

HEMA
ENDÜSTRİ A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HEMA
ENDÜSTRİ A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.



DATONG COAL
GROUP

HEMA
ENERJİ A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HEMA
ENERJİ A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

**“HATTAT” İLE ÇİN ENERJİ DEVİ “DATONG” KRİZE
MİLYAR EURO’LUK YATIRIM İLE MEYDAN OKUYOR**

Danışma Kurulu

Halil Beyenal
Mete Özer
İzzet Kalaycı
Çetin Çıtakoğlu
Güneş Tuncer

Genel Yayın Yönetmeni ve Yazı İşleri Müdürü

Tolga Tonguç

Yayın Kurulu

Tolga Tonguç
Mustafa Yavuz
Özlem Gürlü
Onur Çağlar Yüksel
Gökay Akkoyun
Sinem Perктаş

Grafik Tasarım

Mustafa Yavuz

Fotoğraflar

Mustafa Yavuz
Gökay Akkoyun

Yazışma Adresi

Hattat Holding
Büyükdere Cad.
Üçyol Mevkii No:55
Maslak / İstanbul
Tel: 0212 286 4451
hattat@hattat.com.tr





4 - 5 - 6 Hattat" ile Çin Enerji devi "Datong" krize milya
euro'luk yatırım ile meydan okuyor

7 - 8 Enerji Grubu Ar-Ge Departmanı

9 Hema Endüstri A.Ş. Amasra Bölge Müdür Yardımcısı
Korhan M. Şen

10-11 Türkiye'de Tarım Sektörünün Mevcut Durumu &
Tarımın Geleceğine Yön Verecek Faktörler

12-13-14 Bayilerimiz Çerkezköyde Bir Araya Geldi

15-16 Fabrikalarımızı Ziyaret Eden Çiftçilerin Görüş ve Önerileri

17 Hattat Tarım A.Ş. Mersin Fuarı

18 Hattat Turizm Seyahat Acentesi



29-30 Lojistiğin Önemi

31 Her Dönemde Yatırım
(Geleceğimizi Koordine etmek)

32 Takım Çalışmasını Üst Seviyeye
Çıkartmak

33 Hema Entegre Yönetim Sistemi
(Heys) Uygulamaya Geçti"

34-35 Hema Defense A.Ş. Çalışmaları

36-37 Win Fuarı'ndaydık

38-39 Automechanica Fuarı'ndaydık

40 Müessese Müdürü Sönmez Karadağ

41 Hema Endüstri Ayın Çalışanları

42 2009 Yılına Böyle Girdik

43-44 Enerji Grubu Çalışanlarımızın
Şirket Hakkındaki Görüş ve Önerileri"

45 Evlenenler , Çocuğu Olanlar

46 Kültür Sanat – Pamukkale Travertenleri

47 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk
Bayramı

19 Hattat Holding ve Bağlı şirketlerin
web siteleri yeni yüzüyle yayına girdi

20 Başarı Basit Anlamıyla Gol Atmaktır

21 Çerkezköy'deki Fabrikalarımızı
Ziyaret Eden Misafirlerimizden Bazıları

22 Hattat Holding Kalitesini Bir
Kez Daha Tescilledi

23 Global Satınalma ve Lojistik

24 Hattat Holding'te Sürekli
Gelişme ve Satınalma

25 Satınalma Departmanı

26 Bakım Müdürlüğü Çalışmaları

27-28 Stok Yönetimi

“HATTAT” İLE ÇİN ENERJİ DEVI “DATONG” KRİZE MİLYAR EURO’LUK YATIRIM İLE MEYDAN OKUYOR

TOPLAM YATIRIM MİKTARIMIZ 2,5 MİLYAR EURO

Hattat Holding, Hema Enerji Kaynakları A.Ş. Datong Coal Mine Group Foreign Trade Economic Cooperation Co. Ltd. ile birlikte dev bir işbirliğine adım atıyor.

Tüm Dünyada süren ve ülkemizde de etkisini göstermesi muhtemel son yüzyılın en büyük ekonomik krizi ve bu krizin yaratacağı reel sektördeki küçülmeye rağmen, Hattat Holding Enerji Grubu ülkemizin enerji dışı bağımlılığına son verebilmek amacıyla hazırladığı Milyar Euro'luk projelerini gerçekleştirmek ve Batı Karadeniz'i Türkiye'nin en büyük enerji üslerinden biri haline getirmek için dünyaca ünlü kömür üretim devi olan Çin, Datong Coal Mine Group Foreign Trade Economic Cooperation Co. ile Bartın yöresinde halne başlamış olduğumuz 3 Mega derin kuyu açma, yer altı mekanizasyon sistemleri ile kömür üretimini Bartın, Tarlaağzı, Karadeniz Ereğli ve Kandilli bölgelerinde yapacaktır.

1. FAZ

Bugünkü imzalayacağımız anlaşmada, Kömür için yapılacak toplam yatırım 600 Milyon Euro. 1. fazda Üç Mega yeraltı derin kuyuları ile başlayan ve tüm yer altı galeri ve panoları ile yine yer altı zenginliklerimizi yerüstüne çıkarmak için full, derin yer altı madenciliğiyle tüm konveyör ve



monoray sistemleri, havalandırma, haberleşme ve tüm zehirli ve yer altı patlayıcı gazlardan arınmak için güvenlik sistemlerini birlikte yaparak Çin ve Türk Teknolojisinin birleşmesiyle, Türk ve Çin işgücüyü birlikte yılda başlangıçta 5 Milyon Ton ilerleyen yıllarda 10 Milyon Ton kömürün yerüstüne çıkarılması, yerüstünde kömür zenginleştirme işlemlerini müşterek yapma işbirliği anlaşması.

2. FAZ

Bartın ve Kandilli Ereğli'de kurmayı planladığımız 1350 MW ile başlayıp, 5000 MW' a kadar çıkacak olan çevre dostu elektrik santralleri için yapılacak Teknik ve Teknolojik Transfer işbirliği anlaşması.

BU YATIRIMLARIMIZIN ÜLKEMİZE KAZANDIRACAKLARI

Bu projenin toplam büyüklüğü 2 Milyar Euro'dur.

Bu proje için hiçbir istihdam yokken, sıfırdan bugün 1.800 kişi istihdam etmekteyiz ve ilerleyen yıllarda toplamda 11.000 kişilik istihdam sağlanacaktır.

Bugün Türkiye'ye yılda 25 Milyon Ton taş kömürü 31 farklı ülkeden ithal edilmektedir. Milyarlarca Euro ve Dolar bu ithalatlar karşılığında ödenmektedir. Bu taşkömürü, Taşkömürü ile çalışan kurulmuş ve kurulacak olan elektrik santralleri, ısınma amaçlı olarak, Demir Çelik Fabrikaları, Çimento Fabrikaları, Şeker Fabrikalarında kullanılmaktadır. İthal taşkömürü kullanılmaktadır. Bu anlaşma sayesinde 25 Milyon Ton taşkömürü ithalatın ilk etapta 5 Milyon Tona karşılacak ve ileriki yıllarda bu üreteceğimiz kömür 10 Milyon Tona kadar çıkacaktır. Ülkemizin bugüne kadar atıl vaziyette duran yeraltı zenginlikleri ekonomiye kazandırılacaktır.

Ülkemiz yılda 40.000 MW elektrik kullanmaktadır ve bu elektrik'in hammadde %80'i yurtdışına bağımlıdır. Bu proje sayesinde 1350 MW yatırımla başlayan 5000 MW'a kadar çıkacak bu santrallerde yine kendi ürettiğimiz taşkömürleri hammadde olarak kullanılacaktır. Bu sayede kendi elektriğimizi



kendimiz üretme şansımız doğacaktır.

Basından izlediğimiz kadarıyla ileriki yıllarda ülkemiz için muhtemel enerji krizi kapıdadır. Ekonomik kriz olsa bile insanın gıdaya ve enerjiye ihtiyacı vardır. Biz bu yatırımlarımızla bu sektördeki muhtemel krize karşı yapacağımız katkılarımızdan dolayı Ülkemizin ekonomisine pozitif katkıda bulunacağız.

Bu projenin toplam büyüklüğü 2 Milyar Euro'dur.

Bu proje için hiçbir istihdam yokken, sıfırdan bugün 1.800 kişi istihdam etmekteyiz ve ilerleyen yıllarda toplamda 11.000 kişilik istihdam sağlanacaktır.





SN. MEHMET HATTAT'IN KONUŞMASI

Artık enerji fiyatları da, kömür, gaz, elektrik fiyatları artık dünkü gibi değil. Dışarıya bağlı olduğumuz bu hammaddelerden dolayı yabancıların elindeyiz. İstedikleri gibi fiyatlarıyla oynuyorlar.

Kalkınmanın kalkınmış bir ülke olmanın en önemli gereksinimin enerji olduğu bir gerçektir. Biz HATTAT HOLDİNG olarak dünyanın önde gelen enerji devleriyle işbirliği yaparak Türkiye'nin yer altı zenginliklerini yerüstüne çıkararak bunları enerjiye çevirip Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılamak için gece gündüz çalışacağız.

Bundan öncede sizlere belirttiğim gibi Amasra'daki Rahmetli Turgut ÖZAL tarafından uyuyan güzel diye tanımlanan yer altı zenginliklerimizi; Türk gücü ve

teknolojisi ile Çin'in 2.nci en büyük kömür ve elektrik üreticisi "Datong" firmasının yurdumuza getireceği teknoloji ile birlikte, müştereken yeryüzüne çıkarmak maksadıyla açacağımız yer altı galerileri ve panoların yapılıp, ilk başta yılda 5 Milyon Ton kömürün müteakip yıllarda ise 10 Milyon Ton kömürün çıkarılması için yapacağımız bu anlaşmanın imza törenine teşriflerinizden dolayı siz basın mensuplarına, teşekkürlerimi sunarım.



tasarrufu sağlanacak, ayrıca, üretilen bu kömürle kurulacak olan enerji santrallerinin çalışmasıyla ilk etapta yılda, 1350 MW bilahare yapacağımız ek yatırımlarla 5000 MW'lık elektrik üretmek en büyük hedefimizdir.

Bugüne kadar daima yanımızda olan ve bizleri desteklemiş olan siz Sayın Basın mensuplarının bundan böyle bizleri desteklemesini dilerken, hepinize tekraren teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Mehmet HATTAT
Hattat Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

Kalkınmanın kalkınmış bir ülke olmanın en önemli gereksinimin enerji olduğu bir gerçektir. Biz HATTAT HOLDİNG olarak dünyanın önde gelen enerji devleriyle işbirliği yaparak Türkiye'nin yer altı zenginliklerini yerüstüne çıkararak bunları enerjiye çevirip Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılamak için gece gündüz çalışacağız.

“ENERJİ GRUBU ARGE ÇALIŞMALARIMIZ”

Palinoloji Laboratuvarı:

Türkiye'de palinoloji laboratuvarına sahip tek özel sektör kuruluşu Hema Doğal Enerji Kaynakları A.Ş.'dir. Geçmiş yıllarda TTK, MTA ve TPAO bünyesinde palinoloji laboratuvarları bulunmaktaydı. Ancak MTA bu birimini kapatmış ve bu konu üzerine çalışan elemanı kalmamıştır. TPOA' da ise karbonifer palinolojisi üzerine çalışma yapılmamaktadır. Elimizdeki verilerin bolluğu ve bu konuya verdiğimiz önem ile Türkiye'de karbonifer palinolojisi üzerine çalışmalarda en önde gelmekteyiz.

Palinoloji nedir?

Kömürler, bataklık ortamlarda, uygun şartların sağlanması durumunda, bitki parçalarının bozulması, parçalanması, bataklık suyu ile bir jel haline gelmesi, bazı kimyasal reaksiyonlar sonucu bu organik malzemenin fiziksel ve kimyasal değişikliklere uğraması sonucu meydana gelirler.

Kömür oluşumu sırasında da bitkilerin üremesinde bir mevsimde milyonlarca polen-spor üretilir. Bunların birçoğu tortullar içinde fosilleşme olanağı bulur.

Palinomorf olarak değerlendirdiğimiz



bu mikro boyutlu fosiller zaman içinde evrimleşen bitki dönümlerinin bir parçasını temsil ederler.

Palinomorf lar kısa zaman aralığı içinde var olduklarından yaşlandırma için (Jeokronoloji) önemlidirler.

Palinoloji çoğunlukla ekonomik açıdan



önemlidir, çünkü palinomorf lar yaklaşık 1 milyar yıl yaşlı kayalardan başlayarak, hemen hemen her zaman aralığında farklı yerlerdeki oldukça farklı kalınlık ve litolojideki kayaç kesitlerinin korelasyonunda kullanılabilirler.

Palinoloji laboratuvarımızda da sondajlarda elde ettiğimiz tüm kömür

damarlarının yaşı tespit edilmekte ve bunların spor yüzdeleri karşılaştırılarak damar korelasyonu yapılmaktadır.

Diğer Çalışmalarımız:

Hema Doğal Enerji Kaynakları A.Ş. bünyesinde yapılan ARGE çalışmaları kapsamında sondaj parametrelerini kaydeden mudlogging sistemi, otomatik



Palinoloji laboratuvarımızda da sondajlarda elde ettiğimiz tüm kömür damarlarının yaşı tespit edilmekte ve bunların spor yüzdeleri karşılaştırılarak damar korelasyonu yapılmaktadır.

ve mobil tam otomatik gaz ölçüm sistemleri tamamen kendi imkanlarımızla yapılmıştır. Ayrıca kuyu sapmasını ölçen ve sondajlarda kesilen tabakaların yön ve eğimini tespit eden sistemlerin yapılması ile ilgili çalışmalarımız da devam etmektedir.

Gerekli malzemelerin teminiyle birlikte bu sistemlerde devreye girecektir.

Mudlogging Ünitesi:

Sondaj sırasında karşılaşılan, ilerlemeyi etkileyen ve geçilen formasyonlar hakkında yorum yapmayı sağlayan birçok parametrenin (derinlik, ilerleme hızı, kanca ağırlığı, matkap üstüne verilen ağırlık, stand-pipe basıncı, rotary masası devri, rotary masası torku, çamur gaz içeriği gibi) elektronik olarak algılanması, ölçülmesi ve bilgisayar ortamında kaydedilmesi işlemine mudlogging denmektedir. Sistemde gaz kromotografi, basınç sensörleri, devir sayıcılar, analog-dijital çeviriciler, giriş-çıkış modülleri, haberleşme modülleri ve tüm verileri kaydeden ve ofis bilgisayarlarına radyo-modem ile aktarma yapan bir arazi bilgisayarı ve bu işlemler için geliştirdiğimiz bir yazılım bulunmaktadır.

Sondaj sırasında ölçülen ve kaydedilen bu parametreler, ilerde açılacak

sondajlara ışık tutmakta, geçilen formasyonların yorumlanmasına faydalı olmakta ve sondaj personelinin istenen parametrelerde çalışıp, çalışmadığını kontrol altında tutmakta kullanılmaktadır.

Yurtdışından bu tip bir hizmeti satın

Kanister Sistemleri:

Karotlu sondajlarda kesilen kömür numunelerinin gaz içeriklerinin tespiti için de gaz ölçüm sistemleri kendi imkanlarımızla geliştirilmiştir. Bu sistemlerden biri palinoloji laboratuvarında diğeri de HEMA Karadon-1 sondajında bulunmaktadır. Bu sistemde kömürün zaman içerisinde salmış olduğu gaz miktarı sistematik olarak zamana bağlı ölçülmekte ve ölçüm hücresinden gazın boşaltılması ve yeni çıkan gazın tekrar ölçüm hücresine kabulü tamamen otomatik olarak kendi yazdığımız bir yazılım ile bilgisayar tarafından yapılmaktadır. Toplanan bu veriler kullanılarak kömürün gaz içeriği tespit edilmektedir.

Ülkemizde ve yurtdışında bu tip hizmetleri veren laboratuvarlar bulunmaktadır. Fakat bu laboratuvarlarda gaz ölçüm testleri insan eliyle yapıldığı için yüksek maliyetli olmaktadır.

