

TAYSAD'IN 40 YILI

daha iyisi için yarışmak



AHMET ÇAĞAN

TAYSAD'IN 40 YILI

daha iyisi için yarışmak

AHMET ÇAĞAN



TAYSAD'IN 40 YILI

daha iyisi için yarışmak

AHMET ÇAĞAN





Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği

Yayın Kurulu

Alper Kanca, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
Albert Saydam, TAYSAD Başkan Yardımcısı
Sevgi Özçelik, TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı
Bircan Bulut Kaya, TAYSAD Kurumsal İletişim Sorumlusu

Yazar

Ahmet Çağan

Editör

Dilek Girgin
İpek İtir Can

Tasarım ve Uygulama

Serkan Demir

Ön Kapak Fotoğrafı

Burçak Evren arşivi

Baskı

Karakış Basım
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi No: 1BF1
Topkapı / Zeytinburnu
T: 0212 544 58 20
Sertifika No: 33820

Aralık 2018, İstanbul

**TAYSAD Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği
TOSB, 1. Cadde No:10, 41420 Şekerpınar, Çayırova,
Kocaeli – Türkiye**

Tel: +090 262 658 98 18

**info@taysad.org.tr
www.taysad.org.tr**

İÇİNDEKİLER

SUNUŞ	6
ÖNSÖZ	7
BİRİNCİ BÖLÜM	
1978'den 2018'e	8
"HER ŞEYE" RAĞMEN KAZANILMIŞ BİR BAŞARININ HİKÂYESİ	10
İKİNCİ BÖLÜM	
OTOMOTİV VE TEDARİK SANAYİSİNİN KURULUŞU	18
OTOMOBİL ÇAĞININ BAŞLANGICI	20
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
TAYSAD'IN KURULUŞU	56
TAYSAD'IN KURULUŞUNA GİDEN ÇETİN VE MÜCADELE DOLU GÜNLER	58
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	
TAYSAD'IN GELİŞİMİ	76
TAYSAD, TÜRKİYE'NİN HIZLI GELİŞİMİNE AYAK UYDURUYOR	78
BEŞİNCİ BÖLÜM	
TAYSAD'IN YURT DIŞI AÇILIMI	100
TAYSAD YURT DIŞI PAZARI İLE YAKINLAŞIYOR	102
ALTINCI BÖLÜM	
TOSB'UN KURULUŞU	130
TOSB İLE DÜNYANIN İLK İHTİSAS ORGANİZE BÖLGESİNE DOĞRU	132
YEDİNCİ BÖLÜM	
TAYSAD'DA DÜNYAYA ENTEGRE OLMA ÇALIŞMALARI	164
TAYSAD'IN REKABET GÜCÜ ARTIYOR	166
SEKİZİNCİ BÖLÜM	
PROJELER TÜRKİYE'YE	178
TAYSAD, "PROJELER TÜRKİYE'YE" İLE KÜRESELLEŞME YOLUNDA İLERLİYOR	180
DOKUZUNCU BÖLÜM	
AR-GE İLE KÜRESELE	202
TEDARİK SANAYİSİNDE ARAŞTIRMA GELİŞTİRME ÖNEM KAZANIYOR	204
ONUNCU BÖLÜM	
GÜÇLÜ SANAYİ GÜÇLÜ MARKA	214
TÜRK OTOMOTİV TEDARİK SANAYİSİ MARKALAŞIYOR	216
ONBİRİNCİ BÖLÜM	
TASARIM, TEKNOLOJİ VE TEDARİK GÜCÜ İLE DÜNYADA İLK 10	230
TAYSAD BİR KEZ DAHA HEDEF BÜYÜTÜYOR	232
ONİKİNCİ BÖLÜM	
TAYSAD KÜLTÜRÜ	254
TAYSAD KÜLTÜRÜ ORTAK İDEALLERLE OLUŞTURULUYOR VE NAKİŞ GİBİ İŞLENİYOR	256
ONÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
40. YILINDA TAYSAD	272
TAYSAD GURURLU YOLCULUĞUNU SÜRDÜRÜYOR	274
1978-2018 YÖNETİM KURULU ÜYELERİ	292
TAYSAD ÜYELERİ	300

SUNUŞ

Tarihe not düşmek

TAYSAD'ın kurulduğu 1978 senesi, hem siyasi karışıklıklar hem ekonomik sıkıntılar açısından Cumhuriyet tarihinin en zor dönemlerinden biriydi. İş dünyasında da tablo iyi değildi. Üretim adetleri çok düşüktü, ham madde temin etmek ve ithal girdi bulmak imkânsızdı. Dolayısıyla araç ve parça imalatı çok meşakkatliydi.

Buna rağmen kurucularımız üretime soyundular, odaklandılar, mesleklerini geliştirdiler ve uluslararası alanda rekabet edebilecek bir otomotiv sektörü yaratmamızı sağladılar. Zaten bu kadar başarılı olmalarını da odaklanma ve uzmanlaşma hassasiyetleri mümkün kılmıştı. Bugün geriye doğru baktığımızda, ülkeleri için doğru işler yapmak idealine sahip, fedakâr, mücadelecî ve çalışkan insanlar olduklarını söylemeliyiz.

Ancak bizden önceki kuşaklar, tüm bu olumlu özelliklerine ve çok büyük hizmetler yapmış olmalarına rağmen, arkalarında çok fazla doküman, fotoğraf, yazılı hatıra bırakmadılar. Neden diye düşünüldüğünde, birçok sebep bulmak mümkün. Muhtemelen o sıkıntılı dönemlerin telaşı içinde vakit bulamadılar, belki de mütevazılıkları sebebiyle çok da önemsemediler.

Oysa kültürümüzde güzel bir gelenek vardır. Eskiden bir çeşme veya bir köprü yaptıranlar, o esere mutlaka bir de kitabe koyarlardı. Bu çok doğru bir yaklaşım, çünkü başarı unutulmamalı, gelecek nesillere kalmalı, kalıcı olmalı. O başarıya nasıl ulaşıldığı, ne gibi mücadeleler verildiği de anlatılmalı ki sonraki nesiller tarafından da bilinsin, toplumsal hafızada yer edinsin ve katkı sağlasın.

Biz de bu eksikliği telafi edelim, kurucularımızın ve TAYSAD'a on yıllarca emek verenlerin yaptıklarını kayıt altına alalım, aynı zamanda onları hayırla yâd edelim istedik. Gelecek kuşakların kurucularımızın ülkemize, sanayiye ve insanlığa yaptıkları katkıyı bir nebze de olsa hatırlayabilmelerini arzuladık.

Bu kapsamda, 40. yılımızda Ahmet Çağan'ın kaleme aldığı “Daha İyisi İçin Yarışmak” isimli kitabı ve yanı sıra belgeselimizi hazırlamak çok doğru bir faaliyet oldu diye düşünüyorum. Kurucularımızın yapamadığı “tarihe not düşme” çalışmasını, onların elde ettikleri kazanımlar sayesinde hayata geçirebildiğimiz için kıvançlıyız.

Alper Kanca
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

ÖNSÖZ

Kartopundan çığa dönüşen bir hikâye

Bir ülkenin geleceğini oluşturan unsurlar arasında başta sanayi ve teknoloji üretimi olmak üzere ekonomik dinamikler hayati yer teşkil eder. Bazı girişimcilerin tutku ve cesaretle attıkları adımlar sadece kendilerine değil, içinde bulundukları alana da yön verir, ışık tutar. İlklerden olmak ve olanaksızlıkları aşır riskleri sırtlanarak yürümek çok daha ayrıcalıklıdır.

İşte TAYSAD kurucularının 40 yıl önce çıktıkları yolda en güzel örneklerini vererek başlattıkları bu hareket, zamanla bir kartopundan çığa dönüşerek günümüze çok güçlü bir şekilde ulaşmıştır. Tedarik sanayisinin gelişmesini sağlamışlar, sektörlerindeki firmaların ilerlemesine ve pazarlarının genişlemesine katkı sunmuşlar, zamanla bunun çok daha ötesine geçmişlerdir. Üyelerini ortak bir disiplin, bir ruh, bir misyon etrafında toplamışlardır. Eğitim, AR-GE, fuar, etkinlik, yayıncılık, markalaşma ve çeşitli uluslararası projelerle bir kültürü yeşertmişlerdir.

TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Bölgesi ile taçlandırdıkları başarıları TAYSAD'lılara yetmemiş, yeni kararlar almaya ve yeni projelere imza atmaya hız kesmeden devam etmişlerdir. Sektörün bugünü ve geleceğinde etkin rol oynayacak gençlere ve kadınlara daha fazla temsil olanağı sağlamışlardır.

Derneğin kurucularının adını her vesile ile yâd ederek ve onların kurallarını daima yaşatarak yolculuklarını sürdüren tüm yöneticiler, attıkları yenilikçi adımlarla devrıldıkları mirasın gücüne güç katmaktan geri durmamışlardır. Yenilikçilik de geleneklerinin bir parçasıdır aslında...

40. yıl kitabında aktarıldığı gibi, TAYSAD'ın kilometre taşlarını sadece çalışmak, sadece üretmek, sadece pazar ağını artırmak şekillendirmemiştir. TAYSAD'ın burada anlatılan hikâyesinin satır aralarında yaptığı işe inanmanın, heyecanını hiç yitirmemenin, samimiyetten vazgeçmemenin, sevgi ve saygının temellendiğini de görebilirsiniz. Aynı zamanda alçak gönüllülüğü ve ahde vefayı da...

Bu çalışmayı oluştururken yaptığım araştırmalarda, Türk otomotiv tedarik sanayisinde faaliyet gösterenlerin girişimlerini destekleyen ve ülke ekonomisine önemli girdiler sağlayan bir kurumun kuruluşundan bugüne kadar geçirdiği her aşamadaki çetin mücadeleyi hissettim. Bu kitapta aktardığım tüm olayları TAYSAD'ın kurucuları ile birlikte yaşamış gibi heyecanlandım, gururlandım, her hareketlerinde kendimi yanlarındaymış gibi duyumsadım.

TAYSAD'ı kendi firmalarının önünde görmeleri, zamanın liderleri ile istişarelerinde üyelerinin kaderlerini gözetmeleri, yeri geldiğinde ülke çıkarlarını tüm bunların ötesinde tutmaları ve yaptıkları fedakârlıklar... Ailelerinin de bu fedakârlıklar içindeki payları... Sonuçta değerli olan ve daima parlayacak olan da buydu. Tüm anlatılanlar, başarıya doğru gidilen yoldaki inanç ve birliğin galip gelmesi ana fikrinde birleşiyordu.

Tedarik sanayisini temsil eden bir derneğin, amacını aşan olgunluktaki sertüvenini saygılarımla sunarım.

TAYSAD'ın 40 yılının öyküsünü okurken sizlerle de aynı duygularda buluşmak ümidiyle...

Ahmet Çağan
İstanbul, 2018





1978'den 2018'e

TAYSAD, 40 yıl önce ödöl için değil kazanmak için yola çıkmış, sürekli gelişme anlayışıyla yol kat etmiştir. Bu şekilde de daima büyüyen, gelişen, örnek alınan, güvenilen, etkili ve güçlü bir sivil toplum kuruluşu olmuştur.

"HER ŞEYE" RAĞMEN KAZANILMIŞ BİR BAŞARININ HİKÂYESİ

10

Ortak hedefler için gönüllü olarak çalışmak, idealist olmak, birbirine saygı duymak, birbirini dinlemek, gerektiğinde fedakârlık yapmak, apoletleri atmak ve hep daha ileriye gitmek, en iyisini aramak, gelişmek için çok çalışmak, çok çalışmak, yine çok çalışmak ve elbette sonuçta da Türkiye'ye katkıda bulunmak TAYSAD'ın vazgeçilmezi olmuştur.

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) hikâyesi bir başarı hikâyesidir ve "her şeye" rağmen kazanılmıştır; içinde çetin mücadeleler, yılmaz bir ortak ruh ve görünmez kahramanlar vardır!

Yıl 1986, yer Frankfurt Automechanika Fuarı...

TAYSAD'ın kuruluşunun üzerinden sekiz yıl geçmiştir ve artık daha kapsamlı olarak yurt dışına açılmaya ve Türk otomotiv tedarik sanayisini küresel ölçekte tanıtmaya kararlı olan dernek yöneticileri, Frankfurt Automechanika Fuarı'ndaki stantlarında, açılıştan bir gece önce hummalı bir çalışmaya girmişlerdir. Aralarında Ahmet Arkan, Hüseyin Bayraktar ve Yunus Çiftçi'nin yanı sıra TAYSAD üyesi firmalardan bazılarının yöneticileri de vardır. Derneğin önemli isimlerinden Abdullah Kanca'nın yönlendirmesiyle, o sırada yurt dışında eğitim gören Alper Kanca da bu ekibe destek olmak için orada bulunmaktadır.

TAYSAD'ın otomotiv tedarik sanayisi açısından çok öneme sahip böyle büyük bir fuarda yer alması bir iltir. Daha önce küçük ölçekli uluslararası fuarlara ve sergilere Türk firmaları bazında katılımlar olmuştur, hatta bir iki tane küçük ortak deneme de yapılmıştır elbette; ancak TAYSAD çatısı altında "grup" olarak bir fuara katılım ilk kez gerçekleşecektir. Bu nedenle TAYSAD standındaki herkes çok heyecanlıdır. Öte yandan fuar deneyimleri çok az olduğu için, "Stant nasıl kurulur, müşteri nasıl karşılanır ve nasıl konuşulur?" gibi pek çok konuda kendilerini yetersiz hissetmekte ve bu nedenle de endişe duymaktadırlar.

TAYSAD'ın ortak standına tüm firmaların ürünlerini barındıran sandıklar yığılmıştır. Hepsinin uygun bir tasarımla yerleştirilmesi gerekmektedir ama pek çok üye firmanın yetkilisi orada değildir. TAYSAD'ın kuruluşundan beri hâkim olan "ortak ruh" bir kez daha bütün içtenliğiyle ortaya çıkar. Türkiye'nin en saygın şirketlerini yöneten, yüzlerce çalışanı olan TAYSAD'ın sanayicileri ve yöneticileri hemen kollarını sıvarlar, kravatlarını gevşetirler ve sandıkları açmaya başlarlar. 50-100 kiloluk ürünleri hiç yüksünmeden sandıklardan



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ



çıkarıp stantlara yerleştirip, tozlarını alıp, ortalığı temizlerler. Sonra da yaptıkları işi seyretmek için karşısına geçip şöyle bir dururlar. Terlemişlerdir, yorulmuşlardır, takım elbiseleri kirlenmiştir ama ne gam! Önemli olan sadece ve sadece ilk kez katıldıkları ve büyük önem attettikleri bu fuarda Türkiye'nin adının layıkıyla temsil edilmesidir. Zaten bütün gayretin sebebi de ülkelerinin daha iyi bir şekilde anılması ve bilinmesi değil midir?

TAYSAD'lılar ertesi gün fuarın açılışı sonrasında, ortaya koydukları bu dayanışma ruhunun karşılığını alırlar. Ziyaretçiler, TAYSAD standına büyük ilgi gösterirler, hatta bir dernek olduğunu fark edemeyip “Bu ne kadar büyük bir holding, ne kadar farklı alanda ürüne sahip” diyenler olur. Öyle ya; TAYSAD standında küçük elektronik parçalardan koskocaman şanzımanlara, dövme parçalardan arka tampon lambasına kadar pek çok ürün sergilenmektedir.

Sonuç olarak ziyaretçiler, Türk otomotiv tedarik sanayisinin dikkate alınması gerektiğini ilk defa fark etmişlerdir.

Bu fuara katılım sonraki yıllarda TAYSAD açısından bir “milat” olarak tanımlanacaktır, çünkü o döneme kadar bir anlamda “kendi sahasında” oynayan Türk otomotiv tedarik sanayicileri, artık gözlerini yeni ufuklara diktiklerini ortaya koymuşlardır.

Frankfurt Automechanika Fuarı'na katılım, başlangıcından bugüne kadar etkisi hiç azalmamış olan TAYSAD kültürünü gözler önüne sermesi açısından ayrıca önemlidir. Ortak hedefler için gönüllü olarak çalışmak, idealist olmak, birbirine saygı duymak, birbirini dinlemek, gerektiğinde fedakârlık yapmak, apoletleri atmak ve hep daha ileriye gitmek, en iyisini aramak, gelişmek için çok çalışmak, çok çalışmak, yine çok çalışmak ve elbette sonuçta da Türkiye'ye katkıda bulunmak...

TAYSAD dayanışma ruhunun eşsiz örnekleri

TAYSAD'ın tarihinde elbette ki bu ortak ruhu ve kültürü ortaya koyan tek hikâye Frankfurt Automechanika Fuarı'na katılım değildir. 1996 yılı sonları yine önemli bir gelişimi getirecektir. Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği'nin (CLEPA) Madrid'de yapılan genel kurulunda sıra dışı bir karar çıkar; TAYSAD'ın üyelik isteği kabul edilir.

Bu kararın arkasında yıllara yayılan yoğun çalışmanın, azmin ve dayanışmanın yattığını tahmin etmek zor olmasa gerek. TAYSAD, bu kez sadece Avrupa Birliği ülkelerinin yer aldığı bir çatıya kendisini kabul ettirerek gerçekten zoru başarmıştır. CLEPA, TAYSAD'ı, “Türkiye, Avrupa Birliği'nin üyesi olmadığı için” gözlemci üye yapar, yani oy hakkı yoktur ancak CLEPA'nın sunacağı imkânlar Avrupa kapılarının açılmasını kolaylaştıracaktır. Ayrıca bu üyelik ileriki yıllarda da TAYSAD ve Türk otomotiv sanayisi için büyük bir prestij sebebi olacaktır. Dolayısıyla kazanılan büyük bir zaferdir.

TAYSAD yöneticileri için CLEPA'yla ilgili yapılacaklar listesinde zor bir madde daha vardır; CLEPA'nın bir genel kurulunun İstanbul'da düzenlenmesi.

Yine kollar sıvanır, yıllara yayılan büyük bir lobi faaliyeti gerçekleştirilir ve elbette amaca ulaşılır. Takvimler 2002 yılını gösterdiğinde İstanbul, CLEPA üyelerini şimdiye dek görmedikleri bir konukseverlikle, büyük bir enerjiyle ve organizasyon becerisiyle; özetle eşsizliğiyle örnek olacak bir şekilde ağırlayacaktır.

TAYSAD yöneticilerinin en belirgin özelliklerinden biri akıllarına koydukları bir işin ucunu olumlu sonuç alana dek bırakmamalarıdır. İstekli, takipçi, zaman zaman ısrarcı ve tabii ki kararlı bu bakış açısı başarıya giden yolda her zaman işe yaramıştır. Aynen CLEPA örneğinde olduğu gibi...

Türk tedarik sanayisi ve TAYSAD açısından dönüm noktası olan TOSB Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluşu da üyelerin kişisel beklentilerinden bağımsız olarak gerçekleştirilmiş olağanüstü bir başarı, bir fedakârlık hikâyesidir.

Güçlükten doğan güç: TOSB

Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Bölgesi (TOSB), güçlükten doğan bir güçtür aslında. TAYSAD'ın dönemin ekonomik dar boğazından çıkabilmek için yenilenerek, büyük bir cesaretle geleceğe attığı sağlam bir adımdır; TAYSAD'ın medar-ı iftiharıdır.

Kocaeli-Gebze bölgesinde, 90 kuruluşa ev sahipliği yapması düşünülen TOSB, gerçekleşmesi imkânsız gibi görünen çok büyük bir hayaldir. Ancak TAYSAD yöneticileri ve üyeleri bir “imkânsız”ı daha başarabileceklerine olan inançla yola çıkmaktan çekinmemişlerdir. Pek çok prosedürü -alanın tahsis edilmesinden büyük oranının kamulaştırılmasına, maddi olanaksızlıkların aşılp satın almalara geçilmesinden projenin planlanmasına- yine büyük dayanışma ve fedakârlıklarla aşarlar. 1999 yılında TOSB'un temelleri atıldığında bu projeyi de alınlarının akıyla tamamlayabileceklerini biliyorlardı artık. Öyle ki 25 yıl sonra TOSB, 1 buçuk milyar dolarlık ihracat ve 3 milyar dolarlık ciro yapan bir organize sanayi bölgesi olacaktır.

TOSB'un yaşam bulması sürecinde, ofisini şantiye alanındaki bir barakaya taşıyan TAYSAD yönetiminin, özellikle Abdullah Kanca'nın, Ahmet Arkan'ın, Ahmet Bayraktar'ın ve Yunus Çiftçi'nin emekleri büyüktür. Bir kez daha kollarını sıvayıp gecelerini gündüzlerine katarak, büyük TAYSAD hayalinin gerçekleşmesi için, arkalarında tüm TAYSAD'lıların desteğiyle yol alırlar.

Bugün TOSB, bünyesindeki pek çok kuruma en iyi ve en çevreci koşullarda üretim ortamı sunabilmesinin yanı sıra sağlık, eğitim, bilişim ve teknoloji birimleri, toplantı salonları, sosyal tesisleri, itfaiyesi ve orman alanıyla sadece Türkiye'de değil Dünya'da da örnek bir ihtisas organize sanayi bölgesi olmuştur.

Görünmez kahramanlar

TAYSAD'ın, ekonomik darboğazlar, kota sorunları, teknolojik yetersizlikler, siyasal dalgalanmalarla örülü olan ve 1978'de başlayıp bugüne ulaşan 40 yıllık yolculuğu bunlar gibi pek çok başarı öyküsüyle doludur. Bu başarı hikâyelerinin her birinin altında, TAYSAD'ın üyelerine “birliktelikten aldığı güçle” destek

vererek, Türk otomotiv sanayisini bir bütün olarak geliştirme ve Türkiye'yi dünya otomotiv pazarının önde gelen tedarik merkezlerinden birisi yapmak için hep ilerleme misyonu yatmaktadır.

Otomotiv tedarik sanayisi, taşıt araçlarında kullanılmak üzere belirlenen teknik dokümanlara uygun aksam, parça, modül ve sistem üreten bir yapıdadır. Taşıt araçlarının ihtiyaç duyduğu tüm motor ve motor parçaları, aktarma organları, fren sistemleri ve parçaları, hidrolik aksamlar, süspansiyon parçaları, emniyet aksamları, kauçuk ve plastik parçalar, şasi aksam ve parçaları, dövme ve döküm parçaları, elektrik ekipmanları ve aydınlatma sistemleri, akü, oto camları ve koltuklar otomotiv tedarik sanayisi tarafından üretilmektedir.

Otomotiv tedarikçiliği işi, üç vardiya ve 24 saat süren zor bir iştir. Üstelik zincir en küçük bir yerinden kırıldığında bütün zincir etkisiz kalmaktadır, örneğin; bir otomobil fabrikası tek bir parçanın eksikliğinde bile durabilmektedir. Bu fevkalade zorlu ortamda, tüketicinin bir otomobilden beklediği birinci özellik olan güvenliğin eksiksiz bir biçimde sağlanması da olmazsa olmaz bir şarttır. O yüzden işçilerden mühendislere kadar tüm otomobil tedarikçileri aynı şekilde koşmalı, çok titiz olmalı, işine sevgi ve saygı duymalıdır. Tüketicici, satın aldığı aracın koltuğunu, direksiyonunu, motorunu, farını veya camını kimin ürettiğini bilmez ama aldığı otomobile güvenir. Bu açıdan bakınca, her bir tedarik sanayicisi aslında birer görünmez kahramandır.

Örnek bir sivil toplum kuruluşu

Otomotiv tedarikçileri “iyi yetiştirilmiş yarış atları gibi”dir aynı zamanda, performansları hep yüksektir. Çünkü onlar hep iyi koşmak ve kazanmak isterler.



Fotoğraf: Oyuncak araba - Özer Özseri
İstanbul Oyuncak Müzesi Koleksiyonu

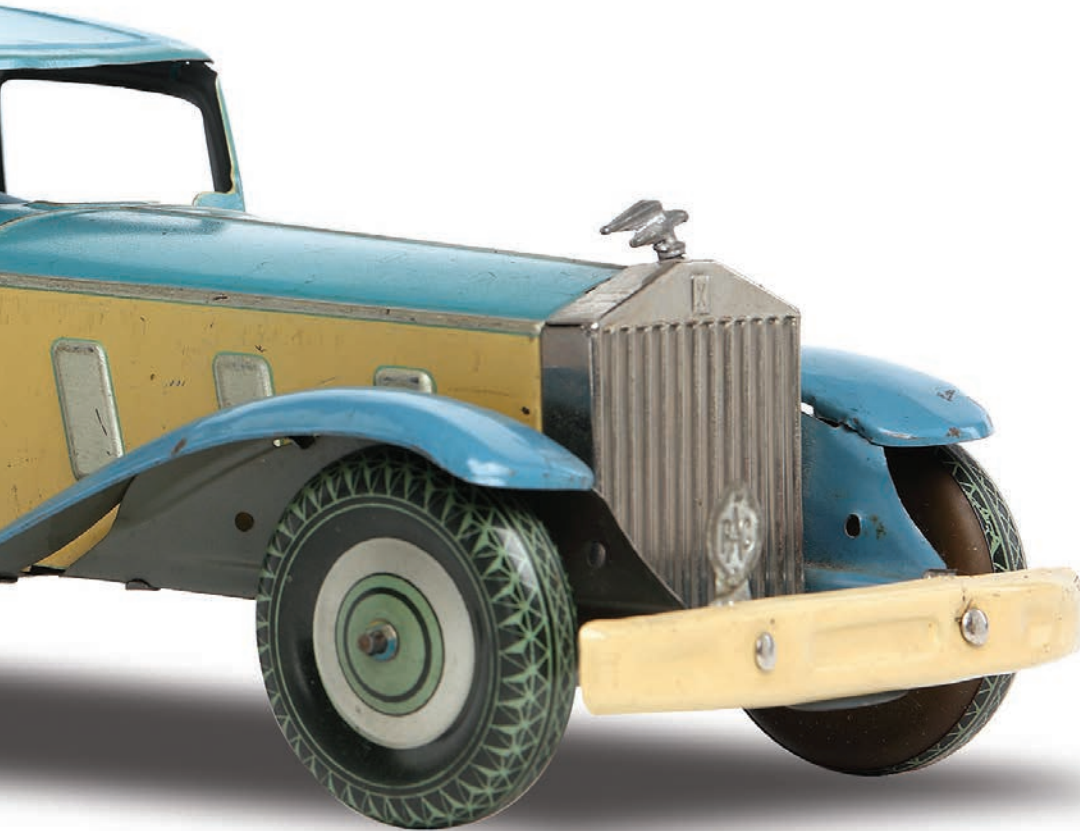
Ödül için değil; sadece “kazanmak” için. Daha iyi olmak için. İşte bu, belki de her dönem onların en büyük motivasyonu olmuş, onları başarıya taşımıştır.

TAYSAD da 40 yıl önce bu duyguyla, ödül için değil kazanmak için yola çıkmış, sürekli gelişme anlayışıyla yol kat etmiştir. Bu şekilde de daima büyüyen, gelişen, örnek alınan, güvenilen, etkili ve güçlü bir sivil toplum kuruluşu olmuştur.

40 yıllık başarı hikâyesinin rakamsal bazı karşılıkları ise şöyle sıralanabilir:

- 1978’de yaklaşık 90 bin adet olan toplam araç üretimi, bugün 1,7 milyon adede yükselmiştir.
- Yaklaşık 50 bin adet olan otomobil üretimi ise bugün 1 milyon 150 bin adet olmuştur.
- 500 adet olan otomobil ihracatı bugün 922 bin adettir.
- Sektör ihracatı 4 milyon dolar iken, bugün 30 milyar dolardır.
- Tedarik sanayisi ihracatı 1 milyon dolar iken, bugün 10 milyar dolardır.
- TAYSAD’ın 29 olan üye sayısı bugün 420 olmuştur.
- AR-GE, bir kavram olarak bile yokken bugün TAYSAD, üyelerinin açtığı 141 adet AR-GE merkezi ile Türkiye’nin en büyük AR-GE merkezi konumundadır.
- TAYSAD, 1978’de 5 bin kişilik istihdam yaratırken, bugün 200 binin üzerinde istihdam sağlayan büyük bir ailedir...

Bu, TAYSAD ailesinin başarısıdır!





EPA
otive Suppliers





2

OTOMOTİV VE TEDARİK SANAYİSİNİN KURULUŞU

Bugünkü otomobilin atası sayılan ilk örnekleri 19. yüzyıl itibariyle görsek de süreç çok daha uzun bir geçmişi içeriyor ve işin içine zamanın dâhileri de giriyor.

OTOMOBİL ÇAĞININ BAŞLANGICI

20

Otomobil bugün, tercih ettiğimiz renkle, modelle, teknolojik alt yapısıyla, çevreci olan veya olmayan özellikleriyle, hayattaki duruşumuzla ilgili ipuçları sunan bir araç. Geçmiş kendisiyle birlikte vazgeçilmezlerimizden olan televizyonla, cep telefonu, bilgisayarla, tablet ve internet ile karşılaştırılamayacak kadar eski olsa da; sonuçta en iptidai modelleriyle 19. yüzyıldan bu yana hayatımızda sadece. Ama o dönemden bu yana hep ilgi kaynağımız, odak noktamız! İnsanın yönlendirmesini sıfırlayan sürücüsüz araç gibi prototipleri yavaşça hayatımıza girmeye başlasa da; aslında inanılmaz bir hızla gelişen teknolojinin etkisiyle gelecekte neye evrileceğini tam olarak öngörebildiğimiz söylenemez. Ancak tüm bunlar otomobilin anlı şanlı tarihini göz ardı etmemize de neden olmaz.

Şimdi biraz tarihin feyz verici koridorlarında dolaşarak, otomobilin ilk nüvelerine kadar uzanalım; vazgeçilmezimiz otomobilin bugüne nasıl evrildiğine bir göz atalım. Bu süreç içinde otomobili otomobil yapan parçaları oluşturmak, geliştirmek, anlatmak, tanıtmak ve kabul ettirmek için çaba harcayan mucitlerin, bilim insanlarının, geleceği öngörebilen aklın, mücadele ruhunun peşine takılalım...

Upuzun bir yolculuk...

Evet, bugünkü otomobilin atası sayılan ilk örnekleri 19. yüzyıl itibariyle görsek de süreç çok daha uzun bir geçmiş içeriyor, işin içine zamanının dâhileri de giriyor.

Otomobil olarak adlandırabileceğimiz, kendi kendine hareket eden bir araç düşüncesi ilk kez 15. yüzyılda ortaya çıktı. Bu fikrin yaratıcısı “dahi” bilim ve fikir adamı, sanatçı Leonardo da Vinci idi. Onun “otomobil” çağrışımlı çizimleri sadece çizim olarak kalıp hayata geçirilemese de, attığı bu tohum başkaları tarafından yeşertilecekti. Nitekim 1680 yılında İngiliz bilim insanı Isaac Newton, tepkili bir araç icat edecekti.

Fotoğraf: 70'li yılların
başında kömür ateşinde
tavlayarak el aleti dövülmesi
(Kanca arşivi)



Bununla birlikte, otomobilin asıl atası olarak Fransız mühendis Nicolas Joseph Cugnot'un icat ettiği buharlı aracı göstermek çok daha doğru olacaktır. Nicolas Joseph Cugnot, Fransız ordusunda görevli bir mühendisti. Ağır topları taşıyacak bir araç üzerinde çalışıyordu. İlk tasarımı 1769 yılında ortaya çıkardı. Bu araç önde bir, arkada iki tekerleğe sahipti, sadece 4 kilometrelik bir hızı vardı, 4 ton ağırlığındaydı. Hareket etmesini buhar kazanından çıkan pistonlar sağlıyordu. Üstelik Cugnot'nun bu aracı, 1771 yılında bir duvara çarparak çok "özel" bir başka "ilk"e daha imza atmış, ilk motorlu araç kazasını gerçekleştirmişti!

Bu arada gazlı motor geliştirme çalışmaları da sürüyordu. İngiltere'de William Cecil ve Samual Brown 1820 ve 1823'de; Amerika'da ise Hazard ve Morey 1826'da gazlı motorla ilgili gelişmeler elde ettiler. Bir başka denemeyi ise 1843 yılında yine Amerika'da Alfred Drake gerçekleştirdi.*

Ardından Fransız mucit Etienne Lenoir, 1860'da kendi ismini verdiği içten yanmalı motoru geliştirdi ki bu son derece dikkat çekici bir çalışmaydı. Hatta Etienne Lenoir, bu tarihten dört yıl sonra Almanya'nın Köln şehrindeki Gasmotorenfabrik Deutz AG fabrikasında bu motorların üretimine başladı.**

Bu fabrikanın kurucularından Alman mühendis Nicolaus August Otto'nun dört zamanlı gaz motoru da 1867 yılında yapılan Paris Dünya Sergisi'nde epeyce yankı uyandırdı. Yine aynı yıl Alman araştırmacılar Otto ve Langen, patlamalı motoru hayata geçirdi. 1875 yılında ise sırada Alman Sigfried Marcus'un geliştirdiği ilk benzin motorlu araç vardı.

İçten yanmalı motorlu otomobili ise Karl Benz ve Gottlieb Daimler, 1886'da gerçekleştirdi.*** Bunun öncesinde ise Karl Benz, iki zamanlı bir motor üzerinde çalışmaya başlamış, ilk patentini 1879'da almış, 1883'de ise Benz şirketini kurmuştu. Karl Benz, 1885'te ise dört zamanlı motoru olan, üç tekerlekli ve bir beygir gücünde bir araç yaparak, 1886'da patentini almıştı. Böylece Benz markalı ilk otomobil tarih sahnesine çıkmıştı. Benzinli motorlarla ilgilenen Gottlieb Daimler de 1885 yılında dört zamanlı motorunun patentini ortağı Wilhelm Maybach ile birlikte almış, 1886'da ise ilk dört tekerlekli otomobili icat etmişti. Gottlieb Daimler bu arada V tipi motoru da tasarlamıştı.

Dizel motora ise Rudolf Diesel imzasını attı.

Buharlı karayolu taşıtları daha önce üretilmiş olsa da, otomotiv endüstrisinin kökenleri 1860'larda ve 1870'lerde, esas olarak Fransa ve Almanya'da benzin motorunun geliştirilmesiyle kök saldı. Otomobil endüstrisinin tarihi, diğer birçok endüstrininkiyle karşılaştırıldığında kısa olsa da, 20. yüzyıl tarihi üzerindeki etkileri gerek ekonomik gerek sosyal açıdan olağanüstüydü. Otomobil, 19. yüzyılın sonlarında Avrupa'da ortaya çıkmasına rağmen, kitlesel üretim tekniklerinin icadıyla ABD, 20. yüzyılın ilk yarısında dünya piyasasına hâkim oldu.

1897 yılında ilk Daimler otomobilini alan Avusturyalı iş adamı Emil Jellinek de kısa bir süre sonra dev Mercedes şirketiyle ortaya çıkacaktı. Daimler otomobillerinin satışını yapan Jellinek, otomobil yarışlarına da katılıyordu.

*Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, Otomotiv Sanayi Derneği, Ocak 1995, s. 12

_*Atilla Bedir, Türkiye'de Otomotiv Sanayii Gelişme Perspektifi, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2660, 2002, s. 6

1899’da katıldığı otomobil yarışında kızının ismi “Mercedes”i takma isim olarak kullandı. Jellinek daha sonra Mercedes ismini tescil ettirdi ve sattığı otomobillerde bu ismi kullanmaya başladı. Benz ile Daimler, 1926’da birleşecek ve bu birleşmenin ardından otomobiller Mercedes-Benz adıyla üretilcekti.

İtalya’da, Torino’lu girişimciler 1899 yılında Fiat fabrikasını kurdular. Giovanni Agnelli’nin yönetiminde kısa sürede gelişen fabrika, dört beygir gücünde küçük otomobiller yaptı ve kısa sürede önemli otomobil fabrikalarından biri oldu.

1905 yılı itibariyle atölye çalışmalarından toplu üretime geçen Louis Renault ve 1919 yılında Avrupa’nın seri üretilen ilk otomobili Type-A’yı pazara sunan Andre Citroen de otomobilin büyümlü dünyasının önemli aktörleri oldular.

Henry Ford ise ABD’de 1896’da bisiklet tekerleği kullanarak ilk otomobilini yapmış, 1903 yılında Ford Motor Company’yi kurmuş, 1904 yılında seri otomobil üretimine geçmişti. Henry Ford, uygun maliyetli, hızlı ve insanların ihtiyaçlarını karşılayacak, olabildiğince çok sayıda otomobil üretmek için kolları sıvadı. Bu arada hem bozuk yollarda kullanıma elverişli hem de bakımı ve tamiri kolay olan “T” modelini geliştirdi. Çok yoğun talep gören T modeliyle birlikte otomobil, 19. yüzyılın sonlarına doğru sanayiye dönüşmeye başladı.

Sonuç itibariyle artık otomobil çağı başlamıştı.

Hikâye elbette sadece otomobille ilgili değildi; başka otomotiv araçlarıyla ilgili çalışmalar da eş zamanlı olarak hayata geçiriliyordu. İlk traktör, 1877 yılında Robert Fourness tarafından üç buhar silindirli olarak yapıldı; 1890’larda geliştirilmesinin ardından yaygınlık kazanmaya başladı. ABD’li demirci ustası Froehlich, 1892’de ilk benzin motorlu ziraat traktörünü yaptı. İlk kamyon da 1896 yılında Almanya’da Gottlieb Daimler tarafından geliştirildi. Bu kamyonun motoru 4 HP idi, iki ileri ve bir geri vitese sahipti, motor gücü tekerleklerle zincir aktarma yoluyla ilerliyordu. 6 HP gücündeki tek silindirli kamyon ise ABD’de Winten Company tarafından yaratıldı.

Buhar makinesiyle çalışan ilk otobüsün sahneye çıkış tarihi 1830, yer ise İngiltere’ydi. Daha önce çok sayıda insanın yolculuk yapmasını sağlayan, belki de otobüslerin atası diyebileceğimiz, atlar tarafından çekilen omnibüsler vardı. 1895 yılında benzin motorlu ilk otobüs Almanya’da yapıldı.

1907’de üretilen Cadillac Model K, Avrupalı otomobil üreticilerinin saygınlığını kazanan ilk Amerikan otomobillerinden biriydi. Cadillac’ın başarısının sırrı, ilk kez “standart parça”lar kullanmasından; diğer bir deyişle tedarik zincirini iyi yönetebilmesinden ileri geliyordu.

Otobüsler ise 1920 yılına kadar kamyon şasisi üzerine inşa ediliyordu, gerçek anlamdaki ilk otobüs 1922 yılında ABD’de halkı selamladı.

Fotoğraf:
Mercedes-Benz Türk, 1967 yılında
Daimler-Benz AG'nin yüzde 36
ortaklığıyla Otomarsan ismiyle
İstanbul'da kuruldu. Mercedes-Benz
Türk Fabrikası, 1968 yılında O 302
tipi otobüslerin üretimine başladı.
(Mercedes-Benz arşivi)





Fageol Safety Coach Co.’nun yaratımı olan bu otobüsün motoru öndeydi, şasisi düşüktü, lastikleri ise geniş tabanlıydı. Sonraki yıllarda benzinli, elektrikli ve dizel motorlu otobüsler geliştirildi.

Günümüzün otomotiv devleri Japonya ve Kore ise, 1960’lar itibariyle dünya sahnesindeki yerlerini alacaktı.

Tedarik sanayisi sahneye çıkıyor

Otomotiv sanayisi, I. Dünya Savaşı’nda daha hızlı bir şekilde gelişmeye başladı. 1920’lere gelindiğinde otomotiv, dünyadaki en büyük sanayilerden biriydi. General Motors Co., Willys-Overland, Studebaker ve Chrysler şirketleri otomotiv devleri haline gelmişti. Avrupa’da ise Morris, Austin, Citroen ve Renault yoğun üretim yapıyordu. Bu arada Almanya’da halk tipi bir model olarak Volkswagen doğmuştu.

İşte bu yoğun üretim, yedek parça üretimini ve bu konuya yapılan yatırımları tetikleyecek; bu ünlü otomobil üreticileri İngiltere, Almanya, İspanya, Fransa ve Danimarka’da fabrikalar kurarak tedarik sanayisinin gelişimini sağlayacaklardı.

“Benzinle çalışan tekerlekçiler”, 1920’lerde başta Amerika olmak üzere dünya çapında yüzlerce otomobil parçaları ve aksesuarları üreticisinin hayat bulmasına vesile olacaktı. Metropol Chicago, bu furyanın doğurduğu şirketlerden biri olarak 2000’lere kadar otomotiv yedek parçası üretimini sürdürdü. Ancak tedarik sanayisinin ilk oyuncularının tamamı bu kadar uzun ömürlü olmadı; pek çoğu küçük ve bireysel şirketlerdi, zamanla kapandılar ya da büyük şirketler tarafından satın alındılar. Yoluna devam edebilenler ise, o dönemde ancak “temin ettikleri parçaları montajlayan” şirketler olan otomotiv üreticilerinin varlık sebebi oldu. Tedarik sanayisi, otomotiv sektörünün 1920’lerde büyük ivme kazanan hızlı ve devrimci yükselişinde önemli bir rol oynadı. Şasiden farlara kadar tüm parçalar, çoğunlukla bireysel tedarik sanayi şirketlerinden temin edildi. Bu dönemde tedarik sanayisindeki en gözde bileşenler motor, çelik, kauçuk, lastik, radyo ve aynalardı.

1920’lerde artan sanayi üretimi ve düşen fiyatlarla birlikte otomobiller, artık yalnızca zenginlerin kullanımından çıkıp, üst - orta sınıf tarafından da kullanılmaya başlandı. Artan kullanıcı sayısına paralel olarak kullanıcıların otomotiv aksesuarlarını araçlarına nasıl monte edebilecekleri ya da hatalı parçaları nasıl değiştirebilecekleri bir sorun haline almaya başladı. Bu sırada devreye Bosch gibi servisler girmeye başladı.

1929 Dünya Buhranı’ndan bütün sektörler gibi etkilenen otomotiv sektörü ve üreticileri büyük bir stokla başa kalmıştı. Bu stok II. Dünya Savaşı sırasında eritildi, otomotiv sektörü bu dönemde büyük bir yoğunluk içinde çalıştı. Savaş sonrasında ise halkın talepleri ve ekonomik koşullar nedeniyle daha küçük otomobiller üretilmeye başlandı. Bu arada Japonya otomotiv üretiminde büyük bir atak yaparak önemli bir güç haline gelecekti.

Dünyada otomotiv sektörü yükselirken Osmanlı'da sanayi çöküyordu

Uzun yıllar pırıl pırıl parlayan Osmanlı ekonomisi, 16. yüzyıl itibariyle teknolojik ve ekonomik yapılanmalardan uzak durulması nedeniyle gerilemeye başlamıştı. Oysa özellikle İngiltere, 17. yüzyıl itibariyle önemli ticari ve sanayi gelişmeler yaşıyordu; üretim artmış, maliyet düşmüştü. Üretim fazlasını elinden çıkarmak isteyen İngiltere ile Osmanlı İmparatorluğu arasında 1839'da Osmanlı-İngiliz Ticaret Sözleşmesi imzalandı. Sonrasında irili ufaklı diğer Avrupa ülkelerine de kapılarını açtı Osmanlı İmparatorluğu. Tanzimat ile birlikte yabancı sanayiye serbestlik de getirildi. Bu da çok kısa bir sürede Osmanlı topraklarındaki imalat sanayisinin çöküşe geçmesine neden oldu. Artık pek çok şey ithal ediliyordu.

Yerli sanayinin yok olmak üzere olduğu fark edilince 1864'de Islah-ı Sanayi Komisyonu Beyannamesi hazırlanarak bir tedbir paketi oluşturuldu. Bu tedbirler uyarınca daha önce ithal ürünlerden çok küçük oranda alınan gümrük vergisi bir miktar arttırıldı, sanayi mektepleri açıldı, sanayi şirketleri kuruldu. Fakat Islah-ı Sanayi Komisyonu sadece 10 yıl faaliyet gösterebildi.

1876 yılında bir ıslahat fermanı daha yayınlanmış, sanayinin yanı sıra ticaret ve ziraatı da odağına alan bir meclis kurulması kararlaştırılmıştı. Osmanlı İmparatorluğu bu şekilde teknolojiyi mevcut sanayiye adapte etmek istiyor, teknik eğitim kurumları açmayı hedefliyordu. Bu çalışmalar sonucunda 1879 yılında İstanbul Sanayi Odası kuruldu, bu kurum 1910 yılında yenilendi ve İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası adını aldı. Ayrıca Esnaf Cemiyetleri hayata geçirildi.

Osmanlı İmparatorluğu henüz otomotiv sanayisine çok uzaktı. Osmanlı'da yüzyıllardır bin bir çeşit at ve öküz arabasının hâkimiyeti söz konusuydu; saltanat arabaları, koçular, faytonlar, landonlar, muhacir arabaları bunlardan bazılarıydı. İlk otomobillerle 19. yüzyılın sonunda II. Abdülhamit döneminde karşılaştı Osmanlılar, yıl 1895 idi. Basra Mebusu Züheyirzade Ahmet Paşa, II. Abdülhamit'in izniyle İstanbul'a ilk otomobili getiren kişi olarak işaret edilmektedir. Bununla birlikte Osmanlı'da otomobil II. Meşrutiyet'ten, yani 1908 yılından sonra yaygınlaşmaya başladı. Otomobile özellikle askerler ve kabine üyeleri ilgi gösteriyordu. 1909 yılında ordu, otomobil ithal etmeye başladı. II. Abdülhamit otomobile çok ilgi göstermemişti ama son halife Abdülmecit, şehzadeliği döneminde bir otomobil sahibi olmuştu. Sultan V. Mehmet Reşat ise otomobile binen ilk padişah olarak tarihe geçti.

1911 itibariyle şehreminiler (belediye başkanları) de otomobil kullanmaya başladı. Orduya otomobiller ve kamyon alınmasının yanı sıra bir motorize taburu da kuruldu. Otomobilin geleceğini fark eden bazı yetkililer ise yurt dışından eğitmen getirip ilk Türk şoförlerini yetiştirdiler. Bu arada Mahmut Şevket Paşa, Yüzbaşı Mehmet Ali ve Aziz Bey ile beş arkadaşını Gaggenau fabrikasını incelemeleri için Almanya'ya gönderdi.

Fotoğraf: İzmir'in Tepecik semtindeki
Tenekeli mahallede yer alan yağ
deposunda gerçekleştirilen jant
üretimi, 1970'lerin başı
(İnci Holding arşivi)





1914 yılına kadar Osmanlı İmparatorluğu sınırları içindeki otomobillerin sayısı 100-150 kadardı. I. Dünya Savaşı sonrasında İstanbul işgal edildiğinde, Müttefik Kuvvetler yanlarında motorize kıtalarla gelmişlerdi. Amerikalılar Sirkeci Rıhtımı'nda American Foreign Trade isminde bir şirket kurmuş, Ford, Chevrolet, Studebaker markalı otomobil ve kamyonları pazara sürmeye başlamıştı. İtalyan Fiat ise şehirde bir büro açmıştı. Bu şekilde otomobil ve kamyon sayısında artış oldu. Bu artışla birlikte yedek parça sorunu gündeme geldi. Yolların çok kötü olması sebebiyle otomobiller sık sık arıza yapıyor ve bazı parçalarının değişmesi gerekiyordu. Ancak yurt dışından bu parçaları getirmek aylarca sürebiliyordu. Bazı atölyelerde, özellikle Perşembe Pazarı ve Robert Koleji'nin atölyelerinde bu soruna çözüm bulmak için çaba harcanıyor ama gereken düzeyde başarılı olunamıyordu.

Otomotiv, Cumhuriyet ile birlikte geliyor

Bu şekilde Cumhuriyet dönemine ulaşıldı. Cumhuriyet'in ilanından sonra yavaş adımlarla da olsa Türkiye'de otomotiv sektörü oluşmaya başladı. Elbette ki Cumhuriyet'in ilk yıllarında Türkiye sınırları içinde çok az sayıda taşıt vardı. 1928 yılına ait verilere göz atıldığında İstanbul'da 200 adedi özel, 400 adedi ise taksi olmak üzere 600 otomobil bulunduğunu görüyoruz. İzmir, Ankara, Bursa, Samsun ve Trabzon'un da dâhil olduğu diğer şehirlerdeki toplam otomobil sayısı ise 900 civarındaydı; yani bin 500 adetlik bir otomobil varlığı söz konusuydu. Farklı markalardaki 3 bin adet kamyon ve bin adet kaptıkaçtıyla birlikte Türkiye'deki toplam taşıt sayısı 5 bin 500'ü bulmuştu.

O günlerin küçük bir resmini yansıtmak açısından Bayraktar Grubu Yönetim Kurumu Onursal Başkanı ve TAYSAD'ın üçüncü başkanı Hüseyin Bayraktar'ın anekdotu önem taşıyor:

“Dedemin bir anısıdır bu, 1920'li yıllardan... Dedem ilk kamyonunu getirmiş, İstanbul'dan Mersin'e, oradan da Kayseri'ye gidiyor. Halk kamyonu şaşkınlıkla izliyor; nasıl gittiğini, ağzının nerede olduğunu, gıdasını nereden aldığını soruyorlar. Farlarının olduğu yere yonca atıyorlar, doysun diye. Araba hakkında neredeyse hiçbir bilgiye sahip değiller.”

Türkiye'deki ilk otomotiv acentesi olan Ayvefa şirketi, 1925 yılında Türk asıllı beyaz Ruslar tarafından açılmıştı. 1928 yılında ise Ankaralı Koçzade Vehbi (Vehbi Koç), Ford'un Ankara acentesi olmuştu. Amerikalı tüccar Leslie B. Howard, General Motors'un acenteliğini American Foreign Trade'den devralmış, G.E. Baker şirketi “Grand Garage” markası altında Studebaker, Essex ve Erskin'i; Altıparmak Kardeşler Peugeot'u; Delphiyno da Fiat markalarını satmaya başlamıştı.

Bu dönemin önemli bir gelişmesi de Şoförler Kooperatifi'nin 1924-1928 yılları arasında bir yedek parça mağazası kurarak yedek parça satışı gerçekleştirmesiydi. Arşimides şirketi de bisiklet satışının yanı sıra yedek parça işine girmişti. Kamhi'ler Sosa şirketini, Michelin kendi teşkilâtını kurmuş, Dunlop acenteliğini G.E. Baker'a vermişti.

Fotoğraf: Vehbi Koç,
Koç Ticaret
Mağazası'nda çalışırken, 1947
(Ford Otosan arşivi)



1927 yılında kurulan Kemal Halil, Mehmet Rifat ve Şürekâsı isimli şirket ise Dodge marka araçların yanı sıra Goodyear lastiklerinin acenteliğini de yapmaya başlamıştı.

Türkiye’de ilk montaj fabrikası kuruluyor

1929 yılında, o sırada dünyanın en büyük otomobil üreticisi olan Ford Motor Company, İstanbul’da Tophane Rıhtımı’nda bir montaj fabrikası kurdu. İstanbul üzerinden Ortadoğu ve Balkanlar’a satış yapmak amacıyla kurulan bu fabrika, Türkiye’nin ilk “Serbest Bölge Teşebbüsü” idi. Fabrika günde 150 adet aracın montajını yapabilecek kapasitedeydi. Ancak bu önemli girişim, gerek 1929 Dünya Buhranı’nın yansımaları gerekse bürokratik sorunların aşılammaması gibi sebeplerle kısa bir süre sonra kapanacaktı.

İstanbul’da toplu taşıma tramvaylarla yapılıyordu. İstanbul Belediyesi, göçlerin etkisiyle artan nüfusa tramvayların yetmediği noktada, 1931 yılında otobüsleri hizmete soktu. Başlangıçta sadece üç adet Renault marka otobüs, Taksim-Beşiktaş hattında hizmet veriyordu; peşi sıra dokuz adet White ve birkaç tane de Mercedes otobüs devreye sokuldu. Taksim’den Tarabya ve Büyükdere’ye de otobüsler yolcu taşımaya başladı.

Cumhuriyet’in ilk yıllarında otomotivin tarım sektörüne girmesi için de çaba harcandı. İlk etapta 1926-1929 yılları arasında Ford ve Hanomag traktörler alındı. 1931 yılına gelindiğinde Türkiye’deki traktör sayısı 2 binlere ulaşmıştı.

Türkiye Ziraat Donanım Kurumu, 1943 yılında tarım araçları ve tarım makineleri üretmek için Adapazarı Fabrikası’nı kurdu. Daha sonra, 1949 yılında Çiftçiler A.Ş. faaliyete başladı; De Soto ve Volkswagen kamyonet ve minibüslerinin satış temsilciliğini üstlendi.

Yatırımlar artıyor

1950’lerden itibaren kentleşme ve nüfus artışıyla birlikte ulaşım talepleri, buna bağlı olarak otomotiv ürünlerine talep artmıştı. Bu durum otomotiv sanayisinin ve eş zamanlı olarak tedarik sanayisinin oluşmasına katkıda bulunan faktörlerin ilk sırasında yer alacaktı.

Yıllar hızla akarken otomotiv sektörüne yatırım yapanların sayısı da artıyordu.

Demokrat Parti’nin iktidarda olduğu ve Amerika’dan Marshall Yardımı’nın gelerek ticaret hacmini genişlettiği 1950’li yılların başında Ziraat Bankası, Makine Kimya Mühendisleri Endüstrisi Kurumu, Türk Ekspres Bank, Çukobirlik ve Tariş’in girişimiyle Amerikan kaynaklı Federal Türk Kamyonları fabrikası kurularak, kamyon, otobüs, minibüs, traktör ve askeri araçlar üretildi.

1954 yılında Türk Willys Overland şirketi ordu için cip, kamyonet ve kamyon üretmeye başladı. 1955 yılında ilk olarak Türk Otomotiv Endüstrisi A.Ş. kamyon fabrikası, hemen peşi sıra da Otosan ve Çiftçiler A.Ş.’nin ikinci ve üçüncü kamyon fabrikaları hizmete girdi.

*“Yanılmıyorsam 1957 yılında, İstanbul’da Dolmabahçe vadisinde ilk sanayi fuarı açılmıştı. Bu fuarda, parlak, alımlı kırmızı rengi ile bir ‘Federal’ kamyonu teşhir ediliyordu. Fuarın en kalabalık yeri kamyonun bulunduğu stanttı. İşte, Türkiye’de otomotiv sanayisi böyle başladı. Ticari araçlar ve traktör üretimi öncelik aldı. Sektörde TOE ve Otosan ilk müteşebbislerdi. O yıllarda, tüm parçalar ithal edilirdi. Daha sonra, 1964 yılında Montaj Yönetmeliği yürürlüğe girdi. Komple araç ithalatı bazı istisnalar dışında hemen hemen yasaktı. Yerli üretim teşvik ediliyordu. Ancak, yönetmelik belirli bir yerli oranı mecburi hale getirmekteydi. 1966’da Anadol, daha sonra Tofaş ve Renault devreye girdi. Ülkemizde tedarik sanayisinin gelişip patlaması bu döneme rastlar. Lastik, balata ve oto camından ibaret olan imalat gamı, yabancı sermaye ve lisansın da katkısıyla gelişmiş ve bugünkü noktalara ulaşmıştır.” Hüseyin Bayraktar**

Bu süreçte tedarik sanayisinde neler yaşanıyordu?

Günümüzde otomotiv tedarik sanayisi ile otomotiv ana sanayisini birbirinden ayırmak mümkün değil; bir otomobilin büyük bölümü tedarik sanayicilerinin tasarlayıp ürettiği parçalarla meydana getiriliyor, ana sanayi ise genel tasarım ve hikâyenin bütünüyle ilgileniyor. İşte bu gerçek tedarik sanayisi ile ana sanayi bir bütün haline getiriyor.

Evet, durum bugün böyle ama öncesi çetrefilli pek çok hikâyeyi ve müthiş bir mücadeleyi barındırıyor.

Osmanlı İmparatorluğu döneminde, daha önce de değindiğimiz gibi taşıt araçlarının ülke sınırları içine girmeye başladığı günlerden itibaren bir yedek parça ihtiyacı ortaya çıkmıştı. Doğal olarak ilk çözüm, otomotiv yedek parçalarının yurt dışından getirtilmesiydi ki bu yöntem mecburen uygulanmıştı. Ancak bu yöntem zamansal ve ekonomik olarak son derece zorlu bir süreci içeriyordu. Bir parçanın gelmesi aylarca sürebiliyordu...

Türkiye’ye sayıları sınırlı olsa da geçmiş yıllardan beri gerek Amerika’dan gerekse Avrupa ülkelerinden otomobil ithal ediliyordu. Ancak otomobil ithal etmek yeterli değildi, çünkü otomobiller bozuluyor, aksamaları eskiyor, dolayısıyla yedek parçaya ihtiyaç duyuluyordu. Daima ekonomik krizlerle savaştan ve döviz sıkıntısı da hiç bitmeyen Türkiye, yedek parça ithalatında zorlanmaktaydı.

Zorluk, beraberinde çözüm arayışlarını da getirdi. Bu da Türk otomotiv tedarik sanayisinin doğuşunu sağladı. İhtiyaç duyulan yedek parça, bir şekilde bu topraklarda yaratılabilir miydi? Belki de her şey bu soruyla başladı. İhtiyaç, mecburiyet, mutlaka merak, mutlaka arayış... Denemeler, yanılmalar, varsayımlar, olasılıklar... Ve olması gereken nihayet gerçekleşti. Türkiye’deki atölyeler, ithal edilen bu otomobillerin yedek parçalarını, orijinaline benzeterek üretmeye başladılar.

1870’lerden itibaren Bursa’da fayton üretimi yapan, 1940’lardan itibaren ise İstanbul’da hizmet veren Uzel şirketi otomobiller için yay, kamyonlar için de şasi ve karoser üretimine girdi.

Fotoğraf: Ford Motor Company,
1929 yılında İstanbul-Tophane
Rıhtımı'nda bir montaj fabrikası
kurdu. İstanbul üzerinden
Ortadoğu ve Balkanlar'a satış
yapmak amacıyla kurulan
fabrika, Türkiye'nin ilk "Serbest
Bölge Teşebbüsü" idi.
Günde 150 adet aracın
montajını yapabilecek
kapasiteye sahip olan bu fabrika
gerek 1929 Dünya Buhranı'nın
yansımaları gerekse bürokratik
sorunların aşılammaması gibi
sebeplerle 1934'te kapatıldı,
1944 yılında ise yıkıldı.
(Ford Otosan arşivi)



Company **Eschorts**
İSTANBUL



Yakup K.

Fotoğraf: Otosan'ın kuruluşunun ardından Anadolu'nun doğuşu, tedarik sanayisinin gelişiminde çok önemli bir rol oynadı. (Ford Otosan arşivi)

*Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, OSD Otomotiv Sanayi Derneği, İstanbul, s.61-62, 70-71

**Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, OSD Otomotiv Sanayi Derneği, İstanbul, s. 298

***Benim Adım Ford Otosan, Koç, 2009, İstanbul, s. 59

Bu ilerlemede geleceğe bakıp yeteneğini ortaya koyan isimlerin büyük katkısı oldu. Son derece özel bir örnek verebiliriz bununla ilgili: 1945 yılında, aslen bir ahşap doğramacısı olan Mengenli Satılmış Şahin, pick-up ve kamyonetlerin üzerini kapattırmak isteyenlere hizmet veriyor, ahşap karoserler üretiyordu. Sonrasında ise kamyonları otobüs haline getirmeye başladı. Satılmış Şahin, karoser imalatında tek başına değildi elbette. Bu işe soyunmuş başka imalatçılar da vardı ve bunlar ellerinden geleni yaparak tedarik sanayisine farkında olmadan katkıda bulundular.*

O yıllarda tamirine sıklıkla ihtiyaç duyulan bir başka aksam ise akümülatördü. Ankaralı akümülatör tamircisi Fiador Topçu, akümülatörleri tamir etmenin yanı sıra bir yandan kurşun plaka döküyor, öte yandan eski akülerden çıkma akümülatör kutusu ve kapaklarıyla akümülatör üretiyordu. Verdi'ler de 1955'lerde montajını yaptıkları Willys-Jeep'lere, Amerika'dan getirttikleri özel aparatlarla radyatör imal ediyorlardı.**

Türk sanayiciler bir tür gerekliliklerden yola çıkarak sorunlara çözüm yolu aramış, pratik zekâlarını el becerileri ile birleştirerek ve seri imalat yolları arayarak çeşitli branşlara öncülük etmişlerdi. Çabaları ileride her birinin birer iş koluna dönüşmesine zemin hazırlayacaktı.

Otosan kuruluyor

Otomotiv tedarik sektörünün kendi çözüm yollarını oluşturduğu günlerde, öte yandan Türk otomotiv sanayisi için önemli bir gelişme yaşıyordu.

1959'da Koç Topluluğu ile Amerikalı Ford şirketi anlaşarak Kadıköy'de Otosan Otomotiv San. A.Ş.'nin temel atma törenini gerçekleştirdi. F-600 kamyonunu ve sonrasında ilk Türk otomobili olan Anadol'u üretecek olan Otosan, 21 Ağustos 1960'da faaliyetlerine başladı.

Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç, temel atma törenindeki konuşmasında şunları söylüyordu: *"Kurmakta olduğumuz montaj fabrikası bir taraftan döviz tasarrufu temin edecek, diğer taraftan yerli yardımcı sanayi inkişaf ettikçe, bu vasıtaların birçok kısımları da memleketimizde yapılacaktır. Bu suretle kamyon ve otomobile tahsis edilecek dövizle daha fazla vasıta getirmek imkânı elde edilmiş olacaktır. Dünyanın her tarafında otomobil sanayi bu şekilde montajla başlamış, tedricen inkişaf etmiştir. Montaj sanayi daima etrafında yardımcı sanayi doğurmuş, onları beslemiş ve kendisi de ona nispetle tekâmül etmiştir. Biz de bu suretle yalnız şu montaj fabrikamızda değil, bunun kurulmasına amil olacağı diğer sanayi müesseseleriyle memleketimizin iktisadi kalkınmasında uhdemize düşecek vazifeyi ifa edeceğimize kaniyiz..."****

Otosan'ın kuruluşu ile Türkiye otomotiv sektörü artık bir "sanayi" olarak otomotivle tanışmış oluyordu. Bu tanışma, ilerleyen yıllarda Türk otomotiv tedarik sanayisinin oluşumuna da ön ayak olacaktı.

ARFESAN Yönetim Kurulu Başkanı ve TAYSAD'ın dördüncü başkanı Ahmet Arkan, "kendi" Otosan serüveniyle ilgili şunları aktaracaktı: *"Otomotiv*



*tarihinde yan sanayinin oluşum süreciyle benim yan sanayicilik sürecim bire bir örtüşür. 1967 yılında ilk hidrolik pres Otosan'a geldi. Otosan'ın kalıp atölyesi, benim atölyemden çok farklı değildi. Otosan'ın teknolojik üstünlüğü yoktu. Sektör gelişirken, yan sanayiciler de bu süreçte pişmeye başladı. Biz de her yıl yeni bir mekâna geçtik ve gittikçe büyüdük. Bu büyüme trendinde kendi yanımıza gelen çocukları yetiştirerek, onlara bilgilerimizi aktardık. Çünkü ne kalıpcılığın ne de imalatçılığın okulu vardı. Bir taraftan kendimizi geliştireyorduk ya da sektör içinde ana sanayi ve yan sanayi diye tarif ettiğimiz büyük ya da küçük imalatçı birbirini yenileyip geliştireyordu; diğer taraftan da kendi elemanlarımızı da biz yetiştireyorduk. Bizlerin yanından ayrılıp imalatçılığa başlamış insanlar da bugün hâlâ imalat yapıyor. Otomotiv sektörü böyle doğurgan bir sektördür.”**

Devrim arabaları ve büyük hayal kırıklığı

Otomotiv sanayisi, 1960'lı yıllarda Türk sanayisinde öne çıkmaya başlayacak; bir yandan otomotiv sanayisinde montajdan üretime geçmek hedeflenirken, öte yandan “Bir yerli otomobil yapılabilir mi?” sorusu kafaları meşgul edecekti.

Türkiye, 1960 İhtilali'nden sonra yerli yapım bir arabayı üretme arzusuyla iyice kuşatılmıştı. Bu arzu beraberinde üzerinde çokça konuşulan, filmlere ve kitaplara konu olan Devrim arabalarını getirecekti.

Devrim arabasının tohumu, 1961 yılında yapılan Otomobil Endüstrisi Kongresi'nde atıldı diyebiliriz. Milli Birlik Komitesi Başkanlığı'nın ardından Cumhurbaşkanı olan Cemal Gürsel, bu kongrede yaptığı konuşmada, “Yerli otomobil yapılamaz diyenler kara düşüncelilerdir. Bir vapur dolusu pamuk verip 10 otomobil alıyoruz” diyordu. İşte bu konuşma, bir anlamda Devrim arabasına verilen start idi.**

Bu start ile birlikte Eskişehir Devlet Demir Yolları Cer Atölyeleri ve personeli dört ay boyunca bir otomobil yaratmak üzere faaliyet gösterdi. Bu çılgınca çalışmanın sonunda tüm parçaları yerli olan dört silindirli Devrim arabası, dört örnek olarak yaratıldı. Türk mühendisleri olanaksız gibi görüneni başarmış ve tamamen yerli bir otomobil yapmışlardı.

Ancak sonrası çok hüznü oldu!

Cumhuriyet'in kuruluş yıldönümü için biri bej diğeri ise siyah olan iki Devrim arabası Ankara'ya getirildi. Devrim'lerin benzininin Ankara'dan alınması planlanmıştı ve niyeyse bu yapılmamıştı. Üstelik bu ihmalkârlık ancak Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel, Devrim'e bindiğinde anlaşılmıştı. Bu bir skandaldı ve bu skandal da Devrim arabasının sonuydu.

Devrim macerası hazin bir şekilde sona ermişti ama Türk otomotiv sanayisindeki yatırımlar büyük bir hızla devam ediyordu.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, 2008, İstanbul, s. 76

**Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, OSD Otomotiv Sanayi Derneği, İstanbul, 1995, s. 100

Chrysler Corporation USA, 1962 yılında Chrysler Kamyonetleri İmalat ve Ticaret A.Ş.'yi kurdu. İstanbul Otobüs Karöseri San. A.Ş. 1963 yılında Magirus otobüslerinin, General Otomotiv ise Belford kamyonlarının montajını yapmaya başladı. 1964 yılında kamyon üretmek üzere İzmir'de BMC San. ve Tic. A.Ş., 1966 yılında ise Bursa Otomontaj ve Karoseri San. A.Ş. ve MAN Kamyon ve Otobüs San. A.Ş. faaliyete geçti.

Montaj Sanayisi Talimatı ile yapılanma

1960'lı yılların otomotiv sanayisi açısından en önemli gelişmelerinden biri 14 Nisan 1964 tarihinde yayınlanan Montaj Sanayi Talimatı oldu. Bu talimat, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'ndaki "Otomotiv sanayisinin sanayileşmedeki itici gücünden yararlanma" ilkesi doğrultusunda ortaya çıkmıştı. Montaj Sanayi Talimatı, yerli üretimi teşvik ediyor, ürünlerin daha ucuza mal edilip daha az döviz kullanılmasını hedefliyordu.

Montaj Talimatı'nda yerli üretim şu şekilde tanımlanıyordu: "Aksamın, tamamı veya değerinin büyük bir kısmı yerli olan mamullerin imali." Buna göre de, ithal edilecek parçalar, sadece Türkiye'de üretimi ekonomik olmayan, dünyada da sınırlı sayıda firma tarafından üretilen parçalar olacaktı. Ayrıca ticari araçlardaki yerlilik oranı 1964 yılında yüzde 23 olarak belirlenmişti. Oran 1967 yılı için yüzde 45-65, 1970 yılı için yüzde 55-70 ve 1980 yılı içinse yüzde 75-85 idi.*

İzmir otomotiv sektörü temsilcilerinden ve MESS Eğitim Vakfı Mütevelli Heyeti üyesi Şener Muter, o yıllardaki üretim şeklini çok net hatırlıyor : "60'lı yıllarda Türkiye'de sanayi alt yapısı henüz yeterli düzeyde gelişmemişti. Tedarik sanayisi şirketleri de az sayıda elemanın çalıştığı küçük atölyeler halindeydi. Üretim kapasiteleri küçük ve yeni teknoloji uygulamaları sınırlıydı. Programlı ve nümerik kontrollü tezgâhların sayısı çok azdı. Üretimde kullanılan çelik kalıplar, klasik takım tezgâhlarında ve şablonlu iki boyutlu kopya frezelerde üretiliyordu. Bu da iyi bir ustalık ve hassas bir el becerisi gerektiriyordu. Otomotiv sektöründe üretim, Montaj Sanayi Talimatı'na göre yapılıyordu. Motorlu taşıtların üretiminde pek çok parça ve aksam ithal ediliyordu. Türkiye'de otomotiv yan sanayisi yeni gelişmeye başlamıştı. O yıllarda kota uygulamaları da vardı. Kota uygulamalarının amacı parçaların ithalatını sınırlamak ve yerli parça üretimini teşvik etmekte. Ana otomotiv sanayi firmaları montajda kullandıkları parçaları ve aksamı atölye atölye gezerek, teşvik ederek, avans vererek yerli sanayi şirketlerinden temin etme yoluna gittiler."

Ana sanayi kuruluşları, Montaj Sanayisi Talimatı ile birlikte işin içine döviz tasarrufu kıstasları da girince pek çok parçayı tedarik sanayisi atölyelerinden temin etmek durumunda kaldılar. Tedarikçilerin hızla giriştikleri bu işte teknik de, kalite de yeterli değildi ama zaman içinde sistem bir düzene oturacaktı.

Tabii ki günün teknolojisiyle üretim yapan firmalar da vardı ama bunların sayısı son derece azdı.

*Mehmet Demirpençe, BMC Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü, 1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 296-297-298



Fotoğraf: Devrim arabası, 1961
(Ford Otosan arşivi)



Bu şekilde tedarik sanayisi yapılanmaya başladı ve Montaj Sanayi Talimatı hedeflerini buldu. 1964'te, Montaj Sanayi Talimatı'nın yayınlandığı yılda yüzde 25 olan döviz tasarrufu, 1970'lerde yüzde 62 oldu.*

Montaj Sanayi Talimatı, Türkiye'de otomotiv tedarik sanayisinin gelişimini destekledi. Sonrasında ithal ikameci sanayileşme başladı. Bu bir anlamda içe dönük sanayileşme anlamına geliyordu. Yurt dışından ithal edilmek durumundaki ürünler, yurt içinde üretilecek ve bu şekilde bağımlılık azalacaktı. Böylelikle ulusal sanayi de teşvik edilecekti.

Otomotiv Sanayi Derneği eski Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer, 1960'lı yılların sanayi politikalarını şöyle özetliyordu: *"1960'lı yıllardan bugüne, otomotiv sanayisinin gelişimine bakarsak, özellikle planlı dönemin başlangıcında, otomobil üretimi tartışmasının yoğunluğunu görüyoruz. Bir kısım iktisatçılar ve hatta bir kısım mühendisler, Türkiye'nin otomobil yapmaya ihtiyacı olmadığını ve otomobili hiçbir zaman yapamayacağını iddia ederken, bir diğer kısım otomotiv sanayisinin önemli ve temel sanayi olduğu konusunda ısrar ediyordu. Çok yoğun tartışmalar yapıldı. Özellikle 1960 yılından itibaren planlı dönem olarak adlandırılan ve yeni bir ortam ile ilişkilendirilen politikalara bakılırsa, Türkiye ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejini benimsemişti. Bu şu demektir: Herhangi bir sanayi ürününü komple ithal etmek yerine, parçalar halinde getirmek ve mümkün olursa burada bir miktar yerli parça ve katma değer, yani iş gücü eklemek suretiyle sanayileşmenin ilk adımlarını atmak... Bu strateji, ciddi koruma tedbirleriyle birlikte Türkiye'de sanayileşmenin gelişmesine de yol açtı. Ancak ithal ikamesi öyle enteresan bir uygulamadır ki, gereğinden fazla devam ederse oluşan sanayinin rekabet gücü yetersiz olabilir."***

Yeni İhracat Rejimi, 24 Nisan 1967 yılında Resmi Gazete'de yayımlandı, peşi sıra da Döviz Çevrilebilir Mevduat Hesabı Uygulaması başlatıldı. Gümrük ve Tekel Bakanlığı ise 1968 yılında Türkiye'de üretilebilen ürünlerin ithalini yasakladı. Bu arada hükümet İhracatı Teşvik Tedbirlerini de açıklamıştı.

Bu kararlarla birlikte Türkiye'de üretimi olan bir parçayı ithal edebilmek artık mümkün olmadığından tedarik sanayisinin otomotiv sanayisiyle birlikte gelişmesi hayati bir öneme sahip oldu. Otomotivde ana sanayi ile tedarik sanayisi ayrılmaz bir bütün oluşturduğu için bir yedek parça kalitesiz olduğu zaman hem otomobil üreticisi hem de müşteri mağdur oluyordu. Bu nedenle büyük sanayi grupları tedarik sanayicilerini teşvik etmeye başladı. Koç Topluluğu döviz sıkıntısı ve ithalat zorluklarıyla boğuşan yerli tedarik sanayicisini teşvik etti, destek ve bilgi vererek sektörün gelişmesini, daha kaliteli üretim yapmasını sağladı. Hatta bu ihtiyacı karşılamak için jant, lastik, motor bloğu gibi parçalarda bizzat üretime geçerek kendisi de tedarik sanayisine katıldı. Sonuçta, koltuk, döşeme, akü gibi parçaların üretiminde başarı sağlayan Türk tedarik sanayisi; motor aksamı, dişli üretimi, piston, segman gibi parçaları da üretmeye başlamış oldu. Otomotiv ana sanayisinin tedarik sanayisiyle bu yan yanılığı, topyekun gelişimi, ileriki yıllarda demir-çelikten petro-kimyaya kadar birçok alanın lokomotif olacaktı.

*Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, OSD Otomotiv Sanayi Derneği, İstanbul, 1995, s. 299

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 38

Anadol'un doğuşu, tedarik sanayisinin miladı oluyor

Bu gelişmelerle birlikte, tedarik sanayisinin asıl olarak otomobil üretiminin başlamasıyla, yani Anadolu'nun doğuşuyla eş zamanlı olarak başladığını söyleyebiliriz.

Peki, Anadolu nasıl doğdu?

Koç Topluluğu'nun Otosan'ı kurmasının ardından yıllar geçmişti ve Otosan, haklı olarak Türk otomotiv sanayisinin gelişiminde önemli bir rol üstlenmişti. Ancak Koç Topluluğu ve Otosan'ın artık daha büyük bir hedefi vardı; Türkiye'nin otomotivde kendi markasını yaratması. Bu büyük hedef yurt dışı kaynaklı know-how ve birkaç yabancı uzman dışında tamamen yerli olarak gelişecek, bu şekilde Anadolu otomobili yaratılacaktı.

Anadolu'nun üretiminin düşünüldüğü 1960'larda Türkiye'de otomotiv parkı yaklaşık 60 bindi. Yılda ancak bin - 2 bin otomobil satılıyordu. Bunların bir kısmı yurt dışında çalışan Türk işçilerine tanınan permiler aracılığıyla ithal edilen araçlardı, bir kısmı ise konsolosluk çalışanlarının sattığı ikinci el araçlardı.

Permi ne işe yarıyordu? Avrupa'da çalışan işçiler, permileri aracılığıyla Türkiye'ye araç transferi yapıyorlardı. Küçük ölçekli atölyeler ve tedarik sanayi şirketleri de bu şekilde kullanılmış makineleri satın alarak hem modern teknolojiyi inceliyor hem de daha iyi üretim yapma olanağına kavuşuyorlardı. Üstelik bu durum İstanbul'un Rami, Topkapı ve Bayrampaşa semtlerinde bu ticaretin yaygınlaşmasını ve yeni bir sektör doğmasına neden olmuştu.

Bayraktarlar Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TAYSAD'ın beşinci başkanı Ahmet Bayraktar, permi satışlarının sektörlerine olumlu katkısını anlatıyor: *"Çocukluğumda daha çok Amerikan arabaları vardı. 60'lı yılların ortasında Avrupa arabalarının da yavaş yavaş Türkiye'ye geldiğini gördük. İthalat işçi permileriyle yapılıyordu. Yurt dışında çalışan işçilerimiz, belli bir süre sonra permi sahibi olabiliyordu. O permiyi satın alıp, belli bir aracın Türkiye'ye ithalini yapabiliyordunuz. Düz ithalat yapılamıyordu. Alman araçlarının gelmesi Türkiye'de başka bir ortam yarattı. Biz de aile olarak Amerikan araçlarına yedek parça işi yaparken, Mercedes otomobillerinin yedek parça işlerini yapmaya başladık."*

Bir yerli otomobil üretimini hayata geçirme aşkıyla kamçılanan Vehbi Koç ve yakın çalışma arkadaşı, Türk otomotiv sanayisinin duayenlerinden olan Bernar Nahum, pek çok araştırmadan sonra Reliant firmasını bir otomobil prototipi yapmaya ikna etmişti. Bu arada 1965'te kurulmuş olan Süleyman Demirel hükümetine de bu fiberglas otomobil projesini detaylarıyla anlatmışlardı. Sonuçta Sanayi Bakanlığı, 1966 yılında Otosan'a otomobil imalatı için izin verdi. Üretilen bu ilk Türk otomobiline "Anadol" ismi verildi. Anadolu'nun fiyatı 26 bin 800 lira olarak tespit edildi. Bu fiyat 1966'daki döviz kuruyla bin 50 İngiliz Sterlin'ine eşitti.

Fotoğraf: İzmir'de Fiat acentesi,
Cumhuriyet'in ilk yılları
(Tiryakiler arşivi)



FIAT • فیاٹ



فیاٹ
یکسی سیستم
520
آلتی سیلینڈری لی کلوسدر

فیاٹ
FIRENZE - 1907

Anadol, otomobil sevdasına yavaş yavaş kapılmaya başlayan Türk halkına ekonomik bir seçenek olurken, Türk otomotiv tarihinde de unutulmaz bir iz bıraktı. Koç Topluluğu tarafından büyük bir araştırma sonucu, azim ve heyecanla yaratılan Türkiyeli bu otomobil, otomotiv ana sanayisi kadar tedarik sanayisi için de bir milattı. Otosan'ın en büyük hedeflerinden Anadolu'ya yaşama geçirmesiyle birlikte, yerlileştirme çabası ve yerli yedek parça kullanımı yükselişe geçti.

MAKO Genel Müdürü ve TAYSAD'ın ilk başkanı Reşat Aras da Anadolu'un üretilmeye başlamasının tedarik sanayisi için bir milat olduğunu sözleriyle onaylıyordu: *“Ülkemizin en eski markası olan Anadolu, o günün hem teknolojik hem de devlet kriterlerinin kısıtlamaları çerçevesinde üretilebilecek bir araçtı. Her şeyde olduğu gibi bu konuda da evrim yaşanmalı. Örneğin; uçak sanayisine girdiğiniz ilk gün F-16 üretemezsiniz. Otomotiv sanayisinin acemilik dönemi de Anadolu'dur. (...) Yan sanayinin gelişimi Anadolu ile başlamıştır. Mesela motor bloğunun dökümü çok komplike bir iştir. Bizim dökümcülerimiz motor bloğu dökmenin hayalini bile kurmuyorlardı. Ama Anadolu buna vesile oldu. Bence Anadolu, otomotiv sanayisinin pozitif yönde ilerlemesine ve bir yerlere varmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. Ama tabii ki dünyaya tanıtılabilecek nihai bir ürün olmaktan uzaktır.”**

Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi ve Otomotiv Sanayicileri Derneği eski Başkanı Ali İhsan İlkbahar, Anadolu'un yapımı sırasında FRP gövde dışındaki bütün şasi ve talaşlı imalat parçalarından sorumluydu. Ali İhsan İlkbahar da, “Türkiye’de tedarik sanayisinin kurulmasına en büyük katkının Anadolu tarafından gerçekleştirildiğine” dikkat çekerek, bu yaratım günlerinden şöyle söz ediyor:

*“Motor ve aktarma organları gibi birçok parçayı yurt dışından getirtiyorduk, ama birçok şeyi de Türkiye’de yaptırmak zorundaydık. Fiberglas parçanın içinde çelik takviyeler, pedallar, kampanalar vardı; onları Türkiye’de imal ettiriyorduk. Bunlar Avrupa’daki belli modellerden alınan, onlara benzetilerek yapılmış şeylerdi. Yerli olmazsa, zaten döviz de olmadığı için yapamazsınız; tedarik sanayisi kurmak zorundasınız, ama o tarihe kadar tedarik sanayisi yok. Ne var? Sanayi çarşılarında çalışan otomobil tamircileri var. Onlarda da parça yok; parçayı ya kaynakla onaracaklar ya da bir şekilde atölyedeki tezgâhlarda imal etmeye çalışacaklar. Anadolu’u yaptığımız zaman tedarik sanayisi dediğimiz şey buydu, iptidai dükkânlardı. Ama tedarik sanayisini yaratmak; Anadolu için sac parçalarını, kampanaları, diskleri imal ettirmek zorundaydık. Büyük sac parçalarını fabrikamızda yaparken, küçük sac parçalarını dışarıda yaptırmak zorundaydık. Anadolu’u yaparken 160, 300 ve 630 tonluk presler sipariş ettik. Her şeyin temelini bu şekilde attık. Öyle bir şekilde ilerledik ki Anadolu için bu presleri alırken, esas olarak bir yıl sonra Türkiye’de montajını yapacağımız transit model için de hazırlık yapmış olduk. İki projeyi sac imalatında birleştirdik.”***

Fotoğraf: Anadolu reklamı
1970'ler
(Ford Otosan arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 67

**1978-2008, Yan Yana Otuz
Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008,
s. 42-43

Anadol, o günlerin yetersiz tedarik sanayisine rağmen çok iyi düşünülmüş bir otomobil tipiydi. Özgün karoseri ve malzemesi içeride üretilmiş, yüzlerce



Anadol manevra kabiliyeti yüksek bir otomobildir

Anadol'un direksiyonu hafiftir; kullananı yormaz. En sıkışık en dar yerlerde dahi üstün ve emniyetli manevra sağlar. Park etmeyi kolaylaştırır. Anadolu'yu kullanmak hakiki bir zevktir.



aksam ve materyali yerli üretimle meydana getirilmiş, bu açıdan tedarik sanayinin pek çok yeni üretim atölyesi açmasına aracı olmuştu. Anadol'un lokomotifliğinde ortaya çıkan tedarik sanayisi kuruluşları giderek geliştiler ve otomobil üreten diğer fabrikalara da çalışmaya başladılar.

“Anadol, otomobil tamir eden atölyelerden kurumsal atölyelere dönüşümü yarattı. Bu atölyeler kendi kendilerine bir şeyler yapıyorlardı; destek ise hiç yoktu. Ama bunlara rağmen Türkiye’de o zaman akü, lastik ve filtre imalatı vardı. Bu firmalara bir kalite standardı getirmeye çalıştık, teşvik ettik çünkü bunlar ana sanayinin yapacağı işler değildi.” Ali İhsan İlkbahar

Anadol, kısa sürede 10 bin satış rakamına ulaştı. 1984 yılına kadar 62 bin 923 adedi binek otomobil, 1991 yılına kadar 30 bin 265 adedi pick-up olmak üzere 93 bin 188 adet üretildi. Anadol’un üretimine son verilmesinin nedeni ise, kendisini yenileyememesiydi. Üretimindeki maliyetleri düşürmek için fiberglastan yapılan karoseri sac gövde yapım tekniğine dönüştürülemediğinden, maalesef yola devam edemedi.

Ahmet Arkan Anadol macerasının sonlanması karşısında duyduğu üzüntüyü şöyle dillendirmişti: *“Keşke bugün yaşasaydı. Benim bir sanayici olarak yüreğimdeki en büyük yara Anadol’un yok oluşudur. Anadol büyük bir olguydu. Anadol bir gururdu, Anadol bir heyecandı. İlk Anadol’un şasi, motor traversi gibi çok önemli parçalarının kalıpları benim elimden çıktı. Bugün bunu gururla ifade etmek istiyorum.”**

Anadol’un yarattığı ivmeyle yeni tedarik şirketleri kuruluyor

Bu noktada o günlerin ortamına biraz daha bakmakta fayda var.

1960’lardan önce otomotiv tedarikçilerin büyük bölümü atölye düzeyinde çalışmalarını sürdürüyorlar ve siparişe dayalı olarak üretim yapıyorlardı. Türkiye’ye gelmiş olan otomobil ve kamyonların yedek parça ihtiyacını karşılamak amacıyla tornacılık ve kaynakçılıktan tedarik atölyesine dönüşmüşlerdi. 1960’lar itibariyle kurulan fabrikalarda kamyon, kamyonet ve otomobil üretilmeye başlandı. Yurt dışından parça getirtmek, Cumhuriyet’in ilk yıllarında olduğu gibi zor ve pahalıydı, zaten döviz darlığı vardı. İşte bu nedenle ana sanayiciler, bazı aksamların yerli olarak üretilmesini sağlamak üzere arayışlara girmiştiler ve atölyeleri üretim yapmaları için teşvik ediyorlardı. Bu işi kârlı bulan pek çok atölye de, ana sanayinin ihtiyacı olan bazı basit parçaları yapmaya girişti.

Koç Topluluğu şirketlerinden biri olan Beldesan, Türkiye’nin ilk otomotiv tedarik sanayisi şirketlerinden biri olarak 1966’da kuruldu. Beldesan’da sırasıyla bisiklet, motosiklet, daha sonra da amortisör yapılmaya başlanacak; bu konuda yüksek noktalara ulaşılabilecek, ardından buji ve kâğıt filtre üretimi de gerçekleştirilecekti.

Lastik üretimi 1960’lı yıllarda Uniroyal Endüstri A.Ş. ile start aldı. Peşi sıra Türk Pirelli ve Good-Year lastik üretimine başladı. Bayraktar ailesi de o

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 76

yıllarda Kayseri’de lastik ve yedek parça işi yapıyordu. Aile, 1963 yılında Kayseri’den İstanbul’a geldi ve Mercedes gibi Alman markalarının yedek parça işini yapmaya başladı. Aile, sonrasında Avrupa’ya da açıldı. 1974-1975 yıllarında ise Sabancı ailesiyle birlikte Lassa’yı kurdu.

O yılların üretim şartları zordu. 1960’lı yıllarda bir aile şirketi olarak üretime başlayan, çeşitli faaliyetlerden sonra otomotive yönelen Kanca El Aletleri Dövme Çelik ve Makine’nin o dönemki Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kanca da bir konuşmasında o yılları hatırlatmıştı: *“İşe başladığımız 60’lı yıllarda bir ayda bin bir güçlükle imal edebildiğimiz mengene sayısını şimdi gündelik olarak ürettiğimizi düşününce, çektiğimiz sıkıntıları hatırlıyorum. O yıllarda yurt dışından yeterince mal gelmediği için piyasada yerli üretilen her türlü ürüne ihtiyaç vardı. 70’li yıllarda ülkemizde başlayan sanayileşme atılımı dolayısıyla yeni yatırımlar için uygun bir ortam vardı. Küçük bir oda boyutlarındaki imalathanelerde başlayan süreç, bugün devasa fabrikalara dönüştü. Türkiye otomotiv yan sanayinin önemli birçok firması tarif edilemez bir aşkla işine sarılan müteşebbisler sayesinde, karanlık küçük atölyelerden Türkiye’nin geleceğine ışık tutan büyük kuruluşlara dönüştü.”**

İthalat yönünden son derece pahalı olan jant üretimi de bu dönemlerde yoğunluk kazanacaktı. Uzel firması, 1955’de başlattığı jant üretiminde artık taleplere yetişemiyordu. Bu da jant üreten başka firmaların devreye girmesini sağladı. Berti Kamhi, 1975 yılında BMC’nin ihtiyacına yönelik olarak Sıtkı Koçman’ın başlattığı jant fabrikası kurma girişimine Koç Grubu’nu da dâhil etmişti; Tekersan, 1977 yılında bu şekilde bir tedarik sanayi şirketi olarak piyasaya girdi.

1968 yılında İzmir’de Cevdet İnci tarafından Jantaş kurulacak ve jant imalatına başlayacaktı. Günümüzde Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı olan, TAYSAD eski yönetim kurulu başkan yardımcılarında Mustafa Zaim o yıllardaki üretim biçimlerini şöyle anlatıyor: *“60’lı ve 70’li yıllarda otomotiv sanayi, tam bir yedek parça ithal ikame sanayisiydi. Başta döviz olmak üzere yokluklardan dolayı yedek parçayı ithal etmek mümkün olmadığından, insanlar bunu yerli olarak nasıl yapabilirim arayışındaydı. Doğru dürüst devlet teşviki söz konusu olmadığı gibi ne yeterli sanayi alt yapısı ne teknoloji birikimi vardı. Yokluklar, yaratıcılığı ve girişimci dehasını tetikliyordu. Örneğin; Jantaş’ın kuruluşu da bu olanaksızlıklar nedeniyle gerçekleşmiştir. Cevdet İnci, yaratıcılık örneği olan kendine özgü üretim teknolojilerini geliştirip patent alarak, tescil bile ettirmiştir. Bakıldığında tedarik sanayisinin kuruluşu ile ana sanayinin kuruluşu 68’li yıllara denk geliyor. İlk başlarda ana otomotiv üretimi çok marjinal adetlerle sınırlı olduğundan, pazar büyük ölçüde yedek parça, zirai alet ve römork imalatına yönelikti. Otomotiv sanayisinin biraz daha gelişmesiyle birlikte, 70’li yılların sonlarına doğru yatırımcıların ve girişimcilerin otomotiv ana sanayisinin tedarikçisi olma hevesi de gelişmeye başladı. Ciddi yatırımlar bu dönemde arttı. Yatırımcıların ve girişimcilerin karşılaştığı en büyük zorluk, kaynak ve sermaye birikimi yokluğu. Sermaye ve kaynak bulunduğu anda ise yatırım için gerekli makine ve teçhizatı ithal etmek çok zordu. Tabii ki ileri üretim teknolojilerine ulaşmak da bir başka sorundu. Yatırımdan aşamasından*



Fotoğraf: Dizel enjektör memesi üretmek için kurulan Bosch Bursa Fabrikası, 1970. Fabrika, günümüzde binek araçlar için “Common Rail” enjektörü üreten Bosch’un en büyük tesisi konumundadır. (Bosch arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 114-115

sonraki en büyük zorluklar arasında ise ham madde temini birinci sırayı alıyordu. Diğer bir önemli mesele de, işletme sermayesi ihtiyacı ve onun maliyetiydi. Ana sanayiye tedarik sanayi finanse etmek zorunda kaldı. Bütün bu olumsuzluklara karşılık bardağın dolu yanı ise üretileni daha boyası kurumadan satabildiğimiz, satış pazarlama kaygılarımızın en az olduğu yıllar olmasındı. Sürekli gelişen ve büyüyen bir pazar, yatırım hevesini hep canlı tutuyordu.”

O yıllarda Koç Grubu dâhil bazı kuruluşlar, motor fabrikası kurmak için de girişimler yapıyorlardı, ancak bunların gerçekleşmesi için biraz daha süre vardı. Yine de motorlu taşıtların elektrik donanımındaki aksamalarını üretmek üzere MAKO (Magnetı Marelli & Koç Grubu) Elektrik Sanayi ve Ticaret, 1970 yılında kuruluyordu.

Otosan da Aralık 1977 tarihinde Ford ile imzaladıkları lisans anlaşmasıyla, D-1210 Ford kamyonu ile Transit serisinin Türkiye’de imal ve satış hakkını aldı ve motoru yerli olarak üretme iznine sahip oldu. Bu anlaşmayla Anadolu ve Transitler’de kullanılacak motorlar ile bu ünitelerde kullanılacak arka aks ve şanzımanların imal hakkını da elde etmişti. Tedarik sanayisindeki bu gelişmeleri gösterge tabloları imal eden ve 1977-78’de üretime giren Endiksın A.Ş. ile Takosan A.Ş. izledi.

Tofaş ve Renault sahneye çıkıyor

Anadol’un başarısının ardından Renault ve Tofaş, yıllık 40 bin adet gibi ciddi üretim projeleriyle ortaya çıktı.

Koç Topluluğu, İtalyan Fiat Grubu ile bir otomobil fabrikası ortaklığı için temas içindeydi. Onların ikna çabaları devam ederken, 1967 yılında Ordu Yardımlaşma Kurumu - OYAK’ın Volvo ile bir otomobil fabrikası kurmak üzeri olduğu konuşuluyordu. Bu durum, Fiat’ın daha çabuk harekete geçmesini sağladı; sonuç olarak Koç Topluluğu ve Fiat, Tofaş’ı kurarak Fiat 124’ün üretimi için anlaştı; otomobil Türkiye’de unutulmaz bir isim olarak kalacak Murat 124 adıyla lanse edildi. Bu gelişme OYAK tarafında da başka bir yola gitmeye neden olacak; OYAK, Volvo’dan vazgeçerek daha küçük model üretmek amacıyla Fransız Renault ile anlaşacaktı. 1968 ve 1969 yıllarında peş peşe kurulan Tofaş ve OYAK Renault, yılda 20 bin adet kapasiteyle, 1971 yılında üretime başladılar.

Ahmet Arkan, Tofaş ve Renault’nun sektörü hareketlendirdiğinin altını çizmişti: “1968’de Tofaş ve 1969’da OYAK - Renault’nun kurulması, otomotiv sektöründe bambaşka dinamikleri tetikledi. Başka sektörlerdeki Bursa’daki imalatçılar yavaş yavaş otomotive dönmeye ve otomotiv kültürü kazanmaya başladılar. Montaj Sanayi Talimatı çerçevesinde, devletin yerliyi ve katma değeri özendirici politikaları sayesinde hem ana sanayi firmaları hem de yan sanayi firmaları için kazanma imkânları oluştu.”*

*Töre Yıldırım, TOSB - Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 15

Tofaş ve Renault’nun üretime geçmesinden sonra devlet, bu fabrikaların belli bir yerlilik oranına ulaşmalarını zorunlu kıldı. Bu iki fabrikanın,

daha çok üretebilmek için yerli sanayiciyi kalkındırmalarını, onlara know-how bulmalarını ve destekçi olmalarını isteyerek, “İthal etmeyin, lisans vermeyiz” baskısı yarattı. İşte bu baskı ve zorunluluk Tofaş ve Renault’yu, Otosan’la birlikte bugünkü Türk tedarik sanayisinin temellerini atan fabrikalar durumuna getirdi.

Ali İhsan İlkbahar bu hızlı yılları Otosan açısından özetliyor: *“Bu yeni projeler çok iyi devlet desteği aldılar. Onlar bizim kurduğumuz yan sanayi platformunu kullanarak, daha büyük sayılarla işe giriştiler. Otosan, Anadol’dan pek para kazanmadı, ama teknolojinin Türkiye’ye gelmesine katkısı oldu. Zarar da etmedi. Anadol, firmanın ayakta kalmasına sebep oldu. Anadol sayesinde mühendisler, teknisyenler, satış ve servis elemanları yetişti. İşte bu insanlar sonradan Türkiye’nin bugünkü en büyük, en modern otomotiv tesisi olan Ford Otosan Gölcük Fabrikası’nı yarattılar. Ford Otosan’ın en büyük ciroyu yapan, en büyük vergiyi veren, en büyük ihracatı yapan firma haline gelmesinin temelleri o dönemde atılmıştır. Bugün bir otomotiv imalatında kullanılan parçaların 3’te 2’sini yan sanayiden sağlarız. 3’te 1’ini, hatta daha azını ancak kendimiz üretiriz.”**

1967 yılında tedarik sanayisinin gelişmesine katkı sağlayan 933 sayılı kanun yayınlandı; kanun, teşvik tedbirlerinin tek elde toplanmasını, yatırım ve ürün maliyetlerinin ucuzlamasını kapsıyordu. Bununla birlikte tedarik sanayicilerin büyük bölümü o dönemde çok düşük kapasitelerde çalışıyorlardı. Bu da motor ve aktarma organları gibi büyük yatırım gerektiren konuların o dönemde yeterince değerlendirilmemesine neden olacaktı.

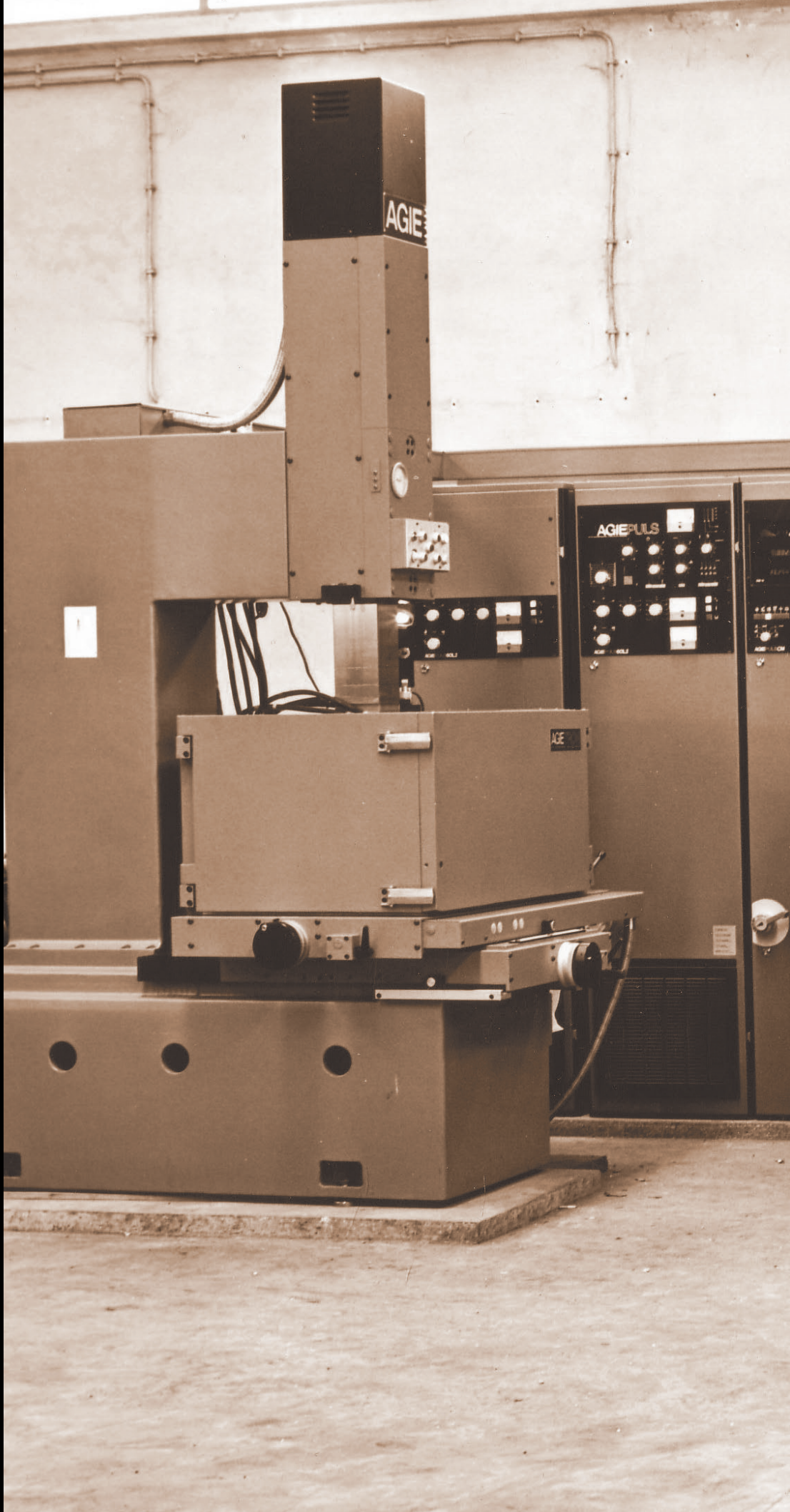
Tofaş ve OYAK Renault fabrikalarının kurulması süreci devam ederken 1967 yılında Otomarsan kurulmuştu. Bu firmanın kurucusu Ahmet Veli Menger, 1949 yılından itibaren ağır taşıt montajı ve üretimini Türkiye’de yapabilmek için çaba sarf ediyordu. Yıllara yayılan pek çok engelin ardından 1966 yılında Mercedes Benz ile iş birliğini hayata geçirmeyi başarmış ve bu şekilde Otomarsan Otobüs ve Motorlu Araçlar Sanayi A.Ş. sektöre girmişti. İlk olarak Mercedes 0 302 serisi otobüslerinin, ardından da kamyonların montajını yapmaya başlamışlardı.

Erkurt Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kurtcebe Alptemoçin, 1960’lı yıllardaki üretim şeklini anlatıyor: *“Türkiye’de seri olarak otomobil üretimi Ford Otosan’da Anadol markalı araçlarla başladı. Biz Anadol markasına bazı ürünler yaptık, ancak ağırlıklı olarak Tofaş ve Renault’la çalışmaya başladık. O tarihte Türkiye’de, otomobil sanayisinde kullanılabilecek bir parçayı üretebilmek önemliydi. Bize parçayı gösteriyorlardı ve ‘Bu parçanın benzerini ya da aynısını yapabilir misiniz?’ diye soruyorlardı. ‘Ben bunu yaparım demek’ yeterliydi. Günde kaç tane yaptığınız, ucuz mu pahalı mı, kaliteli mi kalitesiz mi yaptığınız o tarihte pek fazla önemli değildi. Daha sonra otomobil sayıları çoğalmaya ve değişik tipler ortaya çıkmaya başladıkça, bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de o parçayı istenilen miktarda yapabilmek önemli hale geldi. Ardından, yapılan malzemenin kalitesinin uluslararası standartlara ve otomobil parçası üreten şirketlerin otomotiv sanayisine parça üretebilmek için kullandığı şartnamelere uygunluğu ön plana çıkmaya başladı.”***

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 44
**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 202-203

Fotoğraf: Trabzon Sanat
Okulu'ndaki hocalarının
tecrübelerinden her zaman
istifade eden Abdullah Kanca,
yıllar sonra onlarla birlikte
çalışma mutluluğunu da
yaşamıştır.

Abdullah Kanca ve hocaları
(soldan birinci ve altıncı
kişiler), Türkiye'de o yıllarda
pek az olan erozyon tezgâhını
incelerken, 1982
(Kanca arşivi)





Abdullah Kanca da sektöre girişlerinin Tofaş ve Renault'nun ittirmesiyle olduğunu aktarmıştı: “1970’li yıllarda Tofaş ve Renault otomobil fabrikalarının da kurulmasıyla parça ihtiyacı had safhaya çıktı. O yıllarda kotalar da vardı. O kotalar dolayısıyla ithalat biraz güçleşmişti. Ana sanayi firmaları ihtiyaç olan parçaları atölye atölye gezerek, teşvik ederek, hatta avansla destek vererek yaptırma yoluna gittiler. Tofaş’ın o gün yerli sanayiye geliştirmek için olağanüstü gayret gösteren ekibi sayesinde 1978 yılında biz de ürettiğimiz bir parça ile otomotiv sanayisine adım atmış olduk. Bir parçayla girdiğimiz bu sektörde şu anda 900’e yakın farklı parça üretir olduk. Tofaş’ı takiben otomotiv dövme parçalarında Renault ile çalışmaya başladık, ardından Ford Otosan, TTF, BMC, Otoyol, Uzel ve savunma sanayine parça üreten firma olduk. Türkiye yetmedi, Avrupa pazarına açıldık.”*

1975 yılında Türkiye’nin motor ve aktarma organları ihtiyacını devlet kontrolünde bir kuruluşla karşılamak üzere Türk Motor ve Ticaret A.Ş. (TÜMOSAN) kuruldu. TÜMOSAN’ın amacı; çok çeşide dayalı, ekonomik olmayan kapasitelerle dışa bağımlı olarak üretimini sürdüren otomotiv sanayisinin yapısal değişmeye gidebilmesini mümkün hale getirmek, standartlaşmayı sağlamak ve sektörün her türlü dışa bağımlılığına son vermektir. Bu sayede, motor ve aktarma organlarının ileri teknoloji ve optimal kapasitelere sahip tesislerde üretilebilecek, yan sanayinin içinde bulunduğu yüksek maliyet, kalite ve standardizasyon bozuklukları bu ana ünitelerde engellenebilecekti.

Otomobil üreten fabrikaların artışı, devletin yerli üretimi teşvik için çıkarttığı yönetmelik ve yasalar 1970’lerde her yıl iki - üç tedarik sanayisi fabrikasının kurulmasına aracı oldu. Üstelik yeni kurulan tedarik sanayi şirketleri günün yeni teknolojileriyle kurulduğundan bu onlara Avrupa’daki üreticilerin bir adım önüne geçmeleri olanağını da verdi.





3

BÖLÜM

TAYSAD'IN KURULUŞU

"TAYSAD'ın kuruluşu, çok doğru bir adımdır... Büyük bir başarıdır... TAYSAD otomotiv sanayisinin bel kemiğidir. TAYSAD olmadan otomotiv sanayisi olmaz."

