

HATTAT HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ DERGİSİDİR DÖRT AYDA BİR YAYINLANIR
w w w . h a t t a t . c o m . t r

ŞUBAT 2007 **3** SAYI

Maliye Bakanı Sayın Kemal Unakıtan Sismik Araştırma Gemimizi Karadeniz'e uğurladı;

"Enerji Bakanımız bugün bu açılışa gelemeyeceğini belirtti. Bu işte çok para var. Bu konu doğal olarak maliyeyi ilgilendirdiği için Maliye Bakanı olarak ben geldim ve bu açılışı ben yapıyorum!"



"Haydi Rastgele!"



Kuzey Avrupa
Ülkelerine
Transmisyon
İhracatı
Yapıyoruz!



HATTAT HOLDİNG
Batı Karadeniz'de Metan Gazı Arıyor

Yalın Altı Sigma Ödülleri Sahiplerini Buldu..

HAATTAT

TARIM MAKİNALARI SAN. ve TİC. A.Ş.

VALTRA





DÜNYAYI
ÇEKER! ✓



20



8

Hema'da Yönetim Sistemi ve Felsefesi Mete Özer	7
Enerji Grubu Projeleri	8-9
Yalın Altı Sigma Yolunda	10-13
Tranaxle Fabrikası Hizmete Girdi	14
Çiftçiler ile El Ele	15
HEMA Fuarlarda	16-17
Satışta Yeni Yaklaşımlar Nesrin Özgüler	18
Pazar Stratejileri Ertuğrul Yanıt	19
Perspektifler ve İdealler	20
Yenilikçilik, Yaratıcılık ve Kurum Kültürü Semih Küçükakın	21
Doğum ve Evlilik Raporları	22-23
Hema Otomotiv Sistemleri İbrahim Durmuş	24
Hema Hidrolik Sistemleri Eylem Çalışır	25
2007 Yılı Hedefleri Hüseyin Taşkın	26
1982 Hattat Makina - 1996 Hattat Otomotiv Güneş Tuncer	27
Direksiyonda Hedef 2.000.000 Adet İskender Ulusay	28
Tango Gecesi	29
Hema Yeni Yıl Eğlencesi	30
Kültür / Sanat - Topkapı Sarayı	31



14



29

HATTAT
HOLDİNG KARAELMASLAR A.Ş.

HATTAT
DIŞ TİCARET A.Ş.

HATTAT
SİGORTA ARACILIĞI A.Ş.

HATTAT
İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HATTAT
OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş.

HATTAT
TARIM MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



HEMA TRW

Otomotiv Direksiyon Sistemleri A.Ş.

Otomobil Hidrolik ve Mekanik Direksiyon Üretimi



Organize Sanayi Bölgesi
59501 Çerkezköy / Tekirdağ
Tel : +90.282.758 10 40 (Phx)
Faks: +90.282.758 10 73

www.hattat.com.tr



20



8

Hema'da Yönetim Sistemi ve Felsefesi Mete Özer	7
Enerji Grubu Projeleri	8-9
Yalın Altı Sigma Yolunda	10-13
Tranaxle Fabrikası Hizmete Girdi	14
Çiftçiler ile El Ele	15
HEMA Fuarlarda	16-17
Satışta Yeni Yaklaşımlar Nesrin Özgüler	18
Pazar Stratejileri Ertuğrul Yanıt	19
Perspertifler ve İdealler	20
Yenilikçilik, Yaratıcılık ve Kurum Kültürü Semih Küçükakın	21
Doğum ve Evlilik Raporları	22-23
Hema Otomotiv Sistemleri İbrahim Durmuş	24
Hema Hidrolik Sistemleri Eylem Çalışır	25
2007 Yılı Hedefleri Hüseyin Taşkın	26
1982 Hattat Makina - 1996 Hattat Otomotiv Güneş Tuncer	27
Direksiyonda Hedef 2.000.000 Adet İskender Ulusay	28
Tango Gecesi	29
Hema Yeni Yıl Eğlencesi	30
Kültür / Sanat - Topkapı Sarayı	31



14



29

HATTAT
HOLDİNG KARAELMASLAR A.Ş.

HATTAT
DIŞ TİCARET A.Ş.

HATTAT
SİGORTA ARACILIĞI A.Ş.

HATTAT
İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HATTAT
OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş.

HATTAT
TARIM MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HEMA ENDÜSTRİ'DE YÖNETİM SİSTEMİ VE FELSEFESİ..

En değerli varlık eğitilmiş,
nitelikli insandır. İnsan odaklı
yönetime geçilmeden
hiçbir teknik
işe yaramaz..

1990 yılında Hema Endüstri'de işe başladığımda müşterileri memnuniyeti için kalite kontrole önem verilmekte idi.

Kalite kontrol edilmez, kalite üretilir düşüncesi ile 'Kalite Güvence Sistemi'ne geçtik.

Kalite Güvence Sisteminin üretimin dışındaki prosesleri de kapsamaya düşüncesi ile 'Toplam Kalite Yönetimi'ne (prosesler ile yönetim) geçtik.

Toplam Kalite Yönetimindeki prosesleri komple değiştirme yerine prosesleri sürekli iyileştirme düşüncesi ile KAIZEN uygulamasına geçtik.

Prosesleri sürekli iyileştirmede (KAIZEN) proseslerin içindeki değişkenleri kontrol etme, değişkenleri azaltmak için hislere değil, verilere dayalı karar verme düşüncesi ile 'ALTI SIGMA' Yönetim Sistemine geçtik.

Şu an işe; her şeyin altında insan ve insan düşüncesi olduğundan "Düşüncede Kalite" ortaya çıktı. Bu da insanı ön plana çıkardı. İnsanları alışkanlıklarından kurtarıp, yaptığı işleri neden öyle yaptığını sorgulama alışkanlıklarının eğitimle kazandırılmasını sağlamaktayız.

İnsana önem verme, her düzeyde çalışanın hizmet sunarken kullandığı kişisel beceri ve yeteneklerini en mükemmel seviyeye çıkarmada kişileri cesaretlendirmektedir.

Sorunların temelinde insan yatmaktadır. İnsanı düzeltirsek sorunları da düzeltmiş oluruz. İnsan nasıl düzeltilir?

En değerli varlık eğitilmiş, nitelikli insandır. İnsan odaklı yönetime geçilmeden hiçbir teknik işe yaramaz.

Çalışanların zihinsel faaliyetlerinden yararlanmak, yani işi yapanın yetenek ve bilgilerinden yararlanmak.

İnsanların sorunun bir parçası olacağına, çözümün bir parçası olmalarını sağlamak için eğitimi ön plana aldık.

Kurmuş olduğumuz Çıraklık Okulunu her yıl geliştirerek nitelikli insan kaynağı yaratma çalışmalarımız sürdürülmektedir.

Mete Özer



Hattat Holding şirketlerinin halihazırda çeşitli büyük projeleri vardır. Bunlardan bazıları; yeraltı kömür madenleri, kok ve yan ürün fabrikası, kömür ateşli elektrik santrali, metan gazı arama ve üretmedir. Projeler için yapılacak toplam yatırımın 2 milyar \$ civarında olacağı tahmin edilmektedir. Aşağıda, bu projelerin kısa açıklamaları bulunmaktadır.

AMASRA YERALTI KÖMÜR MADENİ PROJESİ

250 milyon USD yatırım değeriyle, 5 milyon ton üretim kapasitesi ve 500 milyon ton muhtemel rezervle, Türkiye'de madencilik sektöründe bugüne kadar gerçekleştirilecek en büyük tamamlanmalı projedir. Elektrik enerjisi baz alınarak satışlar hesaplandığında, yıllık satışların 1.5 milyar USD olacağı tahmin edilmektedir.

Zonguldak bölgesinden çıkarılacak olan kömür, uluslararası ölçeklerde, çevreye en az zarar veren ve çok yüksek kalori değerine sahiptir. Bu projeden sağlanacak istihdamın 5000 kişiye ulaşması tahmin edilmektedir.

AMASRA KÖMÜR ATEŞLİ ELEKTRİK SANTRALİ PROJESİ

Yatırım tutarının 500 milyon USD, yıllık cironun da 400 milyon USD olacağı tahmin edilmektedir. Projenin resmi ruhsatı alınmıştır.

KOK FABRİKASI PROJESİ

Bu proje kapsamında, yıllık 1 milyon ton kapasiteli entegre kok fabrikası kurulması planlanmaktadır. Bu proje aynı zamanda; kok gazı, benzol, naftalin, amonyum sülfat, zift vs. gibi yan ürünlerin üretimini kapsamaktadır.

METAN GAZI PROJESİ

Zonguldak bölgesinde Ereğli ve Cide arasında kalan ve 3800km² karada, 3000 km² denizde bulunan iki adet ruhsatımızda kömür menşeli (CBM) metan gazı arama ve üretimi için TTK'nın açmış olduğu ihale Hema tarafından kazanılmıştır. İşletme hakkının sadece Hema'ya ait olduğu bu bölgede 600 milyar m³ metan gazı olduğu tahmin edilmektedir.

