

# debr-i alem

TEMMUZ 2021 Sayı  
**50**



Vİ ile arama

Listele

TÜM MARKALAR



DaF



Hyundai  
Commercial



Isuzu  
Commercial



Iveco



Kia Commercial



Man



Mercedes-Benz  
Commercial



Renault Trucks



Scania



Volvo Trucks



Yeni Fabrikamızda Üretim Hattımızı Devreye Aldık !



uygulamayı indirmek için...



**DÖNMEZ DEBRİYAJ  
ŞAŞI UYGULAMASI  
YAYINDA!**



uygulamayı indirmek için...

iOS

# İÇİNDEKİLER / INDEX

## **Yönetim Yeri** **Place of Administration**

Dönmez Debriyaj San. ve Tic. A.Ş.  
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi  
10039 Sk. No:2 Çiğli / İZMİR  
Tel: +90 232 376 87 66  
Faks: +90 232 376 89 99  
e-mail:info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## **İmtiyaz Sahibi** **Grant Holder**

Hatice İVİT

## **Genel Yayın Yönetmeni** **Executive Editor**

Cumali ERTAŞ

## **Yayın Kurulu** **Broadcasting Board**

Günsu UYANIK TOPCU  
Nazmi KARAKAŞ  
Serkan YAĞCI  
Teoman ALTIN  
Erkan AYGÜL  
Derya ACAR  
Alim GÜRGEN  
Nurten CANAN  
Murat HAKTANIR  
Kutluhan ZEYTÜNLÜ  
Gizem ATMACAOĞLU  
Serkan ÖZMEN  
Aslı BİLGİNER  
Ayşe ILGAZ ÇAVUŞOĞLU

## **Grafik Tasarım** **Graphic Design**

Samet ÖZ

## **Baskı** **Printing**

Metro Matbaacılık  
Yahya Kemal Beyatlı Caddesi  
No: 94 BEGOS 3. Bölge  
35400 Buca / İZMİR  
Tel: 0232 290 33 11  
Fax: 0232 290 33 21  
www.metro-print.com

## **Baskı Tarihi** **Print Date**

TEMMUZ 2021 / JULY 2021

## **Kapak Görsel** **Cover Visual**

Samet ÖZ

Genel Müdür **2**

Editörden **3**

**4**

**5**

**8**

**12**

**14**

**17**

**22**

**24**

**25**

**26**

**28**

**30**

**31**

**32**

**33**

**36**

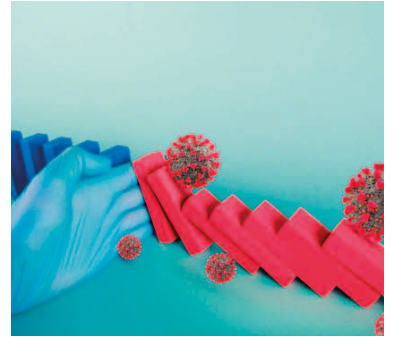
**40**

**42**

**45**

**50**

**52**





## GENEL MÜDÜR

Cumali ERTAŞ



Değerli Debr-i Alem Okuyucuları,

Geride bıraktığımız iki çeyreklik dönem içinde kazandığımız ivme ve emeklerimizin karşılığını aldığımızı görmek bizlere büyük keyif veriyor.

Dijitalleşen iş dünyasının trendlerine uyum sağlayarak entegre olduğumuz insan kaynakları mobil uygulamamızın kullanıcı memnuniyeti haberlerini de mutlulukla takip ediyoruz.

Mayıs ve Haziran aylarını üretim rekoru kırarak kapatırken, kurumsal web sitemizde yeni fabrikamızın videosunu yayına almış olmanın çifte sevincini yaşıyoruz. Verimli üretim sürecimize yeni lokasyonumuzda, rekor tablomuza yeni kıvanç nedenleri ekleyerek ilerlemek istiyoruz. "Daha nicelerine olsun..." demek ise tek temennimiz.

Küresel Otomotiv Tüketici Araştırması geçen sene verilerinde (\*) öne çıkan tüketicilerin gelişmiş teknolojiler karşılığında ödeme yapma istekliliğiyle ilgili soru işaretlerinin devam etmesi sürerken; bu sene durum, odak noktası teknoloji olan alternatif yakıtlı araçlara geçiş olmuştur. COVID-19 salgınının neden olduğu finansal endişelere rağmen alternatif yakıtlı araçlara olan ilginin devam etmesi bizlere iş kollarımızı geliştirme ve büyütme konusunda daha da motivasyon kazandırmıştır.

Küresel olarak tüm sektörlerin zor zamanlar geçirdiği bu dönemde, mütahiş bir ilerleme kaydederken; çalışma ve daha iyisini başarma arzumuzu yitirmedeğimize karşılığını misliyle aldığımızı görmek beni hepimiz adına mutlu ediyor. Bu nedenle, güçlü ve büyük ailemiz Dönmez Debriyaj'ın tüm öznelerine emeklerinden dolayı teşekkür ediyorum.

Sözlerime son verirken Dönmez Debriyaj ailemizdeki tüm baba ve baba adaylarına tebriklerimi iletiyor; sevgi ve özveri ile her şeyin güzelleşeceğine inandığımı belirtmek istiyorum.

Umuyorum ki önümüzdeki bayram, sevdiğimizle aramıza mesafe koyaçağımız son bayram olur,

hepinize şimdiden sağlıklı ve mutlu bayramlar diliyorum.

İyi dileklerle,



## EDİTÖRDEN

Günsu UYANIK TOPCU

Değerli Okuyucularımız,

Öncelikle dergimiz Debr-i Alem'in 50. sayısında, sizlere ilk kez "merhaba" demekten dolayı ne kadar heyecanlı olduğumu paylaşmak isterim. Aynı zamanda böyle köklü bir organizasyonda sizlerle birlikte çalışacağım için mutluluk duyuyor; birlikte keyifli öyküler yazacağımıza inanıyorum.

Başlangıçlar her daim insanın içinde heyecan uyandırır, henüz yeni çıktığım Dönmez Debriyaj Ailesi ile olan yolculuğumda beni güler yüzle karşıladığınız için hepimize kalpten teşekkür ederim.

Diğer yandan, yeni fabrikamızın üretim konusunda günden güne artan verim grafikleri, teknolojik trendleri iş süreçlerimize entegre ettiğimiz insan kaynakları mobil uygulamamızın anketlerle kullanıcı memnuniyeti nabzını yoklaması da mutluluğumuzu pekiştiren gelişmeler arasında.

Genel olarak bütünüyle pazarlama kavramını ele aldığımızda, marka bilinirliğinden ziyade kullanıcılar veya tüketiciler için sadece ihtiyaç durumunda değil tüm zaman çizelgesinde "ilk hatırlanan" olmak daha kıymetli bir parametredir. Bu nedenden dolayı markanın insana temas ettiği noktalarda "hatırlanmak" için reklam

ve tutundurma faaliyetlerini kurgulamak daha elzemdir. Bu noktada zihinde algısal bir belirginlik oluşturmuş olmak ve özellikle yurt içi pazarında adımızdan sıkça bahsettiriyor olmak önemli ve korunması gereken bir başarı kriteri.

Rekabette sonucu belirleyen kriterin, söz konusu ürün kategorisi bahis olduğunda akla ilk gelen marka olmak çok kıymetli. Bunu korumaya ve bu başarıyı daima bir adım öteye taşımak için gösterilen çabaya ortak olduğum için ayrıca mutluyum.

Diğer yandan, her gün iklim krizinin sonuçları ile ilgili yıkıcı bir manzara ile karşılaşırken iş süreçlerine yeşil ve çözüm odaklı yaklaşımların entegre edilmesinin ne kadar kritik olduğunu deneyimliyoruz. Bu sayımızda markamızın ve fabrikamızın yalnızca teoride değil, pratikte de "yeşil" odağında neler yaptığını konu aldık. Dileriz, ekolojiye minimum zarar ile iş akışlarını yürüten marka sayısı her geçen gün artar.

50. sayımızı iftiharla beğeninize sunuyor, hepimize keyifli okumalar diliyorum.





# MÜŞTERİ DEĞERİ, BASİT ANLAMıyla TOPLAM MÜŞTERİ FAYDASI İLE TOPLAM MÜŞTERİ MALİYETİ ARASINDAKİ FARKTIR.

Şirketler, tüm süreçlerine müşterileri dâhil etmek ve faydayı tüm birimlerin ortak çalışması sonucu oluşturmaya çalışmaktadır. Ürün veya hizmetin fikir aşamasından başlayarak, tasarım, satın alma, üretim, finans, kalite, pazarlama, satış ve satış sonrası tüm birimleri bu sürecin tam ortasında yer alırlar. Hepsinin ortak amacı müşteriye memnun edecek toplam faydayı artırmaktır. Bu sebeple bu iş, sadece müşteri ile temasta olan birimlerin değil; tüm birimlerin ortak işidir. Her bir birim, tüm süreç boyunca müşteri ile temas hâlinde olarak talep ve isteklere birinci elden cevap üretmeye çalışır.

Tasarım ekiplerinin amacı Ar-Ge birimi olarak sadece üretime destek olmak değil; aynı zamanda pazarda ilgi görecektür ürün ve hizmeti de sunmaktır. Bu sebeple sahaya inerek talep ve istekleri yerinde gözlemlemek üre-

tilecek hizmet ve ürünün müşteri için faydasını artıracaktır. Yine aynı şekilde üretim ekipleri üretim aşamasında sahada gözlemlerine ve taleplerine uygun üretim standartları geliştirerek ürün performansını artırırken ortaya çıkacak maliyetleri de en aza indirme amacındadır. Satın alma ekipleri sürdürülebilir kalitede ürün ve hizmetin sağlanması için geliştirdikleri tedarikçi yönetim teknikleri ile en uygun hammadde ve fason hizmeti en uygun maliyetle üretim sürecine hazırlamaktadır.