Reşat Aras

TAYSAD'IN KURULUŞUNA GİDEN ÇETİN VE MÜCADELE DOLU GÜNLER

Tedarik sanayicileri ortak bir ses, ortak bir nefes olarak hareket etmek ve kendilerini korumak istiyorlardı. Ana sanayicilerin satın alma ve kalite politikalarını da dengelemek arzusundaydılar.

Otomobillerin hayranlıkla izlendiği, otomobil sahibi olanların parmakla gösterildiği, çocukların oyun oynarken ta öte sokaktan duydukları motor sesinden kimin otomobilinin geldiğini anladıkları yıllar... 70'ler... Ehliyet almanın ayrıcalık olduğu, toplu taşıma için dolmuşlara binmenin lüks görüldüğü, paranın kıymetli ama insanlığın daha değerli sayıldığı bir zaman dilimi... Elbette 1966'da otomobil üretimine başlayan Otosan, daha sonra Tofaş ve OYAK Renault'nun faaliyete geçmesiyle otomobil sayısı artmıştı bu yıllarda ama otomobil hâlen bir ayrıcalık demekti.

1970'li yılların enflasyondan darboğazlara, gelir adaletsizliğinden politik gelişmelere kadar uzanan sıkıntılara rağmen halkın otomobil aşkı sürekli kamçılanıyordu. Otomotiv sektöründe de hareketli günler yaşıyor, giderek otomotiv pastası daha büyük önem kazanıyordu. Anadolu, Renault 12 ve Murat 124'ün yanı sıra kamyonet, kamyon, otobüs, midibüs ve traktör üretimi de yapılıyordu ve bunların üretimini Ford, TOE, Askam, MAN, Otoyol, Otokar, Genoto, Mercedes, Karsan, BMC, Türk Traktör, Uzel ve Hema gibi firmalar yürütüyordu.

1964'te yayınlanan Montaj Sanayisi Talimatı, yani yerli üretimin teşvik edilmesi sayesinde hem otomotiv ana sanayicileri hem de tedarik sanayicileri daha çok kazanma olanağına kavuşmuştu. Bu kazançlar da bir yandan yatırıma dönüşüyordu.

Bu dönemde otomotiv tedarikçileri elektrik ve fren aksam parçalarından amortisöre, cıvadan somuna, göstergelerden radyatörlere, şasi parçalarından aküye kadar pek çok parça üretiyorlardı. Bu ürünleri Otosan, OYAK Renault, Tofaş, Mercedes-Benz gibi firmalara satıyorlardı. Ancak sonuçta ana sanayi firmaları da "montaj" sanayi olarak çalıştıkları için tedarik sanayisinden aldıkları parçalar sınırlı kalıyordu.

O dönemde Koç Grubu'nun bünyesindeki MAKÖ'de çalışan Reşat Aras kendi şirketlerinin kurulmasının da bu koşullar gereği gerçekleştiğini



REŞTAN ARAS
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(1978-1981)

anlatıyor: “Birçok sanayide olduğu gibi otomotiv sanayisinde, ana sanayinin ihtiyaç duyduğu parçaların başka bir yerde yapılması gerekmektedir. Yani bir otomotiv ana sanayisinin otomobilin bütün parçalarını yapması gibi bir şey söz konusu olamaz. Türkiye’de bu belki biraz Anadol ile başladı. Bildiğiniz gibi Anadol, çok iptidai bir şekilde geliştirildi. Parçaların çoğunluğunu kendi bünyesinde yapıyor, bazılarını ise tedarik sanayisi kuruluşlarından alıyordu. Fiat, tedarik sanayisine olan ihtiyacı çok iyi bildiğinden İtalya’da kendisine ait parçaları üreten Magneti Marelli’nin Türkiye’de de bir şirket olarak kurulmasını istemiş ve ‘MAKO’ bu şekilde 1970’de kurulmuştu. Magneti Marelli ve Koç Grubu ortaklığıyla Bursa Organize Sanayi Bölgesi’nde kurulan MAKO, Tofaş’ın en önemli parçalarını üreterek tedarik sanayisinin ilk adımlarını atmıştır Türkiye’de. Diğer kuruluşların çoğu o dönem atölye büyüklüğündeydi. Bu nedenle de bir organizasyon yürütmek çok zor oluyordu.”

Tedarik sanayicileri sorunlarla boğuşuyordu

Bu nispeten olumlu tabloya rağmen, o dönemde, bugün algıladığımız şekilde bir sektör olmayan Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin durumu yine de çok parlak değildi. Ne tedarik zinciri anlayışları vardı ne de yüksek üretim hacimleri. Büyük bölümü çok küçük çaplıydı, hatta atölye düzeyindeydi. Bu yapıları nedeniyle sektörde herhangi bir ağırlıkları olduğunu söylemek mümkün değildi. Tedarik sanayicilerinin teknolojik yetersizlikleri de ayrı bir handicap olarak belirliyordu. Pek azı “sanayi kuruluşu” olarak tanımlanabilecek irili ufaklı tedarik sanayicileri, dağınık bir yapıda çalışmalarını sürdürüyordu. Otomotiv tedarikçileri, ham madde temininde de büyük zorluklar yaşıyorlardı. Döviz yoktu, yeterli mal alınamadığı için üretim de kısıtlı gerçekleştirilebiliyordu.

Maysan Genel Müdürü ve TAYSAD’ın ikinci başkanı Selamet Tertemiz o dönemin sıkıntılarını şöyle anlatıyordu: “Yurdumuzun özellikle sanayileşmiş bölgelerinde yıllardır tedarik sanayisi olarak faaliyet gösteren küçükü büyüklü birçok müessese, birbirinden habersiz çeşitli mamuller üreterek otomotiv sektörüne hizmet ediyordu. Ancak hızlı sanayileşme hamleleri, üretim konularında ihtisaslaşma, kaliteli mal üretimi, kamu kuruluşları ile olan ilişkiler, mali kaynakların yetersiz kalışı, modern sevk ve idare yöntemlerinin gerisinde kalma ve nihayet dış dünya ve pazarlarla irtibat kurumamaları gibi sorunlar yan sanayi kuruluşlarının kaçınılmaz bir oluşumu haline gelmişti.”*

Otomotiv tedarik sanayicileri açısından bir başka önemli sorun ise otomotiv ana sanayicilerinin uyguladığı satın alma politikalarıydı. Tedarik sanayicilerinin ürettikleri ürünler ana sanayi firmaları tarafından pek de kabul görmüyordu ya da satın alma gerçekleştiriliyor ancak ödemeler çok geç yapılıyordu. Bu süreç, tedarikçilerin sağlık sorunları yaşamasına, hatta hayatını kaybetmesi gibi olaylara neden olabiliyordu.

Bir arada hareket etme olanağı olmayan, bir birlik altında toplanmamış olan tedarik sanayicileri, bakanlıklar düzeyinde gerçekleştirilen ve Türk otomotiv sanayisi için pek çok önemli kararın alındığı kota toplantılarında kendilerini temsil etme olanağından da yoksundular. Bu da örneğin; hangi tedarik sanayisi parçalarının ne oranda yerleştirileceği gibi kararlarda söz sahibi olmamaları

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 68

anlamına geliyordu. Kararlar devlet ve ana sanayiciler tarafından alınıyor, tedarikçiler de uymak zorunda kalıyordu. Üstelik pek çoğu, ana sanayicilere kabul ettiremedikleri üretimleri nedeniyle kapanıyordu.

O günkü atmosferi bir miktar daha netleştirmek adına Ahmet Arkan'ın cümleleri önem taşıyor: *“Dün ihtiyacı varken ya da devletin zorunlu talimatları nedeniyle yan sanayi firması yaratmaya çalışan ana sanayi firmaları, ‘Artık çoğunu beni istiyorum’ gibi bir yaklaşımla imalat yapan firmaları sıkıştırmaya başladı. Paramızı geç ödediler, nazlı ödediler. Ekmeğimiz bu firmalara endeksliydi. İhracat yoktu, başka bir kulvar da yoktu. Tabii ki herkes iyi geçinmek istiyor, gelişmek istiyor ama hepsinin özünde ekonomik gerçekler yatıyor. O günlerde güven açısından büyük problemler vardı. Saygı bekliyorsunuz, destek bekliyorsunuz ortaya ciddi bir emek koyuyorsunuz, ama maalesef o günkü koşullarda satın alma bölümündeki kişi, sizi kendisine çalışan biri olarak görüyor. Hâlbuki birlikte kazanacağınız bir sistemin o da bir parçası, siz de bir parçasısınız.”**

TAYSAD kurucu üyelerinden Vahdettin Yener ise, daha eski tarihlerden dem vurarak tedarik sanayicilerinin içinde bulunduğu zorlukları şu cümlelerle anlatıyor: *“1964 yılında işe başladıktan sonra fabrikanın para kuyruklarında meslektaşlarımızla tanışmaya başladık. Her cuma günü para çıkacak diye beklerdik, sıramız gelirse alırdık. ‘Bu hafta yok’ dedikleri zaman, boynumuz bükük geri dönerdik...”***

Bu arada ana sanayicilerin bakış açısını yansıtmaları açısından o dönemde MAKO’da çalışan, sonrasında TAYSAD’ın Yönetim Kurulu üyeliğini de üstlenen Lütfi Ensari’nin şu cümleleri de önemli: *“70’li yıllarda çalıştığım MAKO’da elektrikli araçlar, cam silecek motoru, marş motoru gibi ürünler üretiliyordu. Bunlar teknik gereklilikleri olan ürünlerdi, ölçülerin tutması lazımdı, kalite kontrol bölümleri vardı. Bazen uyum olmuyordu, tedarik sanayicilerini çağırıp ‘bunların uymadığını’ söylüyorduk. Onlar da örnek parçayı istiyordu, eline alıp uyması için zorluyordu örnek parçayı, ‘oldu işte böyle’ diyordu. Böyle bir zorluk, böyle bir anlayış vardı. Yani tüm bunların istenilen sonucu vermesi mümkün değildi. Aynı dili konuşamıyorduk, çünkü tedarik sanayisinde teknik bilgi yeterli değildi.”*

İşte tüm bu nedenlerle tedarik sanayicileri, yaşanan kriz ve sorunlardan fırsat yaratılmasının zamanının geldiğini fark ederek, tedarik sanayisi firmalarını tek bir çatı altında toplama, sorunlara karşı birlikte hareket etme, iş birliği içinde bulunma ve kendilerini devlet nezdinde ifade edebilme düşüncesini benimsemeye başladılar.

Tedarik sanayicileri artık ortak bir ses, ortak bir nefes olarak hareket etmek ve kendilerini korumak istiyorlardı. Ayrıca ana sanayicilerin satın alma ve kalite politikalarını da dengelemek arzusundaydılar.

Ama bunu sağlamak çok da kolay olmayacaktı. Hepsi girişimci, işletmeci, iş adamı, zanaatkar ve sanayiciydi belki ama dernekçi değillerdi. Sektörlerinde kendilerine yol gösterecek daha önce kurulmuş bir oluşum bulunmuyordu.

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 14
**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 129

Bununla birlikte pek çok güçlükle baş edecek, bazen sabredecek ama cesaretlerini hiç yitirmeyeceklerdi. Birbirlerine söz vermişlerdi. İşlerini nasıl titizlikle, aşkla yapıyorlarsa bu birliktelik sevdasında da aynı direnci ve aynı samimiyeti sergileyeceklerdi.

İlk girişim: İmalatçılar Birliği

Türk otomotiv tedarik sanayicileri fikren bir araya gelmeye hazırıldılar ama karşı tepkilere değil! Bir nefes olma yönünde ilk adımları olan İmalatçılar Birliği'ni 1970 yılında kurdular. İmalatçılar Birliği hemen çalışmalar yapmaya, toplantılar düzenlemeye ve varlığını duyurmaya başladı.

Ancak bu durum ana sanayicilerin pek de hoşuna gitmedi. Hatta Ahmet Arkan ile Otosan'ın o dönemki Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Muavini Erdoğan Gönül arasında şöyle bir diyalog yaşandı: *"... O çerçevede sorgulanan kişilerden birisi de ben oldum. Otosan'ın Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Muavini rahmetli Erdoğan Gönül, 'Meseleniz nedir, ne oluyor?' diye sormuştu bana. Ben de 'Bir birlik olursak malzemeyi daha ekonomik fiyata alırız, işçimizin eğitimini sağlarız. Ezilmişlikten de kurtuluruz' dedim."**

Bu diyalog tabii ki sadece tek bir örnek değildi. Benzerleri defalarca yaşandı. Haliyle ana sanayicilerden çekinen ve bu nedenle birlikten uzak duran bazı tedarik sanayicileri de olmadı değil. Sonuçta girişim geri püskürtüldü; üyeleri birlikten koptu, bazı üyeler kendi aralarında yaşananları ve konuşulanları ana sanayicilere aktarmakla itham edildi. Bu baskılara daha fazla diremeyen İmalatçılar Birliği maalesef kapatıldı.

Ahmet Bayraktar, 70'li yıllarda Amerika'da öğrenciydi. Buna rağmen o yılları dikkatle gözlemlemişti. Ahmet Bayraktar, İmalatçılar Birliği'nin niye reel anlamda hayata geçirilememiş olduğuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: *"70'li yılların özellikle ikinci yarısı yoklukların, sıkıntıların, kara borsanın olduğu, talebin çok fazla ama arzın yeterli olmadığı zorlu dönemlerdi. İşte böyle bir ortamda araç üreticilere daha çok mal almak istiyordu. Tabii yerli oran şartları da vardı o zaman, araç üreticilerinin yerli parça kullanımı verilen izinlerle tanımlanmıştı. Onlar da bunu tutturmaya çalışıyorlardı ama istedikleri kalitede ve adette parçayı temin edemiyorlardı. Bir türlü yol alamıyorduk. Korumalar ve gümrükler de vardı. Bazı tedarik sanayicileri bu sıkıntılı dönemi aşmak ve kendilerini korumak için bir güç birliği yapmak istediler. Ancak onların bu isteği araç üreticilerini biraz ürkütmüştü tahmin ediyorum. Kontrolsüz bir şekilde kurulup da araç üreticilerinin karşısına çıkılmasını istemediler. Bunun için bir şekilde engellendi bu girişim."*

Yılmak yok, yola devam...

Tedarik sanayicilerinin birlik olma ve aynı refleksle hareket etme arzusu her şeye rağmen azalmamıştı. Bu yolda daha çok girişimde bulundular. Sorunlarını hükümete aktarmanın yollarını aramaktan hiç vazgeçemediler. Sonunda yoğun çabaları karşılığını buldu ve bu kez devletten onlara *"Artık bir birlik oluşturun"* yönünde bir çağrı yapıldı.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 52

Derneğin kamusal bir görev yapacak olması, tüm tedarik sanayicilerine hizmet verecek olması ve bunlarla birlikte ayrıcalık yapılmayacağı kanısı da bu çağrıda mutlaka etkili olmuştu. Artık tedarik sanayicileri ve devlet yetkilileri birlikte çok daha sağlıklı bir iletişim kurabileceklerdi.

Otomotiv sektörü insan sağlığıyla direkt ilgili olan, titizlik isteyen, büyük mali yüklerin omuzlandığı, dışa bağımlı olarak yapıldığı için o dönemin koşullarında farklı hassasiyetler taşıyan, dikkat ve teknik bilgi gerektiren, istihdama katkı sağlayan ve geleceği çok açık olan kapsamlı bir işti. Otomobil üretmek kadar ona tedarik sanayisi oluşturmak da yeni koşulları beraberinde getiren farklı bir yapıya dönüşüyordu. Sektör bileşenlerinin ulaşılabilir ve denetlenebilir olması, toplantılarda kendisini temsil edebilmesi fikri artık tüm muhataplar tarafından kabul görmeye başlamıştı.

Akın Çakmakçı, Erkal Sahtiyancı, Rasim Gültekin, Dr. Yavuz Ege ve Şevket Özügergin gibi dönemin bürokratlarının tedarik sanayisine verdiği destek de çok önemliydi. Keza Sanayi Bakanları Mehmet Turgut, Cahit Aral, Tahir Köse ve Rüştü Kazım Yücelen'in destekleri de öyle.

Devlet yetkililerinin verdiği kararla tedarik sanayicileri birliği oluşumunun bir an önce yaşama geçirilmesine ise ana sanayicilerin derneği olan Otomotiv Sanayi Derneği (OSD) ön ayak olmuştu.

Peki, İmalatçılar Birliği'ne tepki gösteren ana sanayiciler, nasıl olmuştu da bu kez bir tedarik sanayicileri birliğinin kurulması fikrini desteklemişlerdi? Bu sorunun cevabını aramak için öncelikle Reştan Aras'ın şu cümlelerine bakmamız lazım: *"Otomotiv tedarik sanayisi, başlangıcında, daha Tofaş'a malzeme üretirken bile kaliteli ürünler yapıyordu. Çünkü ürünlerin İtalya'daki Fiat firması tarafından da onaylanması gerekiyordu. Bu nedenle otomotiv tedarik sanayisi hep çok kaliteli parçalar üretmek durumunda kaldı. Otomobil şirketlerinin çoğu dışarıya bağımlı şirketlerdi. Türkiye'deki çalışmalarının, dışarıdaki şirket merkezi tarafından onaylanması gerekiyordu. O yüzden Türkiye asıllı bir tedarik sanayisi firmasının ürettiği bir ürünün, Türkiye'deki ana sanayi firması tarafından kabul görmesi bir hayli zordu. İşte bu yüzden otomotiv ana sanayisi, tedarik sanayisinin bir dernek kurmasını şiddetle teşvik etti. Bunun en önemli nedeni, karşılarında muhatap olarak daha ciddi bir kurum görmek istemeleridir. Böylece her iki taraf için de ortaya yararlı bir sonuç çıkacağını onlar da biliyordu."*

OSD'nin geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özkan da, Reştan Aras'ın aktardıklarını şu şekilde geliştirip destekliyor: *"Yan sanayi kuruluşlarının çok sayıda ve çoğunun da çok küçük ölçekte olması karşısında ana sanayinin ve yan sanayinin ayrı örgütler halinde çalışmalarını uygun gördük ve bu görüşün ışığı altında TAYSAD'ın kuruluşunu ana sanayi firmaları olarak teşvik ettik. Başlangıç yıllarında yan sanayi firmalarının en büyük sorunu gerekli yatırımları yapacak, teçhizatı alacak ve malzeme temin edecek sermaye birikimine sahip olmamalarıydı. Bizim ihtiyaçlarımızı karşılamak için yatırım yapmaları gerekiyordu. Bu yıllarda yatırım yapabilmek için kârlarını arttırmak isteyen yan sanayi firmaları ile makul fiyatta üretim*

*yapmaya çalışan ana sanayi firmaları arasında bir menfaat çatışması var gibi görünmekteydi. Yan sanayi firmaları arasındaki rekabeti körükleme ve o firmaları birbirleriyle çarpıştırma gibi durumlar vardı başlangıçta. Ama zaman içerisinde aramızda o kadar güzel bir diyalog oluştu ki bu çok güç aşamaları adım adım geçtik.”**

Özetle, tedarik sanayicileri arasında bir güç birliğinin olması gerektiğini artık ana sanayiciler ve dernekleri OSD de kabul etmiş görünüyordu. Ayrıca OSD, bunun kontrollü bir şekilde gerçekleştirilmesini hem kendileri hem de Türkiye açısından daha yararlı buluyordu. Bu şekilde de OSD, TAYSAD’ın kuruluşuna zemin hazırladı.

Lütfi Ensari, iki tarafın birbirini desteklemesinin önemini şu sözleriyle özetliyor: *“Ana sanayi, yabancı ortaklı büyük bir gücü ve doğal olarak kendi hâkimiyetlerini kurmak istiyorlar, her şeyin kendi istedikleri gibi olmasını talep ediyorlardı. Bu da tedarik sanayicilerinin avantajlarını ortadan kaldıran bir yaklaşımdı. Oysa ana sanayi ve tedarik sanayisinin birlikte güçlü olması lazımdı, bir tarafın güçlü öbür tarafın zayıf olması çözüm değildi. Dolayısıyla tedarik sanayicileri, güçlüünün karşısında kendi haklarını koruyabilecekleri şekilde bir araya getirildi.”*

TAYSAD’ın kuruluşunda yer alan isimler incelendiğinde de OSD desteğinin nedenlerini görmek mümkün. Kuruluşta yer alacak isimlerin bir kısmı profesyonellerden, yani otomotiv ana sanayi şirketlerinin üst düzey yetkililerinden seçilecekti, bir kısmı ise doğrudan sanayicilerden. Ayrıca içlerinde dernek kurma konusunda deneyimli Maden Eşya Sanayicileri Sendikası’nın (MESS) üyeleri de yer alacaktı. Lütfi Ensari’nin bu konudaki görüşleri de şöyle: *“OSD, TAYSAD’ın kuruluşuna başlangıçta politik olarak destekler şekilde yaklaştı. Çünkü tedarik sanayisinin teknik zayıflığının ve güçlü bir alt yapısı olmayışının iyileştirilmesi ancak böyle bir organizasyonla gelişebilirdi. Ama öte yandan kendi karşısına organize bir yapının çıkması OSD’nin çok da fazla hoşuna gitmiştir diyemeyiz. Bununla birlikte daha sonra TAYSAD ve OSD’nin önemli iş birlikleri oldu.”*

TAYSAD’ın kuruluşunda Bernar Nahum’un etkisi

Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin yoğun arzusu, azmi ve girişimleri, devletin, ana sanayi firmalarının ve OSD’nin de bir tedarik sanayisi birliğinin gerekliliğine ikna olmaları ile Taşıt Araçları Yan Sanayiciler Derneği TAYSAD’ın kuruluşu artık bir hayal olmaktan çıkmıştı. Hayalden gerçeğe giden yolda ise ilginç hikâyeler yaşanıyordu.

Bir gün Otosan’dan (Koç Grubu) tedarik sanayicilerine bir teklif geldi; teklif tedarik sanayicilerine yönelik bir dernek kurma isteğini içeriyordu. Gerisini Vahdettin Yener şöyle anlatıyor: *“Bize, ‘Otomotiv yan sanayiyle ilgili bir dernek kurdurmak istiyoruz. Bize bağlı yan sanayicilerimiz de var. Bu işin öncülüğünü biz yapmak istiyoruz. Siz de katılır mısınız?’ diye sordular. Hemen kabul ettik tabii. Bu sefer Otosan’da, TAYSAD için*

Fotoğraf: Bernar Nahum,
Koç Ticaret Mağazası,
1947
(Ford Otosan arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 337



Dr. Mehmet Dudaroğlu:
“TAYSAD, bir başarı
hikâyesidir”

“O yıllarda tedarik sanayicilerini bir araya getirerek dernek olabilmek, sektörde tedarik sanayicilerinin tek temsilcisi unvanına sahip olmak, bürokraside haklı bir yer edinmek ve kabul görmek, güçlü OSD karşısında kişilikli mücadele vererek eşdeğer düzeyde paydaş kuruluş olmak, yurt içi ve yurt dışında marka olmak TAYSAD’ın başarı hikâyesidir. TAYSAD, bir başarı hikâyesidir.”

*toplantılar yapmaya başladık. Orada bize bir oda verdiler. Koç Grubu’ndan Reştan Aras toplantıların ev sahipliğini yapıyordu.”**

TAYSAD geçmiş dönem Yönetim Kurulu üyelerinden Ural Belgin de TAYSAD’ın kuruluşundaki Otosan faktörüne şu cümleleriyle dikkat çekiyor: *“Türkiye’de otomotiv sektöründe Koç Grubu her zaman için öncülük yapmıştır. Burada da böyle bir sanayiciler heyetinin beraber dernek kurması fikri, Otosan’ın o zamanki genel müdürü Ahmet Binbir tarafından dile getirilmişti.”***

Reştan Aras ise derneğin kuruluşunda otomotiv sektörünün duayeni Bernar Nahum’un etkisini vurguluyor: *“Türkiye’de otomotiv sanayisinin duayeni diye bir ismi seçmek gerekirse sanırım bu kişi Bernar Nahum’dur. Bernar Nahum, biliyorsunuz Koç Grubu’nun ileri gelenlerindendir. Benim tedarik sanayisi derneği kurulmasında çalışmamı isteyen ve bana destek veren kişi de Bernar Nahum’dur. Bana ‘Sen bu grubun içindeki en büyük şirketin başındasın, onun için bu derneğin başkanı sen ol’ dedi. Bernar Nahum’un TAYSAD’ın kurulmasında büyük teşviki ve desteği olmuştur. Yani o böyle bir fikri ortaya atmasaydı TAYSAD belki daha sonra kurulurdu ama bir an evvel kurulmasında Bernar Nahum etkili oldu.”*

Evet, ana sanayi gerçekten de TAYSAD’ın kuruluşuna destek olmuştu, ancak sonraki yıllarda TAYSAD rüştnü ispatladığında, ana sanayi ile tedarik sanayisi arasında çekişmeler başlayacaktı.

TAYSAD kuruyor ve tedarik sanayisinde geleceğin temelleri atılıyor

TAYSAD, çeşitli görüşmeler ve çalışmalarla geçen iki yıllık bir ön hazırlık döneminin ardından, 1978 yılında kuruldu.

Reştan Aras atılan adımın ciddiyetinin ve doğruluğunun farkında, kuruluş günlerini şöyle değerlendiriyor: *“Bugün baktığımda ortada gerçekten gurur duyulacak bir durum var. TAYSAD, bugün, bu tip derneklerin en önde gelenlerinden birisi. Sadece formalite olarak değil, gerçekten ortadaki bir ihtiyaca ciddi olarak cevap verdiği için yaşamını sürdürüyor ve gelişiyor... Bugün TAYSAD’ın geldiği noktada görüyorum ki biz bu yola çıkarken ortaya koyduğumuz konsept doğruymuş. Bunun doğru atılmış bir adım olduğunu görmek, bana büyük bir sevinç ve gurur veriyor. Türkiye’de laf olsun diye kurulan birçok dernek ve kurum olduğunu hepimiz biliriz. Ama TAYSAD’ın kuruluşu, atılmış çok doğru bir adımdır... Bu büyük bir başarıdır.”****

TAYSAD’ın kuruluş amacı şu şekilde belirlenmişti: “Taşıt araçları yan sanayisine mensup üyelerin kültürel, sosyal, hukuki, idari, teknolojik, ekonomik ve üretime dönük sorunlarını çözümlemeye yönelik girişimlerin uyum içinde yapılmasını sağlamak, standardizasyon, kalite ve koordinasyonun temin edilmesiyle gerek yurt ekonomisinin gelişmesine gerekse taşıt araçları ana sanayinin çalışmalarına katkıda bulunmak.”

TAYSAD’ın tüzüğü ise OSD hukuk müşaviri Kemal Okvuran tarafından oluşturuldu.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 129

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 155-156

***1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 67

T.C.
İSTANBUL İLİ

Kayıt No: 799
Sicil No:

KURULUŞUN ADI : TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİİ DERNEĞİ
KURULUŞUN TARİHİ : 27-12-1977
KURULUŞUN YERİ : Sirkeci Nübethane Cad.No:25 Kurtkaya Han Kat 3 D.44

KURUCULARIN

Adı ve Soyadı	Baba Adı	Doğum yeri ve Yılı	İşi
M.Reştan SİĞİRCİ	Mehmet Arif	Zühtüpaşa - 1927	Yüksek Müh.
Ahmet BALİ	Mehmet Fevzi	Ankara - 1936	İktisatçı
Tuğrul BAYRAMÇI	H.Asim	Anasya - 1933	Yük.Müh.
Ural BELGİN	Faik	İzmit - 1934	Yük. Müh.
Barkev ÇİZMECİ	Yervant	İstanbul - 1335	İktisatçı
İrfan GÜÇÜM	Abdullah	Adana - 1928	Yük.Müh.
Nesim GÜRSOY	Davit	İstanbul - 1930	Sanayici
Oktay GÜVENLİ	H.Bevzi	Fatsa - 1935	İşletmeci
Ekrem GÜVENÇ	Ramiz	Ordu - 1337	Sanayici
Ahmet ÖZERDİM	M.Sadık	İzmir - 1944	İdareci
Mehmet Yalçın TİFTİK	Y.Niyazi	İstanbul - 1939	Mak.Müh.
Vahdettin YENER	M.Cemal	Malatya - 1931	Sanayici
Pınar ARAN	Ali Muhittin	Ankara - 1930	Mak.Müh.
Cavit ÇİTAK	Süreyya	İstanbul - 1930	Mak.Müh.

1630 sayılı Dernekler Kanununa göre kurulduğu bildirilen yukarıda adı yazılı TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİİ DERNEĞİ'nin kuruluş bildirimi alındı belgesidir. 27-12-1977

M.A. M.KUŞSAN

Fazıl YÖNEY
Eminönu Kaymakamı

M.PANUK

Ancak TAYSAD'ın üye sayısı Yönetim Kurulu'nu oluşturmaya yetecek düzeyde değildi. Bu handikap üye sayısı 14'e yükseltilerek çözüldü. TAYSAD'ın ilk ofisi, İstanbul, Zincirlikuyu'da küçücük bir apartman dairesiydi. 14 üye, TAYSAD'ın bu ilk ofisinde bir araya gelerek 19 Eylül 1978 tarihinde ilk genel kurul toplantısını yaptılar ve bu şekilde TAYSAD'ı resmen faaliyete geçirmiş oldular.

TAYSAD'ın kuruluşunu gerçekleştiren 14 kurucu üye şu isimlerden oluşuyordu: Reştan Aras (MAKO Elektrik), Ahmet Bali (DYO ve Sadolin), Tuğrul Bayramcı (Tuğbay Sanayi), Ural Belgin (Beldesan), Barkev Çizmeci (Çizmeci Kauçuk), İrfan Gücüm (Gücüm Cıvata), Nesim Gürsoy (Biksan Birleşik Kablo), Ekrem Güvenç (Güvenç Elektromekanik), Ahmet Özerdim (Tamcam Oto), Mehmet Yalçın Tiftik (Erka Balata Otomotiv), Vahdettin Yener (Yenerler Sanayi), Pınar Aran (Parsan Makine Parçaları), Cavit Çıtak (İstanbul Mahle Piston) ve Oktay Güvenli (Mutlu Holding A.Ş.).

“Bu birlik, bu beraberlik sadece TAYSAD üyelerine güç vermedi, ana sanayiye de güç verdi, ülkemize güç verdi ve hepimizin büyümesini sağladı.”
Hüseyin Bayraktar

Reştan Aras, yapılan ilk Genel Kurul'da TAYSAD'ın ilk Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi ve bu görevini 1978-1981 yılları arasında sürdürdü. Reştan Aras'ın ilk başkan olarak aldığı sorumluluk yüksekti ve bu görevin hakkını sonuna dek verdi. Lütfi Ensari de bu konuya dikkat çekiyor: *“TAYSAD'ın kurulması ve bu beraberliğin oluşmasında en etkili olan kişi bence kurucu başkan Reştan Aras idi. Ben de onun çalıştığı MAKO'da planlama müdürlüğü görevini yürütüyordum. Onun bu konudaki bakış açısı bizim o günkü şartlarımızdan çok ilerideydi. Reştan Aras'ın önderliği olduğuna kesinlikle inanıyorum. Tabii ki ilk kurucular arasında yer alan 14 ismin her biri de bu konuya inanmış kişilerdi.”*

TAYSAD çalışmalarına çok mütevazı bir şekilde başladı. Öyle ki TAYSAD'a bir genel sekreter alınacak bütçe bile yoktu, bu nedenle ilk etapta genel sekreterlik görevini, Reştan Aras'ın MAKO'daki sekreteri üstlendi.

Kuruluş yılları heyecan vericiydi ve özverili çalışmayı gerektiriyordu. Ahmet Bayraktar, kuruluştaki emeği geçen herkesin gerçekten çok çalıştığına vurgu yapıyor. *“Herkesin büyük emeği vardı. Reştan Aras, başkan olmuştu. Selamet Tertemiz çok aktif, çok çalışkan, sektörün içinde olan bir dostumuzdu, ağabeyimizdi; onun çok etkin faaliyeti olduğunu biliyorum, zaten daha sonra ikinci başkanımız oldu. Ahmet Arkan, bu işe gönülden bağlıydı, onun da çok emeği olduğuna inanıyorum.”*

Otomotiv tedarik sektöründe şirket sahibi olan girişimci beyinler, sektörde karşılaştıkları zorluklarla birlikte mücadele etmek için bu kez ayrılmamak üzere TAYSAD çatısında bir araya gelmişlerdi. Haklarını korumak, ilerleyen yıllarda pek çok “ilk”i gerçekleştirmek, kendilerine özgü bir kültürü oluşturmak, cesaret ve azimle geleceğe uzanmak için hazırıldılar.

19.9.1978

T U T A N A K

TAYSAD

Tarih 19.09.78

Ref No 34

Derneğimizin Olağan Genel Kurul 1.nci toplantısı Tünaydın ve Zaman gazetelerinde yayınlanan gündemi uyarınca, Başkan Burhanettin Günergun'un yaptığı yoklamadan sonra, 29 üyeden 23'ü katılmış bulunduğunun anlaşılması üzerine açıldı.

Gündem gereğince Genel Kurul'u yönetmek üzere Başkanlığı Burhanettin Günergun, Başkan Yardımcılığına Atilla Suman, Sekreterliğe Oktay Taylan getirildiler.

Genel Kurul Başkanı	Gn.Kur.Başkan.Yard.	Sekreter
Burhanettin Günergun	Atilla Suman	Oktay Taylan

Hükümet Komiseri

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Reştan Aras'ın görev süresinde tedarik sanayicileri teknolojik araştırmalar yapmaları ve teknik bakımdan ana sanayi firmalarını tatmin edecek ürünler üretmeleri konusunda teşvik edildi; yurt dışıyla olan ilişkiler konusunda aracılık yapıldı; devlet nezdinde tedarik sanayisinin desteklenmesi sağlandı.

Kale Oto Radyatör İcra Kurulu Başkanı, ayrıca TAYSAD'ın sekizinci başkanı Celal Kaya, kuruluş yıllarındaki zorlukları ve TAYSAD'ın kuruluşunun bunlara karşı geliştirdiği yöntemleri anlatıyor: "Türk otomotiv tedarik sanayisi 1960'lardan itibaren kurulmaya başlanmıştır, ancak TAYSAD kuruluncaya kadar dağınık bir görüntü sergilemiştir. Bu irili ufaklı şirketlerin kökenleri de genelde Sirkeci dönemine dayanmaktadır. Oysa her sektörün bir çatı kuruluşuna ihtiyacı vardır. TAYSAD'ın kuruluşuyla birlikte, tedarik sanayicilerinin bu dağınık yapısı derli toplu bir sürece girmiş oldu ve TAYSAD'ın tedarik sanayisinin gelişimine çok büyük katkıları oldu. Tabii ki dernek kurulmadan önce pek çok zorluk yaşanıyordu, ham madde temininden yatırım yapmaya kadar... Her şirket kendi olanak ve

Fotoğraf: TAYSAD'ın 1. Genel Kurulu'nun tutanağı (TAYSAD arşivi)



70

Üçüncü Cumhurbaşkanı Celal Bayar, Ankara'dan Çeşme'deki yazlığına giderken, TAYSAD'ın İzmirli üyelerinden Terbay'ın tesislerini ziyaret ederdi; bir süre dinlenir, sonrasında da yapılan çalışmalar ve sektörün durumuyla ilgili bilgi alırdı. Fotoğraf o ziyaretlerden birinde çekildi, Temmuz 1976

Fotoğraf: (Soldan sağa) Demokrat Parti'nin İzmir'deki kurucularından Aslan Kapani, Celal Bayar ve Kemal Baysak (Terbay arşivi)

yetenekleri doğrultusunda devlet birimleriyle diyaloglarını sürdürüyordu, bu da hiç kolay değildi. Ama sektörün bütün gücünün TAYSAD'da bir araya gelmesiyle birlikte pek çok zorluk aşılmaya başlandı. Ana sanayi ile olan ilişkiler geliştirildi, tedarik sanayisi şirketlerinin sahipleri bilinçlendirildi, yurt dışına açılma ve fuarlara katılım sağlandı.”

Kuruluşu izleyen ilk günler ve üye artırma çalışmaları

Reştan Aras'ın öncelik verdiği ilk işlerden biri TAYSAD'ın üye sayısını artırmak oldu. TAYSAD ne kadar fazla üyeye sahip olursa o kadar da güce sahip olacak, güçlendikçe meşruiyeti artacaktı. Bu nedenle yeni ama aynı zamanda “nitelikli” üyelerin derneğe kazandırılması sadece kuruluş yıllarında değil, TAYSAD'ın 40 yıllık tarihinde her zaman önem verilen bir konu oldu.

Reştan Aras yeni kurulmuş bir derneğin önceliğinin kaçınılmaz olarak üye sayısını artırmak olduğunu şu sözleriyle anlatıyor: “TAYSAD'ın ilk döneminde önce üye sayımızı artırmaya çalıştık. Devlet kuruluşlarında TAYSAD'ın adı geçer oldu, yani muhatap alınmaya başladık. Ayrıca kotaların saptanmasında da TAYSAD'a fikir sorulur oldu. Tüm bunlar ve TAYSAD'ın ana sanayi şirketleri üzerinde etkili olmaya başlaması üye sayısının artmasına katkı sağladı. Hatta biri İsviçre'nin Cenevre, diğeri ise Yunanistan'ın Selanik şehrinde olmak üzere iki yurt dışı fuarına bile katıldık o dönemde, günümüzdekilere kıyasla mütevazı bir girişim olsa da. TAYSAD kısa sürede yetkin ve iyi organize olmuş bir dernek haline geldi. TAYSAD'ın bu yeri kazanmasında benim de küçük bir katkı var, bundan da mutluluk duyuyorum.”

Kuruluş yıllarındaki önceliklerden biri de o yılların zor koşullarında üyelerin ihtiyaçlarının iyi belirlenmesi ve bu yönde gerekli önlemlerin alınmasıydı. Kanca El Aletleri Dövme Çelik ve Makina Yönetim Kurulu Başkanı ve TAYSAD'ın onuncu başkanı olan Alper Kanca, büyüklerinden dinlediği o zamanın dinamiklerini şöyle özetliyor: “TAYSAD'ın kendi üyelerini müşterilerin keyfi ve sıkıntı veren uygulamalarına, hatta müşteriden öte kanuni bazı mevzuat değişikliklerine, gümrük uygulamalarına, hükümetlerin bazı politikalarına karşı koruma gibi bir anlayışı vardı. Yani ilk kurucuların motivasyonları bunlardı. TAYSAD kurulduğunda bunu destekleyen bazı ana sanayi şirketleri zaman içerisinde, yani TAYSAD rüşünü ispat ettikçe ve hakkını aradıkça bu duruşu ve mücadele azmini kendilerine yönelik bir saldırı olarak algılamışlar, buna da biraz tepki göstermişler. ‘Tedarikçiler kendi aralarında anlaşır mı, fiyatları yükseltir mi, şartları kendi lehlerine değiştirmek için örgütlü baskı yaparlar mı’ gibi kaygıları olmuş. Tabii ki böyle bir niyetin olması söz konusu değildi. Zaten sürece bakıldığında bazı ana sanayi temsilcilerinin ya da müşterilerin korktuğu noktanın tam tersine gelişti TAYSAD. Daha çok iş birliğine ve ortak faydaya odaklandı.”

TAYSAD'ın kurulduğu 1978 yılında Türkiye’de sivil toplum kuruluşu gibi bir tanımlama yoktu, bu tür yapıların tümü “dernek” olarak adlandırılıyordu,

üstelik çoğu siyasi yapılar olduğu için gerek o yıllarda gerekse 12 Eylül 1980 İhtilâli'nden sonraki yıllarda pek de muteber görülüyorlardı. Bu nedenle TAYSAD'a yeni üyeler kazandırmak o kadar da kolay değildi. Daha çok ithalat veya gümrüklerle ilgili sıkıntısı olan tedarik sanayicileri, TAYSAD'ın yardımcı olabileceği düşüncesiyle üye olma yolunda adım atıyorlardı. Üstelik tedarik sanayicileri, *"Acaba ana sanayiciler ne der?"* diye bir endişe de taşıyordu. Bununla birlikte bu nispeten yavaş gelişme, TAYSAD'ın sağlıklı büyümesine ve daha doğru seçimler yapmasına vesile oldu. Yani TAYSAD sindire sindire büyüdü, yeni üyeleriyle gelişti ve bu şekilde bir TAYSAD kültürü, TAYSAD'ı TAYSAD yapan öğeler oluştu. Tabii ki tüm bunlarda TAYSAD üyeliği şartlarının, dernek tarafından büyük bir titizlikle uygulanmasının da büyük etkisi vardı.

Ama ilk dönemlerde bu o kadar da kolay bir iş değildi, çünkü tedarik sanayisi şirketleri bugünkü gibi fiziksel olarak bir arada değillerdi; İstanbul'un ve Marmara Bölgesi'nin değişik yerlerinde, ayrıca başka şehirlerde faaliyet gösteriyorlardı. Yani bir ulaşım meselesi söz konusuydu. Ayrıca herkese hemen bir telefonla ulaşmak olanaksızdı, çoğu şirkette sadece bir telefon vardı. Bu sorunları göz önünde bulunduran TAYSAD, üye sayısını artırmak için bir komite kurdu; komitedeki kişiler tek tek tedarik sanayicilerini ziyarete gitti, TAYSAD'ın işlevini anlattı, gerektiğinde kişisel ilişkilerini kullandı. Böylelikle TAYSAD tanındı ve *"Ana sanayi ne der acaba?"* korkusu azaldı. Bu uğraşlar, kimi zaman yemek masalarına taşınan sohbetler ve hatta kişisel ilişkiler aracılığıyla TAYSAD'ın üye sayısını yükseltmeye başladı. Reştan Aras'ın başkanlığı döneminde üye sayısı 65'e çıktı.

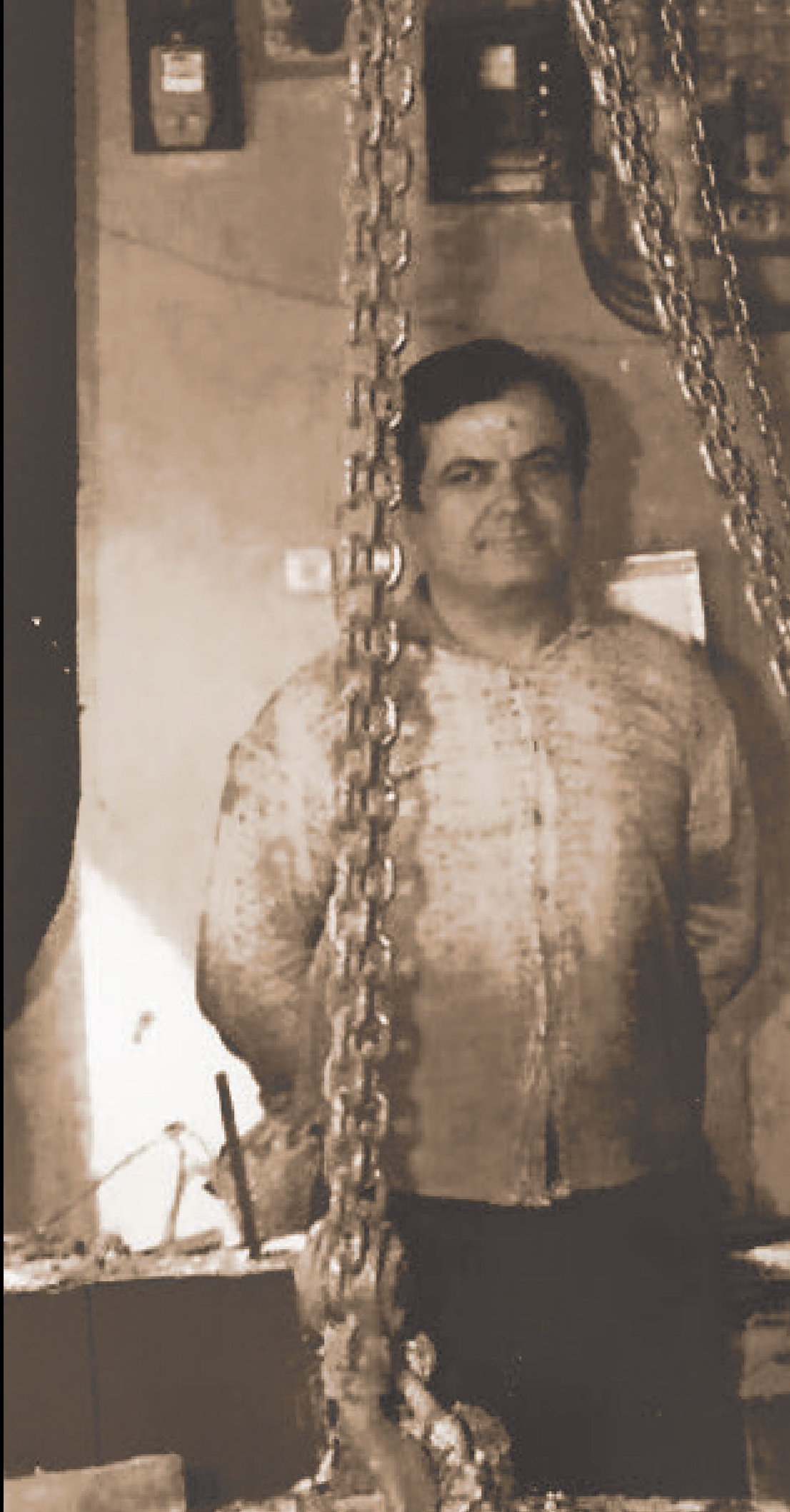
Tedarik sanayicileri için önemli bir sorun olan kota toplantılarında temsil edilememe durumu artık aşılmıştı. Bununla birlikte kota toplantılarına kimse gitmek istemiyordu. TAYSAD'ın kuruluşunun altıncı ayında Atilla Suman'ın ayrılmasıyla birinci yedekten TAYSAD Yönetim Kurulu'na giren Ahmet Arkan, kota toplantılarına katılmayı kendine vazife edindi ve her durumda aksatmadan bu toplantılara katıldı. Çoğu kez TAYSAD Genel Sekreteri Engin Akura da kendisine eşlik etti. Zaman zaman da bir araya geldiklerinde tedarik sanayisi şirketlerinden kendisiyle gelmelerini istedi ama koşullar çok zordu. Kendisi bile henüz o kadar küçük bir imalatçıydı ki bazen Doğu Ekspresi ile Anadolu Ekspresi'nin fiyat farkı bile Ankara'ya yaptığı ziyaretlerde sorun olurdu. Toplantılara giderken vereceği gidiş dönüş biletinin yanı sıra öğlen orada yiyeceği bir ekmek arası dönerin bile parasını hesaplamak zorunda olduğu günlerdi. *"Bir kış kıyamet günü Ankara'ya gideceğim ama paltom yok. Sırtımdaki eski pardösüyü gören eşim, 'Devlete gideceksin, daha düzgün giyin' demişti. Ben de konfeksiyoncu bir arkadaşımı arayıp taksitle ödemek üzere bir palto aldım. O akşam da onu giydim. Bunlar mutlaka bilinmeli. Sanayiye her kesim saygı duymalı."**

Kişisel olanakların zorlandığı, insanların zamanlarından ayırarak ve enerjilerini harcayarak gösterdikleri özverilerle ilerlenen bu yolda, başarı kaçınılmaz olacaktı.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 79

Küçük atölyelerden dünyaya gülümseyenlerle kuruldu Türk otomotiv tedarik sanayisi. İşte bunlardan biri de, 1979 yılında Tamer Taşkın (sağ başta), Erol Kınalılıkuzu (sol başta) ve ortakları tarafından kurulan İstaş idi. İstaş, 2006'da Bodycote PLC ile ortak oldu.

Fotoğraf: İstaş Atölyesi, 1979
(Bodycote arşivi)





Bir kilometre taşı: Devlet Planlama Teşkilâtı rapor istiyor

Kuruluş yıllarındaki önemli bir gelişme de Devlet Planlama Teşkilâtı ile Beş Yıllık Kalkınma Raporu’nun hazırlanmasına iştirak edilmesiydi. Devlet Planlama Teşkilâtı’nın beş yıllık raporları için TAYSAD’dan tedarik sanayisinin durumu ve gelişimiyle ilgili rapor istemesi TAYSAD’ı çok mutlu eden bir gelişme olarak tarihteki yerini aldı. Çünkü bu talep, TAYSAD’ın devlet nezdinde artık kabul gören bir kuruluş olduğu anlamını taşıyordu.

TAYSAD’ın kuruluşunda yer almasa da, sonraki dönemlerinde dernekte büyük iz bırakan Abdullah Kanca, TAYSAD’ı diğer kuruluşlardan ayıran en önemli farkı, “Başkan veya yönetim kurulu üyelerinin sözlerinin dinlenmesi ve farklı bir zemin veya zamanda aynı görüşlerin tekrarlanması” olarak tanımlıyordu. Ayrıca şöyle diyordu Abdullah Kanca: *“TAYSAD’da her ne kadar değişik imalatçı türü de olsa genel menfaatlerimiz aynı olduğu için Ankara’ya gittiğimizde yıllarca amaçlar etrafında birleşebildik. Bireysel menfaatlerimizi takip etmedik. Memleketin aleyhine ama bizim lehimize olan hiçbir girişimin parçası olmadık. Başkan ve tüm Yönetim Kurulu üyeleri bila bedel, kendi işlerinin yoğunluğu arasında dernek işlerine ciddi zamanlar ayırdılar. Hatta kendi ailelerimize ayırmamız gereken zamanlardan feda ederek, dernek işlerini takip ettik desem abartmış olmam. Tüm üyelerimiz otomotiv kültürü ile yoğrulduğu için de kendi içimizde kolaylıkla kaynaştık, birleştik. Dernekteki bu kültür on yıllardır süren bu çalışmaların bir neticesidir.”**

Alper Kanca da babası Abdullah Kanca’nın o günleriyle ilgili yorumlarını şu cümlelerle paylaşıyor: *“Ben 1978’de iş hayatında değildim, öğrenciydim. Ama babam Abdullah Kanca’dan o günler hakkında pek çok şey duydum. Otomotiv sektörünün büyümesiyle birlikte bir tedarikçi derneğine ihtiyaç olduğu, tedarikçilerin kendi problemlerini konuşması gerektiği, böyle bir derneğin iş birliğini artırdığı gibi... Derneğin en önemli faydasının da farklı iş kollarında çalışan sanayicilerin bir araya gelmesi ve fikir alışverişinde bulunması olduğunu söylerdi. Babam kendi fabrikasındaki işlerin yanı sıra, haftada bir veya on beş günde bir TAYSAD toplantılarına katılırdı. Plastik otomotiv parçası üretenden döküm otomotiv parçası üretenlere kadar pek çok alandan kişiyle tanışır, onların sorunlarını dinlerdi; tüm bunların babamın ufkunu çok geliştirdiğini düşünüyorum. Derneğin kurulurken amaçlanmayan faydalarından biri de bu olmuştur; karşılıklı bilgilendirme ve görüş alış verişiyile yaratılan ortak fayda.”*

Kurucuları, onları takip eden yöneticileri ve üyeleri, TAYSAD’a daima derin bir gönül bağıyla bağlıydılar, pek çok sorumluluğu gönüllü olarak üstlendiler, TAYSAD’dan istifade etmeyi hiçbir zaman düşünmediler. Öncelikleri sektöre ve Türkiye’ye ne kazandırabiliriz bakış açısydı. Gerek Ankara’ya gerekse yurt dışına giderken uçak ve yemek paralarını dahi ceplerinden ödediler. Yeri geldi, dernek çalışanlarına maaş ödeyecek bütçeleri olmadı, yine ceplerinden ödediler. İşte TAYSAD’a duyulan gönül bağı, böylesine bir gönül bağıydı. Fakat bu bağ, yaşanan zorlukları

görmelerine ve çözüm yolları aramalarına engel olmadı, tam tersine çabalarını ve mücadele güçlerini artırdı.

TAYSAD, “sadece sektöre değil ülkeye de hizmet etmek” demekti

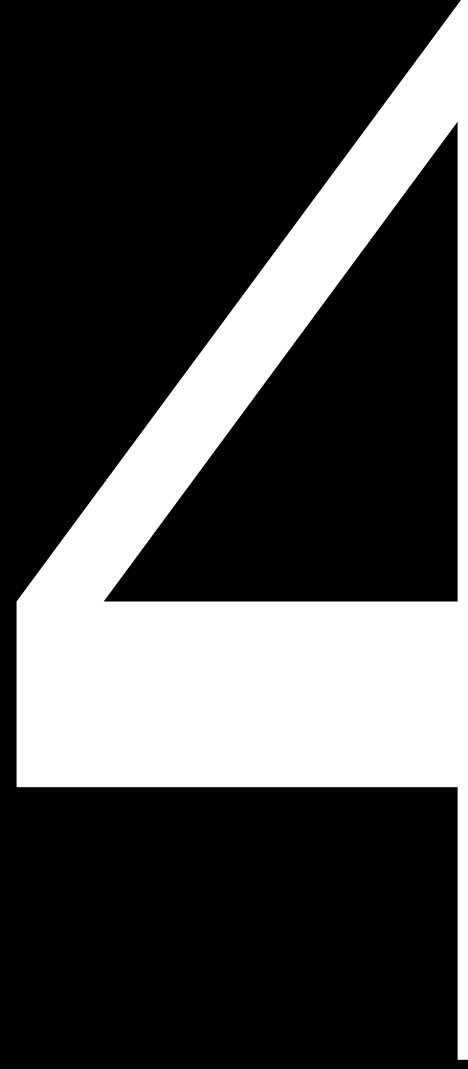
Tiryakiler Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı ve TAYSAD’ın eski Yönetim Kurulu üyelerinden Mehmet Tiryaki’nin sözleri ise TAYSAD için sadece kuruluş günlerinde değil her zaman önemli olan bir duyguyu ifade ediyor: Türkiye’ye hizmeti! *“O dönemde sanayici-devlet ilişkilerinde, devletin sanayiciyle bire bir muhataplığı konularında TAYSAD çok önemli bir rol üstlenmiştir. TAYSAD, devletimiz tarafından çok ciddi bir muhatap olarak görülmüş, üyelerimizin sorunlarının çözümünde çok önemli bir rol oynamıştır. TAYSAD, sadece sektörümüze değil ülkemize de hizmet etme gayretlerimizi gerçekleştirdiğimiz bir yer olmuştur.”*

Derneğin kuruluş yıllarından önemli bir figür de Hilmi Atilla’ydı. TAYSAD kurulduktan kısa bir süre sonra Genel Sekreterlik görevini üstlenen Hilmi Atilla, tam 18 yıl bu görevi sürdürdü, pek çok başkana genel sekreterlik yaptı. Hilmi Atilla, TAYSAD’ın ilk yıllarıyla ilgili şu bilgileri aktarıyordu: *“TAYSAD, ben göreve başlamadan çok kısa bir süre önce kurulmuş bir dernekti. O zamanlar toptasınız 15 firma yoktu üye olarak. Fakat TAYSAD bugünlere yavaş yavaş, emin adımlarla geldi. TAYSAD sayesinde firmalar birbirini aradı, birbirleriyle çalışmaya başladı. TAYSAD’ın Türk otomotiv sanayine hizmeti sayılmayacak kadar çok. TAYSAD’lı olmak bir sanayici için ayrıcalık. Bugüne kadar birçok dernek kuruldu, birçok dernek kurma çalışmaları yapıldı, fakat TAYSAD’ın yeri başka oldu...”**

Reştan Aras’ın hep sakladığı bir nişane

Reştan Aras’ın başkanlık dönemi böyle geçti. Reştan Aras, 1981 yılında MAKO’nun genel müdürlüğünden ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı’ndan ayrıldı. MAKO çalışanlarının ve bazı TAYSAD üyelerinin katıldığı veda yemeğinde kendisine verilen yazıda “... MAKO Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’yi MAKO ailesine dönüştürmeye başarabilmiştir” deniliyordu. Bu TAYSAD için de geçerli bir gerçek idi. TAYSAD güçlü bir aile olmuştu. Reştan Aras, o günü hâlâ unutamıyor ve bu durumu şu sözlerle ifade ediyor: *“O veda yazısını, resmîyetten uzak ve ağabey-kardeş olarak yürüttüğümüz ilişkinin bir nişanesi olarak hâlâ saklarım.”*





TAYSAD'IN GELİŞİMİ

"... Otomotiv yan sanayisi birçok sorunun iç içe yaşandığı bir sektördür. Başka bir deyişle sorunların belki de hiç bitmeyeceği bir endüstri kesimidir. Buna rağmen otomotiv yan sanayisi yatırımların en düzenli sürdürüldüğü ve en ileri yabancı teknolojinin yurda ithal edildiği bir endüstri dalı olmuştur."

Selamet Tertemiz

"Türk sanayicisi bugünlere bu işe gönül vermiş insanların başarılarıyla, kendilerini adeta, boyunlarını giyotinin altına koyar gibi ortaya koymalarının sonucunda gelmiştir. Daha da iyi safhalara gelinecek..."

Hüseyin Bayraktar

TAYSAD, TÜRKİYE’NİN HIZLI GELİŞİMİNE AYAK UYDURUYOR

1980’li yıllar TAYSAD’a en önemli dönüm noktalarından birini getirecekti; ihracat faaliyetlerini... Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin bugün ulaştığı konumun ilk temelleri o günlerde atılacaktı. 1970’lerde iç pazarın talebine yetişmekte zorlanan, 1980’lerde ise tam tersi bir darboğaza giren sektör, bu darboğazı ihracat açılımıyla fırsata çevirmeyi TAYSAD’ın öncülüğünde başaracaktı.

1 980’li yılların başında TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı, iki yıllık dönemlerde iki farklı isim yürüttü: Selamet Tertemiz ve Hüseyin Bayraktar.

Maysan (Çukurova Holding) Genel Müdürü Selamet Tertemiz 1982 yılında TAYSAD Başkanı oldu. Titiz kişiliği ve çalışkanlığıyla tanınan Selamet Tertemiz, 1982-1983 yılları arasında TAYSAD’da hızlı bir çalışma süreci başlattı ve üye sayısını 97’ye yükseltti.

Selamet Tertemiz, o dönemde sektöre bakışı ile ilgili şu bilgileri veriyordu: “... Otomotiv yan sanayisi birçok sorunun iç içe yaşandığı bir sektördür. Başka bir deyişle sorunların belki de hiç bitmeyeceği bir endüstri kesimidir. Buna rağmen otomotiv yan sanayisi yatırımların en düzenli sürdürüldüğü ve en ileri yabancı teknolojinin yurda ithal edildiği bir endüstri dalı olmuştur. Ham madde girdi fiyatlarının KİT’ler dolayısıyla yüksekliği, ithal mallarına mamullerden daha yüksek oranda gümrük vergisi uygulamasının nihai mamulün fiyatlarına yansiyarak ihracatı etkilemesine ve aynı zamanda işletme sermayesi yetersizliğine de neden olmaktadır. Bu durum para maliyetinin (kredilerin) yüksekliği dolayısıyla yeni bazı finansman kaynakları oluşması durumunu gündeme getirmektedir. Yan sanayide fiziksel girdilerin dışında kalan kısmın satış değerine oranı yüzde 50 dolaylarındadır. Amortismanların satış değerine oranının yüzde 45 civarında olacağını kolaylıkla kabul edebiliriz. Kısa mazarine rağmen devlet kuruluşları ve bakanlıklar seviyesinde büyük ilgi ve güven kazanan derneğimiz, sürekli artan üyeleri ile daha güçlenmekte ve üyelerinin gösterdiği yakınlıkla başarılı çalışmalar yapmaktadır. Ülkemizin içinde bulunduğu darboğazın aşılması, otomotiv ana ve yan sanayisinin topluca güçlenmesi, kuvvetli ve müreffeh bir toplum hedefine



SELAMET TERTEMİZ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(1982-1983)

*ulaşılması, etkili bir amaç birliğini kaçınılmaz kılmaktadır. Bu vesileyle yan sanayi kuruluşlarını TAYSAD’a katılmaya ve ona güç katmaya davet ediyorum.”**

Selamet Tertemiz etkin bir çalışma sistemi kazandırdı

Ahmet Arkan’a göre, TAYSAD’ın başarısındaki önemli kavşak noktalarından biri Selamet Tertemiz dönemi oldu. Bu dönemde gerek önemli isimlerin dernek bünyesine kazandırılması gerekse etkin bir çalışma sisteminin benimsenmesi adına etkili adımlar atıldı. Ahmet Arkan, TAYSAD’daki güç birliğine katılımı sağlanan isimlerle ilgili şöyle bilgi veriyor: “*Aksaray Motor’un Genel Müdürü rahmetli Ergin Sungur ve Eski Sanayi Dairesi Başkanı, Hema Grubu Genel Müdürü Arslan Sanır gibi isimler bu dönemde derneğimize katıldı. Arslan Sanır, bürokrasi içinde hem çok saygın bir konumdaydı hem de kendi birikimiyle sanayide etkin bir isimdi. Yönetim Kurulu’nda o kadar değerli insanlar vardı ki her biri kendi kulvarında tam bir otoriteydi.”***

Hüseyin Bayraktar ise Selamet Tertemiz ile ilgili duygularını şöyle paylaşıyor:

“Selamet Bey’in gençlere fırsat vermek için başkanlıktan ayrıldığını tahmin ediyorum ki bu bakış açısı bende de vardır. Çok göreve düşkün, alışkan, iyi bir bürokrattı. Bu derneğe, bu topluluğa çok samimi hizmet vermiş, gönül vermiş bir rahmetlidir. Onun anıları buradan hiç silinmemeli, kalplerimizden silinmemeli.”

Hüseyin Bayraktar, ihracata öncülük etti

1984-1985 yılları arasında ise TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı, Hüseyin Bayraktar yürüttü. Hüseyin Bayraktar’dan bir dönem sonra ise yeğeni Ahmet Bayraktar, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olacaktır.

“Bursa’da yeni fabrika kurmuştuk ancak yüksek maliyetli bir üretim yapıyorduk. Bu tesise ve TAYSAD’a üye olmuş arkadaşlarımıza nasıl katkıda bulunabileceğimi düşündüm; ceketimi buraya getirip astım. Bir görev alıyorsan ceketini oraya asacaksın ve vaktini bilinçli bir şekilde oraya harcayacaksın. Nitekim ben de öyle yaptım. Arkadaşlarımızın hepsi çok fedakârca çalıştılar, örneğin; Abdullah Kanca ve Yunus ifti. Ayrıca Ahmet Arkan ve Ahmet Bayraktar... Her biri çok bilinçli bir şekilde çalıştılar; yani burada iyi bir rüzgâr estirdik. Bir havuza atmıştım kendimi, bundan da çok mutluyum.” Hüseyin Bayraktar

Hüseyin Bayraktar dönemi, TAYSAD’a en önemli dönüm noktalarından birini getirecekti; ihracat faaliyetlerini... Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin bugün ulaştığı konumun ilk temelleri o günlerde atılacaktı. 1970’lerde iç pazarın talebine yetişmekte zorlanan, 1980’lerde ise tam tersi bir darboğaza giren sektör, bu darboğazı ihracat açılımıyla fırsata çevirmeyi TAYSAD’ın öncülüğünde başardı.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 70

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 80



HÜSEYİN BAYRAKTAR
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(1984-1985)

Alper Kanca, 1980’lerde yaşananları daha iyi anlayabilmemiz adına, 1970’lerin Türkiye iç pazarını şöyle tarif ediyor: “1970’li yıllarda Türkiye’de bir şey üretmek bir değerdi ve bunu satmak kolaydı. Çocukluğumda yaz aylarında şirketimizde çalışırdım. Anadolu’dan bir müşterimiz aramıştı bir gün; teslimat için uzun bir vade vermişiz, ısrar ediyor, ürünümüz o an boyanmamıştı. ‘Sorun yok, boyasız gönderin’ dedi. Bugün inanılacak bir şey değil bu. 1970’li yıllarda insanlar bir araç almak için kuyruğa girerlerdi. Hatta bu bekleyiş sadece araç üreticilerini değil, tedarikçileri de çok olumsuz etkiledi. Tüm bunlar talebin çok, arzın düşük olması nedeniyle yaşanmıştı. Ayrıca ‘kapasite raporu’ işleyişi söz konusuydu, örneğin; sadece belli bir miktarda sac alabilirdiniz. 1980’lerde, yani Özallı yıllarda ise 1970’lerde sıkıntısı çekilen birçok şey bulunur oldu. Türkiye’ye ithal araçlar gelmeye başladı, bununla birlikte tüketici daha kaliteli araba alabileceğini gördü. Dolayısıyla daha kaliteli ürünler talep edilmeye başlandı. Bu da yerli üreticileri kalitelerini yükseltmeye itti. Tedarikçiler de kendi kalitelerini ve şirketlerindeki yönetim sistemlerini geliştirmeye başladılar.”

24 Ocak Kararları ve liberal ekonomiye geçiş

1980’lere kadar otomotiv sanayisi neredeyse tamamen iç pazara yönelik üretim yapıyordu, korumacılık söz konusuydu ve ithal ürünler yerine yerli üretim hedefleniyordu. Bunda Montaj Sanayi Talimatı’nın yerli parça kullanımını teşvik eden yapısının büyük etkisi vardı tabii ki. Tedarik sanayisini destekleyen bu yapının handikabı ise eski teknolojilerin kullanıldığı kısıtlı bir üretim modelini geçerli hale getirmiş olmasıydı. Otomotiv sanayisindeki birinci dönem olarak adlandırabileceğimiz bu dönemden sonra, 1980’ler itibarıyla serbest piyasa ve dışa açılmayı kapsayan ikinci dönem başladı.

Öte yandan 1980 yılı politik çalkantıların üst düzeyde yaşandığı bir yıl olarak gelmişti Türkiye’ye. Ülke karışık, Cumhurbaşkanı seçilemiyordu. Enflasyon yüksekti, döviz sıkıntısı vardı, benzinden kahveye kadar pek çok ürün piyasada bulunamıyordu.

Tedarik sanayicileri de zor durumdaydı. Yatırımlar yapmışlar, ancak döviz yükseldiği için borçları iyice artmış, üstelik satışları da azalmıştı. Çözümü hükümetle “çift ödemeli devirler” veya “garantisiz ticari borçlar” şeklinde ifade edilebilecek bir anlaşma yapmakta bulmuşlardı. Herhangi bir ürün ithal edecekleri zaman bunun ödemesini önce yurt dışında yapıyor, ardından Türkiye’de devlet kanalıyla bir kez daha ödeme gerçekleştiriyorlardı. Doğal olarak bu yöntem onlar için son derece zorlayıcıydı.

Ekonomideki dönüşüm 24 Ocak Kararları ile başlayacaktı. Süleyman Demirel hükümetinin 1980 yılının hemen başında yeni bir ekonomik istikrar programı olarak aldığı 24 Ocak Kararları, köklü, yapısal bir dönüşümü içeriyordu. Bu kararların mimarı ise Süleyman Demirel’in 1979’da Başbakanlık Müsteşarlığı’na getirdiği Turgut Özal’dı. 24 Ocak Kararları ile birlikte Türkiye’de “Turgut Özal dönemi başlamıştır” diyebiliriz.

8. Cumhurbaşkanı Turgut Özal, Türk otomotiv tedarik sanayicilerinden yakın ilgisini hiçbir zaman esirgemedi.

Fotoğraf: Turgut Özal, Başbakan olduğu dönemde, TAYSAD’ın ofisinin de bulunduğu OTİM’in (Ortadoğu Ticaret Merkezi) sergi alanında, TAYSAD Başkanı Hüseyin Bayraktar ile birlikte, 80’li yıllar (TAYSAD arşivi)



**Hüseyin Bayraktar:
“İhracat, bu sanayinin
ayakta durmasının ana
faktörüdür”**

“İhracat yapma arzusuyla çok koşuşturdum ve arkadaşlarıma da hep ihracat yapmamız gerektiğini söyledim. Teşvik belgesi almıştık, ama bunun gölgesine sığınmamalıydık. TAYSAD çatısı altında ilk ihracatı yapan Bayraktarlar olmuştur, TAYSAD Başkanı ve oranın yetkilisi olarak ben olmuştumdur. Bir anda başladık ve ihracatı öğrendik. İran büyük bir pazardı, oraya çok büyük ihracat yaptık, hatta İran da ihracatı o dönemde öğrendi. Kapı kapı dolaştık, dirsek temasında bulunduk, nasıl konuşacağımızı bile belirledik; böylece kapılar daha kolay açıldı. İhracat, bu sanayinin ayakta durmasının ana faktörüdür.”

Turgut Özal, 12 Eylül 1980 tarihinde yaşanan askeri müdahaleden sonra kurulan hükümette Ekonomik İşlerden Sorumlu Başbakan Yardımcısı oldu. Kısa süre sonra, 1983 yılında Anavatan Partisi’ni kurdu ve peşi sıra yapılan seçimleri kazanarak başbakan oldu. 24 Ocak Kararları’nın uygulanması bu süreçte de devam etti.

Türkiye hızlı bir dönüşüm sürecine giriyordu. Otomotiv sektörünün de bu dönüşüme ayak uydurması gerekiyordu. O yıllarda dinamikler çok farklıydı. 1970’li ve 1980’li yıllarda Türk sanayi üreticilerinin en büyük rakibi ithalattı. İthal ürünlerin kalitesi daha iyiydi, ancak fiyatları yüksekti. Bu dönemde hükümetler Türkiye’deki üreticilerin gelişmesi için korumacı bir politika izliyorlardı. Ancak koruma duvarı çok yüksek olduğundan sanayici kendini zorlamıyordu. Bu da beraberinde bir açmazı getiriyordu.

24 Ocak Kararları ile birlikte serbest piyasa ekonomisine geçildi, dışa açık bir sanayileşme yapısı gündeme geldi, dış ticaret ve ihracat teşvik edildi, korumalar azaltıldı. Artık hedefte dış pazar vardı, daha çok ihracat yapmak vardı, dış pazarla rekabet etme yönünde çalışmalar vardı. İç pazarı azalan korumalarla daha rekabetçi hale getirmek de bir başka hedefti.

Ahmet Bayraktar, 24 Ocak Kararları’nı Türkiye için bir milat olarak niteliyor ve ekliyor: *“Kapalı ve korumaların olduğu bir ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçiş, korumaların kaldırılmasını, ihracatın artırılmasını ve yatırımların teşvik edilmesini beraberinde getirdi.”*

Dönem ihracat için devlet teşvikleri verilmeye başlandığı dönemdi. Bu da tedarik sanayicilerini hangi ülkelere ihracat yapabilecekleri yönünde bir arayışa itti. Humeyni dönemi İran’ı, siyasal karışıklıklarına rağmen büyük bir pazar olarak görülüyordu. İhracat yapılan ülkeler sadece iç savaşlarla uğraşan Ortadoğu ülkeleri değildi elbette. Serbest piyasa ekonomisine adapte olmak için çaba harcayan tedarik sanayiciler yavaş yavaş Avrupa ülkelerine de ihracat yapmaya başlıyordu.

Yani sektör bileşenleri, otomotiv tedarik sanayisinde ihracat yapmak için pazar savaşına girmeye hazırlanıyordu. Bu arada yurt dışı ilişkilerini geliştirmek adına, bazı üyelerin kendilerini gerçek bir savaşın ortasında bulduğu zamanlar da yaşanmadı değil...

“Sayın Turgut Özal çok akıllıca işler yaptı. Petrol karşılığı sanayi ürünlerinin satışı için özellikle İran, Irak ve Libya gibi ülkelere büyük ihracat hamleleri gerçekleştirdi. Ancak büyük bir devalüasyon olmuştu kalkınma tedbirleriyle birlikte. Bu devalüasyon ile beraber iç pazar talepleri bir anda çöktü. İhracat yapmamız gerekiyordu. En kolay nereye mal satabileceğimizi araştırdık; Mısır’a, Lübnan’a, İran’a ve Irak’a gittik, fuarlara katıldık. İlk fuara 1980 yılının Eylül ayında Tahran’da katıldım. 12 Eylül 1980’de ihtilal olmuştu ve ben 14 Eylül’de sıkıyönetim kurulundan özel izin alarak İran’a gitmiştim. Ürünlerimiz çok beğenildi ve talep gördü. Türkiye’ye dönerken, tam da bindiğim uçak yeni havalanmışken, Saddam, Tahran Havaalanı’nı bombaladı. İran-Irak Savaşı’nın birinci

günü, 19 Eylül 1980’de. Yani böyle bir dönemde işe başladık. Kâr marjları çok iyiydi. 1986’ya kadar sadece İran’a 3-6 milyon dolar arasında ihracat yapıyordum, üstelik sadece üç çeşit far satıyordum. İhracatı, dış pazarı ve mücadele etmeyi öğrendik. Büyüyüp yeni yatırımlar yaptık.”

İhracatın kazanımları

İhracat artışı, tedarik sanayisine can suyu olmuştu. Bunun verdiği heyecanla teknolojilerini geliştirmeye odaklandılar. Ana sanayide, Murat 124, Doğan ve Renault’ta bazı tasarimsal değişiklik talepleri oldu. Tedarik sanayisi de bu talepleri karşılayabilmek için peş peşe proje geliştirmeye başladı. En dikkat çekici örneklerden birini Bayraktarlar Holding’in Farba Fabrikası, 1985 yılında gerçekleştirdi. Farba, bu tarihte önceden cam ve metalden yaptığı Renault 9 farlarını plastikten üretti. Bununla da yetinmeyip stop lambası üretimine ve kalıp imalatına başladı.

Bu örnek şu açıdan önemliydi. Daha birkaç yıl öncesine kadar yeni bir parça yapmak için numune isteyen tedarik sanayicileri, artık yeterliliklerini artırıyordu. İleriki yıllarda hızla yükselişe geçecek olan AR-GE çalışmalarının ilk nüveleri böylece oluşturulmaya başlıyordu.

Ana sanayi ile ortak tasarım yapılması gündeme gelecek, ana sanayiciler tasarım çalışmalarının tamamen tedarik sanayisi üzerinden yapılacağı bir yönetime evrilecekti. Bunun yanında ana sanayi firmaları kalite ve yönetim konularında tedarikçileri için geliştirme programları düzenleyecek ve bunların uluslararası kabul edilen standartlarda belgelenmesini de talep edeceklerdi.

İç pazarda da talep artıyordu. Bu durum gerek ana sanayicileri gerekse tedarik sanayicilerini yeni yatırımlar yapmaya yönlendirdi; bağlantılı olarak istihdam da arttı. Ermetal Otomotiv ve Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Yesari Süalp’in de altını çizdiği gibi bu gelişmeler, otomotiv tedarik sanayisinin ileriki yıllarda co-designer seviyesine gelmesini sağlayacaktı. *“Bu süreç içerisinde ithal parçaların yerlileşmesi çalışmaları öncelikli konu olarak ele alınmış ve büyük bir başarı elde edilmişti. Özellikle Tofaş ve OYAK Renault’nun 1993 yılında toplam 350 bin adede yakın bir üretimi gerçekleştirmesi tüm dikkatleri bu sektörün üzerine çekti. Söz konusu iki firma yan sanayicilere seri üretim mantığı ile kalite bilincini ve sistematliğini öğretti. Kanımca bugünkü otomotiv sanayisinin ihracat başarısının altında yatan gerçek, o yıllarda belki de doğaçlama olarak oluşturulan -çünkü otomotivde Avrupa’ya ihracat söz konusu değildi- bu iki temel unsurun kurulmasıdır. Daha sonraki yıllarda ise bu unsurların günümüz gerçekleri doğrultusunda, yani yalın üretim, toplam kalite felsefesi, Kanban, JIT gibi uygulamalar ile sürekli geliştirilmesidir. 1980 yılında numune olmadan parça yapmakta zorlanan yan sanayiler, co-designer yan sanayi olma özelliğine gelirken, tüketici tarafından kalitesi beğenilmeyen ana sanayi ürünleri tüm dünya tüketicisinin takdirini kazanmaktadır.”**

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 214-215

Turgut Özal daha önce Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) ve Dökümcüler Derneği'nde görev yapmıştı. Dolayısıyla otomotiv sektörünü ve sanayisini iyi biliyordu. Buna rağmen sektörü zorlayacak kararlar alıp uygulamaya koydu. Bu başlangıçta otomotiv sektörünü rahatsız etti. Ancak sektör kısa vadede bunu fırsata çevirmeyi başardı. Bugün otomotiv tedarik sanayisinin Türkiye'nin en fazla ihracat yapan sektörü olmasının temelleri o yıllarda hızlıca ama doğru bir şekilde uygulanan yöntemlerle mümkün olmuştu. Kalite artınca ihracat da artmış ve sektör için bir reform yaşanmıştı. Tüm bu gelişmeler 2000'li yıllarda tedarik sanayisini, Türkiye'deki ana sanayiye satmadan, doğrudan ihracat da yapabilen seviyeye getiriyordu.

Dr. Mehmet Dudaroğlu, “80’li yıllarda başlayan ihracat serüveninde bugün öyle bir noktaya gelinmiştir ki, firmalarımızın üretimini yüzde 20-30’u yurt içinde satılırken, geriye kalanı yurt dışına taşınmaya başlanmıştır. Yani ihracatta, uluslararası ticaret tecrübesi edinilmiştir” şeklinde özetliyor o günleri.

TAYSAD ile OSD arasındaki ipler geriliyor

1980’lerin zorlu dönemini iyiden iyiye karmaşıklatacak bir gelişme daha yaşıyordu otomotiv sanayicileri arasında: TAYSAD ile OSD çekişmesi. Bu çekişmenin sebebi iki sanayi grubu arasındaki fiyat anlaşmazlığıydı. Ana sanayi, tedarik sanayisinin fiyatlarını fazla bulduğu için korumaların kaldırılmasını istiyordu ve Ankara’dan ithal izni aldı. Tedarik sanayicilerinin bu duruma tepkisi büyük oldu, çünkü bu ana sanayinin fiyat baskısı yapması demekti. Ayrıca bazı tedarik sanayisi firmaları aracılarını veya ilişkilerini devreye sokarak daha yüksek oranda koruma alıyordu. Bu da TAYSAD’da rahatsızlık yaratıyordu.

Otomotiv sektörü pek çok parçayı ithal etme zorunluluğunda olduğundan dövize yoğun olarak ihtiyaç duyuyordu. Üstelik devletin otomotiv sektörüne tahsis ettiği dövizle istenen sayıda araç üretilmiyordu. Bu nedenle devlet ana sanayiye daha çok yerli araç yapmasını, bu şekilde döviz ihtiyacının azaltılmasını öneriyordu. Üretimde yerli parça kullandıkça daha çok araç üretiliyor ve sonuç daha ekonomik oluyordu. Bu durum bir süre daha böyle devam etti.

Ancak sonrasında bir de parça bazında yasak listesi uygulamaya konuldu. Ana sanayiciler bu durumdan rahatsız oldu ve TAYSAD ile OSD arasındaki ipler gerilmeye başladı. Ali İhsan İlkbahar, o dönem yaşananları ana sanayicilerin bakış açısından şöyle detaylandırıyordu: “Bazı yan sanayiler ‘Ben bu parçayı yerli ürettim’ diyerek o parçayı Ankara’dan yasak listesine aldırıldılar. Ben mesela kilometre teli ve gaz telinden müşterilerimizin ve bizim çektiğimiz sıkıntıyı unutamıyorum. Arabamızda gaz teli kopuyordu ama ithal etmemiz yasaktı ve bunu imalatçı bize istediği fiyata satıyordu. İşte bu yasak listesi döneminde OSD ve TAYSAD cepheleşti. Sanayi Bakanlığı’na gidiliyor, karşılıklı oturuluyor, biri ‘Bu parça yasak olsun, diğeri yasak olmasın’ diyor. Dolayısıyla bu iki dernek daha önce birbirlerine destek olurken, hatta biri diğerkinin kurulmasını sağlarken, bu tip firmaların



Semalarımızın
“savaşan şahinleri”
Türk yapımı F-16’larda artık
ISTAŞ’ın da katkısı var!..

Türk Uçak Sanayiine de
hizmet vermenin
onuru ve mutluluğu ile...

Fotoğraf: Tedarik
sanayicileri son
tüketiciye yönelik
tanıtım faaliyetlerinde
pek bulunmazlardı.
Gazete ilanları,
reklam kampanyaları
bu sektörde ender
görülürdü. İşte bunlara
bir örnek de o yılların
gurur projelerinden biri
olan F16 uçaklarına
katkı veren İstaş'ın
reklamıydı, 1989
(Bodycote arşivi)



“yarının ısıtma tesislerini kurar”

ISTAŞ İZMİR ISIL İŞLEM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Talatpaşa Bul.17/2, Yayger Apt.35220 Alsancak-İZMİR

Tel: (51) 225286-632230 Telex: 1853640 istas tr.

Telefax: (51) 226106 Teletex: 953640 istas tr.

*ortaya çıkması maalesef iki tarafı cepheleştirdi. ‘Ben bunu üretiyorsam sen de bunu alacaksın’ diye bize dayatanlar oldu. Elbette bu şekilde davranmayan imalatçılar çoğunlukta idi ama az sayıdaki bu kimseler bizleri kutuplaştırmak için yeterli olabiliyorlardı. Hâlbuki ilk yıllarda olduğu gibi, devlet bize belli bir yerli parça kullanma oranı verse, ama seçilecek parça konusunda bizi serbest bıraksaydı, bu sorunlar yaşanmayacaktı. Bu konuda, yan sanayiye korumak adına sistem kötü kullanıldı.’**

TAYSAD’ın kuruluşunda çok büyük etkisi olan OSD’nin aldığı tutum herkesi şaşırtmıştı. Ahmet Bayraktar da şaşkınlığını gizlemiyordu. “OSD, TAYSAD’ın kuruluşuna yardım etti aslında. Sonraki süreçlerde, TAYSAD üyelerinin sayısı 75-100’lere geldiğinde o zamanki OSD başkanına bir ziyaret yaptık. Amacımız iş birliğimizi nasıl artırırız diye konuşmaktı. Ben de yönetim kurulundaydım, başkanımız Ahmet Arkan’dı. OSD Derneği Başkanı Sayın Ziya Özkan, bize TAYSAD’ın 100 üyeye tedarik sanayisini temsil edemeyeceğini, ana sanayiye parça tedariki sağlayan binin üzerinde firma olduğundan bahsetti. ‘Kim bunlar?’ diye sordüğümüzde yağ, lastik, civata sağlayan firmaları saymaya başladı. Bu bizde şok etkisi yaratmış ve üzmüştü açıkçası. Sayın Özkan’ın bu tarz konuşmasını beklemiyorduk.”

Kısa sürede TAYSAD ve OSD arasındaki çekişmenin başka sebepleri de ortaya çıktı. Devlet, araç ithalini, getirdiği yüksek vergilerle zorlaştırıyordu; kilogram başına ödenmesi gereken ek bir gümrük vergisi ile oranı yüzde 60’lara kadar yükseltmişti. Bu şekilde tedarik sanayisine destek veriyordu. Ancak parça bazında ithalde farklı bir uygulama söz konusuydu.

“Gümrük Birliği’nden önce otomobildeki vergiler yüzde 30 civarındaydı, bazı tedarik sanayisi parçaları ise yüzde 45 vergiliydi. Ben yüzde 45 vergiyle nasıl rekabet edeceğim? İthal edemiyorum, yerliden almak zorundayım, yerlinin bana dikte ettiği fiyatla almak zorundayım. Kavganın sebebi bunlardı ve bu kavga Gümrük Birliği ile bitti. Şu anda hedefimiz aynı; satışı artırmak için gidiyoruz, satış azalınca tedarik sanayisi de darbe alıyor, ama inanın bugün otomotiv sanayi yüzde 90 üretimle çalışıyor. Özel ilişkilerle yüksek vergiler koyarak, monopol durumuna geçenleri kalite ile terbiye edemiyorsunuz, aldığı parçaları kullanmak zorundasınız; böyle durumlar oldu ve bunlar çekişmemizin temeliydi.” Ali İhsan İlkbahar

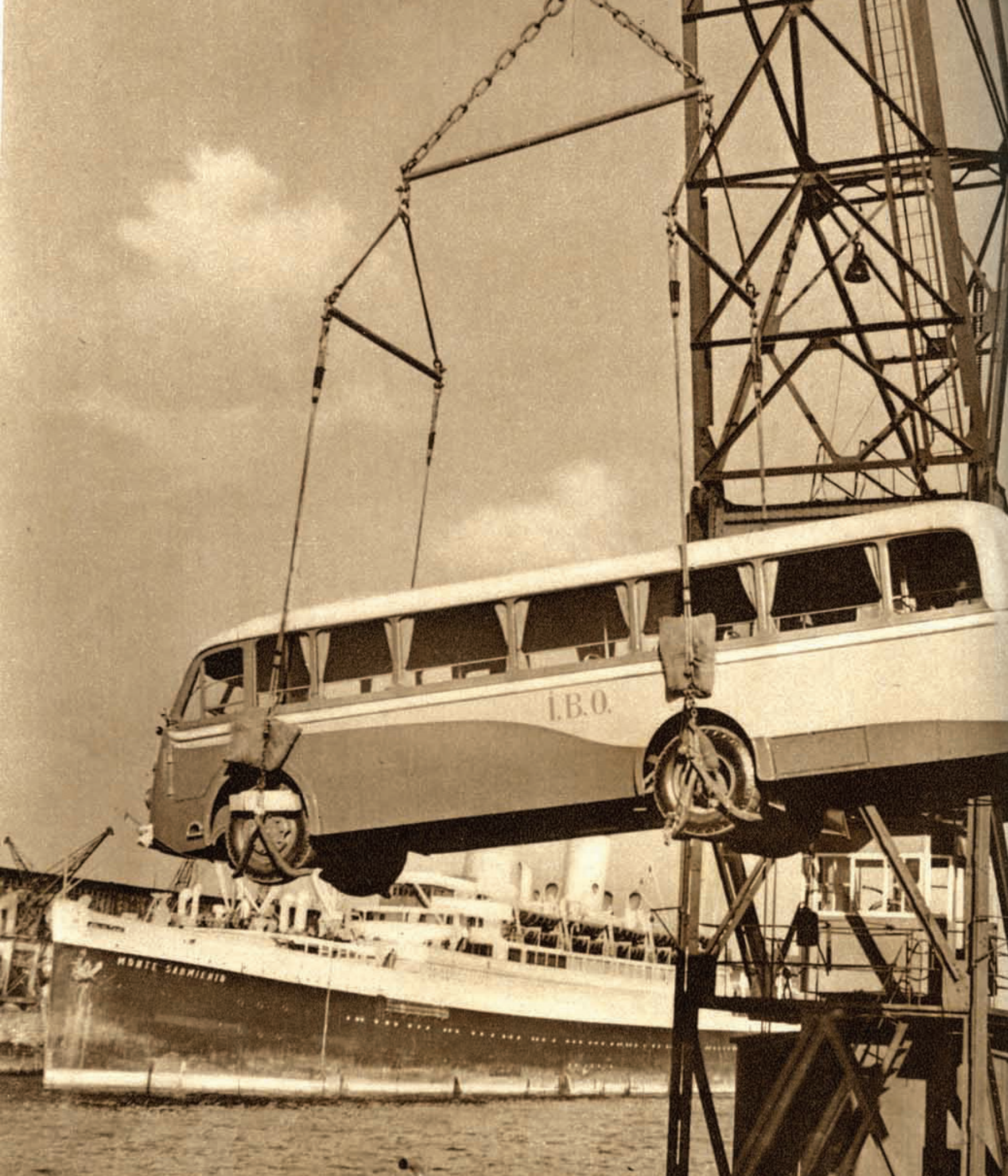
Lütfi Ensari’ye göre ana sanayi daha güçlü ve daha bilgiliydi. Maliyet avantajı sağlamak ve kalite konusunda istediklerini yaptırabilmek için tedarik sanayisi üzerinde hâkimiyet kurmak istiyorlardı. Ve bunu uzun yıllar da sürdürdüler...

Ortak amaç söz konusuysa çıkar çatışması olamaz

Aslında bir çıkar çatışması söz konusuydu ve durumun böyle gidemeyeceği ortadaydı. Ahmet Arkan’ın da ifade ettiği gibi TAYSAD artık daha kimlikli, disiplinli, daha takviyeli olmalıydı. “TAYSAD’ın o dönemlerde oluşturduğu yönetim kurullarının hâlâ birçok kurum ve kuruluşun yönetim kurulundan çok daha etkin ve güçlü olduğunu görürüm. TAYSAD Yönetim Kurulu çok iyi bir takımdır. Kişi yoktur, sadece TAYSAD vardır. Herkes TAYSAD için var olur.

Fotoğraf: Almanya’da yapılan motorlu nakil araçlarının gemiden indirilmesi; İzmir Belediyesi otobüsü (Tiryakiler arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 45-46



Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin pek çoğu ilgi çekici hikâyelere sahip, tıpkı Tokez gibi. Yıllar önce Macaristan'dan Türkiye'ye göç eden Kahraman Usta, İzmir-Kestane Pazarı'nda (günümüzde Kemeraltı'nın içinde) "Kahraman" adını verdiği atölyesini kurdu. Kahraman Usta'nın soyadı Atatürk tarafından verildi ve bu şekilde "Kahraman Kahraman" olarak nüfusa geçti (en solda ayakta). Oğlu Rafet Kahraman da küçük yaşında bu atölyede çalışmaya başladı (sağda, altta). Atölyesinde tarım makineleri imal eden Kahraman Usta, sonrasında kalıp imalatına girişip, 1950'de ilk yağ keçesi kalıbını üretti; atölyesini önce kalıp, sonra da yağ keçeleri imalathanesine çevirdi. Markanın ismi ise Kahraman Usta'nın Macaristan'daki takma isminden ilham alınarak "Tokez" (güçlü) olarak değiştirildi. Minicik bir atölyeyle yola çıkan Tokez, günümüzde 35 ülkedeki 40'tan fazla fabrikaya OEM olarak üretim yapıyor.

Fotoğraf: Kahraman Atölyesi (bugünkü Tokez), 1950'li yıllar (Tokez arşivi)





KAHRAMAN
Kestane Pazarı
İZMİR

*TAYSAD adına katıldığımız toplantılarda ne iş konuşur ne iş takip eder ne de evrak sorardık. Kimse bu tarz şeylere tenezzül etmezdi. Onun için TAYSAD devlet nezdinde çok özel ve çok saygın bir dernek, bu prensipleri sayesinde bu kadar sevilen bir kurum olmuştur. Daha da ötesi, gün olmuştur OSD devletten randevu almakta sıkıntı çekmiştir; TAYSAD aracılık etmiştir. Bu ülkenin onlara da ihtiyacı var, bize de ihtiyacı var. Biz OSD'yi hiçbir zaman şikâyet etmedik ama onlar bizi çok şikâyet etti. Biz sektörün tümüne yardımcı olmayı seçtik. Çünkü bu sektör hepimizin... ”**

Neyse ki zaman içinde ortak bir noktada buluşularak TAYSAD ile OSD arasındaki gerginlik sonlandı. Dönemin Hazine Müsteşarı Ekrem Pakdemirli'ye yapılan bir ziyaretin de bunda etkisi vardı

“OSD Başkanı Ahmet Binbir ile Ankara'ya giderdik, Ekrem Pakdemirli'nin karşısında otururduk. Rahmetli Bakan bizi konuşturmaya çalışırdı. Bir gün 'Sayın Bakanım, biz ana sanayi ve tedarik sanayisi olarak birbirimizden ayrılmaz iki parçayız. Biz olmadan onlar, onlar olmadan biz olamayız. Kaynaşalım ve beraberlik ruhunu yaşatalım' dedim. Zaten Ekrem Pakdemirli'nin bu işin gelişmesinde de çok büyük katkısı olmuştur.” Hüseyin Bayraktar

Hüseyin Bayraktar'a göre o günden sonra ana sanayi ile tedarik sanayisi arasında rüzgârlar daha samimi bir şekilde esmeye başlamıştı.

TAYSAD ve OSD çekişmesi içinde haklılıkları barındırıyorsa da yaşananlar her iki kurumu birden yıpratın, kuruluş amaçlarıyla ters düşen ve üyelerinin üzerinde tedirginlik yaratan bir etkileşimdi. Bu durumun derneklere zamanla resmi muhatapların gözünde yıpranmaya varacak kadar zararlar vereceği çok açıktı. Piyasalardaki iki kurumun birbirleriyle rekabet halinde değil, iş birliği içinde olmaları beklentisi kendisini hissettiriyordu.

Ali İhsan İlkbahar da zamanla yumuşayan TAYSAD-OSD çekişmesinin nihayete ermesinde iki derneğin müşterek konularının çok olmasının önemli etkisi olduğunu vurguluyordu. *“Mesela arabalardan alınan yüksek vergiler ortak sorunumuzdur. Devlet arabadan en az yüzde 60 vergi alırsa alım gücünü kırar, pazarın büyümesini engeller. Pazarı büyütmezince bu sektörü nasıl desteklersiniz ki? OSD Başkanı olduğum dönemde, 15 sene boyunca şunu savundum: Türkiye'de bu vergilerle hiçbir hükümet 'Biz otomotiv sanayisini destekliyoruz' diyemez. Desteklemek lafla olmuyor. Bu vergilerle otomotiv sanayisi daha fazla gidemez. İşte bu kavgada TAYSAD ve OSD hep beraber olmuştur. Çok da güzel olmuştur. TAYSAD ile ilişkilerimiz hep medeni ölçüler içinde gelişmiştir. Çünkü bir yerde menfaatlerimiz müşterek. Daha fazla otomobil yapmak, benim de gayem, onun da. Daha fazla yerli kullanmak konusunda zaman zaman ayrıldık. Daha ucuzsa biz ithal etmek istedik. Onlar, 'Pahalı olsun, bizden alın' dediler. Onu da yaptık. Eş fiyata ya da yüzde 5 daha pahalısına yerliyi tercih ettik. Bunun için ikmal sorunlarıyla uğraşmak gibi bedeller ödendi. Ama uzun vadede gümrükler sıfırlandıktan sonra, yani 2006 yılından itibaren konular değişti ve menfaatlerimiz daha da müşterek oldu.”***

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 80

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 46-47

Jan Nahum*: "Türk otomotiv sanayisinin temel taşı yan sanayidir"

"Türk otomotiv sanayisinin temel taşı yan sanayidir. Yan sanayiye bir an alın dışarı çıkartın, Türk otomotiv sanayisi yıkılacaktır. Türk otomotiv sanayisinin bugün yaşamasının tek sebebi, yan sanayinin olmasıdır. Çünkü bugünkü rekabet ortamında yan sanayinin katma değerinin yarattığı rekabetçilik olmasa, sadece her şeyi dışarıdan ithal ettiğiniz ve her şeyi ihraç ettiğiniz bir ortamın olmasına imkân ve ihtimal yoktur. Bugünün şartlarında artık yan sanayi olmazsa, ana sanayi de olmaz. Bu iki sektör, birbirine böyle zincirle bağlılar. Ama yan sanayinin de yaşaması için ana sanayiye ihtiyacı var. Yani, iki sektörün yaşamak için birbirine ihtiyaç duyduğu bir ortak kader ortamı var. Ama ilişkiler mecburi ilişkiler değil. İnanılmaz derecede sıcak ilişkiler bana sorarsanız. Birbirini destekleyen, bu birlikteliği anlamış, olgunca, stratejik iş birliği üstüne inşa edilmiş ilişkiler var. İki sektör de birbirini engel olarak görmüyor. Yan sanayi ana sanayinin dışında ihracat yapıyor. Ana sanayi de yan sanayinin dışında ithalat yapıyor. Bence son derece olgun, birbirine tereddütsüz ihtiyaç duyan bir beraberliğe dönüştü iki sektörün ilişkisi. Birbirini de gerektiği kadar serbest bırakan bir beraberlik... Bugün otomotiv sanayisi, ana sanayi olarak bir yere varmışsa, OSD'nin çok büyük katkısı var. Aynı şekilde yan sanayi bir yere varmışsa, TAYSAD'ın da çok büyük bir katkısı var."**



Fotoğraf: TAYSAD'ın kurulması fikrini ortaya atan otomotiv duayeni Bernar Nahum'un oğlu ve TAYSAD gönüllüsü olan Jan Nahum, Bursa üye toplantısında Başkan Ömer Burhanoğlu'ndan katkıları için teşekkür plaketi alırken, 2008 (TAYSAD arşivi)

*Hexagone Danışmanlık ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 292



HP Pelzer Pimsa'nın CEO'su ve TAYSAD'ın altıncı başkanı olan Ömer İltan Bilgin ise OSD ile gerilimi şöyle yorumluyor: “... Gördüğüm problemlerin en önemlilerinden birisi, sanayicilerin hiç düşünmeden birbirlerini ezmesiydi. Özellikle fiyat konusunda bu problemler yaşıyordu. Herkes birbirinin altında fiyat veriyordu. Ana sanayi, TAYSAD'ı uzun yıllar, neredeyse benim göreve geldiğim dönemlere kadar rakip bir dernek olarak görüyordu. Ancak OSD eski Başkanı Ali İhsan İlkbahar'ın ve ardından başkanlık görevini üstlenen Turgay Durak'ın girişimleriyle bu iki dernek, adeta birbirinden ayrılmaz bir bütün oldu. Bunda içinde yaşadığımız dünyanın değişmesi de önemli bir etken olarak görülebilir. Çünkü eğer bu iki sanayiden birisi olmazsa, diğerinin de olamayacağı görüldü. Biz yan sanayiciler olarak ana sanayi olmadan yaşayamayacağımızı biliyorduk, fakat onlar biz olmadan yaşayamayacaklarını bilmiyordu. Onun farkına vardılar. Ben TAYSAD ve OSD ilişkilerini iki devrede incelemek gerektiğini düşünüyorum. Birinci devrede OSD nispeten basit araçlar yapıldığı ve önemli olan fiyat olduğu için rakip gözüyle baktı TAYSAD'a. Ne zaman ki ihracat başladı ve yeni modeller devreye girdi, anlaşıldı ki işin kesintisiz ilerlemesi için bilinçli, özverili ve kaliteli bir tedarik sanayisinin olması lazım. O devirden sonra görüş tamamen değişti, OSD ve TAYSAD kaynaştı.”*

Prof. Dr. Ercan Tezer de TAYSAD-OSD ilişkisini, birbirlerine ihtiyaçlarını şu sözlerle ifade ediyor: “Gümrük Birliği öncesindeki dönemde ithalat yasaktı. TAYSAD ile OSD arasında gümrük oranlarıyla ilgili ciddi bir rekabet ve tartışma vardı. Ana ürünlerde motorlu araçlardaki vergiler çok yüksekti. OSD gümrüklerin düşmesini istiyordu, çünkü bu bizim üretim fiyatlarımıza olumsuz etki yapıyordu. TAYSAD ise istemiyordu, çünkü çok haklı olarak para kazanmak istiyorlardı. Peki, bu rekabet ikisi arasındaki iş birliğini engelledi mi? Hayır. Bu rekabete rağmen TAYSAD ve OSD verimli bir iş birliği başlattı o dönemde. Sık sık bir araya geldik ve her bir araya gelişimizde tedarik sanayisi ile ana sanayi arasındaki ilişkileri belirli noktalarda iyileştirdik.”

Prof. Dr. Ercan Tezer, tedarik sanayisi ile ana sanayi arasındaki uyumsuzluğu bir diğer açıdan dönemin mevzuat yapısına dayandırıyor. Ana sanayinin üretim için aksam parçaya ihtiyacı vardı. Aksam parça ithal etmek de büyük sorundu. Tedarik sanayicilerin üzerinde yüksek vergi yükü bulunuyordu. Bu durum aracın maliyetini etkiliyordu ve doğal olarak o dönemde iki taraf arasında tartışma yaşıyordu. Gümrük Birliği'nden sonra bu konu kapandı. Prof. Dr. Ercan Tezer'in tartışmalarla ilgili dikkat çektiği bir diğer konu daha vardı: “O dönemde sözleşmeler de sık sık kesilebiliyordu. Bu nedenle ana sanayi, birden fazla tedarikçiyle birlikte çalışmayı ilke kabul etmişti, çünkü her an birinin vazgeçip gitmesi gibi bir tehlike vardı. Gümrük Birliği'nden sonra bu konu da bitti, kimse kimseyle fiyat tartışması yapmıyor artık. Bir sözleşme yaptığınız zaman 5-6 yıllık değişmez bir tedarikçi oluyor, tedarikçi de bu şekilde yatırımını yapıyor ve önündeki yılları garantiye alıyor. Dolayısıyla sistem çok daha rahat hale geldi.”

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008,
s. 101

OTİM'deki sunumlar ve ilk fuarlar

TAYSAD daha düzenli, rahat bir yere ihtiyaç duyduğu için 1979 yılında fuar ve teşhir amaçlı kurulan OTİM'de yeni bir mekân kiralamıştı. OTİM'deki ortama uygun olarak yurt dışından gelen heyetlere burada ürün sunumları yapılmaya başlandı.

TAYSAD'ın yabancı alıcılara ürün sunumu yaptığı bir diğer platform da fuarlardı. TAYSAD'ın 1980'li yıllarda katıldığı ilk fuarlar günümüzde Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nin bulunduğu alanda yer alan Spor ve Sergi Sarayı'nda yapılıyordu. Hiç fuar tecrübesi olmayan TAYSAD'lılar kendi elleriyle kurdukları stantlarında ürünlerini teşhir ediyordu.

Yurt dışına açılımın ülke çapında önem kazandığı bu dönemde TAYSAD, yurt dışı fuarlarına da katılmak istiyordu. Bu kapsamda 1981 yılında, 16 üyesiyle birlikte İsviçre'nin Cenevre şehrindeki Otomotiv Yan Sanayi Fuarı SITEV'e katıldı.

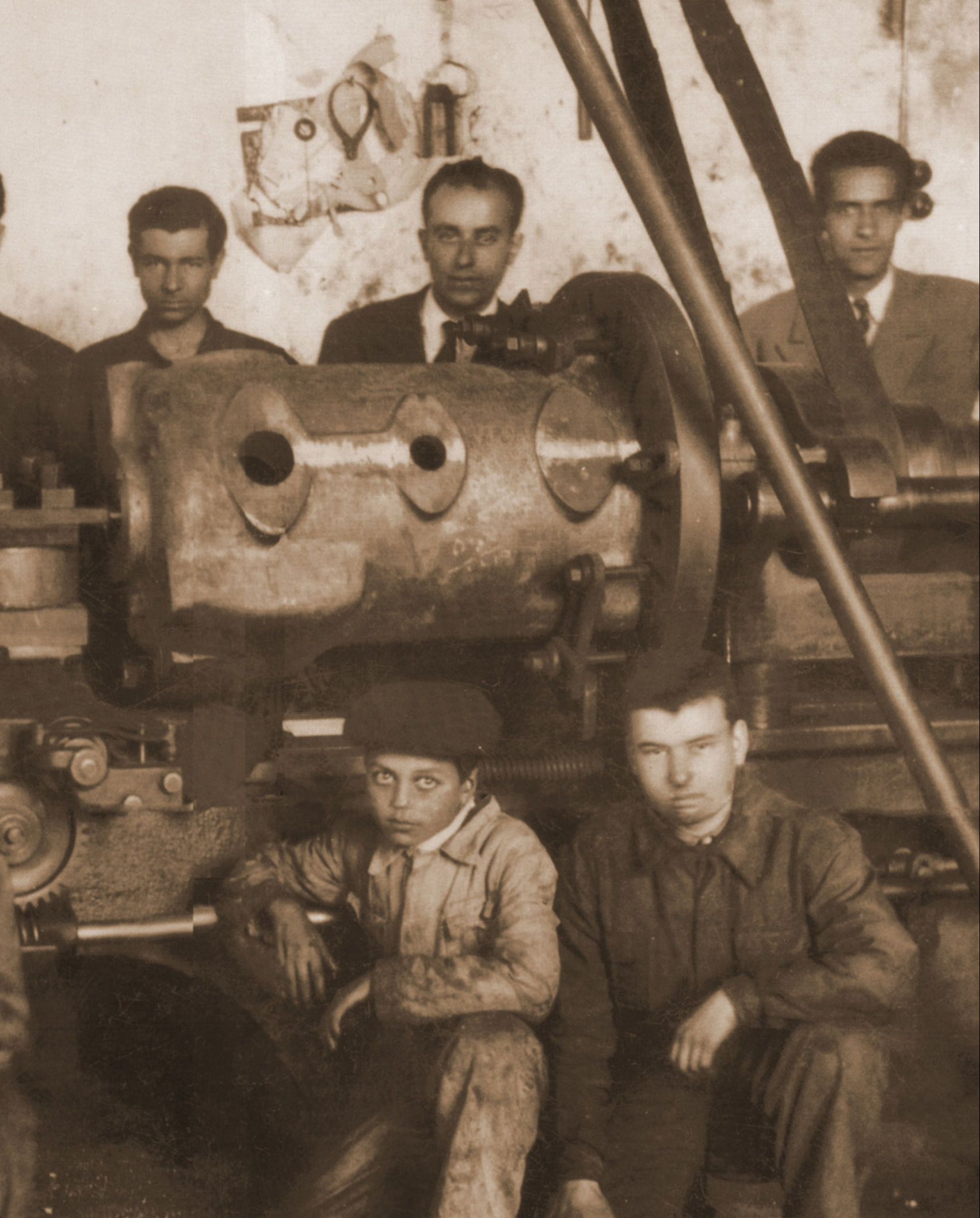
İhracatı Geliştirme Derneği'nin davetlisi olarak Hannover'da düzenlenen uluslararası fuara katılımıyla birlikte bu konuda bir başka adım daha atacaktı.