Bu proje, sahadan lümi metan gazı üretimi tamamlanıncaya kadar devam edecektir. Sondaj çalışmaları 30 Kasım 2006 tarihinde başlamış bulunmaktadır. İlk iki sene arama, bunu takip eden 15 sene işletme aşaması olacaktır ve bu üretim süresini 10 yıllık dönemlerle uzatma hakkımız bulunmaktadır.



Ruhsatlarımızın deniz altında kalan kısmı için özel olarak deniz sismik etütü ve daha sonra da bu bilgilere uygun deniz sondajı planlanmaktadır. 4 senelik ilk yatırım dönemi için, başlangıç yatırımının 200 milyon USD civarında olması beklenmektedir.

PETROL VE DOĞALGAZ PROJESİ

Bu proje için ön çalışmalar tamamlanmış ve Batı Karadeniz bölgesinde yedi adet deniz arama ruhsatı çerçevesinde Toreador Resources Corporation (Dallas) firması ile %50 ortaklık paylı petrol ve doğalgaz arama-üretim ortaklığı kurulmuştur. Bu ruhsat bölgelerinde Eylül - Ekim 2006 döneminde yüksek çözünürlü 2 boyutlu detay sismik etüt tamamlanmıştır.

Sismik kayıtların işlemi ve değerlendirilmesi halen İngiltere ve Amerika'da devam etmektedir. Ruhsatlarımızda, 2007 yılında asgari iki adet sondaj yapılması amacıyla Romen GSP şirketi ile Prometeu deniz sondaj kulesinin (Jack-up) kiralanması için anlaşma imzalanmıştır.

BAŞKENT ELEKTRİK DAĞITIM A.Ş. ÖZELLEŞTİRİLMESİ

Elektrik dağıtım bölgesi, Batı İç Anadolu'da bulunan 7 ili kapsamaktadır. Bunlardan biri Türkiye'nin başkenti ve ikinci büyük şehri Ankara'dır. Bölge, 60,121 km² yüzölçümü ile ülkenin %7.7'sini oluşturmaktadır. 2002-2005 yılları arasında Başkent elektrik satışları, yıllık ortalama %7.5 artışla 6,480 GWh'dan 8,041 GWh'a çıkmıştır. 2005 yılında elde edilen 8,041 GWh'lık satış TEDAŞ'ın 93,146 GWh'lık toplam satışının %9'unu oluşturmaktadır.

Hema ileride daha da karlı olacağı düşünülen Başkent Elektrik Dağıtım A.Ş.'nin özelleştirilmesi ihalesine teklif vermiştir.





Hattat Holding
Murahhas Azası
Sayın Halil Beyenal
Altı Sigma Ödüllerinde
yaptığı konuşmasında
Altı Sigma sisteminin çalışanların
da sıkı çalışma ve gayretleriyle
gelecek zaman içinde
daha da gelişeceğini belirtti
ve bu başarıların devamını
temenni etti.

HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. 6 SİGMA





Hattat Holding
Yönetim Kurulu Üyesi
Sayın İbrahim Hattat,
Altı Sigma Ödüllerinde
başarılı olan çalışanları
tebrik ederek ödülleri verdi.

Bu sistemin güzel bir şekilde
işlediğini ve şirketin hem zamandan
hem de iş gücünden en iyi şekilde
yararlanarak performans ve
kalitenin arttığına dikkat çekti

YOLUNDA HIZLA İLERLİYOR!



ÖNERİ SİSTEMİ ÖDÜLLERİ

3. Dönem (Temmuz – Ağustos – Eylül) Öneri kabul Listesi

ENVER GÜNEŞLİ	KRANK	Taşıma tezgahlarında kullanmayan bitiş taş çap ölçülerinin düşürülmesi
SAMİ KIZILCIKLI	KRANK	PSEL Krank hatında flanş indüksiyon op. da adaptör flanşın iptal edilip firdöndünün krank pedini çevirerek hareket ettirmesi
AHMET TAYFUR ŞEKERCİ	KRANK	Taşıma tezgahlarında emniyet sisteminin olmamasından taş kırılmaları
CANER ALBAYRAK	KRANK	Kran Fab. CEMB op270 Balane tezgahında sıkmaların altları menteşe sbi üstleri mandallı aparat ile yapılması
MUSTAFA YILMAZ	LİFT	HK546313 Op30 kapak işlemesi yapılacak aparat ile iki operasyonda yapılan ayar dönüşümü tek op. da yapılacaktır.
CAN ÖZMAN	DİŞLİ	Otosan avare dişlilerinde iki operasyonda işlenen boyalarını tek operasyonda yapılması
MURAT ÖZDEMİR	DİŞLİ	Dişli Fabrikası İndüksiyon tezgahında farklı parçaların işlenmesi için fazla olan endüksiyon ayar zamanlarının kısaltılması
VOLKAN ÇETİNKAYA	LİFT	30/35 ve 20/25 liflerin iki operasyonda yapılan Kol ayarı ve yük testinin tek op. indirgenmesi
SERKAN BERİKPAK	LİFT	İki ayrı şablon kullanılarak yapılan LS sürgüsü ve 20-25 / 30-35 pistonların tek bir şablon ile taşlanması
EROL ESER	KALİTE	Tezgahlarda kullanılan havalı tampon masterların sökme takma işlemi yerine hava musluğu yapılarak sökme takma operasyonlarının kaldırılması
MESUT SIKI	DİREKSİYON	Direksiyon gövdelerinin referans deliklerinin işlenmesi çok millî Pollard tezgahında yapılacak aparat ile kafanın değiştirilmemesi hakkında

TOPLAM TASARRUF 140.000 YTL

PERFORMANS ÖDÜLLERİ - Temmuz / Ağustos / Eylül

NEDRET ELMACI	MOTOR BLOĞU	İş bilinci ve disiplininin yüksek olması
İSMAİL PEKTAŞ	POMPA FAB.	Yeni sanayi parçalarının içeriye alınmasında göstirdiği performans
ERKİN TEZCAN	BAKIM MD.	İşleri zamanında ve doğru bir şekilde yapması, işe olan özveri
ÖMER YERBAŞAN	LİFT FAB.	Gelişime açık biri olması, yenilikleri benimsemesi direnç göstermemesi, kalite bilincinin yüksek olması.
MEHMET AHILGAN	DİREKSİYON FAB.	İş ahlakı ve iş kültürünü en iyi bir şekilde yeni iş arkadaşlarına yansıtmayı, müşteri memnuniyetine son derece önem vermesi
YÜKSEL KESİCİ	VALF FAB.	Tezgah temizlik ve bakımlarına dikkat etmesi, alt ve üstlerine olan saygılı davranışları
MELİHMET EMİN CAN	DİŞLİ FAB.	Kaliteden ödün vermemesi, bir işi ilk seferde doğru yapması
MURAT TURAN	AMBAR	Çok yönlü olarak kullanılabilen bir personel olması, yeniliğe açık olması, kalite bilincini çok iyi bilmesi
NİDA KULA	YARD. İŞT.	Fabrika içi yerleşimleri ve tezgah taşınmalarında göstermiş olduğu özveri, ekip içinde lider ruhlu olarak kabul edilmesi
CIHAN YAMAN	KRANK FAB.	İş bilincinin yüksek olması, disiplinli çalışma, kalite bilincinin yüksek olması, yeniliklere açık olması
ERSİN MENEKŞE	DİŞLİ FAB.	Ölçme konusunda olan bilgi ve deneyimini çalışma arkadaşlarına aktarması, transmisyon projesinin devreye alınmasında olan üstün gayreti, kalite bilincinin yüksek olması, işleri zamanında ve doğru yapması.
OSMAN YAVAŞ	FREN FAB.	D200 numunelerin devreye alınmasındaki performansı, işini sahiplenmesi, Müşteri memnuniyetine önem vermesi
KAMİL GÜNAYDIN	TRW OTO.	Yeni ürünleri devreye almada olan başarı ve özverisi, işleri doğru zamanda ve hatasız yapması. Çevresinde olan arkadaşlarına örnek olması, kalite bilincinin yüksek olması
HÜSEYİN BULAT HAKAN KARAKAŞ AYHAN TEKMCİ GÜNAY FERHATOĞLU	İNGİLTERE DÖKÜM FABRİKASI SÖKÜM EKİBİ	"İngiltere'den bünyemize yeni kattığımız dökümhanenin sökölmesinde gösterdikleri yüksek performans"
TUNCAY AYDEMİR	HATTAT TARIM	İşletme içinde çok yönlü olarak kullanılan birisi olması, verilen işleri doğru zamanda ve eksiksiz yapması, kalite bilincinin yüksek olması
İLKER ÇELİK	HATTAT TARIM	Verilen işleri doğru zamanda ve eksiksiz yapması, kalite bilincinin yüksek olması, işini sahiplenmesi

Temizlik Çevre Düzeni Ödül Listesi

BEYİULLAH KURUCAN	DIREKSİYON FAR.	Çevre temizliğine dikkat etme, tezgah bakımına özen göstermesi, ölçüm aletlerinin bakımı, kişisel koruyucuları etkin kullanma
ERCAN BIGA	DIŞI I FAR	Çevre temizliğine dikkat etme, tezgah bakımına özen göstermesi, ölçüm aletlerinin bakımı, kişisel koruyucuları etkin kullanma

Bunun yanında şirketimizde projelerini tamamlayıp Kara Kuşak olmaya hak kazanmış 4 çalışanımız sertifika ve ödülleri almışlardır. Bu kişiler;

- * Eylem Çalışır - Hidrolik Sistemler Fb. Müdürü
- * Erdal Deniz - Yalın Altı Sigma Sorumlusu
- * Remzi Valan - Elüd ve Yatırımlar Sorumlusu
- * Mehmet Şen - Boyahane Sorumlusu

Öneri Sistemi ve Yalın Altı Sigma Sertifikasyon töreninde açılış konuşmasını yapan Homa Endüstri A.Ş. Genel Müdürü Sayın Çetin Çılakoğlu şunları söylemiştir;

Rekabet gücümüzü arttırmak ve küreselleşen ekonomimizde ayakta kalabilmek için sürekli iyileşmemiz sürekli gelişmemiz gerekiyor, bu da çevre bilinci ile hareket eden çevresine, tezgahına bakan ve çalıştığı yeri yuvası gibi gören ve kaynaklarımızı en etkin bir şekilde kullanan çalışanlarımız ile mümkündür. Bunun için çalışanlarımızın bedensel katkısının yanı sıra zihinsel katkısının da önemi büyüktür, bunu sağlayacak araçlarımızdan bir tanesi de Öneri Sistemidir.

