



YILMAZ MAKİNE "ÖNCE SAĞLIK" DEDİ DİJİTALLEŞMEYLE KRİZİ FIRSATA ÇEVİRDİ

"HEALTH COMES FIRST" SAID
YILMAZ MACHINE
TURNED THE CRISIS
INTO AN OPPORTUNITY
BY MEANS OF DIGITALIZATION

**Yılmaz Makine Sergisi
43 yılın hikâyesini anlatıyor**

THE YILMAZ MACHINE EXHIBITION
A 43 YEAR STORY

**Geleceğin sanayisinin belkemiği:
Elektrikli teçhizat imalatı**

THE BACKBONE OF THE FUTURE INDUSTRY:
ELECTRIC EQUIPMENT MANUFACTURING



YILMAZ MAKİNE

Sergimize

WE WOULD LIKE TO CORDIALLY
INVITE OUR ESTEEMED
CUSTOMERS TO VISIT US AT
YILMAZ MACHINE EXHIBITION!

We would be honored by your presence at
“Yılmaz Makine Sergisi” (Yılmaz Machine
Exhibition) that will take place at our
manufacturing plant in Dilovası, Kocaeli where
the secrets of our achievements from past to
present, and many historical significance and
success stories are!

Please refer to pages 28, 29, and 30 of our
“Tarihten Notlar” (Notes from History), the
article that emphasizes the company’s
background, and will take you
to older times as you read it.

**SİZ DEĞERLİ MÜŞTERİLERİMİZİ
DAVET EDİYORUZ!**

Geçmişten günümüze başarının sırlarını içerisinde
bulunduran, tarihsel boyutta birçok anlam ve başarı yüklü
“Yılmaz Makine Sergisi” Kocaeli/Dilovası üretim tesisimizde
sizleri bekliyor!

Firmamızın tarihsel boyutuna değindiğimiz ve okurken sizleri
geçmişe götürecek olan “Tarihten Notlar” yazımıza göz
gezdirmek için, 28-29-30 numaralı sayfaları
inceleyebilirsiniz.



YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 178



EYÜP YILMAZ

Yılmaz Makine Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Vice-Chairman of the Board of Directors,
Yılmaz Machine

Değerli iş ortaklarımız, kıymetli okurlar,

Dünya ekonomisinde 2020 yılı, zorluklarla başlamıştı ancak yaşanan küresel salgın, dünya üzerindeki tüm ekonomik aktiviteleri derinden etkiledi. Ülke sınırlarının kapatılması ve sıkı kontrollere tabi tutulması tedarik zincirlerini kırdı, ham madde ve ara mal sevkiyatlarının aksaması üretim süreçlerinde kayıplara neden oldu. Firmaların en önemli satış kanalları olan fuarlar ertelendi ya da iptal edildi. Yine, hemen tüm sektörlerde yaşanan talep düşüşleri de firmaların ciroları üzerinde önemli bir baskı unsuru oluşturdu.

Diğer yandan, salgının yüksek oranda can kayıplarına neden olması üretim süreçlerini durdurdu, çok sıkı sağlık önlemlerinin alınması ve çalışma alanlarında önemli değişikliklerin yapılmasını gerektirdi.

Yılmaz Makine olarak, sürecin en başından beri, “Önce Sağlık” yaklaşımıyla biz de üretim süreçlerimizi ve çalışma alanlarımızı salgınla mücadele kapsamında yeniden düzenledik. Bu zorlu süreçte Yılmaz Makine ailesi olarak hep birlikte önemli bir sınav verdik ve bu sınavdan başarıyla çıkmış olmanın da haklı gururunu yaşıyoruz.

Her zaman söylediğim gibi, Yılmaz Makine olarak kaybedecek tek bir dakikamız dahi yok! Yüksek hedeflerimizi gerçekleştirme azmi ve kararlılığımızdan asla vazgeçmiyoruz. Zorluklarla dolu bir yıl yaşıyoruz ve önümüze çıkabilecek her zorluğa hazırlıklıyız. Çalışanlarımız bizim en önemli sermayemizdir ve çalışanlarımızın sağlığını her şeyin üzerinde tutuyoruz. Ancak fuarlar iptal olsa da Webinarlarla yurt dışı satış kanallarımızı aktif tutmaya, yerli ve milli üretim prensibimizle tedarik zincirimizi yurt içinde güçlendirmeye, üretmeye ve hizmet kalitemizi arttırmaya devam edeceğiz.

Salgın sürecinde gösterdiğiniz anlayışı ve çalışma azminiz için hepinize tekrar teşekkürlerimi iletmek istiyorum.

Sevgi ve saygılarımla...

Dear business partners and readers,

The economic year 2020 started with difficulties, and the pandemic deeply affected all economic activities in the world. Countries closed their borders and implemented strict regulations; therefore, supply chains were broken, shipments of raw materials and intermediate goods, and consequently production processes were disrupted. Fairs, the most important sales channels of businesses were postponed or canceled. Again, demand decreases in almost all sectors created a significant pressure on companies' turnovers.

In addition to that, production processes were disrupted due to the deaths caused by the pandemic, and it became necessary to take precautions against the disease and modify working hours accordingly.

At Yılmaz Machine, we have reorganized and rescheduled our business processes, and working areas since the very beginning of the pandemic, adopting the principle of “Health comes first” within the scope of the fight against the epidemic. During those hard times we successfully passed a very hard test, and we are proud of that.

As i always say, at Yılmaz Machine, we don't have any minute to lose! We always endeavor, and never give up our determination to achieve our high goals. This is going to be a tough year, and we are ready to overcome all obstacles that may come on our way.

Our employees are our most important assets, and we prioritize the health and well-being of our employees more than everything. Even though trade shows and fairs are postponed or canceled, we will keep our foreign sales channels active, and keep supporting our supply chain in Turkey via Webinars, and keep production and improving our service quality, adopting the principle of improving national and domestic production.

I should like to thank you for your understanding, and eagerness to keep working during the pandemic.

Yours sincerely,

- 04** Bizden Haberler
News About Us
- 06** Global
"50 yıllık tecrübemizle, Yılmaz Makine ile Ar-Ge yapmak istiyoruz"
"With our 50-year experience we would like to conduct R&D studies in collaboration with Yılmaz Machine"
- 10** Yılmaz Makine Dünyası: Covid-19
Yılmaz Machine World: Covid-19
Yılmaz Makine "Önce Sağlık" dedi dijitalleşmeyle krizi fırsata çevirdi
"Health Comes First" said Yılmaz Machine turned the crisis into an opportunity by means of digitalization
- 12** Ali Snopçe:
"Satış pazarlamada 2013'te oluşturmaya başladığımız temellerle krizi fırsata çevirdik"
"We turned the crisis into an opportunity with the sales and marketing goals we have set since 2013"
- 16** Arslan Kayaoğlu:
"Daha salgın başlamadan, iç süreçlerimiz ve üretim becerilerimizi rekabetçi kılmak için hazırlıklıydık"
"We were prepared with our internal processes to make our production skills competitive before the pandemic started"
- 20** Ebru Boğukoğlu:
"Önceliğimizi tüm çalışanlarımızın ve birlikte iş yaptığımız paydaşlarımızın sağlığıydı"
"Our priority was the health of all our employees, and business partners with whom we cooperate with"
- 24** Makale *Column*
"Markamızı, küresel ölçekte koruyoruz"
"We protect our brand globally"
- 28** Tarihten Notlar *Notes from History*
Yılmaz Makine Sergisi 43 yılın hikâyesini anlatıyor
The Yılmaz Machine Exhibition a 43 year story
- 32** Sektör *Sector*
Geleceğin sanayisinin belkemiği: Elektrikli teçhizat imalatı
The backbone of the future industry: Electric equipment manufacturing
- 35** Makale *Column*
İhracatta başarının sırrı: Pazar araştırmaları
The secret of success in export: Market research/analysis
- 38** Gezi Rehberi *Travel Guide*
Polonya'nın gözbebeği: Poznań
The apple of Poland's eye: Poznań
- 42** Kültür Sanat
Art and Culture





YILMAZ® LINE

YILMAZ MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş. ADINA YAYIMLANMAKTADIR.
PUBLISHED BY YILMAZ MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.

YILMAZ MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş. ADINA İMTİYAZ SAHİBİ
GRANT HOLDER FOR YILMAZ MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.
EYÜP YILMAZ
ABDULLAH YILMAZ

YÖNETİM KURULU BOARD OF DIRECTORS
EYÜP YILMAZ
ABDULLAH YILMAZ
MAHMUT YILMAZ

SATIŞ VE PAZARLAMA GENEL MÜDÜRÜ
GENERAL MANAGER OF SALES AND MARKETING
ALİ SNOĞÇE

PAZARLAMA YÖNETİCİSİ MARKETING EXECUTIVE
BARIŞ YILDIRIM

TİCARİ PAZARLAMA SORUMLUSU TRADE MARKETING SPECIALIST
MERT CAN ÇAKIR

PAZARLAMA TEMSİLCİSİ MARKETING REPRESENTATIVE
ALPER AKAR

YAYINA HAZIRLAYAN PUBLISHED BY



GENEL YAYIN YÖNETMENİ EDITOR IN CHIEF
TUGAY SOYKAN

EDİTÖR EDITOR
TOLGA ÇATAL

GÖRSEL YÖNETMEN ART DIRECTOR
MURAT CERİT

YAYIN ADRESİ PUBLISHER'S ADDRESS
Mecidiyeköy Mah. Atakent Sokak No: 6/7 Şişli, İstanbul
T: 0212 252 87 76-77 F: 0212 211 40 70
www.origamimedya.com

YAYIN TÜRÜ TYPE OF PUBLICATION
Yaygın, süreli dergi. 6 ayda bir yayımlanır.
Mainstream, periodical. Published 2 times per year.

MERKEZ OFİS HEADQUARTER
Taşdelen Mah. Atabey Cad. No: 9/3A, Çekmeköy, İstanbul
T: 0216 312 28 28 F: 0216 484 42 88

ÜRETİM TESİSİ PRODUCTION FACILITY
6. İMES Makine İhtisas OSB, Çerkeşli Mah.
İMES 5 Bulvarı, No: 17, Dilovası, Kocaeli
T: 444 4 178 F: 0262 502 15 12
info@yilmazmachine.com.tr
www.yilmazmachine.com.tr

Tüm yayın hakları saklıdır. Kaynak göstermek suretiyle alıntı yapılabilir, kopya edilmesi ve çoğaltılması yayın hakkı olan kişi ve kuruluşlardan alınacak izne bağlıdır. Yayının içeriğinde yer alan bilgi, görüş, düşünce ve tezler yazarın yazınına bağlıdır.
All publishing rights are reserved. Quotations can be made provided that its source is referenced. Copy and reprinting are allowed only upon permissions of persons or companies preserving publishing rights. Information, views, opinions and arguments are merely binding for authors.

Satış Zirvesi 2020 Yoğun Bir Katılımla Gerçekleştirildi

SALES SUMMIT-2020 HELD WITH A BROAD PARTICIPATION



Yılmaz Makine Satış Zirvesi, 5 Mart akşamı Double Tree By Hilton'da yoğun bir katılımı ile gerçekleştirildi.

Yılmaz Makine Yönetim Kurulu Başkan Vekili Eyüp Yılmaz, Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe ve Yurt İçi Satış Yöneticisi Serdar Akgül'ün yanı sıra Zirve'nin açılışına, Avrasya Pencere Fuarı kapsamında İstanbul'da bir araya gelen onlarca Yılmaz Makine iş ortağı da katıldı. Satış Zirvesi'nde, Yılmaz Makine'nin gelecek stratejileri hakkında katılımcılar bilgilendirilirken, 2019'da yüksek performans gösteren Yılmaz Makine bayi-leri "Sadakat", "Ar-Ge", "En İyi Çıkış" ve "Ciro" kategorilerinde ödülleri aldı. Yılmaz Makine Yönetim Kurulu Başkan Vekili Eyüp Yılmaz, Zirve'deki konuşmasında, iş ortaklarıyla birlikte büyüdüklerinin altını çizdi ve "Hep birlikte, beraber Yılmaz Makine olduk" dedi.



Yılmaz Machine's Sales Summit was held with a broad participation at DoubleTree by Hilton Istanbul, on March 5, 2020.

Yılmaz Machine's Sales Summit held with the participation of Mr. Eyüp Yılmaz, Vice-Chairman of the Board of Directors of Yılmaz Machine, Mr. Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager, Mr. Serdar Akgül, Domestic Sales Executive, and tens of invited business partners, who was in Istanbul to visit Eurasia Window, the invitees were informed about Yılmaz Machine's future strategies, and the company's dealers who exhibited great performance in 2019 were given "Loyalty", "R&D", "The Best Selling Innovative Product", and "Turnover" awards. At the opening of the Summit, Eyüp Yılmaz, Vice-Chairman of the Board of Directors of Yılmaz Machine gave a speech and emphasized that Yılmaz Machine kept growing with the company's business partners, and said "We all and altogether established Yılmaz Machine."



Webinar Serisinin İlk Sırpça Olarak Gerçekleşti

THE FIRST OF THE WEBINAR SESSIONS HELD IN SERBIAN!

Tüm dünyada devam eden salgın nedeniyle gelişen seyahat sınırlamaları, firmaların iş süreçlerini Webinar ile sürdürmelerine de neden oluyor. Yılmaz Makine de Webinar etkinliklerinin ilkinin Sırpça olarak geçtiğimiz 17 Haziran tarihinde gerçekleştirdi.

“PVC Profil İşleme Merkezi (PIM 6508)” modelini detaylıca ele alan etkinlik Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe’nin konuşmasıyla başlarken, Balkan Bölgesi Satış Temsilcisi Shevval Adili de PIM 6508’in yetkinliklerini ele alan detaylı bir sunum gerçekleştirdi. Etkinlikte ayrıca Maqedonya, Sırbistan ve Hırvatistan’daki iş ortaklarımıza da söz verildi.

Yılmaz Makine’nin bu ilk Webinar etkinliğinde ayrıca “Portatif Dereceli Kesme Makinesi (KD 305)” ödüllü bir yarışma da gerçekleştirildi. Sorulan soruya en erken yanıt veren ilk katılımcıya KD 305 kodlu makine hediye edilirken, görsel ve içerik bakımından zengin geçen Webinar etkinliğine “PVC Profil İşleme Merkezinin (PIM 6508)” canlı yayındaki uygulama videolarıyla devam edildi ve Satış Sonrası Destek Şefi Vasfi Şahin katılımcıların PIM 6508 ve diğer konulardaki sorularını yanıtladı.

Son olarak, programa katılanlara özel bir kampanyanın da duyurulduğu Webinar etkinliğinin önümüzdeki dönemde diğer makine modelleri için de yapılması planlanıyor.

The travel restrictions due to the Covid-19 pandemic, leads firms to use Webinar to maintain their business operations. At Yılmaz Machine, the first of the Webinar sessions planned in accordance with the travel restrictions due to the Covid-19 pandemic was held in Serbian, on June 17, 2020.

The event to introduce “PVC Profile Processing Center - PIM 6508” in details was started with the opening speeches were given by Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager, followed by the presentation of the Sales Representative of the Balkans Region Mr. Shevval Adili, who presented the features of the PIM 6508. At the event, our business partners in Macedonia, Serbia, and Croatia also gave speeches.

Yılmaz Machine’s first Webinar event continued with an award-giving a contest where the winner won one Portable Miter Saw - KD 305. The first contestant who answered the question won a KD 305, and the Webinar rich in visuals and contents continued with a live performance of “PVC Profile Processing Center - PIM 6508”, and Vasfi Şahin, Chief, After-Sales Support answered the participants’ questions about the PIM 6508.

The Webinar event where the registered attendees of the program were informed of an additional special the campaign will be held in the same format for other machine models too.





YILMAZ MAKİNE VE EMAS DÜNYA MARKASI OLMA HEDEFİYLE ÇALIŞIYOR

Kuruluşundan beri yerli üretimi önemseyen ve tedarik süreçlerini yurt içinden karşılamaya gayret eden Yılmaz Makine'nin en güçlü iş ortaklarından biri de uzun yıllardır EMAS olmaya devam ediyor. EMAS Doğu Marmara Bölgesi Pazarlama Müdürü Canberk Ünlü, EMAS'ın Türkiye sanayisine katkıları ve Yılmaz Makine ile sürdürülen iş birliğinin ayrıntılarını Yılmaz Line okurları için anlattı.



YILMAZ MACHINE
AND EMAS WORKS
WITH THE OBJECTIVE OF
BECOMING A
WORLD BRAND

EMAS has been one of the strongest long-term business partners of Yılmaz Machine, the company that has prioritized domestic production, and has worked with domestic suppliers to meet its material needs since its foundation. EMAS East Marmara Region Marketing Manager Canberk Ünlü told us EMAS's contribution to the Turkish industry, and their business cooperation with Yılmaz Machine in details for the readers of Yılmaz Line.

“50 yıllık tecrübemizle, Yılmaz Makine ile Ar-Ge yapmak istiyoruz”

“WITH OUR 50-YEAR EXPERIENCE
WE WOULD LIKE TO CONDUCT R&D STUDIES
IN COLLABORATION WITH YILMAZ MACHINE”

EMAS Doğu Marmara Bölgesi Pazarlama Müdürü Canberk Ünlü: “Yılmaz Makine tedarikçisi olarak, mevcut ürünlerimizle üretimi yapılan tüm makine modellerinde en yüksek seviyede çözümler sunarken, aynı zamanda makine imalatı sektörüne yönelik sahip olduğumuz tecrübelerimizle Yılmaz Makine’nin talepleri doğrultusunda yeni Ar-Ge projelerine de imza atmak istiyoruz.”

EMAS East Marmara Region Marketing Manager Canberk Ünlü: “We, the supplier that works for Yılmaz Machine, want to offer the best solutions for all machine models manufactured with our existing products, and put our mark on the new R&D projects designed with our experience and know-how in machinery manufacturing to meet Yılmaz Machine’s requirements”.



Canberk ÜNLÜ

EMAS Doğu Marmara Bölgesi Pazarlama Müdürü
EMAS East Marmara Region Marketing Manager

Kurulduğu 1969’dan günümüze, imalat sanayisinin önemli bir eksiği olan yerli elektroteknik ve elektromekanik ürünler segmentinde ürünler geliştiren ve bu alanda dışa bağımlılığımızı azaltarak yerli makine sektörüne ivme kazandıran EMAS, bugün

EMAS, the company that has domestically developed rare electrotechnical and electro-mechanical products for manufacturing industry, since it was founded in 1969, and the company that has accelerated the domestic machinery sector by reducing our foreign

“EMAS, her zaman, kendini sektörün en çok tanınan ve tercih edilen lider markalarıyla rekabet halinde konumlandırıyor ve kalitesini üst düzeyde tutarak üretim yapıyor.

Bu nedenle ürün gamını genişleterek yeni ürünler ekledikçe, üretim hatlarını da en yüksek verimi hedefleyerek güncelliyor.”

“EMAS always positions itself in competition with the industry's most recognized and preferred leaders and keeps its manufacturing quality at the highest level. In this regard, the company expands its product range with the addition of new products and upgrades its production lines to the highest efficiency”.