Fotoğraf: TAYSAD'ın OTİM'deki ofisinde bir Yönetim Kurulu toplantısı;
(Soldan sağa) Ergin Sungur, Hikmet Komar, Mete Kardaş, Yunus Çiftçi, Ahmet Arkan,
Hilmi Atilla, Metin Özen, Arslan Sanır, Hüseyin Bayraktar, Ural Belgin
(TAYSAD arşivi)

Fotoğraf: Tedarik
sanayisinin
kuruluş yıllarından
(İnelli arşivi)





Mehmet Tiryaki, bu ilk fuarı çok iyi hatırlıyor: *“Sektörün ilk yurt dışı fuar deneyimlerinden birini, 1984 yılında rahmetli Turgut Özal’ın başbakan olduğu dönemde yaşadık. Günümüzde varlığını sürdürmeyen İhracatı Geliştirme Merkezi İGEME’nin desteğiyle Hannover’deki fuara katıldık. Tüm masraflar İGEME tarafından ödeniyordu ve fuarın kardeş ülkesi statüsündeydik. Buna rağmen Ege’den katılan sadece 4 dört firmaydık. Türkiye genelinde de 20-30 kadar firmayla katılım sağlayabildik. Tabii ki hiçbir deneyimimiz yoktu... Sabaha kadar çalışıp standımızı kurmaya gayret ettik...”*

Bu iki fuar, yeni ürünler, ham maddeler ve teknolojilerle tanışmak açısından iyi oldu üyeler için ve TAYSAD yurt dışı fuarlara katılımının önemini fark etti. Takip eden yıllarda Frankfurt’taki Automechanika Fuarı önem kazanacaktı.

TAYSAD buluşmaları

Bu dönemde TAYSAD, geleneksel olarak her yıl asgari bir kez olmak üzere üyelerinin olduğu Bursa, İzmir gibi illerde toplantı yapmaya başladı. Bilgi alışverişi elbette yılın her döneminde sürüyordu ama bu toplantılar yüz yüze iletişimde olmak, sorunları ve gelişmeleri birlikte değerlendirmek açısından son derece iyi bir fırsat sunuyordu.

1960’lı yıllarda bugün üretimini yaptıkları ürünlerin ticaretiyle otomotiv tedarik sanayisine başlayan TAYSAD’ın Ege’deki üyelerinden Mehmet Tiryaki, bu toplantıların bölge dinamiklerinin bilinmesi ve birbirlerine aktarılması açısından önemli olduğunu düşünüyor ve yıllar sonra şöyle bir değerlendirme yapıyordu: *“TAYSAD yönetimine beni davet eden rahmetli başkan Ahmet Arkan olmuştur. O dönemde yönetimde Ege’den bir temsilci olmasını teklif etmişti. Sanıyorum Ahmet Başkanın düşüncesi şuydu; Ege Bölgesi, tarihsel süreçte muhtemelen diğer bölgelere nazaran ihracatla daha erken tanışmış bir bölgedir. Zira bilindiği gibi Ege, özellikle de İzmir, Cumhuriyet dönemi öncesinde bile önemli bir ihracat kentidir. Ege’de o yıllarda bugünün önemli sanayicileri, şimdi ürettikleri ürünlerin ticaretini yapmaktaydı. Örneğin; rahmetli Cevdet İnci, lastik ve jant ticareti yapardı, daha sonra dünyaca ünlü bir jant üreticisi oldu. Bunun yanında Beşer, İnci, Tiryaki aileleri gibi öncüler bu işin ticaretini yaparak sanayiciliğe başladılar. Bu firmalar ilerleyen yıllarda TAYSAD’ın Ege’deki en çok ihracat yapan üyelerinden bazıları oldular.”*

Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu eski Başkanı Tamer Taşkın da TAYSAD’ın diğer bölgelere verdiği öneme ve bu önemle birlikte kazanmış olduğu değere şu sözleriyle dikkat çekiyor: *“OSD nasıl otomotiv ana sanayisini temsil ediyorsa, TAYSAD da Türkiye’deki otomotiv yan sanayini temsil eden tek, en yetkili ve en bilgili organizasyondur. Bugüne kadar devlet ve yurt dışındaki merciler tarafından muhatap alınmıştır. Verdiği bilgilere her zaman hürmet edilmiş ve o bilgiler temel alınarak stratejiler yapılmış, tedbirler alınmıştır. İçinde kauçuktan aküye, camdan janta, motor kapağından şanzımana kadar çok çeşitli imalat sektörlerinden üyeleri var.*

*Hepsi otomotive hizmet sunuyorlar ve bu ona zenginlik sağlıyor. Biz ilk üye olduğumuzdan bugüne, otomotiv ve otomotiv yan sanayisinin Türkiye’de gelişimi nasıl artarak her yıl geliştirse, TAYSAD da hiçbir zaman yarışı kaçırmadan, hatta her zaman yarışın önünde olup yön veren bir kuruluş olarak bugünlere geldi. Yönetimlerine, her zaman çok demokratik usullerle, çok saygın, bilgili, tecrübeli ve vakit ayıracak insanları seçti. Ben TAYSAD’ın yönetim kurulunda görev yapmaktan çok büyük bir şeref duydum. O masanın etrafındaki tüm arkadaşlarımdan, bulunduğum süre içinde çok şeyler öğrendim. Öğrendiklerimi İzmir’e taşıma şansım oldu. Benden evvel de Mete Kardaş, Mehmet Tiryaki gibi çok değerli sanayici arkadaşlarım, İzmir’i TAYSAD’da temsil ettiler. TAYSAD ile Ege Bölgesi Sanayi Odası’nın her zaman bir kontağı olmuştur. TAYSAD bunu sadece EBSO’yla değil, Kocaeli Sanayi Odası, İstanbul Sanayi Odası, Bursa Sanayi Odası ile de gerçekleştirmiştir. Yani yönetimindeki o homojen dağılım, otomotivin ve otomotiv yan sanayinin bulunduğu şehirlerdeki sanayi odalarıyla da ilişki kurmasını sağlamıştır.”**

Bir dönem kapanıyor

1980’lerin ilk yarısı Türkiye’nin liberal ekonomiye geçiş sancıları ve dışa açılım politikalarının getirdiği sıkıntılarla baş döndürücü bir hızla geçerken, TAYSAD’da Selamet Tertemiz ve ardından Hüseyin Bayraktar’ın Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı üstlendikleri dönem de kapanıyordu. TAYSAD tüm zorluklara rağmen yüksek manevra kabiliyeti ve elbette tüm üyelerin sıkı dayanışması sonucu dönemin dinamiklerine ayak uydurabilmiş ve 80’lerin ikinci yarısına kendinden emin adımlarla girmişti. Hüseyin Bayraktar’ın görevden ayrıldığı 1985 yılında TAYSAD üyelerinin sayısı 118’e yükselmişti.

Hüseyin Bayraktar’ın, başkanlık döneminden 20 küsur yıl sonra yaptığı değerlendirmesi şöyle: “... Bugünlere Türk sanayicisinin bu işe gönül vermiş insanların başarılarıyla, kendilerini adeta, boyunlarını giyotinin altına koyar gibi ortaya koymalarının sonucunda gelinmiştir. Ana sanayinin Türkiye’ye bu kadar coşarak ve koşarak gelmesinin, lokasyon olarak Türkiye’yi seçmesinin sebepleri var mutlaka. Avrupa’ya Asya’ya birleştiren bir noktada oturuyoruz, lokasyon olarak güzel bir yerdeyiz. Japonlara göre buraya gelip bir fabrika yapmak, Avrupa’ya ayak basmak demek. Bunun yanında başka güzel bir faktör daha var. Ana sanayinin kalite ve ‘know-how’ konusunda kuvvetli olması, iyi makine parkı olarak yıllar içinde deneyim kazanmış olmasının çok büyük katkısı var... Daimler Chrysler’e, Volvo’ya mal satıyoruz. Sattığımız ürün bir cıvata ya da vida değil. Bu markaların ana dingilini, fren sistemini satıyoruz. Benim çocukluğumda bu karmaşık ürünleri Amerika’dan, Japonya’dan ithal ederdik. O parçaları görünce ‘Ta Japonya’dan geliyor’ diye hayranlık duyardım. Şimdi aynısını biz satıyoruz. Yalnız biz değil, bizden daha başarılı bir şekilde Avrupa’ya göbeğini bağlamış, büyük rakamlara ihracat yapan meslektaşlarımız var...”**

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 153

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 75



TAYSAD'IN YURT DIŞI AÇILIMI

"Bugün ihracatın parlayan yıldızı otomotiv diyoruz, ana sanayi diyoruz ama geçmişe gittiğinizde bu sektörde en yüksek katma değeri yaratan yan sanayidir.

Türkiye'nin milli bir otomotiv ana sanayi kurma şansı kalmamıştır. Anadolu öldükten sonra Türkiye bu şansı kaybetmiştir. Türkiye'de otomotiv ana sanayi bir montaj sanayidir ya da yarı imalat sanayidir. Milli bir otomotiv sanayimiz yoktur, ama Türkiye'nin otomotiv sektörünün alt yapısını oluşturan milli bir yan sanayisi vardır... Türkiye'yi geleceğe de bu taşıyacaktır..."

Ahmet Arkan

TAYSAD YURT DIŞI PAZARI İLE YAKINLAŞIYOR

Ahmet Arkan dönemi ihracatın artırıldığı, tedarik sanayisinde kapasite ve kaliteyi yükselten teknolojik yatırımların yapıldığı, uygun insan kaynağı ve alt yapısının yaratıldığı yıllar olarak TAYSAD tarihindeki yerini aldı. 90'lardan itibaren önemli yatırım ortaklıkları, büyük kapsamlı yatırımlar gerçekleştirildi. Ayrıca TAYSAD'ın yurt dışıyla yakınlaşmasında çok önemli açılımlar yapıldı.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 74

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 80

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bayraktar başkanlığı devretmek istiyordu. O sırada TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi olan yakın dostu Ahmet Arkan, “Bir yere gidemezsin, daha bakanlarla konuşacağız, çok işler yapacağız” diyerek bu isteğine karşı çıktı. Ancak Hüseyin Bayraktar kararlıydı ve üstelik yerine Ahmet Arkan'ın geçmesini arzu ediyordu. “Bu iş külfetse, ben (...) çektim bu külfeti. Eğer şerefse, o şerefi de hep beraber paylaştık. Gel yerime sen başkan ol” diye ısrar etti. İşte Hüseyin Bayraktar'ın bu cümlesi, Ahmet Arkan'ı ikna edecek ve TAYSAD'da yeni bir dönem daha başlayacaktı.*

Arkadaşının her zaman yanında olan Hüseyin Bayraktar'ın içi rahattı ve bunu da yıllar sonra şu cümlelerle ifade edecekti: “Ahmet Arkan, çok derleyip toparlayıcı bir insandı. Gözüm hiç arkada kalmadı. Başkanlık işini çok da iyi geliştirdi.”

TAYSAD'ın dördüncü başkanı Ahmet Arkan, TAYSAD tarihinde bir rekora imza atarak 1986-1996 yılları arasında 10 yıl başkanlık görevini yürüttü. Tedarik sanayiciliğinin her noktasında çalıştığı için pek çok konuya hâkim bir isimdi.

“O dönemde arkadaşlarım (...) başkan olmam için beni zorlamaya başladı. Ben de tam 10 yıl başkanlık yaptım... Çok güzel bir birlik vardı aramızda. Toplantı sırasında çekilmiş çok güzel bir fotoğrafımız vardır. O masanın etrafındaki insanlara tek tek bakarsanız, o insanların her biri bir değerdir. TAYSAD'ın o dönemde oluşturduğu Yönetim Kurullarının hâlâ birçok kurum ve kuruluşun yönetim kurulundan çok daha etkin ve güçlü olduğunu görürüm...” Ahmet Arkan**

Ahmet Arkan dönemi ihracatın artırıldığı, tedarik sanayisinde kapasite ve kaliteyi yükselten teknolojik yatırımların yapıldığı, uygun insan kaynağı ve alt yapısının yaratıldığı yıllar olarak TAYSAD tarihindeki yerini aldı.



AHMET ARKAN
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(1986-1996)

90'lardan itibaren önemli yatırım ortaklıkları, büyük kapsamlı yatırımlar gerçekleştirildi. Ayrıca TAYSAD'ın yurt dışıyla yakınlaşmasında çok önemli açılımlar yapıldı. 1996 yılında TAYSAD'ın artık 155 üyesi vardı.

Frankfurt Automechanika Fuarı dönemeci

TAYSAD'ın Ahmet Arkan'ın başkanlığı dönemindeki yurt dışı açılımları arasında en önemlisi uluslararası Frankfurt Automechanika Fuarı'na katılımıydı.

Türkiye ihracat seferberliğine girmişti ama ihracat rakamları halen yeterli değildi. İthalatın hâkimiyeti sürüyordu. Öte yandan TAYSAD, bu seferberliğin önemini ilk fark eden kuruluşlardan biri olarak, uluslararası fuarlara katılıyor ve yurt dışında ürünlerini sergilemeyi dünya pazarına açılmanın önemli aşamalarından biri olarak görüyordu.

Bu çerçevede, TAYSAD yöneticileri 1986 yılında 22 üyeyi zorlukla da olsa Frankfurt Automechanika Fuarı'na katılmaya ikna ettiler. Amaçları tedarik sanayisi firmalarını öne çıkarmak değil, bir varlık olarak TAYSAD'ı vurgulamaktı. Dünyanın en büyük otomotiv tedarik sanayi fuarı olan Frankfurt Automechanika'ya katılım TAYSAD yöneticilerinin gösterdiği özveriyle mümkün oldu. Her biri birer sanayi kuruluşunun yöneticisi olmasına rağmen, bu fuarda hiç gocunmadan stantlarını kendi elleriyle kurdular, terlediler, yoruldular, ama her türlü zorluğu yenerek harika bir tanıtım yaptılar. Yurt dışı ve fuar faaliyetleri o günden sonra artarak Türkiye'yi bugünkü seviyesine getirdi.

O dönemde öğrenci olan ve iyi derecede Almanca bildiği için, babası Abdullah Kanca'nın “bir yardımı dokunabileceği” şeklindeki yönlendirmesiyle fuara giden Alper Kanca, ortamdan çok etkilenmişti. Gencecik yaşında tanık olduğu tablo, sonraki yıllarda TAYSAD'a katılmasının ve STK'lara önem vermesinin sebebi de olacaktı: “Ahmet Arkan ve Hüseyin Bayraktar oradaydı; o sırada ikisi de 50'li yaşlarında, Türkiye'nin saygın iş adamları. Üye firmaların bazılarının patronları da oradaydı. Fuarda ne yapılır bilmiyorlar. Stantta her bir firmanın ürününü bir sehpanın üzerine yerleştirmişler, tabela asmışlar. Fuar, ertesi gün açılacak ama bazı firmaların temsilcileri gelmemiş. Baktık ki gelmeyecekler, onların sandıklarını da açıp yerleştirdik, çünkü ortak bir bilinç vardı o zamanlar. Türkiye'nin adının lekelenmemesi, mahcup olmamak... İlk kez katıldıkları fuarda işi ellerine yüzlerine bulaştırmak istemediler. Ahmet Arkan ve Hüseyin Bayraktar gibi kendi iş yerlerinde 5 yüz-6 yüz kişi çalıştıran insanlar, Türkiye'nin önemli patronları, kendilerine ait olmayan bir iş olsa bile ceketlerini çıkarıp gömleklerinin kollarını sıvadılar, işe giriştiler. Ürünlerin hepsi de ağırdı. Uçlarından tutup üstlerinin başlarının kirlenmesine aldırmadan her şeyi yerleştirdiler. Sonra keyifle baktılar; ‘Olmuş mu?’ diye. O insanlar tamamen ortak bir menfaat için idealist bir yaklaşımla işi üstlendiler. Ben onların idealist tarafını çok sevdim ve bu tavırları bana büyük bir ders oldu. Sadece ben değil, TAYSAD'da sonraki kuşak da o idealist yaklaşımdan çok etkilenmişti.”

Fotoğraf: ESTAŞ'ın Genel Müdürü
Turan Ekmekçi ve
Ahmet Arkan, 1986 yılında
Automechanika
Frankfurt Fuarı'nda
(Kanca arşivi)

ARFESAN
ARKAN FREN ELEMANLARI
SAN. ve TİC. A.Ş
AIR BRAKE CHAMBERS



Fotoğraf: (Soldan sağı) Estaş
Genel Müdürü Turan Ekmekçi,
Ahmet Arkan, Denet Cıvata
Genel Müdürü Olcay Mısırlıoğlu,
Yunus Çiftçi (en sağıdaki), 1986
yılında Automechanika
Frankfurt Fuarı'nda
(Kanca arşivi)





SA GE DIŞI
ve TIC. A.Ş.

Various types of air,
fuel, water-
and hydraulic filters
and gearbox gears

ELTIM GAZ MÜSLÜĞÜ
SAN. A.Ş.

AUTO
THERMOSTATS

**Dr. Mehmet Dudaroğlu:
"Sahne tozu yutmak gibi..."**

"1986 yılında Frankfurt Automechanika Fuarı'nda görev aldım. Kendi firmamızla da katılmıştık fuara. İlginç de bir anım var; Alman hükümeti fuara katılacak Türk sanayicilerine eğitim vermesi için bir uzmanını, Mr. Skarka'yı Türkiye'ye yollamıştı. Fuarcılığın profesyonel tarzda nasıl yapılabileceğiyle ilgili eğitim aldık bu şekilde. Sonrasında da fuara gittik. Pek çok firmanın elemanı yabancı dile hiç hâkim değildi. Ben ve iki üç kişi daha, neredeyse 30 firmanın yurt dışı bağlantılarıyla ilgili ilk görüşmelerini yapmak durumunda kaldık. Çok güzel bir deneyimdi. Bu deneyimle birlikte TAYSAD'a olan ilgim, sevgim, bağlılığım daha da artmaya başladı. Sahne tozunu yutmak derler ya, ben işte sahne tozunu ilk kez 1986 yılındaki Frankfurt Automechanika'da yuttum."

Fotoğraf: TAYSAD üyeleri, Automechanika Frankfurt Fuarı'na katılmaya karar verince, fuar öncesi, sırası ve sonrasında yapılması gerekenlerle ilgili Mr. Skarka'dan (soldan üçüncü) danışmanlık almışlardı. Fuarda Mr. Skarka ve TAYSAD Genel Sekreteri Hilmi Atilla stantları da birlikte ziyaret etmişlerdi. (Farba Otomotiv arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008,
s. 80-81

Girişimin mimarlarından Ahmet Arkan o günkü heyecanla anlatmıştı deneyimlediklerini. *"Stantta Yunus Çiftçi, Hilmi Atilla, Olcay Mısırhoğlu, Ural Belgin, Şevki Tuncel ve ben vardım. Ama 22 firmanın ürününden sorumluyduk. Ertesi gün fuarda ürünler teşhir edilecek, Türkiye temsil edilecek diye bir gece önceden oturup ürünleri temizliyorduk. Adeta görücüye çıkıyorduk. Benim deyimimle 'Bitli baklanın kör alıcısı' nı bekliyorduk. Çünkü lisanslı bir iki parça vardı, onların satılma şansı da yoktu. Ama biz o kadar havalı davranmışız ki bizi bir holding, bir grup zannetmişler. Türkiye'de 22 firmalık bir grup var sanmışlar. Biz de hiç bozuntuya vermedik. O fuara katılarak bürokrasiye, yan sanayiye bir sanayi hüviyeti kazanma eğiliminde mesajı verdik. İnsanlar bize daha çok destek vermeye başladı."**

Bugün ihracat rekorları kıran Türk otomotiv tedarik sanayisi, işte bundan 32 yıl önce ilk büyük Avrupa çıkartmasını bu şekilde yapmıştı. Bu anlamda Frankfurt Automechanika Fuarı'na katılım da bir "milat" olmuş ve TAYSAD'ın ihracat seferberliğini de gerçek anlamda başlatmıştı. Türkiye'yi daha çok "şiş kebab, rakı" üzerinden tanıyan Avrupalı firmalar, Türkiye'den gelen endüstriyel ürünlerden ve bunların kalitesinden son derece etkilenmişti.

TAYSAD, fuar faaliyetlerini ısrarla sürdürerek kendi başına fuara gidemeyecek üyelerini de destekliyordu. O ortak ruh ve ortak heyecan TAYSAD'ı güçlü kılıyordu. Hep birlikte, birbirlerine destek olarak her fuardan kazanımlarla dönüyorlardı. Bu sinerji TAYSAD kültürünü de geliştiriyordu. TAYSAD bu fuarlar aracılığıyla çok kritik bir meseleyi daha fark ediyordu; çok miktarda ve ucuz üretmek yerine yeterli ve kaliteli üretmenin önemini. Fuarlar bu noktada firmaların kendi başlarına gerçekleştiremeyecekleri bir dönüşümü başlatarak kalite anlayışının değişmesini de sağlıyordu.

Fuar sinerjisi yurt dışı ziyaretlerini getiriyor

Fuarların yarattığı olumlu etkinin verdiği cesaretle, ekonomik olarak zorlansalar da TAYSAD üyeleri yurt dışındaki firmaları da ziyaret etmeye başladı. Almanya'da Mercedes, Opel ve Audi fabrikaları, Japonya'da Toyota ve Nissan gibi altı yedi firmaya ziyarete gidildi. Onların çalışmalarını nasıl yürüttükleri, üretimdeki kriterleri, beklentileri konusunda yapılan deneyim paylaşımları tedarik sanayicileri için büyük bir vizyon oluşturunuyordu.

TAYSAD, 1990 yılında, bu kez 470 metrekairelik bir stant ile Frankfurt Automechanika Fuarı'ndaki yerini aldı. Bu önemli fuara katılım, sonraki yıllarda da devam etti. Başlangıçta zorlukla ikna edilen üyeler, sonraki yıllarda büyük bir hevesle fuarlara katıldı. TAYSAD bir süre sonra Frankfurt Automechanika Fuarı'nda sürekli bir yer edindi ve pek çok güzel organizasyon yaptı; sadece üyelerinin ürünlerini sergilemedi, Türkiye hakkında da sunumlar yaparak ülkenin tanıtımına katkı sundu.

Frankfurt Automechanika'nın gedikliisi olmak tedarik sanayicilerinin özgüvenini de artırmıştı. Şener Muter'in anısı bunu ispatlar nitelikteydi. *"20 sene önce Frankfurt Automechanika Fuarı'nda bir yabancı şirket, kendi üretimi olan farklı döküm parçalarını sergiliyordu. Fuarı gezenler 'kendilerini*

TURKEY



Mustafa Zaim: “TAYSAD, çok büyük bir misyonu başardı”

“Çok çeşitli konularda üretim yapan küçüklü büyüklü firmanın, ihracat hamlesi sırasında organize olması çok zordu.

TAYSAD bu noktada çok büyük bir misyonu başardı.

O dönemler bırakın fuara gitmeyi, büyüklerimizin çoğu yurt dışına çıkmak için döviz tahsisi yapamayacak durumdaydı. İşte böyle bir dönemde TAYSAD fuarlara gitti. Özal dönemiyle başlayan o vizyona ayak uydurabilme ve üyelerini ihracata teşvik etme konusunda TAYSAD çok büyük bir başarı gösterdi.

O yıllardaki fuar maceralarımız, askerlik maceraları gibidir. Aramızda inanılmaz bir heyecan ve dayanışma vardı, ama bir o kadar da zorlu günlerdi.”

110



ilgilendiren konularda ne yenilikler var?’ diye merakla inceliyorlardı. Orada bulunan bir kimse, Türkçe yüksek sesle ‘Bu parça böyle dökülürse iyi beslenemez. Eğer şu yönden beslenirse daha iyi bir sonuç alınabilir’ diyerek heyecanlı bir şekilde eleştirdi. Şimdi rahmetli olan bu üyemizi o gün tanımış ve çok takdir etmiştim. Daha o günlerde uluslararası fuarlarda yeni bir şeyler öğrenen kimseler olduğumuz gibi artık başkalarını eleştirecek tecrübeye de sahip bulunmaktaydık.”

Frankfurt Automechanika Fuarı’na katılmanın bir getirisi de TAYSAD’ın Dış Ticaret Müsteşarlığı ile ilişkilerini geliştirmesi oldu. Bu şekilde TAYSAD, ürünlerinin durumunu rakipleriyle karşılaştırılabilir hale geldi.

Başarılı fuarlar için başarılı eğitimler

TAYSAD, fuarlara katılıyordu katılmasına ancak stantlar nasıl hazırlanır, ürünler nasıl sergilenir, yabancı müşteriler nasıl ikna edilir gibi konularda deneyimsizliği de ortadaydı. Bu konulardaki eksikliğini zaman kaybetmeden yabancı bir uzmandan aldığı danışmanlık hizmetiyle çözmeye karar verdi. Fuar özelinde başlayan bu ilk eğitimler, ileriki yıllarda çeşitlendi ve TAYSAD eğitimin de ateşli bir neferi haline geldi. Avrupa Birliği’nden aldığı fonla bütün üyelerine yönelik eğitimler düzenledi, kalite bilincini aşıladı ve sertifika alınmasını teşvik etti.

Mesleki eğitimin dünyanın geleceğinde aktif rol oynayacağı keşfedilmişti. Türkiye için de ahilik geleneğinin özünde olan bu eğitim türü, iş dünyasının parlayan yıldızı oldu. Tabii bunda eğitime değer veren, zaman ayrılmasını isteyen ve bütçe ile destek sunan işverenlerin ve sanayicilerin payı büyüktü. Eğitimin katma değerinin farkında olan ve bu müesseseye saygı duyan TAYSAD üyeleri, çalışanlarını bu tür eğitimlerden yararlandırmanın yarışı içerisine girdiler. TAYSAD yöneticileri ve üyeleri bu anlayışı daha da ileriye taşıyarak, kendileri de iletişim ve pazarlama konusunda uzmanlardan yararlandılar. Bu çalışmalar o yıllar için Türkiye için bile henüz çok erken sayılırdı...

Eğitimlerin işleyişi ve yararları konusunda Alper Kanca’nın da söyleyecekleri var: “İşi uzmanından A’dan Z’ye kadar öğrenmek, teklif verme ve hatta giyinme konusunda destek almak, bugün normal bir konu ama o yıllarda devrim niteliğindeydi. TAYSAD’ın uluslararası alanda atılım yapması için getirtilen bir danışmanla tanışmıştım. Bay Skarka diye bir beyefendiydi, Almanya’dan gelmişti. Bize hem burada seminer verdi hem Almanya’da. Bizimle birlikte fuarda bulundu, müşterilerle oturup konuştu, onlara Türkiye’yi anlayacakları şekilde anlattı, bize de nasıl anlatmamız gerektiğini uygulamalı şekilde gösterdi. Bu açılım, TAYSAD için dönüm noktalarından biri oldu. Bugün Türk otomotiv sanayisi ihracat şampiyonu, otomotiv tedarik sanayisi de 10 milyar dolar civarında ihracat yapıyorsa, işte bütün bunların başlangıcı o dönemlere gidiyor.”

Ahmet Arkan ise fuar eğitiminin gerekliliğini şöyle anlatıyordu: “Bir stantta nasıl oturulur, bir ziyaretçiye nasıl yaklaşılr, nasıl hitap edilir, bir hediye

*nasıl verilir, nasıl rapor tutulur, bunların hiçbirini bilmiyorduk. Almanya'dan bu konuda uzman bir arkadaşı davet ettik. Fuarlara katılacak bütün üyelerimizi eğitimden geçirdik. Alınganlık gösteren, sitem eden arkadaşlarımız oldu. 'Aynı eğitimi ben de alıyorum, istemeyen katılmasın ama yanlış hareket edeni fuar standına almam' dedim.'**

Fuarları çok önemseyen TAYSAD, üyelerinin bu organizasyonlara katılımını sağlamak amacıyla kendi arasında bir fuar çalışma grubu da oluşturdu. Fuar çalışma grubu, Türkiye'deki fuarların organizasyonlarına da dışarıdan destek verdi. TAYSAD'ın sekizinci başkanı Celal Kaya, TAYSAD'ın üyelerini fuarlara götürmekle kalmayıp önemli firmalarla görüşmeler organize ederek sipariş almalarını da sağladığını anlatıyor: *"Üyelerimizi bir Alman firmasına götürdüğümüzde ayaklarımızın titrediğini söylesem abartmış olmam. Münih'in merkezindeki firmada iki buçuk gün süreyle sunumlar yaptık, o şirketin AR-GE yetkilileri ve mühendisleriyle görüştük, çok güzel diyaloglar kurduk. Yedi-sekiz üyemiz o firmadan siparişler ve projeler aldılar. Yani TAYSAD sadece fuara götüren değil, aynı zamanda işi de organize eden bir kuruluş olmuştur. Üreticiyle satın almacıyı bir araya getirip ortak bir enerji yaratmıştır. Sonraki yıllarda ise dünya devi kuruluşlarını Türkiye'ye getirerek yeni iş birlikleri sağlamıştır. TAYSAD, eminim ki tüm bunları gelecekte de çok daha iyi bir şekilde yapacaktır."*

Ahmet Arkan, o yıllar sorulduğunda sevgili dostu Abdullah Kanca'yı da anmadan edememişti. *"Allah rahmet eylesin, bu seyahatlerin en renkli insanı Abdullah Kanca'ydı. O kadar disiplinli, o kadar çalışkan bir arkadaşımızdı ki en iyi notları hep o tutardı."***



Fotoğraf: TAYSAD üyeleri,
Japonya gezisi sırasında Türkiye
Büyükkelçiliğindeki resepsiyonda, 1993

(Soldan sağa) Pınar Aran, Abdullah
Kanca, Japon Heyetinden temsilci,
Yahya Keskin, Orhan Metin,
Mehmet Tiryaki
(Kanca arşivi)

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir
Hedefin Peşinde Çeyrek Asır,
İstanbul, 2017, s. 44

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 83

Sıra ana sanayinin fuarında

Türk otomotiv tedarik sanayisi, 1990'lı yıllarda daha büyük hedeflere gözünü dikiyordu. Frankfurt Automechanika Fuarı'nda artık binlerce metrekarelere ulaşan stantlar, TAYSAD'a dar geliyordu. Tedarik sanayicileri şimdi de ana sanayinin fuarlarına da katılmak istiyordu. Bunun sonucunda 1995 yılında Hannover'deki OEM Fuarı'na katılma kararı alındı. TAYSAD, fuara ilk yıl sadece altı, ikinci yıl 20 üyeyle katılırken, sonraki yıllarda bu sayı katlanarak arttı.

Fuarlara katılım, aynı 80'li yıllarda olduğu gibi 90'lı yıllarda da TAYSAD'a ve TAYSAD üyelerine büyük fırsatlar sunmaya devam ediyor, üyeler arasındaki ilişkileri pekiştiriyordu. Ahmet Bayraktar, yurt dışında katıldıkları fuarlarda yaşananlarla ilgili şunları anlatıyor: *"Fuar zamanlarımızla ilgili unutamadığım birçok şey var. Boş zamanlarımızda birbirimize takılıp fıkralar anlatıyorduk. Beraber yemek yiyorduk. Bir nevi yatılı okulda gibiydik. Aramızda yaş farkı olmasına rağmen birbirimize sevgide, saygıda, hürmette kusur etmezdik. Bir kez Japonya'da bir yemeğe gitmiştik, yan masadaki Japon gençlerle sohbet edip masalarımızı birleştirdik. Bunun gibi unutulmaz anlar geçirdik birlikte. Tabii ki o zamanlar bugünkü gibi fuar teşvikleri yoktu, tasarruflu olmak zorundaydık. Onun için de birlikte hareket etmek durumundaydık. Yeri geldiğinde otel odalarını paylaşıyorduk, günü peynir ekmekle geçiriyorduk. O günün koşulları öyleydi ve ne gerekiyorsa onu yaptık, bence doğrusunu da yaptık."*

112

Fotoğraf: Uzakdoğu açılımına büyük önem veren TAYSAD üyeleri açısından Japonya ziyareti son derece tatminkâr geçti.

(Soldan sağa) Hilmi Atilla, Mehmet Tiryaki, Yahya Keskin, Ahmet Bayraktar, Abdullah Kanca, Ahmet Arkan

Fotoğraf: TAYSAD Kurucu Yönetim Kurulu üyelerinden, aynı zamanda Singapur Fahri Konsolosu Pinar Aran, TAYSAD üyelerinin Japonya ziyareti sırasında gerçekleştirilen bir resepsiyonda piyanonun başına geçti ve resepsiyona ayrı bir tat kattı. Pinar Aran, Türk operasının ilk sopranolarından Belkıs Aran'ın oğludur. (TAYSAD arşivi)





Türk otomotiv sanayisi
90'ların başında dünyaya
açılmaya başlamıştı.

Tedarikçileriyle bir
toplantıda buluşan Renault
firması, "Kalite ihracat için
bir vizedir" sloganında da
vurguladığı üzere kaliteye
hep çok önem verdi.

Fotoğraf: TAYSAD'lılar
Renault tedarikçi
toplantısında, 1991
(Kanca arşivi)





KALİTE İHRACAT İÇİN BİR VİZEDİR.

İHRACAT HİZMETLERİ





Fotoğraflar: Sabancı Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Sakıp Sabancı'nın liderliğinde
düzenlenen Toyota
Fabrikası'nın temel atma
töreni ve basın toplantısı,
1993
(Toyota arşivi)

Babasının teşvikiyle TAYSAD'ın organizasyonlarına sık sık katılma şansı yakalayan Alper Kanca için de unutulmaz deneyimlerdi elbette yaşananlar. *"TAYSAD'ı kuran ilk kuşak çok çalışkan, çok gayretli ve çok iş odaklıydı. İkinci kuşak olarak ben, babamı hep çalışırken hatırlıyorum. Yani insan hiç değilse haftada ya da ayda bir kez sinemaya, tiyatroya gidip eğlenir; sanatsal faaliyetlere katılır. Ama babam ve o kuşaktakilerin çoğu böyle değildi. Her gün sabahtan akşama kadar işle uğraşırlardı. Tabii daha sonra iş hayatının ne kadar meşakkatli olduğunu, insanın ne kadar yorulduğunu, bu tür şeylere zaman ayıramadığını anladım. Bununla birlikte o kuşağın da içlerinde bir yerde güzel sanatlara ilgi olduğunu anladım. Bunu nerede gördüm? Bir Almanya fuarı sırasında, birinci kuşakla birlikte bir Yunan lokantasına gittik. Arka planda güzel bir müzik vardı. Kalabalığız, iş konuşuyoruz. Klasik Türk müziği çalmaya başladı. İçimizden biri eşlik etti, sesi de çok güzeldi. Sonra ona bir başkası daha katıldı. Hiç unutmuyorum, o günkü başkanımız Ahmet Arkan da çok sevdiğim birkaç şiiri ezbere okudu, biri de aşk şiiriydi, hislenerek okudu. O zaman çok şaşırdım ve anladım ki onlar da genç olmuşlar, aşkları olmuş, şiir, roman okumuşlar."*

Heyecan dolu hareketli yıllar anlatılacak anıları da biriktiriyordu. TAYSAD üyeleri için o yıllar gerçekten unutulmazdı, değerliydi. Kolay değil, şimdinin temellerini atıyorlardı o yıllarda özveriyle, dayanışmayla... Şener Muter'in anlattıkları da bu yönde... *"Bundan 25 yıl önce yurt dışında iyi tanınan bir otomotiv ana sanayi şirketine ihracat yapmak istiyorduk. Bir tedarikçinin, otomotiv ana sanayi şirketinin montaj hattına mamul parça teslimatı yapabilmesi çok uzun denetlemeler gerektiren, zorlu ve riskli bir süreçtir. Orada şu soruyu sormak zorunda kaldım: 'Bize sipariş verecek misiniz?' Otomotiv ana sanayi firması yetkilisinin bana verdiği cevap ise şöyle oldu: 'Türkiye'de TAYSAD üyesi bir firma var. Sizin performansınız ve ürünleriniz de o firma gibi olarsa size sipariş verebiliriz.' O otomotiv ana sanayi şirketinden siparişler aldık ve ihracata başladık. Derneğiniz üyesi örnek bir şirket, öteki üye şirketlerimiz için de iyi bir referans olmaktadır."*

TAYSAD ilerleyişini sürdürüyor, hatta başarılarıyla birçok ihtisas derneğine örnek oluyordu. Örneğin; Mısır'da kurulan tedarik sanayisi derneği, tüzüğünü hazırlarken TAYSAD'ın tüzüğünü örnek alıyordu. 90'lı yıllarda Japon otomotiv sanayisi de Türkiye'de yapılanma kararı veriyordu. Ayrıca Türk otomotiv sanayisi, ihracat yapacağı yeni ülkelerin arayışına girmişti. Bu kapsamda gözlem yapmak amacıyla daha sık yurt dışı gezilerine çıkılıyor, ziyaret edilen Almanya, Rusya ve Japonya gibi ülkeler yeni kapılar açıyordu.

TAYSAD, yurt dışı deneyimlerini arttırdıkça global tedarikçi olabilme vizyonunu geliştiriyordu. Bunun için gerekirse ikili görüşmeler ayarlıyor, firmaları Türkiye'ye davet ediyor ya da üyelerini yurt dışına götürüyordu. Teknoloji günleri düzenleyerek, eğitim çalışmalarını sürdürerek bu vizyonu yayıyor, tüm bunlar da ihracatı çok ciddi bir şekilde artırıyordu.

Turgut Özal ile TAYSAD'ın olumlu ilişkileri

31 Ekim 1989 tarihinde Turgut Özal, Türkiye'nin sekizinci Cumhurbaşkanı seçildi. Sanayinin gelişmesi ve dışa açılımı artırmak için sürekli yeni kararlar

çıkartan Turgut Özal, cumhurbaşkanlığı döneminde de bu tutumunu sürdürdü. Türkiye’de 100 bin adet yeni model araç üretilmesini teşvik etmek için 10 Nisan 1990 Kararnamesi’ni yürürlüğe koydurdu. Bu kararname otomotiv sanayisinin gelişiminde önemli bir rol oynadı. Öte yandan teşviklerin yanlış kullanıldığı ve kaldırılacağı gibi söylentiler vardı.

TAYSAD Yönetim Kurulu üyeleri, hem hayırlı olsun demek hem de 10 Nisan 1990 Kararnamesi’yle ilgili yorumlarını paylaşmak amacıyla Cumhurbaşkanı Özal’dan randevu aldı.

Ahmet Bayraktar bu görüşmeyi şöyle anlatıyordu: *“Sayın Turgut Özal, Cumhurbaşkanı iken Türkiye’deki iç pazarın gelişimini gördü ve Türkiye’de artık yeni model araç üretilsin diye 100 bin araç hedefini ortaya koydu. Peşi sıra da yapılacak yatırımların bedelinin ‘kaynak destekleme primi’ şeklinde ödenmesini beraberinde getiren bir nakdi teşvik çıkartıldı. Bu teşvikler bizi çok heyecanlandırdı. Ama ne yazık ki, o dönemki araç üreticilerinden biri ateşleme sisteminde değişiklik yaparak, zaten üretilen bir araca teşvik aldı; bir başkası ise araca makyaj yaparak... Biz de TAYSAD olarak bunu duyunca apar topar Sayın Özal’a gittik. ‘Yasayı çok doğru buluyoruz ancak bu iyi kullanılmadı, biz bu teşviklerden pay alamadık’ dedik. Sayın Özal bize jest yaptı, müsteşarı arayarak ‘Bu arkadaşlar teşvik belgesi hazırlasınlar, hiç değilse bundan biraz yararlanınsınlar’ dedi. Bize de telefonu kapattıktan sonra, ‘Ben bu yasayı 15-20 gün elimde tutacağım, siz müracaatlarınızı yapın’ dedi. Bize yol gösterip yardımcı oldu. Böyle babacan bir yanı vardı. Sonuç olarak, bu kararnamesiyle yeni model 100 bin araç teşviki tam işe yaramadı. Ama biz o teşviklerden, tedarik sanayisi olarak bir nebze de olsun faydalanmış olduk.”*

Turgut Özal, TAYSAD Yönetim Kurulu’nu şu sözlerle uğurladı: *“Türkiye istese de istemese de değişecek, artık piyasa ekonomisinin kuralları geçerli. Biz bu kararları sonuna kadar uygulayacağız. Türkiye size dar, kalkın yurt dışı fuarlarına gidin, dışarı mal satın. İhracat istiyorum sizden. Bu konuda bana da ne görev düşüyorsa yapmaya hazırım.”**

Özal, ayrıca, TAYSAD Başkanı Ahmet Arkan’dan ihracatı geliştirecek programlarda çalışmasını talep etti.

*“Devletin memuru oldum. Bu süreç çok önemli, çünkü hiç güven bunalımı yaşanmıyor. Sonuçta bu, bazı insanların elden geldiğince iyi niyetle bürokrasi ve sanayi içinde bir sanayi stratejisi ve politikası oluşturma çabasıydı. Şunun altını özenle çizmek istiyorum: O süreçte bu farkındalık Türkiye’de OSD ve TAYSAD’da vardı. Ancak bu iki ihtisas derneği dışındaki derneklerde bu farkındalık henüz mevcut değildi. Hatta ihtisas derneği bile yoktu. Biz gerçekten sanayinin oluşumu için, bilerek ya da bilmeyerek büyük bir çaba içindeydik.” Ahmet Arkan***

Ahmet Arkan, Cumhurbaşkanı Özal’ın TAYSAD’la ilişkisinin hep olumlu olduğuna da vurgu yapıyordu: *“Merhum Turgut Özal çok değişik ve şahsına münhasır bir cumhurbaşkanıydı. Her olayı bir başkanlık sistemi gibi yönetirdi. Ayrıca TAYSAD’ı çok iyi tanırdı. Çünkü TAYSAD’ın*

***1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 80-81



118

Fotoğraf: Her zaman çevre ve doğaya önem veren TAYSAD'ın Ankara'daki hatıra ormanı. Ahmet Arkan, Ergin Sungur, Muharrem Zeki İlter, Arslan Sanır ve dönemin Genel Sekreteri Dr. Ferzan Nedimoğlu, 1996 (Ahmet Arkan arşivi)

*kuruluş sürecinde kendisi Çelik Endüstri Grubu'na ait olan Elektro Metal'de murahhas azaydı. Bu yüzden TAYSAD'a çok özel davranırdı, bize çok rahat randevu verirdi.”**

10 Nisan 1990 Kararları, otomotiv pazarını genişletmeyi hedefliyordu. O zamana dek yurt dışında üretimi yapılmayan modeller üretiliyor, tedarikçiler bu araçlara ürettikleri parçaları dışarıya satamıyorlardı. Kısır bir döngü söz konusuydu. Devlet yeni modellere geçilmesini istiyor, bunu hızlandırmak için de teşvik vereceğini söylüyordu. Tofaş, Renault, Otosan gibi üreticiler zaman kaybetmeden güncel modeller yapmaya başlayınca tedarik sanayi de hızla bu yeni modellerin yeni parçalarını üretmeye başladı. TAYSAD bu geçişin olabildiğince sorunsuz olmasında yine etkin bir rol üstlendi. Pazarın istenildiği gibi genişlemesi ihracata da olumlu yönde yansdı.

“Otomotiv büyük, ama küçük bir dünya... Herkes birbirini tanır... Sadece Türkiye’de değil, uluslararası platformda da... Bir ilişkinin, oluşan iyi bir intibânın etkilerini tahmin edemezsiniz. Bir otomotiv yatırımı, sadece o yatırımın direkt yarattığı üretim değeri ile ölçülmez, ilişki ağı, küresel ilişki ağına açma potansiyeli gibi yan, ama önemli faydaları vardır. Opel, 1990’da Torbalı İzmir’de üretime başladı. Başlangıçta 12 bin adede bulan yıllık üretim, 1994 krizi ile 5 bin seviyelerine geriledi, sonunda fabrika 2000 yılında tamamen kapandı. Bu fabrikada satın alma sorumlusu olarak çalışan Francisco Javier Garcia Sanz, o tarihte Türkiye’deki tedarik sanayisinin potansiyelini görmüştü ve mümkün olduğunca bu firmaları Opel ve Opel’in o zaman bağlı olduğu grup olan General Motors’a tanıtmaya ve tedarikçi havuzuna sokmaya çalışıyordu. Bugün Türk otomotiv tedarik sanayisinin medar-ı iftihar olan Teklas ve Standard Profil gibi şirketlerin ihracat hikâyesi, Garcia’nın yol göstermesi ve ısrarı neticesinde olmuştur. GM grubundaki başarıları bu iki şirkete daha sonra bütün araç üreticilerinin kapısını açmıştır. Garcia ise Opel’den Volkswagen Grubu’na geçmiş, hatta VW’de yönetim kurulu üyeliğine kadar yükselmiş, bu görevi ayrıldığı Nisan 2018’e kadar sürdürmüştü. Görevi süresince 1990’larda Opel’deki Türkiye ve Türk tedarikçileriyle olan iyi hatıraları ile VW’nin Türkiye’deki alımlarının sürekli artmasında aktif rol üstlenmiş; Türkiye, VW tarafından hep stratejik öncelikli ülke olarak değerlendirilmiştir.” Albert Saydam (TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı)

Sektör krizlerle yaşamayı öğreniyor

1993 yılı, otomotiv üretimlerinde en yüksek adetlere ulaşılan yıld, adeta bir “altın yıl.” Tesisler 24 saat çalışıyordu, iç pazarda satışlar mükemmeldi. Ancak 1994 yılında ülke ekonomik krize girdi. Kriz, hem ana sanayiye hem de tedarik sanayisini inanılmaz olumsuz etkiledi. Sıkıntı büyüktü; çalışanlar işini kaybetti, işverenler ciddi sermaye kayıpları yaşadı, mallar stokta kaldı...

Otomotiv sektörü kriz öncesinde tam kapasite ürettiyordu, verimlilik artmıştı. Ahmet Bayraktar kriz öncesi ve sonrasını değerlendiriyor: *“1992 yılında ToyotaSA, Sabancı ile birlikte üretime başladı. 1993 yılında*

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 80-81

Toyota'nın Renault ile birlikte toplam üretimini 400 binlere ulaştırmıştı. Biz de ürünlerini veriyorduk. İnan Kıraç, Koç Holding'in başındaydı. Tofaş'ta bir imalatçı toplantısı düzenlenmişti. Orada bize 'Aman yatırımlarınızı esirgemeyin, 1998 için size 800 bin araçlık hedef veriyorum, parçaları sizler yapın, biz de sizi destekleyeceğiz' mesajı verdi. Biz de çok umutlandık. Ama maalesef 1994 yılında ekonomik kriz yaşadık. Yanlış bir ekonomik politika beraberinde dövizde hareketliliği ve devalüasyonu getirdi, talepler de direkt etkilendi. Bütün bunlar içinde 2000'lere geldik. Belki 1998'de 800 bin adetlere ulaşamadık ama daha sonrasında çok daha büyük adetleri üretebilecek kapasitelere ulaştık. O yıllarda yavaş yavaş ürün geliştirmeye, yani tasarım yapmaya ve bu şekilde yurt dışındaki araç üreticilerinden de pay almaya başladık."

Beklenmeyen kriz önce moralleri bozmuştu ancak sektör omuz omuza verip üstesinden gelebilmişti. Celal Kaya'nın anısı bunun iyi bir örneği. "94 krizi sırasında Bursa'daki otomotiv ana sanayi kuruluşlarından biri bir toplantı düzenledi. Ben dâhil tüm tedarikçiler sıfır moralle toplantıya katıldık. Toplantıya başkanlık eden şirketin yetkilisi 'İşçilerinizi işten çıkarmayın, mühendislerinin iş akdini feshetmeyin, grup olarak biz size önümüzdeki dönemde 20 bin araçlık sipariş vereceğiz. Lütfen herkes kadrosunu korusun' dedi. Toplantıdan çıkarken hepimizin yüzü gülüyordu, geleceğe umutla bakıyorduk. O toplantı benim unutamadığım bir toplantıdır. Aynı hafta başka büyük bir üretici de benzer açıklama yaparak hepimizin işimize konsantre olmasını sağladı. O krizi, o büyük toplantıyla yenebilmiştik."

Mehmet Tiryaki de morallerini bozmadıklarını, bu sayede ayakta kalabildiklerini vurguluyor. "1994 yılıydı, ekonomik kriz yaşanıyordu. TAYSAD Yönetim Kurulu olarak Ahmet Arkan'ın başkanlığında Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'i ziyarete gittik. Tedarik sanayisinin sorunlarını anlattık. Kapanış cümlelerinden biri hafızamda çok neşeli bir anı olarak duruyor. Sayın Demirel, 'Aman beyler siz yine de dikkatli olun, postu deldirmemeye bakın' demişti. Biz de postu deldirmedik tabii. Bu krizde elbette fireler oldu. Ama çoğu şirket zarar etmedi, gemiyi sağ salim limana getirdiler. Önemli olan hangi durum olursa olsun hedefi tutturaktır. Örneğin Atatürk, Cumhuriyeti kuran o mucizevi insan, o günkü şartlarda neler yapmıştır. TAYSAD üyeleri de o günün şartlarında hiç mazeret üretmeden, bu kadar inişli çıkışlı bir ekonomide şirketlerini zarar ettirmediler."

Türkiye serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte kriz riskini de çoğaltıyordu. Otomotiv sektörü de herkes gibi bir süre sonra krizlerle mücadele etmekte "ustalaşacaktı". Mustafa Zaim konuyla ilgili şunları söylüyor: "Türk sanayicisi olarak 1980'lerden itibaren sık sık yaşadığımız ekonomik krizlerde, muhtıralarda ya da Körfez Krizi gibi olayların her birinde her şey çöktü. Ama biz bu sayede krizleri yönetmesini iyi bilen, dayanıklılığı fazla şirketler ve insanlar olarak yetiştik. Krizleri fırsatlara çevirmeyi başaranlarımız ayakta kaldı, çünkü hepsi yıkım şiddeti çok fazla olan ciddi krizlerdi."

TAYSAD yöneticileri için Ankara hep ikinci bir ev oldu. Sık sık başkente giderek bakanlarla ve kamu yöneticileriyle görüşen TAYSAD'lılar Cumhuriyetimizin Kurucusu Atatürk'ün ebedi dinlenme yeri Anıtkabir'i ziyaret etmeyi de ihmal etmediler.

Fotoğraf: TAYSAD yöneticileri
Ankara'da, 1994
(Kanca arşivi)





Ahmet Bayraktar: “Çok mücadele verdik”

“1996’da Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girmesi çok ilginç bir dönemdir. Tansu Çiller, başbakan olduğu dönemde korumaların biteceğini ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşmasını yapacağımızı söylemeye başladı. Biz otomotiv sektörü olarak, ‘İspanya, Avrupa Birliği’nden üç yıl sonra Gümrük Birliği’ne girdi. ‘Bir şey almadan bir şey vermek doğru değil. Yanlış yaparsınız’ beyanatlari verdik.

Tansu Çiller hükümeti bizi o dönem, ‘Bunlar milletin refahını istemiyor’ diye oldukça sert bir üslupta tenkit etti. O zaman biz doğru gördüğümüz şeyleri kamuoyunda anlatma ve tartışma ortamını bile yaratamadık. Çok mücadele verdik. Gümrük Birliği araç ithalatını bir anda patlattı, yine üretimler düştü, sonra biraz arttı. Aslında Gümrük Birliği mutlaka yapılmalıydı ama doğru zamanda ve doğru şekilde yapılması gerekiyordu. Kullanılmış araçlarla ilgili bir avantaj sağlayabildik sadece.”*

Celal Kaya’nın görüşleri de çok farklı değildi: “Benzer bir kriz 2001’de de oldu. Yani sektör gelişimini sağlarken hep krizlerle boğuştu. Belki çok daha hızlı gelişebilirdik, ama her kriz şirketlerin gelişimine büyük darbeler vurdu. Ancak çok şükür ki sektör organize olarak ayakta kalıp yaşamını sürdürmeyi başardı.”

Avrupa ilişkileri CLEPA’ya üyelikle güçleniyor

90’lı yıllar otomotiv sektörü açısından verimli başlamış, çok iyi sayılara ulaşılmıştı. Fakat 1994 kriziyle birlikte ticari araç üretiminde önemli ölçüde düşüş yaşandığından ana sanayinin baskıları artmıştı. Krizlerden hep ders çıkaran ve mücadele gücü bilenen otomotiv tedarik sanayisi bir kez daha yeni arayışlara girdi ve gözünü henüz ülke olarak üyesi dahi olmadığı Avrupa Birliği’ne dikti.

TAYSAD, dünyanın en büyük otomotiv tedarikçileri çatı yapısı olan Avrupa Tedarik Sanayicileri Derneği’nin (CLEPA) içinde yer almak istiyordu. CLEPA, başlangıçta, Türkiye’deki tedarik sanayicilerinin rakip olduğunu düşünerek bu isteğe sıcak bakmıyordu. Ancak bu durum TAYSAD yöneticilerini yıldırmadı. CLEPA’ya gidip Türkiye’yi anlattılar, Avrupa’daki tedarik sanayi dernekleriyle ilişki kurdular ve 1996 yılında TAYSAD’ın CLEPA’ya katılması gerektiği konusunda yöneticilerini ikna etmeyi başardılar.

Bu üyeliğin gelmesinde, yurt dışına açılımı TAYSAD’ın en büyük hedefi haline getiren Başkan Ahmet Arkan’ın rolü büyüktü elbette. “CLEPA’ya üyelik girişimlerimiz, 1994 yılında başladı. 1996 sonunda, CLEPA’nın Madrid’deki bir toplantısında, üyelerin oyuna sunuldu ve büyük bir çoğunluğun oyu ile kabul edildi. O dönemin TAYSAD Başkanı olarak, bu mutluluğu yaşayan kişiyim. Bu bir inanç meselesi... O meşaleyi yeterince güzel yaktığımıza inanıyorum.”**

TAYSAD’ın CLEPA üyeliği, yurt dışında Türkiye’nin tanıtımına da ciddi katkı sağlıyordu. Kurulan her ilişki ise bir başka kapıyı açıyordu. Nitekim kısa süre sonra TAYSAD, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği FIGIEFA’ya üye olacaktı. Tüm bu gelişmeler Türkiye’nin bu konudaki niteliğini ortaya koyuyordu.

Gümrük Birliği’ne girişle birlikte değişen dengeler

1996 yılı Türkiye için önemli bir gelişmeyi de beraberinde getirdi; Türkiye bu tarihte Gümrük Birliği’ne girdi. Böylesine bir tam rekabet ortamına sanayicilerin itirazı olamazdı, üstelik Gümrük Birliği’ne girmenin ileriki yıllarda beraberinde ihracat artışını ve yeni bir yapılanmayı getirecek olduğunun da farkındaydılar. Ancak otomotiv sanayicilerinin düşüncesi hiçbir hazırlık yapılmadan Gümrük Birliği’ne girildiği yönündeydi, bu da onların birliğe adaptasyonunu zorlaştıracaktı.

Örneğin; Abdullah Kanca şu yorumda bulunuyordu: “1996-97’deki Gümrük Birliği anlaşmasıyla Türk yan sanayisi korunamadı. Yabancılar istedikleri

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 91

**TAYSAD dergisi, Ekim-Kasım 1998 sayısı, s. 3

kadar malı ülkemize gönderdiler. 1997 yılı başında teşvik uygulamaya gittiğimizde oradaki bölüm başkanı ile görüşmemizi hatırlarım; değişmesi gereken 7-8 bin sayfalık mevzuat bulunduğunu söylemişti. Oysa hiçbir hazırlık yoktu. Hâlbuki başka ülkeler yıllarca süren çalışmalarla böyle değişikliklere hazırlanıyor. Yani hükümetin ani siyasi bir kararı ile 1994 krizi sonucunda yüzde 20'lere kadar küçülen otomotiv pazarına rağmen, Türk mevzuatı ve Türk sanayisi hazır değilken Gümrük Birliği'ne girmiş olduk. Gümrük Birliği yanlış değildi ama zamanlaması, hazırlıksızlığı bizi olumsuz etkiledi.”*

Hem korku hem meydan okuyuş

Alper Kanca da Gümrük Birliği'ne çok hızlı girilmesi nedeniyle sanayiciler arasında büyük bir korku olduğunu söylüyor: “Batı ülkelerinde bu çeşit değişimler aylar, hatta yıllar öncesinde duyurulur ve hazırlık yapılır. Bizde apar topar gerçekleşmişti. Siyasetçiler karar aldıktan sonra, Gümrük Birliği'nden en çok kim etkilenir diye analizler yapılıyordu, en riskli sektörlerden biri olarak da otomotiv sektörü görülüyordu. Sonuçta karşımızdaki ülkeler, yani rakiplerimiz dünyanın en iyileriydi. Bizim emeklemekte olan sanayimiz en iyilere karşı, gümrük duvarı ve koruma olmadan ne kadar direnebilirdi? ‘Acaba ne olacak, sektör nereye gidecek, zar zor büyüttüğümüz ana sanayi ve tedarik sanayisi kuruluşları yerle bir mi olacak’ diye endişe duyuldu. Önümüzde İspanya örneği vardı; İspanya, milli bir otomotiv endüstrisi varken AB'ye üye olmuştu. TAYSAD yöneticileri teorik olarak tartışmak yerine İspanya'ya giderek oranın otomotiv sektörünü incelediler. İspanyol üreticilerin yüzde 25'i, AB sürecinden sonra işi bırakmak zorunda kalmıştı, bununla birlikte AB gibi çok daha büyük bir pazarın içinde olma durumunu değerlendirenler ivme yakalamıştı; yani fırsatı yakalayanlar büyümüş, yakalayamayanlar iflas etmişti. İyimser arkadaşlarımız işin büyüyecek tarafına bakıyor, daha kötümser olanlar ise sürecin Türkiye'ye İspanya'da olduğundan çok daha yıkıcı sonuçlar getireceğini düşünüyordu. Ama zaman iyimserleri haklı çıkardı ya da iyimserler daha çok çalıştılar ve başardılar. Böyle de söylenebilir. Aslında Gümrük Birliği ile beraber Türk otomotiv sanayisi büyük bir meydan okuyuş gördü. Sonunda o duvarın karşı tarafa geçilmesi için bir engel olduğunu fark etti. Gümrük Birliği'yle beraber hem ana sanayi hem de tedarik sanayisi bir anda bambaşka bir pazara girme olanağı buldu.”

Türk otomotiv tedarik sanayisi, Gümrük Birliği'ne girilene kadar, daha çok var olan parçaları kopyalama yönünde üretim yapıyordu ve genelde Türkiye pazarına yönelik çalışıyordu. Bunun en önemli sebebi Turgut Özal'ın 2000 yılı için 1 milyon adetlik pazar hedefi göstermesiydi. Yatırımlar artmış ve 1993 yılında 575 bin adet araç satılmıştı. 1994 krizi işte tüm bu ivmeyi aşağı çekmiş, yatırım yapanlar çok zor koşullar içinde kalmıştı.

O dönemde ana sanayinin durumunu Ali İhsan İlkbahar şöyle anlatıyor: “... Krizden sonra Türkiye'deki fabrikalar boş kalmasın diye Renault ve Tofaş ihracata yönelmeye başladı. Otosan'ın ise elinde ürün yoktu ve üretimi de 20 bin adet civarındaydı. Bu düşüşten iki sene sonra da Gümrük Birliği'ne

*girecektik. Üstelik devlet hiçbir şey yapmadı. Tekstil sektörüne sağlanacak avantajlar uğruna otomotiv sektörü adeta feda edildi. Türkiye 1996 başında Gümrük Birliği'ne girince AB'ye girmemesine rağmen bir günde tüm gümrük vergilerini sıfıra indirdi. Hükümet isteseydi pekala geçiş süresi tanıyabilirdi. Hiç geçiş süresi talep edilmedi..."**

Öte yandan Gümrük Birliği'ne girme kararının olumlu bir etkisi de olmuş, ilişkileri bozulmuş olan TAYSAD ile OSD'yi birbirine yakınlaştırmıştı. Hatta iki kuruluş çekincelerini iletme için kimi zaman Ankara'ya birlikte gitmeye başlamışlardı. Sonuç olarak TAYSAD ve OSD, Gümrük Birliği'nin kendilerini nasıl etkileyeceğini hemen fark etmiş; buna en iyi ve çabuk şekilde nasıl adapte olabileceklerini, ne tür risklerle karşılayabileceklerini inceleyip hazırlıklarını yapmaya başlamışlardı. İşin mevzuat ayağını daha çok OSD yürütse de, TAYSAD da sürece katılıyordu.

Tam rekabet, Türkiye için yabancı bir olguydu

OSD eski Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer, OSD'nin Gümrük Birliği'nin getirilerini çok hızlı ve doğru bir şekilde okuyarak çalışmaları yönlendirdiğini söylüyordu. *"Gümrük Birliği ile birlikte karşılaştığımız tam rekabet Türkiye'nin çok yabancı olduğu bir olguydu. Çünkü Gümrük Birliği sanayi mallarının serbest dolaşımını sağlamak amacıyla, AB ile Türkiye arasında her türlü korumayı, tarifeyi ve tarife dışı engeli yasaklayan bir uygulamaydı. Ancak Gümrük Birliği'nin belki çok tartışılmayan ve dikkatlerden kaçan bir yönü, bu serbest dolaşımın AB kurallarına uygun olarak yapılacağıydı. Bu şu demekti: Türkiye'de üretilen mallar, AB teknik ve ticari mevzuatına uygun olacaktı. Rekabet hukuku, tüketicinin ve çevrenin korunması bakımından da AB kurallarına uygun bir üretim yapısına sahip olacaktı. Aslında, Katma Protokolle birlikte 1973 yılında Avrupa Birliği pazarı zaten Türkiye açısından korumaların kalktığı ve serbest dolaşımın açık olduğu bir pazar halindeydi. Ancak biz o dönemde rekabetçi sanayi ürünü üretemiyorduk. Neyse ki otomotiv sanayimiz OSD çatısı altında çok ciddi çalışmalar yapmak suretiyle Gümrük Birliği ve tam rekabetin kurallarını çok iyi okudu. Bu amaçla yabancı ve yerli kuruluşlara dört değişik araştırma raporu hazırlattı. Gümrük Birliği'nin ve tam rekabetin gereği olarak, hem ürünü hem de üretim yöntemlerini çağdaş teknik standartlara yükseltti. O dönemde, çok uzun yıllardır aynı modeli çok eski teknolojiyle üreten sanayi, birden bire yeni yatırımlarla gerçekten her yıl model değiştirerek ve küresel pazarın ihtiyacına yönelik tedbirleri alarak, gerekli işlevleri yapmaya başladı. Bu yüzden Gümrük Birliği ile birlikte yepyeni bir dönem başladı. Bu dönemi yönlendiren en önemli etken de tam rekabettir. Tam rekabetle birlikte sanayimiz, bütün paradigmaları değiştirmek suretiyle küresel pazarlarda yepyeni stratejilerle işini genişletti. Türkiye'nin pazarı da bir nevi küresel pazar haline geldi."***

TAYSAD, AB'ye hazır ilk gruptu

TAYSAD, bu gelişmeler ışığında AB'ye daha hazırlıklı olabilmek amacıyla kalite ve belgelendirme çalışmalarına girişti. KOSGEB Başkanı Prof. Dr.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 47-48

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 39

Tamer Müftüoğlu ve Başkan Yardımcısı Hilmi Develi'nin desteğiyle kalite belgelendirme kampanyası başlattı. Bu noktada TAYSAD'ın ve üyelerinin AB'ye hazır ilk grup olduğunu söylemek hiç de yanlış olmaz.

Gümrük Birliği'ne giriş otomotiv sektöründe endişeyle karşılanırsa da süreç iyi okunup, hızlıca doğru hamleler yapılabildiği için büyük hasarlar vermedi. Türk otomotiv tedarik sanayisinin yaşadığı en büyük risklerden ya da karşılaştığı en büyük dönüşümlerden biri olmasına rağmen orta vadede gelişme ivmesini hızlandıran etkisi olduğu bile söylenebilir.

Evet, Gümrük Birliği, Türkiye otomotiv tedarik sanayisi ile Avrupa'nın ileri teknolojisini bir anda karşı karşıya bırakıvermişti. Hem ana sanayi hem de tedarik sanayi yoğun bir faaliyete girerek üretim yöntemlerini değiştirip geliştirmek durumunda kaldı. Tabii tüm bunların olumlu getirileri de oldu sektöre, tıpkı Ömer İltan Bilgin'in anlattığı gibi... *"1996'da Gümrük Birliği'ne girişimiz, Türk otomotiv sanayisinin dönüm noktası oldu. Dışa bağımlı bu sektörün Gümrük Birliği içinde yaşamasının zor olduğu düşünülürken, tam tersi oldu. Otomotiv sanayisi kabuk değiştirdi, özellikle hafif ticari araçların ve yıllık 100-150 bin adetlik sedan'ların imalat merkezi olma yoluna girdi. Bu değişiklikteki en önemli konu, bu araçların tamamının yeni tasarım olması ve dünyada ilk defa imal ediliyor olmasıydı. Araçların eskisi gibi projelerinin hazır olmaması ve sıfırdan imal edilecek olması Türk otomotiv yan sanayisi için büyük yenilik oldu. Bir kere parçayı yapacak yan sanayinin tasarım yapma kabiliyeti, bununla ilgili mühendislik ve tasarım bölümü olması şartı çıktı. Bunun yanında parça üreticisinin parçayı değil bir sistemi üretmesi (akustik sistem, emniyet sistemi gibi) ve bunun testlerini yapacak kabiliyette olması şartı ortaya çıktı. İlk imalatların başladığı 1996 yılında Türkiye'de bu işi yapabilecek yan sanayi sayısı bir elin parmaklarını geçmezdi. O zaman, yurt dışında ana sanayilere imalat yapan yan sanayilerle anlaşma yolu ortaya çıktı. Tasarım kabiliyeti olan bu yan sanayicilerden tasarım yardımı nasıl alınacaktı? Bu, lisans yolu ile royalty-know how ödemekle veya ortaklıkla olacaktı. Burada dikkat edilmesi gereken husus, bu işi yapan yabancı yan sanayicinin evvelce yaptığı bu işi Türkiye'ye kaptırmış olması ve bunun doğurduğu sonuç olmalıdır."**

Gümrük Birliği'ne girişin otomotiv sanayisi için kırılma noktalarından olduğu söylenebilir. Giriş şekli eleştirilebilir elbette, ancak bu sayede sektörde zorunlu bir güncellenme, modernleşme sürecine girilmiş oldu. Otomotiv tedarik sanayisi de hem rekabet etmeyi hem de modern üretim tekniklerini öğrenerek rüştünü ispat etti.

Bu noktaya gelinmesinde TAYSAD'ın katkıları elbette yadsınamazdı. Başkan, yönetim kurulu ve üyeleriyle her zaman aynı hedefler doğrultusunda birlikte hareket edebilmeyi sağlayarak, sektörlerindeki kurumlarını her koşulda destekleyerek, büyük bir güven ortamı yaratarak, sorunlar karşısında hızla çözüm üreterek tedarik sanayisinin gelişimine büyük katkıda bulundu.

Ahmet Arkan o yıllarda başlayan gelişmeyi işaret ederek, bunun geleceğin temelini inşa ettiğine vurgu yapmıştı: “Bugün ihracatın parlayan yıldızı otomotiv diyoruz, ana sanayi diyoruz ama geçmişe gittiğinizde bu sektörde en yüksek katma değeri yaratan yan sanayidir.

*Türkiye’nin milli bir otomotiv ana sanayi kurma şansı kalmamıştır. Anadolu öldükten sonra Türkiye bu şansı kaybetmiştir. Türkiye’de otomotiv ana sanayisi bir montaj sanayisidir ya da yarı imalat sanayisidir. Milli bir otomotiv sanayimiz yoktur, ama Türkiye’nin otomotiv sektörünün alt yapısını oluşturan milli bir yan sanayisi vardır. Bunu unutmayın. Türkiye’yi geleceğe de bu taşıyacaktır.”**

TAYSAD bir kez daha taşınıyor

Sektörün büyümesiyle birlikte TAYSAD yöneticilerinin aklında “Yeni bir ofise mi geçsek?” sorusu dolaşmaya başlamıştı. İlk önce Zincirlikuyu’da, daha sonra ise OTİM’deki ofisinde çalışmalarını sürdüren TAYSAD, aslında yerinden çok da memnun değildi. Ahmet Arkan, hemen harekete geçti ve Kozyatağı’nda iki daire ve iki dükkândan oluşan bir yer buldu. Ancak buranın maliyetinin nasıl karşılanacağı sorunu vardı; çünkü TAYSAD halen para sıkıntısı çekiyordu ve üyelerin ödemesi gereken küçük aidatların toplanması bile sorun oluyor, TAYSAD çalışanlarının maaşları zor ödeniyordu. Ahmet Arkan “para” konusuna da bir çözüm geliştirdi; dükkânlar üyelere sergileme alanı olarak verilebilir ve bunun karşılığında da bir sergileme bedeli alınabilirdi. Bu fikir hemen uygulamaya konuldu ve TAYSAD’ın Mart 1990’da taşındığı Kozyatağı’ndaki ofis, uzun yıllar bu doğrultuda hizmet verdi.

Sektör geliştikçe TAYSAD’a güven artıyor

80’li yıllar hem sosyolojik hem de ekonomik anlamda Türkiye’nin dünyaya açılmaya, uyum sağlamaya çalıştığı hareketli ve bir o kadar da çalkantılı yıllardı. 90’lı yıllarda da gelişmeler hız kesmeden devam ediyordu. Otomotiv sektörü inişli çıkışlı ekonomiye rağmen koşullara ayak uydurabiliyor ve ivme kazanıyordu. TAYSAD da bu ortama rağmen yükseliyor, bu durum tedarik sanayicilerinin derneğe bakışını etkiliyor, üyelerin güvenini artırıyordu.

TAYSAD ayrıca, bir yandan güncel ya da gelecekteki iş yaşamına yön verecek gelişmelere ilişkin panel, seminer ve konferanslar düzenlerken, öte yandan medya çalışmaları aracılığıyla bir “marka” olma çabasını ortaya koyuyordu.

Bu dönemde TAYSAD’a üye olan, hatta bununla kalmayıp sonraki dönemlerde TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen Dr. Mehmet Dudaroğlu ve Ömer İltan Bilgin’in anıları bunu kanıtlar nitelikte. Ömer İltan Bilgin’in TAYSAD ile tanışması hikâyesi, dönemin tedarik sanayisinin algısı açısından önemli.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 82

Ömer İltan Bilgin, yedi yıl profesyonel çalışma hayatını sürdürdükten sonra okul arkadaşları ile birlikte Pimsa Poliüretan Fabrikası'nı kurmuştu. Türkiye’de o dönemde sadece 140 bin araç üretiliyordu. Ömer İltan Bilgin, bir gün profesyonel hayatında patronu olan Raif Dinçkök ile karşılaştı ve ona otomotiv tedarik sanayisinde faaliyet gösterdiğini anlattı. Bunun üzerine Raif Dinçkök iki kritik soru sordu; “Poliüretanı nereden alıyorsun ve kime satıyorsun?” Bilgin’in bir holdingden alıp diğer holdinge sattığını öğrenince, “Peki nereden para kazanacaksın?” diye sordu.

“Düşünebiliyor musunuz, ne büyük bir moral bozukluğu yaşadığımı. Raif Dinçkök, beş dakikada otomotiv tedarik sanayisini tarif etti. Üretilen araç sayısı az, üstelik sistem ana sanayinin ‘Kim ucuz verirse ondan alırım’ bakışı üzerine kurulu, kalite düzeni yok, bir de dedikodular var ana sanayi ile ilgili; malların geri gelmediğine, ödemelerin geciktiğine dair. Tam da o sıralarda TAYSAD’ın varlığını öğrendim. Yerleri OTİM’deydi, gidip görüştüm ve TAYSAD’ın dışa açılma misyonunu fark ettim. 1989 yılında Pimsa Poliüretan ile TAYSAD üyesi olduk.” Ömer İltan Bilgin

Dr. Mehmet Dudaroğlu da TAYSAD’la tanışma sürecini anlatıyor: *“Değişik sektörlerdeki 10 yıllık deneyimden ve yurt dışı eğitimimden sonra Eylül 1986’da Türkiye’ye dönerek aile şirketimizde göreve başladım. Yine Eylül ayında TAYSAD’a ilk adımımı attım. TAYSAD o sırada OTİM’deydi. TAYSAD’ı anlamaya çalıştım, bana TAYSAD’ı anlatmaya çalıştılar. TAYSAD’ın ne kadar önemli bir kurum olduğuyla, tedarik sanayisinin ne kadar önemli olduğuyla ilgili ilk cümleleri o dönemin Genel Sekreteri Hilmi Atilla’dan duydum.”*

“Efsane” Ercan Hoca

O yıllarda TAYSAD’lılar nezdinde çok özel bir yeri olan Prof. Dr. Ercan Tezer’e; nam-ı diğer “efsane”ye de değinmek gerek. 1992 yılında OSD’nin Genel Sekreteri olan Prof. Dr. Ercan Tezer, kendi derneğindeki duruşu kadar, otomotiv sanayisine hâkimiyeti ve TAYSAD’lılar ile ilişkileri yönünden de “efsane” olarak tanımlanıyordu. TAYSAD’lılar, OSD Genel Sekreterlik görevini sürdürdüğü sürece ve sonrasında Prof. Dr. Ercan Tezer’in görüşlerine her zaman çok önem verdiler, zaman zaman da ondan çekindiler.

Alper Kanca, bu “efsane” ile ilgili şu notları paylaşıyor: *“Ercan Tezer, sektörde efsane idi, zor bir adamdı, hâlâ da zor birisidir. İnandığında ısrar eder, itiraz eder, dediği kabul edilinceye kadar uğraşırdı. OSD (Otomotiv Sanayicileri Derneği), TAYSAD’a benzer bir dernek ama yapısı biraz daha farklı. OSD’de Tofaş, Renault, Otosan gibi büyük firmalar var ve derneğin yönetiminde bu büyük şirketlerin genel müdürleri oturuyor. Böyle olunca OSD, bizdeki gibi yönetim kurulu üyelerinin çok aktif olduğu, fiilen işin içine girdiği, gündelik işlerle uğraşan bir dernek değil, daha çok genel sekreter üzerinden çalışan bir dernek. Yani, OSD uzun süre Ercan Tezer üzerinden ilişkilerini kurdu, kamuyla ve bizimle ilişkilerin çoğunu Ercan*

Hoca yürüttü. Ercan Hoca, bir konuyu konuşacaksa, TAYSAD Başkanı veya Yönetim Kurulu üyeleriyle konuşurdu, TAYSAD genel sekreterini muhatap almadığı dönemler oldu. Bir de Ercan Hoca, OSD genel sekreterliği dışında, konusunda uzman koskoca profesör zaten; tek başına hükümetti. İcabında fırça atar, sinirlenirdi, bizim bütün başkanlarla mutlaka bir kavgası olmuştur. Tabii bir de doğru bildiklerini söylediği, veriyle konuştuğu için de saygı görürdü. Sektöre inanılmaz faydası olan nevi şahsına münhasır birisiydi.”

Tabii bu saygı ve sevgi karşılıklıydı. TAYSAD’lılar için Ercan Hoca nasıl vazgeçilmez bir değerse Ercan Tezer için de TAYSAD öyleydi.

“1987 yılında Mercedes-Benz’de pazarlama direktörüydüm. Ahmet Arkan ve TAYSAD Yönetim Kurulu beni ziyarete geldi, orada tanıştık. Ondan sonra da dostluğumuz Ahmet Arkan’ın vefatına kadar derinleşerek devam etti. Çok büyük gayreti olmuştur TAYSAD konusunda, TOSB’un kuruluşunda da öyle. Kendi fabrikasını da bu bölgeye kurdu. TAYSAD’a yönetici olarak gelen değerli dostlarımızın hepsi sanayicidir. TAYSAD’ı hiçbir zaman geriye götürmediler, tam tersine ileriye götürdüler. Bir dernek yönetimiyle böyle bir başarı çok kolay bir iş değil. Bu anlamda TAYSAD bir numunedir.” Prof. Dr. Ercan Tezer

Ahmet Arkan’dan sağlam bir bütün oluşturabilmenin rahatlığıyla veda

TAYSAD ileriye yürüyüşünü sürdürüyordu. Başkan Ahmet Arkan döneminde pek çok aşama kaydedilmişti. Bunlar arasında en önemlilerden biri ise, bir sonraki başkan Ahmet Bayraktar döneminde hayata geçirilecek olan TAYSAD Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi TOSB’un kuruluş adımlarının atılmış olmasıydı. Ahmet Arkan, ardında önemli ilkleri bırakmanın rahatlığıyla bayrağı devretme zamanının geldiğinin farkındaydı. TAYSAD’daki yol arkadaşlarıyla her zaman birbirlerini destekleyebildikleri, sağlam bir bütün oluşturabildikleri için kendisinden sonra da TAYSAD’ın hep ileriye gideceğini biliyordu.

*“TAYSAD yıllar yılı saygın çizgisini sürdüren bir dernek oldu... Yurt içinde ve yurt dışında, bugün çok büyük sermayelerin temsil edildiği sanayi ülkelerinde ya da otomotivin adı geçen bütün ülkelerde TAYSAD’ın kendine özgü özel bir yeri vardır. TAYSAD’ın geçmişinde hiçbir tane TAYSAD üyesi hayali ihracata bulaşmamıştır... Bu temiz sicil TAYSAD’ın gurur sayfalarından birisidir... TAYSAD işte budur. TAYSAD başka bir vakadır...” Ahmet Arkan**

Fotoğraf: 1998-2001 döneminde Kocaeli DSP milletvekilliği yapan Ahmet Arkan’ın, OSB kanun taslağının yasalaşmasında önemli etkisi olmuştur. İşte o günlerdeki Meclis konuşmalarından birisinde.
(Ahmet Arkan arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 85







TOSB'UN KURULUŞU

"... Burada büyük değerler yaratılmıştır ve bu değerler doğru kullanılmıştır. Bir şeyler yoktan var edilmiştir... İyi şeyler yaptığımıza, iyi şeyler bıraktığımıza inanıyorum. TOSB çok önemli bir model olarak hayata geçti. TOSB'un kendi yetkilerini doğru kullanarak yarattığı sinerji ve değerlerle hayata geçirdiği örnek bir model oldu. Bugün TOSB, ülkemizdeki yabancı sermayenin birinci derecede tercih ettiği bir organize sanayi bölgesidir."

Ahmet Bayraktar

TOSB İLE DÜNYANIN İLK İHTİSAS ORGANİZE BÖLGESİNE DOĞRU

TAYSAD tarihinde pek çok önemli kilometre taşı ve dönemeç olmuştu; 1980'lerde yaşanan ihracat seferberliğinden CLEPA'ya katılıma kadar. Bununla birlikte, TAYSAD Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi TOSB'un kuruluşu, TAYSAD'ın 40 yıllık tarihinin en önemli dönemeci, en özel girişimi olarak parlıyordu.

TAYSAD'da başkanlık meşalesini en uzun süre taşıyan ve TAYSAD'a çok değerli katkıları olan Ahmet Arkan'ın ardından 1997 yılında TAYSAD'ın beşinci başkanı Ahmet Bayraktar oldu. Ahmet Bayraktar, 2001 yılına kadar süren başkanlığı boyunca, öncelikle Japonya başta olmak üzere uluslararası arenadan pek çok yatırımcının Türkiye'de yatırım yapması çalışmalarına öncülük etti. Yurt dışındaki ana sanayicilerle iş birlikleri temellerinin atılması, tedarik sanayisinde ihraç öncelikli üretim ağırlığının artması ve tedarik sanayisinin uluslararası pazarlarda rekabete başlaması Ahmet Bayraktar döneminin önemli gelişmeleriydi.

Ahmet Arkan'ın önerisi ve üyelerin desteğiyle başkanlığa seçilen Ahmet Bayraktar için bu gelişme sürpriz olmuştu. Ancak Ahmet Arkan'ın daha seçilmeden işleri ona aktarması, eksikleri görmesine ve kendisini hazırlamasına yardım etmişti. *“O dönem derneğimiz organizasyonel açıdan çok güçlü değildi. Kanada'da otomotiv üzerine mastır yapmış olan Genel Sekreterimiz Ferzan Nedimoğlu'nun ne yazık ki ciddi bir hastalığı vardı, bu da iş verimliliğimize olumsuz yansıtıyordu. Bu nedenle başkan seçilir seçilmez işim, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda otomotiv sektörüne ilişkin raporlar hazırlayan Barbaros Demirci'yi genel sekreter olarak atamak oldu. Kendisi OSD'yi de yakından tanıyordu.”*

TAYSAD'da Ahmet Bayraktar'ın başkan seçilmesi ve Barbaros Demirci'nin genel sekreterliğe atanmasıyla birlikte daha kurumsal, daha planlı, daha etkin bir yapıya geçildi. Dönemin tanıklarından Alper Kanca, Ahmet Bayraktar'ın TAYSAD'ın kurumsallaşmasında büyük emek ve katkısı olduğunu belirtirken, Bayraktar'ın kendisinden sonra gelen tüm başkanlara yol gösterecek vizyoner bir açılım yaptığının da altını çiziyordu.

TAYSAD tarihinin en önemli dönemeci; TOSB'un kuruluşu

TAYSAD tarihinde pek çok önemli kilometre taşı ve dönemeç olmuştu; 1980'lerde yaşanan ihracat seferberliğinden CLEPA'ya katılıma kadar.



AHMET BAYRAKTAR
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(1997-2001)

Fotoğraf: TOSB'da ilk
çalışmalar, 1998
(TOSB arşivi)





Bununla birlikte, TAYSAD Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi TOSB'un kuruluşu, TAYSAD'ın 40 yıllık tarihinin en önemli dönemeci, en özel girişimi olarak parlıyordu.

Aslında TOSB'un oluşturulmasıyla ilgili fikir Ahmet Arkan döneminde, 1989 yılında gelişmişti. 1990'ların sonuna gelindiğinde bu fikrin icraata dönüşmesi için yoğun çalışmalar yapıldı. Tedarik sanayicileri artık kapasite, ürün yelpazesi ve kalitesiyle ana sanayinin ihtiyaç duyduğu parçaların ve aksamaların çok büyük bir bölümünü karşılayacak durumdaydı. Ne var ki erişilen bu seviyeyi yeterli bulmuyorlardı. Üreten bir ülke olarak kalkınmak, küresel pazarda söz sahibi olmak için daha fazla üretmeye, gelişmeye ve iş birliklerine ihtiyaç duyuyorlardı. İşte pek çok tedarik sanayi şirketini bir araya getirerek ihtiyaç duyulan sinerjiyi TOSB ile sağlayacaklardı.

TAYSAD'ın medarı iftiharı TOSB, ihtisas sanayi bölgesi olması açısından sadece Türkiye'de değil, dünyada da çok özel bir örnek teşkil ediyordu. TOSB'un harcı TAYSAD'ın Türk otomotiv tedarik sanayisine katkıları ile karılmıştı. Günümüzde TAYSAD'ın merkez ofisini de bünyesinde barındıran TOSB, Türk otomotiv tedarik sanayisinin can damarı, buluşma noktası ve gurur kaynağı oldu.

Başlı başına bir başarı

Otomotiv sanayisinde üretim rakamları artmıştı, pazar büyüyordu. İthalat üzerindeki korumalar kalkmıştı ve İstanbul'un merkezindeki fabrikalar artık bu üretim rakamlarını karşılayamıyordu. Ulaşım sorunları da başlı başına bir dertti. Tedarik sanayicileri kapasitelerini artırmak istiyor, ancak yayılıp genişleyecek alan bulamıyordu. Üreticilerin dağınık bir yapıda yerleşmiş olması da ayrı bir sorundu. Üstelik otomotiv ana sanayi ile tedarik sanayisi arasındaki ilişkiler de gergindi. Ana sanayi firmaları, tedarik sanayicilerinden daha ucuz fiyat alma çabası içindeydiler. Ortada bir pasta vardı ve bu pastadan kimin ne kadar pay alması gerektiği tartışılıyordu.

Gerek dövizdeki dalgalanma gerek iç pazarda dönem dönem yaşanan talep daralmaları karşısında krizleri fırsata çevirmeyi öğrenmiş olan tedarik sanayicileri yine yenilikçi adımlar atma aşamasındaydılar. Uzakdoğu'daki otomobil üreticileriyle ortaklaşa ticari araç üretimi yapılması dahi konuşuluyordu. Farklı çıkış yollarının görüşüldüğü bu atmosferde TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi ve Makine Kimya Endüstrisi Kurumu Genel Müdürü Ergin Sungur'un bir organize sanayi bölgesi kurulması yönündeki önerisi, TOSB'un bugünkü varlığını ateşleyen ilk kıvılcım oldu.

Ana sanayicilerin fiyat kırmaya yönelik baskıları, korumaların azaltılması, yüksek enflasyon ve kurların artışı tedarik sanayicilerini yeni çareler aramaya itiyordu. Tedarik sanayicileri iki seçenek üzerinde duruyordu; ya kaynaklar yerli araç üretimine aktarılarak Türkiye'de araç üretilecek ya da Ergin Sungur'un önerisi doğrultusunda yenilenerek geleceğe sağlam bir temelde yol almak için bir organize sanayi bölgesi kurulacaktı.

OSB kurmak, cesaret isteyen bir işti

80'li yıllarda, aynı iş kolunda hizmet üreten üreticilerin ve zanaatkârların bir arada bulunduğu, hem kendi aralarında işlemlerini hızlıca halledebildikleri hem de o iş koluna ulaşmak isteyen tüketicilerin aradıklarını daha kolay bulmalarını kolaylaştıran sanayi siteleri kurulmaya başlanmıştı. Bu sanayi sitelerinin kurulmasına şehircilik anlayışının gelişmesi de ön ayak olmuş, ara sokaklardaki imalathaneler trafiği rahatlatmak, çevre temizliğini sağlamak ve emniyetli çalışmayı tesis etmek için nispeten şehir dışına çıkarılmak istenmişti.

Böylelikle ticaret hacmi genişleyecek, ihracat artacak, refah seviyesi yükselecek ve şehir fabrika ve imalathanelerden arınacaktı. Devlet, arsalar sağlayarak ve kooperatiflere çeşitli destekler vererek bu oluşumun yanında yer aldı. Sitelerin açılışları sektör temsilcileri ve devlet yetkilileri ile birlikte adeta birer şölene dönüştürülerek yapıldı.

Organize sanayi bölgesi kurmak ise bundan bir sonraki adımdı. Bu, aynı bölgede içinde birçok sanayi sitesi barındıran daha büyük bir organizasyon anlamını taşıyordu. İnşaat, alt yapı, yönetim, planlama, örgütlenme, iletişim, resmi işlemler, maddi yükler, sözleşmeler, verilen sözler, toplantılar, duyurular, koşturma ve böyle daha birçok konuda binlerce detay içeriyordu. Daha önemlisi büyük bir cesaret işi ve büyük çok da büyük bir sorumluluktuktu.

TOSB Proje Grubu iş başında

Dönemin TAYSAD Başkanı Ahmet Arkan ve Yönetim Kurulu üyeleri olan Pınar Aran, Ergin Sungur, Ural Belgin, Vahdet Yener ve Hilmi Atilla projeye en az kendi profesyonel işleri kadar sahip çıktılar. Yine de tam bir



Fotoğraf: TOSB Proje Grubu, henüz çalılık olduğu dönemde arazide inceleme yaparken (TOSB arşivi)

(Soldan sağa) Abdullah Kanca, Yılmaz Kanbak (Kocaeli Sanayi Odası Başkanı), Ahmet Bayraktar, Hakan Dora (TOSB'nin ilk Bölge Müdürü)

yardımlaşma sağlamak amacıyla küçük bir proje grubunun oluşturulmasına karar verildi. Grupta TOSB'un fikir babalarından Ahmet Arkan, TAYSAD'da iç ilişkilere en hâkim isimlerden Yunus Çiftçi, böylesine bir organize sanayi bölgesinin kurulmasını en çok isteyenlerden biri olan Abdullah Kanca ve TOSB'un hamurunda büyük emeği bulunan Ahmet Bayraktar yer alıyordu. Bu dört isim, TOSB'u hayal ettikleri vizyona paralel olarak şekillendirmek için yoğun bir çalışma yürüttü.

Ahmet Bayraktar uzun mesailerle geçen o günleri çok net hatırlıyor. “O tarihlerde, Abdullah Ağabey’in İkitelli’de bir fabrikası vardı. Yunus Çiftçi ile birlikte cuma akşamları onun ofisinde toplanırdık. Hatırlıyorum da, akşam altıda giderdik, gece on ikiye-bire kadar, hatta Ramazan döneminde gece sahur kadar çalışırdık. Düşünebiliyor musunuz; genç bir adamsınız, evde çocuklarınızı bırakıyorsunuz ve büyük bir fedakârlık gösteriyorsunuz. Çok zor günlerdi. Bilmediğiniz bir işi yapmanın verdiği zorluğun yanında, inşaat sektörü gibi hiç bizim sektörümüze benzemeyen bir sektörde, üstelik projeye sıfırdan başlangıç yapmak çok zordu. Abdullah Ağabey’in heyecanı ve takipçiliği olmasa çok kolay gerçekleşmeyecek işlerdi bunlar. Onunla çok kavga ettiğimiz günler de oldu, ama ağabey kardeş gibi olma hissinden hiçbir şey kaybetmedik. Abdullah Kanca iz bırakan bir insandı. Çok önemli işler yaptık beraber. Bir keresinde bana, ‘Sen olmasaydın ben bu organize sanayi bölgesi işine kesinlikle girmiyordum, bırakıyordum. Allhtan sen girdin de bu işi yaptık’ demişti.”*

Alper Kanca da dönemin çalışma koşullarını şu sözlerle özetliyor: “TOSB, tamamıyla TAYSAD yönetim ekibinin doğurduğu bir fikirdir. İş hayatında gördüğüm en düşük ücrete çalışanlar TAYSAD yönetim kurulu üyeleri; bu kadar az kişisel beklentisi olan, tek kuruş bile maddi bedel almadan çalışan ve bu kadar başarılı olan çok az ekip bulursunuz. Tabii ki hepsi patrondur, genel müdürdür yani varlıklı insanlardı. Beklentileri maddi bir karşılık

Fotoğraf: Kocaeli Sanayi Odasında yapılan TOSB Yönetim Kurulu toplantısını, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak yönetirken (TOSB arşivi)



*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 51 / 1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 92, 96

değildi, yani asıl odaklandıkları şey, işlerini bir an önce ve en doğru şekilde yapmaktı. Babamın işin başındakilerden biri olması nedeniyle toplantılara tanıklık ederdim. TOSB kuruluş toplantıları çoğunlukla trafik uygunluğundan dolayı bizim şirketimizde olurdu. Park yerinde Ahmet Bayraktar'ın veya Yunus Çiftçi'nin arabalarını gördüğümde o akşam mesainin uzun süreceğini anlardım. Bisküvi yiyerek saatlerce çalıştıklarını, yemek ısmarlamanın kimsenin aklına gelmediğini anımsıyorum. Tamamen işe yoğunlaşırlardı. Bu ne para harcamayı bilmediklerinden ne de cimri olduklarındandı; sadece zaman fakiriydiler. TOSB'un kuruluşundaki bu iyi niyet, bu fedakârlık yıllar geçtikçe kendini başarılı sonuçlarda gösterdi.”

TOSB Proje Grubu'nun çalışmaları arasında paydaşlarla ilişkileri koordine etmek önemli bir yer tutuyordu. Kocaeli Sanayi Odası bu açıdan önemliydi. Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluşundaki deneyim ve bilgi birikimi açısından Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Hamdi Doğan'ın desteğini aldılar. Hamdi Doğan, TOSB Proje Grubu ve temsilcileri ile bir araya geldikleri güne ilişkin anılarında şunları aktarıyor: “1990 yılıydı. İzmitli bir sanayici olan Ahmet Belgin, Sanayi Odası ile dernek arasında bir iş birliği için randevu istedi. Geniş katılımlı bir toplantı oldu. Ahmet Arkan, Abdullah Kanca, Ahmet Belgin, Genel Sekreter Hilmi Atilla ilk aklıma gelen isimlerdi. KSO'dan ben ve rahmetli başkanımız Şahabettin Bilgisu vardı. Otomotiv sanayicileri bir OSB kurmak istiyorlardı. İstanbul'da sıkışmışlardı. Bizim GOSB kuruluşundaki deneyimimiz ve ilişkilerimiz nedeniyle birlikte yapalım talebini ilettiler. Bence TOSB'un kuruluşu o gün gerçekleşti. Son derece olumlu düşünen bir topluluktuk ve her şey bundan ibaretti.”*

Kocaeli Sanayi Odası'nın bir başka desteği de şöyle gerçekleşmişti: O dönemde üyelerinden topladığı paraları koyacak bir hesabı bile olmayan TOSB yöneticilerine, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Şehabettin Bilgisu, “Korkmayın başına bir şey gelmez” diyerek kendi hesaplarını açmıştı.**



Fotoğraf: Tedarik sanayisine her zaman katkı veren Sanayi Bakanlığı Müsteşarı Akın Çakmakçı, KOSGEB Başkanı Saadettin Erkek ve Kocaeli Valisi Kemal Nehrozoğlu'nun katılımıyla yapılan toplantıdan (TOSB arşivi)

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 59

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 90

**Ahmet Bayraktar:
“Sanayicinin yükü TOSB ile
hafifledi”**

“Biz bir organize sanayi bölgesi kurmayı rant elde etmek için değil, tedarik sanayicilerimize en iyi koşullarda alt yapı oluşturmak için istedik. Hafriyat, OSB’lerde çok önemli maliyet kalemlerinden biridir, bu nedenle sanayicilerimizin minimum hafriyat harcaması yapacağı binalar inşa ettik. Elektriğin en yakın mesafeden alınabilmesi olanağını sağladık. Yüzey sularını toplayarak sanayicilerimizin kullanımına verdik ve büyük bir tasarruf sağladık. Arıtma tesisi kurduk. Bu bölgeye doğal gazı ilk kez biz getirdik. Çevre konusu bizim için hep önemli oldu. Özetle, buraya hiç kolay şartlarda gelmedik. Hiç unutmuyorum, hafriyata başladığımızda çok yağmur yağdı, yığılmış toprak otoyola doğru kaymaya başladı, çok korktuk, sabaha kadar büyük makinelerle çalışarak bu durumu engelledik.”

TAYSAD Proje Grubu, 7 Aralık 1990’da Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Sosyal Planlama Daire Başkanlığı’na başvurdu ve Gebze’de bir organize sanayi bölgesi için yer tahsisi talebini iletti. 10 Ocak 1991’de Gebze’de istedikleri arazinin kendilerine tahsis edilmesi uygun bulundu.

TAYSAD’lıların üzerinde yoğun tartışmalar yaptıkları bu yepyeni, umut veren fikrin yaşama geçirilmesi noktasında elbette bürokrasinin desteği de büyük oldu. Ahmet Bayraktar bu desteği anlatıyor: *“Toyota’nın çıkan zorluklar nedeniyle Adapazarı’na gitmesinden dolayı bu yere biz talip olduk ve OSB kurma ile ilgili girişimlerde bulunduk. DPT Müsteşarı İlhan Kesici Bey ve Sanayi Bakanlığı, herkes bize çok yardım etti ve Bakanlar Kurulu kararıyla bize 1990 yılında yer tahsisi yapıldı. Zor bir işti. Bize tahsis edilmiş 2 milyon 800 metrekaarelik bir yer var, kamulaştıracaksınız, alt yapı kuracaksınız, üyelerin burada fabrika kurmasına imkân tanıyacaksınız. Çok bocaladık tabii. Abdullah Kanca ağabeyim bir gün, ‘Biz birkaç kişi paçaları sıvamazsak bu iş olmaz’ dedi. Böylece bu işe baş koyduk.”*

1 Nisan 1991 tarihinde ise TOSB teşekkülü oluşturularak ilk toplantı yapıldı. Sonrasında kanuni prosedürler tamamlandı, yer seçimi onaylandı, Bakanlar Kurulu kararı çıktı ve 7 Nisan 1992 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlandı. 1993 yılında da TOSB çevre düzeni, Nazım İmar Planı’na işlendi.

1992 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile yatırım programına alınan Kocaeli-Gebze bölgesindeki proje alanının tarımsal potansiyeli olmayan bir arazide ve coğrafi olarak ana sanayiye yakın bir yerde olması göz önünde bulunduruldu. Alan, Sabiha Gökçen Havalimanı’na 15, Atatürk Havalimanı’na 40, İzmit Köseköy Havalimanı’na 50, Haydarpaşa Deniz Limanı’na 40, Derince ve İzmit limanlarına ise 45 km uzaklıktaydı. TEM ve E5 karayolları ile ulaşım mümkündü. Sanayinin tam orta noktası bulunmuştu; İstanbul’a 50, Kocaeli’ne 55, Bursa’ya 180, Sakarya’ya 100 km mesafedeydi.

Türk otomotiv tedarik sanayisi üretimden finansa, satıştan kaliteye kadar değişime ayak uydurabilmeli, küresel pazarda söz sahibi olabilmek için rekabet gücünü misliyle artırmalıydı. Gelişmeli, geliştirmeli, daha çok üretmeli ve yenilenmeli, farklılaşmalıydı. Bunun için nitelikli iş gücüne yatırım yapmalı, teknolojiyle de hizmet standartlarıyla da rekabette bir adım öne çıkmalıydı.

TOSB’un otomotiv tedarik sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli 90 kuruluşa ev sahipliği yapmak üzere çıktığı yolculuk işte bu yaklaşımla başlamıştı. Acil durumlar için sağlık ekip ve ekipmanı, eğitim kurumları, teknoparkı, itfaiyesi, çevreye duyarlı yerleşimi, özel ormanıyla çok özel bir örnek projeye imza atılmak istendi. Hepsinin ötesinde tüm katılımcıların gerek alt yapı, gerekse arazi üzerindeki konumlarıyla mutlu ve motive olmalarına büyük önem veriliyordu. Böylelikle TOSB’un sanayiciler için verimli, prestijli ve hayatlarını kolaylaştıran bir merkez olması hedefleniyordu.

Bununla birlikte TAYSAD’ın bu işe ayırabileceği parası yoktu. Tamamen müteşebbisin öz kaynakları ile finanse edilecek olan TOSB, bölgede yaşayan binlerce kişiye de iş olanağı sağlayacaktı.

Dönemin TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Yunus Çiftçi'ye göre, organize sanayi bölgeleri, sadece ülke ve kamuya yarar değil, yatırımcılara da önemli avantajlar sağlıyordu. Bunların başında; sanayiye özgü yol, elektrik, doğal gaz, atık su ve arıtma tesisleri geliyordu. Başta inşaatla ilgili ruhsat ve izinler olmak üzere her türlü resmi işlemin organize sanayi bölgesi yönetimince yapılması, ruhsat maliyetlerinin diğer alanlara göre önemli derecede ucuzluğu ve basit oluşu bir başka önemli avantajdı.

*“(...) Bu alanlar münhasıran sanayi için tahsis edildiğinden bu alanların imar durumu kolay kolay değişmemektedir. Buna mukabil, organize sanayi bölgesi dışındaki alanlar imar planı değişikliğiyle bir anda sanayi alanı olmaktan çıkabilir. Günlük hayatta sıkça karşılaştığımız üzere bu uygulama, sanayiye sürekli göç etmek zorunda bırakmaktadır. Her göç, tesisin alt yapısı sebebiyle önemli bir milli servet ziyanına sebep olmaktadır. Zira fabrikadaki makineleri taşısanız bile onun alt yapısını taşıma imkânınız yoktur. Tüm bu hususlar dikkate alındığında, son yıllarda keşfettiğimiz ve genel olarak başarıyla uyguladığımız organize sanayi bölgelerinden vazgeçmememiz ve bu uygulamaları geliştirip teşvik etmemiz gerektiği ortadadır. Bu uygulamayla dünya ile rekabette de önemli bir avantajımız olacaktır. Dolayısıyla, taşınacak ya da yeni kurulacak sanayi tesislerini mutlaka organize sanayi bölgelerinde kurmamız gerektiği açık ve nettir.” Yunus Çiftçi**

Kimse mağdur edilmedi

Peki, arazisi belli olan, diplomasinin ve paydaşlarının desteğini arkasına alan TOSB projesinde her şey güllük gülistanlık mıydı? Ne yazık ki hayır!

TOSB için seçilen alanda 30 gecekondu ve maden ruhsatıyla gelişigüzel çalışan bir hafriyatçı vardı. Arazi 2 bin 800 dönümdü, bin 600 dönümü şirketlere ve şahıslara, bir kısmı ise hazineye aitti, yüzde 60 oranında bir kamulaştırma gerektiriyordu. Yani TAYSAD'ı ciddi hukuki süreçler bekliyordu.

Bu noktada TOSB Proje Grubu, kurulu düzenleri bozulan ailelerin mağduriyet yaşamaması için bu kişilere ödeme yaptı. Fakat buradaki parselleri yatırım amacıyla alanlarla olan süreç, bu kişilerin yerel medya aracılığıyla yaptığı propagandaların da etkisiyle bu kadar kolay çözülemedi. Davalar açıldı. Her şeyin karara bağlanması ve uzlaşma sağlanması 2001 yılını buldu.

Bütün bu tahliye, el değişikliği sürecinde elbette tatsız olaylar da yaşanıyordu. Alper Kanca, başlarından geçen bir olayı şöyle anlatıyor: *“TOSB'un kurulmasının düşünüldüğü arazide, devlet arsasının üzerine bir bina yapmış ve kaçak olarak orada faaliyette bulunan bir kişi vardı. Bu kişi yüzünden projemizin önü kesiliyordu. ‘Çık’ diyorduk, çıkmıyordu. Kaymakamın, valinin ifadelerine rağmen çıkmıyordu. Babam Abdullah Kanca bu kişiyi çağırdı, toplantıya benim de katılmamı istedi. O kişi oturdu, ceketini hafifçe aralayıp belinde duran silahla bizi tehdit etti. Babam dedi ki, ‘Bak delikanlı, biz Karadenizliyiz, bizim oralarda bu gösterilmez. Ne yapacaksan yaparsın.’ Babam böyle deyince adam mahcup oldu. Orada kamu adına bir iş yapılıyordu ve en iyisi olması gerekiyordu. Bedeli neyse de ödemek gerekiyordu. Öyle bir adama da haddini bildirmek*



Fotoğraf: Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun'un TAYSAD-TOSB'u ziyareti, 18 Nisan 2003 (TAYSAD arşivi)

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 104

Celal Kaya: “Konteynırdan parmakla gösterilen yapıya geçildi”

“TOSB’un kuruluşu döneminde ben TAYSAD Yönetim Kurulu üyesiydim. Toplantılar, konteynır içinde yapıldı. Kışın üşür, yazın yanarsınız. Toplantılar o şartlarda yapıldı. Büyük sıkıntılar yaşadık. Yol yok yapacaksınız, elektrik ve doğal gaz yok getireceksiniz. Ahmet Arkan, Ahmet Bayraktar, Abdullah Kanca ve Yunus Çiftçi yine öncülük yaptılar. TOSB çok büyük emeklerle ve büyük sıkıntılar yaşanarak oluşturuldu. İdari binası bile olmayan bir organize sanayi bölgesinin bugün muhteşem bir alt yapısı var. Sonuçta Türkiye’de örnek, herkesin parmakla gösterdiği bir sanayi bölgesi kuruldu, buna kolay ulaşmadık ama bugün çok mutluyuz. Türkiye’de böyle ikinci bir ihtisas organize bölgesi yok.”

Fotoğraf: Dünyanın ilk otomotiv tedarik sanayi ihtisas bölgesi olan TOSB, uçsuz bucaksız bir alanda büyük bir mücadeleyle kuruldu, 1998 (TOSB arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 93
** ***Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 89

gerekiyordu. 1990’ların Türkiye’sinde bir şey yapmak zordu, organize bölge kurmak çok daha zordu.”

Sonuçta, bu ve benzeri tüm zorluklarla yılmadan mücadele eden TAYSAD Proje Grubu, kimseyi mağdur etmeden, kırmadan, resmi çevrelerde kötü bir algı oluşturmada, herkesin gönlünü alarak arazideki insanları bir bir tahliye etmeyi başardı. Tüm hak edişlere ilişkin ödemeler yapıldı. Ahmet Bayraktar bu zorlu süreci de kimseyi mağdur etmeden aşmaya çalıştıklarını söylüyor: “Herkesin parası kuruşuna kadar ödendi. Hatta yapma dediğimiz halde yapılan fabrikayı da biz söktük. Taşıma paraları ve tazminatları dâhil her şeyi ödedik. Kimseyi mağdur etmemeye büyük ihtimam gösterdik. TOSB müteşebbisleri olarak, organize sanayimiz için bir yönetim binası yapmayı düşündük ve bunu hayata geçirdik. Bu bina içerisinde TAYSAD’a bugün kullanmakta olduğu modern ofisleri ve eğitim ve konferans salonlarını da inşa ettik.”*

TOSB’un temel atma töreni coşku doluydu

TOSB’un temel atma töreni 13 Temmuz 1999 tarihinde gerçekleştirildi. Törenin sembolik olmasına ve Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel’in davet edilmesine karar verildi. Temel atma töreninin boş bir arazide yapılması ortak fikir olarak kabul gördü. Bunun için en uygun yerin Kanca şirketinin arazisi olduğu düşünüldü ve tüm ayrıntılar titizlikle planlandı.

Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel’in daveti kabulü, TAYSAD’lıların yüzünü güldürdü. Temel atma töreninde Cumhurbaşkanı orada bulunanlara şöyle seslendi: “Bugün Türk otomotiv sanayisine bir ek daha yapılıyor. Bu da, işte burada gördüğümüz, biraz sonra temelini atacağımız tesisler. Bu tesislerde taşıt araçları yan sanayi üretimi yapmak üzere, 80 müteşebbisimiz bir araya geldi. Yarın bu tesislerde 60 bin kişiye iş imkânı yaratacağız. Türkiye, sanayileşmede çok önemli yol kat etmiş olmasına rağmen, hâlâ yolun başındadır. Hâlâ çok yapacak işimiz var. Büyümeye, gelişmeye devam edeceğiz. ‘Yola çıktık artık, yorulduk diyemezsiniz. Yorulacak idiyse bu yola çıkmasaydınız’ diyor Büyük Atatürk. ‘Kim benim arkama düştüyse, yoruldum diyecekse arkamdan çekilsin’ diyor. Şimdi temelini atacağımız tesislerin bir an evvel tamamlanmasını umuyorum. Çalışmaya devam, üretmeye devam, kazanmaya devam...”**

TOSB’un temel atma töreninde kürsüye gelen isimler Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel’in yanı sıra, Kocaeli Valisi Memduh Oğuz, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bayraktar ve TOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Abdullah Kanca oldu.

O gün Ahmet Bayraktar’ın kürsüden söyledikleri sanayicilerin ümitlerini daha da pekiştiriyordu: “Bu bölge ile üyelerimiz dünya standartlarında üretim yapabilmeleri ve uluslararası rekabet düzeylerini daha da arttırabilmeleri için her türlü alt yapıya sahip olacaklardır. Bu alt yapı ihracat ve savunma sanayi potansiyelimizin kullanımı için de büyük önem taşımaktadır.”***



Fotoğraf: TOSB Temel
Atma Töreni
9. Cumhurbaşkanı
Süleyman Demirel'in
katılımıyla gerçekleştirildi,
13 Temmuz 1999
(TOSB arşivi)





Abdullah Kanca ise şöyle seslenmişti o gün: “1992 yılında Kocaeli Valiliği başkanlığında oluşturulan, TAYSAD Kocaeli Sanayi Odası, Kocaeli İl Özel İdaresi ve KOSGEB’in katılımıyla çalışmalarına başlayan TOSB projesi, bugün 80’den fazla otomotiv yan sanayi kuruluşuna ev sahipliği yapacaktır. Bu da 12 bin kişisi doğrudan olmak üzere, toplam 60 bin kişilik dolaylı istihdam sağlanması anlamına gelir. Başka bir deyişle, Gebze ve Kocaeli civarında 300 bin kişiye aş ve iş imkânı yaratılacaktır... Bu organize sanayi bölgesinin alt yapı harcamalarının tamamı, mevcut ağır ekonomi koşullarına rağmen, üyelerimiz tarafından ve devletten hiçbir şekilde kredi talep edilmeksizin karşılanmaktadır. Bugüne kadar yapılan alt yapı yatırım tutarı 30 milyon dolardır. 4 milyon metreküp kazı ve dolgu işlemi yapılmıştır. Kısa bir süre içinde 20 milyon dolarlık bir alt yapı yatırımı daha yapılacaktır...”*

TAYSAD Genel Sekreteri Barbaros Demirci de TOSB’un temelinin atılmasının ardından şunları söylüyordu: “...Bu muazzam yatırım, sadece Türkiye’nin değil, Orta Doğu, Balkanlar, Rusya Federasyonu ve Türki Cumhuriyetleri de içeren bölgenin otomotiv merkezi olmaya adaydır. 80 üyemizin en modern teknolojilerle yer alacağı TOSB, üyelerimizin dünya standartlarında üretim yapmalarını kolaylaştıracak ve uluslararası rekabet düzeylerinin artmasına olanak verecek her türlü alt yapıya sahip olacaktır. Üyelerimize, daha büyük üretim tesisi kurmak için yeterli alan, temiz ve doğaya saygılı üretim yapabilmek için alt yapı, motorlu araç üreticilerine yakınlık, eğitim, konferans ve firmalar arası işbirliği gibi özellikleri ile TOSB, bu bölgede faaliyet gösterecek yatırımcılara büyük olanaklar sunacak ve dünya otomotiv sektöründeki yapısal değişime paralel olarak oluşan sistem ve modül imalatına da önemli bir alt yapı oluşturacaktır.”**

Depreme rağmen yola devam...

17 Ağustos 1999 yılında yaşanan Marmara depremi felaketi TAYSAD’ı da derinden etkiledi. TAYSAD Genel Sekreteri Barbaros Demirci, şu açıklamayı yapıyordu: “Deprem felaketi, tüm ülkemizi olduğu gibi derneğimizi ve derneğimize üye 170 firmamızı derinden yaralamıştır. Büyük çoğunluğu deprem bölgesinde faaliyet gösteren tesislerimizde maddi hasarlar ve üretim kayıpları ortaya çıkmış olmasına rağmen, Derneğimiz ve Derneğimiz üyesi firmalar, depremin ülke çapındaki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla büyük bir özveri ile maddi ve manevi her türlü katkıda bulunmuş ve bulunmaya devam etmektedir. Marmara Depreminin, bölge ve dolayısıyla Türkiye ekonomisine vereceği zincirleme zarar nedeniyle, otomotiv ana ve yan sanayimizin zaten mevcut olan talep, üretim, istihdam ve rekabet gücü gerilemesi gibi temel sorunlarını daha da arttırması kaçınılmazdır. Bizler, depremin olumsuz koşullarının, ancak yeniden üretime geçerek ve eskisinden daha iyi üreterek silinebileceği bilinci içinde çaba göstermek zorundayız. Ancak, sektörümüzün zaten var olan ve deprem ile artan sorunlarına yönelik tedbirler, Devletimiz tarafından belirli bir proje disiplini ile ele alınmalı ve ülke menfaatleri doğrultusunda çözümler üretilmelidir. Çözümler, deprem öncesi ve sonrası yüzlerce kez yazdığımız ve devletin raflarını dolduran dosyalarda mevcuttur.”***

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 87

**TAYSAD dergisi, Haziran-Temmuz 1999, s. 12

***TAYSAD dergisi, Ağustos-Eylül-Ekim 1999, s. 6

Alt yapı çalışmaları hızla tamamlanıyor

Temel atma töreninin peşi sıra alt yapı çalışmaları başladı. TOSB arazisini en küçüğü 5 bin, en büyüğü 70 bin metrekare olacak şekilde 93 parsel ayırmak, 180 bin metrekarelik bir orman alanı oluşturmak gerekiyordu ve bunun için de güvenilir bir iş ortağına gerek vardı. TAYSAD bu iş için STFA Mühendislik'i seçti.

4 milyon metreküp kazı ve dolgu yapılarak parsel düzenlemeleri bitirildi. Özellikle engebeli arazi koşullarıyla nedeniyle kontur tanzimi ve yağmur suyu tahliye projelerinde üniversitelerden uzman profesörler, STFA Mühendislik, yüklenici müteahhit Aydın İnşaat ve TOSB yetkilileri koordineli bir çalışma yürüttüler. Yeni elektrik projesi devreye alındı. İmar hazırlıkları tamamlandı. İlk iki yılda yapılan tüm bu yatırımların toplam maliyeti ise 5 milyar TL'yi buldu. Daha sonra bitişğinde TAYSAD'a ait 180 dönüm özel ormanı bulunan arazide teras usulü oluşturulan parsel sınır bölgeleri, arazinin doğal örtüsü ile yeniden yeşillendirilerek sanayi parselleri dışında yaklaşık yüzde 30 yeşil alan ve ortak kullanım sahası oluşturuldu. Bu hummalı çalışmalar sonucunda bölge, üyelerin kendi tesis inşaatlarına başlayabilmeleri için hazırды.

TOSB'un birinci kısım alt yapı çalışmaları 2000 yılında tamamlandı.

Adı geçen geçmeyen sanayicilerin ve kişilerin çok özel destekleri ve yardımlarıyla hayat bulan TOSB, devletten ve toplumdan alınan desteğin hakkını verdi. Ahmet Arkan'ın deyimiyle; *"Ne yetim hakkı ne de kul hakkı vardır TOSB toprakları üzerinde."**

TOSB'un hayata geçişi bir hayal olmaktan çıkıp gerçeğe dönüşürken TAYSAD'a üye olan şirketlerin sayısı da artarak kısa sürede 130'u aştı ve sonrasında da yükselmeye devam etti.

TOSB'da yerleşim başlıyor

Deprem çok yıkıcı sonuçlara neden olmuştu ama TAYSAD'lılar yılmadan yola devam ediyor, TOSB'u bir an önce yaşayan, üreten bir hale getirmeye çalışıyorlardı. TOSB'un kuruluşu ile birlikte çoğu İstanbul'un sanayi bölgelerinde, kenarda köşede kalmış firmalar, burada sıfırdan yeni fabrikalar ve binalar kurarak taşındılar; bir arada hareket etme olanağı buldular.

Kiralık fabrikalardan ilk yararlanan, aynı zamanda TOSB'da faaliyete geçen ilk şirket, Mercedes, Toyota, Honda için üretim yapan HP Pelzer Pimsa oldu. Şirketin o dönemdeki Genel Müdürü Taner Öner, şöyle anlatıyor: *"2001 Kasım ayında faaliyete geçtiğimizde, TOSB henüz faaliyete geçmeye tam anlamıyla hazır değildi. Ara yollar yoktu, telefon yoktu. Elektrik büyük problemli. Doğal gaz çok geç geldi. Üretime ilk önce LPG ile başladık, daha sonra doğal gaz dönüşümü yapıldı. Kış şartlarında, ulaşım ve kar küreme de büyük bir sorundu. Fakat biz tüm bu sorunları iyi niyetli ve çözüm odaklı TOSB yönetimiyle birlikte aştık. Bugün, TOSB'da olduğumuz için çok mutluyuz. Yurt dışında böyle organize sanayi bölgeleri yok. Bürokrasi ve belediyelerle uğraşmıyoruz."*

Alper Kanca: "Yabancı yatırımcı gördüklerine inanamadı"

"2010'ların başında Mercedes - Daimler CEO'su Dieter Zetsche'yi davet ettik, 40 kişilik büyük bir ekiple gelmeyi kabul etti. Bu kadar üst düzey direktör ve müdür sadece Çin gezisinde yanında varmış diye söylediler. Ziyaret öncesinde Almanya Daimler'den bir hanımefendi geldi, elinde uzunca bir çentik listesi vardı, konferans salonundan tuvalete kadar her şeyi kontrol etti. Her şey tamamı. Bu arada 'Buna mümkün değil cevap veremezsiniz' tarzı bir yaklaşımla, heyetteki herhangi biri sağlık sorunu yaşarsa ne yapılacağını sordu. Kendisini hemen binamızda yer alan ve bir doktor ile hemşirenin çalıştığı kliniğimize götürdüm. Gerçekten çok şaşırdı. Sonra da Bay Zetsche'nin fabrika ziyaretinde bulunacağı üyelerimizin ne kadar yakın bir mesafe içinde yer aldığını gösterdim. Çok etkilendi. 'Dünyanın birçok ülkesinde bu çeşit geziler yaptım, ilk defa ne aradıysam hepsi aynı alanda ve eksiksiz, bunu ilk defa görüyorum' dedi. Sonrasında Dieter Zetsche de geldiğinde, beş yıldızlı otel konforuna sahip idari binamız ve sanayi bölgesinin sunduğu yakınlık gibi avantajlarımız karşısında çok şaşırdı."

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008 s. 83

Fotoğraf:
9. Cumhurbaşkanı
Süleyman Demirel, TAYSAD
yöneticileriyle birlikte
1993
(TAYSAD arşivi)





Ömer İltan Bilgin: “Ana sanayiye de büyük katkımız oldu”

“Tertemiz bir organize sanayi bölgesi kurmak TAYSAD’ın bence en büyük başarılarından biridir. Burada birbirimizi daha yakından tanıma ve beraber hareket etme olanağına kavuştuk. Ayrıca ana sanayiye de büyük katkımız oldu, onlar da bir proje için Bursa, İzmit, Sakarya, İzmir gibi yerleri gezeceğine bir seferde buraya gelebiliyor, pek çok firmayı bir seferde ziyaret edebiliyor. Sevkiyatlar anlık hale geldi, hızlandı, bu da ana sanayi için önemli bir artıdır. Bir emniyet veriyor ana sanayiye. Burada test tesisleri de var, yani her şey burada.”

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 127

*Merkezi arıtma, çevre emniyeti, elektrik ve su ihtiyaçları için yönetimce tedbir alınmasını takdirle karşılıyoruz. TOSB yönetimiyle kurduğumuz bu sağlıklı iletişimle faaliyetlerimizi sorunsuz gerçekleştirebiliyoruz.”**

HP Pelzer Pimsa’nın o günkü Başkan Vekili Ömer İltan Bilgin de TOSB’daki ilk binayı yapmanın çok zor olduğunun farkındadır elbette. Ancak yeni yaptıkları bu yabancı ortaklık sonrasında acilen yapmaları gereken fabrika için en uygun yerdir TOSB.

Bu arada ilginç bir gelişme yaşandı. TAYSAD Yönetim Kurulu, TOSB’daki yatırımları üyelerinin dışında da geliştirmeye yöneldi. Üyelerin üretim tesislerinin yanı sıra inşa edilen fabrika binalarının beş ila sekiz yıllık dönemlerde kiraya verilmesiyle yabancı sermayeli şirketlerin de bölgeye yatırım yapmaya çekilmesi hedeflendi. Buradan elde edilen fonla, gelecek yıllarda TOSB’un sabit giderlerinin de karşılanabilmesi düşünüldü.

TOSB’un kuruluşunun önemli yararlarından biri de tedarik sanayisine yabancı sermaye gelmesini kolaylaştırmasıydı. O günlerde TOSB’un kaderini belirleyen bir gelişme daha oldu bu yönde. Sabancı Grubu ile yollarını ayıran Toyota, tedarik sanayisi faaliyetlerini küresel pazara daha rahat bir şekilde otomobil üretmek için Türkiye’de gerçekleştirmek istiyordu. Toyota için tedarik sanayisi üretimi yapan Ahmet Bayraktar, Toyota Genel Müdürü Obata San’a TOSB’u anlattı. TOSB’un sunduğu olanakları hayranlıkla karşılayan Obata San, bu doğrultuda hem yeni Toyota fabrikasının TOSB’da yer almasına hem de Türkiye’ye gelecek imalatçılarına TOSB’da yatırım yapma şartı getirilmesine karar verdi. TOSB’da yatırım yapan ilk şirket ise Toyotetsu oldu. Toyotetsu şirketini Toyoto Tsusho Europe ve Mecaplast gibi şirketler izledi.

Bu gelişmeyi, yolunu açan Ahmet Bayraktar’dan da dinleyelim: “TOSB’un kuruluşundan söz ettiğimde Toyata’nın o dönemki CEO’su Obata San bu durumu memnuniyetle karşıladı. Hatta ‘Bizim fabrikayı da oraya taşıyabilir miyiz?’ diye sordu. Bölgemizin o kadar büyük olmadığını söyledim ama akraba tedarik sanayilerini göndermelerini önerdim. Sağ olsun, o da bu yönlendirmeyi yaptı. Bunun dışında TAYSAD olarak biz ve OSB arsa satın alarak kiralık yerler yaptık ve yabancı sermayenin Türkiye’ye daha fazla gelmesini sağladık. Bunun buradaki sanayicilere katkısı oldu, biz şimdi bir aile olarak buradayız. Derneğimiz burada, OSB’miz burada, sanayiciler ve sektörel faaliyetler burada.”

TOSB’da kısa sürede elektrik ve doğal gaz alt yapı çalışmaları da çözüldü. Hava koşullarının yaratabileceği handikaplar ortadan kaldırıldı. Hatta özel bir itfaiye birliği bile kurdu. Böylelikle TOSB, yerli ve yabancı tedarik sanayisi firmalarının yatırımları için seçtikleri öncelikli merkez oldu.

TOSB’da kuruluşundan itibaren hep doğru adımlar atıldı. Bu doğru adımlar da zaman içinde meyvelerini verdi. Bir anlamda sektörü değiştirdi, farklılaştırdı, bambaşka bir yöne sevk etti.

TAYSAD ve TOSB'da yönetim binası hazırlığı

TOSB kurulurken TAYSAD'ın merkezi Kozyatağı'ndaydı. Tabii ki Gebze ile arasında büyük bir mesafe vardı. Şekerpınar ise o dönem kuş uçmaz kervan geçmez bir yerdi. Yine de TAYSAD Yönetim Kurulu, organize bölgedeki işlerin daha hızlı yürütmesi ve süreci daha yakından takip etmek amacıyla merkez ofisi buraya taşıma kararı almıştı. Bölgede faaliyet başladığında, 2000 yılında, buraya küçük bir baraka kurulmuş, organize bölgenin merkezi o barakaya alınmıştı. Buradaki barakalar, prefabrikten yapılmış, hiçbir lüksü olmayan deprem barakalarıydı. Yağmur yağdığında içlerine su kaçırdı. Fedakâr TAYSAD yöneticileri ve TOSB Proje ekibi, yıllarca bu barakalarda, plastik sandalyeler üzerinde çalıştılar. Kendileri için uygun bir yönetim binası yapımını planlamaya fırsat bulamadılar. Yerleşimlerin başlamasıyla birlikte sıra bu işe geldi. Makine dairesi, destek hizmetleri birimi, arşiv bölümü gibi tam donanımlı bir yönetim binası için sorumluluk Mimar Şevki Perin'e verildi.

Yeni yönetim binası Nisan 2007'de coşkulu bir tanıtımla hizmete açıldı. TOSB'un ilk gününden beri risk alan, emek veren, destekte bulunan sanayiciler, Kocaeli Valisi Gökhan Sözer, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak yeni fabrikalarına taşınma hazırlığında olan ikinci kuşak temsilcileri açılış töreninde bir araya geldi. Aynı gün TOSB'un genel kurul toplantısı da ilk kez bu binada gerçekleştirildi.

Ahmet Arkan TAYSAD'ın kat ettiği yoldan, yeni yönetim binasından gururla söz etmişti: "... TAYSAD'ın bugünkü binasıyla geçmişteki koşulları karşılaştırılınca, nereden nereye geldiğine inanmak güç... Bunlara hasetten, fesattan, kinden uzak yönetimlerle geldi. Birbirini çekemeyerek değil, birbiriyle omuz omuza dünyada pazar arayan sanayicilerle, rekabeti birbiriyle değil dünyayla yapmaya çalışan sinai anlayışlarla geldi."*



Fotoğraf: TOSB'un TAYSAD'da yaptığı bir Yönetim Kurulu toplantısı
(TAYSAD arşivi)

TAYSAD'lılar TOSB'un kuruluş aşamasında Kozyatağı'ndaki konforlu ofislerini bırakıp, deprem barakalarından oluşturulan yeni ofislerine taşındılar ve yedi yıl boyunca burada hizmet verdiler.

Fotoğraf: TAYSAD'ın bir barakaya kurulmuş olan ofisinin önünde TAYSAD'lılar, 2000'li yıllar (TAYSAD arşivi)





TOSB kurucularına sesleniş

TAYSAD'ın ve TOSB'un kuruluşundan bu yana babası Abdullah Kanca'nın ve TOSB'un diğer kurucularının çalışmalarına yakından tanıklık etmiş olan Alper Kanca, yıllar sonra onlara şöyle sesleniyor: *"Kendi özel hayatlarından zaman çalarak TOSB'a harcayan ve bugün artık aramızda olmayan insanlarla, ağabeylerimle ve elbette babam Abdullah Kanca ile bir şekilde tekrar karşılaşma fırsatım olsa, onlara sadece 'TOSB, çok güzel bir yer oldu, gerçekten çok güzel oldu' demek isterdim. Bunu söylemem onlar için yeterli olurdu diye düşünüyorum. O kuşağın insanları uzun betimlemeleri seven insanlar değiller, kısa ve öz bir şey söylemek gerekirdi. Örneğin; birkaç veri verirdim, 'TOSB'da şu an 90 civarında fabrika var' derdim ilk olarak. Bu sayıya, projelerinin bu kadar takdir gördüğüne çok sevineceklerini düşünüyorum, çünkü onlar başlattıkları birçok şeyi göremediler. Örneğin; babam 'Arıtma için çok uğraştık, çalışıyor mu?' diye sorardı muhtemelen. Hoş olurdu öyle bir karşılaşma olsa."*

TOSB kurumsallaşıyor

Sektörde bir sinerji merkezi olarak yerini alan TOSB, hizmet ve ürün kalitesine önem vererek çalışmalarını sürdürürken bir yandan da kurumsallaşmaya çalışıyordu. Eğitim, toplantı ve konferans salonları, sosyal tesisleri ve çalışanlarının gelişimine yönelik faaliyetleriyle TOSB'un yeni yönetim binası da kurumsallaşması açısından göz dolduruyordu. Çalışmaları çok önceden başlatılmış ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi 2007 yılında tamamlandı. TOSB proje aşamasından beri çevre bilincine çok önem veriyordu. Bu bakış açısı onlara 2009 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından verilen "Çevre Berati" ödülünü, 2012'de de "En Temiz OSB Ödülü"nü getirdi. TOSB, ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı himayesinde Türkiye Kalite Derneği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği iş birliğiyle gerçekleştirilen 13. Kamu Yönetimi Sempozyumu'nda Türkiye'de ilk kez bir OSB'ye verilen "Mükemmellikte Yetkinlik Belgesi"nin de sahibi oldu.

Hep daha yeniyi, daha iyiyi, mükemmeli hedefleyen TOSB yönetimi tüm bu başarılarla yetinmedi. Üyelerinin katma değeri yüksek, özgün ve yüksek teknolojiye dayalı ürün geliştirmesini teşvik etmek üzere 2014'te önemli bir adım daha atıldı. TOSB'ta Araç ve Aksam Parçaları Dayanım Ömür Performans Test Laboratuvarı kurmak için Doğu Marmara Kalkınma Ajansı MARKA ile bir protokol imzalandı. Laboratuvar, yeni ürünlerin dayanıklılığını test ve doğrulama çalışmalarıyla sanayip küresel standartlara uygun üretimin güvencesi olacak, bu sayede tedarik sanayisinin dışa bağımlılığının azaltılmasına hizmet edecekti.

TOSB'un günümüzde de planladığı pek çok büyük proje var. 2017'de TOSB Başkanı olan Ömer Burhanoglu, bu projelerle ilgili şu bilgileri veriyor: *"TOSB gibi bir yapıda kesinlikle bir start-up girişim evinin kurulması ve yeni nesil otomotiv anlayışının yarattığı yeni ekonomiden genç girişimcilerin desteklenmesi gerekiyor. Bu projeyle birlikte üyelerimizin yatırımcılığına da yeni bir boyut kazandırabiliriz. Buna ek olarak, Fraunhofer gibi bir enstitünün OTAM ile iş birliğinin sağlanmasıyla bir otomotiv araştırma enstitüsünün bölgemize kazandırılması çok inandığımız projelerimizden biri."*

**Prof. Dr. Ercan Tezer: “TOSB büyük bir cesaret örneği”**

“TOSB, gerçekten ilginç bir gelişme noktası. Kuruluşu sırasında da çok önemli şeyler yaşandı. O dönemde tedarik sanayisi şirketleri, İstanbul’un değişik semtlerine dağılmış durumdaydı. Çünkü çoğu ufak bir dükkânla işe başlamış, işler biraz büyüyünce atölyelerini büyötmüşlerdi, ama bu mekânlar açısından sınırlı bir büyümeydi, şehrin içinde oldukları için. Bir de başlangıçta İstanbul’un çevresindeyken, şehrin büyümesiyle birlikte şehrin ortasında kalmışlardı.

O dönemin TAYSAD yöneticileri ilginç bir girişimde bulunarak kurtların serbest gezindiği, karın çok yoğun olduğu bu ıssız bölgeyi buldular. Büyük bir cesaretle burayı organize bölge olarak kabul ettirdiler hükümete, çok uğraştılar ama. Ben bu süreçte onlarla birlikteydim. Her hafta Ankara’ya gidip Sanayi Bakanlığı’ndan, o zamanki Kalkınma Bakanlığı’ndan destekler almaya başladılar.

TOSB’u kurmak, gerçekten bomboş bir arazide mükemmel bir tesis inşa etmek, binlerce işçiye çalışma imkânı sağlamak, buranın suyunu, elektriğini, güvenliğini, nakliyesini temin etmek büyük emek isteyen bir işti. Dolayısıyla TOSB’un kuruluşu, diğer sanayi bölgelerine örnek olmuştur. Bir tek sektöre ait böylesine gelişmiş bir sanayi bölgesi çok nadirdir.

*Dijital alt yapıya yatırım yapıлып, veri saklanması ve güvenliği için bulut alt yapısının oluşturulması ve Yalın Üretim / Endüstri 4.0 danışma ofisinin oluşturulması gibi pek çok projeyi hayata geçireceğiz.”**

TOSB, TAYSAD’a itibar kazandırdı

TOSB’un kuruluşu ve kurumsallaşma çalışmaları, yalnızca OSB yönetimine değil, bütün sektöre disiplin getirdi, daha etkin ve verimli üretim için ihtiyaç duyulan sinerjiyi oluşturdu. Günümüzde TOSB katılımcılarının yüzde 90’ı otomotiv ana sanayisi için üretim yapan, AR-GE merkezlerini kurmuş, tasarım yeteneği olan ve ihracat yapan şirketlerden oluşuyor. Dağınık bir şekilde faaliyet gösteren bir sektörken, TOSB sayesinde bir çatı ve bir sistematik altında toplanılmış oldu. Yaratılan sinerji, her biri Türkiye’nin gözbebeği üretim tesislerini ortaya çıkardı. TOSB, yalnızca TAYSAD’lıların değil, üreterek kalkınmaya gönül vermiş tüm sanayicilerin, devletin ve toplumun da gurur kaynağı oldu. TOSB’da yer alan anaokulundan sağlık kurumlarına, itfaiyeden laboratuvarlara kadar tüm tesisler gerek mimari açıdan gerek çevre düzenlemesi açısından diğer yatırımcıların örnek alacağı tesisler haline geldi.

Hiçbir devlet desteği alınmadan tedarik sanayicilerinin ellerini taşın altına koymasıyla hayata geçirilen TOSB, TAYSAD’ın gücünün, birlikte hareket edebilme yeteneğinin en önemli göstergelerinden oldu. TOSB, burada yer alan sanayicilerin yurt dışında göğüslerini kabartarak anlatabilecekleri, Türkiye’nin üreten yüzünü dünyaya tanıtabilecekleri bir prestij merkezi olarak hızla yükseldi. Ama her şeyden önce TOSB, TAYSAD’a büyük bir itibar kazandırdı.

Tüm bunlarla birlikte TOSB, en önemli kilometre taşlarından biri olarak TAYSAD tarihindeki yerini aldı. Dünyada “supplier part” denilen bir model olsa da TOSB, sadece otomotiv tedarikçilerine yer veren yapısıyla dünyanın ilk ihtisas organize sanayi bölgesi olmasıyla da göz doldurdu. Günümüzde TOSB’da 90 adet fabrika yer alıyor. TAYSAD üyelerinin sayısı 408 ve 5 kilometrelik bir yarıçap içindeki TOSB’da, TAYSAD üyelerinin yüzde 25’i konumlanmış bulunuyor. 10 kilometrelik bir yarıçap içinde ise 140 TAYSAD üyesi bulunuyor. Bu da TAYSAD’ın yapacağı herhangi bir faaliyette, üyelerinin üçte birine 10 dakika içerisinde ulaşabileceği anlamına geliyor. Bu büyük güç de, TAYSAD’ın ve sektörün büyümesine başka hiçbir örnekte olmadığı kadar destek veriyor.

TOSB’un Türk otomotiv sektörüne katkılarının en önemlisi şehir içinde sıkışmış dağınık bir sanayiye, bir arada, yeni, düzgün ve modern fabrikalara taşınmış bir sanayiye evrilmesiydi. Bu yapı, TOSB’u otomotiv sanayisine yeni giren yerli ve özellikle yabancı sermayeli kuruluşların tercihi yaptı. TOSB artık ana sanayinin de desteklediği bir inovasyon merkezi, kendi yetkilerini doğru kullanarak yarattığı sinerji ve değerlerle hayata geçirdiği örnek bir model oldu. Bu yolda emeği yadsınamayacak kişilerden Ahmet Bayraktar yorulduğunu dile getirse de gelinen noktadan son derece mutluydu tabii ki. *“Bugün TOSB, ülkemizdeki yabancı sermayenin birinci derecede tercih ettiği bir organize sanayi bölgesidir... Bence bu model, devlet tarafından da örnek alınmalıdır. Yabancı sermayenin Türkiye’ye çekilmesi arzu ediliyorsa, başka organize sanayi bölgelerinin kurulması gerekiyor. Bu modelin içinde yapılacak daha çok*

*TAYSAD dergisi,
Temmuz-Ağustos 2017,
s. 69

şey var. Üniversite kurulmasından teknoparklara kadar, sanayi ve üniversite işbirliği anlamında burada geliştireceğimiz çok alan var. Önümüzdeki birkaç yıl içerisinde de bu konuda önemli adımlar atılacağını tahmin ediyorum. Böylece TOSB'da başka organize sanayi bölgeleri tarafından yakalanamayacak kadar büyük bir farkın yaratılacağına inanıyorum.” *

Nihayet İstanbul Automechanika Fuarı

TAYSAD, yıllar önce Türkiye'nin kendi bölgesinde önemli bir otomotiv üretim merkezi olacağına duyduğu derin inançla yola çıkmıştı elbette, bununla birlikte ilk kez 1986'da Frankfurt Automechanika Fuarı'na katıldığında, bir gün Türkiye'de bu fuarın düzenlenebileceğini hayal bile etmiyordu büyük olasılıkla. Yıllarca ihtisas fuarlarının uluslararası boyutta ve sektörün potansiyelini yansıtacak düzeyde olmasına dikkat eden TAYSAD, fuarcılıkta uzun vadeli organizasyonları desteklemeyi tercih etmişti. Frankfurt Automechanika Fuarı'na önem vermesi de bu yüzden. Şimdi de Automechanika'da başka bir boyuta ulaşıyordu TAYSAD...

TAYSAD, Frankfurt Automechanika Fuarı'na ilk kez katılımından 15 yıl sonra, 2001 yılında tüm bu bakış açılarını içerecek şekilde, tedarik sanayisinin ciddi bir potansiyel içerdiğini anlatmak açısından özel bir önem verdiği İstanbul Automechanika Fuarı'nı destekledi. 2001-2013 yılları arasında iki yılda bir gerçekleştirilen Automechanika İstanbul Fuarı, 2013 yılından sonra her yıl düzenlenmeye başlayacak ve sektörün uluslararası buluşma noktası olacaktı.

Celal Kaya kat edilen yolu, gelineen noktayı çok güzel dile getiriyor. “İstanbul Automechanika Fuarı ilk yılında kapalı bir mekânda değil çadırın içinde yapıldı. Bugün ise bu fuar uluslararası bir fuar konumuna gelmiştir ve bunda TAYSAD ile üyelerinin çok büyük katkısı vardır. Bu TAYSAD'ın vizyonerliğidir. Çadırda başlayan fuarda bugün yer bulmak bile çok zor ve artık tüm dünya buraya geliyor. TAYSAD, her zaman ilkleri gerçekleştirmiştir.”



Fotoğraf: İlk kez 2001'de düzenlenen Automechanika İstanbul Fuarı, günümüzde de tedarik sanayicilerini bir araya getiriyor. (TAYSAD arşivi)

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 93-94



158

Fotoğraf: TAYSAD, İngiliz SMMT Derneği ile İngiltere’de ortak iş birliğine imza attı. (Farba Otomotiv arşivi)

TAYSAD dergisi güncel haberleri, ufuk açıcı bilgi ve değerlendirmeleri üyelerine aktarmak ve üyeler arası iletişimi artırmak amacıyla 1 Temmuz 1998 yılında yayımlanmaya başladı.

Fotoğraf: Derginin ilk beş sayısında TOSB’un şekillenmesi, sektörün geleceği, hibrit teknolojisi ve yabancı heyet ziyaretlerinden haberlere yer verilmişti.

*TAYSAD dergisi, Temmuz 1998 sayısı, s. 3

Automechanika İstanbul Fuarı, 2015 yılına gelindiğinde artık 600’den fazla katılımcıyı ağırlıyordu. Dönemin TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, “*Toplamda 14 ülkede gerçekleştirilen 14 organizasyonun oluşturduğu geniş ve kapsamlı bir ağa sahip olan Automechanika İstanbul fuar organizasyonu, katılımcı firmaları yeni pazarlara ulaştırması, yeni ulusal ve bölgesel ziyaretçi gruplarıyla temasa geçmelerini sağlaması açısından uluslararası arenada stratejik bir öneme sahiptir*” diyordu.

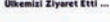
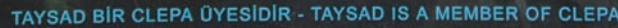
TAYSAD’ın yılmaz iradesinin örneklerinden biri olan Automechanika İstanbul Fuarı, Türk otomotiv tedarikçilerinin daima ilgi odağı oldu. Fuara ilk yıl sadece 11 TAYSAD üyesi katılırken, 2015’e gelindiğinde bu sayı 50’nin üzerine çıkmıştı. Automechanika İstanbul Fuarı hem otomotiv tedarikçilerinin küresel pazarlara ulaşmasında önemli rol oynadı hem de Türkiye’nin ihracat seferberliğine büyük katkıda bulundu.

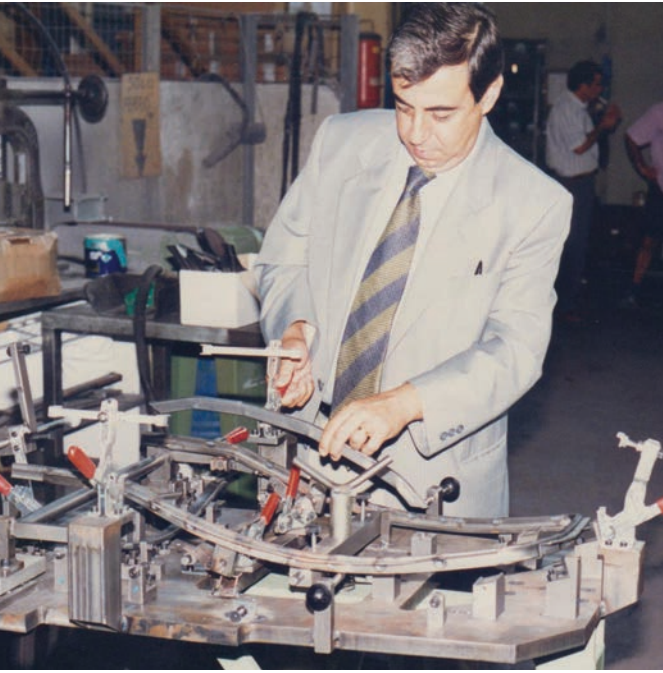
TAYSAD dergisi yayında

Ahmet Bayraktar’ın başkanlık dönemi, TAYSAD açısından bir ilki daha barındıracak, TAYSAD kuruluşunun 20. yılında üyelerini bir dergiyle selamlayacaktı. TAYSAD dergisi güncel haberleri, ufuk açıcı bilgi ve değerlendirmeleri üyelerine aktarmak ve yeni üyeler kazanmak amacıyla 1 Temmuz 1998 yılında yayımlanmaya başladı. TAYSAD, 20’inci yılında ayrıca, 170 üyesinin potansiyelini ve alt yapısını dış dünyaya göstermek için bir anket çalışması gerçekleştirip, bir de broşür hazırlayacak ve Frankfurt Automechanika Fuarı’nda dağıtacaktır.

Ahmet Bayraktar, TAYSAD dergisinin ilk sayısında TAYSAD üyelerine seslenirken, bir yandan da sektörün değerlendirmesini şöyle yapıyordu: “*Teknolojik gelişmenin büyük bir hızla sürdüğü dünya otomotiv sektöründe doğal olarak firmaların model değiştirme süreleri de giderek kısalmaktadır. Bunun yanı sıra otomotiv üreticileri alışlagelmiş olan araç gamlarının dışındaki araçları da imal etme arzusu içindedirler. Bu üreticilerin, kendi pazarlarının büyük ölçüde doymuş olması nedeniyle yeni pazar arayışlarına girmeleri, bir tarafında dünya otomotiv yan sanayisinden ‘sistem’ veya ‘modül imalatçılığı’ adı ile anılan yeni oluşumlara neden olmaktadır. 1996 yılı başında Gümrük Birliği’ne girilmesiyle başlayan süreçte, otomotiv sektörünün dünya boyutundaki rekabet ortamı, hiçbir tedbir alınmaması ve sektörümüzün sahipsiz kalması nedeniyle kolayca ülkemize nüfuz etmiş ve sektörümüzü olumsuz yönde etkilemiştir. Türk otomotiv pazarı, çok sayıda üretici ve ithalatçı firma tarafından paylaşılmaktadır. Üretimin genellikle iç pazara yönelik olması nedeniyle, firmaların ekonomik ölçeklerin altında gerçekleştirdikleri araç üretimleri, daha az sayıda yerli parça talebini de beraberinde getirmekte ve bu gelişme kuşkusuz üretilen araçlardaki yerli parça oranını düşürmektedir...*”*

Ahmet Bayraktar, sonrasında da böyle bir ortamda bir dergi yayınlamanın TAYSAD açısından taşıdığı önemi şu cümlelerle ifade ediyordu: “*...Otomotiv sektöründeki bu gelişmelerin, Otomotiv yan sanayi üreticilerini etkilememesi düşünülemez.*





160

Fotoğraf: Ömer İltan Bilgin,
fabrikası Pimsa'da iş başında,
1995
(Pimsa Otomotiv arşivi)

Derneğin 20. yaşında yayımlanmaya başlayan TAYSAD dergisi, sektörün en etkili seslerinden biri oldu. Derginin 100. sayısı ise TAYSAD'ın 40. yaşında, 2018'de okurlarıyla buluştu.

Fotoğraf: TAYSAD dergisinin son beş sayısında yurt dışında yatırım yapan üyelerden, yeni araç teknolojilerinden ve markalaşma çalışmalarından derlenen dosya konuları ele alındı.

*TAYSAD dergisi, Temmuz 1998
sayısı, s. 3

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 95

*Bu bağlamda otomotiv yan sanayi üreticilerinin derneği olan TAYSAD yeniden yapılanmayı, kendini yenilemek ve üyelerine daha yararlı olmak yolunda ilk adım olarak görmüştür. Üyelerimizi daha yakından tanımak ve tanıtmak, aramızdaki sorunlarımızı tartışıp çözüm yolları bulabilmek amacıyla, aylık bültenimizden sonra üç ayda bir yayınlamayı düşündüğümüz dergimizin ilk sayısını yayınlamış bulunmaktayız.”**

TAYSAD, tüm derneklerde olduğu gibi elbette gücünü üyelerinden alıyordu ve artan üye sayısı ile büyüyüp gelişimini sürdürüyordu. TAYSAD dergisi, TAYSAD'ın göz dolduran çalışmalarını daha geniş kitlelere duyurabilmesi ve üye sayısının artmasında etkili oldu. Ancak dergicilik TAYSAD'lıları beklemedikleri zorluklarla karşı karşıya bırakmadı değil.

Bu konuda Ömer İltan Bilgin'in bir anısına yer verelim. “TAYSAD'da üye alma kriterlerimiz çok sertti. Dernek içinde bir grup oluşturmuştuk, bu grup üye başvurusunda bulunan şirkete gidip inceleme yapıyor, kalitesine, cirosuna bakıyordu. Çok da firma reddettik. Ama bununla birlikte üye sayısını artırmak da istiyorduk. Bunu geliştirmenin bir yolu olarak, kendimizi daha iyi duyurup anlatmak için imkân olanak bir dergi çıkarmayı gördük. Başlangıçta üç ayda bir yayınladık dergimizi. Yazılarla, makalelerle, haberlerle TAYSAD'ı anlattık. Benimki dediğim gibi biraz da üyelerimizin sayısını artırma çabasıydı. Bu arada başımıza çok enteresan bir olay geldi. Derginin dağıtımını bir şirkete vermiştik. Tabii imkânlarımız çok kısıtlıydı, ilan almak önemliydi. Ben şirketlere gidip TAYSAD'ı ve dergiyi anlatmaya başladım. ‘Hangi dergi?’ diye soruyor herkes. Dergi yok ortada. Şirket dergileri dağıtma parasını almış ama dergileri dağıtmamış. Düşünebiliyor musunuz? Bu olaydan sonra dergileri kendimiz dağıttık, üyemiz olmayan şirketlere de dağıttık.”

Yoluna bu şekilde başlayan TAYSAD dergisi, 2018 yılında 20'nci yaşına ve 100'üncü sayısına ulaşmanın mutluluğunu da yaşayacaktı.

Her veda yeni bir başlangıçtır

TAYSAD'da yine bir veda zamanı gelmişti ve Ahmet Bayraktar, çoktan kendisi yerine gelecek ismi Ömer İltan Bilgin olarak belirlemişti. Ahmet Bayraktar'ın son derece başarılı geçen başkanlık döneminin sonunda TAYSAD üyesi firmaların sayısı 163 olmuş, tedarik sanayisinin ihracatı ise 1,68 milyar dolar olarak gerçekleşmişti.

Ahmet Bayraktar, “Geçmişten beri dertlerimizi anlattığımız ve çözüm aradığımız bir yer, bir örnektir. Bir ailedir, birliktir, gönül bağıyla görev alınan bir dernektir. Aynı zamanda zenginliktir” şeklinde tanımladığı TAYSAD'a vedasını şu sözleriyle değerlendiriyordu: “İnsanlar kolay yetişmiyor. Dernekçilik farklı bir iş. İşi öğrenmek ve verimli olmak için bir dönem o ortamda yaşamak lazım. Ben TAYSAD'a çok genç yaşta girdim. Büyüklerimden destek almayı güzel bir şekilde organize ettim. Ben çok yararlandığım için diğer gençlerin de önünün açılmasını arzu ettim. Sağ olsunlar, bunu anlayışla karşıladılar. Böylece benim başkanlığı bıraktığım dönemde birçok kişinin yönetimden ayrılmasıyla bir değişim yaşandı.”**



taysad | 40.YIL



Rahmi Koç, Ali İhsan İlkbahar ve
Turgay Durak dâhil ana sanayiciler,
Muharrem Zeki İlter,
Abdullah Kanca, Ahmet Arkan ve
Ömer İltan Bilgin'in de aralarında
olduğu tedarik sanayicileri birlikte.

Fotoğraf: Ford Otosan'ın İngiliz
Hükümeti'nin gözetim kuruluşu
VCA-Vehicle Certifying Authority'den
aldığı ISO 9001 belgesi için
düzenlenen ödül töreni,
15 Aralık 1997
(Farba Otomotiv arşivi)





2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Hakan Kısacık



TAYSAD'DA DÜNYAYA ENTEGRE OLMA ÇALIŞMALARI

"Kurumsal olarak markalaşmak, Türkiye'nin en geride kaldığı konulardan biridir. Tedarik sanayisi şirketlerimizin markalaşması tek tük olmuştur, bir de dışarıdan şirket satın alınarak başarılmıştır. Fakat TAYSAD, kendi başına tüm dünyada tanınmaktadır; Türkiye tedarik sanayisi ile ilgili bir şey öğrenmek veya iş birliği yapmak isteyenler hemen TAYSAD'ı bulur. Bence TAYSAD, marka olmuştur."

Ömer İltan Bilgin

TAYSAD'IN REKABET GÜCÜ ARTIYOR

TAYSAD'lılar bazı şeylerin daha farklı yapılması, yeni bir bakış açısıyla kısa değil uzun vadeli düşünülmesi gerektiği kanısına varmışlardı. TAYSAD bunun sonucunda, sahip olduğu potansiyeli daha etkin kullanarak ve özellikle katma değeri yüksek yerli üretimi artırarak ihracatta yeni pazarlara girme konusuna yoğunlaşmaya karar verdi.

2000'li yıllar, sonrasındaki yıllarla ilgili hiç de olumlu sinyal vermeyen büyük bir ekonomik krizle başladı. Aslında krizi oluşturan etmenler arasında 1994 krizinin artçıları yanı sıra 1997 Uzakdoğu krizi, 1998 Rusya krizi ve 1999 Marmara depremi de vardı ama asıl patlama 19 Şubat 2001 tarihinde, Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in Başbakan Bülent Ecevit'e Milli Güvenlik Kurulu toplantısı sırasında anayasa kitapçığını fırlatmasıyla yaşandı.

2001 krizi, tüm sektörler gibi Türk otomotiv tedarik sektörünü de çok olumsuz etkiledi, şirketler kapasitelerinin yüzde 75'inin atıl kalması nedeniyle büyük kayıplar yaşadılar. İç pazarda işler tamamen durdu. Yatırımcılar yatırım yapmak, üreticiler üretmek, tüketiciler ise satın almak istemiyorlardı. İstihdam kayıpları da oluyordu doğal olarak. Yine bir kısır döngüye girilmişti. Sorunların bir an önce çözüme ulaştırılması gerekiyordu. Devletin acil eylem planından otomotiv sektörü de nasibini alıyor; yüksek satış vergileri hem ana sanayicilerin hem tedarik sanayicilerinin, dolayısıyla hem de tüketicinin belini büküyordu. 2002'de tamamen çöküş noktasına gelen tedarik sanayisinde teknoloji yatırımları durduğu gibi, iflaslar ve işten çıkarmalar da birbiri ardına geliyordu.

Ana sanayicilerin bir kısmı maddi yükü tedarik sanayicilerine yükleme formülünü denese de, bu durum zaten mecali kalmamış tedarik sanayicilerini daha da zora sokuyordu. Tedarik sanayicileri bu zorluğu da sırtlanırsa zamanında ve istenen kalitede ürün tedarik etmekte zorlanacak, buna bağlı olarak ihracat sektöre uğrayacak, sonuç olarak ana sanayici kendi ayağına kurşun sıkılmış olacaktı. Tedarik sanayicileri elbette zararına çalışmamalı, çok daha yıkıcı etkilerden kendini korumalıydı. Bu noktada yabancı yatırımcı tedarik sanayicisinin yakın markajına girdi. Böylelikle tedarik sanayisi hem kendine çıkış yolu arıyor hem de yabancı yatırımcıların kendi tedarik sanayisi yatırımlarını yaparak pastayı küçültmesini önlemek istiyordu.

ÖMER İLTAN BİLGİN
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(2002-2005)





168

Fotoğraf: Toyota Brüksel
Tedarikçi Toplantısı'nda
Toyota Avrupa'da çalışan
Türkler ve TAYSAD üyeleri
bir arada, 2006
(Farba Otomotiv arşivi)

Yeni yönetim ve krizden alınan ders

Bu sırada TAYSAD'da da değişim zamanı gelip çatmıştı. Başkan Ahmet Bayraktar yerli ve yabancı ana sanayicilerle yakın çalışmaları, yabancı dil bilgisi, dürüstlüğü, çalışkanlığı, ihracat başarısı gibi ölçütleri göz önüne alarak yerini Ömer İltan Bilgin'e devretmek istiyordu. 19 Ocak 2002 tarihinde yapılan Genel Kurul'da Ömer İltan Bilgin, TAYSAD'ın altıncı Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

Ahmet Bayraktar bu değişim zamanını aktarıyor: “... Başkanlık dönemimin sonunda aynı Ahmet Arkan'ın yaptığı gibi yönetim kurulundan ayrılmayı arzu ettim. Beraber çalıştığımız arkadaşlar içerisinde (...) belirlediğim kriterlere göre bu işi en iyi Ömer İltan Bilgin'in yapacağını gördüm. Ömer İltan Bilgin'e konuyu açtığımda önce benim devam etmemi istedi. Ben ısrar edince, 'Bir tek şartla kabul ederim. Sen yönetimde kalacaksın' dedi. Şartını kabul ettim. Ömer İltan Bilgin'in başkanlığında, başkan vekili olarak bir dönem daha kaldım. Dönemin sonunda ise artık ısrarları dinlemedim... ”*

Aslında Ömer İltan Bilgin, TAYSAD'a başkan olarak değil yönetim kurulunun bir parçası olarak daha faydalı olacağını düşünüyordu, buna rağmen görevden kaçmayı da hiç düşünmedi... Ortada devam etmekte olan bir kriz vardı ve Ömer İltan Bilgin'e göre sürekli devletle temas etmek tecrübenin yanı sıra çok büyük enerji istiyordu. İşte bu nedenle Ömer İltan Bilgin, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olduğunda, ilk iş olarak yönetim kurulunu gençleştirme yoluna gitti.

Ömer İltan Bilgin, kriz ortamında üstlendiği sorumluluğun da bilincindeydi ve bu görevi en iyi şekilde yapmak istiyordu. “Sorumluluğum çok ağırdı. 2001'de patlayan krizin hemen ardından 2002'de TAYSAD Başkanı oldum. O dönem 350 bin civarı araç üretiliyordu. Dört yıl başkanlık yaptım. 2006'da başkanlık dönemim sona erdiğinde, üretilen araç sayısı üç misli artışla 1 milyon 200 bine çıkmıştı. Bunda elbette TAYSAD'ın da rolü vardı. Benim başkanlık döneminde en çok uğraştığım şey, üye sayısını artırmaktı... O arada bazı şeyler değişti. Örneğin; genel sekreter değişti, bakanlıklardaki işleri yürüten kişi genel sekreter olduğu için bu değişiklik pek hoş olmadı. Otomotiv sanayisinin gelişmesiyle de bazı değişiklikler oldu. İlk defa OSD ile ilişkilerimiz 'kardeşlik' düzeyine ulaştı, o dönemde Turgay Durak, OSD Başkanı olmuştu. Ankara'ya beraber gidiyorduk. Birlikte çalışma alanımız genişledi.”

Uluslararası ortaklıklar konusunda önemli bilgi ve deneyimleri bulunan Ömer İltan Bilgin'in TAYSAD Başkanı olması, TAYSAD'ın yurt dışı pazarlara ağırlık verme eğilimi adına çok isabetli bir gelişmeydi. Bu dönemde Avrupa Birliği'ne yapısal olarak uyum sağlanmaya çalışıldı, iş heyetleri oluşturularak ziyaretlerde bulunuldu, CLEPA ile ilişkiler güçlendirildi, küresel markalarla iş birlikleri yoğunlaştırıldı. Krizin etkisiyle duran yatırımlara katma değerli ürün ihracatı motivasyonu ile yeniden yüklenildi.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008,
s. 94-95

TAYSAD’lılar bazı şeylerin daha farklı yapılması, yeni bir bakış açısıyla kısa değil uzun vadeli düşünülmesi gerektiği kanısına varmışlardı. TAYSAD bunun sonucunda, sahip olduğu potansiyeli daha etkin kullanarak ve özellikle katma değeri yüksek yerli üretimi artırarak ihracatta yeni pazarlara girme konusuna yoğunlaşmaya karar verdi.

Ömer İltan Bilgin ile TAYSAD yönetim ekibi yeni bir heyecan ve motivasyonla işlere dört elle sarılmıştı. Öte yandan 2001 krizi giderek etkisini kaybediyor, ekonomide normalleşme başlıyordu. Küresel rekabete entegre olmayı başaran sektörde de hareketlilik artıyordu. Ömer İltan Bilgin, “*Küresel rekabet ortamında, ihrac amaçlı araç üretiminde yerli katkı oranını artırmanın yöntemlerini beraberce oluşturmamız*” diyordu.*

Tam da bu esnada Renault ve Sabancı’dan ayrılan Toyota, çok daha modern araçlar yapmaya ve bunları Türkiye’den dünyaya ihrac etmeye başladı. Elbette bu gelişme de Türk otomotiv tedarik sanayisini son derece olumlu etkiledi. Tedarik sanayicileri de aynı ana sanayi gibi çok daha yüksek adetlerde ürünler üretip ihrac ediyorlardı. Çok daha rekabetçilerdi ve küresel imalatçı olma yolunda hızla ilerliyorlardı. Volkswagen ve Mercedes gibi dünya çapında tanınan dev markalara parça tedarik ediyor ve önemli pazar paylarına ulaşıyorlardı.

TAYSAD’ın kara bulutları yırtan yurt dışı açılımı meyvelerini uzun süre vermeye devam etti. Yerli sanayiciler artık Çin’den Meksika’ya kadar uzanan geniş bir coğrafyada ihracat yapmanın ötesinde, firmalar ve fabrikalar satın alıyor, bununla da yetinmeyip kendileri fabrika kuruyorlardı.

Türkiye, CLEPA’nın genel kuruluna ev sahipliği yapıyor

TAYSAD yöneticilerinin en belirgin özelliklerinden biri de başlangıçta sonuç alamasalar da, akıllarına koyduklarına ulaşana dek çaba harcamaktan vazgeçmemeleriydi. Yıllar önce CLEPA’ya kararlılıkla girmişlerdi ve şimdi de CLEPA genel kurullarından birinin İstanbul’da yapılması istiyorlardı. Ancak önlerinde bir engel vardı; bu da TAYSAD’ın CLEPA’ya asil üye olmamasıydı, çünkü Türkiye, AB üyesi değildi.

Engele rağmen TAYSAD, bu konuyla ilgili ısrarını sürdürmüş, Ahmet Bayraktar’ın 1997-2001 yıllarındaki başkanlığı döneminde lobi faaliyetinde bulunmuş, nihayetinde de bunun sözü alınmıştı.

“CLEPA, Avrupa Birliği’nin bir derneğidir. Henüz tam üyesi olmadığınız birliğin bir derneğinde, sizi kabul etmelerinde ya da sizin bir talebinizi yerine getirmelerinde zorluklar yaşıyorsunuz. Her yıl yapılan genel kurulda bir sonraki genel kurulun Türkiye’de yapılması için lobi çalışması yaptım ve bunu çok arzu ettiğimizi dile getirdim. İkna oldular. CLEPA’nın Genel Kurulu’nun Türkiye’de yapılmasına vesile olduğum ve katkıda bulunduğum için de çok mutlu oldum.” Ahmet Bayraktar**

Ömer İltan Bilgin döneminin hemen başında, 2002 yılında da CLEPA’nın Genel Kurul Toplantısı İstanbul’da yapıldı. Ömer İltan Bilgin’in de vurguladığı gibi

*TAYSAD dergisi, Mart-Nisan-2018 sayısı, s. 25

**1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 94

CLEPA'ya bağıllık önemli bir konuydu. Türkiye'nin ileride AB üyeliğine kabulü durumunda TAYSAD, CLEPA'da daha stratejik bir konuma gelebilirdi.

CLEPA'nın İstanbul Çırağan Sarayı'ndaki Genel Kurulu kapsamında Avrupa'nın pek çok ülkesinden tedarik sanayisi şirketinin üst düzey yöneticileri İstanbul'a geldi. Toplantıda, Mercedes, Bosch ve Ford Otosan gibi şirketlerin yöneticileri Türkiye'nin yüksek yatırım potansiyelini öne çıkararak yabancı firmaları Türkiye'de yatırıma davet ettiler. Ayrıca önemli tesislere yönelik ziyaret programları düzenlediler. CLEPA Başkanı Jurgen Harnisch de *"Bu ülkede nüfus çok yüksek, iş gücü maliyeti ise çok çekici"* sözleriyle Türkiye'deki yatırıma dikkat çekti.*

CLEPA ile kurulan olumlu ilişkiler, TAYSAD'ın Avrupa ile ilişkilerinin gelişmesinin yolunu açıyordu. Tüm üyeler gibi Alper Kanca da gelenen noktadan mutlu ve umutluydu. *"Bazen pek çok şeyi insani ilişkiler belirler. Başkanlarımız o insani ilişkiyi kurup CLEPA'yı Türkiye'ye davet ettiler. Sonra CLEPA'nın bir genel kurulunu Türkiye'de yaptık. Onlar aslında yapıları gereği daha küçük, daha mütevazı organizasyonlara alışıklar, biz onları Çırağan Sarayı'nda ağırladık. Benim masamda 10 değişik Avrupa ülkesinden katılımcı oturuyordu. Organizasyondan çok etkilendiler. CLEPA, bizi gözlemci üye olarak kabul etti. Bu bizim de birçok şeyi Avrupalılardan görmemize ve kendimizi onlarla kıyaslamamıza vesile oldu. Üyeliğin gelmesi hepimizin yüzünü tekrar Avrupa'ya çevirdi."*

*TAYSAD dergisi, Haziran-
Temmuz-Ağustos-2002 sayısı,
s.14



TAYSAD, Avrupa'nın pek çok ülkesinden tedarik sanayisi şirketinin üst düzey yöneticilerini CLEPA Genel Kurulu kapsamında, İstanbul'da ağırladı.
Fotoğraf: CLEPA İstanbul Genel Kurulu, 2002
(TAYSAD arşivi)

1980’li yıllardan itibaren CLEPA’nın birçok alt yapı çalışma grubunda bulunan Lütfi Ensari ise bu konuda kat edilen yola dair önemli bilgiler veriyor: *“Bu çalışmalar, Avrupa Birliği içinde bazı uygulamalar devreye girerken Türkiye’ye önceden hazır olma fırsatı sunuyor. Orada taraflar daha fazla dinleniyor. Avrupa Birliği Parlamentosu da onlara kulak veriyor. Dolayısıyla o çalışma gruplarının ön hazırlıkları çok önemli. Ben bir kıyaslama çalışma grubuna katılmışım. Orada birbirlerine rakip olanlar dâhil, tedarik sanayisi firmalarının tesis verimliliklerini artırmak amacıyla toplu bir değerlendirmede bulunuldu. Biz bu çalışmayı Türkiye’ye getirdik ve uygulamaya başladık. Ana sanayi başlangıçta güçlüydü ve o gücü hep kullanmak istedi. Ana sanayi, bizim sattığımız orijinal yedek parçaları satmaya çalışır. Oysa tedarik sanayisi, bu parçaların bir kısmının orijinal üreticisidir. Yani serbest pazarda satma hakkımızın olması gerekir. Avrupa’daki blok muafiyeti regülasyonu bununla ilgilidir ve zaman içinde gelişme göstermiştir. İşte bu kavramı Türkiye’ye getiren TAYSAD olmuştur. Tedarik sanayicilerinin haklarını, ana sanayi ile yaptıkları pazarlıklarda koruyan TAYSAD’dır. Dolayısıyla biz CLEPA’nın bu faaliyetlerinden son derece doğru bir şekilde yararlandık. İşte tüm bu faaliyetlerde aktif olarak yer almamız, CLEPA’nın Genel Kurulu’nu Türkiye’de yapmamızı sağlamıştır ve çok olumlu izlenimlerle geri dönmüşlerdir.”*

Son derece başarılı geçen CLEPA İstanbul’dan yıllar sonra, 2011 yılında, CLEPA Genel Kurulu bir kez daha İstanbul’da gerçekleştirilecekti. O dönemin TAYSAD Başkanı Celal Kaya da böylesi bir organizasyona imza atabilmenin mutluluğunu yaşayacaktı.



Fotoğraf: CLEPA Genel Kurulu, 2011 yılında ikinci kez İstanbul’da gerçekleştirildi.

Celal Kaya ve Peter Tyroller
(CLEPA Başkanı)
(TAYSAD arşivi)

Ahmet Arkan: “TAYSAD’ı Avrupa platformuna taşımış olduk”

“Gururla anacağımız olaylardan birisi de (...) CLEPA’nın genel kurulunu İstanbul’da yapmasıdır. Böylece TAYSAD, CLEPA içinde çok özel bir konuma yerleşti. Biz de TAYSAD’ı Avrupa platformuna taşımış olduk.”*

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 84

**TAYSAD dergisi, Haziran-Temmuz-Ağustos 2002 sayısı, s. 18

“Dünyanın en büyük firmalarının CEO’larını ve yönetim kurulu başkanlarını Türkiye’ye getirdik, Türkiye’yi daha iyi tanıdılar. Biz CLEPA’nın kurucu üyesi değildik, sonradan üye olduk ancak çok ciddi katkılarda bulunduk. Tabii ki onlar da bize destek verdiler. Avrupa Birliği’ndeki firmalarla iş birliğini geliştirmede bu toplantıların çok büyük katkıları olduğuna inanıyorum.”
Celal Kaya

SUBCON’daki dikkat çekici değerlendirme

İstanbul’da Türkiye’nin ilk uluslararası tedarik sanayisi fuarı da hayata geçiriliyordu; SUBCON. 16-19 Mayıs 2002 tarihlerinde düzenlenen SUBCON Yan Sanayi Fuarı’nda Ömer İltan Bilgin de bir konuşma yapıyor; ekonomik krizinin etkilerine rağmen Türkiye’nin rekabet gücünün önemine dikkat çekerek, ana sanayi ile tedarik sanayisi kültürünün bir an önce yerleşmesi gerektiğini vurguluyordu.

“Ülkemiz çok kısa sürede otomotiv üretim merkezi olabilecek konumdadır, ama her şeye rağmen bundan emin olunmamalıdır. Tepside gelen bu fırsat, kısa sürede yok olup gidebilir. Polonya’dan başlayıp Çin’e kadar uzanan bir bölgede rakiplerimiz var. Ülkemizde biz bize kalmamak için ana-yan sanayi kültürünün bir an önce yerleşmesi gerekiyor. Bir kültürü oluştururken beraberce kazanma ve güven ilkelerini benimsemeliyiz. Aksi takdirde yatırım bugünkü gibi zorlayacaktır. Sipariş artış ve azalış oranları bir kurala bağlanmalıdır; ekonomik kriz olsa bile sipariş iptalinin belli kuralları olmalıdır. ‘Kazan kazan’ mantığının bir ölçüsü de ihracattan geçmektedir ve tedarik sanayisi ihracatın getirdiği ödüllerden faydalanamamaktadır. Birbirini tamamlayan iki kesim için önem taşıyan kalite, AR-GE, sevkiyat, fiyat performansı çerçevesinde ilişkiler gelişirse, yan sanayinin ayakta durması ve kendisini geliştirmesi sağlanabilir. Ödemelerdeki ve fiyat teyitlerindeki gecikme gibi yıpratıcı tutumlardan vazgeçilmelidir.” Ömer İltan Bilgin**

TAYSAD, hep bir “okul” kimliği taşıdı

Kurulduğu günden bu yana eğitime daima büyük önem veren TAYSAD, tedarik sanayicileri için bir anlamda okul kimliği taşıdı. Bir zamanlar “Sanayicilik nedir?” konulu derslerin bile verildiği TAYSAD çatısı altında tedarikçiler, yurt dışı fuarlarına nasıl katılacaklarından riskleri nasıl yöneteceklerine kadar pek çok şey öğrendi. Meslektaşlar bilgilerini birbirleriyle paylaşarak çoğalttılar. Bugün Endüstri 4.0 ve elektrikli araçlara yönelik eğitimlerin de gerçekleştirildiği TAYSAD’da, Ömer İltan Bilgin döneminde eğitim atığına geçildiğini söyleyebiliriz.

Eğitimde bir AB projesi: MEDA

Ömer İltan Bilgin döneminde TAYSAD, eğitim çalışmalarına hız kesmeden devam etmek istiyordu. Bu amaçla uluslararası fonların desteğine başvuracaktı. Daha önce, TOSB’un kuruluş aşamasında alt yapı çalışmalarına Avrupa Birliği MEDA fonlarından kaynak sağlamak isteyen TAYSAD, Hazine Müsteşarlığı ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme

İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) arasındaki anlaşmazlık nedeniyle bunu sağlayamamıştı. Sonrasında, AB MEDA fonlarının tedarik sanayicilerinin rekabet gücünü ve eğitim seviyesini artırması yönünde kullanılması fikri ortaya atılarak, bu kaynaklardan yararlanma olanağı elde edilecekti. Bu da TAYSAD için, bir AB projesini hayata geçirme açısından özel bir ilk olacaktı.

Biraz daha detay vermek gerekirse... Projenin görüşmelerine AB ve KOSGEB arasında Haziran 1996'da başlanmış, anlaşma 2000 yılında imzalanmış, Mart 2002'de ise proje yürürlüğe girmişti. AB'nin ve KOSGEB'in mali destek verdiği, TAYSAD'ın ise yararlanıcı kurum olarak belirlendiği AB MEDA projesi ile "Türk otomotiv sektörünün karşı karşıya olduğu kârlılık, verimlilik, stratejik planlama, çağdaş yönetim, değişim, uluslararası pazarlara ve teknolojilere ulaşabilme gibi sorunların giderilebilmesi, otomotiv tedarik sanayisi firmalarının arzu edilen yetkinlik düzeyine yükselmesi, ekonomik krizlere karşı tedarik sanayisi şirketlerine kriz yönetimi ile ilgili çözümler sunulması" amaçlanmıştı.

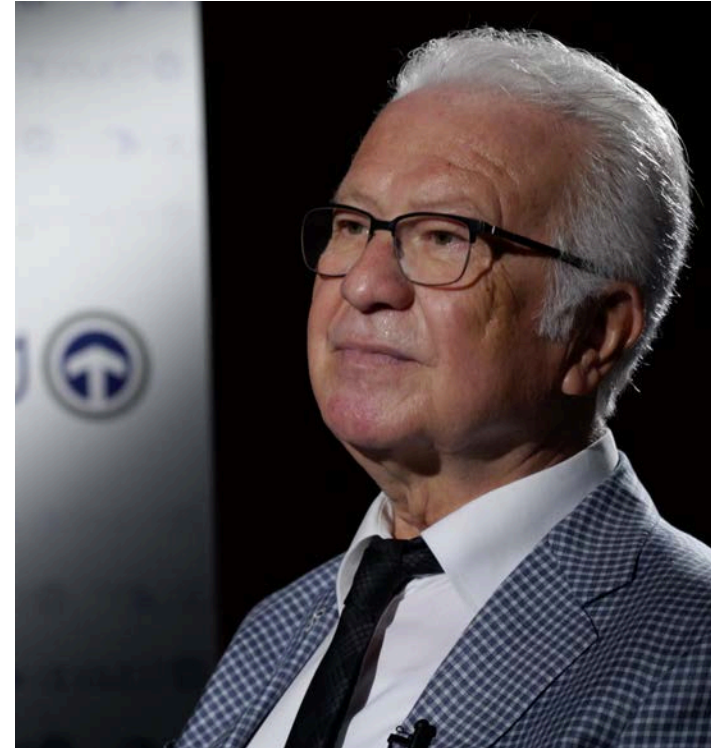
Bu kapsamda Alman ZAP firmaları ve MESS Eğitim Vakfı, 70 TAYSAD üyesi firmanın 907 çalışanına yönetim ve organizasyon, finans, teknik, pazarlama, üretim, kalite ve standardizasyon, çevre duyarlılığı, elektronik iş, elektronik pazarlamayı da içeren 21 farklı konuda eğitim verdi. Ayrıca TAYSAD üyesi firmalara iş geliştirme ve stratejik planlama gibi konularda danışmanlık hizmeti sunuldu.

"TAYSAD Yönetim Kurulu'ndayken, Başkanımız Ömer İltan Bilgin, beni AB MEDA projesi kapsamında görevlendirdi. Gerek İtalya gerek Almanya ayağıyla, TAYSAD'ın ve KOSGEB'in de içinde olduğu organizasyonda çalışmamızı gerçekleştirdik. Bu çalışmayla tedarikçilerimize çok fazla şey kazandırdığımıza inanıyoruz. Türkiye'deki tedarik sanayisinin yapılanmasını sağladık, uluslararası düzeye nasıl gelinebileceğiyle ilgili alt yapılarını oluşturduk, eğitimler verdik ve çeşitli desteklerle Avrupa'ya entegre olabilmelerini sağladık. Bu bence TAYSAD'ın en önemli projelerden bir tanesiydi." Dr. Mehmet Dudaroğlu

Bu özel projenin tanıtılması ve duyurulması, ayrıca yerli ve yabancı otomotiv sektörü temsilcilerinin ortak bir platformda buluşturulması amacıyla da 1. Uluslararası İstanbul Yan Sanayi Forumu, TAYSAD'ın ev sahipliğinde Haziran 2004'de Hilton Conversion Centre'de gerçekleştirildi. Bu forumda Ömer İltan Bilgin şöyle diyordu: *"Bilirsiniz buzdağını suyun üzerinde yüzen bölümü ile tanırız. Aslında onu taşıyan beşte dörtlük bölümü suyun altında kalıp görünmemektedir. İşte otomotivin de görünmeyen bölümü, yani yan sanayi asıl onu taşıyan kısımdır. Ayrıca suyun üstünde görünen ana sanayide çalışan her bir kişiye karşılık yan sanayide üç kişi çalışmaktadır. Tek bir hedefimiz var. Tüm standartları ve normları ile dünyanın üçüncü büyük otomotiv yan sanayi oluşumu olarak dünya platformunda konumlanmak. Bu amaçla yola çıkan TAYSAD, yıllardır Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Birliği CLEPA'nın üyesidir. Bu da TAYSAD üyelerinin aslında Avrupa Birliği'ne girmiş olduklarını gösterir.*

Mehmet Tiryaki: "TAYSAD eşittir eğitim"

"TAYSAD, hem yönetim kurulu üyelerini hem de üyelerini eğiten bir kuruluştur. TAYSAD'ı tek bir cümleyle ifade etmek gerekirse, eğitimidir diyebilirim."



*Avrupa Birliği ile başlayan ilişkilerimiz 25 yıldır devam eden Avrupa Birliği MEDA projesi ile doruk noktasına ulaşmıştır. Avrupa Birliği MEDA Fonu ve KOSGEB tarafından finanse edilmiş olan bu proje ile üyelerimiz eğitim ve danışmanlık almışlar, kalite, pazarlama, iş planı geliştirilmesi yönünde tecrübe kazanmışlardır. Bizler 'buzdağının' altında kalan kısmı için yine çalışmaya devam edip hedeflerimize ulaşacağız.”**

Eğitim çalışmaları, sektörün gelişimine katkı sağlıyor

TAYSAD, Ömer İltan Bilgin döneminde sektör temsilcilerini yenilikçi akım ve uygulamalar konusunda bilgilendirmeyi sürdürürken, sektörün gelişimine katkı sağlayacak çalıştaylar düzenlemeyi de ihmal etmiyordu. Çalıştaylar, TAYSAD'ın iş birlikçi çalışma kültüründen feyz alınarak hayata geçiriliyordu. Örneğin; Sabancı Üniversitesi ve Rekabet Forumu (REF) ile birlikte düzenlenen Otomotiv Ana ve Yan Sanayi Arasındaki Stratejik İş Birliği Fırsatları Çalıştayı, yeni iş birlikleri ve ortaklıkların filizlenmesine vesile oldu. 2003 yılında Sabancı Üniversitesi'nde gerçekleştirilen çalıştaya, TAYSAD'ın yanı sıra Farplas şirketi de sponsor oldu. Çalıştay, “Global ahlak ve kültürünün Türkiye’de yerleşmesi” açısından da son derece yararlı oldu.

Çalıştayı katılımcılarından Prof. Dr. Enver Yücesan, çalıştayı yarattığı iyimser ve iş birlikçi ortamı şu sözlerle özetliyordu: “Ülkemizin bunca sorunla boğuştuğu, gazetelerde olumlu haberlerin mercekte arandığı günlerde, böylesine profesyonel, böylesine başarılı ve böylesine inançlı bir

TAYSAD portalı yayında

TAYSAD, üyeleriyle olan iletişimini daha da geliştirip sıcaklaştırmak için 2002 yılında “otomotiv sektörünün yeni portalı” sloganıyla www.taysad.org.tr’yi yayına alacaktı. Bu portal, hakikaten de o günden bu güne TAYSAD’lıların paylaşım yeri oldu ve birbirlerini daha iyi tanıyıp anlamalarını sağladı.

*TAYSAD 2004 Faaliyet Raporu, s. 49



The screenshot shows the TAYSAD website interface. At the top, there is a header with the TAYSAD logo and the text "TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ" and "Association of Automotive Parts & Components Manufacturers". Below the header, there is a navigation bar with links: "Anasayfa", "Üye Firmalar", "Ürün Grupları", "Talep İşlemleri", "Linkler", and a language selector set to "Türkçe".

The main content area is divided into two columns. The left column contains a sidebar with links: "TAYSAD Hakkında", "Sektör Hakkında", "Clepa dan Haberler", "Üyelik Bilgileri", "TOSB", "AB MEDA", "Arşiv", "Fuar Tanıtım", "İnsan Kaynakları", "Bize Ulaşın", "Atık Borsası", and "Taysad Dergi". Below these links is a login section with fields for "Kullanıcı Adı:" and "Şifre:", and a "tamam" button. At the bottom of the sidebar is the "CLEPA TAYSAD ÜYESİDİR" logo.

The right column contains the main news feed under the heading "Haberler". The news items include:

- TAYSAD SUBCONIST FUARINA KATILDI**: Media Force Fuarcılık tarafından organize edilen ve 1 - 4 Haziran 2006 tarihleri
- TAYSAD BURSA KALIP VE OTOMOTIV YAN SANAYİ FUARINDAYDI**: Tüyap Fuarcılık tarafından organize edilen ve 25 - 28 Mayıs 2006 tarihleri arasında
- CMS, KALİTESİNİ AVRUPADA DA KANITLADI**: CMS, Alman otomotiv sektörü ihtisas dergisi Autobil'din yaptığı araştırmada
- TAYSAD'DAN ERDEMİR'E ZİYARET**: TAYSAD'ı temsilen 8 kişilik bir heyet, 29 Mayıs 2006 Pazartesi günü Erdemir'i
- PROJE'LER TÜRKİYE'YE PANELİ YAPILDI**: TAYSAD'ın düzenlediği "Projeler Türkiye"ye paneli 16 Mayıs 2006'da Bursa
- TAYSAD, MÜŞİAD SEKTÖR KURULUNUN KONYA TOPLANTISINDAYDI**: 18 Mart 2006 Cumartesi günü Konyada düzenlenen Müsiad Sektör Kurulu
- BORÇELİK GALVA 2 HATTI MODERNİZASYONU**: Borçelik Otomotiv, Beyaz Eşya ve Yapı sektörünün ihtiyaç duyduğu, kalın
- TAYSAD, EUROASIA AUTO 2006 FUARINDAYDI**: Master Fuarcılık tarafından organize edilen ve 9-12 Mart 2006 tarihleri arasında

Below the news feed, there is a section titled "Basından" with a list of news items:

- Hyundai Gitti, Vergi İndirimi Geldi
- Yan Sanayici Eşdeğer Parçayı Biz Tanımlayalım Diyör
- Otomotivde Kıyasıya Rekabete Hazırlık
- Otomotiv Sektöründe Canlılık Sürüyor
- BMC, 600 Milyon Dolarlık Yeni Yatırıma Start Verdi
- Koç, Otomotivde Sabancı Modeline mi Geçiyor?

On the right side of the page, there is a section titled "Duyurular" (Announcements) with a list of items:

- Sanayi Ar-Ge Projeleri Destek Mekanizmaları Semineri Sunumları
- NISAN 2006 TAYSAD FİYAT ENDEKSİ
- TAYSAD İletişim Veri Tabanı Formu
- MART 2006 TAYSAD FİYAT ENDEKSİ
- KURUMLAR VERGİSİ KANUN TASARISI TASLAĞI
- TAYSAD WEB SİTESİNE BANNER ALINMASI
- 2005 Yılı Döviz Kuru & Enflasyon Takibi
- ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE GERÇEKLEŞTİRİLECEK TOPLANTI AR 17MİR

At the bottom right, there is a search section titled "Genel Arama" with a search bar and a "Ara" button. Below it, there is a section titled "Ürün Arama" with a search bar and a "Ara" button.

*grup ile birlikte olmak bana gurur verdi. Ülkemiz ihracatında büyük bir lokomotif rolü oynayan otomotiv sektörü, ana ve yan sanayisi ile birlikte geleceğe güvenle bakmamızı sağlıyor. Bu çalıştayların daha etkin olması için bu konuda yol almış bazı başarı öykülerine yer verilebilir, sunuş yapanlar şirket tanımlamalarına ve genel yan sanayi politikalarına daha az yer verip, daha çok ‘nasıl birlikte başarırız’ı temel olarak ortaya koyabilir ve bunu tartışmaya açabilir. Sonuç olarak ana sanayi, ‘karar verdik, uyguluyoruz’ yaklaşımından, yan sanayi de ‘şartlar bu, elimden gelen bu’ zihniyetinden vazgeçmeli. Böyle ortamlarda kazan kazan ilişkisinin nasıl kurulacağı daha etkin biçimde tartışılıyor ve sonuç alınabiliyor.”**

2005 yılında oluşturulan TAYSAD Akademi ile de eğitim çalışmalarına ivme katıldı. Gerek TOSB’daki gerekse çevredeki şirketlere ve bu şirketlerin çalışanlarına yüksek kalitede eğitimler sunulmaya başlandı. Bu ve benzeri çalışmalar, TAYSAD’ı, STK’lar içinde açık ara eğitim birincisi haline getirecekti.

TAYSAD’da bir ilk daha: Kıyaslama çalışması

Ömer İltan Bilgin döneminde, 2002 yılında, kıyaslama (benchmarking) çalışması da başlatılacaktı. Kuruluşlar arasında bilgi ve deneyimlerin karşılıklı olarak paylaşıldığı bir süreci içeren TAYSAD Kıyaslama Çalışması; daha iyiyi ve hatta en iyiyi bulma, ondan öğrenme, öğrendiklerini kendi süreçlerine uygulama, gözden geçirip gelişmeyi sağlama çerçevesi içinde hayata geçirildi.



Fotoğraf: Daima daha iyiyi bulmanın peşinde olan TAYSAD, 2002 itibariyle başlattığı kıyaslama çalışmalarına her zaman büyük önem verdi.
(TAYSAD arşivi)

Lütfi Ensari (Dönemin TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi) ve Özlem Gülşen (Dönemin TAYSAD Genel Sekreteri)

*TAYSAD dergisi, Ekim-Kasım-Aralık 2003 sayısı, s. 34, 36, 42

Kıyaslama, bir başka ifadeyle, bir işletmenin rekabet gücünü yükseltmek için üstün performans gösteren işletmelerin iş yapma tekniklerini incelemesi ve bunu kendi teknikleri ile karşılaştırması, bu karşılaştırmadan elde edilen kazanımları kendi işletmesinde uygulaması anlamına geliyordu. CLEPA, birkaç yıl önce kıyaslama çalışmaları başlatmış ve bu çalışmalar TAYSAD'ın da ilgisini çekmişti. Hatta TAYSAD Yönetim Kurulu üyelerinden Lütfi Ensari, CLEPA'nın kıyaslama çalışmalarına katılmış ve bu çalışmalardan son derece etkilenmişti; onun yönlendirmesiyle TAYSAD da kıyaslama çalışmalarını gerçekleştirme kararı almıştı. Sonuçta, küreselleşmenin gereklerinden biri de rakiplerinizden daha üstün ya da farklı yanlarınız olmasıydı ve ölçülemeyen bir şeyin üstünlüğünü ya da farkını görebilmek mümkün değildi.

TAYSAD Kıyaslama Çalışması, TAYSAD üyesi olsun olmasın, otomotiv tedarik sanayisinde üretim yapan ve bu üretimlerini ana sanayi firmalarına sevk eden tüm tedarik sanayicisi firmaların katılımına açık olarak gerçekleştirildi. Türkiye'de sektörel bazda ilk kez TAYSAD'ın başlattığı bu çalışmaya katılımı tetikleyen unsurlardan biri de otomotiv sanayisindeki standartların kıyaslanması oldu. Tabii ki TAYSAD'a duyulan güvenin bu çalışmaya katılım düzeyini yükselttiği bir gerçektir. Çalışmanın gizlilik ilkesi gereği, katılımcılardan alınan ve analizi yapılan performans ölçümlerine ilişkin veriler, sadece katılımcı firmalar ile firma isimleri gizlenerek paylaşıldı ve bu verilerden üçüncü şahısların yararlanmasının asla izin verilmedi.

TAYSAD Kıyaslama Çalışması, sonraki yıllarda da hız kesmeden devam etti.

Bir dönemin sonu...

Ömer İltan Bilgin'in TAYSAD Başkanlığı döneminde Türkiye, küresel otomotiv sanayisinin rekabetinde önem kazanan ülkelerden biri oldu; 2002'den itibaren büyük bir ivme kazanarak yıldız ülkeler arasına girdi. Bu dönem ayrıca, tüm TAYSAD tarihi boyunca önem verilen eğitim çalışmalarının zirve yaptığı dönem olarak akıllara kazındı.

TAYSAD'da bir kez daha devir teslim; bir veda ve bir merhaba zamanı da gelmişti. Bu noktada Ömer İltan Bilgin'in değerlendirmelerine kulak verme zamanıdır...

*“Otomotiv sektörünün bugünkü başarısının sürekliliği için alınması gereken önlemler maalesef alınmıyor. Bu noktada TAYSAD'a daha çok iş düştüğü kanaatindeyim. Çünkü otomotiv sanayisinin stratejisi hâlâ oluşturulamadı. Her şey çok iyi gidiyor zannediliyor. Ancak bütün hastalıklarda en tehlikeli dönem, hastanın kendisini iyi zannettiği dönemlerdir. Umarım bunun farkına çabuk varılır. Başkanlık dönemimde TAYSAD'ın çok önemli ve saygı duyulan bir ismi olması işimizi kolaylaştırdı. Bu, benden önceki dönemde zaten ortaya konmuş bir gerçektir. Şu anda TAYSAD'ın ismi daha da ileri boyutta önem kazandı. Bunu uluslararası hale getirmemiz gerekiyor. CLEPA'da daha aktif görevlere katılmamız bunun bir parçasıdır. Bu bizim için çok önemli bir değer.” Ömer İltan Bilgin**

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008,
s. 102



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

YILYEAR: 5 SAYIISSUE:21 OCAKJANUARY-ŞUBATFEBRUARY-MARTMARCH 2004

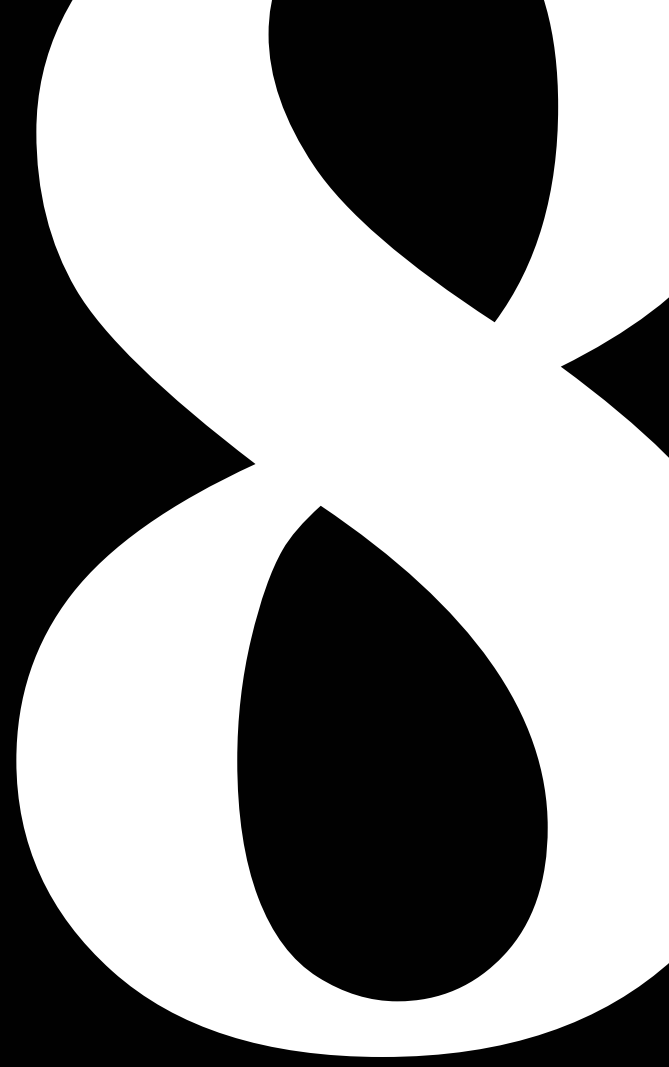
**Türk Otomotiv Sektörü'nde
Ana ve Yan Sanayi İlişki
Tiplerinin Araştırılması**

**Avrupa Birliği Entegrasyonunda
Endüstriyel Rekabet Teknikleri**

**TAYSAD
Olağan Genel
Kurul Toplantısı**

**TOSB'da
Yeni Projeler**





BÖLÜM

PROJELER TÜRKİYE'YE

"Otomotiv sanayisinde tepede gördüğünüz 15 şirketin altını dolduran TAYSAD ve üyeleridir. Burada çok büyük bir aile var. Bu aile lokomotif olan otomotiv sanayisinin en önemli atar damarlarını oluşturuyor."

Ömer Burhanoğlu

TAYSAD, "PROJELER TÜRKİYE'YE" İLE KÜRESELLEŞME YOLUNDA İLERLİYOR

TAYSAD, Ömer Burhanoglu dönemiyle birlikte bir "ilk"e imza atıyor, tüm çalışma konseptini "Projeler Türkiye'ye" sloganı çerçevesinde belirliyordu. Amaç, küreselleşen otomotiv pazarında Türkiye'nin payını artırmak ve bu paydan TAYSAD üyelerinin en üst seviyede yararlanması için küresel oyuncu olma bilincini yerleştirmekti.

TAYSAD'ın önemli özelliklerinden biri de her zaman çağa ayak uydurabilmesi, değişebilmesi oldu. Daima veri tabanını geliştirdi, dışarıya açıldı, küresel örgütlere ve sivil toplum kuruluşlarına üye oldu. Özetle; küresel ve çağdaş bir dernek olma yolunda sürekli olarak aşama kaydetti.

1980'li yıllarda ancak üretebilmenin ve kâr için pazarlık edebilmenin mücadelesini veren sektör için durum 1990'lı yıllarda değişmişti. 1990'ların Türkiye'sinde ana sanayide kısıtlı bir rekabet vardı. Buna karşın tedarik sanayisinde ancak kalite ile fark yaratılabilecek bir rekabet ve üretim hacminde artış yaşanıyordu. 1993 "altın yıl", 1994 "kriz yılı"ydı ve 1996 Gümrük Birliği anlaşmasıyla birlikte Avrupa'ya açılma süreçleri yaşandı. Rekabetin Avrupa'ya taşınmasıyla birlikte üretim teknolojileri ve kalite alanında iyileştirme hamleleri peş peşe geldi. Yabancı oyuncularla iş birlikleri, ortaklıklar ve lisans anlaşmaları gerçekleştiriliyor, yerli üreticiler artık montajcılıktan gerçek sanayiciliğe terfi ediyordu. Kazanılan bu ivmenin önünü 2001 ekonomik krizi kesmişti. Ancak krizleri fırsata çevirmeyi öğrenen sektör, TAYSAD'ın öncülüğünde 2002'de gerçek bir otomotiv hamlesi başlatmış, bu hamlenin rüzgârı 2004'te tam anlamıyla küresel pazara entegre olan Türkiye'de fırtınaya dönüşmüştü. Yaşananlardan alınan dersler ve yurt dışı açılımların popülaritesini artırması sonucu ihracat ağırlıklı bir sektör meydana geldi.

Türkiye'de otomotiv sektörünün krizleri gerisinde bırakıp yükselişe geçtiği bu ortamda, 2006 yılında TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na, bir önceki Başkan olan Ömer İltan Bilgin'in de yönlendirmesiyle Ömer Burhanoglu seçildi. Ömer Burhanoglu, bilgi birikimi ve deneyimlerini başkalarıyla paylaşmayı, öğrendiklerini öğretmeyi seven bir isimdi. Kendisi de göreve geldiğinde tam da bu özelliğinin altını çiziyordu.

"İyi ve faydalı bir şey yaptığımı düşünüyorsam bundan başkalarının da yararlanmasını sağlamak isterim. Başkanlığa geldiğimde, kendi şirketimde yaptığım ve başarılı sonuçlar aldığım uygulamaları, kazandığım vizyonu sektörümle paylaşmayı hedef edindim."



ÖMER BURHANOĞLU
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(2006-2009)

Çünkü paylaşırsanız bir adım sonrasını düşünürsünüz, daha iyi yaparsınız, kendinizi geliştirirsiniz; bu da bir alışveriş aslında. Yani oradaki enerji size geri döner.” Ömer Burhanoglu

TAYSAD ilk kez bir sloganla yola çıkıyor

Türkiye’de 2006 sonrasında, ekonomideki kaldıraç rolü tescillenen otomotiv sanayisinin küresel pazarda yerini sağlamlaştırma uğraşı, yeni yatırımların Türkiye’ye çekilme gayreti, topyekun farkındalığın yaratılması, AR-GE yatırımlarına verilen önem ve değer zincirinin tamamına hâkim olunması dönemine geçiliyordu.

TAYSAD da bu dönemde Ömer Burhanoglu’nun vizyoner bakış açısı ve söylemleriyle bir “marka” olma yolunda önemli aşamalar kat ediyor; profesyonelliği ve kurumsallaşmayı sistematik olarak pekiştirirken, bir kez daha gençleşip tazeleniyordu. Ömer Burhanoglu’nun 2010 yılına kadar devam eden başkanlığı süresinde TAYSAD, ekonominin lokomotifi olarak otomotiv sanayisinin önemini kamu otoriteleri nezdinde de ısrarla vurguluyordu. Bu doğrultuda TAYSAD’ın tüm etkinliklerine devlet kademesinden bakanlar ve müsteşarlar düzeyinde katılım sağlanıyor, yurt dışından gelen talepler doğru zamanda, doğru firmalara yönlendirilerek, ulusal ve küresel üretim tahminleri, teknolojik gelişmeler ve trendlerle ilgili üyelerle daha yoğun bilgilendirilme yapılıyordu.

Tüm bu başarıların tepe noktasında ise bir “ilk” duruyordu. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanları içinde ilk kez Ömer Burhanoglu, kendi dönemi için bir slogan belirlemiş ve tüm çalışma konseptini bu slogana göre biçimlendirmişti. Başkan olmadan önce Başkan Vekilliği görevini sürdürürken TAYSAD’ın iyileştirilebilir yönlerine ilişkin hamleleri, sektörü geleceğe hazırlamak için nelerin nasıl yapılması gerektiğini ayrıntılı bir şekilde planlamış, bunları Genel Kurul’a yazılı olarak sunmuştu. Bir manifesto niteliği taşıyan bu sunum, başkanlığı döneminde kendisine daima rehberlik etti. Bu manifestoya bağlı olarak “Projeler Türkiye’ye” sloganı ortaya çıkmıştı. Amaç, küreselleşen otomotiv pazarında Türkiye’nin payını artırmak ve bu paydan TAYSAD üyelerinin en üst seviyede yararlanması için küresel oyuncu olma bilincini yerleştirmekti. Ömer Burhanoglu’nun bu planlı başlangıcı ve yola bu doğrultuda devam etmesi sonraki başkanların da onun açtığı bu yoldan ilerlemesine öncülük etti.

Başlarken söylediği sözler Ömer Burhanoglu’nun bu yenilikçi, dinamik vizyonunu pekiştiriyordu. “Ben başkanlığı sevgili Ömer İltan Bilgin ağabeyimden aldım. Aramızda 15 yaş vardı. Yani aşağı yukarı bir kuşaklık farkla başladım. Bu nedenle de yeni bir anlayış getirmek istedim ve TAYSAD tarihinde ilk defa kendi sloganıyla, ekibiyle ve bu ekibin neler yapacağını tarif eden bir bakış açısıyla yola çıktık. Sloganımız ‘Projeler Türkiye’ye’ idi. O dönem yeni yatırımların Türkiye’ye geldiği bir dönemdi. Bu pastadan tedarik sanayisine ayrılan dilimin artmasını istedik.”

Ömer Burhanoğlu'nun ortaya koyduğu “Projeler Türkiye’ye” sloganı altı maddelik bir manifestonun hayata geçirilmesi anlamını taşıyordu:

1. Otomotiv sanayisinde “*Projeler Türkiye’ye*” sloganını yaygınlaştırmak,
2. Global otomotiv tedarik sanayisi pazarında yer alma stratejilerini üyelere anlatmak,
3. TAYSAD’ı kurumsallaştırmak, kalite belgesi almak, ofis yönetimini profesyonelleştirmek,
4. Üye sayısını ve var olan üyelerin ve çalışanların derneğe katılımını artırmak, TAYSAD’dan faydalanmalarını teşvik etmek,
5. TAYSAD’ı gündemde tutup kamuoyunda etkinliğini artırıcı PR çalışmaları yapmak,
6. Sadece yönetim kurulu ile değil, yedek üyelerin, denetleme kurulunun, üyelere oluşun çalışma gruplarının, profesyonel kadronun, yeni oluşturulacak destek grubu ve danışma kurulunun da katılımlarıyla geniş tabanlı bir yönetim sistemi inşa etmek.

Bu maddelerin her birinin hizmet ettiği üst stratejik hedef ise otomotivin tüm oyuncularının bu slogan etrafında birleşmesini sağlayarak, Türkiye’de geliştirme kabiliyeti olan, rekabetçi, yatırımın teşvik edildiği bir otomotiv ortamı yaratmak, yeni projelerin ülkemize gelmesini sağlamaktır.

Ömer Burhanoğlu, yeni projelerin Türkiye’ye gelmesi için devlet, ana sanayi ve tedarik sanayisinin birlikte hareket etmesi gerektiğini ileri sürüyordu. Ona göre devletin görevi, markaların ülkesel rekabetinde Türkiye’yi yarıştıracak ortamı sağlamak; ana sanayinin görevi Türkiye’yi bir tasarım ve üretim merkezi haline getirmeyi hedeflemek; tedarik sanayisinin görevi ise küresel otomotiv sanayisinin oyuncusu olmayı hedeflemektir.

Dönemin Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı olan Kürşat Tüzmen, “Projeler Türkiye’ye” kapsamındaki çalışmalara gönülden destek veren isimlerden biriydi ve şöyle diyordu: “*TAYSAD öncülüğünde Türkiye’ye daha çok proje çekebilmek amacıyla, ülkemizin dünya otomotiv pastasından daha fazla pay almasına ve ana sanayimizin yarattığı katma değerini yükseltmesine katkıda bulunacak ‘Projeler Türkiye’ye’ sloganı ile başlatılmış olan tanıtım atağının, gerek otomotiv sanayimizin gelişimi gerekse TAYSAD’ın sektörü yönlendirmekteki rolü açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Sürekli yatırıma ihtiyaç duyan bir sektöre yeni yatırımlar çekilmesini amaçlayan bu tanıtım atağını desteklemek için ne gerekiyorsa yapmaya hazırız.*”*

Evet, Ömer Burhanoğlu’nun stratejisi adım adım takip edildi ve bu slogan otomotiv sektöründe geniş kabul gördü. Sektörün ve diğer paydaşların bir araya gelerek otomotive mevcut ve olası yatırımların çekilmesi, sektörün ihtiyaçlarının kamu karşısında tartışılabilir hale getirilmesi gibi önemli aşamalar kaydedildi.

Ömer İltan Bilgin de “Projeler Türkiye’ye” sloganıyla başlatılan çalışmaları çok önemsiyordu. “*Ben TAYSAD’ın 30 yılını üçe bölüyorum: Birinci dönem*

*TAYSAD 2006-2009 Faaliyet Raporu, s. 26

Ömer Burhanoğlu:
**“Projeler gerçek anlamda
Türkiye’ye geldi”**

“Projeler Türkiye’ye çok önemli ve çok yönlü bir slogandı, çünkü o dönemde Türkiye yeni yatırımlara ihtiyacı olan bir ülkeydi. Biz de buna dikkat çekmek istedik. Tabii ki projeleri Türkiye’ye getirmek için yatırım ortamını iyileştirmek gerekiyordu, bir açıdan bu slogan hükümete verilmiş bir mesajdı. Bir başka açıdan yurt dışındaki yatırımcılara, bir diğer açıdansa kendi alt yapılarını, tasarım kabiliyetlerini geliştirebilmeleri adına tedarik sanayicilerimize de bir mesajdı. Bu ilk sloganımız çok anlamlıydı ve hakkını verdi. O dönemde 500 bin adedi geçmeyen üretim kapasitesi, çalışma dönemimizin sonunda 1 milyona ulaştı. Projeler gerçek anlamda Türkiye’ye geldi.”

*ihracat ağırlıklıdır. Yan sanayinin yurt dışı fuarlara götürüldüğü, ihracatın nasıl yapılması gerektiğinin anlaşıldığı ve anlatıldığı yıllardır. İkinci döneme ise Türkiye’deki ilk ihtisas sanayi bölgesi olan TOSB’un hayata geçmesi damgasını vurur. Üçüncü ve içinde bulunduğumuz dönem de ‘Projeler Türkiye’ye’ dönemidir. TAYSAD’ın en büyük başarısı, içinde bulunduğu zamana göre misyonlarını tespit etmesi ve atılımlarını o doğrultuda yapmasıdır.”**

Dönemin OSD Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Durak ise bu sloganla ilgili görüşlerini şöyle paylaşıyordu: “TAYSAD’ın ‘Projeler Türkiye’ye’ vizyonunu destekliyoruz. Otomotiv sektörünün gelişmesinde ana ve yan sanayinin bir bütün olduğunun bilincindeyiz. OSD olarak tüm çalışmalarımızda bunun altını çiziyoruz ve bu bilincin daha geniş kitlelere yayılması için çaba sarf ediyoruz.”**

Ayakları yere basan, uygulanabilir ve sürdürülebilir proje konusu bulmak, amacını saptamak, nasıl yürütüleceğini tayin etmek ve paydaşlarıyla buluşturmak; vizyon sahibi olmayı, yaratıcı zekayı ve donanımı, ayrıca organizasyon kabiliyetini gerektirir. TAYSAD, kuruluşundan bugüne geçtiği yollarda tüm bu özellikleri heybesine ekleyerek ilerleyen bir yapı olduğu için, giriştiği projelerde zorlanmadan sonuca ulaşabilirdi. “Projeler Türkiye’ye” konusunda da aynen böyle oldu.

TAYSAD’da kurumsallaşma atılımı

TAYSAD, yola çıktığı ilk günden beri her koşulda ciddiyetini koruyan, kuralları olan, faaliyetlerini saygınlıkla yürüten, paylaşımcı, sorumluluk sahibi tavrı



*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 102

** TAYSAD dergisi, Ağustos-Eylül 2006, s. 53

ile kurumsal davranıyordu. Ancak bu kurumsallığın daha profesyonelce oluşturulmasının da zamanı gelmişti.

Ömer Burhanoglu'nun yaptığı ilk stratejik hareketlerden biri de bu oldu. Bunun için öncelikle profesyonel kadroyu güçlendirme yoluna gitti. Genel sekreterlik görevinin çok kuvvetli olması gerektiğini düşünüyordu; aynen OSD'deki gibi. Genel sekreterlik talep edilen bir mevki olmalı, bu görevi üstlenecek kişi otomotiv dünyasında saygı gören, koordinasyonu sağlayacak bir yapıda olmalıydı. Bu doğrultuda İzmir'deki CMS şirketinden Özlem Gülşen transfer edildi ve TAYSAD Genel Sekreteri olarak görevlendirildi. Genel sekreterin birlikte çalışacağı kadro da güçlendirilerek, profesyonel kadronun esas işleri yürütmeye etkin bir rol alması sağlanıyordu. Tabii ki süreklilik çok önemliydi. Bu nedenle Ömer Burhanoglu kendisinden sonra da profesyonel kadronun güçlü bir şekilde devam etmesi için yeni başkanlara telkinde bulundu.

Kurumsallaşma yolunda atılan bir başka adım ise, profesyonel kadro oluşturmak kadar bu kadroya inisiyatif ve destek de verilmesiydi; bu da TAYSAD'ın kalitesini çok yükseltti. Bu dönem başlayan, sonrasında da devam eden bir uygulama kapsamında yönetim kurulu üyelerinin kendi sorumluluklarını, kendi bütçelerini oluşturarak kendilerinin yürütmesi, başkanın ise onların önünü açması sağlandı. Bu da TAYSAD'da ciddi bir sinerji yarattı. Öte yandan, aidat ödemeyen, etkinliklere hiçbir şekilde katılmayan pasif üyeler elendi. Buna rağmen bu dönemde önemli üye artışı kaydedildi.



Fotoğraf: İstanbul, İzmir ve Bursa'da yapılan bölgesel faaliyetlerin artırılması TAYSAD'ın kurumsallaşmasındaki önemli adımlardandı. O yıllarda Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkanı olan Tamer Taşkın'ın ev sahipliğinde yapılan toplantıya, tüm Egeli üyeler katılmıştı. TAYSAD İzmir Üye Toplantısı, 2007 (TAYSAD arşivi)

TAYSAD, 2006 yılında ilk kez bir PR danışmanı ile çalışmaya ve medya takip hizmeti almaya başlayacaktı. Kamuoyunda TAYSAD'ın konumlanma stratejisi yapıldı ve medyada TAYSAD'ın sesi ve düşünceleri daha yoğun olarak duyuruldu. Gazetelerin ekonomi sayfalarında neredeyse her gün yayımlanan yöneticilerin demeçleriyle kurumsallaşma mesajı yayılıyordu; özetle yaratılan değer layıkıyla tanıtıldı. Derneğin ismi özellikle Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği olarak değil, sadece TAYSAD olarak kullanılıyordu. Bugün herkesin kısa adıyla anıp çalışmaları hakkında bilgi sahibi olduğu TAYSAD, böylelikle bilinen, güvenilen, referans alınan bir dernek haline geliyordu.

Elbette TAYSAD'da köklü bir geçmişe dayanan, büyük emeklerin ürünü olan gelenekler ve bu geleneklere bağlılık kültürü vardı. Pek çok dernekte bulunmayan üyeler arasındaki samimi ve yapıcı ilişkilerin korunması ve sürdürülmesi adına şeffaf yönetim anlayışı bu dönemde de benimsenirken, dergi, geleneksel ve dijital medya ve toplantılarla üyelere yönelik bilgilendirme ve paylaşımlar artırılıyordu.

TAYSAD'ın kurumsallaşma konusunda attığı hızlı ancak emin adımlar konusunda Mustafa Zaim şunları söylüyor: *“Tedarik sanayisinin yapısı hâlâ çok büyük ölçekte aile şirketlerinden oluşuyor. Dünyadaki istatistiklere göre, aile şirketlerinin, kurumsallaşmayı başaramadıkları takdirde üçüncü kuşaktan öteye geçme yüzdeleri çok düşük. Bu nedenle TAYSAD'ın önemli çalışmalarından biri kurumsallaşmak, bazı kurumsal ilkelerin geçerli kılınmasını sağlamak oldu. Aileler yönetimde olur ya da olmaz, ama sonuçta bu şirketleri profesyoneller gayet güzel yönetebilir. Bunun sonucunda da şirketler dördüncü, beşinci kuşaklara aktarılabilir. Kurumsallaşma, kişilerden bağımsız olarak sistemlerin oluştuğu bir yönetimin biçimidir.”*

Kurumsallaşma çalışmaları kapsamında performansa göre değerlendirmeler yapılıyor, bu şekilde TAYSAD, profesyoneller için de cazibe merkezi haline getiriliyordu. Dernekte beş yabancı dilin konuşulmasının sağlanması da bu dönemin kurumsallaşma çalışmalarından biri olarak dikkat çekiyordu. Bir yandan da dernek faaliyetleri kapsamında dış gelir kaynakları oluşturuluyor; raporlama, kıyaslama çalışmaları, ortak satın alma, eğitim, seminer, konferans, fuar, tanıtım kaynaklı gelir kalemleri yaratılıyordu.

Tüm bu çalışmalar, Türk otomotiv tedarik sanayisini layık olduğu milli sektör haline getirebilmek vizyonu ile yapılıyor, kamuoyunun dikkatleri de bu yöne çekiliyordu. TAYSAD, Türkiye'de yatırımı olmayan otomotiv üreticilerine tanıtımlar yaparak bu dönemde bir nevi satın alma ofisi hizmeti de veriyor, satış ciroları düşük olan üyeleriyle müşterilere yönelik pazarlama stratejisi çalışmaları yapıyordu. Bu dönemde, ayrıca gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yönelik farklı ihracat stratejileri de kurgulandı.

Ömer Burhanoglu'nun geleceğe yönelik adımları ilham verici ve dikkat çekiciydi. *“Türkiye'de kendi markamız olamasa da segment yaratalım, dedik, teşviklerde hep öncelik istedik. Bölgesel ve küresel yapıyı dikkate alarak farklı modeller oluşturulması için çalışmalar yaptık. Doğu'da Çin modelini ortaya attık. Sanayimizin geleceğinde önemli bir yere sahip olacak olan elektrikli araç konsepti konusunda çalışmalar yaptık...”**

*TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat
2010, s. 18-21

TAYSAD, kısa sürede kurumsallığı ve yepyeni ekip ruhuyla örnek bir dernek haline geldi. Bu süreçte paydaşlarla birlikte çalışma kültürü pekiştirildi. Önceki dönemlerde TAYSAD ile OSD arasında yaşanan çekişmeleri çok dinleyen yeni yönetim, benzer örneklerin tekrar yaşanmaması için birlikten doğacak güce vurgu yaparak iş birliklerini artırdı. Bu dönemde, OSD'nin yanı sıra yerel yönetimler, TOBB, sanayi ve ticaret odaları, meslek komiteleri, ihracatçı birlikleri, DEİK, ODD, OYDER, YPG, TREDER, TÜBİTAK, TTGV, OTAM, ülkemizin tek ihtisas organize sanayi bölgesi olan TOSB, üniversiteler ve diğer tüm paydaşlarla da iş birlikleri artırılıyor, TAYSAD sanayiye öncelik veren bir siyasi iradeyi arzuluyordu.