Bizim tasarladığımız sistemde ise kömürün saldığı gaz miktarı bilgisayar da otomatik kayıt edilmektedir. Bu

“Bu sistemde kömürün zaman içerisinde salmış olduğu gaz miktarı sistematik olarak zamana bağlı ölçülmekte ve ölçüm hücresinden gazın boşaltılması ve yeni çıkan gazın tekrar ölçüm hücresine kabulü tamamen otomatik olarak kendi yazdığımız bir yazılım ile bilgisayar tarafından yapılmaktadır.”

almaya kalktığınızda yaklaşık 200.000\$ ücret ödememiz gerekmektedir. Kendi imkanlarımızla kurduğumuz bu sistemin bize maliyeti ise yaklaşık 7000 TL'dir.

sistemin bize maliyeti ise yaklaşık 5000 TL civarındadır. Bu da özel bir laboratuvara vereceğiniz yaklaşık 15 günlük bir hizmet bedelidir.

“Türkiye'nin Geleceği İçin Atılan Önemli Adımlar”



“Çalışmalarımız devam ederken, mümkün olan ekipman ve hizmet alımlarını bölgemizden tedarik yoluna giderek, ekonomik anlamda durgun olan bölge ekonomisini canlandırmak, kısıtlı olan imkanları, bölge sanayisinin geliştirilmesine destek olarak çok geniş bir yelpazeye sahip olmasını sağlamak ilkelerimiz arasındadır.”

Ortaokul ve liseyi İSTEK Vakfı Özel Uluğbey Kolejinde tamamladıktan sonra Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği lisans ve Yüksek Lisans takip etti eğitim hayatım. Üniversite ilk yıllarımdan itibaren Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde ve Romanya, Rusya, Almanya, Kazakistan, Azerbaycan, Gürcistan gibi çeşitli ülkelerde mimari ve endüstriyel yapı projeleri yönetimi, çeşitli mekatronik sistemlerin hayata geçirilmesi, makine, kaldırma ve taşıma sistemleri dizayn ve imalat & montaj işleri vb. görevleri tamamladıktan sonra Hattat Holding Diamond Of İstanbul çelik projesini yürütürken tanıştığım şirketimde devam kararı aldım profesyonel hayatıma. İngilizce, Almanca, Rusca ve Orta Asya dillerini biliyorum. Halen Enerji Grubu HEMA Endüstri A.Ş.' de Amasra Bölge Müdür Yardımcılığı ve HEMA Doğal Enerji Kaynakları A.Ş.' nde teknik destek görevlerini yürütmekteyim.

Enerji Grubu HEMA Endüstri A.Ş.'

de "Batı Karadeniz Mega Enerji Üssü Faaliyetleri" ve Doğal Enerji Kaynakları Metan ve Petrol Arama sondaj faaliyetleri ile yapılan yatırımlar Türkiye'nin geleceği için atılan önemli adımlardır. Ülkemizin, enerji alanında yaşadığı sıkıntıların hemen hepsi, kendi yeraltı kaynaklarını iyi değerlendirememesinden ve bunun sonucunda doğan enerjide yaşanan bağımlılıktan ileri gelmektedir. Enerji Grubu olarak bizim amacımız, yeraltı kaynakları açısından müthiş bir değer taşıyan coğrafyamızın bizlere sunduğu yeraltı zenginliklerini, insanlığın kullanımına hazır hale getirmektir. Ben ve tüm çalışma arkadaşlarım da bizlere verilmiş olan bu görevin önemini bilincini taşıyarak, sayın patronumuz ve saygıdeğer yöneticilerimizin sonsuz desteği ile büyük bir heyecanla çalışmalarımızı devam ettirmekteyiz.

İçerisinde bulunduğumuz çalışmalar neticesinde ilerleyen yıllarda Türkiye ekonomisine kazandıracığımız katkılarının önemini bilincinde

olmamızla beraber, aynı zamanda da Bartın ve çevre bölgelerin ekonomilerine artarak kazandırdığımız hareket de aşikardır. Çalışmalarımız devam ederken, mümkün olan ekipman ve hizmet alımlarını bölgemizden tedarik yoluna giderek, ekonomik anlamda durgun olan bölge ekonomisini canlandırmak, kısıtlı olan imkanları, bölge sanayisinin geliştirilmesine destek olarak çok geniş bir yelpazeye sahip olmasını sağlamak ilkelerimiz arasındadır.

Yapılan yatırımlar, sürdürülen çalışmalar ilk günkü heyecanı ile devam ederken, ben de ülkemiz için böylesine önemli bir görevde; ve bu görevi Hattat Holding bünyesinde yerine getirmekten büyük onur ve mutluluk duymaktayım.

Saygı ve sevgilerimle

Korhan M. ŞEN
HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. AMASRA
BÖLGE MÜDÜR YARDIMCISI

Türkiye'de Tarım Sektörünün Mevcut Durumu & Tarımın Geleceğine Yön Verecek Faktörler

Hep yazılı ve görsel basında çiftçimizin durumunun sürekli kötüye gittiğini, ürün fiyatlarının düşüklüğünü, girdi fiyatlarının sürekli yükselmesi gibi konuları okuruz, dinleriz. Peki, gerçek nedir, sorun nerededir, isterseniz Türk tarımının bugünü ve geleceği ile ilgili kısa bir yolculuğa çıkalım.

Türkiye'de tarımın geleceğinin ne yöne gideceğini anlayabilmek için öncelikle Türkiye tarımının bugününün dünya ölçeğinde nerede ve hangi seviyede olduğunu anlamak gerekir. Bu nedenle önce Türk tarımının mevcut durumu ile ilgili bazı verilere göz atalım.

Tablo-1 AB/TR tarımsal Nüfus Karşılaştırması

	Türkiye	AB-27
Toplam Nüfus (milyon kişi)	72	374
Tarımsal İşgücü (milyon kişi)	21	18,5
Oran (%)	29	4,9

Türkiye'nin işlenebilir toplam tarımsal alanı (tarla, bağ, bahçe) 26,6 Milyon hektardır. Bu boyutun sizlere bir fikir vermesi açısından kıyaslamak gerekirse, bahsettiğimiz alan dünyadaki işlenebilir tarım arazilerinin %1,7'sine, AB'deki işlenebilir tarım arazilerinin ise %24'üne AB-27'nin en büyük tarım ekonomilerinden birine sahip Fransa'nın ise %134'üne denk gelir. Bu yüzdeleri niye verdiğimi bir sonraki paragrafta daha iyi anlayacaksınız. Aynı şekilde ülkemizde üretilen tarım ürünleri dünya ölçeğinde de hatırı sayılır bir boyuta sahiptir. Örnek vermek gerekirse dünyadaki tahıl ve yağlı tohum üretiminin %1,5'i, sebze-meyve üretiminin ise %3'ü ülkemizde gerçekleşir. Türkiye aynı zamanda zengin ürün deseni ile dünyanın sayılı ülkeleri arasındadır.

Bu kadar önemli bir boyuta sahip olmakla beraber yıllık tarımsal üretimimizin parasal değeri sadece 40 Milyar €'dur. Niye sadece diyorsanız, gelin yukarıdaki alan kıyaslamasını birde parasal olarak yapalım. Tarımsal gelirimiz AB-27'nin %12,5'i Fransa'nın ise %70'idir. Yani alan kıyaslamasına göre tam yarı yarıya.

Bunun temel nedeni Türkiye'de birim alandan elde edilen gelirin göreceli olarak düşük olmasıdır. İstatistiklere göre Türkiye'de bir hektar tarımsal alandan elde edilen ortalama tarımsal gelir yaklaşık 1,150 €'dur. Bu değer AB-27 ve Fransa karşılığı ise hektar başına tam 2,850 €. Diğer bir deyişle bizim çiftçimiz bir hektar alandan Fransız çiftçisine göre %60 daha az gelir elde ediyor. Burada tarımsal geliri oluşturan bitkisel ve hayvansal üretimin kırımına baktığımızda tablonun Türkiye ve Avrupa'da tam tersine olduğunu görürüz. Türkiye'de tarımsal gelirin %75'i bitkisel üretimden gelir, AB'de ise bu tablo tam tersidir, tarımsal gelirin üçte ikisi hayvansal üretimden gelir.

Türkiye'de bugün kırsal nüfus diye tanımladığımız köylerde yaşayan ve tarımla uğraşan kesim yaklaşık 21 Milyon kişidir ve toplam nüfusumuzun %29'una denk gelir. Bu oran AB-



Peki, bu fark sadece bitkisel, hayvansal üretim oranından mı gelir? Cevap hayır. Gelin, birde işletme yapılarını karşılaştıralım. Türkiye'de 4 Milyon tarımsal işletme var ve her bir işletmenin sahip olduğu ortalama arazi boyutu 6,5 hektar. Buna karşılık AB-27'deki 8 milyon işletmenin ortalama arazi büyüklüğü 20 hektara geliyor.

Sizleri rakamlarla boğmamak için son olarak tarımsal işgücü yoğunluğu ve mekanizasyon seviyesi ile ilgili de verileri de paylaşıp toparlayacağım. Türkiye'de 1000 hektar alanda çalışan tarımsal nüfus 250 kişi iken bu değer AB-27 ortalamalarında 100 kişiye düşüyor. Mekanizasyon seviyesine bakıldığında ise durum daha da vahimleşiyor, traktör yoğunluğumuz AB ülkelerine göre az, ortalama beygir gücü düşük ve parkımız yaşlı. (Bkz. Tablo-2)

Tablo-2 AB/TR Kıyaslamalar-2

Gösterge		TR	AB-27
Traktör Yoğunluğu	Adet/1000Ha	45	691
İşgücü yoğunluğu	Kişi /1000Ha	287	106
Traktör Güç Ortalaması	Bg	60	>100
Traktör parkı yaş ort.	Yıl	22	<15

Dünyaca kabul görmüş istatistiklere göre bir traktörün ortalama mekanik ömrü 24 yıl, bu istatistiğe göre ise Türkiye parkında yer alan 1,3 Milyon traktörün 550bin tanesi ekonomik ömrünü doldurmuş durumda. Bu traktörlerin ortalama yaşı ise 38. Ekonomik ömürlerini doldurmuş olan traktörler gerek yakıt tüketimi, gerek verimlilik, gerek çevre kirliliği açısından birçok sorunu da beraberinde getiriyor ki bu başka bir makale konusu olur.

Tüm bu verileri yan yana getirdiğimizde ortaya şu özet çıkıyor.

" Türkiye önemli bir tarım ülkesi ve mevcut üretim değeri kadar daha açığa çıkartılmamış bir tarımsal potansiyel mevcut. Diğer bir deyişle mevcut tarımsal arazilerimizi bugünün Fransa'sı gibi işleyip değerlendirebiliyor olsak tarımsal gelirimiz 40 Milyar €'dan 80 Milyar €'ya çıkar.

" Mekanizasyon seviyemiz son derece düşük, makine

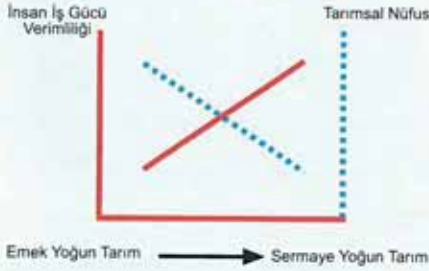
parkımız eski. Bu durum verimsizliği de beraberinde getiriyor.

" Türkiye de hala emek yoğun tarım yapılıyor, çünkü tarımsal nüfus yüksek ve bu nüfusu alternatif iş olanakları yaratarak tarım sektörü dışına çıkartacak yeterince proje sunulmuyor.

" Tarımsal nüfus yoğunluğu beraberinde tarımsal işletme sayısının da yüksek olması sonucunu getiriyor, sonuç olarak küçük ve parçalı arazilerde küçük traktör ve ekipmanlar ile düşük verimli tarımsal faaliyetlerde bulunmak durumunda kalıyoruz.

Peki, çözüm ne?

Aslında çözümün ne olduğunu tarif etmek çok zor değil, zor olan bizi çözüm noktasına getirecek tarımsal stratejileri tarif edip hayata geçirmek.



Peki, çözüm ne?

Aslında çözümün ne olduğunu tarif etmek çok zor değil, zor olan bizi çözüm noktasına getirecek tarımsal stratejileri tarif edip hayata geçirmek.

Tarımsal nüfus ile teknoloji arasında basit bir tersine ilişki var. Tarımsal nüfus azaldıkça

teknolojiye, mekanizasyona yatırım yapmak durumundasınız, bu sizi emek yoğun tarımdan sermaye yoğun tarıma doğru itiyor. Tarımsal nüfus azaldıkça hem işgücü verimliliği artıyor, hem de işletme başı düşen ortalama arazi büyüyor. Ortalama arazi büyüyünce kullanmanız gereken mekanizasyon seviyesi artıyor (daha büyük beygir gücüne sahip traktörler ve daha büyük ekipmanlar) Mekanizasyon seviyesi arttıkça birim maliyetler düşüyor, dolayısı ile de ürün maliyetiniz ucuzluyor ve daha rekabetçi olmaya başlıyorsunuz.

Bunu basit bir örnek ile açıklamak gerekirse; edinim maliyeti 35,000 € olan 95 beygir gücünde bir traktör ile geleneksel ekipmanlar kullanarak toprak hazırlama ve ekim işlemi için hektar başına yaklaşık 4 saat zaman ve 60 litre yakıt harcarsınız. Bu işlemleri yapmanız için de tarlaya 6 kez girmeniz gerekir. Aynı işlemi 180 beygir bir traktör ve kombine ekipmanlar kullanarak yaptığınızda ise toplam 50 dakika zaman harcarsınız, tüketeceğiniz yakıt ise 30 litreye düşer. Daha da önemlisi tüm işlemleri (uygun ekipman kombinesi ile) bir seferde halledersiniz. Böylelikle işleri 4 kat daha az zamanda ve yarı yarıya az yakıt ile bitirir hem zamandan hem paradan tasarruf edersiniz. Tarlaya da sadece bir kez girerek toprak sıkışmasını azaltırsınız. Ancak bu teknolojiyi kullanabilmek için sadece traktör için yapmanız gereken yatırım tutarı 80,000 €'dur. Ama 95 beygir bir traktör ile yılda 100 hektar arazi işleyebilirken, 180 beygir bir traktör ile bu miktar 300 hektara çıkar. (Burada 95 ve 180 beygir traktörlerin maliyetlerini kıyasladık, Türkiye'de ortalama beygir gücünün 60, ortalama arazi boyutunun 6 hektar olduğunu hatırlarsak gidecek ne kadar çok yolumuz olduğu ortaya çıkar)

Özetle, çözüm daha büyük arazilerde daha güçlü traktör ve ekipmanlar ile tarımsal faaliyetlerde bulunmak. Bu çözüme ulaşmak için ise halledilmesi gereken iki tane konu var; birincisi araziler nasıl büyütülecek, ikincisi sermaye yoğun tarıma geçmek için gerekli olan kaynak nasıl temin edilecek.



Birincinin çözümü miras hukukuna, veraset kanununa kadar gidiyor, ama yine de çiftçilerin bir araya gelip (kooperatifleşme vb yöntemler ile) arazilerini birleştirip toplu ekim ve hasat yapması gibi yöntemleri denemesi mümkün. Ancak bunun için devlet tarafından arazi büyüklüğüne bağlı birtakım teşvik mekanizmalarının hazırlanması şart.

Mekanizasyon seviyesinin artırılması için kaynak sağlanması yoluna gelinece; ülkemizde bu konuya yönelik bir takım pratik çözümler üretilmiyor değil. Hepimizin bildiği hasat (biçerdöver) müteahhitliği kavramı artık toprak işleme, toprak tesviye ve tohum ekimi gibi işlere de yayılmaya başladı. Müteahhitlik "mevcut arazi büyüklüklerinde daha rekabetçi tarım yapılabilmesi açısından" bir çözüm yolu olabilir.

Görülüyor ki yakın gelecekte daha çok sayıda küçük çiftçi ya alışılageldik yöntemleri terk edip tarlasını müteahhitlere teslim edecek, ya komşu tarla sahipleri ile işbirliği içinde faaliyet yapma yollarını daha da geliştirecek ya da artan rekabet koşulları içinde kendisine başka çıkış yolları arayacak.

Uygar Usar
Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı

“Bayilerimiz Çerkezköyde Bir Araya Geldi”



Hattat Holding şirketler grubuna bağlı Hattat Tarım Makinaları Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve bayileri Çerkezköy tesislerinde buluştu.

Ocak ve Şubat aylarında bölgesel olarak gerçekleşen bayi toplantılarında bir araya gelen Hattat Holding yönetim kurulu ve Hattat Marka traktör bayileri gelecek dönem stratejilerini belirlediler.