Günümüz dünyası, üretim merkezli anlayış yerine müşteriye tüm süreçlerin ortasına koyduğu bir yapıya bürünmüştür. Finans, kalite, pazarlama ve satış bir bütün hâlinde müşterinin faydasına olacak çözümler ile bir yandan tüketicileri müşteri olmaya ikna etmeye çalışmakta, diğer yandan ise mevcut müşterilere sundukları ürün

veya hizmetler ile alınan faydayı artırırken maliyeti en azından sabit tutarak ya da azaltarak oluşacak müşteri lehine faydayı artırmayı amaçlamaktadır. Satış sonrası hizmetler ile mevcut müşterilere sorunsuz ürün ve hizmet için her an yanında oldukları hissini vererek müşteri gözünde güven yaratmaktadırlar. Burada amaç müşterinin aldığı ürünü sürekli olarak daha uygun maliyetle aldığı hissini oluşturmaktır. Bu aksiyon, müşteri gözünde memnuniyet sadakati yaratacaktır.

Bir diğer konu müşterinin bu hizmet ve ürüne ulaşmak için harcadığı zamandır. İstek ve taleplere ne kadar hızlı cevap üretilebilirse müşterinin o ürün ve hizmete olan olumlu bakışı da o kadar iyi olacaktır. Kurumsal kimliğe olan olumlu bakış müşterinin gözünde değeri artıracak, markaya olan ilgiyi destekleyecektir.



## "MÜŞTERİ DEĞERİ" YARATMANIN ÖNEMİ



Günümüz dünyasında benzer ürün ve hizmetler, benzer firmalar tarafından sürekli üretilmektedir. Müşterinin bizi tercih etmesi için bizi diğerlerinden farklı kılacak hamle, müşterinin zihninde oluşacak duygusal bir fayda yaratmak olacaktır. Bu durum müşteri gözünde imaj değerimizin olumlu anlamda artmasına sebep olacaktır.

Küresel rekabetin arttığı günümüzde müşteri talepleri her geçen gün değişmektedir. Güncel kalmak için müşteriye her zaman yakın olmak, ürün odaklı değil müşteri odaklı çözümler sunmak bizi rakiplerimizden ayırtarak müşteri gözünde değerimizi artıracaktır. Tüketicinin müşteri olma yolcuğu uzundur, bu sebeple planlı ve sürekli ilgi içeren bir çalışma ister. Bu sadece yeni müşteri elde etmek için geçerli değildir. Mevcut müşterilerin elde tutulması için de geçerlidir. Yeni müşteri elde etmek, mevcudu korumaktan daha fazla maliyetlidir. En iyi müşterinin mevcut sahip olduğumuz müşteri olduğunu da unutmamak önemlidir. Müşteri ile kurulan bağ ve ilişki sayesinde süreklilik sağlamak daha kolay olacaktır. Burada temel amaç mükemmel olan mevcudu sü-

rekli geliştirmek ve yeni müşteriler ile markaya olan ilgiyi artırmaktır.

Yeşil üretim, çevre etkileri düşük girdiler kullanarak verimli ve çok az veya sıfır atık içeren, kirlilik oluşturmayan üretim süreçlerinden oluşur. Tasarımıyla, üretimiyle ve kullanımıyla çevreye olan negatif etkileri en aza indirilen ürünlerin yaratılması çevre hassasiyeti yüksek tüketici ve müşteri grubunda ürün ve hizmet seçimini etkilemektedir. Küresel ısınmanın etkilerinin fazlasıyla hissedildiği günümüzde, çevre hassasiyeti yüksek üretim teknikleri ile pazara sunulan ürün ve hizmetler tercih edilir hâle gelmiştir. Ülke yönetimlerinin uygulamaya aldığı düzenlemeler ile çevre hassasiyeti olan yeşil üretimler teşvik edilmektedir. Uzun vadede sürdürülebilirliğini sağlamak için çevrenin korunmasında proaktif ve yenilikçi davranan şirketler yeşil üretim teknikleri kullanarak hem müşteri değeri yaratmaya hem de küresel ısınmanın negatif etkilerini azaltmaya çalışmaktadır.

Dönmez Debriyaj müşteri odaklı yaklaşımları ile "Müşteri Değeri" yaratmanın sadece satış ve pazarlama

ekipleri ile sınırlı olamayacağından yola çıkarak tüm süreçlerine müşteriye dâhil ederek çalışmalarına devam etmektedir.

**Mubin Murat Gök**





# Bu Sayıda Güzel İzmir'deyiz

*Bu sayımızın temasında işleyeceğimiz şehir, Ege'nin incisi; Türkiye'nin kendine has kültürü ile en modern şehirlerinden biri olan İzmir. Köklü bir tarihe sahip olmasının yanı sıra muhteşem doğası ile herkesi büyüleyen İzmir'in saklı cennetleri arasında yer alan tarihi ve turistik yerleri sizler için derledik. Pandeminin hepimizi yıprattığı bu zor günlerin geride kalmasını umut ederek sizlere İzmir'demutlaka görülmesi gereken yerleri sıralıyoruz:*

## 1. İzmir Saat Kulesi & Konak Meydanı

*Gezimize şehrin en önemli simgelerinden biri hâline gelmiş olan saat kulesi ile başlıyoruz. 25 metre uzunluğa sahip kule, Sultan II. Abdülhamit zamanında inşa edilmiştir. Yapımı 1901'de tamamlanan Saat Kulesi, o tarihten bu yana İzmir'in en önemli tarihi yapılarının başında geliyor. Fransız asıllı İzmirli mimar Raymond Charles Pere tarafından tasarlanan kuledeki saati ise Alman İmparatoru II. Wilhelm hediye etmiş.*





### 2. Tarihi Kemeraltı Çarşısı

1600'lü yıllardan beri şehrin en önemli ticaret merkezlerinin başında gelen çarşı, 5 km'lik bir uzunluğa sahip. Yılın her dönemi oldukça kalabalık olan Tarihi Kemeraltı Çarşısı, 15 binin üzerinde mağaza, dükkân ve iş yerine ev sahipliği yapmaktadır. Dünya'nın en büyük açık hava alışveriş alanlarından biri olan çarşı, aynı zamanda çok sayıda tarihi han, hamam veya çeşmeye de ev sahipliği yapıyor. İzmir gezinizde mutlaka görmeniz gereken yerler arasında bulunan ve alışverişin kalbinin attığı yer olan Tarihi Kemeraltı Çarşısı, ziyaret edilmesi gereken yerler arasında. Gezerken bir nebze soluklanmak isterseniz meşhur dibek kahvesini deneyebilir, bir yudum kahve ile yorgunluğunuzu atabilirsiniz.



### 3. İzmir Tarihi Asansör & Dario Morena Sokağı

İzmir'in Konak ilçesine bağlı bulunan Karataş Mevkii'nde yer alan Tarihi Asansör ve asansöre çıkan Dario Morena Sokağı, kentin görülmesi gereken bir diğer noktası. Musevi iş adamı Nesim Levi Bayrakoğlu tarafından 1907 yılında inşa ettirilen asansörün olduğu bölgeye, 50 metre yükseklikte, 155 basamaklı merdivenle çıkılıyordu. Mithatpaşa Caddesi ile Halil Rifat Paşa semti arasındaki yükselti farkından dolayı, iki semt arasındaki ulaşımı kolaylaştırmak amacı ile 1907 yılında bir asansör inşa edildi. Bu kulede iki asansör bulunmakta, bunlardan soldaki buharla, sağdaki ise elektrik ile çalışmaktaydı. 1985 yılında gerçekleştirilen restorasyonla her iki asansör de elektrik ile çalışır duruma getirildi. 1992 yılında restore ettirilen tarihi asansör, hâlen İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından bir eğlence, kültür ve dinlenme mekânı olarak çalıştırılmaktadır ve kentin önemli bir turistik durağıdır. Asansörün girişindeki Dario Morena Sokağı'nın iki yanındaki sakız evleri de bölgeye ayrı bir özellik katmaktadır.





#### 4. Kadifekale

Kadifekale, İzmir'in antik kalesidir. Günümüzde bu isimle anılan kale, Türklerden önce Yunanlılar tarafından "Pagos" olarak anılmaktaydı. Kalenin bulunduğu zirve, kıyı şeridine yaklaşık 2 km mesafede yer alır ve İzmir Körfezi'nin yanı sıra İzmir kentinin genel görüntüsüne hakimdir. Günümüzde modern yerleşim yerleri ile çevrili olan Kadifekale, Helenistik ve Roma dönemine ait sur duvarları ile oldukça büyüleyicidir. 2007 yılında İzmir Büyükşehir Belediyesi Kadifekale'de tadilat ve restorasyon çalışmalarına başlatılmış ve kale turistik olarak şehre yeniden kazandırılmıştır.



#### 5. Balçova Teleferik

İzmir Balçova teleferik, ilk olarak 1974 tarihinde kurulmuştur. Uzun yıllar kullanıldıktan sonra bakımsız kalmış ve yıpranmıştır. Bundan dolayı tehlikeli olduğuna kanaat getiren Makine Mühendisleri Odası İzmir Şubesi, bakım ve onarım için incelemede bulunduktan sonra bir süre teleferik kullanıma kapanmıştı. AB standartlarına uyulması için çalışmalar yapılmış ve sonunda 2015 tarihinde teleferik açılmıştı. Tesis açıldıktan sonra her kabin farklı ve rengârenk yapılmakla beraber toplamda 20 adet kabin yer aldı. Her kabin kapasitesi 8 kişi ile sınırlıdır. 810 metre hat boyuna sahip olan teleferik, tam olarak 316 metre yüksekliğindedir. 9 yılda tamamlanan teleferik, İzmir halkı başta olmak üzere birçok kişiyi sevindirmiştir.





