici açısından konut alımından sonra tek seferde gerçekleştirilen en büyük ikinci harcamayı otomotiv sektörü oluşturmaktadır” dedi.

Tüketici açısından bilgi eksikliği var. Aracın bakımı ve tamiri konusunda tamamıyla yetkili servis ne derse onu yapmak zorunda bu neden ile diğer sektörlerden dağıtım ağı farklı bir sektör. Sektörlerdeki anlaşmalar tamamıyla bu doğrultuda yürümekte; anlaşma olmasına rağmen sağlayıcılar yetkili servislere karşı bir takım yükümlülükleri var.

Tebliğin amacı nedir?

Öncelikle buna değinmek isterim,

Şengören sözlerine şöyle devam etti; “ 12 Kasım 2005 tarihinde yayınlanan ‘ Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nde eğer bir başarısızlık varsa, bunun değişikliği söz konusu olabilir. Amacımız bizim pazarımıza uyan bir düzenleme yapmak. Komisyon bizim için bu anlamda yol göstericisi” dedi.





# NEW CRE

s.r.l.

GLOW PLUGS

ISO/TS 16949:2009



ISO 9001:2008



GOST certification



Bougies de Prechauffage

Glühkerzen

Calentadores

Gloeibouiges

Candele di Preriscaldamento

Velas de Incandescencia

Swiece Zarowe

Isitma bujisi

Ihavicich Svèk

Izzitoguyertya

СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ

ةعمش لاعتشا

İthalatçı ve Tek Distribütör



Mimar Sinan Mah. YEDPA Tic MRK.

A cad. No:42 P.K.34779

ATAŞEHİR-İSTANBUL TÜRKİYE

sinasi@sinasi.com.tr

Tel: 0216 471 00 41

Fax: 0216 471 13 40

[www.newcre.eu](http://www.newcre.eu)

# “YEDPA OLARAK HAKKINIZI İSTİYORSUNUZ AYRICALIK DEĞİL”

Seçim döneminde YEDPA Ticaret Merkezi'nin ziyaret eden İstanbul Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Mustafa Sarıgül, YEDPA esnafının bir ayrıcalık istemediğini, sadece mevcut durumlarının resmiyete dönüşmesini talep ettiklerini belirtti.

**U**zun yıllardır imar sorunuyla mücadele eden YEDPA Ticaret Merkezi'ni ziyaret eden İstanbul Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Mustafa Sarıgül, yaşanan olumsuzluklara çare olacaklarını belirterek, bu konu hakkında yapılması ve atılması gereken adımları anlattı. YEDPA esna-

fına seslenen Sarıgül, “Bu bölgenin büyük bir kısmı imarsız durumdadır. Bir belediye başkanı imar yapmıyorsa bilin ki bireysel çıkarı vardır. Belediye başkanı, buranın ne olacağına karar vermiştir. O'nun buradaki planına göre sizin de durumunuz netleşir. Burada sizin bir talebiniz yok zaten. Siz sadece mevcut du-



rumunuzun yasalaşmasını istiyorsunuz. Siz diyorsunuz ki, biz 25 yıldır buradayız. Bizim tapu sorunumuz çözülmezse bankadan kredi kullanmıyoruz, tapumuz olmadığı için tedirgin durumdayız. Bende size bir kardeşiniz, bir evladınız olarak şu sözü veriyorum, burada çok gecikmiş bir adaletsizlik ve hukuksuzluk var. Söz veriyorum. Seçimlerden sonra bu durumunuzu ilk toplantıda gündeme taşıyacağım” şeklinde konuştu.

YEDPA Ticaret Merkezi'nin önemli bir istihdam merkezi olduğunu vurgulayan Sarıgül, “Sizleri tebrik ediyorum. 15 bin kişiye istihdam sağlıyorsunuz. Yani şöyle bir hesap yaparsak sayenizde 75 kişi eklemek yiyor buradan. Burada rahmetli Turgut Özal'ı yad etmek istiyorum. Allah gani gani rahmet eylesin. Orta direği ayakta tutan sizlersiniz. Burada Bedrettin Dalan başkanımızı da yad edelim. Onunda buralarda emeği geçti. Sizin Cuma günü öğleden sonra ödemeleriniz sıkıştırdığı zaman neler yaşadığınızı biliyoruz. Bir birinizden yardımlar aldığınızı, ne sıkıntılar çektiğinizi biliyorum. Burada Mustafa Sarıgül oy için geldi diye düşünürseniz vallahi çok üzülürüm. Çünkü bizim işimiz hizmet, hizmet, hizmettir. Allah'ım bizi hayırlı hizmetlerden geri koymasın. Elektrokent Perpa Ticaret Merkezi başkanıyla konuşursanız, Mustafa Sarıgül oradaki esnafla nasıl bir gönül bağı kurmuş onu duymuş olursunuz” ifadelelerini kullandı.

Ülkemizin birliğe beraberliğe ihtiyacı var diyen Sarıgül, “Ataşehir Belediye Başkanı Battal İlgezdi, ahde vefasını gösterdi. Bir siyasi büyüğümüze karşı görevini yerine getirdi. Farklı görüşler olacak. Zaten herkes aynı şeyi düşünürse adı demokrasi olmaz. Demokrasilerde insanlar birbirlerinin haklarına hukuklarına saygı gösterirler. Battal İlgezdi, bu düşünceyle Bir parka Necmettin Erbakan hocamızın ismini verdi. Kendisini kutluyorum. Bu çok güzel ve olması gereken bir davranıştır. Bunu unutmamak gerekir ki, halkını yönetenler, yurttaşlarından almış oldukları desteği devlet gücü olarak kullanmamalıdır. Böyle yaparlarsa bunun sonu gerçekten iyi olmaz. Ülkesini yönetenler, yönettikleri toplumla dost olması lazım. Bize oy veren veya vermeyenlerin de haklarını koruyacağız elbette” ifadesinde bulundu.



