

**KEY TO PRODUCTION:
MOLD INDUSTRY**
ÜRETİMİN ANAHTARI:
KALIP SEKTÖRÜ

**YILMAZ MACHINE
PVC PROFILE
PROCESSING CENTERS
OPERATE IN 22 COUNTRIES
ON FIVE CONTINENTS**
BEŞ KİTADAĞI 22 ÜLKEDE
YILMAZ MAKİNE
PVC PROFİL İŞLEME
MERKEZLERİ
ÇALIŞIYOR



**WE WILL BE
FOCUSING ON R&D IN 2022
2022'DE DE ODAĞIMIZDA AR-GE OLACAK**

THANKS a Million! Sonsuz TEŞEKKÜRLER...



*We are proud of being the brand that exports the most.
To all our employees, business partners and
Endless thanks to the Machinery Exporters' Association.*

En çok ihracat yapan marka olmanın gururunu yaşıyoruz.

**Tüm çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve
Makine İhracatçılar Birliğine sonsuz teşekkürler.**



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



EYÜP YILMAZ

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

Dear business partners and readers,

The world has been going through hard times for some time. We keep struggling against the declining epidemic that has put a lot of strain on both our lives and business processes in the last two years, and the political and military situation and the humanitarian issues caused by them near our country, and of course the environmental and climate-related crises, the effects of which we feel more and more every year. With the addition of the energy and raw material crises, it would not be wrong to expect more difficulties in manufacturing processes in comparison to the past times. What we must do at this point is to adapt all our business processes to these new conditions quickly. Therefore, we will continue to be in a comprehensive transformation process at all stages, from procurement to production processes, and from occupational health and safety to our sales and marketing actions.

At Yılmaz Machine, we are more than happy and proud to see that more than 100 countries around the world prefer using our products and services born of 100 percent Turkish engineering. Now, thanks to our Digital Showroom, we can promote our products even in far-flung trade shows, provide digital technical support to our machines wherever they are in the world, and hold instant meetings with our business partners. I firmly believe that we will exist in several markets in the future with more competitive machines born of a blend of competence and strong R&D culture.

There will always be hard times, so we must be prepared to confront those difficulties; at Yılmaz Machine, we will keep presenting our manufacturing skills and quality to the world.

Kindest regards,

Değerli iş ortaklarımız, kıymetli okurlar,

Dünyamız bir süredir zorluklarla dolu bir süreçten geçiyor. Etkileri giderek azalsa da son iki yılda hem hayatlarımız hem de iş süreçlerimizi çokça zorlayan salgınla; ülkemizin yanı başında devam eden siyasi ve askeri riskler ile bunların neden olduğu insani zorluklarla ve elbette etkilerini her yıl daha da artan şekilde hissettiğimiz çevre ve iklim kaynaklı krizlerle mücadelemiz devam ediyor. Bunlara enerji ve ham madde krizlerini de eklediğimizde, üretim süreçlerinin geçmişe göre daha da zorlaşacağını beklemek yanlış olmayacaktır. Burada bize düşen, tüm iş süreçlerimizi bu yeni şartlara hızlı uyumlaştırmak olmalı. Bunun için tedarikten üretim süreçlerine, iş sağlığı ve güvenliğinden satış ve pazarlama aksiyonlarımıza kadar tüm aşamalarda kapsamlı bir dönüşüm içerisinde olmaya devam edeceğiz.

Yılmaz Makine olarak, yüzde 100 Türk mühendisliği ile geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimizin dünyanın 100'ün üzerinde tercih edilmesi, en büyük gurur kaynağımızdır. Artık, Dijital Stüdyomuz sayesinde çok uzaklardaki fuarlarda bile ürünlerimizi tanıtabiliyor, dünyanın neresinde olursa olsun makinelerimize dijital teknik destek sağlayabiliyor, iş ortaklarımızla anlık görüşmeler gerçekleştirebiliyoruz. Bu yetkinliğimizi güçlü Ar-Ge kültürümüzle harmanlayarak, gelecekte daha çok pazarda daha rekabetçi makinelerimizle var olmaya devam edeceğimize inancım tamdır.

Zorluklar her zaman olacak ama bizler de o zorlukları göğüsleyecek donanımına sahip olmaya; Yılmaz Makine olarak üretim gücümüz ve kalitemizi dünyaya sunmaya devam edeceğiz.

Sevgi ve saygılarımla..

04 News About Us
Bizden Haberler

08 Digital Showroom
Dijital Stüdyo

12 We will be focusing on R&D in 2022
2022'de de odağımızda Ar-Ge olacak

14 Alper Yeter:

"Despite the ongoing hard times, 2022 can still be the year of quick recovery!"
"2022 yılı, devam eden sorunlara rağmen, hızlı iyileşme sunan bir yıl olabilir!"

20 Levent Sözer:

"The ALM 6510 will fill all industrial needs"
"ALM 6510, sektörün ihtiyaçlarını fazlasıyla karşılayacak"

22 Murat Koçyiğit:

"A domestic and national solution for cutting large-sized profiles"
"Büyük ebatlı profil kesme makinelerinde yerli ve milli çözüm"

24 Hüseyin Çıldır:

"It is possible to generate a better economical solution without compromising on functionality"
"Fonksiyonelliği kaybetmeden, daha ekonomik bir çözüm üretmek mümkün"

26 Cihan Kara:

"DC 550 SE offers high quality for less"
"DC 550 SE yüksek kaliteyi daha ucuza sunuyor"

28 Sector **Sektör**
Key to production: Mold industry
Üretimin anahtarı: Kalıp sektörü

32 Interview **Söyleşi**
"Yılmaz Machine PVC Profile Processing Centers operate in 22 countries on five continents"
"Beş kıtadaki 22 ülkede Yılmaz Makine PVC Profil İşleme Merkezleri çalışıyor"



08



14



20



22



24



26



28



32



32

YILMAZ® LINE

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

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

BOARD OF DIRECTORS YÖNETİM KURULU
ABDULLAH YILMAZ
EYÜP YILMAZ
MAHMUT YILMAZ
VİLDAN YILMAZ İRİZ

SALES & MARKETING GENERAL MANAGER
SATIS VE PAZARLAMA GENEL MÜDÜRÜ
ALİ SNOPE

SENIOR MARKETING EXECUTIVE
KİDEMLİ PAZARLAMA YÖNETİCİSİ
BARIŞ YILDIRIM

MARKETING RESPONSIBLE
PAZARLAMA SORUMLUSU
RASİT AKGÜN

MARKETING SPECIALIST
PAZARLAMA UZMANI
ALPER AKAR

PUBLISHED BY YAYINA HAZIRLAYAN



EDITOR IN CHIEF GENEL YAYIN YÖNETMENİ
TUGAY SOYKAN

EDITOR EDITÖR
TOLGA ÇATAL

ART DIRECTOR GÖRSEL YÖNETMEN
MURAT CERİT

PUBLISHER'S ADDRESS YAYIN ADRESİ
 Trump Tower, Blok No: 12, İç Kapı No: 405, Şişli / İstanbul
 T: 0212 252 87 76-77 F: 0212 211 40 70
 www.origamimedya.com

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

HEADQUARTER MERKEZ OFİS
 Taşdelen Mah. Atabey Cad. No: 9, Çekmeköy, İstanbul
 T: +90 444 41 78 T/F: +90 0850 577 91 78

PRODUCTION FACILITY ÜRETİM TESİSİ
 6. İMES Makine İhtisas OSB, Çerkeşli Mah.
 İMES 5 Bulvarı, No: 17, Dilovası, Kocaeli
 T: +90 444 41 78 T/F: +90 0850 577 91 78
 info@yilmazmachine.com.tr
 www.yilmazmachine.com.tr

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.

Tüm yayın hakları saklıdır. Kaynak göstermek suretiyle alıntı yapılabilir, kopya edilmesi ve çoğaltılması yayın hakkı olan kişi ve kuruluşlardan alınacak izine bağlıdır. Yayının içeriğinde yer alan bilgi, görüş, düşünce ve tezler yazarın yayımlarına aittir.

Half of The World Works With Yılmaz Machine!

Dünyanın Yarısı Yılmaz Makine ile Çalışıyor!

Yılmaz Machine, exported to 100 out of 208 United Nations member countries in 2021, has a very clear goal: to be the most preferred brand all over the world.

Yılmaz Machine, Türkiye's leading manufacturer of PVC and aluminium profile processing machines continues to strengthen its competitive edge in exports every year. Yılmaz Machine exported products and services to 100 countries around the world last year and broke a hard-won record in its own business sector. "Today, I am proud to fly our country's flag in 100 countries and to identify the Yılmaz

Machine brand with 'good quality'." said Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager, and emphasized the importance of digitalization "at Yılmaz Machine, we have started to reap the fruits of our investments in digitalization. The programs and webinars we held at our Digital Showroom were as effective as our participation in trade shows before the pandemic."

Ali Snopçe further introduced Digital Showroom, a breakthrough in the sector, and underlined that over 1 million people worldwide visited Yılmaz Machine's official YouTube channel to watch Yılmaz Machine's Digital Showroom programs and webinars. Mr. Snopçe said that behind their success amid the epidemic that continued to affect the whole world, there lies true research, unlimited determination, and strong marketing strategies that had adapted quickly to global changes: "We will be able to better measure the contribution of all these actions to our total sales and share them with the public soon."

Geride kalan 2021 yılında, Birleşmiş Milletlere bağlı 208 ülkenin 100'üne ihracat yapma başarısı gösteren Yılmaz Makine'nin hedefi çok açık: Tüm dünyada tercih edilen marka olmak.



PVC ve alüminyum profil işleme makineleri üretiminde Türkiye'nin lider markası Yılmaz Makine, ihracatta da rekabetçiliğini her yıl güçlendirmeye devam ediyor. Geçtiğimiz yıl dünyanın 100 ülkesine ürün ve hizmetlerini ihraç eden Yılmaz Makine, kendi sektöründe ulaşılması zor bir rekora da imza atmış oldu. "Bugün ülkemizin bayrağını 100 ülkede dalgalandırmaktan, Yılmaz Makine markasını yurt dışında 'kalite' ile

özdeşleştirmekten gurur duyuyorum." diyen Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe, "Yılmaz Makine olarak dijitalleşmeye yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamaya başladık. Dijital Stüdyomuzda yaptığımız programlar ve webinarlar, salgın öncesi fuar seyahatlerimiz kadar etkili oldu." diyerek, dijitalleşmenin önemine de dikkat çekti.

Yılmaz Makine'nin sektördeki ilklerinden biri olan Dijital Stüdyo hakkında bilgiler de paylaşan Snopçe, Dijital Stüdyo'da gerçekleştirdikleri programlar ve webinarların Yılmaz Makine'nin resmi YouTube kanalında 1 milyondan fazla izlenme sayısına ulaştığının altını çizdi. Tüm dünyada etkisi devam eden salgına rağmen elde edilen bu başarının arkasında, doğru araştırma, sınırsız azim ve küresel değişimlere hızlı uyum sağlayan güçlü pazarlama stratejileri bulunduğunu dile getiren Snopçe, "Çok yakın zamanda, tüm bu aksiyonlarımızın toplam satışlarımıza katkılarını daha iyi bir şekilde ölçerek kamuoyu ile paylaşabileceğiz." dedi.

Yılmaz Machine's Business Partners Met at The Iftar Event

Yılmaz Makine, İş Ortakları ile İftar Yemeği'nde Buluştu



"Sector Representatives' Iftar Meeting", the first face-to-face event organized by Yılmaz Machine after the epidemic, held with intense participation. At the event, Digital Showroom, one of the innovative steps of Yılmaz Machine, was first introduced to the guests.

Yılmaz Machine, Türkiye's leading manufacturer of PVC and aluminium profile processing machines continues to sound out the industry at the events it organizes. After the pandemic restrictions were lifted, Yılmaz Machine held the traditional "Sector Representatives' Iftar Meeting" -held in the past years with intense participation and had to be held at online platforms during the pandemic restrictions- where the industrialists got together in person, on April 26.

Abdullah Yılmaz, Chairman of the Board of Directors of Yılmaz Machine; Eyüp Yılmaz, Vice Chairman; Mahmut Yılmaz, Member of the Board of Directors; Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager; the representatives of the leading manufacturers from PVC processing sector, Yılmaz Machine's business partners and sector members, and senior executives of the industrial associations came together at the event.

At the event, the guests also had the chance to see the Digital Showroom, one of the most important digitalization steps taken by Yılmaz Machine during the pandemic. The guests interested in the state-of-the-art machines of Yılmaz Machine said that they found Digital Showroom impressive, and that they liked the modern showroom created.

Yılmaz Makine'nin salgın sonrasında düzenlediği ilk yüz yüze etkinliği olan "Sektör Temsilcileri İftar Buluşması" yoğun katılımı gerçekleşti. Etkinlikte davetliler, Yılmaz Makine'nin inovatif adımlarından Dijital Stüdyo'yu da ilk kez deneyimlediler.

PVC ve alüminyum profil işleme makineleri üretiminde Türkiye'nin lider markası Yılmaz Makine, gerçekleştirdiği etkinliklerle sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıllarda düzenlediği ve yoğun katılıma sahne olan; sektörü bir araya getiren etkinliklerini salgın nedeniyle çevrim içi platformlara çeken Yılmaz Makine, salgınla mücadelenin kazanılmasının ardından ilk yüz yüze etkinliğini 26 Nisan'da düzenlediği "Sektör Temsilcileri İftar Buluşması" ile gerçekleştirdi.

Yılmaz Makine Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Yılmaz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Yılmaz, Yönetim Kurulu üyesi Mahmut Yılmaz ile Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe'nin de katıldığı etkinlikte, PVC işleme sektörünün öncü kurumlarının temsilcileri, Yılmaz Makine iş ortakları ve sektöre ait derneklerin üst düzey yöneticileri bir araya geldiler. Etkinlikte davetliler, Yılmaz Makine'nin salgın döneminde attığı en önemli dijitalleşme adımlarından biri olan Dijital Stüdyo'yu da deneyimleme fırsatı yakaladı. Yılmaz Makine'nin son teknolojiye sahip makinelerini yakından inceleyen davetliler, Dijital Stüdyo'dan etkilendiklerini ve yaratılan modern showroom'u çok beğendiklerini dile getirdiler.