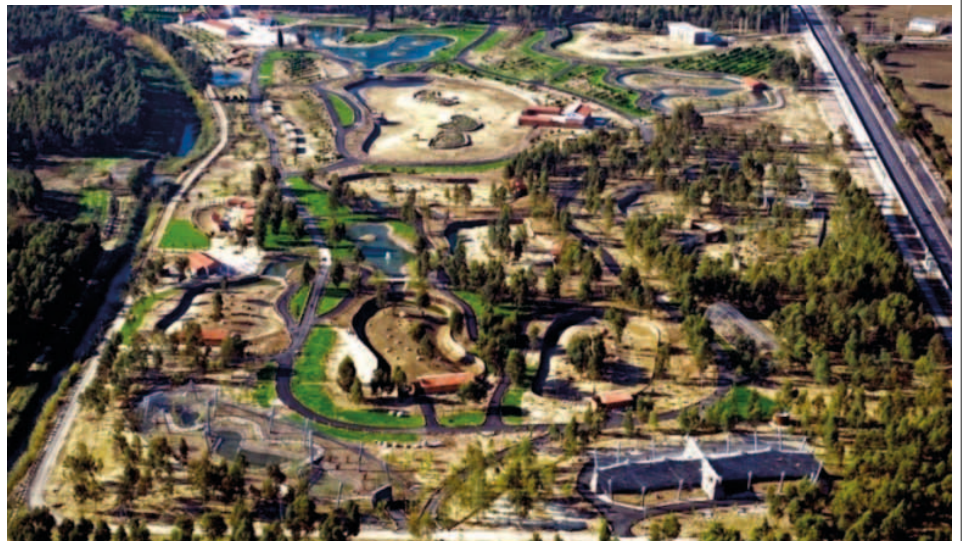
## 6. İzmir Arkeoloji & Etnografya Müzesi

Müze binası, 1831 yılında, St. Rock Hastanesi olarak inşa edilen neoklasik tarzda bir bina. Sonraları bakımevi ve ardından Sağlık Müdürlüğü hizmet binası olarak kullanılmaya başlanan müzenin bulunduğu bina, eski bir Musevi Mezarlığı üzerine inşa edilmiş. 1984 yılında Kültür Bakanlığı'na devredilmiş ve müze binası olarak kullanılmaya başlanmış. İzmir yöresine ait kılık kıyafetlerin, halı dokumacılığı, tenekecilik, çömlekçilik gibi yok olmaya yüz tutmuş el sanatlarını ve İzmir'in ilk Türk Eczanesi'ni (İttihat Eczanesi) burada görebilirsiniz. Bunların yanı sıra Osmanlı Dönemi sikkeleri, el yazması kitaplar, ok, yay, kama, tabanca gibi dönemin silahları da sergilenmekte. İzmir Etnografya Müzesi'nden çıktığınızda sol taraftaki binada İzmir Arkeoloji Müzesi yer almaktadır. Bu binada da İzmir ve çevresinde yapılan kazılar sonucu bulunan heykeller ve seramikler sergilenmektedir.



## 7. İzmir Doğal Yaşam Parkı

Ülkemizin ilk hayvanat bahçesi olan Kültürpark içerisindeki Fuar Hayvanat Bahçesi'nin 2008 yılında Çiğli Sasalı'ya taşınması ile İzmir Doğal Yaşam Parkı ortaya çıkmıştır. Avrupa'nın en büyük doğal yaşam alanı 425 bin metrekare alan üzerinde 120'den fazla türde 1200'ü aşkın hayvanı bünyesinde barındırmaktadır. Çocuklar, bakıcılar eşliğinde hayvanlarla beraber fotoğraf çekilebiliyor; hem hayvanların yaşam alanını öğreniyor hem de keyifli vakit geçiriyorlar.





## Ne Yenir?

İzmir, yüzyıllardan beri farklı medeniyetlere kucak açmış bir şehir olması sebebiyle, mutfağına da farklı lezzetler kazandırmış bir şehirdir. İzmir, Ege mutfağının lezzetiyle ünlenmiştir. Akdeniz ikliminde ve verimli tarım arazilerinde yetişen sağlıklı sebzeler ve ünlü zeytin ağaçlarından yapılan zeytinyağı da yöre mutfağının olmazsa olmazları arasındadır. Bunun yanı sıra lezzetli deniz ürünleri de İzmir mutfağının temelini oluşturur. Mevsimine göre türlü balık çeşitlerinin yanı sıra ısırgan, sarmaşık, hindiba gibi otları ve patlıcan, pırasa, deniz börülcesi gibi seçenekleri de sofraları süslemektedir.

Kahvaltılarının olmazsa olmazı ise boyozdur. Sabahları her yerden kolayca alabileceğiniz sıcak boyozunuzun yanına yumurta yemenizi ve çay içmenizi tavsiye ederiz. Ayrıca kumru, İzmir köfte, İzmir tulumu, keşkek, zerde, enginar, lokma, kol böreği ve radika salatası da yemeden dönmemeniz gerekenler listesinde yer aldığına söyleme geçmeyelim.



## Alternatif Etkinlikler

Eğer ziyaretinizi sıcak yaz aylarında yapıyorsanız, size denize girecek bolca seçenek sunan İzmir, bu konuda oldukça bonkör. Urla, Çeşme, Foça gibi şehir merkezine çok da uzak olmayan lokasyonlardan koy araştırması yaparak denize girebilir ve dilediğinizce yüzebilirsiniz. Urla hafta sonu kahvaltıları ile meşhurken, Foça'da balık yemeye gidebilir veya harika sakızlı dondurmasının tadına bakabilir, Çeşme'de de kumruya doayabilirsiniz. Alaçatı, Ilica, Eski Foça, Çeşmealtı, İskele, Mordoğan, Karaburun İzmir'in en sevilen ve sık ziyaret edilen bölgelerinden. Kültür seyahati kapsamında

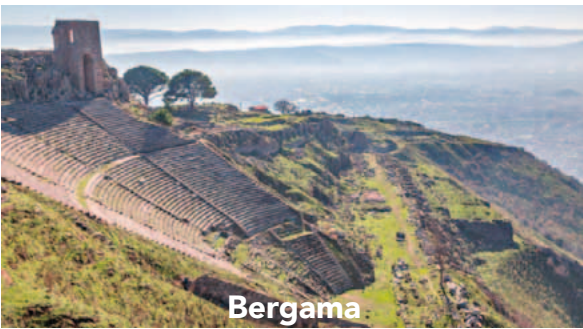




## İZMİR'DE DÖNMEZ

da oldukça zengin olan İzmir'in antik kentlerini gezmenizi önemle tavsiye ederiz. Efes, Bergama, Kent Agorası, Erythrai, Teos ve Metropolis gezebileceğiniz başlıca antik kentlerden. Kahverengi tabelaları takip ederek maceraya atılabilir, geçmişimize ayna tutarak ailecek keyifli vakit geçirebilirsiniz. Son olarak kent merkezinde yer alan Oyuncak Müzesi de çocuklar için gezip görülecek harika seçeneklerden birisi. olan teleferik, tam olarak 316 metre yüksekliğindedir. 9 yılda tamamlanan teleferik, İzmir halkı başta olmak üzere birçok kişiyi sevindirmiştir.

**Gülten Kara & Günsu Uyanık Topcu**





Dergimizin 49. sayısında yer alan yazımda da sizlerle paylaştığım gibi, tedarik zinciri yönetiminde yer alan birimler diğer birimler gibi dijitalleşmenin karşı konulamaz etkisi altında kalmıştır. Üretim teknolojilerinde yaşanan dijitalleşme ve hızlı gelişmeler üretim miktarlarında artışlar meydana getirmiştir. Üretimin ve tüketimin artması ile çevre kirliliği ve kaynakların tükenme sorunları ortaya çıkmıştır. Sorunların büyüyüp insan hayatını tehlikeye atabileceği gerçeği ulusal ve uluslararası kuruluşlar tarafından kabul görmüş ve “Yeşil” kavramı da bu sorunlara çözüm üretme aşamasında oluşmuştur.

**“Peki, yeşil tedarik zinciri yönetimi nedir, nerede başlar ve bizler bunu nasıl kullanıyoruz?”**

Yeşil kelimesi duyulduğunda akla ilk gelen kelimelerden biri çevredir. Yeşil tedarik zinciri yönetimi de sürdürülebilir ve çevreye en az zarar verecek şekilde yürütülen tedarik zinciri yönetimi yaklaşımıdır. Başka bir tanımla çevresel kaygıların geleneksel tedarik zinciri içerisine entegre edilmesi şeklinde tanımlanabilir. Verimli bir yeşillendirme uygulaması için, yeşil tedarik zinciri yaklaşımında bütün zincir çerçevesinde yeşillendirmeye gidilmelidir. Yani bu yaklaşım, ham madde alımı ile başlar ve satış sonrası sürece kadar devam eder. Yeşil tedarik zinciri yönetimindeki yeşil faaliyetler şu şekildedir:

- Yeşil Satınalma
- Yeşil Üretim
- Yeşil Dağıtım
- Yeşil Paketleme
- Tersine Lojistik

Satınalma ve Lojistik departmanının bir üyesi olarak yeşil satınalma ve tersine lojistik kavramlarını detaylandırmak isterim. Yeşil satınalma, en önemli yeşil tedarik zinciri yönetimi faaliyetlerinden biridir. Geri dönüştürülebilir, yeniden kullanılabilir ya da henüz geri dönüşümü yapılmış malzemeleri

satınalma faaliyetidir. Bu doğrultuda bir ürünün satın alımında çevresel konularda hassasiyet gösterdiğimiz gibi, tedarikçilerimizin de çevreye yaklaşımlarını önemsiyor ve takip ediyoruz. Tersine lojistik uygulamaları kullanılmıyor ise tedarik zinciri “Yeşil” olarak tanımlanmamalıdır. Tersine Lojistik; geri dönüşüm, yeniden üretim, yeniden kullanım ve bertaraf etme fonksiyonlarına sahiptir. Yazımın başlarında da belirttiğim gibi tedarik zinciri fonksiyonları ne kadar ölçüde yeşillendirilebilirse, tedarik zinciri o kadar başarılı olur.



