HALİT UÇAR

İŞ HAYATIM

Şirket Hafızası

1977 – 2025

Halit Uçar

İş hayatım

Sirket Hafızası

1977 – 2025

GEBZE/KOCAELİ 02.11.2026

Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında, yazarın yazılı izni alınmaksızın, hiçbir şekilde kopyalanamaz, elektronik veya mekanik yolla çoğaltılamaz, yayınlanamaz ve dağıtılamaz.

Halit, Arapça kökenli bir erkek ismidir ve "sonsuz", "ebedi", "bitmeyen" ve "devamlı" anlamına gelir. Bu isim, kalıcılığı ve süreklilliği ifade eden bir kavram taşır. Halit ismini taşıyan kişiler genellikle istikrarlı, kararlı ve güvenilir bireyler olarak tanımlanırlar.

★★★

İÇİNDEKİLER

Yazar Hakkında Özetle 9

1.Ön söz.....17

2.Ön söz.....19

BİRİNCİ BÖLÜM;

İlk İşyeri açma birinci ortaklık 1977.....21

İkinci ortaklık 1978,.....24

Otosan A.Ş. Yan sanayi,.....28

Çetin Makine Otaklık Toprak Küreği.....30

Kovalı soba, set üstü fırın, elektrikli termosifon,.....31

Amortisör üretme hikâyem,.....31

Saraçoğlu Ortaklıktan ayrılış,.....34

1980 Sonrası Yeni İşler Kurmak ve 12 Eylül Askeri darbesi,.....34

Ortaklıktan ayrılış, yeniden iş kurma arayışları Hüzünlü Günler.....36

İKİNCİ BÖLÜM;

1980 terörün adeta kol gezdiği Yıllar,.....39

12 Eylül darbesinin korkunç bilançosu.....41

Sebat Kolektif şirketi Simtel Kalıpları.....42

Anekdot, Pres parası.....44

1980 Sonrası Yeniden İş Kurmak,.....45

Bir satın alma teklif hikayesi.....47

Özhamur.....49

Gebze Fabrika arazisi Satın alınması.....52

Gebze Fabrika binası yapımı ve taşınma.....53

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM,

TOSB Taysad Organize Sanayi bölgesi……..57

Adapazarı Zirai Donatım Pres Alımı……..61

TOE TMSF makine pres ve Freze alımı……62

Bulgaristan'dan Makineler alma ile ilgili hikayelerim.……..66

Tube-Tec……71

Halit Uçar'dan Bir söyleşi Sondakika.com Türkiye Sanayinin Yüzde 13'ü Gebze'de 25.02.2008 16:45……..76

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM;

Bizim Gelecek Hikâyemiz……81

Bizim Gelecek Hikayemiz Birinci bölüm……83

Bizim Gelecek Hikâyemiz İkinci bölüm……..86

Bizim Gelecek Hikayemizden Tek modelden bir Yıl, ……87

Atakexpress 14 ARALIK 2021 SAYI 10472 Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi ……91

Ekos T232100C T2HF Mekanizm 25.04.2013……97

Ekos CT 17G-II 24V Mekanizma 11.10.2013 ……99

Pres Besleme Taşıyıcı, Açıcı, Doğrultucu, Sürücü……103

Otasan Yan sanayiliğini bırakmak fiyat artış sorunları……109

2018 Fabrika Ofis Yangını ……113

1977'den 2024'e süreçlerde tedarikçi olmak ile ilgili gerçek hikayeler…….**115**

1986'dan bu yana Mercedes Benz T.A.Ş. işi bırakma hikayesi……..115

1999'dan bu yana ZF SACHS A.Ş. İşi bırakma hikayesi……121

Samson A.Ş. ve Samson AG. İşi bırakma hikâyesi……128

Firma Tasfiye süreci……137

BEŞİNCİ BÖLÜM

İş yaşamım boyunca yaşanan/Yaşadığım ekonomik krizler,

Petrol krizi ve ABD ambargosu (1974-1980)……139

1980 sonrası genel görünüm,12 Eylül Askeri darbenin ekonomiye etkileri,...140

1982 Bankerler krizi……141

1990 Körfez savaşı krizi……142

5 Nisan 1994 Krizi……143

2000 Türkiye Finansal Krizi……144

2001 Türkiye Ekonomik krizi……144

2008 Küresel ekonomik kriz……146

2018-2024 Türkiye Ekonomik krizi……147

Çelik Hammadde fiyatları ile yaşanan sıkıntılar……151

ALTINCI BÖLÜM,

Bu bölümde Firmamız tarafından açılmış ticari **alacak davaları** ile Firmamıza çalışanlarımız tarafından açılmış **tazminat davalarını** yazacaktım, 2. BASKIDA

YEDİNCİ BÖLÜM,

İş Adamlarından Ekonominin görüntüsü

Cem Boyner……154

Murat Ülker……158

TİM Başkanı **Mustafa Gültepe**'den hükümete sert eleştiri:

'Tehlike Çanları çalıyor'……160

Ömer Koç'tan sert sözler: Çok vahim sonuçları olacak……161

SEKİZİNCİ BÖLÜM,

İş hayatım Fotoğraflar

Taysad Yönetim kurulu olarak 9. Cumhurbaşkanı Sn. Süleyman Demirel Çankaya köşkü ziyaret……165

Taysad 30. Yılında Yönetim kurulu……166

Haydarpaşa Sanat Enstitüsü 1972-1973 Tesviye sınıfı……167

DOKUZUNCU BÖLÜM,

"Bu Dünya hangimizin?" "Abdurrahman Karakoç" Şiir……168

"Kime Kaldı" "Arif Kabadayı" Şiir……170

Yolum Ateş Yanar İçimde" Ayhan & Canan KURUDERE" ……171

★★★

Yazar Hakkında Özetle;

1940 ve 1950 li yıllarda bizim oralarda Sinop-Boyabat Bizim köyde köylülerimiz, o zamanlar Anadolu da yerleşik hayata geçiş ile başlayan benzer bir yaşam sürülüyordu. 14. ve 15. Yüzyıl [1] yaşanıyordu desek abartmayız sanırım. Elektrik yok, telefon yok, radyo yok, evlerde su yok, gaz lambası bile yok. Evlerde soba yok, şimdilerdeki şömine gibi ocak başı var orada hem yemekler pişer hem de ısınma olurdu. Bu ocaklarda genellikle meşe odunu yanardı, çünkü köyümüzün etrafı ormanlarla kaplıydı. Bu yıllarda söz açılınca ben yedi yüz yıldır yaşıyorum diyorum.

Aslında anlatmak istediğim 14.ve 15. Yüzyıllarda da yaşayanlar bizim köyde yaşadığımız gibi yaşamışlar. Hayvancılık, tarım, ormancılık ve aletleri; Kara saban öküz ve mandalarla tarla sürmek, tırpan ve orak ile biçip, harmanda düven ile dövüp rüzgâr ile savurarak ayrıştırma ve de su değirmeninde öğütmek. Kara balta ile odun kesip odun ateşinde yemek pişirmek, bu ateşte su ısıtıp yıkanmak, odun külü ile kıyafetleri kaynatıp yıkamak.

Bugün ise son model teknolojileri, makineleri kullanıp, özel yazılımlarla modeller yapıp, dünyanın en gelişmiş otomotiv ve teknoloji firmalarına ürünler üreten bir firmayı yönetiyorum. İşte bu nedenle bu yüzyıllar arasında kullanılan araç ve gereçleri kullanıp gördüğümü düşündüğüm için yedi yüz yıldır

[1] "Şehir içindeki hiçbir tezat, şehirler ve taşra arasındaki kadar bariz değildir. Türklerin beşte dördü köylerde yaşar ve ziraatla meşgul olur. Kırk bin köy, bin yıldan beri hemen hemen hiç değişmemiştir. Bu köylerde insan hala milattan önce 3000 senesinde Sümer halkının çizdiği resimlerde olduğu gibi parmaklıksın tekerlekli kağnıyı ve kadim kara sabanı görür." Kaynak Ahmet "Özgün türen Köy enstitüleri dosyası"

yaşıyorum diyebiliyorum.

Yıllardan 1953 mü yoksa 1954 mü mevsim yazmış anneme sordum ben ne zaman doğdum;

O sıralarda fiğ[2] kavranıyordu (Biçmek). Bizim oralarda Arazi sulanabilir olmadığından genellikle ve çoğunlukla arpa ve buğday yetiştirilir. Harman zamanı yani arpa biraz daha önce biçilir hemen sonrasında buğdaylar biçilir. Bu mahsuller temmuzun ya başında ya da beşinde biçilir diye tabir edilir. Fiğlerde onları biçmeden yaklaşık on gün önce biçerlermiş. Yani bu hesaba göre Haziran'ın yirmisi civarına doğduğum varsayılmaktadır. Burçlara gör karakterimin daha çok yengeç özelliklerini taşıdığım söylenir. Yükselen burcum mu ben gününü ayını yılını bile bilmezken saatini[3] nereden bileyim.

Ablam Rahime ile ilk mektebe yazılmıştım. Ablam benden 2 yaş büyük evin önünde ablamla oynarken eğitmen geldi; ikimize de sorular sordu. Elinin parmaklarını gösterip bu kaç, bu kaç gibi sorular sordu bende bilmişim ki bunu da yazalım okula dedi. Ablamla beraber bende 5 yaşında ilkokula başladım, 10 yaşında okulu bitirdim.

Okul deyince bildiğimiz ilkokul değil yalnızca okuma yazma öğretiliyor. Öğretmen yok, eğitmen var. Nasılsa okuma yazma öğretecek kadar bilgisi olan, komşu köyden köyümüze okul günlerinde yaya ya da binek hayvanı ile gelen Şakir öğretmen. İlk üç sınıfı okutup mezun ediyor. Okulu bitirenler üçten çıkma deniyor. Neyse ki biz ikinci sınıfa giderken, köyümüze lise mezunu yedek subay öğretmen geldi.

---

[2] Fiğ, baklagiller familyasından dane yemleri içerisinde önemli bir yere sahip olan tek yıllık bir serin mevsim yem bitkisi. Zayıf ve az derine giden bir kök sistemi vardır. Ancak yan kökler iyi gelişir. Ortama bağlı olarak ortalama 40–60 cm. boylanabilmektedir

[3] **Yükselen burç**, bir kişinin doğduğu anda doğu ufkundaki ufuk çizgisinden yükselmekte olan astrolojik burçtur.

Dördüncü sınıfı okurken Lise seviyesinde okunan öğretmen okullarından mezun Osman öğretmen geldi ve 4 ila 5. Sınıfları bu öğretmende okuduk. Köyde aynı derslikte birinci sınıftan beşinci sınıflar dâhil birlikte ders görülüyordu. Bazen üst sınıftaki öğrencilere sorulan soruları bilemediklerinde alt sınıftaki öğrencilere sorardı eğer alt sınıftaki öğrenci bilirse üst sınıftaki öğrenciye tokat attırırdı.

Yaramazlık yaptıklarında tabiri caizse, eşek sudan gelene kadar da döverdi. İlkokul bitirme sınavları vardı, 4-5 köyün 5.sınıf öğrencileri, Bölgedeki daha büyük okulu olan daha büyük bir köyde toplanır, İlkokul bitirme sınavına girer başarılı olursa mezun olurdu. Genellikle sınıfta kalan olmazdı. Bende o sene imtihan oldum ve 10 yaşında mezun oldum.

Öğretmen olmamı istediler, kursa gönderdiler, öğretmen okulunu kazanamadım. Dedem rahmetli kurs parası için atımızın eyerini satmıştı.

11 yaşında İstanbul Maltepe'ye geldim. Bu sebeple Maltepe Ortaokuluna yazıldım. Öğretmen okulu imtihanları kazanabilmem için gönderildiğim kurstan olsa gerek, Birinci sene matematikten okul birincisi ikinci sene sınıf birincisi son sene derece yok.

Meslek sahibi olsun diye Haydarpaşa sanat enstitüsüne yazıldım. Bu sırada hem okudum hem de atölyelerden günü birlik işler alarak harçlığımı çıkartıyordum.

1976 yılında jandarma kurs bölüğünde eğitimini Diyarbakır Silvan'da, devamında Ankara Kazan nahiyesinde. (Şimdilerde ilçe oldu ve adı da Kahraman Kazan) 20 aylık askerlik hizmetimi tamamladım.

Askerlik hemen sonrası, Henüz 23 Yaşında, 1977 yılında sıfır sermeye ile İstanbul, Kartal, Cevizli mahallesinde 16 m^2 bir dükkânda ilk işyerimi açtım. Çünkü mesleğe hem kabiliyetim vardı hem de çalışma azmim. Ortaklıklarla

başladığım işlerimi büyüttüm. Bu sayede etrafım daha da genişledi ve yeni imkânlar doğdu. Üç ayrı ortaktan sonra 1980 yılında yalnız başıma iş yerimi kurdum zira ortaklıklarda çeşitli sorunlar oluyor ve gelişmeniz engelleniyordu.

1988 yılında Kocaeli Gebze D100 (E5) üzerinde bir işyeri arsası alıp fabrika projesi çizdirip belediyede onaylattıktan sonra, inşaata başlamadan Hac görevimi yapmak için1989 yılında kutsal mekânlara gittim ve Üzerime farz olan hac görevimi yerine getirdim. Hac sonrası çizilmiş ve ruhsatı alınmış olan fabrika binasını yaptırıp 1990 yılında taşındım.

Üniversite okuma hayalim hep olmuştu ancak bir türlü o imkânı bulamamıştım. 90 lı yıllarda üniversite imtihanlarına girdim ve barajı aşarak bir açık öğretim fakültesine girmeye hak kazandım. Anadolu üniversitesi Açık öğretim işletme fakültesine kayıt yaptırdım. İmtihanlara girerek mezun oldum. Böylece bu hayalimi de gerçekleştirmiş oldum.

Sosyallik ve iş hayatına biraz katkısı olur niyetiyle Taysad'a (Taşıt Araçları Yan sanayi Derneğin) üye oldum. Üye olduktan sonraki ikinci yılında yönetim kurulu üyesi oldum.

Hemen ertesi sene Gebze Ticaret Odası'nda otomotiv komitesini temsil etmek için Taysad desteği ile meclis üyesi seçildim. O yıllarda Kurulmasına başladığımız TOSB (Taysad Organize Sanayi Bölgesi) Kuruluş ekibinde yer aldım. 10.000.m² olan arazimi 2001 Türkiye krizinde, o tarihte Adı KOÇBANK olan bankanın mevcut arazimin (Bugün de o günde bu paranın kat kat fazlası) ipotek almış olmalarına rağmen, parayı derhal ödememi yoksa tahsilat için işlem başlatacaklarını söylediler. (Aslında ödeme günü gelmemişti) Yüzbin USD olan borcuma karşılık devretmek zorunda kaldım. Organize sanayi bölgesindeki arazimi değerinin onda birinden daha az bir paraya satmak/devretmek zorunda kaldım.