We Provide Full Training Support to Our Customers Eğitimlerimizle Müşterilerimize Tam Destek Sağlıyoruz



We have been offering technical training to our customers and dealers seamlessly since we established Yilmaz Academy in 2020. If you would like to join our training classes for a particular model, please complete the "Training Video Request Form" available on our website. The scope of the training offered at the Digital Showroom for more than 20 machine models is controlled and our customers' and dealer's online live connection problems are solved by Eray Çelik, Yilmaz Academy Manager. If you are interested in any of the machine training, please use the QR code to contact Yilmaz Academy.



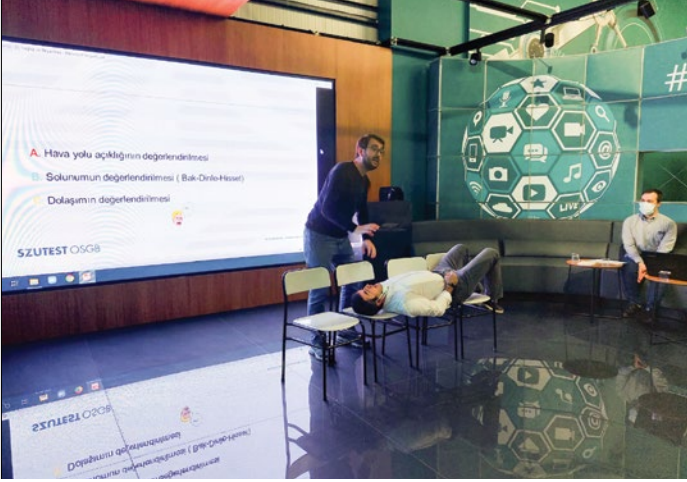
Yılmaz Akademi'nin 2020 yılında kurulmasıyla birlikte başlattığımız; müşterilerimiz ve bayilerimize yönelik teknik eğitimlere hız kesmeden devam ediyoruz. Eğer siz de kullanmakta olduğunuz belirli bir modele ait eğitim talebinde bulunmak isterseniz, internet sitemiz üzerinden gönderebileceğiniz "Eğitim Videosu Talep Formları" ile bize ulaşabilirsiniz. 20'den fazla makine modeline sahip Dijital Stüdyo'dan gerçekleşen eğitimlerin kapsamı, Yılmaz Akademi Müdürü Eray Çelik tarafından inceleniyor ve müşterilerimiz ve bayilerimizle gerçekleştirilen çevrim içi canlı bağlantılarla yaşanan sorunlara çözümler bulunuyor. Siz de ilgilendiğiniz makine modelinin eğitimini talep etmek için yandaki karekod ile Yılmaz Akademi ile iletişime geçebilirsiniz.



Safety First So, We Offer Training

Güvenlik Öncelik Diyor, Eğitimlerimize Devam Ediyoruz

SZUTEST OSGB gave theoretical and applied “Basic First Aid” and “Occupational Health and Safety” training in January. Employees, who consider “the importance of saving lives by following the right path” in case of danger and health problems that may occur within the company, successfully completed the training courses, and passed the test with minimal mistakes.



Geçtiğimiz Ocak ayında, SZUTEST OSGB firması tarafından verilen “Temel İlk Yardım” ve “İş Sağlığı ve Güvenliği” eğitimleri; tatbikat ve uygulamalı gösterimlerle gerçekleşti. Şirket içerisindeki olası tehlike ve sağlık problemlerinde “doğru yolu izleyerek hayat kurtarmanın önemini” göz önünde bulunduran çalışanlar, verilen eğitimlerin sonunda yapılan sınavdan en az hata yaparak başarıyla eğitimlerini tamamladı.



Entertaining Events for Our Employees

Çalışanlarımızla Etkinliklerimizi Sürdürüyoruz



The “Table Tennis Tournament” held to enhance sociability started simultaneously at the İstanbul Head Office and Kocaeli, Dilovası Production Facility with the active participation of many departments. In the two-week tournament, quarterfinals and semifinals were held in the second week, after the qualifying matches during the first week. The final match of the event was held in real-time online at the Digital Showroom.

At the end of the tournament, Arslan Kayaoğlu, the Production Facility Manager, and Ebru Boğukoğlu, the Human Resources Manager gave awards to the first, second and third place winners, and the event closed with several entertaining activities, after the tournament.



İstanbul Merkez Ofis ve Kocaeli Dilovası Üretim Tesisinde eş zamanlı başlayan ve departmanlar arasındaki sosyalliği artırmak için gerçekleştirilen “Masa Tenisi Turnuvası”, birçok departmanın aktif katılımıyla gerçekleşti. İki hafta süren turnuvada, ilk hafta boyunca gerçekleşen ön eleme karşılaşmalarının ardından ikinci haftada çeyrek final ve yarı final karşılaşmaları düzenlendi. Etkinliğin final karşılaşması ise Dijital Stüdyo’da çevrim içi canlı yayınla düzenlendi.

Turnuvanın sonunda birinci, ikinci ve üçüncü olan katılımcılara Üretim Tesisi Müdürü Arslan Kayaoğlu ile İnsan Kaynakları Yöneticisi Ebru Boğukoğlu tarafından ödülleri verilirken, turnuva sonrasında da eğlenceli aktivitelere devam edildi.

We Reach Everywhere Around the World With Our Webinar Sessions

Webinar Serilerimizle Dünyanın Her Yerine Ulaşıyoruz

Digital Showroom opened last year and provided a platform for many business processes from Yılmaz Machine's sales and marketing actions to dealer meetings, technical training to digital fair participations is to be carried out quickly and without borders and continues to produce important content for the sector with its webinar sessions.

Geçtiğimiz yıl açılan ve Yılmaz Makine'nin satış ve pazarlama aksiyonlarından bayi buluşmalarına teknik eğitimlerden dijital fuar katılımlarına kadar pek çok iş sürecinin hızlı ve sınır gözetmeksizin gerçekleşmesini sağlayan Dijital Stüdyo, webinar serileriyle sektöre yönelik önemli içerikler üretmeye devam ediyor.



With the participation of the professional video graphics team and our over 20 machine models available in the Digital Showroom, and without slowing down, we continue giving live presentations to our customers from all around the world interested in our machines.

In addition to our presentations given to our dealers and customers in Colombia, Argentina, and Vietnam we held in February and March, we also consider our customers' instant requests and make our live presentations under the leadership of the relevant Regional Manager and Yılmaz Academy Manager. Please feel free to contact our sales team for the introduction of the machine model you are interested in and view our online machine promotions on Zoom.

CONTACT OUR SALES TEAMS

Domestic Sales: satis@yilmazmachine.com.tr

Overseas Sales: sales@yilmazmachine.com.tr

Profesyonel video grafik ekibinin katılımı ve Dijital Stüdyo'da kurulu bulunan 20'den fazla makine modelimizle birlikte dünyanın her yerinden modellerimizi görmek isteyen müşterilerimize canlı sunumlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Geçtiğimiz Şubat ve Mart ayında gerçekleştirdiğimiz Kolombiya, Arjantin ve Vietnam'daki bayi ve müşterilerimize yönelik sunumlarımızın yanı sıra yine müşterilerimizden gelen anlık talepleri değerlendiriyor ve ilgili Bölge Yöneticisi ve Yılmaz Akademi Müdürünün öncülüğünde canlı sunumlarımızı gerçekleştiriyoruz.

Sizler de ilgilendiğiniz makine modelinin tanıtımı için satış ekibimizle iletişim kurabilir, Zoom üzerinden gerçekleştirdiğimiz çevrim içi makine tanıtımlarımızı deneyimleyebilirsiniz.

SATIŞ EKİPLERİMİZLE BAĞLANTI İÇİN

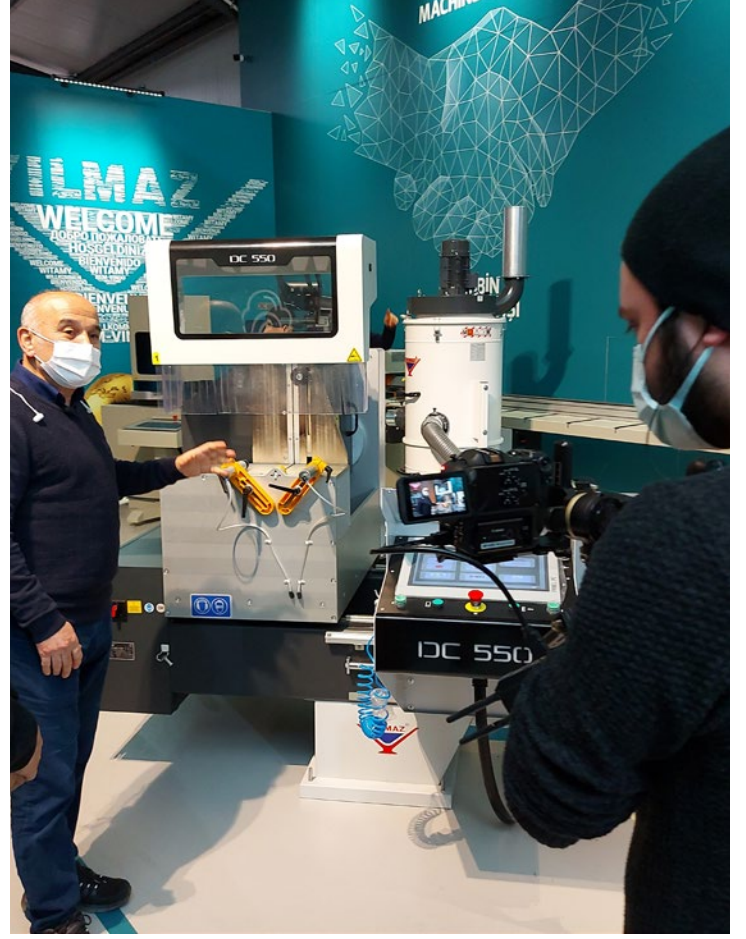
Yurt İçi Satış: satis@yilmazmachine.com.tr

Yurt Dışı Satış: sales@yilmazmachine.com.tr



We Make a Difference with the “Digital Stand” Experience at Trade Shows

Fuarlarda “Dijital Stant” Deneyimiyle Fark Yaratıyoruz



We have been feeling limited due to the Covid-19 restriction for nearly two years, and finally will be able to participate in trade shows in over 15 countries in 2022, as the restrictions are lifted.

Our “Digital Stand”, which we first used at the Eurasia Window Fair between November 3 and November 6, 2021, attracted intense attention, and we received positive feedback from our customers and business partners. Further In 2022, at UzBuild (Uzbekistan) and WinDoorEx (Egypt) fairs we attended in March, and at the Construma (Hungary), and Batimatec (Algeria) fairs we attended in April and May, we attracted intense attention and received positive feedback from our customers. We physically present the leading models of the industry to our customers at the trade shows, and we stream our machine models that we are not able to take to the trade shows from our Digital Showroom.

If you are interested in any of our machines and would like to see the live videos of the machine models streamed from our Digital Showroom with technical explanations and demos, please visit our physical stand at the trade shows we participate in.

The trade shows Yılmaz Machine will participate in this year to exhibit its products and services are listed on page 36.

Yaklaşık iki yıldır etkisini hissettiğimiz Covid-19 kısıtlamalarının azalmasıyla birlikte 2022 yılında 15'ten fazla ülkede düzenlenecek fuara katılım sağlayacağız.

İlkini, 3-6 Kasım 2021'de Avrasya Pencere Fuarı'nda deneyimlediğimiz “Dijital Standımız” müşteri ve iş ortaklarımızdan yoğun ilgi görmüş ve olumlu dönüşlerle karşılaşmıştık. 2022 yılında ise Mart ayının başında katıldığımız UzBuild (Özbekistan) ve WinDoorEx (Mısır) fuarlarının yanı sıra Nisan ve Mayıs ayında katıldığımız Construma (Macaristan) ve Batimatec (Cezayir) fuarlarında müşterilerimizden dijital standımıza yoğun ilgi ve pozitif geri dönüşler aldık. Katıldığımız fuarlarda, sektörün öncü modellerini fiziksel olarak müşterilerimizin beğenisine sunarken, fuar alanlarına götüremediğimiz makine modellerimizi Dijital Stüdyomuzdan gerçekleştirdiğimiz çevrim içi bağlantılarla canlı olarak müşterilerimizle buluşturuyoruz.

Sizler de katıldığınız fuarlarda fiziksel standımızı ziyaret edebilir, dilediğiniz modelimizi teknik ve uygulamalı anlatımlarıyla Dijital Stüdyo ile birebir canlı olarak deneyimleyebilirsiniz.

Yılmaz Makine'nin bu yıl katılarak ürün ve hizmetlerini sergileyeceği tüm fuarları, 36'ncı sayfada görebilirsiniz.

The Dealer Meetings Held at Digital Showroom For the Second Time

Bayi Buluşmaları İkinci Kez Dijital Stüdyo'da Gerçekleşti



Yılmaz Machine's traditional "İstanbul Meetings" and "Sales Summit" dealer meeting events were held live on March 29 at Digital Showroom.

The online event on Zoom started with the opening speech given by Mr. Ali Snopçe, Sales and Marketing General Manager. Then, the event continued with the presentations of the Marketing and Yılmaz Academy departments, and a contest with surprising prizes held on Kahoot! platform.

At the forum part of the event, our dealers' questions were answered. At the end of the event, regional "Turnover", "R&D", and "Loyalty" awards were given by Sales, Marketing, R&D, and Yılmaz Academy managers.

Yılmaz Makine'nin geleneksel bayi toplantıları "İstanbul Buluşmaları" ve "Satış Zirvesi" etkinlikleri, 29 Mart'ta Dijital Stüdyo'dan canlı bağlantılarla gerçekleştirildi.

Zoom platformu üzerinden çevrim içi olarak gerçekleştirilen etkinlikler, Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Ali Snopçe'nin açılış konuşmasıyla başladı. Ardından, Pazarlama ve Yılmaz Akademi departmanlarının sunumlarıyla devam eden etkinlikte, Kahoot! uygulaması üzerinden sürpriz hediyeli bir yarışma da gerçekleştirildi.