AR-GE yasası çıkıyor

Ömer Burhanoglu başkanlığında hükümet kanadıyla ilişkileri iyice güçlenen TAYSAD, kendi onayı olmadan alınacak kararların otomotiv sanayisinde çok etkili olmayacağını netlikle ortaya koyuyordu. Bu anlamda beklentiler somut dayanaklarıyla birlikte en üst makamlara iletilti. Çabalar olumlu geri dönüşlerle sonuçlandı ve TAYSAD bütün stratejik kararlarda ciddi bir şekilde referans alınmaya başlandı. TAYSAD bu dönemde ulaştığı güçlü konumu, doğru yöne kanallı etmek adına AR-GE çalışmalarına odaklanıyor, fiyat kırmaya dayalı rekabet yerine inovasyon ve katma değere dayalı rekabeti savunuyordu.

TAYSAD'ın AR-GE ile ilgili yoğun girişimleri ve otomotiv sanayisinin çabasıyla 28 Şubat 2008 tarihinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 5746 sayılı AR-GE Teşvik Yasası yürürlüğe kondu. Yasa devasa yatırım teşviklerini peşi sıra getirdi.

“AR-GE yasası konusunda çok çalıştım. Bizim bilfiil cümle cümle taleplerimiz yasaya işlenmiştir. Bu konuda açıkça şunu söyleyebilirim; otomotiv sanayi özel bir yere konmuş durumdadır. Otomotiv sanayi bütün dünyada olduğu gibi gerçekten lokomotif sektör; 8-9 sektörü aynı anda taşıyor sırtında. Onlara lokomotiflik yapıyor.” Ömer Burhanoglu

Alper Kanca ise bu olumlu gelişmeyi şöyle özetliyor: *“Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bizden görüş aldı. Şirketlerdeki AR-GE faaliyetlerinin destekleneceğini, AR-GE birimlerinin kurulması için parasal teşvik verileceğini bu şekilde öğrendik ve bakanlıktaki çalışmalara katılarak, fikirlerimizi paylaştık. Herhalde bunu yapan tek sektör de bizdik, çünkü bunun geleceğimiz için çok önemli olduğunu düşünüyorduk.”*

Devlet, araştırma geliştirme çalışmalarının teşvik sistemine dâhil edilmesi için TÜBİTAK ve akademisyenlerle birlikte ulusal bir hareket başlattı. AR-GE yepyeni bir alandı sektör için ve konuyla ilgili ilk konferanslar ilgi görmediği gibi talep de yaratılamıyordu. Ancak bütün sermayedarların itirazlarına rağmen bir ana sanayi kuruluşu bünyesinde sektörün ilk AR-GE merkezi hayata geçirildi. Maliye Bakanlığı da AR-GE merkezlerine yönelik destekleri artırdı. Özel bir komisyon kurularak AR-GE mevzuatı hazırlandı ve Meclis tarafından onaylandı.

TAYSAD, OTAM kurucu ortağı oluyor

Türkiye’de otomotiv sanayisinin gelişmesi ve ihracatın artması, test ihtiyacını da artırmıştı.

Bu kapsamda Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi - OTAM, 2004 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Vakfı, Otomobil Sanayicileri Derneği - OSD ve Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırmalar Kurumu -TÜBİTAK’ın ortaklığında kurulmuştu. Amaç, üniversite ve sanayi iş birliğini güçlendirmek, otomotiv sektörünün küresel pazardaki rekabetini artırmak, AR-GE, test ve sertifikasyon çalışmaları gerçekleştirmekti. TAYSAD, Türkiye’deki en başarılı üniversite ve sanayi iş birliği modeli olarak tanımlanan ve 2007 yılında şirketleşerek bugünkü yapısına kavuşan OTAM’a kurucu ortak olarak katıldı. Ancak sonraki yıllarda ana sanayi firmaları kendi fabrikalarında tesisler kurarak testlerini yapma yoluna girince, OTAM işlevini yitirmeye başladı. 2017 yılında ise o güne kadar oluşturulmuş test cihazları İTÜ’ye bağışlandı ve TAYSAD dâhil tüm paydaşlar bu ortaklıktan çekildi.

Tesis edilen bu AR-GE iklimi, birçok şirketin AR-GE merkezi açmasında tetikleyici rol üstlenecekti.

Eğitim çalışmaları hız kesmeden devam ediyor

TAYSAD için her zaman öncelikli konulardan olan eğitim, Ömer Burhanoglu döneminde de hız kesmemişti. Başkan Ömer Burhanoglu bu konudaki hassasiyetlerini şöyle anlatıyor: “*Kalitesi ve etkinliği gittikçe artan eğitimlere imza attık. Eğitim adedini ve eğitimlere gelen katılımcı sayısını artırdık, 2009 hedefimiz 1.200 katılımcı iken bu rakam 1.400'lere çıktı. Özellikle kriz döneminde UTAYSİB desteğiyle gerçekleştirdiğimiz eğitimlerimizi her kademeye ulaştırmaya devam ettik. Önemli konularda her zaman öncü olarak bilgilendirme toplantıları düzenledik. Yurt dışından konusunda uzman konuşmacıların katıldığı uluslararası seminerler, konferanslar düzenledik. Tüm bu yapılanları aidat artışı yapmadan, hatta azaltarak görevi aldığımız kasa mevcudu neyse onu eksiltmeden gerçekleştirdik.*”*

Her alanda uzmanlaşmayı ve odaklanmayı esas alan TAYSAD, artan eğitim programlarını daha etkin koordine edebilmek amacıyla 2006 yılında TAYSAD Eğitim Komitesi'ni de kuracaktı. TAYSAD, üyeleri için her zaman bir okul kimliği taşımış olsa da resmiyette bir eğitim kurumu değildi. Bununla birlikte “Üyelerin gücündeki artışın derneğin güçlenmesine, derneğin gücündeki artışın da sektörün ve üyelerin güçlenmesine” olan etkisinin, bu noktada da eğitimin öneminin farkındaydı. Bu bakış açısıyla çalışmalarını sürdüren TAYSAD Eğitim Komitesi, hem kurumsal ve bireysel gelişime hem de üyelerin dayanışmasına yönelik eğitimlerle geleceğe ışık tuttu, tutmaya da devam ediyor.

TAYSAD, özel sertifika programlarını da hedefine almıştı. Örneğin; 2006-2007 dönemindeki “Modüler Yöneticilik” sertifika programıyla üyelerinin yöneticilik ve eğitmenlik becerilerinin geliştirilmesi sağladı. 2009 yılında ise Kocaeli Üniversitesi Teknik Eğitim (Teknoloji) Fakültesi ile teknolojik, bilimsel projeler ve araştırmalar, insan kaynakları eğitimi gibi konularda iş birliğine gitti ve AR-GE konusunda çalışma yapan akademisyenlere teşvikler sundu. Ayrıca öğrencilerin iş yaşamına adaptasyonunu sağlamak amacıyla staj taleplerini değerlendirdi. Bu şekilde TAYSAD, üniversite – sanayi iş birliğini geliştirmenin adımlarını da atmış oldu.

Çeşitli dönemlerde ekonomik krizlerle boğuşmaya alışmış sektör için bir başka olmazsa olmaz da krizle mücadele yollarının öğrenilmesiydi. TAYSAD, 2009 yılında düzenlediği “Kriz Geçiren Yönetici” eğitimiyle sektör temsilcilerine krizlerin nasıl fırsata dönüştürülebileceğini öğretti.

TOSB’ta bir meslek lisesi açılıyor

TAYSAD’ın eğitim konusundaki hayallerinden biri de Türk otomotiv sektörünün önemli handikaplarından biri olan “orta düzeyde teknik eleman” açığını karşılamak üzere TOSB bünyesinde bir meslek lisesi kurulmasıydı. Bu hayal, 2006 yılında gerçekleşti. Bayraktarlar Holding Yönetim Kurulu

*TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat
2010, s. 18-21

Başkanı İzzet Bayraktar tarafından bir sosyal sorumluluk projesi olarak TOSB içerisine Hatice Bayraktar Anadolu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi yaptırıldı. Okul, 2007-2008 eğitim döneminde, 30 öğrenci kapasiteli 18 derslik, 4 laboratuvar ve teknik atölyeleriyle hizmete girdi.

Hatice Bayraktar Anadolu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, normal lise eğitiminin yanı sıra aktif şekilde TAYSAD'ın eğitim seferberliğinin bir parçası da olacaktı. Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin desteğiyle, İŞKUR tarafından yürütülen "Aktif İstihdam Tedbirleri Programı" kapsamında TAYSAD, TOSYÖV ve Hatice Bayraktar Anadolu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi tarafından 2009 itibariyle hayata geçirilen "Yan Sanayi için Bakım Onarım Teknisyenleri Yetiştirme ve Yerleştirme Projesi" bunun örneklerin biriydi.

Aynı yıl TAYSAD, üyelerine bir de "Teknik Ara Kademe Yöneticiliği" başlıklı sertifika programı sunuyordu. Profesyonel ustalar yetiştiren program, mesleğinde olduğu kadar yönetim becerilerinde de nitelikli personel açığını kapatan önemli bir hamle olarak tarihteki yerini aldı. TAYSAD eğitimlere hiç ara vermiyordu, çünkü bu sertifika programında da vurgulandığı gibi doğru zamanda doğru faaliyetleri yapmak ve problem çözmek her zaman önemliydi.

TAYSAD'ın eğitim camiasına kazandırdıkları arasında OİB Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nde kurduğu Bilişim Teknolojileri Atölyesi'nin de önemli bir yeri bulunuyor. Bilgi çağının gerekliliklerine uygun iş gücünün yetiştirilmesi adına önemli katkı sunan atölye; kodlama, robotik, bilgi ve teknolojinin iş yaşamında kullanımı konularında halen gençleri geleceğe hazırlamayı sürdürüyor.

Üniversite kurma hayali

Günümüze dek pek çok öğrenci yetiştiren, mezunlarının doğrudan otomotiv ana ve tedarik sanayisi kuruluşlarında işe yerleştiği Hatice Bayraktar Anadolu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nden sonra sırada üniversite kurma hayali vardı TAYSAD için. TOSB yöneticileri üniversite hayalini gerçek kılmak için önce bir vakıf kurdu: TOSB Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TOGEV). 3 Nisan 2011'de kurulan TOGEV, TAYSAD üyelerinin kişisel bağışlarıyla hayat buldu. Dört fakülte, iki enstitü ve iki yüksekokulunu bünyesinde bulundurması, 25 dalda eğitim vermesi planlanan TOSB Teknoloji Üniversitesi için 58 dönümlük bir arazi tahsis edilerek, tapusu TOGEV'e devredildi. 31 Ocak 2012'de de Yüksek Öğretim Kurulu'na (YÖK) resmi kuruluş başvurusunda bulunuldu.

Dönemin TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi, TOSB Teknoloji Üniversitesi ile ilgili olarak, "En önemli yatırımımız, yatırımların en hayırlısı ve en uzun vadeli olan insana yatırım, yani eğitim olacaktır" diyordu.*

O dönemde Kocaeli'nde 13, İstanbul'da ise 14 adet organize sanayi bölgesi vardı. TOSB'ta üretimde bulunan 69 fabrikada 12 bin kişi istihdam ediliyor, 13 fabrikanın da yapımı sürüyordu.

Ahmet Bayraktar: "TAYSAD, üniversite hayalinden vazgeçmedi!"

"Eğitime çok önem verdiğimiz için bir üniversite yapmayı çok arzu ediyorduk, hemen iş başı yapacak nitelikli genç mühendisler olsun istiyorduk ama bunu gerçekleştiremedik. Hayalimiz olan bu tematik ve butik üniversiteyi inşallah ileriki dönemlerde bölgeye kazandırırız."

*Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, İstanbul, 2017, s. 186

Fotoğraf: TOSB'da açılan
Hatice Bayraktar Endüstri
Meslek Lisesi, sektöre
ihtiyacı olan pırıl pırıl
elemanlar yetiştiriyor.
(TOSB arşivi)



T.C.
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI

HATİCE BAYRAKTAR ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ



KOCAELİ - GERZE

HATİCE BAYRAKTAR MESLEK LİSESİ

- ANADOLU TEKNİK LİSESİ
- ANADOLU MESLEK LİSESİ
- ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ



Ömer Burhanoglu:
"Yerlilik ve katma değer yükselmelidir"

"2008 itibari ile tarihe geçecek bir oranımız var: Ürettiğimiz her beş aracın dördünü ihraç ediyoruz. Satın aldığımız her üç aracın ise ikisini ithal ediyoruz. Bu oranın kesinlikle dengeli hale gelmesi şarttır. Çünkü hiçbir kalkınmakta olan ülkede böyle bir oran yoktur. Yerlilik ve katma değer muhakkak yükselmelidir. Her şeye rağmen 1,5 milyon üretim adedine yürüyen ve 2 milyon adedi hedefleyen bir otomotiv sanayimiz var. Bu sanayiye de buz dağının altı olarak sırtlayan, (...) kalitesi mükemmel, artık marka olmuş ve övünülecek bir yan sanayimiz var."

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, TAYSAD, İstanbul, 2008 s. 111

**TAYSAD, 30. yıl basın bülteni

Tüm bu yapı, eğitilmiş insan gücüne, mühendislere ve teknisyenlere ihtiyaç duyuyordu. TOSB Teknoloji Üniversitesi'nin, işte bu insan gücünü karşılaması hedefleniyordu. Üstelik TOSB Teknoloji Üniversite'nden mezun olanlar sanayide pratik uygulama yapma tecrübesine de sahip olacaktı.

TOSB Teknoloji Üniversitesi için TOGEV ve Alman Üniversiteler Federasyonu arasında bir iş birliği protokolü de imzalandı. YÖK'e sunulan dosya ise Şubat 2014'te onaylanma aşamasına geldi.

Ancak çeşitli bürokratik engeller nedeniyle TOSB Teknoloji Üniversitesi hayata geçirilemedi. Bununla birlikte üniversite kurma fikrinin halen TAYSAD'lıların aklında yaşadığı da bir gerçek.

Hedefinden ve misyonundan vazgeçmeyen TAYSAD, 30. yaşına ulaşıyor

TAYSAD'da güncel gelişmeler ve koşullara göre pek çok şey değişse de misyon hep aynıydı: "Birliktelikten aldığı güçle üyelerine destek vermek, bu şekilde bir yandan Türk otomotiv sanayisini geliştirirken öte yandan Türkiye'yi küresel otomotiv pazarının önde gelen tedarik merkezlerinden biri yapmak için ortamlar ve koşullar yaratmak." Bu misyonla her yıl bir öncekine göre daha da büyüyüp güçlenen TAYSAD, 2008 yılında 30. yaşına giriyordu.

TAYSAD, tedarik sanayicilerini "yıkıcı bir rekabet yerine güçleri birleştirme" tercihiyle aynı çatı altında buluşturmaya devam ediyordu. İşte bu güç birliği ve vizyoner yönetim kadroları sayesinde 30. yaşında "söz sahibi" ve "bilirkişi" konumundaydı.

Ömer Burhanoglu, sözleriyle TAYSAD'ın gücüne ve aslında bu gücü oluşturan yapısına vurgu yapıyordu. "Otomotiv sanayisinde tepede gördüğünüz ortalama 15 şirketin altını dolduran TAYSAD ve üyeleridir. Burada çok büyük bir aile var ve bu aile lokomotif olan otomotiv sanayisinin en önemli atar damarlarını oluşturuyor."

TAYSAD'ın geride bıraktığı çoğu zaman yorucu, çetrefilli, mücadelenin hiç eksik olmadığı ama sonuçta hedeflere bir bir ulaşılan 30 yılı kutlamak için özel bir gece organize edildi. TAYSAD başkanı, yönetim kurulu üyeleri ve üye şirketlerin, paydaşların yanı sıra dönemin Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, Bayındırlık ve İskan Bakanı Faruk Özak da kutlama gecesine katılmıştı. Ömer Burhanoglu bu gecede yaptığı konuşmasında TAYSAD'ın önündeki yıllara ışık tutuyordu: "Dünya otomotiv pazarındaki kartların yeniden dağıtılacağı masada koltuğumuz olsun, biz de karar vericilerden, küresel oyuncuların biri olalım istiyorsak radikal, yaratıcı, hızlı, cesur kararları alabilecek orta ve uzun vadeli bir strateji ile doğru iş modelini yaratmamız gerekir. Bu sayede, hedeflediğimiz dünya otomotiv pastasındaki dilimimizi yüzde 5'e çıkarabiliriz, ülkemizin refahına katkıda bulunabiliriz. Yerli marka hayalini gerçekleştiremezsek bile gelişen AR-GE kabiliyetimiz ile yaratacağımız yeni bir segmentle alt markalar çıkarabiliriz."**



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
taysad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YILYEAR: 9 SAYIISSUE: 40 MARTMARCH - NİSANAPRIL 2008



30 yıllık başarı öyküsü

Success story of 30 years

Zafer Çağlayan

Sanayi ve Ticaret Bakanı
Minister of Industry and Trade

Kürşad Tüzmen

Devlet Bakanı
Government Minister

Turgay Durak

OSD Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board, OSD

C. Tanıl Küçük

İSO Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board, İSO

Jürgen Ziegler

Mercedes-Benz Türk
Direktörler Kurulu Başkanı
General Manager of
Mercedes-Benz Türk

Mehmet Buldurgan

Temsa Genel Müdürü
General Manager of Temsa

Hermann Butz

Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Genel Müdürü
General Manager of
Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.

güçlenmeye devam ediyoruz



growth is going on

Fotoğraf: TAYSAD 2008
Genel Kurul Toplantısı
(Soldan sağa) Şahin Karacan,
Celal Kaya, Ural Belgin,
Mete Nakipoğlu, Ömer Burhanoğlu,
Mehmet Tiryaki, Ahmet Arkan,
Esat Dolgun, Murat Müminoğlu,
Halit Uçar, Lütfi Ensari,
Ömer İltan Bilgin, Şevki Tuncel
(Yerde oturanlar soldan sağa)
Kadircan Baturalp ve
Yunus Çiftçi
(TAYSAD arşivi)





Evet, Ömer Burhanoglu bu sözleri sarf ediyordu, çünkü dünya yine bir küresel krizin eşiğindeydi. AB'deki otomobil satışları 1998 yılından beri en düşük seviyesine inmişti. Dünya çapında işsizlik artıyor, kriz çanları çalıyordu. Türk otomotiv sanayisi de bir kez daha yatırım yükü ve kredi borçlarıyla krize yakalanmıştı. Bununla birlikte TAYSAD panik yapmadan krize hemen tepki vermiş, önlem paketleri hazırlayıp devletle, sendikalarla ve derneklerle görüşmüştü.

TAYSAD'ın 30. yıl gecesinde, bakanlar, krizin bir denge oyunu olduğuna dikkat çekerek dış talepteki azalma nedeniyle iç talebe önem verilmesi gerektiğinin altını çiziyordu. Kürşat Tüzmen de otomotiv sektörüne tam destek vereceklerini vurguluyordu. *"Bugün geline ölçek bu kadar kolay yakalanmadı. Vergi dilimlerinde ufak oynamalar üzerinde duruyoruz. Siz kendinize güvenin. Sizlerin bugün geldiği nokta çok önemli. Buralara kolay gelinmedi, çok bedeller ödendi. Bütün bakanlarımızla yanınızda olacağız. Elimizden gelen ne varsa yapacağımızdan kuşkunuz olmasın. Bu sektör, sahip olduğu donanım, bilgi birikimiyle yarınlarını çok rahatlıkla görecektir."*

TAYSAD, 30. yılında ihtisas organize sanayi bölgesi olan, gayrisafi milli hâsılanın yüzde 2,5'unu gerçekleştiren, Türkiye ihracatının yüzde 5'ini omuzlayan tek tedarik sanayi derneğiydi. 30. yılı için hedeflediği üzere 3 yüz üyeye ulaşmıştı ancak temsil ettiği sanayicilerin sayısı bini aşıyordu.

TAYSAD ayrıca küresel otomotiv trendlerini yakalıyor, fırsatları değerlendiriyor, tüm bunlarla ilgili olarak üyelerinde ve paydaşlarında farkındalık yaratıyordu. Bir yandan da üyelerinin küresel karar verici konumuna gelmesi için ortam yaratmaya çalışıyordu. Ancak rehavete yer yoktu, alınacak daha çok yol vardı...

TAYSAD'ın 30. yılıyla ilgili olarak İstanbul Sanayi Odası Başkanı Tanıl Küçük, şu yorumda bulunuyordu: *"TAYSAD, sektöre yönelik politikaların oluşturulmasında görüşüne başvurulmuş dernek özelliğindedir. Türkiye'yi dünyanın tedarik merkezlerinden biri yapma konusunda orta ve uzun vadeli plan ve projeler geliştirmektedir. Ayrıca iş birliği fırsatları yaratmak, eğitim vermek, bilgi sağlamak anlamında üyelerine çok önemli katkılarda bulunmakta ve yol göstermektedir. TAYSAD'ın üstlendiği bu aktif rol, otomotiv sanayimizdeki başarılı gelişmeyi beraberinde getirmekte, Türk otomotiv sanayinin de gelişimini desteklemektedir. Birbirine paralel hareket eden bu iki sektördeki başarıları memnuniyetle takip ediyoruz."**

30. yılda gelen ödül

Kurumsallaşma yolunda adımlar atan TAYSAD, hizmet kalitesini artırmak ve sistemini başarılı kılarak daha da yukarıya taşımak istiyordu. Bu kapsamda Eylül 2007'de ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi çalışmalarına başlamıştı. Çalışmalar, TÜV Rheinland tarafından 20 Şubat 2008 tarihinde denetlendi ve TAYSAD sıfır hata ile ISO 9001:2000 Kalite Belgesi almaya hak kazandı. Bu ödül, 30. yılında TAYSAD için ayrı bir anlam kazanıyor, doğru yolda olduğunu onaylıyordu.

*1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl,
TAYSAD, İstanbul, 2008, s. 322-
323)

Otomotiv tedarik sanayisi duayeni Abdullah Kanca'nın vefatı

TAYSAD'ın ve TOSB'un en azimli emekçilerinden Abdullah Kanca, Ocak 2007'de vefat etti. Abdullah Kanca'nın vefatı, TAYSAD'lılar için sadece bir duayenin ve değerli bir iş arkadaşının değil bir dostun, bir ağabeyin, mücadeleci bir ruhun, yılmaz bir savaşçının da kaybıydı...

Ali İhsan İlkbahar, vefatının ardından sevgili arkadaşına şöyle sesleniyordu: *"... Başladığın hiçbir şey yarım kalmayacak. Sen rahat uyu, hayatında hiç dinlenmedin, yüzlerce insana iş ve aş vermek için gece gündüz demeden hep çalıştın. Sen sonsuz dinlenmeyi ve cenneti hak ettin..."*

TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoglu ise Abdullah Kanca'yı şu sözlerle uğurluyordu: *"Rahmetli Abdullah Kanca, büyük proje adamı, iş aşığı ve hayırsever kişiliğini, müthiş takipçi ve inatçı yönüyle, bitmek tükenmek bilmeyen enerjisi ile donatıp bir başarı hikayesi olmuştur. Tüm toplantılarda söylenenleri dikkatlice dinler, fazla yorum yapmaz, notlarını alır sonradan uyarılarını yapardı. Ara sıra da telefonla arar tavsiyelerde bulunurdu. Bire bir sohbetleri daha çok severdi. Detaylara çok önem verir, bilfiil kendisi ilgilenirdi..."*

Ahmet Bayraktar, *"Her zaman azmi ve çalışkanlığıyla, aklına koyduğu işi gerçekleştirmeye konusundaki becerileriyle tanıdığımız Abdullah Ağabeyi, tüm TOSB üyeleri bölgenin gerçekleşmesine olan katkılarından dolayı rahmet ve şükranla anacaklardır"* derken, Ahmet Arkan ise Abdullah Kanca'yı *"adam gibi adam"* olarak tanımlıyordu: *"Sayın Kanca, nevi şahsına münhasır bir insandı. Sadece bir girişimci olarak değil, dostluk yaklaşımı ile sıcak bir insandı. Yeni nesillere örnek olacak disiplinli çalışması, dingin yapısıyla da örnek bir insandı. Uzun yıllar hem TAYSAD ve hem de TOSB'da birlikte çalıştık. Tam bir görev adamıydı. Üstlendiği sorumlulukları, aldığı görevleri mutlaka yazılı rapor haline getirirdi. Bu yönüyle bizleri imrendirirdi... Sanayici olarak zaman zaman zor anlarınız, gerginlikleriniz olur. İşte böyle zamanlarda Abdullah Bey fevkalade dingin bir yaklaşımla bunları tolere etmeye çalışırdı... Abdullah Bey için belki şu iki cümle tam olarak bir şeyi ifade eder: Adam gibi adamdı."*

Hilmi Atilla da uğurlanıyor

TAYSAD, 2009 yılında ise değerli bir emektarına daha veda ediyordu. Hilmi Atilla, 18 yıl genel sekreterlik görevini sürdürmüştü. Bu uzun ve önemli çalışma süresi, bu süreçte gösterdiği gayret tüm TAYSAD'lılarda önemli izler bırakmıştı. Ahmet Arkan onu şu sözlerle uğurluyordu: *"Hilmi Bey, tam bir görev adamıydı. Tek kelimeyle 'insan'dı. Ayrıca, o insanlığı yücelten, güzelleştiren bir emeği vardı. TAYSAD'a çok büyük katkıları oldu. Küçüklerle ağabeylik, büyüklerle kader arkadaşlığı yaptı. Sanayimize, otomotiv sektörüne özellikle çok büyük katkıları oldu. Frankfurt'taki ilk yurt dışı fuar katılımımızı kendisiyle beraber organize ettik. Daha sonraki bütün çalışmaların, gelişmelerin içerisinde de yer aldı. İzleri de, sözleri de derin oldu..."*

Fotoğraf: TAYSAD'ın 30. yıl
resepsiyonunda eski üyeler bir
arada, 2008

(Ayaktakiler soldan sağa)
Ural Belgin, Ömer Burhanoğlu,
Ahmet Bayraktar,
Kadircan Baturalp,
Ahmet Arkan, Ömer İltan Bilgin,
Hikmet Komar, Yunus Çiftçi

(Oturandar soldan sağa)
Mete Nakipoğlu, Hilmi Atilla,
Reştan Aras, Hüseyin Bayraktar,
Murat Müminoğlu
(TAYSAD arşivi)



30

YIL



taysan



Ahmet Bayraktar da Hilmi Atilla'nın görevi sona erdikten sonra bile TAYSAD'ı desteklediğine vurgu yapıyordu: *"Derneğimize, sektöre çok sahip çıkan, kişisel olarak candan katkıda bulunan, TAYSAD'dan ayrıldıktan sonra da ilişkilerini devam ettiren birisiydi. TAYSAD'ın 30. yıl gecesinde de birlikteydik. Zayıflamıştı, bitkin gözüküyordu, fakat ona rağmen geldi, aramızda oldu. Hiçbir zaman kendi ilgisini bizden, sektörden, dernekten eksik etmedi. Bizlere çok bağlı bir dostumuzdu."*

Hilmi Atilla'nın TAYSAD'ın en zor dönemlerinde görev yaptığına dikkat çeken Yunus Çiftçi, onun fedakârlığını unutamıyordu. *"Bu fedakârlığı hem topluma karşı hem de bağlı bulunduğu gruba karşıydı. Herkesin her derdine koşar, yardımcı olmaya çalışırdı. Çok önemli katkıları oldu TAYSAD'a..."*

"Projeler Türkiye'ye" sloganına her zaman ihtiyaç var

Dönemi birbirinden başarılı çalışmalarla geçen Ömer Burhanoglu için de başkanlığı devretme zamanı gelmişti; onun döneminde TAYSAD üye sayısı 274'e, üyelerin doğrudan ihracatı ise 5,2 milyar dolara çıkmıştı.

"Kendime 'Asla duayen olmayacağım, kimseye şöyle yapmalısın' demeyeceğim sözünü verdim. Çünkü doğrular değişiyor, biz başka bir nesiliz. Şimdi bizim nesil de kendi misyonunu tamamlıyor, başka bir nesil gelecek ve onların doğruları da farklı. Şu anda bizim hiç bilmediğimiz çok farklı modeller olacaktır, bunu da yeni nesil bilecektir. Yani bence bırakalım bunlara bizden sonraki nesiller karar versin" diyen Ömer Burhanoglu görevini Celal Kaya'ya bırakıyordu.

Ömer Burhanoglu'nun döneminde başlatılan hedeflerle yönetim anlayışı, sonraki yönetim kurullarının da kendi sloganı, iş planı ve görev dağılımı ile göreve başlamasını gelenek haline getirdi.

Bu noktada Ömer Burhanoglu'nun "Projeler Türkiye'ye" sloganıyla çalışmalarını yürüttüğü dönemle ilgili olarak "bugün" yaptığı değerlendirmeye de yer vermeliyiz: *"Projeler Türkiye'ye sloganına her zaman ihtiyaç var; bugün sektörümüz 1,7 milyon adetlik üretime sahip ve kesinlikle daha ileri gitmeli. Yeni projelerin, yeni yatırımların bugün de Türkiye'ye gelmesi şart. 2023 hedeflerimize ulaşabilmek için önümüzdeki yıl 3 milyon adetlik üretime erişmeliyiz. Tabii bu hedef şu an için zor görünüyor ama en azından yeni teknolojiler, yeni üretimler, 'start-up'larla otomotiv sanayimizi büyütebiliriz. Artık sadece adetlerle konuşmak da doğru değil. Yaratılan ekonomiden ne kadar pay alacağımızı konuşmak daha doğru olur. Biz başladığımızda dünyadaki otomotiv sanayisinden Türkiye'nin aldığı pay yüzde 1'in altındaydı, şimdi yüzde 1,5 civarında; bu önemli bir gösterge. Bunu devam ettirirsek mobilite dünyasının getirdiği ekonominin bize yansması 45 milyar dolar olur. Bu da bugün yaptığımız 30 milyar doların yüzde 50 fazlası demek. Muhakkak ki bir taraftan üretim adetlerini ve pazar büyüklüklerini de gündeme getireceğiz, ama diğer taraftan yeni ekonomiden ne kadar pay alacağımızı, mobilite dünyasında yerimizin ne olacağını, paylaşım ekonomisinden kendimize nasıl bir pay çıkaracağımızı da tartışmalıyız."*

Fotoğraf: TAYSAD'ın TOSB'daki ilk ofisi olan baraka, ilk eğitimlere de sahne oldu. 2005 yılında yapılan OHSAS 18001 eğitiminin sertifika töreninden (TAYSAD arşivi)



2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Kerem Uluçaylı - Trust is good-Control is better



AR-GE İLE KÜRESELE

“Bu ülke kalkınacaksa ve ekonomik yönden gelişecekse, esas olarak AR-GE konusuna önem vermeli. AR-GE sadece otomotivde değil her alanda gelişmeli. Bir kültür haline gelmeli.”

Celal Kaya

TEDARİK SANAYİSİNDE ARAŞTIRMA GELİŞTİRME ÖNEM KAZANIYOR

Büyük bir ivme kazanan AR-GE çalışmaları, bugün tedarik sanayisinin rekabette fark yaratmasının kırılma noktasıydı. Günümüzde rakipleri dünyanın “en iyileri” olan Türk otomotiv tedarik sanayicileri, bu dönemde yerleşen AR-GE kültürünün kazanımlarıyla en rekabetçi şekilde üretimlerini sürdürüyordu.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı 2010-2011 yılları arasında Celal Kaya devraldı. Celal Kaya, 2002 yılından beri TAYSAD Yönetim Kurulu’nda görev yapıyor, yurt içi ve yurt dışı fuarların organize edilmesi ve etkin katılımın sağlanması adına sorumluluk üstleniyordu. 2004 yılından beri de TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı’nı sürdürüyordu.

TAYSAD, önceki dönem küçük adımlarla başladığı AR-GE çalışmalarında, Celal Kaya’nın TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı döneminde koşarak yol aldı. Hatta Celal Kaya döneminde “AR-GE ile Küresele” sloganını benimseyerek, bu konuya verdiği önemin altını çizdi.

Celal Kaya döneminde de Avrupa Birliği mali yardımlarından ve bölgesel kalkınma projelerinden yararlanılması, üye şirketlerin ortak girişimler yapması, yurt dışı tanıtımlarının yürütülmesi gibi konularda aktif olarak çalışmalar sürdürüldü. AR-GE, sürdürülebilir büyümenin, dolayısıyla dünya pazarında daha güçlü bir oyuncu olarak konumlanabilmenin anahtarı olarak görüldü.

TAYSAD, bu dönemde tedarik sanayisi olarak 7,5 milyar dolarlık bir ihracat hedefliyor, ana sanayiyle birlikte ihracatın 22 milyar doları bulacağını öngörüyordu. 2010 için araç hedefi ise 1 milyon adetti.

Celal Kaya, başkan seçildiği o günleri anlatıyor: “*TAYSAD Yönetim Kurulu’nda uzun yıllar görev yaptım. Her başkan döneminde ufukumuz daha da açıldı. Gün, özveri günüydü. Sonuçta tedarik sanayisi sektöründe bir tane dernek vardı; o da TAYSAD’dı. Bu görevi yaparken, TAYSAD başkanlığına gelmek kolay bir iş değil, tüm üyelerin takdirini toplamanız gerekiyor. Ben tüm üyelerimizin desteğiyle başkanlık görevini üstlendim ve severek yaptım. Bu noktada bireysel olarak kendi şirketinizin çok gelişmiş olması çok da anlamlı değil, bütün sektörün ve onun derneği olan TAYSAD’ın da gelişmesi*



CELAL KAYA
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(2010-2011)

gerekiyor. Yani birilerinin elini taşın altına koyması lazım. Başkanlığım döneminde TAYSAD'ın bir çita daha yukarıya çıkması için emek harcadık. Derneklerde, sivil toplum kuruluşlarında görev almak, Türkiye için yapılacak en önemli görevlerden biridir. Kendi şirketiniz için harcadığınız zamanın belli bir kısmını sektörünüze de harcamalısınız.”

Geçmiş yıllardan AR-GE örnekleriyle serüvenin gelişimi

AR-GE, günümüzde TAYSAD üyelerinin en güçlü alanlarından biri, üstelik rakipleri dünyanın en iyileri olduğu halde. Dünyanın birçok ülkesinde Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin Avrupalı rakiplerinin tesisleri var ve bunlar en rekabetçi şekilde üretim yapıyorlar.

Oysa AR-GE faaliyetleri Gümrük Birliği öncesinde yok denecek kadar azdı. Ana sanayici tedarik etmek istediği parçanın numunesini tedarik sanayicisine veriyor, tedarik sanayicisi numuneye bakarak üretim yapıyordu. AR-GE anlayışı, daha çok kopyalayan, öğrenip tekrarlayan bir mühendislik anlayışına dayanıyordu.

İhracat olmadığı için üretim seviyeleri son derece düşüktü. Öte yandan ana sanayicinin, aynı ürünü en az iki üç tedarik sanayicisine üretirmek gibi bir alışkanlığı da söz konusuydu, böylece firmalar arasında rekabet sağlayarak fiyatları düşürmek istiyorlardı. Oysa ana sanayi ile tedarik sanayisinin arasındaki iş birliğinin vazgeçilmez bir ilkesi vardı; her ikisi de uluslararası standartların üzerinde üretim yapmak zorundaydı.

Prof. Dr. Ercan Tezer, verdiği örnekle bu durumu açıklıyor: *“Biz örneğin; otomobilde 10-15 bin aksam parçayı bir araya getirip otomobil üretiyoruz, bunların da neredeyse yüzde 60'a yakını tedarik sanayisinde üretiliyor. Bu otomobilin kullanıcının can ve mal güvenliğini sağlaması lazım; öyle parçaları bir araya getireceksiniz ki otomobilde hiçbir şekilde çatlama, kırılma, dökülme olmayacak. Geçmişte bunların çoğu yaşandı. Dolayısıyla Gümrük Birliği ile hem tedarik sanayisi hem ana sanayi 4-5 yıl içinde bütün sistemi tepeden tırnağa değiştirmek durumunda kaldılar. Bu çok ciddi bir atılımdı.”*

Gümrük Birliği, otomotiv sanayisini yepyeni bir döneme sokmuştu. TAYSAD üyeleri uluslararası pazarlara Türk markalarıyla girmeye başlamışlardı. Bu dönemin AR-GE sistemi ile desteklenmesi de olağanüstü bir farklılık getirmişti. Bugün üretiminin yüzde 80'ini ihraç eden Türk otomotiv tedarik sanayisi, başta AB olmak üzere dünyanın birçok bölgesine doğrudan ihracat yapar hale gelmişti. Bu gelişmede Gümrük Birliği önemli bir kırılma noktası olmuştu.

Benzer şekilde Celal Kaya ile birlikte büyük ivme kazanan AR-GE çalışmaları da bugün tedarik sanayisinin rekabette fark yaratmasının kırılma noktasıydı. Günümüzde rakipleri dünyanın “en iyileri” olan Türk otomotiv tedarik sanayicileri, bu dönemde yerleşen AR-GE kültürünün kazanımlarıyla en rekabetçi şekilde üretimlerini sürdürüyordu.

TAYSAD üyeleri, güçlü rakiplerine karşı ayakta kalabilmek için işçiliği önceleyen ve önemseyen bir üretim tarzını da benimsemiş durumdaydı; bu üretim tarzı aklı, teknolojiyi ve “know how”ı içeriyordu.

Evet, tedarik sanayicileri açısından, 1980’li yıllarda yurt dışından getirilen bir ürünü kopyalamak, örneğin; Mercedes’in üç renkli stop lambasını Türkiye’de yapmak önemliydi. Kopyalamanın bir sonraki adımı daha iyi kopyalamaktı. AR-GE açılımı ise, daha iyi kopyalamaktan bir adım öteye geçilmesini sağladı; tasarım. Geçmişte, Murat 124, Doğan ve Renault’da tasarımsal değişiklikler istendiğinde, tedarik sanayicileri yenilikçi projeler ortaya koyabilmişti.

Bir özel örneği de Bayraktarlar Holding, kendi firması Farba’da stop lambası tasarlayarak gerçekleştirmişti. Tasarımın yarattığı katma değerini deneyimleyen Farba, bu örnek durumdan sonra tercihini her zaman kendi ürünlerini tasarlamaktan yana kullandı, 1995 yılında bünyesinde AR-GE bölümü kurarak, daha fazla yenilikçi ürün geliştirdi. 1999 yılında Mercedes-Benz Türk 0 403 otobüsü için ilk co-design farını yapınca, Mercedes EVOBUS’un önemli bir imalatçısı konumuna gelmeyi başardı. Bu başarı Farba’ya, tüm Setra otobüsleri ve Daimler-Chrysler kamyonlarına ilişkin stop lambası tasarım ve üretimi projelerinin kapısını açtı. Elbette bu aşamalara gelmek kolay olmadı. Süreç içinde bağımsız denetleme şirketleri tarafından incelendi, test aşamalarından geçildi, mücadeleler verildi. Sonuçta günümüzde Farba, küresel firmalarla tasarımlarını paylaşan bir şirket haline geldi. Farba’nın bugün Türkiye ve Almanya’nın yanı sıra Çin’de, Slovenya’da ve Meksika’da da üretim yapan fabrikaları bulunuyor. Mercedes, BMW, Porsche, Volkswagen, Audi gibi öncü markalar için üretim yapıyor. Üstelik artık stop lambasının yanı sıra otomotiv elektroniği teknolojisi sağlıyor. Ahmet Bayraktar geldikleri noktadan mutlu! *“En büyük sıkıntımız talep ettiği pazarlarda sizi büyütüp geliştirecek, dünyaya taşıyacak stratejik müşterilere sahip olamamaktı, artık bu da gerçekleşti.”*

Türk otomotiv tedarik sanayisinin AR-GE serüveninde önemli gelişmelerden biri de Bursa Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren Beltan firmasının 2000’li yılların başında dünyanın en lüks ve prestijli otomobillerinden biri olarak kabul edilen, hatta “estetik ve teknolojik yeniliklerin son noktasını buluşturan bir sanat şaheseri” olarak tanımlanan Maybach için parça üretmesiydi. Beltan firmasının Mayback için kauçuk-metal titreşim kontrol elemanlarını üretmesi önemli bir başarıydı, çünkü Mayback’a parça üretebilmek için öncelikle Daimler-Chrysler’in denetiminden 100 üzerinden en az 95 puan alınması, parçaların da uzun süren fonksiyon testlerinden geçmesi gerekiyordu. Öte yandan kauçuk-metal titreşim kontrol elemanlarının yüksek konfor gerekliliklerinin karşılanabilmesi için esneme toleranslarının belli sınırlar içinde olması ve bunun için garanti şartlarının altına imza atılması gerekiyordu. Beltan’ı tüm bu zorlu mücadelede başarılı kılan AR-GE ve teknoloji yatırımları oldu. Bu başarı Beltan’a Mercedes S sınıfı, Audi, Volvo, Jaguar, Porsche ve Lomborghini gibi diğer prestijli otomobiller için de üretim yapmanın yolunu açtı.

Celal Kaya: “TAYSAD doğru adresi”

“Başkanlık manifestosunu yazarken ‘AR-GE ile Küresele’ dedik. AR-GE alt yapısının olması gerekiyordu. Şanslı bir dönemdi belki, çünkü Sanayi Bakanlığı bu işi teşvik ediyordu. Bu konunun geliştirilmesi yönünde motivasyon vardı, TAYSAD da bunun doğru adresiydi. Tedarik sanayisinde firma sayısı çoktu ve bunlar hızlı gelişıyorlardı, zaten mühendislik bölümlerimiz vardı. TAYSAD, laboratuvarların kurulması ve AR-GE merkezlerinin oluşturulması konusunda ciddi görevler üstlendi. Dönemin bakanı Sayın Nihat Ergün’den de büyük destek aldığımızı hatırlıyorum. 10-15 olan AR-GE merkezi sayısını bir anda 180’li rakamlara getirdik. Sonrasında da bu sayı katlanarak büyüdü. Türkiye’de en fazla AR-GE merkezine sahip olan sektör, otomotiv sektörüdür.”

AR-GE yatırımlarının artması, bu gibi başarı örneklerini de artırdı. Tedarik sanayicileri artık dünyaya açılmanın yolunun teknolojisi ve tasarımlarıyla adından söz ettirmekten geçtiğini biliyordu. Bu doğrultuda daha çok AR-GE ve tasarım çalışması yapmaya başladılar. Bu çalışmaların önemli çıktılarından biri de Türkiye’de tasarlanan Connect, Florino ve Doblo oldu.

Tüm bu başarıların ardından 5746 sayılı AR-GE Teşvik Yasası’nın çıkartılması gelişim sürecini hızlandıran önemli bir adım olmuştu tabii ki.

Dünyaya entegre olmak için “AR-GE ile Küresele”

TAYSAD, Celal Kaya’nın başkanlığı döneminde, otomotiv sektöründe yeni bir sıçrama noktası olarak üyelerini AR-GE’ye yönlendirdi. Celal Kaya küresel şirket olmanın, dünyayla entegre olmanın, dünya için üretmenin yolunun kendisine seçtiği slogandan da anlaşılacağı üzere AR-GE’den geçtiğinin farkındaydı.

Artan AR-GE yatırımlarıyla Türk tedarik sanayisi, başta gelişmekte olan bölgeler ve yeni nesil araç segmentleri olmak üzere yeni küresel projelere soyundu. TAYSAD’ın bu amaç doğrultusunda stratejisi, paydaşlarıyla birlikte özellikle AR-GE konusunda Türkiye’nin rekabet gücünü artırmaktı. Celal Kaya bu yöndeki kararlılıklarını şu sözlerle ifade ediyordu: “*Bu ülke kalkınacaksa, ekonomik yönden gelişecekse esas olarak AR-GE konusuna önem vermeli. AR-GE sadece otomotivde değil her alanda gelişmeli. Bir kültür haline gelmeli. Türkiye’de ulusal AR-GE yeteneklerimizin envanteri yok. Nerede ne var belli değil. Bu organize edilmeli.*”

2010 yılına gelinceye kadar TAYSAD üyeleri AR-GE merkezleri kurmuştu ama bunlar 10-15 kadardı. Celal Kaya, bu konuyu kapsamlı olarak ele aldı. İlk olarak, TAYSAD üyelerini bilinçlendirmek ve onları konuya ısıtmak için profesyonel kadrosunun yanı sıra uzmanlarla iş birliği yaptı. Üstelik sadece İstanbul ve Marmara Bölgesi sınırları içinde kalmadı; İskenderun’dan Sivas’a, Bursa’dan Ankara’ya ve Trabzon’a kadar uzanan bir yelpazeye yayılmış olan üyelerini ziyaret ederek AR-GE’nin önemini ve bu şekilde neler kazanılacağını anlattı, eğitimler verdirdi. Bu çalışma belki de TAYSAD’ın 40 yıllık geçmişindeki en iyi ekip çalışmalarından biri oldu. TAYSAD üyeleri, birbirlerine bakarak, birbirlerinden öğrenerek ve imrenerek gelişti. TAYSAD merkezde durarak gelişmek ve büyümek isteyenlere doğru kanalları, doğru olanakları sağladı. Sonuçta her yıl artan bir ivmeyle AR-GE merkezi kuruldu. Bu merkezler patent ve tasarım tescilleriyle büyüyerek gelişti. Türk otomotiv tedarik sanayisi, TAYSAD’ın ciddi katkıları ve emeği sayesinde Türkiye’nin en fazla sayıda AR-GE merkezi sahibi sektörlerinden biri haline geldi; ileriki yıllarda AR-GE merkezi sayısı 141’e ulaşacaktı. Türkiye’de günümüzde bakanlık sertifikalı bine yakın AR-GE merkezi olduğu düşünüldüğünde, bu sayının önemi daha iyi ortaya çıkmaktadır.

İlk AR-GE merkezleri kurulduğunda yüksek oranda kadrolu çalışan gerekliliği vardı, bu da kimi firmaları zorluyordu. Onların da önünü açmak için hükümet tarafından kadrolu çalışan zorunluluğuna ilişkin rakamlar aşağı çekildi.

TAYSAD'ın bu hamlede de büyük katkısı oldu.

TAYSAD'ın yürüttüğü AR-GE çalışmalarının kapsamını ve gelinen noktayı Alper Kanca çok güzel anlatıyor: “Şirketlerin AR-GE bölümlerinin sertifikalı olması lazım. Yasa çıkar çıkmaz bakanlığa bunu nasıl uygulayacaklarını sorduk. Sonrasında da danışmanlar bulduk, bütün üyelerimizi mühendis sayısı, ciro, alt yapıyı içeren kriterler açısından tarayıp seçtik. Sonrasında da aranan kriterlere uygun her üye şirketi arayarak yasadan haberdar ettik. Yine de ilgi duymayanları bu kez ziyaret ettik ve toplantılara çağırdık. Sonra içimizden birkaç şirket bakanlığa başvurarak sertifikalı AR-GE merkezi kurdu. AR-GE merkezi kurabilecek firmalarla birlikte bu şirketleri ziyaret ederek tekrar bilgilendirdik. Yani devlet yasayı çıkardı, biz de üyelerimizi zorlayarak, ikna ederek AR-GE merkezi kurmaya yönlendirdik. İşte tüm bu çalışmalar sayesinde Türk otomotiv tedarik sanayisi, kendi büyüklüğüyle hiç kıyaslanmayacak şekilde AR-GE merkezine sahip ve diğer sektörlerden açık ara önde. TAYSAD kendi üyelerini yönlendirip bilinçlendirerek önemli bir görev üstlendi. Bunu da tamamıyla üyelerinin kaynaklarıyla yaptı. Bu anlamda TAYSAD, müşteriye karşı kendi üyelerini korumaktan çok, üyelerini daha iyi geliştiren, iyileştiren bir yapıya dönüştü. Sonuçta bunun faydası müşterilerimize ve nihai müşteriye oldu.”

Celal Kaya, dernek üyelerini AR-GE hakkında bilgilendirmek için “Ürün Tasarımı ve AR-GE Tecrübelerinin Paylaşımı” konulu bir de toplantı yaptı. Bu toplantıda bünyesinde AR-GE merkezi bulunan şirketlerin yöneticileri, deneyimlerini diğer üyelerle paylaştı. Celal Kaya, bu toplantıda AR-GE’yi ön plana çıkararak bu alanda marka haline gelmek istediklerinin ısrarla altını çiziyordu.

“Üretimde işçilik, enerji, yatırım, kur, finansman gibi sıkıntılar rekabetçi olmamızı engelliyor. Artık yeni bir sıçrayış noktası yaratmalıyız. Bugün Türk otomotiv sanayi ve tedarikçileri çok önemli bir konuma gelmiştir. Ancak biz bu ilerlemeyi sağlarken rakip ülkeler de boş durmamıştır. Türkiye maalesef pek çok açıdan bakıldığında, özellikle rekabetçilik ve yatırım çekiciliği konusundaki avantajını yitirmeye başlamıştır. Çelik dışında ham madde konusundaki dışa bağımlılığımız devam etmektedir. Üzülerek söylüyorum ki ülkemizden alabildiğimiz tek ham madde çeşidi olan çeliği de zaman zaman dünya rekabetinin üzerinde fiyatlara satın almak zorunda kalıyoruz. Bundan sonra ‘AR-GE ile Küresele’ gideceğiz. Bugün ülke farkı gözetmeksizin aranan niteliklerin başında artık AR-GE yapan, AR-GE vizyonu ve alt yapısı olan firmalar tercih edilmektedir. Tasarım kabiliyeti olmayan firmalara açıkça tedarik zinciri içinde yer alması, yani doğrudan değil dolaylı parça verilmesi önerilmektedir. Firmalarımızın rekabet öncesi iş birliği yapmaları gerekiyor. ‘Söylemesi kolay’ dediğinizi biliyorum, ama bu da bir kültür ve bu kültürü de oluşturmamız. Rekabet hep devam edecek, eminim ortak fayda sağlayacağımız çok konular bulacağız.” Celal Kaya

Aynı toplantıda Ömer Burhanoglu da şunları söylüyordu: “Küresel proje ve tasarım kabiliyeti sizi bulduğunuz noktaya göre anahtar tedarikçi,

bölgesel tedarikçi gibi konumlara getirebiliyor. AR-GE ile global otomotiv endüstrisi içinde yeni projelerde rol alma fırsatı yakalayabiliriz.”

Yüz yüze görüşmeler, toplantılar, yoğun bilgi paylaşımlarıyla TAYSAD kısa sürede AR-GE alanında bir model oluşturdu. Üyelerinin teşviklerden yararlanmaları ve ufuklarının açılması için çalışmalar yürüttü. Bu kapsamda önce Volkswagen, IZB Fuarı, MAN Almanya, Ford, PSA, Lotus ile Rusya ve Tataristan ziyaretleri gerçekleştirildi. 2011 yılında ise Güney Afrika ile Brezilya'daki fuarlara katılım gösterildi ve yeni pazarlar için fırsatlar arandı.

TAYSAD, “AR-GE ile Küresele” sloganının açtığı yolda, sonraki yıllarda da hızlı ilerleyişini sürdürdü. Bu kapsamda kaydedilen önemli gelişmelerden biri, TAYSAD üyelerinin “ağırlık azaltma teknolojileri” konseptiyle geliştirdiği projelerin Tofaş'ta uygulamaya konması oldu. Projeler, araçların daha hafif olmasını sağlıyordu.

AR-GE'yi üretime ve rekabete çevirmek gerekiyordu

TAYSAD, AR-GE yasası çıktıktan sonra Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından diğer sektörlere örnek gösterilen konuma geldi. Bunun arkasındaki en önemli etken, TAYSAD üyelerinin araştırma ve geliştirme konusunda motivasyonlarının yüksek olmasıydı. Zaten Türkiye'deki sanayi de buna hazırды.

“Son yıllarda şirketlerimizin bu konudaki faaliyetleri artıyor. Tabii ki sadece ürün geliştirmek yetmiyor, üretim yaptığınız süreçleri de geliştirmeniz gerekiyor. TAYSAD üyeleri bu konuda iyiler. Çok titiz, çok hassas, her zaman en iyisini isteyen bir öğretmenimiz var bizim, yani müşterimiz. O bizi o kadar zorluyor ki tembel olma, gelişmelerden uzak kalma şansımız yok. Çünkü müşterimiz iyi bir öğrenci olmadığımızda hemen başka bir alternatif bulabiliyor. Her zaman çalışan olmak zorundayız, çünkü ihracatla yaşıyoruz.” Alper Kanca

Alper Kanca bu sözleriyle çok kritik bir noktaya parmak basıyordu; araştırma geliştirme kadar ürün geliştirme ve uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi çalışmalarına da yoğunlaşmak. AR-GE önemli ama tek başına yeterli değildi. Bunu üretime ve rekabete çevirmek gerekiyordu. TAYSAD üyeleri bunun önemini de hemen kavrayarak AR-GE faaliyetlerinin yanında UR-GE olarak kısaltılan uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi çalışmalarına yöneliyor, bunun için üretim ve lojistik süreçlerini de geliştiriyordu.

Araştırma geliştirme ve uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesiyle birlikte ilerlenmesi gereken bir diğer konu da nitelikli iş gücüydü. Otomotiv sektöründe AR-GE merkezleri, hiçbir sektörde olmayan sayıya ulaşmıştı. Ancak tüm bu ilerlemelere rağmen mevcut eğitim sistemi, dünya otomotiv pazarı için iyi hazırlanmış insan kaynağı yetiştirmekte yetersiz kalıyordu. Üstelik bu sorun yalnızca Türkiye için de geçerli değildi. Örneğin; Farba, Almanya'da mühendis, Slovenya'da beyaz yaka çalışan bulmakta yaşadığı güçlük nedeniyle AR-GE yatırımlarını Bulgaristan'a yönlendiriyordu. Bunun tek sebebi, Bulgaristan'da yetişmiş mühendis ve teknisyenlerin olmasıydı.

Dr. Mehmet Dudaroğlu:
“TAYSAD, ciddi bir
çalışma yaptı”

“TAYSAD yenilikçi teknolojilerin yerli sermayeye kazandırılması konusunda çok ciddi bir çalışma yaptı. Emisyon, aktif ve pasif güvenlik, malzemelerin hafifletilmesi bu çalışmaların önemli konularındandı. Bunlar otomotivde zayıf kaldığımız konulardı. Dolayısıyla biz bunlara odaklanarak, yurt dışındaki firmalarla iş birliği yapmak, o firmaları gerektiğinde satın almak ve bunları yerli sermayeye kazandırmak istedik.”

Ahmet Bayraktar bu konudaki sıkıntılarını şu şekilde dile getiriyor: “Maalesef eğitim sistemimiz nedeniyle insan kaynağımızı dünya otomotiv pazarı için iyi hazırlayamıyoruz. Bu açığı sanayinin içinde verdiğimiz eğitimlerle kapatmaya çalışıyoruz. Eğitim daha fazla olduğu takdirde gerçekten de dünya otomotiv sektöründe teknoloji alanında söz sahibi olan insanlara sahip olabiliriz. Bu bizim kaçırdığımız veya tam olarak hakkını veremediğimiz bir eksikliğimiz belki de.”

Savunma sanayisiyle de iş birliği yapıyor

Kurulan AR-GE merkezleri, sadece otomotiv sanayisine değil, savunma sanayisi de hizmet ediyordu. TAYSAD üyelerinin büyük bir çoğunluğu savunma sanayisine yönelik insansız hava aracı, tank, obüs topları gibi projeler için ürün üretiyordu. AR-GE merkezlerindeki mühendislik gücü, tasarım yeteneği ve alt yapıyla savunma sanayisine gelecekte çok daha geniş kapsamlı hizmetler sunacağı öngörülüyordu.

2009 yılında BMC, FNSS ve Otokar ile parça geliştirme ve üretimi için anlaşılan TAYSAD, 2010 yılında da savunma sanayisinde yerli malı kullanımını artırmak amacıyla Savunma Sanayi Müsteşarlığı (SSM) ile iş birliğine giderek ortak proje geliştirme kararı alıyordu. SSM, 2007-2011 dönemine ilişkin stratejik hedefleri çerçevesinde “Türk Silahlı Kuvvetleri’nin sistem ihtiyaçlarının yurt içinden karşılanma oranının artırılması ve savunma sanayisinin KOBİ’lerle ve tedarik sanayicileriyle entegrasyonunun geliştirilmesini” hedefliyordu.



Fotoğraf: Dönemin Sanayi Bakanı Nihat Ergün’ün TAYSAD ziyareti, 2011 (TAYSAD arşivi)

Celal Kaya, SSM ile iş birliği hakkında şunları söylüyordu: “SSM’nin ihtiyaç duyduğu yeni araç ve donanım teknolojileri geliştirebilir ve böylece Türkiye’ye yeni teknolojiler kazandırabiliriz. Ayrıca SSM ihaleleri kapsamında off-set anlaşma şartlarına bağlı olarak otomotiv yan sanayi firmaları parça geliştirme ve üretim faaliyetlerini daha da artırabiliriz. TAYSAD’ın bazı üyeleri SSM’nin kara araçları projeleri kapsamında taktik tekerlekli araç projesi, özel amaçlı taktik tekerlekli zırhlı araç projesi, tank ve paletli araç grubu ile ilgili bazı üretim çalışmaları başlattı.”

Celal Kaya, ayrıca benzer çalışmaları deniz ve hava taşıtlarıyla yapmayı hedeflediklerini de vurguluyordu.

TAYSAD Almanya kuruluyor

Celal Kaya döneminde TAYSAD, “AR-GE ile Küresele” sloganı çerçevesinde 2011 yılında TAYSAD Almanya’yı kurdu. Böylelikle ilk defa bir sivil toplum kuruluşu yurt dışında ofis açmış oldu.

TAYSAD, ilk kuruluş yıllarında Frankfurt’ta düzenlenen Automechanika Fuarı ile yurt dışı pazarına açılmış, burada kurduğu ilişkilerle danışmanlık hizmeti almış, Avrupa Birliği eğitim projelerinde ortak çalışmalar yapmıştı. Almanya’daki otomotiv sanayisinin tanınmış markalarıyla yakın temasları da unutulmamalıydı. Birçok açıdan Almanya’da bir ofis kurulması, doğal bir gelişimin sonucu gibiydi.

Almanya, otomotiv sektörünün AR-GE açısından da en önemli ülkelerinden biriydi ve TAYSAD da bundan yararlanmak, ayrıca Avrupa’daki ağırlığını



artırmak istiyordu. Bir başka sebep ise 1 milyon dolara kadar ihracat yapan TAYSAD üyelerinin yurt dışında daha rahat hareket etmelerini sağlamaktı.

Celal Kaya'nın da vurguladığı gibi Türk otomotiv tedarik sanayisi lojistik olanaklarıyla da üst segmentteki kurumlarla iş birliği yapabilecek düzeydeydi artık. Üyelerinin ihracat kabiliyetleri gelişmişti. Sektörün ufku açıktı. Türk sanayicisi artık ürün tedarik ettiği ülkelerde yerleşik üretici konumuna geçebilir, Almanya'da da fabrikalar kurarak büyüyebilirdi. Zaten, TAYSAD Almanya da bu gelişimi desteklemek için açılmıştı.

Kısa zamana çok iş

Celal Kaya, iki yıllık başkanlık sürecini işte bu çalışmalarla noktaladı. Başkanlık süresi uzun değildi belki ama kısa zamana yoğun bir gündem sığdırarak, hedeflediği gibi AR-GE ve hatta ardından UR-GE çalışmalarına ciddi bir ivme kazandırdı. Bu hamle, sektörde sürdürülebilir büyümenin önünü açmıştı. Onun döneminde TAYSAD üyeleri tarafından açılan AR-GE merkezi sayısı 35'e, üyelerin sayısı 297'ye ve üyelerin doğrudan ihracatı 8,3 milyar dolara yükselmişti.

“AR-GE ile ilgili çok ciddi gayret gösterdik. Bunun sonucu olarak TAYSAD üyeleri, AR-GE merkezleri oluşturmaya başladılar ve merkezlerin sayısı büyük bir hızla yükseldi. TAYSAD'ın bu noktadaki büyük katkıları yadsınamaz ve bu katkı hâlâ devam ediyor. Şu anki yönetimimizin de bu konuda ciddi emekleri var; onlar da yeni AR-GE merkezlerinin kurulması için çalışmalarını sürdürüyorlar. Firmalar büyüyecekse, dünyayla entegre olacaksa, dünya için ürün üretecekse ve dünya için bir şey geliştirecekse AR-GE şart.” Celal Kaya



Sık sık önemli etkinliklere imza atan TAYSAD, 2010 yılında dönemin Savunma Sanayi Müsteşarı Murad Bayar'ın da katıldığı “Savunma Sanayi Müsteşarlığı-TAYSAD İş Birliği Günü”nü gerçekleştirdi. Etkinlikte TAI-TUSAŞ, TEİ-TUSAŞ, RMK Marine, STM Savunma Teknolojileri, OTOKAR, FNSS, ASELSAN, ROKETSAN'dan üst düzey yöneticiler yeni projeleriyle ilgili bilgi paylaştılar.

Fotoğraf: Savunma Sanayi Müsteşarlığı-TAYSAD İş Birliği Günü, 2010
(TAYSAD arşivi)



10

BÖLÜM

GÜÇLÜ SANAYİ GÜÇLÜ MARKA

"Türkiye'de markalaşma gündemi öne çıkıyordu. Biz de Türkiye'nin marka değerinin artırılması için, bütün sektörlerin marka değerinin artırılması gerektiğine inanıyorduk. Bu nedenle 'Güçlü Sanayi Güçlü Marka' sloganıyla yola çıktık."

Dr. Mehmet Dudaroğlu

TÜRK OTOMOTİV TEDARİK SANAYİSİ MARKALAŞIYOR

TAYSAD, “Güçlü Sanayi Güçlü Marka” sloganı çerçevesinde sanayicileri küresel birer marka olabilmeleri için sermaye yapılarını güçlendirmeye, bunun için de farklı finansal yöntemleri kullanmaya davet ediyordu. Markalaştıkça yerellikten küreselliğe, düşük kâr marjından yüksek kâr marjına ulaşılacağı fikrini sektöre ilmek ilmek nakşediyordu.

TAYSAD, sürekli gelişme kaydeden ve kendi içinde devinimi devam eden bir yapıydı. Çağın gereklerini tespit ediyor, o konuya yoğunlaşıyor, plan yapıp uyguluyor, başarıya ulaşıyor ve bir sonraki aşamaya geçiyordu. Başardığı her işle büyük bir “puzzle”ın parçalarını birleştir gibiydi. Bu kez de dünyada önem kazanan “markalaşma” konusunu ele alacaktı, çünkü artık dünya ürün değil marka satın alıyordu. Bir kez daha “puzzle”da önemli ve zor bir aşamaya gelinmişti.

2000’li yılların büyüme stratejisinin verdiği ivmeyle birlikte Türk otomotiv tedarik sanayicileri daha modern sistemlerde üretime ve teknoloji transferlerine başlamışlardı. Bu şekilde hem kaliteleri hem de kapasiteleri yükselmişti. Bunun bir getirisi olarak yurt dışında daha da tanınır oldular. Tedarik sanayicilerinin satışlarının çok büyük bir kısmı yurt dışına yönelik olarak gerçekleşiyordu. İşte bu avantaj, krizler gibi nedenlerle iç piyasa durgun olsa da, kendilerini çok daha rahatlıkla kompanse etmelerini sağlamıştı her zaman. 2008’deki küresel mortgage krizi bir istisnaydı tabii, bu kriz otomotiv sektörünü ciddi olarak etkilemişti. Ancak bu kez de Türkiye’deki bankacılık sektörünün iyi durumda olmasının getirdiği avantaj sayesinde tedarik sektörü kendi oyun planını iyi kurgulamış ve krizi hafif yaralarla atlatmayı başarmıştı.

2012 yılında TAYSAD’ın artık yeni bir Yönetim Kurulu Başkanı vardı: Dr. Mehmet Dudaroğlu. Tabii ki yeni bir sloganı: “Güçlü Sanayi Güçlü Marka!” TAYSAD, Dr. Mehmet Dudaroğlu’nun 2015 yılı sonuna dek süren başkanlığı döneminde yol haritasını bu slogan etrafında şekillendirdi. Dr. Mehmet Dudaroğlu, otomotiv endüstrisinde küresel markalar yaratmak istiyordu ve bu doğrultudaki planlarını iki temel üzerine inşa etti: TAYSAD’ın küresel marka algısını güçlendirmek ve tedarik sanayisinin geliştirdiği yenilikçi teknolojileri Türk sermayesine kazandırmak.

“Daha şeffaf ve açık bir yönetim tarzını, hedeflerle yönetimi benimsedik. TAYSAD artık somut hedefler ve bu yönde öne çıkan sloganlarla yönetiliyordu;



Dr. MEHMET DUDAROĞLU
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(2012-2015)

önceki iki dönemin başkanlarının da sloganları ve hedefleri vardı. Bu dönemde Türkiye’de markalaşma gündemi öne çıkıyordu. Biz de Türkiye’nin marka değerinin artırılması için bütün sektörlerin marka değerinin artırılması gerektiğine inanıyorduk. Bu nedenle ‘Güçlü Sanayi Güçlü Marka’ sloganıyla yola çıktık.” Dr. Mehmet Dudaroğlu

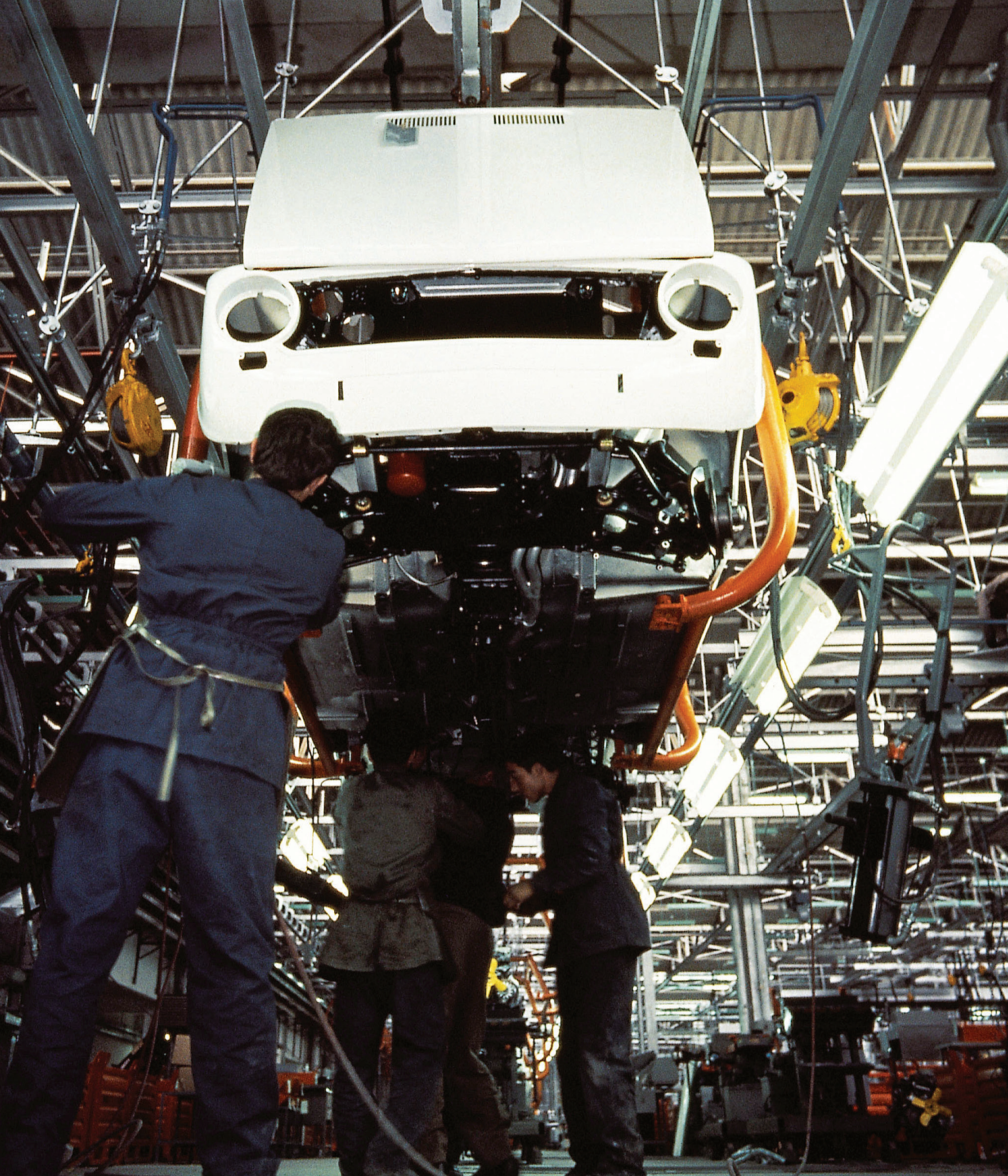
Güçlü markalar için yol haritaları çıkartılıyor

TAYSAD, yeni sloganı “Güçlü Sanayi Güçlü Marka”nın ışığında zaman kaybetmeden çalışmalara başladı. Sloganın dayandığı stratejinin sağlayacağı kazanımlar ve atılacak adımlar üyelerle paylaşıldı. TAYSAD’ın desteğiyle ilk olarak şirketlerin marka stratejileri geliştirmeleri ve ilgili yol haritalarını hazırlaması sağlandı. Bu doğrultuda ilk hedef, dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı olan “Turquality” programına sektörel katılım sağlanmasıydı. Bununla ilgili eğitim faaliyetleri de gerçekleştiriliyordu. Hedef büyüktü, Dr. Mehmet Dudaroğlu’nun vizyonu da haliyle genişti. *“Ekonomi Bakanlığı ile kurumlar arası ilişkiyi de ortaya çıkarmaya çalıştık. Bu arada ana sanayimize de ‘Güçlü Sanayi Güçlü Marka’ bakış açımızın ne olduğunu anlatarak, desteklerini aldık. Bu destekle birlikte bu sloganı uluslararası düzeye de taşıdık. Güçlü marka olduğu takdirde sanayinin gücünün artacağını da anlattık.”*

TAYSAD, “Güçlü Sanayi Güçlü Marka” sloganı çerçevesinde sanayicileri küresel birer marka olabilmeleri için sermaye yapılarını güçlendirmeye, bunun için de farklı finansal yöntemleri kullanmaya davet ediyordu. Markalaştıkça yerellikten küreselliğe, düşük kâr marjından yüksek kâr marjına ulaşılacağı fikri sektöre ilmek ilmek nakşediliyor, “Türk markası” yaratmanın yolunun AR-GE yetkinliklerini artırmak, yenilikçi ve katma değeri yüksek ürün geliştirmek ve marka değeri oluşturmaktan geçtiği vurgulanıyordu. Avrupa’yı kalitesi, verimliliği, yetiştirilmiş insan kaynağı, AR-GE ve tasarım yatırımlarıyla hizmet verebilecek en yakın ve rekabetçi ülkenin Türkiye olduğuna ikna etmek gerekiyordu.

Mustafa Zaim, bu noktada şunları söylüyor: *“Biz küresel ana otomotiv sanayi nezdinde markalaşmak durumundayız. Yani bizim tedarik sanayinde amaç, küresel otomotiv sanayi nezdinde küresel tedarikçi olarak markalaşabilmektir. Örneğin; jant konusunda Türkiye’nin küresel anlamda markalaştığını söyleyebilirim, özellikle Ege Bölgesi’nin. Sadece bizim şirketimiz değil jant konusunda çalışan rakiplerimizin de çabasıyla. Çünkü bu konuda bir teknoloji, bir ‘know how’ birikimiyle birlikte, bir anlamda jant konusunda ekosistem oluşturduk.”*

Aynı dönemde hükümet de 2023 hedeflerine yoğunlaşıyor, gelecek vizyonu çerçevesinde ihracatla büyümeyi, adet ve katma değer artışı sağlanmasını işaret ediyordu. Bunun tedarik sanayisi açısından açılımı “motor aktarma organları, elektrik-elektronik parçalar, gömülü yazılı sistem tedarikçiliği ve yeni nesil malzeme konularında yatırım yaparak katma değerli ürün yapısına” yönelmekti.



Gücüne kendisini dünya çapında kanıtlayan üyeleri, yönetim kadrolarında yer alan değerli büyükleri, yarattığı katma değer ve sağladığı istihdam ile ulaşan TAYSAD, geleceği kurgulayan bir dernek olmak amacıyla ilerliyordu. 2023 vizyonunda belirlenen hedeflere ulaşabilmek, karar vericiler nezdinde etkinliğini artırmak ve Türkiye'nin küresel bir tedarik merkezi olmasına katkı sağlamak için hemen "TAYSAD 2023 Projesi"ni oluşturdu.

Dr. Mehmet Dudaroğlu gelecek hedeflerine yol almak için hazır olduklarının altını çiziyordu: *"Sektörümüzün gelişimindeki öncülük görevimizi sürdüreceğiz. Ülkemizin küresel rekabet düzeyinin yukarıya taşınması, ihracatımızın, istihdamımızın, katma değerimizin, AR-GE ve inovasyon kabiliyetimizin ve yetkin insan kaynağımızın gelişimine katkıda bulunacağımız yeni bir çalışma dönemine hazırız."**

TAYSAD, yenilikçi teknolojilerin yerli sermayeye kazandırılması konusunda da çok ciddi bir çalışma yaptı. Bunlardan özellikle emisyon, telematik infotainment, iç ve dış güvenlik, aktif ve pasif güvenlik, malzemelerin hafifletilmesi konuları son derece önemliydi. Aslında bunlar Türkiye'nin otomotiv sektöründe zayıf kaldığı alanlardı. Dr. Mehmet Dudaroğlu önderliğinde TAYSAD, bu alanlara odaklanarak çalışmalar gerçekleştirdi. Üyelerinin yurt dışındaki firmalarla iş birlikleri yapmasını, satın almaları, yatırımları destekledi. Örneğin; Bayraktarlar Holding, yurt dışında Odelo firmasını satın alarak kendi alanında çok ciddi bir sıçrayış kaydediyordu. Bu örneği çok önemseyen Dr. Mehmet Dudaroğlu, *"Yerli sermayeden kastımız buydu. Bu konuda da iyi bir çalışma yaptık. Ümit ediyorum ki, pek çok üyemiz bu alandaki potansiyeli görüp, yatırım yapar"* diyordu.

3T-10-2030 formülü

TAYSAD tasarım, teknoloji ve tedarik gücüyle sektörü 2030'da küresel üretim ve teknolojinin merkezine oturtmayı amaçlıyor, 2030'a "3T-10-2030" formülüyle koşacaklarını ilan ediyordu. Türkiye'nin dünya otomotiv pazarının önde gelen tedarik üssü olması ana hedefti.

Bu dönemde araç üretiminin 2023'te dünya çapında yıllık 113 milyon adede ulaşacağı öngörülüyor, büyümenin özellikle Çin, Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Hindistan'da gerçekleşeceği tahmin ediliyordu. Küresel pazardaki toplam parça üretiminin ise 1,4 trilyon dolardan 2020'de 2,3 trilyon dolara ulaşması bekleniyordu. Türkiye'de ise 2023 vizyonuna göre 4 milyon adetlik araç üretimi hedeflense de, mevcut büyüme planlarına ilişkin rakamlar, 2023 yılında Türkiye'de ancak 1,7 milyon adetlik üretime ulaşılabileceğini gösteriyordu. Dr. Mehmet Dudaroğlu, Türkiye'nin ancak "tasarım, teknoloji ve tedarik" gücüyle hedeflerini büyütebileceğini düşünerek bu üç kritik unsurun baş harflerini içeren "3T-10-2030" vizyonunu tam da zamanında devreye sokmuştu.

TAYSAD, Dr. Mehmet Dudaroğlu'nun Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüttüğü dönemde 345 üyeye, 22 milyar dolarlık iş hacmine, 8,6 milyar dolarlık doğrudan ihracata, 140 bin istihdama sahipti ve üyeleri aracılığıyla 58 adet AR-GE merkezine ulaşmıştı.

*TAYSAD 2013 Faaliyet Raporu,
s. 7

Dr. Mehmet Dudaroğlu: “Yenilikçi teknolojilere odaklandık”

“Güçlü bir sanayi olabilmek için Türkiye’nin, sektörümüzün ve TAYSAD’ın eksiklerinin neler olduğunu bulmaya çalıştık. Sonuçta hem sektörümüzün hem TAYSAD’ın stratejik yol haritasını ortaya koyduk. Yenilikçi teknolojilerin neler olduğuyla ilgili bir çalışma da başlattık. Ekonomi Bakanlığımızın desteğiyle yaptığımız bu çalışma yaklaşık bir buçuk yıl sürdü. Bu sürenin sonunda özellikle teknolojik olarak eksikliklerimize baktık ki bu dört aşamalı bir çalışmaydı. İlk aşama Türkiye’nin ekosistemi ve bu ekosistemin dünyadaki yeriyle ilgili bir çalışmaydı; bu çalışmaya göre potansiyeli olan bir sektör konumundaydık ve bu potansiyelin daha iyi aşamaya geçirilmesi mümkündü. İkinci aşama işlevsel gruba geçme çalışmasıydı; buna geçilmesi AR-GE ve inovasyon çalışmaları yapılması, bununla birlikte Endüstri 4.0 ile ilgili çalışmaların başlatılması anlamına geliyordu. Bu şekilde Türkiye otomotiv tedarik sanayisi sınıf atlayacaktı. Üçüncü aşamada ise yenilikçi teknolojilere ve Türkiye’nin hangi teknolojilere yatırım yapması konularına odaklandık. Bunlar arasında güvenlik, emisyon, malzemelerin hafifletilmesi gibi konular öne çıktı. Sonrasında dünyada bunların hangi firmalarda olduğunu, bu firmaların iş modellerini inceledik. Dördüncü aşama ise eksper firmaları, onlarla yapılabilecek olan iş birliğinin incelemesini ve bu çalışmaların nasıl bir yolla yerli sermayeye kazandırılabilceğini içeriyordu. Bunun Türk tedarik sanayisine çok iyi hizmet vermiş bir çalışma olduğunu düşünüyorum.”



Fotoğraf: 2016 yılında Ekonomi Bakanlığının desteğiyle hazırlanan "Otomotiv Tedarik Sanayinde Yenilikçi Teknolojilerin Türk Sermayesine Kazandırılması" isimli rapor

**Dr. Mehmet Dudaroğlu:
“TAYSAD başkanları her
zaman hazırlıklıdır”**

“TAYSAD Yönetim Kurulu üyeliğim ve başkanlık dönemimle ilgili pek çok anım var; bunların bir kısmı yurt içinde, bir kısmı ise yurt dışında. Örneğin; bakanlık düzeyinde sizi çağırıyorlar ve apar topar gidiyorsunuz; ne yapacağınızı, ne sorulacağınızı bilmiyorsunuz ve hazırlığınız yok. Aceleyle çağırıyorlar ve bütün işlerinizi bırakıp gidiyorsunuz. Fikir beyan edip görüş alışverişinde bulunuyorsunuz. Bunları çok yaşadık. Ayrıca yurt dışına da çağırılırsınız, bakanlık da gelir ama ne yapacağınız veya hangi konuda size görev verildiği söylenmez, sadece kalkıp gidersiniz. Birkaç tane böyle durumla karşılaşınca sonradan daha rahat oluyorsunuz. Ama en azından mutlu olduğum bir şey var; TAYSAD başkanları artık bir yere gittiği zaman mutlaka hazırlıklı gidiyor, belki bu olabilir diye bilgiyle donatıyorlar kendilerini, bu da çok iyi bir şey.”

Üyeleri 24 ülkede 59 tesis yatırımıyla küresel markalar yaratmış, bununla yetinmeyerek hedeflerini daha da ileriye taşıyabilmek için 28 ana strateji ve 149 eylem planından oluşan TAYSAD Strateji Çalışması’nı tamamlamıştı. Dr. Mehmet Dudaroğlu, “Geleceğimizin yeniden çizilmesini sağlayacak, çalışmalarımıza yön verecek, karar vericiler nezdinde etkinliğimizi artıracak ve en önemlisi ülkemizin küresel tedarik merkezi olmasına katkı sağlayacak ‘Strateji Haritası’ ile amacımız, TAYSAD’ın, Türk otomotiv tedarik sanayisinin dünyadaki etkinliğine ve Türk otomotiv sektörü ile ülke ekonomisine olan katkısını artırmaktır” diyordu.

TAYSAD artık kaynakları, organizasyon yapısı ve kurum kültürüyle mükemmelliği yakalamaya odaklanırken, öte yandan üyelerine ve paydaşlarına değer katmayı amaçlıyordu.

“TAYSAD üyeleri, Türkiye’den yönelim yaptıkları her türlü üretimle Türkiye’nin markalaşmasına ve yurt dışındaki itibarının yükselmesine katkıda bulunuyorlar. Artık dünyanın en önemli araçlarında Türk ürünleri kullanılıyor. TAYSAD üyelerinin dünyanın her yerindeki en lüks ve en üst seviyede araçlara parça veriyor olması, markalaştığının bir göstergesidir.” Alper Kanca

TAYSAD’ın yenilikçi teknolojilerle imtihanı

TAYSAD, yenilikçi teknolojilere de odaklanmıştı. Bu kapsamda tedarik sanayisi tarafından üretimi yapılamayan ve yetkinliğin sınırlı olduğu yenilikçi teknolojilerin belirlenerek, bu yetkinliğin Türk sermayesine kazandırılması amacıyla ve Ekonomi Bakanlığı’nın desteğiyle 2015 yılında bir araştırma başlatıldı. Çalışma, kritik teknolojiler konusunda AB’de faaliyet gösteren firmaların incelenmesini, eğer mümkünse satın alınmasına yönelik analiz çalışmasının yapılmasını ve raporlanmasını kapsıyordu. TAYSAD, danışmanlık firması AT Kearney ile yürüttüğü bu araştırmayı dört aşamada ele aldı.

Çalışmanın birinci aşamasında, Türk otomotiv tedarik sanayisinin yerel ve küresel ölçekte mevcut durumunun analizi yapıldı; Türk otomotiv sektörünün özgün bir ekosistemi olduğu, etkin bir teşvik sistemine ve sektör oyuncularına sahip olduğu görüldü. İkinci aşamada dünya genelindeki makro trendler, sanayideki yönelimler ve teknoloji yoğun ürün gruplar belirlenerek, analizleri gerçekleştirildi; bu aşamada da değişen dünya düzeninin de etkisiyle sanayideki iş yapma şekillerinin farklılaştığı gözlemlendi. Üçüncü aşama ise gelecekte otomotiv sanayisini etkileyecek teknolojik eğilimlerin değerlendirilmesini içeriyordu; bu eğilimler içinden seçilen “güvenlik, emisyon, malzeme hafifletme ve telematik-infotainment” alanlarında Türk otomotiv tedarik sanayisinin yetkinliğinin oldukça sınırlı düzeyde kaldığı fikrine varıldı. Çalışmanın son aşamasında yapılan değerlendirmeler sonucunda da, dünya çapında faaliyet gösteren potansiyel şirketler finansal verileri, ortaklık durumları ve güçlü-zayıf yönleriyle analiz edildi. Rapor hazırlandıktan ve yayınlandıktan sonraki hedef, şirket satın alımlarının yapılabilmesi olarak belirlenmiş olsa da bu yönde somut bir gelişmenin henüz kaydedilmediğini de belirtmeliyiz.

TAYSAD, Çin'e açılıyor

Dr. Mehmet Dudaroğlu dönemi, “Uzakdoğu’ya Çin’den yürümek” hedefinin hayata geçirildiği bir dönem oldu aynı zamanda. Dr. Mehmet Dudaroğlu, TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi iken, TAYSAD ve OSD temsilcileriyle birlikte Çin’de ilk sektörel iş heyeti programına katılmıştı. Sektör bu programla 2002-2003 yıllarında Çin pazarını tanıma şansını yakalamıştı. Dr. Mehmet Dudaroğlu, Çin’in gerçek potansiyeli bu seyahatte keşfetmişti. Dolayısıyla TAYSAD Başkanlığı döneminde Çin önemli bir hedefi haline gelecekti.

“Devlet protokolüyle gittiğimiz için Çin’in gerçek anlamda potansiyelinin ne olduğunu doğru insanlardan öğrenmiş olduk ve sonraki yıllarda bu bilgilerin ne kadar doğru olduğu fark ettik. Başkanlığım döneminde de özellikle Çin’e çok ciddi yatırımlar yapılmaya başlanmıştı. Biz de irtibatlarımızı orada çok ciddi olarak geliştirmiş olduk.” Dr. Mehmet Dudaroğlu

Bu şekilde TAYSAD, dünyanın en fazla araç üreten ülkelerinden biri haline gelen Çin’i yakın markaja aldı. Uzakdoğu’ya Çin’den yürümek istiyor, bunun için de Çin’deki fuarlara etkin şekilde katılmayı planlıyordu. Bu doğrultuda, Şubat 2013’te üyelerine yönelik bir Çin Çalıştayı düzenledi. Çalıştayı odağı, Eylül 2013’te Çin’in başkenti Pekin’de yapılacak Çin Uluslararası Otomotiv Yedek Parça Fuarı (CIAPE) idi. TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, Şanghai eski Ticaret Ataşesi Serdar Afşar, Magna Steyr Araç Geliştirme Müdürü ve Chery ile Qoros Danışmanı Toros Akgün, Beijing Foton Daimler Automotive VP Direktörü Hakan Bulak’un katılımıyla gerçekleştirilen çalıştayda, Çin’deki iş birlikleri, ortaklık ve satın alma operasyonlarında yapılması ve dikkat edilmesi gerekenler ile deneyimler paylaşıldı.

Süheyl Baybalı, Çin çıkartması konusundaki heyecanını şöyle ifade etmişti: *“Show time başlıyor... Fuar öncesinde ülkemize Çinli heyet getireceğiz, ilk temaslar burada yapılacak... Çin’e çay içmeye değil yatırım için, iş birliği için gideceğiz. Otomotiv tedarik sanayisi mutlaka bu ülkede yerini almalı.”**

TAYSAD, Çin’e o kadar önem veriyordu ki, Çin Çalıştayı’nın yanı sıra 13-15 Mayıs 2013 tarihleri arasında İstanbul, Bursa ve İzmir’de de üyelerine yönelik bilgilendirme toplantıları düzenlendi.

Dr. Mehmet Dudaroğlu’nun bu toplantılarda yaptığı konuşmalardan satırlara yansıyan bir bölüm şöyleydi: *“Dünyada yükselen pazar Çin’in Türkiye ile ticari ilişkilerinin başlamasının 40’ıncı yılında otomotiv tedarik sanayisi olarak biz de bu ülkede yerimizi almak istiyoruz. Bu nedenle ilk kez sektör olarak böylesi büyük bir katılımı Çin’e gideceğiz. Ayrıca bu fuardaki temaslarımızda, Çin’de faaliyete geçirmeyi planladığımız TAYSAD ofisimiz için de önemli adımlar atacağız. Uzakdoğu’ya Çin’den yürüyeceğiz, iş birliğimizi geliştireceğiz.”***

Böylelikle TAYSAD, ciddi bir ön hazırlıkla 13-15 Eylül 2013’te yapılan CIAPE Fuarı’na, Ekonomi Bakanlığı ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği’nin organizasyonu ile katıldı. TAYSAD, bu fuarda milli

*TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat 2013, s. 80

**TAYSAD dergisi, Mayıs-Haziran 2013, s. 78

katılımla ve “Focus Country” statüsüyle yer aldı, en üst düzeyde ikili iş geliştirme buluşmaları gerçekleştirildi. Ayrıca TAYSAD yönetimi ve üyelerinden oluşan bir heyet, Çin’de Great Wall Motor Company, Brilliance Auto, Sino Truck, BeiQi Foton Motor ve Beijing Benz Automotive gibi firmalara ziyaretlerde bulundu. Tüm bu çalışmalar, Türk ve Çinli firmalar arasında sıcak bir iş birliği zemininin kurulması için son derece önemli bir başlangıç oldu.

Fuardan kısa bir süre sonra TAYSAD ile Çin Otomotiv Parça ve Aksesuarları Kurumu (CAPAC) arasında bir iş birliği anlaşması imzalandı. 9 Aralık 2014’te Şanghai’da imzalanan anlaşma, TAYSAD ile CAPAC arasındaki yatırım ve ticaret iş birliği çalışmalarını yazılı halde netleştiriyordu. TAYSAD böylelikle, daha önce Çin’de BMW, GM, Brilliance Jinbeive, Brilliance Zhong-hua gibi markaların üretim yaptığı Shenyang Eyaleti ve Endüstri Bölgesi, ayrıca Qoros ve Jaguar Land Rover firmalarının üretim yaptığı CEDZ Endüstri Bölgesi ile imzalanan iş birliği anlaşmalarına bir yenisini eklemiş oluyordu.

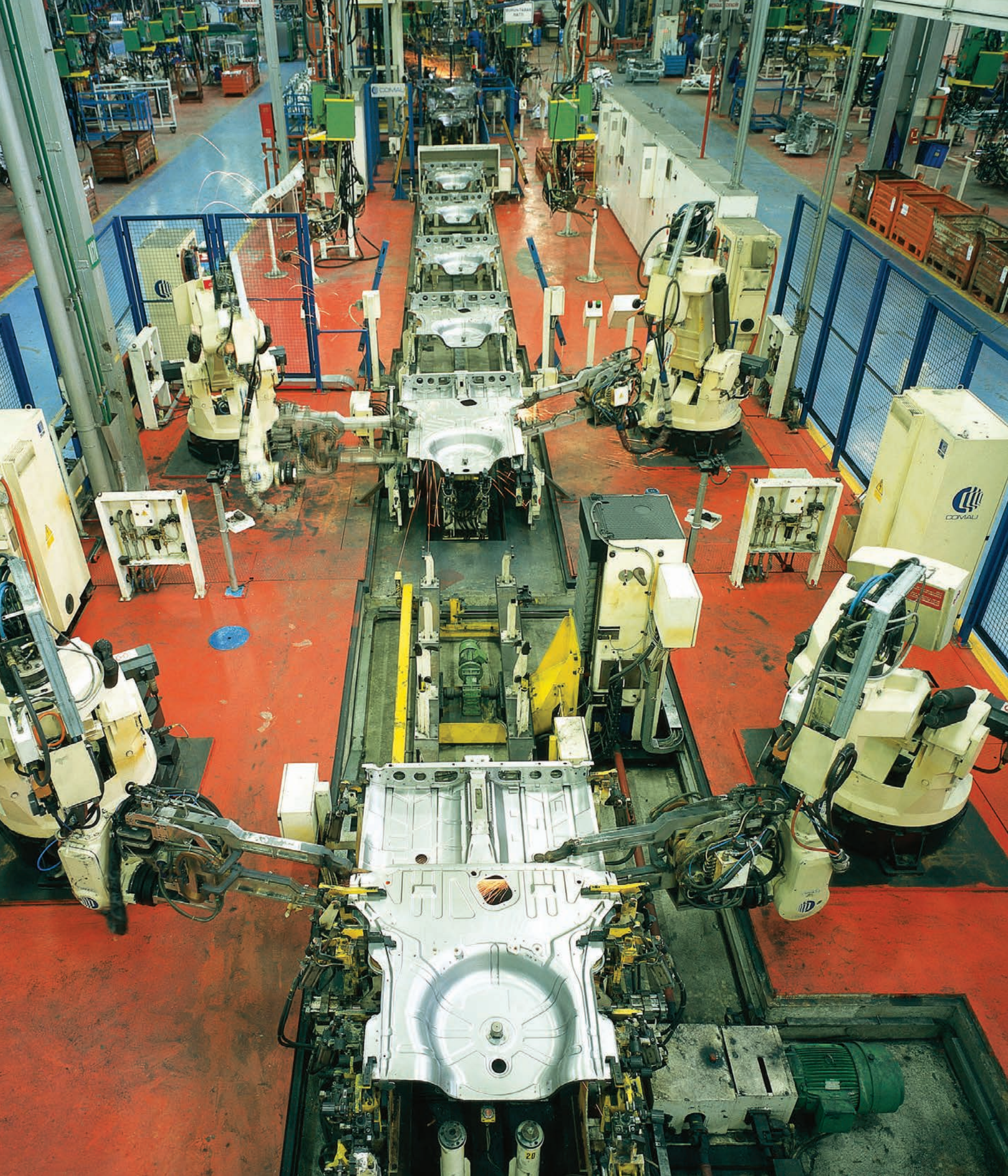
Öte yandan TAYSAD her zaman önemseydiği gibi, kendi sektörünün çalışmalarını anlatırken bir yandan Türkiye’nin de tanıtımını yapıyordu. Türkiye’nin Çin’deki algısına ilişkin olumsuz bir konu gündeme geldiğinde, bunu olumluya çevirebilmek için uluslararası basın toplantıları düzenliyor, ilgili kurumlarla derhal irtibata geçiyordu. Kısacası TAYSAD yalnızca sektörüne değil, Türkiye’ye büyük hizmet sunuyordu.

UR-GE çalışmalarının yarattığı ivmeyle gelen başarılar

Dr. Mehmet Dudaroğlu’nun başkanlık dönemi, daha önce de vurgulandığı gibi, TAYSAD’ın otomotiv tedarik sanayicilerinin küresel pazardaki gücünü artırmak ve yurt dışındaki varlığını pekiştirmek için yoğun çaba gösterilen bir dönemdi. Bu dönemde Avrupa ve Asya’daki ana sanayi firmalarına yönelik olarak organize edilen Tedarikçi Günleri bu çalışmaları pekiştirir nitelikteydi.

Celal Kaya’nın TAYSAD başkanlığı döneminde, 2010’da başlatılan “Küresel Rekabet Yolunda Kurumsal Dönüşüm” başlıklı proje, Dr. Mehmet Dudaroğlu döneminde, 2014 yılında tamamlanacaktı. Bu proje, toplam bütçenin yüzde 75’inin Ekonomi Bakanlığı tarafından finanse edildiği UR-GE projeleri kapsamında gerçekleştirilmişti. 10 TAYSAD üyesinin katıldığı proje, 44 günlük bir eğitimi, 16 günlük danışmanlık programını ve Almanya pazarına yönelik yurt dışı pazarlama programını içeriyordu. Katılımcıların bu programın ertesinde yakaladıkları fırsatlar ve elde ettikleri başarılar, URGE’ye yönelik projelerin sayıca artırılması ve sıklaştırılması yönünde TAYSAD’ı kamçılacaktı. Proje farklı TAYSAD üyeleriyle sonraki yıllarda da devam ettirildi.

TAYSAD, AR-GE çalışmalarından sonra devlet destekli UR-GE projeleri konusunda da öncülük ediyor, yapılan çalışmalar da meyvelerini yavaş yavaş veriyordu.



Otomotiv ana sanayisi ile tedarik sanayisine mühendislik ve danışmanlık hizmetleri sunan Almanya'daki OUYA-Engineering GmbH firmasıyla 23 Kasım 2013'te imzalanan mutabakat anlaşması ise kalite konularında yapılan çalışmaların vardığı noktanın göstergelerinden biriydi. Bu firma başta Volkswagen Grubu olmak üzere, dünyanın pek çok önemli otomotiv sanayisini tasarımdan nihai ürüne uzanan sürecin her aşamasında destekliyordu. OUYA-Engineering GmbH, TAYSAD'ın Temmuz 2013'te Skoda ve Audi ile gerçekleştirdiği Sektörel Ticaret Heyeti Programlarına verdiği destekle programın tamamlanmasına katkıda bulunmuştu. İki kurum arasında bu şekilde başlayan diyalog, 2013 yılının sonunda resmi bir iş birliğine dönüştü.

Bu gelişmeler ışığında 2015 yılına gelindiğinde, TAYSAD'ı gururlandıran bir başka başarı haberi duyuruluyordu: Türk ekonomisinin öncü sanayi kuruluşlarını listeleyen ISO 500 listesinde TAYSAD'ın 49 üyesi de yer almıştı. Dr. Mehmet Dudaroğlu yaşanan bu kıvanç verici gelişmeyi şöyle yorumluyordu: *“Kuruluşların kendi üretmiş olduğu ürünlerden yaptığı satışlardan baz alınarak belirlenen ISO 500 listesi, sanayi sektörünün adeta röntgeni niteliğindedir. Dolayısıyla böylesi önemli bir listede 49 üye kuruluşumuzun yer alması, Türk ekonomisine ciddi bir katma değer sağladıklarının en önemli göstergesidir.”**

TAYSAD, bu başarıların yarattığı olumlu etkiyle kendinden emin olarak tedarik sanayisinin değerini artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürüyordu. Bu çalışmalar 2015 yılında TAYSAD'ı, uluslararası bir kuruluş olan The European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA) tarafından verilen, ayrıntılı incelemelerin ardından kalite mükemmelliği yolunda çok önemli bir aşama olan “Silver Label” sertifikasını almaya götürüyordu. Avrupa'da sadece Almanya'da otomotiv ve lojistik alanında TAYSAD'a eş değer bir kuruluşun sahibi olabildiği bu sertifikayı, Türkiye'de ilk kez TAYSAD alıyordu. Dünyada ise, Silver Label sertifikası alabilmiş yalnızca 34 kuruluş sayılabiliyordu. Yani TAYSAD, tedarik sanayisinde dünyada kaliteli ürün denince akla gelen ilk 35'in içinde yer alıyordu artık. Tüm bunlar TAYSAD'ın layık görüldüğü bu ödülü çok daha önemli kılıyordu.

Dönemin yeniliklerinden bir diğeri de, TAYSAD'ın düzenlediği, tedarik sanayisinde satış sonrası kazancı hedefleyen Aftermarket Konferansı oldu. TÜİK verilerine göre, Türkiye'de toplam araç parkı Mart 2015 sonu itibarıyla 19,1 milyon adede ulaşmıştı. 2003 yılında Türkiye'de bin kişiye 95 araç düşerken, son 12 yılda görülen büyümeyle bu rakam 2014 sonunda 173'e dayanmıştı. Yüzde 40 seviyesinde kullanılan elektronik aksamın ise 2030'larda yüzde 50'nin üzerinde seyredebileceği öngörülüyordu. Dolayısıyla “aftermarket” piyasasında önemli bir canlılık bekleniyordu. Bu piyasada var olmak isteyen firmaların, yeni teknoloji ve trendleri yakından takip etmesi bir zorunluluk olarak öne çıkıyor, düzenlenen konferans da bu açıdan önem kazanıyor, fayda sağlıyordu.

*TAYSAD dergisi, Temmuz-Ağustos 2015, s. 54

2015 yılında Uluslararası Motorlu Taşıt Üreticileri Derneği (OICA) verilerine göre, her 68 araçtan biri Türkiye'de üretiliyordu. Türkiye otomotiv

endüstrisinde 16. sırada yer alıyordu ve yılın ilk yarısında 667 bin 592 adet araç üretilmişti. Büyüme devam ediyordu.

Meslek okullarının güçlendirilmesi için

TAYSAD, 2013 yılında uzun soluklu “Atma Değerlendir, Meslek Okullarını Güçlendir-ADMOG” projesini başlattı. Fabrika ve atölyelerde üretime yıllarca hizmet etmiş alet, edevat, makine, motor ve teçhizatı ihtiyacı olan meslek liselerine vermek amacıyla başlatılan bir sosyal sorumluluk projesi olan ADMOG, özellikle Anadolu’daki endüstri meslek liselerini hedef alıyordu.

ADMOG, 2013 yılında sekiz firmanın desteğiyle, iki şehirde beş okula bağışla yola çıktı. 2015 yılına gelindiğinde 91 firmanın yaptığı bağışlarla 65 ilde 136 okula ulaşılabiliyordu. 2017’de ise Türkiye’nin 81 ilinin tamamına erişiliyordu. Tüm süreçte 296 okula 18 bin 503 aletin gönderimi gerçekleştirildi.

Sanayi penceresinden bakıldığında büyük öneme sahip meslek liselerinde öğrencilerin daha iyi bir eğitim almasına katkıda bulunma arzusuyla yola çıkan proje hakkında Alper Kanca şunları söylüyor: “Biz toplumumuz için, iyi eğitilmiş yeni nesiller için bir şeyler yapıyoruz ve bu tarz destekleri gördükçe uğraşmalarımıza, emeğimize değdiğini hissediyoruz. Dolayısıyla daha da motive oluyoruz. Bu öğrencilerin mezun olduktan sonra iş hayatlarında da daha başarılı olacaklarına inanıyoruz.”

TAYSAD, eğitim çalışmalarına ilk günlerdeki gibi büyük bir titizlik ve ciddiyetle yaklaşarak, gündemin dinamikleri doğrultusunda eğitim içeriklerini sürekli geliştiriyordu. 2017 yılında düzenlediği Yetenek Yönetimi Konferansı’nda, dijital dönüşümün otomotiv sektöründe insan kaynakları yönetimine ve sektörün geleceğine etkilerine odaklanıyordu. Konferans, yetenekli çalışanları bulmak, geliştirmek, İK yöneticilerini bir araya getirmek, bilgi alışverişinde bulunmak ve iş birliğini artırmak amacıyla düzenlenmiş; konferans kapsamında “Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir-ADMOG” projesine de atıfta bulunulmuştu.

TAYSAD’ın onuncu başkanı Alper Kanca, bütün bu meslek ve uzmanlaşma eğitimlerine vurgu yaparak TAYSAD’ın konuyla ilgisini çok güzel anlatıyor: “İşletmelerimiz için en önemli konulardan biri yetenek yönetimidir. Bunun için TAYSAD olarak, üye şirketlerimizi geleceğe taşıyacak çalışanlarımızın yeteneklerini keşfetmeye çalışıyoruz. Meslek okullarındaki yetenekli mezunlara ihtiyacımız var. Türkiye’de ne yazık ki meslek okulları istediğimiz seviyede değil. TAYSAD olarak meslek okullarının ihtiyaçlarını belirleyerek onları ileri seviyelere taşımak, oradaki yetenekli öğrencilerin önünü açmak için çalışmalar yürütüyoruz. Meslek liselerinin ‘motor’ bölümlerinde motorları, aletleri olmayan okullarımız var inanabiliyor musunuz? Bu okulları bulup gerekli parçaları toplayıp iletmeye çalışıyoruz. Otomotiv tedarik sanayisinin en önemli insan kıymetlerini bulmada temel başvuru kaynaklarından biri de üniversiteler. Çok yetenekli gençlerimiz var. Bu gençlerimizi bilgilendirmeli, sektörümüze davet etmeliyiz. Biz TAYSAD olarak üniversiteleri ziyaret



Fotoğraf: TAYSAD 2015’de, AB Küme Analizi Sekreterliğince STK’lara verilen “Silver Label” sertifikasının sahibi oldu. Türkiye’den sadece TAYSAD’ın aldığı Silver Label ile tedarik sanayisinin “Güçlü Sanayi Güçlü Marka” algısı da tescillendi.

227

Dönemin Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, sağlanan bu başarı için TAYSAD’a tebrik ziyareti gerçekleştirdi, Şubat 2016 (TAYSAD arşivi)



ediyor, otomotivden bahsediyoruz. Onları fabrikalarımıza çağırıp, otomotiv sektörünü sevdiriyor, onları otomotiv sektörüne çekiyoruz...”

TAYSAD’ın yılmaz neferi Ahmet Arkan’ın vefatı

TAYSAD’lılar Eylül 2015’te, vefakâr dostları, ağabeyleri, TAYSAD’ın ve TOSB’un kurulup ilerlemesinde büyük katkıları olan, bıkmadan yorulmadan TAYSAD ve TOSB için koşturan, 10 yıl boyunca TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı sürdüren otomotiv sanayisinin duayen ismi Ahmet Arkan’ı kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyordu. Arfesan Arkan A.Ş.’nin ve Arpek A.Ş.’nin kurucusu olan Ahmet Arkan, 21. dönemde Kocaeli Milletvekili olarak da görev yapmıştı.