Sonraki yıllarda Gebze Ticaret Odasının seçimlerinde önce meslek komite üyesi daha sonraki seçimde meclis üyesi oldum. 2009-2013 yılı mayıs ayına kadar da Yönetim Kurulu Başkan vekili (yardımcısı)olarak görev yaptım. 2013 Mayıs ayı seçimlerinde tekrar meclis üyesi seçildim. Ancak üzerime oynana oyunlar nedeni ile hem yönetim kurulu üyesi olmadım hem de 2015 Temmuz 27 sindeki meclis toplantısında asılsız, insanlık dışı, hadsiz, birtakım iftiralarla hiçbir kanuni yetkileri, hiçbir yönetmelikte tüzükte olmadığı halde meclis üyeliğinden düşürdüler. İdare mahkemesinde dava açtım. Bu dava benim lehime sonuçlandı ve Ticaret odası meclisinin aldığı kararı iptal etti. Davayı İstinaf mahkemesine taşıdılar. Bu mahkemede benim lehime karar verdi ve 1. Derece mahkemenin kararı onadı. Danıştaya temyiz ettiler. Danıştay da istinaf mahkemesi kararını benim lehime onadı.

Neden bu yolları izlediler; çünkü daha sonraki seçimlerde, Gebze Ticaret Odasının yönetim kurulu başkanlığı için en güçlü rakipleri bendim. Bu nedenlerle bu yoları haksız, hadsiz kendilerine mubah gördüler. İstediklerinin de maalesef başardılar.

1997 yıllarında Gebze'de kurulu GESİAD (Gebze Sanayici ve İş adamları derneği) bir iş adamları derneğine üye olmam konusunda, malzeme tedariki yaptığım firmalar teşvik ettiler. Deneği araştırdım siyasi ve ideolojik yönü olamayan yalnızca iş adamlarının sorunları ile ilgilenen dernek olması nedeni ile kabul ettim. 07.05.1997 tarihli yönetim kurulu kararıyla üye oldum. Üyeliğimin ikinci yılında yönetim kurulu üyesi ve başkan yardımcısı oldum daha sonraki seçimlerde başkan vekili ve 2006 yılında dernek başkanı seçildim.

24.12.2011 tarihinde yapılan genel kurulda aday olmadım. Bu tarihe kadar dernekte 5 yıl yönetim kurulu başkanlığı yaptım.

Başkanlığım süresince Üst kurullar olan Federasyon ve

Konfederasyonlar da yönetim kurulu üyelikleri yaptım. Dernek başkanlığının son bulması ile Üst kurullarda da yönetim kurulu üyeliklerim sona erdi. Daha sonra bu dernek ve üst kurulları olan federasyon ve Konfederasyonların hiçbir faaliyetine, aktivitesine, davetine katılmadım. Çünkü yeni seçilen yönetimler benden öncekilerin ve benim çizdiğim çizgiden gidilmiyordu ancak ideolojilerinin de ne olduğunu bilmiyor ve ilgilenmiyordum.

2011 yılında Doğu Marmara Kalkınma Ajansında (MARKA) da kalkınma kurulu başkanı seçildim ve iki yıl görev yaptım.

Gebze Kent Konseyinin kuruluş aşamasında başkan vekilliği yaptım. Kent konseyi yönergesinin yazılmasına da önemli sayılacak katkılar yaptım.

Gene 2011 yılında RİDANİYE Eğitim Kültür Din ve Sosyal Bilimleri Merkezi Kurma ve Yaşatma Derneğini kurdum. Bu derneğin iş ve işlemlerinin uygulamasında bir takım bürokratik engellemeler olduğunu hissetim bundan dolayı hiçbir faaliyet yapamadan 2015 yılı aralık ayında genel kurul kararı ile tasfiye ettik.

2012 yılında Bir gurup Gıda sanayicisiyle birlikte kurulmuş olan, Bir derneğe GİOBS (Gıda İhtisas Sanayicileri Derneği) üye oldum. Aynı yıl Yönetim Kurulu üyesi seçildim.

Bu dernek Kocaeli Kandıra ilçesinde Verimsiz bir arazide yaklaşık iki bin dönüm arazi üzerine Kandıra GİOSB (Kandıra Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi) üzerine tamamı gıda işleyen üretici firmalardan oluşan bir ihtisas Organize Sanayi bölgesi. Arazi kamulaştırma ve mahkeme süreçleri nedenleri ve daha başka nedenlerle 2021 yılı itibarı ile kamulaştırma ve mahkeme süreçleri bitti. Arazi düzelme ile dolgu ve tesviye işleri devam ediyor. Alt yapı işlerine bu tarih itibarı başlatıldı. Üyeliğim devam ediyor ancak 2017'den sonraki yıllarda yönetimde hiçbir görev yapmıyorum.

Şu an itibarı ile hiçbir dernekte OSB de ya da sivil toplum kuruluşunda görev yapmıyorum.

Görev yaptığım sürelerde, görevli olduğum sivil toplum kuruluşları, Dernekler, Federasyonlar, Konfederasyonlar, Odalar, OSB ler, Kent Konseyleri, Kooperatif vb. ile Kalkınma ajansları dâhil Hem kendi firmalarım hem şahsım hem de yakınlarım adına maddi manevi hiçbir menfaat elde etmedim edilmesine fırsatta vermedim. Tüm hesap ve çalışmalarımı toplumsal menfaatler ve toplumsal çıkarlar üzerine yaptım.

Hep sormuşlardı; "Bu kadar aktif ve göz önünde olmana rağmen neden siyasete girmiyorsun"?

Siyaset zor iştir. Siyasette hiçbir zaman kendiniz olamazsınız. Bazen hatta çoğunlukla inançlarınız, görüşleriniz ve yaşam tarzınız doğrultusunda olmasa da o düşünce, görüş ve uygulamalara katılmak zorunda kalırsın.

Bu nedenle siyasete girmeyi hiç düşünmedim, hiçbir partinin üyesi dahi olmadım. Günün şartlarına ve partilerin projeleri ile inandırıcı söylemleri doğrultusunda değişik partilere oy verdim.

★★★

1.Ön söz

“Bazı hayatlar vardır, sadece yaşanmaz… Anlatılır, örnek alınır, iz bırakır.”

Halit Uçar — hayatı bir şiir gibi yaşayan, emeğiyle iz bırakan bir bilge.

1977’den 2025’e uzanan 47 yıllık makine ve otomotiv sektöründeki yolculuğuyla sadece üretmedi, aynı zamanda ilham verdi. Kalıp ve pres parçalarının arasında şekillenen bu meslek hayatı, şimdi yeni bir forma bürünüyor: kelimelere.

Şimdilik 8 kitap, 24 ülke, sayısız dost, günübirlik keşifler, denizle güneşle kurulan bir dostluk…

Sözleri şiir, yaşamı bir yolculuk. Maneviyatı rehber, doğa tutkusu pusulası.

Haftada bir dost sofrası, ayda bir yurt içi yurt dışı gezisiyle hayatı kutlayan bir zarafet.

Ayrıca, topluma hizmette de öncü:

Kurucusu olduğu çok sayıda sivil toplum kuruluşunda yönetim kurulu başkanlığı ve üyelikleriyle, sadece sanayiye değil, topluma da yön veren bir gönül insanı.

Halit Uçar, bir yaşam sanatçısı:

Tecrübeyle yoğrulmuş, duyguyla yazılmış, umutla paylaşılmış.

Halit Uçar...

1977 yılında sanayinin kalbinde bir yolculuğa başladı.

Kalıp ve pres parçalarının, otomotivin ve metalin içinde geçen 47 yıllık bir emek hikâyesi yazdı.

Ama onun hikâyesi yalnızca makinelerle değil, insanlarla ve değerlerle şekillendi.

Şimdilik 8 kitapla düşüncelerini,

24 ülke gezisiyle ufkunu paylaştı.

Denizle dost, güneşle yoldaş oldu.

Doğayla iç içe, maneviyatla derinleşen bir yaşam sürdü.

Yalnızca iş insanı değil…

Toplumun nabzını tutan bir öncü.

Birçok sivil toplum kuruluşunun kurucusu, başkanı, yol göstereni…

Bugün, hayatının sayfalarını çevirdikçe görüyoruz:

Bu sadece bir başarı hikâyesi değil.

Bu, anlam arayan bir ömrün, başkalarına ışık tutan bir yaşam sanatı.

"Halit Uçar — Tecrübeyle yoğrulmuş, duyguyla yazılmış, umutla paylaşılmış bir hayat."

"Halit, Arapça kökenli bir erkek ismidir ve "sonsuz", "ebedi", "bitmeyen" ve "devamlı" anlamına gelir. Bu isim, kalıcılığı ve süreklilliği ifade eden bir kavram taşır. Halit ismini taşıyan kişiler genellikle istikrarlı, kararlı ve güvenilir bireyler olarak tanımlanırlar."

★★★

2.ÖN SÖZ

Görev yaptığım Sivil toplum kuruluşları (Dernekler, federasyonlar, konfederasyonlar), Odalar, Kalkınma ajansı, Kent konseyi, kooperatif, Organize sanayi bölgeleri vb. hep kendi doğrularımı savundum, inanmadığım ve toplum ve üyelerin menfaatine olmayan hiç karara da katılmadım.

Allah'ın izniyle, hiçbir karşılık beklemeden Maddi, manevi Hep veren taraf ben oldum. Çok şükür Hiç alan taraf olmadım. Bundan sonraki hayatımda da Allah izin verirse alan tarafta olmak istemem her şeye rağmen veren taraf olmayı tercih ederim.

Hayatım boyunca (Okul ve Askerlik dönemleri hariç) hep kararlarımı kendi doğrularım ve inandığım doğrular yönünde verdim. **Hiç kimsenin güdümüne girmedim, hiç kimseye aklımı kiraya vermedim,** hiç kimseye minnet borcum olmadı, bugüne kadar hiç kimseden hiçbir yardım almadım/istemedim.

Bundan sonraki ömrümde de dileğim hiç kimseye muhtaç olmamak, hiç kimseye yük olmamak.

Hakkımda eğer iftira atmıyorlarsa Hukuki, İnsani, Vicdani, Ahlaki olarak suçlayamazlar.

Tüm ömrüm boyunca anlım ak vicdanım rahat olarak topluma milletime, ülkeme faydalı olmak için büyük bir gayret içinde oldum. Fırsatım olursa olmaya da devam etmek istiyorum.

Türkiye de %100 kayıt içinde olmak, hukuki, Mali, insani, ahlaki, dini ve vicdani değerleri koruyarak iş yapabilmek özellikle mali ve siyasi krizlerle mücadele ederek işinizi sürdürebilmek hiç de kolay değil ve olmadı.

İş hayatım boyunca başta ülke olarak yaşanan krizler ve firma olarak yaşadığımız türlü türlü ekonomik ve ticari krizlerle baş edebilmek ayrıca hızla değişen teknolojiler ile gelişen pahalı yatırım ve dönüşümler kolay olmadı.

Bu kitapta sıfır sermaye ile başladığım 47 yıllık iş hayatımda türlü türlü yaşadığım zorlukları yazdım.

★★★

BİRİNCİ BÖLÜM

İlk İşyeri açma Birinci Ortaklık İMKAL 1977,

23 Eylül 1977 yılında Yenimahalle ilçesi Kazan (Şimdilerde kahraman kazan ilçesi) Nahiyesi Jandarma karakolunda Karakol komutanlığına ve nahiye müdürlüğüne vekâlet ederken terhis oldum.

Askerlik sürecinde ne bir ziyaretçi geldi ne de bir maddi yardım geldi. Önceki çalışma hayatımda ise çok büyük özveri göstermiş hatta işlerin rayına oturması için 1954 doğumu olamam nedeniyle 1974 yılında askere gitmem gerekirken türlü bahaneler üniversite imtihanları vb. nedeniyle erteleyip 2 yıl geç askere gitmiştim.

Askerlik öncesi çalıştığım [redacted] işyerinden tazminatta almadan iş önlüğünü çıkarıp trene binmiştim. "[redacted] askere git gel seni resmi ortak yapayım" demişti.

Ancak askerde iken niyetleri belli olmuştu. Bana ve aileme (Askerlik öncesi evliydim ve bir kız çocuğum olmuştu) hiçbir katkıları olmadığı gibi hâl hatır bile sorulmamıştı. Ailem annem babam ve 2 kardeşlerim babamın 40 m² evinde birlikte yaşıyorlardı.

Hukuken yapacağım bir şey yoktu. Ancak Askerde bu konu beni çok rahatsız ediyordu. Askerlik görevim bittikten sonra kendi işimi kurmalıydım.

Ancak bilgi birikimim ve kabiliyetimden başka hiçbir sermayem yoktu. Askerlik öncesi çalıştığım bölge İstanbul Kartal ilçesi Cevizli mahallesinde bir iş çevrem olmuştu. Yani o bölgedeki firmaların bir kısmı tarafından tanınıyordum.

[redacted] yanında eskisi gibi çalışmamı istiyordu. Hem işi biliyor hem de boğazı tokluğuna çalışıyordum eskisinde.

Küçük bir Atölyesi olan bir tanıdığım vardı. Sürekliliği olmayan gündelik işler yapıyor çoğu zamanı boş geçiyor boş zamanlarında atölyesine yakın kahvehanede tavla oynayarak gününü geçiriyordu. Beni de iyi tanıyor iş yapma kabiliyetimi iyi biliyordu. 23 yaşındayım, Ortaklık teklif ettim. Tüm engellenmelerime [redacted] türlü oyunları, detaylı olarak başka bir kitabımda yazdım) rağmen O arkadaş İsmail KURT benimle yarı yarıya ortak olmayı kabul etti. Cevizlideki bu atölye 16 m^2 bir dükkândı. İki basit makinesi vardı. Benim ise hiç param yoktu. ECA dan benzin pompalarının manivelası olan bir iş aldık. Bunu için eksantrik 30 tonluk bir prese ihtiyacımız vardı.

Tanıdığım Pres üreticileri vardı. İstanbul Hasköy de genellikle o tarihlerde bütün pres üreticileri bu bölgede üretim yaparlardı. Sipariş verdim fiyatı anlaştık hatta ellerinde varmış yanlış hatırlamıyorsam hiç Peşinat almadan makineyi bana verdiler. Zaten peşinat ödeme yapmak için de paramız yoktu. Hemen işe koyulduk ve üretim yapmaya başladık. Kazancımız kıt kanaatte olsa hem geçinmemize yetiyor hem de presin taksitlerini ödüyorduk.