# YEŞİL TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



## YEŞİL TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Avrupa Birliği tarafından, 2019 yılının Kasım ayında çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik konusundaki hassasiyetleri bir adım ileri taşıyarak, çevre ve sürdürülebilirlik konularında kesin ve çözüm odaklı adımlar atılacağına dair bir paket sunulmuştur ve literatüre Avrupa Yeşil Mutabakatı olarak geçmiştir. Yeşil Mutabakatı'nın 7 stratejisinden biri olan sürdürülebilir sanayi, aynı zamanda yeşil tedarik zinciri yönetimi ile de kesişim noktasıdır. Çevreye duyulan duyarlılığın artması beraberinde iş imkânları yaratacağı gibi yaşam kalitesini de artıracaktır. Bu noktada yeşil mutabakat ve tedarik zinciri yönetimi yaklaşımı aynı temel hedefi amaçlamaktadır ve yeşil mutabakat, yeşil tedarik zinciri yaklaşımının güçlenmesi ve pekişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bizler de Dönmez Debriyaj Ailesi olarak, tedarik zincirimizi geliştirebilmek için doğal kaynakların doğru kullanımı ve tedarik zincirlerinin etkin yönetilmesi düşüncesini, yeşil tedarik zinciri yönetimi anlayışını benimsedik. Minimum atık faaliyeti ile atık malzemelerimizi değerlendirip onlardan yeni parçalar üretiyor ve mümkün olan en az seviyede atık oluşturuyoruz. Atık çelik paletleri üretimimizde kullanabileceğimiz çelik kasalara dönüştürüyor ve geri dönüşüm uygulamasına katkıda bulunuyoruz.

Siz, değerli tedarikçilerimiz ile ileriye doğru gittiğimiz bu yolda, çevremize vereceğimiz zararı sifıra indirmeye çalışmak ve sürdürülebilir bir yaşam için "Yeşil" yaklaşımımızı büyütmek her zaman temel hedeflerimizden biri olacaktır. Bizler için çok anlamlı olan dergimizin 50. Sayısında da her zaman olduğu gibi bizlere gösterdiğiniz destekten dolayı sizlere teşekkür ederim.

**Ayşe Ilgaz Çavuşoğlu**





Günümüz dünyasında firmaların pazarlama stratejileri, sadece müşteri ve nihai kullanıcıların talep ve beklentilerine göre değil, çevreci bir anlayış ile toplumun ve doğanın çıkarlarına göre de şekillenir.

Çevreyi korumayı hedefleyen bu stratejilerin bir kısmı yeşil pazarlama ile ilgilidir. Yeşil pazarlama, firmanın tüm faaliyetlerini etkileyerek üretim, lojistik, satış, ambalaj, etiketleme, bilgi teknolojileri gibi birçok alanı kapsamaktadır. Günümüzde, tüketicilerin yeşil çevreye duyarlı ürünlere ilgisi artmakta, geri dönüşümlü ürünler önem kazanmaktadır. Firmalar yeşil pazarlamayı, tüketicilerin duyarlılığını artırmak ve geri dönüşümlü ürünlerin yaygınlığını artırmak amacıyla dijital pazarlama, sosyal medya ve sosyal sorumluluk projeleri ile senkronize biçimde yürütmektedir. Kamu kuruluşlarının yaptırımları, entegre atık yönetiminin yaygınlaşması ile atıktan enerji elde etme ve tüketici tercihlerinin çevreye duyarlılığı; yeşil pazarlama ve yeşil satış faaliyetleri, firmalar için bir zorunluluk hâline gelecektir. Aynı zamanda, yeşil pazarlama ve yeşil satış faaliyetlerini benimsemeyen firmaların uzun vadede satışlarının düşmesi ve müşteri kaybetmesi beklenmektedir. Hem üretici, hem de tüketici "yeşil" faaliyetlere gerektiği önemi verdiği takdirde çevreye duyarlı, doğa dostu ürünler daha da artacak ve gelecek nesillere yeşil bir doğa miras bırakmak mümkün olacaktır.

**Damla Bozlu**  
**Nail Can Albayrak**  
**Kutluhan Zeytüllü**



# YEŞİL PAZARLAMA







# Vergi Affı ve Yapılandırması "7326" Sayılı Kanunla Resmî Gazete'de Yayımlandı



## Söz konusu Kanun ile

- ▶ Kesinleşmiş alacakların,
- ▶ Kesinleşmemiş veya dava safhasında bulunan alacakların,
- ▶ İnceleme ve tarhiyat safhasında bulunan işlemlerin, yapılandırılmasına ilişkin düzenlemeler yapılmaktadır.

Bununla birlikte Kanun'da ayrıca,

- ▶ Matrah ve vergi artırımı,
- ▶ İşletme kayıtlarının düzeltilmesine ilişkin düzenlemeler de yer almaktadır. Vergi Usul Kanunu kapsamına giren alacakların yapılandırılması, matrah ve vergi artırımı ile işletme kayıtlarının düzeltilmesine yönelik düzenlemelerin konusunu oluşturmaktadır.

## 1. Alacakların Yapılandırması

7326 Sayılı Kanun kapsamında yapılandırmaya konu alacaklar aşağıdaki şekildedir:

- ▶ Vergiler (VUK kapsamına giren vergi, resim harçlar) ve vergi cezaları,
- ▶ Gümrük vergileri ve idari para cezaları,
- ▶ Sigorta primleri,
- ▶ Topluluk sigortası primleri,
- ▶ Emeklilik keseneği ve kurum karşılığı,
- ▶ İşsizlik sigortası primi,
- ▶ Sosyal güvenlik destek primi,
- ▶ Çeşitli idari para cezaları,
- ▶ Yukarıda belirtilen alacaklara ilişkin her türlü faiz, zam, gecikme zammı, gecikme faizi, cezai faiz, gecikme cezası gibi fer'i alacaklar,

## 1.1 Vergi Usul Kanunu Kapsamındaki Alacakların Yapılandırması

▶ 30.04.2021 tarihinden (bu tarih dâhil) önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları, 2021 yılına ilişkin olarak 30.04.2021 tarihinden (bu tarih dâhil) önce tahakkuk eden vergi

▶ 30.04.2021 tarihinden (bu tarih dâhil) önce tahakkuk eden vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları (2021 yılı için tahakkuk eden motorlu taşıtlar vergisi ikinci taksiti hariç),



► 30.04.2021 tarihinden (bu tarih dâhil) önce yapılan tespitlere ilişkin olarak vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları,

### 1.2 Kesinleşmiş Alacaklara İlişkin Düzenlemeler

Kanun'un yayımlandığı 09.06.2021 tarihi itibarıyla (bu tarih dâhil) vadesi geldiği hâlde ödenmemiş veya ödeme süresi henüz geçmemiş bulunan;

- Vergilerin ödenmemiş kısmının tamamının,
- Vergi aslına bağlı olmaksızın kesilmiş vergi cezaları ile iştirak nedeniyle kesilmiş vergi cezalarının %50'sinin, hesaplanacak gecikme faiz ve zamları yerine Kanun'un yayımlandığı tarihe kadar YÜFE'ye göre hesaplanacak tutarı ile birlikte Kanun'da belirtilen süre ve şekilde ödenmesi halinde,
- Vergi aslına bağlı olarak kesilen vergi cezalarının,
- Vergi aslına bağlı olmaksızın kesilmiş olan vergi cezaları ile iştirak nedeniyle kesilmiş vergi cezalarının %50'sinin ve bunlara bağlı faiz, gecikme zammı ve gecikme faizlerinin tamamının tahsilinden vazgeçilecektir.

### 1.3 Kesinleşmemiş veya Dava Safhasında Bulunan Alacaklara İlişkin Düzenlemeler

A) Kanun'un yayımlandığı tarih itibarıyla ilk derece mahkemesi nezdinde dava açılmış ya da dava açma süresi henüz geçmemiş olan ikmalen, re'sen ve idarece yapılmış vergi tarhiyatlarında; vergilerin %50'si ile bu tutara ilişkin hesaplanacak gecikme faiz

ve zamları yerine Kanun'un yayımlandığı tarihe kadar YÜFE'ye göre hesaplanacak tutarın Kanun'da belirtilen süre ve şekilde ödenmesi halinde, vergilerin %50'si ile buna bağlı faiz, gecikme faizi, gecikme zammı ve asla bağlı olarak kesilen vergi cezaları ile bu cezalara bağlı gecikme zamlarının tamamının tahsilinden vazgeçilecektir.

B) Kanun'un yayımlandığı tarih itibarıyla itiraz/istinaf veya temyiz süreleri geçmemiş ya da itiraz veya temyiz yoluna başvurulmuş ya da karar düzeltme talep süresi geçmemiş veya karar düzeltme yoluna başvurulmuş olan ikmalen, re'sen veya idarece yapılmış vergi tarhiyatlarında; ödenecek alacak asılların tespitinde kanunun yayımlandığı tarih itibarıyla tarhiyatın/tahakkukun bulunduğu en son safhadaki tutar esas alınacaktır.

### C) Kanun'un yayımlandığı tarih itibarıyla sadece vergi cezalarına ilişkin dava açılmış olması halinde;

- Asla bağlı cezaların, vergilerin Kanun'un yayımlandığı 09.06.2021 tarihinden önce ödenmiş olması veya bu kanunda belirtilen süre ve şekilde ödenmesi şartıyla tamamının ve bunlara bağlı gecikme zamlarının tahsilinden vazgeçilecektir.