Etkinlikte gerçekleşen forumda ise bayilerin sorularına cevaplar verildi. Programın sonunda Satış, Pazarlama, Ar-Ge ve Yılmaz Akademi yöneticileri tarafından bölge bazlı "Ciro", "Ar-Ge" ve "Sadakat" ödülleri de sahiplerini buldu.





WE WILL BE FOCUSING ON R&D IN 2022

2022'DE DE ODAGIMIZDA AR-GE OLACAK

Last year was a year of the pandemic that affected manufacturing processes due to global supply chain disruption. At Yılmaz Machine, thanks to our fast updated strategies, and effective coordination of our manufacturing processes, we achieved our annual goals in that period. We were proud to see that our machines operated seamlessly in over 100 countries. To keep taking pride in that, we will continue our R&D studies to achieve our goals in 2022.

Geride kalan yıl, salgın gölgesinde ve küresel tedarik zincirindeki bozulmaların neden olduğu üretim sorunlarının yaşandığı bir yıl oldu. Yılmaz Makine olarak bu dönemde hızlı güncellediğimiz stratejiler ve tüm üretim süreçlerindeki başarılı koordinasyonumuzla yıllık hedeflerimize ulaşmayı başardık.

Dünyanın 100'den fazla ülkesinde makinelerimizin çalıştığını görmek ise en büyük gurur kaynağımız oldu. Bu gurur yaşamaya devam etmek için, 2022'de de Ar-Ge odaklı hedeflerimizden sapmadan çalışmalarımıza devam edeceğiz.

“Despite the ongoing hard times, 2022 can still be the year of quick recovery!”

“2022 yılı, devam eden sorunlara rağmen, hızlı iyileşme sunan bir yıl olabilir!”

“The year 2022 began amid the pandemic and continued with supply chain disruption that led to the chip crisis followed by the unexpected war between Russia and Ukraine. Despite the problems, we still hope that this year will be the year of quick recovery for all industries.”

“2022 yılı, salgının gölgesinde çip krizin baş gösterdiği tedarik sıkıntıları ve Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş ortamında hiç ummadığımız bir şekilde başladı. Yaşanan sorunlara rağmen, bu yılın tüm sektörler için toparlanma ve hızlı bir iyileşme süreci sunmasını umut ediyoruz.”



ALPER YETER
R&D Manager Ar-Ge Müdürü

How was the performance of Yılmaz Machine's R&D Department in 2021?

There were material shortages caused by the global chip crisis partially due to the pandemic in 2021. At Yılmaz Machine, in terms of the epidemic and supply chain disruption, we foresaw the supply chain problems and took all preventive measures, and managed our manufacturing process very well, and met expectations and achieved the goals set by the end of the year. At the R&D department, the effective project and time management, and setting a market feasibility roadmap were the

Yılmaz Makine Ar-Ge Birimi'nin 2021 yılı performansını nasıl değerlendirirsiniz?

2021 yılı, kısmen salgın gölgesinde ve küresel çapta çip krizinin tetiklediği tedarik sıkıntılarının baş gösterdiği bir döneme sahne oldu. Yılmaz Makine olarak hem salgın hem de tedarikte yaşanan zor dönemi, almış olduğumuz önleyici aksiyonlar, öngörülü tedarik ve üretim sürecinin iyi koordine edilmesiyle beklentilerimizi karşıladığımız ve yıllık hedeflerimize ulaştığımız bir yıl olarak sonlandırdık. 2021'de Ar-Ge departmanının hedeflerine ulaşmasında, etkin

factors effective in achieving the goals in 2021. In this sense, we see 2022 as the year of breakthrough for R&D, and we will continue our R&D studies, and work intensively to rapidly achieve our digitalization and R&D-oriented targets in line with the world trends.

Which products' R&D processes will be completed to be ready for mass production or which products are you working on for this year?

At Yılmaz Machine, we will keep working on technological product development processes to meet our customers' and the market's requirements in 2022. In this context, at R&D department, we will successfully complete the following projects: Linear Aluminium Processing Center, PVC Profile Processing Center, Aluminium Profile Notching Machine Development Project, Compound Angle Double Head Cutting Machine, PVC Serial Cutting Machine and Conveyor Line, 3-Axis Aluminium Processing Center, 4-Axis Aluminium Machining Center, and New Generation Double Head Cutting Machine. Moreover, we will keep working on the development of the New Generation 4-Axis Aluminium Processing Center, and the New Series 4-Corner Welding Machine.

How in your words Yılmaz Machine differs in terms of R&D processes?

With the incentives and support provided by the government, the importance

proje ve zaman yönetiminin sağlanması ile pazar fizibilitelelerin alınarak bir yol haritasının belirlenmesi etkili oldu diyebilirim. Bu anlamda, 2022'de de Ar-Ge için atılımların devam ettiği ve dünya trendlerine uygun dijitalleşme ve Ar-Ge odaklı hedeflerimize hızla ilerleme adına yoğun olarak çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Bu yıl Ar-Ge süreçleri tamamlanacak ve seri üretime hazır hale getirilecek ya da son geliştirmeleri yapılan ürünler hangileri olacak?

Yılmaz Makine olarak 2022 yılında için teknolojik ürün geliştirme sürecinde, müşterilerimizin ve pazarın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurma hedefiyle çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bu bağlamda; Ar-Ge olarak aşağıda şu projelerimizi başarıyla devreye alacağız: Hat Tipi Alüminyum İşleme Merkezi, PVC Profil İşleme Merkezi, Alüminyum Profil Kertme Makinesi Projesi, Bileşik Açılı Çift Kafa Kesme Makinesi, PVC Seri Kesme Makinesi ve Konveyör Hattı, 3 Eksen Alüminyum İşleme Merkezi, 4 Eksen Alüminyum İşleme Merkezi ile Yeni Nesil Çift Kafa Kesme Makinesi. Ayrıca, Yeni Nesil 4 Eksen Alüminyum İşleme Merkezi ve Yeni Seri 4 Köşe Kaynak Makinesi üzerindeki geliştirme çalışmalarımız da tüm hızıyla devam edecek.

Yılmaz Makine, Ar-Ge süreçlerinde sizce nasıl farklılaşıyor?

Ülkemizde Ar-Ge kültürü son yıllarda bu discipline verilen önemle, kamunun sağla-

“At Yılmaz Machine, we will keep working on technological product development processes to meet our customers' and the market's requirements in 2022.”

“Yılmaz Makine olarak 2022 yılında için teknolojik ürün geliştirme sürecinde, müşterilerimizin ve pazarın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurma hedefiyle çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”





attached to R&D has gained a great momentum in recent years. We can see the results of this in every field. We have been seeing the products born of higher R&D studies in many sectors including the defense, space, and aviation industries, and automotive and machinery industries. R&D is an indispensable part of company culture. This culture should be in a measurable discipline. Yılmaz Machine also attaches great importance to R&D studies in line with its deep-rooted background, and its goal of achieving sustainable success. In this context, by establishing an R&D Center that has been open to technological development since its establishment and for the application of new technologies; the company continues to work in line with its goal of continuous development by incorporating the technological infrastructure required by this industry. Briefly, at the R&D department, we have the know-how and experience. As a pioneering and leading company in this sector, we always give priority to R&D studies in terms of carrying our success to the future, and we conduct our studies with great care in line with our R&D culture.

The pandemic has also had an impact on launching and marketing processes of the products developed. What do you think about that?

The pandemic has deeply affected economic activities as well as social life. However, on the other hand, the pandemic also created great opportunities for companies that turned opportunities for the development of digital

dığı teşvik ve desteklerle büyük bir ivme kazandı. Bunun sonuçlarını her alanda görebiliyoruz. Ülke olarak, başta savunma, uzay ve havacılık sanayisi ile otomotiv ve makine sanayileri olmak üzere birçok sektörde yüksek Ar-Ge çalışmalarının meyvelerini toplamaya başladık.

Ar-Ge, şirket kültürünün olmazsa olmaz parçasıdır. Bu kültür, ölçülebilir formatta ve bir disiplin içerisinde olmalıdır. Yılmaz Makine de geçmişten gelen köklü yapısı ve başarılarını sürdürülebilir kılma hedefi doğrultusunda Ar-Ge'ye büyük önem veriyor. Bu doğrultuda da kuruluşunda bu yana teknolojik gelişime açık ve yeni teknolojilerin uygulanması yönünde Ar-Ge Merkezi kurarak; sanayi ve teknolojinin gereksinimi olan altyapı bünyesine kazandırarak sürekli geliştirme hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Özetle biz, Ar-Ge olarak güçlü bir bilgi birikimi ve tecrübeye sahibiz. Sektörün öncü ve lider firması olarak başarılarımızı geleceğe taşıma konusunda Ar-Ge faaliyetlerine her zaman öncelik veriyoruz ve kendi Ar-Ge disiplinimiz içerisinde çalışmalarımızı büyük bir titizlikle sürdürüyoruz.

Salgın süreci, geliştirilen ürünlerin lansman ve pazarlama süreçlerini de çok değiştirdi. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Küresel salgın sosyal hayatı olduğu kadar ekonomik aktiviteleri de derinden etkiledi. Ancak diğer yandan salgın, dijital süreç yönetiminin geliştirilmesine yönelik fırsatları avantaja dönüştüren firmalar için büyük

process management into advantages. The companies, which turned this opportunity into profit, had the opportunity to make a rapid breakthrough by investing in digital transformation and Industry 4.0. At Yılmaz Machine, we quickly adapted to this process of change, and achieved significant success by taking important steps towards digitalization.

In terms of promotion and training processes related to the new products, how advantageous was Digital Showroom for you? Can you utilize online platforms such as Digital Showroom effectively?

2021 was a difficult year for companies to show themselves and present their new technologies at trade shows and similar events. Many trade shows were either postponed or canceled like it was in 2020. That obviously affected the sector in terms of finding new customers and markets. But at that point, other opportunities emerged as a second chance to help companies adapt themselves to the new situation. The best example of this was the widespread use of digital exhibitions and the ability to take digital tours to places we cannot get to, and to show our products. At Yılmaz Machine, we turned this into an opportunity, and introduced our products to our customers directly via customer presentations on digital platforms and webinars and realized a digital transformation. With our Digital Showroom establishment, we can introduce and promote our products in a professional environment and keep in touch with our dealers and customers by holding webinar sessions and presentation events. Therefore, at the R&D unit, we can make unlimited use of the opportunities provided by our Digital Showroom to promote our new products in every continent of the world simultaneously.

İmkânlar da doğurdu. Bu fırsatı kazanca dönüştüren firmalar, yaptıkları dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 yatırımlarıyla hızlı bir atılım yapma fırsatını yakaladılar. Yılmaz Makine olarak biz de bu değişim sürecine hızlı uyum sağladık ve dijitalleşme yönünde önemli adımlar atarak, önemli kazanımlar elde ettik.

Yeni ürünlerin tanıtım ve eğitim süreçleri için Dijital Stüdyo size nasıl avantajlar sağladı? Dijital Stüdyo gibi çevrim içi platformlardan verimli şekilde faydalanabiliyor musunuz?

Fuar ve organizasyonlar açısından 2021 yılı, firmaların kendilerini fiziki olarak gösterme ve yeni teknolojilerini sunmaları açısından zor bir yıl oldu. Bu anlamda, birçok fuar tıpkı 2020'de olduğu gibi ya ertelendi ya da iptal edildi. Bu durum; bayilerle iletişim ile yeni müşteri ve pazarlara ulaşma açısından her sektörü olumsuz etkilemeye devam etti. İşte tam da burada, dijital dünyaya adım atan firmalar için ayrı bir şans olarak fırsatlar ortaya çıkmaya başladı. Bunun en güzel örneği, dijital fuarların yaygınlaşması ve belki de gitmeniz mümkün olmayan coğrafyalara dijital olarak gitmemiz ve ürünlerimizi sergileyebilmemizdi. Yılmaz Makine olarak biz, fuarlar konusunda yaşanan krizi fırsata çevirmeyi başardık ve dijital platformda müşteri sunumları ve webinarlarımızla direkt bayi ve müşterilerimize ürünlerimizin tanıtılması adına bir dijital dönüşüm sağladık. Kurmuş olduğumuz Dijital Stüdyo ile profesyonel bir ortamda ürün tanıtımlarımız yapabiliyor, sunum ve webinarlarımızla bayilerimiz ve müşterilerimizle kesintisiz iletişim kurmaya devam edebiliyoruz. Dolayısıyla, Ar-Ge birimi olarak biz de yeni ürünlerimizin dünyanın her kıtasına eş zamanlı tanıtımı konusunda, Dijital Stüdyo'nun sağladığı olanaklardan sınırsızca yararlanabiliyoruz.



YILMAZ MACHINE IS THE LEADER YILMAZ MAKİNE KENDİ SEKTÖRÜ

According to 2016 - 2020 KOSGEB Enterprise 2016 - 2020 KOSGEB İşletme ve Değerlendirme

Net Satışlarda 1. Sırada

Türkiye genelindeki kendi sektöründe 52 işletme arasında ilk sırada yer almış, aktif büyüklükte de ilk sırayı elde etmiştir.



1st Place in Net Sales

In Turkey, it ranked first among 52 enterprises in its sector, and ranked first in asset size.

Takım Tezgahı İmatında Lider

"Takım Tezgahları İmalatı" kategorisinde yapılan araştırmaya göre, 52 Türk markası arasında pek çok kategoride ilk sırayı elde etmiş



LEADER in Machine Tool Manufacturing

According to the research conducted in the "Machine Tool Manufacturing" category, it ranked first among 52 Turkish brands in many categories.

IN MANY AREAS IN IT IS SECTOR ÖRÜNDE BİR ÇOK ALANDA LİDER!

se Assessment Report. me Raporuna Göre:

Sektöründe İhracat ŞAMPİYONU

Türkiye genelinde sektöründe %88'lik ihracat oran ile 100 ülkeye ihracatla lider

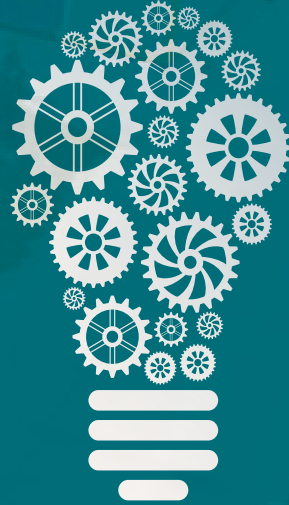


Export CHAMPION in Its Sector

Leader in its sector in Turkey with an export rate of 88% and exports to 100 countries.