Bu arada bir de planya (Vargel de denir) aldık. [redacted] eski ortağından (Niyazi ERKUL) borç para istedim otuz bin olduğunu hatırlıyorum. Hiç tereddüt etmeden çek yazdı verdi. Planyayı aldık borcumuzun kalan kısmın da senet yaptık. Bu makine kalıplarımızı yapabilmek için olmazsa olmazdı. Bir müddet sonra Niyazi Erkul'un borcunu da ödedik.

Pres Kalıp[4] işleri de almaya başladık çünkü bende ortağım da kalıp yapımı ve bu makineleri kullanmak konusunda bilgimiz vardı. Mahmut ve ortağı (Ortağı hatırladığım kadarı ile Renault firmasında ya satınalma ya da kalite

[4] **Pres kalıpları**, metal, plastik veya kompozit malzemelere basınç uygulayarak şekil vermek, kesmek, bükmek veya delmek amacıyla pres makinelerine bağlanan yüksek dayanımlı özel takımlardır.

kontrolde çalışıyordu) Renault firmasına doğrudan sac parça üretiyorlardı. Bu firmadan bir kalıp işi aldık. Pazartesi iş başlayacak Perşembe teslim edecektik. Fiyatında anlaştık. Anlaştık derken cuma günü bir senet ödememiz var tamda onun tutarı kadar bir bedelle. Yanılmıyorsan beş-altı bin lira kadardı. Tek şartımız Kalıbı perşembe günü vereceğiz ve hemen parasını alacağız.

Üç gün üç gece eve gitmeden yetmiş iki saatten fazla çalıştık. Yakınımızda bakkaldan çeyrek ekmek arası kaşar, gene yakınımızdaki kahvehaneden çay söyleyip makine başında yemek yiyor, birimiz daha yoğun çalışırken birimiz daha hafif çalışıyor ve değişerek işi tamamlamaya gayret ediyoruz. Bu arda yanımıza gelen başka bir firma sahibi tanıdığımız işi kaç paraya yaptığımız sordu. Fiyatını söylediğimizde hayret içinde kaldı çünkü işin gerçek yapılabilir fiyatı kat be kat daha fazla olduğunu söyledi. Ama bize acil sent parası lazımdı daha fazlasını hesap edecek durumda değildik. Söz verdiğimiz süre içinde kalıbı bitirip teslim ettik.

İşi yaptığımız pazarlık ettiğimiz şartı olan parayı hemen ödemesini istiyoruz. Mahmut hiç oralı değil, tekrar tekrar uyarıyoruz bizi hiç önemsemiyor. Yakınımızdaki kahvede tavla oynuyor. Gittim yanına oturdum Mahmut bizim paramızı öde dediğimde şimdi sırası mı görmüyor musun tavla oynuyorum. Ben o hışımla adama saldırdım. Neyse ayırdılar. Ertesi gün ortağı firmasına çağırdı ve paramızı ödedi. Senedimizi çok az bir süre gecikmeyle[5] de protesto olmadan ödedik.

Bu arada yeni yeni kalıp işleri geliyor. Yüzümüzün akıyla yapıp teslim ediyoruz. Bir süre tam hatırlamıyorum ancak altı aydan fazla değil. Atölye alanı

[5] Vade tarihinden sonraki **2 iş günü** içinde, banka aracılığıyla noter vasıtasıyla borçluya ödeme protestosu çekilir. Bu işlem, senedin ödenmediğini resmi olarak belgelemek için yapılır

bize dar gelmeye başladı yani bir yer bulup taşınmamız gerekiyordu. Maltepe de mine sokakta bir evin altında bir dükkân bulduk taşındık.

İşe başlamamızdan altı ay gibi bir süre geçmesine rağmen çok iyi intibalar oluşmaya ve itibarımız artmaya başladı.

★★★

İkinci Ortaklık 1978,

Saraçoğlu Makine, Simtel A.Ş.

Kalıplarını yaptığımız Nuri Saraçoğlu'na ait Saraçoğlu Makine. İstanbul Sarıyer İlçesine bağlı Ayazağa da Yaksantaş[6] adıyla yeni kurulan büyük bir firmaya, makinelerini de götürecek, ancak mevcut işleri mevcut firma da kalacak şekilde ortak olmuş. Bu firma birçok ürününü SİMTEL A.Ş. ye satıyor, Kendi pazarladıkları da var.

Saraçoğlu Makine, Nuri Saraçoğlu da Yaksantaş'a hem ortak hem de üretim Müdürü olarak gideceği için Maltepe Mine Sokakta kurulu Dört yüz-beş yüz m^2 alanda kurulu 8-10 yıllık firma, makineleri olmadan mevcut işleri ve yapısı ile atıl duruma düşecek iken bana yarı yarıya ortak olmayı teklif ettiler. Benim zaten bir ortağım ve firmam vardı. Kabul etmedim aslında teklif büyüktü bu firma da ağırlıklı SİMTEL A.Ş. ye çalışıyordu ve mevcut firmamdan çok daha büyük ve daha fazla işi vardı.

İlk Ortağımla iyi geçiniyorduk. Askerden geldikten sonra, tabiri caizse beş parasız ortak etti beni. Onu öylece bırakamazdım. Diğer firmanın acelesi vardı. Araya hatırlı insanlar koydular. Kabul etmekte direndim ama her gün geliyorlar

[6] Bu firma Koç grubuna dâhil SİMTEL A.Ş. nin genel müdürü tarafından kurulmuş ve SİMTEL A.Ş. ye alınacak tüm ürünleri Yaksantaş üzerinden çok daha pahalı fiyata SiMTEL A.Ş. ye satarak bir süre sonra SİMTEL A.Ş. den SİMTEL A.Ş. nin değerinden fazla alacağı olmuş. Sonra SİMTEL A.Ş. yi ele geçirmiş. Vehbi KOÇ o tarihte hayatımda bana ilk kazı atan adam diye ifade etmiş dediğini söylediler.

ve ısrar ediyorlardı. Mevcut ortağımda olayın farkındaydı. Kendisi ile konuştum. Senin için hangisi daha iyiyse onu yapabilirsin dedi. Bende kendisi ile ortak olduğumdaki makinelerine ilaveten daha sonra aldığımız makineleri ve işleri kendisine bırakıp yalnızca planyayı aldım. Kabul etti ve rızasını da alarak Saraçoğlu Makineye 1978 yılında yarı yarıya ortak oldum. O tarihte 24 yaşındayım.

Saraçoğlu Makine de Bir hidrolik pres ve küçük birkaç eski makine ile çoğu eski el aletleri kalmıştı. Ancak siparişler vardı ve onları üretip zamanında teslim etmemiz gerekiyordu. Hemen birkaç pres aldım ve üretime başladım hiç aksatmadan siparişleri üretiyorduk. Eski Personelde bir değişiklik yoktu zaten hepsi yakın çevrede oturuyordu.

Firmaya Komşu bir atölye sahibi İsmet Bey İş bankasının alüminyum kumbaralarının siparişini almış. Bizde bu firmaya hidrolik preste kumbara gövdelerini basıp teslim ediyoruz. Bu arada Ortağım gelip gitmiyor ve bana müdahale etmiyordu. Siparişlerin bir kısmı Wilo Pompa paslanmaz kapakları, önemli bir kısmı da SİMTEL A.Ş. nin ürünleriydi. SİMTEL A.Ş. O tarihlerde Kendi bünyesinde çok meşhur olan ev tipi elektrikli süpürge ve kat kaloriferi üretiyordu. Elektrikli termosifon ve set üstü fırında yapıyordu. Ancak bunları tamamını fason ürettiriyordu. Elektrikli süpürge ve kat kaloriferi için gerekli olan tarafımıza sipariş edilmiş çok sayıda parça üretiyorduk. Özellikle süpürge için ürettiğimiz parçaların sayıları çok ancak boyutları küçüktü. Bizim yerimiz Maltepe Mine sokakta SİMTEL A.Ş. ise Eyüp'te bir yerde idi. Üretilen parçaları firma ya teslim etmemiz gerekiyordu.

O günkü imkânlarla Steyşın bir Anadol otomobil aldım hem özel işlerde kullanıyorum hem de bizzat kendim siparişleri Maltepe den Eyüp'e götürüyordum. İrsaliyeleri kesip teslim ediyor, ayrıca faturaları da kesiyordum.

Sonrasında Genellikle vadeli ya da günlük çekler veriliyordu. O çekleri de tahsil edip ödemelerimizi yapıyordum.

1978 yılında Boğaziçi köprüsünden geçiyorduk zaman zamanda Harem-Sirkeci arabalı vapurunu da kullanıyorduk. Yakıt çok ucuzdu 1600 cc motor hacmindeki Anadol Station Wagon arabam aslında çok Yakıt Yakan bir araçtı. Otosan tarafından üretilen Karbüratörlü benzinli bir araç olmasına rağmen benzin parası hiç önemsenmiyordu. Köprü parası da o günlerde önemsiz bir miktardı.

Trafik desen hiç durmadan 50-100 km/saat hızla Maltepe'den Eyüp'e gidebiliyordunuz. Tüm sevkiyat işim 1-2 saatte bitiyor işime dönüyordum. Aşağıda resimde görünen süpürgenin ve kat kaloriferinin çok sayıda parçasını yapıyorduk.







Siemens (Simtel) Elektrik Süpürgesi ve Kat Kaloriferi Reklamı 1973 Tarihli

1960 – 1980 arası Koç Holding bünyesinde yer alan Simtel, 1982'de eski Koç yöneticisi Ümit Özkan tarafından satın alınmıştı.



Bu arada Kat kaloriferinin resimde görülenin yalnızca fan kısmı üfleme fanını yapıyorduk. Zor bir parçadır yüksek devirde döndüğü için balansta yapmaması gerekir. Balans ve salgı yaparsa hem ses yapar hem de fan motoru bozar. Bir arkadaşım Mustafa Gür Bu tip işleri yapıyorsun seni Otosan'a götüreyim, satın alma müdürü ile tanıştırayım. Yaptığın birkaç parçayı yanına al gösteririz dedi. Fan dâhil bir iki parça daha aldım gittik Otosan Satınalma müdürü Bilgin ULUGÖL'e Bizi kabul etti parçaları gösterdim.



Bu devir daim kasnağı benim sonraki yıllarda yaptığım çok daha zor olanı bunun hikâyesini ileride anlatacağım. İlk yaptığım kasnak iki parçalıdır ve bunlara göre daha kolaydır. Fan ise örnektir ve bizim yaptığımıza çok yakın benzerleridir.

Sanıyorum o arada bir firmasının yaptığı bir parça da sıkıntı yaşıyorlarmış olacak ki hemen bana bunun yapabilir misin diye Anadol otomobillerin devir daim kasnağını gösterdi. Yaparım dediğimde Al lan yap bunu dedi. 24 yaşındayım iş istemeye gitmişiz artık lan man laflarına takmayacaksın. Hemen başladım. Bu parçayı istenilen kalitede yalpa ve salgı hassasiyetiyle yaptım. Bugün bile yapabilmek zor. Özel teknikler ve araştırmalar yaparak yapabildim ve teslim ettim.

★★★

Otosan A.Ş. Yan sanayi,

Bu vesile ile 1978 yılında Otosan otomobil Sanayi A.Ş. ye yan sanayi olarak doğrudan montaj hatlarına ürün tedariki yapmaya başladık. Sonrasında, zamanında ve doğru ürünü yapmış olmamdan dolayı yeni yeni işler aldım. Parça üzerindeki Uçar o tarihteki firmamızın logosuydu.

Bir müddet bu şekilde devam ederken Ortağım, ortağı olduğu Yaksantaş firmasının ürettiği **Katı yakıtlı soba ve kovalı soba** parçalarının hem bir kısım kalıplarını hem de parçalarının üretmemizi istiyordu. Ben fiyat belirleyemiyordum. Fiyatı Ortağım söylüyor bende anormal bir durum yoksa kabul ediyordum.

Kalıpları biten parçaların üretimini de yapmaya başlamıştık. Haftada kamyon kamyon sac geliyor, kamyon kamyon üretilmiş parça gönderiyoruz.



Yanda gördüğünüz resim o günlerde kısıtlı teknik ve teknolojik imkânlarla kalıplarını yapıp üretimini yaptığımız Katı yakıtlı bir soba kapağı. Bir gün bir arkadaşımın dağ evine gittiğimde bu kapağı gördüm ve kendisinden istedim sağ olsun hiç ikilemedi sobadan sökmüş getirdi. Bende çerçeve yaptırıp duvarlarımdan birine asacağım. Sizce de değmez mi?

Bu arada çalışan sayımız 70-80 civarında olmuştu.1978-1979 yılları ülkede terör olayları artmış her gün terörden 20-30 kişi ölüyor öldürülüyor.

1979 yıllarının sonlarına doğru Ortağım Yaksantaş firmasında anlaşmazlığa düştüğü konular yüzünden daha sık benim otağı olduğum

firmaya geliyor. Tahsilatlara müdahale ediyor. Ancak önemli bir anlaşmazlığımız henüz yok. Yaş olarak da benden 10 yaş civarında büyük o nedenle de saygılı davranıyorum.1980'lerin başından itibaren sıkıntılarımız başladı. Artık Yaksantaş'a gitmiyor Atölyemizin karşısında bir dükkânı ofis olarak kiraladı bütün gün orada oturuyor.

Zaman zaman ailece görüşüyorduk. Bazen de Birlikte Balta limanına balık almaya giderdik. Maltepe den balık almak için Balta limanı sahiline gitmek hiç sorun olmuyordu. Gittiğimize de değiyordu Nasıl yakaladıklarını bilmiyorum ancak hem torik hem de kofana büyük leğenlerde satılıyor bizde canlı canlı alıyorduk pahalı da değildi hatırladığım kadarıyla.

Artık benim tuttuğum hesapları inceliyor. Köprü parasını, çay, şeker parası gibi küçük rakamalar dâhil detaylı inceliyor ve sorguluyordu.

Kendisi kendi adına işler alıyor bir yerlerde yaptırıp satıyor. Bu işlere firmamızı dâhil etmiyordu. Bende aynı yolu izleyeceğim. Bir tanıdığımı toprak küreği, bildiğimiz amele küreği yaparsanız satarım dedi. Tamam yaparız dedim.

Çetin Topaloğlu Diyarbakır Silvan 10.Ereğitim alayında (acemi birliği) ben kurs bölüğüne gittiğimde bölüğün iş ocaklarındaki berberde sacları 3 numaraya vuruyorlar. Bölükteki berberde gördüm kendisini, Maltepe'den simaen tanıdığım biri, oda beni tanıdı. Açık etmeden bana destek oldu. Kendisi kıdemli onbaşıydı. Maltepe cevizli de OTOYOL firmasında frezeci olarak çalışmış bizim işlere aşinaydı.