Hema Otomotiv ve Endüstri Grup Başkanı İbrahim Hattat, Hattat Tarım Makinaları bayilerine teşekkür ederken;

Valtra, Massey Ferguson traktörleri üretmenin yanı sıra bir Türk markası olan Hattat Traktörlerinin üretiminden duyduğu gururu ifade etti.

Otomotiv, Enerji ve Turizm gibi birçok sektörde yatırımlar gerçekleştiren ve Hattat Holding bünyesinde yer alan Hattat Tarım Makinaları A.Ş. yurt içi pazarında elde ettikleri başarıların artarak devam edeceğini belirttiler.

Türkiye'nin ilk yerli traktörünü Avrupa ülkelerine ihraç eden Hattat Holding, Valtra, Massey Ferguson, Ferrari üretmiş, hidrolik pompalar, ticari araç direksiyon ve sistemleri, hidrolik kaldırıcılar, kontrol valfleri, krank milleri, otomobil fren sistemleri, hidrolik silindirler, dişliler ve transmisyon, yer altı madenleri için hidrolik maden direkleri, zincirli konveyörler, roof supportlar üretmiş, Türk Sanayisinin ihtiyaçlarını karşılayarak, ithalatı durdurmuş, Savunma Sanayi için Taktik Tekerlekli zırhlı araç (4x4 6x6 8x8) projelerine imza atmış, özelleştirme kapsamında yapılan Başkent dağıtım ihalesinde 1.2 milyar dolar ile en yüksek tekliflerden birini vermiş, 24 Eylül 2008 'de

5000MW'lık nükleer güç santrali ihalesine yabancı ortağı ile iştirak etmiş, dünyada emsali olmayan, 8 m. Çapında 100 metre derinliğindeki mega projesi ile 3 adet kuyu açmaya başlamış toplamda 976 metre derinliğe ulaşmış, ve İstanbul Maslak'ta 55 katlı Türkiye'nin en büyük ve en yüksek çelik iş merkezi olan “Diamond Of İstanbul” projesi ve Güzelce'de yapımı planlanan “pearl Of İstanbul” projeleri ile turizm sektörüne güç kazandırmış, Amerikan Toreodor firması ile ortak Karadeniz'de ilk petrol ve doğalgaz arama faaliyetlerinde bulunmuş, kuvars kumu projelerini hayata geçirmiş, Airbus uçaklarının iniş takımlarını üretmiş, yine ülkemizin en büyük pik ve sphero döküm fabrikasını yapmıştır.

Bir milyon metre kare üzerine kurulu fabrikaları gezen ve Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen Traktör bayileri yapımı yeni tamamlanan Döküm fabrikasını da gezdiler.



Bahattin Çömert

Traktörleriniz genel olarak çok iyi fakat ufak tefek noksanlıklar var bu noksanlıkların arkadaşların da görüşleri doğrultusunda giderilmesi gerekir. Çiğçinin 4 - 5 seneden beri iki yakası bir araya gelmiyor. Traktör almaya çalışna çiftçi tarım ve hayvancılıkla uğraştığı için Zaten tarım ve hayvancılıktan darbe yemiş çiftçimize ödeme kolaylığı sağlanması lazım. Mesela şu traktörü ele alalım bu traktörü çiftçinin alabilmesi için ödeme vadesinin uzatılması lazım. Bu traktörlerin burada trakyada üretilmesi bizim için onur verici. Artık bu traktörlerin yavaş yavaş anadoluya tanıtılması lazım. Birde bu traktörler tamimiyle burada üretiliyor yerli traktör olmasının çok avantajı var. Bizim bölgemize göre fiyatları uygun. Ama başka



markalar 15 bin lira peşin üç yıl vade ile faiz yok deyip traktör satıyorlar. Bizimde çeşitli kampanyalar yaparak tüketicinin dikkatini üzerimize çekmemiz gerekir. İkinci bir konuda ankarada üretilen bit traktör markası bizim trakyada olmamıza rağmen burada bizim satış rakamlarımıza yakın rakamlarla satış yapabiliyorlar. Adamlar bir imaj yakalamışlar. En az yakan traktör dyorlar aslında bizim hesaplı serisi traktörlerimiz daha az yakıyor ama bunu insanlara anlatmamız gerekiyor. Hattat'ın ne olduğunu insanlar bilmiyor reklam yapıp Hattat'ı tanıtmamız gerekiyor. Biz kendi capımızda yerel radyolarda reklam yapıyoruz ama yetersiz kalıyor. Yeteri ölçüde tanıtım ve reklam yapılırsa satışlarımız önemli ölçüde artacaktır.

Gerçi servislerimiz gerekli hizmeti



Bayilerimizin Görüş ve Önerileri

yeterince veriyor ama burada fabrikada daha detaylı kontrollerden geçirerek arıza yapmayan traktör imajını yakalayabiliriz.

Talha Bey: Valtra olarak şahane bir traktör yakalandı Hattat Tarım Dünyanın en kaliteli markalarından birini yakaladı. Fakat traktörün üzerindeki ufak tefek eksikliklerden ve pazarlamadaki

noksanlıklardan dolayı satış potansiyeli az. Kendi insanımızın ürettiği kendi mühendisimizin ürettiği Hattat A Serisini yaptı. Şahane bir traktör ama bundada ufak tefek eksiklikleri var. Pazarlama eksiklikleri çok reklam tanıtım bunlar çok

önemli şeyler. Köylü artık ilgi bekliyor. Hattat Tarımın Hattat traktörünü türkiyede köylü bilmiyor. Satışımızı artırmak için tabana inmemiz lazım. Hattat tarımın kim olduğunu, Mehmet Hattat beyin kim olduğunu, Hattat Holding'in ne işler yaptığını, Reklamlarla,

Televizyonla, radyo ve çeşitli tanıtımlarla anlatmamız lazım. Eksikliklerimizi gidermeliyiz kave kave köy köy dolararak markamızı anlatmalıyız. Bir başka markanın her yerde her köşede tanıtım broşürü mevcut biz neden yapmıyoruz. Teknik konuda deneyimli bir arkadaşın nihai tüketiciyi ayda bir sefer üç ayda bir sefer arayıp

sorun varmı yokmu, bayiden ve servisten şikayetiniz varmı, memnunmusunuz diye sorması gerekir.



MEHMET SAİT YORULMAZ - DİYARBAKIR (VALTRA)

-Benim bölgemde çok iyi tutulan bir marka, çok kaliteli. Kendini kabul ettiren bir marka. 2008 yılı kurak bir yıl olduğu için bizim için kötü geçti. 2007 yılında 60 - 70 adet satılmıştı. Bu yaz kurak geçmezse satışlarımızın artacağını düşünüyorum. Hema sayılı şirketlerden birisi. Yatırımı çok büyük. Yedek parça tesisleri güven veriyor. Bence reklama büyük pay verilmesi lazım. Tesislerini gördükten sonra kişilerin görüşleri değişiyor.

MUSTAFA AKSOY - KAYSERİ-ERZURUM İÇ ANADOLU ve DOĞU ANADOLU BÖLGE BAYİİ



-Yeni çıkarılan traktörleri beğendim.Kayda değer arıları yok. Ufak tefek arızalar giderilirse Türkiye'de 2. sıraya gelebiliriz. Satış sonrası en önemli iştir. Takip edilirse arızalar anında giderilir ise çok çok iyi olur. Fakat bunda bazen aksaklıklar oluyor. Anında müdahalede gecikiliyor. Bu konuya biraz daha özen gösterilirse satışlarımızın artacağını düşünüyorum. Bayilerle olan diyaloglar artırılmalı. Parça stoklarımızın her an hazır bulunması gerekir. Çiftçimizin traktörü arıza verdiği an arıza giderilirse satışımız artar.

HÜSEYİN EVREN - TEKİRDAĞ

Tekirdağ bayimiz Tezcan Ticaret Satış müdürü Hüseyin Evren ile Kurumsal İletişim Departmanımızca yapılan görüş ve istek röportajında bayimiz Hattat Tarım'ın bu organizasyon yapılana kadar Dünya standartlarında bir tesisinin olduğundan haberi olmadığını ve gerçekten Türk'lerinde böyle çalışmalarda bulunabileceğini herkese gösterebilmekten duyduğu memnuniyeti kaydetti.

Traktör satın almak isteyen çiftçiye verilebilecek destekle, bankalarla yapılabilecek uygun kredi anlaşmalarıyla ve yapılacak olan güçlü reklamlarla hem çiftçimizin hem de ekonomimizin yüzü gülecek diyen Tezcan, Hattat H, Hattat A için kendilerinden görüş alınması ve bu görüşlerin traktörlerde uygulanacak olmasından dolayı çok mutlu olduğunu ifade etti.



“Hattat Tarım A.Ş. Mersin Fuarı”

31 Mart - 4 Nisan Tarihleri arasında gerçekleşen Akdeniz bölgesinin önemli tarım fuarlarından olan Mersin



Tarım fuarına Hattat Tarım Makinaları A. Ş. Tarsus bayiiyle katıldı. Fuarda Hattat Tarım Makinaları A. Ş. üretimi olan Hattat A, Hattat H ve Valtra A Serisi modelleri başta akdeniz bölgesi olmak üzere yurdun her bölgesinden gelen çiftçilerle buluştu. Çiftçiler özellikle Valtra A Serisinin Adana ve civar bölgelerde tercih edilen ve güvenilen traktör modeli olduğunu ve Hattat Makinaları A.Ş. Çerkezköy / Tekirdağ tesislerinde % 100 Yerli olarak üretilen traktörlerin Türkiye açısından gurur verici olduğunu söylediler. Yeni sezondan umutlu olduklarını belirten çiftçiler Hattat ve Valtra marka traktörleri teknik özellik açısından ve detaylı inceleme fırsatı bulduklarını memnun olduklarını belirttiler.



“SEYAHAT ACENTEMİZ HAYIRLI OLSUN”

Yurtdışı ve yurtiçi firmalara yaptığımız iş seyahatları sebebi ile seyahat giderlerimizi en asgari seviyeye indirmek için, Holdingimizin Yönetim Kurulu kararı ile Seyahat Acentesi kurmaya karar verdik.

Uzun süren çalışmalarımız sonucunda Turizm Bakanlığı ve Türsab'ın İşletme Belgelerini alarak, Hattat Turizm

Seyahat Acentemizi kurmuş bulunmaktayız. Seyahat Acentemizde THY - GALILEO rezervasyon sistemini kullanmaktayız. Bilgisayarlı ortamda dünyanın her noktasına otel, araba ve uçak rezervasyonu ve biletleme hizmetleri sağlayan, en gelişmiş sistem sayesinde rezervasyonları yapabilmekteyiz.

Sistemde 450 havayolu ile (THY, Swiss, Air France, Lufthansa v.b.) direkt bağlantı, 83 000 otel ve 28 000 araba kiralama lokasyonuna erişim sağlanmaktadır. 25 000 den fazla otelde BAR (best available rate) garantisi vermektedir. 50'den fazla havayolu ile de full content anlaşması bulunmaktadır.

Bu sayede kendi sistemimizden mevcut olan tüm havayolları için ücret ve uçaklardaki yer durumunu kontrol ederek en düşük ücretlere bilet satın alabileceğiz. Aynı zamanda dünya'nın her noktasında uygun

otel rezervasyonu ve araba kiralamaları için rezervasyon yapabileceğiz. Seyahat Acentemizin tüm çalışanlarımız için hayırlı olmasını temenni eder, bol kazançlar dileriz.



“Fabrikalarımızı Ziyaret Eden Çiftçilerin Görüş ve Önerileri”



Hakan DOĞANUZ - Ziraat Mühendisi :

Bu kadar yakınlıkta ve gerçekten dünya standartlarında bir tesisi bugün için beklemiyordum. Böyle bir fabrikayı gördüğüm ve gezme fırsatı bulduğum için çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Böyle bir yerin kurulmasında, devamlılığında emeği geçen herkese sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Orhan YÖRÜK :

Ben fabrikaya daha önce birkaç kez gelmeme rağmen bu konferans ve gezi çok faydalı oldu. Hema tesislerinde nelerin üretildiğini canlı olarak görmemiz bizi çok etkiledi. Gerçekten tesisleriniz ve traktör üretim fabrikanız çok güzel. Tebrik eder, başarılarınızın devamını dilerim.



Ferit ERGİDER:

Tesisleriniz dünya normlarında ve mükemmel. Tesislerde



ve bu organizasyonda emeği geçenlere teşekkür ederim.

Timuçin ÇALIŞKAN:

Teşekkürlerimi sunarım. Çalışmalarınız gayet güzel. Başta Türkiye ekonomisi açısından çok önemli, biz çiftçiler açısından da milletimize ve yöre halkına çok faydalı olacağına inanıyorum. Çok kaliteli ve fonksiyonlu ürünleri üretmek, üretim kapasitenizi her geçen gün arttırarak çiftçiye yardımcı olmanızı umarım.

Mehmet BIYIKLI:

Yaptığınız bu tanıtım bizlere güven vermiştir. Bu tesisler sizleri başarıya ulaştırır ve kazandırır. İşlerinizde başarılar dilerim.

Üzeyir KARACA:

Tesisleriniz ve traktörleriniz çok güzel. Bu geziden sonra sizlere güvenim daha da arttı. Biz çiftçiler olarak Hattat Tarım ile gurur duyduk. Organizasyon için herkese teşekkür ederim.

Raşit YILMAZ - Ö.Ç.P.Tarım Danışmanı:

Öncelikle çok teşekkür ederim. Bu güne kadar Valtra ismini Türkiye'de sadece duyuyorduk. Valtra traktörleri sadece Avrupa'da ki fuarlarda görüyordum. Türkiye'de böyle bir firmanın olmasına sevindim. Fakat reklam açısından biraz eksikliğinizi gözlemledim. Türkiye ekonomisine ve biz çiftçilere katkılarınızdan dolayı teşekkür ederim.



“Holding ve Holdinge Bağlı web Sitelerimiz Yeni Yüzüle Yayına Girdi ”

Kurumsal İletişim Departmanı tarafından çalışmaları yürütülmekte olan Hattat Holding ve bağlı şirketlerin web siteleri yeni tasarımı ile yayına girdi. Türkçe ve İngilizce olarak yayınlanmakta olan web sitelerimize;

www.hattat.com.tr

www.hattattarim.com
www.hattattarim.com.tr

www.hattatotomotiv.com
www.hattatotomotiv.com.tr

www.hemaenerji.com
www.hemaenerji.com.tr

www.hemaotomotiv.com
www.hemaotomotiv.com.tr

www.hemaendustri.com
www.hemaendustri.com.tr

adreslerinden ulaşabilirsiniz.



İnternet hayatımıza girmeden önce, tanıtımın en önemli ve etkili yolu reklam ve broşürlerdi. Dağıtıldıkları alanlarda kısır bir döngüde kalırlardı ve hedeflenen kitlelere ulaşılması mümkün olmuyordu. Artık yalnızca ilinizde ya da ülkenizde değil tüm dünya ile bağlantılar kurabilmenin en hızlı ve verimli yolu internet siteleridir. Tanıtımlarımız için gece gündüz çalışan, maaş ödemediğiniz, bıkmadan usanmadan sizi dünyaya tanıtan bir eleman olarak görülen bu siteler insanların siparişlerini toplayabilir, isteklerini, düşüncelerini öğrenebilir, ve günün hangi saati isterseniz o zaman size bildirir. En önemlisi, bunu saniyeler içerisinde yapar.

Hattat Holding olarak çalışmalarımızın hedef kitlelere ulaştırılması amacı ile internet sitelerimiz güncellenerek hizmete açılmıştır. Bağlı şirketlerin faaliyet alanları, çalışmaları, ileriye dönük projeleri kısacası tüm faaliyetlerimizle ilgili bilgilere artık bir tık uzaktayız.

“BAŞARI BASİT ANLAMıyla GOL ATMAKTIR”

Değerli Hema Ailesi Çalışanları,

Dergimizin bu sayısında sizlerle başarı faktörünü farklı bir anlatım tarzıyla paylaşmak istiyorum. Yapılanları, yaptıklarımızı hepimiz biliyor ve zaten bunları paylaşıyoruz. Yapılanların ve yapılacakların başarısı için ne yapılması gerekir? İşte önemli olan budur zaten.