MUSTAFA SARIĞÜL

# OTOMOTİV ÜRETİMİ İLK ÇEYREKTE YÜZDE 8 AZALDI

Otomotiv sanayi üretimi yılın ilk çeyreğinde yüzde 8 oranında düşüş yaşadı. Otomobil üretimi ise aynı dönemde yüzde 17 arttı. Otomotiv Sanayi Derneği (OSD) raporuna göre, otomotiv sektöründe 2014 Ocak-mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 8 oranında azaldı.

**O**SD tarafından hazırlanan "2014 Mart ayı Üretim, İthalat, İhracat, Satış Değerlendirme Raporu"na göre, 2014 Ocak-mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 8 oranında azalırken, otomobil üretimi ise yüzde 17 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üre-

tim 255 bin adet, otomobil üretimi ise 166 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Bu yılın ilk çeyreğinde üretim minibüste yüzde 38, kamyonette yüzde 36, otobüste yüzde 26, küçük kamyonunda yüzde 18, büyük kamyonunda yüzde 6 oranında azaldı, midibüste ise yüzde 29 oranında arttı. Bu dö-



nemde, traktör üretimi yüzde 23 oranında artarak 11 bin 552 adet oldu.

#### **Toplam ihracat, 5,6 milyar dolar oldu**

Bu yılın ocak-mart döneminde bir önceki yıla göre, toplam otomotiv ihracatı yüzde 1 oranında azalırken, otomobil ihracatı yüzde 23 oranında arttı. Bu dönemde toplam ihracat 203 bin adet, otomobil ihracatı ise 136 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Bu dönemde, ticari araç ihracatı yüzde 30 azalışla 67 bin adet düzeyine geriledi. Traktör ihracatı ise yüzde 2 oranında arttı ve 3 bin 531 adet düzeyine yükseldi.

Uludağ ve Orta Anadolu İhracatçılar Birlikleri verilerine göre, 2014 yılı ocak-mart döneminde toplam ihracat, 2013 yılı aynı dönemine göre yüzde 10 oranında arttı ve 5,6 milyar dolar oldu. Bu dönemde, toplam ana sanayi ihracatı yüzde 7, yan sanayi ihracatı ise yüzde 13 oranında arttı. Toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2014 yılı ocak-mart dönemi itibarıyla, ihracat sıralamasında birinci sırada yer aldı.

#### **Toplam pazar, 123 bin adete geriledi**

Bu yılın ilk çeyreğinde toplam pazar, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 24 oranında azalarak

123 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde otomobil pazarındaki düşüş yüzde 22 düzeyinde oldu ve pazar 89 bin adede geriledi.

2014 yılı ocak-mart döneminde hafif ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 32 gibi daha yüksek oranda azaldı ve pazar 26 bin adet seviyesine düştü.

Bu dönemde, bir önceki yıla göre ağır ticari araç pazarı yüzde 7 oranında azalarak pazar 7 bin 580 adet düzeyinde gerçekleşti.

2014 yılı ilk çeyreğinde, 2013 yılı aynı dönemine göre kamyon pazarı yüzde 1 oranında azalarak 6 bin 96 adet düzeyine gerilerken, otobüs pazarı ise yüzde 64 gibi önemli oranda gerileyerek 456 oldu.

Son 10 yıllık ortalamalara göre toplam pazar yüzde 7,2 azalırken otomobil pazarı yüzde 5,8 oranında arttı. Hafif ticari araçlar da pazarı yüzde 36,5 oranında azaldı. Kamyon pazarında 10 yıllık ortalamalara göre yüzde 10,3 otobüs pazarı ise yüzde 1,7 oranında düşüş gösterdi.

Otomobil pazarında ithalatın payı 2014 ocak-mart döneminde yüzde 76 olurken, ithal hafif ticari araçların pazar payı yüzde 48 düzeyinde gerçekleşti.



**GÜNEY ALMANYA'NIN BAVYERA EYALETİ'NDE ve CİVARINDA TİCARİ,  
SANAYİ, HUKUKİ VE DİĞER YATIRIM PROJELERİNİZDE;  
FUARLARA KATILIM VE ZİYARET PROGRAMLARINIZDA  
GÜVENLİ DANIŞMANLIK,  
TERCÜMANLIK ve REHBERLİK HİZMETLERİ SUNUYORUZ.**

susEVO GbR - C. Alican ve B. Armutcu  
Boschetsriederstr. 43 / 81379 München / Germany  
info@susevo.de / Tel: 0049 – (0)176 – 26818251

Türkiye İrtibat:  
YEDPA Ticaret Merkezi Ataşehir - İstanbul  
Gsm : 0532-353 53 05 (İsmail Cem Alican)

# YEDPA TİCARET MERKEZİ AUTOMECHANİKA 2014'TE YERİNİ ALDI!

Bu yıl 10-13 Nisan 2014 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen. Her yıl olduğu gibi YEDPA Ticaret merkezi ve YEDPA'lı bir çok firma Automechanika 2014'te yerini aldı!

**2**013 yılına kadar iki yılda bir organize edilen fuar, yoğun ilgi nedeniyle bu yıl ilk defa yıllık olarak düzenlendi, 2001 yılında 302 katılımcısıyla başlayan etkinlik 2014 yılında bu sayıyı ulusal 739 ve uluslararası 736'ya çıkararak çitayı yükseltti. Otomotiv yedek parça sektörünün Avrasya'daki lider fuarı, bu yıl Arjantin'e partner ülke olarak ev sahipliği yaptı.