1978 -1979 yıllarda ben kendisini firma kurmaya davet ettim ve teşvik ettim. Firmayı kurdu hatta ilk işlerini ben verdim. Maddi ve teknik olarak da destek oldum.

★★★

Çetin Makine, Çetin Topaloğlu,

Çetin Topaloğlu Çetin Makine olarak işlerine devam ederken Birlikte Toprak küreği yapar mıyız? Diye sorduğumda olumlu cevap aldım. Ancak kendisinin yeterli makine ve ekipmanı yoktu. Ben destek oldum kalıpları bir şekilde yaptık/yaptırdık. Bu küreğin çevresinin kesilmesi ve formunun verilmesi için daha büyük bir prese ihtiyaç vardı. Kartal'da Çelik dolap, masa yapan (o tarihlerde resmi dairelerde kullanılan çelik dolap ve masalar) bir firma işini tasfiye ettiği için makinelerini satışa çıkartmıştı. Eski ama sağlam bizim işimizi görebilecek bir presi peşin para (Tamamını ben ödedim) aldık. Pres dâhil kalıplar ve iş yarı yarıya ortak yapacaktık. Kazançtan benim harcadığım paralar geri bana ödenecekti. Zaten kendisinin yatırım yapacak parası da yoktu. Makine ve diğer ekipmanları Çetin Makinenin firmasına koyduk. Aramızda herhangi bir sözleşme de yoktu. Bu tarihlerde bu tip işlerde sözleşme yapmamak çok büyük eksikliğimmiş meğerse.



Kalıplar bitti presi de getirdik. Sac alıp üretime başladık. Bu arada harcamaları hep ben yapıyorum. Aylık on bin adet civarında kürek üretiyoruz. Kürek deyip geçmeyin. O günlerde maddi ve teknik imkânlar kısıtlı, çevre kesmesi, formu, sap takılacak kısmı perçinleri boyası vb.

Bu şekilde Avni Bey (Soyadını hatırlamıyorum) kürekleri alıyor bize senet, çek nakit ödemelerini yapıyordu altmış bin adet kürek aldı bizden.

Daha sonra ne oldu bilmiyorum. Daha sonra almadı. Bu kişiyle de bir sözleşmemiz yoktu. Kalıplar ve pres elimizde kaldı.

★★★

Kovalı soba set üstü fırın elektrikli termosifon,

Bu arada bizde bünyemizde kovalı soba set üstü fırın elektrikli termosifon yapmaya başlamıştık. Satışlarını ortağım yapıyor paraları o tahsil ediyordu. Zaten çok da satamıyorduk. Bir gün Maltepe de soba da satan bir mağazaya gittim kovalı bir soba fiyatı sordum satın alacakmış gibi sekiz bin TL dedi. Bir süre sonra soba yaptığımızı söyleyip broşürleri gösterip kaça alırsın dedim. Üç bin TL'den alırım dedi. Bizim zaten beş bin TL civarında maliyetimiz vardı.

Ürettiğimiz elektrikli termosifon son müşteri (tüketici)de arıza yapmış ürünlerin üzerinde firma logosu ve ürün ile verdiğimiz garanti belgeleri vardı. Telefon edip servis istediler. Bizim bir servis ağımız hatta elamanımız bile yoktu. Mecburen ilgili aletleri aldım ve gittim. Yanılmıyorsam Suadiye de bir apartman dairesi. Ürünün içindeki ısıtıcı arıza yapmıştı (rezistansları) yanmıştı. İçinde su vardı önce mecburen onu boşalttım. Üstüm başım ıslandı ama çaresizi yeni bir ısıtıcı taktım ve çalıştırıp teslim ettim. Biz Üretimi iyi yapıyorduk ancak Pazarlama ve satış ile satış sonrası hizmet başka bir işmiş o zaman öğrendik. Yani biz bu işi satışı beceremeyiştik.

★★★

Amortisör üretme hikâyem,

Bir de Amortisör hikâyem var onu da anlatıvereyim. Neden bilmiyorum otomobiller için amortisör üretmek geldi aklıma tabi gençlik kanımız kaynıyor. Detayları düşünmeden fizibilite yapmadan Pazar araştırması fiyat maliyet araştırması yapmadan hemen üretim için gerekli hazırlıkları yapmaya başladım. Çok sayıda talaşlı (torna) imalat parçaları vardır bu üründe.

Yakınımızda tanıdığım bir firma (Başaranlar) vardı bu tür işleri iyi yapıyorlardı. Zaten bizim de bu ürünleri bünyemizde yapacak makine ve ekipmanımız yoktu.

Tam sayılarını hatırlamıyorum ancak 500-1000 adet amortisör yapacak kadar olabilir. Bir de içinde piston görevi yapan Sinter metal bir parça var. Onu da gene yakınımıza bir firma bu işleri yapıyordu. Onlara sipariş ettim. Bu iş için kalıplar yapılması gerekiyordu o kalıpları da kendi bünyemizde yapıyorduk. İç boru dış boru bağlama braketleri vb. çok sayıda irili ufaklı parçadan oluşuyordu bir amortisör.

Bayağı yol almıştık iyide gidiyordu. Ancak Amortisörün iç borusunun içinin çok düzgün ve pürüzsüz olması gerekiyor. Ayrıca çelik çekme dediğimiz dikişsiz ve basınca dayanıklı olması gerekiyor. Önceden kolay bulanabileceğim ya da kolaylıkla ürettirebileceğimi düşündüğün bu boru maalesef işin en zor yönüymüş.

Bu arada diğer işlerimiz devam ediyor ancak ortağımla aramız limoni olmaya başlamıştı.

Sonunda bu boru ithal edilmesi gerekiyormuş istediğimiz kalitede yerli olarak bulamadık ürettiremedik. Tek yol kalmıştı İthal etmeliydik. Siz şimdi diyorsunuz ki ithal edin o zaman. Burada bu söze gülüyorum ağlanacak halimize. Aşağıdaki sözü hatırlatırım.

“Demirel'in unutulmayan sözleri

‘70 sente muhtacız!’

Türkiye’de 70’lerin sonunda yaşanan ekonomik krize atfen sarf edilmiştir. Demirel, dış ticaret açığındaki artışı ve döviz darboğazını bu sözle ifade etmiştir.”

Şimdi anlatayım size;

O tarihlerde enflasyon;

Yıllar	**Tüketici**	**Toptan**
1977	28.0	36.1
1978	47.2	48.8
1979	56.8	81.4
1980	115.6	94.7

İthalat için döviz bulmanız gerekiyor o zaman serbest piyasa yok. Bankalardan ve döviz büfelerinden (o tarihte döviz büfeleri yoktu) almanız söz konusu bile değil zaten cebinde döviz ile yakalanırsan cezası bile var. Hatta yabancı sigara açılmamış paket bulundurursan hakkında kaçakçılıktan işlem yapılıyordu.

"Tekel kurumu 1984'te çıkan yasa ile yabancı sigaraları ithal ederek satışına başlamıştır. 1986'da devletin tütün tekeline son verilmiştir. 1991'de yabancı sigara firmalarına Türkiye'de sigara fabrikası kurma hakkı verilmiştir."

Döviz almak ithalat yapmak için T.C. Merkez Bankasına, istediğin kadar (Şimdilerde hatırlamıyorum, ancak bu da çok sınırlı bir miktar) döviz miktarının karşılığını Türk lirası cinsinden yatırıyorsun. Ne ithal edeceğinizin bilgilerini veriyorsunuz. Gerçekten İhtiyaç var mı ithalatına izin verilebilir mi? Araştırıyorlar. Uygunsa sıraya alıyorlar.

Diyelim ki her şey yolunda gitti. İki sene sonra sıra geldiğini düşünelim ki çok zor. Sizden yeniden kur farkı bedeli istiyorlar günlük kur üzerinden. Senin daha önceki yatırdığın para pul olmuş oluyor.

Uzatmayayım Zorlu yıllardı. Maalesef bu nedenlerle zaten döviz de alamadık ithalatta yapamadık. Tüm emeklerimiz ve paramız boşa gitmişti. Bu da bende üzücü bir anı olarak kaldı.

★★★

Saraçoğlu Ortaklıktan ayrılış,

Ortağım Nuri Saraçoğlu Kadıköy Kuyu başından lüks bir apartman dairesi almıştı. Parasını nereden bulduğu hakkında bilgim yok. Yaksantaş'tan ayrılmıştı sanırım oradan ayrılırken aldığı paradan olabilir. Bir de o günkü zamanda yüksek model bir de Mercedes otomobil almıştı.

Soba, termosifon, Set üstü fırın sattığımız firmalardan para yerine evine eşyalar alır. Bana da benim hesabıma yaz derdi. İyide Bir sürü giderlerimiz var onları ne ile ödeyeceğiz. Tefecilere düştük bu hale gelince ipler kotu. Biz birbirimize girdik. Firmalara işlerini yapamayacağımı ayrılacağımız söyledik. Ben ona göre maddi durumun daha zayıftı dayanma gücüm sınırlıydı.

Bütün firmayı ona bıraktım. Tam hatırlamıyorum ama gerçek değerlerini altında isteye istemeye mecburen, biraz nakit biraz senet bir de aksesuarları bol, siyah bir Anadol otomobili alıp ayrıldık. Senetlerin bir kısmını ödemedi ancak zaman içinde onları da tahsil ettim. Lanet olsun dedim. Şeytan ile ekene buğdayın samanı kalır dedim.

1980 yıllarda yeniden başlayacaktım bütün düzenim darmadağın olmuştu.

★★★

1980 Sonrası Yeni İşler Kurmak ve 12 Eylül Askeri darbesi,

1978 yılında başladığımız ikinci Ortağımdan ayrıldıktan sonra 5-6 ay ne iş yapmalıyım diye araştırma yaptım. Oto galericiliği işi yapayım diye birkaç araba alıp sattım. Ama bu iş beni tatmin etmiyordu. Bu işi yapanlar alanlar satanlar hep birbirilerini hem müşterilerini kandırmak gibi bir çaba içinde olduklarını gördüm. Ben bunu yapamazdım. Bir seferinde bir otomobil almıştım, araç takla atmış ancak tamir edilmişti çok da belli olmuyordu. Bir müşteri geldi arkadaş

araba bu, dilediğin ustaya göster ben araba hakkında sana bir şey söylemem dedim. Adam da kaportacısını getirdi, araba iyi alabilirsin dedi kaportacı, ben kaportacıyı tanımam. Sonra baktım bu iş hileli, insanlar kandırılıyor bıraktım o işi ben gene en iyi bildiğim işi yapmalım dedim.

Bu arada 12 Eylül 1980 darbesi olmuş ve bir anda bütün olaylar bıçak gibi kesilmişti. Fakat çok sayıda insanı da toplayıp tutuklamışlardı. Askerler yaka paça tutukladıkları insanları nereye götürdüklerini bile haber almak öğrenebilmek bazen aylar sürüyor. Varsa yakınlarınız akıbetini öğrenemiyordunuz. Üniversite öğrencileri bir şekilde olayların içine çekiliyordu ister istemez bir tarafın içinde oluyorlardı.

Paşaların bildirileri ile ülke yönetiliyordu. Meşhur işkence merkezleri, bizim bildiğimiz en meşhurları Ziverbey köşkü, Selimiye kışlası vb. herkes bülbül gibi konuşuyormuş, insanlık dışı işkencelerle yapmadıklarını bile yaptık dedirttiriyorlarmış. İşte böyle bir durumda yakınlarımızdan biri de bu işlerin içine çekilmişti. Bu yakınımızı çaresiz kendi başına bırakamazdık. Tamda o günlerde Pendik dört yolda kurulu ve Arçelik'in en büyük yan sanayicisi olan Sebat kolektif şirketi, gene koç gurubuna ait olan bir firma Simtel A.Ş. nin yeni yapacağı bir süpürge işinin sac parçalarının önemli bir bölümünü almışlar. Ancak işlerin çok hassas ve teknik olması nedeni ile yapamamışlar. Uzun süre işleri yapmak için mücadele etmişler ancak istenilen kalitede yapamamışlar. Simtel A.Ş. nin Kalite kontrolünden geçirememişler. Bu arada da işin yapılması gereken süreyi de bir hayli kullandıkları için işlerin yapılabilmesi için yeteri kadar süre kalmamış. Bu firmanın patronları [redacted] yakından tanıdıkları için çaresiz bir biçimde yardım talep etmişler. Başka kimlerden yardım istediklerini bilmiyorum ama çok çaresiz kaldıkları belli idi. Aslında bu firma bizim o zamanki ölçülerimize göre çok büyük ve imkânları da çok geniş idi.

[redacted] gelmişler o sırada onun firmasında da yeterli derecede bu işleri yapabilecek ne adamı vardı ne de bilgileri, sanırım çaresizlikten bana geldiler.

★★★

Ortaklıktan ayrılmış yeniden ne iş yapacağımı bilmiyordum,

Hüzünlü Günler,

Bende ortağımdan ayrılmış ne yapacağıma tam olarak karar vermemiştim. Yani vaktim vardı ayrıca bu işleri yapabilecek teknik bilgi ve beceriye de sahiptim. Ayrıca [redacted] Hasdal cezaevinde tutuklu akıbeti de belli değil bir ölçüde çaresizdik/Çaresizdim. Belki para bulursak [redacted] maddi imkânları bu iş için avukat paralarını ödemeye yetecek durumda idi.) bir avukat ya da başka bir yol bulabilirdik. Ben işi yapabileceğimi, istedikleri süre ve kalitede teslim edeceğimi ancak (İkiyüzellibin)TL ye olur demiştim hiç itiraz etmeden kabul ettiler aslında onlar da aradığını bulmuş bende bu beklenmedik iş ile önemli bir paraya kavuşacaktım. Önemli bir miktar avans istedim hiç tereddüt etmeden ödediler, ancak benim atölyem yoktu. [redacted] senin atölyende yapmalıyım dedim kabul etti. Bu arada da ben [redacted] için bir şeyler yapabilmek için araştırma içindeyim. [redacted] Ancak [redacted] dört ay gibi bir süre sonunda berat etti. Ben avansı alır almaz hemen işe başlamıştım. İş gerçekten o zamanki [redacted] atölyesindeki teknolojik imkânlara zordu. Bu arada ben avanstan kalan miktarla kalıbın üretim giderlerini karşılamaya çalışıyorum. O zamanlar kalıp malzemeleri Karaköy den başka yerde satılmıyordu mecburen kaliteli çelikleri Karaköy den Osmanlı çelikten alıyorduk. Bu iş için tek parça yirmi kg lık bir

malzeme lazımdı. İstanbul Karaköy'e gittim çeliği aldım. Yaklaşık 700-800 metre taşıyıp Kadıköy vapuruna oradan da hemen aynı mesafe taşıyıp Kadıköy Pendik minibüs duraklarına kadar, minibüsten indikten sonra bir o kadar daha taşıyarak atölyeye geldim. 20 kg lık keskin köşeli çelik bir kütük olan bu malzemenin bu kadar ağırlaşacağını tahmin bile edemezsiniz, eğer böyle bir taşıma yapmadıysanız. Neyse uzatmayalım Çelik dışındaki malzemeleri de bölgemizden alarak işe devam ediyordum. Gece gündüz çalışıyorum.