AR&GE Yatırımları

AR&GE yenilik ve markalaşma süreçleri sektör ortalamasının 3 katı yatırım



R&D INVESMENT

3 times more investment than the industry average in R&D, innovation and branding processes.



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

“The ALM 6510 will fill all industrial needs”

“ALM 6510, sektörün ihtiyaçlarını fazlasıyla karşılayacak”

“The ALM 6510 Aluminium Machining Center of the technological machinery design group features a compact structure, easy and understandable language, domestic software, and precise saw angle designed to meet all the needs of the industry.”

“Teknolojik makine tasarım grubunda geliştirilen ALM 6510 Alüminyum İşleme Merkezi, kompakt yapısı, kolay ve anlaşılır dili, yerli yazılımı ve hassas testere kesim açısıyla sektörün tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandı.”



LEVENT SÖZER

R&D Engineer Ar-Ge Mühendisi

What was the purpose of developing the ALM 6510? What customer feedback led to the creation of the ALM 6510?

The ALM 6510 Aluminium Machining Center features a strong industrial design and is included in the technological machinery design group. Based on advanced engineering calculations and design experience, all parts of the ALM 6510 have been developed with great care and diligence. I can say that the ALM 6510's structure makes it one of the indispensable products of its technological category. The ALM 6510 is an ideal machine for use on aluminium profiles in operation that require speed and precision. Aluminium profiles are hard materials unlike PVC profiles, and therefore, powerful machines with powerful motors are required for processing them. We developed the ALM 6510 of the technological machinery

ALM 6510'un geliştirilme amacı neydi? Hangi müşteri geri bildirimleri ALM 6510'un yaratılmasını sağladı?

ALM 6510 Alüminyum İşleme Merkezi, endüstriyel tasarımıyla güçlü ve teknolojik makine tasarım grubuna giriyor. Üzerinde ileri mühendislik hesaplamaları ve tasarım tecrübesi yatan ALM 6510'un tüm parçaları büyük bir özen ve ciddiyetle geliştirildi. Bu yapısıyla ALM 6510'un, kendi teknolojik grubu içinde vazgeçilmez ve olmazsa olmaz tasarımlardan olduğunu söyleyebilirim. ALM 6510, seri ve hassasiyet gerektiren alüminyum profil işlemlerinde ön planda olan bir makinedir. Alüminyum profiller PVC profiller gibi yumuşak bir malzeme olmadığı için işleme için daha güçlü bir makine ve daha güçlü motorlar gereklidir. Teknolojik makine grubunda olan ALM 6510'u, PIM 6509 PVC İşleme Merkezi'ni kullanan son kullanıcılardan gelen geri bildirimler ve atölye ziyaret-

group, in accordance with the information we obtained during customer visits, and the feedback from the customers that use the PIM 6509 PVC Profile Processing Center.

How long did the product development process take? Were you able to achieve all the goals you planned when you set out on the road?

We have been manufacturing technological machinery for years. With the precision, experience, and know-how we have, we almost completed our studies on the ALM 6510 in a short time, like one year. R&D is a challenging process. But Yılmaz Machine has a strong team spirit. There is no challenge that we cannot overcome with that team; there is no mission that we cannot accomplish with the confidence and experience the team has.

How important is customer feedback in R&D processes?

Feedback from customers or end-users is crucial information for us. In this process, end users are the experts that guide us, the engineers on how to improve the machines we develop, and their feedback motivates us to work harder. We attach importance to all feedback and do our best to meet customer requirements. Although some feedback is not applicable, we archive them for reference purposes so that we may need to refer to them to reduce costs or improve our machines in the future.

What do you think are the most competitive advantages of the ALM 6510?

The ALM 6510 is a compact machine. It is user-friendly and easy to operate. The ALM 6510 comes with domestic software designed by our software and automation team, and its saw is rigid and cutting angle is precisely adjusted by the cycloid redactor. I believe, the ALM 6510 born of a very new concept and perspective will come forth with its features and functions, and fill the industrial needs expected from it.

lerimizde bizlere iletilen bilgiler ışığında geliştirdiğimizi de eklemeliyim.

Ürünün geliştirme süreci ne kadar sürdü? Yola çıkarken planladığınız tüm hedeflere ulaşabildiniz mi?

Yıllardır teknolojik makine üretimi yapıyoruz. Edindiğimiz bilgi birikiminin vermiş olduğu hassasiyet ve tecrübeyle bir yıl gibi kısa bir sürede ALM 6510 üzerindeki çalışmalarımızı büyük ölçüde tamamladık. Ar-Ge, başlı başına zorlu bir süreçtir. Ama Yılmaz Makine'de güçlü bir ekip ruhu vardır. Bu ekip ruhuyla aşamayacağımız zorluk; bu ekip ile çalışmanın vermiş olduğu güven ve tecrübeyle yapamayacağımız iş yoktur.

Müşteri geri bildirimleri Ar-Ge süreçlerinde sizce ne kadar önemlidir?

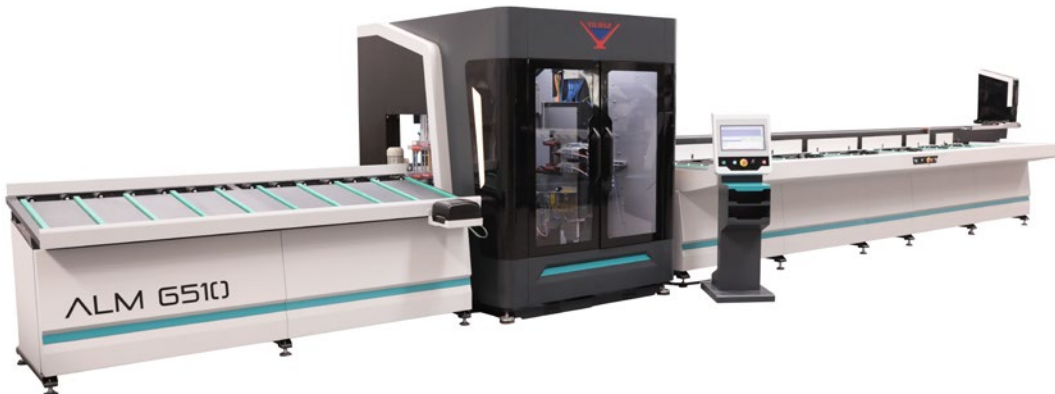
Son kullanıcı olarak müşterilerimizden gelen geri bildirimler bizim için hayati önem taşıyor. Bu süreçte işin uzmanı son kullanıcılardır ve biz mühendisler onların yönlendirmesi ve geri bildirimleri sayesinde makineyi daha iyi konumlara taşımak için var gücümüzle çalışırız. Bu süreçte de her geri bildirim dikkate alır, mümkün olduğunca uygulamaya gayret ederiz. Bu geri bildirimler, tasarım müsaade etmese bile, makine maliyetleri ya da üretimi açısından sonraki geliştirmeler için veri merkezinde saklanır.

ALM 6510'un en rekabetçi yönlerini nasıl sıralayabilirsiniz?

ALM 6510 kompakt bir yapıdadır. Kullanımı kolaydır ve anlaşılır bir dile sahiptir. Kendi yazılım ve otomasyon ekibimiz tarafından yerli bir yazılımla sunulan ALM 6510'un testere kesim açısı sikloid redüktör sayesinde çok hassastır ve rijittir. Tamamen yeni bir konsept ve bakış açısı ile tasarlanan ALM 6510'un, sektörün ihtiyaç duyduğu tüm fonksiyonları yerine getirme kabiliyetiyle öne çıkacağına inanıyorum.

"Based on advanced engineering calculations and design experience, all parts of the ALM 6510 have been developed with great care and diligence. The ALM 6510 developed for use on aluminium profiles in operations that require speed and precision to fill industrial needs."

"Üzerinde ileri mühendislik hesaplamaları ve tasarım tecrübesi yatan ALM 6510'un tüm parçaları büyük bir özen ve ciddiyetle geliştirildi. Seri ve hassasiyet gerektiren alüminyum profil işlemleri için geliştirilen ALM 6510, sektörün ihtiyaç duyduğu tüm fonksiyonları yerine getirme kabiliyetine sahiptir."



“A domestic and national solution for cutting large-sized profiles”

“Büyük ebatlı profil kesme makinelerinde yerli ve milli çözüm”

“The CDC 600 stands out as a product that meets the cutting capacity needs mostly expressed by Yılmaz Machine customers, and as a domestic product, it features the highest processing capacity with five axes to cut large-sized profiles.”

“CDC 600, Yılmaz Makine müşterilerinin en çok dile getirdiği kesme kapasitesiyle ilgili taleplerini karşılayan bir ürün olarak dikkat çekerken, yerli bir ürün olarak, büyük ebatlı profillerin kesim işlemleri için beş eksenle en yüksek işlem kapasitesini sunuyor.”



MURAT KOÇYİĞİT

R&D Engineer Ar-Ge Mühendisi

As one of the developer engineers of the CDC 600, could you please tell us about the product in your words? What was the purpose of developing the CDC 600?

Large-sized industrial profiles have been produced by the PVC and aluminium sector recently. Three different types of saws are used in our existing cutting machine models are “down-driven”, “up-driven”, and “across-driven”. Those machines’ cutting performances are generally not good to process large-sized profiles, the cutting capacity is limited depending on the way the profile is placed in the machine during the process. The CDC 600 is the solution we developed to eliminate that issue; It aims to combine the cutting process on a single product. In this product, we offer multiple processing options such as right-left angles, horizontal angle, and compound angle cutting, and we offer a product with the highest processing

CDC 600’ün geliştirici mühendislerinden birisi olarak ürünü sizin sözlerinizle tanıyabilir miyiz? CDC 600’ün geliştirilme amacı neydi?

Özellikle son yıllarda PVC ve alüminyum sektöründe büyük ebatlı endüstriyel profiller üretiliyor. Mevcut kesme makinelerimizde kesme işlemi “alttan çıkma”, “üstten inme” ve “karşıdan gelme” olarak üç farklı modelde gerçekleşiyor. Büyük ebatlı profiller içinse bu makinelerin kesme kapasiteleri genellikle yetersiz kalıyor; profilin işlem sırasında makineye yerleştirme şekline bağlı olarak kesme kapasitesi sınırlanıyor. CDC 600, bu soruna yönelik geliştirdiğimiz bir çözümdür; kesme işlemini tek ürün üzerinde birleştirmek amacını hedefliyor. Bu ürünümüzde, sağ-sol açılar, yatar açı ve bu açıların oluşturduğu bileşik açılı kesme işlemi gibi çoklu işlem seçenekleri sunarken, toplam beş eksen işlem hareketiyle en yüksek işlem kapasitesine sahip bir ürün ortaya koyuyoruz.



capacity featuring a total of five-axis processing directions.

Did you achieve all the goals you set during the development of the product?

The R&D process took nearly one year. It was a very fast progressing process, and we completed the prototype in a short time like one year. The saw group was the hardest part for us. That part was critical for the final processing quality and precision of the saw. Moreover, when designing a machine, you must meet customer requirements, lower the costs, and improve the manufacturing technique. In a market where the competitive environment is very challenging, we must meet these criteria.

What do you think are the most competitive advantages of the CDC 600?

The CDC 600 is a five-axis, servo-motor driven machine. It features the new-generation 4 KW motor, and a 600 mm-diameter saw. The new-generation motor that drives the saw can be monitored on the display, and its operation speed can be adjusted according to the profile. The sawdust and wastes generated during the operation can be removed by an optional conveyor system. The machine has a simple construction, and offers manufacturing, installation, and maintenance advantages, and, in terms of price-performance ratio, I believe it is more advantageous than its rivals.

Will the CDC 600 be launched onto the overseas markets too?

Yılmaz Machine exports products to more than 100 countries around the world. Therefore, the CDC 600 designed to meet the CE standards will be available as an outstanding competitive product in the EU states, and other markets.

Ürünün geliştirme sürecinde planladığınız tüm hedeflere ulaşabildiniz mi?

Ürünün Ar-Ge süreci yaklaşık bir yıl sürdü. Çok hızlı ilerleyen bir süreç yaşadık ve bir yıl gibi kısa bir sürede prototip sürecini başarıyla tamamladık. Özellikle testere işlem gurubunun bulunduğu kısım bizi daha çok zorladı diyebilirim. Bu kısım makinenin nihai olarak işlem kalitesi ve hassasiyetini belirlediği için önemliydi. Ayrıca ürünü tasarlarken sadece müşterinin yanında ihtiyaç duyulan makineyi üretmek yetmiyor, ürünün maliyetini ve üretim yöntemlerini de en iyileştirmek gerekiyor. Rekabet ortamının çok zorlu olduğu bir pazarda bu ölçütleri de sağlamak zorundayız.

CDC 600'ün en rekabetçi yönleri sizce hangileridir?

CDC 600, beş eksen hareket kabiliyetine sahip, tüm eksenler servo motor yardımıyla hareketli bir makinedir. Yeni nesil 4 KW gücünde motora ve 600 mm testereye sahiptir. Testere ünitesine hareket sağlayan yeni nesil motorun ekran üzerinden izlenebilirliği ve işlem yapılacak profil yapısına göre devir ayarı yapabilme imkânını da sağlıyoruz. İşlem sırasında ortaya çıkan malzeme talaş ve atıkları ise opsiyonel olarak sunulan konveyör ile tahliye edilebiliyor. Makine konstrüksiyonu sade bir yapıda tutularak üretim, montaj ve servis kolaylığı sağlarken, fiyat/performans açısından da rakiplerimizden avantajlı olacağımızı düşünüyoruz.

CDC 600 yurt dışı pazarlarda da satışa sunulacak mı?

Yılmaz Makine 100'ün üzerinde ülkeye ürünlerini satan bir firma. CE standartlarına uygun olarak tasarlanan CDC 600, AB üyesi ülkeler ve diğer pazarlar için rekabetçi bir ürün olarak konumlanacaktır.

“As a strong domestic product, the CDC 600 will compete with its rivals in overseas markets and stand firm against the machines imported into Türkiye.

Therefore, our customers will have more advantages in terms of both technical service and spare parts availability.”