Arjantin Başkonsolosu Sayın Ernesto Pfirter, onur-

landırdığı fuar açılışında fuar hakkındaki yorumlarını şu şekilde dile getirdi: "Öncelikle böyle bir etkinliğe Arjantin'i partner ülke olarak davet ettikleri için Türk hükümetine ve Messe Frankfurt'a teşekkür ederim. Otomotiv sanayinde ve yedek parça dahu fuar en büyük ve en önemli fuarlardan biridir. Bu gibi etkinlikler Arjantin gibi ülkeler için müthiş bir fırsattır. Çünkü Arjantin'de bu sektör etkin ve dinamiktir. Arjantin Türkiye'nin performansını büyüme ve gelişmesini izlemektedir. Türkiye'nin bilindiği gibi Avrupa'yı Asya'ya bağlama konusunda eşsiz bir yeri ve çok büyük bir pazarı vardır. Bu nedenle ülkemiz Türkiye ile ilişkileri konsolide etmek istemektedir... Umut ediyorum ki Automechanika'ya Arjantin'in katılımı güzel bir başlangıç olacaktır. Bu sayede otomotiv sanayinde iki ülke ve partnerler arasında yakın bir iş birliği başlayacaktır..".

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık A.Ş. Genel Müdürü Alexander Kühnel fuar ile ilgili şunları paylaştı: "Böyle lider bir etkinliği organize etmek için güçlü partnerlere ihtiyaç var. UIB (Uludağ Anadolu İhracatçılar Birliği), Kosgeb (Küçük Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanı), Taysad (Taşıt Araçları Yan Sanayiciler Derneği), YPG (Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği), TOBB'ye (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı'na teşekkürlerimi sunmak istiyorum."



rum. İlk Automechanika İstanbul 2001 yılında 5.500 m2 alanda katılımcılara ve ziyaretçilere ev sahipliği yapmıştı, 2014 yılında bu rakam 34.791m2'ye çıktı. Ulusal ve uluslararası katılımın yükselmesi İstanbul'un Automechanika fuarı için odak noktası oluşturduğunu gösteriyor. Katılımcılarımızdan verimli işbirlikleri yaptıklarına dair olumlu geribildirimler aldık ve memnuniyet derecesi yüksekti, standlar dört gün boyunca oldukça kalabalıktı, bu partnerlerimizle birlikte doğru yolda olduğumuzun işaretidir."

### **Bölgenin en dinamik şovu**

#### **Automechanika İstanbul yepyeni ürünler tanıttı!**

Türk motor sporlarının en başarılı ralli pilotlarından Volkan IŞIK, Türkiye'nin ilk özgün yarış otomobili, VOLKICAR adını taşıyan konsept yarış otomobilini ziyaretçilere tanıttı. VOLKICAR'ın şasisi tubular yapıya sahip. 42 mm ve 32 mm çelik çekme borudan imal edilen güvenlik kafesi, sürücünün güvenliğini en üst düzeyde tutuyor. Alt ve üst gövdesi kompozit plastikten üretilen VOLKICAR'da küçük yapısına karşın yüksek performansı sağlayan 115 HP gücündeki Yamaha motosiklet motoru tercih edilmiştir.

#### **Katılımcılardan Yansımalar**

Katılımcılar dört gün boyunca çoğunlukla Avrasya, Afrika ve Ortadoğu'dan gelen sektör profesyonelleriyle tek çatı altında buluşup yeni işbirliklerine imza atarak ticari hacimlerini yükseltme imkanı buldular.

Philips, Ticari Pazarlama Departmanından (Fransa) Mathieu Romet fuar hakkında şunları paylaştı: "... Genellikle Dubai, Frankfurt veya İstanbul'daki Automechanika Fuarlarında Alman veya Fransız Pavilyonlarında sergi açıyorduk. Automechanika Fuar organizasyonlarından son derece memnunuz. İstanbul'daki fuarda Arap Ülkeleri, Libya ve Ürdün'den ziyaretçilerimiz oldu!"

LEMA, Kamyon ve Otobüs Yedek Parçaları (Almanya) İhracat Müdürü Gianna Malaguti fuar hakkında şunları paylaştı: "Automechanika İstanbul'a dördüncü kez katılıyoruz ve fuarın her yıl giderek büyüdüğünü görüyorum. Avrupa piyasası için Frankfurt'un ardından en önemli ikinci fuardır. Buradaki müşteriler tam anlamıyla beklediğimiz gibidir. Standımıza Orta Doğu, Rusya, Romanya, Kırgızistan ve hatta Brezilya'dan ziyaretçiler ilgi gösterdi..!"

YPG (Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği) Başkanı Mesut Urgancılar fuar ile ilgili düşüncelerini şu şekilde bildirdi: "Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği (YPG)

olarak bu yıl başlayan ve önümüzdeki yıllarda da devam edecek olan işbirliğimizden çok memnunuz. Bu başarılı organizasyon için Hannover Fairs Turkey ve Messe Frankfurt'a çok teşekkür ederiz."

Api Torino Dış Ticaret Tanıtım Sorumlusu (İtalya) Patrizia Mariotto görüşlerini şu şekilde paylaştı: "Api Torino uzun yıllardır küçük ve orta boyutlu işletme gruplarını farklı ülkelerinden çeşitli temsilciler ile tanışma imkanı buldukları uluslararası bu merkeze yönlendirmektedir. Automechanika İstanbul, otomotiv şirketlerinin ticaretleri açısından önemli bir etkinlik noktasını temsil etmektedir."

Bankosan otomotiv şirketinden Yağmur Kines Automechanika fuarı ile ilgili şu şekilde yorumlarına dile getirdi: "Bankosan otomotiv olarak bu sene ikinci kez katılmış olduğumuz bu fuardan memnun kaldık. Gelişmekte olan otomotiv yedek parça sektöründe fuarların önemi her zaman büyük olmuştur. Bu fuarlar sayesinde Yurtdışından gelen ziyaretçilere kendimizi en iyi şekilde tanıtabilme fırsatı bulabiliyoruz...Herkes için yeni iş kapılarının açılmış olacağı bir Automechanika İstanbul 2014 dilerim."