ürünlerini 70'in üzerinde ülkeye ihraç etmenin gururunu yaşıyor. Türkiye'de alanında ilk yerli üreticilerden biri olan EMAS, ürettiği ürün ve hizmetlerle yerli makine sektörünü desteklerken, yerli makine üreticileri, müdürleri, mühendisleri, teknikerleri, bakım-onarım ve üretim şefleri de EMAS'ı desteklemeye ve EMAS ile çözüm ortağı olarak çalışmaya devam ediyor. Bugün yurt içinde 30'un üzerindeki bayisiyle Türkiye sanayisinde vazgeçilmez bir marka haline gelen EMAS, 70'in üzerinde ülkeye aktif ihracat kapasitesiyle bir dünya markası olma yolunda da emin adımlarla ilerliyor. “Kalite, cömertliktir” vizyonu, kurucusu olduğu şirketin, ürünlerinin ve çalışanlarının kalitesini hep daha ileri taşıma noktasında emek veren, durmaksızın gösterdiği gayret ve özveriyle EMAS'ı 50'nci yılına başarıyla ulaştıran merhum Gazanfer Sanlıtop'un anısını, mirasını, yenilikçiliğini ve cesaretini geleceğe taşımak için durmaksızın çalışmaya devam eden EMAS, küresel rekabetçiliğini korumak için de teknolojiye yatırımdan asla vazgeçmiyor.

Yerli bir girişim olan EMAS'ın elektronik ürünler sektöründeki farkı nedir? Rakiplerine kıyasla EMAS nasıl katma değer üretiyor?

EMAS yarım asırlık yerli üretim tecrübesiyle bugün sektörünün öncü kuruluşudur. EMAS'ı EMAS yapan en kıymetli değer, yüzde 100 milli sermayeyle kurulmuş ve A'dan Z'ye tek çatı altında tamamen yerli üretim yapıyor olmasıdır. 300 kişilik istihdam kapasitemizle kendi Ar-Ge çalışmalarımızı yürüterek özgün tasarımlar ortaya çıkarıyor, kalıp çalışmalarından başlayarak üretim, montaj ve kalite safhalarına kadar tüm faaliyetlerini kapsayacak etkin bir Entegre Yönetim Sistemi ile Türkiye sanayisi ve ekonomisine değer oluşturuyoruz. Ürettiğimiz ürünlerin ihracat kilogram değeri ise Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) her ay açıkladığı ihracat kilogram değeri verilerinde yer alan yaklaşık 1,5 dolar seviyesindeki Türkiye ortalamasının çok üzerinde seyrediyor.

Yılmaz Makine ile ne zamandan beri ve hangi kapsamlarda iş birliği sürdürüyorsunuz?

Yılmaz Makine ile uzun yıllardır çözüm ortağı olarak birlikte çalışıyoruz. Özellikle kumanda butonları, sinyal lambaları, sınır şalterler ve pedal ürünlerimizle, Yılmaz Makine'nin hem üretimi yaptığı makineler hem de üretim hatlarında mümkün olan her alanda çözüm sunmaya devam ediyoruz. EMAS bünyesinde görev

dependency in this field is proud of exporting products to over 70 countries today. EMAS is one of the first domestic manufacturers in this field in Turkey, supporting domestic machinery industry by providing products and services, and domestic machinery manufacturers, managers, engineers, technicians, maintenance, and production chiefs also support EMAS as the solution partners of EMAS. EMAS with over 30 dealers in Turkey has had a significant industrial position in the country, and EMAS has been gradually growing into a global company that currently exports to over 70 countries around the world. EMAS, has never given up investing in technology to maintain its global competitive edge, and has always worked hard and uninterruptedly to carry the memory, legacy, and innovation of Gazanfer Sanlıtop, who founded the 50-year EMAS with the motto of “Quality is generosity” and worked diligently and spent every effort to improve the quality of his company's employees and products.

What is the difference of EMAS, the domestic enterprise in the electronic products industry?

How does EMAS create added value compared to its competitors?

EMAS with fifty-year know-how in domestic manufacturing is the leading company in its field today. The most precious value that makes EMAS the EMAS is that it was established with 100 percent national capital, and that it carries out completely domestic production from A to Z under a single roof. We conduct R&D studies with our 300-person capacity team to create original designs, and add value to the Turkish industry and economy by means of and an Integrated Management System that covers all activities from mold works to manufacturing, assembly, and quality management. The export value of our products per kilogram is highly above the average figures in Turkey around 1.5 dollars as announced monthly by the Turkish Exporters Assembly (TİM).

Since when and in what scope have you been cooperating with Yılmaz Machine?

We have been solution partners with Yılmaz Machine for many years. Especially with our control buttons, signal lights, limit switches, and pedals we keep offering solutions of any type for both the machines and produc-

aldığım üç yılı aşkın süre zarfında da Yılmaz Makine ile yakın temas halinde olarak bu çalışmalarımıza hız kazandırdık. Yine, iş geliştirme süreçlerimizin önünü açmak adına tedarikçi olma yolunda görüşmeler sürdürdük ve bu yıl itibarıyla Yılmaz Makine ile tedarikçi olarak çalışmaya başladık.

Yılmaz Makine ürün gamının gelişmesine yönelik EMAS'ın gelecek hedefleri nedir?

Yılmaz Makine, sektörünün lider makine imalatçısı olarak, yenilikçi ve yüksek kaliteli ürünlerini dünya pazarına sunma konusunda özveriyle çalışan bir marka ve bu nedenle EMAS için de önemli bir referans olmaya devam ediyor. Yılmaz Makine tedarikçisi olarak, mevcut ürünlerimizle üretimi yapılan tüm makine modellerinde en yüksek seviyede çözümler sunarken, aynı zamanda makine imalatı sektörüne yönelik sahip olduğumuz tecrübelerimizle Yılmaz Makine'nin talepleri doğrultusunda yeni Ar-Ge projelerine de imza atmak istiyoruz. Böylece hem Yılmaz Makine için yüksek verimli bir tedarikçi olurken hem de yerli makine imalatı sektörüne sunduğumuz hizmet kalitesini artırebileceğiz.

Endüstri 4.0'a geçişte, uygun altyapıya sahip olunması da büyük önem taşıyor. Türkiye imalat sanayisinin teknolojik altyapı yeterliliği için neler söyleyebilirsiniz?

Endüstri 4.0'a elbette dijital teknolojiyi endüstriyel üretime en iyi şekilde uyarlamış olan Almanya, Japonya, ABD gibi dünya devleri kolay bir şekilde uyum sağlıyor. Daha Endüstri 3.0 devrimine ayak uyduramamış ülke ve endüstrilerin geçiş süreçleri ise oldukça sancılı olacak. Bu noktada Türkiye olarak, Endüstri 4.0'ın temel yapı taşlarını çok iyi bir şekilde oturtmaya çalışmamız gerektiğini düşünüyorum. Elbette öncelikle internet, kablosuz veri aktarım teknolojileri, bulut bilişimi, siber güvenlik, büyük veri analizi şeklinde devam eden altyapı ve bilişim sistemlerine önemli yatırımlar yapılarak aktif, yaygın ve bilinçli bir şekilde kullanımlarının önü açılmalı. Ardından imalat sanayisinde Endüstri 3.0 trendini tam manasıyla yakalayamamış üreticiler, yapacakları yatırımları Endüstri 4.0 standartlarını göz önünde bulundurarak yapmalılar. Böylelikle, çok hızlı bir dönüşümün gerçekleşmesinin hiç de zor olmayacağına inanıyorum.

tion lines of Yılmaz Machine. We have accelerated our works in close contact with Yılmaz Machine since I started working for EMAS three years ago. We have had numerous meetings with Yılmaz Machine to become their supplier and to start a business relationship, and finally, we have been Yılmaz Machine's supplier for one year.

What are the future objectives of EMAS for the development of Yılmaz Machine's product portfolio?

The leading machine manufacturer of the sector, Yılmaz Machine is a company that works devotedly to offer innovative and high-quality products to the world markets; and therefore, has been an important reference for EMAS. We, the supplier that works for Yılmaz Machine, want to offer the best solutions for all machine models manufactured with our existing products, and put our mark on the new R&D projects designed with our experience and know-how in machinery manufacturing to meet Yılmaz Machine's requirements. Thus, we will be able to improve our service quality we offer to domestic machinery the manufacturing sector and be a highly efficient supplier at Yılmaz Machine's service.

Proper infrastructure is also very important in the transition to Industry 4.0. How good is the technological infrastructure of Turkey's manufacturing industry?

Naturally, the world's giants such as Germany, Japan, and the USA that have adapted digital technology to industrial production in the best way can easily adapt to Industry 4.0. The transition processes of the countries and industries that have not yet been able to keep up with the Industry 3.0 revolution will be quite painful. In this regard, we should pave the way for Industry 4.0 very diligently in Turkey. For sure, major investments should be made in infrastructure and information systems such as the Internet, wireless data transfer technologies, cloud computing, cybersecurity, and big data analysis, to enable active, widespread, and clever use of them. Moreover, manufacturers that have not fully achieved the Industry 3.0 trend in the manufacturing industry should be considering the Industry 4.0 standards when making investments. I believe that it will not be difficult to achieve a very fast transformation in that way.

“Yılmaz Makine ile uzun yıllardır çözüm ortağı olarak birlikte çalışıyoruz. Özellikle kumanda butonları, sinyal lambaları, sınır şalterler ve pedal ürünlerimizle, Yılmaz Makine'nin hem üretimi yaptığı makineler hem de üretim hatlarında mümkün olan her alanda çözüm sunmaya devam ediyoruz.”

“We have been solution partners with Yılmaz Machine for many years. Especially with our control buttons, signal lights, limit switches, and pedals we keep offering solutions of any type for both the machines and production lines of Yılmaz Machine”.

YILMAZ MAKİNE “ÖNCE SAĞLIK” DEDİ DİJİTALLEŞMEYLE KRİZİ FIRSATA ÇEVİRDİ

“HEALTH COMES FIRST”
SAID YILMAZ MACHINE
TURNED THE CRISIS
INTO AN OPPORTUNITY
BY MEANS OF
DIGITALIZATION



Mart ayında Türkiye’de de etkisini göstermeye başlayan Covid-19 salgını, küresel ölçekte etkisini sürdürüyor. Dünya genelinde milyonlarca insanı etkileyen, 600 bine yakın insanın hayatını kaybetmesine neden olan, ekonomik ve sosyal hayatı çok sert sekteye uğratan salgınla mücadele halen etkin olarak sürüyor. Ülkelerin sınırlarını kapatması, tedarik zincirlerinin çalışmaması ve sosyal izolasyon nedeniyle aksayan üretim faaliyetleri ise ülke ekonomileri üzerinde ciddi bir baskı oluşturmaya devam ediyor.

Haziran ayı başında normalleşme çalışmalarına başlayan Türkiye’de hâlâ evden çalışma, kısa zamanlı çalışma gibi aksiyonlar devam etse de tüm imalat sektörlerinde normalleşme eğiliminin güçlendiği haberleri gelmeye devam ediyor. Bu süreçte, elbette hem ekonomik hem de sosyal hayata dair oldukça kapsamlı yeni düzenlemelere gidilmesinin büyük etkileri oldu. Yılmaz Makine de hem üretim hem de çalışma alanlarında uyguladığı çalışmalarla salgınla mücadelede büyük başarı kazanırken, “Önce Sağlık” diyerek çalışanlarının çalışma şartlarını, ofis ve üretim alanlarını baştan tasarlayan Yılmaz Makine, dijitalleşmenin getirileriyle uyguladığı yeni satış pazarlama aksiyonlarıyla, krizi fırsata çevirmeyi de başardı.

The Covid-19 pandemic, which emerged in March in Turkey, affects the world in a greater scale. The fight against the pandemic that affects millions of people around the world, causing nearly 600 thousand people to die, and disrupting economic and social life continues effectively. Countries closed their borders and implemented strict regulations; therefore, supply chains were broken, shipments of raw materials and intermediate goods, and consequently, production processes are severely disrupted.

Although working from home continues in Turkey where normalization plans have been implemented since early June, we hear that the manufacturing industry strongly aims at implementing normalization plans. In this process, of course, prescribing extensive new regulations on both economic and social life had significant positive effects. At Yılmaz Machine, we took a number of preventive measures to keep the disease at bay during the fight against the pandemic, and improved the working conditions for our employees, and redesigned and rescheduled our manufacturing and office areas in line with our principle of “Health Comes First”, and eventually, we managed to turn the crisis into an opportunity.

“Satış pazarlamada 2013’te oluşturmaya başladığımız temellerle krizi fırsata çevirdik”

“WE TURNED THE CRISIS INTO AN OPPORTUNITY WITH THE SALES AND MARKETING GOALS WE HAVE SET SINCE 2013”

Türkiye ve dünyada etkisi devam eden Covid-19 salgını, imalat sektörlerini de derinden etkiledi. Sınırların kapatılması ve sosyal izolasyon nedeniyle sekteye uğrayan satış pazarlama faaliyetlerinde fark yaratan firmalar süreçten kârlı çıkarken, bu firmalardan biri de Yılmaz Makine oldu. Yılmaz Makine’nin Covid-19 ile mücadelesini Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe’den dinledik.

The Covid-19 epidemic that affects Turkey and the world has a deep impact on manufacturing business. Companies that made extra income made high profits due to social isolation related disrupted sales and marketing activities; Yılmaz Machine was among those companies. Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager, told us how Yılmaz Machine fought against Covid-19.



Ali SNOĞE

Satış ve Pazarlama Genel Müdürü
Sales and Marketing General Manager

Yılmaz Makinenin salgınla mücadele stratejisini nasıl özetlersiniz?

Özetlemek gerekirse, "Dijitalleşme" olarak kısaca söyleyebiliriz. Yılmaz Makine dijital dünyaya çok hızlı bir şekilde ayak uydurdu. Yeni dijital yatırımlar konusunda Pazarlama Acil Eylem Planı (PAEP) adı altında hemen çalışmalar başladık. Türkiye'de hep öncü olan Yılmaz Makine'nin bu konuda da çok yakın zamanda kendinden söz ettirecek yeniliklerle hep ön planda olacağına inanıyorum.

Salgın, küresel sınırların kapanmasıyla ülke ekonomilerinde de önemli daralmalara neden oldu. Yılmaz Makine satış kanalları bu sorunları aşmak için nasıl adımlar atıyor?

Kamu desteklerinin yanı sıra bayilerimize yönelik düzenlediğimiz kampanyalar ve yarışmalar, direkt müşteri irtibatları ile benzer dijital platformlarda yeni bayi adayları ve performans ölçme çalışmalarının olumlu katkılarını gördüğümüzü söyleyebilirim. Yılmaz Makine'nin, bu süreci kârla kapatmasının en önemli iki nedeni bulunuyor. Bunların ilki, satış ve pazarlama olarak daha 2013 yılında oluşturmaya başladığımız temellerle krizi fırsata çevirmemizdir. 2013'ten beri yeni müşteri bulma yönünde ciddi araştırmalar yapıyoruz. Salgın sürecinde yaklaşık 20 bin şirketin araştırılmalarını yapmış ve buradan da bizden makine almak isteyebilecek 100'e yakın yeni firma çıkartmıştık. Bu 100 firmanın en az yüzde 50'sinin satışa çevrildiğini ifade ediyor olmam, önemli bir başarı elde ettiğimiz de ifadesidir. Yine bu süreçte, belirli ülkelerde bayilerimizi de değiştirme fırsatı bulduk. Bu bayiler üç aylık performans değerlendirmelerinde devamlı düşüş yaşıyorlardı. Dolayısıyla performans değerlendirme sisteminin de bu süreçte başarılı olduğunu ve Yılmaz Makine'nin geleceği için olumlu fayda sağladığını söyleyebilirim.

Bu süreçte, özellikle direkt üretimde olmayan çalışanlar iş süreçlerini evlerinden sürdürdüler. Bir yönetici gözüyle, evden çalışmayla ilgili sizin görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?

Yılmaz Makinenin satış, pazarlama ve teknik servisi ekibi, finans ekibiyle birlikte evden çalışmaya 23 Mart tarihinde başladı.

Could you please briefly tell us Yılmaz Machine's strategy against the pandemic?

Briefly, it is "Digitalization". Yılmaz Machine adapted to the digital world very quickly. Regarding the new digital investments, we commenced Marketing Emergency Action Plan (PAEP) studies. I believe Yılmaz Machine, Turkey's pioneer company will always come forth with the innovations that leave its mark on this matter very soon.

The pandemic caused recessions all around the world in relation with the border closing. What has Yılmaz Machine done to overcome that issue?

I can say that along with the public support, the campaigns and contests we held for our dealers, and the activities we held on digital platforms to identify prospective dealers and to measure performances have helped us a lot. Yılmaz Machine made a profit in this period for two reasons. At the Sales and Marketing department, we turned the crisis into an opportunity with the goals we have set since 2013. We have been conducting serious analyzes to find new customers since 2013. During the epidemic, we analyzed nearly 20 thousand companies and sorted nearly 100 potential companies or customers to whom we can sell machines. At least 50 percent of them purchased equipment from us, and this indicates an achievement of success. We also had the chance of dismissing some of our dealers in certain countries. In According to our quarterly performance evaluations, those dealers had been in constant fall. So, i can say that our performance evaluation system was very useful for the sake of Yılmaz Machine in that period.

Employees not directly involved in manufacturing worked from home. How does working from home look from a manager's point of view?

Yılmaz Machine's sales, marketing, technical service teams and financing teams started working from home on March 23. They worked from home until June 1. The teams presented 750 reports in that time period. Therefore, i can say that the effectivity of our "Special Reporting" infrastructure we developed to improve our performance was proven.

Travel restrictions largely affect after-sales services too. What do you do to overcome all this at Yılmaz Machine?

Although Yılmaz Machine's special teams and

"Salgın sürecinde, bayimizin olmadığı birkaç ülke haricinde ürünlerimizin olduğu tüm ülkelerde satış sonrası hizmet vermeyi başardık. Ama bu dönemde, bazı yeni altyapı sistemleri geliştirmemiz gerektiğini de gördük. Bunların da planlamasını yapmış durumdayız, 2021'in ikinci yarısında tam istediğimiz şekliyle, teknik servis gitmeden gereken işlemleri yapabilecek duruma geleceğimize inanıyorum."

"Thank goodness we have managed to provide after-sales service in all countries where we have products except for a few countries where we do not have a dealer. But in this period, we also saw that we needed to develop some new infrastructure systems. We have planned these too, and in the second half of 2021, I believe we will be able to perform the necessary operations without the requirement of technical service visits as we want".

“2013’ten beri yeni müşteri bulma yönünde ciddi araştırmalar yapıyoruz. Yaklaşık 20 bin şirketin araştırılmasını yapmış ve buradan da bizden makine almak isteyebilecek 100’e yakın yeni firma çıkartmıştık. Salgın sürecinde, bu 100 firmanın en az yüzde 50’sinin satışa çevrildiğini ifade ediyor olmam, önemli bir başarı elde ettiğimiz de ifadesidir.”

“We have been conducting serious analyzes to find new customers since 2013. We analyzed nearly 20 thousand companies and sorted nearly 100 potential companies or customers to whom we can sell machines. At least 50 percent of them purchased equipment from us, and this indicates an achievement of success”.

1 Haziran tarihine kadar da evlerinden çalıştılar. Bu süreçte ise toplam 750 rapor oluşturuldu. Dolayısıyla, enerjimiz ve performansımızın iş yerinden çok daha iyi bir seviyeye getirilmesi konusunda geliştirdiğimiz “Özel Raporlama” altyapısının da başarılı olduğunu düşünüyorum.

Yine, uygulanan seyahat kısıtlamaları, satış sonrası hizmetlerde de önemli aksamalara neden oluyor. Yılmaz Makine bu süreci nasıl yaşıyor, nasıl önlemler alıyorsunuz?