“CDC 600, yurt dışı pazarlarda rakipleriyle mücadele etmekle kalmayacak, yurt dışından Türkiye'ye gelen bu makinelerin karşısına güçlü bir yerli ürün olarak da çıkacak. Dolayısıyla müşterilerimiz hem teknik servis hem de yedek parça sağlama konularında çok daha avantajlı olacaklar.”

“It is possible to generate a better economical solution without compromising on functionality”

“Fonksiyonelliği kaybetmeden, daha ekonomik bir çözüm üretmek mümkün”

“NCR 200, the three-axis, computer-controlled copy router machine stands out as an economical and affordable machine.”

“Üç eksenli ve bilgisayar kontrollü bir kopya freze makinesi olan NCR 200, ekonomik ve daha ulaşılabilir bir makine olmasıyla dikkat çekiyor.”



HÜSEYİN ÇILDİR

R&D Engineer Ar-Ge Mühendisi

What was the purpose of developing the NCR 200?

In comparison to the NCR 300, the NCR 200 capable of processing all four surfaces of aluminium and PVC profiles fast and precisely without using templates can be identified as a more economical and affordable three-axis NC controlled copy router designed for boring barrel, lock, and handle, and espagnolette slots in window and door leafs. In the NCR 200 the rotational axis is controlled manually, and hence, it is a more economical low-cost product.

What about the product development process?

The NCR 200 was originally designed and built on the same platform as the NCR 300; so, I can say that the design and manufacturing time was relatively shorter. Thanks to its simple design and the same platform the NCR 200 was completed quickly, we aimed to lower

NCR 200'ün geliştirilme amacını sizin sözlerinizle dinleyebilir miyiz?

Alüminyum ve PVC profillerin dört yüzünü de şablon gerektirmeden hızlı ve hassas işleyebilen; kapı ve kanatlarda barel yuvası, kilit ve kol yeri deliklerini ve ispanyolet yeri açılması için tasarlanan üç eksenli NC kontrollü kopya freze makinesi olan NCR 200, NCR 300'e göre daha ekonomik ve ulaşılabilir bir makine olarak konumlandırılabilir. NCR 200, dönme eksenini kaldırılarak bu işlemin elle yapılmasını ve bu anlamda makine maliyetlerine direkt etki ederek daha ekonomik bir ürün geliştirme imkânı da sağlamıştır.

Ürünün geliştirme süreci için neler söyleyebilirsiniz?

NCR 200 aslen NCR 300 ile aynı platform üzerine tasarlanıp üretilen bir makinedir; dolayısıyla da tasarım ve üretimi süresi nispeten daha kısa oldu diyebilirim. NCR 200, tasarımı sade ve



“Thanks to its simple design and the same platform the NCR 200 was completed quickly, and we aimed to lower the costs without compromising on the functionality of the machine.”

“NCR 200, tasarımı sade ve ortak platform sayesinde hızlı tasarlanan bir makine olurken, makinenin fonksiyonelliğinden en az oranda ödün vererek en yüksek maliyet tasarrufu yapılmasını hedefledik.”

the costs without compromising on the functionality of the machine. In this regard, I can say that we have achieved our goals.

What do you think are the most competitive advantages of the NCR 200?

Cost-effectivity and affordability are the most competitive features of the NCR 200.

Will the NCR 200 be launched onto the overseas markets too? Is there a specifically targeted market?

Of course, we design and manufacture products to be available where they are needed in the world. We aim to provide foreign currency inflow to our country by exporting.

Lastly, what would you like to say about customer feedback? How important is customer feedback in R&D processes?

Customer feedback is the beginning and the focal point of all R&D processes. The need and demand for a certain product in the market must be identified prior to developing a new product. In this sense, we attach importance to customer feedback and feedback from the market by conducting feasibility studies.

ortak platform sayesinde hızlı tasarlanan bir makine olurken, makinenin fonksiyonelliğinden en az oranda ödün vererek en yüksek maliyet tasarrufu yapılmasını hedefledik. Bu yönüyle de planladığımız hedeflere ulaştığımızı söyleyebilirim.

NCR 200'ün en rekabetçi yönleri sizce hangileridir?

Maliyet tabanlı ve daha ulaşılabilir bir fiyata sahip olması NCR 200'ün en rekabetçi özellikleridir.

NCR 200 yurt dışı pazarlarda da satışa sunulacak mı? Özellikle hedeflenen bir pazar var mı?

Elbette tasarladığımız tüm ürünleri dünyada ihtiyaç duyulan her yere ulaşması amacıyla üretiyoruz. Hedefimiz ihracat yaparak ülkemize döviz girdisi sağlamaktır.

Son olarak, müşteri geri bildirimleri için neler söylemek istersiniz? Ar-Ge süreçlerinde müşteri geri bildirimleri ne kadar önemlidir?

Müşteri geri bildirimleri Ar-Ge süreçlerinin başlangıç ve odak noktasıdır. Yeni ürün geliştirilmeye başlamadan önce piyasada o ürüne olan ihtiyaç ve talebin tespit edilmiş olması gerekir. Biz de bu anlamda fizibilite çalışması yaparak, müşteri geri bildirimlerine ve piyasadan almış olduğumuz geri bildirimlere öncelik veriyoruz.

“DC 550 SE offers high quality for less”

“DC 550 SE yüksek kaliteyi daha ucuza sunuyor”

“Developing an affordable machine without compromising on quality is one of the most challenging issues encountered in R&D processes. The DC 550 SE stands out as a machine that does the trick: High quality at affordable price!”

“Kaliteden ödün vermeden daha düşük fiyatlı bir makine geliştirmek, Ar-Ge süreçlerinin en zorlu aşamalarından biridir. DC 550 SE, zoru başaran bir makine olmasıyla öne çıkıyor: Kaliteli ama daha ucuz!”



CİHAN KARA

R&D Engineer Ar-Ge Mühendisi

What was the purpose of developing the DC 550 SE? What customer feedback led to the creation of the DC 550 SE?

The DC 550 SE, the new model we created by working on the DC 550 SK, is more economical than the DC 550 SK. Briefly, the DC 550 SE offers a three-point (price, quality, and performance) solution to meet customer requirements. Quality and price are generally directly proportional, but we made some modifications to improve the DC 550 SE model and managed to reduce its cost a little.

What were the most challenging issues during the product development process?

The development process of the DC 550

DC 550 SE'nin geliştirilme amacı neydi? Hangi müşteri geri bildirimleri DC 550 SE'nin yaratılmasını sağladı? DC 550 SE, DC 550 SK modeli üzerinden çalışmaya başladığımız, DC 550 SK modeline göre daha ekonomik ve yeni geliştirdiğimiz bir modeldir. DC 550 SE, kısaca söylemem gerekirse, müşterilerimiz için üç önemli nokta (fiyat, kalite ve performans) odaklı çözüm sunmaktadır. Kalite ve fiyat genelde doğru orantılıdır ama biz DC 550 SE modelinde hem kimi konularda iyileştirme yaptık hem de fiyatımızı biraz da düşürmeyi başardık.

Ürünün geliştirme sürecinde en çok zorlandığınız aşamalar hangileri oldu? DC 550 SE modeli yaklaşık beş ay gibi

SE took around five months. Lowering the cost without compromising on the product quality was the most challenging issue for us. We managed to overcome that issue in collaboration with our suppliers.

Does every feedback from customers play a critical role in R&D processes?

It is very difficult to improve things without feedback from customers. It is the customer who uses the product we make, and therefore, customer or user feedback is very critical in this process. Furthermore, of course, we attach importance to every feedback, and then conduct the necessary research and development process to find a solution.

What do you think are the most competitive advantages of the DC 550 SE?

Our primary aim when developing the DC 550 SE was to make a more economical machine in terms of price without compromising on the quality. In this regard, I can say that the most competitive feature is its price.

Is the DC 550 SE a product for the domestic market or will it be exported too?

Yılmaz Machine exports products to more than 100 countries around the world. Therefore, the DC 550 SE will be available as an outstanding competitive product in foreign markets too, like all other machines we developed.

kısa bir sürede tamamlandı. Kaliteyi bozmadan fiyat düşürmek, sürecin en zorlu aşamasıydı diyebilirim. Ancak bu konuda tedarikçilerimizle yaptığımız çalışmalarla birlikte hedeflerimize ulaşabildik.

Ar-Ge süreçlerinde her müşteri geri bildirimi önemli midir?

Müşteri bildirimleri olmadan bir şeyleri geliştirmek çok zordur. Çünkü ürünlerimizi biz değil müşterilerimiz kullanıyor ve onların bu süreçteki tecrübeleri bizim çalışmalarımızda çok belirleyici oluyor. Diğer yandan, elbette her bildirimi dikkate alıyor ve sonrasında gerekli incelemeyi yapıp nasıl çözüm üretebileceğimize karar veriyoruz.

DC 550 SE'nin en rekabetçi yönleri sizce hangileridir?

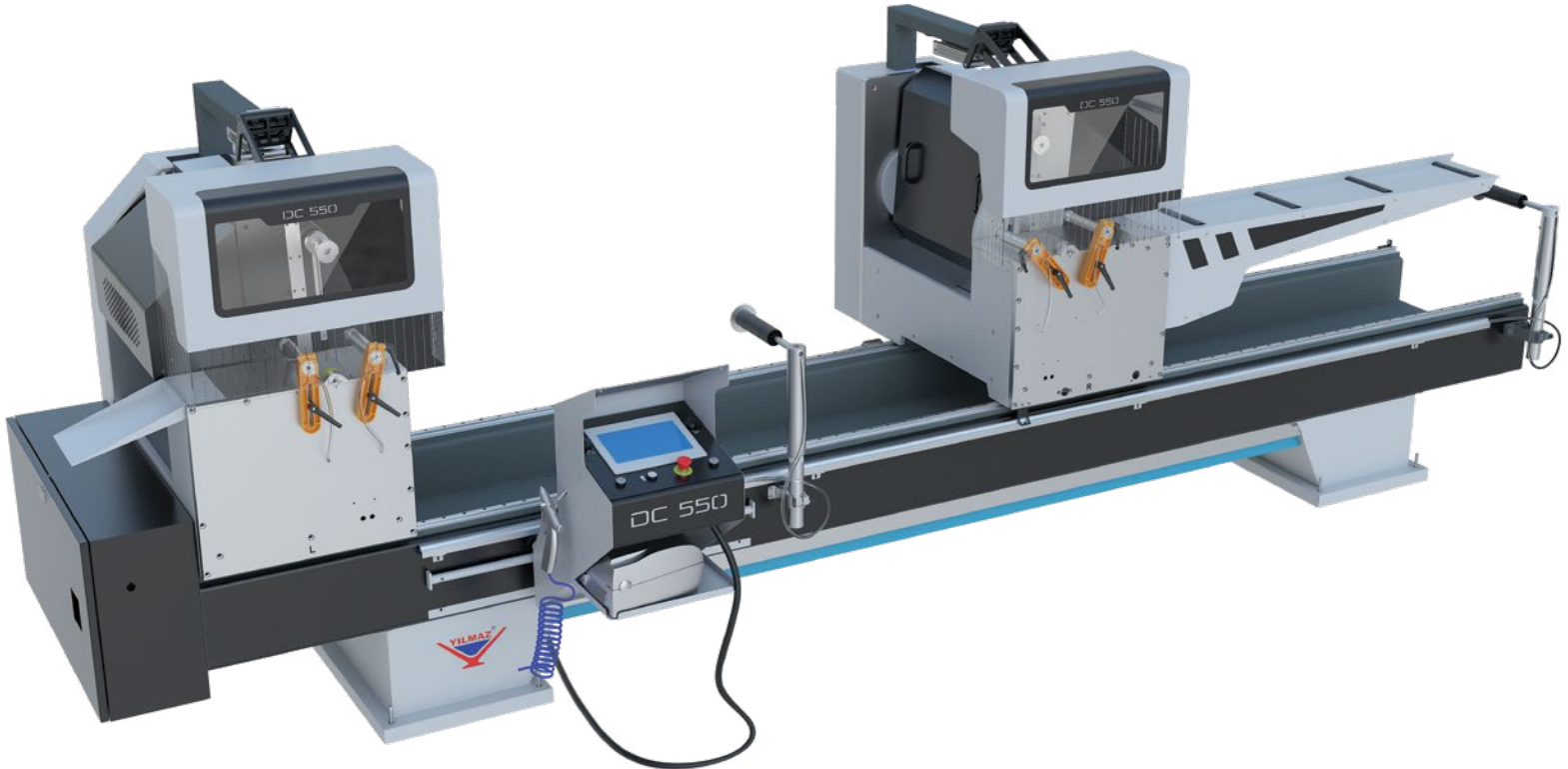
DC 550 SE modelinin ilk hedefi; kaliteden ödün vermeden fiyat konusunda daha ekonomik bir makine yapmaktır. Bu sebeple en rekabetçi yönü fiyatıdır diyebilirim.