#### **Ziyaretçi ve katılımcılar verimli işbirliklerine imza attılar!**

AASA (Satış Sonrası Otomotiv Tedarikçileri Derneği), APRA (Araç Parçaları Yeniden İmalatçıları Derneği), ASA (Federal Otomotiv Servis Ekipmanı Üreticileri ve İthalatçıları Derneği, Almanya), EGEA (Avrupa Garaj Ekipmanları Derneği, Belçika), HDMA (Ağır Araç Üreticileri Birliği), MEMA (Motor Ekipmanları Üreticileri Derneği), OAC (Yurtdışı Otomotiv Konseyi), TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği, Türkiye) YPG (Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği ) ve ZDK (Alman Motorlu Araçlar Ticaret ve Tamirat Federasyonu) gibi tanınmış çok sayıda sektör kuruluşunun verdiği destek, bu organizasyonun saygınlığını teyit etmektedir.

Türkiye dışında toplam 40 farklı ülkeden gelen katılımcılar; Parçalar ve Bileşenler, Elektronik Sistemler, Aksesuarlar ve Ayar Ürünleri, Onarım & Bakım, Bilgi Teknolojileri & Yönetim ve Servis İstasyonları & Araç Yıkama gibi altı farklı ana kategoriden oluşan alanlarda ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundular. Bu yıl Automechanika İstanbul'a; Almanya, Arjantin, Avusturya, Amerika, Çin, Fransa, Güney Doğu Avrupa, İspanya, İtalya, İngiltere, Pakistan, Pasifik İttifakı, Romanya, Singapur, Sırbistan, Tayvan, Tunus ve Hong kong gibi 18 farklı ülkeden milli katılım gerçekleşti.

# TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE 281 BİN TON PLASTİK, 113 BİN TON KAUÇUK MALZEME KULLANILDI

PLASFED, otomotiv sektöründe kullanılan plastik ve kauçuk malzemeleri değerlendirme raporunu yayınladı. 2018 yılında taşıt araçlarının yüzde 12,2 sinin plastik malzemelerden oluşacağı bilgisi verilen "Türkiye Otomotiv Plastikleri Sektör Raporu"nda, plastikler sayesinde otomobillerin daha çevreci ve ucuz olacağı hatırlatıldı.

PLASFED Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Aksoy rapor ile ilgili yaptığı değerlendirmede, Türkiye'nin otomotiv sektöründe olduğu gibi otomotiv plastiklerinde de güçlü bir yapıya sahip olduğunu, otomotiv sektörüne daha fazla katkı vermeye hazır olduklarını kaydetti.



PLASFED YÖNETİM KURULU  
BAŞKANI SELÇUK AKSOY

**P**lastik sektörüne yönelik kapsamlı ve düzenli verileri üreten PLASFED (Plastik Sanayicileri Federasyonu) otomotiv sektöründeki plastik kullanımı ve gelişme eğilimlerine yönelik rapor yayınladı.

PLASFED'in "Türkiye Otomotiv Plastikleri Sektör Raporu 2013"de, dünyada ve Türkiye'de otomotiv sektörünün plastik malzeme kullanımının hızla arttığı, yeni



ürünlerle bu artış eğiliminin de devam edeceği belirtildi. Türkiye otomotiv sektöründe kullanılan plastik malzemelerin 2018 yılında 312 bin tona çıkacağına açıklandığı raporda, plastiklerin halen taşıt araçlarının yüzde 11'lik bölümünü oluşturduğu, yıllar içindeki değişimde de plastik malzeme ağırlığının artma eğilimi gösterdiği yer aldı.

### **“Plastik üretime destek, birçok sektörde karlılığı artırır”**

Plastikler sayesinde taşıt araçlarının daha ucuz ve daha çevreci hale geldiği kaydedilen rapora yönelik değerlendirmelerde bulunan PLASFED Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Aksoy, Türkiye'nin güçlü bir plastik sektörü bulunduğunu hatırlatarak, başta hammadde olmak üzere yapısal sorunların bulunduğunu bunların çözümünün sadece plastik sektörü için değil, katkı verilen birçok sektöre de fayda sağlayacağına dikkat çekti. Aksoy, “Plastik ürünler denilince genellikle insanların aklına ambalaj malzemeleri, kap, bardak gelir ancak plastik demek artık aynı zamanda, uçak, helikopter, inşaat malzemesi ve otomobil demektir. Plastik, istenilen miktarda üretilebilen ve geri dönüşümü kolay, üretim süreçleri çevreci, dayanıklı ve ucuz bir malzemedir. Bu nedenle, uçaklardan taşıt araçlarına, inşaat malzemelerinden gıda korumaya kadar birçok alanda polimer teknolojileri kullanılıyor. Ülkemiz güçlü bir plastik sektörüne sahip. Avrupa'nın ikinci büyük plastik üreticisi ülkesiyiz. Başta hammadde ve hammaddeye uygulanan gümrük tarifeleri olmak üzere bir dizi yapısal sorunumuz var. Plastik ürünlere karşı ciddi bir negatif algı oluşturma gayretleri var. Biz sektörümüze stratejik olarak önem verilmesini istiyoruz çünkü plastik sektörüne verilen destek aynı zamanda otomotiv, inşaat, gıda sektörüne verilen destek anlamına gelir. Otomotiv sektörümüzdeki her kademe üreticilerimizle daha fazla işbirliği yapmak istiyoruz. Otomotiv sektörüne daha fazla katkı vermeye hazırız” dedi.