Bu arada kulağıma da hoş olmayan dedikodular geliyor. Efendim çok elektrik harcıyormuşum, Makineleri yıpratıyormuşum makinelere fazla ağırlık koyuyormuşum. Makineleri bedava kullanıyormuşum bu ifadeler moralimi bozuluyordu, ancak başkada çarem de yok. Hâlbuki daha sonra anlatacağım askerden önce dört sene bu atölyede gece gündüz nerede ise boğazı tokluğuna [redacted] çalıştım. Hatta [redacted] "askere git gel seni resmi ortak edeyim bu atölyenin yarısı benimse yarısı senin benim kimim var senden başka" diye de sözlü taahhütleri vardı. Atölyeye yakın bir yerde oturuyordu [redacted] esas sıkıntıyı oluşturan [redacted] idi, ancak [redacted] bu söylenenlere inanıyor o da baskı yapıyor zaman zaman benzer şeyleri ima ediyordu. Sonunda ben o kalıpları yapıp yüzümün akı ile teslim ettim. Atölye imkânlarının dışında [redacted] için ödenen para ve uğraşıya hiçbir katkısı olmamıştır. Ancak daha sonra emin kaynaklardan gelen bilgilere göre bütün parayı ve çabayı kendilerinin yaptığını ödemenin tamamını kendilerinin yaptığını söylüyorlarmış. Maalesef böyle bir karakterleri vardı. [redacted] ifadesi ile gözaltına alındığında [redacted] cebindeki bütün parayı verdiğini benim de sırtımdan montumu çıkarıp verdiğimi söyledi. [redacted] bir cebindeki paranın tamamını verdiği konusu doğrudur. Ancak benim şahit olduğum ve Kartal Cevizli semtinde iken oradaki benim tanıdığım

atölye sahipleri ve esnafları para ile ilgili bir yöntemi hep uygulamışlardır. Bir ceplerine az miktarda bir para koyup esas büyük kısmını başka ceplerine belli olmayacak şekilde koyarlar ve para isteyenlere ya da duruma göre az olan parayı çıkartarak "vallah, billah" parası olarak ifade edilen miktarı gösterirler ya da verirlerdi. Siz bütün parasını size verdiği algısını oluştururlardı. [redacted] o zamanlarda önemli miktar da mal varlığı ve kazancı vardı. Verdiği miktarın önemli bir miktar olduğunu da tahmin etmiyorum "Vallah, Billah" parasını verdiğini düşünüyorum. [redacted] ise bütün parasını verdiğini düşünüyor. [redacted] algısı da maalesef bu mahiyettedir.

[redacted] yukarıda anlattığım hadiseyi hala bilmez. Bir gün [redacted] evinin balkonunda oturuyorduk [redacted] dedim ki sen bu içkiyi ve sigarayı bırak bunlar sana çok zarar veriyor dediğimde bunlar benim gıdam dedi sonunda o gıdam dediği şeylerden oldu ölümü. [redacted] 1988 yılında Sigara ve içkiye bağlı akciğer kanserinden vefat etmiş olmasına rağmen bugün [redacted] tarafından hala aynı sözler söyleniyormuş benzer çok sayıda hadise yüzünden [redacted] bugün de devam ediyor. Adeta [redacted] ölümünde benim rolüm varmış gibi bugün de [redacted] ve taraftarları kin ve nefret kusmaya devam ediyorlar. Benim tek suçum askerden sonra kendimi kullanmalarına izin vermemem.

★★★

İKİNCİ BÖLÜM

1980 terörün adeta kol gezdiği Yıllar,

1980 yılının başlarıydı nerede ise yaya olarak sokağa çıkmak silahlı bir saldırıda ölmek, yaralanmak ya da ölesiye bir dayak yemek anlamına geliyordu. O tarihlerde 26 yaşlarında olmakta terörün içinde olmak yani bir tarafı tutmak demekti 14-15 yaşları ile 35-40 yaşları arasında iseniz ve bir görüşe sahip değilseniz yani bir taraftan değilseniz ölesiye dayak yemek için zemin oluşturuyordu.

Sen ne biçim bir insansın diye öldüresiye dövülüyordunuz. Ancak işin başka bir tarafı da zaten dayak yemekten kurtulmanız imkânsızdı zaten siz dayak yiyerek kurtulduğunuza da şükrediyordunuz. Çünkü ülkede hemen her gün siyasi cinayetlerde 30-40 kişi teröristler (terör işçileri) tarafından öldürülüyordu. Tabii ki sol örgütler önemli rol oynuyorlardı bunlardan en azılı olanı da Devrimci Halk kurtuluş Partisi-Cephesi (DHKP-C) ve başka bir sol örgüt Dev-Genç idi. Daha sonra bu örgüt 1970 li yıllarda THKP-C adıyla devam eder. Bu örgüt elamanlarını, halkımız yaptığı silahlı eylemlerle yakından tanımaktadır.

Doğu Perinçek'in başkanlığını yaptığı bu çatı altında Mahir Çayan, Deniz Gezmiş ve İbrahim Kaypakkaya isimli kişiler vardı. Bu kişiler Türkiye'de sonradan kurulan sol terör örgütlerinin liderleri olarak ülkemizi uzun yıllar kanlı çatışmalara sürükleyen terör örgütlerinin başını çektiler. Bu arada aklımda kalan DEV-YOL, DEV-SOL, TİKKO, TKP-ML, PKK, KUK Sol örgütlerin yanında bir de çok sayıda dernek kurulmuş Pol-Der'e karşılık ülkücü gençlerden oluşan Pol-1 ,Ülkü-1, Ülkü-tek, Misk gibi yapılarda çatışmalardan

geri durmaz. Sokak çatışmalarında yer alırlardı. Türk intikam Tugayı (TİT) de çok sayıda cinayet işleyen örgütlerdendi.

Türkiye ihtilalci şeriatçı kurtuluş ordusu TİŞKO da köşe başı cinayetlerle nam salmıştır. Bu örgütler kendi aralarında çatışma ile halka korku ve sindirme yaparken ayrıca çok sayıda siyasetçi polis, asker, Gazeteci ile öğrenci ve sade vatandaşı da öldürmüşlerdir. Banka soymak sıradan bir iş olmuştu o günlerde vapur kaçırmak, Atatürk kültür merkezini yakmak artık o günlerde nerede ise kanıksanmıştı. Bu konuda daha geniş ve teferruatlı bilgi için Aksiyon dergisi Yazarı Haşim Söylemez 'in 07 Eylül 2009 tarihli Darbeye Zemin hazırlayan terör işçileri yazısında bulabilirsiniz.

Amacım o günlerdeki ülkenin güven ve istikrarını anlatabilmek adına çok kısaca terör olaylarından bahsetmem gerekiyordu. Tabi bu arada Siyasi ve ekonomik istikrarda yerlerde sürünüyordu. Siyasi parti liderleri birbirlerine dargın Cumhurbaşkanı 114 tur oylama yapılmasına rağmen seçilemiyordu.
Ekonominin dibe vurduğu, İşyeri grevlerinin yıllarca sürdüğü, İşçi sendikalarının akıl almaz istekleri bitmek tükenmek bilmiyordu. Grevlerde masum yani sadece işi bırakma ile sınırlı değildi. İş yerleri yağmalanıyor, Makineler balyozlarla kırılıyor. Hatta can güveliği bile tehlikede olması nedeni ile işveren iş yerine (Fabrikasına) gelemiyordu. Maden-İş, Türk Metal, Çelik-İş, Birleşik metal iş, Disk gibi sendikalar aynı zamanda siyasete de müdahale ediyorlardı. Benim hatırladığım üç yıl süren grevler vardı bu nedenle birçok işyeri iflas ediyor ve faaliyetine son veriyordu. Bu günlerdeki işverenlerin korkusu o günlerdeki akıl almaz talepler ve taşkınlıklardan kaynaklanmaktadır. Kartal Soğanlı bölgesinde kurulu Çelik motor(Skoda) fabrikası ile aynı guruba ait lombardini (Java) motosiklet fabrikalarında da grevler vardı bunlarda üç yıl civarında sürmüştü. Bazı holdinglerin farklı sektörlerde faaliyetleri ile faaliyet

dışı gelirleri (Hisse senedi, Faiz, döviz, distribütörlük vb.) ve gelirleri olduğundan grevlerden çok fazla etkilenmiyorlardı.

Bir seferinde duyduğum bu gurubun Efes pilsen birasını üreten bir fabrikaları vardı ve o zamanlar bira her yerde satılıyordu özel olarak kurulmuş birahaneler vardı dolup taşıyordu müşteri ile çoğu zaman yer bile bulmazdı buralarda ve çay bahçeleri dâhil müthiş bir satışları vardı. İşte o grev günlerinde bir toplantıda holding in yönetim kurulu başkanı bir şişe bira istiyor sendika ile anlaşma masasında iken birayı açtırıyor bardağa koyup duvara serpiyor ve sendika yöneticilerine diyor ki duvarda kalan maliyeti yere dökülen kâr siz bilirsiniz grevi dilediğiniz kadar uzatabilirsin. Sendikalar o zamanlarda grevde olan işçilere belli oranda maaş veriyorlardı onlarda uzun süre dayanamıyorlardı yoksa grevdeki işçiler grev kırmak için sendikayı sıkıştırıyorlardı. Grev kırmak grevin sona ermesi ya da bir grup işbaşı yapmak için zorlaması demekti ki bu da sendikanın elini zayıflatıyordu.

★★★

12 Eylül darbesinin korkunç bilançosu

12 Eylül askeri darbesinin lideri Kenan Evren'in 98 yaşında yaşamını yitirmesi, darbe döneminde yaşanan hukuksuzlukları, şiddeti ve kayıpları bir kez daha gündeme getirdi.

Darbe yönetimi döneminde 'resmi rakamlara' göre 650 bin kişi gözaltına alınmış, 1 milyon 683 bin kişi fişlenmiş, 14 kişi cezaevlerindeki açlık grevlerinde ölmüş, 171 kişi sorgularda ve cezaevi işkencelerinde can vermiş, 49 kişi idam edilmişti.

Adalet Bakanlığı tarafından sunulan bu veriler, gerçeği 'kısmen' yansıtsa da darbenin korkunç yüzünü bir kez daha gösteriyor. TBMM arşivlerinde bulunan bu verilere darbeyle birlikte kapatılan partiler, sendikalar,

demokratik kitle örgütleri ve yine tüm bu kuruluşların gözetime alınan, sorgulanan siyaset yasakları getirilen başkanları, yönetim kurulu üyeleri ile ilgili rakamlar da eklenince durumun vahameti daha da artıyor.

★★★

Sebat Kolektif Şirketi, Simtel Kalıpları,

1980 Sonrası yeni iş arayışlarındayım. Yani ortaklıklardan ayrılmışım işim atölyem yok. Tam o sıralarda Pendik dört yolda kurulu ve Arçelik'in en büyük yan sanayicisi olan Sebat kolektif şirketi gene koç gurubuna ait olan bir firma Simtel A.Ş. nin yeni yapacağı bir süpürge işinin sac parçalarının önemli bir bölümünü almışlar. Ancak işlerin çok hassas ve teknik olması nedeni ile yapamamışlar. Uzun süre işleri yapmak için mücadele etmişler ancak istenilen kalitede yapamayıp Simtel Kalite kontrolünden olumlu onay alamamışlar. Simtel A.Ş. nin Kalite kontrolünden geçirememişler.

Bu arada da işin yapılması gereken süreyi de bir hayli kullandıkları için işlerin yapılabilmesi için yeteri kadarda süre de kalmamış. Bu firmanın patronları [redacted] tanıdıkları için çaresiz bir biçimde yardım talep etmişler. Başka kimlerden yardım istediklerini bilmiyorum ama çok çaresiz kaldıkları belliydi. Aslında bu firma bizim o zamanki ölçülerimize göre çok büyük ve imkânları da çok genişti. [redacted] gelmişler o sırada onun firmasında da yeterli derecede bu işleri yapabilecek ne adamı vardı ne de bilgileri, sanırım çaresizlikten bana geldiler. Bende ortağımdan yeni ayrılmış ne yapacağıma tam olarak karar vermemiştim. Yani vaktim vardı, ayrıca bu işleri yapabilecek teknik bilgi ve beceriye de sahiptim.

Ben işi yapabileceğimi, istedikleri süre ve kalitede teslim edeceğimi ancak (İki yüz elli bin) TL ye olur demiştim. Hiç itiraz etmeden kabul ettiler.

Kalıp üretimi ile ilgili şartlarım vardı. Sebat kolektif şirketindeki kalıp atölyesindeki makine, ekipman ve ustaları da istediğim gibi çalıştırabilecektim.

Aslında onlar da aradığını bulmuş bende bu beklenmedik iş ile önemli bir paraya kavuşacaktım. Önemli bir miktar %50 avans istedim hiç tereddüt etmeden ödediler, ancak benim atölyem yoktu. [redacted] senin atölyende yapmalıyım dedim kabul etti.

Avansı alır almaz hemen işe başlamıştım. İş yapabilmek, gerçekten o zamanki [redacted] atölyesindeki teknolojik imkânlarla zordu.

O zamanlar kalıp malzemeleri Karaköy den başka yerde satılmıyordu mecburen kaliteli çelikleri Karaköy den Osmanlı çelikten alıyorduk. Bu iş için tek parça yirmi kg lık bir malzeme lazımdı. Karaköy e gittim çeliği aldım. Yaklaşık 700-800 metre taşıyıp Kadıköy vapuruna oradan da hemen aynı mesafe taşıyıp Kadıköy Pendik minibüs duraklarına kadar, minibüsten indikten sonra bir o kadar daha taşıyarak atölyeye geldim. 20 kg lık keskin köşeli bir malzemenin bu kadar ağırlaşacağını tahmin bile edemezsiniz, eğer böyle bir taşıma yapmadıysanız. Neyse uzatmayalım Çelik dışındaki malzemeleri de bölgemizden alarak işe devam ediyordum. Gece gündüz çalışıyorum.