Ahmet Arkan, TAYSAD’ın kuruluşunun 30. yılında şöyle demişti: “TAYSAD yıllar yılı saygın çizgisini sürdüren bir dernek oldu. Bu bakımdan TAYSAD, ulaştığı yenilikçi, yaratıcı ve saygın kimliğini korumak durumundadır. Yurt içinde ve yurt dışında, bugün çok büyük sermayelerin temsil edildiği sanayi ülkelerinde ya da otomotivin adı geçen bütün ülkelerde TAYSAD’ın kendine özgü özel bir yeri vardır. TAYSAD’ın geçmişinde hiçbir TAYSAD üyesi hayali ihracata bulaşmamıştır. Biz o dönemlerde yönetim olarak sık sık üye toplantısı yapar, firmalarımızı yakından bilgilendirirdik. Ve hiçbir üyemizin buna tevessül etmediğini bilmekten mutluluk duyardık. Bu temiz sicil TAYSAD’ın gurur sayfalarından birisidir. O dönemde hayali ihracat olaylarının faturası millete çıkmaya başlayınca birçok sanayici arkadaşım gelip bana teşekkür etti. ‘Başkan, hepimizi korudunuz, hepimizi uyardınız. Bir gaflet içinde olabilirdik, yanlış yapabiliydik ama siz uyararak en iyisini yaptınız’ dediler. TAYSAD işte budur... TAYSAD başka bir vakadır... Hiçbir dernek üyesini, açık ya da bilinçaltında, böylesi bir disiplin içinde göremezsiniz. Ben, başından itibaren her şeyi elden geldiğince omuzlamaya çalışan bir nefer olarak mevcut oldum. TAYSAD ile özdeşleşmiş bir yapıda oldum. Beni hiçbir zaman, hiç bir bürokrat firmamla anmadı, öyle hatırlamadı. Tabii bu şekilde hatırlanmak beni her zaman mutlu etmiştir. Çünkü TAYSAD ihtisas dernekleri içinde çok özel bir yere sahip. Hem kuruluşu ve yapılanması hem de geldiği noktadaki saygınlığı çok farklı. TAYSAD bence bugün kendini aşmış, çok önemli bir çizgide yer alıyor.”

Dr. Mehmet Dudaroğlu, Ahmet Arkan’ı şu sözlerle sonsuzluğa uğurluyordu: “TAYSAD’ın en uzun süre başkanlığını yapan Ahmet Arkan, derneğimizin değerlerine her zaman sahip çıktı ve bu değerlerin yayılması için çaba sarfetti. Başkanlığından sonra da danışma kurulumuzda yer alarak, çalışmalarımıza verdiği desteği sürdürdü. Derneğimiz Ahmet Arkan’ın başkanlığı döneminde birçok ilke imza attı. TOSB fikrinin doğuşu, CLEPA’ya üye olmamız, tedarik sanayinde belgelendirme çalışmalarının hızlanması, kapasite ve kalite yatırımlarının artması Ahmet ağabeyin başkanlığında atılan önemli adımlar idi... Türk otomotiv sanayi, TAYSAD ve TOSB üyeleri Ahmet Arkan’ı sanayimize verdiği desteklerden dolayı rahmet ve şükranla anacaktır...”

Ahmet Bayraktar ise şöyle diyordu: “Ahmet Arkan Bey, ülke sevgisini her şeyin üstünde tutan, insanları seven sayan, hep hakkı hukuku gözetken, kendini

sivil toplum örgütlerine, Türk otomotiv sanayisine ve ülkesine adanmış bir sanayiciydi. Böyle değerli bir dost insandan, sivil toplum örgütlerini tanımış ve anlamış birisi olarak, TAYSAD başkanlığını devraldım. Çok genç yaşında üstlendiğim bu önemli sorumlulukta ne zaman başım sıkışsa, kendisini arar tavsiye ve yorumlarını alırdım. Ahmet Bey'den sonra onun bıraktığı birçok sivil toplum örgütünde ve odada görev yaptım. Böyle güçlü bir kişilikten sonra görev almak, benim için hiç de kolay olmadı; bunun zorluklarını hep yaşadım. Bıraktığı eserleri hep rahmetle anacağımız Ahmet Bey'i, çok erken yaşta kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. ”

Ömer İltan Bilgin de, Ahmet Arkan'ın sıfırdan başladığı kariyerinde otomotiv tedarik sanayicisi olarak geldiği noktanın bir sanayi dersi olduğuna dikkat çekiyordu: “Hayatı bir gün kaleme alınırsa gençlere ders kitabı olabilir. Ancak ben bu sanayicilik başarısı kadar önemli olan bir diğer özelliğine, vatandaşlık hizmetine değinmek istiyorum. Ahmet Bey, işlerini biraz yoluna koyduktan sonra memleketine katkıda bulunmak için vaktinin önemli bir kısmını sivil toplumun kuruluşlarına ayırmıştır. Bir toplumun medeniyet yolunda hızla ilerleyişinin bir ayağı olan sivil toplum kuruluşlarının önemi Türkiye’de bilinmezken, Ahmet Arkan kendini buna adanmıştır...”

Bir TAYSAD sevdalısının bayrak teslimi

Dr. Mehmet Dudaroğlu, 2015 yılının sonunda bayrağı yeni bir TAYSAD sevdalısına bırakmak üzere başkanlık koltuğundan ayrılıyordu. Onun döneminde TAYSAD, küresel marka algısının güçlendirilmesi, tedarik sanayi şirketlerinin ve TAYSAD'ın markalaşması ve marka değerinin artırılması konularındaki çalışmalara imza atmıştı. Dr. Mehmet Dudaroğlu, başlattıkları projelerin daha da güçlenerek ileriye taşınacağından emindi.

“TAYSAD bir sevdadır. Her birimiz bir bayrak yarışı gibi TAYSAD bayrağını aldık, bir sonraki yönetime güvenle ve sevgiyle devrettik. Hayatta olan başkanlar genel kurullara gelirler, kendileri hep sevgiyle karşılanırlardı. Biz de bir önceki dönemdeki başkanları hep sevgiyle karşıladık. Onların önerilerine hep kulak kabarttık. Eleştiriler olduysa da dinledik. İyi bir ahenkle TAYSAD'ı yarınlara taşımanın mücadelesini verdik. Yeni yönetimlerin de TAYSAD'ı aynı anlayışla ve iyi bir bayrak nöbetiyle daha ileriye taşımalarını beklerken, kendi yapısal dönüşümlerini de mutlaka zamana uygun hale getirmeleri gerektiğine inanıyorum. Zaten bununla ilgili olarak ciddi çalışmalar var. Ama üyelerimiz mutlaka TAYSAD'a çok destek versinler; mutlaka görev alsınlar ve bu görevle birlikte TAYSAD'ı yarınlara en iyi şekilde taşısinlar.” Dr. Mehmet Dudaroğlu



10

TASARIM, TEKNOLOJİ VE TEDARİK GÜCÜ İLE DÜNYADA İLK 10

“Artık daha küresel bir söyleme sahip olmamız gerekiyordu. Amacımız üretebilen, tasarlayabilen, teknolojisini geliştiren ve lojistik dâhil her şeyi kapsayan bir hizmet bütünüyle dünyadaki en büyük 10 otomotiv ülkesine girmektir. İşte bu nedenle ‘Tasarım, Teknoloji ve Tedarik Gücü ile Dünyada İlk 10’ sloganını oluşturduk. Hedefimiz tedarik sanayisini 2030’da küresel üretim ve teknoloji merkezi yapmak.”

Alper Kanca

TAYSAD BİR KEZ DAHA HEDEF BÜYÜTÜYOR

TAYSAD artık üretebilen, tasarlayabilen, teknolojisini geliştiren ve lojistik dâhil her süreci kapsayan bir hizmet bütünüyle dünyadaki en büyük ilk 10 otomotiv ülkesinden biri olmayı hedefliyordu. Türk otomotiv tedarik sanayisi, 2030'da küresel arenada üretim ve teknolojinin merkezi ve cazibe noktası olarak konumlanabilirdi.

Takvimler 2016 yılını gösterdiğinde TAYSAD'ın üye sayısı 363'e ulaşmıştı. TAYSAD artık 8,9 milyar dolarlık doğrudan ihracatı, 150 binin üzerinde istihdamı ve 78 adet AR-GE merkezini temsil gücüne sahipti. TAYSAD'ın 60 üyesinin 5 kıtada, 43 ülkede 161 tesis yatırımı vardı. Türk otomotiv tedarik sanayisinin yanı sıra Türkiye'yi de dünya çapında başarıyla temsil eden TAYSAD, daha fazla küresel marka yaratabilmek için sektörüne öncülük etmeyi sürdürüyordu. Öte yandan gerek yurt içindeki gerekse yurt dışındaki araç üreticilerine orijinal parça sağlıyordu. 2016'da, üretimde dikkat çekici bir yükseliş göze çarpıyordu.

Alper Kanca, tam da bu dönemde, yürütmekte olduğu TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevinin ardından, 2016 yılında TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olacaktı.

Alper Kanca'nın başkanlık dönemine geçmeden önce, TAYSAD Yönetim Kurulu'na girmesi hikâyesini anlatmamız gerekiyor. Alper Kanca, Ömer Burhanoglu'nun başkanlığa hazırlandığı 2006 yılında yönetim kurulunda görev almak istiyordu ve bunun için mücadele etmeyi göze almıştı.

Söz önce Ömer Burhanoglu'nda... “*Rahmetli Abdullah Kanca ile çalışma şansını yakaladım. Kendisi ayrılırken ‘Yerime oğlum gelsin’ demişti. Alper Kanca’yı hiç tanıımıyordum, ayrıca kurumsallaşma hedefimizle örtüşmüyordu bu durum. Ama yine de Alper Kanca’ya, ‘Sen liste dışı olarak yazıl’ dedim, yani benim listemde Alper Kanca yoktu. Yönetim Kurulu’na seçildi, beraber çalışmaya başladık ve benim as elemanlarımdan biri oldu. Gerçekten çok iyi çalıştı. Sonrasında da hak ederek başkan oldu. Ben ve Mehmet Dudaroğlu da, önceki dönemlerde aynı Alper Kanca gibi liste dışından, kendimizi tanıtarak TAYSAD yönetimine girmiştik.*”

Alper Kanca da şunları söylüyor: “*Ömer Burhanoglu’nun yanına gittim, görev almak istediğimi söyledim. Asil adaylar için listesini hazırladığını söyledi ve*

A close-up, profile portrait of Alper Kanca, a middle-aged man with dark, slightly graying hair, looking towards the left. He is wearing a dark suit jacket, a light blue shirt, and a dark blue tie with a small white pattern. The background is dark and out of focus.

ALPER KANCA
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
(2016 -)

yedeğe yazdı. Kendim de başkan olurken listeye girmek için yapılan ricaları, baskı teşebbüslerini vs. gördüğüm için, şimdi Ömer Burhanoglu'nun o günkü geri durmasını anlıyorum, ama o dönem Ömer Burhanoglu'na kızmıştım. Sonra listeler çıktı, yedekte birinci sıradaydım. Genel kurul toplantısında yanında oturduğum babam 'Söz iste ve kendini tanı' dedi. Elimi kaldırıp söz istedim ve neden asil üye olarak TAYSAD Yönetim Kurulu'nda yer almak istediğimi, neden faydalı olacağımı düşündüğümü anlattım. Çok da alkış geldi. O güne kadar çok kişinin yaptığı bir şey değildi. Bu tabii geleneğin dışında bir şeydi. Ömer Burhanoglu, önceden belirlenmiş liste olarak seçime girdiklerini ve böyle kalması gerektiğini söyleyerek itiraz etti. Genel kurulu yöneten Dr. Yavuz Doğan ise o her zamanki sakinliği ve kararlılığıyla, bunun bir seçim olduğunu, üyelerin istedikleri gibi oy vermesinin önünü açacağını, listenin komple değil, tek tek oylanacağını söyledi. 'Listenin delinmesini kabul etmenin' nasıl zor bir karar olduğunu sonraki yıllarda başkan olduğumda anladım. Ömer Burhanoglu da buna rıza gösterdi. Sonuçta tek liste üzerinden değil, adayların tercih edilebileceği şekilde seçim yapıldı ve ben asil üye olarak seçildim. Ömer Burhanoglu'na 'Sen istemedin. Yönetim kuruluna üyelerin zoruyla girdim' diye takılırım hâlâ. Sonra çok iyi dost olduk kendisiyle. En iyi anlaştığım iş arkadaşlarımdan biri oldu ve iyi bir ekip olduk."

Tedarik sanayisinin payını büyütme için...

2016 yılında hem Türkiye'de hem de dünyada siyasi, ekonomik ve sosyal alanlarda pek çok gelişme oluyordu. Dünyada güç dengeleri değişiyor, Türk otomotiv tedarikçilerinin en yoğun olarak ihracat yaptıkları AB ülkelerinde dalgalanmalar yaşanıyor, Türkiye'nin yakın komşularının siyasi çalkantıları devam ediyor, her geçen gün kötüleşen Ortadoğu politikaları dünya ticaretinde yaşanabilecek önemli değişikliklere işaret ediyordu. Türkiye'de ise sık sık yaşanan krizlerin artçı yansımaları sürerken, öte yandan ülkenin istikrarına ve demokrasiye yönelik tehditler yaşıyordu. TAYSAD tüm bu gelişmelerden tedarik sanayicilerinin en az oranda etkilenmesi için çaba harcamayı sürdürüyordu.

Alper Kanca, işte böyle bir ortamda, Mart 2016'da gerçekleştirilen 38'inci TAYSAD Olağan Genel Kurulu'ndaki seçimle TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Dr. Mehmet Dudaroglu'ndan devraldı ve TAYSAD'ın mevcut vizyonunu desteklemek üzere "Tasarım, Teknoloji, Tedarik Gücü ile Dünyada İlk 10" sloganıyla yola çıktı. Alper Kanca'nın hedefi Türk otomotiv tedarik sanayisinin dünyadaki payını büyütme ve sektörün etkinliğini geliştirerek Türkiye ekonomisine olan katkısını artırmaktı.

Alper Kanca'nın en çok üzerinde durduğu konulardan biri de "yenilikçilik" oldu. "Yenilikçi Teknolojilerin Türk Sermayesine Kazandırılması" projesini yaygınlaştırmak, ardından da bunun teşvik paketleri içerisinde yer almasını sağlamak üzerine bir hareket planı kurguladı. Bir diğer adım ise, TAYSAD üyelerinin AR-GE, yenilikçilik ve Endüstri 4.0 alanlarındaki yetkinliklerinin artırılmasıydı. Hedef tahtasına konan önemli maddelerden bir başkası da Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması (TTIP) ve muhtemel Gümrük Birliği gözden geçirme sürecinde sektör taleplerinin dikkate alınmasını sağlamaktı.

Daha küresel bir söyleme doğru

Alper Kanca; üretebilen, tasarlayabilen, teknolojisini geliştiren ve lojistik dâhil her süreci kapsayan bir hizmet bütünüyle dünyadaki en büyük ilk 10 otomotiv ülkesinden biri olmayı hedefliyordu. Kendisinden önceki başkanların slogan ve konsept geleneğine uyarak “Tasarım, Teknoloji, Tedarik Gücü ile Dünyada İlk 10” sloganını da bu yüzden seçmişti. Bu doğrultuda Türk otomotiv tedarik sanayisi, 2030’da küresel arenada üretim ve teknolojinin bir merkezi, bir cazibe noktası olarak konumlanabilirdi. Dolayısıyla küresel bir söylemle yola çıkmalıydı.

Peki, Türk otomotiv tedarik sanayisi, tasarım ve teknoloji konusunda daha önce ne durumdaydı? Tasarım konusunun resmen ele alındığı dönem 2009 yılına rastlıyordu. Küresel rekabette en kritik silahlardan biri haline gelen tasarıma ilişkin farkındalığın artırılması, Türkiye’nin tasarım üretme ve kullanma kapasitesinin geliştirilmesi için, işleyen ve değer üreten bir mekanizma olarak Türk Tasarım Danışma Konseyi kurulmuştu. Konsey, öncelikle Tasarım Strateji Belgesi ve Eylem Planı’nı belirlemiş ve uygulamaya koymuştu.

Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı’nın 2016 yılı raporunda Türkiye, ulusal düzeyde tasarım başvuru performansı açısından dünyada beşinci sırada yer alıyordu. Öte yandan Türkiye, Tasarımların Uluslararası Tesciline İlişkin Lahey Sistemi’ni de en çok kullanan ülkelerin başındaydı. 2014 yılı verilerine göre Türkiye, Lahey Sistemi kapsamında koruma talep edilen ülkeler sıralamasında üçüncü, bu sistem üzerinden yapılan başvuru sıralamasında ise 12. sıradaydı.

Aynı dönemde TAYSAD, genel kurul toplantılarında farklı kategorilerde başarılı tasarımları olan üyelerini ödüllendirmeye başladı. Bu doğrultuda Türk Patent ve Marka Kurumu’ndan temin edilen başvuru sahipleri listesi inceleniyor, kazananlar tescil sayıları sıralanarak belirleniyordu. Kategorilerden biri de “patent-faydalı model ve endüstriyel tasarım”dı. 2013 yılında TAYSAD üyeleri toplam 51 adet tasarım tescili almıştı. Bu başlangıç için iyi bir rakam olsa da sektör hacmine oranla oldukça sığdı. Tasarımla farklılaşmayı teşvik eden çabalar artırıldı. 2014 yılına gelindiğinde, TAYSAD üyelerinin aldıkları tasarım tescili 286’ya yükseldi. Yükselme 2015’te de sürdü. Ancak 2016’da büyük bir düşüş göstererek toplam 65 adede indi. Bunun nedeni 2014 ve 2015 yıllarında birkaç üye firmanın yüksek adette tescil almasıydı. Alınan toplam tescil sayısını bir yana bırakarak, tescil başvurusunda bulunan firma sayıları dikkate alındığında, her yıl ortalama 25 kadar TAYSAD üyesinin başvuruda bulunduğu görülüyordu. Yine de rakam oldukça düşüktü; üyelerin sadece yüzde 7’lik bir bölümü endüstriyel tasarım başvurusu yapıyordu.

Bu dönemde Türk otomotiv tedarik sanayisi, 1,5 milyon adetlik üretimiyle dünyada 14. sırada yer alırken, gelecekte konumunu korumak ve daha da güçlendirmek için tasarıma daha fazla odaklanmalı, teşviklerden daha etkin şekilde yararlanmalıydı. İhracatta her yıl yeni bir rekora imza atılıyordu. Ulaşılan başarının önemli etkenleri arasında kaliteli işçilik, hizmet-teslimat performansı, esnek üretim ve uygun fiyat yapısı bulunuyordu. Ancak geleceğin

başarılı şirketleri için AR-GE ve tasarım konuları olmazsa olmazlardandı. Dolayısıyla tedarik sanayisi daha aktif olmalı ve bu alanda farklılaşmalıydı.

Tasarım konusuna TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olduğu dönemde Ömer Burhanoğlu da şu cümlelerle dikkat çekmişti: *“Tasarım kabiliyetlerinin önemini vurgulamak derneğimizin önemli misyonlarından biri olarak hâlâ sıcaklığını koruyor. Artık hiç kuşku yok ki üyelerimiz, işlerini geliştirebilmek için tasarımın olmazsa olmaz bir şart olduğu bilincine vardı ve bu konuda gerekli yatırımları da yapıyor. Türk yan sanayisini bekleyen önemli bir kavşak var. Türkiye ya küresel oyuncu olmak için yeterince büyüyerek yurt dışına açılacak ve bunun riskine girecek ya da iş modelini değiştirerek ‘Tear 2’ye ihtisaslaşarak maliyetlerini minimize edecek ve organizasyonunu yalınlaştıracak. Yerli ve yabancı, büyük ve küçük tüm firmaların tasarım konusunda yatırımları ve bu konudaki konsantrasyonları, ülkemizin tasarım projelerini almasında kilit rol oynayacak ve tasarımlarına hakim olduğumuz bir projede üretimin kim tarafından ve nerede yapılacağına da ilk söz hakkında sahip olacağız.”**

TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Gökhan Tunçdöken ise dijital dönüşüm başlatılarak daha fazla katma değer yaratılması konusuna vurgu yapıyordu. *“Tasarım, teknoloji, tedarik yetkinliğimiz ile Türk otomotiv tedarik sanayisini dünyada ilk 10 mertebesine çıkartabilmemiz için ürettiğimiz ürünlerin bütün rakiplerimizden hafif olması birinci önceliğimiz. Bunun yanında mutlaka elektronik sistemler ile ilgili yetkinliklerimizi artırmamız ve dijital dönüşümü de başlatarak rakiplerimize göre daha fazla katma değer yaratmamız gerekmektedir.”***

AR-GE merkezlerinin sayısı artıyor

Bu dönemde, Türkiye’deki birçok alt sektör incelenerek otomotiv tedarikçilerinin yatırım yapması gereken alanlara ışık tutuldu. Öte yandan yeni ihraç pazarları araştırılarak sektöre yeni çıkış kapıları gösterildi. Dünya çapındaki büyük otomotiv üreticilerine yönelik fabrika ziyaretleri, iş geliştirme buluşmaları organize edildi. Bu ziyaretler, hem sektörün yurt dışındaki etkinliğini artırarak pazarını genişletmesine hem de ziyaretler esnasında kaynaşan üyelerin yurt içinde ortak projeler üretmesine vesile oluyordu.

TAYSAD, üyelerinin ihracat, AR-GE ve Endüstri 4.0 faaliyetlerine destek olmaya devam ederken, bir yandan da AR-GE başta olmak üzere teşvik sistemleri ve yerli marka araç üretimini gündeme aldı. Alper Kanca, teşvik sisteminin tedarik sanayisi lehine iyileştirilmesi yönündeki yoğun çabaları şöyle özetliyor: *“Yaptığı ürünler otomotiv sektörünün yanı sıra başka sektörlerde de kullanılan bazı firmalar için teşvikten yararlanma konusunda sıkıntılar vardı. Kamu otoritesi, örneğin; araç parçasının yanı sıra musluk ve dekoratif eşya da üretebilen bir dökümcüye tedarik sanayisi için sağlanan teşvikleri kullandırmak istemiyordu. Uzun uğraşlar sonunda tedarik sanayisinin döküm, dövme, kauçuk gibi tüm alt branşlarının da yatırım teşviklerinden hak ettiği oranda faydalanmasını sağladık. Bu şekilde devletin sunduğu ve son 20 yıldır benzeri görülmemiş otomotiv destek teşvikleri sayesinde, üyelerimiz*

*TAYSAD dergisi, Temmuz-Ağustos 2007, s. 12

**TAYSAD dergisi, Mart-Nisan 2016, s. 46

yenilenme, kapasite artırma ve yeni fabrika yatırımlarına giriştiler. Sonuç olarak tedarik sanayimizde son üç yıldır uzun zamandır görülmeyen bir yatırım dönemi gerçekleşti.”

AR-GE konusunda Türkiye’deki en yetkin sivil toplum örgütlerinden bir tanesi olan TAYSAD, bu konuda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile sürekli temas halinde kalarak, teşvik yasası çıkarılması konusunda etkili olmuştu hatırlanacağı gibi. TAYSAD’ın bu konudaki etkinliğine güvenen bakanlık yetkilileri bu kez AR-GE Reform Paketi’ni ilk olarak TAYSAD’da açıkladı. Paket, 30 çalışanlı bir AR-GE merkezine sahip TAYSAD üyelerine destek verilmesinin de önünü açıyordu. Üstelik TAYSAD’ın AR-GE konusunda aldığı danışmanlık hizmetlerinden üyeleri de yararlanabiliyordu. AR-GE merkezlerinin sayıca ve faaliyetleri açısından büyüyüp gelişmesi, bu yolla sadece ürün değil, hizmetlerin de ihraç edilmeye başlanabilmesi için ihtiyaç duyulan zemin tam anlamıyla hazırды.

Tedarik sanayisinin AR-GE’ye verdiği önemi ana sanayiciler de destekliyordu. BMC Genel Müdürü Mustafa Menkü’nün sözleri de bu desteği ve hatta ihtiyacı vurguluyordu. *“Sektör için önemli olan AR-GE merkezleridir... Belki de ileride Türk tedarik sanayisinin en büyük gücü de bu AR-GE merkezlerinden gelecek... Bizler ürün geliştirme safhasında, tedarikçilerimizle birlikte çalışmaktan yanayız. Yani biz bunu istiyoruz değil, biz bunu geliştirmek istiyoruz, ihtiyacımız olan bu. Siz bize nasıl yardımcı olursunuz gibi... İşte burada AR-GE merkezleri bir kez daha öne çıkıyor. Tedarik sanayisi markalarının muhakkak bir AR-GE merkezlerinin olması isteklerimizin ilk sırasında. Daha sonra maliyet ve kalite başlıkları, zamanında teslimat, esnek üretim konuları var. Bunlar sadece tedarik sanayisi için değil bizim için de olmazsa olmaz unsurlardır.”*

2017 yılında AR-GE yasasında yeni bir değişikliğe gidilerek, daha önce 30 olan AR-GE merkezlerinde çalışması gereken tam zamanlı eşdeğer personel sayısı 15’e düşürüldü. Geleceği AR-GE’de gören TAYSAD için bu haber özellikle orta ölçekli sanayi işletmelerindeki AR-GE merkezlerini artırabilmesi açısından son derece sevindiriciydi; öyle ki değişikliğin ardından TAYSAD üyelerinin AR-GE sayısı kısa sürede 126’ya ulaşacaktı.

TAYSAD bu gelişmeyi Türk otomotiv tedarik sanayi temsilcileri, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. Elife Ünal ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı AR-GE ve Tasarım Merkezleri Daire Başkanı Fatih Kemal Öztürk’ün de katıldığı bir toplantıyla değerlendirdi.

UR-GE projeleri ağırlık kazanıyor

OECD tarafından 2014 yılında satın alma gücü paritesi yayınlanmış, buna göre Türkiye’nin verimlilik ve rekabet konularını kapsayan bir proje ihtiyacı açıkça ortaya çıkmıştı. TAYSAD da tam bu noktada “İş Mükemmelliği UR-GE” başlıklı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Tebliği projesini geliştirmişti. Otomotiv tedarik sanayisinin verimliliğini

Alper Kanca: “TAYSAD, açık ara önde

“TAYSAD, AR-GE merkezi sayısında otomotiv sektöründe açık ara önde. Türkiye’de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı AR-GE merkezlerinin 91 adedi TAYSAD üyelerine ait. AR-GE yasasında gerçekleşecek her iyileştirme en çok otomotiv sektörünü etkileyecektir. Sağlanan teşvikler ile AR-GE’ye yapılan yatırımlar ve yaratılan katma değer artacaktır. TAYSAD’a üye firmaların AR-GE teşviklerinden en verimli şekilde faydalanmaları için onları bilgilendirerek ve teşvik ederek destek olmaya devam edeceğiz.”

ve rekabet gücünü artırması adına çok özel bir yer tutan bu proje, Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle Temmuz 2014'te yürürlüğe alındı ve 2016'da tamamlandı. Proje kapsamında 50 günlük eğitim ve 28 günlük danışmanlık hizmeti sunuldu; israfların tanımlanması ve kayıpların azaltılması için iyileştirme çalışmaları yapıldı, üretim verimliliği projelerine öncelik verildi, az çalışan sayısı ile daha fazla üretim adetlerine ulaşılması ve hatlarda hazırlık sürelerinin azaltılması, buna karşılık kalite seviyesinin yukarı çıkartılması sağlandı. Ayrıca katılımcı firmalar Japonya'ya götürülerek, Japon firmalarının iyi uygulamaları yerinde görüldü. 2016'nın sonuna gelindiğinde 13 TAYSAD üyesi kuruluşun elde ettiği toplam kazanç, 8 milyon TL'ye yaklaşıyordu. Ciroda yüzde 13, ihracatta yüzde 17, ihracat pazar sayısında yüzde 31, yeni pazarlarda yüzde 42 ve istihdamda yüzde 15 artış elde edilmişti. Maliyet kalemleri arasından israfları büyük ölçüde çıkartarak, daha kârlı ve rekabetçi olunmasını sağlayan proje, yalnızca katılımcı firmalara değil, sektöre de büyük kazanç getirdi. Sonraki yıllarda da devam eden proje, Ekim 2018 tarihinde Ticaret Bakanlığı tarafından İyi Uygulama Örneği seçilerek taltif edildi.

Bu gelişmenin yaşandığı dönemde henüz TAYSAD Başkan Vekili olan Alper Kanca şöyle diyordu: *"Projeyi tamamlayan firmalar; küresel piyasa koşullarında daha güçlü, esnek ve dayanıklı yapıda rekabet edebilecek ve tedarik zincirinde elde edilen kazançlarla, gerek mevcut yatırımların, gerekse gelecek yatırımların geri dönüşümünü artıracabilecek hale geldiler. Firmalar kalitesizlik maliyetinde azalma, stok devir oranında artış, proje yönetiminde ve iş güvenliğinde iyileşme sağladılar."*

Tabii ki bu sadece bir başlangıçtı. Sürdürülebilirliğe her zaman önem veren TAYSAD, projeye bir kere start vermişti ve durmaya da hiç niyeti yoktu. Sırada projenin Nisan 2017'de başlatılan ikinci etabı vardı. Bu etap katılımcı TAYSAD üyesi firmalara ilkinden çok daha fazla kazanç getirdi; 8,3 milyon TL.



**5 KÜMELENME
KONFERANSI**
31 EKİM 2018

TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİNE

Kuruluşunuz tarafından yürütülen "Otomotiv Tedarik Sanayinde İş Mükemmelliği - 2. Grup" isimli UR-GE Projesi kapsamında kümelenme anlayışı içinde, paydaşlarınızla birlikte gerçekleştirmiş olduğunuz faaliyetler sırasında göstermiş olduğunuz başarıdan dolayı "İyi Uygulama Örnekleri" arasında yer almaya hak kazandınız. Özverili ve disiplinli çalışmalarınızdan dolayı teşekkür eder, başarılarınızın devamını dilerim.

31 Ekim 2018, Ankara



Ruhsar PEKCAN
Bakan

Fotoğraf:: TAYSAD'ın yürüttüğü
5. URGE projesi Ticaret Bakanlığı
tarafından İyi Uygulama
Örneği seçildi, Ekim 2018

Artık TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olan Alper Kanca şu görüşlerini paylaşıyordu: *“Üretimde dijitalleşmeye geçmek için dönüşüme ihtiyaç var. Endüstri 4.0 ve dijitalleşme hemen her gün duyduğumuz kelimeler, peki biz gerçekten neredeyiz? Endüstri 2.0’da mıyız? Yoksa 2.2 ya da 3 mü? Endüstri 4.0’a geçmek için şirketlerimizde ciddi iyileştirmelere ihtiyacımız var. TAYSAD’ın yürüttüğü verimlilik odaklı UR-GE projelerinde yapılan iyileştirmelerle endüstri 4.0’a uyum sağlamak da daha kolay olacaktır.”*

Öte yandan, Türkiye’de sadece TAYSAD tarafından gerçekleştirilen Aftermarket Konferansları Alper Kanca döneminde de devam ediyordu. Alper Kanca’nın bir iddiası vardı ve bunu Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) ile ortaklaşa düzenledikleri, ayrıca Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) tarafından desteklenen 8. Aftermarket Konferansı’nda dile getiriyordu; 2016 itibarıyla yüzde 30-40 bandında olan araçlardaki elektronik aksam kullanımının 2030’da yüzde 50 seviyesine ulaşacağını söylüyordu. Dolayısıyla yenileme pazarında büyük bir fırsat söz konusuydu. Alper Kanca, bu fırsatı kaçırmak istemeyen şirketleri, yeni teknolojileri ve eğilimleri yakından takip etmeye çağırırdı. Zira araç teknolojilerindeki gelişmeler yenileme pazarını doğrudan etkiliyordu.

TÜİK, 2016’nın ilk yarısı itibarıyla Türkiye’nin 20,2 milyon adetlik araç parkına sahip olduğunu açıklıyordu. 2014’te 4,7 milyar dolarlık büyüklüğe sahip olan yenileme pazarının, 2020’de 6,5 milyar doları aşması öngörülüyordu. Dünya geneline bakıldığında ise, o dönemde 1,14 milyar adedin üzerinde araç kullanımdaydı ve bu rakamın 2025’te 1,35 milyar adede ulaşması bekleniyordu.

Bu rakamlar Türk otomotiv tedarik sanayicileri için iştah kabartıcıydı. Sektör uluslararası standartlara uygun kalitedeki üretim yetkinliği ile gelişen pazara ilişkin fırsatları etkin şekilde değerlendirebilecek olgunlukta idi. Birçok OEM firmasından Tedarikçi Ödülü alan TAYSAD üyeleri, kalite ve verimlilik konularında dünyada örnek gösterilen bir seviyeye ulaşmıştı. Alper Kanca, bu başarının sürdürülebilir olması için sadece OEM veya OES parçalarında değil, aynı zamanda IAM (Independent Aftermarket) parçalarında da stratejik olarak belirlenmiş kalite seviyesinin sürdürülmesi yönünde sanayicilere yol gösteriyordu. Türk tedarikçilerin, sadece standart ürünleri üretmeyip, katma değeri yüksek ürünlere yönelmelerinin mümkün olduğuna yürekten inanıyordu.

Otomotiv sektöründe üretim ve kalite arttıkça aslında hiç gündemden düşmeyen bir konu, dönemin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü tarafından Alper Kanca’yı ziyaretinde yeniden masaya yatırılıyordu; yerli marka otomobil üretimi. Aslında ana sanayinin gündeminde olması gereken bu konuda Faruk Özlü şöyle söylüyordu: *“Biz dünya ölçeğinde yerli bir otomobil markası oluşturmak istiyoruz. Bunda da kararlıyız, asla vazgeçme yoktur. Böyle bir marka ürettikten sonra tedarik sanayimizin bunda bir görevi olacak. Yaptığımız çalışmalarda gördük ki Türkiye, kendi imkânıyla, kendi mühendisi, tedarik sanayisi ve alt yapısıyla bir otomobil*

*tasarlayıp üretebilir. Teknik olarak bir problem yoktur. Yapmak istediğimiz yerli marka oluşturmaktır, bu dünya markası olmalıdır.”**

TAYSAD, ilk yurt dışı basın toplantısını gerçekleştiriyor

TAYSAD, 15 Temmuz 2016 tarihinde yaşanan kalkışma sonrasında, yurt dışında oluşan endişeleri bir nebze olsun gidermek amacıyla, Eylül 2016’da katıldığı Automechanika Frankfurt Fuarı’nda bir basın toplantısı düzenleme kararı alacaktı. Bu basın toplantısında, özellikle en büyük ticaret ortağı olan Almanya’daki basın mensuplarına, 15 Temmuz sonrasında Türk ekonomisi ve Türk otomotiv sektörünün son durumunu aktarırken, bir yandan da pozitif bir algı yaratmaya çalışacaktı. TAYSAD’ın bu ilk yurt dışı basın toplantısına TAYSAD Başkan Yardımcısı Perihan İnci ve Yönetim Kurulu üyesi Hayri Kaya ev sahipliği yaptı.

Perihan İnci, basın toplantısında kalkışmaya karşı Türk sanayisinin üretim taahhütlerini eksiksiz yerine getirdiğine dikkat çekerek, *“Bizler Türkiye’nin en önemli ihracat kalemi olan otomotiv sektörünün temsilcileri olarak işimizin başındayız. Başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkelerindeki iş birliklerimizi ve yatırımlarımızı sürdürüyoruz”* açıklamasında bulundu.



TOSB'da Otomotiv Test Merkezi açılıyor

TOSB Otomotiv Test Merkezi'nin kurulması ise başlı başına büyük bir projeydi. TOSB Otomotiv Test Merkezi, 3 Aralık 2016 tarihinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü tarafından açıldı. Açılışa Faruk Özlü'nün yanı sıra devlet erkânından ve ilgili sivil toplum kuruluşlarından pek çok değerli isim katılmıştı.

TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi, o güne değin yurt dışında yaptırılan pek çok testin bu laboratuvarında yapılacağına, bu şekilde de ciddi oranda zaman ve maliyet tasarrufu sağlanacağına vurgu yapıyor, ayrıca TOSB'un kuruluşunda planlanan hedeflerden birinin daha hayata geçtiğini söylüyordu.

Bakan Faruk Özlü ise TOSB Otomotiv Test Merkezi'nin açılışında yaptığı konuşmada, *“Türkiye'nin dünya araç üretiminde 16'ncı, Avrupa Birliği'nde altıncı sırada; Avrupa Birliği'nde otobüs ve hafif ticari araç üretiminde birinci, kamyon üretiminde ise ikinci sırada olduğunu”* vurguluyordu. Ayrıca Türkiye'nin dünyada önemli otomotiv üretim merkezlerinden biri olmasını sağlayan en önemli unsurun tedarik sanayinin AR-GE yatırımları olduğuna dikkat çekiyordu.*



TAYSAD, paydaşlarıyla iş birliğine ve birlikte projeler üretmeye hep önem verdi.

Fotoğraf: 8. Aftermarket Konferansı'nda Hayri Kaya, Mesut Urgancılar (Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği Başkanı), Orhan Sabuncu (Uludağ Otomotiv İhracatçıları Birliği Başkanı) ve Alper Kanca, Mayıs 2017 (TAYSAD arşivi)





Faruk Özlü'nün şu cümleleri sektörün motivasyon kaynağı oluyordu: *“Bu sektörde bir Türk markası geliştirmemiz gerekiyor. Üç hedefe dikkati çekmek istiyorum. Birincisi ürün çeşitliliğini daha da artırmaktır; tedarik sanayimiz ülkemizde imal edilen taşıt araçlarının yüzde 85-90 oranında yerli imal edilmesine imkân verecek çeşitliliğe sahiptir ancak özellikle yüksek katma değerli parçalar olan şanzıman ve aktarma organları gibi parçaları da üretmeye başlamalıyız. İkinci hedefimiz, AR-GE ve tasarım yoluyla katma değeri artırmak olmalıdır. Otomotiv tedarik sanayisinde üçüncü hedefimiz ise yeni nesil teknolojilere ve özellikle Sanayi 4.0 dönemine en iyi şekilde hazırlanmaktır...”**

Bir TAYSAD Başkanı EUROFORGE Başkanı seçiliyor

Alper Kanca, 2016'da TAYSAD Başkanlığı'nın yanı sıra dövme sektörünün Avrupa'daki tek federasyonu olan Avrupa Dövmeciler Birliği'nin (EUROFORGE) de başkanlığını üstleniyordu. Ekim ayında İtalya'nın Torino şehrinde yapılan EUROFORGE'un genel kurul toplantısı sonucunda başkan seçilen Alper Kanca, bu mevkiye gelen ilk Türk iş insanıydı. Bu gelişme uzun yıllar dövme sektöründe faaliyet gösteren Kanca ailesi kadar Türkiye'deki sanayicileri de onurlandırıyor.

Türkiye algısının hasar gördüğü, gerek siyaset gerekse iş dünyasında Türkiye'ye yönelik endişelerin olduğu bir dönemde, Avrupa'nın saygın meslek kuruluşlarından EUROFORGE'da böylesi kritik bir görev için bir Türk sanayicisinin seçilmiş olması büyük önem taşıyordu. Bu seçimin bir anlamda Avrupa'nın Türk sanayicilerini kabulü olduğu söylenebilirdi. Üstelik Alper Kanca, Avrupa'nın değişik ülkelerinden meslektaşlarının ısrarlı önermeleri ve ittifakları sonucunda aday gösterilmiş ve seçilmişti.

Alper Kanca başarısını Türk sanayisinin başarısı olarak yorumluyordu. *“Türk sanayicileri olarak iş kolumuzdaki en iyi firmaların bulunduğu Avrupalı bir meslek örgütünde kendimizi kanıtlamış, kabul ettirmiş olmanın gururunu yaşıyorum. Bu başarı sadece şahsi bir başarı değil, aynı zamanda Avrupalı iş ortaklarımızın Türk sanayisine duyduğu güvenin ve saygının bir işareti. Türkiye algısını düzeltmek ve hak ettiği yere çıkarmak sadece siyasetçilerin görevi değil. Daha fazla sanayicimiz ve iş dünyası temsilcimiz benzer görevler almalı.”*

Hindistan ve İran açılımları

Türk otomotiv sanayisinde, 2017 yılında, yeni bir üretim rekoru kırılıyordu. OSD'nin verilerine göre otomotiv sanayisinin toplam araç üretimi 2017 Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 16 artarak 1 milyon 544 bin adede, otomobil üretimi ise yüzde 24 artarak 1 milyon 48 bin adede ulaştı. Türk otomotiv sanayisi, tarihinde ilk kez 1 milyon barajını aşmış bir rekora imza atıyordu.

Alper Kanca, başkanlığı döneminde TAYSAD'ın dümenini daima yurt dışı pazarlara kırdı. Haziran 2017'de dünyanın en büyük motorlu araç

*TAYSAD dergisi, Kasım-Aralık 2016, s. 82

üreticilerinden ve pazarlarından biri olan Hindistan'a yapılan ziyaret bu açıdan önemliydi. Binek ve ticari araç üretiminde önemli grup şirketleri olan Tata Motors ve Mahindra şirketleriyle buluşmayı kapsayan Hindistan Sektörel Ticaret Heyeti programı; TAYSAD üyesi 26 firmanın 36 temsilcisi, Ekonomi Bakanlığı'nın temsilcisi ve Mumbai Başkonsolosu ile Ticaret Ataşesi'nin katılımıyla gerçekleştirildi. Bu ziyaret TAYSAD üyelerinin Hintli firmaların iş yapış ve satın alma modellerini öğrenmeleri ve kendilerini onlara daha yakından tanıtmaları adına önemli bir kanal açtı.

İstikrarlı bir büyüme gösteren Hindistan pazarı, Türk sanayicisi için önemli bir potansiyel olarak öne çıkıyordu. 2016 itibariyle Hindistan, 2,25 trilyon dolarlık bir ekonomiye sahipti ve satın alma gücü paritesi açısından dünyanın en büyük üçüncü ülkesi konumundaydı. 2015-2016 arasında Gayrisafi Yurt İçi Hâsılası yüzde 7,6 artış gösteren Hindistan, dünyanın ekonomisi en hızlı büyüyen ülkesiydi. Uluslararası Para Fonu (IMF), Hindistan ekonomisindeki bu hızın 2020'ye kadar süreceği öngörüsünde bulunuyordu.

Bu dönemde Türk otomotiv tedarik sanayisi, Hindistan'ın yanı sıra, geçmiş yıllarda da son derece önem verilmiş olan İran'ı bir kez daha öncelikli ülkeler listesine alıyordu. İran, kültürel anlamda Türkiye'ye benzerlikleri ve coğrafi yakınlığı ile çok daha fazla iş hacmi yaratılabilecek bir ülkeydi. İki ülke arasında çifte vergilendirmenin önlenmesi ve yatırımcılara teşvik sağlanması yönünde anlaşmalar yapılmıştı. Üstelik İran'ın en hızlı gelişen sektörlerinden bir tanesi de otomotivdi. Bu gerçeklere kayıtsız kalması mümkün olmayan TAYSAD, bölgedeki iş birliklerini artırmak amacıyla hemen ilgili kurumlarla bağlantıya geçti.

Gelişimin ölçüsünü kıyaslamak için çalışmalar yapıldı

Türkiye ekonomisine tutulan en güçlü aynalardan biri olan, büyüme ve gelişme alanları kadar risklere de ışık tutarak geleceğe ilişkin kararlara sağlam bir zemin hazırlayan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinin 2016 sonuçlarında, TAYSAD 48 üyesiyle yer aldı. Bir önceki yıl elde edilen başarı sürdürülüyordu. Alper Kanca gelişmelerden mutluydu elbette, ancak üyelerine daha iyisini yapabiliriz mesajı veriyordu. *"TAYSAD olarak yaklaşık 23 milyar dolarlık iş hacmine, 8,9 milyar dolar doğrudan ihracata ve 150 binin üzerinde istihdama sahip köklü bir sivil toplum kuruluşuyuz. 2017 yılına yönelik hedeflerimizden biri de üye sayımızı artırmak ve listeye daha fazla üye kuruluşumuzla dâhil olmak."*

Tedarik sanayicilerinin artan başarılarında TAYSAD'ın üyelerinin çağın gerektirdiği teknolojik gelişmelere hızlı uyumlarını da sağlayan bilgilendirme, farkındalık yaratma, ölçme-değerlendirmeyi kapsayan etkinlik ve projelerinin büyük payı olduğu bir gerçektir. Şirketlerin, standardın ne olduğunu bilmeden kendilerini ölçmeleri mümkün olmadığından, ölçemedikleri bir konuyu da yönetme ve geliştirme olanakları bulunmadığından hareketle 2002 yılında başlatılan TAYSAD Kıyaslama Çalışması, bu etkinliklerden yalnızca biriydi. Son derece başarılı sonuçlar alınan etkinliğin 16.'sı 2017'de gerçekleştirildi. Sanayi işletmelerinin rekabet gücünü artırmak için, başarılı performansla sahip

Alper Kanca: “Gençler de TAYSAD’da görev alsınlar istiyoruz”

“Babam da uzun yıllar yönetim kurulu üyeliği ve başkan yardımcılığı yapmıştı. TAYSAD yönetiminde Kanca ailesinden ikinci kuşağım. Dernekte gençlere yer açmanın ne kadar gerekli olduğunu kendim yaşadım. Aile şirketlerinin kalıcılığı sürdürülürken, meslek örgütleri de etkin olarak nesilden nesile temsil edilmeli. Bizden sonraki kuşaklar, gençler de TAYSAD’da görev alsınlar, faal olsunlar istiyoruz. Bundan dolayı TAYSAD’ın genç kuşak temsilcilerinin birbirlerini tanımaları, fikir alışverişlerinde bulunmaları, gelecekteki iş birliklerini oluşturmaları amaçlı zevkli ve heyecanlı toplantılar gerçekleştirmeleri adına ‘Platform Y’ isimli oluşumu kurduk. Burada geleceğin yöneticileri düzenli olarak kendi aralarında toplantılar düzenleyerek güçlü bir sosyal ağ oluşturdular.”

diğer sanayi işletmelerinin iş yapış biçimlerini, kullandıkları teknolojileri ve rekabette nasıl öne çıktıklarını inceleyerek kendi gelişim alanlarını belirlemelerine imkân veren bu çalışma, bilginin paylaştıkça çoğalmasının en güzel örneklerinden birini oluştuyordu. 2017 yılında 50 firma 52 tesis bazında kıyaslandı, elde edilen sonuçlar gizlilik ilkeleri çerçevesinde firma isimleri açıklanmadan paylaşılarak değerlendirildi.

Kıyaslama çalışmalarının önemli çıktılarından bir tanesi süreç otomasyonuna ilişkin yatırımlardı. Üretim, tedarik zinciri, satın alma, satış, finans, stok, insan kaynakları gibi süreçlerini kurumsal yazılımlardan yararlanarak elektronik ortama taşıyan şirketler için işler kolaylaşıyor, küresel dünyayla entegrasyon imkânı artıyordu. TAYSAD bu doğrultuda, tedarik sanayisinin yaygın olarak kullandığı ERP yazılımı konusunda üyelerinin daha da bilgilenmesi için bir çalışma grubu kurdu. Üyelerin gönüllü katılımıyla oluşan ERP ve Bilişim Çalışma Grubu ilk toplantısını Mayıs 2017’de yaptı, peşi sıra da bir çalıştay gerçekleştirildi.

Platform Y ile TAYSAD’ın kapıları genç kuşaklara açılıyor

TAYSAD’ın uzun yıllara dayanan güç birliği kültürünü çağın getirdiği dinamiklere uygun şekilde yeni nesillere aşılacak, onların birbirlerini daha yakından tanımalarını ve bu şekilde bilgi ve deneyimlerini artırmalarını sağlamak için 2017’de Platform Y adıyla bir çalışma ve sosyal yaşam platformu kuruluyordu. Platform Y, tedarik sanayisinin 1980’den sonra dünyaya gelen Y kuşağından genç temsilcilerinin sosyal ağ bilincinin artırılmasını, ihracat



odaklı stratejiler doğrultusunda ülke ekonomisinde etkin role sahip olmalarının teşvik edilmesini ve bunun sürdürülebilir kılınmasını hedefliyordu. Bu kapsamda Kocaeli, İzmir ve Bursa’da tanıtım buluşmaları düzenlendi. Aslında platformun sadece Y kuşağına değil, kendini genç hisseden herkese açık olduğu da bir gerçektir. Dolayısıyla çağı kucaklayan bir girişim olarak göz dolduruyordu.

40. yılda 404 üye, 40. Genel Kurul

Yılların su gibi aktığının en önemli farkındalık anlarından biri de yıldönümleri idi şüphesiz. 1978’de büyük bir inançla yola çıkan tedarik sanayicileri, çok önemli mesafeler kat ederek, eşsiz başarılarla imza atarak, Türkiye’nin ve Türk tedarik sanayisinin adını tüm dünyaya duyurarak 2018’e ulaşıyorlardı.

Üyelerinin yüzde 25’i yabancı sermaye ortaklığıyla üretim yapan, otomotiv tedarik sanayi üretiminin yüzde 65’ini ve ihracatının da yüzde 70’ini temsil eden TAYSAD, Türk otomotiv tedarik sanayisinin tek ve en yetkin temsilcisi olarak kale gibi sağlam 40 yılı geride bırakıyordu.

TAYSAD, hedeflediği 400 üye sayısını aşarak, 404 üyeyle 40. yaşına giriyordu. Sektörün geleceğinin vazgeçilmezi olan AR-GE ve tasarım çalışmalarında öncü konumdaydı; yani, “Tasarım, Teknoloji ve Tedarik Alanında Dünyada İlk 10”a girme hedefi artık çok da uzak değildi. Üyelerinin yüzde 25’i sosyal sorumluluk projesi üretiyordu ve bu durum TAYSAD’ın hayatı kavrayışıyla çok iyi örtüşüyordu.



Fotoğraf: Platform Y, sadece 1980 sonrası doğanları değil, gönlü ve enerjisi genç herkesi TAYSAD’a kazandırmak için 2017’de hayata geçirildi. (TAYSAD arşivi)

Yönetiminde kadınların ve genç kuşak temsilcilerinin olmasına önem veren TAYSAD, Türkiye'de eşine az rastlanan bir örnek teşkil ediyor; TAYSAD Denetleme Kurulu üyelerinin tamamı genç kuşak kadınlardan oluşuyor.

Fotoğraf: TAYSAD 40. Genel Kurul Toplantısı, Mart 2018 (TAYSAD arşivi)



YUSAD | 40 .YIL



TAYSAD, 40. yılında 40. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı 28 Mart 2018'de yaptı. Toplantıda Alper Kanca bir kez daha başkanlığa seçildi.

Alper Kanca, ilk kez 23 yaşındayken, Automechanika Frankfurt Fuarı'nda tanıştığı TAYSAD'a yıllar sonra 40'ıncı yılında başkan olmanın mutluluğunu ve onurunu yaşıyordu. *"TAYSAD'ı yöneten büyüklerimizin fuar süresince yaptığı fedakârlıkları ve azmi gördükçe gururlanmış, ne kadar doğru bir ekibin parçası olduğumu görmüştüm. Bundan tam 32 yıl sonra nasip oldu, o zaman imrenerek baktığım dernek yöneticilerinden biri olmak ve TAYSAD'ın 40'ıncı Genel Kurulu için hazırlanan Faaliyet Raporu'na Başkan olarak giriş metni kaleme almak. TAYSAD, 40 yıldır sürekli gelişme anlayışı ile yol kat etti. Her bir Genel Kurul toplantısı, bir öncekinden daha iyiye yol almak için bir araç oldu. En baştan, yani 1978'den beri, TAYSAD yönetiminde görev alan her bir ismin ortak amacı da aynı idi: Büyüyen, gelişen, imrenilen, örnek alınan, etkili, güçlü bir Sivil Toplum Kuruluşu olmak. Bu bilinç ve aidiyet ile biz de Mart 2016'da göreve gelen Yönetim ve Denetleme Kurulu üyelerimizle birlikte, 'Tasarım, Teknoloji, Tedarik ile Dünyada ilk 10' sloganıyla uzun vadeli hedeflerimize doğru yürümeye başladık ve devam ediyoruz. 2016'dan bu yana birçok zorluğa göğüs gerdik. Gerek ülkemizde gerek küresel ölçekte yaşananlar otomotiv sektörümüzü de değişik açılardan etkiledi. Yaptığımız faaliyetlerle, sektörümüzün olumsuz gelişmelerden en az ölçüde etkilenmesini sağlamaya çaba sarf ettik. Bu çaba, önümüzdeki dönemlerde de aralıksız sürdürülecek. TAYSAD bugün, yurt içi ve yurt dışında sahip olduğu geniş paydaş kitlesiyle etkileşim ve iş birliği içinde varlık gösteren bir konuma ulaştı. Geçmişte olduğu gibi, gelecekteki tüm başarılarımız da, ancak tüm paydaşlarımızın katkısı, güveni ve desteği ile mümkün."**

Sektörde kadınların varlığı artıyor

TAYSAD, önceki başkanlar döneminde daha genç ve dinamik bir yapıya kavuşmuştu. Alper Kanca'nın ikinci başkanlık döneminde ise bir adım daha ilerleyerek, yönetimde kadınlara daha fazla yer veriliyordu.

Artık, TAYSAD'ın karar mevkilerinde hem ulusal hem uluslararası sermayenin yer aldığı, gençlerin ve kadınların daha çok sayıda görev üstlendiği, tüm bölgelerin temsilinin de yoğun hissedildiği bir yönetim ekibi oluşturmaya gayret ediliyordu. Otomotivde bu zamana kadar gerektiği kadar fark edilemeyen, fakat bundan sonra daha fazla sahnede olacak bir kadın kuşağı vardı. Otomotiv sektöründe kadınların varlığı artık çok daha güçlü hissediliyordu. TAYSAD bu konuda da otomotiv sektörüne öncülük etti. Dernekte 2018-2020 döneminde görev yapacak denetleme kurulu üyelerinin tamamı kadındı.

İnci Holding Yönetim Kurulu üyesi ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Perihan İnci, 40. yılındaki TAYSAD'ın üye temsilciliği, iş sahipliği ve yönetim kurulunda gösterdiği varlığın yanı sıra kadın konusunu gündeminde tutarak sektöre katma değer yaratmaya devam edeceğine inanıyor. Yönetim kurulunda yer alan az sayıda kadın arasında olmaktan ve yönetim kurulunda ilk kadın başkan yardımcısı sıfatını taşımaktan ise onur duyduğunu söylüyor: *"Otomotiv sektöründe ve TAYSAD bünyesinde görev alan kadınlar tam*

*2017 Faaliyet Raporu,
s. 6-7

da bulunmaları gereken yerdeler! Hep birlikte uzun yıllardır kadınların sorunlarına yine ağırlığını kadın üyelerin oluşturduğu platformlarda çözüm arıyoruz. Oysa yönetici ve iş sahibi olarak TAYSAD kadınları, erkek egemen otomotiv sektöründe kadın varlığının yarattığı farkı ortaya koyuyor ve bu şekilde hem kadınlara hem erkeklere model oluyorlar. Başarılarıyla aslında sektörde cinsiyet ayrımının bir gereklilikten kaynaklanmadığını ispatlıyorlar. Her sektörde cinsiyet, tecrübe, yaş kombinasyonlarında dengeli bir dağılımın yakalanması gerekiyor. Çalışanlar açısından farklı cinsiyetlerin dengeli dağılımını yakalamak otomotiv sektöründe de hedefimiz olmalı. Kadınların bu sektöre farklı bir yaklaşım ve üretkenlik kattığına, ilerleyen dönemde de katmaya devam edeceğine eminim. Yönetim kurulları da dâhil olmak üzere kadın sayısının yönetici kademelerinde çoğaltması için projeler geliştirmemiz önümüzdeki dönemler için büyük önem taşıyor. Erkek egemen veya erkek sektörü olarak ön yargı ile yaklaşılan otomotiv sektöründe bulmakta giderek zorlandığımız yetenekleri bu şekilde çoğaltmamız mümkün olabilir. TAYSAD şimdiye dek yüklendiği öncü rolünü ve yaklaşımını bu konuda da mutlaka projelerle planlı bir biçimde ortaya koyacak ve katma değer yaratmaya devam edecektir.”

TAYSAD, otomotivde artan kadın varlığına dikkat çekmek için ilk adımı da atmış ve Mart 2018’de “Otomotivde Topuk Sesleri” başlıklı bir organizasyon düzenlemişti. Perihan İnci’nin moderatörlüğünü üstlendiği bu özel etkinliğe otomotiv tedarik sanayisinin kadın yöneticileri katılmıştı.

TAYSAD’ın girişimleri yurt dışındaki Türkiye algısını da etkiliyor

Bu dönem TAYSAD’ın küresel bir oyuncu olarak varlığını dünyaya kanıtladığı bir dönem oldu. TAYSAD üyesi firmaların gerek satın alımlar gerekse doğrudan fabrika kurma yoluyla 43 ülkede yaptığı yatırımların sayısı 161 olmuştu. Yatırımların yer aldığı ülkeler arasında Amerika, Brezilya, Meksika, Rusya, Çin, Güney Kore, Hindistan, İngiltere, İspanya, Almanya, Mısır, Güney Afrika, Azerbaycan, Slovenya ve Ukrayna da bulunuyordu. Yatırımların yanı sıra ürün ve hizmet sunduğu pazarları da genişleten Türk otomotiv sanayisi, Türkiye’nin toplam ihracatının beşte birini sırtlar duruma gelmişti. Türkiye ihracatı, Ocak-Mayıs 2017 döneminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artarak 63 milyar 146 milyon dolar olarak gerçekleşti. Otomotiv sanayisindeki ihracat artışı ise yüzde 3,7 düzeyinde oldu ve sektör 10 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaştı. Mayıs 2017 itibarıyla tedarik sanayisinin toplam otomotiv ihracatından aldığı pay yüzde 32; binek otomobil ihracatının payı ise yüzde 43 idi.

Aralık 2017’de, Toyota Motor Avrupa Satın Alma Başkan Yardımcısı Kei Okano ile PricewaterhouseCoopers (PwC) Baş Ekonomisti Başar Yıldırım’ın katıldığı bir toplantı düzenlendi. Bu toplantı, değişen araç teknolojilerinin ve iş birliği modellerinin ele alınması açısından son derece önemliydi. Nitekim sektörün ihracatta kaydettiği rekorda, Toyota’nın Türkiye’de üretilen hibrit C-HR aracının payı büyüktü. Kei Okano da Toyota’nın başarısında Türk tedarikçilerin payına vurgu yapıyordu. Toyota, Türkiye’ye ve Türk sanayicisine duydukları güvenle uzun soluklu iş birliklerinin altına imza atıyordu. Bu



Alman Der Tagesspiegel gazetesi



Financial Times gazetesi

dönemde Toyota'nın Türkiye'deki tedarikçi sayısı 20'ye yaklaşmıştı. Bu tedarikçiler yeni üretim tesisleri kurarak ya da kapasitelerini artırarak istikrarlı bir büyüme grafiği çiziyorlardı.

Başar Yıldırım da Türkiye'nin büyüme hikâyesini 2001 krizinden sonraki atılımların olduğu dönem, 2008'de yaşanan ekonomik kriz dönemi ve 2012 sonrası dönem olmak üzere üçe ayırıyordu. 2017 verilerine göre, Türkiye'nin gelişim rakamları ile gelişmekte olan ülkeler arasında dünyada üçüncü sırada yer aldığını, 2017 yılına ilişkin büyüme beklentisinin yüzde 5,5'in üzerinde olduğunu belirtiyordu.

Bu parlak gelişmelere rağmen TAYSAD, Türkiye'nin yurt dışı algısıyla ilgili endişeler taşıyor değildi. Otomotiv sektörü gerçekten de tarihi bir başarı dönemi yaşıyordu. Fakat Türkiye'nin içinde bulunduğu bazı ekonomik ve siyasi sıkıntılar, yurt dışındaki algı sorunu ile birleştiğinde sektörün belini büküyordu. Sanayicilerin duyduğu endişe, kaydettikleri tarihi başarıları coşku ile kutlama heveslerini köreltiyordu.

TAYSAD bu nedenle yurt dışı algısı konusuna yoğunlaşmaya karar verdi. Ticarete başarı için ülke olarak güçlü bir algıya sahip olunması gerekliydi. Kötü algının kısa ve orta vadede tedarik sanayisini, uzun vadede ise ana sanayiye etkileyeceği öngörülüyordu. TAYSAD yönetimi, bu gidişatı tersine çevirmek için sektörün ileri gelenlerini ziyaret ediyor ya da onları Türkiye'ye davet ediyordu. Sektörün dev isimlerinden Hintli Ashok Leyland, Fransız PSA, Çinli FCA-GAC ve Fransız Renault Tecnocenter bu listede yer alan isimlerdi.

Alper Kanca, 2010'lu yıllarda yurt dışındaki Türkiye algısı ve TAYSAD'ın bu konudaki duruşuyla ilgili şunları söylüyor: *"Geçmiş 20 yılda TAYSAD ile ilgili dünya basınında çıkan yazıların ve röportajların toplamından fazlası muhtemelen son iki senede gerçekleşmiştir. Japonya'nın en çok satan iş dünyası gazetesinden Financial Times'a, Almanya'nın ekonomi gazetesi Handelsblat ve en yaygın TV kanallarından biri olan ZDF'ye kadar çok farklı yerde TAYSAD görüşlerini dile getirdi. Bunlar Türkiye algısının 2000'li yıllara kıyasla hiç de iyi olmadığı yıllarda gerçekleşti. Bu medya ilgisi, TAYSAD üyelerinin başarılarının yanında, TAYSAD'ın kurumsal temsil kabiliyeti sayesinde oldu. Bu zor dönemde sadece TAYSAD algısına değil, Türkiye algısına da katkıda bulunduğumuzu söylemek mümkün. Birçok yabancı gazeteci ne yazık ki ülkemize olumsuz bir bilgi yükü ve önyargıyla geliyor. Türkiye'de insanların sustuğunu, konuşmadığını, kendilerini ifade etmekten çekindiklerini biliyorlar. Karşılıklı hükümeti de, ekonomi politikalarını da eleştiren ama doğru yapılanları da savunan TAYSAD yöneticileri çıkınca hep şaşırdılar. Bir gazeteci bana 'Bu dediklerinizi aynen yazayım mı?' diye sordu. Ben de 'Sizin için sorun yaratmayacaksa, benim için dert değil' dedim. İşin ilginç tarafı, hem eleştiri hem de beğeni içeren cümlelerimin sadece eleştiri olan kısmını yazabildi. Bu da bana oto sansürün aslında sadece bizde yaygın olmadığını gösterdi. Başka bir ilginç olay ise, bir TV röportajımı dinleyen ve uzun yıllardır görüşmediğim Alman bir iş arkadaşımın beni arayıp, 'Seni televizyonda dinleyince, söylediklerin üzerine daha fazla kafa yordum. Meğer Türkiye'ye haksızlık ediyormuşuz. Olayların bir de Türkler tarafından nasıl görüldüğünü bilmek gerekiyormuş' demesidir."*

Türkiye’deki yabancı yatırımcılar

Yabancı şirketlerin Türkiye’deki yatırımları otomotiv sektörü için her zaman önemli rol oynamıştı. Türkiye, otomotivde yabancı yatırımlara 20. yüzyılın başından bu yana aşındı. Gümrük Birliği anlaşması ile birlikte Türkiye’de yatırım yapmaları daha da kolaylaşan yabancı tedarik sanayisi firmaları, 2000’lerin başından itibaren girişimlerine hız vermişlerdi. Nitekim durmaksızın büyüyen otomotiv sanayisi ile Türkiye, yabancı şirketlerin yatırımlarını büyütebilecekleri cazip bir konumdaydı. Gerek Türkiye’deki OEM’lerin büyümesi ve yurt dışındaki paydaşlarını zorlaması, gerekse daha önce gelen yabancı şirketlerin sağladığı başarılar, Türkiye’nin cazibesini daha da artırıyordu.

2010’dan itibaren ise Türkiye’ye hiçbir OEM markası fabrika yatırımı yapmak için gelmemiş, sadece mevcut ana sanayi firmaları yeni modeller devreye alarak kapasitelerini, üretim adetlerini artırmışlardı. Bu bile Türkiye’ye yatırım yapan yabancı otomotiv tedarik sanayi şirketlerinin sayıca artmasını sağlamıştı. Ancak bu yatırımların çoğu, Türkiye’nin avantajlı coğrafi konumunu kullanmak amacıyla yerli üreticiden çok AB’ye yönelikti.

Yabancı yatırımcılar konusunda Alper Kanca yine de umutlu. “Her ne kadar son iki sene içinde AB ülkelerinde Türkiye’nin ekonomik performansına haksızlık olarak niteleyebileceğimiz bir algı bozukluğu yaşansa bile, yabancı yatırımlar kesilmedi. Hak ettiğimiz şekilde gelişmedi, hızı düştü ama yine de devam etti. Türkiye tüm şikâyetlerimize, eleştirilerimize ve eksiklere rağmen hâlâ otomotiv tedarik sanayisinde yabancıların yatırım yapmasını cazip kılacak, yapılmış olanların ülkede kalmasını sağlayacak imkânlarla sahip bir ülke. TAYSAD üyelerinin yüzde 80’i yerli sermayeli şirketlerden, yüzde 10’u yabancı sermayeli ve yüzde 10’u da ortaklıklardan oluşuyor. Bunu Türk otomotiv sanayisinin zenginliği olarak görüyoruz. Konularının en iyileri arasında sayılan yabancı firmaların ülkemizdeki faaliyetleri sektörümüz ve ülkemiz için büyük kazanç.”*



Fotoğraf: Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın Meksika Devlet Başkanı Enrique Peña Nieto’ya, Türkiye’nin yurt dışındaki otomotiv yatırımlarını ve bundan duyduğu gururu aktardığı Meksika ziyaretinde TAYSAD Başkan Yardımcısı Albert Saydam da yer aldı, 2015
(Tekno Kauçuk arşivi)

*TAYSAD dergisi, Mart-Nisan 2018, s. 6

2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Aydın Berk Bilgin – Dizi





TAYSAD KÜLTÜRÜ

TAYSAD'da bir gelenekler bütünü oluşturuldu ve sürdürüldü. Derneğe yeni üye olanlara da bu gelenekler adım adım öğretildi. TAYSAD'ı ulaştığı başarılarla sahip olduğu bu kurum kültürü taşıdı.

TAYSAD KÜLTÜRÜ ORTAK İDEALLERLE OLUŞTURULUYOR VE NAKİŞ GİBİ İŞLENİYOR

Sektörün gelişmesine olduğu kadar ekonomik ve sosyal açıdan gelişmeye de verilen gönüllü katkının adı olan TAYSAD, saygılı, eşit ve adil iletişimden yana olan, kişisel ve kurumsal gelişimi destekleyen, paydaşlarını “varlık” nedeni olarak kabul eden bir sivil toplum örgütü oldu daima.

TAYSAD’ı farklı ve değerli kılan en önemli konu elbette TAYSAD kültürüydü. TAYSAD’da bir gelenekler bütünü oluşturuldu ve sürdürüldü. Derneğe yeni üye olanlara da bu gelenekler adım adım öğretildi. Hatta bu kültürü oluşturan değerlerin bazıları, yönetim ve denetleme kurulu üyeleri için oluşturulan TAYSAD Etik Davranış Kuralları’nda yazılı hale getirildi. TAYSAD’ı ulaştığı başarılarla sahip olduğu kurum kültürü taşıymıştı.

Karşındakini dinlemek başarılı bir iletişimin en önemli koşullarından biriydi. Herkese eşit uzaklıkta durmak demokrasinin başlıca unsurlarındandı. Özveriyle ve hiç durmadan çalışmak, mücadeleyi hiç bırakmamak ve kişisel çıkarların peşine düşmemek ortak bir ideale ulaşmanın birincil koşullarıydı. Yönetim anlayışının temeli şeffaflık ve hesap verilebilirlik sütunları üzerinde yükseliyordu.

Sektörün gelişmesine olduğu kadar ekonomik ve sosyal açıdan gelişmeye de verilen gönüllü katkının adı olan TAYSAD, saygılı, eşit ve adil iletişimden yana olan, kişisel ve kurumsal gelişimi destekleyen, paydaşlarını “varlık” nedeni olarak kabul eden bir sivil toplum örgütü oldu daima.

TAYSAD, bugün ekonomi ve sanayi çevrelerinde bu kadar özel bir konuma sahip olmasını, Türk sanayisinin lokomotifleri olarak tanımlanan otomotiv sanayisinin gözbebeği haline gelmesini, Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin Türkiye’de ve dünyada edindiği itibarlı ve vazgeçilmez rolün mimarı olmasını işte bu ve bunun ötesindeki pek çok özelliğine borçlu.

Bu özellikler, emekle kazanıldı, deneyimle geliştirildi ve özveriyle pekiştirildi. Derneğin kurulduğu günden bu yana TAYSAD kültürü daima tutkuyla, çabayla, “rağmen severek”ilmekilmek işlendi.

Ve bu günlere gelindi!

Maneviyat, her zaman maddiyattan önemliydi

Maddi değil, manevi tatmindir geçerli olan... Bu bakış açısı TAYSAD'lıların yol göstericisi oldu. TAYSAD başkanları ve yönetim kurulu üyeleri, görevlerini hiçbir maddi karşılık beklemeden, tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak yerine getirdiler. Yeri geldiğinde maddi açıdan da derneklerine ve dolayısıyla ülke ekonomisine katkıda bulunmaktan kaçınmadılar. Şehir ya da ülke dışında gerçekleştirilen tüm faaliyetlerin ulaşım, yemek ve konaklama bedelleri yöneticilerin kendileri tarafından karşılandı. TAYSAD dergisinin yaşamını sürdürmesi için dergiye ilan bile verdiler. Kişisel çıkarlarını asla TAYSAD'ın ve otomotiv tedarik sanayisi sektörünün ortak çıkarlarının önüne koymadılar.

Bu belki dışarıdan bakıldığında anlaşılması güç bir durumdu. Öyle ya kendi profesyonel işleri dışındaki bir iş için hem zaman ayrılıyor hem emek veriliyor hem de masraf ediliyor... Bunun motivasyonu ne olabilirdi ki? Aslında bunun tek bir motivasyonu vardı; her daim daha iyi olmak, çıtayı her daim bir basamak daha yukarı taşımak ve bunun mutluluğunu paylaşmaktı! Bu öğrenilmiş; TAYSAD'ın ilk kuşaklarından miras kalan bir durumdu. Yeni nesilleri, TAYSAD'ın kapısından içeri girdikleri anda ilk karşılayan da bu kültür oldu hep.

TAYSAD'ın tüm başkanları görevlerini severek, isteyerek ve işin doğası gereği büyük fedakârlıklarla yaptılar. Hiçbir zaman yakınmadılar. 40 yıllık TAYSAD kültürünü kuşaktan kuşağa aktardılar, bundan sonra da aktarmaya kararlılar. Şimdi söz onlarda...

“Ankara’ya giderken biletimizi kendi kaynaklarımızla alırdık, otel ücretini kendimiz öderdik. Bu tüm başkanlar ve yönetimdeki arkadaşlar için geçerli olmuştur. Bu nedir? Fedakârlıktır. Böyle bir fedakârlığı yaptığınızda, sonunda başarı gelir; nitekim gelmiştir de.” Hüseyin Bayraktar

“Bizden öncekiler böyle davranmışlardı ve bundan dolayı mutlulardı. Biz de onların doğru bir şey yaptıklarını gördük ve bunu tekrar ettik. Sadece iyi şeyler yapmak için buradayız ve bunu yaparken ayağımıza hiçbir şeyin dolanmasını, parayla ilgili herhangi bir şeyin sorun olmasını istemiyoruz. Masraflarımızı kendimiz öderiz, zamanımızı harcarız, yeter ki ortaya güzel bir şey çıksın.” Alper Kanca

“Yönetimde görev aldığımız süre içinde hiç huzur hakkı almadık, kendi seyahat masraflarımızı kendimiz karşıladık. Zaten bizden önceki nesilde de hep bunu gördük. Bu doğru bir davranıştı. TAYSAD yöneticiliği, bir unvan olmanın ötesinde bir hizmet, bir sevdadır her daim. Tüm yöneticiler, TAYSAD’a bir katkılarının olması için canla, başla, hizmet aşkı ve gönül rahatlığıyla çalıştı.” Dr. Mehmet Dudaroğlu

“TAYSAD’da başkan olmak, yönetim kurulunda görev almak onur ve gurur vesilesi olan bir aktiviteydi. Bu yapılırken hiçbir başkan ve yönetim kurulu üyesi en ufak bir harcırah veya maaş almamıştır, bilakis cebinden finanse

etmiştir. Tüm yöneticiler, kendi adlarına hiçbir beklentileri olmadan ‘Derneğe nasıl katkı verebilirim?’ yaklaşımıyla çalıştı. Bedenen, ruhen ve madden büyük bir özveri sergilendi. Tek beklentimiz daha çok çalışmak, daha çok hizmet vermek, daha çok üyeye ulaşmaktır. Derneği bugüne onurla ve gururla getirdik. TAYSAD bu şekilde Türkiye’de örnek bir dernek olmuştur. TAYSAD, otomotiv sanayisinin ve Türkiye’nin gözbebeğidir. TAYSAD sağlam temeller üzerinde büyüdü, gelecekte de aynı şekilde büyüyeceğine inanıyorum.”
Celal Kaya

“Masrafların da ötesinde, sanayiciler için belki de en değerli varlıkları olan ‘zaman’larını TAYSAD’a vermek, yapabilecekleri en büyük fedakârlıktı. Bu sayede sektörde yepyeni ufuklar açıldı.” Ömer İltan Bilgin

Başkan olmak asla “mevki edinmek” değildi

TAYSAD’a başkan olma onuru hiçbir zaman hırsı, mevki sahibi olmayı, hükmetmeyi içermedi. Başkanlık, özellikle son dönemlerde bir önceki başkanın “yeni başkanı” seçmesi, benimsemesi ve önermesiyle gerçekleşti. Başkanlık seçimleri hiçbir zaman gruplaşmayı, hizipleşmeyi, tartışmaları, yarışı beraberinde getirmedi.

TAYSAD Başkanlığı görevini üstlenecek kişiler için 2000’li yıllarda bazı seçim kriterleri belirlendi. Bu kriterler arasında ana sanayiye ürün tedariki yapması, ihracat yapması, vergi borcu bulunmaması, en az iki yabancı dil bilmesi, kurum ve kişilerle ilişkilerinde açık ve anlaşılır olması gibi maddeler bulunuyordu. Nitekim eskiden de, bugün de “TAYSAD’a başkan

TAYSAD yöneticileri hiçbir zaman huzur hakkı almadılar, görevleri gereği gerçekleştirdikleri seyahatlerini her zaman kendi bütçelerinden karşıladılar.
Fotoğraf: TAYSAD’lılar, Japonya seyahatinde metro ile bir sonraki toplantılarına giderken, 1993
(TAYSAD arşivi)



olmak istiyorum” diyen hiç kimse olmamıştı; eski yöneticiler kendi kültür ve kriterlerine uygun ismi arayıp bulmuşlardı. Başkanlık teklif edilirdi. Teklifi alan kişi, ailesi ve şirketinin yöneticilerinin de onayını alarak bunu kabul ederdi. Çünkü onlara ayracağı zamanın büyük kısmını TAYSAD’a adanması gerekirdi. Bu usul halen geçerliliğini koruyor. TAYSAD seçimlerinin en güzel taraflarından biri de tek liste çıkması ve yönetim kurulu üyelerinin buna göre seçilmesi.

TAYSAD Başkanı olmanın kriterleri hiçbir dönem kolay değildi. Bunu Ahmet Bayraktar’dan dinleyelim. “Başkanlığı Ahmet Arkan’dan devraldım, genel kurul olmadan neredeyse altı ay önce başkanlık sorumluluğunu bana verdi Ahmet Bey ve yönetim kurulu üyelerine de sonraki dönemde benim başkan olacağımı söyledi. Ben de başkanlığı bırakacağım zaman Ömer İltan Bilgin’e bu görevi vermek istedim. Kendisiyle bir yemek yedim ve ‘Benden sonra sizin başkan olmanız lazım, çünkü artık sektörümüz daha küresel ve daha ihrac projelerine çalışır hale geldi. Sizin eğitiminiz, bilginiz ve işiniz buna uygun. Bu nedenle sizin dernekte görev almanız benim için çok önemli, bu şekilde yönetimini doğru bir ele devretmiş olurum’ dedim. Ömer Bey ısrarla muhakkak yönetimde kalmamı istedi. Ömer Bey’e yardımcı olmak için bir dönem başkan vekili olarak devam ettim. Başkanlığı devredeceğin kişiyle anlaşarak ona yardımcı olmanız çok önemli. Başkan seçiminde bir de tabii ki o kişinin küresel anlamda müşterileri bilen, bürokrasiyi bilen, sektörü iyi tanıyan biri olması çok önemli; yani kriterlerimiz. Benim bir de âdetim vardır, bir görevi bıraktıktan sonra o kuruma müdahil olmaktan uzak durmaya çalışırım. Çünkü yeni arkadaşlar seçilmiştir ve her yiğidin ayrı bir yoğurt yiyişi vardır, onların da bildikleri gibi yönetmeleri gerekir.”



Fotoğraf: Dernek yöneticileri, seyahatlerinde aralarındaki iş birliğini daima güçlendirdiler ve keyif dolu anlar yaşadılar. (Kanca arşivi)

(Soldan sağa) Abdullah Kanca, Fikret Orman (ayakta), Rahmi Küçük, Ahmet Arkan

Bir TAYSAD kültüründen söz edebiliyorsak, TAYSAD Başkanı olmanın da usulünden, kültüründen söz edebiliriz. Celal Kaya anlatıyor: “Köklü bir kültüre sahip olan TAYSAD, başkanını da bu kültürün ışığında, bir bayrak yarışı anlayışıyla seçiyor. Hiçbir şekilde çekişme ya da yarış söz konusu olmuyor. Derneği iki yıl yönetmek üzere aday olan isimler, seçilmeden önce hedeflerini, stratejik yaklaşımları ve eylem planlarını ortalama 10-15 maddelik bir manifestoyla açıklıyorlar ve seçimin ardından bu maddeleri hakkını vererek yerine getiriyorlar. Böylelikle bayrak yarışını bir sonraki başkana gönül rahatlığıyla devredebiliyorlar. Tüm üyelerin iç içe, omuz omuza olduğu, bir ucu İskenderun’a, bir ucu İzmir’e uzanan TAYSAD ailesi, gelecekte de bu kültürü yaşatmaya kararlı.”

TAYSAD’ın 40 yıllık geçmişi boyunca 40 kez genel kurul toplantısı yapıldı. Bunların 20’si seçimli, 20’si seçimsizdi. Sivil toplum kuruluşlarında yıllar boyunca aynı insanların yönetimde olduğu Türkiye’de, iki yılda bir yönetim değişikliğine giderek örnek gösterilecek bir yapıya sahip olan TAYSAD’da ne bir kişinin 20-30 yıl boyunca başkanlığı söz konusu oldu ne de kurumsallaşamayan bir yapı.

TAYSAD, diğer STK’lardan farklı olarak birçok konuda daha proaktif davranabilen, amacını doğru tespit edebilmiş, stratejilerini doğru belirleyebilmiş, bu doğrultuda çalışmalarını rahat biçimde yürütmüş bir dernek. Yönetim kurulu başkan ve üyeleri de kendilerine konan hedefler doğrultusunda şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkelerine bağlı kalarak çalışıyorlar.



TAYSAD, yönetim kurulu üyelerinin bulunmasında zorluk yaşandığı başlangıç yıllarında dahi çok iyi bir yöntem geliştirebilmişti; yönetim kurulu başkanları ve yardımcıları bir veya en fazla iki dönem sonra nöbeti yeni isimlere devrediyorlardı. Alışlagelmiş koltuk sevdasından uzak olan bu yaklaşım bugün de korunuyor.

Geçmişin gücüyle geleceğe uzanıldı

Yaşanmışlıklar TAYSAD'ın hamuruna şekil verdi. Geçmişin derin izleri korundu, bir ders kaynağı olarak görüldü ve daima bu şekilde yatırım hanesine kaydedildi. Geçmişinden ders çıkartmayı, öğüt almayı bilen yeni nesiller, ellerindeki değerin kıymetini bildikleri gibi, daha yüceltmeyi de bildiler.

TAYSAD'da yapılan ilk seçimlere gözlemci olarak katılan Dr. Mehmet Dudaroğlu, şu anekdotları paylaşıyor: *"Önceden belirlenen adaylar çıkar. Başkan adaylarının belirlemiş olduğu yönetim kurulu üyesi adayların listesi paylaşılır ki bunların da yüzde 80'i kazanır, geriye kalanı da kulis yapan diğer isimlerden seçilir ve bu şekilde yönetim oluşturulurdu. TAYSAD'ın güzel bir kültürü vardı. TAYSAD'da insanlar bu tür yerlere hizmet amacıyla geldiği için arkadaşlık ön plandadır. Ben TAYSAD Yönetim Kurulu'na girmeye karar verdiğimde listede değildim, yani liste dışıydım. Başkan adayı olan Ömer İltan Bilgin'e telefon açtım ve aday olmak istediğimi söyledim. 'Bizim listemiz var, her şey hazırlandı' dedi. Bunun üzerine kendi çalışmamı yapmak için izin istedim ve bu şekilde yönetim kuruluna girdim.*



Fotoğraf: TAYSAD yönetiminde görev alan isimler, kendilerinden sonrakilere görev teslimi yaparken, mutlaka tecrübelerini de aktardılar. Önceki dönem yönetim kurulu üyeleri, 2018'de göreve gelen yeni yönetimle buluştukları akşam yemeğinde bu amaca hizmet ettiler, Ocak 2018 (TAYSAD arşivi)

Fotoğraf: TAYSAD Danışma
Destek Grubu. (Alt sıra
soldan sağa) Tamer Taşkın,
Ahmet Bayraktar, Ömer
İltan Bilgin, Yunus Çiftçi,
Dr. Mehmet Dudaroğlu,
Alper Kanca. (Üst sıra
soldan sağa) Ömer
Burhanoglu, Gökhan
Tunçdöken, Mehmet
Tiryaki, Ahmet Arkan,
Celal Kaya, Mustafa Zaim,
Dr. Hamdullah Merdane
(TAYSAD arşivi)





Yönetim kuruluna girdiğimde de dışarıdan girdim diye herhangi bir zorlukla karşılaşmadım. Bizde bir de yüzde 30 ilkesi var; TAYSAD'ın kendini yenilemesi için her dönem bu yüzde 30 ilkesini uyguluyoruz. Böylece herkese fırsat tanıyoruz. Ayrıca başkanlığı da iki dönem ve dört yılla sınırlı tuttuk."

Ömer Burhanoglu döneminden itibaren seçimler ekip oylaması şeklinde yapılıyor. İlk kez onun döneminde getirilen *"Ekibim bu kişilerden oluşuyor, özgeçmişleri budur, biz bu işe ekip olarak talibiz"* şeklindeki yaklaşım sürdürülüyor. TAYSAD'ın başkanlığına aday olan kişi kendi ekibini kuruyor, görevlileri seçiyor, stratejisini, sloganını belirliyor ve yoluna devam ediyor. Nitekim Ömer Burhanoglu'nun başkanlığı döneminde kendisinin ekibinde görev alan Celal Kaya, Dr. Mehmet Dudaroglu ve Alper Kanca da sonrasında başkanlık koltuğuna oturdular. Bu da TAYSAD yönetimine, kendinden sonraki dönem için de planlı hareket eden bir yönetim olma özelliğini kazandırdı.

Her şey uzlaşıyla çözüldü

TAYSAD'ı Türkiye'deki çok sayıda farklı sektörel derneğe örnek kılan unsurlardan birisi de uzlaşi ortamıydı. TAYSAD'da farklı sesler hiçbir zaman kakofoniye dönüşmedi; bir zenginlik olarak benimsendi ve tüm tarafların kucaklanmasına özen gösterildi. Bu nedenledir ki TAYSAD çatısı altında hizipleşme, lobi çalışması, liste kavgası, çıkar çatışması hiç yaşanmadı. TAYSAD yöneticileri, TAYSAD'ı bütün bu tartışmalardan, kişilerin veya şirketlerin çıkarlarından üstte tutmayı başardı. Pek çok sivil toplum örgütünde sıradanlaşan hararetli genel kurul toplantıları TAYSAD'a çok uzaktı.

Zaman zaman TAYSAD'ın genel kurul toplantılarına katılmış olan Prof. Dr. Ercan Tezer, bu toplantılarda yapılan değerlendirmeler sonucu üyelere ödül verilmesini, ardından da misafirlerin yolcu edilip genel kurul seçimlerine geçilmesini övgü dolu sözlerle anlatıyor: *"Seçimlerin son derece sıcak bir atmosferde geçtiğini biliyorum. Netice itibariyle yüzlerce üyenin olduğu bir yerde yedi-sekiz ismin çok daha fedakârca çalışması kolay bir iş değil. Göreve gelen her başkan, işini gücünü bırakıp TAYSAD'ın ve sanayinin ilerlemesi için büyük ve gurur verici hizmetler yaptı."*

TAYSAD'ın başkanlık seçimlerinden Lütfi Ensari'nin anılarına yansıyan bir bölüm ise şöyle: *"Dernek seçimlerinde hizipler olur. Ben TAYSAD'da hiç böyle bir şey hatırlamıyorum. TAYSAD'ın 2000'li yıllara kadar devletle çok yakın ilişkiler içinde olması gerekiyordu, bu nedenle de Koç Topluluğu'ndan ve hızla büyümüş kuruluşlardan birer temsilci mutlaka olurdu, zaten adaylar çok rahatlıkla belirlenirdi. Her kesimin dertlerini yönetim kurulunda temsil edebilecek adaylar hep ortaya çıktı ve genelde kimler önerildiyse onlar üye olarak seçildi. Yani yarışma olmadı. Bu da TAYSAD'ı Türkiye'deki benzer kuruluşlara model yapabilecek niteliklerden birisidir."*

Alper Kanca: "TAYSAD, her zaman sektör sorunlarını dile getirdi ama hiçbir zaman siyasi açıklama yapmadı"

"Kurucularımızın çok farklı, birbirleriyle hiç uyuşmayan siyasi görüşleri vardı. Ama o zamanlarda bile siyasi görüşlerinin dernekte birincil derecede önemli olmamasına çalıştılar. Siyasi iktidarla olan ilişkilerinde lehte ya da aleyhte tercihlerini kullanmadılar, bunun kendi işleri için en doğrusu olduğuna inandılar. Asıl kritik nokta da bu zaten. Herhangi bir siyasi iktidara yaklaşırsanız, başka bir dönemde bunun sıkıntısını çekersiniz. Zaten sizi seçen üyeler böyle bir şey istemiyor; sizden sadece mesleki anlamda kendilerini savunmanızı istiyorlar. İşte bu nedenle TAYSAD, 40 yıllık dönemi boyunca hiçbir siyasi açıklama yapmamıştır; bu ilkesidir. TAYSAD ruhu dediğimiz şey de budur. Toplumdan bağımsız değiliz, ama kendimize ait bir kültürümüz ve doğrularımız var. Bunlardan biri de gündelik siyasete yönelik faaliyette bulunmamak, mesleki anlamda üyelerimizin haklarını savunmak, ama herhangi bir siyasi partinin yanında gözükmek. Bunu doğru, adaletli ve tutarlı yaparsanız, geleneğinizi devam ettirseniz bu durum karşınızdakiler tarafından anlaşılıyor ve bu kişiler siyasi anlamda yanında durmanız konusunda ısrar edemiyor. Sizin bir geçmişiniz olduğunu biliyor. Bu, TAYSAD'ın en önemli kazanımlarından biridir ve kuşaktan kuşağa devredilmektedir. TAYSAD yönetimine gelen arkadaşlarımıza bir uyumlandırma günü yapıyoruz ve TAYSAD'ın geleneklerini anlatıyoruz. TAYSAD'ın neleri yapıp neleri yapmayacağını söylüyoruz. Örneğin; biz yönetim kurulu üyesi olarak bir devlet kademesini veya müşterimizi ziyaret ettiğimizde kendi firmamızın kartvizitini vermeyiz, sadece TAYSAD'ın kartvizitini veririz. Bu bir gelenek ve 40 yıldır uyguluyoruz. Bundan sonra da uygulayacağız. Kendi firmamız için gittiğimizde siyasi görüşümüzü de duruşumuzu da gösteririz ama TAYSAD'dayken bu doğru değil. Bugüne kadar da bunu başarıyla uyguladık."

Fotoğraf: Ocak 2017'de beş gün boyunca yaşanan ve üretimi durdurma noktasına getiren elektrik kesintisi karşısında bir çok STK sessiz kalırken, TAYSAD susmadı; basın açıklamalarıyla gündemde önemli bir yer aldı.

5 GÜNLÜK ZARAR 300 MİLYON €



Geçtiğimiz perşembeden bu yana yaşanan elektrik kesintilerinde sabotaj ihtimali konuşulurken, kesintiler ihracat lideri otomotiv sanayisinin belkemiği Gebze'deki tedarik sanayisini de zarara uğrattı. Gebze'deki OSB'lerde 5 günde 300 milyon avruluk üretimi durduran elektrik kesintilerinden en çok tedarik sanayisi etkilendi.

Otomotivcilere elektrik darbesi

Türkiye genelinde sanayi sektöründe devam eden elektrik kesintileri sanayiciyi vurdu. Sadece Kocaeli Gebze'de bulunan Organize sanayilerde kayıp 300 milyon avroyu aştı. **Taahhüt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD)** Başkanı Alper Kanca Kocaeli-Gebze bölgesinde beş gündür yaşanan elektrik kesintileri konusunda çok önemli açıklamalarda bulundu.

120 ÜYE ÇALIŞAMAZ HALDE

Son dönemde yaşanan elektrik kesintilerinden dolayı en çok etkilenen bölgelerin başında İstanbul'un doğusunda ve Kocaeli'nin batısında bulunan OSB'ler geldiğini aktaran Alper Kanca, "Özellikle otomotiv sanayinin kalbinin attığı Gebze'deki TOSB'da üretim durma noktasına geldi. 29 Aralık 2016 Perşem-

be gününden bu yana tam 5 gündür yaşanan kesinti nedeniyle Gebze bölgesinde yer alan 120 civarındaki üyemiz, 5 gün peş peşe üretim yapamadığı için otomotiv ana sanayi firmalarına ürün tedarik edememekte" diye konuştu.

STOKLAR TÜKENDİ

Gebze Bölgesi'nde 16 OSB ve bu OSB'lerde yüzlerce üretici firmanın yer aldığı söyleyen **TAYSAD** Başkanı Kanca, "İşçilerimiz makinelerin başında bekliyor. Fakat elektrik olmadığı için üretim yapamıyoruz. İhracat şampiyonu otomotiv sektörünün böyle bir durumla karşılaşması, sadece Gebze bölgesindeki otomotiv tedarik sanayi firmala-



Albert Saydam

rının 300 milyon avronun üzerinde kaybı söz konusu ve bu her geçen saat artmakta. Diğer önemli problem ise, ara stoklarımız bitti. Çünkü otomotiv sektöründe saatlik çalışıyoruz. Yani ürettiğimizi 1 saat sonra müşterimize vermek zorundayız" dedi.

MILLİ SEFERBERLİK LAZIM

TAYSAD Başkan Yardımcısı Albert Saydam ise, şunları söyledi: "Yaşanmış bir saldırı var. Biz bu saldırıyı görmeyerek 'Mal kaybımız var' demiyoruz. Bu Türkiye'ye karşı toptan bir saldırı. Yabancı müşterilerimize diyemeyiz ki; 'Biz 5 gündür elektrik alamadık sana yarın mal yollayamayacağız.' Sanayici olarak bu cümleyi söylemekle karşı karşıya bırakılmamalıyız. İşte milli seferberlik burada lazım." ■ **EKONOMİ SERVİSİ-İSTANBUL**



Alper Kanca

Mehmet Tiryaki:
“Büyüklerimiz öğrenme
aşkıyla doluydular”

“TAYSAD Yönetim Kurulu üyeleri olarak 1995 yılında Toyota’nın davetlisi olarak Japonya’ya gittik ve Toyota tesislerini ziyaret ettik. Grubun en gençleri Ahmet Bayraktar ve bendim, ikimiz de İngilizce biliyorduk. O ziyarette Abdullah Kanca’nın ve Ahmet Arkan başkanın, İngilizce bilmedikleri halde bıkıp usanmadan sordukları sorulardan ve öğrenme isteklerinden çok etkilendim. Yaşça en büyüklerimiz onlardı ve o yaşlarında bile öğrenme aşkıyla doluydular.”

Daima kıyaslama çalışmaları yapıldı

TAYSAD’ın Türk otomotiv tedarik sanayisine önemli katkılarından biri de, ana sanayideki kıyaslama çalışmalarının benzerlerini sektöre kazandırması oldu. Sürekli kendini sorgulamak, sürekli gelişmek ve iyileşmek için yapılan kıyaslama çalışmaları, sektörün iyileştirilebilir yanlarını görmesini ve buna göre yol almasını sağladı. TAYSAD öncülüğünde ilk olarak Avrupa’daki eş değerleri ile kıyaslanan sektör oyuncularını için eksikliklerini ve artılarını keşfetmelerini sağlayan bu çalışma, daha sonraları bir gelenek haline geldi. Tespit edilen artılardan önemli biri, bir organize sanayi bölgesinin içinde yer alınmasıydı. Bu kadar çok üyenin kolaylıkla ulaşılabilir bir fiziksel alanda bulunması dünyada eşine pek rastlanmayan bir örnekti.

TAYSAD, sektörel bir dernek olmanın yanı sıra bir kümelenmeyi de başarmıştı. Eğitimler, konferanslar, ortak çalışma grupları, bürokratik faaliyetler, yurt dışı açılımları, iş ve pazar geliştirme programları ile Avrupa’daki eş değerlerini geride bırakan TAYSAD, gönüllülükte de öndeydi. Bunda Türkiye’nin yeni bir sanayi ülkesi olmasının, bu heyecanla derneklere daha fazla sahip çıkılmasının da payı büyüktü. Bu anlamda Türkiye Avrupa’dan ileride yer alıyordu.

TAYSAD, sistemin bir bütün olarak ele alınmasının, tek başına kuruluşların güçlerinden daha fazla sinerji oluşturacağını çok açık olarak ortaya koyabildi. Bunu da bürokrasideki etkinliği, kotaların gözden geçirilmesi, teşvikler sağlanması, TOSB’un kuruluşu gibi birçok örnekle kanıtladı. Kıyaslama çalışmaları yaparak, kendi durumuna göre hedef koymak yerine, başkalarından öğrenme boyutunu aşan bir bakış açısına girdi. Tüm bunların oluşturduğu çekicilik, sinerji ve güç, TAYSAD üyelerini başlangıçtan bugüne getiren ve geliştiren ana etmen oldu.

Politikadan uzak duruldu

TAYSAD hiçbir zaman politikaya yakın durmadı, kendini hep politikalar üstü bir yerde konumlandırdı. Siyaset yerine faaliyet yapmayı, politik tartışmalar yerine hizmete zaman ayırmayı, kutuplaşma yerine birlik oluşturmayı yeğleyen TAYSAD, her daim icraatlarıyla ön planda oldu ve kamuoyu oluşturdu. Politikadan uzak durarak kuruluş ilkelerine sadık kalan TAYSAD, siyaseti başka bir sahne olarak kabul etti.

Mustafa Zaim, TAYSAD’ın eğer politize olsaydı bugünlere bu güçte gelemeyeceğini vurguluyor: “TAYSAD’ın başarılarının en önemli sebeplerinden birisi de kendi sahnesinde politikaya izin vermemesi oldu. Hiçbir zaman politize olmadı, zaten olamaz da çünkü çok çeşitli bir tabanı var. TAYSAD’a politikayı sokmuş olsaydık bugünlere gelmesi imkânsız olurdu. İnsanlar listeler çıkarır, o grubun listesi bu grubun listesi gibi şeyler olurdu. Çünkü küresel bir çapa ve öz disipline sahip otomotiv sanayisinde herkesi kucaklamanın, liste yarışları yerine hizmet yarışlarına girişmenin yolu politize olmamaktan geçiyordu. TAYSAD tüm kurum ve

kişilere eşit mesafede duran, profesyonel, çağdaş ve sektörel bir kuruluş olarak konumlandı.”

TAYSAD, bu konumunu ekonomik kriz dönemlerinde de korudu. Bu da yönetim kurulları oluşturulurken dengenin sağlanabilmesinden, doğru üyelerin seçilmesinden ve bütün gereklerin bir arada tartışılıp uzlaşılabilmesinden kaynaklanıyordu. TAYSAD, hükümet organları ile hep iyi ilişkiler içinde oldu. Odağı her zaman işiydi ve işi de sektörünü en doğru şekilde temsil etmek, haklarını en doğru şekilde iletmek ve dinletmekti.

Bürokrasiyle iyi ilişkiler kuruldu

İş ve sonuç odaklı bir yaklaşımdan ödün vermeyen TAYSAD, bürokrasiyle kurduğu iyi ilişkileri tarafsızlığının yanı sıra bürokrasinin kapısını yalnız ve ancak Türkiye’ye faydası olacak taleplerle çalmasına borçlu. Bu TAYSAD yönetimleri için her zaman tüm üyeleri adına konuşmanın, geniş ve zengin bir kitleyi temsil etmenin bir zorunluluğu oldu. Kişisel beklentilerle belli dönemlerde iyi ilişkiler kurulabilir, belli bir noktaya gelinebilirdi; ancak sektöre ve ülkeye hizmet etmeye yönelik beklentilerle hem ilişkiler güçlendi hem de kazanan Türkiye oldu. TAYSAD’ın güvenilirliği, inandırıcılığı ve bu sıfatlarla birlikte anılan ismi korundu. TAYSAD hiçbir zaman şu ya bu şekilde bir skandalın veya istismarın içinde olmadı, kendi üyelerinin gayri kanuni bir menfaati için uğraşmadı. Bu bürokraside de bir gelenek olarak aktarıldı. TAYSAD, Türkiye’nin otomotiv sektörünün çoğulcu sesi oldu. İstekliydi, takipçiydi, belki de ısrarcıydı ama kavgacı değildi. Tüm çalışmalar denetime açık, kayıt altında ve şeffaftı.

Öğrenme aşkı hiç bitmedi, bitmez

Her biri alanında otorite kabul edilen, yılların deneyimine ve bilgisine sahip kadroları olsa da, TAYSAD’ın hiçbir zaman öğrenme hevesi tükenmedi. Bitmek bilmeyen, sonu olmayan bir serüven olarak gördükleri eğitim alanında her daim ısrarcı ve tutkulu olarak öğrenmeye devam eden TAYSAD’lılar, öğrendikçe de gelişmeye devam etti. TAYSAD’ın ruhundaki öğrenmeye âşık meraklı genç, hiç yaşlanmadı. Öğrenmenin önemli yollarından biri de fabrika ziyaretleri yoluyla “yerinde öğrenme”ydi.

Çok sesliliğe değer verildi

TAYSAD’da benimsenen çok seslilik, sivil toplum örgütlerindeki genel durumun tersine ayırt edici bir özellik olarak öne çıktı. Tıpkı çok sesli müzikte olduğu gibi, çeşitli sesleri kulağa hoş gelecek şekilde düzenlemeyi başaran TAYSAD, tüm görüşlere açık oldu, hiç kimseyi yok saymadı ve böylece sektörün tüm taraflarını kucakladı.

Derneğin genişlemesinde birkaç farklı strateji vardı. İlk kurulduğunda kabul görme ve belli bir üye sayısına ulaşmak için çaba harcandı.

Ömer Burhanoglu: “İlişkilerin devamlılığı önemlidir”

“Ben başkan olduğumdan bu yana aynı parti iktidar, yani siyasi olarak bir devamsızlık olmadı ve bunun getirdiği avantajı yaşadık diyebilirim. İlişkilerin devamlılığı önemlidir. TAYSAD alınan kararlarda her zaman referans olmuştur, değişen bakanlarla ve atanan müsteşarlarla ilişkilerini sıcak bir şekilde devam ettirmiştir. Zaten otomotiv sanayisi özel bir yere konmuş durumdadır. Ben bir dönem otomotiv bakanlığı kurulmasını talep etmiştim, olmamıştı; olmayınca da otomotiv sanayisine kim yakınsa ‘Bizim otomotiv bakanımızsınız’ demiş ve bu şekilde onu da oyunun içinde tutmaya çalışmışımdır.”

Fotoğraf: 2002 yılında TAYSAD Yönetim Kurulu'na giren Dr. Mehmet Dudaroğlu, 2012-2015 yıllarında ise Başkanlık görevini yürüttü. Dudaroğlu'nun veda yemeğinde, birlikte çalıştığı Yönetim Kurulu üyeleri ve geçmiş dönem Başkanları da yer aldı, Mayıs 2016 (TAYSAD arşivi)





Lütfi Ensari: "TAYSAD'ın en değerli mirası, kültürü"

"TAYSAD'da bir yönetim anlayışı ve kültür yerleşmiş durumda, kolay kolay da değişmez. İleriki yıllarda da buna özen göstermek gerekiyor. Yeter ki kimse elini eteğini çekmesin, çünkü TAYSAD birçok önemli kişinin emeğiyle, zaman ayırmasıyla, mücadelesiyle ortaya çıkmıştır."

270



Derneği yönetenler işin başından beri müşterilere, devlete ve farklı muhataplara karşı tek bir ses olmak, bu nedenle de mümkün olduğunca aynı çatı altında kalmak istediler. Ama bunu yaparken de çok sesliliğe önem verdiler. Bu daima TAYSAD'ın ilkelerinden biri oldu. Sonrasında Marmara Bölgesi'nin dışındaki tedarikçileri de bünyelerine katmak için çaba harcadılar. Bugün, üyelerin yaklaşık yüzde 75 kadarı yine Marmara Bölgesi'nden olsa da, 11 kişilik yönetim kurulunun iki üyesi mutlaka Ege Bölgesi'nden, üç üyesi mutlaka Bursa'dan, bir üyesi de mutlaka Anadolu'dan seçiliyor. Bu da bölgesel anlamda temsili artırıyor.

Otomotiv tedarik sanayisi içinde pek çok farklı alanda üretim yapan kuruluşlar bulunuyor. Örneğin; dökümcüler, sac parça imalatçıları, oto tekstil imalatçıları, plastikçiler, elektronik parça imalatçıları gibi... Bu çeşitliliğin TAYSAD yönetim kurulunda da temsil edilmesine özen gösteriliyor; olabildiğince farklı alt sektörleri temsil eden üyeler seçilmeye çalışılıyor. Aynı şekilde sadece ticari araçlara, zirai araçlara veya otomobillere yönelik üretim yapan sanayiciler bazında da yönetim kurulunda çeşitliliğe yer veriliyor. Kadın erkek dengesi de kurulmaya çalışılıyor. Çeşitliliğe verdiği önem, TAYSAD'ın özgüvenini pekiştiren en önemli unsurlarından biri olarak benimseniyor.

Profesyonel çalışanlar sinerjiye can kattı

TAYSAD yöneticiliği her ne kadar gönüllülük esasına dayansa ve özellikle başkanların başarıları ön plana çıksa da, perde arkasında onları destekleyen çok değerli profesyonel bir ekip var elbette. TAYSAD Yönetim Kurulu üyeleri de yalnızca tedarik sanayisi firmalarının büyük ortağı veya sahibi konumundaki kişilerden oluşmuyor, yönetim kurullarında profesyonel çalışanlar görev alıyor.

Dolayısıyla TAYSAD'a bugünkü itibarını kazandıranlar arasında profesyonel yöneticilerin de büyük önemi bulunuyor. Ve onlar da aynen TAYSAD Başkanları ve Yönetim Kurulu üyeleri gibi fedakârlık ruhunu paylaşıyorlar. TAYSAD'ı sadece maaş aldıkları bir yer olarak görmeyip geceler boyunca çalışmaktan, hafta sonunda sorunlara kafa yormaktan, hiç sorulmadığı halde "Biz bu işi nasıl çözeriz?" diye düşünmekten geri kalmıyorlar... Profesyonel yöneticiliği TAYSAD bünyesinde ilk başlatan isim olan Hilmi Atilla'dan bu yana canla başla çalışma geleneği, profesyonellerce de içselleştirilmiş durumda. TAYSAD'da beklentileri çok yüksek olan 420 üyenin memnuniyetinde, sorunlarının çözülmesinde profesyonel kadroların büyük emek ve başarısı bulunuyor.



2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Zeka Sağlam - Arı Kovanı



taysad

40.YIL

13

BÖLÜM

40. YILINDA TAYSAD

Türkiye'deki otomotiv tedarik sanayisini temsil eden tek ve en yetkili dernek olan TAYSAD, yönetim kurulunu oluşturan 14 isimle 1978 yılında başladığı yolculuğunu, 40. yılında 420 üyesiyle sürdürüyor. 40. yılındaki TAYSAD'ın üyelerinin 141 adet AR-GE merkezi var.

TAYSAD GURURLU YOLCULUĞUNU SÜRDÜRÜYOR

Bir araç, modelden modele değişiklik göstermekle birlikte ortalama 20 bin parçadan oluşuyor ve bu parçaların 16 bini Türk otomotiv tedarik sanayicileri tarafından üretiliyor. Yani TAYSAD üyeleri, bir aracın yüzde 80'inden fazlasını üretebilme kapasitesine sahipler.

Türkiye'deki otomotiv tedarik sanayisini temsil eden tek ve en yetkili dernek olan TAYSAD, yönetim kurulunu oluşturan 14 isimle 1978 yılında başladığı yolculuğunu, 40. yılında 420 üyesiyle sürdürüyor. Türkiye'nin 19 ilinden üyelerini ortak bir şemsiye altında toplayan TAYSAD, bu sayının artması yönünde çalışmalarına ivme kazandırıyor. 40. yılındaki TAYSAD'ın üyelerinin 141 adet AR-GE merkezi var.