Yılmaz Makine, özel ekipleri ve bayilik statüsündeki firmalar sayesinde, kimi aksaklıklarla karşılaşsa da tüm uzaktan kurulum ve servis hizmetlerini sürdürmeye gayret ediyor. Çok şükür bayimizin olmadığı birkaç ülke haricinde ürünlerimizin olduğu tüm ülkelerde satış sonrası hizmet vermeyi başardık. Ama bu dönemde, bazı yeni altyapı sistemleri geliştirmemiz gerektiğini de gördük. Bunların da planlamasını yapmış durumdayız, 2021’in ikinci yarısında tam istediğimiz şekliyle, teknik servis gitmeden gereken işlemleri yapabilecek duruma geleceğimize inanıyorum.

Diğer yandan firmalar Webinar gibi uygulamalarla bu süreçte iş ağlarını güncel ve aktif tutmaya da çalışıyor. Yılmaz Makine’nin de önemli Webinar çalışmaları yaptığını biliyoruz. Bu konudan biraz bahsedebilir misiniz?

Şu ana kadar salgın döneminde toplam beş Webinar düzenledik. Bunlarda biri çok özel bir çalışma yapılarak gerçekleştirildi. Bu nedenle, öncelikle emeği geçen tüm arkadaşlarımıza buradan bir kez daha teşekkür etmek isterim. Önümüzdeki yeni dönemde de Webinar projesiyle, Yılmaz Makine belki de Türkiye’de bir ilki gerçekleştirecek şekilde üç ayrı kulvarda özel yatırımlarla yeni aksiyonlar olarak yeni tanıtım projeleri ve bayi yönetimini gerçekleştirilecek. Bunların tam olarak ne zaman ve nasıl olacağı konusunu ise Eylül ayında netleştirecek ve duyurularını yapacağız.

Önümüzdeki dönemde, Yılmaz Makinenin stratejik hedeflerinde değişimler olacak mı? Sizce süreç ne zaman “normal seyrine” geri dönecek?

Yılmaz Makine’nin ve özellikle benim ana prensibim, normal hale ne zaman dönecek konusuna cevap aramak değil. Bizler, kriz dönemlerini fırsata nasıl çevirebiliriz sorusuna yanıt arıyoruz. Normal şartlarda satış yapmak hepimizin dileğidir ama bir imtihandan geçiyoruz ve bizler, bu dönemde, “Neler yapabiliriz?”, “Müşterilerimiz Yılmaz Makine ailesinin bir parçası olmasıyla nasıl gurur duyabilir?” sorularına odaklanıyoruz. Bunu yaptığımız için de bu dönemde çoğu firma sıkıntı yaşarken bizler güzel çalışmalarla krizi fırsata çevirmenin gururunu yaşadık. Krizi fırsata çevirmenin sonucu olarak da bu süreçten güçlenerek çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

dealers can perform installation and servicing in a timely manner, they spend every effort to offer remote setup servicing operations timely. Thank goodness we have managed to provide after-sales service in all countries where we have products except for a few countries where we do not have a dealer. But in this period, we also saw that we needed to develop some new infrastructure systems. We have planned these too, and in the second half of 2021, i believe we will be able to perform the necessary operations without the requirement of technical service visits as we want.

Companies keep their business networks active and updated by means of applications such as Webinar. We know that Yılmaz Machine held important Webinar sessions. Could you please tell us about that?

We have held five Webinar meetings so far. One of them was the result of a special arrangement. So, i would like to thank everybody who worked for that project once again. Yılmaz Machine will take new actions and made investments to arrange new introduction projects and dealer management by means of Webinar meetings in the coming season. We will announce how and when in September once we have them scheduled.

Will Yılmaz Machine change its strategic goals in the coming season? When do you think everything will return to “normal conditions”?

At Yılmaz Machine, we are not primarily involved in thinking when things will be normal again. We are involved in finding ways to turn crisis into opportunities. We all want to have good sales figures in normal times; we are taking a hard test, and focused on the questions of “What shall we do?”, “What can we do to make our customers be proud of



Yurt dışındaki iş ortaklarınız, müşterilerinizin salgınla mücadelesi hakkında geri bildirimler alıyor musunuz? Sonuçta ticaret iki taraflı bir aktivite ve buradaki önlemlerin karşılığını bulması, karşı tarafın önlemlerinin başarılı olmasına da bağlı. Bu konuda neler söylemek istersiniz, yurt dışındaki iş ortaklarınız/ müşterilerinizle nasıl bir dayanışma sergiliyorsunuz?

Elbette bayilerimize özel kampanyalarla destek verdik. Çünkü onlar da Yılmaz Makine ailesinin bir parçasıdır. Güzel şartlarla onları resmen ayağa kaldırdık ve onların birçoğu bu dönemde bizlerle sıkı bir iş birliği içerisinde kendi pazarlarında da önemli başarılar elde etti. Zamanında ve hızlı karar alarak doğru olanı yapan bir firma olmamızla bayilerimizden takdir topladığımızı söyleyebilirim.

Son olarak, kamunun salgın süresinde iş dünyasına sunduğu desteklerden yararlandınız mı? Destek kapsamının genişletilmesi konusunda sizin görüşleriniz neler olabilir?

Evet yararlandık. Çünkü Yılmaz Makine ekip- lerinin büyük kısmı bir süre evden çalışma sistemine geçmişti. Bu nedenle, kamunun gerekli desteklerinden kısmi süreli olarak yararlandık. Devletimizin bu dönemdeki desteklerini de çok önemli buluyorum. Bizler de bu desteklerin bazılarından faydalanmış olduk. Devletimizin bu stratejisi çok doğru ve istihdamın korunması için çok yerinde bir uygulamaydı.

Yılmaz Machine?" So, we are proud of turning the crisis into an opportunity by means of our good performance, while others have problems in this season. We turned the crisis into an opportunity, and therefore, we are happy to be stronger than before as we overcome these hard times.

What do your foreign business partners report about the pandemic? Commercial activities have two ends, and the preventive measures taken here depend on the effectivity of the same taken at the other end. What are your comments on that, and are your solidarity with your foreign customers/business partners?

We supported our dealers with special campaigns. They are family members of Yılmaz Machine. We literally helped them achieve success in good times, and most of them achieved success in their markets in cooperation with us. We won admiration from our dealers, because we are a company that that makes quick decisions in a timely fashion.

Finally, did you get the government's support provided to businesses during the pandemic? What are your observations on expanding the scope of the support?

Yes, we did. Most of Yılmaz Machine's teams worked from home for a while during the crisis. So, we always received some support from the government's. I find our governments support so significant. We received some of that support. Our government's strategy was very good and necessary to maintain employment.

"Normal şartlarda satış yapmak hepimizin dileğidir ama bir imtihandan geçiyoruz ve bizler, bu dönemde, 'Müşterilerimiz Yılmaz Makine ailesinin bir parçası olmasıyla nasıl gurur duyabilir?' sorularına odaklanıyoruz. Bunu yaptığımız için de bu dönemde çoğu firma sıkıntı yaşarken bizler güzel çalışmalarla krizi fırsata çevirmenin gururunu yaşadık."

"We all want to have good sales figures in normal times; we are taking a hard test, and focused on the questions of "What shall we do?", "What can we do to make our customers be proud of Yılmaz Machine?" So, we are proud of turning the crisis into an opportunity by means of our good performance, while others have problems in this season".

“Daha salgın başlamadan, iç süreçlerimiz ve üretim becerilerimizi rekabetçi kılmak için hazırlıklıydık”

“WE WERE PREPARED WITH OUR INTERNAL PROCESSES TO MAKE OUR PRODUCTION SKILLS COMPETITIVE BEFORE THE PANDEMIC STARTED”

Yaşadığımız salgın süreci, sosyal hayatı olduğu kadar ekonomik süreçleri de sert tedbirler almaya zorladı. Birçok firmada duran üretimler, çoğu firmada aksayarak da olsa devam ediyor. Ancak Yılmaz Makine gibi sürece hazırlıklı olan kimi firmalar, süreçten zarar değil fayda sağlamayı da başarmış durumda. Yılmaz Makine Fabrika Müdürü Arslan Kayaoğlu, Yılmaz Makine üretim tesislerindeki Covid-19 mücadelesini anlatırken, süreci nasıl yönettiklerinin detaylarını da paylaşıyor.



Arslan KAYAOĞLU

Fabrika Müdürü
Manufacture Plant Manager

The epidemic crisis we are in forced the economic processes as well as the social life to take drastic measures. Manufacturing processes stopped in many companies and come companies continue manufacturing interruptedly. Companies like Yılmaz Machine prepared for the crisis managed to make a gain. Arslan Kayaoğlu, Manufacture Plant Manager, tells us their fight against Covid-19 and how they managed the crisis in detail.

Salgın sürecinde üretim süreçlerinde nasıl önlemler alındı?

İş güvenliği ve çalışan sağlığı konusunu öncelikleri arasında en üst düzeyde tutan firma kültürümüz, salgın sürecinin başlamasıyla birlikte, önce söz konusu durumun risklerini, gerçekliğini ve etkilerini araştırarak durumun ciddiyeti ve muhtemel riskleri konusunda tüm çalışanlarını bilgilendirmekle işe başladı. Günümüz koşullarında bilgiye ulaşmak her

What type of measures did you take at the manufacturing department during the pandemic?

Our company culture that prioritizes work safety and labor health at the highest level started with analyzing the facts, impact of the situation, and the risks thereof, and informed the employees about the severity of the situation and the possible risks. Although it is very easy to access information today, it still requires some diligent



ne kadar mümkün olsa da spekülasyondan arınmış doğru bilgiyi bulmak oldukça özen ve dikkat isteyen bir süreç gerektiriyor. Bu noktada temelde referans aldığımız bilgi kaynağımız, Sağlık Bakanlığının oluşturduğu Bilim Kurulu'nun karar ve tavsiyeleriyle birlikte, özellikle kararlara yansıma imkânı olmayan satır aralarında verdikleri mesajlar oldu.

Ancak bu dönemde müşteri taleplerinin sürekli değişken olması, talepleri karşılama konusunda en verimli çalışma takvimini ve çalışma için fabrikaya getireceğimiz personel sayısını belirleme noktasında belirsizlikleri de beraberinde getirdi. Ofis çalışanlarının bir kısmını evden çalışma yöntemiyle çalıştırabilirsiniz ancak üretim ve montaj hatlarında çalışan mavi yakalı çalışanlarımızı bu şekilde çalıştırmamız mümkün değildi. Alacağımız tedbirleri belirlerken, pazar beklentilerini karşılayacak değişken iş gücünü planlamak, fabrikaya taşıyacağımız personel sayısını yeterli sosyal mesafeyi koruyacak şekilde ayarlamak, fabrika içerisinde bulaşma risklerini ortadan kaldıracak veya en aza indirecek önlemleri almak için, tüm bölüm amirlerinin katıldığı haftalık planlama toplantıları yapacak dinamik bir kurul oluşturduk. Bu kurul haftalık periyotlarda fabrikaya gelmesi gereken çalışan sayısını planlarken, aynı zamanda çalışma ortamında alınması gereken önlemleri belirledi ve uygulanmasını birebir takip etti.

Bu kapsamda, salgın sürecinde Yılmaz Makine'de alınan kararlar ve uygulamaları ana hatlarıyla belirtmem gerekirse,

- Öncelikle tüm çalışanlarımız süreç boyunca gerekli gördüğümüz her aşamada bilgilendirilerek, salgın risklerine karşı hassasiyetleri canlı tutuldu.
- Evden çalışma ve kısa çalışma imkânları kullanılarak fabrikadaki insan sayısı azaltıldı, gerekli sosyal mesafe şartları oluşturuldu.

efforts to obtain correct information free from speculations. Our reference and source of information were the recommendations of the Science Board within the Ministry of Health, and their indirect messages given between the lines. However, the variability of customer requirements was accompanied by the problems with planning a schedule and determining the number of personnel to work to meet the demand during the pandemic. Office personnel can work from home but the blue-collar employees working at the assembly cannot do that. We build a dynamic board of department managers to convene weekly to discuss measures to be taken, to plan the variable labor to meet market requirements, to adjust the number of personnel to implement the social distancing regulations to eliminate or minimize contamination risks in the plant. That board determined the number of employees to be present at the plant weekly, and the preventive measures to be taken at job sites, and checked them regularly.

Briefly, the outlines of the resolutions taken at Yılmaz Machine and the practices related to them are:

- All employees were informed about the risks posed by the epidemic to raise awareness in them wherever necessary,
- The number of employees at the plant was reduced by means of home working or short-time working, and social distancing regulations were made,
- Online and virtual meeting platforms instead of crowded meetings held in small spaces were used to eliminate the person to person transmission risks,
- The number of passengers determined to be the 50% of the maximum capacity was reduced in shuttle busses. All personnel were given away masks every day.
- All areas with human movement such as offices, assembly lines, warehouse and general areas, dining halls and toilets, resting areas and personal vehicles were periodically disinfected, and preventive measures against the risk of the environment to person contamination were taken.
- All hand-touched materials such as door handles, tables, chairs, and hand tools used were disinfected every day, and precautions to avoid the risks of contamination from goods to people were taken,
- Hand sanitizers were placed in all areas where people can easily access for personal

“Salgınla ilgili kesin çözümler bulunmamış olsa da hayat devam ediyor ve ihtiyaçlar sadece belirli bir süre ertelenebiliyor. Biz de 2020 yılının ikinci yarısından itibaren Yılmaz Makine adına daha ümitliyiz.”

“Although the pandemic has not been knocked down yet, life goes on and filling the needs can be postponed only for a certain limited time. At Yılmaz Machine, we have high hopes for the second half of 2020”.



“Bugüne kadar uyguladığımız tüm tedbirlerin karşılığını aldığımızı ve hiçbir personelimizin zarar görecektir boyutta bir sorun yaşamadığını ifade edebilirim. Ancak Haziran ayı sonu itibarıyla normalleşme sürecinin başlamış olması aslında tüm riskleri ortadan kaldırmadı. Bizler, bu sorunla yaşamayı öğreniyor ve bu aşamadan sonra kontrollü olarak çalışma yoğunluğumuzu artırmayı hedefliyoruz.”

“I can say that all our precautions have proven their effectivity, and none of our employees have had any serious problems. However, the normalization process started in late June has not eliminated all risks yet. We are learning to live with the problem and aiming at gradually increasing our workload in a controlled manner”.

- Dar mekânlarda yapılacak kalabalık toplantılar yerine internet imkânlarının sunduğu sanal toplantı platformları kullanılarak insandan-insana bulaşma riskleri ortadan kaldırıldı.
- Personel taşıma servislerinde, taşıma kapasitesinin yüzde 50'sinden fazla olan insan sayısı azaltıldı. Tüm personele günlük maske dağıtımı yapıldı.
- Çalışma ofisleri, montaj hatları, depo ve kullanim alanları, yemekhane ve lavabolar, dinlenme alanları ve kişisel araçlar gibi insan hareketinin olduğu tüm alanlar periyodik olarak ilaçlandı ve ortamdan-insana bulaşma riskleri için önlemler alındı.
- Kapı kolları, masa ve sandalyeler, kullanılan el aletleri gibi elle temas edilen tüm malzemeler günlük olarak dezenfekte edilerek eşyadan-insana bulaşma riskleri için önlemler alındı.
- İnsanların bulunduğu tüm alanlara, kolay ulaşabilecekleri noktalara el dezenfektanları konularak günlük kontrol ve bakımları sağlandı.
- Yürüme yollarına, ilan panolarına, kapı girişlerine sosyal mesafe ile ilgili uyarı, bilgi ve hatırlatma görselleri yerleştirildi.
- Fabrikamız geçici olarak misafir ziyaretlerine kapatıldı, ihtiyaç halinde görüşmeler internet ortamı ve telefon aracılığıyla sağlandı.
- Yurt dışı ve şehirlerarası seyahatler iptal edildi veya ertelendi.
- Personelin sağlık durumu iş yeri hekimi tarafından periyodik olarak takip edildi, günlük olarak ateş ölçümleri yapılarak şüpheli durumlar için gerekli tedbirler alındı.
- Kronik hastalık raporu olanlar ve 50 yaş üstü risk grubundaki çalışanlarımız süreç boyunca iş yerine getirilmedi.
- Yemekhane bölümünde daha önce servis tabağı ile sunulan yemekler, tek kullanımlık hijyen tabaklarda ve elden ele dolaştırılmadan sunumu sağlandı.
- Ek olarak seçilen salata bölümü kaldırıldı ve kapalı hijyen tek kullanımlık tabaklarla sunuldu.
- Tüm fabrika genelinde içme suyu tek kullanımlık pet bardaklarda toplu olarak alındı, koliler halinde birimlere dağıtılarak direkt tüketici tarafından birinci elden tüketilmesi sağlandı.

Bugüne kadar uyguladığımız tüm tedbirlerin karşılığını aldığımızı ve hiçbir personelimizin



care and hygiene every day,

- Visual warnings, information, and reminders about social distancing rules were posted on walkways, bulletin boards, and entrances,
- Our manufacturing plants were temporarily closed to visitors, and when necessary, interviews were made via internet and telephone,
- Overseas and inland trips were canceled or postponed,
- Personnel's health was periodically checked by an occupational physician, and body temperatures were checked every day, and in case of suspicion, necessary precautions were taken,
- Employees with reported chronic health conditions and personnel in over 50 risk groups were kept away from work,
- Reusable plates were replaced by disposable hygienic plates to serve meals without passing them had to hand in the dining hall,
- The salad bar was closed, and salads were served in disposable hygienic plates,
- Drinking water was supplied in disposable PET glasses, and distributed in boxes to departments, direct from the supplier to the consumer,

I can say that all our precautions have proven their effectivity, and none of our employees have had any serious problems. However, the normalization process started in late June has not eliminated all risks yet. We are learning to live with the problem and aiming at gradually increasing our workload in a controlled manner.

The first economic impact of the epidemic broke global supply chains. How did that affect Yılmaz Machine?

In fact, the pandemic did not start in March or April on the global scale. It showed up in the Far East and China in the last quarter of 2019. At Yılmaz Machine, we foresaw this issue, and discussed the preventive measures to be taken against it in the meetings of the board of direc-

zarar görecek boyutta bir sorun yaşamadığını ifade edebilirim. Ancak Haziran ayı sonu itibarıyla normalleşme sürecinin başlamış olması aslında tüm riskleri ortadan kaldırmadı. Bizler, bu sorunla yaşamayı öğreniyor ve bu aşamadan sonra kontrollü olarak çalışma yoğunluğumuzun artırmayı hedefliyoruz.

Salgının ekonomi üzerindeki ilk etkisi, küresel tedarik zincirlerinin kırılmasıyla yaşandı. Bu sürecin Yılmaz Makine'ye yansımaları nasıl oldu?

Aslında bu süreç, dünya ölçeğinde bakacak olursak Mart veya Nisan ayında başlamadı. Süreç 2019'un son çeyreğinde, Uzak Doğu ve Çin'de etkisini göstermeye başladı. Biz, Yılmaz Makine olarak daha 2019 yılı Kasım ayında bu konunun sorun olacağını ve tedbirler almamız gerektiğini yönetim kurulu toplantılarında değerlendirmeye başlamıştık. Yılmaz Makine tedarik tercihlerini yerli üretimden yana yaptığı için iç tedarikte şu ana kadar sorun yaşamadık. Tedarikçilerimizin yüzde 85'ten fazlası yerli firmalardan oluşuyor. Kalan yüzde 15'lik dış kaynaklı ihtiyaç için ise daha önceden tedbirlerimizi alarak salgın dönemi için yeterli stoklarımızı plan dâhilinde tamamlamıştık. Dolayısıyla bu süreçte tedarik kaynaklı bir sorun yaşamadık diyebiliriz.

Yılmaz Makine'nin, yılın kalanı ve önümüzdeki yıla ilişkin üretim planında nasıl değişimler bekliyorsunuz ya da bekliyor musunuz?