Bunun dışında toplam katılımı arttırmak ve sürekli gelişmeyi sağlamak amacı ile şirketimizde Yalın Altı Sigma çalışmaları tüm hızıyla devam etmektedir. Şu an işletmemizde 27 'i yeni, 5' i deneyimli olmak üzere toplamda 32 Kara Kuşağa sahibiz.

4' ü deneyimli Kara Kuşağımız projelerini tamamlayarak toplamda 428.000 \$/yıl kazanç elde etmiş olup 31 ekim 2006 tarihinde sertifikalarını ve ödülleri almışlardır. Diğer 27 Kara Kuşak adayımız ise projelerini almış olup eğitimleri de son sürat devam etmektedir.

Bu yeni Kara Kuşak adaylarımızda Nisan 2007 tarihinde projelerini bilince hep birlikte belirlediğimiz hedeflerimize Homa Endüstri A.Ş. olarak ulaşacağız.



Transaxle ve Transmisyon Hattı Törenle Açıldı..



Transaxle ve transmisyon montaj hattı, HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. çalışanları ve Finlandiya VALTRA yönetim direktörü Mr. Matti Ruotsala'nın katılımıyla 22 Ağustos 2006 tarihinde yapılan tören ile açıldı.

Bu töreni takiben Finlandiya Valtra firmasına ilk sevkiyat gerçekleştirildi. Yıllık 3000 adet üretmesi hedeflenen bu 274 tipi transmisyonlar 4WD ve 2WD olmak üzere A serisi traktörlerde kullanılmaktadır.

Hattat Tarım Traktör Fabrikasına da hizmet vermekte olan bu hatta Valtra traktörler için 660 kg ağırlığında komple transaxle (Transmisyon + PTO + arka akslar + Splitter) montajı yapılacaktır.





Hattat Tarım Makinaları olarak; yılın bazı dönemlerinde ve bölge bayilerimizin nezrinde, ülkemizin farklı noktalarından kaffileler halinde gelen çiftçilerimizi, gün boyunca fabrikamızda ağırlıyoruz.

Daha önceden belirlenen ziyaret programı dahilinde; öncelikle çiftçilerimizin gözünde güçlü ve büyük firma imajını ön plana çıkarmak için, firma olarak arkamızda grup şirketlerimizden Hema Endüstri A.Ş.'nin, yani Türkiye'de bir yan sanayi devinin olduğundan bahsederken; aynı zamanda krank, hidrolik lift, fren, motor üniteleri, dişli, transaxle fabrikalarımızı bir bir gezdirerek, görsel olarak da söylediklerimizi destekliyoruz.

Hattat Tarım fabrikasını gezdirip, ürünlerimiz hakkında detaylı bilgiler vererek, ürünlerimizi kullanarak test etme imkanı sağlıyoruz.

Bu güne kadar yapılan bu tür faaliyetlerin, satış bazında pozitif dönüşlerinin olduğunu bildiğimizden dolayı, Türkiye'nin her yöresinden gelen çiftçilerimizi, en iyi şekilde misafir ediyoruz.



Uluslararası Fuarlardan..



İTALYA



KİEV



Hema Endüstri A.Ş. katıldığı uluslararası fuarlara İtalya EIMA Tarım fuarı ve Ukrayna Kiev Makine fuarını da ekledi. Yerli ve yabancı firma ve müşterilerinin katıldığı fuarlarda Hema Endüstri A.Ş. ürünleri yoğun ilgi gördü.

Önümüzdeki yıllarda devam edecek bu uluslararası fuarlarda Hema Endüstri A.Ş. tüm hızıyla kendini göstermeye devam edecek.

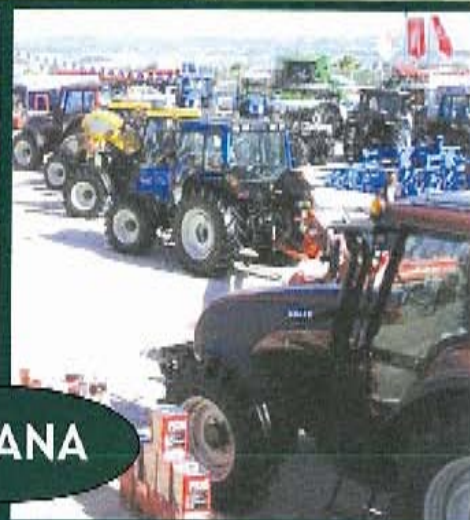
Türkiye Fuarlarından..



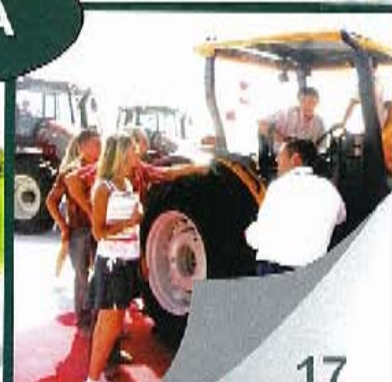
BURSA



ADANA



ANKARA



SATIŞTA YENİ YAKLAŞIMLAR



Müşteri ne bekler? Müşteri, hepimizin bildiği klasik ama olmazsa olmaz şart olan doğru ürünü, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru yere ve uygun fiyatta ister. Yeni müşteriler kazanmak için çok büyük bir çaba, yatırım ile pazarlama faaliyeti yapıyoruz. Müşteri ziyaretleri, fuarlar, reklam, numune çalışmaları bunların hepsi bu çalışmaların bir parçası.

İolga Bey bana geldi dedi ki bu ayın konusu olarak satış ve pazarlama vizyonumuz ile ilgili yazı yazacağız.. "Tamam" dedim, dedim ama eyvah ben ne yazacağım şimdi? Korkulu anlar yaşadıktan sonra yaptığımız işleri, hedeflerimizi düşündükçe biraz rahalladım.

Dışarıdan bakıldığı zaman belki de bir çok bölüm satış / pazarlama bölümü için; "Ne kadar koşturmaca var bu bölümde ne yapıyor bunlar acaba" diyorur. Hatta bazen mühendislik bölümlerinden bu koşturmaca esnasında ayakkabı seslerinin rahatsızlığıyla ilgili şikayetler bile aldık.

Haklılar haklı olmasına da üretimin meşakkati yanında bir de müşterinin ne beklediğine müşteri gözlüğünden bakmaya çalışalım.

Müşteri ne bekler? Müşteri, hepimizin bildiği klasik ama olmazsa olmaz şart olan doğru ürünü, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru yere ve uygun fiyatta ister.

Yeni müşteriler kazanmak için çok büyük bir çaba, yatırım ile pazarlama faaliyeti yapıyoruz. Müşteri ziyaretleri, fuarlar, reklam, numune çalışmaları bunların hepsi bu çalışmaların bir parçası. Bir müşteriye sıfırdan yeni bir ürün katmak ne kadar zaman alıyor biliyor musunuz? En kısıası 1 yıl, çoğu zaman 2 yıldan daha fazla.

Bir müşteriyi kazanmak bu kadar zorken, teknolojik gelişmeler mamullerin üretilebilirliğini kolaylaştırdıkça, rekabet arttıkça müşterinin elinizden kayıp gitmesi de maalesef o kadar kolay olabiliyor. Oysa mevcut müşterinin isteklerinin karşılanması yeni bir müşteri kazanmanın yanında karşılaştırılamayacak kadar maliyetsiz ve kolay.

Eskiden rekabeti doğu Avrupa ülkeleri ile yaşıyorduk. Şu anda ise rakiplerimiz Çin, Hindistan gibi iş gücünün inanılmaz ucuz olduğu ülkeler. Yakın zamana kadar bu ülkeleri ciddi bir tehdit olarak görmedik. Şu anda ise rekabeti bütün sıcaklığıyla hissediyoruz. Bunun en önemli nedenlerinden birisi bu ülkelere çok uluslu şirketlerin ciddi yatırımlar yapması.