### **Plastikler çevreci ve ucuz olduğu için otomotivdeki yerini artırıyor!**

Otomotiv plastiklerinin bu sektörün üretim miktarı ile çok yakından ilgili olduğu, buna karşılık otomotiv piyasasının

da yaşanan dalgalanmalardan, otomotivdeki plastik kullanma eğiliminin artması nedeniyle kısmi olarak etkilendiğinin kaydedildiği raporda, taşıt araçlarında, performans talebinin artmasına karşılık çevre duyarlılığının arttığı belirtildi. Plastik malzeme kullanımının her iki talebi birlikte karşılama yönünde katkısının görüldüğünün de vurgulandığı raporda, Türkiye'de, 2013 yılında otomotivdeki araç üretiminin 2012 yılına kıyasla otomobilde yüzde 10 artarak 634 bin, ticari araçlarda yüzde 1 azalarak 492 bin ve toplamda yüzde 5 düşerek 1 milyon 126 bin adet olduğu hatırlatıldı. Buna karşılık, Türkiye'de taşıt araçları üretiminde ve parktaki araçların yenileme talebinde, 2013 yılında 2005 yılına kıyasla toplam malzeme ağırlığı aynı kalmış olmasına rağmen, kullanılan plastik miktarında yüzde 33, kauçuk miktarında ise yüzde 33 artış görüldüğü kaydedildi. Raporda ayrıca Türkiye otomotiv sektöründe 2005 yılında 212 bin ton plastik tüketilirken, 2013 yılında tüketimin 281 bin toplam kauçuk tüketiminin de 113 bin tondan 156 bin tona yükseldiği belirlendi.

### **Otomotiv plastikleri kullanım eğilimleri**

2018 yılında Türkiye otomotiv sektörünün en az 312 bin ton plastik malzeme tüketeceği tahmin edilen Türkiye Otomotiv Plastikleri Sektör Raporu'nda, bunun yeni malzemelerin üretimi, otomobil içindeki plastik malzeme kullanma eğilimindeki artışlarla değişebileceği kaydedildi.



# KURUMSAL MÜKEMMELLİK YOLUNDA DENEYİMLER PAYLAŞILDI

Otomotiv sektöründe “Kurumsal Mükemmellik Yolunda Deneyimler” konusunda özel bir panel düzenlendi. Moderatörlüğünü Dünya Gazetesi Başyazarı Osman Arolat’ın yaptığı panelde Tofaş Kalite Direktörü Erdal Şimşek ve Farba Genel Müdürü Ayhan Gürbay konferansta deneyimlerini aktardılar.

**K**alDer, TAYSAD ve TOSB’un düzenlediği Kocaeli Deneyim Paylaşım Konferansı’nda, iş dünyasının önde gelen üst düzey yöneticileri deneyimlerini Yönetim Modelleri, Toplam Kalite Yönetimi, Mükemmellik Modeli, Sistem Yaklaşımı konularını iyi uygulama örnekleriyle paylaştılar.

KalDer, TAYSAD ve TOSB tarafından düzenlenen Kocaeli Deneyim Paylaşım Konferansı, 13 Mart 2014 Perşembe günü, TOSB Bölge Müdürlüğü Konferans Salonu’nda gerçekleştirildi. Açılış konuşmalarını Kal-

Der Yönetim Kurulu Başkanı A. Hamdi Doğan, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alper Kanca ve TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi’nin yaptığı konferansta, açılış oturumunu ise BOSCH Türkiye Temsilcisi Steven Young yaptı.

Konferansın açılış konuşmasını yapan KalDer Yönetim Kurulu Başkanı A. Hamdi Doğan şunları söyledi: “KalDer olarak Türkiye’de kurumsal mükemmellik anlayışının yaygınlaştırılması doğrultusunda büyük çaba sarfediyoruz. KalDer’in ulusal işbirliği ortağı olduğu, Avrupa Kalite Yönetim Vakfı’nın EFQM Mükemmellik Modeli ile kurumlar kendi “Özdeğerlendirmelerini” yaparak, kuruluşun güçlü, iyileştirmeye açık alanlarını belirlenebilmesi ve gerçekleşen ilerlemenin periyodik olarak ölçülebilmesi sağlanıyor” dedi.

Doğan şöyle devam etti: “Modelin kuruluşlara kazanımlarına baktığımızda; Müşteri memnuniyetini ve bağlılığını ölçen Trim Endeksinde %57’den %81’e artış, Müşteri sayılarında %90, Kazanılan müşteri sayısında %182, Kilit Müşteri sayılarında %127, Müşteriyi elde tutma %15 ve Çalışan Memnuniyetinde ise %20 artış sağlamaktadır. Modeli uygulayan ve Ödül kazanan birçok kuruluş performans ölçütünde ortalama olarak belirgin iyileşme göstermiştir. Ödül kazanan kuruluşun hisse değerinde %119, işletme gelirinde %91, Satışlarda %69, Satış karlılığı %8, Çalışan sayısında %23 bir artış gözlemlenmiştir.” dedi.

Doğan: “Paylaşmak ilerlemenin ve gelişmenin en önemli faktörlerinden biridir. Paylaşan daha ileri gitmek kendini aşmayı amaçlamaktadır. Paylaşmadan yararlanan ise paylaşanı yakalamak ve hatta geçmek





arzusundadır. İyi örneği alıp, daha iyisini yapmak kişileri, kurumları, toplumları ileri götüren budur. KalDer bir paylaşım, kıyaslama ve öğrenme platformudur. Ben neredeyim? Başkaları nerede? Arayışlar artık kurumsal, sektörel ve hatta ulusal ölçeğin ötesinde küresel boyutta. Yaratıcı, yenilikçi özetle; yenileşim hedefleyen bir yarışın içinde olmalıyız. Farkı yaratanlardan farkı dinlememiz önemli. Ancak unutmayalım artık farkındalık devri geçti. Şimdi farkı yaratma zamanıdır. Bunun farkında olmalıyız.” dedi.

Konferansın açılış konuşmasını yapan bir diğer

isim TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi şunları söyledi: “Global bir sektörde yer aldığımız için işimiz biraz zor, çok çalışmamız gerekiyor. Bulduğumuz alanda yarışmacı sayısı çok fazla, çetin rekabet şartları var. Ama aynı zamanda çok da şanslıyız ki böyle bir sektördeyiz ve dünyada ne olup bittiğinin farkındayız. Bir başka şansımız da sektörümüze has bir Organize Sanayi Bölgesinin içindeyiz. Biri birimizin varlığından haberdarız. Beraber çalışıyoruz. Deneyimlerimizi paylaşıyoruz. İyi uygulamalardan örnekler alıyoruz.”