Salgınla ilgili kesin çözümler bulunmamış olsa da hayat devam ediyor ve ihtiyaçlar sadece belirli bir süre ertelenebiliyor. Biz de 2020 yılının ikinci yarısından itibaren Yılmaz Makine adına daha ümitliyiz. Bir şekilde ticaret devam edecek, banka işlemleri, lojistik ihtiyaçlar, seyahat ihtiyaçları kendi yöntemlerini geliştirecek ve daha az riskle daha fazla hareket kabiliyetini geliştireceğiz. Tüm dünya bunu yapmaya mecbur, aksi halde çok daha büyük ekonomik ve sosyal sorunların yaşanması kaçınılmaz olur. Zorunlu olarak yaşamak zorunda kaldığımız salgın sürecine, bir de "Bize ne kazandırabilir?" penceresinden bakacak olursak, özellikle üretim yapan firmaların azalan cirolar, daralan pazar şartlarında ayakta kalabilmeyi öğrenmeleri gerekiyor. Bunun içinse üretim maliyetlerinin optimize edilmesi, genel giderlerin tekrar gözden geçirilmesi, üretim ve lojistik süreçlerindeki tüm kayıpların en aza indirilmesini sağlamak gerekiyor.



tors in November 2019. At Yılmaz Machine, we did not have any problems with our suppliers, because we preferably work with domestic suppliers. More than 85% of our suppliers are domestic companies. For the 15% imported materials, we took the necessary precautions in advance, and had all the necessary materials in our stocks to use during the pandemic in compliance with our plans. So, we did not have any material shortage issues.

What type of changes do you expect, or do you expect any changes in Yılmaz Machine's production plan by the end of this year, and next year?

Although the pandemic has not been knocked down yet, life goes on and filling the needs can be postponed only for a certain limited time. At Yılmaz Machine, we have high hopes for the second half of 2020. Business must find a way to go on; banking, logistics, and travel sectors will find their own ways to go on, and we all must find a way to go on with fewer risks, and larger steps. The world must do to that, otherwise it can be impossible to avoid greater economic and social issues. In this unavoidable pandemic crisis, if we can try to see things through the perspective of "what's in it for me?" especially manufacturers should learn how to survive with decreasing turnover and shrinking markets. This requires optimization of manufacturing costs, going over general expenses, and minimizing all losses in manufacturing and logistic processes.



"Yılmaz Makine olarak daha 2019 yılı Kasım ayında bu konunun sorun olacağını ve tedbirler almamız gerektiğini yönetim kurulu toplantılarında değerlendirmeye başlamıştık. Yılmaz Makine tedarik tercihlerini yerli üretimden yana yaptığı için iç tedarikte şu ana kadar sorun yaşamadık. Tedarikçilerimizin yüzde 85'ten fazlası yerli firmalardan oluşuyor."

"At Yılmaz Machine, we foresaw this issue, and discussed the preventive measures to be taken against it in the meetings of the board of directors in November 2019. At Yılmaz Machine, we did not have any problems with our suppliers, because we preferably work with domestic suppliers. More than 85% of our suppliers are domestic companies".

“Önceliğimizi tüm çalışanlarımızın ve birlikte iş yaptığımız paydaşlarımızın sağlığıydı”

“OUR PRIORITY WAS THE HEALTH OF ALL OUR EMPLOYEES, AND BUSINESS PARTNERS WITH WHOM WE COOPERATE WITH”

Salgın sürecinde toplumu en çok etkileyen anlardan biri de sosyal izolasyon oldu. Pek çok firma iş süreçlerini sürdürürken evden çalışma ve kısa çalışma sistemlerine uyum sağlamaya çalıştı. Firmaların insan kaynakları ise bu süreçte en yoğun mesai harcayan bölümlerden biriydi: Çalışanların doğru bilgilendirilmesi, çalışma ortamlarının sosyal mesafe ve hijyen kurallarına göre yeniden şekillendirilmesi, evden çalışma ve kısa çalışma sistemlerinin çalışanların özlük haklarını zedelemekten uygulanması gibi pek çok başlıktaki kapsamlı çalışmalar, salgının yayılmasına engel olurken ekonomik aktivitelerin de sürmesini sağladı. Yılmaz Makine İnsan Kaynakları Yöneticisi Ebru Boğukoğlu, Yılmaz Makine’deki Covid-19 mücadelesini anlatırken, çalışanların sağlığını her şeyin üzerinde tuttuklarının altını çiziyor.



Ebru BOĞUKOĞLU

İnsan Kaynakları Yöneticisi
Human Resources Executive

One of the issues that really had an impact on the society during the pandemic was social isolation.

Many businesses continued their activities as they tried to adapt to the home working and short-working systems. Human resources departments had the most intense work and the longest working hours in this period: Comprehensive studies on a number of issues such as informing the employees correctly, redesigning the job sites and offices

pursuant to the social distancing and hygiene rules, and working from home and short-working without jeopardizing the personal rights of the employees prevented the spread of the pandemic, and enabled us to continue our business activities.

Ebru Boğukoğlu, the Human Resources Executive of Yılmaz Machine underlines that at Yılmaz Machine they prioritized the health of their employees in the fight against Covid-19.

İnsan Kaynakları olarak salgınla mücadele kapsamında hangi önlemleri aldınız?

Covid-19 virüsü aylardır bütün dünyanın olduğu gibi, Türkiye'nin de gündemini oluşturuyor. Biz de öncelikle virüsün nasıl bulaştığı ve korunmak için neler yapılması gerektiğiyle ilgili Sağlık Bakanlığının hazırlamış olduğu dokümanları hem e-posta hem de SMS ile personelimizle paylaştık. Ayrıca hem Kocaeli'ndeki üretim tesisimiz hem de İstanbul Merkez Ofisimizde herkesin görebileceği yerlere bu dokümanları asarak görsel olarak her zaman görünür olmalarını sağladık. Diğer yandan, Yılmaz Makine olarak hem iş ortaklarımızın çalışanlarını hem de kendi çalışanlarımızı bilinçlendirmek için toplantı ve eğitimler de düzenledik; konunun çok hassas olduğunu ve yapılan önlemlerin ne kadar önemli olduğunun üzerinde durduk.

Özetle, Yılmaz Makine olarak hem Taşdelen Merkez Ofisimiz hem de Dilovası Fabrikamızda geçerli olacak çok sayıda önlemleri hayata geçirirken, riskleri en aza indirmek için bazı önleyici tedbirler de aldık. Örneğin, engelli ve 50 yaş üstü personelimizi ücretli veya yıllık izne çıkarırken, kronik hastalıkları olan personelimizi de (şeker, kalp, tansiyon, akciğer hastalıkları gibi) benzer şekilde ücretli veya yıllık izne çıkarttık. Yine, her departmanda personel kısıtlamasına giderken, bu durumdan personelimiz mağdur olmaması için telafi çalışması uygulamasını geliştirdi. Özellikle emekli personelin mağduriyet yaşamaması için yıllık izinlerde cumartesi günü kesintisi uygulaması kaldırıldı ve kesinti yapılmadı.

Panik olmadan ama rehavete de kapılmadan gerekli tedbirleri almamız önem arz ediyordu ve bizler, Yılmaz Makine olarak önceliğimizi tüm çalışanlarımızın ve birlikte iş yaptığımız paydaşlarımızın sağlığı olarak belirledik. Bu anlamda da salgınla ilgili tüm gelişmeleri halen anlık takip ediyor ve salgının önlenmesine yönelik aldığımız tedbirleri arttırmaya devam ediyoruz.

Bu süreçte makine sektöründe işten çıkarmaların çok sınırlı olduğunu biliyoruz. Yılmaz Makine'de de personel eksilmesi yaşanmadı. Bu süreç için neler söylemek istersiniz?

Bu dönemde özellikle Dilovası Fabrikamız ve Taşdelen Ofisimizde işçi çıkartılması olmadı. Üretime, satıştan gelen siparişlere göre bölgesel değişimlere uğrayarak devam edilirken, personel eksiltmeden salgından çıkmamıza yardımcı oldu. Yılmaz Makine 85 ülkeye ihracat yapan bir firma olduğu ve salgın da farklı zamanlarda farklı kıtalarda etkili olduğu için üretim planlarınızı da bu değişime uyumlaştırdık.

Sizce kişisel hijyen ve sosyal mesafe kuralları Yılmaz Makine personelinde bir bilinç değişikliği oluşturdu mu?

Virüsün yayılımının önlenmesi için toplum olarak yüksek seviyede uyum, koordinasyon ve hassasiyet gerektiren bu dönemdeki uygulamaların başarıya ulaşması, hepimizin birlikte göstereceği kararlılıkla sağlanabilir. Biz de bu uyarıları her fırsatta çalışanlarımızla paylaşıyoruz. Unutulmamalı ki yaptığımız her uygulama kendimiz, ailemiz, toplumumuz ve elbette ülkemiz içindir. Özellikle maske, kişisel hijyen ve sosyal mesafe ile sağlığımızı koruyabileceğimizi aklımızdan hiç çıkartmamalıyız.

What preventive measures did Human Resources Department take against the pandemic?

Covid-19 has been included in Turkey's agenda for months like all around the world. Firstly, we sent e-mails and SMS messages to our head office personnel and shared the information on how the virus is transmitted and the preventive measures against it prepared by the ministry of health. Moreover, we posted these documents in visible areas in and around our production facility at Kocaeli and Istanbul at Head Office. In addition to that, at Yılmaz Machine, we also organized meetings and training sessions to raise awareness in our business partners' employees and our employees; we emphasized the importance of the measures taken, and how critical the situation is.

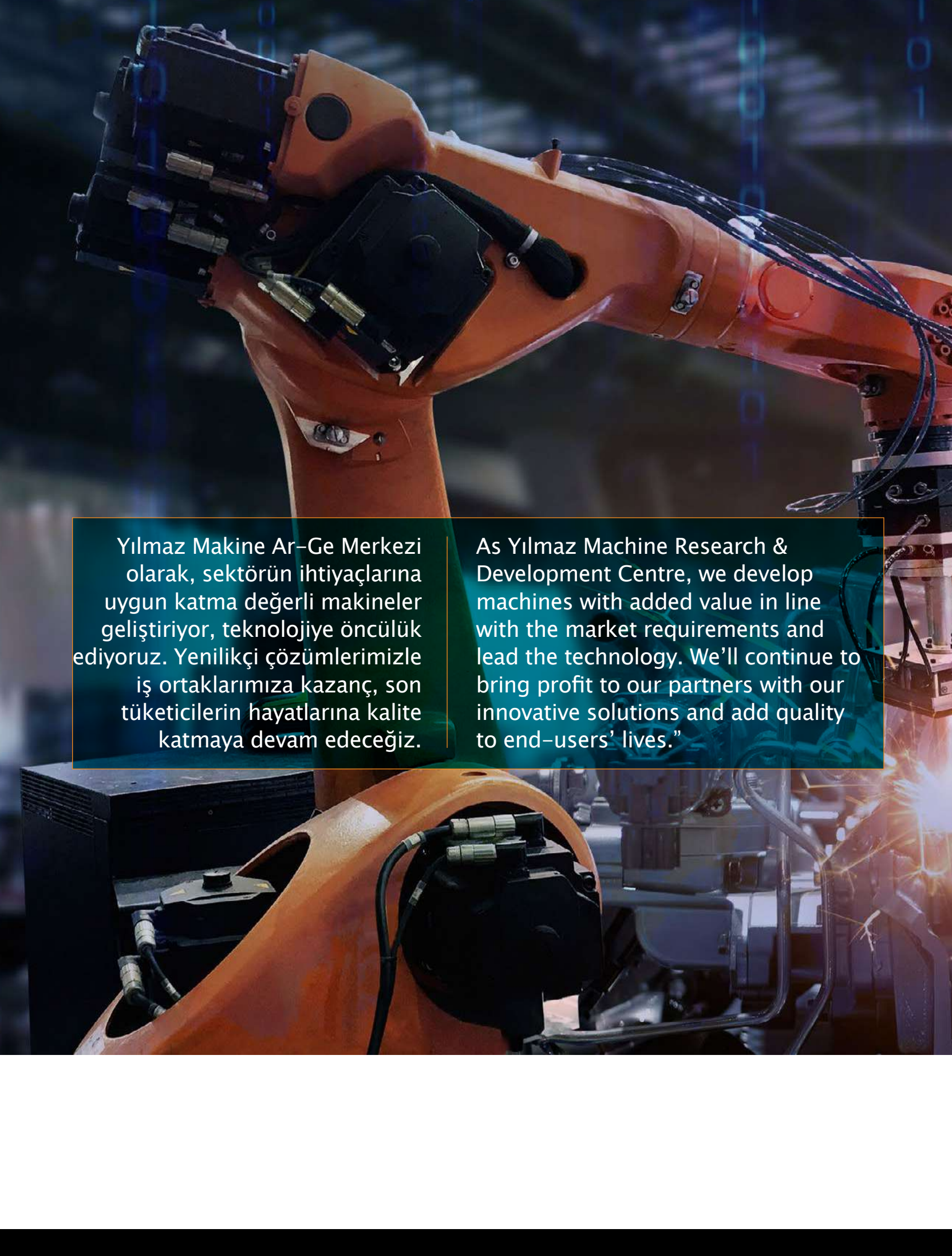
Briefly, at Yılmaz Machine, we have taken a number of preventive measures to minimize risks in both our Dilovası Plant and Taşdelen Head Office. For instance, our employees over 50, and those who have chronic health conditions (diabetes, heart diseases, blood pressure disorders, pulmonary conditions) sent to leaves taking paid or annual leaves. The number of employees per department was reduced, and we implemented extra work hours to compensate for their losses. For our retired employees, we did not count Saturdays in leave days to minimize their losses. It was important and necessary for us to take the necessary precautions without delaying or panic, and at Yılmaz Machine, we gave the priority to our employees' and business partners' health. In this regard, we closely track the course of the pandemic, and keep increasing the number of preventive measures against the pandemic.

We knew that dismissals were not common in the mechanical industry in that period. Yılmaz Machine did not cancel any labor contracts. What would you like to say about that?

During the pandemic we did not dismiss employees from our Dilovası Plant and Taşdelen Head Office. Production quantities were modified according to the sales orders, and we managed to overcome the pandemic without reducing the number of our employees. Yılmaz Machine exports to 85 countries, and the pandemic was affecting the different parts of the world at different times; so, we could reschedule our manufacturing processes according to such changes.

Do you think that personal hygiene and social distancing regulations raised awareness in the employees of Yılmaz Machine?

Our efforts that include social harmony, coordination, and sensitivity to keep the virus at bay can achieve success only if we altogether show determination. We always say these to our employees. We keep in mind that we do everything for us, our family, our society, and naturally for our country. We must always remember we can protect our health with masks, personal hygiene, and social distancing.



Yılmaz Makine Ar-Ge Merkezi olarak, sektörün ihtiyaçlarına uygun katma değerli makineler geliştiriyor, teknolojiye öncülük ediyoruz. Yenilikçi çözümlerimizle iş ortaklarımıza kazanç, son tüketicilerin hayatlarına kalite katmaya devam edeceğiz.

As Yılmaz Machine Research & Development Centre, we develop machines with added value in line with the market requirements and lead the technology. We'll continue to bring profit to our partners with our innovative solutions and add quality to end-users' lives."

2 YILDA, IN 2 YEARS,

35+

BİLİMSEL PROJE BAŞVURUSU



SCIENTIFIC PROJECT APPLICATIONS

14

TASARIM TESCİLİ



REGISTERED DESIGN

6

MARKA TESCİLİ



REGISTERED BRANDS



YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr

444 4 178

“MARKAMIZI, KÜRESEL ÖLÇEKTE KORUYORUZ”

“WE PROTECT OUR BRAND GLOBALLY”

Patentler, zahmetli ve uzun Ar-Ge çalışmalarıyla elde edilen buluş ve tekniklerin mülkiyet haklarını koruma altına alan en güçlü hukuksal dayanaktır. Teknolojik gelişmelerin baş döndüren bir hız kazandığı ve teknolojiye sahip olanların tüm kuralları belirlediği Endüstri 4.0 çağında ise patent, faydalı model gibi fikri mülkiyet haklarının önemini daha fazla artırıyor. Biz de Yılmaz Makine olarak markamızın tüm fikri mülkiyet haklarını uluslararası ölçekte koruyoruz.



Fikret ERTÜRK

Ar-Ge Merkezi Süreç Sorumlusu
Process Specialist, R&D Center

Patents are the strongest legal grounds protecting the property rights of inventions and techniques obtained through laborious and long R&D processes. The significance of intellectual property rights such as patents and utility models increases gradually as technological developments gain an overwhelming speed, and technology owners set all the rules in the age of Industry 4.0. At Yılmaz Machine, we protect all our intellectual property rights internationally.

Yılmaz Makine, fikri mülkiyet hakları üzerine ilk çalışmaları na 2004 yılında başladı ve o tarihten günümüze kadar geçen süre içerisinde; edinilen tecrübeler ve bilgi birikimleriyle fikri mülkiyet hakları konusunda hatırı sayılır bir noktaya geldi. Patent, faydalı model ve tasarım tescil çalışmaları için uzman bir araştırmacı ekibiyle çıktığımız bu yolda, 2004’te ilk “Tasarım Tescil” belgesini aldıktan sonra 2020’ye kadar yıllık ortalama üç başvuruyla fikri mülkiyet çalışmalarımızı sürdürdük. Bugün, belge ve başvurularımızın toplamda 39’a yükselmiş olduğunu gururla ifade edebiliyoruz.

Patent başvuruları, aslen, yeni bir teknoloji üretmek amacıyla yapılan çalışmalara yönelik yapılan başvurulardır. Ancak projelendirilmesi planlanan bir ürünle ilgili yapılan literatür ve tescil taramaları esnasında fark edilen yeni tekniklere yönelik yapılan başvurular; tasarım veya üretim çalışmaları esnasında kullanılan bir yöntemin tekniğini geliştiren veya yeni bir teknik oluşturan ürünlere yönelik yapılan

At Yılmaz Machine, we commenced conducting studies on intellectual property rights in 2004; thanks to our experiences and know-how we have made a considerable progress on the matter. We started patent, utility model and design registration processes with a team of expert researchers and received our first “Design Registration” certificate in 2004, and continued our works with three intellectual property registration applications in average every year until 2020. Now, we are proud to say that the number of our certifications and patent applications are 39.

Patent applications are actually applications filed for the works and studies completed to produce a new technology. However, patent applications filed for new techniques noticed during the literature and registration scans for a product planned to be designed; patent applications filed for products that improve the technique of a method used during design or production studies or create a new technique; In order to protect its brand value,



başvurular; marka değerini korumak amacıyla sadece Yılmaz Makine özelinde kullanılan bir ürüne yönelik yapılan başvurular ile Ar-Ge merkezi ve TÜBİTAK projeleri çalışmaları esnasında ortaya çıkan ürün ve metotlara yönelik başvurular da bu kapsamda değerlendirilebilir.

Dolayısıyla, yeni çıkarılması planlanan bir ürün için yapılan/yapılacak çalışmalar sonrasında hem uzman ekibimizin hem de tescil danışmanlarımızın çalışmaları sonucunda bu başvuruları gerçekleştiriyoruz. Sadece tescil almak adına yapılan çalışmalar ise yalnızca zaman ve emek kaybına sebep olacağı için kurumumuzda bu yolu izlemiyoruz.

Diğer yandan, sektör ayırmaksızın küreselleşen iş hayatı, profesyoneller ile amatörleri her bir disiplinde olduğu gibi fikri mülkiyet hakları konusunda da ayırıştırıyor. Bu anlamda, fikri mülkiyet haklarının tescil edilmesinin, kişi veya kurumların sahip olduğu mali güçten çok sahip olduğu ekibin tecrübesi ve kabiliyetleriyle ilgili olduğunu söyleyebilirim.