Rekabeti biz sadece kendi ürettiğimiz yan sanayi mallarında düşünmeyelim. Bizim müşterilerimiz de bu rekabette ayakta kalmak ve pazar payını korumak ve artırabilmek için mümkün olabilecek bütün maliyet indirim çalışmalarını yapıyorlar. Bu nedenle satış ve pazarlama stratejimizde değişik yapılanmamız zorunlu hale geldi.

Birincisi mevcut müşterilerimize olan satış prosesini iyileştirmek. Müşterinin olmazsa olmazlarını müşteri beklentisinden daha üst seviyelere çıkarmak.

İkincisi ise yükselen yeni trend, müşteriye çözüm ortağı olmak. İşte bu konu bizim en büyük rekabetçi olabileceğimiz nokta. Düşük maliyetli ülkelere fark atabileceğimiz en önemli araç bu. Bu konuda özellikle mühendislik bölümündeki arkadaşlarımdan yükselen itirazları duyuyor gibiyim. Bizim için tabii ki bu konu yeni değil, bir çok müşterimiz ile bu şartlarda çalışıyoruz zaten. Bu bizi diğer yan sanayilerden ayıran ve ayıracak güçlü yanımız. Ancak bununla yetinmeyip bu yönümüzü daha güçlendirmemiz kaçınılmaz.

İşte bu noktada müşterimiz istemeden ne bekleyeceğini tahmin edebiliriz ve bu noktada bütün rakiplerimizi fersah fersah geçebiliriz.

Son söz; Her sene iç ve dış müşterilerimiz en başarılı yan sanayilerine ödülleri veriyor. 11 Aralık tarihinde Otokar'ın düzenlediği yan sanayi toplantısında Çözüm Ortaklığı, Stratejik İşbirliği, Siparişlere Uyum ve Esneklik, Uzun Süreli İşbirliği olarak 4 alanda en başarılı buldukları yan sanayilerine ödülleri verildi. Umarım 2007 yılı da bizler için dönüm noktası olur ve bu ödülleri sırasıyla şirketimize taşınır. Saygılarımızla..

• Nesrin Özgüler

Pazarlama G. Md. Yardımcısı

PAZAR STRATEJİLERİ

Ülkemizin Avrupaya yakınlığı bir süre daha bize önemli bir avantaj sağlamaya devam edecektir. İlk etapta uygun fiyatlarından dolayı Hindistan ve Çin'e saldıran Avrupalı firmalar toplam maliyet kavramını tekrar keşfedip fiyatın sadece ürün fiyatından ibaret olmayıp kalite ve lojistik maliyetinin de bunun içinde olduğunu anladıklarından yönlerini tekrar Türkiye'ye dönmüşlerdir. Ancak ülkemizin pozisyonu bahsi geçen ülkelerin kalitelerini arttırmalarıyla daha az önem arz edecek ve Tayland, Vietnam, Malezya gibi ülkelerin firmalarının bunlara eklenmesiyle teknoloji üretip fark yaratmak daha da yüksek önem arz edecek.

Günümüzün hızla değişen, globalleşen pazarlarında şirketlerin ayakta hatta hayatta kalabilmeleri için pazar stratejilerini çok iyi belirlemeleri gerekmektedir. Ürettiğini yap, nasıl olsa biri alır, git buna pazar bul döneminin artık gerilerde kaldığı herkeze aşikardır.

Günümüz tüketicileri hayli bilinçli ve rekabet ortamı bir o kadar acımasız. Gelişmiş pazarlardaki büyük firmalar artık çok yoğun işlerden çekilerek daha teknolojik ürünlere yönelmiş, ve varlıklarını geliştirmekte olan ekonomilere karşı teknolojik açıdan üstünlükleriyle devam ettirebilmişlerdir.

Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların bu sistemde varlıklarını sürdürebilmeleri ve ayakta kalabilmeleri tamamen bu konuda aldıkları pozisyonla alakalıdır. Çin ve Hindistan gibi ülkeler düşük kaliteli imajlarına ve ürünlerine rağmen hızla teknolojik gelişmelerini sürdürmektedirler. Türkiye'de üretilen bir çok ürünün kalitesini neredeyse yakalamışlar 30-40 yıllık teknoloji ile üretilen bazı endüstrilere de eksik olan tecrübelerini arttırıp bir kaç sene içinde tehdit olmaya başlayacaklar, iç pazarımızda olmasa bile ihracat pazarlarımızda bizi bugünkünden çok daha fazla zorlayacaklardır.

Bu sorunla başa çıkmanın yegane yöntemi alt basamaklardan yukarı tırmanmak, yani teknoloji ve bilgi üretmekle mümkündür. Bizler ancak daha kaliteli ve teknolojik olarak daha gelişmiş ürünler üreterek bu mücadeleden başarılı çıkabilir, pazar paylarımızı koruyabiliriz.

Ucuz ürün üretmek, kalitesi düşük ürünler ile pazarda mücadele olmeye çalışmak bizleri kısa bir süre için idare eder ama hiç bir yere götürmez. Biz kaliteyi, teknolojiyi nasıl uygun fiyata üretebiliriz onu araştırmalıyız.

Ülkemizin Avrupa'ya yakınlığı bir süre daha bize önemli bir avantaj sağlamaya devam edecektir. İlk etapta uygun fiyatlarından dolayı Hindistan ve Çin'e saldıran Avrupalı firmalar toplam maliyet kavramını tekrar keşfedip toplam maliyetin sadece ürün fiyatından ibaret olmayıp kalite ve lojistik maliyetinin de bunun içinde olduğunu anladıklarından yönlerini tekrar Türkiye'ye dönmüşlerdir.

Ancak ülkemizin pozisyonu bahsi geçen ülkelerin kalitelerini arttırmalarıyla daha az önem arz edecektir. Tayland, Vietnam, Malezya gibi ülkelerin firmaların da yüksek kalite ve teknolojiye erişmesiyle rekabet gücümüz olumsuz olarak etkilenecektir.

Devlet, direkt teşvikleri Ar-Ge teşviklerine çevirerek bir adım atmıştır. Ancak bundan sonrası tamamen firmaların bu konudaki çalışma kültürü ve anlayış değişimine bağlıdır.

Muhtaç olduğumuz kudret damarlarımızdaki asil kanda mevcuttur. Bizim yapmamız gereken sadece istemek ve doğru adımları atmak.

Artık üretmenin değil satmanın önemli ve zor olduğu gerçeğini kabul ederek değişen müşteri isteklerini; doğru zamanda, uygun kalite ve rekabet edebilir fiyatlarla karşıladığımız sürece başarılı olabileceğimizi unutmamalıyız.

Ertuğrul Yanıt
İş Geliştirme ve Pazarlama
G. Müdür Yardımcısı



PERSPEKTİFLER VE İDEALLER

Türkiye savunmasına hizmet edebilmek, askerimizin güvenli ve severek tercih edebileceği yüksek nitelikli araçlar, sistemler sunabilmek; belli düzeye ulaşan hemen her sanayicimizin hayalıdır. Savunma sanayinde yer almak, tasarımı, üretimde, kalitede ve teknoloji kullanımında sahip olunan yetkinliğin prestijli bir teyididir. Bu görev top-raklara, atalarımıza, şehitlerimize, insanlarımıza hizmet ve değerlerimizin, gelecek kuşaklarımızın refahı için ödenecek bir nevi borçtur sanki. Kimi girişimcilerimiz için ise savunma sektörünün cazibesinde; kar marjlarının yüksek oluşu ile savunma sanayinde yer almanın yaratacağı fırsatlar ve stratejik ilişkiler ağına dahil olmak daha ağır basar, ki bu da iş hayatında gayet saygıdeğer ve akılcı bir tutumdur. Esasen organizasyonlar için kalıcı başarıyı getiren, sahip olunan idealler ile organizasyonun varlığını sürdürebilmesi için gözetilen çıkarların sulandırılmadan (bir anlamda beyaz ve siyahın grileştirilmeden) dengelenebilmesi kabiliyetidir.

Okurlarımız için, Hattat Holding'i savunma sanayinde yer almaya ilen motivasyonun ne olduğu iyi bir soru olabilir. Hattat Holding şirketlerinde çalışanlar için bunun cevabı çok basittir: Sayın Mehmet Hattat'ın memleket ve millet sevgisidir. Daha yakından bakıldığında bu sevdanın, günümüzün savaş alanını aratmayan iş oramlarında, global başarıyı yakalamış, organizasyonları kurabilmiş olmanın verdiği özgüven ve insanımıza olan inanca tutkuya dönüştüğü görülmektedir.

Yakın geçmişe kadar savunma sektöründe yer almaya yönelik bu güçlü isteğin samimi tezahürünün şaşkınlıkla ve sempati ile karşılandığı ancak hak edilen sonuçların alınmadığı görülmüş ve gereken dersler çıkarılmıştır. Yolculuk devam etmektedir. Yüce Atatürk'ün çizgisinde ve bilimin ışığında devam ediyoruz, muvaffak olacağımıza inanımız tamdır.

Bu gün Çerkezköy'de 100.000 m²'ye yakın kapalı, 1.000.000 m²'ye yakın açık alanda, MSB Tesis Güvenlik Bölgesi altında faaliyet gösteren amiral gemimiz Hema Endüstri A.Ş. Airbus için 320 /330 /340 uçakları için flap aktüatörlerini üreterek uluslararası standartları yakalamış olmanın haklı gururunu taşımaktadır. Kalite sistemimiz MSB tarafından AQAP 2110 sertifikası ile belgelendirilmiştir.