### 2. Matrah ve Vergi Artırımı

Önceki af kanunlarında olduğu gibi, 7326 Sayılı Kanun'da düzenlenen matrah artırımı da gelir vergisi, kurumlar vergisi, KDV ve stopajı kapsıyor. 2016, 2017, 2018, 2019 ve 2020 yılları için matrah artırımında bulun-

mak mümkün. Kanunun 5'inci maddesine göre matrah artırımında bulunan mükellefler artırdıkları dönem ve vergi türleri itibarıyla incelenemeyecek ve tarhiyata muhatap tutulamayacaklar.

Kurumlar vergisi yönünden matrah artırımında bulunmak isteyen mükelleflerin ilgili yıllardaki matrahlarını,

2016 yılı için %35,  
2017 yılı için %30,  
2018 yılı için %25,  
2019 yılı için %20 ve  
2020 yılı için %15 oranında artırımları gerekli.

Ancak, ilgili yıllarda zarar beyan edilmiş olması veya indirim/istisna nedeniyle matrah oluşmamış olması durumunda artırılacak kurumlar vergisi matrahları,

2016 yılı için 94.000 TL'den,  
2017 yılı için 99.600 TL'den,  
2018 yılı için 105.800 TL'den,  
2019 yılı için 112.400 TL'den ve  
2020 yılı için ise 127.500 TL'den az olamayacak.

Artırılan matrahlar %20 oranında vergilendirilecek. İlgili yıllarda beyannamelerini süresinde veren ve tahakkuk eden vergileri zamanında ödeyen mükellefler için bu oran %15 olarak uygulanacak.

Örneğin 2016 yılında 1.000.000 TL kurumlar vergisi matrahı beyan eden bir mükellefin artırması gereken 350.000 TL, (beyannamelerinin zamanında verilmiş ve tahakkuk eden



vergileri zamanında ödemiş olduğu varsayımıyla) ödemesi gereken tutar ise 52.500 TL olacak. Aynı mükellefin 2016 yılında zarar beyan etmiş olması varsayımına göre ise, artırmaya gereken matrah 94.000 TL, ödemesi gereken vergi ise 14.100 TL olarak hesaplanacak.

Mükellefler artırmak istedikleri yılı kendileri belirleyecek. Yani her yıl için matrah artırımında bulunmak zorunluluğu bulunmamakta. Örneğin sadece tek bir yıl için de, iki yıl için de beş yıl için de matrah artırımını yapmak mümkün.

Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin matrah artırımında buldukları yıllara ait zararların %50'si 2021 ve sonraki yıllarda mahsup edilemeyecek.

Önceki matrah artırımlarından farklı olarak artırım sonucunda tahakkuk eden vergilerin tamamının ilk taksit ödeme süresi içerisinde peşin olarak ödenmesi hâlinde, %10 indirim yapılacaktır.

KDV için matrah artırımını ise hesaplanan yıllık KDV toplamının 2016 yılı için %3, 2017 yılı için %3, 2018 yılı için %2.5, 2019 yılı için %2 ve 2020 yılı için %2 oranında artırılması şeklinde yapılacaktır.

Fakat KDV artırımını yapılacak yıllarda hiç beyanname verilmemesi, işlemlerin tamamının istisnalar kapsamında teslim ve hizmetlerden oluşması vb. nedenlerle hesaplanan KDV bulunmaması durumunda, ilgili yıl için kurumlar vergisi matrah artırımında bulunulmuş olması şartıyla artırılan

kurumlar vergisi matrahı üzerinden %18 oranında KDV artırımında bulunmak suretiyle uygulamadan yararlanılabilir.

Diğer durumlarda ise KDV artırımında bulunmak isteyenlerin kurumlar vergisi matrahlarını artırma zorunluluğu bulunmuyor.

Tüm vergi türlerinde (gelir, kurumlar, KDV, stopaj) matrah artırımını için Ağustos ayı sonuna kadar başvuruda bulunmak gerekiyor.

**Behçet Can Bademci**  
**Umut Kırılmaz**



Debr-i Alem'in bu sayısında sizlere, Ford Q1 alma, yeni ürünler gerçekleştirme ve aylık 50.000 ürün üretme hedefimiz olduğu bugünlerde, Kalite Departmanı'na düşen görevlerden bahsetmek istiyorum.

Kalite Departmanı olarak bugünlerde aşağıdaki hedeflere odaklanıyoruz:

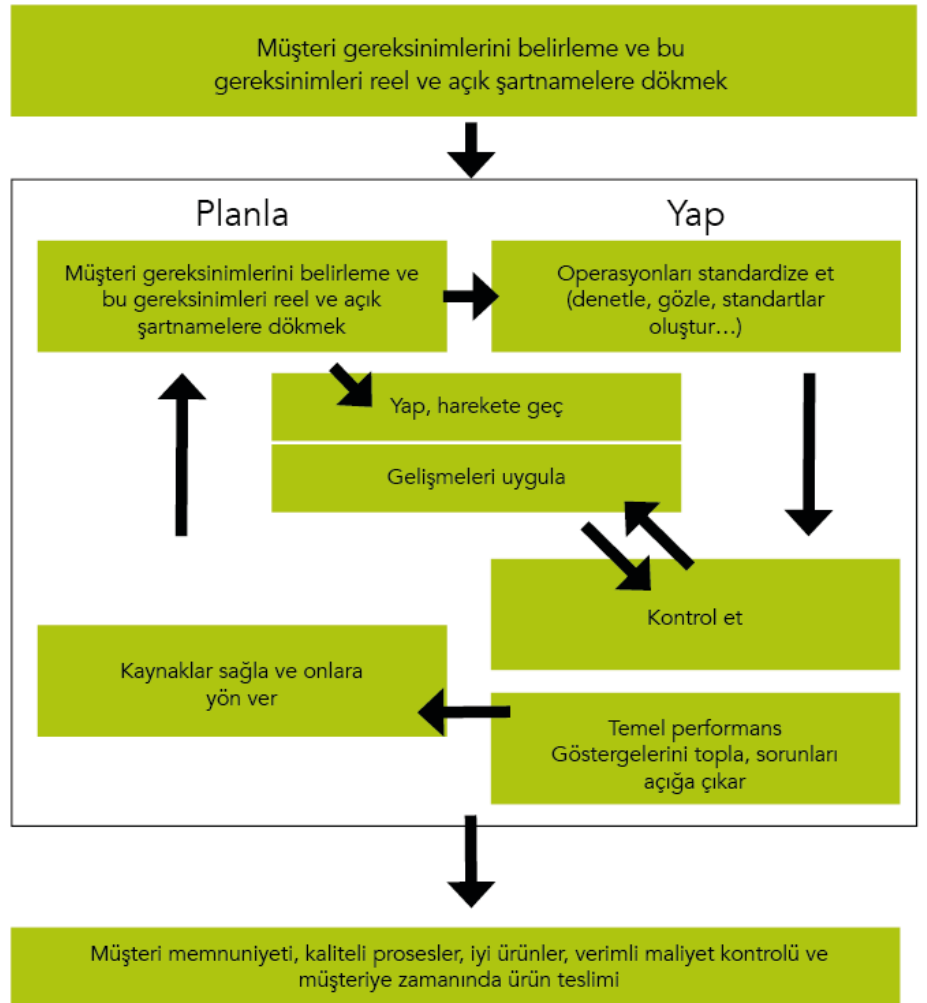
- Müşteri gereksinimlerini anlamak ve bu gereksinimleri standardize etmek.
- Yeni ürün gelişimine daima açık olmak ve bu doğrultuda kalite sistemlerinde ihtiyaç duyulan iyileştirmeleri planlamak, önceliklendirmek ve gerekli kaynakları (iş gücü, kontrol ekipmanı vb.) sağlamak.
- Standartları belirleyerek operasyonları stabilize etmek, sorunları erken tespit etmek için gerekli kontrolleri sağlamak ve sorunların kaynağını hızlı tespit edip kaynağa yönelik hızlı çözümler sağlamak.
- İyileştirmeler gerçekleştirmek, bu iyileştirmelerin etkili olup olmadığını denetlemek için temel performans göstergeleri düzenlemek ve bu göstergelerden fabrika çalışanlarının haberdar olmasını sağlamak.

**Serkan Yağcı**



Aşağıdaki şema ile de aşağıdaki maddeleri özetlemek mümkün:

### Risk analizleri, test etme, yeni ürün girişimi boyunca tavsiyeler





# DÖNMEZ DEBRİYAJ KAIZEN FELSEFESİYLE BİR ADIM DAHA İLERİDE

Küresel dünyada şirketler, rakipleri ile rekabet edebilmek için zaman, maliyet ve kalite süreçlerini en iyi noktalarda tutmaları gerekmektedir. Bu süreçlerin iyileştirilmesi için ise şirketlerin Kaizen veya Yenilik (yatırım) gibi yöntemler kullanarak sürdürülebilirliklerini sağlamaları gerekmektedir.

Küresel pazarda yerini almış Dönmez Debriyaj; maliyetlerini iyileştirerek büyümeyi hedef edinmiş, müşterilerine zamanında ve kaliteli teslimat sağlamak için süreçlerinde "sürekli iyileştirme" felsefesi olan Kaizen metodunu benimsemekte ve kullanmaktadır.

Peki tüm Dünya tarafından benimsenmiş bu yöntem nedir? Faydaları nelerdir?

Kaizen Tanımı ve Faydaları Kaizen Japonca kökenli bir kelime olup; iyiyeye doğru değişim anlamına gelmektedir. Kaizen felsefesi, işyerlerinde, toplumda, hatta ev yaşamımızda çalışmalarımızın sürekli iyileşmeye yönelik olmasını öngörür. Kaizen sırasında elde edilen iyileşmeler çok küçük adımlar hâlinde olmasına karşın, bunların bütününde ortaya çıkan sonuç muhteşem olacaktır. Kaizen; ekipman, işçilik, malzeme ve enerji etkinliğinin sağlanması için 16 büyük kaybın yok edilmesine yönelik yapılan çalışmalardır. Bunun dışında terip, düzen, iş güvenliği ve çevreye yönelik olumsuzlukların iyileştirilmesi çalışmalarını da kapsar.