ULUSAL MI ULUSLARARASI MI?

Yılmaz Makine olarak patent tescili dosyala-

patent applications filed for a product used exclusively for Yılmaz Machine, and applications for products and methods emerging during the R&D center processes and TÜBİTAK projects are in this scope.

In this regard, we file these patent applications as a result of the studies done by our expert team and our registration consultants after the work completed/ to be completed for a product that is planned to be released. Activities taken solely for the purpose of registration will only cause loss of time and efforts; so, at this institution, we do not prefer that.

Moreover, globalization of business life, regardless of the sector, differentiates professionals and amateurs in terms of intellectual property rights, as in each discipline. In this sense, i can say that registration of intellectual property rights are more related to the experience and capabilities of the team, rather than the financial power of individuals or institutions.

NATIONAL OR INTERNATIONAL?

At Yılmaz Machine, 90 percent of our patent registration files and applications are filed through national channels. There are some rea-

“Tescil başvurularımızın yüzde 90’ını ulusal başvuru kapsamında gerçekleştiriyoruz. Çünkü Türk Patent Ofisi’nin dünyadaki diğer otoritelerle (WIPO, EPO gibi) iş birliği ile ulusal başvuruları belirli bir süre dolaylı olarak küresel ölçekte geçerliliğini koruyabiliyor.”

“We file 90 percent of our patent registration applications through national channels. Because the Turkish Patent and Trademark Office is in cooperation with other global authorities – such as WIPO, and EPO etc., and this can indirectly extend the validity of national applications on a global scale.”

“Yılmaz Makine’nin sahibi olduğu patent/faydalı modellerin kopyalanması, hak ihlallerine karşı tescil partnerleri ve danışmanlarımızla çalışıyoruz. Böylece, bizim için yüksek seviyede önemli başvurularımız için haftalık; orta ve düşük seviyede önemli başvurularımız içinse aylık dönemlerde, küresel ölçekte izleme raporlarından yararlanabiliyoruz.”

“At Yılmaz Machine, we cooperate with registration partners and our consultants to protect our patents/utility models against counterfeiting, and violation of rights. Thus, we get weekly global evaluation reports for our applications with high importance level, and monthly reports for our less important applications.”

rimızın ve başvurularımızın yüzde 90’ını ulusal başvuru kapsamında gerçekleştiriyoruz. Bu durumun birkaç farklı sebebi var. Bunlardan ilki ve en önemlisi, Türk Patent Ofisi’nin (TPE) dünyadaki diğer otoritelerle (WIPO, EPO gibi) akredite bir iş birliğinde olmasıdır. Dolayısıyla TPE’ye yapılan ulusal başvuru sonrası belirli bir süre dolaylı olarak başvurular küresel ölçekte de korunur. Duruma bağlı ulusal başvurunun en önemli avantajı, sürecin daha kısa sürede ve daha ekonomik olarak sonuçlanmasıdır. Ayrıca ürünün pazar payı, fayda-maliyet oranı, ürünün yoğun ihracat yapıldığı ülkelerin hukuk sisteminin gücü gibi ölçütler, başvurunun ulusal veya uluslararası patent olup olmayacağını belirleyen unsurlardır.

HAK İHLALLERİ NASIL TESPİT EDİLİYOR?

Yılmaz Makine’nin sahibi olduğu patent/faydalı modellerin kopyalanmasına, hak ihlallerine karşı uyguladığımız elbette pek çok yöntem bulunuyor. Konunun bu kısmında, tescil partnerlerimiz ve danışmanlarımızın önemli desteklerinden faydalandığımızı söyleyebilirim. Örneğin, bizim için yüksek seviyede önemli başvurularımız için haftalık; orta ve düşük seviyede önemli başvurularımız içinse aylık dönemlerde, küresel ölçekte izleme raporlarından yararlanıyoruz. Bunun yanında, her ürün grubumuzun ürün sorumluları da dönemsel olarak kendi ürün gruplarındaki başvurularla ilgili dönemsel olarak izleme yapıyor.

Peki, bir ürünün ya da sahibi olduğunuz bir patentin kopyalandığı nasıl tespit edilebilir? Bu durum, sürecin en zor konularından biridir. Çünkü bir işlem, birden fazla teknik veya yöntemle yapılabilir ve hukuki bir sürece başlamadan önce tescilin çiğnendiğine yönelik birden fazla kanıtınızın olması gerekir. Tescil ihlalleri araştırılırken ya da hukuki süreç başlatılırken dayanak olan en önemli parametre, tescilin başvuru dosyasında bulunan ve tüm dünyadaki patent ofisleri tarafından açık kaynak olarak sunulan “istemler” kısmıdır. İstemler, tescile konu olan tekniğin veya metodun olmazsa olmazlarının bulunduğu tanım ve ibareleri gösterir. Tescilimizin veya başvuru- rumuzun kopyalandığına veya delindiğine dair kararı Yılmaz Makine Ar-Ge departmanı uzman personeli, uzun ve dikkatli kontroller ve gözlemler sonrası raporlar.

Diğer bir tespit yöntemi ise tecrübeli satış

sons for that. The first and the most important of all is the accredited cooperation of the Turkish Patent and Trademark Office – TPE with other global authorities – such as WIPO, and EPO etc. Therefore, national applications filed to TPE are protected on a global scale for a certain period of time. The most important advantage of the national application depending on the situation is that the process is more economic and completed in shorter times. Additionally, the product’s market share, benefit-cost ratio, and effectiveness of legal systems in countries the product is intensively exported to are the factors that determine whether it will be a national or international patent application.

HOW IS VIOLATION OF RIGHTS DETECTED?

At Yılmaz Machine, we have a number of methods to protect our patents/utility models against counterfeiting, and violation of rights. In this part of the issue, I must admit that our registration partners and consultants give us great support. For instance, we get weekly global evaluation reports for our applications with a high importance level, and monthly reports for our less important applications. Furthermore, product managers in each product group periodically follow up and evaluate the applications related to their groups. So, how can you detect that a patented product you own is counterfeited? This is one of the most difficult issues to overcome in this process.

Because the process can be carried out using more than one technique or method, and before starting a legal process, you must have a number of evidences to prove that your registration rights have been violated.

The most important parameter, which forms the basis when investigating the registry violations or initiating the legal process, is the “claims” part in the application file of the registration, presented as open-source by patent offices all over the world. The claims part is a must have in such processes as they present the definitions and phrases that have the essentials of the technique or method subject to registration. The team of experts at Yılmaz Machine’s R&D department reports the result of whether our registration or application has been found counterfeited or violated after long and careful checks and observations.

Our experienced sales and after-sales services

veya satış sonrası hizmetler personelimizin gözlem ve ihbarlarıdır.

KAMU DESTEĞİ VE İŞ BİRLİKLERİ DE ÖNEMLİ

Yılmaz Makine olarak, tescil başvuruları ve çalışmaları için; Sanayi Bakanlığı, KOSGEB ve TÜBİTAK tarafından sağlanan fayda ve teşviklerden de elbette faydalanıyoruz.

Diğer yandan, ürün geliştirme aşamalarında Ar-Ge merkezi ve TÜBİTAK projelerimizin büyük bir kısmını öz kaynaklarımızdan sağlıyor olsak da Sanayi Bakanlığı ve TÜBİTAK'ın sağladığı fayda ve teşviklerin de çok yararlı olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca kimi projelerimizde, KOSGEB'in KOBİ destek kriterlerine uyan çalışmalarımızda, KOSGEB desteklerinden de yararlanabiliyoruz.

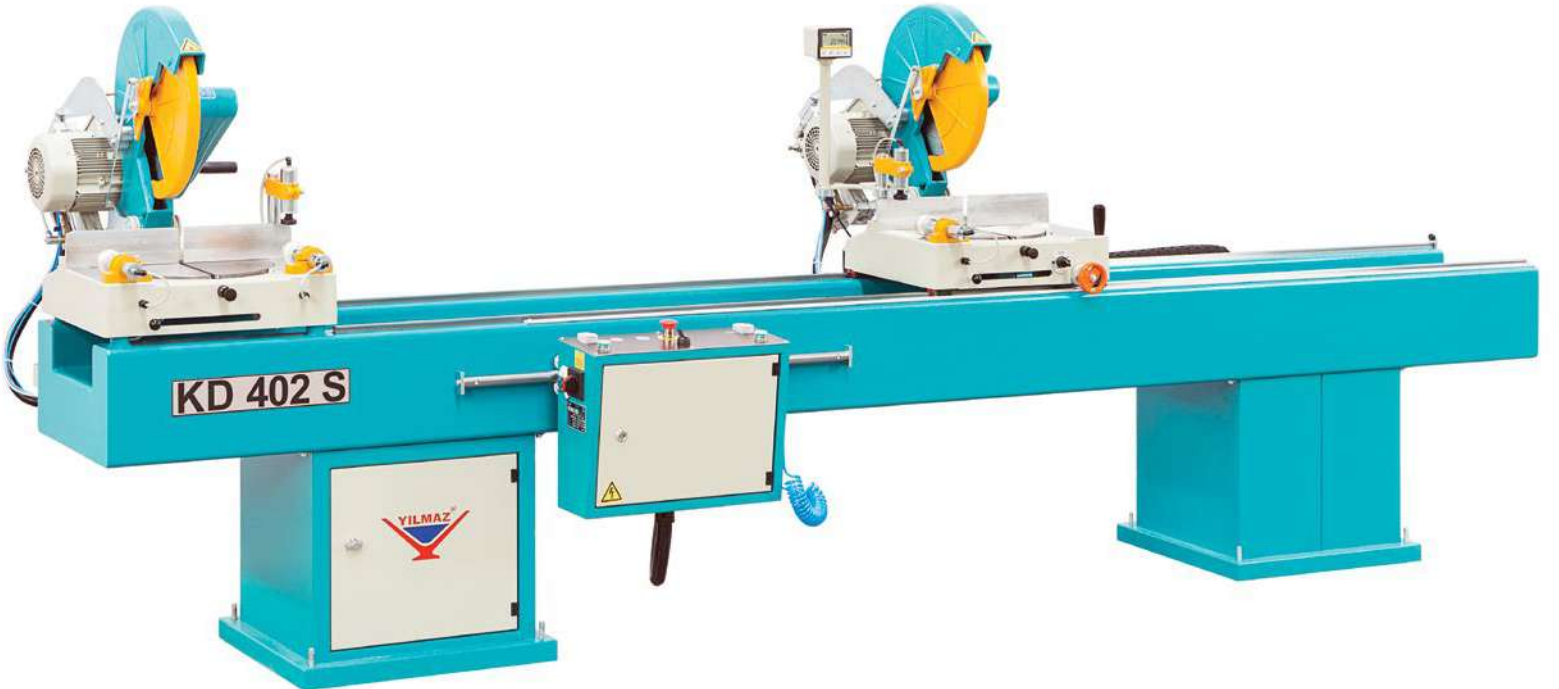
Projelerimizin bazılarında ise teşvik haricinde iş birliği içerisinde olduğumuz üniversite, vakıf ve partner firmalarımız da bulunuyor. Örneğin, İTÜ İmalat Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Bakkal ile uzun süredir iş birliğimizi sürdürüyoruz. Yine, 2017 yılından beri çeşitli üniversitelerin lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileriyle projeler yapıyor, uluslararası konferanslarda akademik makaleler yayımlıyoruz.

personnel's observations and reports are the other methods of detection.

GOVERNMENT SUPPORT AND COOPERATION ARE ALSO IMPORTANT

At Yılmaz Machine, we benefit from the support and incentives provided by the Ministry of Industry, KOSGEB, and TÜBİTAK. Moreover, I must admit that the benefits and incentives provided by the Ministry of Industry, and TÜBİTAK are also very beneficial, although we use our own resources to finance a large part of our R&D studies and TÜBİTAK projects in product development. In addition, we get support from KOSGEB in some of our projects, and works that comply with KOSGEB's SME support criteria.

Apart from the incentives, we are in cooperation with universities, foundations, and partner companies in some projects. For instance, we have been working cooperatively with Prof. Dr. Mustafa Bakkal, Faculty Member, Department of Manufacturing Engineering, ITU for a long time. Additionally, we have been working with undergraduate, graduate, and doctoral students from various universities, and publishing academic articles at international conferences since 2017.



YILMAZ MAKİNE SERGİSİ 43 YILIN HİKÂYESİNİ ANLATIYOR

THE YILMAZ MACHINE EXHIBITION A 43 YEAR STORY

Yılmaz Makine Sergisi, 50 metrekarelik bir atölyeden 28 bin metrekarelik bir üretim tesisine uzanan yolculuğun hatıralarını canlı tutmak, geçilen zorlu yolları ve bu yolda nasıl mücadelelerle bugüne ulaşıldığını hatırlatmak amacıyla 2017'de hayata geçirilmişti. Yılmaz Makine Yönetim Kurulu Başkan Vekili Eyüp Yılmaz, serginin hangi duygularla kurulduğunu anlatırken, "Burada bir hayat hikâyesi var, bu objelerde terimiz, kalbimiz, ruhumuz var" diyor.

Yılmaz Makine Sergisi'nin kuruluş amacı neydi? Müzedeki objeleri bize tanıtabilir misiniz?

Sergide göreceğiniz en büyük obje, Yılmaz Makine'nin kuruluşunda satın aldığımız ilk makine olan bir torna tezgâhıdır. Yine sergilediğimiz diğer üç makineden bir diğeri de bir kaynak makinesidir ve o da Yılmaz Makine envanterinin ilk makinelerindendir. Diğer üç makine ise yine kurum tarihimiz için çok özel bir anlama sahipler: Birisi orta kayıt makinesi, bir diğeri alttan çıkma, sonuncusu da kopya freze dediğimiz makinelerdir ve Yılmaz Makine markasıyla ürettiğimiz ilk makinelerdir.

Ben, mesleğini seven bir iş insanıyım ama aynı zamanda da iyi bir izleyiciyimdir. Duayen iş insanlarının hayat hikâyelerini okumayı, onların izledikleri yolu izlemeyi önemli buluyorum.

The Yılmaz Machine Exhibition opened in 2017 to recall the hard times we went through, and the memory of the establishment followed by a growth from a 50 square meters workshop to 28 thousand square meters manufacturing plant. Eyüp Yılmaz, Vice-Chairman of the Board of Directors of Yılmaz Machine, tells about how emotional process the opening of the exhibition was. "There is a real-life story, and our sweat and souls are in these objects".

What was the purpose of the Yılmaz Machine Exhibition? Could you please tell us about the objects exhibited in the exhibition?

The greatest object you will see in the exhibition is the lathe we purchased when Yılmaz Machine was founded. There are also three other equipment exhibited in the exhibition: a welding machine, which is one of the first machines of Yılmaz Machine. The other three machines are very significant for us: end milling machine, cutting machine and copy router machine, the first machines we manufactured with the brand name of Yılmaz Machine. I am a businessman who loves his job, and also a good observer. Reading the life stories of doyen businessmen and following the path they followed is significant for me. The idea of establishing a exhibition has resulted from an anecdote of this type. I remem-



Bir sergi oluşturma fikri de böyle bir hayat hikâyesi anekdotu ile oluştu. Rahmetli Sakıp Sabancı ile bundan 35-40 yıl önce yapılan bir TV söyleşisini hatırlıyorum. O dönemde Sabancı, Fransız ortaklarıyla Dupont'u Türkiye'ye getirmiş ve firmanın sahiplerine üretim tesislerini gezdiriyordu. O gezide Sabancı fark ediyor ki Dupont'un sahipleri tesislerle çok ilgilenmiyorlar, sanki bir ek-sik var ama Sabancı bunu anlamlandıramıyor. Sonrasında bu kez Sabancı'yı Fransa'ya davet ediyorlar ve tesisleri değil sadece Dupont Müzesi'ni gezdiriyorlar. Dupont'un kuruluş ve büyüme serüvenini, kurum tarihinin gücüyle Dupont'un küresel gücünü gösteriyorlar. Orada Sabancı bir karar veriyor ve Türkiye'ye geldiğinde ilk olarak Sabancı Müzesi'ni kuruyor. Bu, benim için de bir ışık oldu. 43 yıllık tarihi olan bir kurumun yöneticisi olarak, kurum tarihimizin önemli olduğuna inanıyor ve "Yola nasıl çıktığımızı", "Hangi aşamalardan geçerek bugünlere geldiğimizi" göstermek, bu hatıraları hep canlı tutmak amacıyla Yılmaz Makine Sergisi'nin ilk adımlarını atmak istedik.

Neden ilk adımlar dediniz?

Çünkü sergiyi birkaç yıl önce açmış olsak da henüz ciddi bir çalışma içerisine giremedik. Ancak profesyonel bir ekiple çalışarak hem görsel hem de içerik olarak daha zengin bir sergi oluşturmak, geliştirmek gayemiz her zaman devam ediyor.

Bize biraz anlatır mısınız? Örneğin ilk torna tezgâhınıza bakmak sizde nasıl duygular uyandırıyor?

O makinede ter kokumuz var; kalbimiz, ruhumuz var. Yılmaz Makine'nin hayat hikâyesi, 50 metrekairelik bir atölyede o tezgâhın başında başladı. O dönemde elbette makine üretmiyorduk, daha çok tamirat ve küçük parçaların üretimiyle ilgileniyorduk. Sonra işimiz büyümeye başladı, önce 120 metrekairelik bir yere taşındık, orası da yetmemeye başlayınca 1000 metrekairelik bir atölyemiz oldu. Oraya da sığamamaya başlayınca 8500 metrekairelik bir alana taşındık ama artık 28 bin metrekairelik bir üretim tesisimiz var. Bu yolculuğun başında, işte o ilk torna tezgâhı vardı. Oturacak iskemlemiz yoktu, portakal sandığına oturup dinlenirdik. Dolayısıyla o tezgâha her baktığımda, 43 yıllık anı canlanıyor benim gözümde. Kolay değil, çok zor

ber a TV interview with Sakıp Sabancı 35 to 40 years ago. He and his French business partners showed their manufacturing plant to the owners of Dupont visiting Turkey. During that event, Mr. Sabancı noticed that the owners of Dupont were not interested much in the plant and facilities, there was something missing that Mr. Sabancı could not identify. Then, they invited Mr. Sabancı to France, and took him only to the Dupont Museum but the facilities. They presented him how Dupont was founded and how it grew in years; in other words, they showed him the global power of Dupont by means of its history of the foundation. There, Mr. Sabancı decided, and established the Sabancı Museum as soon as he returned to Turkey. That inspired me too. I am the manager of this 43 years old company, and i believe the significance of our corporate history; so, i took the first steps in the establishment of the Yılmaz Machine Exhibition to show "How we commenced the business", "What stages we passed through to achieve our goals", and to keep these memories alive.

Why did you say the first steps?

Although we opened the exhibition few years ago, we have not been in a serious work to improve it. However, we always aim at improving the appearance and collections exhibited at the exhibition, in collaboration with a team of professionals.

Could you please tell us more about that?

For instance, how do you feel when you see your first lathe?

Our sweat, love, and spirit are in that machine. Yılmaz Machine's story of life began with that lathe in a 50 square meters wide workshop. We were not manufacturing machines at that time; we were manufacturing small parts and doing repair works. Then our business started to grow. First, we moved to a larger workshop with a 120 square meters floor area; then we had move to a larger place because that workshop was too small for us and had a place with a 1000 square meters floor area. Sometime later, we needed a larger place and moved to a place with an 8500 square meters floor area. Now, we have a manufacturing plant established in a 28 thousand square meters area. There was only that first lathe when we commenced business. We did not even have a chair to sit on; we used to on wooden fruit boxes to take some rest. I mean, each time i see that lathe, i recall my

"50 metrekairelik bir atölyeden 28 bin metrekairelik bir üretim tesisine uzanan yolculuğun hatıralarını hep canlı tutmak için de bu müzeyi kurduk. Yılmaz Makine Sergisi'nde yer alması gereken daha çok fazla objemiz var: Tabelalarımızdan tutun da fotoğraflarımıza, kullandığımız aletlerden aldığımız ödüllere kadar çok fazla sergilenecek objemiz var."