Başarı basit anlatımıyla gol atmaktır. Çok iyi oyuncu ama gol atamıyor. İyi oynadı ama gol atamadı. Yok böyle bir şey. Madem ki kaide gol atmak ve gol atan kazanıyor, o zaman gol atacaksınız. Tek kaleye gol atmanın zamanı geçti. Marifet dünya kupasında gol atmak. Eskiden mahallede dükkan açmak başarı idi. Sonra şehirde iyi bir dükkana mal yollayabilmek başarı oldu, derken ülkenin nihayet dünyanın her ülkelerinde satılabilecek kalite ve fiyatta mal üretip satabilmek başarı oldu.

Başarı için de takımınızı kurun, çekirdek kadroyu kaçırmayın, değiştirmeyin, onlarla bütünleşin. Hedefinizi iyi belirleyin, zigzag yapmayın. Her şeyin bir şeyini, bir şeyin her şeyini bileceksiniz. Çağdaş imkanlardan yararlanın. Ayağınızı yere sağlam basın, yaşınızı işinize bulaştırmayın. Güvenilir olun. Başarının zevkini çıkarın. Başarıyı paylaşmayı bilin. Başarı ve bilgi paylaşıldıkça genişler ve büyür. Biri size delisin diyorsa o ürünün mutlaka satış şansı vardır. Aykırı düşünün. Fikirlerinizi kışkırtın. Kışkırtın ve yaratın. Yaratıcı fikirler, siz onları kışkırtmadıkça ortaya çıkmazlar. Tüm bu bilgilerden hareketle dünya kupasında gol atmanın önemini tekrar vurgulamak isterim. Bunun için de dünyayla entegre olmak, dünya pazarında talebi olan mal ve hizmeti, kalite ve fiyat avantajını tutturarak satmak ve satışına yardımcı olabilmek başarının katmerlisi olarak kabul edilmektedir.

Sağlık , mutluluk , başarı dolu nice 36. yıllar dileğiyle...

Çorlu - Çerkezköy - Tekirdağ ve yakın il - ilçe okullarının başarılı öğrencilerinin katıldığı, her yıl düzenlenen Matematik Olimpiyatları'nın İlkokul 5. Sınıfları ayağını bu yıl geleceğin Hema'cılarından Batu Özlüßen kazanmıştır. Muhtelif ödüller ve başarı sertifikaları Milli Eğitim Müdürleri Ahmet Hamdi Zenginal ve Yüksel Aykut tarafından takdim edilmiştir. Genç Hema'cımız Batu Özlüßen'e başarılarının devamını dileriz.

Sevgi ve Saygılarımla
Vecdun Özlüßen



“Çerkezköy’deki Fabrikalarımızı Ziyaret Eden Misafirlerimizden Bazıları”



Agco Group Mr.Gary Collar,
Mr.Richard Markwell, Mr. David Furr.



Valtra do brasil
Ricardo Piani - Valdinei Rodrigues



Sheik Yasir Bungshan



Pol-Mot



Perkins keith A.Jones



John Deere Kevin Ruby, Keith Pfeifer

“Hattat Holding Kalitesi Bir Kez Daha Tescillendi”



08 Mayıs 2009 tarihinde İş Sağlığı ve Güvenliği haftası kapsamında Bursa'da düzenlenen etkinliklere Devlet Bakanı Faruk Çelik ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Ömer Dinçer katıldı.

Yapılan açılış töreninde, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü ile Almanya İnşaat İşkolu Kaza ve Meslek Hastalıkları Sigortası BG-BAU arasında imzalanan, protokol kapsamında; inşaat sahalarında "sıfır kaza" hedeflenmiştir.

Hattat İnşaat A.Ş.; inşasına devam ettiği, dünyada çok az örneği bulunan, çelik konstrüksiyon kullanılarak yapılmakta olan Diamond of İstanbul ve Çerkezköydeki çeşitli sanayi kuruluşlarının yapımında göstermiş olduğu başarılarından dolayı plaket almaya layık görüldü. Bakan Dinçer tarafından verilen plaketi Hattat İnşaat adına Şule Alkan ve Ferit Tunalıberberler teslim aldı.



"GLOBAL SATINALMA VE LOJİSTİK"

"Satınalırken kazanarak rekabette fark yaratmak"

Değerli Hattat Holding Mensupları;

30 yıla yaklaşan sanayi tecrübemde her on yılın farklı dinamikleri ön plana çıkardığına tanık olma şansını yakalamış biri olarak tecrübelerimi sizinle paylaşma fırsatını bulmanın mutluluğunu yaşıyorum.

80'li yılların başını hatırlarsak, mensubu olduğumuz otomotiv sektöründe talep edilen miktarı istenen zamanda üretebilmek başarının sırrını teşkil ediyordu. Talebin çok gerisinde olan üretim ve ithalata karşı oluşturulan koruma duvarları; üreticilere "maliyet + kar = satış fiyatı" denklemine göre çalışabilme özgürlüğü tanıyordu. Güncel teknolojiyi yakalayıp üretim yatırımlarını yapabilen şanslı üreticiler hedefledikleri finansal değerlere kolaylıkla erişebiliyorlardı.

Zamanla, arzın talebin önüne geçmesini sağlayan teknolojik gelişmeler üretim miktarını sorun olmaktan çıkarmış ve rekabette farkı rekabetçi fiyat, gelişmiş iş gücü, mühendislik yeteneği ve hizmet kalitesi yaratmaya başlamıştır. Bir de buna globalleşme ile rekabetin ülke sınırlarını aşıp dünya sathına yayılması eklenince, günümüzdeki farklı başarı kriterleri geçerli olmaya başlamıştır.

Bugün; yukarıda verdiğim denklem değişime uğrayarak "satılabilir pazar fiyatı - maliyet = kar" halini almıştır. Görüleceği gibi başarı kriterinin temel göstergesi maliyetlerin kontrol altına alınması olmuştur. Bunun yanında elbette koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlayacak hizmetin mükemmelleşmesi, verimlilik vb. unsurlar uzun uzun anlatılabilir. Ben burada sadece satın alırken farkı yaratmayı sağlayacak Global Satınalma ve Lojistik örgütlenmemiz ve faaliyetlerimizden kısaca bahsetmek

istiyorum.

Süreçlerimizin ana omurgasını teşkil eden "satıcılarımızın satıcısından müşterilerimizin müşterilerine kadar" olan tedarik zincirini en efektif şekilde yönetmek üzere Hattat Holding Organizasyonu bünyesinde Global Satınalma ve Lojistik Başkan Yardımcılığı ihdas edilmiştir. Tüm



Holding şirketlerinin tedarik zinciri faaliyetlerine destek olmakla görevli 58 arkadaşıyla birlikte bu sürecin en efektif yönetimi misyonunu azim ve kararlılıkla yerine getirmeye çalışacağız. Burada en büyük güvencemizin de tüm yönetimin sergilediği sınırsız desteğin olduğunu memnuniyetle belirtmek isterim.

Tüm iş planlarımızı; şirketlerimizin Pazar rekabet koşullarına ve finansal hedeflerine destek olacak en rekabetçi fiyatları, kaliteden taviz vermeksizin, global platforma yayılmış 600

civarındaki tedarikçimiz ve bunlara ilave edeceğimiz yenileriyle sağlamak üzerine inşa ediyoruz. Geçtiğimiz yıllarda faaliyete geçen Çin ve Hindistan satınalma ofislerimizi daha etkin hale getirip bizi rekabette en çok zorlayan bu ülkelerle aramızdaki farkı bertaraf etmeye çalışıyoruz.

Şirketlerin performansında önemli bir kriter de işletme sermayesinin en verimli kullanılması olduğundan satış ve satınalma vadelerinde aleyhimize olan dengesizliği giderecek "tam zamanında tedarik, kanban, milkrun, vb." çağdaş tedarik metodlarını kullanarak stok hareketlerinde verimliliği en üst düzeye çıkaracak faaliyetlere yoğunlaşıyoruz. Bu doğrultuda SAP ve diğer elektronik sipariş/teslimat araçlarının kullanımını yaygınlaştırıyoruz.

"Bir zincir en zayıf halkası kadar güçlüdür" anlayışından hareketle kendi süreçlerimizi geliştirirken tedarikçilerimizde de aynı gelişimin sağlanması çok önemlidir. Bu nedenle "Tedarikçi Geliştirme" çalışmaları da yeni yapılanmamızın önemli unsurlarından biridir.

Sonuç olarak, her yeni güne bir önceki günden daha gelişmiş bir şekilde başlamanın zorunlu olduğu bir dünyadayız ve bunu sağlamanın araçlarından biri olan global platformdan tedarikçilerin avantajlarından yararlanma kararlılığımızı sizlerle paylaşabilmenin mutluluğu içerisinde tüm ekibim adına saygılarımı sunuyorum.

Mehmet Şahin
Global Satınalma ve Lojistik
Başkan Yardımcısı

“HATTAT HOLDİNG’TE SÜREKLİ GELİŞME VE SATINALMA”

Otomotiv, enerji, maden, turizm ve inşaat sektöründe önemli yatırımları bulunan Hattat Holding bünyesindeki tüm şirketler global pazarda öncü, lider ve tercih edilen firmalar olma yolunda sürekli iyileştirme ve geliştirme çalışmalarını aralıksız sürdürmektedir.

Global pazarlarda rakipler ile rekabet edebilmek için,

iyileştirme çalışmalarının sürekliliğinin çok önemli olduğunun bilinciyle hareket eden şirketlerimiz, kriz ortamlarında dahi çalışmalarını artan ivmeyle devam ettirmektedir. Böylelikle holding olarak bugüne kadar tüm krizleri, yaptığımız verimlilik çalışmaları ve doğru yatırımlarla, fırsata çevirmeyi başararak önemli ölçüde büyüme gerçekleştirdik.



“TEDARİKÇİ GELİŞTİRMENİN ÖNEMİ”

13.01.2004 tarihinde Hema Endüstri A.Ş. satınalma departmanında göreve başladım. 5 yılı aşkın bir süredir Hema şirketler grubunun bir çalışanı olduğum için kendimi şanslı saymaktayım.

Bildiğiniz gibi artan rekabet karşısında ana sanayiler, daha fazla yarı mamul, hazır parça, ürün ve hizmeti dışarıdan temin etme yoluna gitmektedirler. Bu nedenle günümüzde doğru tedarikçilerle çalışmanın, hedeflere ulaşmadaki rolü her geçen gün artmaktadır. Ana sanayiler doğru tedarikçileri bulmak, tedarikçi değerlendirme ve iş geliştirme prosedürleri inşa etmek ve sağlıklı tedarikçi ilişkileri geliştirmek için çok çaba harcamaktadır.

Tedarikçilerle çalışırken beklentiler her zaman karşılanamayabilir ve çeşitli başarısızlıklar alternatifleri gündeme getirebilir. Tedarikçi değiştirme veya işletme içi üretim seçeneklerinin yanında, tedarikçinin geliştirilmesi ve istenen düzeye çekilmesi de bir seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu düşünce doğrultusunda 2008 yılı içinde fabrikamızda Tedarikçi Geliştirme prosesi adı altında birçok çalışma yapılmıştır. 2008 yılı içinde yapılan çalışmalar aşağıdaki

şekilde özetlenebilir ;

" Sürekliliğin sağlanabilmesi için 70 e yakın firmaya sistem ve proses denetimleri yapılmıştır.

" Tedarikçilerimizin eğitim ihtiyaçlarını belirlemek için VSRM programı üzerinden anketler yapılmış ve anket sonucuna göre tedarikçilerimize 8D Problem Çözme Teknikleri, Yalın Üretim Teknikleri, PPAP Dosyası, Kontrol Planı, MSA, FMEA hazırlama eğitimleri verilmiştir.

" Tedarikçilerimizle, teknik bilgi alışverişinin geliştirilmesinin, ürünlerin kullanım noktalarının tanıtılmasının, geleceğe yönelik hedefler ve bu hedeflere ulaşmak için tedarikçilerimizden beklentilerimizin görüşüldüğü tedarikçi günleri düzenlenmiştir.

" Tedarikçilerimizle iletişimi sağladığımız VSRM programına, tedarik planının iletilmesine ek olarak iletişim portalı niteliği kazandırılmıştır. Bu sayede teknik dokümanların, MKDR, INMR bildirimlerinin, genel bilgilendirme ve duyuruların, müşteri özel isteklerimizin bu portal üzerinden yayınlanması sağlanmıştır.

Saygılarımla.

Ahmet YENİ
Satınalma Sorumlusu

"SATINALMA DEPARTMANI ÇALIŞANLARI"



Merhaba,

Hema Endustri A.Ş de 2005 yılında göreve başladım.Valtra Projesi kapsamında başlayan görevim, Valtra Dişli kutusu, Lift, Ön aks vb.gibi projelerin seriye bağlanması ve sonraki sürecinin takibi olarak bugüne gelmiştir.

Yeni yapılanmamız içerisinde ana görevim Traktör serilerimizdeki bazı ürün grupları üzerine yoğunlaşarak ucuz kaynaklar aramak ve ekip arkadaşlarımla beraber maliyetleri minimuma çekmektir.

Dünya koşullarını etkileyen global krizin doğurduğu kötü sonuçlardan biri olan reel çalışan kadronun daraltılması ve bu daraltılma sürecinde Hattat Holding bünyesinden ayrılan arkadaşlarımızı, krizin olumsuz etkilerini

aşarak, genişleyecek iş hacmimizle tekrar aramızda görmek en büyük isteğimiz.

Nesriye POLAT
Satınalma Mühendisi



2006 yılında HEMA TRW de başladığım lojistik görevime, 2009 Nisan ayı itibariyle hattat holding bünyesinde devam ediyorum.

Dünyanın birçok yerinden getirdiğimiz malzemelerimizin hassasiyeti ve önemi oldukça çoktur. Hedefimiz, oldukça önemli ve değerli olan malzemelerimizi zamanında ve kaliteli bir taşımacılık anlayışıyla getirtmemiz gerektiğine inanıyorum..ithalat ve ihracatlarımızı düşünürsek lojistik sektöründe oldukça önemli bir yerimizin olduğunu düşünüyorum. Ayrıca hattat holding çatısı altında çalışmaktan gurur duyduğumu söylemek isterim.

Saygılarımla

Evren Yılmaz
Planlama ve Lojistik



Gazi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun olup, Hattat Holding bünyesinde iki yıldır çalışmaktayım.Hattat Holding Golbal Satınalma ve Lojistik Başkan Yardımcılığı bağlı, fabrikaların üretimlerinde kullandıkları muhtelif kalite ve ölçülerde çelik çubuk,lama,saç,boru vb hammaddenin teminini gerçekleştirmekteyiz.Bu kapsamda 2008 yılı boyunca 6000 tona yakın hammadde satınalması yaptık.2008 yılı içerisinde çelik alımlarımızın tutarsal olarak dağılımını incelersek % 55 ithal % 45 yerli alım olarak gerçekleştiğini görürüz.Direkt ithalatını yaptığımız çelik üreticileri başta İtalya olmak üzere,Almanya,Avusturya, İngiltere ve İspanya'da bulunmaktadır,yurt içinde Asil Çelik,Çemtaş,Ereğli Demir Çelik,Çelbor gibi ana üreticilerle direkt yada bayilik sistemi üzerinden alımlarımızı yapmaktayız. 2008 yılı çelik piyasasında özellikle fiyatlar açısından hareketli bir yıl olmuş Ağustos ayı başında en yüksek seviyeye ulaşan fiyatlar tekrar seyrini aşağıya çevirmiş ve şu anda 2007 yılı son çeyrek fiyat seviyelerinin

de altına düşmüştür. Derinleşen krizin beraberinde artan rekabet ve kıyasıya mücadelenin etkisiyle alternatif çelik üreticileri ve daha iyi fiyatlarla çelik satınalmalarını yapmayı düşündüğümüz kaynaklara yönelip özellikle Çin,Hindistan'da arayışlarımıza hız verdik.2009 yılının satınalma faaliyetleri açısından alternatif kanyakları beraberinde getireceğine ve ileriye dönük sağlam bir zeminin oluşmasında fırsat olarak görülmesi gerektiğine inanıyorum.

İzzet Küren
Satınalma Mühendisi

BAKIM MÜDÜRLÜĞÜ ÇALIŞMALARI

Bakım müdürlüğünü 2008 yılında üst yönetimin desteği ile bütün bölümlerini bir merkezde toplayarak yeni bir çalışma ortamına kavuşturduk.Yeni ofisler ve atölyeleri ile daha temiz ve düzenli bir hale getirdik.Bu sayede çalışma arkadaşlarımızın motivasyonunu artırdık.