Bu arada kulağıma da hoş olmayan dedikodular geliyor. Efendim çok elektrik harcıyormuşum, Makineleri yıpratıyormuşum makinelere fazla ağırlık koyuyormuşum. Makineleri bedava kullanıyormuşum bu ifadeler moralimi bozuluyordu, ancak başkada çarem de yok. Hâlbuki daha sonra anlatacağım askerden önce dört sene bu atölyede gece gündüz nerede ise boğazı tokluğuna ağabeyime çalıştım. Hatta [redacted] "askere git gel seni resmi ortak edeyim bu atölyenin yarısı benimse yarısı senin benim kimim var senden başka" diye de sözlü taahhütleri vardı. Atölyeye yakın bir yerde [redacted] esas sıkıntıyı oluşturan [redacted] Ancak

[redacted] bu söylenenlere inanıyor o da baskı yapıyor zaman zaman benzer şeyleri ima ediyordu. Sonunda ben o kalıpları yapıp yüzümün akı ile teslim ettim.

★★★

Bir Anekdot, Pres parası,

Bu işlerden bir tanesini için (Simtel süpürge motor gövdesi) "kalıpları yaparım kabul olursa Seri üretimini de ben yaparım." Tüm şartlarımı kabul ettiler. Sebat kollektif şirketinin tüm imkanlarını kullanıyorum ayrıca yakınlarımdaki atelyelerde de bazı parçalarını yaptırıyorum. Ben bir fiil çalışarak hem gece gündüz kalıp yapıyorum. Bu arada da atölye açmaya karar verdiğimden kiralık yer arıyorum.

Önceki ortaklarımdan ayrıldığım atölyelerimize yakın Maltepe minibüs yoluna ikinci parsel deniz tarafında 125 m² atölye kiraladım. Tüm elektrik tesisatını kendim yaptım. Badana boya yaptık yazıhane yaptık.

Aşağıda anlattığım [redacted] ortaklığından ayrılırken aldığım presi hemen bu atölyeye taşıdım. Ancak Şartlı aldığım işi yapabilmeme için 100 Tonluk bir hidrolik prese acil ihtiyacım vardı. Kartal Cevizli Tugay yolunda bir atölyesi olan, Şimdi ismini hatırlamıyorum. Tornada parça işlerken gözünün birisine sıcak talaş sıçramış ve o gözü kör olmuş. Bu firmada benim ihtiyacıma uygun bir pres olduğunu öğrendim ve satın aldım. İşyerime yakın bir restorana gelin parasını vereyim dedim. Restorana gelenlerden birisi Sebat kolektif şirketinin ortağı, İki kişiler aralarında nasıl bir anlaşma vardı bilmiyorum. O koca koca insanlar masanın üstüne koyduğum bir deste paraya nasıl saldırdılar, hayretler içinde kaldım. O aldığım pres, ustası Sami Tongün İstanbul Rami de yapılmış pres. Defalarca tamir ettim 2023 hala firmamda çalışıyor.

★★★

1980 Sonrası Yeni İş Kurmak,

1978 yılında başladığımız ikinci Ortağımdan ayrıldıktan sonra 5-6 ay ne iş yapmalıyım diye araştırma yaptım. Oto galeri yapayım diye birkaç araba alıp sattım. Ama bu iş beni tatmin etmiyordu. Bu işi yapanlar alanlar satanlar hep birbirilerini ve müşterilerini kandırmak gibi bir çaba içinde olduklarını gördüm. Ben bunu yapamazdım. Bir seferinde bir otomobil almıştım, araç takla atmış ancak tamir edilmişti çok da belli olmuyordu. Bir müşteri geldi arkadaş araba bu, dilediğin ustaya göster ben araba hakkında sana bir şey söylemem dedim. Adamda kaportacısını getirdi, araba iyi alabilirsin dedi kaportacı, ben kaportacıyı tanımam. Sonra baktım bu iş hileli, insanlar kandırılıyor bıraktım o işi ben gene en iyi bildiğim işi yapmalım dedim. Bu arada 12 Eylül 1980 darbesi olmuş ve bir anda bütün olaylar bıçak gibi kesilmişti.

Bir dükkân tuttum. 125 m^2 civarında apartman yani inşaatı devam eden, dükkânın üst katının bir kısmında da Karadenizli mal sahibinin oturduğu bir dükkân. Karadenizliler genellikle Rizeliler bir arsa alır alt katını dükkân yapar. Oradan gelen ve birazda çaydan gelen paralarla inşaatlarını uzun yıllar süren bir süreçte devam ederlerdi bazen hiç bitmezdi o inşaatlar. Hemen bitişiğimi de kahvehaneye vermişti.

Makineler almak için araştırma yapıyorum. Bu arada da kürek yapmak için aldığımız pres boşa çıkmıştı onu da alacağım. Yanılmıyorsam parasının tamamını benim ödediğim elli bin liralık presi altmış bin liraya anlaştık Çetin Topaloğlu ile. Bana soranlara ne yaptın makineleri alıyor musun diye soruyorlar. Bende anlatıyorum. Şu makineleri aldım. Bir gün birisi Çetin Topaloğlu ile anlaştığım pres için Çetin vaz geçmiş satmıyormuş makineyi vermeyecekmiş dedi.

Kaynar sular döküldü kafamdan aşağı. Gittim [redacted] yanına, bu ne demek diye sorduğumda; Çok ucuza gidiyor dedi. Bende dedim ki sen al aynı paraya dediğimde benim param yok alalamam dedi. Peki, kaç para diyorsun? İki yüz elli bin yarısını ver al makineyi dedi. O zaman ilan ver sat dedim. Sana bir ay süre ya konuştuğumuz anlaştığımız paraya veririsin ya da sat yarısını ver dedim.



Geçen sürede ben yeni eski ne makine ihtiyacım varsa almaya başladım. Çetinle anlaşamıyorduk. Dedim ki 250.000,-TL istiyorsun, ben sana yüz bine veriyorum ver yarısını, alamam dedi seksen bin dedim alamam dedi sat dedim, satamıyorum dedi. Altmış bine al dedim alamam dedi. Çok kızmıştım parsının tamamı tarafımdan ödenen prese altı ay iş yapıp az çok para kazandıktan sonra on bin lirada karlı olarak alamıyordum satamıyordum. Tamam, tama dedi. Hemen bir kâğıt aldım kısa bir anlaşma yazdım. İmzala dedim. Bana güvenmiyor musun dedi pişkin pişkin. Güvenmiyorum dedim kaç gündür yanardöner (fırıldak) gibi dönüyorsun neyine güveneceğim dedim Anlaşmayı imzalattım. Ertesi günlerde de presi aldım yeni yerime götürdüm.

★★★

Bir satınalma teklif hikâyesi,

125 m^2 civarındaki dükkânımda 5-6 kişilik çalışan elamanımla gece gündüz bazen de vardiyalı olarak çalışıyoruz. Bu arada Otosan'daki önceki ilişkilerimden dolayı yeni işler almıştım. Ana sanayiye doğrudan iş yapabilmek için belli kriterler (ölçüt) vardı.

Benim firmamı da denetlemeye geldiler. Öncelikler ofisiniz ve telefonunuz olmalıydı. En çok da ölçe aletleri (pleyt[7], kumpas, mihengir [8]) olmalıydı. Ben bunları isteyeceklerini bildiğim için önceden tedarik etmiştim. Hatta o günlerde karaborsa olan sabit telefon için bu günkü gibi hatırlıyorum 2-3 yaşında tek kapılı bir Anadol otomobil parası ödemiştim.

Otosan kalite sistem yöneticiliğinde iki mühendis geldi. Özellikle pleyt, kumpas, mihengir üzerinde durdular. Olumlu rapor düzenleyip gittiler.

OTOSAN yan sanayicisi olarak, ana sanayiye doğrudan iş yapabilecek kriterlere sahip olmuştum. Yeni işler alıyor ve tam zamanında yapıp teslim ediyordum. O tarihlerde OTOSAN bu sayfalarda fotoğraflarını gördüğünüz Kamyon, minibüs, otomobil kamyonet yapıyordu. Bunların da çeşitli versiyonları vardı. Bu araçların hepsine çok çeşitlilikte ve sayıda parçaların üretimini yaptım.

[7] Pleyt, markalama esnasında iş parçasının üzerine konulduğu düzgün yüzeyli bir markalama aletidir. Pleytler markalamanın dışında ölçme ve kontrol laboratuvarlarında da yaygın olarak kullanılırlar.

[8] Mihengir nedir? Hassas düz bir zemin üzerine konumlandırılmış, üzerindeki kumpas sistemi sayesinde hassas ölçümler gerçekleştirebilen ölçüm cihazıdır. Parçalarda en boy çap gibi ölçümler alabilmektedir. Manuel saat kadranlı, vernierli ve otomatik dijital göstergeli mihengir cihazları da mevcuttur.



Soldaki resimde görülen minibüs 'ün üretim süreçlerin de ya da yerlileştirme de olabilir. Motor kulaklarının yapılması için teklif alıyorlar. Kalın parçalardan kaynaklı boyalı her biri en az 4-5 kg gelen her biri 2-3 parçadan oluşan kaynatılmış somun vb.de bulunan sağlı sollu bir araçta iki adet kullanılan bu parçalar için üç firmadan kalıp ve parça için fiyat teklif almışlar.

Kanaatimce bu parçaları hangi firmaya vereceklerini de planlamışlar. O tarihlerde OTOSAN satınalma müdürü [redacted] tahmin ettiğim kendi adamları (kayırıp kolladığı firmalar) var.

[redacted] de üstünde bir amiri var [redacted] Diyor ki "bu iş büyük iş bir dördüncü firmadan da fiyat teklifi alın" Satınalma mühendisi [redacted] (hiçbir zaman yıldızımız barışmadı) akşam saatlerinde acilen Otosan'a gelmemi kendisine uğramamı istiyor. Paydos saatine yakın bir saatte konu parçaların üretim teknik resimlerini verip bunları al yarın sabah bunlara kalıp ve parça teklifi ver dedi.

Bu işin içinde bir iş olduğunu anladım. Resimleri aldım o gece çalıştım sabah 9-10 gibi kalıp ve parça tekliflerini hazırlayıp verdim. Bu işin içinde bir iş var dememdeki neden daha önce yazdığım gibi işin fiyatı dâhil işin vereceği firma il anlaşılmış aslında. Beni de maşa olarak kullanacaklar bu kadar sürede doğru dürüst makul bir fiyat verebileceğimi düşünmüş olmalılar.

Bu düşünceler çerçevesinde önceki teklifteki fiyatların hayli yüksek olabileceğini düşündüm. Bu tür işlerde genellikle paylaşımlar olur.

O nedenlerle işler gerçek değerlerinden %20-30 hatta bazen daha fazla fiyatlarla verilir.

Bende böyle bir anlaşmanın olabileceğini düşünerek fiyatları biraz yüksek tuttum (Benim hiçbir pazarlığım ve paylaşma yapmam söz konusu değildi. Hiçbir zamana olmadı.) İşer bende kaldı. Bu işlerden iyi para kazandım. Bu işten ve diğer işlerimden kazandığım paralarla hem Gebze Fabrika arazisi satın aldım hem 1989 yılında Fabrika binasını yaptırdım. 1990 yılında yaptırdığım fabrika binasına taşındım. Üstte ve aşağıda gördüğünüz araçlara 1999 yılına kadar çeşitli sayılarda ve boyutlarda çok sayıda parça yaptım.





★★★

Özhamur,

1986 yılıydı üretimini yaptığım ürünlerde hammadde olarak çeşitli kalınlık, çeşit ve ebatta sac (Yassı metal levha) kullanıyordum. Bu ürünleri satan irili ufaklı dükkânların yanında toptan satan büyük tüccarlarda vardı. Bu işin ticaret merkezi önceleri İstanbul Karaköy Perşembe pazarı denilen yerdeydi. Zaten sanayi ürünlerinin ne ararsanız (Makineden hırdavata kauçuktan metale vb.) her çeşit malzemeleri toptan ve perakende olarak burada satılır. Yani bu konularda ticaretin kalbi demek doğru olur.

1980 li yıllardan itibaren İstanbul Anadolu yakasının çeşitli yerlerinde de benzer yerler açılmaya başlamışı. İlerleyen yıllarda bu işleri çok daha büyük boyutta firmalar toptan ve perakende olarak yapmaya başlamışlardı.

Bende önceleri Karaköy'den aldığım hammaddeleri artık Anadolu yakasından temin etmeye hatta iş yerime yakın yerlere açılan yerlerden temin etmeye başlamıştım. Bu tür işlerin geleceği olduğunu ve ticaret üretimden daha kolay ve daha karlı olduğunu gördüğümden bende bu tür bir yer açmalıyım diye karar verdim.

Yalnızdım ve sermayemde yeterli değildi. O yıllarda OTOSAN A.Ş. ye yan sanayi parçaları üreterek, yoğun çalışıyordum. Tamda o yıllarda süper emeklilik[9] diye bir kanun çıkartı. Satın alma da [redacted] adında iki kişi çalışıyordu. Bu kişiler iyi insanlardı, ahlaklı ve işlerini de iyi yapıyorlardı benim gördüğüm kadarıyla. Bu firma ,ile çalışırken tanımıştım kendilerini.

[redacted] Beye hazır böyle bir yasa çıkmış senin için avantajlı görünüyor. Bu yasadan istifade et dedim. Birlikte önce küçük bir dükkân açalım sonra büyütürüz [redacted] da (Üzgünüm o günlerde ortaklık yaptığım kişinin soyadını hatırlamıyorum o günden bugüne 36 yıl 11 ay 6 gün geçmiş herhalde normal sayılabilir.) alalım dükkâna ortak o işinde çalışmaya devam etsin dedi kabul ettim. Zaten emeklilik günleri de dolmuş olduğundan ikna oldu ve emekli oldu. Maltepe deki benim işyerime yakın minibüs yoluna yakın caddeye cepheli bir dükkân bulduk ve tuttuk. Firmanın adını ÖZHAMUR [redacted]

[9] Haziran 1987'de çıkartılan yasa sonrası, toplu para yatıranlar süper emekli oldu. Bunun için de evlerini, arabalarını, arsalarını veya altınlarını satanlar oldu. Yasadan yararlananlar bir yıl süreyle yüksek emekli maaşı aldılar. Ancak Ekim 1988'de Anayasa Mahkemesi'nin verdiği iptal kararı sonrası süper emekliler için hüsran başladı. Maaşları düştü, yatırdıkları toplu paralarını da geri alamadılar.

[redacted] isimlerinin kısaltılmışları) Ltd. Şti olarak %51 hissesi bana diğerleri de diğer iki ortağa olarak tescil ettirdik.