# YEDPA TİCARET MERKEZİ SOSYAL VE KÜLTÜREL AKTİVİTELER İLE BÖLGEDE ÖNEM ARZ EDİYOR

**Y**EDPA Ticaret merkezi Fuar ve sergi alanı için projelendirilmiş alan içerisinde farklı tarihlerde değişik fuar, sergi ve çeşitli aktiviteler yapmış bulunmaktadır.

Serinofil Derneği 'nin ticaret merkezi-mizde düzenlemiş olduğu yarışma YEDPA ticaret merkezi çatısı altında düzenlemiştir. YEDPA Yönetimi aslında sadece ticari ve ekonomik olarak değil sosyal kültürel olarak ta aktiviteler düzenleyerek bölge halkı ile kaynaşması ve sosyal sorumluluk çerçevesinde kaynaşmıştır.





# ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

**1** 969 yılında kurulan ve bir aile şirketi olan firmamızın Üretim tesisleri Düzce'de bulunmaktadır. 1997 yılında İstanbul YEDPA'da Satış ofisini açan firmamız 15 yıldır yurtiçi ve yurtdışı satış, pazarlama ve dağıtım faaliyetlerini buradan yürütmektedir.

ÖZ-İŞ Şirket Ortağı Mustafa Öz, 12 ülkede onlarca firmaya ihracat yapan firmamızın öncelikli hedefi, satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak, dünyada gelişen teknolojileri takip ederek bu doğrultuda ürün kalitemizi geliştirmek ve rakiplerimize nazaran daha rekabetçi fiyatlar sunmaktır.

Bu amaçlarımızı gerçekleştirirken de dünya standartlarını her zaman göz önünde bulundururuz. Hali hazırda bu standartlarla ilgili 4 adet sertifikaya sahibi olduklarını belirtti.

2012 yılı firmamız açısından oldukça müspet geçmektedir. Müşteri portföyümüz diğer yıllara nazaran daha bir ivme kazanmış ve ürün çeşitliliğimiz daha

da gelişmiştir bu bağlamda taleplere daha hızlı cevap verebilmek adına üretimimizi 3 boyutlu tel bükme ve CNC yatay kesim makineleri ile güçlendirmiş bulunmaktayız.

Otomobil yan sanayi konusunda yıllardır yüklü miktarda üretim yapan ve bu sektörde dünyanın öncülerinden olan ülkemizin artık kendi aracını üretmesinin vakti gelmiş hatta geçmektedir. Yerli otomobil üretiminin ülkemize kazandıracağı en büyük gelişme öncelikle prestij olacaktır. Günümüz dünyasında otomobil üretim sektörü hakkında bizim ülkemizden daha deneyimsiz olmasına rağmen yıllardır kendi otomobilini üreten ülkeler var bizimde artık bu pastadan pay almamız lazım. Tabi bu işin manevi kısmı birde bu olayın maddi kısmı var. Öncelikle istihdam, binlerce insanımıza iş imkânı sunacak bir proje ve umuyorum ki doğru pazarlama stratejileri ile yaptığımız ürünleri birçok ülkeye satabiliriz. Bu sayede zaten çok hızlı gelişen ihracatımızın tavan yapmaması içten bile değildir.

# FORD OTOSAN, İMALATÇILAR ZİRVESİ'NDE "GLOBAL BAŞARI İÇİN EL ELE" DEDİ

Ford Otosan ve tedarikçilerinin buluştuğu "İmalatçılar Zirvesi" bu sene 14 Mart'ta "Global Başarı İçin El Ele" sloganı ile gerçekleştirildi. 2014 yılında Altın Yıldız, Gümüş Yıldız, Bronz Yıldız ve Özel Teşvik ödüllerini 10 tedarikçi firma paylaştı. Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Çenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Will Periam ve 216 tedarikçi firmanın üst düzey yetkililerinin katılımı ile gerçekleşti.

**T**ürkiye otomotiv sektörünün lider kuruluşu Ford Otosan, düzenlediği İmalatçılar Zirvesi ödül töreninde; ürettiği araçlarla dünya pazarında büyük başarı elde etmesinde değerli katkıları olan imalatçıları ödüllendirdi.

Bu yılın toplantı temasını "Global Başarı için El Ele" olarak belirleyen Ford Otosan, yaptığı değerlendirmeler sonucunda 10 imalatçısının başarılarını ödülle taçlandırdı. Altın Yıldız Ödülü'ne layık bulunan Magneti Marelli Mako, Bosch Fren ve Yıldız Kalıp'a ödülleri, Koç Holding CEO'su Turgay Durak tarafından verildi. Gümüş Yıldız Ödülleri, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen tarafından Hayes Lemmer İnci, Sakarya İz Reklam ve Ficos'a verilirken, Bronz Yıldız'la ödüllendirilen Valeo Otomotiv, Halla Automotive Climate Systems ve MGI Coutier, ödüllerini Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün'ün elinden aldılar. Özel Teşvik Ödülü ise Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam tarafından Şahinkul Makine'ye verildi.

**Haydar Yenigün: Kusursuz ürünlerimizle rekabetçi gücümüzü artırıyoruz**

Ödül töreninde tedarikçilere seslenen Ford Oto-

san Genel Müdürü Haydar Yenigün, 12. kez liderliğe katkıda bulunan tüm tedarikçilere teşekkür etti. Ford Otosan olarak sürdürülebilir bir yaklaşımla yatırımlarına hız kesmeden devam ettiklerini belirten Yenigün, "Ticari araç yılı ilan ettiğimiz 2014 ilk ayında Transit'in yeni neslini devreye aldık. Sektörün yanı sıra, Türkiye ekonomisinin büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayan Transit'i 23'ü yeni, toplam 106 ülkeye ihraç edeceğiz. 2014 yılındaki lansmanlarımıza, dünyadaki tek üretim merkezi olduğumuz Yeni Courier ile devam edeceğiz." Yenigün global pazardaki başarının sırrını da açıkladı: "Elimizde altın anahtar var: Rekabetçilik! Bu anahtarı hep birlikte çok iyi kullanmamız gerekiyor. 2014'te de kontrollü harcamalarla maliyetleri düşürmeli ve ortaya kusursuz ürünler çıkartarak dünya pazarındaki rekabetçiliğimizi artırmalıyız." dedi.