Geçmişten günümüze savunma sektörüne yönelik olarak;

* M113 tank modernizasyonu ve TSK'ne demonstrasyonu yapılmıştır.

* BTR 80 zırhlı araç modernizasyonu ve TSK'ne sunumu yapılmıştır.

* MBT (modern tank projesinde) GDLS M1A2, KMW Leopard 2 A6 ve Ukrayna T84 modellerinde transmisyon imalatından sorumlu ana alt yüklenici olarak yer alınmıştır.

* 6x6 kategorisinde HİTİT özel maksatlı lastik tekerlekli taktik zırhlı aracın entegrasyonu yapılmış ve TSK tarafından sahra testlerine tabi tutulmuştur.

* Jandarma İkmal Merkezi Komutanlığı şartnamelerine uygun traktörlerin üretimi ve teslimatı yapılmıştır.

* L3CPS firması ile AVDS 1790 tank motorunun, PATRIA ile 6x6 ve 8x8 taktik zırhlı araçlarının, Cadillac Gage TEXTRON ile 4x4 ve muhtelif zırhlı araçlar ve alt bileşenlerinin, HORSTMAN firması ile aski donanımlarının azami yerli katkı ile üretilmesi ve dışarıdan alınacak teknik destek ile özgün tasarımlar geliştirilmesine yönelik işbirlikleri sağlanmıştır.



Otomotiv sektöründeki ana bileşenlerin tasarımı, üretimi ve entegrasyonu ve tarım araçları üretimi konusundaki kabiliyetlerimize ilave olarak, sistem entegrasyonu kabiliyetimizle savunma sektöründe özgün kara araçlarını geliştirmek, sistem ve alt sistem bazında yurt dışına ihraç kabiliyetine sahip olmak ana hedefi ile ulusal ve uluslararası alanda stratejik işbirliklerinin geliştirilmesi ve savunma alanında araştırma - teknoloji geliştirme faaliyetlerimize hız vermiş bulunuyoruz. Şimdiye kadar uzun vadeli planlar, doğru kararlar, sabırlı yatırımlar ve fedakâr çalışmalar sayesinde "pallamalar" şeklinde ilerleyen HATTAT HOLDİNG gelişiminde, savunma sektöründe de kritik kütleye ulaşma noktasındayız.

Günümüzde insan kaynakları yönetiminin 4 temel amacı vardır.

1. Kurumun amacı doğrultusunda (yenilikçi ve yaratıcı bir biçimde) insan kaynaklarından, verimli ve etken bir şekilde yararlanılması,
2. Kurumun amaçlarının gerçekleştirilmesi için (yenilikçi ve yaratıcı bir biçimde) olumlu ve sağlam bir şirket kültürünün oluşturulması,
3. İnsanların kişisel ve mesleki açıdan (yenilikçi ve yaratıcı bir biçimde) gelişmelerinin sağlanması,
4. İnsanların ihtiyaçlarının (yenilikçi ve yaratıcı bir biçimde) karşılanarak motive olmalarının ve işlerinden, işlerindeki başarılarından pay almalarının sağlanması.

Giderek daralan dünyada, rekabet kızışıyor ve bununla birlikte kar payları da daralıyor. Geçtiğimiz 10 yılda karlılıklarını artıran nadir şirketlerin tümünü, yukarıdaki 4 maddeyi de "yenilikçi ve yaratıcı" bir biçimde uygulayan şirketler olduğunu görüyoruz.

Günümüzde;

* Bir ordunun savaştan zaferle çıkmasının ön koşulu, sestten hızlı giden füzenin gideceği yolu hesaplayıp onu havada vurabilecek teknolojiye ve bunu uygulayacak askerlere sahip olmasıdır.

* En değerli kaleci, kalesine gelen topu tutan değil, pozisyonu önceden görüp, takımıyla birlikte topun kalesine girmesini önleyen kalecidir.

Eski dev şirketlerin hızla küçülerek yenilenme çabası içinde olduğu bu dönemde, küçülmenin en önemli gelirlerinden biri de eski değerlere bağlı kalarak kurumsal kültürlerin yenilenmesidir. Küçülme, sadece giderlerin kısılmasını, azalan cirolara ayak uydurulmasını değil, temelden bir yenilenmeyi, hızla kendisini yarınlara kitleyebilen, dinamik bir kurum kültürü edinmeyi içermektedir.

En öncelikli hedefi, pozisyonlarını korumak, bundan emin olduktan sonra da satışlarını artırmak olan eski şirket kültürleri, küçük firmaların yenilikçi ve yaratıcı fikirlerle donanmış meydan okumalarına karşı gelememişlerdir. Çünkü çok saygı duydukları kurumsal kültürleri, onlara bekleyip görmelerini emretmiştir.

Beklemeyi döşöndüğünüz anda, artık geç kalmışsınızdır. Yeni bir dalgayla küpeşeden denize aniden yuvarlanırsınız. Yeni koşullar, bekleyip görmeyi değil, önce geleceği görmeyi, sonra da bu öngörüü "yenilikçi ve yaratıcı" fikirlerle planlayarak, bir an önce gerçekleştirmeyi gerektirmektedir.

Bugün grubumuz, yaratıcı fikirlerle yeni hamlelere kalkışmıştır.

Uluslararası okyanuslardaki bu donanmanın tayfaları olarak bizlere de;

- * Yeni fikirlere açık olmak,
- * Yenilikçi olmak,
- * Yaratıcı fikirlerle,

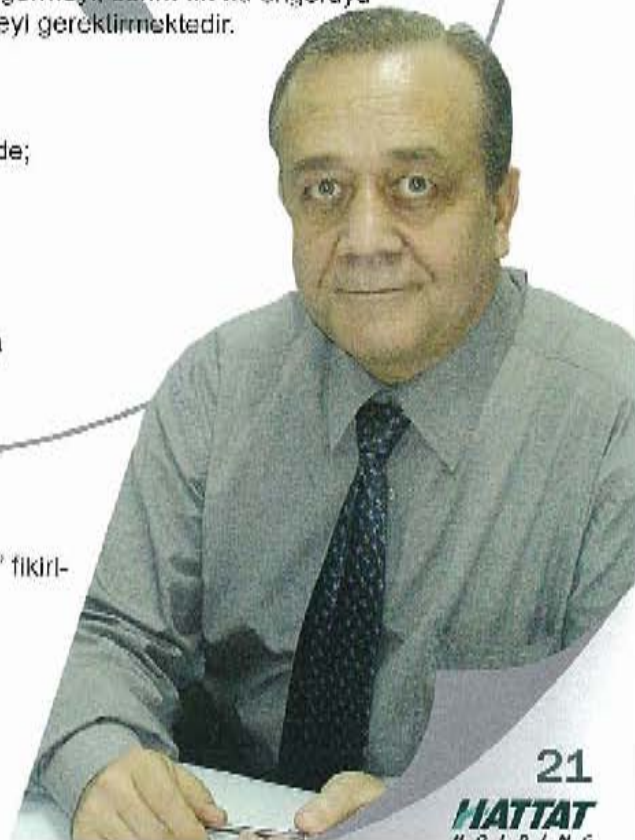
içinde bulunduğumuz gemilerin dev dalgalarla mücadelesine katkıda bulunmak düşer.

Kurumsal kültürümüzün en değerli parçası, "YENİLİKÇİ VE YARATICI" olmaktır.

Tüm Hema / Hattat grubu tayfalarını, bir bütün olarak ufka bakmayı, önümüzdeki dev dalgaları aşmak için "yenilikçi ve yaratıcı" fikirlerini hiç çekinmeden ortaya koymaya davet ediyoruz.

Semih Küçükakın

İnsan Kaynakları ve Endüstriyel
İlişkiler Müdürü



ADI, SOYADI	İŞYERİ (UNVANI)	CİNSİYETİ	DOĞUM TARİHİ
TANER SAĞDIÇ	HATTAT İNŞAAT	ERKEK	15/09/2006
SAVAŞ ÖZMEN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	20/09/2006
MÜJDAT AŞIK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	21/09/2006
HAKAN KARABAYIK	HEMA TRW A.Ş.	ERKEK	22/09/2006
HÜSEYİN GÜNERİ	HATTAT TARIM MAK.	ERKEK	25/09/2006
SALİH SEZGİN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	26/09/2006
AHMET AKIN	HEMA TRW	KIZ	12/10/2006
ERCAN ÖZEN	HEMA TRW	ERKEK	27/10/2006
OSMAN EZER	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	09/10/2006
AYHAN YILMAZ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	29/10/2006
AYKAN AYCAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	02/10/2006
CUMHUR BALKAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	30/10/2006
İSMAIL ATAY	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	11/10/2006
ERSAN ERTÜRK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	25/10/2006
ÜÇÜR YÖRÜK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	20/10/2006
FATİH HACİEVLYAGIL	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	06/10/2006
OSMAN KALE	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	18/10/2006
ŞENOL ÖRS	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	09/10/2006
ALİ GÜNDÖNDÜ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	19/10/2006
ALİ ÖZBİRGE	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	12/10/2006
ORHAN ÇETİN	HEMA TRW	ERKEK	04/11/2006
RAFET ALKAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	11/11/2006
SÜLEYMAN KIRAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	10/11/2006
KADİR AKKIR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	06/11/2006
HASAN TAŞDEMİR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	07/11/2006
RAHİM BİRLİCİK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	14/11/2006
MEHMET YENER	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	27/11/2006
KAZİM FİDAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	20/11/2006
HASAN GÜLSER	HATTAT TARIM MAK.	ERKEK	11/11/2006
İSMAIL YÜKSEL	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	20/11/2006
EMRE ÜNER	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	09/11/2006
ÖMER TÜRKER	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	16/12/2006
YILMAZ ÖBUZ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	12/12/2006
YILMAZ ÖBUZ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	12/12/2006
ÖMER YERBAŞAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ERKEK	18/12/2006
MUSTAFA BEKAR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	11/12/2006
GÖKHAN DÖNMEZ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	03/12/2006
FADİME GÖK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	KIZ	02/12/2006

Bebekler, dünyadaki en güzel hediye ve hayatın anlamını daha iyi hissettiren en değerli varlıklarımız...
Hattat Holding olarak genç çiftlerimizi kutluyor, bebeklerini sağlıklı bir şekilde büyütmelerini temenni ediyor, çiftlerimize ömür boyu huzur ve mutluluk diliyoruz...



Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık doğum raporu



Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık 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 evli çiftlerimizi kutluyor, hayatı iyi günde, kötü günde, sevgi ve saygı çerçevesi içinde geçirmelerini diliyoruz...

ADI,SOYADI	İŞYERİ ÜNVANI	EŞİNİN ADI	EVLENME TARİHİ
TURAN BOY	HEMA TRW	KADRIYE	20/09/2006
TUNCAY BUZOL	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	GAMZE	10/09/2006
YELDA KARABATAK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	SERKAN	02/09/2006
ERTUĞRUL YANIT	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	GÖKCEN	23/09/2006
METİN HATİPOĞLU	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	AYSEL	02/10/2006
HİLMİ ÇAKIR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	HALE	27/11/2006
MEHMET ALPER DEMİRAL	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	GÜLCİHAN	02/11/2006
MUSTAFA TUNA	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ÖZGE	04/12/2006



HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.

ÇALIŞANLARI EĞİTİM DURUMU



BEYAZ YAKALI ÇALIŞANLAR EĞİTİM DURUMU

% 0,53
% 1,05
% 52,56
% 0,00
% 14,41
% 31,46
% 0,0
% 0,0
% 0,0

DOKTORA
YÜKSEK LİSANS
LİSANS
ÖNLİSANS
MESLEK LİSESİ EŞDEĞERİ OKULLAR
LİSE
HEMA ÇIRAKLIK OKULU
ORTA OKUL
İLKOKUL

MAVİ YAKALI ÇALIŞANLAR EĞİTİM DURUMU

% 0,0
% 0,0
% 0,15
% 4,50
% 70,60
% 4,72
% 6,19
% 5,31
% 8,53

Beyaz yakalılarından 177 personelimiz, yani, üniversite mezunlarının yüzde 60'ı mühendistir



HEMA OTOMOTİV SİSTEMLERİ

Bu yıl içinde kendi tasarımı olan ve şu anda tüm testlerini tamamladığımız fren ünitelerinin Polonya'lı INTRALL firmasına ihracatına başlayacağız. Bugüne kadar lisans altında ürettiğimiz bu ünitelere kendi tasarımı da ekleyerek Hema ismini Avrupa'da üretilen araçlara taşıyacağız. Diğer yandan yine kendi tasarımı olan fren ünitelerini yerli hafif ticari araç üreticileri KARSAN ve BMC araçları için üretmeye başlayacağız.

2007, Fren Fabrikası için değişik bir yıl olacak. Çünkü Mayıs 1998'den beri Hema Endüstri A.Ş.'ye bağlı bir fabrika olarak sürdürdüğü faaliyetlerini, 01.01.2007'den itibaren Hema Otomotiv Sistemleri A.Ş. adı altında devam ettirecek.

Bu kapsamda, faaliyet alanına fren sistemleri ve direksiyon parçaları yanında, CV joint, fren diski, debriyaj silindirleri, hava yastığı, emniyet kemeri v.b otomotiv üretimlerini de dahil edecek.

2007 yılı fren ürünleri için de ilkleri yaşayacağımız bir yıl olacak. Bu yıl içinde kendi dizaynımız olan ve şu anda tüm testlerini tamamladığımız fren ünitelerinin Polonya'lı INTRALL firmasına ihracatına başlayacağız.

Bugüne kadar lisans altında ürettiğimiz bu ünitelere kendi tasarımı da ekleyerek Hema ismini Avrupa'da üretilen araçlara taşıyacağız. Diğer yandan yine kendi tasarımı olan fren ünitelerini yerli hafif ticari araç üreticileri KARSAN ve BMC araçları için üretmeye başlayacağız.

Direksiyon gövde işleme hattımızda TOFAŞ'ın Mayıs 2007'den itibaren seri üretimine başlayacağı FIAT LINEA aracının direksiyon gövde, kremayer ve pinyonlarını da üreteceğiz. Önümüzdeki yıl gövde üretiminde tüm modellerde toplam yıllık 850.000 adetlik kapasileye ulaşacağız.

Yeni kurduğumuz rot-rotil (IBJ/OBJ) hattımızda müşterimiz HATTAT OTOMOTİV'in satış sonrası için pazarlayacağı Doblo, Megane, Clio, Ford Transit ve Transit Connect araçlarının rot-rotil'lerini üretmeye başlayacağız.

Hema Ford Otomotiv Sis. A.Ş.'nin ISO 9001, ISO TS 16949, ISO 14001 ve Q1 belgeleri bu yıl içerisinde yeniden alınacak.

Eğitimi devam eden Yalın 6 Sigma projelerine münhasıran yetiştirdiğimiz kara kuşak ve sarı kuşaklarla ilk 2 projemiz hayata geçecek.

Tasarımda kullandığımız yazılımlara CATIA eklenerek, müşterilerimizle daha iyi model alışverişi sağlanacak. Test laboratuvarımıza yapacağımız ilave yatırımlarla fren geliştirme yeteneğimiz artırılabilecek.

Bütün bunlar düşünüldüğünde 2007 yılı bizim için oldukça heyecanlı ve yoğun geçecek.

Bu vesileyle tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize ve yan sanayicilerimize başarılar dilerim.



İbrahim Durmuş
Fren Fabrika Müdürü

HEMA HİDROLİK SİSTEMLERİ

"6 sigma metodlarını aktif olarak uyguluyoruz. 2007'nin ilk 6 aylık döneminde hedefimiz 3 adet 6 sigma projesini yürüterek tamamlamak ve ürünlerin birim maliyetlerine olumlu etki sağlamaktır."

Hema Endüstri A.Ş. Hidrolik Sistemler Fabrikası olarak, dergimizin bu sayısında, kar merkezlerinden biri olarak sizinle buluştuk.

Hidrolik Sistemler Fabrikası'na bağlı olarak, ticari araç direksiyon sistemleri, traktörler için hidrolik kaldırıcılar, valf grupları ve iş makineleri için hidrolik valfler üreterek, yurtdışı ve yurtiçindeki tüm müşterilerimize sevk etmekteyiz.

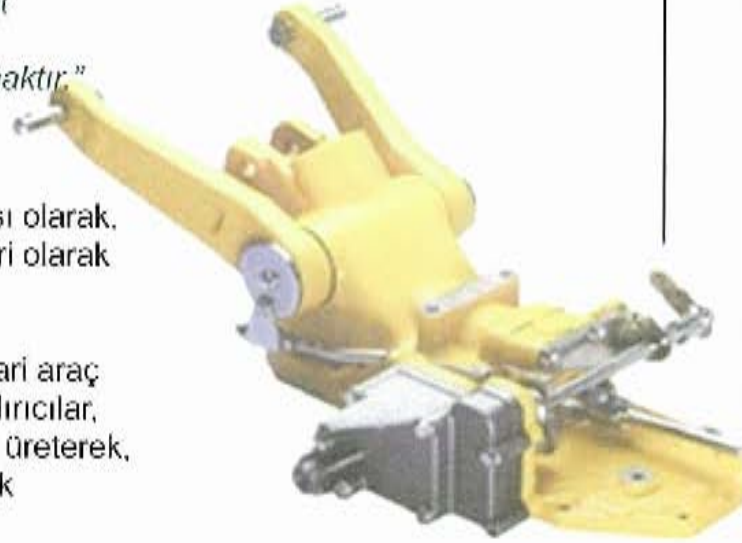
Günümüz koşullarında, müşterilerimizin her geçen gün daha çok rekabeti fiyat indirimlerinde koz olarak kullandığını değerlendirdiğimizde, çeşitli iyileştirme metodlarını kullanarak ürünlerimizin birim maliyetlerini azaltmak yönetim hedeflerimizden biri haline gelmiştir.

Bu hedefleri gerçekleştirmek için 6 Sigma metodlarını aktif olarak uyguluyoruz. 2007'nin ilk 6 aylık döneminde hedefimiz 3 adet 6 Sigma projesini yürüterek tamamlamak ve ürünlerin birim maliyetlerine olumlu etki sağlamaktır.