Kalite, Verimlilik ve İş Güvenliği kutsal üçlüsü her zaman ön planda olmalıdır ve Kaizen'den elde edilen sonuç bunlara olumsuz yönde etki etmemelidir.



## **Ekipmanı Etkileyen 8 Büyük Kayıp**

- 1- Arıza Kayıpları
- 2- Setup Ayar Kayıpları
- 3- Takım Değişimi
- 4- Başlangıç Kayıpları
- 5- Küçük Duruşlar
- 6- Hız Kayıpları
- 7- Hatalı Üretim ve Tamir Kayıpları
- 8- Kapatma Kayıpları

## **İşgücünü Etkileyen 5 Büyük Kayıp**

- 9- Yönetim Kayıpları
- 10- Üretim Kayıpları
- 11- Hat Organizasyon Kayıpları
- 12- Lojistik Kayıpları
- 13- Ölçme ve Ayar Kayıpları

## **Malzeme ve Enerji Etkinliğini Önleyen 3 Büyük Kayıp**

- 14- Enerji Kayıpları
- 15- Jig, Kalıp ve El Aleti Kayıpları
- 16- Ürün Kayıpları



## DÖNMEZ DEBRİYAJ KAIZEN FELSEFESİYLE BİR ADIM DAHA İLERİDE

### Dönmez Debriyaj Kaizen Metodolojisini Nasıl Uygulamaktadır?

Dönmez Debriyaj'da Kaizen önerileri E-Flow uygulaması üzerinden Metod Mühendisliği bölümüne iletilmektedir. Bölümde Kaizenlerin ön değerlendirmesi yapıp ilgili departmanla-

ra konu dağılımı yapılmaktadır. Ayda iki kez düzenlenen Kaizen değerlendirme toplantılarında bölümlere dağıtılan konuların gidişatı konuşulmakta ve yeniden değerlendirme gerekiyorsa bu konular hakkında detaylı görüşülmektedir. Kaizen önerisini her bölüm, e-flow üzerinden iletebilmektedir. Üretim sahasında operatörler

hem takım liderleri aracılığı ile hem de ortak alanda bulunan bilgisayar üzerinden önerilerini iletebilmektedirler.

The screenshot shows the E-Flow web application interface. The main content area displays a form for creating a Kaizen recommendation. The form title is "30/06/2021 tarihli K-376 Numaralı Kazien Önerisi Oluşturuluyor". The form includes the following fields:

- Atanma Tarihi : 30.06.2021 17:48
- Bitiş Tarihi : 01.07.2021 17:48
- Görev Sahibi : Bağıtatan
- Başlatan : n.canan
- Kaizen No : K-376
- Tarih : 30.06.2021
- Adı Soyadı : Nurten Canan
- Departman : Üretim Departmanı
- Öneri Sahibi (Ad Soyad) : [Empty field]
- Kazien Tahımı : [Empty field]
- Uygulanacak Bölüm : [Dropdown menu with "Seçiniz" option]
- Ekip Üyeleri : [Empty field]

Buttons for "Durumu Göster" and "İş Akışını Göster" are visible on the right side of the form.

### E-flow Öneri Sistemi

Kaizen sürecini etkili ve verimli yürütmek için;

- ✓ Aylık tamamlanan Kaizenlerin tüm birimlere şeffaf olarak yayınlanması,
- ✓ Aksiyon Takip Süreci konusunda sorumluların görevlerini takip etmeleri,
- ✓ Öneri sahiplerinin ödül sistemi ile motive edilmesi çalışmalarına özen gösteriyoruz.

Kaizen gelişimi için KPI verilerinde Kaizen kazanç ve Kaizen sayısı hedeflerinin olması firmamızın maliyetlerini düşürme konusundaki vizyonunu bizlere daha net göstermektedir.

Bunun yanında Dönmez Debriyaj, Kaizen etkinliklerine etkin katılım sağlayarak çalışmalarını ile hem benzer sektördeki firmalara ışık olmakta, hem de bu çalışmalar sayesinde potansiyel müşteriler yaratmaktadır.

Yakın zamanda iki proje ile katılım sağladığımız TMMOB (Türkiye Makine Mühendisleri Odası Birliği) tarafından düzenlenen 7. Kaizen Paylaşımları Etkinliğinde yerimizi aldık.



## DÖNMEZ DEBRİYAJ KAİZEN FELSEFESİYLE BİR ADIM DAHA İLERİDE

7: Kaizen Paylaşımları Etkinliği // Proje Sunumları 12

Dönmez Debriyaj

1/25

# DÖNMEZ DEBRİYAJ

Proje Adı: Ara Göbek Hammaddesindeki Değişiklik ile Operasyon Süresinin ve Malzeme Miktarlarının İyileştirilmesi

Kategori Adı: Üretim Verimliliği

DÖNMEZ DEBRİYAJ SAN. VE TİC. A.Ş.

DAHA FAZLA VİDEO

17:33 / 55:02

Zoom

YouTube

Dönmez Debriyaj olarak bu vizyon ve öz veriyle kapasitemizi artırarak sektördeki yerimizi yeni rekorlar ile taçlandırmak istiyoruz.

Nurten Canan

11:15-12:15	<b>Proje Sunumları 12</b> Moderatör: Murat Akkalender
11:15-11:35	<b>İç Ana Saclarda Talaş Paylarının Düşürülerek Torna Operasyon Süresinin Kısaltılması (Üretim Verimliliği – Önce/Sonra)</b> Dönmez Debriyaj
11:35-11:55	<b>Ara Göbek Hammaddesindeki Değişiklik ile Operasyon Süresinin ve Malzeme Miktarlarının İyileştirilmesi (Üretim Verimliliği – Kobetsu)</b> Dönmez Debriyaj



# İÇ DENETİMİN HİKAYESİ

İç denetimin tarihte yolculuğu, 15. yüzyıl öncesine dayanıyor. Krallar veya tüccarlar tarafından işe alınan denetçilere; hırsızlık, dolandırıcılık ve diğer yolsuzlukları tespit etme, önleme görevi verilerek başlayan bu görev tanımının; ticari usulsüzlükleri tespit etmek ve önlemek amacıyla, görevleri kişiler arasında paylaşırma, kişilerden bağımsız yapılan doğrulama ve sorgulamalar gibi günümüz denetim teknikleriyle yapıldığı düşünülmektedir. Bu kapsamda, kontrol-

ler ve usulsüzlük tespit faaliyetleri, zaman içerisinde modern iç denetçilik uygulamalarının temeli hâline gelmiştir. Önceki yüzyıllarda, günümüzde olduğu gibi, denetçilik faaliyetlerinde iletişim, değişime ayak uydurma ve takım çalışmasının ön plana çıktığı görülmektedir.

İç denetimin rolü, bir kuruluşun risk yönetimi, yönetim ve iç kontrol süreçlerinin etkin bir şekilde çalıştığına dair bağımsız güvence sağlamaktır.

İnsanlar sıklıkla şunu sorarlar; iç denetim gerekli midir? Ya daha küçük bir kuruluş isek, zaten sınırlı olan kaynaklarımızı bir iç denetim programına harcamalı mıyız? Müşterilerimiz verimli, uyumlu ve güvenli hizmetler sağlamamız için bize güveniyor ise yanıt şüphesiz "Evet." olacaktır.

İç denetim, herhangi bir bilgi güvenliği ve uyum programının önemli bir işlevidir ve riski etkin ve uygun şekilde yönetmek için değerli bir araçtır. Yaptığımızı söylediğimiz şeyi yaptığımızdan emin miyiz? Şirket politika ve prosedürlerimizde boşluklar var mı? İyileştirilmesi gereken alanlar var mı?

Uyum hedeflerimizi karşılıyor muyuz? Bu önemli sorular, iç denetim yoluyla ele alınmaktadır.

İç denetim bir şirketin performansını iyileştirmede hayati bir rol oynayabilir. İç denetimin amacı, faaliyet etkinliği, risk azaltma kontrolleri ve ilgili kanun veya yönetmeliklere uygunluk gibi iç kontrolleri doğrulayarak bir kuruluşun kültürü, politikaları, prosedürleri hakkında fikir vermektir. İç denetim, sistemlerdeki zayıflıkları belirleyerek yönetime iç kontrolleri iyileştirmede yardımcı olur ve bu zayıflıkları düzeltme fırsatı sunar. İç denetim, bir şirketin devamlılığı ve refahı için önemli olan konularla ilgilidir. Bu, güvence ve danışmanlık kombinasyonu ile yapılır. Güvence kısmı; yöneticilere, yönetim tarafından uygulamaya konulan sistem ve



süreçlerin nasıl çalıştığının bildirilmesini içerir.

Daha sonra, gerektiğinde bu sistemlerin ve süreçlerin nasıl iyileştirileceği konusunda istişare yapılır. Bu, yöneticilere ve üst yönetime, şirkete karşı sorumluluklarını yerine getirmelerinde yardımcı olan güvenceyi sağlar. Ayrıca yöneticilere önemli riskleri değerlendirerek ve iyileştirmelerin gerekli olduğu yerleri vurgulayarak,

şirketi yönetim adına etkin bir şekilde yönettiklerini göstermenin bir yolunu sunar.

İç denetim nesnel olarak yürütülmektedir ve şirketin iş uygulamalarını iyileştirmek ve olgunlaştırmak için tasarlanmıştır.