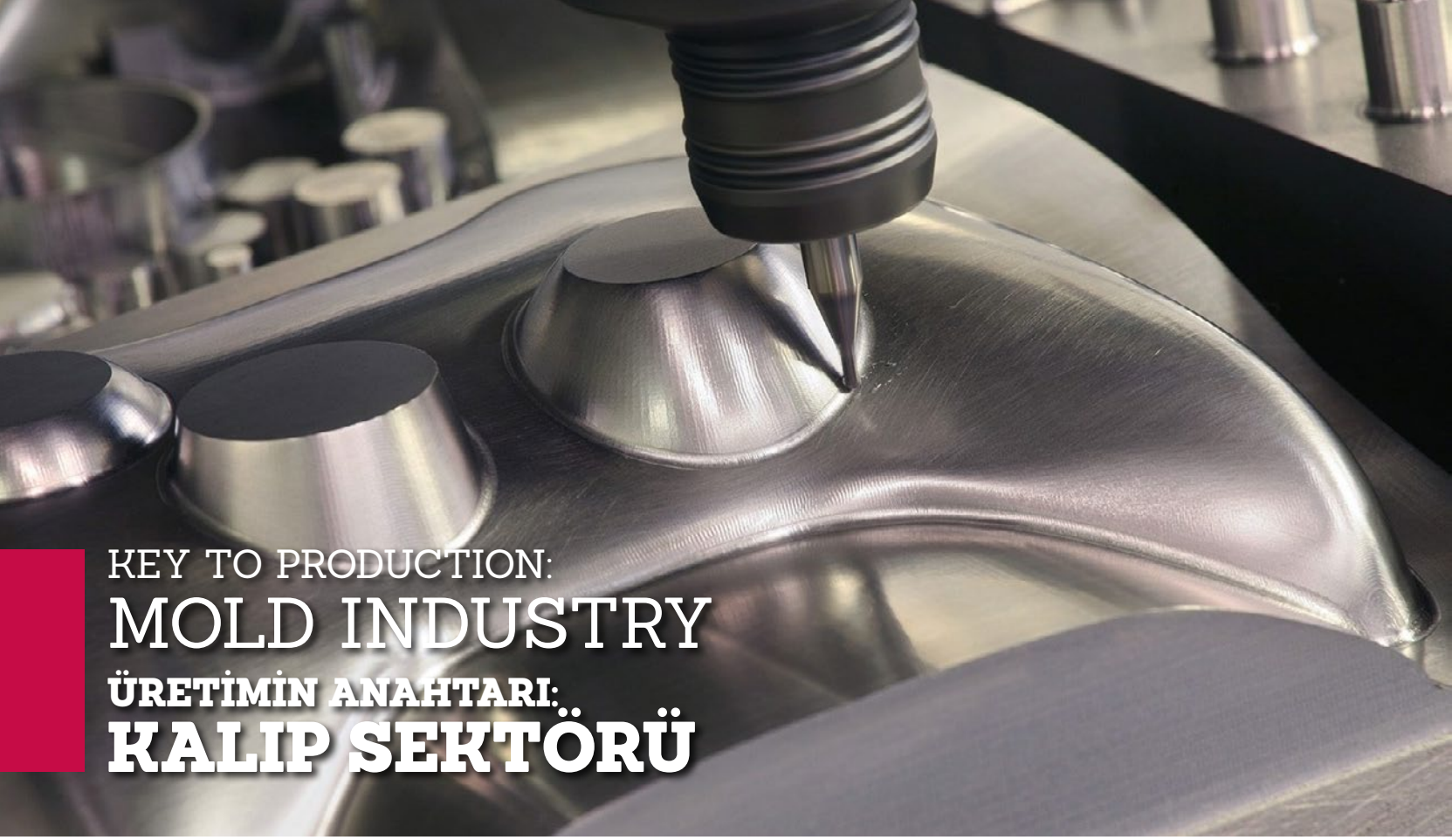
DC 550 SE iç pazara yönelik bir ürün mü yoksa ürün yurt dışında da pazarlanacak mı?

Yılmaz Makine ürünlerini dünyanın 100'ün üzerinde ülkesine başarıyla ihraç eden bir firmadır. Bu açıdan geliştirdiğimiz her makine gibi DC 550 SE de yurt dışı pazarlarda rekabetçiliğiyle dikkat çeken bir ürün olacaktır.

“Our primary aim when developing the DC 550 SE was to make a more economical machine in terms of price without compromising on the quality. In this regard, I can say that the most competitive feature is its price. Therefore, the DC 550 SE will be available as an outstanding competitive product in domestic as well as foreign markets.”

“DC 550 SE modelinin ilk hedefi; kaliteden ödün vermeden fiyat konusunda daha ekonomik bir makine yapmaktır. Bu sebeple en rekabetçi yönü fiyatıdır diyebilirim. Bu açıdan DC 550 SE, sadece yurt içinde değil yurt dışı pazarlarda da rekabetçiliğiyle dikkat çeken bir ürün olacaktır.”





KEY TO PRODUCTION: MOLD INDUSTRY ÜRETİMİN ANAHTARI: KALIP SEKTÖRÜ

Manufacturing without molds is not possible in today's industrial manufacturing sector. A mold is needed in every manufacturing process when it comes to sustainable quality, competitive prices, and manufacturing several identical parts. In other words, the manufacturing process cannot be without a mold. Therefore, the mold industry is one of the most important links of the industrial supply chain for a country, and the mold industry with value-added production creates an important economic power compared to other industrial sectors.

Molding can be defined as the creation of the product by compressing the liquid or solid raw material in a certain geometrical shape and dimensions and has been used since the early ages as the most suitable method for producing many products with the desired properties in a fast and economical way. The man started manufacturing stone molds in the Iron Age, and made many products using copper, gold, silver, and iron raw materials with these molds after 4000 BC. It was with the Industrial Revolution that the functions and importance of the mold could be fully understood. Molds with burrs in today's sense were first made at the end of the 18th century, and innovations in mold technologies began to be implemented rapidly as mass manufacturing became widespread. While the First and Second World Wars increased the importance of the mold industry in production, automation applications in mold shaping started to be seen from the middle of the 20th century. The mold industry

Günümüz endüstriyel imalat sektöründe kalıpsız üretim mümkün değil. Sürdürülebilir kalitede, rekabetçi fiyatlı, birden fazla eş parça üretiminin söz konusu olduğu her koşulda kalıba ihtiyaç duyuluyor. Yani kalıp olmadan üretim de olmuyor. Kalıp sektörü, bu nedenle her ülke için sanayi tedarik zincirinin en önemli halkalarından biri konumundayken, kalıp sektörü katma değerli üretimiyle diğer sanayi sektörlerine göre önemli bir ekonomik güç de oluşturuyor.

Sıvı veya katı ham maddenin belirli biçim ve boyutlara sahip bir geometri içinde sıkıştırılmasıyla ürünün oluşturulması olarak tanımlanabilen kalıpcılık, birçok ürünün hızlı ve ekonomik bir şekilde istenilen özelliklerde üretilmesi için en uygun yöntem olarak ilk çağlardan itibaren kullanılıyor. Henüz Demir Çağı'ndan itibaren taş kalıplar kullanılarak üretim gerçekleştiren insanoğlu, MÖ 4000'den itibaren bu kalıplarla bakır, altın, gümüş ve demir ham maddelerini kullanarak pek çok ürün ortaya koyuyordu. Kalıbın fonksiyonları ve öneminin tam olarak anlaşılabilmesi ise Sanayi Devrimi ile gerçekleşti. Bugünkü anlamda çapak boşluğuna sahip kalıplar, ilk kez 18'inci yüzyılın sonlarında yapılmaya başlanırken, seri üretimin yaygınlaşmasıyla kalıp teknolojilerinde de yenilikler hızla hayata geçmeye başladı. Birinci ve İkinci Dünya Savaşları, kalıp sektörünün üretim-

made great progress with the rapid development of computer technology and its effects on manufacturing processes, even the parts, the production of which were previously unimaginable using molds can be easily produced with molds today. Along with that process, the development of workbenches and measurement techniques used in mold production and their ability to be controlled by computers led to the beginning of a new industrial era. Today, computer-aided design, engineering, and manufacturing have become the foundation of the modern mold industry. In this respect, the industry can be supplied with defect-free molds made in a single process with minimal costs. Engineering calculations such as stress-strain analysis and heat transfer done by computers, real working conditions observed with simulations, and advances in material science increase the lifespan of molds and expand the industrial field.

PRODUCTION WITHOUT MOLDS IS NOT POSSIBLE

Indeed, in today's manufacturing processes, molds are needed in all conditions when it comes to manufacturing a number of identical parts, and sustainable high quality at competitive prices. Without molds, fast and high-quality mass production is not possible, and economies with developed mold industries can also reduce their foreign dependency in terms of supply of industrial products. Mr. Şahan Eçin, the Chairman of the Board of the National Mold Manufacturers Association (UKUB), the umbrella organization of the Turkish mold industry underlines that there manufacturing without molds is not possible. He says, "The Turkish molding industry has shown a significant development in the last 20 years. Our annual foreign trade volume has reached the level of 610 million Euros, with nearly 3 thousand companies and employment of approximately 55 thousand people. The market size of the Turkish mold industry is estimated at 2 billion Euros. Again, while the average export value of Türkiye is 1.5 dollars/kilogram, this value is between 25 and 100 dollars/kilogram in the mold industry. Therefore, we can easily say that we are a value-added sector."

Mr. Eçin mentions that the importance of the Turkish mold industry will increase for the new supply chains that need to be reestablished due to the pandemic: "The total turnover of the global mold industry is estimated to be 125 billion Euros. In this process, our share in global markets increased by 30 percent. In addition to the automotive industry, the upward trend in the defense, aerospace, and medical sectors continues to feed the mold industry as well."

TARGET FOR 2025: EUR 3 BILLION

The Turkish mold industry shrunk by 30 percent in 2020 due to the epidemic and aims to increase its total turnover to 3 billion Euros in 2025 with the reflection of the demands accumulated during the stagnant epidemic period without a project. In this context, the sector's initiation of new machinery and equipment investments and the fact that a turnover increase of 30 percent was achieved in 2021 ensures that the hope for 2025 targets remains strong.

However, in general, industry experts say that Turkish mold

deki önemini artırırken, 20'nci yüzyılın ortalarından itibaren kalıp şekillendirmede otomasyon uygulamaları da görülmeye başlandı. Bilgisayar teknolojisinin hızlı gelişimi ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi nedeniyle kalıp sektörü çok büyük bir ilerleme kaydederken, daha önceden kalıpla üretilmesi düşünülemeyen parçalar bile bugün kalıp sektörü için kolaylıkla üretilebilecek pozisyona gelmiş durumda. Bu süreçte paralel olarak, kalıp üretiminde kullanılan tezgâhlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlarla kontrol edilebilmesi, sektör için yeni bir çağın başlamasına da yol açtı.

Günümüzde bilgisayar destekli tasarım, mühendislik ve üretim, modern kalıp sektörünün temeli haline gelmiş durumda. Bu şekilde, en az maliyetle ilk seferde hatasız kalıplar üretiliyor ve sanayinin hizmetine sunuluyor. Gerilme-uzama analizi, ısı transferi gibi mühendislik hesaplarının bilgisayarlarla yapılıyor olması, gerçek çalışma şartlarının simülasyonlarla gözlenmesi ve malzeme bilimindeki ilerlemeler, üretilen kalıbın ömrünü de artırıyor ve sektörün hizmet alanlarının çeşitlenmesini beraberinde getiriyor.

KALIPSIZ ÜRETİM OLMAZ

Gerçekten de günümüz üretim süreçlerinde; sürdürülebilir kalitede, rekabetçi fiyatlı, birden fazla eş parça üretiminin söz konusu olduğu her koşulda kalıba ihtiyaç duyulmaya devam ediliyor. Kalıp olmadan yüksek adetlerde, hızlı ve kaliteli üretim yapılamayacağı gibi kalıp sektörü gelişmiş ekonomiler, sanayi ürünlerinin tedarikinde dışa bağımlılıklarını da azaltabiliyor. Türk kalıp sektörünün çatı örgütü Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği'nin (UKUB) Yönetim Kurulu Başkanı Şahan Eçin de kalıp olmadan üretim olmayacağını altını çizerek, "Türk kalıpcılık sektörü, son 20 yılda önemli bir gelişim gösterdi. 3 bine yakın firma ve yaklaşık 55 kişilik istihdamla yıllık dış ticaret hacmimiz 610 milyon avro seviyesine ulaşmış durumda. Türk kalıp sektörünün pazar büyüklüğü ise 2 milyar avro olarak tahmin ediliyor. Yine, Türkiye ortalama ihracat değeri 1,5 dolar/kilogram iken kalıp sektöründe bu değer 25 ila 100 dolar/kilogram olarak gerçekleşiyor. Dolayısıyla katma değerli bir sektör olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz." değerlendirmesinde bulunuyor.

Salgın nedeniyle yeniden oluşturulmaya çalışılan yeni tedarik zincirlerinde Türkiye kalıp sektörünün öneminin artacağına da değinen Eçin, "Küresel kalıp sektörünün toplam cirosu 125 milyar avro olarak tahmin ediliyor. Bu süreçte küresel pazarlardaki payımız yüzde 30 arttı. Otomotivin yanı sıra savunma ve havacılık ile medikal sektörlerindeki yükseliş eğilimi, kalıp sektörünü de beslemeye devam ediyor." diyor.

2025 YILI HEDEFİ 3 MİLYAR AVRO

Yine salgın nedeniyle 2020 yılında yüzde 30 daralan Türk kalıp sektörü, projersiz ve durgun geçen salgın döneminde biriken taleplerin piyasalara yansısıyla 2025 yılında toplam cirosunu 3 milyar avroya ulaştırmayı hedefliyor. Bu amaçla sektörün yeni tezgâh ve ekipman yatırımlarına başlaması ve 2021 yılında

6 PERCENT

ANNUAL GROWTH RATE OF THE SECTOR

125 BILLION EUROS

GLOBAL SIZE OF THE SECTOR

2 BILLION EUROS

SIZE OF THE SECTOR IN TÜRKİYE

55 THOUSAND

EMPLOYEES IN TURKISH MOLD INDUSTRY

25-100 DOLLARS/KG

EXPORT VALUE OF THE SECTOR PER KILOGRAM

manufacturers have the necessary technology, but they cannot utilize that technology: "After all, we can do this if the main thing is to get the part out of the mold. But how long does it take to manufacture a mold, and how long does it take the first product to come out of the mold? German engineers make the same mold in 1000 hours; we make it in 1500 hours. A product comes out of the mold made by German engineers in 5 seconds; a product comes out of ours in 6-7 seconds. This is due to a lack of know-how and experience. Finally, if you compare the quality of the products manufactured there is no difference. These handicaps are due to our inability to use the technologies as well as they do."

A MUST HAVE FOR AUTOMOTIVE AND WHITE GOODS INDUSTRIES

Automotive, machinery, white goods, construction, textile, plastic, electronics, defense, rubber and tire, and glass and glassware industries are some of the sectors that use the products of the mold industry, one of the cornerstones of mass production and industrialization. The mold industry is one of the sectors that strengthen the economy and an indicator of economic development, and the added value generated by this industry is very high in comparison to manufacturing costs. Raw material considered insignificant in comparison to the value of the product manufactured can be processed with competence and experience to create an added value. For instance, the cost of a mold used in the manufacturing process of dustbins and lids can be as high as 25 thousand dollars.