Bakım müdürlüğü makine devreye alma çalışmaları yanında harcamayı makine düzeyinde takip eder hale geldik.



Kestirimci bakım çalışmaları için kızılötesi kamera ve titreşim ölçer alınarak düzenli motor,valf,şalter,hidrolik tank ölçümleri yapmaya başladık.Arızalanmaya yakın olan ekipmanlara arıza olmadan önce müdahale ettik.Bu verileri trend halinde inceleyerek makine plansız duruş yaşamadan arızayı önlemeye başladık.

Bakım müdürlüğünün enerji kaynaklarını tasarruflu kullanmak içinde çalışmaları devam etmektedir.Elektrik ile ilgili şimdiye kadar 50 makineye otomatik kapanmayı sağlayan sistemler kurduk. Kazan su pompa motoruna elektronik sürücü takılarak % 10 -20 arası enerjisi tasarrufu yaptık. Doğal gaz ile ilgili Isılşlem ve kompresörün sıcaklıkları kullanılarak sıcak su elde ettik. Kazanların içine özel saclar takılarak ısınma verimlerini %5-10 arası artırdık.Yağlar ile ilgili olarak SAP den

robot devreye almaya başlamış olup bir robot mühendisi istihdam ettik.İlk iki robot haricinde montör çağırmadık.Robotun yükleme ve boşaltma ile ilgili tüm mekanik adaptasyonları Hema mühendislerince yapılmıştır. Şimdiye kadar 3 robot devreye alınmış olup çok yakında dördüncüsü de devreye alınacaktır.

makinelere dağıtılan yağları takip ediyoruz.Yağların tüketim miktarı arttığında operatör uyarıya bile SAP sisteminden hangi makinenin fazla yağ kullandığını tesbit ederek yağ kaçak önleme çalışmaları yapıyoruz.Fabrikalarda sürekli olarak hava kaçakları ve yağ kaçakları önleme çalışmaları sürmektedir. Bununla beraber güneş enerjisi ve kompresörlerin verimleri ile ilgili çalışmalarımız devam etmektedir.

Nasıl arabamıza sahip çıkıyorsak fabrikadaki

Bugünün dünyasında üretim yapmanın şekli değişmeye başladı. Fabrikalar yaptığı ürünün kalitesi haricinde,maliyetlerini düşürmek ve de verimliliğini artırmak zorundadır.Bunları yapmanın bir yolu sürekli iyileştirmedir. Fabrikamızda 2007 yılında otonom bakım çalışmalarına başladık. Makinelerin elektrik,hava tesisatlarını iyileştirdik.Amacımız makinemizi sürekli durumda çalışır ve temiz tutmaktır. Ayrıca makine etrafında gerekli düzeni sağlamak ve de operatöre de basit bakım becerileri kazandırmaktır .Bu sayede makinenin arıza duruş sürelerinde %10-30 arasında iyileşme sağladık. Bunun yanında makinenin iş güvenliği eksikleri tamamladık.Bu işlemlerin çoğunu Direksiyon Fabrikasında gerçekleştirdik. Dişli,Krank,Lift,Valf fabrikalarında da devam etmekteyiz.Bu çalışmaların sonuçlarını bizler daha verimli makine olarak alırken fabrikamızı ziyaret eden misafirlerden de beğeni olarak görmekteyiz.

SAP programını bakım modülü devreye alınarak periyodik bakım,satınalma, arızı bakım, otonom bakım,ambar takibi çalışmalarını bitirdik.SAP sayesinde her türlü bakım verisine anında ulaşarak büyük bir hız kazandık. Yapılan her türlü



ekipmanlarımıza da aynı şekilde sahip çıkmalıyız. Bu kriz döneminde fabrikamıza ve makinelerimize sahip çıkmak hepimizin görevidir.

Serkan BILTİR
Bakım Müdürü

"STOK YÖNETİMİ"

Günümüz şartlarında nakit planlaması stok planlaması ile eşdeğer duruma gelmiştir. Stok yönetimine hakim olan şirketler krizlere ve olağan dışı durumlara daha dayanıklı olmaktadır. Bu felsefe ile Hema Endüstri bünyesinde malzeme hareketleri ile ilgili yoğun bir çalışma temposuna girilmiştir. SAP sistem desteğini de alarak satış sürecinden tedarik sürecine kadar, yan sanayinin yan sanayisine kadar, tüm kalemler mercek

altına alınmıştır. Satış - Üretim - Satınalma üçgeninde optimal değerler istatistiksel çalışmalarla belirlenmiş ve uygulamaya geçilmiştir. Bu iyileştirme faaliyetlerinin kalıcılığını sağlamak için de iç tedarikte Kanban, dış tedarikte Milk-run araçları tasarlanmış ve hayata geçirilmiştir. Bu süreçlerin tanımları ve Hema uygulamaları ile ilgili bilgiler kısaca aşağıda verilmiştir.

TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİNİN İKİ ÖNEMLİ KOLU : KANBAN VE MILK-RUN

Daha düşük maliyet ve kaliteyi yükseltme zorunluluğunun sonucunda 'Tam Zamanında Üretim (JIT)' sistemi ilk olarak Japonya'da ortaya çıkmış fakat sağladığı başarıdan dolayı kısa zamanda tüm dünyaya yayılmıştır. Bu felsefe esas itibarıyla; gereksinim duyulan hammadde, ara mamul ve mamullerin en uygun zamanda ve miktarda temin edilmesi esasına dayanan bir yaklaşımdır. Üretim ortamında JIT felsefesini uygulamanın getirdiği başlıca faydalar: ürün kalitesinin yükseltilmesi, aşamalar arası stok miktarlarının azaltılması ve verimliliğin artırılmasıdır.

JIT sistemi bir çekme sistemidir. Talep üretim hattının sonuna gelir. Talep son istasyona ulaştığında, ürünü oluşturmak için gerekli olan parçaların elde bulunup bulunmadığına bakılır. Eğer elde bulunuyorsa bu istasyondaki üretime hemen başlanır; aksi takdirde, gerekli sayıda parçayı çekmek için bir önceki istasyona talepte bulunulur. Böyle bir durumda, bu istasyondaki üretim ancak bir önceki istasyondan gerekli parçalar buraya ulaştığında başlar. Benzer şekilde, buradaki prosedür üretimin ilk aşamasına kadar uygulanarak tüm üretim hattı boyunca düzgün bir parça akışı sağlanır. Bir JIT sisteminde, aşamalar arasındaki stok seviyeleri 'Kanban' denen kartlar aracılığıyla belirlenir. Kanban sistemi bir üretim kontrol ve bilgi sistemidir.



Bir JIT sisteminde, aşamalar arasındaki stok seviyeleri 'Kanban' denen kartlar aracılığıyla belirlenir. Kanban sistemi bir üretim kontrol ve bilgi sistemidir. Bir kanban kartı, parça adı, kodu, taşınacak parça miktarı, kutu tipi ve kanban sayısı gibi bilgileri içerir.

JIT sisteminin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için başta tepe yöneticileri olmak üzere tüm çalışanlar sistemin yararına inanmalı, desteklemeli, benimsemeli ve tüm işletme fonksiyonlarının sisteme katılımı ve uyumu sağlanmalıdır.



Kanban sisteminin önemli avantajlarından birisi görsel denetime yer vermesidir. Sadece gerektiği kadar üretim yapmak isteniyorsa, gerektiği kadar malzemeye ihtiyaç duyulur. Daha yüksek stok, daha fazla maliyet anlamına geleceğinden; stoksuz üretim, sistemin esasını teşkil etmektedir.

Kanban uygulamasına geçmeden bir işletmede; üretim hızının zaman boyutunda dengelenmesi, süreçlere ilişkin yerleşim planlarının revize edilmesi, üretim yöntemlerinin standardizasyonunun gerçekleştirilmesi, gereklidir. Dolayısıyla biz de kanban faaliyetlerimize başlamadan önce zaman etüdü çalışmalarını, operasyon sürelerine göre montaj hattı dengeleme ve

doldurarak tekrar montaj hattına servis yapar. Malzemeler montaj hattında tanımlı oldukları yerlere yerleştirilir.

Şu anda Direksiyon Fabrikası Servocom hattında, Lift Fabrikası X2025-X3035, Merit, 5000 ve Valtra Montaj hatlarında; Dişli Fabrikası Transaxle Montaj hattında **K a n b a n** s i s t e m i uygulanmaktadır. Önümüzdeki günlerde önce Dişli Fabrikası Ön aks Montaj hattında, arkasından Balancer Montaj hattında kanban uygulamasına geçmeyi ve bu sistemi tüm fabrika genelinde özellikle adetleri yüksek ve düzenli tüketimi olan kalemlerde yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz.

üreticinin belirli bir mantık çerçevesinde belirlenen tedarikçilerden malzemelerini toplaması, toplanan malzemeleri üretici firmanın tesisine getirmesidir. Aracın tekrar toplamaya giderken ise geri dönüşümlü ambalajları veya iadeleri üreticiden alıp tedarikçilere dağıtmasıdır. Bu sistemde zincir üyeleri taşıma faaliyetlerini kendileri planlamayacak, Milk_Run sisteminde tanımlana süreç dahil olacaklardır. Sistemde görülen en büyük fayda her bir tedarikçinin ayrı ayrı taşımayla uğraşmasından kaynaklanan maliyetlerin bir havuzda toplanması ve elde edilen bu kaynakla Lojistik Hizmet Sağlayıcısının masraflarının karşılanmasıdır. Aynı zamanda tedarikçiler malzemeleri kendi imkanlarıyla gönderdiklerinde nakliye maliyetinden zarar etmemek amacıyla aracı doldurarak göndermesinin ve ihtiyaç fazlası malzemelerin ana işletmeye stok olarak girmesinin önlenmesidir.

Milk_Run bir taşıma modelidir ve herhangi bir sektöre özel olduğu düşünülmemelidir. Ancak uygulamalara bakıldığında özellikle otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların tüm dünyaya yayılmış fabrikalarında uygulandığı görülmektedir. Ülkemizde



dengelenmiş hatta göre de lay-out revizyonu yapmaktayız.

Kanban sistemi sayesinde üretim hatlarında gerektiği kadar malzeme bulundurulması dolayısıyla üretimdeki malzeme kaynaklı görüntü kirliliğinin yok edilmesi; kayıp malzeme hareketlerini ortadan kalkması sağlanmaktadır. Parça akışında sağlanacak senkronizasyon ile parça taşımada yaşanan endirekt kayıplar azalmakta ve operatörlerin üretime dolayısıyla kaliteye odaklanması sağlanmaktadır. Bunun yanında tek parça akışıyla birlikte hat içi yarı mamul stok miktarlarının düşürülmesi ve 5S faaliyetlerinin uygulanmasıyla alan ve görsellik kazanılması hedeflenmektedir.

Kanban ile takip edilen kalemler için SAP'den yapılan hazır edim listesine istinaden ambar tarafından hazırlanan hammaddeler ilgili montaj hattının süpermarketinde tanımlı adrese ambar elemanları tarafından konulur.

Kanban ile takip edilen kalemlerde örümcek adam olarak adlandırılan üretim malzeme tedarik elemanları her gün belirlenen bir saatte hat içindeki boş malzeme kasalarını toplayarak süpermarkete gider ve orada boş kasaları

Çekme sisteminin tedarikçi ayağını ele aldığımızda ise, karşımıza milk-run ile parça tedariki gelmektedir.

Küreselleşen dünyada üretim, maliyetlerin düşük olduğu düşünülen her yerde yapılabilmekte ve talep olan her yere taşınabilmektedir. Küreselleşen rekabetin yarattığı şartlardan dolayı da firmaların karlılığı giderek düşmekte ve karlılığa etkisi küçük olan iyileştirmelerin bile değeri giderek artmaktadır. Tedarik zincirinin içinde lojistiğin, lojistiğin içindeyse nakliyenin ne kadar büyük bir öneme sahip olduğu düşünülürse malzeme taşımada yapılacak iyileştirmelerin Tedarik zincirinin karlılığına olan pozitif etkisi şüphe götürmeyecek bir gerçektir. İşte bu noktada her tedarikçinin kendi başına taşıma planlaması yapması yerine operasyonların planlı bir şekilde birleştirilmesi ve bunu zincirin ortak bir süreci haline getirilmesinin düşünülmesi gerekmektedir. Yani Milk_Run.

Milk_Run adı bir sütçünün arabasına doldurduğu sütleri dağıtım noktalarına dağıtması ve dönüşte boşları alarak tekrar tesisine dönmesinden gelmektedir. Daha genel anlamıyla söyleyecek olursak bir



ise bunu başarıyla uygulayan firmaların başında Toyota, Renault ve Ford gelmektedir.

Biz de şirketlerimiz içerisinde bulunan Hema Endüstri, Hema TRW ve Hema Otomotiv fabrikalarının yerli tedarikçilerden sağlanan malzemelerinin bütünü göz önünde bulundurarak Milk_Run uygulamalarına 05.05.2008 tarihinde başladık. İlk olarak 05.05.2008 de İstanbul Avrupa Yakası'nda başlayan Milk_Run çalışması bugün aktif olarak altı rota olarak devam etmektedir. Bu altı rota ile yerli tedarikçi Hema Endüstri de %50 si, Hema TRW ve Otomotiv de ise %65 i sağlanmaktadır.

“Lojistiğin Önemi”

Lojistik kelimesinin Türk Dil Kurumu sözlüğüne göre anlamı, geri hizmet olarak verilmiştir. Lojistik, askerlerin ihtiyaçlarının kendileri tarafından karşılanması sürecinden, doğmuş bir konsepttir ve bu temelden yola çıkarak çok daha ileriye gitmiştir. Eski Yunan, Roma ve Bizans uygarlıklarında ihtiyaçların dağıtımı ve finanse edilmesinden sorumlu Logistikas denen bölümler ve subaylar vardı. Oxford Üniversitesi, sözlüğünde lojistik kelimesi; 'Askerlik biliminin personel, teçhizat, malzeme taşıma, bakım ve sağlanması ile ilgili bir dalı' olarak tarif edilir.

Osmanlı'da lojistik hizmetleri derbentçilik, köprücülük, gemicilik, meremmetçilik adlarıyla başladı.

Lojistik, 1950'lerden sonra iş hayatına uyum sağlamıştır. Dünya çapında tedarik, taşıma ve malzeme ihtiyacının artması bunun başlıca sebebidir.

Lojistiğin günümüzdeki kabul gören en geçerli tanımı The Counsil of Management (CLM) kuruluşu tarafından yapılmıştır.

Bu tanıma göre :

"Lojistik, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürün, servis hizmeti ve bilgi akışının başlangıç noktasından (kaynağından), tüketildiği son noktaya (nihai tüketici) kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin etkili ve verimli bir biçimde planlanması, uygulanması, taşınması, depolanması ve kontrol altında tutulması hizmetidir."

Lojistik, günümüz iş dünyasında gittikçe daha fazla kullanılmasına ihtiyaç duyulan karmaşık enformasyon, iletişim ve kontrol sistemlerin içinde yer aldığı, mal, hizmet, bilgi ve sermaye akımının iş planlama çerçevesi olarak tanımlanmaktadır.



Bu bilgiler ışığında yukarıdaki tanımı g ü n ü m ü z k o ş u l l a r ı n a uyarlanmış hali;

"Lojistik, mal ve hizmet tedarikine yönelik planlama, organizasyon, nakliye ve yönetim faaliyetlerinin bütünüdür."

Lojistik, ürün, hizmet ve insan gibi kaynakların, ihtiyaç duyulan yerde ve

istenen zamanda temin edilmesi için bir araç olarak tanımlanabilir. Herhangi bir pazarlama veya üretim organizasyonunun lojistik destek olmadan başarılması çok zordur. Lojistik, nakliye, envanter, depolama, malzeme idaresi ve ambalajlama bilgilerinin birleştirilmesini kapsar.

Lojistik işletme sorumluluğu, hammaddenin coğrafik konumlanması, prosesin işletilmesi ve ihtiyaçların mümkün olan en düşük maliyetle karşılanarak işin bitirilmesidir.

Genel olarak, lojistik mühendisliğin makine sistemlerinden ziyade insan sistemleri ile ilgilenen bir branşı olarak görülür.