**William R. Periam: Tedarikçilerimize yeni pazarların kapılarını açıyoruz!**

Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam toplantıda yaptığı konuşmada, "Ford açısından 2013 oldukça başarılı bir yıl oldu. One Ford planı kapsamındaki dönüşümün başarı ile gerçekleşti-



ğini ve Avrupa'daki kapasite kullanım oranlarının hedeflendiği doğrultuda iyileştirildiğini görüyoruz." dedi ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Ford Otosan tarafından üretilen Transit Custom ve Tourneo Custom 2013'te, Avrupa'da daralan pazarlarda dahi önemli bir başarı elde etti. Bu aslında sizlerin de başarısı. Ford'un, tedarikçileriyle kurduğu sağlıklı ve sürdürülebilir ilişki, siz tedarikçilerimiz için de büyüme ve rekabet konusunda fırsatlar yaratıyor. Yeni Transit'in, ABD, Kansas City'deki üretimine de parça ihraç edeceğiz ve bunu da Türkiye'deki 47 tedarikçimiz ile birlikte yapacağız. Hepiniz Ford Motor Company'nin, Ford Otosan'ın gittikçe daha önem kazanan bir parçasısınız. Artık sadece Türkiye otomotiv sektörünün değil aynı zamanda küresel sektörün de önemli oyuncularısınız. Yeni projeler geliştirerek işbirliğimizi güçlendirdikçe sizin için de yeni fırsatlar çıkmaya devam edecektir".

**Cengiz Kabatepe: Ford Otosan olarak tedarikçilerimize global platformlarda destek veriyoruz**

Ford Otosan Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe konuşmasında, "Dünyadaki otomotiv üretiminin yer değiştirdiği bu dönemde yan sanayi olarak kalite, Ar-Ge ve inovasyon kabiliyeti, esneklik ve rekabetçi maliyetler ile bu değişimi fırsata çevirebilir, global pazarda varlığımızı artırabiliriz. Ford Otosan olarak ana ortağımız ile birlikte yan sanayimiz tam destek veriyoruz. Global Ford dünyasında sürdürdüğümüz büyüme, ülkemize yeni yatırımları da getirdi. Transit ve Courier projeleri ile somut başarılar ortaya koyduk. Biz, yan sanayimizin Ford gibi global devler ile iş imkanlarını artırıp onların dünya çapında söz sahibi

olmaları yönünde de mücadele ediyoruz. Globalleşme yolunda tedarikçilerimizle el ele ilerliyoruz. Bu sayede hem yan sanayi hem de artan adetler ve verimlilik sayesinde düşen maliyetler sebebiyle ana sanayi ve nihayetinde ülkemiz bu işten kazançlı çıkıyor. Global sanayinin tercihi olmamızı sağlayacak yetkinliklerimizin üzerine eğildiğimiz sürece, yeni yatırımları da gerçeğe dönüştürebiliriz. Biz Ford Otosan olarak ülkemizi cazibe merkezi haline getirmek için siz tedarikçilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. "



# OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN UMUDU ARTTI

**O**tomotiv endüstrisi mart ayında 2 milyar 128 milyon dolarlık ihracatla son 6 yılın en yüksek dış satışına ulaştı. Sektör, özellikle AB ülkelerine son aylarda yakalanan istikrarlı ihracat artışıyla yeni hedeflere odaklandı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, "Büyüme trendi bizi tatlı bir heyecana sürükledi. 'Acaba bu yıl 23 milyar dolarlık ihracatı yakalayabilir miyiz' duygusu yarattı" dedi.

OİB'den yapılan yazılı açıklamaya göre otomotiv endüstrisi mart ayı ihracatıyla 2 milyar dolar bandını bir kez daha aştı. Yılın ilk çeyreğinde de 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 8 büyüme sağlayarak 5 milyar 546 milyon dolarlık dış satış yakalayan sektör, aynı hızla devam etmesi halinde yeni bir rekoru kovalayacak.

OİB'nin hazırladığı mart ayı ihracat verilerine göre otomotiv endüstrisi 12 aydır kesintisiz artış trendinde. Ayrıca 2008 Eylül ayından bu yana en yüksek dış satışına ulaşan otomotiv endüstrisinin AB ülkelerine gerçekleşen yüksek oranlı ihracat artışının da istikrarlı büyüme göstermesi sektörü yeni hedeflere yöneltti.

## AB ülkelerinde yüzde 22'lik artış

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, otomotiv endüstrisi olarak Türkiye'nin toplam ihracatının üzerinde büyüme gösterdiklerini hatırlatarak, mart ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artışla 2 milyar 128 milyon dolarlık ihracata imza attıklarını vurguladı.

Sabuncu şunları kaydetti:

"Ana ihracat pazarımız olan AB ülkelerinde son aylarda istikrarlı artışlar mart ayında kendini iyice gös-

terdi ve yüzde 22 seviyesine çıktı. Bu artışların sürekli hale gelmesi, hatta böyle büyük oranlarda olması bizi tatlı bir heyecanı sürükledi. 'Acaba bu yıl 23 milyar dolarlık ihracatı yakalayabilir, hatta yeni bir rekoru kovalayabilir miyiz' duygusu yarattı."

## Tüm ürün grupları ihracatını yükseltti

OİB verilerine göre ihracatta ürün grupları incelendiğinde ise yan sanayi mart ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 büyüme ve 854 milyon dolarlık dış satışla ilk sırada yer aldı. Bunu yüzde 10 artış ve 718 milyon dolarla binek otomobiller, yüzde 34 yükseliş ve 422 milyon dolarla eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar izledi. Otobüs - minibüs - midibüs ürün grubu yüzde 15 yükselişle 104 milyon dolar, diğer başlığı altındaki ürünlerde de yüzde 46 azalışla 29 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti.