Bir araç, modelden modele değişiklik göstermekle birlikte ortalama 20 bin parçadan oluşuyor ve bu parçaların 16 bin'i Türk otomotiv tedarik sanayicileri tarafından üretiliyor. Yani TAYSAD üyeleri, bir aracın yüzde 80'inden fazlasını üretebilme kapasitesine sahipler.

TAYSAD üyesi firmalar aralarında Audi, Bentley, BMW, BMC, Chrysler, Dacia, DAF, Daimler, Fiat, Ford, Foton, GM, Jaguar, Honda, Hyundai, Isuzu, Karsan, Landrover, Lexus, Man, Mazda, McLaren, Mercedes, Otoyol, Otokar, Porsche, Peugeot Citroen, Renault, Rolls Royce, Scania, Seat, Sinotruk, Skoda, Temsa, Tesla, Toyota, Tümosan, Türk Traktör, Volvo, Volkswagen'in de bulunduğu dev firmalar için ürün üretiliyorlar. TAYSAD üyelerinin tamamı ihracat yapıyor; 2017 sonu verilerine göre ihracat yaptıkları ülke sayısı 180'in üzerinde.

Üstelik sadece ihracat yapmakla yetinmiyorlar; 60 TAYSAD üyesinin 5 kıtaya yayılan 43 ülkede 160 yatırımı bulunuyor. TAYSAD üyelerinin yüzde 25'i yabancı sermayeli ortaklıklarla büyümeyi sürdürüyor. Türkiye'nin ihracat lideri konumunda olan otomotiv sanayisinde, ulaşılan 30 milyar doları aşkın ihracat hacminin yarıya yakını tedarik sanayisi tarafından gerçekleştiriliyor. Türkiye otomotiv sanayisinin bu kadar parlak olması ve önemli hale gelmesi de elbette, tedarik sanayisinin alt yapısının, yeteneğinin ve kalitesinin yüksek olmasından kaynaklanıyor.

Dünyanın tek ihtisas organize bölgesi TOSB'a hayat vermiş olan TAYSAD, bu girişimiyle Türkiye'nin yanı sıra dünya çapında örnek gösterilen bir başarıya



2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Enver Şengül - İhracatın Ritmi

TAYSAD logosunun tarihsel değişimi

1978- 1998



1998 - 2007



2007 - 2018



2018 -



Otomotiv sektörünün değişmez yasası "Sürekli İyileştirme", TAYSAD logosuna da yansıdı; 1978'deki ilk logo, zaman içinde daha modern bir çizgiye kavuştu. O zamanlar Taşit Araçları Yan Sanayii Derneği olan unvan ise bugün Taşit Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği olarak güncellendi.

da imza atmış durumda. CLEPA ve FIGIEFA üyelikleriyle küresel çaptaki temsil gücünü de ortaya koyan TAYSAD, ESCA Silver Label ve ISO 9001 sertifikaları ile haklı gururunu pekiştiriyor.

Ürün gamları ise müthiş bir zenginliğe sahip: Komple motor ve motor parçaları, şasi aksam ve parçaları, dövme ve döküm parçalar, özel araç üretimi, kauçuk ve lastik parçalar, tasarım hizmetleri, mühendislik hizmetleri, elektrik ekipmanları ve aydınlatma sistemleri, radyatör ve ısıtma sistemleri, havalandırma ve klima sistemleri, aktarma organları, simülasyon hizmetleri, emniyet aksamaları, fren sistemleri ve parçaları, süspansiyon parçaları, hidrolik ve pnömatik aksamalar...

Bu yelpazenin içinde Porsche'nin ön konsolu, Tesla'nın kornaları, Volkswagen'in termostatları, BMW'nin led stop lambaları, Volvo'nun krikoları gibi çok ilginç parçalar da var.

TAYSAD medar-ı iftiharlarından biri olan AR-GE çalışmaları, teknolojik yatırımları, büyük bir hızla gelişen tasarım hizmetleri, tedarik sanayisine ve Türkiye'ye duyduğu hizmet aşkıyla ve bir dünya lideri olma hedefiyle onurlu ve gururlu yolculuğuna devam ediyor.

Hep daha ileriye

TAYSAD'ın en önemli gücü elbette ki üyeleri. TAYSAD üyeleri dediğimiz zaman uluslararası projelerde yer alan, Türkiye'deki yeni projelerde ciddi katkıları olan, sahip olduğu mühendislik gücü, AR-GE birimleri ve eğitimli mavi yaka personeliyle yüksek kalitede ürün üretebilen, Türkiye'deki yerli katma değeri artırmak için üzerine düşen görevi en iyi şekilde yapan bir kitleden söz ediyoruz. Bugün, Türk tedarik sanayicileri bir yandan Türkiye'de faaliyet gösterip küresel projelerde yer alırken, öte yandan dünyanın her yerinde üretim yapıyor, hatta yurt dışında AR-GE merkezi kurma hazırlıklarıyla uğraşıyorlar. Yani tedarik sanayicileri hedefleri doğrultusunda hep daha yukarılara çıkarlarken, TAYSAD da onların bu hedeflerine giden yolu kısaltıp kolaylaştırmak için üzerine düşeni fazlasıyla yerine getiriyor.

40 yıldır hiçbir maddi destek almadan, sıfır noktasından dünya çapında bir iş ağı ve itibara ulaşan TAYSAD, üyelerine geçmişten günümüze çok ciddi katkı sağladı, sağlamaya devam ediyor. TAYSAD çatısı altında güç birliğine giden üyeler de bu katkılardan en verimli şekilde yararlanıyorlar. Düne kadar küçük ve orta ölçekli olan pek çok kuruluş, bugün dünya ölçeğinde kuruluşlara dönüşmüş durumda. Bunda da TAYSAD'ın üyelerinin gelişimine eğitimler, yurt dışı fuarları gibi organizasyonlarla verdiği destek, yurt dışına açılım sağlayan sinerjisi büyük öneme sahip.

Son 12 yıldır ihracat şampiyonluğunu elinde tutan ve ciddi bir istihdam yaratan otomotiv tedarik sanayisi, TAYSAD öncülüğünde, çalışanların yaşam kalitesini geliştirmek, sahibi oldukları işin sürekliliğini sağlamak

adına da ince bir duyarlılık taşıyor. Sektörün en üstün özelliği ise Türkiye'nin en disiplinli sektörü oluşu. Bu anlamda tedarik sektörünü "Yedi veren gül gibi bir sektör" olarak tanımlamak mümkün.

Alper Kanca, TAYSAD sayesinde 40 yılda tedarik sanayisine bakışın değiştiğini vurguluyor. *"40 yıl önce otomotiv tedarikçiliği çok da olumlu bakılmayan, biraz da küçümsenen bir işti. Türkiye'de yeterince üretim yoktu, kalite yoktu. Hep bu durumdan rahatsızlık duyardım. Bugün ise gönül rahatlığıyla otomotiv tedarikçisi olduğumu söyleyebiliyorum. Arkadaşlarım hayretle 'Dünyadaki en son model araçta bir Türk parçası varmış, doğru mu?' diye soruyorlar. Olumsuz bir algıyı büyük bir emekle, hep birlikte, itibarlı ve dünyadaki en başarılı otomotiv sanayi ülkelerinden biri algısına çevirdik. Ayrıca TAYSAD'da gerçek bir bayrak yarışı vardır. Her başkan, bir öncekinden daha ileriye götürmüştür derneğimizi. Ben bütün başkanlarımızın fedakârca çalıştığını gördüm."*

Otomotiv sektörü 40 yıl içinde inanılmaz derecede büyüyüp gelişti. TAYSAD da aynı şekilde. İş hanlarının içindeki kiralık ofislerden modern ve çeşitli imkânlarla donatılmış bir organize sanayi bölgesinde hizmet veriyor artık. Birçok TAYSAD üyesi de geçmişte üretimini derme çatma binalarda yaparken şimdi dünya çapında tesisler kurmuş bulunuyor. TAYSAD 40 yılda hem nitelik hem nicelik açısından büyük bir performans gösterdi. Kurulduğu günden bu yana uluslararası fuarlara katılan, Amerika'dan Rusya'ya, Hindistan'dan Mısır'a, Çin'e kadar iş gezileri, tanıtımlar organize eden ve yeni iş birliği köprüleri kuran TAYSAD, dünya kapılarını sektörüne açtı.

Bugün TAYSAD, Türkiye ile iş yapan tüm yabancı kuruluşlar tarafından tanınıyor.

TAYSAD'ın Türkiye ekonomisine katkısı büyük

Günümüzde Türkiye tedarik sanayisinin ülke ekonomisine vizyon, ihracat getirisi, üretim iklimini teşvik gibi katkılarının yanında istihdam açısından da büyük katkısı bulunuyor, hatta tedarik sanayisinin yarattığı istihdam olanakları araç üretimlerinden fazla. Öte yandan en fazla AR-GE merkezini bünyesinde bulunduran sektör de otomotiv tedarik sanayisi. Mühendislik hizmetleri katma değeri artırıyor, katma değerli pek çok ürün de Türkiye'de üretiliyor. Ahmet Bayraktar bu konunun önemini kendi üretimlerinden örneklerle anlatıyor: *"Örneğin; ben firmamda ürettiğim kalıpları Çin'e satıyorum. Üstelik eskiden kalıpları Çin'den alırken, bugün Çin'e 2-3 milyon Euro'luk kalıp satabiliyoruz. Bunu nasıl yapıyorum? Bu teknolojiye sahip bir kalıp firmam var çünkü. Kalıpta katma değerın yüzde 75'lere ulaştığını söyleyebilirim. Tüm bu çalışmaların Türkiye'nin tanıtımına da büyük katkısı var. Biz burada Volkswagen'e, Mercedes'e, Audi'ye iş yapıyoruz. Hayatında Türkiye'ye gelmemiş yöneticiler ve mühendisler, bu sayede projelerin devreye alınması sırasında Türkiye'ye geliyor. 'Türkiye başkaymış' diyorlar, buraya gelince akıllarındakinden farklı bir Türkiye buluyorlar."*





Alper Kanca: “Madalya verilecekse, endüstri işçisine verilmeli”

“Eğer birisine madalya verilecekse bana göre Türkiye’deki endüstri işçisine verilmeli. Bir saniyesi bile boş geçmeyecek bir şekilde çalışan endüstri çalışanına. Türkiye başka mesleklerin yanında bu endüstri işçilerinin bu gayretiyle ayakta! Bir sanayici olarak sanayi çalışanının yeterince takdir edilmediğini düşünüyorum; bizim tarafımızdan değil, toplum tarafından. Batı ülkelerinde sanayi işçiliği itibar gören bir meslektir. Bizim de o saygınlığı yaratmamız gerekiyor. Tüketici, bir aracın içinde yer alan ve bizim üyelerimizin yaptığı parçaları bilmez. Koltuğu, direksiyonu veya camı kimin yaptığını sormaz. Oysa bizim, bir aracın içinde binlerce parçamız vardır. Bu yüzden otomotiv tedarikçileri aslında görünmez kahramanlardır.”

Mehmet Tiryaki tedarik sanayisinin ülke ekonomisine katkılarının çok olduğunu söylüyor. “Sektörümüzün ülkemizde kalite kontrol, verimlilik, modern üretim teknikleri, otomasyon, insan eğitimi, pazarlama teknikleri gibi misyonların yerleşmesinde büyük katkıları olmuştur; örneğin beyaz eşya gibi diğer sektörlerle de örnek olmuş bir sektördür. Benim görüşüme göre en nitelikli ve kaliteli insan gücü ülkemizde otomotiv sanayinde gelişmiştir. Hem nitelikli hem de ‘highly motivated’ dediğimiz insan sayımız artmıştır. Hatta sektörden yetişmiş birçok yönetici, sektörün global firmalarında, Avrupa ve Amerikan firmalarında yöneticilik yapmaktadır...”

Lütfi Ensari de TAYSAD’ın Türkiye ekonomisine katkısının yadsınamayacağı görüşünde. “Ana sanayi montaj yapar, montaj parçalarının bir kısmı doğrudan doğruya ithal edilir ama bazıları da yurt içinde üretilir. Bu da teknik bilgiyi, araştırma ve geliştirmeyi, kendi markanızı oluşturmayı teşvik eder. İthal girdilerden çok bu katma değeri yurt ekonomisine kazandırmak, başka ülkelere ihraç yaparak döviz kazandırmak gibi önemli sonuçları vardır. TAYSAD bunu sağlamıştır.”

Otomotiv sanayisi 12 yıldır Türkiye’nin ihracat lideri ve 180’den fazla ülkeye, 30 milyar dolar civarında ihracat yapıyor. Bunun neredeyse yarısını da tedarik sanayisi gerçekleştiriyor. Ayrıca tedarik sanayisinin alt yapısı ve kalitesinin çok iyi olması, malını gününde teslim etmesi, özgüveni, yeni yatırımların gelmesi için Türkiye’de otomotiv sanayisini cazip kılıyor. Ömer Burhanoglu da sözleriyle bu konunun altını çiziyor. “Türkiye otomotiv sanayisinin bu kadar parlak olması ve önemli hale gelmesi tedarik sanayisinin alt yapısının, yeteneğinin ve kalitesinin yüksek olmasından kaynaklanıyor. Tedarik sanayisinde insan kalitesi de çok yukarıda. Çünkü otomotiv sanayisi küresel bir sanayi; küresel olduğu için mantalitesi de, yapısı da küresel. Bu da ayrı bir talep yaratıyor. Tüm bunlarda da TAYSAD’ın ve tedarik sanayicilerinin Türkiye’ye çok önemli katkıları oluyor.”

TAYSAD’ın farkı

TAYSAD’ı TAYSAD yapan unsurlar var ve TAYSAD tam da bu unsurlarla benzerlerinden ayrılıyor. Prof. Dr. Ercan Tezer, bu farklara şu cümleleriyle dikkat çekiyor: “TAYSAD sıradan bir dernekten yüzde yüz farklı. Bir kere üye seçiminde çok titiz, ayrıca TAYSAD üyeleri derneklerine sahip çıkan, onu maddi anlamda da destekleyen üyeler. TAYSAD bir dernek olarak durmuyor; eğitim programları yürütüyor, araştırma programlarına destek veriyor, üyelerini değişik alanlardaki üretimle ilgili takviye ediyor. Bir özelliği de yayınladığı dergi ve raporlardır. Bunlar hem kamuoyu hem de sanayi için son derece sağlam ve değerli bilgiler içeriyor. TAYSAD aynı zamanda uluslararası kuruluşların da aktif bir üyesi. Dolayısıyla sadece ulusal değil uluslararası düzeyde de tanınmış bir dernek. Bir de derneklerin çoğunda başkanlar, derneğin hâkimidir, oysa TAYSAD da başkan, derneğin destekçisidir. Dolayısıyla kurumsal olarak çok sağlam bir yapıya sahip; kamu da ciddi anlamda destekliyor TAYSAD’ı.”

TAYSAD'ı farklı kılan önemli unsurlardan biri şüphesiz yönetiminde bulunmuş isimlerin kendilerini kayıtsız şartsız derneğin ve dolayısıyla sektörün başarılarına adanmış olmaları. Tabii ki uzmanlaşmaya da önem vermeleri, çünkü uzmanlaşma, sektörü uluslararası düzeyde rekabet edebilecek konuma taşıyor. TAYSAD'lılar ömür boyu bitmeyen merak ve öğrenme istekleriyle odaklandıkları işlerinde başarıya ulaşip kalıcı işlere imza atabildiler ama gerçek başarıları bunu bir sonraki nesile aktarabilmeleri. TAYSAD'da başarı unutulmuyor, hatırlatılıyor. Başarıyı elde etmekle iş bitmiş sayılmıyor; bir işin hangi zor şartlarda ortaya çıktığının bilinmesi için duyuruluyor. Bu paylaşımlar da hem o işin değerini yükseltiyor hem kalıcı olmasını sağlıyor.

Alper Kanca TAYSAD'lı olmanın farkını anlatıyor: *“Otomobil tedarikçileri şanslı, çünkü 1970'lerin sonunda kurulmuş bir dernekleri var. Daha önceden meslek örgütleri, STK'lar çok yaygın değildi, bu anlamda da STK'sı olmayan mesleklerin dayanışması düşüktü. TAYSAD ortak bir ruh geliştirdi, duygusallık, duygudaşlık geliştirdi. Eskiden TAYSAD üye sayısı azken herkes birbirini doğrudan tanıyıp bilirdi, toplantılar mekanik değildi; bir anlamda eski mahalle kültüründen izler taşırdı. Ve kritik bir nokta olarak söylemem lazım ki, TAYSAD üyeleri birbirine muhtaçtı, çünkü herkesin bir eksiği, tamamlaması ve öğrenmesi gereken bir şey vardı. Bilgi bugünkü gibi kolay ulaşılabilen bir şey değildi, teknik olanaklar da öyle. Örneğin; babam Abdullah Kanca, hiç bilmediği bir konuda bir TAYSAD üyesini arar danışırdı. Aslında sonraki dönemlerde de yardımlaşmaya ve dayanışmaya açıklık TAYSAD'da hep devam etti. TAYSAD üyeleri birbirlerini tanıdılar, bildiler ve ortak menfaat için çalışmanın herkese fayda getirdiğini gördüler; bu, Türkiye'de çok bilinmeyen bir şey.”*

TAYSAD'a üye olmanın cazibesi artık en üst noktalarda. Çünkü TAYSAD'a üye olmak demek, bu çatı altında tedarik sektörüyle ilgili olarak dünyada neler olduğunu, Türkiye'de nelerin geliştiğini, yapılması gerekenleri en yakından takip etmek, tüm bunlarla ilgili bilgi ve destek alabilmek anlamını taşıyor. TAYSAD üyesi olmuş bir şirket, ayrıca meslek içi eğitimleri konusunda destek alabiliyor ve uluslararası ilişkiler kurmakta büyük kolaylıklar görebiliyor. Aslında tüm bunları üyelerine sağlayan bir dernek bir anlamda kendi kendini imha ediyor da denebilir, çünkü üyelerinin ona olan ihtiyacı azalıyor. Oysa TAYSAD'ın bu konuda endişesi yok. Yaklaşımı daha farklı çünkü her zaman kendine yeni gelişim alanları aramak! TAYSAD her zaman yeni teknolojiler, yeni araçların gelişimi gibi konularda üyelerine olanaklar sunmaya devam ediyor.

TAYSAD önemli çünkü sektörel strateji belirliyor

“TAYSAD, geçmişte firmaların sorunlarını çözmek, firmaların yetkinliklerini artırmak, tekil yetkinliklerini artırmak için önemliydi. Bugün ise sektörel anlamda strateji belirlemek, sektörün nereye gideceğini tespit etmek ve daha üst seviyede faaliyetler için önemli.” Alper Kanca

2008 TAYSAD Fotoğraf
Yarışması:
Ömer Lütfi Bakan -
Labirent





“TAYSAD tedarik sanayisinin yapılanması, sektörün gelişimi, sesini duyurması için kurulmuştu ve çok önemliydi. Dün lokal düzeyde önemliydi ama bugün küresel düzeyde çok önemli. TAYSAD sadece üyelerimizin değil ülkemizin sektörel anlamdaki menfaatlerini de başarıyla savunabilecek bir dernektir.”
Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD önemli çünkü güvenilir

“TAYSAD çok önemli bir kartvizit, çünkü TAYSAD’ın yaratılmış çok önemli değerleri var. TAYSAD, bugün her şeyden önce güvenilir, itibarlı, sözüne inanılır bir kurum ve biz bu algıyı çok büyük emekle yarattık. Ankara’ya gittiğimizde verdiğimiz her raporun arkasında durduk, korumaların kaldırılmasından sektöre verilecek teşviklere kadar her konuda doğru çalışmalar yaptık. Sevilen, kabul gören ve güvenilir bir derneğimiz oldu.” Ahmet Bayraktar

“TAYSAD bence karşılıklı güven duyarak ortak çalışmadır. TAYSAD bireysel menfaatleri düşünmeksizin genel fayda sağlamak amacıyla bir araya gelmek ve ortak bir amaç için gayret etmektir. TAYSAD daha iyisi için yarışmaktır. Bizim kendi aramızda da bir rekabet var, ama bu rekabet birbirimize zarar vermek için değil daha iyiye ulaşmak için bir rekabettir.” Alper Kanca

TAYSAD önemli çünkü ilklere sahip

“TAYSAD ilk ve tek tedarik sanayisi derneği, kendi organize bölgesini yapmış ilk dernek, ciddi şekilde kurumsallaşmış ve referans olmuş bir dernek, uluslararası konfederasyonlarda ciddi şekilde temsil edilmiş bir dernek. Tedarik sanayisinin küresel anlamda çalışan tüm şirketlerini bir şemsiye altında toplamış ilk dernek.” Ömer Burhanoglu

“TAYSAD, TOSB’u kurmasıyla, CLEPA üyeliğiyle, ilk yurt dışı ofisini açmasıyla, üyelerini kendi eliyle yurt dışındaki fuarlara götürmesiyle ilkleri başarmış bir dernektir. Devletle olan diyaloglarda ciddi adımlar atmış, AR-GE merkezlerinde öncülük yapmıştır. Türkiye’ye örnek bir dernektir tüm ilkleriyle.” Celal Kaya

“TAYSAD’ın en önemli ilki kuruluşudur bence, çünkü Türkiye’de o döneme kadar tedarik sanayisini temsil edecek bir kurum yoktu. Türkiye’nin 1980’lerdeki ihracat hamlesinde TAYSAD’ın öncü rolü de ilklere aittir. En önemli ilklere sahip olanı da TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi’dir; bu başlı başına bir hizmettir. İlk yurt dışına açılma ve üyelerimizi yurt dışına taşıma faaliyetleri, ayrıca ilk uluslararası konferansları düzenlemesi göz ardı edilemez. Ana sanayimiz ile iş birliğimizi çok daha iyi düzeye çekebilme de bence TAYSAD’ın ilkleri arasında yer almalıdır.” Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD önemli çünkü üyelerinin yurt dışına açılmasına önayak oluyor

“TAYSAD üyesi olduğunuzda her şeyden önce çok güçlü, haklarınızı savunacak, sizi yurt içinde ve yurt dışında çok iyi temsil edecek bir gruba dahil olursunuz. Bu

da size çok ciddi bir aidiyet duygusu verir. TAYSAD'ın hizmetlerini aldığınızda 'Evet, doğru yerdeyim, burası benim gerçek yuvam' dersiniz. Pek çok üyemiz yurt dışına TAYSAD sayesinde ulaşabilmiştir. Devlet destekli projelerde yer alamazken veya tek başına gerçekleştiremezken bunu TAYSAD sayesinde yapabilmektedir." Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD önemli çünkü Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlıyor

"TAYSAD sadece sanayicilik faaliyetlerini takip eden bir kurum değil, aynı zamanda Türkiye'nin tanıtımına katkıda bulunan bir kurum. Dünyanın birçok yerinde TAYSAD olarak toplantılara, fuarlara, konferanslara katılıyoruz. Türkiye'yi başka bir yüzle tanıtıyoruz. Otomotiv gibi yüksek hassasiyet, kalite ve lojistik alt yapısı olması gereken bir iş kolunda dünyadaki diğer firmalarla beraber başarı gösteriyoruz. Yani TAYSAD aynı zamanda bir tanıtım derneği gibi çalışıyor. Türkiye algısının iyileştirilmesinde de payımız var. 30 yıl önce bir otomotiv parçasını, bir Alman firmasına satmıştım. altı ay sonra ziyarete gittiğimde, firmanın satış temsilcisi beni şefiyle tanıştırdı. 'Alper Bey, Türkiye'den geliyor, altı ay boyunca aldığımız parçayı o üretiyor' dedi. Dışarı çıktığımızda bu bilgiyi şefime neden daha önce vermediğini sordum. 'Şefime söyleseydim, kabul etmezdi, olmaz böyle şey derdi. Onun haberi olmadan aldım, kullandım, sorun çıkmadı' diye cevap verdi. İşte böyle bir Türkiye algısı vardı 30 yıl önce. Biz ise bunu tedarik sanayisi mükemmeliyetine çevirdik." Alper Kanca

"TAYSAD kendi tanıtımını yaparken Türkiye'nin de tanıtımını yapmaktadır. Sektörü ve yetkinliğini anlatırken bir anlamda Türkiye'yi anlatmaktadır. Türkiye'yi olumsuz etkileyen konular varsa bunları olumluya çevirebilmek için uluslararası düzeyde basın toplantıları düzenlemekte, ilgili kurumlara yazılar yazıp Türkiye'yi, Türkiye'nin gücünü anlatmaktadır." Dr. Mehmet Dudaroğlu

"Dışarıdan bakanların Türkiye'de otomotiv tedarik sanayisinin düzeyiyle ilgili fikri olmayabilir, hatta sektör içinde Türkiye'yi bu konuda küçümseyenler çıkabilir. TAYSAD bu önyargıyı kırmıştır." Lütfi Ensari

TAYSAD önemli çünkü gelişen bir kültüre sahip

"Bu tamamen gönüllü yapılan bir iş, çok emek isteyen bir iş. TAYSAD Başkanları ve Yönetim Kurulu üyeleri 40 sene boyunca böyle bir kültür oluşturdular. Bu da Türkiye gibi kurum kültürünü uzun süre sürdüremeyen bir ülkede kıymetli bir şey. Biz kurumlarımızı çabuk dönüştürüp kültürlerini çabuk deforme ediyoruz. TAYSAD bozulmayan ve gelişen bir kültüre sahip. Bunda da 40 yıl içinde derneğe hizmet veren insanların her birinin payı var. Her başkanın, her yönetim kurulu üyesinin payı var." Alper Kanca

Geçmişin izinde, aydınlık geleceğe

40. yılındaki TAYSAD'ın, bu eşsiz çarkın merkezinde ikinci kuşak, onların etrafında da gençler var. Çark gücünü kuruculardan, dirayetini devam ettirenlerden, enerjisini ise gençlerden alarak ve alanını genişleterek çok daha hızlı dönmeye devam ediyor.

Teknolojinin baş döndürücü hızına paralel olarak farklılaşan pazar dinamikleri karşısında tedarik sanayisi de değişen müşteri beklentileri, yeni iş modelleri ve eğilimler doğrultusunda yenileniyor. Obez bir büyüme yerine sürdürülebilir bir büyümenin peşinde olan sektör, bununla birlikte yatırım iştahından, büyüme ve gelişme tutkusundan hiç ödün vermeden geleceğin rekabetine en az bugünküne olduğu kadar hazır olmaya özen gösteriyor.

TAYSAD da bu kapsamda geleceğin rekabetçi alanlarına, hızla değişen otomotiv sektörüne ve baş döndürücü gelişmeler içindeki teknolojiye adapte olmak için değişimi daha iyi takip etmeye ve tedarik sanayisini bu doğrultuda yönlendirmeye hazırlanıyor.

Gelecek planlarını çok yönlü yapıyor.

TAYSAD, mevcut kapasiteyi büyütmek için ciddi yatırımlar yapılmasını ve küresel ölçekte daha ciddi rekabetlere girilmesini bir gereklilik olarak görüyor. Sanayicilerden gelen talep, öneri ve geri bildirimleri toplayan, uzmanlar eşliğinde değerlendiren, bu doğrultuda görüş bildirerek sektörün yoluna ışık tutan TAYSAD, bu duruşunu da koruyarak geleceğe kucak açıyor. Zamanın değişen iletişim yöntemlerine uyum sağlayabilmek için bu konuda da yeni yöntemler araştırıp deniyor. Uluslararası anlamda daha aktif olabilmek adına, başka uluslararası derneklere üye olup iş birlikleri geliştirmeye, daha büyük yapıların parçası olmaya hedefleri arasında yer veriyor. Bugüne dek çeşitli sosyal sorumluluk projelerini hayata geçiren TAYSAD, bu yöndeki faaliyetlerini artırmayı planlıyor.

TAYSAD, 40 yıllık birikimini yeni şirketlere aktarıp onları yönlendirmenin, ellerinden tutmanın, küresel anlamda büyümenin de arzusu içinde. Üye sayısının artırılmasından, küçük ve orta ölçekli daha çok firmanın bünyesine kazandırılmasından yana. Çünkü TAYSAD inanıyor ki, kalkınma her birlikte gerçekleştirilebilirse Türkiye daha iyi yerlere gelebilir.

Sonuç olarak TAYSAD, geleceğe adapte olmak için bazı değişikliklerin hayata geçirilmesi gerektiğine duyduğu inançla hareket ediyor.

Bununla birlikte gelecekte değişmemesini istedikleri özellikler de var. Alper Kanca bunu şöyle açıklıyor: “40 senede çok şey değişti ama önümüzdeki 40 senede çok daha fazla şey değişecek hayatımızda. Belki birçok şey sanal hale gelecek, ille de fiziksel olarak olmayacak. Belki böyle bir dernek de olmayabilir; bugünkü birçok faaliyet de. Konferanslar, eğitimler illa da bir araya gelinerek yapılmaz... Araçlarda da çok şey değişecek. Belki üyelerimizin çoğu yazılım gibi elle tutulmayan ürünler üretiyor olacak. Ama değişmemesini istediğim birkaç şey de var; mesleki dayanışma, TAYSAD ruhu, yardımlaşma, rakip ama aynı zamanda meslektaş olarak karşılıklı faydayı birbirine aktarma, dürüstçe rekabet gibi...”

TAYSAD gelecekte de önder olacak!

Yola çıktığı günden bu yana adı hep “ilk”lerle anılan TAYSAD, gelecekte de pek çok ilke imza atacak şüphesiz. Yolculuğunu şevkle sürdürürken bugün



008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Tufan Kartal - Su Sıçratma Keyfi

Ahmet Bayraktar: “Gençler mutlaka derneklerde çalışmalı”

“Ben TAYSAD’ın yanı sıra İstanbul Sanayi Odası’nda, Kocaeli Sanayi Odası’nda, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı’nda, Odalar Birliği’nde ve TOSB’un kurulmasında görev aldım. Buralarda görev almasaydım bugünkü vizyona sahip olamazdım. Onun için gençlerimize TAYSAD’da ve başka derneklerde muhakkak çalışmalarını öneriyorum. Buralarda edinecekleri dostluklarla ve bilgi paylaşımlarıyla yepyeni vizyonlar kazanacaklardır. Ben kendimi sahip olduğumuz küresel firmalar ve yurt dışındaki yatırımlar aracılığıyla çok geliştirdim. Örneğin; Alman otomotiv sanayisine yönelik hayal edemeyeceğimiz şeyler yaşadık. Bu nedenle benim gençlere tavsiyem bu sektörü, ailelerinin işini sevip sahip çıkmaları. Hayat ve standartlar değişiyor ama birileri bu işi yapacak. Bu kadar genç bir nüfusa sahip ülkemiz neden bu konuda daha fazla söz sahibi olmasın? Gelecek nesiller umarım ki çok daha iyi şeyleri yapar, biz görmeyiz belki ama onlar keyfini sürer. Tıpkı bizim bugün yaptığımız gibi.”

öngörülemeyen pek çok yeni başarıyı kucaklayacak. Yeniliklere uyum sağlayacak, hatta belki de uyum sağlamakla kalmayıp yenilikleri belirleyecek, sektörünün öncüsü olmayı sürdürecektir. TAYSAD’ın duayenlerinden bazılarının öngörülleri de bu yönde! Şimdi onlara kulak verelim:

Reştan Aras: “Yenilik getirmeye devam”

“TAYSAD, gelecekte çok daha iyi yerlerde olacaktır, çünkü benim görüşüme göre tedarik sanayisi, ana sanayiden çok daha önemli. Dikkat ederseniz bütün yenilikler tedarik sanayisinden geliyor. O bakımdan TAYSAD’ın çok daha güçlenmesi lazım, gidiş doğru gidiştir.”

Ömer İltan Bilgin: “Üye hedefimiz 500”

“TAYSAD’ı yakın gelecekte, en az 250’sinde AR-GE teşkilatı bulunan 500 üyeli bir oluşum, şirketler topluluğunu yöneterek yol gösteren, CLEPA’nın asil üyesi bir dernek olarak görmek istiyorum.”

Ömer Burhanoglu: “Trendleri takip etmemeli, biz belirlemeliyiz”

“TAYSAD’ın önümüzdeki dönemde de otomotiv sanayisindeki gelişmeleri takip eden değil, bunun önünde olan, trendleri belirleyen, ilgili paydaşlarla koordine eden ve bunların faydasını üyelerine yansıtan bir konumda ve vizyonda olması lazım.”

Celal Kaya: “Standartların üstünde geliştik, geliştireceğiz”

“TAYSAD eminim ki gelecekte de yeni ilkler oluşturacaktır, çünkü bu derneğin 40 yıllık kültüründe hep atılımcılık ve vizyonerlik var; Türkiye ortalamasının çok daha üstünde bir alt yapıya sahip. Oluşturduğu kültür, gelecekte de yeni adımlar atmasını sağlayacaktır. TAYSAD günümüzde her kapıyı açan saygın bir dernektir, Türkiye standartlarının biraz daha üstünde gelişen bir dernektir. Ben gelecekte TAYSAD’ın çok daha başarılı, daha geniş bir yelpazeye sahip, çok daha bilinen, çok daha değerli bir kurum olacağına inanıyorum. Bunu sadece tedarik sanayisi olarak da düşünmemek lazım, çünkü bizim sektörümüz de genişlemeye başladı. TAYSAD yan kollara da büyük hizmetler üretecektir. Ülkemizin bu tür sivil toplum kuruluşlarına çok fazla ihtiyacı var. ”

Dr. Mehmet Dudaroğlu: “TAYSAD her ülkede tanınacak”

“Şu anda bile yerellikten çıkıp uluslararası bir düzeye ulaşması nedeniyle, TAYSAD’ı gelecekte her ülkede tanınan bir dernek olarak görüyorum. Ülkemizin ve sektörümüzün haklarını küresel düzeyde savunacaktır ileride de.”

Alper Kanca: “TAYSAD’ın hedefi ilk 10”

“TAYSAD’ı gelecekte, otomotiv sektöründeki değişimlerin önünde, onları belirleyen ve önderlik eden bir yapıda görmek istiyorum. Araçlar değişecek, tedarik sanayicileri de değişecek ama TAYSAD her zaman mobilite sağlayan sektörün lider derneği olsun, öncülük etsin, şimdiye kadar olduğu gibi hep fayda sağlasın, üyelerinin teknolojik yarıştan kopmamasına katkıda bulunsun. 20 sene sonra dünyadaki 10 büyük otomotiv tedarik sanayisi derneğinden biri olsun...”

Gelecek gençlerin

TAYSAD, geleceğin gençlerin olduğu bilinci içinde, geçmişin deneyimini büyük bir istekle genç kuşaklarla paylaşmaya hazır! 40. yılında bünyesinde yer açtığı genç kuşak tedarik sanayicileri de belli ki bu paylaşımı önemsiyor ve gerekli sorumlulukları yüklenip ileriye taşımaya kararlı. Genç kuşağın, TAYSAD'ın bugünün dinamikleri doğrultusunda üstleneceğine inandıkları rolü verdikleri mesajlarda görmek mümkün:

“Otomotiv tedarik sanayinde bir marka haline gelmiş olan derneğimiz, sektörümüzde bir çatı görevi görüyor; paydaşlarımızı tanımamız ve iletişim kurmamızdaki etkinliğiyle özellikle gençler için büyük fayda sağlıyor. Paydaşları bir araya getirme işlevini gelecekte çok daha büyük gruplara ve daha teknolojik platformlara taşıyacağına inandığım TAYSAD'ın özellikle dijital dönüşüm sürecinde büyük rol oynayacağına inanıyorum. Bu süreçte de TAYSAD özelinde genç kuşaklara daha da fazla iş düşüyor ve çok büyük bir başarıyla da yürüteceklerine inancım tam.” Aslı Kısacık (TT Çelikyay)

“TAYSAD farklı ürün grupları ve kurumsal yapıya sahip 420 üyesiyle tüm endüstriye yön veren lider bir kurum. Nasıl ki, hızla değişen dünyada mobilite kavramı birbiriyle ilişkisi yok gibi gözüken birçok endüstrinin ortak buluşma noktası haline geldiyse, TAYSAD'ın da gelecekte birçok değişik sektörün katılımıyla genişleyen bir mozaik olacağına inanıyorum.” Yakup Birinci (Birinci Otomotiv)

“TAYSAD'ın gelişmeleri yakından takip ederek ve üyelerinin bu gelişimlere entegre olmalarını destekleyerek birlik ve beraberliğe maya olmaya devam edeceğine inanıyorum. Gençler değişim ve gelişim kodlarını en iyi algılayan ve uyarlayanlardır. Bu noktada gençlerin, TAYSAD'ın uygulamalarına, merkezine insanı koyduğu uyarılama çalışmalarına ilgilerinin yüksek olacağı şüphesiz.” Özge Özen Kural (Sismak Otomotiv)

Geleceğe bir mesaj!

TAYSAD üyeleri ve yöneticileri, daima kurucuların deneyimlerinden, öğütlerinden yararlandı, onların tanıklıklarıyla beslendiler. Peki, bugünün TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı, 100'üncü yaşındaki TAYSAD'ın başkanına nasıl bir mesaj göndermek ister?

“100'üncü yaşındaki TAYSAD'ın başkanına bugünden bir mesaj göndermek mümkün olsaydı, hani bir şişenin içine konulup denize bırakılmış bir mesaj gibi, duygusal bir şey olurdu bu, çünkü 60 yıl sonra birisi açacak ve okuyacak... Şöyle bir şey söylemek isterdim: Derneğimiz için bizler çok fedakârlık yaptık, iyi şeyler başarmaya çalıştık, sektörün ve çalışanların övünebileceği bir yapı kurduk. Umuyorum ki 100'üncü yaşında da TAYSAD aynı itibara sahiptir, paydaşları tarafından aynı şekilde saygı görüyordur ve zamanın dernek başkanı da aynı şekilde bu mutluluğu paylaşıyordur.” Alper Kanca

Son söz!

Türk otomotiv sanayisinin vazgeçilmez parçası ve Türk tedarik sanayisinin sesi olan TAYSAD, başarılarla dolu hikâyesi ile bir derneğin ve bir sivil toplum kuruluşunun nasıl olması gerektiğine örnektir. Sadece Türkiye’de değil, dünyada da!

Çocukluklarını tel ve tahta arabalarla oynayarak geçiren ve otomobilin bir “hayal” olduğu günlerde yaşayan TAYSAD kurucuları, ikinci kuşak yöneticileri ve sanayicileri, ortak bir çatı altında büyük bir inançla geleceğe uzanmışlardır. Onlar aynı zamanda memleket sevgisiyle dolu, mücadele ruhu benliklerine işlemiş Cumhuriyet aşığı iş adamlarıdır. TAYSAD’ı kurarken ve geliştirirken, kuvvetli bir gönül bağı oluşturup büyük bir aile olmuşlardır. Öyle ki TAYSAD’daki sevgi, saygı, iş birliği, bağlılık, tutku hepsinin DNA’larına işlemiştir. Ayrıca her şeye küresel ölçekte bakarak, bu bakış açılarını ileri görüşlü duruşlarıyla, yeni ilişkilerle, fuarlarla, aktivitelerle ve eğitimlerle genişleterek gerçek bir zenginlik yaratmışlardır.

Peki, hikâyeleri burada bitmiş midir? Elbette hayır!

TAYSAD’ın önünde heyecan verici daha çok uzun yıllar ve kat edilecek çok yol var...

TAYSAD omuzlarında geleceğe taşıdığı yükün farkında, dünyada gelişen teknolojiler ve ekosistemlerin getireceği büyük değişikliklere ayak uydurmanın zorluğunu şimdiden sezebiliyor; bütün bunları aşmak için kökü kuruluş yıllarına kadar uzanan sağlam bir alt yapıya ve yeni kuşak yöneticilerle gereken dinamizme sahip, coşku ile çalışmaya devam ediyor, edecek...

TAYSAD bir lokomotif gibi tedarik sanayisini bugünlere taşıdı ve bundan böyle geleceğe de aynı bilinç ve özenle taşıyacak!

TAYSAD’ın 40 yılda aştığı nice engel, kendisini başarılarla dolu bir geleceğin beklediğinin en somut kanıtıdır...



2008 TAYSAD Fotoğraf Yarışması: Yavuz Yaman - Yansima

1978-2018

TAYSAD YÖNETİM KURULU

1978

REŞTAN ARAS
AHMET ÖZERDİM
ATILLA SUMAN
İRFAN GÜCÜM
KADİRCAN BATURALP
OKTAY GÜVEMLİ
PINAR ARAN
YALÇIN TİFTİK
YUSUF TUNALIGİL

Başkan
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1979

REŞTAN ARAS
AHMET ÖZERDİM
ATILLA SUMAN
GÜRAY KORUYAN
KADİRCAN BATURALP
OKTAY GÜVEMLİ
PINAR ARAN
YALÇIN TİFTİK
YUSUF TUNALIGİL

Başkan
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1982

SELAMET TERTEMİZ
ERGİN SUNGUR
AHMET TANER
AHMET ARKAN
HİKMET KOMAR
HÜSEYİN BAYRAKTAR
METE NAKİPOĞLU
ORHAN EMEÇ
YALÇIN TİFTİK

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1983

SELAMET TERTEMİZ
ERGİN SUNGUR
AHMET ARKAN
AHMET TANER
HİKMET KOMAR
HÜSEYİN BAYRAKTAR
METE NAKİPOĞLU
ORHAN EMEÇ
YALÇIN TİFTİK

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1986

AHMET ARKAN
ERGİN SUNGUR
ŞEVKİ TUNCEL
HİKMET KOMAR
HÜSEYİN BAYRAKTAR
METE KARDAŞ
METE NAKİPOĞLU
METİN ÖZEN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1987

AHMET ARKAN
ERGİN SUNGUR
ŞEVKİ TUNCEL
ARSLAN SANIR
HİKMET KOMAR
HÜSEYİN BAYRAKTAR
METE KARDAŞ
URAL BELGİN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1980

REŞTAN ARAS
YALÇIN TİFTİK
ATİLLA SUMAN
GÜRAY KORUYAN
KADİRCAN BATURALP
METE NAKİPOĞLU
OKTAY GÜVEMLİ
PINAR ARAN
YUSUF TUNALIGİL

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1981

REŞTAN ARAS
SELAMET TERTEMİZ
AHMET TANER
AHMET ARKAN
ERGİN SUNGUR
GÜRAY KORUYAN
METE NAKİPOĞLU
URAL BELGİN
YALÇIN TİFTİK

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1984

HÜSEYİN BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
ŞEVKİ TUNCEL
AHMET ARKAN
AHMET TANER
HİKMET KOMAR
METE NAKİPOĞLU
YALÇIN TİFTİK
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1985

HÜSEYİN BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
ŞEVKİ TUNCEL
AHMET TANER
AHMET ARKAN
HİKMET KOMAR
METE NAKİPOĞLU
YALÇIN TİFTİK
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1988

AHMET ARKAN
ARSLAN SANIR
METE KARDAŞ
AHMET BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
HİKMET KOMAR
OLCAY MISIRLIOĞLU
URAL BELGİN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1989

AHMET ARKAN
ERGİN SUNGUR
METE KARDAŞ
ARSLAN SANIR
HİKMET KOMAR
OLCAY MISIRLIOĞLU
PINAR ARAN
URAL BELGİN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1978-2018

TAYSAD YÖNETİM KURULU

1990

AHMET ARKAN
ERGİN SUNGUR
METE KARDAŞ
ABDULLAH KANCA
AHMET BAYRAKTAR
ARSLAN SANIR
BERK AKYÜZ
ERKAN ORCANER
HİKMET KOMAR
M. ALİ BERKMAN
PINAR ARAN
URAL BELGİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1991

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
HİKMET KOMAR
METE KARDAŞ
ABDULLAH KANCA
BERK AKYÜZ
ERKAN ORCANER
M. ALİ BERKMAN
PINAR ARAN
URAL BELGİN
YAHYA KESKİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1994

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
HİKMET KOMAR
METE KARDAŞ
URAL BELGİN
ABDULLAH KANCA
HALİT UÇAR
MEHMET TİRYAKİ
PINAR ARAN
TAYFUN İŞERİ
YAHYA KESKİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1995

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
HİKMET KOMAR
METE KARDAŞ
URAL BELGİN
ABDULLAH KANCA
HALİT UÇAR
HÜSEYİN D. AKARLI
MEHMET TİRYAKİ
MURAT MÜMİNOĞLU
PINAR ARAN
YAHYA KESKİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1998

AHMET BAYRAKTAR
ABDULLAH KANCA
MEHMET TİRYAKİ
MURAT ORHAN
URAL BELGİN
ÇETİN ŞENÜREN
ESAT DOLGUN
H. LÜTFİ ENSARİ
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
MUHARREM ZEKİ İLTER
MURAT MÜMİNOĞLU
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1999

AHMET BAYRAKTAR
ABDULLAH KANCA
MEHMET TİRYAKİ
MURAT ORHAN
URAL BELGİN
ESAT DOLGUN
H. LÜTFİ ENSARİ
HAMDİ BAYSAL
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
MURAT MÜMİNOĞLU
ÖMER İLTAN BİLGİN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1992

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
HİKMET KOMAR
METE KARDAŞ
ABDULLAH KANCA
BERK AKYÜZ
ERKAN ORCANER
M. ALİ BERKMAN
PINAR ARAN
URAL BELGİN
YAHYA KESKİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1993

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
ERGİN SUNGUR
HİKMET KOMAR
METE KARDAŞ
ABDULLAH KANCA
M. ALİ BERKMAN
MEHMET TİRYAKİ
PINAR ARAN
TUNA ARMAĞAN
URAL BELGİN
YAHYA KESKİN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1996

AHMET ARKAN
AHMET BAYRAKTAR
İBRAHİM ORHAN
MEHMET TİRYAKİ
PINAR ARAN
URAL BELGİN
ABDULLAH KANCA
ÇETİN ŞENÜREN
HÜSEYİN D. AKARLI
MUHARREM ZEKİ İLTER
MURAT MÜMİNOĞLU
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1997

AHMET BAYRAKTAR
MEHMET TİRYAKİ
MURAT ORHAN
PINAR ARAN
URAL BELGİN
ABDULLAH KANCA
ÇETİN ŞENÜREN
H. LÜTFİ ENSARİ
HÜSEYİN D. AKARLI
MURAT MÜMİNOĞLU
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2000

AHMET BAYRAKTAR
ABDULLAH KANCA
H. LÜTFİ ENSARİ
MURAT MÜMİNOĞLU
ESAT DOLGUN
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
M. GÜRCAN KARAKAŞ
MUSTAFA ALACA
ÖMER İLTAN BİLGİN
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2001

AHMET BAYRAKTAR
H. LÜTFİ ENSARİ
ABDULLAH KANCA
MURAT MÜMİNOĞLU
ESAT DOLGUN
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
M. GÜRCAN KARAKAŞ
MUSTAFA ALACA
ÖMER İLTAN BİLGİN
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1978-2018

TAYSAD YÖNETİM KURULU

2002

ÖMER İLTAN BİLGİN
ABDULLAH KANCA
AHMET BAYRAKTAR
H. LÜTFİ ENSARİ
ÖMER BURHANOĞLU
CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
KAYNAK KÜÇÜKPINAR
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2003

ÖMER İLTAN BİLGİN
ABDULLAH KANCA
AHMET BAYRAKTAR
H. LÜTFİ ENSARİ
ÖMER BURHANOĞLU
CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
HÜSNÜ YEŞİLTAŞ
KAYNAK KÜÇÜKPINAR
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2006

ÖMER BURHANOĞLU
CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
YUNUS ÇİFTÇİ
ALPER KANCA
BURTAN ARKAN
ESAT DOLGUN
KEREM ALPTEMOÇİN
MUSTAFA ALACA
ORHAN SABUNCU
ÖMER FARUK ZUHAL

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2007

ÖMER BURHANOĞLU
CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
YUNUS ÇİFTÇİ
ALPER KANCA
BURTAN ARKAN
ESAT DOLGUN
FİLİZ ÖZOĞUL
KEREM ALPTEMOÇİN
MUSTAFA ALACA
ORHAN SABUNCU

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2010

CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
APTULLAH SANER
DOĞAN GÜLAYDIN
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
MUSTAFA ALACA
MUSTAFA ZAİM
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
UFUK YARLI
ZAFER URAN ZAMAN

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2011

CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
APTULLAH SANER
DOĞAN GÜLAYDIN
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
MUSTAFA ALACA
MUSTAFA ZAİM
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
UFUK YARLI
ZAFER URAN ZAMAN

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2004

ÖMER İLTAN BİLGİN
AHMET BAYRAKTAR
CELAL KAYA
ÖMER BURHANOĞLU
ABDULLAH KANCA
BURTAN ARKAN
DR. MEHMET DUDAROĞLU
H. LÜTFİ ENSARİ
M. GÜRCAN KARAKAŞ
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2005

ÖMER İLTAN BİLGİN
AHMET BAYRAKTAR
CELAL KAYA
ÖMER BURHANOĞLU
ABDULLAH KANCA
BURTAN ARKAN
DR. MEHMET DUDAROĞLU
H. LÜTFİ ENSARİ
M. GÜRCAN KARAKAŞ
TAMER TAŞKIN
YUNUS ÇİFTÇİ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2008

ÖMER BURHANOĞLU
DR. MEHMET DUDAROĞLU
CELAL KAYA
ALPER KANCA
BERAT ÖSEN
DOĞAN GÜLAYDIN
HERMANN BUTZ
KEREM ALPTEMOÇİN
MUSTAFA ALACA
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
ORHAN SABUNCU

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2009

ÖMER BURHANOĞLU
CELAL KAYA
DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
DOĞAN GÜLAYDIN
HERMANN BUTZ
KEREM ALPTEMOÇİN
MUSTAFA ALACA
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
ORHAN SABUNCU
ZAFER URAN ZAMAN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2012

DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
MUSTAFA ZAİM
APTULLAH SANER
BEKİR GİRGİN
DR. TARIK ÖĞÜT
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
HAYRİ KAYA
MUSTAFA ALACA
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
SİNAN AKIN

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2013

DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
MUSTAFA ZAİM
APTULLAH SANER
DR. TARIK ÖĞÜT
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
HAYRİ KAYA
MUSTAFA ALACA
NESLİHAN KÜÇÜKOĞLU
SİNAN AKIN
ŞEKİB AVDAGİÇ

Başkan
Başkan Vekili
Başkan Vekili.
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

1978-2018

TAYSAD YÖNETİM KURULU

2014

DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
ALBERT SAYDAM
APTULLAH SANER
AYŞEGÜL ORHAN
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
HAYRİ KAYA
MUSTAFA ALACA
PERİHAN İNCİ
SİNAN AKIN
ŞEKİB AVDAGİÇ
UFUK YARLI

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2015

DR. MEHMET DUDAROĞLU
ALPER KANCA
ALBERT SAYDAM
APTULLAH SANER
AYŞEGÜL ORHAN
GÖKHAN TUNÇDÖKEN
HAYRİ KAYA
MUSTAFA ALACA
PERİHAN İNCİ
SİNAN AKIN
ŞEKİB AVDAGİÇ
UFUK YARLI

Başkan
Başkan Vekili
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2018

ALPER KANCA
ALBERT SAYDAM
KEMAL YAZICI
PERİHAN İNCİ
ERTAN DEMİRDÜZEN
ŞEKİB AVDAGİÇ
TOLGA KAAAN DOĞANCIOĞLU
TUNA ARINCI
ÇAĞATAY DÜNDAR
BERKE ERCAN
MUSTAFA SARIGÖZOĞLU

Başkan
Başkan Yardımcısı
Başkan Yardımcısı
Başkan Yardımcısı
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye
Üye

2016

ALPER KANCA	Başkan
ALBERT SAYDAM	Başkan Yardımcısı
PERİHAN İNCİ	Başkan Yardımcısı
ERTAN DEMİRDÜZEN	Üye
GÖKHAN TUNÇDÖKEN	Üye
HAYRİ KAYA	Üye
KEMAL YAZICI	Üye
SİNAN AKIN	Üye
ŞEKİB AVDAGİÇ	Üye
TOLGA KAAN DOĞANCIOĞLU	Üye
TUNA ARINCI	Üye

2017

ALPER KANCA	Başkan
ALBERT SAYDAM	Başkan Yardımcısı
PERİHAN İNCİ	Başkan Yardımcısı
ERTAN DEMİRDÜZEN	Üye
GÖKHAN TUNÇDÖKEN	Üye
HAYRİ KAYA	Üye
KEMAL YAZICI	Üye
SİNAN AKIN	Üye
ŞEKİB AVDAGİÇ	Üye
TOLGA KAAN DOĞANCIOĞLU	Üye
TUNA ARINCI	Üye

TAYSAD ÜYELERİ

A

A Raymond

1865'te Albert-Pierre Raymond ve ortakları şirketin temelini attılar. Bu küçük imalathane tutku, cesaret ve inovasyonla hızla gelişti. Şu anda A Raymond Bağlantı Elemanları'nın başında Antoine Raymond bulunuyor.

ABB

Güç şebekeleri, elektrifikasyon ürünleri, endüstriyel otomasyon, robotik ve hareket alanlarında küresel hizmet sunan ABB, 130 yıl önce kuruldu. Günümüzde sanayide dijitalleşmenin geleceğini yazma hedefiyle ilerleyen ABB Elektrik, yüzden fazla ülkede 147 bin çalışanıyla faaliyet gösteriyor.

Adient Turkey

Şirket, araç koltuk metal karkası üretmek üzere 2008'de CRH tarafından kuruldu, 2011'de Johnson Controls, Inc. tarafından satın alındı ve 2016'da bölünerek "Adient" ismini aldı. 2012'de üretime başlayan firmada robotik gaz altı kaynak, boru bükme, kataforez ve montaj operasyonları bulunuyor.

Aisin Otomotiv

2004'de Tuzla'da kurulan şirket Toyota, Hyundai, Honda ve Suzuki için kapı çerçevesi, kapı kolu, kapı kilidi, açılabilir tavan ve koltuk sensörü üretiyor. Aisin; 210 şirketi ve 114 bin çalışanı olan Aisin Grup'un Türkiye'de bulunan fabrikası ve başkanlığını Murat Ayabakan yürütüyor.

Aka Otomotiv

1970'lerde birkaç küçük tonajlı presle yolculuğuna başlayan şirket, günümüzde yapısını uluslararası boyuta taşımış bulunuyor. Kalıp üretim, pres, kaynak, kataforez ve montaj proseslerini tek çatı altında toplayan Aka Otomotiv'in Bursa-Orhangazi ve Romanya'daki tesislerinde bin 305 kişi çalışıyor.

Akçelik

Şirket, 1978'de İzmir'de kuruldu, 1990'da İzmir OSB'deki 15 bin m²'lik fabrikasında parlak çelik üretimine başladı. 2002'de TOSB'da yeni soğuk çekme ve kabuk soyma tesisini, 2012'de ise lojistik merkezini devreye aldı. Konya, Ankara ve İstanbul-Esenyurt şubelerini hizmete soktu.

Akdölger Otomotiv

44 yıl önce kurulan Akdölger'in ticari araç koltuklarındaki ürün yelpazesinde otobüs, minibüs, kamyon, metro, tramvay gibi ulaşım araçları için koltuk modelleri bulunuyor. Şirket; ISO TS16949, ISO 9001, ISO 14001 ve IRIS (International Railway Industry Standard) sertifikalarına sahip.

Akım Metal

1974'te Yusuf ve Mustafa Böyet tarafından İstanbul'da kurulan şirket, 1997'de otomotiv sektörüyle tanıştı ve 2004'te Tuzla'daki tesisine taşındı. Talaşlı imalat ve alüminyum enjeksiyon proseslerini geliştiren şirketin sac prosesini de portföyüne ekleyen Romanya'daki tesisi 2019 başında devreye girecek.

Akplas Plastik

Şirket, 1989'da Yusuf Salih Böyet ve Mustafa Böyet tarafından plastik enjeksiyon üretimi yapmak için İstanbul'da kuruldu, 1996'da Gebze'ye taşındı; ilerleyen yıllarda serigrafi, plastik yaş boyama, şişirme ve eşanjör hatları kuruldu. Çerkezköy ve Dilovası fabrikaları, 2017'de faaliyete başladı.

Ak-Pres

Şirket, İbrahim Küçükkoğlu tarafından 1990'da İstanbul'da kuruldu, 1995'de Bursa Nilüfer Köy'deki tesisine taşındı, 2008'de Sakarya 2. OSB'deki ikinci fabrikasını faaliyete geçirdi. Oğuzhan Küçükkoğlu liderliğinde ilerleyen Ak-Pres, başta Toyota, Renault ve Nissan için şasi-gövde parçaları üretiyor.

Aksantaş Otomotiv

Şirket, 1999 yılında otomotiv sektöründe hizmet vermek için kuruldu. Ana üretim konusu presle sac şekillendirme ve kendi kullandığı kalıpların üretimi olan şirket, bunların yanında punta ve gaz altı kaynak metoduyla kaynaklı ve montajlı parçalar da üretiyor.

Aktaş

1938'de Sait Aktaş tarafından Bursa'da kurulan Aktaş Hava Süspansiyon Sistemleri, kauçuk alanındaki uzmanlığının da katkısıyla yüzden fazla ülkede ürünleri satılan bir şirket. Aktaş, dünyada kendi sektöründe yüzde 20'ye ulaşan pazar payı ve AR-GE alanındaki başarılarıyla farkını ortaya koyuyor.

Aktek Teknoloji

Akkök Holding tarafından 2007’de kurulan şirket, 2014’ten bu yana ERP, yazılım geliştirme, iş analitiği ve sistem yönetim hizmetleri alanlarında faaliyet gösteriyor. Aktek Bilgi İletişim Teknolojisi; uzman kadrosu ve sahip olduğu iki veri merkeziyle müşterilerine uçtan uca çözümler üretiyor.

Alba Kalıp

1992’de kurulan şirket, kalıp imalatında otomotiv, mobilya, elektrik ve elektronik mutfak ekipmanları sektörlerine hizmet sunuyor. Mükemmellik felsefesinin şirket genelinde yaygınlaştırılmasına özen gösteren Alba, 2008’de kurduğu plastik enjeksiyon tesisiyle seri üretime geçmiş bulunuyor.

Alba Plastik

2008 yılında kurulan Alba Plastik, yüzde yüz otomotiv sektörüne üretim yapan bir şirket. Türkiye’nin önde gelen plastik enjeksiyon üreticilerinden biri olma hedefiyle ilerleyen Alba Plastik; yurt içi ve yurt dışında ana sanayi, tier ve tier 1 kategorilerinde birçok şirkete hizmet veriyor.

Al-Kor Makina

1970’de kurulan Al-Kor Makine Kalıp; kendi ürettiği kalıp ve montaj hatları ile otomotiv sektörünü aydınlatma, mekatronik, plastik ve metal parçalarla destekliyor. Şirket; 2015’de Bursa’da kurulan 3 bin 500 m²’lik ve 2018’de Hadımköy’de kurulan 17 bin m²’lik fabrikalarında hizmet veriyor.

Alpplas

1989’da İstanbul’da kurulan Alpplas Endüstriyel Yatırımlar, plastik parça ve elektronik kart üretimi alanlarında faaliyet gösteriyor. İstanbul ve Bolu’daki tesislerinde üretim yapan, AR-GE merkezi ise 2017’de onaylanan şirket, müşterilerine entegre çözümler sunuyor.

Altan Hidrolik

Kuruluşunun üzerinden 30 yılı aşkın süre geçen Altan Hidrolik, 10 bin m²’lik tesislerinde hidrolik, pnömatik, akışkan iletim ve kontrolünde üretim, hizmet, danışmanlık ve satış faaliyetleri yürütüyor. 2004’de ISO 9001 ve ISO TS 16949 ile belgelenen şirket, 2017’de AR-GE merkezini açtı.

Altan Plastik

1986'da Celal Altan tarafından İstanbul'da kurulan Altan Plastik, üretimini plastik enjeksiyon, şişirme, ekstrüzyon, hot plate, ultrasonik kaynak, termoform ve montaj prosesleri ile teknolojiyi kullanarak gerçekleştiriyor. Şirket, İATF 16949, ISO 14001, OHSAS 18001 ve Q1 kalite belgeleriyle belgelendirildi.

Angst Pfister

1982'de kurulan şirket, titreşim sönümleme parçalarının ve sızdırmazlık elemanlarının üretimini yapan Angst Pfister Grubu'nun yan kuruluşu. Angst Pfister Gelişmiş Teknik Çözümler, hamur üretiminden nihai ürüne kadar tüm üretim süreçlerinde kalite kontrolü uyguluyor ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Anka Kalıp

Türkiye'nin tek yerli aks üreticisi olan Anka'nın ürünleri, standart dışı akslara göre en az üç kat daha uzun ömürlü. Anka, sürekli artan üretim ve ürün yelpazesiyle Konya OSB'de üretimini sürdürüyor. Teknolojik tezgâh parkı, ölçme ekipmanları, AR-GE ve kalite kontrol laboratuvarıyla hizmet veriyor.

A-Plas Otomotiv

2007 yılında kurulan A-Plas Genel Otomotiv Mamulleri, endüstriyel kauçuk ürünleri, kauçuklu kumaşlar ve çeşitli kauçuk spesialiteleri üretiyor.

Arfesan

Faaliyetlerini 45 yılı aşkın süredir devam ettiren Arfesan Arkan Fren Elemanları, dünya standartlarında bir ürün tasarımcısı, hava freni komponentleri ve sistemleri üreticisi konumunda bulunuyor. Arfesan aynı zamanda, hava fren odalarının tercih edilen tedarikçisi.

Argen Otomotiv

1994'ten beri yürüttüğü otomotiv üst yapı ve mühendislik faaliyetlerini 2000'de kurduğu "Argen Otomotiv Mühendisliği Özel Araç İmalat" adı altında toplayan şirket, 2004'te Arobus Araç İmalat'ı faaliyete geçirdi. Argen, otomotiv mühendisliği ve özel araç üst yapı alanlarında hizmet veriyor.

Arıkan Kriko

Mekanik araç krikoları, kaput kilidi, çeşitli sac parçalar tasarlayıp üreten şirket, 1975’de Mehmet Ali Arıkan tarafından Eskişehir’de kuruldu. Fiat, Ford Motor Company, Toyota ve Volvo’ya üretim yapan Arıkan’ın genel müdürlüğünü Ahmet Arıkan yürütüyor.

Arısan

Şirket, deneyiminden ve bilgisinden güç alarak termoforming şekillendirme işlemlerinde Türkiye’nin önde gelen firmalarıyla çalışıyor ve çözüm ortağı olarak hizmet veriyor. Arısan Vakum, kaliteli ve sonuç odaklı bir tedarik anlayışıyla üretim yapıyor.

Arkpres

1968’de kurulan Arkpres, 1973’den beri emniyet kemeri üretiyor. Tofaş Kuş serisinin otomatik kemeriyle bir ilki gerçekleştiren şirket, 2010’dan beri “Belt Check” markasıyla emniyet kemerinin araç içi kullanımını kablosuz olarak sürücü ekranına yansıtıyor. Arkpres’in yöneticiliğini Burak Kasım yapıyor.

Armetal Makina

Ana sanayi firmalarının tier 1 tedarikçisi olan şirket, otobüs ve midibüsler için bagaj kapakları, kapı çerçeveleri, çamurluklar, debriyaj ve fren pedalları başta olmak üzere çeşitli alüminyum ve sac parça üretimi yapıyor. Ayrıca engelli erişimi çözümleri sunuyor.

Arobus

Otomotiv sektöründeki geçmişi 80’li yıllara dayanan, 1992’den beri özel araç imalatında hizmet sunan şirket, 2004’te “Arobus” adını aldı. Tuzla, Orhanlı ve Bursa fabrikalarıyla, 42 bin m² alında hizmet veren şirkette 310 kişi çalışıyor. Şirket, ISO 9001 KGS ve ISO 14001 ÇYS çerçevesinde faaliyet gösteriyor.

Arpek

Şirket, Ahmet Arkan ve çocukları tarafından, yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon döküm sektöründe tam sistem tedarikçisi olarak, kardeş firması Arfesan’a ve diğer firmalara hizmet vermek üzere 2004’de kuruldu. Arpek, kompleks seri parçalar üretiyor.

Asaş Alüminyum

1990’da kurulan ve Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında ilk 100’de yer alan Asaş Alüminyum; Sakarya’da toplam 750 bin m²’lik bir alanda hizmet veriyor. Tesisinde alüminyum profil, alüminyum kompozit panel, alüminyum yassı mamuller, PVC profil ve panjur üretimi yapıyor.

Asaş Filtrasyon

Şirket, otomotiv sektöründe filtre ve filtre sistemleri tasarımı, imalatı konusunda faaliyet gösteriyor. Asaş Filtrasyon Teknolojileri, uluslararası standartları ve ilkeleri esas alarak, kaliteli ve teknolojik ürün anlayışını en üst düzeyde gerçekleştiriyor.

Asaş Filtre

Şirket, filtre tasarlayıp üretiyor. TS-ISO 9002, EAQF 94, QS 9000, TS ISO 16949, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007 belgelerini ilk alan şirket olan Asaş Filtre; yağ, yakıt, hava, kabin, kurutucu ve su filtreleri olmak üzere 6 ana başlıkta üretim yapıyor.

Asil Çelik

Şirket, vasıflı ve özel çelikler üretmek için 1974’te kuruldu, 1979’da üretime başladı, 1982’de devlet bünyesine alındı. 2000’de Yazıcı-Güriş-Parsan Ortak Girişim Grubu tarafından satın alınan Asil Çelik, mamul kapasitesini 260 bin ton/yıl sıvı çelik ve 235 bin ton/yıl mamul kapasitesine ulaştırdı.

Assan Hanil

1997’de Kibar Holding ve Güney Koreli Seoyon E-Hwa ortaklığıyla kurulan şirket, Kocaeli ve Bursa’daki 80 bin m²’lik üç tesisinde, araç içi/dışı parçaların üretimini gerçekleştiriyor. Ağır ticari araçlar için geliştirdiği hava süspansiyonlu sürücü koltuğuyla dünyadaki ilk beş şirket arasında bulunuyor.

ASV

Şirket, ISO 9001:2008 ve ISO/TS 16949: 2009 ile ana sanayiye, talaşlı imalat ve montaj uzmanlığı altında parça üretiyor. Değişen ve gelişen teknolojiyi yakalamak için yatırımlarını sürdüren ASV, mutlak müşteri memnuniyeti ilkesi doğrultusunda yurt içi ve yurt dışı pazarlarda hizmet veriyor.

Atak Madeni Yağ

Atak Madeni Yağlar bir Altınbaş Holding kuruluşu. 60 yılı aşkın başarı yolculuğuna Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen holdinglerinden biri olarak devam eden Altınbaş Holding; enerji, finans, mücevherat, lojistik ve eğitim alanlarındaki markalarıyla çalışmalarını sürdürüyor.

Atay Makina

Şirket, 40 yılı aşkın süredir uzman kadrosu, ileri teknoloji ürünü imalat makineleri ve modern ölçüm ekipmanlarıyla orijinal ekipman üreticisi (OEM) olarak, tarım makineleri ve otomotiv sektörüne hizmet veriyor. Atay Makine, toplamda 7 bin m²'lik bir alanda faaliyet gösteriyor.

Ataylar Makina

Kemal Atay tarafından 1949'da Trabzon'da kurulan şirket, 1969'da İstanbul'a taşındı ve talaşlı imalat alanında üretime başladı. 1996'da 9 bin m²'lik yeni tesisinde faaliyete geçen şirket, 1998'de yüksek adetli ve hassasiyetli imalat şeklini devreye aldı. Şirketin yöneticiliğini Ertay Atay yürütüyor.

Atotech

Şirket, resmi olarak 1993'te kuruldu. Bugün, baskılı devre kartı (PCB), ambalaj substratı ve yarı iletken üretimi için kaplama kimyasalları, ekipmanı ve hizmetlerinin son derece karmaşık dünyasında küresel bir lider olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Autoliv Cankor

Mehmet Necip Alaca tarafından 1971'de kurulan Cankor, 1999'da Autoliv oldu ve GOSB'daki yeni binasına taşındı. Emniyet kemeri, hava yastığı ve direksiyon ürün dallarında Türkiye'de yerleşik tek küresel firma olan Autoliv'in ülke yöneticiliğini Mustafa M. Alaca, genel müdürlüğünü Özgür Özdoğru yürütüyor.

Autoneum Erkurt

Şirket, 1998 yılında Autoneum Grup ve Erkurt Grup ortaklığıyla Bursa'da kuruldu. Autoneum Erkurt Otomotiv, dünya çapında birçok araç üreticisi için kendi alanında lider tedarikçi olma yolunda çalışmalarını sürdürüyor.

Avitaş Kompozit

Eşref Avdagiç tarafından 1969'da kurulan şirket, otomotiv sanayisine 1973'te giriş yaptı; kompozit plastik ürünleri üretti. 2011'den beri Dünya Ralli Kros Şampiyonası için yarış otomobili tasarlayıp üreten, 2018'de yeni üretim hatlarını devreye alan Avitaş'ı Şekib Avdagiç ve Halid Avdagiç yönetiyor.

AVL Mühendislik

1948'de kurulan AVL List GmbH'in İstanbul'daki merkezi olan AVL Araştırma ve Mühendislik, akıllı ve ileri teknoloji mühendislik çözümleri sunmak üzere 2008'de kuruldu. İki AR-GE merkezine ve 220 kişiyi aşan mühendislik kadrosuna sahip şirketin yöneticiliğini Dr. Serkan Impram yürütüyor.

Aydınlar Yedek Parça

1975'de Türkiye'nin ilk direksiyon ve süspansiyon üreticisi olarak kurulan şirket, yıllık üretim kapasitesi ve 18 bin adetten oluşan ürün yelpazesıyla sektöründe dünyanın lider şirketleri arasında yer alıyor. Şirket; ISO 9001: 2015 ve IATF 16949 sertifikalarına sahip bulunuyor.

B

Bamesa

Türkiye'de 1999'dan itibaren çelik sektöründe faaliyet gösteren Bamesa, yüzde yüz yabancı sermayeli bir şirket. Orhangazi ve Manisa'da iki fabrikası olan şirketin yedi ülkede daha fabrikaları bulunuyor.

Bant Boru

Şirket, 1972'den bu yana çift katlı bakır kaynaklı çelik borular üretiyor. Bant Boru'nun AR-GE çalışmaları sonucunda geliştirdiği teknolojinin ürünleri, otomotiv sektöründe fren ve yakıt sistemlerinin hidrolik iletiminde, buzdolabı ve soğutma sektöründe ise kondenser borusu olarak kullanılıyor.

Barsan Lojistik

1982'de Kamil Barılın'ın kurduğu Barsan Global Lojistik gümrük müşavirliği, gümrüklü ve gümrüksüz depolama, depo, dağıtım merkezi ve stok yönetimi, uluslararası kara, deniz, hava, demir yolu ve kombine taşımacılık, iç nakliye ve dağıtım hizmetleri veriyor.

TAYSAD ÜYELERİ

BASF

138 yıllık bir geçmişe sahip olan BASF, 1969'da Sümerbank ile birincil endüstri dallarına ürün sağlamak amacıyla ortaklık kurdu. 1970'de ilk fabrikasını Gebze'de açtı. Bu ortaklık, BASF AG'nin Sümerbank Holding'den tüm hisseleri devraldığı 2000'de sona erdi.

Baskı Devre

1977'de kurulan şirket, son yıllardaki yatırımlarıyla tek yüzlü PCB üretim kapasitesini 180 bin, çift yüzlü üretim kapasitesini ise 80 bin m²'ye çıkardı. Baskı Devre, Uzakdoğulu çözüm ortakları aracılığıyla 32 kata kadar çok katlı, flexible, kalın bakırlı ve hybrid PCB ihtiyaçlarını karşılıyor.

Başkurt Motor

1966'da İstanbul-Rami'de kurulan şirket, kablo, elektrik tesisatı ve kalorifer motoru üretimine başladı. 1983'de Kâğıthane'ye taşındı; araç kalorifer ve havalandırma ünitelerini devreye aldı. 1996'da üretim binasını yenileyen şirket, 2005'den bu yana Sakarya 1.OSB'deki yeni üretim tesisinde hizmet veriyor.

Belgin Madeni Yağlar

1953'te madeni yağ sektörüne atılan Belgin Madeni Yağlar, yıllık 40 bin ton kapasiteli modern tesisleri ve AR-GE merkeziyle hizmet veriyor. Şirket; metal işleme sıvıları, endüstriyel yağlar, gresler, deniz ve otomotiv yağlarından oluşan geniş portföyüyle sanayi, otomotiv ve denizcilik alanlarında faaliyet gösteriyor.

Belka Kauçuk

43 yıldır kauçuk parça üreten şirket, 2005'den bu yana "Belka Kauçuk" adıyla faaliyet gösteriyor. Yalın üretim sistemlerini uygulayan Belka, sızdırmazlık elemanları, teknik kauçuk parçalar ve kauçuk-metal parça ürün gruplarında otomotiv başta olmak üzere çeşitli sektörlerle hizmet veriyor.

Beltan Vibracoustic Bursa

1975'de kurulan ve 1983'de Coşkunöz Holding bünyesine dâhil olan Beltan, 2013'de hisselerinin tamamını Vibracoustic'e devrederek yüzde yüz yabancı sermayeli bir şirket haline geldi; "Vibracoustic Bursa" ismini aldı. Şirket, araçlar için titreşim önleyici ve dinamik sönümleyici parçalar üretiyor.

Benteler

Şirket, 1876’da Biefeld-Almanya’da Carl Benteler tarafından kuruldu. 1952’de “Champion” adlı kendi arabasını üreten Benteler, Türkiye’deki organizasyonu 2011’de kurdu ve ilk seri üretime 2012’de başladı. Benteler Automotive Grubu, 24 ülkede 75 fabrikayla hizmet veriyor.

Beyçelik Gestamp Kalıp

Beyçelik Holding’in ilk kuruluşu olarak 1976’da faaliyetine başlayan şirket, 2007’de İspanyol Gestamp ortaklığıyla “Beyçelik Gestamp” adını aldı. Kalıp, teçhizat ve komponent tasarlayıp üreten şirket; beş lokasyon ve yedi fabrikada 141 bin m² alanda faaliyetlerini sürdürüyor.

Beyçelik Gestamp Şasi

2007’de kurulan ve TOSB’da 27 bin 500 m²’lik kapalı alanda faaliyet gösteren Beyçelik Gestamp Şasi, yüksek teknoloji ve robot otomasyonlu soğuk şekillendirme, robotik MIG/MAG kaynak, kataforez, boya sonrası talaşlı imalat ve burç çakma prosesleriyle üretim yapıyor.

Bias Mühendislik

Simülasyon-test ürün ve hizmetleri sağlayan şirket, 1997’de Ankara’da kuruldu. 2001’de merkezini İstanbul’a taşıdı, ardından test sistemleri imalatını ve test laboratuvarını devreye aldı, Ankara’da fabrika açtı. 2018’de ise test hizmetleri laboratuvarını TOSB Otomotiv Test Merkezi’nde faaliyete geçirdi.

Birinci Otomotiv

Mehmet Birinci tarafından 1971’de kurulan Birinci Otomotiv, günümüzde TOSB’da bulunan 42 bin m²’lik tesislerinde sıcak dövme, talaşlı imalat, kalıp üretim, montaj-kaynak birimleri ve 580 kişilik ekibiyle hizmet veriyor. 2017’de AR-GE merkezini açan şirketin yöneticiliğini Yakup Birinci yapıyor.

Bodoplast

Şirket, plastik üzerine kaplama sektöründe faaliyet gösteriyor. Bodoplast Plastik Teknolojileri; kaliteyi ön planda tutan, doğaya ve insana duyarlı, yüksek teknoloji uygulamalarıyla verimli çalışan ve yenilikçi bir firma olma hedefiyle ilerliyor.

Bodycote İstaş

1979’da T. Taşkın, A. Demirok, E. Kınalıkuzu ve A. Telseren’in girişimiyle İzmir’de kurulan şirket, 1992’de Türkiye’nin ilk atmosfer kontrollü kamaralı fırınlarını ve 1997’de ilk vakum fırınlarını devreye aldı. 2006’da “Bodycote PLC” ile ortaklık kuran şirket; ısıtma işlem hizmeti veriyor.

Borçelik

Türkiye’nin ilk özel yassı çelik üreticisi olarak 1990’da kurulan Borçelik, Gemlik’te 240 bin m²’lik tesislere sahip. Türkiye’nin en büyük üretim kapasitesine sahip çelik üreticisi olan Borçelik; sıcak daldırma galvanizli çelik, soğuk haddelenmiş çelik ve sıcak haddelenmiş çelik üretimi yapıyor.

Borusan Mannesmann

60 yıl önce kurulan ve Avrupa’nın önde gelen çelik boru üreticilerinden biri olan Borusan Mannesmann, üç kıtadaki altı tesisi ve iki bin çalışanıyla hizmet veriyor. Şirket; otomotiv boruları, su boruları, petrol ve gaz hat boruları, sanayi boru ve profilleri, tesisat boruları (vs) üretiyor.

Bosal Group

1923’de kurulan ve Belçika merkezli bir Hollanda şirketi olan Bosal, binek otomobiller ve endüstriyel uygulamalar, çatı barları ve çatılar, hassas çelik boru, kabin, depo raf sistemleri, sulama ekipmanı (vs) için emisyon kontrol sistemlerinin geliştirilmesi ve üretilmesinde lider konumda bulunuyor.

Bosch Türkiye

Şirket, mobilite çözümleri, enerji ve bina teknolojileri, sanayi teknolojileri ile dayanıklı tüketim malları alanlarında beş şirketle Bursa, Kocaeli, Manisa ve Tekirdağ’da faaliyetlerini sürdürüyor. Bosch, Türkiye’de 1910’da kurulan temsilcilikle faaliyetlerine başlamış olup, ilk fabrikasını 1972’de Bursa’da kurdu.

Bosch Rexroth

Tarihi 1795’e uzanan ve 1976’dan bu yana Türkiye’de faaliyet gösteren Bosch Rexroth, Bursa fabrikasıyla Gebze merkez satış ve üretim lokasyonlarında hizmet veriyor. Şirket; mobil uygulamalar, makine uygulamaları, mühendislik ve fabrika otomasyonu alanlarında özel sistem, proje ve çözümler sunuyor.

B-Plas

1987’de M. Celal Gökçen tarafından kurulan şirket, tasarım, mühendislik, proje yönetimi, prototip, 3D ölçme ve laboratuvar hizmetleri veriyor. Boyalı, boyasız ve hibrid termoplastik, karbon-fiber, kevlar parçaların enjeksiyonu, vakum şekillendirme (vs) hatlarıyla üretim yapıyor.

Burak Alüminyum

1984’de İstanbul-Bayrampaşa’da kurulan şirket, 1991’de profil üretmek üzere yapılandı, ardından Hadımköy tesisine taşındı ve alüminyum yapı sistemleri üretmeye de başladı. 2012’de Aksan Alüminyum Grubu’na katılan şirket, 2013’te 200 bin m²’lik Lüleburgaz fabrikasını devreye aldı.



Cadem

Şirket, 1998’de Saffet Çakmak ve Ali Serdar Emre tarafından kuruldu. Cadem; CDMVision markasıyla mobilite, CDMMobil platformu ve yüzde yüz elektrikli Tragger markalı araçlarla da interlojistik mobilite çözümleri sunuyor.

Canel Otomotiv

Bir Yeşilova Holding iştiraki olarak 1988’de Bursa’da kurulan Canel Otomotiv, 20 bin m²’lik üretim alanında alüminyumdan araç çerçeveleri, port bagajlar, bagaj ve havalandırma kapakları, darbe emicileri ve sunroof’lar başta olmak üzere müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunuyor.

Cavo Otomotiv

1984’te kurulan Cavo, otomobillerde mekanik hareketi ileten çeşitli mekanizmaların, kumanda kablolarının, fren hortumlarının ve emniyet ürünlerinin tasarımını ve üretimini gerçekleştiriyor. 2016’da AR-GE merkezini kuran şirket, yurt dışında yapacağı üretim yatırımlarına da hızla devam ediyor.

Cengiz Makina

1981’de İstanbul’da kurulan Cengiz Makine, TOSB’da 12 bin m²’lik kapalı alana sahip tesisinde faaliyet gösteriyor. CNC torna (tek milli, çok milli, çift ayna, çift taret, kayar tip vb), dik işleme merkezleri, taşlama, derin delik delme tezgâhları, kendi tasarımı ve imalatı olan montaj hatlarıyla üretim yapıyor.

Cevher Jant

Hüseyin Özyavuz tarafından 1955’de kurulan Cevher Jant, otomotivin OEM müşterilerine alüminyum alaşımlı jant üretiyor. 2003’ten beri İzmir Ege Serbest Bölgesi’nde, toplam 44 bin m²’lik alanda kurulu tesislerinde hizmet veren şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı ve CEO’luğunu Haluk Özyavuz sürdürüyor.

Chassis Brakes International

Otomotiv fren çözümlerinde dünyanın en büyük üreticileri arasında olan şirketin, 16 ülkedeki 13 üretim tesisi ve 11 mühendislik merkezinde toplam 5 bin 200 çalışanı var. Şirketin, genel müdürlüğünü Ahmet Yağcı’nın üstlendiği Bursa fabrikası ise Türkiye’deki en büyük fren üreticisi konumunda bulunuyor.

Chemetall

Yüzde yüz yabancı sermayeli Chemetall, Almanya merkezli Chemetall GmbH şirketine bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Chemetall GmbH ise 2016’da BASF Grubu tarafından satın alınmış durumda bulunuyor. Chemetall, TOSB’da 11 bin 327 m²’lik alana kurulu yerleşkesinde hizmet veriyor.

Chep Konteyner

2009’da Türkiye pazarına giren CHEP Konteyner ve Palet, tüm tedarik zincirini kapsayan sürdürülebilir iş modeliyle müşterileri için önemli bir iş ortağı konumunda bulunuyor. Şirket; 16 servis merkezi ve 15 binin üzerindeki toplama noktasıyla kalite ve değer odaklı hizmet sunuyor.

CMS Jant

1980’de Tonguç Ösen ve ortağı tarafından İzmir’de kurulan şirket, alçak basınçlı döküm yöntemiyle alüminyum alaşımlı jant üretimi yapıyor. OEM ve AFM gruplarına hizmet üreten CMS’nin OEM müşterileri arasında Alfa Romeo, Audi, Bentley, BMW, Jeep, Mercedes, Porsche, Volkswagen (vs) yer alıyor.

Coşkunöz Metal

Presli sac parça üretimi alanında faaliyet gösteren Coşkunöz Metal Form, 60 bin m²’lik alana sahip tesisi, bin 250 çalışanı ve 50 yıllık tecrübesiyle çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, 1996’dan beri SAP Bilgi Sistemleri ile yönetiliyor ve sürekli gelişim gösteriyor.

CPS Pressform

1992’de Almanya’da kurulan CPS Pressform, 2007 itibariyle Türkiye’de 17 bin m²’lik kapalı alanda faaliyet göstermeye başladı. Şirket; sac parça kalıpları, düşük veya yüksek adetli sac parçalar, emniyet parçası gibi kritik parçalar, yüksek mukavemetli alüminyum parçalar (vs) üretiyor.



Çağatay Kablo

1998’de kablo ve elektrik sistemleri üretmek üzere kurulan Çağatay Kablo, kablo üretimini, çevreye duyarlı bir şekilde sürdürüyor. Otomotiv elektrik sistemlerinde sürekli gelişimi sağlayan şirket, 14 bin m²’lik bir alanda hizmet veriyor.

Çekomastik Kimya

Bostik şirketi, 2005’te Türkiye pazarına girerek önce Çekomastik’i, ardından 2008’de Tekbau’yu bünyesine kattı. Bostik, 2009’da Çekomastik ve Tekbau’yu tek bir yönetim çatısı altında entegre etti. 2015’ten itibaren ise “Çekomastik Kimya” adıyla faaliyetlerini sürdürmeye başladı.

Çelik Halat

Şirket, yüksek karbonlu çelik tel ve halat ihtiyacının karşılanması amacıyla 1962’de kuruldu ve 1968’de üretim faaliyetlerine başladı. Çelik Halat, 1997’de hisselerinin büyük bölümünün Doğan Grubu tarafından satın alınmasıyla yeni bir atılım sürecine girdi; ürün yelpazesine ön gerilmeli beton demetini de ekledi.

Çelikel Alüminyum

Şirket, 1968’de kuruldu. Alüminyum döküm üzerine imalata başlayan Çelikel, gelişen üretim teknolojisiyle birlikte hızla ivme kazandı. Çelikel, günümüzde otomotiv ve beyaz eşya sektörüne parça üretmeyi sürdürüyor.

Çemtaş

Bursa OSB’deki 101 dönümlük arazi üzerinde, Bursalı sanayici, küçük sanatkâr ve halk girişimcilerinin bir araya gelmesiyle 1970’de kurulan Çemtaş, 300’den fazla farklı vasıflı çelik üretiyor. Çemtaş, denge çubuğu tesisiyle başta Daimler olmak üzere OEM’lerin üretim hatlarına doğrudan denge çubuğu sağlıyor.

Çolakoğlu Metalurji

1945’de Mehmet Rüştü Çolakoğlu tarafından kurulan Çolakoğlu, ilk haddehanesini 1960’da İstanbul-Sütlüce’de devreye aldı. 1969’da Dilovası’nda çelik üretimine başlayan şirket, 1985’de özel sektörde filmaşın üretimini gerçekleştirdi. Şirket, 1990’da ürün gamına nervürlü inşaat demirini de ekledi.

D

Dalgıç Kalıp

Şirket, 1988’de Ali Dalgıç tarafından İstanbul-Bayrampaşa’da kuruldu, 2010’lu yıllarda ise merkezini Tuzla’ya taşıdı. Ana faaliyet alanı metal ve plastik parça üretimi olan şirket, otomotiv başta olmak üzere üç ana sektöre hizmet veriyor.

Delphi Automotive

Otomotiv ve taşımacılık endüstrilerinde önemli bir yere sahip olan Delphi Automotive Systems, telekomünikasyon da dâhil olmak üzere, yüksek teknoloji endüstrilerinde büyüyen müşterileriyle dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden biri konumunda bulunuyor.

Demisaş

1974’de sekiz arkadaş tarafından döküm tencere ve tava üretmek amacıyla kurulan Demisaş, ilerleyen yıllarda Sarkuysan Grubu’na dâhil oldu. Şirket, 1994’de otomotiv sektörüne giriş yaptı; 2001’deki fren parçalarının üretimi ve 2012’deki işleme yatırımı sektördeki stratejisini pekiştirdi.

Denso

2002’de satış ofisi olarak kurulan şirket, 2004’de üretime başladı ve 2007’de Kocaeli-Çayırova’daki yeni binasına taşındı. Şirket; ısıtma, soğutma ve havalandırma, radyatör, fan, hortum, boru üretimini (vs) ve alternatörler, marş motorları, silecekler, yakıt filtreleri, kompresörlerin satışını gerçekleştiriyor.

Dinex

1982’de Grethe ve Jørgen Dinesen tarafından kurulan Danimarka merkezli şirket, günümüzde 16 ülkedeki üretim ve satış tesisleriyle, bin 300’ün üzerinde çalışanıyla hizmet veriyor. Şirket, ağır hizmet dizel ve gaz motoru endüstrisi için yenilikçi çözümler sunuyor.

Diniz Adient

Aralık 1976'da kurulan Diniz Holding, bünyesindeki firmaların stratejik kararlarının alındığı, finans ve idari yönetimlerin planlandığı, eğitim çalışmalarının yürütüldüğü bir merkezdir. Firmalarının hizmet alanı grupları; otomotiv, gıda, inşaat ve tekstildir.

Disa Otomotiv

Otomotiv yedek parça sektöründe faaliyet gösteren şirket, 1990'da kuruldu. Ergene-Tekirdağ'da bulunan 28 bin m²'lik tesisinde IATF 16949 kalite standartlarında üretim yapan şirketin üretiminde dişliler, şaftlar ve benzeri mekanik parçalar ile öntakım-süspansiyon parçaları yer alıyor.

Ditaş Doğan

Rotbaşı, rotkolu, stabilizatör kolu, V çeki kolu gibi direksiyon ve süspansiyon sistem parçaları üretmek amacıyla 1972'de Niğde'de kurulan şirket, 1978'de faaliyete geçti. Türkiye'nin en büyük yerli rot üreticilerinden biri olarak öne çıkan şirket, yüksek kaliteli orijinal ürün sağlıyor.

Doğan Lastik

1959'da İstanbul'da lastik kaplama tesisi olarak üretime başladı. 1976'da teknik lastik malzeme üretimi bölümünü kurarak, tedarik sanayisine girdi. 2001'de Dr. Yavuz Doğan yönetiminde yeniden yapılandırılan firma, en önemli iştiraki olan Tekno Kauçuk ile birlikte faaliyetini sürdürüyor.

Doğu Pres

1989'da Nurettin Ekinci tarafından Bursa'da kurulan Doğu Pres, sahip olduğu yüksek teknolojiyle sac, mil, dövme gibi ham madde ve yöntemleri kullanarak, dizel ve benzinli araçlar için toleransları mikron hassasiyetinde olan torna ve pres parçalar üretiyor. Doğu Pres, 550 çalışanıyla müşterilerine hizmet veriyor.

Doruk Otomasyon

1998'da sanayi işletmelerinin üretimlerini daha hızlı, çevik, kaliteli, verimli yönetmeleri için dijital araçlar geliştirmek hedefiyle kurulan şirket, Türkiye'de sanayide dijitalleşme konulu ilk AR-GE çalışmalarını yaptı ve ürünlerini ticarileştirerek üretim yönetiminin dijital yapılmasına imkân sağladı.

Dostel Makina

1970’de Tarık Yücel tarafından kurulan ve İstanbul-Topkapı’da atölye olarak faaliyetine başlayan şirket, 1974’te İstanbul-Kartal’daki bin 800 m²’lik kendi binasına taşındı. Dostel Makina, otomotive uzanan “Dost-El” olma ilkesiyle ilerliyor.

Döksan Döküm

Şirket, otomotiv sanayisine alüminyum basınçlı döküm ve yan hizmetlerini sağlamak üzere Esat Dolgun tarafından 1976’da, İstanbul’da kuruldu. 2007’de TOSB’daki yeni tesisine taşınan Döksan, 2018’den itibaren, ikinci kuşağı temsilen Nuray Dolgun tarafından yönetiliyor.

Döktaş Döküm

1973’de Bursa-Orhangazi’de, Koç Holding bünyesinde kurulan Döktaş; otomotiv, ağır ticari araçlar, tarım makineleri sektörlerine pık, sfero ve alüminyum döküm parça üretiyor. 2006’da Componenta Finlandiya’nın satın aldığı şirket, 2017’de Döktaş Metal’e devroldu, 2018’de Güriş bünyesine katıldı.

Dönmez Debriyaj

1986’da, Mercedes otobüslerin debriyajları için disk ve baskı üretmek amacıyla İzmir’de kurulan şirket, 10 bin m²’lik fabrikasında aralarında Mercedes, Man, Daf, Maz, Kamaz ve Scania’nın da bulunduğu çok sayıda markanın hafif ve ağır ticari araçlarına 215-430 mm arası çaplarda baskı, disk ve rulman üretiyor.

Durden Plastik

Yüzde yüz yabancı sermayeli şirket, 1993 yılından beri otomotiv ve beyaz eşya sektörüne yönelik iç ve dış dekoratif parçalar üretiyor. TOSB’da 2 bin 750 m²’lik kapalı alana sahip olan, plastik film ve metal ham maddeleri işleyen Durden Plastik, ISO TS 16949 sertifikasyonuna sahip bulunuyor.



Ecoplas

2007’de Gebze-Kocaeli’nde kurulan Ecoplas, 2008’de otomotiv sektörüne yönelik plastik parça üretimine başladı. Toyota, Honda ve Fiat-Tofaş’a parça üreten şirket, 2017’de AR-GE merkezini kurdu. 2018’de Sakarya-OSB’de yeni fabrika yatırımını tamamladı.

ECS Elektrik

1997’de Levent Özcan tarafından Bursa’da kurulan şirket, kablo demeti üretimine başladı. 2010 yılında kablo üretimini de bünyesine alan ESC, küresel bir şirket olma vizyonu doğrultusunda, 2018’de ECS Wire Technologies şirketini Almanya’da hizmete soktu.

Efesan Demir

Efesan Grup bünyesinde çalışmalarını sürdüren şirket, 1972’de Kocaeli-Çayırova yerleşkesinde kuruldu. Çeşitli boyutlarda sfero ve pik demir döküm parçalar üreten şirket, dört üretim hattıyla 80 bin ton üretim kapasitesine sahip. Şirketin yönetim kurulu başkanlığı Kadir Efe tarafından yürütülüyor.

Ege Endüstri

1974’te kurulan Ege Endüstri, dingil ve dingil parçaları geliştirip üretiyor. İzmir’de yerleşik olan şirket, iki fabrikasıyla yurt içi ve yurt dışındaki müşterilerine hizmet veriyor. Ege Endüstri’nin yüzde 64’ü Bayraktar Grubu’na ait, yüzde 34’ü ise BIST’de (Borsa İstanbul) işlem görüyor.

Ege Fren

1987’de İzmir’de kurulan Ege Fren’in ortakları Bayraktar Holding ve Meritor ABD’dir. İzmir’deki iki fabrikasında küresel OEM’ler için disk/kampana frenler ile muhtelif otomotiv komponentleri üreten şirket bir AR-GE merkezine ve bağımsız yedek parça iş ünitesine sahip.

Egebant

1969’da kurulan şirket, endüstriyel ürünler pazarındaki aşındırıcılar, yapışkanlı bantlar ve iş güvenliği ekipmanları alanlarında otomotiv, beyaz eşya, havacılık, ana metal sanayi ve marin gibi sektörlerle hizmet veriyor. Egebant’ın üç binden fazla kayıtlı müşterisi bulunuyor.

Egemet

1998’de İzmir-Kemalpaşa OSB’deki dövme hattıyla üretime başlayan Egemet, 2003’de üretimini ikiye katladı. Şirket, 2015 sonunda talaşlı imalat yapmaya başlayarak ürün yelpazesini genişletti ve üretim kabiliyetini artırdı. Egemet’in yöneticiliğini Ahmet Demirok’tan sonra oğlu Ali Selçuk Demirok yürütüyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Ejot Tezmak

Dünyanın çeşitli ülkelerindeki 31 iştirakinde üç binin üzerinde çalışanı olan Ejot, Türkiye’de “Ejot Tezmak” adıyla faaliyet gösteriyor. İstanbul-Gaziosmanpaşa’da yerleşik şirket, 125’in üzerindeki çalışanıyla ağırlıklı olarak kendinden dış açan vida başta olmak üzere bağlantı elemanları üretiyor.

Ekol Lojistik

Şirket, 1990 yılında Ahmet Musul ve arkadaşları tarafından İstanbul’da kuruldu. Uluslararası taşımacılıkta yük organizasyonu yapan Ekol Lojistik, günümüzde üçüncü parti entegre lojistik hizmetleri sunuyor.

Ekü Fren

55’ten fazla ülkeye ve önde gelen markalara fren kampanası ve diski üreten Eku, 1962’de Rahmi Küçük tarafından Karabük’te kuruldu. 1967’de İstanbul-Kartal’daki tesisine taşındı. 2006’da ise yılda 80 bin ton döküm ve 1 milyon 250 bin fren kampanası ve diski üreten tesislerini TOSB’da faaliyete geçirdi.

Elatek Kauçuk

1965’de kurulan şirket, 2002’den bu yana Bursa Alaşar OSB’de faaliyetine “Elatek” olarak devam ediyor. Kauçuk hamur, kauçuk hortum, kauçuk formlu parça, plastik şişirme ve ısıyla form verilmiş plastik boru üretimi ve tasarımı; metal boruların soğuk şekillendirmesi alanlarında hizmet veriyor.

Elba Basınçlı Döküm

1969’da İstanbul-Maltepe’de kurulan Elba, alaşımlı alüminyum basınçlı döküm ve zamak parçaları üretti. Basınçlı döküm alüminyum radyatör ve alaşımlı alüminyum jantı da üretimine dâhil etti ve 1990’da Manisa OSB’de panel radyatör üretimine başladı.

Elringklinger

1879 yılında kurulan, dünyada 50 lokasyonda 27 ülkede faaliyet gösteren ve 10 bin çalışanı olan Elringklinger, 2009’da Ompaş’ı satın alarak Türkiye’de faaliyetine başladı. 2016’da 23 bin m² alan üzerine kurulu yeni fabrikasına taşındı. Şirket, yeni ürün grupları ve transfer projeleriyle hizmet veriyor.

Elvanlar Plastik

2000’de İlyas Elvan’ın kurduğu şirket, 2003’de plastik enjeksiyon parça üretimine başladı. 2008’de Gebze’ye taşındı. 2012’de “Water Injection” kalıbıyla SPE’den Grand Innovation Award ödülünü aldı. 2015’de Bulgaristan fabrikasını devreye alan şirketi İlyan Elvan ve Tekin Elvan yönetiyor.

Ema Kimya

Huntsman şirketinin bir kuruluşu olan ve 75 bin ton sistem kapasitesine sahip EMA, PU sistemleriyle Türkiye ve çevre ülkelerin otomotiv, inşaat, buzdolabı, ayakkabı, mobilya, sağlık, boya ve yapıştırıcı sektörlerine hitap ediyor. EMA, yenilikçi, sürdürülebilir ve ekonomik çözümlerle pazara hizmet veriyor.

Emas Elektronik

1969 yılından bu yana Türkiye’de faaliyet gösteren şirket, ağırlıklı olarak elektroteknik, elektronik ve otomotiv konularında pek çok sektöre 18 ayrı ürün grubunda çözümler sunuyor. EMAS, kaliteli ürün ve uygun fiyat politikasıyla çalışmalarını sürdürüyor.

Emaş Plastik

Mühendislik plastikleri ve poliolefin komponentleri üretimi konusunda uzman olan Emaş Şirketler Grubu’nun ilk şirketi Akçe Plastik, 1978’de kuruldu. 1984’de kurulan Emaş Plastik ise Bursa OSB’de faaliyete başladı. Üç lokasyonda hizmet veren grup, Murat Alkan’ın liderliğinde ilerliyor.

Emek Kalıp

1979’da kurulan şirket, soğuk sac şekillendirme alanında kalıp imalatı ve pres baskı süreçlerini içeren üretim kapasitesi ve uzmanlığıyla ağırlıklı olarak otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine hizmet veriyor. 3 bin m²’lik alanda faaliyet gösteren şirket, ISO/TS 16949 kalite belgesine sahip.

Epsan Plastik

Polimer alanında çevik ve inovatif bir kuruluş olan Epsan, yüksek performanslı mühendislik plastikleri üretiyor. 40 yılın üzerindeki tecrübesiyle otomotiv başta olmak çeşitli sektörlerle ürün ve çözümler sunuyor. Şirketin Türkiye’de iki üretim tesisi, yurt dışında 5 ofisi ve lojistik merkezi bulunan bulunuyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Era Elektronik

1968’de kurulan ERA, uluslararası otobüs üreticileri için yüksek kaliteli aydınlatma ürünleri üretiyor. Özel tasarlanmış nokta efeksiz, karanlık bölgesiz yüksek verimlilikteki LED sürücü güç kaynaklarıyla sürekli bant LED aydınlatma sistemleri, yüksek enerji verimliliği ile daha yüksek ışık sağlıyor.

Erbab Otomat

1978’de “Revsan” adıyla talaşlı imalat faaliyetine başlayan şirket, 1995’de bugünkü adını aldı. ISO 9001 ve ISO TS 16949 belgelerine sahip olan, 1978’den beri Tofaş’a direkt teslimat yapan şirket; Ford, Renault, Porsche, Opel, Daimler-Benz, BMW firmaları için tier 2 tedarikçisi.

Erdemir ÇSM

Türkiye’nin tek entegre yassı çelik üreticisi Ereğli Demir Çelik Fabrikaları tarafından 2001’de kurulan Erdemir Çelik Servis Merkezi, Gebze OSB’de 2002’de faaliyetlerine başladı. Erdemir Çelik Servisi Merkezi’nin Ereğli, İskenderun ve Manisa’da tesisleri bulunuyor.

Eren Balatacılık

Şirket, 1990’da İzmir’de otomotiv sektörüne sürtünme malzemesi üretmek üzere kuruldu. Yurt içi ve yurt dışı otomotiv ana sanayi ve yedek parça pazarının yanı sıra raylı sistem araç frenleri alanında hizmet veren Eren Balatacılık, dünyaca kabul görmüş kalite belgelerine de sahip bulunuyor.

Erenli

1959’de İzmir’de kurulan Erenli, otomotiv sektörüne kauçuk parça üretmeye başladı. Şirket, İzmir-Kemalpaşa OSB’deki 11 bir m²’lik tesisinde, otomotiv ve çeşitli uygulamalara yönelik düşük basınçlı kauçuk hortum ve çeşitli kauçuk üretimi gerçekleştiriyor.

Erkurt

Erkurt Holding’in isim babası olan Erkurt Yalıtım, 1978’de kuruldu. Erkurt; bitüm esaslı titreşim emiciler ile keçeden mamul formlu ve formsuz ses izolatörleri, bitüm, keçe ve teknik tekstil kullanılarak üretilen formlu kompozit izolatörler, tavan, yan duvar gibi iç trim malzemeleri üretiyor.

Erler Dış Ticaret

Şirket, otomotiv sektörüne yedek parça üretmek amacıyla 1996'da İstanbul'da kuruldu. Özellikle oto halı ve kauçuk paspaslar ile güvenlik setleri üretimine ağırlık veren Erpar, 2011'da kauçuk paspas üretim tesisini devreye alarak ürün yelpazesini genişletti.

Ermetal

Fahrettin Gülenler tarafından 1972'de "Erkalıp" adıyla kurulan şirket; Otomotiv, Bürosit, Erkalıp, Ergida ve Plasmot şirketleri ile "Ertemal Şirketler Grubu" olarak faaliyet gösteriyor. Otomotiv endüstrisi, kalıpcılık, fiktür, özel aparat & kontrol masterları (vs) sektörlerine hizmet veriyor.

Ersan Kauçuk

1978 yılından bu yana otomotiv endüstrisine hizmet veren Ersan Kauçuk, toplam 20 bin m²'lik tesisinde kauçuk ve kauçuk-metal birleşimli parçalar üretiyor. Ürün yelpazesini ve müşteri tabanını sürekli genişleten şirket, güncel ISO standart gereklerini karşılayarak hizmet veriyor.

Ersel

1987'de kurulan şirket, TOSB'da 50 bin m²'lik alan üzerinde faaliyetlerini sürdürüyor. Güçlü makine parkı ve yüksek talaşlı imalat kabiliyeti sayesinde, cevher zenginleştirme tesis ve ekipmanlarının yanı sıra otomotiv, enerji ve savunma sanayi sektörlerine OEM ve stratejik parça tedariki yapıyor.

Ertanlar

1989 yılında İbrahim Ertan tarafından "Ertan Makine" adıyla kurulan şirket, 1993'te "Ertanlar Kalıp Yedek Parça" ismini aldı. 1994 yılında zirai ilaçlama makineleri üretimine başlayan Ertanlar, 4 bin 900 m²'lik fabrikasına taşındı. Ertanlar, 10 değişik model grubuyla Türk tarımına hizmet veriyor.

Estaş

1973 yılında Halis Vermezoğlu'nun kurduğu şirket, eksantrik mili üretimine başladı. Vermezoğlu, 1977 yılında ortaklarıyla birlikte Estaş'ın temellerini attı. 120 bin m²'lik tesisinde 800 çalışanı, fabrikaları ve AR-GE merkeziyle hizmet veren şirket eksantrik mili ve yakıt pompa mili üretiyor.

Etiya Teknoloji

2004’de kurulan ve yüzde yüz yerli sermaye yapısına sahip olan Etiya, tüm şirketlere dijital varlıklarını dönüştürmek için ürün ve hizmetler sunuyor. Etiya, 600’den fazla çalışanıyla telekomünikasyon, otomotiv, medya, finans, sağlık, kamu hizmetleri ve KOBİ’ler için kapsamlı çözümler geliştiriyor.

Exact Systems

Şirket, 2004’ten bu yana otomotiv sektöründe alt parçaların ve final ürünlerin seçilmesi, tamiri, parçaların ayıklanması ve montajı gibi kalite kontrol ve üretim destek alanlarında inovatif çözümler sunuyor. Ana müşterileri OEM’ler ve bunların tedarikçileri olan şirket, yedi bölge ofisiyle hizmet veriyor.

F Farba

1979’da Bayraktarlar Holding bünyesinde kurulan ve merkezi Bursa olan Farba, yaklaşık bin 600 kişiye istihdam sağlıyor. Çin’de de bir fabrikası olan şirket, ayrıca Koito lisansı ile üretim yapıyor. AR-GE’ye büyük önem veriyor.

Farhym

Hymer-Leichtmetallbau ve Farplas 2004’te ortak girişim olarak Farhym’i Ankara’da kurdular, 2004’te de Adana’da ikinci bir yerleşke açtılar. Hymer-Leichtmetallbau, 2016’da Farhym’in ek yüzde 50’sini satın alarak, tek ortak oldu, Ankara’daki üretim alanını 10 bin m² olarak ikiye katladı.