Lojistik, doğru zamanda doğru fiyatla, doğru miktara sahip olmak olarak tanımlanabilir. Lojistik bir proses bilimidir. Tüm endüstriyel sektörlerde, verimlilik, tedarik zinciri ve proje devreye alma sürelerinin istenen düzeyde olup

*Planlama

*Tedarik/Talep Örgütlenme

*Elleçleme/Stok Yönetimi

*Dağıtım/Nakliye

olmadığı denetlenir.

Lojistik yönetiminin ana fonksiyonları, satın alma, taşıma, depolama, envanter girişi, doğru bilgi akışının sağlanması ve bu aktivitelerin organize edilmesi ve planlanmasıdır. Lojistik yöneticileri, bir organizasyon içinde kaynakların koordinasyonu sağlayarak bu fonksiyonların her birinden gelen bilgileri birleştirir. Lojistiğin temelde iki farklı formu vardır:

-Biri depolama ve taşıma ağı boyunca malzeme akışının sürekliliğini sağlar

-Diğeri projelerin sonuçlanması için kaynaklar zincirini koordine eder.

Peki bu kavram sözlük anlamı dışında nedir ve neyi içermektedir?

Lojistik, yukarıdaki şemada görüldüğü üzere büyük elips içindeki süreçlerin tamamını kapsamaktadır. Bu süreçlerin içeriklerini aktarmak anlaşılır olmak açısından faydalı olacaktır. "PLANLAMA" kavramı bütün süreçlerin

içindedir. Ancak burada bir tek kavramın ya da tek başına bir faaliyetlerin planlanması kastedilmemektedir.

PLANLAMA NEDEN BU KADAR ÖNEMLİDİR?

Lojistik faaliyetler zinciri çok basit süreçlerden oluşur, bu basit süreçleri anlamlı bir sıraya koyup yönetemezseniz, yapacağınız hata ya da basit bir aksama daha sonradan düzeltilemez olumsuzluklara dönüşeceği gibi değer oluşturma amacından da uzaklaşır. Bu süreçleri miktatsız üretmek gibi düşünebilirsiniz. Manyetik özelliğin oluşabilmesi için metal içerisindeki tüm moleküllerin N ve S kutuplarının belirli bir düzende sıralanması gerekir. Aksi durumda her molekülde manyetik özellik bulunduğu halde, miktatsız üretmeniz mümkün olmaz.



Elleçleme ve stok yönetimi konuları ise kurumunuza ait stoklama alanlarının yönetimini ve stoklardaki ürünlerin takibinin yapılmasını, üretim bantlarından ya da tedarikçiden gelen ürünlerin hammadde stok alanlarına alınmasını gerektiriyorsa, üretimde kullanılmak üzere ön hazırlıklarının yapılması (paketleme, karıştırma, ayırma vs.) anlamına gelmektedir.

Eğer mamul depolardan bahsediyor isek bu ürünlerin yine ambalajlanması, siparişlerin hazırlanması ya da işin gereği katma değer ilavesi bu kavram içerisinde yer almaktadır. Dağıtım ise bildiğiniz gibi, rota planları, yükleme planları, satış organizasyonu talepleri, öncelikler, ürün özelliklerine has planlar, ürüne göre öncelikler, güvenlik, saatler gibi bir çok değişkeni içine alan detaylı araştırma ve inceleme gerektiren bir yaklaşımdır. İşte bu noktada nakliye bu kavramın içerisinde yer almaktadır ve onun alt bir fonksiyonudur. Alt fonksiyon olması şüphesiz nakliyenin önemini azaltmaz. Dikkat edilirse nakliye; dağıtım ya da lojistik tanımını doldurmamaktadır. İşte fark bu noktadadır.

Bu anlayışa henüz erişememiş ya da hedefini belirleyememiş yapılanmalar başarısız olmaya her zaman mahkumdurlar. Önemli olan, lojistikte zincirin halkalarını bir bütün halinde düşünüp, organizasyon ve süreci iyi yönetebilmektir.

Mevcut küresel ekonomik kriz ve darboğaz birçok sektörü ciddi şekilde sarsmakta. Bu zorlu zamanlarda tedarik zinciri yönetiminin rolü daha da kritik hale gelmekte. Müşterilere değer sunarken hala maliyetleri düşürebilen ve nakit akışını devam ettirebilen tedarik zinciri stratejilerinin geliştirilmesi için oluşturulabilecek fırsatların incelenmesi gerek

*Nakit akış süresinin geliştirilmesi

*"Çevik"liği kaybetmeden "yalın"lığa gidilmesi

*Tedarik zincirindeki değer yaratmayan zamanların azaltılması

*"Cost-to-serve" (toplam tedarik zinciri maliyeti) gerçeğinin anlaşılması

* Tedarik zincirinde işbirliğinin artırılması

Tedarik zincirleri her geçen yıl biraz daha büyüyen küresel pazar ve rekabetin artmasıyla beraber daha da karmaşık bir hale gelmekte. Bu nedenle, etkili bir şekilde küresel tedarik zincirlerini yürütebilecek yatırımlar gittikçe daha da belirgin bir ihtiyaç haline gelmekte. Şirketlerin yapacakları bu yatırımlar yalın ve tedarik zinciri operasyonlarının tüm anlaşılabilirliklerine cevap verebilecek nitelikte olmak zorundadır. Bu da farklı tedarik zinciri fonksiyonlarındaki görünürlülüğü geliştirmek ve tedarik zinciri partnerleri arasındaki işbirliğini sağlamakta mümkün olabilir.

Mutlaka vurgulanması gereken bir konu: Hızla gelişen bilgi çağında mümkün olan her durumda elektronik dokümantasyon alt yapısının oluşturulması bilgi erişiminin kolaylaştırılması ve güvenliğinin sağlanması ve güncel teknolojiyi kullanarak operasyonel verimliliğin üst seviyede tutulması.

Bu aşamada kısaltması vSRM olan (virtual Supplier Relationship Management) sanal Tedarikçi İlişki Yönetim sistemi devreye girer. Bu sistemle amaçlanan tedarik sürecinde katma değeri düşük fakat zaman tüketen operasyonel işlemlerin otomatik yapılması. Örneğin bütün holding bazında kullanılmakta olan SAP sisteminin yaratmış olduğu hammadde ihtiyaçların manuel olarak e-mail veya faks yoluyla iletilmesi yerine sözkonusu ihtiyaçların çevrimiçi bütün tedarikçilere otomatik olarak yayımlanması. Kabaca ifade etmek gerekirse holding bazında 880 firmadan toplam 13.000 civarında hammadde kalemi temin edilmekte. Böylesine yüklü bir tedarik operasyonunun yürütülmesi ancak iyi tasarlanmış verimli bir otomasyon ile mümkündür

Orhan Kurt

Lojistik Müdürü

Hattat Tarım Mak.San.ve Tic.A.Ş..

“HEMA ENTEGRE YÖNETİM SİSTEMİ (HEYS) UYGULAMAYA GEÇTİ”

Entegre Yönetim Sistemleri; yönetim sistemlerinin tek çatı altında toplandığı ve gereklerin aynı anda karşılandığı bütünsel uygulanan sistemlerdir.

Hema Endüstri A.Ş.'de sürekli iyileştirmeyi, müşteri odaklı yönetimi ve süreç yönetimini hedef alan teknik ve metotları kapsayarak, sistematik ve dokümanite edilmiş çalışmalara, Toplam Kalite Sistemi (TKY-TQM) başlığı altında HEYS (Hema Entegre Yönetim Sistemi) ile yönetilmeye başlanmıştır.

"Sürekli iyileştirme hedefimiz doğrultusunda HEYS, Hema Endüstri A.Ş' de yapılandırıldı."

Hema Endüstri A.Ş.'nin sahip olduğu, ISO/TS 16949, ISO 14001, ISO 9001 ve AQAP 2110 kalite ve çevre yönetim standartlarının gerektirdiği doküman ve faaliyetlerin elektronik ortamda yürütülmesi ve otomasyonunu sağlayan HEYS, işletmedeki Yönetim Sisteminin yaşayan ve sürekli güncellenen dinamik bir yapıya kavuşturulmasını sağlayan bir araçtır.

"İşletmemizin büyüklüğü ile orantılı olarak binlerce dokümana tek bir sistem ile ulaşmak HEYS ile mümkün olabilmektedir."

Bulunmasında, depolanmasında ve arşivlenmesinde zorluk çekilen Mühendislik, Kalite, Çevre ve Proses-Metod Dokümanları ile bu tür dokümanların tüm geçmişleri (eski revizyonları) sistem üzerinde arşivlenerek, arama motoru desteği ile hızlı erişimine imkân verilmektedir. Bu aşamada Hema Endüstri A.Ş. olarak hedefimiz doküman niteliği taşıyan ve kişisel bilgisayarlarda saklanan tüm dokümanların HEYS sistemi üzerinde depolanmasını sağlamaktır.

HEYS üzerinde Doküman Yönetim modülü dışında, Müşteri İade/Şikayet, Denetim ve DÖF süreçleri ile ilgili modüller de mevcuttur. Müşteri şikayetleri, müşteri iadeleri ve sistemsiz uygunsuzlukların planlı ve sistematik bir şekilde giderilmesi, şirket içi aksiyon planlamaları ile işlerin zamanında ve kontrollü olarak gerçekleşmesi sağlanabilmektedir.

Denetim modülü ile mamul, proses ve kalite/çevre sistem denetimleri, sistem üzerinde periyodik olarak planlanarak tüm denetim verilerine ve ilgili aksiyonlarına kısa zamanda, tek bir yerden ulaşmak mümkün olabilmektedir. Bu şekilde PUKO döngüsünde kontrol basamağı da HEYS üzerinde tamamlanarak sistem sürekli iyileştirilmekte ve daima ileri amacımızı yerine getirmektedir.

"HEYS 'te bulunan diğer modüllerle ilgili olarak;"

" Kalite, Çevre Sistemi ve diğer uygulamalar için personel görüşlerini en kısa sürede ve elektronik ortamda, anket modülü ile kağıt ve zaman israfı olmadan elde etmek,

" Şirket içi ve şirket dışı eğitimlerin plan ve kayıtları eğitim

modülü altında tutularak, bireysel eğitim kayıtlarına kısa sürede ve anlık olarak ulaşmak,

" Kalibrasyon modülü ile her bir ekipmanın kalibrasyon raporlarına ulaşmak,

" Yönetimin gözden geçirmesi modülü ile HEYS üzerinde planlanmış ve gecikmiş tüm işleri görmek, mümkündür.

HEYS 'in Hema Endüstri A.Ş. için önemli özelliklerinden biri de sistemin mail yolu ile hatırlatmalar yapabilmesidir. Planlı ve sistematik çalışmayı tetikleyen sistem üzerinde geciken veya yapılmayan işlerde, otomatik olarak kişinin kendisine ve hatta yöneticilerine mail yolu ile bildirimler yapılmaktadır. Ayrıca sistem



her kullanıcı için ayrı iş listeleri oluşturularak kullanıcı ana sayfalarına yansıtmaktadır.

HEYS, Hema Endüstri A.Ş.'nin sürekli iyileşme yolundaki en önemli araçlarından biridir.

HEYS 'in altyapısının kurulmasında ve hayata geçirilmesinde desteğini bizden esirgemeyen tüm yöneticilerimize ve çalışma arkadaşlarımıza teşekkürü borç biliriz.

Erdal DENİZ
Kalite Güvence Müdürü

“Hema Defense A.Ş. Çalışmaları”



HEMA DEFENSE A.Ş. Genel Müdürü Sn. Serhan Dilbaz ile yaptığımız söyleşide, Savunma alanında takip edilen projelerle ilgili son gelişmeler hakkında bilgi aldık. SSM tarafından yapılan ihalelerde ilk sınavını Mayın Koruma aracı ile verdiklerini belirten Dilbaz, Amerika ve İsrail'in önde gelen araç üreticileri ve dizayn ofisleri ile çözüm ortağı olarak çalıştıkları projede çok başarılı bir sınav verdiklerini, SSM'in talepleri doğrultusunda özgün tasarım ve %80'i aşan yerli oranını yakalayan bir teklif hazırladıklarını belirtti. 10kg'lık Mayın korumasına

sahip olacak araçlarında yerli sanayinde katkısını artırmak ve Türkiye'de zırh teknolojisi geliştirmek üzere TÜBİTAK MAM tarafından üretilen kompozit zırh kullandıklarını da belirten Dilbaz, aracın prototipinin üretilerek dış pazarlar ve yurtiçi yeni projeler için hazırlanacağını söyledi.



Takip edilen yeni projelerle ilgili ise, su anda SSM tarafından Teklife Çağrı Dosyası yayınlanmış 1075 Adet 4x4, STA (Silah Taşıyıcı Araç) , 336 Adet 6x6 ÖMTTA (Özel Maksatlı Taktik Tekerlekli Araç) projeleri ile ilgili teklif çalışmalarının devam ettiğini belirten Serhan Dilbaz, her iki proje ile dünyanın önde gelen araç üreticileri ile çözüm ortağı olarak çalıştıklarını, SSM'in istekleri doğrultusunda özgün tasarım modeline uygun, yüksek yerli katkı oranına sahip araçlar teklif edeceklerini söyledi. HEMA Endüstri Çerkezköy tesislerinde üretimi planlanan araçlarda tüm veri paketinin fikri ve mülki haklarının Türkiye'de olacağını kaydeden Dilbaz, HEMA Endüstri'nin yüksek üretim kapasitesi ve tecrübesi ile %80'i aşacak yerli katkı ve tüm ana aksamalarının HEMA Endüstri ve KOBİ'lerde üretilecek bir özgün tasarım ve yerli üretim modeli sunacaklarını belirtti.

Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyacını karşılayacak 4x4 STA (Silah Taşıyıcı Araç) ve 6x6 ÖMTTA (Özel Maksatlı Taktik Tekerlekli Araç) için Hema Endüstri Çerkezköy tesislerinde 24.000 m2'lik bir kapalı alan ayrıldığını ve zırhlı araç üretimi için gerekli olan Su jeti, gövde işleme tezgahı, kaynak makineleri montaj fişstürlerinin tamamlandığı Savunma Sanayi imalat ve AR-GE kadrosunu tecrübeli elemanlarla güçlendirdiklerini, araç test alanı için çalışmaların tamamlandığını belirtti. Üretilen araçlarda Hema Endüstri'nin yüksek üretim kapasitesi, otomotiv parçası dizayn ve üretim tecrübesinin kullanılacağını araçların tüm süspansiyon, dişli kutusu, aks aksamalarının Hema



“HER DÖNEMDE YATIRIM” (Geleceğimizi koordine etmek)

Kurulduğu ilk yıllarda yatırım bölümü teknik hizmetleri sağlayan departmanlar tarafından yürütülen HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. her geçen yıl dengeli büyüyüp HATTAT HOLDİNG organizasyonunu yaratmıştır. Grubumuzu 3 ayrı başlık atında tarif edebiliriz;

- 1- Endüstri ve Otomotiv
- 2- Enerji
- 3- Turizm, İnşaat

Üretici firmalarımızın bulunduğu departmanlardır.

Tüm gruplarımızın yatırımlarını tek bir merkezden yürütmek için Mart 2009 tarihi itibarıyla YATIRIM KOORDİNATÖRLÜĞÜ kurulmuştur.

Endüstri ve Otomotiv üretici firmalarının yatırımlarını Genel Müdür Yardımcısı olarak yürütürken tüm HOLDİNGİN yatırımlarını organize etmek için kapsamımızı genişletiyoruz. Tek KOORDİNASYON merkezi bünyesinde oluşturulan bu sistemle ihtiyaçların en hızlı ve ekonomik temini şirketimize yeni ufuklar kazandıracaktır.

Yatırımlarımızın gelecek yıllara göre planlanması, fizibilitesi, izdihamı ve çalışma vaziyette firmalarımıza teslimi bu merkezden yapılmaktadır. Bu kapsamda araç, proje, teşvik, ihaleler, satın alma, taşıma/taşıma, kurulum ve çalışma birimlerin koordinasyonu bu zamana kadar olduğu gibi bundan sonra da devam edecektir. Uzmanlığımız Otomotiv ve Endüstri iken Enerji, İnşaat ve Turizm yatırımları da ilave olmuştur. Yatırımlarımızı Endüstri ve Otomotiv şirketlerinde yıllık bütçelerimizin %10 u kadar planlanmıştır.