"We established this exhibiton to always recall our the journey started in a 50 square meters workshop and continues with a manufacturing established in an area of 28 thousand square meters. We have many objects to exhibit: signboards and tools we used, our photographs, and prizes we won."

zamanlarımız da oldu ve biz hiç yılmadık, azmettik hem beden hem zihnen çok fazla çalıştık ve bu çabalarımızın karşılıklarını da alıyor olmamızdan gurur duyuyorum. Geçtiğimiz yolları unutmamak, bu aşamaya gelirken nelerle mücadele ettiğimizin hatırasını hep canlı tutmak için de Yılmaz Makine Sergisi'ni kurduk.



memories from 43 years ago. It was not easy. We had some hard times, but we never gave up struggling; we worked hard mentally and physically. I am proud of seeing the fruits of our hard work and efforts. We opened this exhibition to al-

ways remember the hard times we went through, and how hard we had to work to achieve the success we have today.

Burada sergilenecek çok fazla obje birikmiş olmalı?

Elbette varlar, tabelalarımızdan tutun da fotoğraflarımıza, kullandığımız aletlerden aldığımız ödüllere kadar çok fazla sergilenecek objemiz var. Ancak dediğim gibi henüz profesyonel bir ekiple çalışmadığımız için tüm hatıralarımızı buraya sığdıramıyoruz.

There must be a lot of objects to exhibit in the exhibition?

Of course, there are many objects to exhibit: signboards and tools we used, our photographs, and prizes we won. However, as I mentioned earlier, we have not started working with a team of professionals to exhibit all our memories in the exhibition yet.

Örneğin “İlk ihraç ettiğiniz makine” de burada yer alabilir mi?

Zaten ürettiğimiz o üç makine aynı zamanda bizim ihraç ettiğimiz ilk makinelerdir. Bizim ihracat serüvenimiz de aslında ilginçtir. Bir gün bir Bulgar vatandaşı ziyaretimize geldi ve makinelerimiz hakkında sorular sormaya başladı. Sonradan anlaşıldı ki bizim Türkiye’de bir bayimize verdiğimiz makineyi daha sonra Bulgaristan’a satmışlar. Bulgar vatandaşı da makineden yeniden almak istediği için bayimiz yerine asıl üretici olan bize gelmiş. Tabii o dönemlerde, Özal döneminde, bavul ticareti ile oluyordu bu işler; küçük makineleri arabalarının bagajına yükleyip götürüyorlardı. Hatta ismini hiç unutmuyorum, Yugoslavya’dan gelen Pavdoviç Bey vardı, çok akıllı bir adamdı. Makineyi bütün halde arabasına sığdırmayınca makineyi parçalar halinde götürmek istedi. Bizimle bir hayli uğraştı, makinenin montajını öğrettik basbayağı ve Pavdoviç Bey makineleri parçalayarak Yugoslavya’ya götürmeye başladı. Böyle ticaretler olunca anladık ki biz artık yurt dışına da makine satabiliriz. Dolayısıyla yurt dışı fuarlara katılmaya başladık. Romanya’da katıldığımız ilk fuarda küçük bir standımız ve tek bir makinemiz vardı. O ilk fuarda bizi ziyaret eden Alman firmalarının yüzündeki alaycı ifadeyi de hiç unutamıyorum. Ama bugünün Yılmaz Makine’si, tüm Avrupa’da ilk beş üreticiden biri konumuna ulaşmış durumda. O günlerde bize alaycı bakan Alman firmalarıyla dışı dış rekabet edebiliyoruz, onların çalıştığı her pazarda onların paylarından alabiliyoruz çünkü onlardan daha rekabetçi makineler üretebiliyoruz.

For instance, will you exhibit the first equipment you exported?

The first three machines we manufactured were also the first machines we exported. We have an interesting export adventure. One day, a person from Bulgaria came to visit us, and asked us questions about our machines. Then, we found out that this was all about one of our machines sold in Bulgaria by one of our dealers in Turkey. The person from Bulgaria came to visit us instead of the dealer, because he wanted to buy another machine direct from the manufacturer. In those days when Mr. Özal was governing such type of trading was quite common and called suitcase trading. The buyers used to transport the small machines in the boot of their cars. I remember Mr. Pavdovic from Yugoslavia. He was a very smart man. He could not fit the machine in his car; so, he decided to disassemble the machine. He spent a lot of time with us to learn how to disassemble and reassemble the machines. We taught him how to do that, and Mr. Pavdovic started taking machines to Yugoslavia in part by part. So, from that trade we realized our export potential. We started participating in trade shows and fairs in foreign countries. We had a small booth and only one machine to exhibit at the first fair we participated in Romania. I remember how we were underestimated by the German companies who visited us at the fair. Today, Yılmaz Machine is one of the top five manufacturers in Europe. Now, we are in a stiff competition with the German companies that used to underestimate us, have a share in the markets they are in, because we have a better competitive edge than them.



NCR 300

4 Eksen NC Freze Makinesi
4 Axis NC Router Machine

PVC, alüminyum ve düşük alaşımlı malzemelerin dört yüzeyini aynı anda işlemek amacı ile günlük operasyonlar için dizayn edilmiştir.
Designed for the day to day operations on PVC, aluminum and low alloy materials the four surfaces of profiles at the same time.

- Profillerin dört yüzeyini 0°/90°/180°/270° açı aralığında işleyebilmek için servo motor kontrollü tabla mekanizması mevcuttur
- **Kafa hareket kapasitesi X: 300 mm, Y: 300 mm, Z: 275 mm**
- Bağlanabilir profil genişliği (Wmax. / Wmin.): 120 X 30 mm
- **Bağlanabilir profil yüksekliği (Hmax. / Hmin.): 115 X 30 mm**
- Bağlanabilir profil boyu (Lmax. / Lmin.): 3000 X 400 mm
- **ER 16 takım tutucu**
- 2.2 kW, 3P, 400V Freze motoru (12000 r.p.m)
- **PLC kontrol sistemi**
- Kafa ve tabla düşmelerine karşılık elektronik ve pnömatik frenleme sistemi
- Equipped with servo controlled table mechanism to stop the turning table and machining the profile in any angle among the 0°/90°/180°/270°
- **Travel capacity X: 300 mm, Y: 300 mm, Z: 275 mm**
- Profile clamping width (Wmax. / Wmin.): 120 X 30 mm
- **Profile clamping height (Hmax. / Hmin.): 115 X 30 mm**
- Profile clamping length (Lmax. / L min.): 3000 X 400 mm
- **ER 16 tool collets**
- 2.2 kW, 3P, 400V Spindle (12000 r.p.m)
- **PLC control system**
- Electronic and pneumatic breaking system for detaining falls of head and table



YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 1 7 8

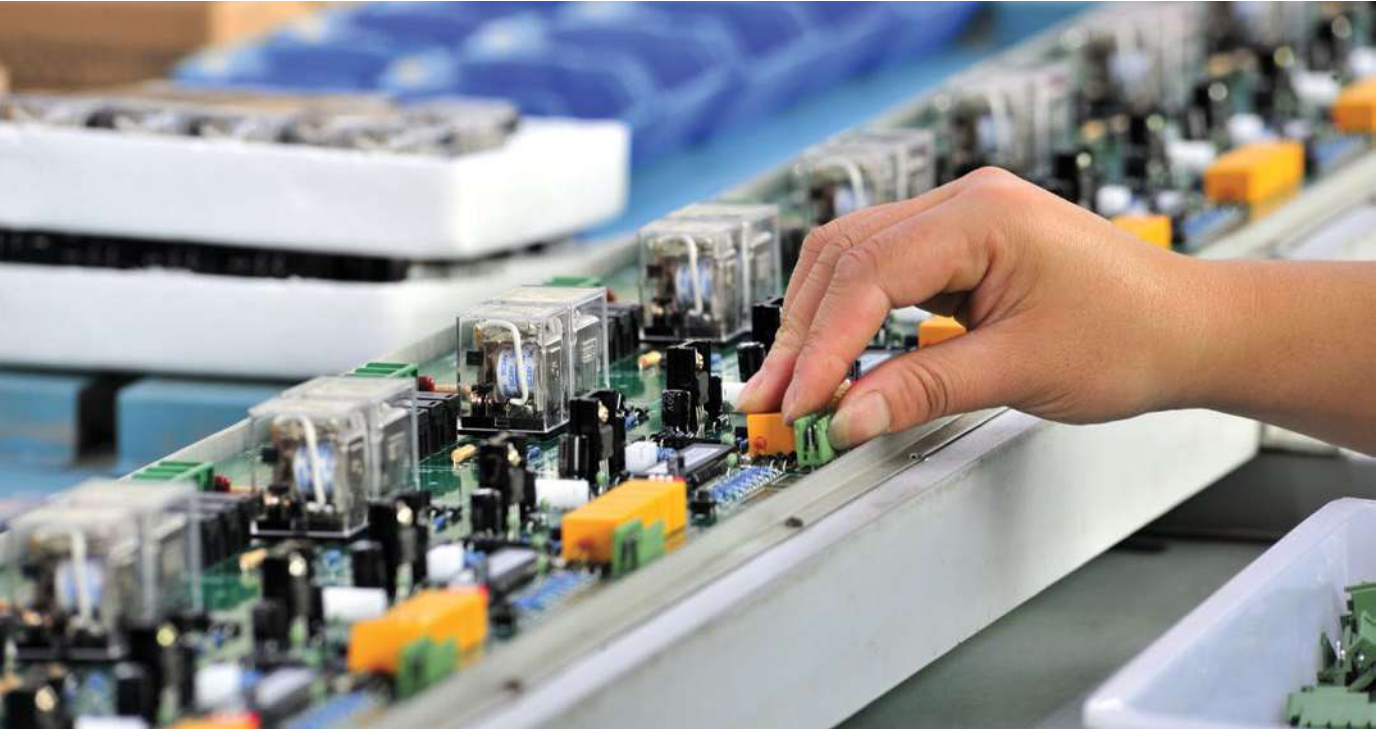


GELECEĞİN SANAYİSİNİN BELKEMİĞİ: ELEKTRİKLİ TEÇHİZAT İMALATI

THE BACKBONE OF THE FUTURE INDUSTRY: ELECTRIC EQUIPMENT MANUFACTURING

En önemli enerji kaynağı olan elektriğin insanlık için yararlı hale getirilmesine yönelik ürünlerin üretimini gerçekleştiren elektrikli teçhizat imalatı sanayisi, orta-yüksek teknoloji yoğunluklu sektörler arasında yer alırken, bu konumuyla yüksek katma değerli ürünler üretme kapasitesine de sahip bulunuyor. Elektrikli teçhizat imalatı sanayisi, 8 binden fazla girişim sayısı, 120 binden fazla istihdam ve 10 milyar doların üzerindeki ihracatıyla da Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlıyor.

The electrical equipment manufacturing industry, which manufactures products to make electricity, the most important energy source useful for humanity, is among the sectors with medium-high technology density and has the capacity to produce high value-added products. The Turkish electrical equipment manufacturing industry with over 8 thousand enterprises, over 120 thousand employees, and an export volume of over \$ 10 billion makes a significant contribution to the national economy.



Elektrikli teçhizat imalatı sanayisi geniş bir ürün grubunu içerirken hem yatırım malı hem ara girdi hem de nihai tüketim mallarının üretimlerini bünyesinde barındırıyor. Bu kapsamda sektörün üretim yelpazesi içerisinde elektrik enerjisini üreten, dağıtan ve kullanan ürünlerin yanı sıra elektrikli aydınlatma ve sinyalizasyon teçhizatı ile elektrikli ev gereçleri de bulunuyor.

The electrical equipment manufacturing industry includes a wide range of products, production of investment goods, intermediate inputs, and final consumer goods. In this regard, in addition to the products that generate, distribute, and use electrical energy, there are electrical lighting and signaling equipment and electrical home appliances in the product range of the industry.

Teknolojideki yenilik ve gelişim ile elektrik ve elektronik alanındaki gelişmeler arasında ise büyük bir korelasyon bulunuyor. Hemen hemen tüm sektörler, elektrik ve elektronik alanındaki gelişmeleri kendi içinde yaşanan gelişmelere entegre ederken, böylece daha hızlı ve teknolojik bir gelişim sağlayabiliyorlar.

Elektrikli teçhizat imalatı sanayisinde çok sayıdaki belirleyici rekabet unsurları içinde teknoloji bilgisi, altyapısı ve geliştirme kapasitesi önemli bir yer tutuyor. Bu alanda ABD, Japonya, Almanya, Güney Kore, Tayvan, Singapur, Fransa ve İsveç rekabet avantajına sahip olan ülkeler olarak sıralanırken, teknolojik gelişmeleri de bu ülkelerin yönlendirdiği söylenebilir. Türkiye'nin temel teknoloji bilgisi ve altyapısı ise bu sektörde henüz yeni yeni gelişim gösteriyor. Bununla birlikte, Türkiye'de özellikle ürün geliştirme kapasitesinin daha gelişmiş seviyede olması dikkat çekiyor. Teknoloji geliştirme kapasitesinde bilgi ve insan kaynağı dışındaki üçüncü belirleyici unsur olan teknoloji faaliyetlerine yapılan harcamalarda ise Türkiye'de sınırlı bir ilerleme kaydedildiğini görüyoruz.

Elektrikli teçhizat imalatı sanayisinde yatırım malı niteliğindeki ürünlerin satışı daha çok proje odaklı olurken, bu alanda rekabeti proje ve mühendislik firmalarının varlığı belirliyor. Türkiye'de uluslararası nitelikte yerel proje ve mühendislik firmalarının varlığı ve etkinliklerinin sınırlı olması, uygun koşullarda uzun vadeli sermaye ve finansman olanaklarına erişimin zorluğu gibi sorun başlıkları, Türkiye'deki elektrikli teçhizat üretimi yapan firmaların sanayi kârlılıklarını da baskı altında tutmaya devam ediyor. Bu nedenle Türkiye sanayisinin elektrikli teçhizat talebinde yüksek ithalat rakamları gerçekleşmeye devam ederken, güçlü yeterli katma değer yaratılamıyor ve yerli üretimdeki üretim maliyetleri yüksek seyretmeye devam ediyor.

ÜRETİM ALTYAPISI VE BİLGİ BİRİKİMİ GÜÇLÜ

Beyaz eşya ve elektrikli küçük el aletlerini dışarıda bırakırsak, sektörün en önemli üretimi elektrik motorları, jeneratörler, transformatörler ve elektrik dağıtım ve kontrol cihazları alt sektörlerinde gerçekleşiyor. Ağırlıklı olarak yatırım ve ara malı niteliğindeki bu ürünlerdeki hızlı ekonomik büyümenin ise 1990'lı yıllardan itibaren başladığı söylenebilir. Bu dönemde sektördeki birçok firma yurt dışından teknoloji

There is a great correlation between technological innovation and development, and the development in the field of electricity and electronics. Nearly all industries integrate the developments in the field of electricity and electronics into their own development, thus enabling faster and technological development.

Technical know-how, infrastructure, and development capacity have an important place in the electrical equipment manufacturing industry among the many determining competitive elements. The USA, Japan, Germany, South Korea, Taiwan, Singapore, France, and Sweden are listed as the countries with a competitive edge in this field, and these countries direct technological developments.

Turkey's basic technological know-how and infrastructure are only beginning to flourish in this sector. In addition to that, Turkey's more advanced level of product development capacity is especially interesting. In terms of the cost of technological activities, the third determining factor that comes after information and human resources, we notice that Turkey advances in a restricted manner. Mostly project-oriented investment goods are the best sellers in the electrical equipment manufacturing industry, and the presence of project and engineering businesses determines the competition in this field. Presence and limited effectiveness of international businesses in Turkey, and issues such as difficulty in accessing long-term capital and financing opportunities with favorable conditions press down the industrial profitability of electrical equipment manufacturers in Turkey. Therefore, the industry in Turkey demands a greater number of electrical equipment to be imported, and it is not possible to create a strong added value, and costs of domestic production are increasing.

STRONG PRODUCTION INFRASTRUCTURE AND KNOW-HOW

Apart from white goods and power tools, the most important product in the industry takes place in the sub-sectors of electric motors, generators, transformers and electricity distribution and control devices. We can say that the rapid economic growth in these lines, which are predominantly investment and intermediate goods, started in the 1990s. In those years, many businesses in the sector focused on exporting technology from abroad, and invest-

“Teknolojideki yenilik ve gelişim ile elektrik ve elektronik alanındaki gelişmeler arasında ise büyük bir korelasyon bulunuyor. Hemen hemen tüm sektörler, elektrik ve elektronik alanındaki gelişmeleri kendi içinde yaşanan gelişmelere entegre ederken, böylece daha hızlı ve teknolojik bir gelişim sağlayabiliyorlar.”

“Electrical equipment manufacturing industry includes a wide range of products, production of investment goods, intermediate inputs, and final consumer goods. In this regard, in addition to the products that generate, distribute, and use electrical energy, there are electrical lighting and signaling equipment and electrical home appliances in the product range of the industry.”

“Elektrikli teçhizat imalatı sanayisi geniş bir ürün grubunu içerirken hem yatırım mali hem ara girdi hem de nihai tüketim mallarının üretimlerini bünyesinde barındırıyor. Bu kapsamda sektörün üretim yelpazesi içerisinde elektrik enerjisini üreten, dağıtan ve kullanan ürünlerin yanı sıra elektrikli aydınlatma ve sinyalizasyon teçhizatı ile elektrikli ev gereçleri de bulunuyor.”

“Electrical equipment manufacturing industry includes a wide range of products, the production of investment goods, intermediate inputs, and final consumer goods. In this regard, in addition to the products that generate, distribute, and use electrical energy, there are electrical lighting and signaling equipment and electrical home appliances in the product range of the industry.”

transferine odaklanırken, yabancı sermayeli şirketlerin yatırımları da bu tarihlerden başlayarak hızlandı. Böylece Türkiye, elektrikli teçhizat imalatı sanayisinde teknoloji ve bilgi birikimi olarak gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşırken, üretim teknolojisinde de uluslararası standartlarda üretim gerçekleştirilmeye başlandı. Türkiye’de halen, üretiminin yüzde 95’i sektörde dış rekabete açık, teknik bilgi ve teçhizatı yeterli büyük ölçekli firma tarafından gerçekleştiriliyor.

ÇEVRECİ POLİTİKALAR YÜKSELİŞTE

Diğer yandan, dünya elektrik motorları, jeneratörler, transformatörler ile elektrik dağıtım ve kontrol cihazları alt sektöründe önemli gelişmeler de yaşanıyor. Sürdürülebilirlik ve iklim değişimi karşısında hedeflenen enerji verimliliği ve enerji tasarrufu tüm motor ve diğer güç üreten ve dağıtan ekipmanların daha yüksek verimli olmasına yol açarken, AB de bu konuda öncülüğe devam ediyor; yayımladığı yönergelerle yüksek verimli ve üst seviye verimli motorların ve diğer ekipmanların kullanımını zorunlu hale getiriyor. Buna bağlı olarak daha az enerji tüketen, daha düşük emisyonu sahip ve daha sessiz çalışan motorlar ve jeneratörler üretilip kullanılırken, yüksek enerji verimliliğini esas alan motor ve jeneratör ile diğer ekipman pazarları da öne çıkıyor.