## Yan sanayi yüzde 11 büyüdü

Yılın ilk çeyreği dikkate alındığında ise geçen yılın aynı dönemine göre yan sanayi yüzde 11 büyümeyle 2 milyar 455 milyon dolar, binek otomobiller yüzde 9 artışla bir milyar 809 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 4 yükselişle 977 milyon dolar, otobüs - minibüs - midibüs ürün grubu ise yüzde 6 gelişerek 226 milyon dolarlık ihracata imza attı. Diğer başlığı altındaki ürünlerde de yine yüzde 18 gerilemeyle 79 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

## İhracatın yüzde 74'ü AB ülkelerine

Ülke bazlı ihracat verileri incelendiğinde ise Mart ayında Almanya'ya yüzde 32 yükselişle 351 milyon, Fransa'ya yüzde 14 büyümeyle 240 milyon, Birleşik Krallık'a da yüzde 31 artışla 196 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti. AB ülkelerine toplamda yüzde 22 oranında artış gerçekleşirken, dış satışların yüzde 74'ünün de bu bölgeye olması dikkat çekti.

Yılın ilk çeyreği dikkate alındığında ise Almanya'ya yüzde 24 artışla 920 milyon, Fransa'ya yüzde 3 gelişmeyle 577 milyon, Birleşik Krallık'a da yüzde 19 büyümeyle 562 milyon dolarlık ihracat yapıldı.





# VOLKSWAGEN VE MAN'IN SATIN ALMA EKİPLERİ ARTIK ANKARA'DA TEK BİR ÇATI ALTINDA

**V**olkswagen Grubu, yerel faaliyetlerini iştiraki MAN'ın faaliyetleriyle birleştirerek, Türkiye pazarındaki faaliyetlerinin geliştirilmesi konusunda önemli bir adım atmıştır.

İstanbul Maslak'taki satın alma ofisi, 2011 yılında MAN ile birleşme öncesinde kurulmuştur. Kısa bir süre içinde elde edilen önemli ticari hacim, hem Türk otomotiv yan sanayisinin yeterlilik düzeyini hem de Volkswagen Grubu'nun Türk pazarı, sanayisi ve ekonomik büyümesine duyduğu güveni ortaya çıkarmıştır.

MAN'ın Ankara'daki tanınmış Merkeziyle entegre edilerek, hem Volkswagen hem de MAN'ın ticari faaliyetleri bir yerde birleştirilecek ve böylece MAN'ın

Türkiye'deki 48 yıllık deneyiminden faydalanılması sağlanacak ve Türk tedarik sanayisine, ülkenin ekonomisine önemli katkı sağlayan Volkswagen Grubu'nun komple satın alma zincirine katılma olanağı sunulacaktır.

VW Grubu Satınalma ve Yeni Projelerden Sorumlu Direktörü Ralf Brandstätter, "Türk otomotiv yan sanayi ürün çeşitliliği, kalitesi ve yeterliliği sunan güçlü bir pazardır. Türk otomotive yan sanayi piyasasını her açıdan yakından takip ediyoruz" demiştir. MAN Truck & Bus AG Satın Alma Kurulu Üyesi Ulf Berkenhagen de Türk otomotiv yan sanayisi ile ilgili olarak "Bu işbirliği sayesinde yakın gelecekte daha da büyük bir önem kazanacaktır" demiştir.



# İLİBEY FORKLİFT

7 Gün 24 Saat Hizmetinizdeyiz



## Forklift ve Nakliye Hizmetleri

Ferhatpaşa Mah. Ferhatpaşa Cad. No: 75/2  
Ataşehir / İstanbul

Gsm: 0537 569 99 49 - 0538 649 46 35

Tel: 0216 471 86 17



Türkiye'nin ENBÜYÜKENYENİ Ford Plazası



**ATILGAN  
OTOMOTİV A.Ş.**

Osmangazi Mh. Sakarya Cad. No: 6  
Samandıra / Kartal - İSTANBUL  
Tel: 0216 498 98 00 Fax: 0216 498 97 97

[www.atilganotomotiv.com.tr](http://www.atilganotomotiv.com.tr)

**ATY OTOMOTİV A.Ş.**  
YEDPA Ticaret Merkezi  
D Cad. No: 155  
Umraniye / İSTANBUL  
Tel: 0216 661 41 53  
Fax: 0216 661 41 05  
[www.atyotomotiv.com](http://www.atyotomotiv.com)

**AUTO**  
sorumluluğumuzu biliyoruz  
**SPARE PARTS**

**Tasarım  
Üretim Kalite**

**atıl-san**  
**ATIL-SAN OTOMOTİV  
İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**  
Tuzla Mermereiler Org. San.  
Bölgesi TEM Yanyol No 6  
Tuzla / İSTANBUL  
Tel: 0216 593 07 53  
Fax: 0216 593 01 77  
[www.atil-sanotomotiv.com](http://www.atil-sanotomotiv.com)



**KENT®** BİJON  
WHEEL BOLT

**Ağır vasıta bijonlarını 12.9 kalitesinde üretiyoruz!**



- Forklift ve özel iş makineleri için her çeşit bijon mevcuttur.
- Özel sipariş üzerine istenilen ebatta üretim yapılmaktadır.

Kent Bijon San. ve Tic. Ltd. Şti.

Merkez: Ferhatpaşa Mahallesi G. 77 Sokak No: 41 ATAŞEHİR - İSTANBUL Tel.: (0216) 471 29 97 Fax: (0216) 420 56 00

Şube: Mimar Sinan Mah. Yedpa Tic. Merk. D Cad. No: 53 ATAŞEHİR - İSTANBUL Tel.: (0216) 471 10 34 - 471 04 29 Fax: (0216) 471 10 35

www.kentbijon.com e-mail: kentbijon@kentbijon.com