Enerji yatırımları Kömür, Metan gazı, Doğalgaz arama olarak planlanırken 150 MVA elektrik üretim santrali hedeflerimize adım yaklaşıyoruz. Kömürleri çıkarıp satmak bizlere ne kadar haz veriyorsa Elektrik üretmekte başka boyutlara taşıyacaktır. Bununla ilgili yatırım, proje, ortaklık gibi çalışmalarımız planlanmış olup ilk aşamada yıllık 300.000 ton kömür üretmeye başlamış ve tüm yatırımını teslim etmiş durumdayız.

İkinci kömür havzamızın yatırımı devam etmekte olup yıllık 5 milyon ton kömür yatırımı için makine ve teçhizat planlaması ve seçimi yapılmıştır.

Yatırımlarımızın TURİZM ve İNŞAAT çalışmaları planlanmış programdan biraz gecikmiş olup kontrolü devam etmektedir.

Yeni oluşturulan YATIRIM KOORDİNATÖRLÜĞÜ

tüm HOLDİNG yatırımlarını eksiksiz ve zamanında, uzman kişilerle yapmak sevdasındadır.

Safha safha açık ve tartışılan bu yatırımlar kısa zamanda milli ekonomiye katkıda bulunmaktadır.



Başarının sırrı da ortak çalışmaktan geçer sözünü bir daha hatırlatırım.

Uzman kişilerle yapılan işler, projeler her zaman şirketlere yeni ufuklar açıp gelişmelere ve yatırımlara yeni fırsatlar vermiştir.

Nusret ATİK
Hema Endüstri Genel Müdür Yardımcısı

“TAKIM ÇALIŞMASINI ÜST SEVİYEYE ÇIKARTMAK”

Bünyesinde çalışan olarak yer almaktan mutluluk duyduğum Hattat Holding ailesinin büyümekte olan yapısına uygun şekilde yeniden yapılanması ile Mali İşler Müdürlüğü olarak aynı çatı altında toplanmış bulunuyoruz. Bu yeni oluşum sonucu iyi bir sinerji yaratmak ve tek taşla ev olamaz

bulunmak, bu çatı altında toplanan herkes gibi beni de mutlu etmektedir.

Büyüyüp gelişmesine, ülkemizin sayılı sanayi kuruluşlarından biri olmasına birebir şahitlik ettiğim Hattat Holding çalışanları arasındaki uyum, 'Tek taşla ev olmaz' düsturunun ışığında



düsturundan yola çıkarak takım çalışmasını üst seviyelere çıkartarak iş süreçlerimizde verimi arttırmak hedefimizdir.

Böylece bir Dünya Markası olma yolunda olan Hattat Holding için her çalışanın yapacağı şeylerin olduğu bilinciyle Mali İşler Müdürlüğü olarak dünkü yöntem ve iş görme alışkanlıklarımızı sorgulayarak, yeni yöntemler geliştirerek, Hattat Markasını yüceltmek hedefimizdir.

On dört yıldır yer aldığım Hattat Holding ailesinin bir ferdi olarak, her geçen gün büyüyüp gelişen bir yapı içinde

takım çalışmasını esas alan bir anlayışla birleşerek bizleri her geçen gün daha büyük hedeflere yöneltmektedir. Bu doğrultuda Mâli İşler Müdürlüğü olarak dünkü yöntem ve iş görme alışkanlıklarımızı sorgulayarak çağın gereklerine uygun, yeni yöntemler geliştirmek böylelikle Hattat Holding'i bir dünya markası haline getirmek temel hedeflerimiz arasındadır.

Ata KAR
Muhasebe Müdürü



GÖVDE İŞLEME TEZGAHI



6X6 ÖMTA (ÖZEL MAKSATLI TAKTİK TEKERLEKLİ ARAÇ)

milli tanklarda kullanılmak üzere SSM tarafından istenen 1500 HP motor üretimi bilgi istek dokümanı da hazırladıklarını belirten Dilbaz, Hema Endüstri'nin mevcut yetenekleri ile motor bloğu ve silindir kafası, krank üretimi ve ihracatı yaptığını, işletmeye alınan son teknolojiye haiz yüksek kapasiteli döküm tesisleri ile 1500 HP motor gücüne sahip blokların dökümünü de yapabilecek kapasiteye sahip olacaklarını motor test ve montajı için de alt yapı çalışmalarının devam ettiğini söyledi.

Türkiye'de offset taahhüdü olan firmalarla da alt sistem üretimi için görüşmeler yaptıklarını belirten Serhan Dilbaz, Hema Endüstri'de yüksek ve kaliteli üretim gücünü kullanacaklarını ve offset kapsamında OTO MELARA'ya silah sistemi dişli kutusu

belirtti. Üretilecek araçlarda Hema Endüstri'nin yüksek üretim kapasitesi, otomotiv parçası dizayn ve üretim tecrübesinin kullanılacağını araçların tüm süspansiyon, dişli kutusu, aks aksamalarının Hema Endüstri'de üretileceğini belirten Dilbaz, bu sayede yüksek yerli katkı oranına ulaşacaklarını ve araçlara uzun vadede orijinal yedek parça ile lojistik destek sağlayacağını belirtti.

45 Adetlik Tank Taşıyıcı araç ihalesine de teklif verdiklerini belirten Dilbaz, dünyanın önde gelen kamyon üreticilerinden olan İsveç SCANIA firması ve Türkiye'de Treyler imalatının öncü kuruluşlarından ALTINORDU firmaları ile çalıştıklarını, 70 ton taşıma kapasitesine sahip ve %30 eğim tırmanabilecek bir araç teklif ettiklerini, SCANIA tarafından İsveç'te üretilecek araçlara offset kapsamında kamyon parçası ihracatı için çalışmaların devam ettiğini, HEMA Endüstri'de üretilecek kamyon parçaları ile de Tank Taşıyıcı araçların uzun vadede yedek parça ihtiyacını karşılayacaklarını belirtti.

Yine SSM tarafından teklife çağrı dosyası yayınlanan, Alçak İrtifa Hava Savunma Sistemi için (LLADS) dosyayı alan sistem üreticisi kuruluşlara 8x8 platform teklifi verildiğini, MITÜP kapsamında Türkiye'de üretilecek



SU JETİ TEZGAHI



TANK TAŞIYICI ARAÇ

üretimine başladıklarını, AIRBUS, SIKORSKY, BOEING parçalarının da ofset kapsamında üretimi için de çalışmaların devam ettiğini söyledi.

Sonuç olarak yıllardır Türk otomotiv sanayine orijinal parça imalatçısı, alt sistem üreticisi, Traktör imalatı ve Savunma Sanayi'ne alt sistem üretimi ve ihracatı yapan, büyük enerji yatırımlarına da devam eden, HATTAT Holding bünyesinde HEMA Endüstri'deki üretim ve mühendislik gücünün, Türk Silahlı kuvvetleri için gerekli olan ve SSM tarafından yayınlanan ihalelere ana yüklenici olarak özgün tasarım ve yüksek yerli katkı oranı ile cevap verebileceklerini belirten Dilbaz, Savunma Sanayi konusunda iddialı olarak çalışmaya özgün tasarım yüksek yerli katkı oranı ile araç üretimi çalışmalarına devam edeceklerini belirtti.

Win Fuarı'ndaydık...

26 Şubat - 01 Mart tarihleri arasında, Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Win Fuarı'nda tüm hidrolik sektörü bir araya geldi.

Hattat Otomotiv olarak Hema Endüstri A.Ş. ile ortak katıldığımız fuar, ziyaretçilerin profesyonelliği ve yabancı ziyaretçilerin yoğunluğu açısından oldukça verimli geçti.

İçinde eğitim salonunun da bulunduğu 200 metrekarelik standımızda, hem yurt içi hem de yurt dışından 882 kişi ağırlandı. Profesyonellerden oluşan ziyaretçilerimiz, sergilenen ürünleri yakından inceleme fırsatı buldu.

Döküm gövdeli dişli pompalar, alüminyum gövdeli dişli pompalar, mobil valfler, hidrolik tork motorları, transaxle sistemler, mini güç üniteleri, hidrolik direksiyon üniteleri sergilediğimiz ürünler arasındaydı.

Uzman kadromuz ile katıldığımız Win Fuarı, şirketimizi daha yakından tanımak isteyen ziyaretçilere bilgi sunumu yapabildiğimiz, yalnızca Türkiye'den değil, dünyanın pek çok yerinden müşterilerimizi ağırlayabildiğimiz bir etkinlik oldu.





“Automechanica Fuarı'ndaydık...”

16-19 Nisan 2009 tarihleri arasında, Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Automechanika Fuarı'nda tüm otomotiv yan sanayi sektörü bir araya geldi. Avrasya'nın en büyük fuarlarından biri olan Automechanika Fuarı, beşinci yılında 447 Türk ve 376 yabancı olmak üzere 823 katılımcı firma ağırladı.

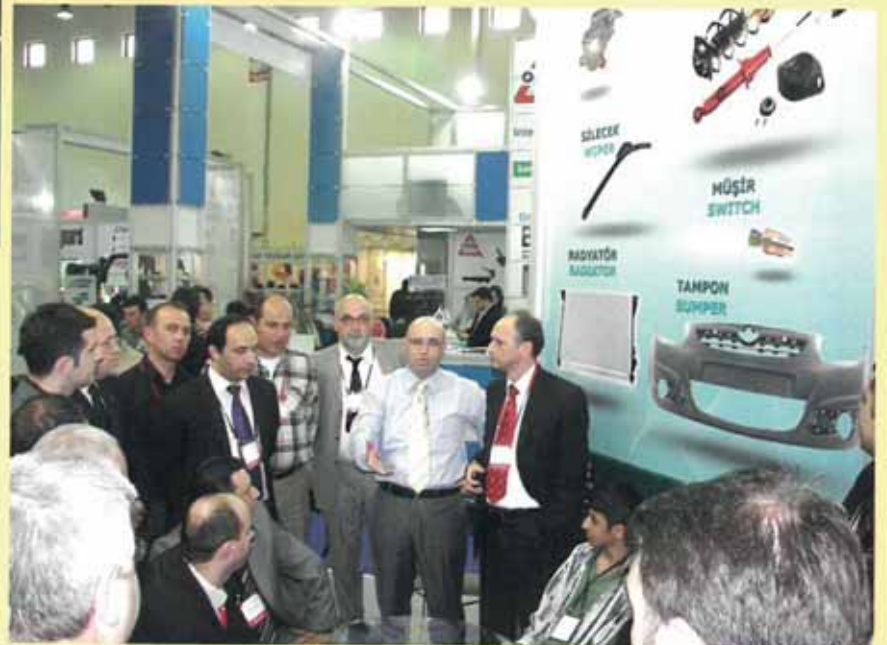


Uluslar arası katılım oranını %38 oranında arttıran ve 32,514 profesyonel ziyaretçi ağırlayarak rekor sayılara ulaşan fuar, şirketimiz için de oldukça verimli geçti. Otomotiv yan sanayi sektörünün lider şirketlerinden olan Hattat Otomotiv, fuarda, yeni ürünlerini mevcut ve potansiyel müşterileri ile paylaşma fırsatı buldu. Hattat Otomotiv standı, gelecek ile ilgili hedef ve projelerin paylaşıldığı, sektörel ve kurumsal gelişmelerin aktarıldığı ve krizden çıkma yollarının tartışıldığı bir platform oldu.

110 metrekarelik standımız, pek çoğu yurt dışından olmak üzere hem mevcut hem de potansiyel müşterilerimize ev sahipliği yaptı. Profesyonellerden oluşan ziyaretçilerimiz, sergilenen ürünleri yakından inceleme fırsatı buldu. Otomobil ve hafif ticari araç grubunda; direksiyonlar ve yedekleri, fren yedekleri, balatalar, radyatörler, tamponlar, müşirler ve debriyajlar, Ağır ticari araç grubunda; direksiyon kutuları, direksiyon pompaları, radyatörler, filtreler, balatalar,

ZF yedek parçaları, pitman kolları, devridaimler, debriyajlar, yağ tankları, rot milleri ve rot başları, Traktör grubunda; pompalar, mekanik setler, krank milleri, direksiyon üniteleri, devridaimler, yakıt otomatikleri sergilediğimiz ürünler arasındaydı.

Uzman kadromuz ile katıldığımız Automechanika Fuarı, yeni ürünlerimizi sunabildiğimiz, bilgi sunumu gerçekleştirebildiğimiz ve dünyanın pek çok yerinden potansiyel müşteriler kazandığımız bir fuar oldu.







**Müessese Müdürü
Sönmez Karadağ;
“Holding olarak bu
krizi azim ve
kararlılıkla kısa süre
içerisinde
aşacağımıza
inanıyorum. Yeter ki
hep beraber
inanalım...”**

aşama kaydederek Holdingleşmiş ve Türkiye'nin 500 sanayici şirketi arasında ilk 100'e girmeyi başarmıştır.

20 yılı aşkın süreden beridir Hattat şirketler grubunda çeşitli görevlerde bulundum. 1988 yılında Hema Endüstri A.Ş. finansman müdürü olarak atandım. O günden bu güne kadar birkaç şirketten ibaret olan grubumuz bugün büyük bir

Hattat şirketler grubu tek sektörde faaliyetlerini sürdürürken bugün Enerji, Otomotiv ve İnşaat sektörlerinde faaliyet göstermeye başlamış ve büyük bir ivme göstermiştir.

Dünyayı etkisi altına alan küresel krizin etkilerini ülkemizde yaşamaktayız. Holding olarak bu krizi azim ve kararlılıkla kısa süre içerisinde aşacağımıza inanıyorum. Yeter ki hep beraber inanalım.

Sönmez Karadağ
Müessese Müdürü

“Hema Endüstri Ayın Çalışanları”



Mesut Kanlıbay
Döküm Fab. Formeni

1980 yılından itibaren gece gündüz demeden Hema Endüstri a.ş. için çalışan, yeni proje ve tezgâhların Devreye alınması konusunda uzman başarılı emektar Formenimizdir.



Davut Özcan
Atölye Bostabaşısı

1982 yılından itibaren şirketimizde çalışmaktadır. Yeni projelerde yaptığı özel dizaynlar ile fabrikalara güç katan ve son olarak çamur pompalarının içlerinin taşlanması sağlayan emektar posta başımızdır.



Şaban Güçlü
Atölye Bostabaşısı

1988 yılından itibaren şirketimizde çalışmaktadır. Fabrikalarda körelen uç ve kesici takımları yaptığı özel çoklu aparatlarla bileyerek maddi olarak şirketimize büyük kazanç sağlamıştır.



İbrahim Yeğen
Ambarlar Sorumlusu

2003 yılında bu yana Hema endüstri a.ş. Ambarlarında yaptığı başarılı çalışmalar ile yer tasarrufu sağlamıştır. Çalışkan, titiz ve disiplinli başarılı sorumlu arkadaşlarımızdandır.



Hasan şanlı
Elektrik elektronik mühendisi

2008 yılında şirketimize katılmıştır. Kısa sürede Hema endüstri a.ş. Tarihinde ilk defa robotları devreye alan ve yaygınlaşmasını sağlayan mühendisimizdir. Gücünü şirketimiz için harcamaya devam etmektedir.



Erdoğan Gündoğdu
Teknik Müd. Konsrütör Ressam

2000 yılında şirketimize katılmıştır. Pompa fab. Burç makinesini dizayn ederek tezgâh şirketimizde toplanmış, burç imalatını gerçekleştirmiştir. Özverili, çalışkan ve disiplini ön planda tutmaktadır.



Lütfi Macar
Trw Fabrikası Operatörü

2000 yılında şirketimize katılmıştır. İş güvenliği kurallarına tam uyarak iş güvenliği malzemelerini sürekli kullanarak diğer arkadaşlarımıza örnek bir çalışanımızdır.

İŞTE O ANLAR



“Enerji Grubu Çalışanlarımızın Şirket Hakkındaki Görüş ve Önerileri”



İki yılı aşkın bir süredir Hattat Holding bünyesinde çalışmaktayım. Bu süreçte, şirketimizin kurumsallaşma yolunda yaptığı yatırımların gelişim sürecimizi olumlu yönde etkileyeceğine inanıyorum.

açısından yeni olanaklar sağlayan ve küresel kriz ortamında dahi yatırımlara devam eden şirketimizin birlik ve beraberlik duygusuna daha çok ihtiyaç duyduğu bu dönemlerde, kalite ve güven veren Hattat Holding bünyesinde çalışmanın ayrıcalığını yaşadığıma inanıyorum.