Perakende sac ile fabrikasyon malzemeler (Eldiven, Kaynak elektrotu vb.) ile işe başladık. Dükkânın başında [redacted] Bey duruyor. Ancak Otosan'daki alışkanlıkları devam ediyor çok aktif değil. En büyük avantajı da Otosan'a da malzeme vermeye başladık. [redacted] Bey olmadan Otosan' a bizim boyutumuzda bir dükkânın malzeme satması neredeyse imkânsızdır. Gel zaman git zaman Otosan'a satışların dışında bir iki ufak tefek perakende satış da oluyordu.

Bu tür sarf malzeme ürünlerin ayrı bir satın alma ve bu bölümün şefi ve ayrı ambarları vardı. Yani benim üretim yaptığım ve sattığım ürünlerden farklı yerlere gidiyordu. Bir müddet sonra satınlmancıların şefi büyük beklentilere girdi. [redacted] Bey ufak tefek hediyelerle görüyormuş onları. Olay çok daha gayri ahlaki boyutta talepler olunca ben asla kabul etmedim. Bu şartlarda ısrar ederseler malzemeyi de normal şartlarda almazsalar gerekirse satış yapmayız dedim.

Dükkânımız Maltepe Bağdat caddesinde, dedim bu işler burada büyümez. Şimdilik bölgede yeni yeni kurulmuş sanayi siteleri var oralara taşınalım. Hem müşteriye yakın oluruz yüklemeler ve indirmeler için daha kolay imkânlar oluşur. Ayrıca çeşitlilik açısından bir giyotin makas bir de apkant pres alırız.

O dönemlerde genellikle küçük firmalar da yassı metal sac kesmek ve kıvırmak için giyotin makas bir de apkant pres yoktu. Gerekirse ki ihtiyaç vardı, keser satarız gerekirse keser kıvırır satarız diye ısrar ettim. Kabul etmediler teklif ettiğim işin önü çok açıktı ama anlatamadım. Memur zihniyetiyle risksiz kolay iş mantığı hâkimdi. Baktım işin gelişmesi, büyümesi için niyet ve gayret

yok O zaman ben hiçbir hak talep etmeden ayrıldım. Onlarda bir müddet sonra kapattılar dükkânı.

Bizim bu işi kurduğumuzda benzer Boyutta iş kuranlar benim ortaklarıma teklif ettiğim yöntemlerle hızla büyüdüler ve devasa firma sahibi oldular. Üç bin-beş bin-on bin m² daha büyük yerler kurdular, binlerce ton saclar alıp satmaya devam ediyorlar. Rulo saclar satıyorlar ruloyu açıp dilimleyip satıyorlar.

★★★

Gebze Fabrika arazisi satın alınması,

Özhamur da oturduğumuz bir gün bir şahıs geldi alışveriş yaptığımız kişilerin tanıdığı olduğunu hatırlıyorum ancak şimdi kimdi ne iş yapardı bilmiyorum. Sohbet arasında üretim yaptığım iş yerimin yetersiz kaldığını daha büyük bir işyerine ihtiyacım olduğunu söyledim. Sanayi bölgesinde olmalıydı dediğimde;

Bu şahısın gözleri parladı.

"Böyle bir yer var hemen yeri göstereyim sonra sahibiyle de tanıştırırım."

Doğrusu bende heyecanlandım. Belki de aynı gün hemen yeri görmeye gittik. Gebze E5 üzerinde ana yola ikinci parsel 2.502 m² Doğrusu bu kadar isabetli ve bu boyutta bir yer beklemiyordum. Benim için hayal ötesi olmuştu.

Arsa Gebze sanayi bölgesindeydi. E 5 anayola 100 metre Gebze ilçe merkezine 2-3 km Gebze tren istasyonuna 1-2 km. feribot iskelesine 2-3 km. konum olarak inanılmaz güzellikteydi.

Tapu Kayıtlarına göre [redacted] adına kayıtlı 2.502 m² arsa tapuda gösterilen 11.000.00.-TL bedelle satın aldım. 02.05.1988 tarihinde adıma tescil edildi.

Yeri çok beğendim ancak yer gösteren şahsa da fazla belli etmedim. Bir taraftan da düşünüyorum bu yer çok pahalıdır burayı almaya gücüm yetmez diye de üzülüyordum. Arsa sahibi ile tanıştık. Şahısın hasta olduğu belli oluyordu. Bazen insanların malı mülkü vardır. Bu manada çok da zengindir ama o aralarda parası yoktur. Mallarının bir kısmını satmak ister artık onun için normal zamanında çok değer verdiği mal mülk gözünde küçülmüş değersizleşmiştir. Zira o anda ihtiyaçlarını karşılamakta zorluk çekmektedir.

Arsa sahibi de sanırım benzer bir durum yaşıyordu. Fiyatta anlaştık hatırladığım kadarıyla 125.000 TL yarıdan biraz fazlası peşin kalanı da tam hatırlamıyorum, 6 ay aylık ödemeler olabilir anlaştık 1988 yılında tapuyu aldım. Satıcı peşin ödediğim parayla İstanbul Maltepe Küçükyalı da Bağdat caddesinde iki tane daire aldı. Taksit taksit ödediğim paralarla da hastane masraflarını ödedi borcum bittikten bir müddet sonra da vefat etti.

★★★

Gebze fabrika binası yapımı ve taşınma,

Yukarıda bahsettiğim Arsaya Fabrika binası yaptıracaktım. Önce 16 m² sonra 40m² sonra 400 m² 1980 li yılların başına 120 m ² Kiralık apartman altı dükkânlardan atölye olarak kullandığım iş yerlerimden nihayet kendime ait sanayi bölgesinde hem de E5 Ankara yoluna 100 metre mesafede satın aldığım arsama fabrika binası yaptıracaktım. 1989 yılıydı 1980 yıllar yanımda çalışan makine mühendisi [redacted] arkadaşı mimar [redacted] projeleri çizdirdim. [redacted] ekibi de statik, çelik, elektrik sıhhi tesisat vb. projelerini çizdirdi. Gebze belediyesinde tüm projeler onaylandı. Tüm harçları yatırdık ve İnşaat ruhsatını aldım.

35 yaşındaydım tek başıma çıktığım bu yolda mevcut imkânlarımla bu safhaya gelmiştim. İstanbul'a geldiğim den bu tarihe kadar çok sıkıntılı ve de

zaman zaman fırtınalı yıllarım olmuşu. Ne yol gösterenim ne de bir rol modelim olmamıştı. Hep kendi kendime zaman zaman zikzaklı zaman zaman büyük hatalar, yanlışlar yaptım. 33 yaşımdan sonra yanlışlarımı sorgulamaya başladım ve birer birer toplum genelinde ve inanç bağlamında tüm yanlış bildiklerimden kurtuldum.

İslam'ın ve imanın şartlarını yerine getirme gayreti gösteriyordum. Farzlara da uygun davranarak yerine getirme gayreti içindeydim. İslam'ın 5 farzından birisi de Ömründe bir defa Hac göreviydi. Haccın farz olması belirli şartlara bağlıydı inceledim ben bu şartları sağlıyordum. Öyleyse Hac görevimi yerine getirmeliydim. Bu başlıkla bunun ne alakası var demeyin. Çünkü Fabrika binası yapmak taşınmak yeni bir sürü masraf bu da büyük borçlar demektir. Yani inşaata başlarsam bir daha hacca gidebilir miyim ya da ne zaman yeniden şartlar oluşur Kestiremezsiniz.

İşte bu yüzden Fabrika binasının inşaat ruhsatını aldım ve inşaata başlamadan hacca gitmeye karar verdim. Yıl 1989 35 yaşındayım. O tarihlerde önceden yazılmak kura çekilmek vb. yok. Araştırdım iyi bir hac organizasyonu yapan şirket Duru turizm ile gitmeye karar verdim. Hac gidiş geliş tarihleri 26.06/20.07.1989.

Bu konuda çok daha detaylı olarak **(1989'dan 2016 ya 24 ülke Seyahatlerim)** yazdığım bir kitapta topladım.

Mimar [redacted] sorumluluğunda hemen inşaata başladık. Maddi imkânların elverdiği kadar olan 444 m² 9,5 metre yüksekliğinde önce zemin iyileştirme yapıp güçlü bir temel üzerine çelik bir yapı yaptırdım.

Elektrik 400 KWA direk tipi trafo, bir keson su kutusu, şehir suyu, telefon vb. 30.07.1990 tarihinde bazı eksiklikleri olsa da taşınacak duruma gelmişti ve 100 m² iş yerinden buraya kendi binamıza taşındık.

Önceleri çok zorluk çektik. Önceki yerimiz neredeyse şehrin içindeydi. Çok yakınlarımıza lokanta, kahvehane, hırdavatçı, nalbur vb. vardı. Burada ise hiç birisi yoktu önce biraz bocaladık. Yeni işçiler lazımdı, yemekçiden yemek alınacak, bulaşıklar yıkanacak, çay yapılacak, bardaklar yıkanacak. Bu gibi hizmetlerin yoluna girmesi en az bir yıl sürdü. Sonunda her şey yoluna girdi.

Bitişiğimde bir arsa vardı. Sahibi Rizeli, [redacted] Çocukları olmamış bir kız çocuğu evlatlık almışlar. Bu arsanın ortasına iki katlı bir ev yapmışlar bir de doğu sınırına ahır yapmışlar 3-5 tane süt inekleri var. Mahallede mahalleliye süt satıyorlar. Çevredekiler gelip sütleri kendileri alıyorlar. [redacted] ve hanımı da yaşlanmışlar evlatlık aldıkları kızda hayırsız, tembel,
Biriydi. Hatta duyduğum kadarıyla evlatlık aldıkları kendilerine evlat gözüyle bakan kişileri zehirlemeye kalkışmış.

Arsayı satıp köyüne bahçeli bir ev yapıp ömrünü orada geçirmeyi, tamamlamayı hesaplamış ki arsayı satılığa çıkarttı, ilk bana söyledi. [redacted] adına kayıtlı içi içe iki parsel, bir tanesi 2.322 m² [redacted] diğeri 114 m² [redacted] Toplam da 2436 m² arsayı 15.08.1995 tarihinde tapuda adıma tescil yapıldı. Bu arsanın da yarıdan biraz fazlasını peşin kalan kısmını da 6 eşit taksitle ödemek için anlaştık.

Mevcut kapalı alanım bir müddet sonra yetmez oldu. Yeni projeler çizildi ve onaylandı 19.08.2005 tarihinde İnşaat ruhsatını aldım. Bu defa işi TAGO mimarlığa verdim. Önceki binanın ön tarafına doğru uzatılacak ve uzunluğu 50 metre olacak. 826 m². Uzatmayayım, öncekine benzer bir yapı, ancak daha yeni cins malzemelerle daha kaliteli çelik bir yapı oldu. Halen bu yapı içinde işime devam ediyorum ancak bugün itibarıyla burasıda çok dar gelmeye başladı.

İlerleyen zamanlarda ruhsatsız ekler (sundurmalar, ara katlar) yaptım. 2017 yılında imar affı çıktığında bu ekleri ve ara katları imara affından yararlanarak (Yapı kayıt belgesi) kayıtlı sisteme dâhil ettik. Toplam kapalı alan 1550 m² olmuştu ancak gene de çok sıkışık çalışıyoruz. Yeni makine ihtiyacımız oluyor yer darlığından alamıyorduk. Bazen üretilmiş ürünleri istifleyecek yer bulamıyorduk.

İmar affı 31.12.2027 den önceki yapılmış ruhsatsız binaları kapsıyordu. 2018 yılının 3. Aylarında ürettiğimiz ürünleri Açıkhava şartlarından korumak için kendi arsamın sınırları içinde kalacak şekilde 103 m² çelik ve sandviç panelden tek katlı 4-5 m yüksekliğinde bir alan kapattım. 1657,54 m² oldu

Bu kapalı alanı Gebze Belediyesi Çevre Şehircilik Müdürlüğü ekipleri hava fotoğrafları ile tespit etmişler. Zabıt tuttular ceza kestiler, Yıkım kararı aldılar, C. Savcılığına suç duyurusunda bulundular. Para cezasını ödedim. Asliye Ceza mahkemesinde yargılandım ceza aldım. Üzücü hadiseyi ileride daha detaylı anlatacağım.

★★★

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TOSB Taysad Organize Sanayi Bölgesi,

Taysad (Taşıt araçları yan sanayicileri derneği) [10] 1990 yılların ortalarında Yönetim kurulu üyesi olduğum dönemlerde Organize sanayi bölgesi kuruluş çalışmaları devam ediyordu. Bende bu kuruluş çalışmalarına aktif olarak katılıyordum. Kuruluş ve kamulaştırma çalışmaları çok çetin geçti özellikle bölgede bulunan gecekonduların kaldırılması ile ilgili büyük sıkıntılar yaşandı. Kamulaştırma çalışmaları bittikten sonra kamu gücü jandarma polis gücü ile gecekondular kaldırıldı. Gecekondularda oturanlara herhangi bir destek yapıldı mı? Bilmiyorum. OSB sınırları içerisinde hak sahibi olmayan bir sektörümüz dışından bir fabrika vardı. Onun da kamulaştırması yapılmıştı. Ancak firma direniyor, bulunduğu yeri terk etmiyordu. Sonunda bir gün 200 kişilik çevik kuvvet desteği ile fabrika boşaltıldı.

Bölge TEM otoyoluna ve güney yönünde tahminen %15-20 meyilliydi. Bu nedenlerle projelendirme ve hafriyat planlaması çok iyi yapılmalıydı ve de

[10] TAYSAD;

- 1978 yılında kurulmuş olup, Türk otomotiv tedarik sanayinin tek ve en yetkin temsilcisidir.
- 500+ üyesiyle otomotiv tedarik sanayi üretiminin % 65'ini ve ihracatının da % 70'ini temsil etmektedir.
- Sayısal olarak üyelerinin % 81'i Marmara, % 10'u Ege ve % 9'u da diğer bölgelerimizde faaliyet göstermektedir.
- Üyesi bulunan 500+ firma, 220 bin'den fazla kişiye istihdam sağlamaktadır.
- Üyelerinin % 24'ü yabancı sermaye ortaklığı ile üretim yapmaktadır.
- Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği CLEPA'nın üyesidir. (www.clepa.eu)
- Yurt içi ve yurt dışı kurumlarca, otomotiv tedarik sanayii mamul alımlarında referans kurum niteliğini taşımaktadır.
- ISO 9001:2015 ve ISO/IEC 27001:2013 sertifikasına sahiptir.

yapıldı. Toprak yapısı zemin çok güzel yani çıkan hafriyat toprağı dolgu için ideal bir yapıdaydı. Yaklaşık on milyon m³ toprağın dolgu için hareket ettirilmesi gerekiyordu. Çok profesyonelce akıllıca bir ihale yapıldı ve iş Karakaya[11] barajını yapan firmaya ihale edildi. Dev hafriyat taşıma kamyonları dev silindirler dev kepçelerle tüm araziyi kısa zamanda teraslama yöntemi ile arsaları ve yolları oluşturdular. 2000 yılında altyapı çalışmaları tamamlandı.