In the modern world where possibilities are changing rapidly due to globalization and developing communication opportunities, industrial businesses such as automotive and white goods frequently launch new models in a competitive environment, and it is expected that a new design should be used quickly after it has been created. This turns into a demand from the molding industry both in the domestic and foreign markets. Manufacturing a higher number of molds in shorter time is expected as molds can have been designed and manufactured in shorter times like one year in recent years without compromising on quality and efficiency. In other words, the success of the molding industry is of great importance for manufacturers to stand against their global competitors, and to achieve their goals.

yüzde 30'luk bir ciro artışına imza atılmış olması ise 2025 yılı hedeflerine olan umudun güçlü kalmasını sağlıyor. Bununla birlikte, genel olarak bakıldığında, Türk kalıpcılarında teknolojik eksikliğinin değil teknolojiyi doğru kullanma eksikliğinin olduğunu ifade eden sektör uzmanları, "Sonuçta esas olan kalıptan parçanın çıkmasıysa bunu yapabiliyoruz. Fakat o kalıp ne kadar zamanda bitiyor, ilk parça kalıptan ne kadar zaman sonra çıkıyor? Almanlar aynı kalıbı 1.000 saatte yapıyorsa, biz 1.500 saatte yapıyoruz. Sonrası Almanların yaptığı kalıptan 5 saniyede bir parça çıkıyorsa, bizimkinden 6-7 saniyede bir parça çıkıyor. Bu da bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanıyor. Sonuç olarak, çıkan parçanın kalitesine bakarsanız hiçbir problem yok. Bu eksiklikler mevcut teknolojileri onlar kadar iyi kullanamadığımızdan kaynaklanıyor." görüşünü dile getiriyor.

OTOMOTİV VE BEYAZ EŞYANIN OLMAZSA OLMAZI

Seri üretimin ve sanayileşmenin temel taşlarından biri olan kalıp sektörünün ürünlerini kullanan sektörler arasında otomotiv, makine, beyaz eşya, inşaat, tekstil, plastik, elektronik, savunma, kauçuk ve lastik, cam ve cam eşyaları sanayi dalları başta geliyor. Kalıp, ekonomiyi güçlendiren ve ekonominin gelişimi gösteren sektörlerin başında yer alırken, sektörün ürettiği katma değer, üretim maliyetlerine kıyasla çok yükseklerde seyrediyor. Üretilen ürünün değerine oranla değersiz sayılabilecek ham madde, üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübeyle işlenerek büyük katma değer yaratılıyor. Örneğin, çöp kovası ve kapağı üretiminde kullanılan kalıbın maliyeti 25 bin dolara kadar çıkabiliyor.

Küreselleşme ve gelişen iletişim olanaklarının etkileriyle, arayışların hızla değişim gösterdiği günümüz dünyasında, otomotiv ve beyaz eşya gibi sanayi sektörleri rekabet ortamında sık sık yeni modeller piyasaya sürüyor ve tasarım ortaya çıktıktan sonra da bunun hızla hayata geçirilmesi isteniyor. Söz konusu durum gerek iç pazar gerekse de dış pazarda kalıpcılık sektörüne talep olarak dönüyor. Tasarım ve imalat süreçlerinin çok kısılması, hatta son yıllarda bir yıla kadar düşmesi, kalite ve verimlilikle birlikte çok sayıda ve büyük boyutlardaki kalıpların kısa bir süre içinde imalatının sağlanabilmesini de gerekli kılıyor. Diğer bir ifadeyle, imalatçıların küresel rakipleri arasından sıyrılarak hedeflerine ulaşabilmesinde kalıpcılık sektörünün başarısı çok büyük bir öneme sahip.

YÜZDE 6

SEKTÖRÜN YILLIK BÜYÜME HIZI

125 MİLYAR AVRO

SEKTÖRÜN KÜRESEL BÜYÜKLÜĞÜ

2 MİLYAR AVRO

SEKTÖRÜN TÜRKİYE'DEKİ BÜYÜKLÜĞÜ

55 BİN

TÜRK KALIP SEKTÖRÜNÜN TOPLAM İSTİHDAMI

25-100 DOLAR/KG

SEKTÖRÜN İHRACAT KILOGRAM DEĞERİ



NCR 200

3 Eksen NC Kontrollü Kopya Freze Makinesi
3 Axis NC Controlled Copy Router Machine



- PVC, Alüminyum ve düşük alaşımlı profillerin 4 yüzeyini elle döndürerek işlemek için dizayn edilmiş, ekonomik kopya freze makinesidir.
- Çoklu dayama sistemi ile profilleri kaydırarak 2750 mm boya kadar işleyebilme özelliği.
- İşleme kapasitesi: Xmax 300 mm, Ymax. 150 mm, Zmax. 140 mm
- Bağlanabilir profil genişliği (W max. / Wmin.):150 / 30 mm
- Bağlanabilir profil yüksekliği (H max. / Hmin.): 110 / 30 mm
- Bağlanabilir profil boyu: (L max. / Lmin.) : 2750 / 400 mm
- ER 16 takım tutucu.
- 2.2 kW, 3P, 400V freze motoru (12000) r.p.m
- PLC kontrol sistemi
- Kafa düşmelerine karşılık elektronik frenleme sistemi.



- It is an economical copy milling machine designed for machining 4 surfaces of PVC, aluminum and low alloy profiles by hand turning
- Machinability of profiles up to 2750 mm of length by multi pop-up length stops.
- Machining capacity: Xmax 300 mm, Ymax. 150 mm, Zmax. 140 mm
- Profile clamping width (Wmax. / Wmin.):150 / 30 mm
- Profile clamping height (Hmax. / Hmin.): 110 / 30 mm
- Profile clamping length: (Lmax. / Lmin.) : 2750 / 400 mm
- ER 16 tool collet
- 2.2 kW, 3P, 400V milling motor (12000) r.p.m
- PLC control system
- Electronic braking system against head drops



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

“YILMAZ MACHINE PVC PROFILE PROCESSING CENTERS OPERATE IN 22 COUNTRIES ON FIVE CONTINENTS”

“BEŞ KİTADAĞI 22 ÜLKEDE YILMAZ MAKİNE PVC PROFİL İŞLEME MERKEZLERİ ÇALIŞIYOR”

Yılmaz Machine imports machines born of 100 percent Turkish engineering to over 100 countries, gained a significant competitive advantage in PVC Profile Processing Centers featuring advanced technology. More than 100 PVC Profile Processing Centers manufactured by Yılmaz Machine operate in 22 countries, and Yılmaz Machine R&D Department keeps developing new products uninterruptedly. Serdar Akgül, the Domestic Sales Manager of Yılmaz Machine, and Mertcan Çakır, Domestic Sales Responsible of Yılmaz Machine gave an interview about the production of PVC Profile Processing Centers, and their future strategies in this segment.

Yılmaz Machine is recognized as Türkiye's leading manufacturer of PVC Profile Processing Center. Could you please tell us about your production and sales strategies for this segment in 2022 and later?

Serdar Akgül: Yılmaz Machine is one of the most preferred firms in this sector. In fact, it was a great source of pride for us that we ranked first among 54 firms in the sector in 2021. We are proud to be a member of an export champion firm, and we keep working with great enthusiasm to achieve many more successes in 2022 as well. Yılmaz Machine's state-of-the-art PVC Profile Processing Centers born of 100% Turkish engineering are preferred by the world's leading manufacturers. In this regard, our primary goal is to introduce Yılmaz Machine's state-of-the-art PVC Profile Processing Centers suitable for every workshop to all manufacturers around the world.

What are the current domestic and international sales data for PVC Profile Processing Centers? Did you achieve your goal in 2021? What are your expectations in 2022?

SA: More than 100 PVC Profile Processing Centers manufactured by Yılmaz Machine operate in 22 countries, on five continents around the world. The sales volume of our PIM 6508 and PIM 6509 models constantly increases every year. Currently, this product's market share in Türkiye is around 7

Yılmaz Makine, yüzde 100 Türk mühendisliği ile geliştirdiği makinelerini 100'ün ülkesinde satarken, üstün teknolojiye sahip PVC Profil İşleme Merkezlerinde de önemli bir rekabet avantajı elde etmiş durumda. Öyle ki, Yılmaz Makine'nin ürettiği 100'den fazla PVC Profil İşleme Merkezi 22 ülkede çalışmaya devam ederken, Yılmaz Makine Ar-Ge Departmanı da yeni ürün geliştirme süreçlerini aralıksız sürdürüyor.

Yılmaz Makine'nin PVC Profil İşleme Merkezleri üretimi ve bu segmentteki gelecek stratejilerini, Yılmaz Makine Yurt İçi Satış Müdürü Serdar Akgül ve Yurt İçi Satış Sorumlusu Mertcan Çakır ile konuştuk.

Yılmaz Makine, PVC Profil İşleme Merkezi üretiminde Türkiye'nin lider markası olarak gösteriliyor. 2022 ve sonrası için, bu segmentte belirlenen üretim ve satış stratejilerinizden söz edebilir misiniz?

Serdar Akgül: Yılmaz Makine markası, sektörümüzde en çok tercih edilen markalardan biridir. Hatta 2021 yılında sektörümüzdeki 54 firma içinde birinci sırada yer almış olmamız, bizler için büyük bir gurur kaynağı oldu. İhracat şampiyonu bir markanın ferdi olmaktan gurur duyuyoruz ve 2022 yılında da birçok başarıya imza atmak için büyük bir heyecanla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yılmaz Makine'nin yüzde 100 Türk mühendisliğiyle geliştirdiği son teknolojilere sahip PVC Profil İşleme Merkezleri, dünyanın önemli üreticileri tarafından da tercih ediliyor. Bu açıdan bizim öncelikli hedefimiz, Yılmaz Makine'nin teknolojik ve her atölyeye uygun PVC Profil İşleme Merkezlerini dünyanın tüm üreticileriyle buluşturmak.

PVC Profil İşleme Merkezleri özelinde güncel yurt içi ve yurt dışı satış verileri nedir? 2021 için hedeflerinize ulaşabildiniz mi? 2022 beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

SA: Dünyanın beş kıtasında, 22 farklı ülkede 100'den fazla PVC Profil İşleme Merkezimiz çalışıyor. PIM 6508 ile başlayan ve PIM 6509 modeliyle devam eden bu ürün grubunda satışlarımız her yıl bir önceki yıldan çok daha fazla satış adedine ulaşıyor. Bu üründe Türkiye pazarımız şimdilik yüzde 7 düzeyinde ancak bunu 2022 yılında yüzde 10'un üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.



SERDAR AKGÜL

Domestic Sales Manager
Yurt İçi Satış Müdürü

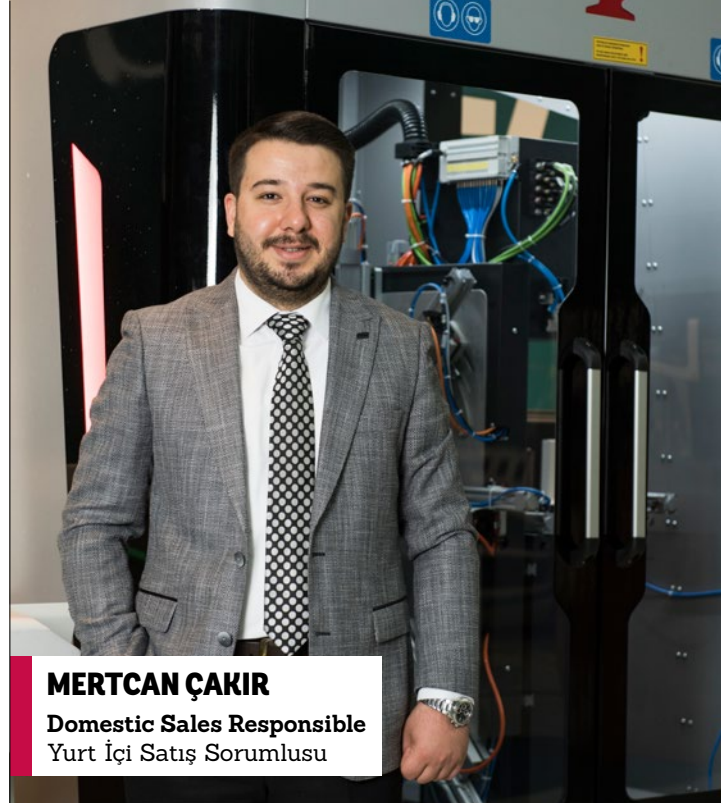
percent, and we aim to increase this to over 10 percent in 2022.

No doubt exports are important indicators; the Turkish market holds its strong position as an independent market. At your Domestic Sales Department, do you have any plans particularly for the Turkish market? What do you do to strengthen your position in the domestic market?

We are proud of being a leader in many fields in the Turkish market as well as being an exports leader in this sector. Yılmaz Machine supplies the sector with a wide range of products, and all our machines have proven quality in their industrial fields. In terms of our R&D studies, we keep investing in R&D studies, and that places our strong brand well above the average in Türkiye. In this context, we are the top brand name for aluminium processing machines, and we keep our position as the most preferred brand name for PVC Profile Processing Centers. Our list of references includes a great number of manufacturers that we supplied with the state-of-the-art technology, and high-capacity machining centers in Türkiye. In this regard, we will keep conducting innovative and technological studies, particularly for PVC manufacturers.

What makes Yılmaz Machine's PVC Profile Processing Centers preferable?

MÇ: First, our machines have a strong technological infrastructure. We have two models with different capacities in this segment, and both models draw intense interest from manufacturers. The PIM 6508 is an 8-axis servo-controlled model that has a 1,400-1,600 lm processing capacity, and the PIM 6509 designed for high-capacity shops has a processing capacity of 2,400 lm.