VEDAT SARIOZ
MUHASEBE



Türkiye’de yeraltı kömür madenciliği sektöründe bugüne kadar gerçekleştirilecek en büyük projelerden biri olan Amasra Yeraltı Kömür İşletme Projesinde bulunmaktan dolayı mutluluk duyuyorum.

bugünlerde Amasra kömür projesinin ne kadar önemli olduğu ise aşikar olmakla beraber, bölgede oluşturacağı istihdam ile sayılı projelerden biri olacaktır. geçiren Sn. Mehmet HATTAT’a teşekkür ederim.

AHMET DEMİROK
MADEN MÜHENDİSİ



2, 5 yıldır HEMA Endüstri Amasra bölgesinde çalışmaktayım. Şirketimiz tarafından bu bölgede yapılan yatırımların ne kadar değerli ve büyük yatırımlar olduğunun bilincini ve heyecanını taşıyarak böyle bir proje içerisinde yer almaktan ve HATTAT HOLDİNG bünyesinde çalışmaktan gurur duymaktayım.

Yavuz Şahbaz KAYA
TOPOGRAF



Şirketimizin enerji yatırımlarını düşündüğümüzde, gerek ülkemize gerekse yatırım yapılan bölgeye vereceği kazanımların ve zamanla gözle de gördüğümüz değişimlerin projenin ilerlemesi ile birlikte herkese aynı heyecanı verdiğini düşünüyorum. Farklı özelliklere ve uzmanlıklara sahip kişilerden oluşan bir takım çalışmasıyla, alışlagelmiş çalışma koşullarının değiştiği, yeni şartlara uyum sağlamamızın gerektiği durumlarda, her türlü beklenmedik problemlerle uğraşmak zorunda kaldığımızda hepimizin aklımıza gelenler aynı duygular olmaktadır. Biran önce elbirliği ile bu büyük projenin hayata geçebilmesi için var gücümüz ile çalışarak, projenin başarıya ulaşması için gerekli çabayı sarf etmeliyiz.

Bizler satınalma grubu olarak projenin gerek duyduğu demirbaş ve sarf malzemeleri kalite, zaman ve fiyat uygunluğu gibi şirketimiz çıkarlarına ve gereklerine göre en uygun şartlarda temin ederek bu büyük projenin en sağlıklı biçimde devamını sağlamak için elimizden ne geliyorsa yapmaktayız ve yapmaya devam edeceğiz.

Eray KÖKSOY
Enerji Grubu Satınalma Sorumlusu



2008 yılında Batı Karadeniz Enerji Üssü Projesinde kuyu işçisi olarak işe başladım.. İşyerinde arkadaşarımla ve amirlerimizle olsun, ilişkilerimiz çok iyi. Hema Endüstri A.Ş. bölgedeki insanların ekmek kapısı, her şeyi. Bölgemizde Hema Endüstri A.Ş'nin başarılı çalışmaları ile bizler ve bizden sonraki nesiller ile bu projede görev alacak olmasından dolayı Mehmet Hattat ve ailesine minnettarız.

Ahmet TUNAY



Hattat inşaat bünyesinde 1999 tarihinde merkez ofis'te ofis boy olarak çalışmaya başladım.2006 yılında Bartın Amasra enerji grubu kadrosuna dâhil oldum. Mehmet hattat bey'in Bartın'a yatırım yapması dolayısıyla çok sevindim ve tayinimi buraya istedim. Bartın da böyle bir iş imkânı sağlayan Mehmet Bey ve ailesine sonsuz teşekkürler ederim.

ALİM DELİHALİLOĞLU



Hattat Holding bünyesine 2005 yılında Hattat Tarım Makineleri A.Ş bünyesinde ambar sorumlusu başladım. Daha sonra Türkiye'nin en büyük enerji projesinde yer almak için memleketim olan Bartın'da kurulan Hema Enerji A.Ş kadrosuna ambar sorumlusu olarak dâhil oldum. Mehmet hattat bey'in Bartın bölgesinde yaptığı bu olağanüstü yatırımı görünce hayretler içinde kaldım. Bir Hattat Holding çalışanı olarak şirketimden ülkem ve milletim için böyle bir yatırımı yapmaya başladığı için bir kez daha gurur duydum. İşsizliğin tavan yapmış olduğu bir bölgede böyle yatırımı yaparak istihdamı sağlayan ve gençleri göçten kurtaran hattat holding ve Mehmet Hattat bey'e bir Bartınlı olarak teşekkür etsek az gelir. Daha çok yolumuz olduğunu bilmeliyiz ve ona göre tasarruf tedbirlerini hiçe saymadan makine ve teçhizatlarımızı düzgün ve bakımlı kullanmalıyız çünkü daha yolun başındayız.

MEFTUN CAN



2005 tarihinden bugüne kadar Hema Endüstri A.Ş' de vinç operatörü ve şoför olarak çalışmaktayım. İş yerimizden ve amirlerimizden çok memnunum. Biz Hema Endüstri A.Ş şoförleri olarak, şirketimizin araçlarını düzenli ve titiz kullanmaya özen gösteriyoruz. Holding bünyesinde çalışan tüm şoför arkadaşlarımızın da aynı düzen ve özveri içinde çalışmalarını temenni eder, tüm çalışanlara başarılar dilerim.

Ersin ZOR



ARİF DEMİRCİOĞLU

2006 yılından bugüne kadar şoför olarak çalışmaktayım. Türkiye'nin En Büyük Maden Projesinde görev aldığım ilk günden bugüne kadar, şirketimizin tüm araçlarını kendi aracım gibi kullandın, kullanmaya da devam ediyorum. Son zamanlarda yaşanan krize rağmen, bölgemizde birçok kişi işsiz kalmasına rağmen, bizleri bu göreve layık gören başta Sayın Mehmet hattat ve müdürlerimize teşekkür ederim. Herkesin şunu çok iyi bilmesini isterim. Yaşanan krize rağmen Amasra ilçesinde işsizliğin ve göçün önlenmesinde tek çare " Hema Endüstri A.Ş" olacaktır.



Kasım, Aralık, Ocak, Şubat, Mart Ayları Doğum Raporu

Bebekler, dünyadaki en güzel hediye ve hayatın anlamını daha iyi hissettiren en değerli varlıklarımız...

Hattat Holding olarak genç çiftlerimizi kutluyor, bebeklerin sağlıklı bir şekilde büyümelerini temenni ediyor, çiftlerimize ömür boyu huzur ve mutluluk diliyoruz...

ADI SOYADI	CİNSİYETİ	D. TARİHİ	İŞYERİ ÜNVANI
Mustafa Yavuz	Erkek	15.04.2009	Kurumsal İletişim Departmanı Yetkilisi
Erdal Deniz	Erkek	23.01.2009	Yalın Altı Sigma Sorumlusu
Fatih Servi	Kız	14.02.2009	Bilgi İşlem Sistem Mühendisi
Güliden Davulcu	Erkek	15.01.2009	Satış Destek Uzmanı
A.Duran Çapanoğlu	Erkek	20.02.2009	Dış Ticaret Müdürü
Erkan Bostan	Erkek	24.11.2008	Planlama Sorumlusu
Arif Demircioğlu	Kız	09.02.2009	Şöför
Volkan Pamuk	Erkek	17.03.2009	Muhasebe Elemanı



Kasım, Aralık, Ocak, Şubat, Mart Ayları Evlenme Raporu

Evlilik birbirlerini seven ve hayatı iyi günde, kötü günde, sevgi ve saygı çerçevesinde mutlu bir şekilde olmasını sağlayan kutsal bir müessesedir.

Hattat Holding olarak yeni evlenen çiftlerimizi kutluyor, hayatı iyi günde kötü günde, sevgi ve saygı çerçevesi içinde geçirmelerini diliyoruz...

ADI SOYADI	EŞİNİN ADI	E. TARİHİ
Kadir Sanır	Pınar Çağlayan	03.12.2008
Kenan Kahraman	Bahar Kahraman	30.01.2009
Ahmet Duran Çapanoğlu	Hatice Çapanoğlu	13.11.2008
Serkan Özer	Buket Başak	18.10.2008
Hakan Koç	Pınar Koç	02.03.2009

Pamukkale Travertenleri

Traverten çok yönlü, çeşitli nedenlere ve ortamlara bağlı, kimyasal reaksiyon sonucu çökeltme ile oluşan bir kayadır. Pamukkale termal kaynağını meydana getiren jeolojik olaylar geniş bir bölgeyi etkilemiştir. Bu bölgede sıcaklıkları 35-100 C arasında değişen 17 sıcak su alanı bulunmaktadır. Pamukkale termal kaynağı, bölgesel potansiyel içindeki bir ünitedir. Kaynak, antik dönemlerden beri kullanılmaktadır. Termal su kaynaktan çıktıktan sonra 320m uzunluğunda bir kanal ile traverten başına gelmekte ve buradan, 60-70m.lik kısmi çökeltmenin olduğu traverten katlarına dökülmekte ve ortalama 240-300m. yol kat etmektedir.

Kaynaktan çıkan 35.6 Co sıcaklığında, içinde yüksek miktarda Kalsiyum Hidro Karbonat bulunan suyun havadaki oksijen ile olan teması sırasında Karbondioksit ve Karbon monoksit uçarak, kalsiyum karbonat çökeltmekte ve traverten oluşumuna sebep olmaktadır. Çökelti ilk etapta jel halindedir. Reaksiyon kimyasal olarak; $\text{Ca}(\text{HCO}_3)_2 + \text{O}_2 \rightarrow \text{CaCO}_3 + \text{CO}_2 + \text{H}_2\text{O}$ şeklindedir. Katkat havuzcuklarında ve katkat şeddelerinde, çökeltmekte olan kalsiyum karbonat, başlangıçta yumuşak bir jel halindedir.



Zaman içinde sertleşmekte ve traverten olmaktadır. Ancak ziyaretçiler tarafından katkatlar üzerinde gezilmesi ve oynanması, henüz yumuşak haldeki kalsiyum karbonatların ezilmesine, dağılmasına neden olmaktadır.

Travertenlere termal su kontrollü olarak belirli bir program dahilinde verilmektedir. Fazla miktarda ve uzun süre aynı yere akıtılan su yosunlaşmaya ve dolayısıyla travertenlerde hoş olmayan kirliliğe sebep olmaktadır. Beyazlığın oluşumunda, hava şartları, ısı kaybı, süre etkilidir. Çökeltme, termal sudaki karbondioksitin havadaki karbondioksit dengeye gelinceye kadar devam etmektedir.



Yerinde yapılan analizlerde, kaynak başındaki suyun karbondioksit miktarı ortalama 725mg/l iken, suyun travertenleri terk ettiğinde bu miktar 145mg/l'e düşmektedir. Keza kalsiyum bikarbonat da benzer şekilde



1200 mg/l'den 400 mg/l'e düşmektedir. Keza Ca 576/8mg/l'e düşmektedir. Bu analiz sonucuna göre, 1lt. sudan traverten üzerine 499.9mg. CaCO_3 çökeltmektedir. Bu miktar 1 l/sn. su için günde 43191g. Çökeltme demektir. Ortalama yoğunluğu 1.48g/cm³ alan kaplar. Suyun ortalama debisi 466.21/sn. olduğuna göre 13584m² alan beyazlatılabilecektir. Pratikte bu şartları yerine getirmek güçtür. Ancak bu teorik yaklaşıma göre yılda 1mm. kalınlığında 4.9km² alan beyazlatılabilir.



23 NİSAN ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMI

Geçtiğimiz günlerde 23 Nisan'ı coşku içerisinde kutladık. Hattat Holding olarak 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınızı kutluyor. Bu vesile ile ulu önder Atatürk'ü birkez daha saygı ile anıyoruz.

23 Nisan 1920, Türk milletinin iradesini temsil eden Birinci Büyük Millet Meclisi'nin açıldığı ve Türk halkının egemenliğini ilân ettiği tarihtir.

Atatürk, 23 Nisan 1924'te '23 Nisan' gününün bayram olarak kutlanmasına karar vermiştir. Bu tarihten 5 yıl sonra 23 Nisan 1929'da Atatürk bu bayramı çocuklara armağan etmiştir ve 23 Nisan ilk defa 1929 yılında Çocuk Bayramı olarak da kutlanmaya başlanmıştır. 1979'da, yine ilk olarak altı ülkenin katılımıyla uluslararası boyuta taşıdığımız bu milli bayramımıza, ortalama olarak her yıl kırkın üzerinde ülkeden gelen ve Türk çocuklarının misafiri olan yabancı ülke çocukları da katılmaktadır. Dünya'da çocuklarına bayram hediye eden ve bu bayramı bütün dünya ile paylaşan ilk ve tek ülke Türkiye'dir.

Türk milletinin gönlünde, onun bağımsızlığının sarsılmaz ifadesi olarak en önemli yeri işgal eden 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, her yıl yurdumuzda ve yurtdışındaki temsilciliklerimizde, bütün kurumlarımızda, okullarımızda ve her evde çeşitli etkinliklerle kutlanarak milli birliğimizin kenetlenmiş ifadesini temsil etmektedir.

Büyük önder Atatürk'ün düşüncesinde çocuklar, milletin geleceğidir. Onlara duyduğu sarsılmaz güvenin ve büyük sevginin ifadesi olarak, milli bayramımız olan 23 Nisanlar'ı çocuklara armağan etmiştir. Tarihimizin gurur dolu sayfalarının yeni nesillerce öğrenilmesi ve Türk Devleti'nin devamını emanet edeceğimiz yeni Cumhuriyet bekçilerinin bu bilinçle yetişmesi amacıyla 23 Nisanlar, önemli birer vesiledir.

Milletimize ve bütün çocuklara kutlu olsun.

Atatürk diyor ki:

"Bütün cihan bilmelidir ki artık bu devletin ve bu milletin başında hiçbir kuvvet yoktur, hiçbir makam yoktur. Yalnız bir kuvvet vardır. O da millî egemenliktir. Yalnız bir makam vardır. O da milletin kalbi, vicdanı ve mevcudiyetidir."



PANORAMIK
RESTAURANT



İÇ BAHÇE



TERAS
HAVUZU



SAGLIK
MERKEZİ



KONFERANS
SALONU

Alışılmadık silüetiyle, 2010'da İstanbul'a kapılarını açacak olan Diamond Of İstanbul; 5 yıldızlı otel, residence, a tipi ofis, 1500 kişilik konferans salonu, alışveriş merkezi ve doğal yaşam alanlarıyla günümüzün modern yapılanmasına Bambaşka bir anlam kazandırıyor. Dünyanın son yıllarda kullandığı 'Akıllı Bina' deyimi Diamond Of İstanbul'u tasvir etmekte yetersiz kalıyor. Diamond Of İstanbul yeryüzünde insanoğlu tarafından geliştirilmiş en son teknolojiyle donatılacağı gibi, müşterilerine en mükemmel servisi vermeyi misyon edilen Yaşayan bir bina olacak.

KONUT

Her şey rahatınız için size özel olarak tasarlandı... Concierge, resepsiyon, catering, araba kiralama hizmeti, çocuk bakım ünitesi ve görevli hizmetleri Diamond güvencesi ve kalitesiyle buluşarak 21. yüzyılın exclusive yaşam tasarısı olarak hazırlandı...

OTEL

Güzellik ve rahatlığın lüksle buluştuğu nokta... İçeri girdiğiniz anda hissedeceğiniz 5 yıldızlı servis kalitesi sizi evinizde hissettirmek için tasarlandı. 4200 m2'lik yaşam alanı ve 1500 kişilik konferans kompleksiyle Diamond of İstanbul, size unutamayacağınız bir konaklama sunuyor.

OFİS

Siz işinizin başındayken ayrıntıları bize bırakın... Kullanıma hazır telefon - internet bağlantısı, a / c sistem Diamond kalitesiyle birleşti ve ihtiyacınız olan her şeyi ayağınıza kadar getirdi. A kalite ofis alanlarında rahatlığımız bizim için her şeyden önce gelir.

ALIŞVERİŞ MERKEZİ

Şehirdeki en iyi alışveriş deneyimini Diamond'da yaşayın... Yerli ve yabancı markaların mükemmel uyumunu sergileyen mağazacılık anlayışı, sinemalar, eğlence kompleksleri ve her damak tadına hitap etmeyi amaçlayan restaurantlar her yaşta kalite ve orijinallliği arayan insanların ortak beğenilerine sunuldu. Diamond'da alışveriş yaşam stilinizi yansıtır.



DIAMOND OF ISTANBUL