Bu çerçevede en önemli etkinlik, kullanılan yöntemlerin tüm çalışanlar tarafından benimsenmesi ve bu bilinçle ortak hedeflere ulaşılmasıdır.

Hidrolik Sistemler Fabrikası adına, ürünlerin maliyetini arttırmaya sebep olan tüm "Gizli İşletmelerin " ortadan kaldırılmasını kendimize hedef olarak seçtiğimizi sizlerle paylaşmak istiyoruz.

Eylem Çalışır
Hidrolik Sistemler
Fabrika Müdürü





2007 YILI HATTAT OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş. HEDEFLERİ

2006 Yılıının son çeyreğinde Hattat Otomotiv Pazarlama A.Ş. satış organizasyonunda kabuk değiştirerek ve dinamik kadrosu ile yurtiçi ve yurtdışında aktivitelerine başlamıştır. Şirket bünyesinde yapmış olduğu organizasyon değişiklikleri ile sadece Hema Endüstri A.Ş. ürünleri satışının dışına çıkarak yeni ürünleri, satış portföyüne koymuş, yeni ciro rekorları için çalışmalarını başlatmıştır.

Şirket; pazarlama faaliyetleri, lojistik ve deneyimli ürün uzmanlarını arkasına alarak genişletmeye başladığı ürün yelpazesine birçok ürünü katarak 2007 yılına girmektedir.

Hattat Otomotiv Pazarlama özellikle traktör yedek parçaları, filtre, hidrolik yağ organizasyonlarının yanı sıra 2007 yılında 175 barlık orta basınçlı traktör pompaları, 180 litrelik kazıcı-yükleyici valf setleri, 10 mm çaplı OP serisi mini-powerpack pompalarının satışları konusunda çok iddialı bir hale gelmiştir.

2005-2006 yıllarında Hema Endüstri A.Ş.'nin üretmiş olduğu döküm gövdeli iş makinelerinin hidrolik dişli pompaları ve valflerinin Ortadoğu ülkelerinde Suudi Arabistan, Irak, İran, Suriye, Lübnan, İsrail, Kuveyt, Dubai satışları ile iyi tanınması sağlanmıştır. 2007 yılı hedeflerinde ise Türk Cumhuriyetleri ve Ukrayna, Rusya gibi kuzey ülkelerinde pazarlama ve satış faaliyetleri hedeflenmektedir.

Bunların dışında yurtdışındaki küçük yükleyici, ön yükleyici, maden ve iş makineleri üreticileri gibi küçük OEM firmalarına pompa ve valf seti satışları planlanmaktadır. Özellikle yurtiçi ve yurtdışı firmalarından gelen talepler nedeni ile valfli forklift pompaları konusuna da 2007 yılında yoğunlaşılacaktır.

Hattat Otomotiv bünyesine kattığı yeni dinamik, bilgili ve becerikli kadroları ile 2007 yılının sonunda neler yapabildiğini tüm grubumuza kanıtlayacağından emin olarak adımlarına devam etmektedir.

Hüseyin TAŞKIN
G. Md. Yardımcısı



1982 HATTAT MAKİNA 1996 HATTAT OTOMOTİV

Hidrolik , tarım makinaları ve otomotiv yedek parça piyasasında yurt içi ve yurt dışı satış ve servis hizmeti veren şirketimiz, yeni yapılanma ve organizasyonu ile 2007 yılı hedeflerini belirledi. Son yıllarda hızla gelişen otomotiv sanayinde yedek parça tedarikçisi olarak bulunduğumuz yeri güçlendirmek, devreye alacağımız yeni ürünlerle pazar payımızı artırmak ve hizmet kalitemizi yükseltmek ilk hedefimizdir.

Dünyadaki değişime ayak uydurarak satış fiyatının yerini alan hizmet kalitesini, bayilerimiz aracılığı ile tüketiciye anında cevap verebilmeyi ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Mehmet HATTAT'ın "Değişmeyen tek şey değişimdir" ilkesini şirket misyonumuz olarak kabul ettik. HATTAT OTOMOTİV bünyesindeki bir diğer gelişme ise HEMA SAP projesi kapsamında Ocak 2007 tarihiyle ilk canlı SAP uygulamasına geçilmiş olmasıdır.

HEMA SAP Projesi:

Rekabetin yoğun yaşandığı günümüz pazarında, masraflı ve esnek olmayan bilgi teknolojilerine yer yoktur. İşletmeleri destekleyen bir yazılım, masraf ve riski azaltacağı vadini tutmalı, pazar dinamiklerini temel alarak aktifleştirme stratejilerini desteklemeli ve değeri en hızlı şekilde kazandırmalıdır. Dünyanın 3.büyük yazılım firması olan SAP, havacılıktan enerji sektörüne kadar uzanan 27 farklı endüstriye, özel çözümler ile hizmet vermektedir. Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan 200'ü aşkın şirkete hizmet veren SAP Fortune 500 şirketlerinin en az yarısı tarafından kullanılan çözümleri, Türkiye'deki şirketlerle de paylaşmaktadır.

SAP ERP bugün var olan en iyi ürünü sunarak şirketlere finansal kaynakların, insan kaynaklarının, işlemlerin ve kurumsal hizmetlerin yönetilmesi konusunda en iyi çözümü sağlar. SAP ERP sayesinde bütün yönetim ve işlem ortamınızın aktif denetimini tekrar sağlarken bir yandan da var olan IT aktiflerinden en iyi şekilde faydalanabilirsiniz. SAP ERP verimliliğinizi ve kârlılığınızı artırmaya yardımcı olur.

HEMA SAP ERP sistemini kullanma kararı aldıktan sonra danışmanlık alacağı partner olarak SIEMENS firmasını belirlemiş ve Haziran 2006 tarihinde proje çalışmaları başlamıştır. Hattat ve Hema şirketleri için uygulanmasına karar verilen SAP ERP projesinin Ocak sonu olarak planlanan 1.fazı sonuçlanmış ve HATTAT OTOMOTİV 10/01/2007 tarihinde canlı SAP uygulamasına başlamıştır. Hattat Tarım şirketi de önümüzdeki hafta canlı uygulamaya geçmiş olacaktır. Bu arada tüm Hattat ve Hema şirketlerini kapsayan İnsan Kaynakları uygulaması da SAP içinde başlamıştır.

Bu durum itibarı ile Hattat Otomotiv ve Hattat Tarım şirketlerinde kullanılmakta olan QUAD firmasının MfgPro ERP yazılımını bırakarak tüm modülleri ile SAP ERP sistemine geçmiş olmaktadır. Ayrıca tüm Hema - Hattat şirketleri bordrolarının yapıldığı Mimi yazılımından SAP ERP sistemi içinde yer alan ve diğer modüllerle entegre olan İnsan Kaynakları modülüne geçmiştirler.

2. faz olan Hema Endüstri, Hema Otomotiv ve Hema-TRW şirketleri için de SAP ERP uygulamaları başında planlandığı gibi yine Şubat 2007 başlangıç ve Eylül 2007 tamamlanış olarak öngörülmektedir.

Yazılım uygulamasına paralel olarak tüm şirketlerin merkezi donanımları (servers, data storage, routers, network switches) yenilenmiş ve modern bir entegrasyonla tüm Hema-Hattat şirketleri için gereken altyapı sağlanmıştır.

SAP Projesinin şirketimize sağlayacağı faydalar

- * Satış, Servis ve Üretim için tek bir yazılım platformunun oluşturulması
- * Standart SAP uygulaması sonucu IT maliyetlerinin azaltılması
- * Planlama, Satınalma, üretim ve satış birimlerinin tam bir entegrasyonla çalıştırılması ve her birini aynı dilden tek bir yapı üzerinden konuşturması.
- * Maliyet ve fiyat bilgileri lojistik süreçleri ile eş zamanlı oluşturmaya ve muhasebe ile entegre bir şekilde çalıştırması.
- * Esnek raporlama imkanları ile yönetim karar mekanizmalarını hızlı ve doğru bir şekilde verilere ulaştırması.

Güneş TUNCER
Genel Müdür





DİREKSİYON'DA HEDEF 2.000.000 ADET!

Hema TRW şirketi faaliyetlerine, 1996 senesinde TRW ile yapılan lisans ve teknik destek sözleşmesi dahilinde mekanik destekli direksiyon modelleri üretmeye başladığından bu yana geçen 10 sene zarfında büyük gelişim göstermiştir. Kuruluşunda 60.000 adet yıllık mekanik destekli direksiyon üretim kapasitesi ile yola çıkarken 2005 yılı itibarı ile 750.000 adet mekanik, hidrolik ve elektrik destekli direksiyon imalat kapasitesine ulaşmış olup; 2007 yılı başladığında fabrikanın kapasitesi yılda 1.000.000 adeti üzerinde olması öngörülmektedir. Büyüyen iş hacmini gerçekleştirdiği test laboratuvarı ve insan kaynakları yatırımları ile destekleyen şirketin üretim alanı da yönetimin onayı doğrultusunda genişlemek sureti ile ideal lay-out düzenlemesi gerçekleştirilecektir.