### İç Denetimin Amaçları

• **Risk değerlendirmesi:** Riskleri değerlendirmek için iç denetçiler, şirketin risk yönetim süreçlerini, iç kontrollerini ve süreçlerini inceler. Denetçiler detaylı bir değerlendirmeden sonra raporu üst yönetimle paylaşır.

• **Ortaya çıkan risklerin izlenmesi:** Yönetime danıştıktan sonra denetçiler, şirketin almaya hazır olduğu risk miktarını anlar. Bu, denetçilerin gelecekteki endişeleri tahmin etmelerine ve ardından buna göre çözümler sunmalarına yardımcı olur.

• **İş hedeflerine ulaşılması:** İç denetim, şirketin standart işletme politikalarına uyararak faaliyetlerinde mükemmelliğe ulaşmasını sağlar.

• **Maliyet kontrol yönetimi:** İç denetim uygulamaları, hile ve kayıpların tespit edilmesini; bunların önlenmesini kolaylaştırır. İç denetim, ayrıca şirketin muhasebe ve finansal kayıt ve raporlarının geçerliliğini ve gerçekliğini kontrol eder.

Ayrıca ekonomik, sosyal, kültürel ve teknolojik değişimle birlikte iç denetimin rolü de yeni risklerin oluşması ile giderek değişmektedir. Geleneksel görev tanımı varlıkların korunması ve uygunluk sağlamak olan iç denetimin, artık üst düzey kararların alınmasında, organizasyonun risklere karşı korunmasında ve kontrol sistemlerinin geliştirilmesinde daha etkin rol aldığı gözlenmektedir. İç denetimin değişen rolü ile birlikte, asıl amacı da değişim geçirmiş, sadece hata ve hileleri ortaya çıkarmaktan ziyade, aynı zamanda şirketin ihtiyaç duyduğu alanlarda gerekli danışmanlık desteği verme şeklinde güncellenmiştir.

Kurum çalışanlarının sürekli açıklarını arayan, noksanlarını tespit eden "hata avcısı" rolünden uzaklaşmak, iç denetim fonksiyonlarının kaçınıl-



mazıdır. Bu noktada iç denetim fonksiyonunun bir yönetim aracı olduğu göz ardı edilmemelidir. İç denetimin, süreç sahiplerinin hatalarını bulmaya yönelik değil, bu hataların oluşmasını önlemeye yönelik bir mekanizma olduğu dikkate alındığında ve kurum hedeflerine ulaşabilmek adına süreç sahiplerine destek olmak ve kuruma katma değer sağlamak için "aynı geminin yolcusu" olduğu hissettirildiğinde denetlenen-denetleyen iş birliği ve aralarındaki bilgi paylaşımı seviyesi de artacaktır.

Günümüz dünyasında yaşanan küreselleşme ile beraber ekonomide ve iş dünyasında meydana gelen gelişmeler, değişimler, rekabet ortamındaki ve koşullarındaki farklılaşmalar, ekonomik ve finansal krizler, teknoloji alanında meydana gelen yenilikler, kurumsal yönetim anlayışının etkin ve verimli bir şekilde sağlıklı çalışan bir iç denetim mekanizmasının varlığını zorunlu bir hâle getirmiştir. Özellikle son dönemlerde, örgütlerde iç denetim faaliyetlerine verilen önem artarak ağırlık kazanmıştır.

Bu kapsamda 2021 yılında Dönmez Debriyaj olarak iç denetim departmanımızı faaliyete geçirmiş bulunuyoruz. Her alanda değişime direnenlerinin hedeflere ulaşma konusunda geride kaldığına inandığımızdan, değişen ve gelişen dünyada iş dünyasındaki tüm değişimleri ve gelişmeleri dikkatlice takip ediyoruz. "Yeni normal" dinamiklerini analiz ediyor, şirketimizin karşılaşılabileceği risklerin fırsata çevrilmesi bakış açısıyla çalışmalarımızı yürütüyoruz. İç denetim birimi olarak hedefimiz, kurumumuza uzmanlığımızla ve süreç iyileştirmeleri bakış açısıyla en üst seviyede katkı sağlamaktır.

Şirketimize değer katma yolunda iç denetimin çok önemli bir kaynak olduğunu biliyoruz. Bünyemizdeki risk ve denetim farkındalığını artırarak, somut katkılarla şirket vizyonumuzu desteklemeyi hedefliyoruz. Uluslararası standartlarda gerçekleştirdiğimiz iç denetim çalışmalarıyla; işimizi ve kendimizi sürekli geliştiriyoruz.

**Can Bakkal**



# KURUMSAL KAYNAK PLANLAMASI

## Enterprise Resource Planning, ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) nedir?



ERP sistemi, kurumsal kaynak planlama anlamına gelen Enterprise Resource Planning (ERP) sözcüklerinin kısaltmasını ifade eder. Bir kurumun finansal, tedarik zinciri, operasyon, raporlama, imalat ve sevkiyat etkinliklerini yöneten ve entegre eden bir iş süreci yönetimi yazılımıdır. Enterprise Resource Planning (Kurumsal Kaynak Planlaması) neden gerekli? Satış departmanları aldığı siparişi planlamaya gönderir. Planlama, bu satış siparişini alıp iş planını yaptıktan sonra üretime gönderir. Hammadde ihtiyaçlarına göre satın alma departmanı bir satın alma talep formu doldurur. Satın almacı hammaddeyi alıp üretime teslim eder. Üretim, hammaddeyi alıp üretimi başlatır, fatura ve irsaliyesini muhasebeye gönderir. Muhasebe departmanı fatura ve irsaliyeyi resmî olarak işler; dolayısı ile resmî olarak hammadde deposuna girer. Üretim, ürünü üretir ve kalite kontrol departmanına teslim eder. Kalite kontrol departmanı onay verdiği ürünleri

ambalajlanması ve sevk edilmesi için sevkiyat departmanına gönderir. Ürünün üretimi tamamlanır ve sevkiyat departmanı ürünü sevk etmeden önce muhasebeye faturasını kestirip satış departmanına da bilgi verdikten sonra malı yükleyip müşteriye gönderir. Süreç, özetle bu şekilde ilerler. Peki bu süreçte neler var, ne gibi hatalar yapılabilir ya da iş yükü ne kadar fazla?

1. Satış departmanları üretimdeki iş yükünü göremediği için ve planlama manuel yapıldığı için termin tarihi süreleri uzayacaktır.
2. Hazırlanan teklifler, üretim ve muhasebe bağlantıları olmadığı için fiili maliyet yapılmadığından fiyatlar çok pahalı ya da çok ucuz olabileceğinden rekabet gücü ciddi anlamda azalır.
3. Muhasebe programı üretim yazılımına entegre olmadığı için res-

miyette hammadde stokları ve ürün stokları asla gerçek değerlerde olmayacaktır.

4. Hammadde faturası resmîyette muhasebede olacağından, satın alınan hammadde muhasebenin stoklarında üretim yapılmadığı için manuel düşülmediğinde sürekli stoklarda duracaktır.
5. Üretim verimliliği ve fire oranlarının kontrolü çok zorlaşacaktır.
6. Evrak işin başında düzenlenip işlenmediği için miktar ve tutar hataları olabilir.
7. Sayım sonuçları resmî ve sistem üzerinde ciddi farklılıklar gösterir.
8. Geriye dönük izlenebilirlik sağlanamaz.
9. Sevkiyatta yanlış mal, yanlış müşteriye gönderilebilir.



## KURUMSAL KAYNAK PLANLAMASI



- o Müşteri şikâyetlerinin artması
- o Müşterilerin firmaya olan güveninin azalması
- o Tüm bunlara bağlı olarak şirketin kazancının düşmesi, değer kaybetmesi

### ERP Sisteminde Ürün Ağaçlarının Oluşturulması

- o Doğru Müşteri Doğru Ürün
- o Etkin Stok Yönetimi
- o Maliyetlerin Doğru Hesaplanması
- o Finansal Kazanç
- o Kaynakların Verimli Kullanılması
- o Kalitenin Artması
- o Doğru İzlenebilirlik

Her ürünün üretim planlaması kadar olan üretim planlamasıdır. Her ürünün ürün ağacında yalnızca o ürünü oluşturan diğer ürünler, hammaddeler ve bunların miktarları gösterilir. Ürün ağacı bundan ibarettir. Fakat ERP programlarına ürün ağacı tanımlamaları yaparken iş istasyonu bilgileri, operasyon bilgileri, operasyonların süreleri gibi normalde ürün ağacı tanımında bulunmayan bilgiler de girilmektedir. Ürün ağaçları ERP sistemine ürün reçeteleri olarak tanımlanır. Ürün ağacı aslında ürün reçetelerinin birleştirilmesi ile oluşturulur. Ürün reçetelerinin bir diğer adı malzeme listesi (BOM)'dir. BOM İngilizce "Bill of Material" sözcüğünün kısaltmasıdır. Her ürünün her parçası ve her parçasının her operasyonu ayrı ayrı ürün ağacı olarak ERP sistemine tanımlanmalıdır.