Farplas

Fark Holding kuruluşu olan Farplas, dört üretim tesisi ve iki bin çalışanıyla 50 yıldır faaliyet gösteriyor. 2017’de Türkiye İhracatçılar Meclisi’nce düzenlenen İnovalig Yarışması’nda “İnovasyon Stratejisi” dalında birinci olan şirketin başkanı Ahu Serter, CEO’su Ömer Burhanoglu’dur.

Faurecia Polifleks

Otomotiv çözümlerinin mühendisliği ve üretimi çerçevesinde otomotiv oturma, emisyon kontrol teknolojileri ve iç mekan sistemleri konularında hizmet veren Faurecia, 35 ülkede 300 üretim tesisiyle faaliyet gösteriyor. Verimli program yönetim sistemiyle tanınan şirketin 98 bin 700 çalışanı bulunuyor.

Federal-Mogul

1969'dan itibaren İstanbul Mahle Piston, İstanbul Motor Piston, AE Goetze İstanbul isimleriyle Türkiye'deki faaliyetlerini sürdüren iştirak, 1998'de küresel Federal-Mogul ve Türk sermayesinin birleşmesiyle "Federal - Mogul Türkiye"yi oluşturdu. Şirket piston, segman ve gömlek üretiyor.

Feka

1988'de Ferit Karşoğlu önderliğinde Bursa'da kurulan Feka, küçük aydınlatma ürünleri üretti, Renault ve Tofaş'ın onaylı tedarikçisi haline geldi. OEM'lere co-design olarak destek olan ve bünyesinde AR-GE merkezi de bulunan şirketin yöneticiliğini Taner Karşoğlu ve Timur Karşoğlu yapıyor.

Ferro Döküm

Şirket, 1970'den beri otomotiv, makine, hidrolik, elektrik ve inşaat endüstrileri için 0,3 kg - 120 kg arasında parçalar üretiyor. 80 bin ton/yıl kapasitesiyle Türkiye döküm sektörüne hizmet veren Ferro Döküm'ün Kocaeli-Gebze'de toplam 65 bin m²'lik alan üzerine kurulu tesisleri bulunuyor.

Festo

Almanya merkezli bir endüstriyel kontrol ve otomasyon şirketi olan Festo'nun merkezi Esslingen am Neckar'da yer alıyor. Şirketin dünya çapında 61 ülkede satış iştirakleri, dağıtım merkezleri ve fabrikaları bulunuyor. Festo Didaktik, endüstriyel eğitim ve danışmanlık alanında bir dünya lideridir.

Ficosa International

Otomobil için sistem ve bileşenlerin araştırılması, geliştirilmesi, üretimi ve ticarileştirilmesi alanlarında hizmet veren grubun 18 ülkede toplam 6 bin 500 çalışanı bulunuyor. Şirketin kökeni Bay Pujol ve Bay Tarrago'nun kablo üretimi gerçekleştirmek için 1949'da kurduğu küçük atölyeye dayanıyor.

FİGES

Dr. Tarık Ögüt tarafından 1990'da kurulan FİGES, 25 yıllık tecrübesi ve yüzde yüz yerli sermayesiyle başta savunma ve havacılık sanayi, otomotiv, yazılım, makine sanayi gibi alanlarda faaliyet gösteriyor. Şirketin Ankara, İstanbul, İzmir ve Bursa'da ofisleri bulunuyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Filkar Otomotiv

1984’de kurulan şirket, Türkiye ve Dünya pazarındaki önemli sektörler tier 1 tedarikçisi konumunda bulunuyor. Üretilen ürünlere catena siparişlerinin alınması, ürün ve üretimde sürekli iyileştirmenin sağlanması şeklinde ilerleyen Filkar, bu yaklaşımını ISO 10002 standardı ile yürütüyor.

FKT Koltuk Sistemleri

Şirket, 2009’da beş ortakla Bursa’da kuruldu. Franz Kiel GmbH & Co. KG Almanya’nın Türkiye’deki üretim ve satış partneri olan şirketin ana pazarı Türkiye, Ortadoğu ve Rusya’dır.

Floteks

Rotasyon ve savurma-döner kalıplama adlı plastik üretim teknolojisini Türkiye’ye getiren ilk firma unvanına sahip Floteks, 1983’den beri pek çok sektöre PE, PP, PA gibi ham maddelerden mamul ürünler üretiyor. Şirket, ISO 9001, ISO TS 16949, ISO 14001, OHSAS 18001 sertifikalarına sahip.

Fontana Pietro

Tuzla Kimya Sanayicileri OSB’de faaliyet gösteren şirket, İtalya’da 50 yılı aşkın kalıp üretim geçmişine sahip olan Fontana Pietro Group tarafından 2003’de kuruldu. Ana faaliyet alanı sac kalıp üretimi olan şirket, 190’ı aşan personeliyle metodoloji, mühendislik, tasarım, üretim, montaj hizmetleri veriyor.

Formplast

1991’de kurulan şirket; toz, su, ısı ve ses önleyici parçaları, 2008’den beri de çok hafif, mukavemeti yüksek, darbe önleyici EPP parçaları üretiyor. Kocaeli-Gebze Plastikçiler OSB’de ve Blecik-Bozüyük OSB’de tesisleri olan şirketin akustik laboratuvarı da var.

Freudenberg Sealing Technologies

1849 yılında küçük bir tabakhane olarak kurulan şirketin çeşitliliği, 1929’da Simmerrings’in icadı ve sızdırmazlık işine girişiyle başladı. 1960 yılından itibaren NOK Corporation of Japan ile uluslararası iş birliği yapan şirket, sızdırmazlık işini küresel kanallara yönlendirdi.



Galsan Plastik

1974’de kurulan şirket, ana sanayi (OEM) için plastik aksam tasarlıyor, geliştiriyor ve üretiyor. Galsan, plastik işleme proseslerinde 44 yıllık uzmanlığa, deneyime ve sorumlu üretim anlayışına sahip.

Gama Alfa

2011’de Kocaeli-Çayırova’da kurulan ve 5 bin 300 m² kapalı alanda faaliyet gösteren şirket; otomotiv, beyaz eşya, küçük ev aletleri, elektrik/elektronik, mobilya, inşaat ve tarım endüstrisi için yenilikçi plastik kompaundlar üretiyor. Şirket yıllık 45 bin ton üretim kapasitesine sahip.

Genmot Motor

21. yüzyıl iş dünyasının gerekliliklerine uyum sağlamaya ve sürekli iyileştirmeye odaklanan Genmot, 2009 ile birlikte yeniden yapılanma sürecinin düğmesine bastı. Bu süreçte temel önceliği şirketin en değerli varlıkları olan insanlara ve insan kaynaklarına yatırım yapmak oldu.

GKN Driveline

Önde gelen otomotiv yürüyen aksam teknolojisi ve sistemleri mühendisi olan GKM Driveline-Eskişehir Otomotiv Ürünleri, otomotiv endüstrisine küresel bir ortak konumunda bulunuyor. Her yıl satılan 80 milyon yeni aracın yüzde 50’sinden fazlası GKN Driveline teknolojisini içeriyor.

GKN Sinter

Dünyanın önde gelen metal tozu hassas bileşen tedarikçisi olan şirket, beş kıtadaki 30’dan fazla tesisinde 6 bin çalışan istihdam ediyor. 1930’lara dayanan bir geçmişe sahip olan şirketin Almanya, İtalya, Güney Afrika, Hindistan, Çin, Brezilya, Kanada ve ABD’de üretim tesisleri var.

Grammer Koltuk

Şirketin temeli, Willibald Grammer’in 1880’de kurduğu semer atölyesinin 1954’de George Grammer tarafından devralınıp, traktör koltuğu fabrikasına dönüştürülmesiyle atıldı. Bursa’da 1986’da kurulan şirket; traktör, iş makineleri, tren, sürücü, yolcu koltuğu alanında hizmet veriyor.

Green Chemicals

1995’de tamamen yerli sermayeyle kurulmuş olan şirketin merkez ofisi ve üretim tesisleri Kocaeli’de bulunuyor. Şirket, 12 bin m²’lik alanda kurulmuş fabrikasında su-atık su şartlandırma, metal yüzey işlem, yağ-gaz, jeotermal, otomasyon (vs) konularında hizmet veriyor.

Güçsan Plastik

Plastik enjeksiyon kalıp üretimi için 1967 yılında Zihni Özcan tarafından kurulan şirket, 1976 yılında plastik parça üretimine başladı. Otomotiv başta olmak üzere farklı sektörlere ileri plastik çözümleri sunan şirketin Gebze’de kurulu üç üretim tesisi ve kalıphanesi var.

Güngör Otomobil

1974’de Yücel Güngör tarafından kurulan şirket, 1990’da GOSB’daki tesislerine taşındı. Preslenmiş sac metal parçalar, muhtelif kapı/kaput menteşeleri ve çeşitli kalıp üretimleri yapan şirket, Fiat, Ford, Hyundai, Daimler ve BMW gibi önemli sektör markalarını müşteri portföyüne dâhil etti.

Gürmak Amortisör

Şirket, 1974’de motosiklet sektörüne amortisör üretmek amacıyla Zeki Şeker tarafından İzmir’de kuruldu. 1997’de Çiğli Atatürk OSB’deki yeni fabrikasına taşındı ve 1999’da ticari araç kabin amortisörü üretimini devreye aldı. Gürmak Amortisör, günümüzde Varol Şeker yönetiminde ilerliyor.

Gürsetaş

1990’da kurulan şirket, TOSB’daki 6 bin m² kapalı alan üzerinde karbonlu, alaşımlı, paslanmaz ve manganlı çelik döküm, pik ve sfero, ni-hard, cr-hard dökme demir parçalar üretiyor, ısıtma işlem uygulamaları gerçekleştiriyor; otomotiv, gemi, off-shore ve genel makine sanayisine döküm parça temin ediyor.



Haksan Otomotiv

Şirket, İbrahim Gülmez tarafından 1988’de Bursa’da kuruldu. Haksan’ın üretim serüveni kauçuk elastomerden enjeksiyon pres, ekstrüzyon profil ve tekstille güçlendirilmiş hortum parçalarıyla devam ediyor.

Hasçelik

Faydasıçok Holding kuruluşlarından Hasçelik, 1968’de Hasan Faydasıçok tarafından Konya’da kuruldu. 2008’de Hasçelik Vasıflı Çelik Haddehanesi ve 2012’de Hasparlak kuruldu. Şirket, Hascometal ile vasıflı çelik ve boru ürünleri dağıtım ve satış ağını yedi ilde sekiz lokasyona kadar genişletti.

Hatko

1969’da kurulan, terminal ve konnektör üreten Hatko Electronics, 1988’de Hatko Şirketler Grubu’na katıldı. Şirket; ürün geliştirme, kalıp tasarım, kalıphane, preshane bölümleri ve kaplama tesislerine ek olarak müşterilerinin terminal ve konnektör ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor.

Hekimoğlu

1967’de kurulan Hekimoğlu Döküm; sfero, pik, çelik manganlı, kromlu ve bi-metal malzeme dökümlerini üstün teknolojik imkânlarıyla gerçekleştiriyor. Şirket, en iyi kalitede mal üretmeyi ve taahhütlerini zamanında yerine getirmeyi prensip edinmiş bulunuyor.

Hexagon Studio

Tasarım ve mühendislik hizmeti vermek üzere 2006’da Kocaeli’de kurulan şirket, 2011’de AR-GE merkezi oldu. Savunma sanayi, denizcilik, raylı sistemler, tarım ve iş makineleri sektörlerinde de proje odaklı hizmetler veren Hexagon Studio, müşterilerinin mühendislik konusundaki çözüm ortağı.

Hema Endüstri

Şirket, tarım ve iş makineleri alanında çalışan ana sanayi (OEM) firmalarının sistem ve ünite ihtiyaçlarını karşılıyor. Şirket, tüm faaliyetleri Çerkezköy’deki 800 bin m²’lik açık alana sahip tesislerinde yürütüyor. Hema Endüstri, yıllık cirosunun yüzde 6’sını araştırma geliştirme faaliyetlerine ayırıyor.

Hızlan Metal

1996’dan bu yana faaliyette olan ve Türkiye’deki birçok şirkete hizmet veren Hızlan; teknolojiyi, kesim büküm kalitesini ve müşteri memnuniyetini ilke edinmiş durumda. Şirket, çekirdekten başlayan sac işleme tecrübesini, sac işleme sektöründe, lazer kesim ve büküm hizmetlerinde devam ettiriyor.

Hisar Kalıp

1982’de İstanbul’da kurulan şirket, plastik enjeksiyon kalıp imalatı alanında faaliyete başladı. 2011 yılından bu yana, DIN-EN ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistem Sertifikası altında otomotiv, beyaz eşya, ambalaj ve genel amaçlı plastik enjeksiyon kalıpları üretiyor.

Hisarlar Makina

Türkiye’nin ilk traktör kabini üreticisi olan ve 1973’de kurulan Hisarlar, ağır metal işleme konusunda uzmanlaştı. 97 bin m²’lik bir alanda 800 kişiyle faaliyet gösteren, sertifikalandırılmış “ürün-yönetim-üretim” şekline sahip olan şirketin yüzde 75,1 hissesi Mahindra&Mahindra tarafından satın alındı.

Honeywell

Fortune 100 listesine dâhil bir yazılım-endüstri şirketi olan Honeywell, Türkiye’deki ilk ofisini 1992’de açtı. Şirketin sunduğu teknolojiler rafinerilerde, boru hatlarında, sanayi tesislerinde, havalimanlarında (vs) kullanılıyor. Honeywell, Türkiye’nin askeri ve sivil havacılık filosunu da destekliyor.

HP Pelzer Pimsa

Şirket, dünya otomotiv sanayisi için ses izolasyonu ve iç tavan kaplama parçaları üretmek üzere yüzde 51 HP Chemie Pelzer GmbH ve yüzde 49 Pimsa Poliüretan ortaklığıyla 2000 yılında kuruldu. HP Pelzer Pimsa, TOSB’da 14 bin 500 m² kapalı alanda hizmet veriyor.

Isılsan

Metal, otomotiv ve tarım makineleri sektörlerinde faaliyet gösteren Isılsan, dört ayrı üretim tesisinde bin 500’e yakın ürün üretiyor. Isılsan; 1990’da otomotiv, 2005’de otobüs gövde imalatı, 2007’de traktör parçaları ve 2013’de traktör kabin ve platformu üretimine başladı.

Itelligence

1989’da Almanya’da kurulan Itelligence dünya yazılım lideri SAP’nin “Platin İş Ortağı” olarak 25 ülkede, 7 bin 500’den fazla çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Şirket, 2000’den beri Türkiye’de 660 kişilik ekibiyle SAP kurumsal yazılım çözümleri ve danışmanlığı alanında hizmet veriyor.

ITG

Tedarik zinciri yönetimi ve ERP yazılım geliştirmede uzmanlaşmış bir servis sağlayıcı şirket olan ITG Bilgisayar Teknoloji Grubu, bu alanda 16 yılı aşkın süredir hizmet veriyor. ITG özellikle “tedarikçi ilişkileri yönetimi” konusunda ana sanayi şirketlerine ve perakende sektörüne çözümler sunuyor.

İka Makina

Şirket, metal parça üretmek üzere Turan Dereli tarafından İstanbul’da kuruldu. 1978’de kalıp ve pres parça üretimine başlayan, 1998’de ürün yelpazesini genişleten İka, 2014’de Tuzla OSB’deki yeni tesislerine taşındı. Şirketin yöneticiliğini Atilla Dereli ve Aykut Dereli yürütüyor.

İleri Mekanik

İleri Mekanik Makine Kalıp İmalat şirketi dünyanın önde gelen tarım ve iş makineleri ile ticari araçları için kabin malzemeleri, kumanda mekanizmaları ve kaynaklı parça tasarımı ve imalatı yapıyor.

İmortaş

Şirket, mekanik komponentleri üretmek üzere 1981’de Bursa’da kuruldu. İmortaş, kendi bünyesindeki pres, hassas kesme, ısıtma işlem, talaşlı imalat, taşlama, kaynak ve montaj prosesleriyle Türkiye ve Avrupa otomotiv sektörünün önde gelen firmalarına geniş bir ürün grubunda çözümler sunuyor.

İnci GS Yuasa

İnci Holding’in öncü şirketlerinden İnci Akü, Cevdet İnci tarafından 1984 yılında Manisa OSB’de kuruldu. İnci Akü, gücünü Japon devi GS Yuasa’nın küresel deneyimiyle birleştirerek 2015’den beri İnci GS Yuasa unvanıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Şirket, akü üretimi yapıyor.

infoTRON

Yüksek teknolojiye dayalı çözümler ve hizmetler üretmek amacıyla Tarcan Kiper ve Burak S. Pekcan tarafından 1994’te kurulan infoTRON Elektrik ve Bilgisayar Sistemleri, İstanbul ve Ankara ofisleriyle faaliyet gösteriyor.

TAYSAD ÜYELERİ

İnka Yapı

Metal işleme sektöründe faaliyet göstermek üzere 1986'da Haluk Arıcan tarafından kurulan İnka, 1990'da yapı bağlantı elemanları üretimine başladı. ISO 9001, FM, UL, MPA, ISO 14001, OHSAS 18001 belgelerini alan İnka, IATF 16949 sertifikasıyla çalışmalarını sürdürüyor.

İnsu Teknik

2005'de kurulan ve gazlı amortisör üreten şirketin ABD ve Türkiye'de lokasyonları bulunuyor. Yılda 6 milyon üretim kapasitesi olan İnsu Teknik, yaklaşık 3 bin 500 adet ürün gamına sahip; bu ürünler 8 bin farklı modeldeki araçta kullanılıyor.

İnter Kauçuk

Şirket, 1993'de Özkoç Hidrolik'in iştiraki olarak İstanbul-Güneşli'de kuruldu. EVA, EPDM, PE, NEOPREN gibi kapalı gözenekli sünger yapıda malzemeleri 10 bin m² alan üzerine kurulu tesisinde üreten şirket, yıllık 2 bin ton üretim kapasitesine sahip. Şirketin, ISO 9001 kalite güvence sistemi de bulunuyor.

İrfan Plastik

Plastik enjeksiyon kalıpları ve plastik enjeksiyon parça üretmek amacıyla 1993 yılında İkitelli OSB'de kurulan şirket, 2 bin 500 m² kapalı alanda 50 çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Ağırıklı olarak otomotiv, beyaz eşya ve havacılık sektörlerine hizmet veriyor.

İsmak Otomotiv

İsmak Grup şirketleri yüksek teknoloji kalıpların imalatının yanında, teknik plastik parçalarının imalatını ve montajını gerçekleştiriyor. İsmak Otomotiv de bir İsmak Grup şirketi olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

İtameks

1982 yılından beri termo polimer ve tekstil üretim tesislerinde otomotiv zemin kaplama ürünleri geliştirip üreten İtameks, 11 küresel otomotiv markasının onaylı üreticisidir. İtameks'in yöneticiliğini CEO İsmail Delemen ve Otomotiv Grup Başkanı Yannick Laurent yürütüyor.

İzeltaş

Türkiye'nin ilk el aletleri üreticisi İzeltaş, yüksek kaliteli el aletlerinin yanı sıra sıcak dövme parça üretiyor. CAD ortamında geliştirilen ve CNC'lerde üretilen kalıplarda dövülen yüksek vasıflı çelikten mamul sıcak dövme parçalar, başta otomotiv olmak üzere çeşitli sektörlerde kullanılıyor.

İzo-Tek

2005'de kurulan İzo-Tek İzolasyon; taahhüt, inşaat, izolasyon, betonarme, yapısal çelik konstrüksiyon çatı ve sanayi yapıları, sandviç panel çatı ve cephe kaplama işleri, su, yangın, ses yalıtım sistemleri ile anahtar teslim inşaatlar yapıyor. Şirket, çelik ve betonarme yapılarda uygulama hizmetleri de veriyor.

J

Jantsa

Şirket, 1977'de Şefik Çerçioğlu önderliğinde Aydın'da kuruldu. Üretimine zirai jantlar ile başladı; 1980'de ağır vasıta, 1990'da tubeless, 2000'de iş makinesi jantı üretimine geçti. Jantsa, 90 bin m²'lik tesisinde faaliyet gösteriyor.

K

Kale Bağlantı

İsmail Keskin tarafından 1978'de kurulan Kale Bağlantı Teknolojileri, 1996'da hortum kelepçesi üretimine başladı. Kalite, üretim teknolojileri ve tasarım alanlarında alt yapısını tamamlayan Kale, İstanbul-Tuzla'da faaliyet gösteriyor.

Kale Balata

1976'da İstanbul-Maslak'ta disk fren ve kavisli fren balatası üretmek üzere kurulan Kale Balata, 1992'de Gebze-Kocaeli'deki 16 bin m²'lik yeni tesisine taşındı. Şirket, üretim teknolojisi ve AR-GE çalışmalarıyla geliştirdiği karışımlarıyla uluslararası standartlara uygun olarak üretim yapıyor.

Kale Oto Radyatör

1966 yılında İstanbul'da kurulan şirket, motorlu araçlar için motor su soğutma radyatörleri ve ısıtma petekleri üretmeye başladı. Şirket geniş ürün yelpazesıyla binek araç, hafif ve ağır ticari araç, zirai makine ve ekipman, endüstriyel makine ve ekipman üreticilerine hizmet veriyor.

Kalipyansan

Şirket, 1981 yılında kuruldu. Kalipyansan Standart Kalıp Elemanları, sanayideki kalıpların üretiminde ve kullanımında temel teşkil eden üstün kaliteli standart ve özel kalıp elemanları üretiyor.

Kalibre Boru

1978’de üç mühendis ve tek işçiyle İzmit Köseköy’de “soğuk çekim boru” üretimiyle faaliyetlerine başlayan Kalibre Boru, bugün üç fabrikası ve 485 çalışanıyla çalışmalarını sürdürüyor. Çevreye duyarlılığı, kalite sistemlerindeki öncülüğü ve çağdaş yönetim anlayışıyla yoluna devam ediyor.

Kanca

El aletleri üretmek üzere 1966’da Abdullah Kanca tarafından İstanbul’da kurulan şirket, 1979 yılında dövme parça üretimine başladı. Tofaş, Renault, Ford gibi şirketlere de hizmet veren Kanca, 2004’de Kocaeli’deki yeni tesislerine taşındı. Şirketin yöneticiliğini Alper Kanca yürütüyor.

Kansai Altan

İzmir’de 100 bin m²’lik alanda konumlandırılmış 80 bin ton kapasiteli Kansai Altan Boya, boyanın ana ham maddesi olan polimer ihtiyacının yüzde 78’ini de, aynı yerleşim alanında yer alan 18 bin ton kapasiteli polimer üretim tesisinden temin ediyor. Şirket, 4 bin 750 adet ürün çeşidine sahip.

Kaplam

2005’de Bursa Demirtaş OSB’de kurulan Kaplam, 2009’dan itibaren Karacabey OSB’deki 17 bin m²’lik yeni tesisinde makine parkuru, AITF 16949, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 9001 belgeleri, plastik ham madde analiz, test ve 3D ölçüm yeteneğine sahip laboratuvarıyla hizmet veriyor.

Kar Plastik

Kar Plastik; sahip olduğu uzman kadro, teknik-teknolojik donanım ve üretim tecrübesi ile parça tasarımından ürünün müşteri üretim bandına ulaşmasına kadar olan her süreçte kaliteye önem veriyor.

Karakaya86

1986'da İstanbul-Kartal'da faaliyete geçen şirket, çinko elektrolize kaplama üretiminin ardından 1997'de ilk fason çalışan kataforez hattını kurdu. 2004'de Gebze'de 11 bin m²'lik fabrikasına taşındı, elektrostatik toz boya hattını bünyesine dâhil etti. Şirket kumlama, vibrasyon (vs) hizmeti de veriyor.

Karat Güç

Karat Güç Sistemleri, Türkiye akü sektöründe bölge bayiliği sistemini oluşturan ilk şirket olarak dikkat çekiyor.

Kardeş Elektrik

1963 yılında Ünal Kardeş'in kurduğu şirket, 1968 yılında imalata başladı. Bu süreç 1974 yılında kurulan Sefaköy'deki fabrikasında gelişerek, Kardeş Elektrik'in günümüzdeki sanayici kimliğinin temel taşlarını oluşturdu. Şirket, 2017'de Arnavutköy'deki yeni fabrikasına taşındı.

Kare Metal

Tescilli markası "Carre Wheels" olan Kare Metal Form, Technocast Otomotiv'in grup şirketidir. Kare Metal Form, Çerkezköy OSB'de 13 bin 500 m² arazi üzerine kurulu tesisinde üretimlerini gerçekleştiriyor. Şirket, sektöründe 20 yılı aşkın bir deneyime ve profesyonel bir kadroya sahip.

Karel Kalıp

Şirket, Karel Elektronik'in alt kuruluşu olarak 1994'te telefon, santral gövde ve kapakları ile diğer telekomünikasyon ekipmanlarının plastik enjeksiyon kalıplarını üretmek üzere kuruldu. Türkiye'de ilk AR-GE merkezi olan kalıp üreticisi konumunda bulunan şirket, 90 kişilik kadrosuyla hizmet veriyor.

Kaynak Tekniği

1974'de örtülü kaynak elektrodu üretimiyle faaliyete geçen Kaynak Tekniği, gazaltı kaynak tellerinin üretimine de başladı. 1992'de The Lincoln Electric Company tarafından üretilen kaynak makinelerinin Türkiye distribütörlüğünü üstlendi, 1998'de ise bu şirketle ilişkisini eşit paylı ortaklığa dönüştürdü.

TAYSAD ÜYELERİ

Kentpar

1971 yılında “Kent Otomotiv” ismiyle kurulan şirket, 2006’da şirket unvanını Kentpar olarak değiştirdi. Krank kasnağı üreten Kentpar, uzman bir yönetim ve üretim anlayışı ile en yeni teknolojiyi uyguladığı modern tesislerinde, 2005 yılından bu yana ISO 9001 kalite sistemine uygun çalışıyor.

Kırpart

1969 yılında kurulan Kırpart, 1998 yılında Kıraça Grup bünyesine geçti. BMW, VW, PSA, Renault, Ford gibi üreticilerin motor soğutma teknolojilerinde çözüm ortağı olan Kırpart; termostat, su pompası ve yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon üretiyor. Şirket, 2017’de AR-GE merkezini de kurmuş bulunuyor.

KoçSistem

Koç Topluluğu şirketlerinden KoçSistem, 70 yılı aşkın süredir hizmet veriyor. KoçSistem; nesnelerin interneti, büyük veri ve analitik, güvenlik, kurumsal bulut, kurumsal mobilite, iş çözümleri ve dijital iş gücü RPA gibi alanlarda pek çok ürün ve servis sunuyor.

Koluman

1965’de kurulan Koluman, günümüzde Mercedes-Benz’in Türkiye ana bayilerinden biri. Lojistik sektöründe onaylı Daimler üst yapıcı olarak Tarsus’daki 80 bin m²’lik kapalı alanda faaliyet gösteren Koluman, semi-treyler ve taktik tekerlekli araçlara üst yapı üretimi gerçekleştiriyor.

Konak Cıvata

1980’de kurulan Konak Cıvata, yerli firmaların ürettiği vida, cıvata, somun ve diğer muhtelif bağlantı elemanlarının satışını gerçekleştirdi. Sonraki yıllarda bağlantı elemanları ithalatına da başlayan şirket, farklı sanayi kollarındaki pek çok AR-GE çalışmasına da destek veriyor.

Koneks Piston

Şirket, 1988’de başlayan üretim hayatını, günümüzde 10 bin m²’si kapalı olmak üzere 40 bin m²’lik tesislerinde motor gömleği, motor pistonu ve piston pimi imalatı ile sürdürüyor. Piston segmanlarını da Türkiye ve dünya pazarına kendi markasıyla ulaştıran Koneks Piston Gömlek, 221 kişilik ekibe sahip.

Kordsa

Kordsa Teknik Tekstil, dört kıtada 11 tesise sahip. Lastik güçlendirmede ve kompozit sektöründe daha az yakıt tüketimini mümkün kılan çevreci teknolojiler geliştiren şirket, inşaat sektörüne ise daha dayanıklı ve pratik güçlendirme çözümleri sağlıyor.

Kormas Elektrikli Motor

Şirket, 1996'da Selahattin Gültekin tarafından İstanbul'da kuruldu. Bugün TOSB'daki 26 bin m²'lik tesisinde, yıllık 1 milyon 400 bin adedin üzerinde motor üretim kapasitesine ulaşan Kormas Elektrikli Motor, ayrıca 2016 itibariyle elektronik kart üretimine de başladı.

Kormetal

1978 yılında İstanbul'da alüminyum ve zamak parça üretimi ile yola çıkan Kormetal, 1986 yılında hafif alaşımlı jant üretim tesisini de bünyesine ekledi. Yüzde yüz yerli üretim yapan Kormetal, halen müşterilerine hafif alaşımlı jant modelleri sunuyor.

Kozanoğlu Kozmaksan

Şirket, 1972 yılında Ankara'da hidrolik ve otomotiv pazarına hizmet vermek amacıyla kuruldu. Kozanoğlu Kozmaksan, halen şantiyelerde çalışan inşaat kamyonları için damperli pompaların yanı sıra PTO üretimi de yapıyor.

KPMG

Denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan KPMG, üye firmalar ağı sistemiyle 154 ülkede, 200 bin çalışanıyla hizmet veriyor. KPMG Türkiye ise 1982 yılından beri yaklaşık bin 250 çalışanıyla farklı sektörlerden 4 binin üzerinde firmaya danışmanlık yapıyor.

Kros Otomotiv

Kökleri 1990'da Tekirdağ'da kurulan Repka Kauçuk'a dayanan şirket, kendi adıyla üretime 2006'da Kütahya'da başladı. Almanya'da lojistik merkezi kurdu, Renkler Makine'yi bünyesine kattı. 12 bin m²'lik fabrikasında akışkan transfer sistemleri üreten şirketi Hikmet Demir yönetiyor.

TAYSAD ÜYELERİ

L

L&L Products

Otomotiv, havacılık, ticari araç ve diğer endüstriyel uygulamalar için statik sızdırmazlık, akustik, titreşim azaltma, yapısal takviyeler ve kompozit bileşenler üreten L&L Products, binden fazla çalışanıyla 37 ülkeye ürün temin ediyor.

Leoni Türkiye

Otomotiv grubunun tel kablo ve çözümleri bölümüne bağlı olarak 17 yıldır ülkemizde üretim yapan Leoni Türkiye, Bursa Serbest Bölge'deki 12 bin m²'lik tesisinde 200 çalışanı ile yıllık 4 milyar metre kablo üretimi ve yıllık 20 bin ton bakır işleme kapasitesine ulaşıyor.

Lucas Elektrik

Otomotiv sanayisine alternatör ve marş motorları üretmek üzere 1982'de Mehmet Sakallıoğlu, Nirun Şahingiray ve Lucas Industries Plc. ortaklığıyla kurulan şirketin üretim tesisi Sakarya 1. OSB'de yer alıyor. Şirket, günümüzde yoluna yüzde yüz yerli sermaye ile devam ediyor.

M

Magna

Şirket, küresel bir otomotiv tedarikçisi olarak, 27 ülkede 340 üretim tesisine sahip. Magna Otomotiv, 173 bini aşkın çalışanı istihdam ediyor.

Magneti Marelli Mako

1971'de elektromekanik parça üretimi ve tedariki yapmak üzere Magneti Marelli ve Koç Grubu ortaklığında kuruldu. 1993'te aydınlatma sistemleri üretimine başladı. 2005'de Koç'a ait hisseleri, Magneti Marelli'ye devredildi. 2007'de Bursa OSB'de ikinci üretim tesisi açıldı.

Makersan

Şirket, 1978 yılında kuruldu. Makersan, halen 10 bin m²'si kapalı olmak üzere 50 bin metrekareye yayılan fabrikasında 41'i beyaz yakalı olmak üzere 105 kişilik ekibiyle üretimini sürdürüyor.

Maktel Makina

1972'de kurulan şirket; yay üretimi, tel ve bant malzemelerden çeşitli amaçlara yönelik form üretimi gerçekleştiriyor. Gelişime açık ve müşteri memnuniyetini ilk sırada tutan bir yapıya sahip olan Maktel'in IATF16949, ISO9001, OHSAS 18001, ISO 14001 sertifikaları bulunuyor.

Mann ve Hummel

Mann ve Hummel Filtre, 2009 yılında Türkiye'deki ticari faaliyetlerini şirketleşerek sürdürme kararı aldı. Aynı yıl İstanbul'da hizmete giren yenileme pazarı odaklı satış ofisinin ardından, 2013'te TOSB'da kurulan fabrikayla filtre sistemleri ve hava emiş manifoldları üretimine başladı.

Ma-Pa Makina

Faaliyetlerine 1970'te orijinal yedek parça üretimiyle başlayan Ma-Pa Makina, günümüze uzanan süreçte komple fren sistemleri ve debriyaj setleriyle birçok otomotiv parçasının ilk yerli üreticisi oldu. Şirket halen debriyaj baskı, disk, volan ve rulman tasarımı, üretimi ve dağıtımını yapıyor.

Martur Sünger

1985 yılında kalıp sünger üretmek üzere kurulan Martur Sünger ve Koltuk, bugün binek ve hafif ticari araçlar için koltukların yanı sıra entegre kumaş ve koltuk iskeletleri alanında tasarım ve üretim yapıyor. Bursa'daki üç fabrikasında bin 450'yi aşkın çalışan istihdam ediyor.

Matay Otomotiv

1987'de İbrahim Orhan tarafından komple egzoz sistemleri üretmek üzere kurulan Matay Otomotiv, 1991'den beri Görükle OSB'de faaliyet gösteriyor. 1993'ten bu yana Magneti Marelli'nin ortağı olduğu şirket, 2009'da paslanmaz boru üretmek üzere Karacabey boru üretim tesislerini devreye aldı.

Maxion İnci Jant

Sac jant üreten Maxion İnci Çelik 1992'de, alüminyum jant üreten Maxion İnci Alüminyum ise 2006'da kuruldu. Maxion İnci Çelik, 308 çalışanıyla yıllık 4 milyon 700 bin sac jant; Maxion İnci Alüminyum ise 900 çalışanıyla yıllık 4 milyon 500 bin alüminyum jant üretim kapasitesine sahip.

Maxion Jantaş Jant

Ağır vasıta ticari araçlar için sac jant üretimi yapan Maxion Jantaş, 1968’de kuruldu. Manisa OSB’deki fabrikasında yılda 2 milyon 400 bin adet jant üretim kapasitesine sahip olan şirket; 469 çalışanıyla tır, treyler, otobüs, kamyon gibi ağır vasıtalar için tubeless ve tube-type jantlar üretiyor.

May Fren

Ağır vasıtalar ve endüstriyel makineler için özel kauçuk parça üretmek üzere “Yılmaz Kauçuk” adıyla 1980’de Mehmet Ali Yılmaz tarafından kurulan şirket, günümüzde fren ve debriyaj sistemleri üretiyor. Taner Yılmaz’ın yönetimindeki şirket, 8 bin m²’lik tesisinde üretim yapıyor.

Mekra Lang

Hafif ticari araçlar, otobüs ve kamyonlar için dış dikiz ayna sistemleri üretmek üzere 1932’de Almanya’da kurulan Mekra Lang, ticari araçlar için çevre görüş sistemleri üretiyor. Şirketin Almanya, Brezilya, Amerika, Macaristan, Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerde 20 üretim tesisi bulunuyor.

Maysan Mando

1969 yılında kurulan, Çukurova Holding ve Güney Koreli Mando Grubu’nun iştiraki olan Maysan Mando, Türkiye’nin ilk amortisör üreticisi. Şirketin; binek araçlar, hafif ticari araçlar, otobüsler, ağır kamyonlar, demiryolları ve askeri uygulamalara yönelik ürün yelpazesi bulunuyor.

Mazsan Makina

1972 yılında üç kardeş tarafından aile şirketi olarak talaşlı imalat sektöründe faaliyetlerine başlayan firma, 1998 yılında yeniden yapılandı. Otomotiv ve beyaz eşya şirketleri için kritik ve hassas parçalar üreten Mazsan, 2018 yılı itibari ile TOSB’da 20 bin m²’lik yeni bir fabrika yatırımı başlattı.

Mebant İzolasyon

Şirket, inşaat sektörüne izolasyon malzemesi üretmek üzere 1985’te İzmir’de kuruldu. Halen otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine yönelik üretiminin büyük kısmını Eskişehir’de gerçekleştiren Mebant İzolasyon ve Bant’ın Gebze, Manisa ve Romanya’da da fabrikaları bulunuyor.

Mefro Wheels

1977’de Koç Grubu’nun jant üretmek üzere Bilecik’te kurduğu şirket, 2004’te Michelin, 2005’te Alman Mefro, 2018’de Amerikalı Accuride Grubu tarafından satın alındı. Hafif ticari, traktör, forklift ve kamyon jantları üreten şirket, kalıp, kataforez ve sonkat boya tesislerine ve 320 çalışana sahip.

Meklas

1986’da Bursa’da hava süspansiyon körüğü üretimine başlayan Meklas; günümüzde otomotiv, ağır vasıta, treyler, tarım makineleri üreticileri ve inşaat sektörü için hava süspansiyon körükleri ve titreşim sönümleyiciler imal ediyor. Türkiye’de iki fabrikası, Amerika ve Avrupa’da dağıtım ofisleri var.

Mercan Endüstriyel

BMC tedarik sanayi kuruluşu olan Mercan Endüstriyel Tasarım, 1988’de, Ergun Uyar tarafından kuruldu. Deri işleme makineleri de üreten şirket, 2003’te Kemalpaşa’da kurduğu 3 bin m²’lik tesisin ardından 2013’ten bu yana Manisa OSB’deki 5 bin 500 m² kapalı alana sahip tesisinde üretim yapıyor.

Mesa Makina

1979 yılında Konya’da kurulan firma, otomotiv sektörüne yönelik olarak gri ve sfero döküm, alüminyum döküm, SiMo ve yüksek nikelli alaşımlı döküm, aşınmaya dayanıklı yüksek kromlu beyaz demir döküm ve talaşlı imalat yapıyor.

Mita Kalıp

1967’de İstanbul-Rami’de üretim serüvenine kalıp imalatıyla başlayan Mita Kalıp ve Döküm, bugün Beylikdüzü’nde 21 bin m²’lik kapalı alanı bulunan bir fabrikaya sahip. Şirket, yüksek basınçlı enjeksiyon yöntemiyle alüminyum ve zamak ham maddeleri kullanarak üretim yapıyor.

MMK Metalurji

Temelleri 1932’de Magnitogorsk şehrinde atılan MMK, yılda 14,5 milyon ton sıvı çelik üretim hacmine sahip, demir cevheri ve hurdadan yüksek katma değerli ürün imalatı gerçekleştiren tam döngülü bir demir-çelik fabrikası olarak çalışmalarını sürdürüyor.

TAYSAD ÜYELERİ

MSK Çelik Dövme

Bursa Karacabey’deki 35 bin m²’lik alanda kalıp, dövme, ısıtma işlem ve talaşlı imalat atölyeleri ile entegre bir çelik dövme fabrikası olan MSK Çelik Dövme, 1995’te kuruldu. Şirket, otomotiv sektörüne yönelik olarak kardan şaftı, kayıcı mil, tahrik flanşı, krank, biyel, piston, menteşe, rot başları üretiyor.

MTN Kalıp

1997 yılında kurulan MTN Kalıp, son teknolojiye sahip makine ve ekipmanlarıyla kalıp imalatı gerçekleştiriyor.

Mundo Kimyevi Maddeler

1992’de İhsan Karademirler ve Sevinç Karademirler’in kurduğu, 2006’dan beri Alman Rampf Holding’in Türkiye ve Türki Cumhuriyetler’de münhasır distribütörü olan şirket; Rampf kimyasalları, makineleri ve yedek parçaları sağlarken, Bursa fabrikasında da fason poliüretan dökme conta üretimi yapıyor.

Murat Ticaret

1969’dan bu yana otomotiv endüstrisine kablo bağlantı ürünleri sunan şirket; elektrik kablo tesisatı ve otomotiv akü kabloları üretimi gerçekleştiriyor. Şirket ayrıca tasarım ve mühendislik hizmetleri de sağlıyor.

Mutlu Akü

Mutlu Akü, 1945 yılında kuruldu. Şirket, ticari yaşamına ithalat ve ihracat faaliyetleriyle başladı. Ardından 1955 yılı itibariyle bu faaliyetlerine akümülatör üretimini de ekledi. Şirket halen ek yatırımlar yapmayı sürdürüyor.

N

Nemak

1955’de Cevher Döküm adıyla İzmir’de kuruldu. 1968’de Bornova ve 2003’te Çiğli fabrikalarına taşındı. Yüksek basınçlı döküm ve CNC işleme operasyonları yürüten şirket, 2016’da “Nemak İzmir Döküm” ismini aldı.

Nesan Otomotiv

1980 yılında Nedim Sandalcı tarafından İzmir’de kuruldu. Elektronik parça üretimine yönelik, mekanik üretimle elektroniğin entegrasyonunu sağlayan şirketin genel müdürlük koltuğunda ikinci kuşağın temsilcisi Serhat Sandalcı oturuyor.

Neşe Plastik

1989 yılında PVC masa örtüsü ve PVC yer döşemesi üretimi ile faaliyetine başladı. Neşe Plastik; Çayırova - Kocaeli’de 20 bin m²’lik kapalı alan üzerine kurulu fabrikasında ev tekstili, yapı/inşaat, ambalaj, otomotiv gibi sektörlere PVC film çözümleri üretiyor.

Net Boru

1969’da Çetin Şaman tarafından kuruldu. Şaman, 1972’de çift cidarlı tüpler üretmek için kontak kaynağı ve ilk rulo şekillendirmesi kullanarak, ilk sürekli lehimleme fırını icat etti. Şaman, çift cidarlı boruların mükemmel kesitini sağlayan rulo şekillendirme sistemini de sektöre kazandırdı.

Nitto Denko

Nitto Denko Turkey Bant Materyalleri şirketi, yerel dönüştürme ve depolama yetenekleri ile otomotiv sektöründeki müşterilerine hizmet veriyor.

Norm Cıvata

1973’de İzmir’de Norm Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Nedim Uysal tarafından kurulan Norm Cıvata, bağlantı elemanları konusunda grubun lokomotif şirketi olarak faaliyetlerine devam ediyor. İzmir ve Salihli’de üretim yapıyor.

Nova Kalıp

1992’de plastik enjeksiyon kalıpları ve parça üretimi amacıyla Eskişehir OSB’de kurulan firma; beyaz eşya, otomotiv, vitrifiye, elektrik-elektronik (vs) sektörlerinde halen toplamda 26 bin 500 m²’si açık, 8 bin m²’si kapalı alanda üretim yapıyor. İstanbul’da da bir kalıp üretim tesisi bulunuyor.

Novares

Novares, otomotiv sektörü için enjeksiyonlu plastik parçalar tasarlayan, 21 ülkedeki tesisleriyle 10 bin kişiye istihdam sağlayan bir şirket. Türkiye’de otomotiv üreticilerine yönelik motor ve plastik aksamaları, iç - dış giydirme üretimi yapan Novares, 2012’den bu yana Gebze’de faaliyet gösteriyor.

NSK Otomotiv

Kuruluşu 1950’ye dayanan şirket, 1982’den bu yana Rota markasıyla ticari araçlar, zirai traktörler, iş makineleri için direksiyon ve süspansiyon parçaları üretiyor. Bursa Karacabey’de biri sıcak metal dövme yapan iki fabrikası bulunuyor. Şirketin İcra Kurulu Başkanlığı’nı Yavuz Kazangil yürütüyor.

Nursan Elektrik

Araçlardaki elektriksel fonksiyonları çalıştıran kablo demetlerini üreten şirket, 1976’da İstanbul’da kuruldu. İlerleyen yıllarda İstanbul-Gürpınar, Bulgaristan-Burgaz, Tavşanlı 1. OSB ve Kütahya 1. OSB fabrikalarını faaliyete geçirdi. 62 bin 500 m²’lik alanda, 3 bin 100 çalışanıyla hizmet veriyor.



Obel Cıvata

Çeşitli sektörlerde ihtiyaç duyulan bağlantı elemanlarını üretmek üzere kurulan Obel Cıvata, kendi markası ile üretim yapmayı sürdürüyor.

Ocak Kalıp

İlk olarak plastik enjeksiyon kalıpları üretimi konusunda faaliyetlerde bulunan şirket, daha sonra plastik enjeksiyon parçaları ve montajlı parçaların üretimine de başladı. 2003’te Gebze Pelitli’deki fabrikasına taşındı ve halen burada beyaz eşya ve otomotiv sektörüne yönelik üretim yapıyor.

Olgunçelik

1945’te İzmir’de yaprak yay üretmek üzere kurulan Olgunçelik, Manisa OSB’deki üretim faaliyetlerini ilkinin 1981’de, ikincisini 2008’de kurduğu fabrikaları ile sürdürüyor. Firma halen farklı ana sanayilere yönelik olarak gerçekleştirdiği yaprak yay üretimine devam ediyor.

Olimpia Oto Camları

Olimpia, otomotiv ana sanayisine orijinal parça ve yenileme pazarına eşdeğer ürün üretiyor. 1964'te Alaattin Zenginer tarafından küçük bir atölye ile başlayan oto emniyet camı üretimi, bugün şirketin toplamda 100 bin m² 'yi aşan Ankara ve Gebze tesislerinde sürüyor.

Olmuksan

Oluklu mukavva ambalaj sektöründe faaliyet gösteren Olmuksan, 1968 yılında kuruldu. International Paper, 2013'te şirketin çoğunluk hissedarı oldu. Olmuksan IP'nin Gebze, Çorum, Adana, İzmir, Çorlu ve Bursa'da altı kutu üretim tesisi ve bin 200 kadar çalışanı bulunuyor.

Orçunpres

1998'de Cengiz Resimoğlu'nun otomotiv sektörüne yönelik üretim yapmak üzere kurduğu şirket, halen Bursa'da faaliyet gösteriyor. Otomotiv sektörü için amortisör sac parçaları üreten şirket, bu parçalara ait kalıp tasarımları ve imalatları da gerçekleştiriyor.

Oltaş

Continental, 175 yıllık deneyimiyle dünyanın önde gelen lastik üreticilerinden biri. Continental Türkiye (Oltaş) ise 2002'den bu yana lastik pazarına yönelik Continental markalı ürünlerin satış, pazarlama ve satış sonrası faaliyetlerini gerçekleştiriyor.

Omtaş

1968'de, Gebze'de 38 bin m² açık, 15 bin m² kapalı alanda tüzel kişiler ve İş Bankası ortaklığıyla kuruldu. 1995'de Giriş bünyesine katılan Omtaş, otomotiv, endüstriyel motor, tarım ve iş makineleri, savunma ve havacılık sanayilerine yönelik dövme ve işleme parça üretiyor.

Opaş

1974'ten bu yana otomotiv tedarik sanayisinde ateşleme sistemleri alanında üretim yapan şirket, bugün pek çok otomotiv şirketinin tedarikçisi konumunda bulunuyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Opsan

Presle şekillendirilmiş montajlı sac parça üreten şirket, 1963'te İstanbul'da kuruldu. 1976'da sac parça üretimine başladı. 2006'da Gebze-Kocaeli'deki fabrikasını kuran şirket, 2010'da Linde-Wiemann firmasıyla ortaklığa gitti ve roll-forming teknolojileriyle sac şekillendirme yetkinliği kazandı.

Orau Orhan

1996'da, Orhan Holding ve İtalyan Sıla Holding ortaklığında "Sıla Teknik" adıyla kurulan şirket, 2014'te Orhan Holding'in oldu ve "Orau Orhan" adını aldı. Bursa'daki fabrikalarında esnek kumanda telleri ve vites kumandaları üreten şirketi Hasan Topsakal yönetiyor.

Oskim

Otomotiv ve raylı sistemler sektöründe faaliyet gösteren Oskim, süspansiyon parçaları ve mühendislik çözümleri üretiyor. Şirket, özellikle AR-GE mühendislik çözümleri, sac şekillendirme, kalıp tasarımı ve geliştirilmesi üzerine odaklanıyor.

Ormold Plastik

Orakçı Şirketler Grubu'nun, 2008'de Plaskar Plastik Enjeksiyon bünyesinde Kayapa Sanayi Bölgesi'nde plastik enjeksiyon kalıbı üretmek üzere kurduğu, 2014'te Ormold Plastik Kalıp olarak ayırdığı şirket, otomotiv sanayisine yönelik kalıp üretimi yapıyor.

Orsan

1970'lerin başında makine yedek parçaları üretmek üzere Abdülkadir Orman tarafından kurulan Orsan Ticari Araç Sistemleri, 1990'lı yıllarda fren ekipmanları üretimi konusunda küresel ortaklıklar yaptı. Orsan, halen Çorlu'daki fabrikasında fren körükleri ve fren hava tüpleri üretiyor.

Ortadoğu Rulman

1982'de Hasan Aslan'ın kurduğu ve Türkiye'nin ilk rulman üreticisi olan şirketin yönetimini günümüzde CEO Ahmet Aslan üstleniyor. 2018 itibarıyla şirketin rulman ve komponent üretim kapasitesi yıllık 120 milyon adede ulaşmış bulunuyor.

Ortem Elektronik

1998’de TÜBİTAK-MAM Teknoparkı’nda kurulan, 2002’de KOSGEB-TEKMER Gebze’ye, 2006’da Gebze Hasköy Sanayi Sitesi’ne taşınan şirket; 2011’den bu yana Gebze’deki yeni yerinde AR-GE, proje, danışmanlık, prototip üretim, seri üretim ve servis faaliyetlerini sürdürüyor.

Oto Çığ

Günümüzde Kayapa OSB’de faaliyet gösteren şirket, 1961’de kauçuk yedek parça üretmek amacıyla Armağan Etel tarafından Bursa’da kuruldu. Şirket, özellikle otomotiv ve inşaat sanayilerine yönelik olarak kauçuk, plastik ve PU ürünlerin imalatını gerçekleştiriyor.

Otoparsan

1986’da kurulan Otoparsan, önceleri özel kesici takım ağırlıklı olarak aparat, master ve otomotiv parçaları imal etti. 1990’dan itibaren otomotiv parçaları üretimine odaklanan şirket, 1998’den bu yana ise haddeler, elektro-mekanik parçalar ve silindirik-konik masura ve iç bilezik imalatına ağırlık veriyor.

Ototrim

1980 yılında kurulan Ototrim Otomotiv, 1996’dan beri Gebze tesislerinde otomotiv ticari araç grubu ve raylı sistem sektörüne yönelik sürgülü cam çerçeveleri, tutunma boru sistemleri, acil çıkış kapakları, iç/dış trim parçaları imalatı yaparak, bu ürünleri ISO 9001,IATF 16949,TS EN 15085-2, ISO 14001 kalite standartlarında müşterilerine sunmaktadır.2018 yılında 14.000 m2 kapalı alanı ile Balıkesir tesislerini de bünyesine dahil ederek yeni projeler ve müşteri portföyü için gerekli kapasite ayrımını gerçekleştirdi. Üretiminin %60’ini ihraç eden firmanın Avrupa ve Ortadoğu bölgesinde üç adet distribütörlüğü bulunuyor.

OT-SA

Soğutma sistemi üreticisi OT-SA, 1980’de İstanbul’da kuruldu. OEM ve aftermarket grubuna viskoz fan termikleri ve komple sistem çözümleri sunan şirket, enjeksiyon döküm, mekanik işlem, elektronik, montaj, test, kalite (vs) gibi tüm prosesleri kendi bünyesinde yürütüyor.

Ottonom Mühendislik

Ottonom Mühendislik, özgün tasarım yetkinliği ve yaratıcı kimliği ile öne çıkıyor. Türk sanayisinin mühendislik birikimini ve verimliliğini arttırmak üzere kurulan şirket, otomotiv, beyaz eşya ve raylı sistemler sektörlerinde her türlü proses ve ürün tasarım taleplerine yanıt veriyor.



Özay Döküm

1993'te Ali Gündüz Özkayalar'ın İzmir'de kurduğu Özay Döküm; 2004'te otomotiv sektörüne girdi, 2012'de Manisa'da üretim yapmaya başladı. Şirket; alüminyum kokil, enjeksiyon, CNC işleme ve toz boya proseslerini gerçekleştiriyor.

Özen Pres

Tedarik sanayisine 1976'da giren Özen Pres, günümüzde yaklaşık 7 bin m² kapalı alanda sac pres ve bu yolla imal edilen parçaların birleştirilmesi yönünde faaliyet gösteriyor. İmalatta kullanılan kalıp ve fiktürlerin çoğunluğu şirket bünyesinde üretiliyor.

Özkar

Özkar Otomotiv, faaliyetlerine 1972 yılında, 4. Levent Oto Sanayi Sitesi'nde başladı. Bir süre Kurtköy'deki tesislerinde üretim yapan şirket, 2004 yılından bu yana TOSB bünyesinde yer alan tesislerinde faaliyet alanlarını genişlettiği üretimine devam ediyor.

Özler Plastik

1951'de İstanbul Tahtakale'de kuruldu. 1989'da şişirme yöntemi ile ilk hava kanalı parçaların üretimine başladı. Murat Özadam ve Fırat Özadam'ın yönettiği şirket, müşterilerine ürün geliştirme hizmetleri de sunuyor.

Özlider Plastik

1983'ten bu yana Lider Holding çatısı altındaki Özlider Plastik, 90 bin m² alana yayılan yedi fabrikasında, 700 çalışanıyla faaliyet gösteriyor. 2 bini aşkın ürün portföyü bulanan şirket; metal ve plastik banyo ürünleri, plastik levha, PUR parça üretimi ve thermoforming şekillemeyle birçok sektöre ulaşıyor.

Özteknik

Ticari hayatı 1971'de kalıp üretimiyle İzmir'de başlayan şirket, 1975'ten bu yana ana sanayi çalışmalarında bulunuyor. Süspansiyon parçalarını Egerot, hidrolik parçalarını Hydcam, debriyaj parçalarını Revol markasıyla üreten Özteknik, Fuat Öztürk'ün önderliğinde ilerliyor.

Öztürk Endüstriyel

1992’de Almanya’da kurulan şirket, Türkiye’deki yatırımını 2008’de MOSB’da hayata geçirdi. 2018’de inşaatı tamamlanan bu yatırım, toplam 12 bin 500 m² kapalı alana ulaştı. Plastik enjeksiyon kalıpları, plastik enjeksiyon üretimi ve talaşlı imalat alanında hizmet veren şirket, 72 personel istihdam ediyor.

P

Paksan Makina

1966’da Süleyman Çeviker’in kurduğu Paksan, talaşlı imalat yapmaya başladı. 1983’te Yenibosna Doğu Sanayi Sitesi’ne, 1989’da Güneşli’deki 15 bin 400 m²’lik tesislerine geçti. Süspansiyon parçaları üreten şirket, robot otomasyon projeleri de geliştiriyor.

Parladı Metal

Çelik servis merkezi olarak 1977’de Bursa’da kurulan şirket, 2000’de bugünkü yeri olan Çalı Sanayi Bölgesi’ne taşındı. 2005’ten bu yana ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne hizmet veren şirket, halen kurucusu Halil Parladı tarafından idare ediliyor.

Parsan Makina

Şirket, 1968’de Pendik’te dövme, ısıl işlem, özel talaşlı imalat ve kalıp üretim tesisi olarak kuruldu. 2016’da Dilovası yerleşkesinin devreye alınmasıyla dövme kapasitesi yılda 90 bin tona, işleme kapasitesi 1,5 milyon adede ulaştı. Dövme ve işlenmiş parça üreten Parsan, Gürış Holding’e bağlı bulunuyor.

Pimsa Adler

Pimsa Adler Otomotiv, 2001’de İtalyan Adler Plastic firması ile Pimsa Otomotiv tarafından eşit ortaklıkla kuruldu. Akustik sistem üreticisi olarak iç giydirme parçaları üreten Pimsa Adler, TOSB’daki 11 bin m²’lik kapalı alana sahip iki fabrikasıyla otomotiv ana ve tedarik sanayisine hizmet veriyor.

Pimsa Otomotiv

Şirket, poliüretan parçalar üretmek üzere 1975’te kuruldu. 1980’lerin ortasından itibaren otomotiv sektörüne yoğunlaşan şirket, 2012 yılında Pimsa Otomotiv ismini alarak TOSB’daki tesislerine taşındı. Firmanın yurt içinde kurulu üç yabancı ortaklı firması, İngiltere’de bir üretim merkezi bulunuyor.

Plascam Plastik

Plascam, otomotiv tedarik sanayisinde plastik enjeksiyon üreticisi olarak 1983'te İstanbul'da kuruldu. Plastik enjeksiyon, montaj, kalıphane ve sac şekillendirme üretimlerini 2002'den bu yana Kocaeli'deki tesislerinden sürdüren şirketi Şeyranlı ailesi yönetiyor.

Plast Met Kalıp

1987'de İstanbul Hasköy'de kurulan Plast Met, başta otomotiv sektörü olmak üzere beyaz eşya ve elektrik - elektronik sektörlerine kalıp imalatı ve parça üretimi hizmeti sunuyor. 2017'de Tuzla'daki 5 bin m²'lik binasına geçen şirket, yıllık 250 kalıp üretim kapasitesine ulaştı.

Plast Met Plastik

Plast Met Şirketler Grubu, 1987'de İstanbul-Hasköy'de kuruldu. Günümüzde biri İstanbul'da (Plast Met Kalıp Sanayi), ikisi Bursa Hasanağa OSB'de (Plast Met Plastik Metal Sanayi ve Plast Met Kablo Elektrik Sistemleri) bulunan fabrikalarında 400 çalışanıyla hizmet veriyor.

Plastitek

2012'de ITOSB'da kurulan şirket, 2015'te Dilovası IMES OSB'ye taşındı. 1K, 2K ve 3K teknik plastik enjeksiyon parçalarını otomotiv sanayi için üretmeye devam eden, yüzde yüz Fransız sermayeli, Gallez Holding bünyesindeki şirketin yöneticiliğini Çetin Onur Duman üstleniyor.

Paye Makina

1989'da Bursa'da makine imalatı yapmak üzere kurulan şirket, yolculuğuna kalıp imalatıyla devam etti. Şu anda progresif kalıp teknolojisi ile beraber sac kalıp imalatı ve sac parça basımı hizmeti veren şirket, Bursa Nilüfer OSB'deki iki fabrikasında 130 kişiye istihdam yaratıyor.

Penta Elektronik

1989'da İstanbul'da kurulan Penta, elektronik alanındaki tasarım, tedarik ve üretim faaliyetlerini halen Tuzla'dan sürdürüyor. Günlük 8 milyon elektronik komponent işleme kapasitesine sahip Penta Elektronik, otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine hizmet sunuyor.

Peter-Lacke

Peter-Lacke Grubu, beşinci nesil Genel Müdür David N. Peter tarafından yönetiliyor. 100 yıldır boya sistemleri geliştiren ve üreten şirket, birçok ülkede kendi şubeleri ve ortakları aracılığıyla faaliyetlerini devam ettiriyor.

PGS Plastik

Plastik Galvano Sanayi adıyla Mehmet Çetin tarafından 1979'da İzmir'de kurulan şirket, ABS üzerine elektrolitik kaplamada Türkiye'nin ilk temsilcilerinden. PGS, 2014'ten beri ABS ve PC-ABS üzerine krom, saten nikel, mikroporus-nikel, yarı parlak nikel kaplama yapıyor.

Poverplast Plastik

Poverplast, kurulduğu 1969'dan bu yana plastik ve metal aksamın yanında plastik makara ve plastik elektrot kutusu üretiyor. 25 seneyi aşkın süredir otomotiv ve soğutma sanayisine yönelik plastik fan, karter ve depo üretimi yapıyor. Üretim tesisleri 3 bin m² kapalı alana sahip.

PPG Industries

1994'te kurulan, 1999'da Bursa OSB'de üretime başlayan PPG Türkiye; halen otomotiv boya, endüstriyel kaplamalar, deniz boya ve bobin kaplamaları alanında hizmet sunuyor. 2015'de Revocoat firmasını satın alan PPG, böylelikle mastik üretimini de faaliyetlerine ekledi.

Presmetal Otomotiv

Şirket, 1970 yılında, tarım sektörü için makine imalatı yapmak üzere teknik öğretmen İhsan Deliömeroğlu tarafından kuruldu. Ardından 1983'de seri üretim, kalıp tasarım ve imalatı ile otomotiv sektörüne adım atan şirket, halen bu alanda faaliyetlerini sürdürüyor.

Pressan

Pressan Madeni Eşya, Nüzhen Bilgincan tarafından 1966'da İstanbul Bayrampaşa'da 60 m²'lik bir iş yeri olarak hayata geçirildi. 1972'de bin 500 m²'lik bir fabrikaya ulaşan şirket, 1995'te şimdiki yeri olan İstanbul Büyükçekmece'deki fabrikasına taşındı.

TAYSAD ÜYELERİ

Profil Sanayi

1966'da Sedat Semih Sezer tarafından Bursa'da kurulan Profil, çeşitli sektörlerde boru çekerek hizmet etti. 1970'te otomotiv sektörüne ürünler üretmeye başlayan şirket, 2002'de HOSAB tesislerine taşındı. 2011'den bu yana PRS markasıyla üretim yapan firmayı 2. ve 3. kuşak temsilcileri yönetiyor.

Prometal

Prometal yüksek basınçlı zamak döküm parça üretimi için 2000'de kuruldu. Kalıp tasarım ve üretimini de bünyesinde bulunduran firma, bugün zamak ve alüminyum yüksek basınçlı döküm parça üretiminde otomotiv başta olmak üzere beyaz eşya sektörüne de hizmet sunuyor.

Pürplast

Pürplast Poliüretan, poliüretan malzemeden otomotiv sektörüne iç ve dış tefrişat parçaları üretmek üzere 1980'de Ümit Şişmanoğlu tarafından İstanbul'da kuruldu. Şirket halen ticari araç ana üreticisi firmaların kapsama ait parça gruplarını geliştirerek entegre bir hizmet sunuyor.

PWC

Denetim, danışmanlık ve vergi hizmetleri alanlarında çalışan, 158 ülkede 250 bini aşkın çalışanı bulunan PWC, 1981'den bu yana Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Şirket; İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'daki beş ofisinde, bin 750 kişi istihdam ediyor.

R

Rapro Kimya

Şirket, Türkiye'nin ilk kauçuk parça üreticisi ve ihracatçısı olan Gian Giacomo Ragusin tarafından 2003'te kuruldu. Faaliyetine kauçuk hortumla başlayan şirket, günümüzde metal parçalar, körükler, contalar ve kasnaklar da üretiyor.

Ravago

1998'den beri Türkiye'de yatırım yapan Ravago, 2013'te Türkiye'deki tüm üretim şirketlerini Ravago Petrokimya çatısı altına topladı. Ravago Petrokimya birleşim sonrası üç üretim tesisi ve 300'ü aşkın çalışanıyla hizmet vermeye devam ediyor. Şirket bugün itibarıyla 250 bin MT polimer ham madde üretiyor.

Revar

Revar, adını “rev”olver art; yani revolver sanatı kelimelerinin ilk harflerinden alıyor. 1977’de Bursa’da kurulan bir torna atölyesinde başlayan yolculuğunda Revar, 1980 itibariyle valf ve piston tamirâtı ile son kullanıcılara hizmet vermeye başladı. 1983’te ise piston ve valf üretimine başladı.

Rollmech

Şirket, otomotiv sektörüne birinci derece co-designer ve full system supplier olarak hizmet veriyor. Rollmech, otomotiv sektörü için menteşe, kayar kapı mekanizmaları ve kızakları, kaput ve koltuk kilitleri gibi birçok komponentinin tasarımını, mühendisliğini ve üretimini yapıyor.

Royal Conta

1978’de kurulan Royal Conta, 1980’lerin başında conta tedarigine, 1988’de contalık malzeme imalatına başladı. 2001’de MLS conta imal eden ilk Türk firması olan Royal, 1987’den bu yana Dudullu OSB’de faaliyet gösteriyor. Şirketin yönetimini Asım Pekmezci üstlenmiş bulunuyor.

Rözmaş Çelik

Durmuş Özcan’ın 1991’de İstanbul’da kurduğu Rözmaş, 1997’de GOSB’da otomotiv sektörüne yönelik helisel yay ve denge çubuğu üretimine başladı. Müşterileriyle co-designer olarak çalışan Rözmaş, bir aile şirketi olmakla birlikte profesyonel bir kadro tarafından yönetiliyor.

S

Sa-Ba

Şirket, ana endüstrilere plastik esaslı mamul ve yarı mamul üretmek üzere 1976’da kuruldu. Sa-Ba Endüstriyel Ürünler, sektörde yarattığı Trailight® markasıyla tanınıyor.

Safkar Ege

1980’lerde kurulan Safkar; otobüs, midibüs, minibüs klimaları, frigorifik soğutucular, metro, tramvay, hafif raylı ve tren klimaları, savunma sanayi ürünleri ve mühendislik hizmetleri sunuyor. Şirket, Türkiye ve Avrupa’nın en büyük ve yetkin iklimatik test kabinlerinden birine sahip.

TAYSAD ÜYELERİ

Sarıgözoğlu

1957 yılında İsmail Sarıgözoğlu tarafından İzmir’de kurulan şirket, 1976’da Manisa’da, 1999’da Aksaray’da ve 2009’da Bursa’da yaptığı yatırımlarla büyüdü. Şirket, üç şehirdeki dört fabrika ile üç kuşaktır yaptığı gibi günümüzde de iç ve dış metal parça ve sac metal kalıbı üretimini sürdürüyor.

Salman Mühendislik

1974’te kurulan Salman Mühendislik, ekstruder ve plastik parça imalatı ile başladığı üretim faaliyetlerini 1981’de otomotiv tedarik sanayisinde çeşitlendirdi. 2003’te beyaz eşya sektörüne de hizmet vermeye başlayan şirket, 2013’ten bu yana 22 bin m² kapalı alana sahip Gebze’deki fabrikasında üretim yapıyor.

Sango

Yüzde yüz Japon sermayeli şirketin Türkiye fabrikası, 2002’den bu yana otomotiv sektöründe faaliyet gösteriyor. TOSB’da kurulu bulunan Sango Türkiye Fabrikası, robot ve otomasyon sistemleri üretimi yapıyor.

Schaeffler

Schaeffler Grubu, birçok endüstriyel uygulamada kullanılan rulman ve lineer sistem çözümlerinin yanı sıra motor, şanzıman, şasi uygulamalarındaki komponent ve sistemleri sunuyor. Dünya çapında yaklaşık 92 bin çalışanı bulunan şirket, 50’den fazla ülkedeki 170 tesiste üretimini sürdürüyor.

Schneider

100’den fazla ülkede enerji yönetimi konusunda faaliyet gösteren şirket, konut uygulamalarının yanı sıra, enerji ve alt yapı, endüstri, bina otomasyonu ve data merkezleri pazarlarına çözüm sunuyor. Dünyada 120 bin, Schneider Electric Türkiye’de bini aşkın çalışan görev alıyor.

Seçil Kauçuk

1983’te, Mersin’de kurulan Seçil Kauçuk, Türkiye ve Belarus’taki üretim tesisleri ile yapı, alt yapı, beyaz eşya ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı kurucusu olan Orhan Koç, Genel Müdürlüğü’nü Seçil Koç Doğan yürütüyor.

Sezer

Bursa’da 1981’de emaye bobin teli ile üretime başlayan Sezer, dünyanın da sayılı korna üreticileri arasında yer alıyor. Şirketin binek araçlar, ağır vasıta ve iş makineleri, traktör ve tarım makineleri, motosiklet ve yat gibi çok sayıda araç grubu için 200’den fazla modeli bulunuyor.

Sekiso

Sekiso Corporation Japon şirketinin bir girişimi olarak 2003’te kurulan Sekiso Otomotiv, sıcak ve soğuk havalandırma kanallarındaki ihtiyacı Türkiye’den karşılamaya yönelik olarak üretim yapıyor.

Sentez Otomotiv

Sentez Otomotiv, sanayideki kalıpların üretiminde ve kullanımında temel teşkil eden standart ve özel kalıp elemanlarının üretimini 1981 yılından bu yana aralıksız devam ettiriyor.

353

Sertplas

1955’te kurulan Sertplas’ı halen Serter ailesi işletiyor. Sertplas; 11 bin 500 m² kapalı alanda, 270 çalışanıyla otomotiv stop, sinyal, sis, ikaz lambaları, treyler spiral hortum ve kabloları, komple elektrik setleri, fiş ve soketleri, hava kaplinleri, regülatör (vs) gibi aksesuarlar üretiyor.

Servet Madeni Eşya

1968’de İstanbul Vefa’da kurulan Servet Madeni Eşya, yarım yüzyıldır otomotiv sektöründe, yurt içi ve yurt dışı piyasalardaki oyunculara yönelik üretim yapıyor.

SKT Yedek Parça

SKT, 1955’de yağ keçeleri üretmek amacıyla Talat Diniz ve ortakları tarafından Bursa’da kuruldu. Türkiye’deki ilk deri yağ keçesini ve ilk kauçuk malzemeli yağ keçesini üreten şirket, yıllık 35 milyon adetlik kapasitesi ile birçok otomotiv üreticisi ve onlara komponent üreten tedarikçiler ile çalışıyor.

Sio Automotive

1991'de İstanbul'da, Türkiye'nin aftermarkete yönelik ilk girişimi olarak kuruldu. 1996'da Çorlu'da fabrika açtı. 2000'de gerçekleşen Alman ortaklığına ait hisseler, 2007'de tümüyle devralındı. Halen yönlendirme ve süspansiyon parçaları üreten şirket, 28 bin m²'lik kapalı alanda hizmet veriyor.

Sirena Marine

2006'da kurulan şirket, 155 bin m²'lik tesislerinde yelkenli ve motor yat üretimi yapıyor. 2009'dan bu yana otomotiv, raylı sistemler, iş makineleri ve savunma sanayi için de kompozit parçalar imal etmeye başlayan şirket, ayrıca paslanmaz çelik ve boyalı tutunma boruları da sunuyor.

Sismak

Sismak, otomotiv tedarik sanayi ürünleri üretmek için 1980'de Orhan Özen tarafından İzmir'de kuruldu. İzmir'de 10 bin m² üzerine kurulu fabrikasında yüzlerce markaya direksiyon kutusu üretimi yapan Sismak'ın yönetim koltuğunda ikinci kuşaktan Özge Kural oturuyor.

Sistaş

İzmir'de 1978'de kurulan Sistaş Çelik Dövme, sıcak çelik dövme tedarikçisi olarak çeşitli sektörlerdeki müşterilerine dövme şekillendirme, mekanik işleme, ısıl işlem, yüzey işlem ve sonraki aşamalarda kullanılan çözümleri sunuyor.

Sistem Teknik

1979'da Ankara'da kurulan Sistem Teknik Sanayi Fırınları, otomotiv ve havacılık sektörüne yönelik olarak ısıl işlem fırınları üretimi yapıyor. Faaliyetine TOSB'da devam eden şirket, 2005 yılında TÜBİTAK ve TTGV'nin Teknoloji Başarı Ödülü'nü kazandı.

Sisan

1975'te kurulan şirket; sac şekillendirme, alüminyum şekillendirme, birleştirme operasyonları, kataforez ve toz boya alanında faaliyet gösteriyor. TOSB'da yer alan şirketin ürün portföyünde kapı iç camları, kapı dışı görsel alüminyum ve paslanmaz parçalar da bulunuyor.

Som Cıvata

Som Cıvata, müşteri teknik resmine uygun özel somun, soğuk şekillendirilmiş parça ve bağlantı elemanları üretimi yapıyor. İlk kaynak somunu üreticisi olan şirket; otomotivin yanı sıra inşaat, dayanıklı tüketim malları, mobilya, maden ve diğer sektörlerle de hizmet veriyor.

Stackpole

Kanada merkezli Stackpole International'in İzmir fabrikası 2010'da devreye girdi. Büyük otomotiv üreticilerine motor, transmisyon yağ pompası ve vakum pompaları üreten şirket, tamamen ihracata yönelik çalışıyor.

Standard Profil

1977'den bugüne otomotiv sızdırmazlık profilleri alanında hizmet veren Standard Profil Grubu, yedi ülkede 13 fabrika, üç AR-GE merkezi, 11 mühendislik ofisi ve 8 bin kişilik ekiple ilerliyor. Şirket, ürün ve kalıp tasarımı, mühendislik çözümleri, üretim ve lojistik alanlarında çözüm sunuyor.

355

Standart Yay

1979'da yılında başladığı yolculuğuna Beylikdüzü'nde bulunan üretim tesislerinde bilgisayar destekli CNC tezgâhlar ve teknolojik makine parkuru ile devam eden şirket, ayrıca aftermarket pazarında üretilen amortisör yayları parçaya özgü şekilde kodlayarak sunuyor.

Supar

Supar, içten yanmalı motorlar için, motor supapları ve gaydları üretmek üzere, 1976'da kuruldu. Her türlü yakıt kullanan motorlar için üretim yapan şirketin Konya'daki fabrikası 11 bin m²'ye yayılıyor. Aynı zamanda OEM firmalarının motor montajlarına yönelik motor supabı üretiyor.

Supsan Motor

Borusan Holding kuruluşu olan Supsan, 1970'ten bu yana her türlü içten yanmalı motorlar için motor supabı üretiyor. Supap, gayd, tırnak, tij ve supap başlığı ürünlerinde araç üreticilerinin orijinal parça tedarikçisi olan şirket, 2014'te eksantrik mili ve turbo üretimine başladı.

TAYSAD ÜYELERİ

Suptek

1967'den beri tescilli markası olan Suptex® adı altında yağ keçesi, hidrolik-pnömatik sızdırmazlık elemanı, tapa, diyafram ve körük gibi kauçuk ve plastik esaslı akışkan sızdırmazlık elemanları üreten şirket, faaliyetlerini İstanbul'daki 6 bin 500 m²'lik kapalı alana sahip tesislerinden yürütüyor.

Süperpar

Yakıt sistemleri üretmek üzere 1975'te İzmir'de kuruldu. 1985'te Kemalpaşa'ya taşındı. 1987'de OEM'e ürün vermeye; 1989'da ise kendi parçaları için alüminyum yüksek basınçlı döküm yapmaya başladı. Yedi ailenin ortaklığında kurulan şirket halen aynı yapısını devam ettiriyor.

Sütrak Klima

Alman Sütrak Klima'nın Türkiye distribütörü olarak 1985'te faaliyete geçen şirket; 1990'da CKD olarak klima üretimine, 2000'de ise kendine özgü yerli ürünlerin tasarımına ve üretimine başladı. Şirketin ürün gamında ticari araç klima sistemleri, araç buzdolapları ve araç tuvalet sistemleri bulunuyor.



Şafak Makina

Şirket, 1955'te Fethi Çatalay tarafından İstanbul'da kuruldu. 1998'de Samandıra'daki 10 bin 500 m² kapalı alana sahip fabrikasına taşınan şirketin Düzce OSB'deki yeni fabrikasının yapımı sürüyor.

Şahin Metal

30 yılı aşkın süredir İstanbul Esenyurt'ta 6 bin m² alanda otomotiv sektörüne alüminyum döküm parçalar üreten Şahin Metal, ihracat ağırlıklı çalışıyor. Avrupa ve Uzakdoğu ülkeleri başta olmak üzere küresel otomotiv firmalarına direkt parça tedariki sağlamakla birlikte tier 2 olarak da hizmet veriyor.

Şahin Motor Yatakları

1955 yılından beri motor yatağı üreten Şahin, Türkiye'nin ilk ve tek entegre motor yatağı fabrikasına sahip. Şirket, 60 yılı aşkın tarihinde toplam beş kıtada 40'ın üzerinde ülkeye ihracatta bulundu.

Şahince Motor

Bursa OSB’de faaliyet gösteren şirket, 1980’de küçük işletmelere talaşlı imalat yapmaya başladı. 1984’te Şahince’nin temeli atıldı ve ardından otomotiv ana sanayisine yönelik talaşlı üretime geçildi. 1995’te Demirtaş OSB’ye taşınan şirket, sac parça şekillendirme ve kalıp imalatına da yöneldi.

Şener Otomotiv

1983’te İstanbul-Balat’ta kurulan şirket, günümüzde 3 bin 500 m² kapalı alana sahip İkitelli’deki fabrikasında ve Adapazarı şubesinde üretim yapıyor. Şener Otomotiv talaşlı imalat, kaynaklı konstrüksiyon ve sac büküm imalatı konusunda otomotiv endüstrisinin gereksinimlerini karşılıyor.

Şişecam

Topluluk; düz cam, cam ev eşyası, ambalaj ve cam elyafı gibi camın tüm temel alanları ile soda ve krom bileşikleri üretiyor. Türkiye, Almanya, İtalya, Bulgaristan, Romanya, Slovakya, Macaristan, Bosna Hersek, Rusya, Gürcistan, Ukrayna, Mısır ve Hindistan’da üretim yapan Şişecam, 20 bin çalışana sahip.

T TaeguTec

1916’da Güney Kore’de doğan TaeguTec, Türkiye pazarına 1998’de girdi. Endüstriyel kesici takım, tungsten tozlar, karbür merdane ve endüstriyel ürünler sunan şirket, TOSB’da 10 bin m²’lik tesislerinde hizmet veriyor.

Takosan

1970’lerden bu yana çalışmalarını sürdüren Nursanlar Grubu’nun otomotiv sanayisine yönelik faaliyet alanı içinde yer alan Takosan; otomobil göstergeleri, yakıt şamandıraları, plastik enjeksiyon parçaları, zaman saatleri, elektronik takograf, taksimetre ve çeşitli müşirlerin üretimini yapıyor.

Tanatar Kalıp

1975’te Eskişehir’de kurulan Tanatar, halen sac metal şekillendirme, montaj ve alet üretimi yapıyor. Uluslararası tier 1 tedarikçilerinin tier 2 tedarikçisi olarak 10 yılı aşkın bir süredir otomotiv endüstrisinde, 30 yılı aşkın süredir beyaz eşya endüstrisinde faaliyet gösteriyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Taysan

1969'da kurulan Taysan, 1992'de Erkurt Holding bünyesine katıldı. Şirket, tüm araçlar için heavy layer plakaları, hafif ticari araçlar için taban paspasları, otomotiv sanayi ve beyaz eşya sektörü için tam pişmiş keçe plakaları, inşaat sektörü için de heavy layer plakaları üretiyor.

Tefaş

1983 yılında soğuk şekillendirme ve kaynak yöntemiyle üretim yapmak üzere, aile şirketi olarak Topkapı fabrikası ile hayata geçirilen Tefaş, zamanla robot ve pres yatırımları ile işini büyüttü. 2007'de yılında Kocaeli'de ikinci fabrikasını kuran şirket, yüzde yüz Türk sermayesiyle faaliyet gösteriyor.

Tekay

Tekay'ın yolculuğu, 1955'te 100 metrekaresel bir atölyede başladı. İlerleyen yıllarda otomotiv sanayisine yönelik üretimini çeşitlendiren firma, 1984'te Kırşehir'e taşındı. Günümüzde üretim, 8 bin 500 metrekaresel kapalı alanda sürdürülüyor.

Tekiş Kalıp

Ticaret yaşamına 1972 yılında katılan Tekiş, sürekli güncellenen modern tesisinde faaliyetlerini bugün hâlâ kesintisiz olarak sürdürüyor.

Teklas Kauçuk

Teklas 1971 yılında kuruldu. Otomotiv tedarik sanayi sektörüne ve OEM firmalarına hizmet veren şirket, 1987'de tesislerini Muallimköy'e taşıdı. Şirketin halen Kocaeli ve Bartın'daki dört tesisinin yanı sıra Bulgaristan, Çin, Meksika ve Sırbistan'da toplam dokuz fabrikası bulunuyor.

Teknik Kimya

1989'da kurulan Teknik Kimya, poliüretan ham maddeleri için sıvı renklendirici, su ve solvent bazlı kalıp ayırıcı ve kalıp içi boyalar, poliüretan sistemler için boya ve vernikler, kalıp temizleyiciler, kalıp alıştırıcıları, sprey boyalar, daldırma boyaları, pigment pastaları, kauçuk ve eva yardımcı kimyasalları (vs) üretiyor.

Teknik Makina

1978’de İstanbul’da beyaz eşya ve otomotiv sektörüne parça üreterek faaliyetlerine başlayan şirket, halen toplu taşıma araçları için hava kanalları, iç kaplama kumaşları, trim parçaları, havalandırma ve acil çıkış tavan kapakları, ticari araç giriş rampaları, toplu taşıma araç kapısı ve klima menfezi üretiyor.

Tekno Kauçuk

Gebze, Düzce ve Manisa’daki dört tesisinde üretim yapan Tekno Kauçuk, Doğan Lastik’in bir iştiraki olarak 2001’de kuruldu. Otomotivin yanında savunma sanayisinde de faaliyet gösteren Tekno Kauçuk’un ihtisas konuları titreşim sönümleyici kauçuk metal parçalar ve fren sisteminde kullanılan diyaframlar.

Teknoform

Teknoform, soğuk dövme mühendisliği ve üretimi konusunda 25 yılı geride bırakan bir ekip tarafından 2011’de Beylikdüzü’nde kuruldu. Bağlantı elemanları sektörüne yönelik faaliyet gösteren şirket kaliteye büyük önem veriyor.

Teknorot

Sektördeki yolculuğuna 1992 yılında, yüzde yüz Türk sermayesi ile başlayan Teknorot, günümüzde Düzce OSB’de bulunan 80 bin m²’lik bir arazi üzerindeki tesisinde bin 400 çalışanı ve 350 makinesi ile üretime devam ediyor.

Telform

Kelepçe ve yay üretiminde öne çıkan Telform, üretiminin yüzde 87’sini başta Avrupa ülkeleri olmak üzere 35 ülkeye ihraç ederek faaliyetlerini sürdürüyor.

Telsama Makina

Tamer Kunlar tarafından 1996 yılında kurulan şirket, önceleri yaycılık sektörüne tel, sac ve makine satarken; 2004 yılında alınan radikal bir kararla yay, klips, sac parça ve hassas boru büküm üretimine yöneldi. Şirket, ürünlerinin yüzde 80’ini tier 2 ve tier 3 firmalara ihraç ediyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Temel Conta

1950’de Mustafa Kip’in İzmir’de kurduğu Temel Conta, 1974’ten bu yana otomotiv sektörüne yönelik sızdırmazlık elemanları üretimi yapıyor. Günümüzde Kemalpaşa ve Pınarbaşı’ndaki iki fabrikası ve Atlanta’daki iş geliştirme ofisi ile faaliyet gösteren şirket, üç kuşaktır büyümesini sürdürüyor.

Terbay

1954’te İzmir’de kurulan Terbay, metal iş kolunda başlayan faaliyetlerini 1975’te otomotiv sanayisine yönelik sac parça üretimine kaydırıldı. 2005’te ihracata başlayan şirket, halen ticari araç, iş ve maden makineleri ve traktör sektörlerine kaynaklı ve işlemeli çelik parçalar ile hizmet veriyor.

Tesa Bant

Yüzde yüz Alman sermayesiyle kurulan Tesa, otomotiv, beyaz eşya, elektrik-elektronik, kağıt, ambalaj, inşaat, ve tekstil gibi pek çok sektöre yönelik olarak koli bantından otomobil boyahanelerinde kullanılan yüksek ısıya dayanıklı bantlara kadar çeşitli ürünler üretiyor.

Tezmaksan

1981’de Mustafa Aydoğdu tarafından kurulan şirket, halen 140’tan fazla çalışanıyla CNC ve üniversal takım tezgâhları üretiyor. 40’ı aşkın yerli ve yabancı temsilciliği bulunan şirketin üretim tesisleri ise Bayrampaşa, Kırşehir ve İstanbul Trakya Serbest Bölgesi’nde yer alıyor.

TI Otomotiv

Şirket, yakıt tankı üretmek üzere 2008’de Gebze’de kuruldu. Robotlar ve otomatik kontrol sistemleriyle donatılmış yüksek otomasyonlu bir üretim tesisine sahip olan şirket, tam entegre yakıt depolama ve dağıtım sistemlerinin tek küresel tedarikçisi. 29 ülkede, 130 fabrikası ve 20 bin çalışanı bulunuyor.

Tırsan Treyler

1977 yılında kurulan Tırsan, bünyesindeki Kässbohrer ve Talson markalarıyla Avrupa’nın ilk dört treyler üreticisinden biri oldu. 2017’de dünyanın en prestijli Treyler İnovasyon Ödülü’nü kazanan Tırsan’ın Rusya, Almanya ve Türkiye’de dört adet üretim tesisi bulunuyor.

Tirsan Kardan

Tiryakiler Grubu'nun 1957'de ticari araç yedek parçaları ticareti için İzmir'de başlayan yolculuğu, 1980'lerden itibaren kardan milleriyle devam ediyor. Şirket, 2000'de Manisa Tirsan 2 üretim tesislerini, 2013'te Tirsan Rusya'yı, 2017'de Manisa'daki üçüncü üretim tesisi Tirsan Kampüs'ü devreye soktu.

TKG

1977'de kalıp endüstrisi alanında faaliyete başlayan TKG Otomotiv, preste soğuk şekillendirilmiş parçalar, kaynaklı parçalar, ısı, ses ve manyetik ısı kalkanları üretiyor. Şirket halen dördü Bursa, biri Adapazarı'nda yer alan fabrikalarında üretim faaliyetlerini sürdürüyor.

Tokez

Rafet Kahraman'ın 1945'te kalıp atölyesi olarak kurduğu şirket, 1955'te yağ keçeleri, sızdırmazlık elemanları, kauçuk ve metal parça üretimine başladı. 1962'den sonra OEM'lere yönelen Tokez'in Amerika ve Brezilya'da da satış ve mühendislik ofisleri bulunuyor.

Toksan Yedek Parça

Şirket, İbrahim Küçükkoğlu tarafından 1985'te İstanbul'da kuruldu. 2001'de Bursa Nilüfer OSB'deki tesisine taşındı, 2005'te TOSB'da ikinci fabrikasını faaliyete geçirdi. Soğuk şekillendirilmiş sac ve mekanizmalı sistem parçaları üreten şirketi Oğuzhan Küçükkoğlu yönetiyor.

Topçesan

Şirket, Topbaş Şirketler Grubu bünyesinde 1987 yılında kuruldu. O günden bu yana dövme sektöründe isim yapan Topçesan Topbaş Çelik, üretiminin yüzde 90'ını ihraç ediyor.

Totik Otomotiv

Totik Otomotiv, İstanbul'da 1988 yılından bu yana dövme ve talaşlı imalat kulvarlarında faaliyet gösteriyor. İşletme bünyesinde endüstri mühendisleri, makine mühendisleri ve makine teknikerleri çalışıyor.

Toyota Boshoku

Şirket, 25 ülkede 100'ün üzerinde tesise ve 40 binin üzerinde çalışana sahip olan Toyota Boshoku Grubu'nun Avrupa'daki önemli üretim üslerinden biri. Koltuk seti, kapı içi paneli, ön konsol komponentleri, hava filtresi ve koltuk kılıfı üreten şirket, Türkiye'nin 150 büyük özel sanayi kuruluşu arasında bulunuyor.

Toyota Tsusho

Toyota Tsusho Corporation, kurulduğu 1948'den beri Toyota Motor Group'un tek ticaret şirketi olarak küresel bir satış ağı teşkil ediyor. Ticaret, üretim, işleme, perakende ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren kuruluş, Avrupa bölgesi girişimleri kapsamında yaklaşık bin 500 kişiyi istihdam ediyor.

Toyotetsu

2001'de Toyoda Iron Works tarafından kurulan Toyotetsu Türkiye, Toyota Türkiye için başlattığı üretimi zamanla çeşitli ülkelere yönelik olarak büyüttü. 2010'da kalıp imalatına da başlayan Toyotetsu, günümüzde iki parça ve bir kalıp fabrikasında yaklaşık bin 500 kişiyi istihdam olanağı sunuyor.

Trakya Döküm

Soyak Holding'in bünyesinde 1980'de kurulan firma, başta otomotiv olmak üzere birçok sektör için 0,5 ile 50 kg. arasında sfero, gri ve temper dökme demirden mamul ham ve işlenmiş parça üretimi gerçekleştiriyor. Trakya Döküm, yıllık 85 bin tonluk üretim kapasitesine sahip.

Tri-Wall

Ağır hizmet oluklu ambalajlama şirketi olan Tri-Wall Türkiye, tedarik zinciri maliyetlerini azaltmak ve üretim verimliliğini artırmak için çözümler sunuyor. Uluslararası Tri-Wall Grubu'nun bir parçası olan şirket, Kocaeli'deki tesislerinde faaliyet gösteriyor; tasarım ve ambalaj inovasyonu alanında lider konumda bulunuyor.

TT Çelikyay

1965'de yaprak yay üretimine başlayan firma, 2000'de Tahsin Tarhan tarafından devralındı. Şirketin ürün yelpazesi parabolik ve hava yastıklı yaylarla çeşitlendirildi. TT Çelikyay, OEM'ler ve bayileriyle büyümeye devam ediyor.

Tuğçelik

Alüminyum yüksek basınç döküm yöntemi ile üretime yönelik faaliyet gösteren firma, Mehmet Nergiz tarafından 2004'te İstanbul Sancaktepe'de 10 bin m² kapalı alanda kuruldu. Borsada işlem gören bir aile şirketi olan Tuğçelik, yıllık 15 bin ton üretim kapasitesine sahip bulunuyor.

Tutanlar

1956'da Bayram Tutan tarafından Ankara'da kurulan şirket, OEM ve aftermarket için ağır vasıta araçlara yönelik volan, fren balatası, fren diski yapıyor. Çorlu'da 46 dönüm üzerine kurulu tesislerinde üretimini sürdüren şirketin yöneticiliğini Yunus Emre Tutan yürütüyor.

Türk Henkel

1876 yılında kurulan Henkel, dünya çapında 53 bin kişiyi istihdam ediyor. Merkezi İstanbul'da, fabrikaları ise Gebze, Tuzla ve Ankara'da yer alan Henkel Türkiye'de ise, yaklaşık bin 500 kişi çalışıyor.



Uçar Metal

Şirket, 5 bin m²'lik alanda otomasyona dayalı seri üretim yapıyor. 1977'de kurulan Uçar Metal Makine Otomotiv, çelik konstrüksiyon uygulamaları alanında faaliyet gösteriyor.

Ulus Metal

Sac parça üretimiyle otomotiv, fren ve soğutma sistemleri üreticilerine hizmet veren Ulus Metal, 1970 yılında kuruldu. Günümüzde GOSB'da iki, Polonya Zabrze'de bir adet üretim tesisi bulunan şirket, büyümesini sürdürüyor.

USO Otomotiv

İstanbul merkezli USO Otomotiv, 1972'den bu yana USO Egzoz markasıyla egzoz sistemleri üreticisi olarak faaliyet gösteriyor. Şirket ayrıca tarım, enerji, inşaat, demiryolu, denizcilik ve savunma sanayisine yönelik kamyon, traktör, iş makine ve aksamlarını kapsayan bir ürün yelpazesi sunuyor.

TAYSAD ÜYELERİ



ÜNSPED

1907 yılında kurulan küresel taşımacılık şirketi ÜNSPED Gümrük Müşavirliği, 1988'den bu yana faaliyette olduğu Türkiye'de bin 200 adetlik araç filosu, bir uçağı, 16 aktarma merkezi ve 80 şubesiyle hizmet veriyor.

Ünüvar Elektronik

1984 itibariyle Ümraniye'de araç anteni ve anten tesisatlarının üretimine başlayan şirket, o gün 200 m² olan üretim alanını bugün 5 bin m²'ye genişletti. Ünüvar Elektronik markası ile piyasaya sürülen ürünlerin arka planında 120 kişilik bir ekip görev alıyor.

Ünver Grup

Radyatör ve kalorifer hortumları üretimi ile 1979 yılında Bursa'daki 160 m² kapalı alanda başlayan üretim serüvenini bugün 9 bini kapalı olmak üzere 13 bin m²'lik tesislerde sürdüren şirket, 1987'den bu yana ana sanayilere hizmet ediyor.



Valeo

Valeo Türkiye, bin 381 çalışanıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Şirket, İran'dan ABD'ye kadar uzanan geniş bir coğrafyada çeşitli ülkelere ihracat gerçekleştiriyor.

Van Pres

Van Pres, 5 bin m² kapalı, 2 bin m² açık alana kurulu fabrikasında, otomotiv yedek parçalarına ilişkin enjeksiyon baskı, tasarım, kalıp imalatı ve montaj hizmetleri veriyor. Teknolojiyi yakından takip eden şirket, her türlü yatırımı yaparak uluslararası standartlarda üretim yapıyor.

Varna Deri

80 yılı aşkın deri üretim geçmişine sahip Uyguner Deri'nin üçüncü kuşağı tarafından Bursa-Badırga'daki İhtisas Deri OSB'de 5 bin m² kapalı alan üzerine 2013'te kuruldu. Şirket; otomotiv, yat, uçak ve tren sanayilerinin yanı sıra mobilya sanayisine hizmet veriyor.

Vatan Pres

70 m²'lik alanda aylık 50 bin adet üretim kapasitesiyle faaliyetine başlayan şirket, şu anda 4 bin 500 m² kapalı alanda kaynaklı kaynaklı komple parçalar ve preste sac şekillendirme hizmetleri sunuyor. Şirketin hali hazırdaki istihdam rakamı ise 200'ün üzerinde bulunuyor.

Veldo Teknoloji

Veldo Teknoloji, kurulduğu 1980 yılından bu yana başta otomotiv olmak üzere turizm, inşaat, 2. el otomotiv, sigorta, akaryakıt, yedek parça ve yenilenebilir güneş enerjisi sektörlerinde büyümesini sürdüren Aldo Grup'a bağlı olarak faaliyet gösteriyor.

Veritas

Küresel Poppe-Veritas Grubu'nun bir parçası olan Veritas AG, yan kuruluşları ile otomotiv endüstrisinin geliştirme ortağı olarak faaliyet gösteriyor.

Vestel

Şirket, 1984'te başlayan faaliyetlerini 1994'ten beri Zorlu Holding bünyesinde sürdürüyor. 16'sı yurt dışında olmak üzere 23 şirketten oluşan Vestel Şirketler Grubu, tüketici elektroniği, beyaz eşya, dijital ürünler, bilgi teknolojileri, LED aydınlatma, otomotiv (vs) alanlarında üretim yapıyor.

W

Winkelmann

Tekirdağ Avrupa Serbest Bölgesi'nde yerleşik bulunan yüzde yüz Alman sermayeli Winkelmann, otomotiv ana sanayisine yönelik olarak soğuk dövme ve işleme çelik ürünler üretiyor.

Y

Yamas

Kurulduğu 1996'dan 2002'ye dek sac şekillendirme ve talaşlı imalat parçaları üreten şirket, daha sonraları binek ve hafif ticari araçlar için burç üretimine başladı. Şirket, Bursa'da 6 bin m² kapalı alanda üretime devam ediyor.

TAYSAD ÜYELERİ

Yamato

Yamato International Corporation 1986'dan bu yana otomotiv endüstrisine üretim, kalıp ve kesim işleri yapıyor. Yapışkan bant çeşitleri de üreten Japonya merkezli Yamato, İstanbul'dan otomotiv sektörüne ürün tedarikine 2002 itibariyle başladı.

Yazaki

1995'te Sabancı Holding ortaklığıyla kurulan Japon Yazaki, ilk fabrika yatırımını 1996'da Sakarya'da yaptı. 2000'de tamamen Yazaki Corporation'a geçen, 2001'de Mudanya, 2003'te BUSEB'teki tesisleriyle fabrika sayısını üçe çıkaran firma elektrik kablo donanımı konusunda faaliyeti gösteriyor.

Yemenici

1965 yılından beri kauçuk parça imalatı yapan Yemenici'nin ürün gamında silikon ve kauçuk çeşitlerinin tümü bulunuyor. Firma ayrıca sac şekillendirme, talaşlı imalat, boru ve plastik üretimi ile birlikte kauçuklu mamul üretimi de gerçekleştiriyor.

Yenmak Motor

Yenmak, 1965 yılında Kahvecioğlu ailesi tarafından küçük bir atölye olarak Konya'da kuruldu. Zaman içinde bağımsız motor parça tedarikçisi olarak konumlanan şirket, bugün kit, piston, piston pimi, segman ve silindir motor üretimi ile conta, supap ve motor yatağı tedariki yapıyor.

Yetsan Kalorifer

Yetsan Oto Radyatör, 1970'lerin başında Çorum'da kuruldu. Radyatör tamiri ve metal işleri ile başlayan girişim, sonraki yıllarda otomobil ve kamyon için ısıtma sistemleri, yeni kabin ısıtıcıları, bakır pirinç ısı eşanjörleri, alüminyum radyatörler ve şarj havası soğutucuları üretimine yönlendirildi.

Yıldız Kalıp

1969 yılında, Topkapı'da küçük bir atölye olarak faaliyete başlayan Yıldız Kalıp, bugün 500 kişilik kadrosu ile sac metal şekillendirme kalıpları, sac baskı ve montaj ürünleri sunuyor.

Yiğit Akü

Yiğit Akü 1976'da, Ankara'da Hamit, Eyüp ve Mahmut Yiğit tarafından kuruldu. Halen Ankara'da 40 bin m² alana sahip üretim üssünde yıllık 5 milyon akü üretim kapasitesine sahip olan şirket, beş kıtada 90'dan fazla ülkeye ihracat yapıyor.

YPS Otomotiv

Soğuk pres şekillendirme alanında faaliyet gösteren şirket, 1973'te kuruldu. 2018'de Belka Kauçuk'u bünyesine kattı. YPS, halen 20 bin m² kapalı alandaki pres hatlarında, robotik gazaltı, punta kaynak ve CNC tel bükme prosesleri ile gövde, süspansiyon, şasi parçaları ve pedal üretimi yapıyor.

Z

Zatel Pres Döküm

1971'de kurulan Zatel, üretim kapasitesi açısından Türkiye'deki ilk beş üreticiden biri. Avrupa otomotiv ve ev eşyaları endüstrisine de üretim yapan Zatel, 2008'de TOSB'da 15 bin m² kapalı alana sahip yeni bir fabrika kurdu.

ZF Lemförder

1998 yılında Tirsan (Tiryakiler) Grubu ile faaliyetlerine başlayan ZF Lemförder, 2003'ten bu yana yüzde yüz Alman sermayesi ile yoluna devam ediyor. Merkezi Almanya'da bulunan ZF, dünyanın en büyük 15 otomotiv tedarik sanayi şirketi arasında yer alıyor. ZF, 55 bin çalışanı ile 26 ülkede hizmet veriyor.

ZF Sachs Süspansiyon

Hayatına 1970'te Beldesan (Koç Holding) adıyla başlayan şirket, amortisör üretimini 2002'den bu yana ZF Friedrichshafen AG şirketi olarak sürdürüyor. ZF ile yeniden yapılanan şirket, bugün iki tesise yayılı 900 çalışanı ile 7,5 milyon adetlik kapasiteye ulaşmış bulunuyor.

ZF Services Türk

Geçmişi 1915'e dayanan Alman ZF Friedrichshafen AG'nin bir iştiraki olarak 1988 yılında kurulan ZF Services Türk; Türkiye, Azerbaycan ve Türkmenistan pazarlarındaki üretici ve nihai kullanıcılar için ZF'nin ürün ve çözümlerinin uygulama, satış, satış sonrası hizmet ve eğitim süreçlerini üstleniyor.

- 1978-2008, Yan Yana Otuz Yıl, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği, 2008, İstanbul
- Ahmet Azcanlı, Türk Otomotiv Sanayiinin Tarihsel Gelişimi, Otomotiv Sanayi Derneği, 1995, İstanbul
- Ahmet Çağan, Bir Tomofildir Muradımız, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, 2017, İstanbul
- Arslan Bekir Sanır, Türk Otomotiv Sanayii, 2011, Ankara
- Atilla Bedir, Türkiye’de Otomotiv Sanayii Gelişme Perspektifi, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2660, 2002
- Benim Adım Ford Otosan, Koç, 2009, İstanbul
- Dünyanın Parlayan Yıldızı Türkiye Otomotiv Endüstrisi, Otomotiv Endüstrisi Tanıtım Komitesi, İstanbul
- Gamze Süner Atay – Metin Nurbeyler, Anılarla Ege’de Otomotiv Tarihi, Tiryakiler Grubu, 2012, İzmir
- J.K. Bridges, Kara Ulaştırma Tarihi, Arkın Kitabevi, 1968, İstanbul
- Önder Küçükerman, Prof. Dr., Türk Otomotiv Sanayii ve 40. Yılında Tofaş, Arkeoloji ve Sanat Yayınları, 2008, İstanbul
- Töre Yıldırım, TOSB – Bir Hedefin Peşinde Çeyrek Asır, TOSB, 2017, İstanbul
- Yılmaz Çetiner, Otomobilin Öyküsü, Milliyet Yayınları, 1996, İstanbul
- TAYSAD dergisi, Temmuz 1998
- TAYSAD dergisi, Aralık 1998-Ocak 1999
- TAYSAD dergisi, Ağustos-Eylül-Ekim 1999
- TAYSAD dergisi, Haziran-Temmuz-Ağustos-2002
- TAYSAD dergisi, Ekim-Kasım-Aralık 2003
- TAYSAD dergisi, Ağustos-Eylül 2006
- TAYSAD dergisi, Temmuz-Ağustos 2007
- TAYSAD dergisi, Mart-Nisan 2008
- TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat 2009
- TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat 2010
- TAYSAD dergisi, Ocak-Şubat 2013
- TAYSAD dergisi, Mayıs-Haziran 2013
- TAYSAD dergisi, Temmuz-Ağustos 2015
- TAYSAD dergisi, Mart-Nisan 2016
- TAYSAD dergisi, Kasım-Aralık 2016
- TAYSAD dergisi, Mart-Nisan 2018
- TAYSAD 2004 Faaliyet Raporu
- TAYSAD 2006-2009 Faaliyet Raporu
- TAYSAD 2013 Faaliyet Raporu
- TAYSAD 2017 Faaliyet Raporu
- www.taysad.org.tr



AHMET ÇAĞAN

1977, İstanbul doğumlu olan Çağan, lisans eğitimini işletme alanında tamamladı. ABD Chicago Purdue Üniversitesi'nde Prof. Harry Lepinske'den International Marketing, Hacettepe Üniversitesi Finansal Araştırmalar Merkezi'nde İşletmelerde Finans Yöneticiliği, B.T.H. Araştırma Enstitüsü'nde ekonomi eğitimi aldı. Bir süre Müjdat Gezen Tiyatrosu'nun genel müdürlüğünü yürüttü ve Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nin "yazarlık" bölümünde yedi yıl boyunca eğitmenlik yaptı.

MBA, Sistem Liderliği ve Değişim Yönetimi, Durumsal Liderlik, Kırk Temel Prensipden Oluşan Piramit Liderlik, NLP Teknikleri, Stratejik Yönetim, Proje Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Marka Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Zaman Yönetimi, Ekip Çalışması ve Motivasyon, Yaratıcılık ve Yaratıcı Problem Çözme, İletişim ve Beden Dili, Dış Ticaret ve Kambiyo ile Kişisel İlişkiler eğitimleri aldı. Ayrıca oyunculuk, hareket psikolojisi, diksiyon, etkili konuşma ve hitabet alanlarında da eğitim programlarına katıldı.

Çeşitli kurum ve derneklerin kültür sanat ve organizasyon çalışmalarını yürüttü. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Araştırma Topluluğu'na danışmanlık yaptı. Ankara'da, Türk

Telekom Genel Müdürlüğü iş birliği ile Çin Ticaret Ataşesi'nin de katıldığı organizasyonlar düzenledi. Bedri Rahmi Eyüboğlu'nun doğumunun 100. yılı anısına bir koleksiyon ürünü projelendirdi.

Türkiye'de bir ilk olan Antalya Soba Müzesi için müzenin temasının Türk Edebiyatı'ndaki yerini anlatan bir tez çalışması hazırlayarak, objelerin edebiyatla anlatılmasını sağladı. Böylelikle Antalya Soba Müzesi, "anlatım diliyle" dünyada bir ilk oldu. Barış Manço Müze Evi'nin çok yönlü dokümanter çalışmalarını tamamladı. Gaziantep Oyun ve Oyuncak Müzesi için çalışma gerçekleştirdi.

Kişisel gelişim alanında *Selale Altında Durmak*, Müjdat Gezen'in 50. sanat yılı için *Yok Olacakken Var Olmak*, otomotiv sektöründe yaşanmış gerçek vakalarla desteklenen *Suistimalin İçyüzü*, Türkiye otomotiv perakendeciliği hakkındaki ilk çalışma olan *Bir Tomofildir Muradımız* isimli kitaplara imza attı.

Otokoç Otomotiv'in 90. yılıyla ilgili bir sözlü tarih çalışması, TAYSAD'ın 40. yılı için ise bir belgesel hazırladı.

Otoban dergisinin genel yayın yönetmenliğini yapan Ahmet Çağan, çalışmalarını kurucusu olduğu kurumsal eğitim ve danışmanlık firması Çağan Akademi'de sürdürüyor.

1978



2018