Otomotiv anasanyilerinin sıklıkla yansanyilerinden talep ettiği öncelikli konulardan olan teknolojik araştırma ve geliştirme yatırımları kapsamında; 2005 yılı 4. çeyreğinde başlayan Test Laboratuvarı projesi 2006 3. çeyreğinde tamamlanmış bulunmaktadır. Yatırımın tamamlanmasını takiben söz konusu tesisin akreditasyonu için gerekli prosedürler işletilmeye başlanmıştır. Akredite olmasını takiben laboratuvarda tüm modellerdeki direksiyonların mukavemet ve fonksiyonellik testlerinin yapılması mümkün olacaktır. Avrupa'daki benzer tesislerin tüm vasıflarına sahip olan tesis hem süre hem de maliyet açısından çok daha optimum değerler ile gerçekleşmiştir.

İstanbul Sanayi Odası tarafından oluşturulan Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu sıralamasında HEMA TRW 2004 yılında olduğu gibi 2005 yılında da sergilediği performans ile listede yer almıştır.

İskender ULUSAY
HEMA TRW Otomotiv
Direksiyon Sistemleri A.Ş.
Fabrika Müdürü



TÜRKİYE VE FİNLANDİYA'YI YAKINLAŞTIRAN TANGO..

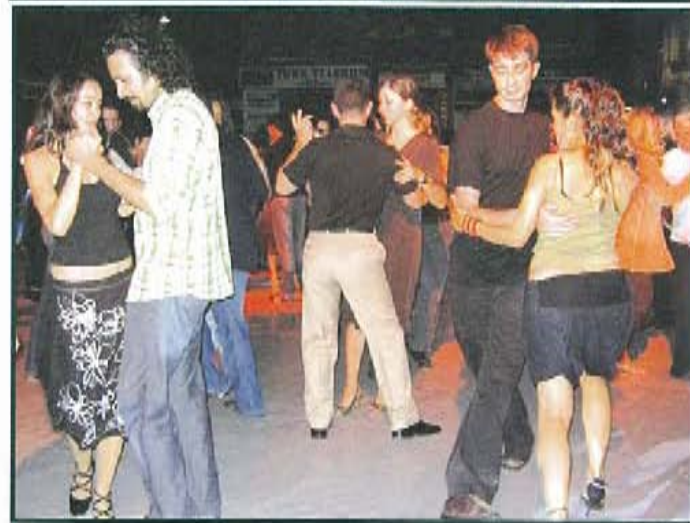
Finlandiya büyükelçisi Maria Serenius, Finlandiya'nın AB dönem başkanlığını üstlenmesini Türkiye'de özel bir etkinlikle kutlamak istediklerini söyledi.

Finlandiya Büyükelçiliği, Finlandiya ve Türkiye arasındaki bağları güçlendirmek amacıyla, Hema Endüstri A.Ş.'nin de sponsor olduğu Türkiye-Finlandiya Tango gecesi adındaki organizasyona imza attı.

3 etapta yapılan organizasyonun ilki İstanbul'da, ikincisi Ankara'da son adresi de İzmir'de oldu.



Finlandiya Büyükelçisi
Maria Serenius ve Ibrahim Hattat





HEMA GELENEKSEL 2007 YENİ YIL YEMEĞİ



Hema Club Sosyal Tesislerinde kapsam dışı personelimiz için yapmış olduğumuz Yeni yıl yemeğine 145 kişi aileleri ile birlikte katılmıştır.

Şirket Yöneticilerimizin de aramızda olmaları bizleri onurlandırmıştır.

Sn. Mehmet HATTAT Bey müzik programını her yıl olduğu gibi bu sene de bizlere hediye etmiştir. Kendisine yemeğe katılan personelimiz adına bir kore daha teşekkürlerimi sunarım.

Geleneksel hale gelen yeni yıl yemeklerinde ve bundan sonra yapılacak olan yemeklerimizde; İstanbul Ofis, Kandilli ve Amasra çalışanlarımızı da aramızda görmek ve onlarla tanışmak bizleri mutlu edecek.

2007 Yemeğinde buluşmak üzere..

Semra YALÇIN
Hema Club Yöneticisi

İstanbul'un fethinden sonra Fatih Sultan Mehmet tarafından 1460-1478 yılları arasında yapılan ve zamanla yeni eklemelerle genişletilen Topkapı Sarayı, yaklaşık 380 yıl imparatorluğun yönetim merkezi ve padişahların evi olarak kullanılmıştır. Dolmabahçe Sarayı'nın yapılmasından sonra terk edilen Saray, önemini her zaman korumuştur.

Dünyada günümüze gelebilmiş sarayların en eskisi ve geniş Topkapı Sarayıdır. Atatürk'ün emri ile 1924 yılından beri müze olarak kullanılmaktadır. Konumu Haliç'i, Boğaziçi'ni ve Marmara denizini gören, çok güzel manzaralı, İstanbul'un ilk kuruluş yeri olan bilinen akropol tepesidir. Tarihi İstanbul üçgen yarımadasının en uç noktasında, 5 km.yi bulan surlarla çevrili, 700.000 m2 özel araziye sahip bir komplekstir. İstanbul'un fethini 1453'te gerçekleştiren genç Fatih Sultan Mehmet, imparatorluk tahtını bu şehre taşımıştı. Kurduğu ilk saray şehrin ortasında bulunmaktaydı. 1470'lerde yaptırdığı ikinci saraya, önceleri yeni saray, yakın tarihlerden beri de Topkapı Sarayı denilmektedir.

Burası, tarihte bilinen diğer Türk sarayları gibi, klasik bir Türk sarayıdır. Fonksiyonel yapılar avluların çevresine serpiştirilmiştir. Saray, kurulduğu çağdan başlayarak Sultanların yaptırdığı birçok değişiklik ve eklemelerle sürekli gelişmiştir. Sultanların 1853'te gösterişli Dolmabahçe Sarayına taşınmaları ile resmi saraylıktan çıkmış ve hızla harap olmaya yüz tutmuştu.

Cumhuriyet döneminde 50 yılı aşan sürekli onarımlar Topkapı Sarayını eski sade güzelliğine kavuşturmuştur. Sarayda sergilenen müze parçalarının pek çoğu dünyada eşli-benzeri olmayan şaheserlerdir. Saray olarak

kullanıldığı devirlerdeki fonksiyonları, tarihteki diğer saraylara göre oldukça değişiktir. Burası imparatorluğun tek sahibi Sultanın resmi ikametgâhı olmakla beraber, resmi devlet işlerinin merkezi, bakanlar kurulunun toplantı yeri, devlet hazinesi, darphanesi ve arşivlerinin bulunduğu yerd. İmparatorluğun en yüksek öğretim kurumu, Sultanın ve devletin üniversitesi de sarayda bulunurdu.

Osmanlı Türk İmparatorluğu'nun kalbi, beyni ve her anlamdaki tek merkezi burasıydı. Kuruluşundan epey sonra da sultanların özel haremleri de bu saraya yerleştirilmişti.

Osmanlı Türk İmparatorluğu'nda 36 Sultan hüküm sürmüştü ve 16. yy. başlarından itibaren, halifelik ünvanı ile de, İslam dünyasının dinsel hükümraniğini üstlenmiştir. Sarayda Sultan'ın özel avlusunda bulunan okulda eğitimi tamamlayan yetenekli memurlar, geniş imparatorluğun yönetimi ve örgütlenmesinde büyük bir sadakatla başarı göstermişlerdir. Vezir ve sadrazamların pek çoğu bu okulun mezunları idi.

Topkapı Sarayında gün ışığı ile başlayan hayat her adımda, her durumda, büyük tören ve katı protokol kurallarına bağlı idi. Asırları bulan kökleşmiş gelenek ve göreneklere herkesin uyması şarttı. Bu husus imparatorluğun çöküş devrinde bile katı kuraldı. Batı dünyası protokol usülleri, daima bu sarayın kurallarının etkisinde kalmıştır.

Topkapı Sarayının sahil köşk ve pavyonları geçen yüzyıl sonlarında tahrip olmuşlardır. Değişik çini, ağaç işleri ve mimari üslupları, Topkapı Sarayında Türk sanatının gelişmesini, üslup farklarının uyumunu en güzel şekilde gösterir.





PANORAMIC
RESTAURANT



INNER GARDENS



HOTEL



FITNESS



CONFERENCE
ROOM



AQUARIUM



SHOPPING MALL

Alışılmadık silüetiyle, 2008'de 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 edinen 'Yaşayan' bir bina olacak.

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 fırsatı sunuyor...

KONUT

Herşey rahatınız için size özel olarak tasarlandı... Concierge, resepsiyon, 24 saat güvenlik hizmeti, oda servisi, catering, araba kiralama hizmeti, çocuk bakım ünitesi ve görevli hizmetleri Diamond güvencesi ve kalitesiyle buluşarak 21. yüzyılın exclusive yaşam tasarısı olarak hazırlandı...

OFİS

Siz işinizin başındayken ayrıntıların bize bırakın... Kullanıma hazır telefon-internet bağlantısı, a/c sistem diamond kalitesiyle birleşti ve ihtiyacınız olan herşeyi ayağınıza kadar getirdi, A kalite ofis alanlarında rahatlığınız bizim için herşeyden 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 restoranlar her yaşta kalite ve orijinallik arayan insanların ortak beğenilerine sunuldu. Diamond'da alışveriş, yaşam stilinizi yansıtır.