**Eray Esmeray**



### Ürün Ağacı Nedir?

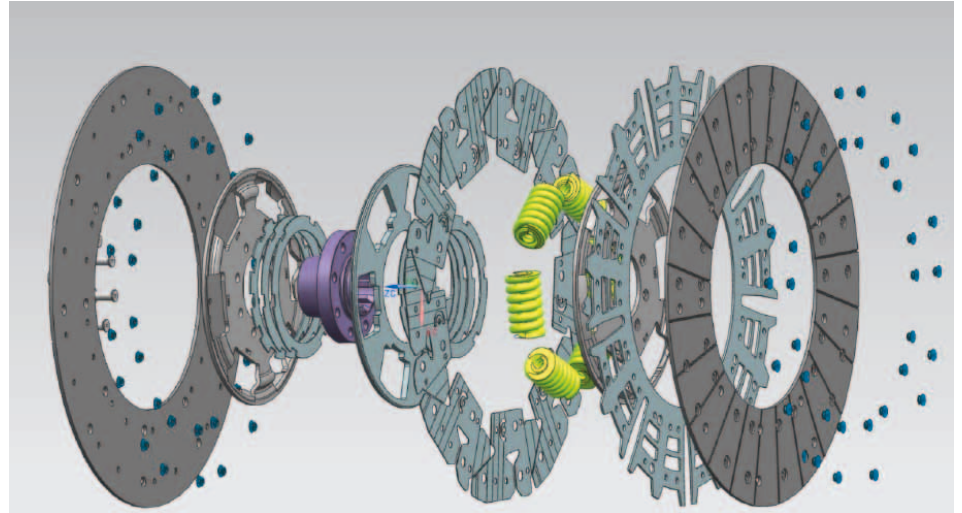
Ürün ağacı, ürünün hammadde olarak firmaya girişinden hazır bitmiş ürün olarak müşteriye gönderilebi-

### ERP Sisteminin Faydaları

- o İş akış sürecinin azalması
- o Daha hızlı bilgi iletişimi
- o Daha iyi finansal yönetim
- o Etkin stok yönetimi
- o Kaynakların verimli olarak kullanılması
- o Kalite ve izlenebilirliğin sağlanması

### ERP Sistemi Yanlış Kullanılırsa Ne Olur?

- o Firma içi iş iletişiminde kopukluklar
- o İş akış sürecinin uzaması
- o İşçi, yapılan iş, stok ve üretim maliyetlerini hesaplayamama
- o Stokların doğru tutulmaması, yanlış üründe yanlış parça kullanılması
- o İzlenebilirliği sağlayamama, stokların firma içinde karışması
- o Müşterilere zamanında teslimat yapamama





DİKKAT ÇEKENLER

## DİKKAT ÇEKENLER

Pazarda En Çok Talep Gören **6** Ürünümüz



### 710 066 VOLVO

Volvo FH-FM 430 mm Tekli Debriyaj Set

(Yarı Otomatik Vites)

Sachs No: 3400 710 066



### 700 649 MERCEDES

Mercedes Actros Çiftli Debriyaj Seti

O.E.M. No: 027 250 16 01

Sachs No: 3400 700 649

Valeo No: 827256



### 700 531 MERCEDES

ACTROS 3242/AROCS4142/  
TOURISMO RHD (GO 250-8)E6  
YARI OTOMATİK

Mercedes No:028 250 44 01

Sachs No:3400 700 531

Valeo No:827521



## 127 401 MAN

MAN TGA – TGS – TGX 430 mm Tekli Debriyaj Seti

Man No: 81.30000.6582

Sachs No: 3400 127 401

Valeo No: 809135



## 700 612 SCANIA

P - G - R – SERİSİ 430 mm Debriyaj Seti (Yeni Versiyon)

Scania No: 574917

Sachs No: 3400 700 612

Valeo No: 827190



## 070 466 IVECO

EUROCARGO 180 (Euro5-6)

Debriyaj Seti

O.E.M. No: 500055476

Valeo No: 827466



## DÖNMEZ DEBRİYAJ'DA **23 NİSAN** KUTLAMASI

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlamalarını Dönmez Debriyaj ailesi olarak, her yıl büyük bir coşkuyla, çalışanlarımızın çocuklarını dâhil ettiğimiz etkinliklerle taçlandırarak kutluyoruz.

Pandemi sebebiyle son iki yıldır bir araya gelemeden fakat İK olarak onları mutlu edecek sürprizler hazırlayarak kutlamalarımıza devam ediyoruz. Anaokulu ile sekizinci sınıf arası okuyan tüm çocuklarımız için yaşlarına uygun olarak seçtiğimiz ve hediye ettiğimiz kırtasiye kitlerini babaları ve anneleri aracılığıyla kendilerine ilettik.

**Çağdaş Türkiye Cumhuriyeti'nin temellerinin atıldığı ve Ata'mızın tüm dünya çocuklarına armağan ettiği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımızın 101. yılı kutlu olsun.**





## DÖNMEZ DEBRİYAJ'DA 23 NİSAN KUTLAMASI

### Dönmez Genç Yetenek Programımız Tamamlandı!

Staj sürelerinin sonunda, hem Dönmez Debriyaj istihdam kaynaklarının zenginleşmesine katkı sağlamak hem de farklı üniversitelerde eğitimi devam eden ve potansiyeli yüksek son sınıf öğrencilerinin gelişimine katkıda bulunmak amacıyla "Dönmez Genç Yetenek Geliştirme Programı" adı altında başlattığımız uzun dönem staj programımıza 2020 yılı Ekim ayında başladık.

Dönmez Genç Yetenek Geliştirme Programı, üniversiteler ile oluştur-

duğu işbirliklerini farklı bir alana taşıyarak, öğrencilerin teorik bilgilerini farklı projelerde uygulamalarına fırsat verecek şekilde tasarlanmış bir programdır.

Yaklaşık on ay süren programımızın, 2021 yılı Temmuz ayı sonunda tamamlanması ile birlikte, programımıza katılan genç yeteneklerimizin yüzde sekseni açık pozisyonlarımızda tam zamanlı iş imkânı bulmuşlardır.

Dönmez Debriyaj'ın öncülük ettiği bu proje ile Üretim, Satınalma ve Lojistik, Ar-ge, Kalite ve Mali İşler birimlerimizde çalışmaya başlayan ve

geleceğin iş insanlarını oluşturacak toplam 10 mühendisimize; kariyerlerinde önemli bir gelişim şansı olacak pozisyonlara yerleştirebilmekten ötürü gururluyuz.

Tüm genç yeteneklerimize başarılarla dolu bir çalışma hayatı dileriz.

**Gizem Atmacaoğlu**





## 2021'DE DÖNMEZ TÜM TÜRKİYE'DE!

1

ALİ ÇELİK OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



1

2

ARAFATOĞLU OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



2

3

AYAN CARGO OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



3

4

BAŞODA OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



4

5

ÇAKMAK OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



5

6

EGE BMC 5. SANAYİ SİTESİ



6

7

EGE IVECO 5. SANAYİ SİTESİ



7

8

EGEM MERCEDES SERVİSİ  
5. SANAYİ SİTESİ



8

9

GÜRMER OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



9

10

İKİLER MAN 5. SANAYİ SİTESİ



10





## 2021'DE DÖNMEZ TÜM TÜRKİYE'DE!



11



12

21

KAYABAŞI OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ

22

MERT OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



13



14

23

METE DİZEL 5. SANAYİ SİTESİ

24

OĞUZMAN TİCARET  
5. SANAYİ SİTESİ



15



16

25

ONUR OTO  
5. SANAYİ SİTESİ

26

ÖZDEMİR OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



17



18

27

SALİHLİ OTO  
5. SANAYİ SİTESİ

28

TAT OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ



19



20

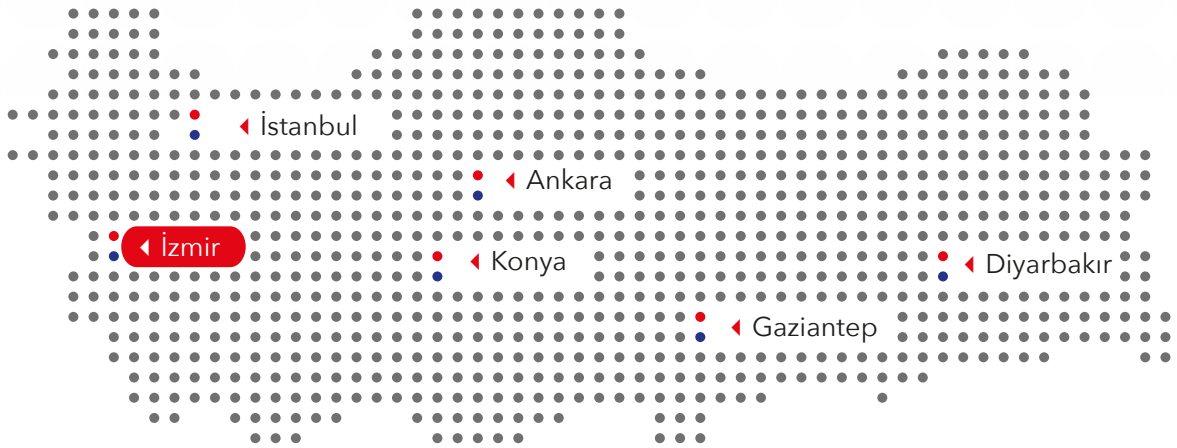
29

TİRELİ OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ

30

UĞUR OTOMOTİV  
5. SANAYİ SİTESİ





# YENİ FABRİKAMIZA BEKLİYORUZ!



## Yeni Fabrika

Halilbeyli O.S.B Mah. Ege Cad. No:6 Bağyurdu  
Organize Sanayi Bölgesi Kemalpaşa - İzmir  
Tel: +90 232 376 87 66  
Fax: +90 232 376 89 99  
info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## Genel Müdürlük

Dönmez Debriyaj A.O.S.B. 10039 Sk. No.2 35620 Çiğli - İzmir  
Tel: +90 232 376 87 66  
Fax: +90 232 376 89 99  
info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## Hammer Clutch UK LTD

Unit 19 Maple Leaf Industrial Estate Bloxwich Lane Walsall  
West Midlands WS2 8TF  
Phone : +44 01922 720910  
Fax: +44 0870 170 9766  
info@hammerkupplungen.com  
www.hammerkupplungen.com

## Hammer Kupplungen Russian Federation

195220, Санкт-Петербург, Улица Гжатская,  
дом 22 корпус 4, Кв. 523  
Phone: +7 931 589 07 47  
o.inon@donmezdebriyaj.com.tr  
www.hammerkupplungen.com



*Detaylı bilgi için  
karekodu okutunuz.*

***Dönmez ile Güçlü Kalın!***