Dünya kablo ve iletken üretiminde Çin halen yüzde 30 payla en büyük üreticiyken, dünya kablo ve iletkenler sektörü, özellikle gelişen ülkelerin hızlı büyüyen talebi ve başta elektronik, iletişim ve enerji sektöründeki teknolojik ilerlemelerin yarattığı yenilikçilik talebiyle büyümeye devam ediyor.

2023 HEDEFİ 45 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Elektrik elektronik sektörünün vizyonu bölgede Ar-Ge ve üretim üssü haline gelerek elektrik ve elektronik alanında dünya pazarında söz sahibi olmak olarak şekillenirken, sektörün misyonu kamu-sanayi-üniversite iş birliğini arttırarak ana ürün ve temel bileşenlerin Türkiye’de tasarlanıp geliştirilmesi ve üretilmesiyle katma değerin yükseltilmesi olarak öne çıkıyor. 2023 yılı için 45 milyar dolarlık ihracat hedefleyen sektör, son yıllarda AB ülkelerine olan ihracatının yanı sıra özellikle Orta Doğu ve Afrika ülkelerinden gelen talepte yaşanan artış eğilimiyle de avantajlı bir konumda bulunuyor.

ments of foreign capital companies accelerated in the same period. Thus, in terms of electrical equipment manufacturing technology and know-how, Turkey leveled up to the level of developed countries and commenced manufacturing in international standards. 95 percent of domestic manufacturing in Turkey can compete with foreign manufacturers, and technical know-how and equipment are provided by large-scale businesses.

ENVIRONMENTAL POLICIES RISING

In addition to that, there are also major developments in electric motors, generators, transformers, and electricity distribution and control devices sub-sectors in the world. Energy efficiency, energy-saving, and sustainability against climate change lead to higher efficiency motors and other power generating and distributing equipment as the EU continues to lead the way; in the directives published, the EU mandates the use of high efficiency and high-efficiency motors and other equipment. Accordingly, engines and generators that consume less energy, have lower emissions, and operate more silently are made and used, and motor, generator, and other equipment markets based on high energy efficiency gain importance.

China has been the largest manufacturer of cable and conductor production with a 30 percent market share, and the world cable and conductors industry keep growing, with the demand of fast-growing and developing countries and the demand for innovation associated with technological advancements in electronics, communication, and energy sectors.

GOAL FOR 2023: EXPORT VOLUME AMOUNTING TO \$45 BILLION

The vision of the electric electronics industry takes its form as R&D and production are based in the region, having a corner on the world market in the field of electricity and electronics, and the mission of the industry improves university-industry-public sector cooperation for developing and designing principal products and fundamental components in Turkey, increasing the added value. The sector aims to reach an export volume amounting to 45 billion dollars by 2023 has been in an advantageous position with the increasing demand from the Middle East and African countries, as well as exporting to the EU countries recently.

İHRACATTA BAŞARININ SIRRI: PAZAR ARAŞTIRMALARI

THE SECRET OF SUCCESS IN EXPORT: MARKET RESEARCH/ANALYSIS

İhracat, sürdürülebilir büyümenin anahtarlarından biri olarak gösteriliyor. Güçlü bir ihracat stratejisi için de çeşitlendirilmiş pazarlara ihtiyaç duyuluyor. Peki, firmalar yeni bir pazara ürün satmak istediğinde ne yapmalı? İhracat pazar araştırmaları, bu süreçte firmalara çok önemli veriler sağlayabilmeleriyle önem kazanan çalışmalar olurken, Yılmaz Makine de sürdürdüğü çalışmalarla ihracat stratejisinde her zaman kazanan olmayı amaçlıyor.



Ali ŞİMŞEK

Pazar Geliştirme Sorumlusu
Market Development Specialist

Exports are one of the keys to sustainable growth. Strong export strategies need diversified markets. So, what should businesses do when they want to enter into new markets to sell their products? Search for export markets and analyses thereof can provide crucial information to businesses during such processes, and in this regard, at Yılmaz Machine, we set export strategies to always win.

İhracat, bütün firmalar için önemli ve stratejik bir karardır. Günümüzde gelişmiş tüm ülkeler ihracat odaklı bir büyüme strateji sürdürüyorlar. Ülkemizin de bu konudaki 2023 hedeflerini biliyoruz ve bu hedefleri gerçekleştirmek için üretme büyük önem veriyoruz.

Bugünden geçmişe baktığımızda, Türkiye'nin 2008 küresel ekonomik krizi öncesi dönemi çok iyi değerlendirdiğini, bu dönemde yapısal reformlar gerçekleştirdiğini ve aradan geçen sürede disiplinden taviz vermediğini söyleyebiliriz. Bankacılık reform, mali disiplin ve ihracattaki yapısal dönüşümün başarılı olduğu bu dönemi "Ekonominin Modernizasyonu" olarak adlandırmak yanlış olmayacaktır.

Yılmaz Makine de ihracata etki edecek bütün olasılıkları profesyonelce takip edebilen, ihracat yapmadan önce pazarın gereksinimlerini, pazardaki rakiplerini ve pazarın ihtiyacını çok iyi analiz edebilme yeteneğine sahip Pazar Geliştirme Bölümü ile ihracat süreçlerini en iyi şekilde kendi lehine

Exporting is a serious and strategic decision for all businesses. All developed countries of modern times set export-oriented strategies. We know what Turkey's targets for 2023 are, and we place great importance on production to achieve those goals. Looking back, we see that Turkey took all the opportunities and measures in advance made structural reforms without compromising on discipline to safely overcome the global economic crisis in 2008. "Modernization of Economy" will not be a false name for that period when reforms in banking, economic discipline, and structural transformation in exports are achieved in. At Yılmaz Machine, we have a great professional experience in tracking all the possibilities that may have effects on exports, and are capable of analyzing market requirements, and competitor businesses, and have Market Development Department turn export processes into an advantage in the broadest sense. Potential market research and analyses thereof help you identify who your prospective customers are and specify the most profit-

PAZAR ARAŞTIRMASI NASIL KATMA DEĞER OLUŞTURUR?

- Trendlerin işinizi nasıl etkilediğini,
- Pazar payınızı nasıl artırabileceğinizi,
- Potansiyel pazarın satın alma kararlarını nasıl verdiğini,
- Müşteri hizmetlerinin rekabete karşı nasıl ölçüm yaptığını,
- Rakiplerinizin pazara hâkimiyetini,
- Nasıl yeni müşteri kazanacağınızı,
- Pazarın fiyat politikasını,
- Pazarın riskleri ve fırsatlarını, ancak pazar araştırmalarıyla öğrenebilirsiniz.



kullanma konusunda büyük tecrübeye sahiptir. Potansiyel pazarlar hakkında araştırma yapmak, tüketicileri tanımlamanıza veya hangi ürünün işletmenize yüksek kazanç getireceğini anlamana olanak tanır. Pazar araştırmaları ile hedef pazarınızın hangi ürüne ihtiyacı olduğunu veya ne istediğini ya da potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu bulabilirsiniz. Ayrıca pazar araştırması yoluyla, ürünleriniz için en iyi fiyatı ya da kârlı bir şekilde kazanacağınız maliyeti de ölçebilirsiniz. Pazar araştırmaları, fiyatınızı makul ve rekabetçi bir şekilde ayarlayabilmeniz için size rekabetiniz hakkında önemli bilgiler verebilir. Maliyeti düşürmek ve kârlılık marjınızı genişletmek için bu araştırma sonuçlarını kullanabilir; potansiyel pazarların araştırmasından analiz edilen verileri kullanarak riskleri en aza indirip en iyi kararları alabilirsiniz. Hislere dayanarak da karar vermek kabul edilebilir ancak kayıpları önlemek için bilimsel yol gerektiren kararlar da alınması gerekir.

Pazar araştırmasına yatırım yapmak, hedef kitleye ulaşmada iyi bir strateji geliştirmeyi de sağlar. İşletmenizi tanıtabilir ve müşterilerinizle daha etkili ve verimli bir şekilde iletişim kurabilirsiniz. İşletmenizi tanıtmak ve stratejilerinizi oluşturmak için hedef kitlenizin demografik profiline de ihtiyacınız vardır. Bu bilgileri ise anketlerle elde edebilirsiniz. Ürünlerinizi geleneksel olmayan yöntemlerle tanıtmak, araştırma yoluyla gerekli verileri topladığınızda düşük maliyetli hale gelecektir.

İster küçük bir işe başlıyor olun, ister mevcut

able product. Moreover, the market analysis provides you information about your rivals and helps you determine the best competitive price to make a profit. Market analysis lets you know what your target market requirements, what products highly demanded in the market, and who your potential customers are. In addition to that, market analysis helps you estimate the most profitable reasonable prices and adjust your costs accordingly. Market analysis provides you with information about your competitors to adjust your prices and gain a competitive edge. Market analysis data can also help you lower your costs, increase your profitability, and the data you will obtain from potential market analysis help you minimize the number of risks you take, and maximize your profit. Making decisions based on your feelings is also acceptable, but scientific methods should be preferred to prevent losses. Investing in market analysis helps you develop better strategies to reach your target groups. It also helps you introduce your business and establish more effective and efficient communication with your customers. You need the demographic profile of your target group to introduce your business and develop strategies. You can obtain such data from questionnaires. The cost of using unconventional methods to introduce your products will be reduced if you obtain the necessary data through research and analysis studies.

Yılmaz Makine,
ihracata etki
edecek bütün
olasılıkları
profesyonelce
takip edebilen,
ihracat yapmadan
önce pazarın
gereksinimlerini,
pazardaki
rakiplerini ve
pazarın ihtiyacını
çok iyi analiz
edebilme
yeteneğine sahip
Pazar Geliştirme
Bölümü ile ihracat
süreçlerini en
iyi şekilde kendi
lehine kullanma
konusunda
büyük tecrübeye
sahiptir.”

işinizi genişletiyor olun, iş planınızı oluşturmak için pazarınızı araştırarak alabileceğiniz bilgi ve istatistiklere ihtiyacınız var. Her işletmenin amacı, yatırımlarından geri dönüş almaktır. Bunu ancak, akıllıca iş kararları vererek yapabilirsiniz. İhtiyaç duyduğunuz bilgiler, kârınızı destekleyecek istatistikler ve veriler de ancak pazar araştırmasına yatırım yaparak elde edilebilir.

Peki, pazar araştırmalarında rakip analizi ne kadar önemli? Öncelikle pazar araştırmalarının temel amacı fırsatları tespit etmektir. İş dünyası dinamikdir ve geçen her an yeni fırsatlar getirebilir. Pazar araştırması yaptığınızda, bu fırsatların size geçmesine izin verirsiniz. Araştırmalardan toplanan ve analiz edilen veriler ve istatistikler sayesinde hedef pazarınızın tercihlerini öğrenir, gelecekteki ihtiyaçların veya isteklerin ne olacağını tahmin edebilir ve uygun çözümü oluşturabilirsiniz. Pazarınızı araştırırken, güvenilir cevaplar aldığınızda hem zorlukların üstesinden gelecek hem de doğru çözümleri oluşturmak için anahtara sahip olabilirsiniz.

Yılmaz Makine olarak, geniş bir ürün gamına ve yıllara dayalı bir tecrübeye sahip olmamızla, hemen her pazara hitap edecek ürün geliştirebilen ve teknolojik ürün geliştirme konusunda Türkiye'nin sayılı Ar-Ge ekiplerinden birine sahip olmamızla ihracat potansiyelimizi her zaman güçlü tutabiliyoruz. Yaptığımız pazar araştırmalarıyla da her zaman ülkelerin güncel verilerine ulaşabiliyor olmamız, ihracat yetkinliğimizi her zaman güçlü kılıyor. 90'dan fazla ülkeye aktif ihracat yaparken girdiğimiz her pazarda marka bilinirliğimizi yüksek tutabiliyoruz. Bu pazarlarda Yılmaz Makine'nin tercih edilmesinin en önemli sebeplerinden biri ise kaliteyi uygun fiyata sunabilmemizdir. Ayrıca yurt dışı satış sonrası hizmetler ağıımızın her an sorun çözebilen yapısı da ihracatta fark yaratabiliyor olmamızın önemli etkenlerindendir.

Whether you start a new small business or grow your business, you need information and statistical data obtained through market analysis. All businesses expect investment returns. This is only possible with making professionally smart decisions. Market analysis can provide you with all the information and statistical data you may need to increase your profit.

How important is competitor analysis in a market analysis? First, the market analysis aims at price determination. The business world is dynamic and always ready to offer new opportunities. You can take these opportunities by means of market analysis. The data obtained with market analysis and statistical studies give you information about the needs of your target market and help you foresee the future needs and requirements of your customers and develop appropriate solutions for them. Finding the right answers with market analysis provides you with the key to overcome all obstacles and offer the right solutions.

At Yılmaz Machine, we are capable of maintaining our strong export potential as we have a wide range of products, long years of experience, and Turkey's one of the greatest R&D departments with teams experienced in product development and capable of developing technological products of any type. Our market analysis and capability of accessing the latest data of all countries make us stronger in the export business. We export to over 90 countries and maintain our high market recognition in every market. Yılmaz Machine has a high preference in those markets because we sell high-quality products at reasonable prices. In addition to that, the instant problem-solving potential of our international after-sales services is one of our major differences from our competitors.

“At Yılmaz Machine, we have a great professional experience in tracking all the possibilities that may have effects on exports, and are capable of analyzing market requirements, and competitor businesses, and have Market Development Department turn export processes into an advantage in the broadest sense.”

HOW DOES MARKET ANALYSIS CREATE AN ADDED VALUE?

- Through market analysis, you can learn,
- How your trends influence your business,
- How you can increase your market potential,
- How potential markets make procurement decisions,
- How customer services department measures competition,
- How dominant your rivals in the market are,
- How you win new customers,
- About the price policy in each market, and
- The risks and opportunities in each market.



POŁONYA'NIN GÖZBEBEĞİ: POZNAN THE APPLE OF POLAND'S EYE: POZNAŃ

Polonya'nın fuar merkezi Poznań, İkinci Dünya Savaşı'ndan büyük kayıplar ve tahribatla çıkmış olsa da günümüzde ülkenin en düzenli ticaret, endüstri ve eğitim kentlerinden biri olarak gösteriliyor. Yemyeşil doğasıyla da ziyaretçilerini kendisine hayran bırakan Poznań, 2-5 Şubat 2021 tarihlerinde, Avrupa'nın önemli sanayi fuarlarından biri olarak gösterilen BUDMA Fuarı'na da ev sahipliği yapacak.

Polonya deyince belki akla ilk gelen kentler Varşova, Kraków ve Gdańsk oluyor. Ancak ülkenin en zengin kentlerinden biri olan ve uluslararası fuar merkeziyle adını duyuran Poznań (Poznań) da kendisinden bahsedilmesini hak ediyor. Varta Nehri etrafına kurulan Poznań yemyeşil ve büyük göllerden oluşan parkları, modern kiliseleri, çok düzenli şehir yapısı ve geniş meydanlara sahip dokusuyla Polonya'nın önemli tarihi, ticari, endüstriyel ve eğitim kentlerinden biri olarak gösteriliyor. İkinci Dünya Savaşı'nda büyük ölçüde tahrip olan kent, yaralarını sarıp yeniden ayağa kalkmayı başarmış.

ADAM MICKIEWICZ İLE DERİN BAĞLARI VAR

Kent ayrıca, Polonya'nın en önemli şairlerinden biri olarak gösterilen ve 1855'te İstanbul'da hayatını kaybeden Adam Mickiewicz ile de derin bağlar taşıyor. Polonya'nın en

Although Poznań, the fair center of Poland, survived the Second World War with great losses and destruction, today, it is known as one of the most organized trade, industry, and education cities of the country. Fascinating its visitors with its lush nature, Poznań will host the BUDMA Fair, one of the important industrial fairs of Europe between February 2 and February 5, 2021.

When one thinks of Poland, perhaps the first cities that come to mind will be Warsaw, Kraków, and Gdańsk. However, Poznań (Poznań), one of the richest cities in the country and making its name known with its international exhibition center, deserves to be mentioned. Poznań, built around the Warta River, is known as one of the important historical, commercial, industrial, and educational cities of Poland with its parks consisting of lush and large lakes, modern churches, a very organized city structure, and its texture with wide squares. The city, heavily damaged in the Second World War, healed its wounds and recovered.

HAS DEEP TIES WITH ADAM MICKIEWICZ

The city also has deep ties with Adam Mickiewicz, Poland's one of the most important poets who died in Istanbul in

önemli eğitim kurumlarından biri olana Adam Mickiewicz Üniversitesi, Poznan'da bulunuyor. Polonya Özgürlük Savaşı'nın ve Romantizm Dönemi'nin sembol isimlerinden biri olan Adam Mickiewicz, Polonya'nın kurtuluşuna kalemiyle verdiği destekle günümüzde de halen saygıyla anılıyor. Sesini, Polonya edebiyatında ilk romantik eser olarak kabul edilen ve halka kurtuluş çağrısı niteliğindeki "Gençliğe Od" adlı eseriyle duyuran Adam Mickiewicz, kaleme aldığı "Kırım Soneleri"nden sonra kutusal kitap tarzında yazdığı "Polonya Ulusunun ve Polonya Hacılarının Kitapları"nda Polonya ulusunun insanlık tarihine kattığı değerleri de dile getirmişti. Fransa ve Rusya'da geçirdiği sürgün yıllarının ardından Kırım Savaşı'nın sona ermesiyle birlikte İstanbul'a gelen ve İstanbul'da yayılan kolera salgınında Beyoğlu'ndaki evinde hayatını kaybeden Adam Mickiewicz'in son sözleri ise şöyleydi: "İstanbul'da koleradan öleceğimi bilseydim, yine buraya gelirdim. Çünkü bu benim görevimdi. Ben, Fransa'da bir ilim akademisinin umumi kâatibi olmaksansa, bir Türk taburunun kâatibi olmayı tercih ederim. Polonya'nın, komşu düşmanlar tarafından ezilmesine hiçbir devletin ses çıkarmadığı günlerde, tek dostumuz Türkler olmuştur. Biz Türkleri düşmanımızın önünde eğilmediği ve Polonya'nın işgalini kabul etmediği için, üstün bir millet olarak severiz."

POLONYA'NIN KALBI: OSTRÓW TUMSKI

Günümüzde Poznan önemli bir kültür ve ekonomi merkezi ve Polonya'nın en kalabalık nüfusa sahip, kendine has özellikleriyle en ilginç bölgelerinden biridir. Ülkenin en eski şehirlerinden biri olan Poznan, 10 ila 11'inci yüzyıllarda kurulan ilk Polonya devletinin de en önemli merkezlerinden biriydi. Hatta kimi söylencelere göre Poznan, ilk Polonya devletinin başkentliğini de üstlenmişti. Orta Çağ'dan beri

1855. Adam Mickiewicz University, one of Poland's most important educational institutions, is in Poznan. Adam Mickiewicz, one of the iconic names of the Polish War of Liberty and the Romance Period, is still remembered with respect for his support for the liberation of Poland with his pen support. Adam Mickiewicz, known for his "Ode to Youth", the first romantic work that calls for the liberation of the people in Polish literature, mentioned about the values that the Polish nation added to the history of humanity in his book "The Crimean Sonnets" followed by "The Books of the Polish People and of the Polish Pilgrimage" written in the holy book style. The last words of Adam Mickiewicz, who spent many years of exile in France and Russia and came to Istanbul after the Crimean War ended and died from cholera during in his house in Beyoğlu, Istanbul were as follows: "If i knew that i would die from cholera in Istanbul, i would still come to this city, because it was my duty. I prefer working in the clerical works of a Turkish battalion rather than becoming a director in a scientific academy in France." The only voice that rose against the dismemberment of Poland was Turkey's. We Poles cherish the Turks for not having yielded to force in front of the enemies of Poland, and for not having consented to the partition of Poland."