MERTCAN ÇAKIR

Domestic Sales Responsible
Yurt İçi Satış Sorumlusu

İhracat elbette önemli ancak Türkiye pazarı da başlı başına çok güçlü bir pazar olmaya devam ediyor. Yurt İçi Satış Birimi olarak, Türkiye pazarına özel aksiyonlarınız var mı? İç pazardaki konumunuzu güçlendirmek için nasıl aksiyonlarda bulunuyorsunuz? İhracatta sektör lideri olduğumuz gibi Türkiye pazarında da çeşitli alanlarda lider konumda olmak bizler için gurur vericidir. Yılmaz Makine, sektöre yönelik çok geniş ürün gamına sahiptir geliştirdiğimiz her model kendi segmentinde rüşdünü ispatlamıştır. Marka olarak yaptığımız Ar-Ge çalışmalarımızda, Türkiye ortalamasının çok üzerinde Ar-Ge yatırımı yapmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda, alüminyum faaliyet alanlarında öncü markayken, PVC Profil İşleme Merkezlerinde de tercih edilen marka olmayı sürdürüyoruz. Sunmuş olduğumuz teknolojik ve yüksek kapasiteli işleme merkezleri ile Türkiye'de birçok referans atölyelerimiz bulunuyor. Bu doğrultuda, özellikle PVC üreticilerine yönelik yenilikçi ve teknolojik çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğimizi söyleyebilirim.

Sizce, Yılmaz Makine'nin PVC Profil İşleme Merkezleri neden tercih ediliyor?

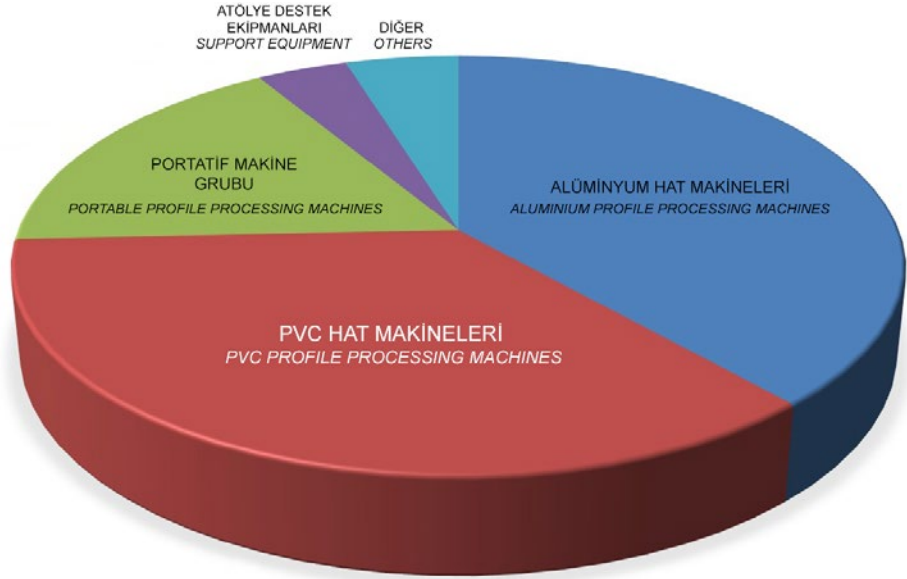
MÇ: Öncelikle makinelerimizde güçlü bir teknolojik altyapı bulunuyor. Bu segmentte farklı kapasitelerde iki modelimiz var ve her iki modelimize de üreticiler tarafından yoğun bir ilgi gösteriliyor. PIM 6508 modeli 8 eksen ve servo kontrollü olup 1.400-1.600 mtül kapasiteliyken, yüksek kapasitede çalışan atölyeler için tasarlanan PIM 6509 modeli 2.400 mtül işleme kapasitesine sahip olmasıyla dikkat çekiyor.

Bu segmentteki Ar-Ge çalışmalarınızdan da söz edebilir misiniz? Geliştirilen ya da ek özelliklerle güncellenecek modeller hakkında bizi nasıl bilgilendirebilirsiniz?

SA: Mevcut PVC Profil İşleme Merkezlerimiz atölyelerde

“More than 100 PVC Profile Processing Centers manufactured by Yılmaz Machine operate in 22 countries, on five continents around the world. The sales volume of our PIM 6508 and PIM 6509 models constantly increases every year. Currently, this product’s market share in Türkiye is around 7 percent, and we aim to increase this to over 10 percent in 2022.”

“Dünyanın beş kıtasında, 22 farklı ülkede 100’den fazla PVC Profil İşleme Merkezimiz çalışıyor. PIM 6508 ile başlayan ve PIM 6509 modeliyle devam eden bu ürün grubunda satışlarımız her yıl bir önceki yıldan çok daha fazla satış adedine ulaşıyor. Bu üründe Türkiye pazarımız şimdilik yüzde 7 düzeyinde ancak bunu 2022 yılında yüzde 10’un üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.”



What about the R&D studies for this segment? Which models are developed or will be upgraded with additional features?

SA: Our currently available PVC Profile Processing Centers have drawn and continue to draw intense interest from the users. We are proud to know that our machining centers greatly satisfy the users both in Türkiye and in various countries of the world today. In this process that started with the PIM 6508, we launched the PIM 6509 into the market with significant improvements. For instance, the new PIM 6509 features a triple arm capable of simultaneously drilling. We launched the PIM 6509 model that features 2,200-2,400 lm capacity in an eight-hour shift into domestic and foreign markets.

What about your sales and marketing research? Due to the pandemic, sales and marketing

yoğun ilgi ve karşılık gördü ve görmeye de devam ediyor. Bugün hem Türkiye’de hem de dünyanın çeşitli ülkelerinde atölyelerde memnuniyet derecesi yüksek bir şekilde işleme merkezlerimizin çalıştığını bilmek gurur kaynağımızdır. PIM 6508 ile başlayan bu süreçte, önemli geliştirmelerle PIM 6509’u pazarın hizmetine sunduk. Örneğin yeni PIM 6509 modelinde üçlü kol ile aynı anda delme özelliğini bir arada sunabiliyoruz. Sekiz saatlik çalışma diliminde 2.200-2.400 mtül kapasiteli olan PIM 6509 modelini halen hem yurt içinde hem de yurt dışında satışa sunmuş bulunuyoruz.





processes are significantly digitized. For instance, what kind of activities do you do at Yılmaz Machine's Digital Showroom?

SA: Apart from the changes in our social life, the pandemic caused significant transformations in business life. In this regard, thanks to our experienced and expert marketing team, we are proud of being a pioneer in this sector. Thanks to our Digital Showroom, we had the opportunity to keep in touch with our customers. The introduction of our machines by means of our Digital Showroom drew intense interest and appreciation from all our business partners. Similarly, we provide quick solutions and after-sales services by means of our Digital Showroom. In this regard, providing quick support and solutions to our end users will make positive contributions, especially to our export processes.

MÇ: In the scope of the "PVC Days" planned to take place soon we will introduce our innovative and technologically advanced machines to the leading manufacturers of the sector, and we will keep providing solutions and introducing Yılmaz Machine's technology to PVC workshops in every part of Türkiye.

Satış ve pazarlama çalışmalarınız hakkında neler söyleyebilirsiniz? Yaşadığımız salgın dönemi, satış ve pazarlama süreçlerini de önemli ölçüde dijitalleştirdi. Örneğin sizler, Yılmaz Makine Dijital Stüdyo üzerinden nasıl aksiyonlar gerçekleştiriyorsunuz?

SA: Salgın, sosyal hayatımızdaki değişikliklerin dışında iş hayatında da önemli dönüşümlere neden oldu. Bu açıdan, deneyimli ve uzman pazarlama ekibimiz sayesinde sektörümüzde bir ilki başarmamızın da haklı gururunu yaşıyoruz. Dijital Stüdyo sayesinde müşterilerimizle kesintisiz iletişime devam etme imkânına sahip olduk. Dijital Stüdyo ile makinelerimizin tanıtımı, tüm iş ortaklarımızdan ilgi gördü ve takdir kazandı. Benzer şekilde, Dijital Stüdyo ile satış sonrası destek süreçlerinde daha hızlı çözüm ve hizmet sağlamak adına çalışmalarımıza da devam ediyoruz. Bu doğrultuda son kullanıcılarımıza hızlı destek ve çözüm imkânı sağlayacak olmamız, özellikle ihracat süreçlerimize olumlu katkılar sağlayacaktır.

MÇ: Yakın zamanda gerçekleşmesi planlanan "PVC Günleri" kapsamında; sektörün önde gelen üreticilerini yenilikçi ve teknolojik altyapıya sahip makinelerimizle buluşturacak; Türkiye'nin her bir noktasındaki PVC atölyelerine Yılmaz Makine teknolojisini tanıtmak ve çözüm sağlamak için çalışmalarımıza son sürat devam edeceğiz.

"The introduction of our machines by means of our Digital Showroom drew intense interest and appreciation from all our business partners. Similarly, we provide quick solutions and after-sales services by means of our Digital Showroom. In this regard, providing quick support and solutions to our end users will make positive contributions, especially to our export processes."

"Dijital Stüdyo ile makinelerimizin tanıtımı, tüm iş ortaklarımızdan ilgi gördü ve takdir kazandı. Benzer şekilde, Dijital Stüdyo ile satış sonrası destek süreçlerinde daha hızlı çözüm ve hizmet sağlamak adına çalışmalarımıza da devam ediyoruz. Bu doğrultuda son kullanıcılarımıza hızlı destek ve çözüm imkânı sağlayacak olmamız, özellikle ihracat süreçlerimize olumlu katkılar sağlayacaktır."



FENSTERBAU FRONTALE

Germany Almanya
July 12-15 12-15 Temmuz
Hall Salon 4, Stand 234

AVRASYA KAPI PENCERE

Turkey Türkiye
November 12-16 12-16 Kasım
Hall Salon 7, Stand 712

BATIMAT

France Fransa
October 3-6 3-6 Ekim
Hall Salon 5, Stand E040

DO-WIN TECH

Iran İran
June 26-29 26-29 Haziran
Hall Salon 41-41A, Stand 7

CONCRETA

Portugal Portekiz
October 13-16 13-16 Ekim
Hall Salon 4, Stand A60

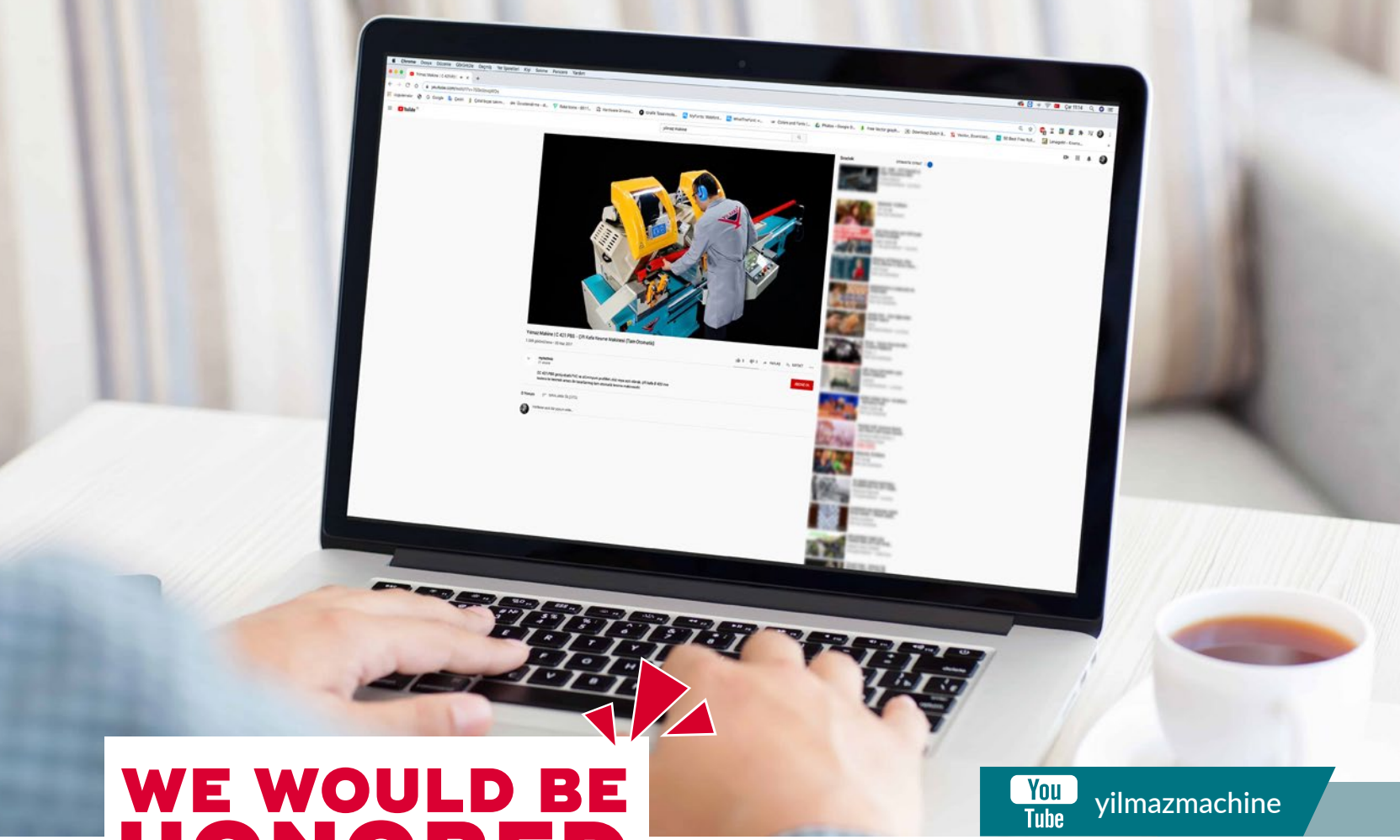
BATEV

Argentina Arjantin
June 29 - July 2
29 Haziran - 2 Temmuz
Hall Salon Azul, Stand E6

VETECO

Spain İspanya
November 15-18 15-18 Kasım
Hall Salon 10, Stand 10C29





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!



yilmazmachine

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, hırdavat olmak üzere üç kategorideki makinelerimizin tanıtılacağı, teknik bilgi sunumlarının yanı sıra seçili ürünlerde yapılacak kampanyaları kaçırmamak için takipte kalın!



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



YILMAZ

100+ Countries **100'den Fazla Ülke**

*We Are Proud of Exporting to
More Than 100 Countries in 2021!*

**2021 Yılında 100'den Fazla Ülkeye
İhracat Gerçekleştirmenin Gururunu Yaşıyoruz!**

*We Would Like to Thank All Our
Employees And Business Partners
For Making Us Proud!*

**Tüm Çalışanlarımıza ve İş Ortaklarımıza
Bizlere Bu Gururu Yaşattıkları İçin
Sonsuz Teşekkür Ederiz!**



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