THE HEART OF POLAND: OSTRÓW TUMSKI

Today, Poznań is an important cultural and economic center, and one of the most interesting regions of Poland with the most populated and unique features. Poznań, one of the oldest cities of the country, was also one of the most important centers of the first Polish state founded between the 10th and 11th centuries. Moreover, according to some legends, Poznań was the capital of the first Polish state. The city has been an important trade center since the Middle Ages, and starting in the 19th century, the local heavy industry began to grow, and the city became one





önemli bir ticaret merkezi olan şehir, 19'uncu yüzyıldan itibaren ağır sanayideki atılımlarla Polonya'nın en önemli endüstri bölgeleri arasında yer aldı. İkinci Dünya Savaşı esnasında tamamen yıkılan şehir, savaş sonrasında ise baştan sona yeniden inşa edildi.

Şehrin en tanınmış bölgesi ise Ostrów Tumski olarak biliniyor. Warta Nehri üzerinde yer alan doğal bir ada olan Ostrów Tumski, yapı olarak Paris'teki Ile de la Cite'ye de çok benzetiliyor. Ostrów Tumski şehrin eskiden Nowe Miasto (Yeni Şehir) adı verilen bölgesinde yer alıyor. Sadece Poznań'ın değil tüm Polonya'nın en eski yerleşim yerlerinden biri olan bu bölge, Polonya tarafından da ülkenin resmi tarihi anıtları listesine alınmış, Polonya Ulusal Mirası olarak sınıflandırılmış durumda.

Uzun yıllar boyunca birbirini görmemiş Rus, Lech ve Czech isimli üç erkek kardeşin, yıllar sonra burada buluşmasından sonra kurulduğu rivayet edilen ada, Polonya devletinin Hristiyanlık dinine geçişinin de gerçekleştiği yer olmasıyla önem taşıyor.

of the major industrial regions of Poland. The city, completely destroyed during the Second World War, was completely rebuilt after the war.

Ostrów Tumski is the most famous part of the city. Ostrów Tumski is a natural island between two branches of the Warta, and structurally very much resembles Ile de la Cite in Paris. Ostrów Tumski is part of the city's former Nowe Miasto (New Town) district. The site is one of the oldest parts of Poznań and Poland and listed as one of Poland's official national Historic Monuments by the National Heritage Board of Poland. According to the prolific legend, the island originated after three Slav brothers were known as Lech, Czech and Rus met on this place after not seeing each other for many years and is important as it is the place where the conversion of the Polish state to Christianity took place.

EUROPE'S ONE OF THE OLDEST MARKET SQUARES

The Old Market Square is known as the starting point of the walking tours in Poznań. Also known as Stary Rynek, a square is a place where you will feel yourself in the Middle Ages with its wonderful architecture, colorful houses, fountains, sculptures, stone-paved roads, and the historical City Hall. Other features of the square are four historical fountains (depicting Proserpina, Apollo, Neptune, and Mars), and the statues of Jana Nepomuceno, and Premier.

The square established in 1253 as the center of the city on the left bank of the Warta River, was designed as a square each side of which measures 141 meters. Stary Rynek, the third largest square in Poland after Kraków and Wrocław, was closed to vehicle traffic after 1970 and turned into a center of attraction with many stylish cafes, restaurants, and museums for all Poles.

RATUSZ, THE HOME OF THE FIGHTING GOATS

The old Poznań City Hall is also known as Ratusz is one of the most important Renaissance works, in Europe and Poznań. The building in Stary Rynek Square was the central building of the local government until 1939. It is a Museum now. The building built right after the old city was founded in 1253 was reconstructed by Giovanni Battista di Quadro between 1550 and 1560 in Mannerist style; it acquired its present form with the decorations made in that period.

The mechanical "Fighting Goats" butting display that takes place every day at noon by the clock on the front wall is one of the major tourist attractions of the city. The interior of the city hall consists of cellars, the ground floor, and two upper floors. There are three magnificent rooms on the first floor of the building, the seat of the Museum of the History of Poznań. The largest one, the most richly decorated in the Renaissance style is considered a true jewel, and the paintings from 1555 are exhibited there. On the second floor, works from the Prussian period, documents revealing the city life from 1920 to 1930, and memories of the past two centuries are exhibited.

AVRUPA'NIN EN ESKİ KENT MEYDANLARINDAN BİRİ

Poznan gezilerinin başlangıç noktası Eski Market Meydanı olarak biliniyor. Stary Rynek olarak da anılan meydan, harika mimarisi, rengarenk evleri, fıskiyeleleri, heykelleri, taş döşeli yolları ve tarihi Belediye Binası ile kendinizi Orta Çağ'da hissedeceğiniz bir yer. Meydanda yer alan dört tarihi çeşme (Neptün Çeşmesi, Apollo Çeşmesi, Mars Çeşmesi ve Proserpin Çeşmesi) ile Jana Nepomucena ve Pregierz heykelleri ise meydanın güzelliğine güzellik katıyor. Şehrin merkezi olarak 1253 yılında Varta Nehri'nin sol yakasında kurulan meydan, dört kenarı da 141 metre olacak şekilde kare şeklinde tasarlanmış. Kraków ile Wrocław Meydanlarından sonra Polonya'nın üçüncü büyük meydanı olan Stary Rynek, 1970'ten sonra trafiğe kapatılmış ve birçok şık kafe, restoran ve müze ile tüm Polonyalılar için bir cazibe merkezine dönüştürülmüş.

DÖVÜŞEN KEÇİLERİN EVİ: RATUSZ

Poznan Belediye Binası, ya da diğer adıyla Ratusz, sadece Poznan'ın değil Avrupa'nın en önemli Rönesans eserlerinden biri olarak gösteriliyor. Stary Rynek Meydanı'nda yer alan yapı 1939 yılına kadar yerel yönetimin merkez binasıydı. Şu an ise müze olarak kullanılıyor.

Eski şehrin 1253 yılında kurulmasının hemen ardından inşa edilen bina Mannerist tarzda 1550 ile 1560 yılları arasında Giovanni Battista di Quadro tarafından yeniden inşa edilmiş; eklenen süslemelerle birlikte günümüzdeki formunu hemen hemen o dönemde yapılan inşaatla edinmiş. Mekanik "Dövüşen Keçiler", her öğlen ön duvarda yer alan saatin üzerinde oynatılıyor ve bu görüntü şehrin ana turist çekim unsurlarından biri olarak gösteriliyor. Belediye binasının içi mahzenler, giriş katı ve iki üst kattan oluşuyor. Günümüzde Poznan Tarih Müzesi olarak faaliyet gösteren binanın ilk katında üç adet muhteşem oda var. Bunlardan en büyük ve Rönesans tarzda son derece zengin bir biçimde dekore edilmiş olanı gerçek bir mücevher olarak nitelendiriliyor ve burada 1555 yılına ait resimler sergileniyor.

İkinci katta ise Prusya döneminden kalma eserler, 1920 ile 1930 dönemindeki şehir yaşantısını gözler önüne seren belgeler ve geçmiş iki yüzyıla dair hatıratlar sergileniyor.

KRALİYET KALESİ: ZAMEK

Poznan'daki Kraliyet Kalesi, halk arasında Zamek adıyla anılıyor. İlk olarak 13'üncü yüzyılda yapılan kale, 1910'da ülke Alman yönetimi altındayken Franz Schwechten tarafından dönemin Alman İmparatoru 2. William için önemli bir tadilatın geçirilmiş. Neo-Romanesk tarzda inşa edilen kale, İkinci Dünya Savaşı'nda büyük oranda tahrip edilmiş. Günümüze gelene kadar yenileme çalışmaları yapılan kalenin surları tamamen yok olmasına rağmen geçtiği yerlerin izleri halen korunuyor. Kale, günümüzde de Poznan Uygulamalı Sanatlar Müzesi'ne ev sahipliği yapıyor.

ZAMEK, THE IMPERIAL CASTLE

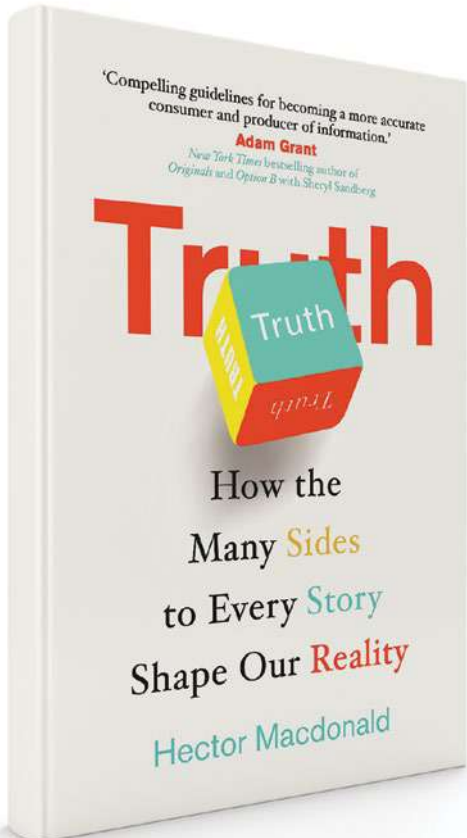
The Imperial Castle in Poznań is popularly called Zamek. It was constructed under the German rule in 1910 by Franz Schwechten for William II, the German Emperor of the time. The castle built in Neo-Romanesque style was badly damaged during the Second World War. The castle's towers completely destroyed are still under renovation, and only their traces are preserved. Today, the Castle is the seat of the Museum of Applied Arts in Poznań.



Bilim Teknoloji Derneği Genel Merkezi'nin yayımladığı "Stratejik İnovasyon Hedefleri: Takım Tezgahları Çalıştayı" kitabı, geçtiğimiz yıl 2 Kasım'da düzenlenen aynı başlıklı Çalıştayı'nın hangi amaçlarla düzenlendiğinden başlayarak Çalıştay sunumlarını ve sonrasındaki hedefleri içeriyor.

İstanbul Teknik Üniversitesi, Avrasya Stratejik Araştırmalar Merkezi ve Avrasya Bir Vakfı'nın destekleriyle Bilim Teknoloji Derneği Genel Merkezi'nin "Bilim ve İleri teknoloji Üreten Türkiye" hedefiyle İTÜ Makine Fakültesi'nde düzenlediği "Stratejik İnovasyon Hedefleri: Takım Tezgahları Çalıştayı", geçtiğimiz yıl Kasım ayı başında gerçekleştirilmişti. Aralarında Yılmaz Makine'nin de bulunduğu Türkiye'nin önde gelen takım tezgâhı üreticilerinin de desteklediği Çalıştayda, Türkiye'nin hassas takım tezgahları üretiminde ihtiyacı olan inovasyon alanları tartışılmış, önemli sunum ve bildirilerle güçlü bir sinerji oluşturulmuştu. Çalıştayı'nın hangi amaçlarla düzenlendiğinden başlayarak Çalıştay sunumlarını ve sonrasındaki hedefleri içeren bu kitap, Türkiye'nin takım tezgâhları sektöründeki gelecek stratejileri için bir başvuru kaynağı olacaktır.

Stratejik İnovasyon Hedefleri: Takım Tezgahları Çalıştayı
Ramazan Bakkal



IN "TRUTH": HOW THE MANY SIDES TO EVERY STORY SHAPE OUR REALITY, HECTOR MACDONALD EXPLORES HOW TRUTH IS USED AND ABUSED IN POLITICS, BUSINESS, THE MEDIA, AND EVERYDAY LIFE BY ANALYZING INTERESTING AND SOMETIMES HORRIFYING CASES, TO SHOW HOW TRUTH IS SEVERED FROM REALITY.

"There is no worse lie than a truth misunderstood by those who hear it" nearly hundred years ago. Those who deliberately distort truths to suit their purposes... All of them use a simple reality. There is usually more than one truth to be drawn from any set of facts and we see the World through the truths based in our subjective judgements. Is the internet accelerates the spread of information or hatred? Is it good or bad to consume meat? Is Amazon a foe that destroys bookstores, or a friend that promotes reading more number of books? That depends on which truths you prioritize. Competing truths that should be neutral can be distorted and turned into deceptive tools by communicators to further their agenda deliberately.

Truth
Hector MacDonald

Bir yol öyküsü: Fotoğrafın ardında 180 yıl

A ROAD STORY: 180 YEARS AFTER PHOTOGRAPHY

Rahmi M. Koç Müzesi, Covid-19 salgını nedeniyle evden vakit geçiren ziyaretçilerini sanal turla zamanda yolculuğa çıkarmaya devam ediyor. Müzede sergilenen 14 binin üzerinde objeyi görmek için gereken tek şey ise internete bağlı bir bilgisayar veya akıllı cep telefonunuz. Müzeyi sanal olarak ziyaret etmek için, bilgisayarınız, cep telefonunuz veya tabletinizin internet tarayıcısına <http://www.rmkmuseum.org.tr/istanbul/ziyaret-plani/google-sokak-gorunumu> adresini yazmanız yeterli.

Müzenin bugünlerde devam eden sergilerinden biri de İtalyan koleksiyoner Raoul Cabib'in buharlı makinelerle duyduğu tutkuyla başlayıp yaptığı uzun seyahatlerle oluşturduğu lokomotif modellerini içeriyor. Cabib'in, 40 yıla yakın bir sürede büyük bir tutkuyla oluşturduğu koleksiyonu, 2014'teki vefatının ardından oğlu Andrea Cabib tarafından 2015'te Rahmi M. Koç Müzesi'ne bağışlanmıştı. Sultan Abdülaziz'in Saltanat Vagonu, Kadıköy-Moda Tramvayı, Tünel Vagonu gibi tarihi demiryolu araçlarının yanı sıra buharlı, ince işçilikli lokomotif ve tramvay modellerini görebileceğiniz 18 tren modelinden oluşan koleksiyon adeta bir döneme ayna tutuyor.



Visitors, who stay home due to Covid-19 pandemic, can take the virtual tours to the Rahmi M. Koç Museum. All you need is a PC or a smartphone with Internet access to see over 14 thousand objects exhibited in the museum. Just copy this link <http://www.rmkmuseum.org.tr/istanbul/ziyaret-plani/google-sokak-gorunumu> and paste into your PC's or smart

phone's internet browser to take the virtual tour. Locomotive models of various types and varieties collected by Italian enthusiast Raoul Cabib who made long trips passionately to create the collection is also available in the Museum. The collection, he enthusiastically built for nearly 40 years was donated to the Rahmi M. Koç Museum by his son Andrea Cabib in 2015 after he passed away in 2014. This 18-piece special collection highlights several historical railroad cars including Sultan Abdülaziz's Sultanate wagon and the Kadıköy-Moda Tramway and Tunnel Wagon, as well as the models of steam, fine-worked locomotives, and tramways.

Sertab Erener'den yeni albüm: "Ben Yaşarım"

SERTAB ERENER'S NEW ALBUM: "BEN YAŞARIM"

Sertab Erener dört yılın ardından 13'üncü stüdyo albümü "Ben Yaşarım" ile sevenlerinin karşısına çıkıyor. Ağırıklı olarak Sertab Erener'in kendi sözleri ve Emre Kula'nın müzikleriyle oluşturulan albümde ayrıca Ersel Serdarlı imzalı şarkılar da var. Sözleri Sezen Aksu'ya ait "Belki de Aşk Lazım Değil", Redd grubundan Doğan Duru'ya ait "Koyudur Karanlığı" ve sözleri Can Bonomo'ya ait olan "Anca Gidersin" isimli parçalar ise albümün sürprizleri olarak dikkat çekiyor.



Sertab Erener released her 13th studio album "Ben Yaşarım" for her fans. The album mainly consisted of songs composed by Emre Kula with lyrics by Sertab Erener also includes songs composed by Ersel Serdarlı. There are also some other tracks such as "Belki de Aşk Lazım Değil" with lyrics by Sezen Aksu, "Koyudur Karanlığı" by Doğan Duru of Redd, and "Anca Gidersin" with lyrics by Can Bonomo in the album to surprise the fans.

Kandace Springs üçüncü albümüyle karşımızda

KANDACE SPRINGS, RELEASED HER THIRD ALBUM

Kandace Springs, Blue Note'tan çıkardığı üçüncü stüdyo albümü "The Women Who Raised Me" albümünde, kendisini ve yarattığı müziği şekillendiren kadın müzisyenlerin (Ella Fitzgerald, Roberta Flack, Astrud Gilberto, Lauryn Hill, Billie Holiday, Nina Simone, Dusty Springfield gibi) seslendirdiği parçaları alışkın olduğumuz müzikalitesiyle yeniden yorumluyor.



With her third album from Blue Note, 'The Women Who Raised Me', soul-jazz singer Kandace Springs pays tribute to some of her greatest inspirations, such as Ella Fitzgerald, Roberta Flack, Astrud Gilberto, Lauryn Hill, Billie Holiday, Nina Simone, and Dusty Springfield.

ONLINE MAKİNE TANITIMLARIMIZA TÜM DEĞERLİ TAKİPÇİLERİMİZİ BEKLİYORUZ!

Yılmaz Makine olarak, YouTube kanalımız üzerinden canlı olarak siz değerli takipçilerimize sunacağımız online makine tanıtımlarımıza başlıyoruz!

PVC, alüminyum ve hırdavat kategorilerindeki ürün modellerinin tanıtılacağı ve teknik bilgilerin sunulacağı etkinlikleri kaçırmayın, sadece kayıtlı kişilere sunulacak fiyat avantajlarından faydalanın!

WE WOULD BE HONORED BY
OUR ESTEEMED FOLLOWERS'
PRESENCE AT OUR ONLINE
MACHINERY PRESENTATIONS!

At Yılmaz Machine, we launch our online virtual show in order to introduce our main and latest models on our YouTube channel!

Do not miss our introductions that will include key technical tips and machining processes in all categories of equipment such as PVC, aluminum, and hardware with special discount for whom registered the event!



YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 178



yilmazmachine



İtalyan Kalitesi, Yılmaz Güvencesi
Italian Quality, Yılmaz Reliability
www.toolquaz.com.tr



300 Ø

Ahşap, MDF & Laminat
Wood, MDF & Laminate

Endüstriyel Testere
Circular Saw



Yeni ToolQuaz, Yeni Modelleriyle Sizlerle!

Sahip olduğu özel karbür alaşımıyla, uzun ömürlü ve temiz yüzey kesim yapabilen ToolQuaz, ahşap, MDF ve laminat modelleriyle sizlerle!

Portatif Yatar Kesme Modellerimiz (KD-KY 300 Serisi) için özel olarak hazırlanan seriyi, yetkili bayilerimizden veya

www.toolquaz.com.tr adresinden satın alabilirsiniz.

New ToolQuaz, New Models!

We proudly present our new ToolQuaz wood, MDF and laminate models which are able to cut long-term and clean with its unique carbide production!

You can buy the new models from our official dealers and www.toolquaz.com.tr website which is manufactured for our

Portable Compound Saw Machines (KD-KY 300 Series)

YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 178



Made in Italy



BAYİMİZ OLMAK İSTER MİSİNİZ?

Would You Like to Be Our Dealer?



PVC ve Alüminyum Profil İşleme Makineleri sektöründe
85 ülkede 120 bayimizle hizmet veriyoruz.
Siz de Yılmaz Makine Ailesine katılmak için bizimle iletişime geçin.

We are exporting PVC and Aluminium Profile Processing Machines to
85 countries through 120 dealers.
Please contact us to be a part of our family.

YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 178