21.01.1998 tarihinde, noter huzurunda yapılan kura çekimi ile üyelerimizin parselleri belirlendi. Bu çekiliş sırasında parseller ve görselleri hazır halde kura çekilişi yapılacak alanda asılıydı. Benim de net on bin m² arsa için kaydım vardı. Görseller üzerinde parsel numaraları yazılıydı. Ben bir parsel için burayı istiyorum dedim. Kuralar çekildi, tamda benim istediğim parsel bana çıktı.

OSB de emsal bir diye hatırlıyorum. Niyetim on bin m² kapalı alan üretim binası ve ofis binası yapacaktım. Arsalar firma sahiplerine tahsis edildi. Mevcut yerimde Gebze de sanayi bölgesin de kurulu iş yerimde vardı. Uzun vadede OSB nin imkânları ve artan kalite ile bende kaliteli planlı bir binada güzel işler yapmak istiyordum. 46 yaşındaydım daha büyük işler yapmak istiyordum.

[11] **Karakaya Barajı**, Diyarbakır ili Çüngüş ilçesi sınırları içinde, Fırat Nehri üzerinde, Güneydoğu Anadolu Projesi'nin bir parçası olarak elektrik enerjisi üretimi amacıyla 1976-1987 yılları arasında inşa edilmiştir. Barajın yapılmasıyla birlikte birçok köy boşaltılmıştır.
Diyarbakır'a 150 km uzaklıkta bulunan baraj adını yakınında bulunan Karakaya Köyünden almıştır.
Beton kemer gövde ağırlık tipi olan barajın gövde hacmi 2.000.000 m³, akarsu yatağından yüksekliği 173,00 m, normal su kotunda göl hacmi 9.580,00 hm³, normal su kotunda göl alanı 268,00 km²'dir. Baraj 1.800 MW güç ile yıllık 7.354 GWh'lik elektrik enerjisi üretmektedir.

Yukarıda saydığım siyasal ve finansal krizler öngörülerimiz önünü kapatıyordu. Borçlanarak yatırım yapmak neredeyse firmanızın intiharına giden yolda atılan adımlar demekti.

Nitekim 2001 Türkiye ekonomik krizi, ya da Kara Çarşamba Türkiye ekonomik krizi, ya da Kara Çarşamba, Türkiye tarihinin en büyük ekonomik krizlerinden biridir. O tarihlerde ileride detaylı yazacağım TUBE-TEC isimli Türk Alman ortaklığı bir firma Mercedes Türk A.Ş. ye koltuk gövdesi metal parçaları yapıyor. Bende bu firmaya preslerimde koltuk ayaklarını basıyorum. İstenilen kalitede hammaddeyi o tarihlerde Türkiye de tek üretici olan ERDEMİR den alıyorum. Erdemir'e önce alacağınız malzemeleri üçer aylık siparişler veriyorsunuz %10 peşinat yatırıyorsunuz. Siparişinin çıktığında da önce parasını USD cinsinden ödeyip alıyorsunuz.

Bu hammaddeyi de TUBE-TEC in işlerinde kullanıyoruz. Fiyat anlaşmamız Alman Markı olduğu için USD olarak aldığımız hammadde enflasyon ve TL fiyat artışlarından etkilenmiyoruz.

Yoğun bir biçimde TUBE-TEC için parça üretiyorken ödeme süreleri 30 gün olması nedeniyle önemli miktarda alacağımız, firmada ödeme gününü beklemekteydi.

2001 krizi patladığında hemen hemen hiç kimse borçlarını ödemiyordu. Bu firmada bizim alacağımızı ödemedi ve kriz öncesi kurdan ödemeye ve işleri de kriz öncesi TL den yapmaya devam etmemizi istedi. Alacağımızı alamadık. Firma ile mahkemelik olduk ileride daha detaylı anlatacağım. Bu firmanın hammaddesini almak için O günkü Adıyla KOÇBANK olan bankadan Yüz bin USD kredi kullanmıştım. Kriz sonrası hemen banka parayı ödememi istedi.

Aslınsa Fabrika binasını da ipotek almıştı. Kriz sonrası dövizin[12] %75 civarında artması sonun da borcu TL çevirip %150 faiz işletmeye başladı.

Bugün için önemli bir miktar olmayan yüz bin USD o günkü şartlarda çok büyük miktar olmuştu. İki arazimden birisini satıp bu borcu kapatmak istedim Banka da zorladı. Aslında ödeme günü gelmemişti ödemeyip davalık olsaydık borcun süresini uzatabilirdim ancak bunun sonuçlarını önceden kestiremediğim den bu yolu göze alamadım.

TAYSAD OSB ye bir talip çıktı. Bugün itibarı ile 6-7 milyon EURO değeri olan arsayı 440.000,-USD ye satmak zorunda kaldım. 40.000,- USD sinide Organize sanayi bölgesi aldı. Kuruluşuna katkı sağlamışım yönetim kurulundakiler arkadaşım, ama buna rağmen finansal olarak en zor günümde tüm ısrarlarıma rağmen alacaklarında vaz geçmediler. Yoksa devir işlemelerine yapmıyorlardı.

100.000,-USD KOÇBANK Şube müdürünün suratına çarpar gibi masasına attım. Borcu kapatıp ipoteği de kaldırttım. Alan Arkadaş güzel işler yapıyor kendisine hayırlı olsun. Tatbiki çok üzüldüm. Satmak niyetinde olmadan aldığım gayrimenkulleri mevcut işlerim deki dalgalanmalar nedeniyle satmak zorunda kaldım. Ama sattığım hiç malımın arkasından ağlamadım.

[12] 21/02/2001Sabit kurdan dalgalı kura geçiş
Merkez Bankası tarafından karar öncesinde 684 bin TL'ye çıpalanan dolar kuru, dalgalı kura geçilmesinin ardından, siyasi krizin de etkisiyle **1,2 milyon TL**'ye yükseldi.21 Eki 2021

★★★

Adapazarı Zirai Donatım Pres Alımı,

Hangi tarihti tam hatırlamıyorum. 1990'lı yılların sonları olabilir. Adapazarı Zirai Donatım Kurumu [13] dip notta da anlatıldığı gibi kurum özelleştirmeye niyet edilmiş bu arada sanırım bir takım çıkar grupları fabrika içindeki bir kısım makineleri satmak için açık arttırmaya çıkmışlar. Bu amaçla ilanlar vermişler.

Daha önce hiç açık arttırmaya katılmamıştım. Şartları öğrendim. Tam hatırlamıyorum sanırım belli bir teminatta yatırmışımdır. İhale günü Adapazarı Zirai Donatım Kurumun da bir salonda makine alıcıları toplanmıştı. Çok sayıda kullanılmış makineler vardı. Önceden makinaları yerinde gördükten sonra salonda müzayede gibi açık arttırma başladı. Ben bir prese talip olacaktım.

Çakıroğlu diye bir firma sanırım soyadı. Benim mevcut yerime de çok yakın ancak tanışmıyorduk. Halende tanışmıyoruz. Her makineye fiyat veriyor ve sürekli arttırıyor. Satmak amaçlı çok sayıda kullanılmış makine aldı. Açık bir alanı vardı inşaat malzemeleri satıyordu. Aldığı makineleri açık alana koydu üzerini de naylonla sardı. Yıllarca o makinelerin birçoğunu satamadı. Naylonlar zamanla açıldı makineler paslandı neredeyse büyük çoğunluğu hurda oldu.

---

13 **Türkiye Zirai Donatım Kurumu Anonim Şirketi**, 1944 yılında Türkiye Zirai Donatım Kurumu (TZDK) adı altında kurulan bir Kamu İktisadi Teşebbüsüdür. Tarımsal üretimi arttırmaya yöneliktir.

Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından özelleştirme kapsamına alınan TZDK, özelleştirilmeden önce birçok il ve büyük ilçede şubeler açmış, tarım üreticisine yönelik çeşitli çalışmalarda bulunmuştur. Bu çalışmalar kapsamında "Başak" adlı yerli traktör üretimi, çeşitli gübre ve tarım kimyasalları üretimi gibi konular bulunan TZDK, 2003 yılında özelleştirilmiştir.

Özelleştirme kararı alınmadan önce 1999 yılında 3004 adet traktör üreten TZDK'na ait Sakarya Traktör Sanayi İşletmesi'nin Adapazarı'ndaki Traktör İşletme Müdürlüğü ve Tarım Makinaları Fabrikasının üretimi, 2002 yılında 220'ye düşmüştür.[1]

Benim almak istediğim OMEC marka İtalyan malı 400 Tonluk H tipi prese de fiyat verdi. Ben almak için kararlıydım. O arttırdı ben arttırdım. Presi alsa hiçbir işine yaramaz kolay kolayda satamaz. Makinenin ağırlığı 50-60 ton geliyor. Neyse sonunda pes etti ancak bana biraz pahalıya mal oldu. Doğru hatırlıyorsam 45.000,-TL'den açılmıştı fiyat, ben arttırma sonucu 55.000,-TL ye aldım. (Para birimi ile ilgili net bir şey söylemek zor ben öyle hatırlıyorum.) Bu tip presler genellikle 5 parçadan oluşur. Yani taşımak için de monte etmek gerekir. Hem hacim olarak hem de tonaj olarak karayollarında taşınması için özel izinler almak gerekir ve Özel araçlarla (Lowbet)[14] ile taşınması gerekir. De monte edip tekrar yerinde monte etmek hem zaman hem de maliyet açısından pahalı olacağından tek parça olarak getirdik. Ve iş yerinin çatısından daha önceden hazırladığımız yerine teleskopik 200 tonluk vinçle indirip yerleştirdik. Daha önce bu boyutta hiç makinem olmamıştı çok güzel bir makineydi. Biraz bakım yapmamız gerekti elektrik sistemlerini yeniden yaptık. Daha sonrasında bu makineyle çok sayıda güzel işler yaptım. Halende kullanıyorum.

★★★

TOE TMSF makine pres ve Freze alımı,

Biraz TOE den bahsetmeliyim. Kocaeli Gebze ilçesi Çayırova bölgesinde Fatih otağının bitişiğinde denize sıfır konumu ile Türkiye de kurulu en eski araç üretim firmasıydı. 1955 yılında kurulmuş olan bu firma **Minibüs, Otobüs, Arazi aracı, Traktör, Kamyonet, Kamyon** üretiyordu. 8 çeşit kamyon, 5 çeşit Kamyonet - Pic Up, 2 çeşit yolcu taşıma aracı minibüs, 5 çeşit traktör, 2 çeşit

[14] Lowbet kamyon ne demek?
Lowbed, yarı römork çeşididir. Düşük gövdeye sahip olmasının sebebi büyük yük taşıma araçlarını taşıyabilmesi içindir. Genellikle iş makinası, tank ve obüs gibi büyük hacimli araçları bir yerden farklı bir yere nakletmek için kullanılmaktadır.

askeri araç (REO, M 602 Cemse) üretiyordu. 1993 yılında üretimi tamamen durdurmuş ve kapanmıştır.

Benim TEO ile ilk tanışmam 1972 yılında olmuştu. O tarihlerde [redacted] (1995 yılında kapanan Genoto Bedfort Kamyon üretiyordu) Genoto fabrikasının Kalıphane'sinde kalıpçı olarak çalışan iki arkadaş birlikte bir atölye açmaya karar vermişler ve 1969-1970 yılların da İstanbul Kartal Cevizli Hiç sönmez çarşısında küçük bir dükkânda işe başlamışlar. O yıllarda İstanbul Anadolu yakasında neredeyse kalıp yapacak firma tornacı yok denecek kadar az.

Bende 1969 yılında Haydarpaşa Sanat Enstitüsün okula başladım. Zaman zaman bu atölyeye gelip bazı kaba parçaları işliyor ve bir harçlık alıyordum. 1972 yılında mezun olduğumda gene bu firmada bir müddet çalıştım. O çalıştığım dönemde [redacted] ortaklığı TOE ye işle yapmaya başlamışlar bende bu parçaların kalıplarını yapımında çalıştım. REO M 602 Cemse dedikleri askeri araç için bazı saç parçalar ürettik. Aynı firmanın Traktörleri için minder kızağı dediğimiz koltuk kızaklarının kalıpları ve parçaların üretimlerinin yapılmasında çalıştım. Tornada Kopyala yöntemi ile bijon anahtarları, silecek mekanizmaları yaptık. 1976 yılına kadar bu firmada bu tür işler yaptım. Boğazı tokluğuna denebilecek bir ücretle Gece gündüz demeden cumartesi, Pazar, bayram demeden çalıştım. Karşılığı ise koskocaman bir hiç. Bu konuyu kitabın başında ve **"yaşanmış bir hayat hikâyesi"** kitabımda yazdım.

TOE 1993 yılında tekrar ihaleye çıkılmış ve özelleştirilerek Rumeli Grubu'na satılmıştır. 2006 yılına kadar üretim yapmayan tüm üretim ekipmanları ve prosesleri korunan fabrika İmar Bankası'nın tasfiyesinde TMSF' ye geçmiş ve üretim ekipmanları satılmaya karar verilmiştir.

TMSF İlanlarla makine ve ekipmanların satılacağını duyurmuştur. Bizde hangi makine ve ekipmanları alabilir diye fabrikada sahası içinde numaralanmış makinelerden ihaleye gireceklerimizi seçtik.

İhale satışları TMSF'nin merkez ofisi Şişli tepebaşında 1.si kapalı teklif verme usulü istenilen bedele satılmazsa ikincisinde açık pazarlıkla yapılacaktı. Kapalı teklifler için önceden teminat yatırmak gerekiyordu.

07.04.2005 Tarihinde satın almak istediğim makineler için belirtilen teminatları yatırıp ilan edilmiş gün ve saate salonda yerimizi aldık. Kapalı teklif de verdiğim fiyatla mı yoksa pazarlıkla mı aldım tam hatırlamıyorum. Bir adet Fransız Malı 1976 model BLİSS marka 400 tonluk 2450-1350 mm tabla boyutlarında mekanik H tipi bir presi 70.000,-TL bedelle, Döner kafalı HURON marka Fransız malı kalıpçı frezesi (tüm takım ve avadanlıkları ile) 17.000,-TL satın aldım. Bunlarla beraber PAREX Pah kırma tezgâhını 1.200,-TL olmak üzere 88.200,-TL ye TMSF'den satın aldım.

TOE Benim firmama yaklaşık araçla 5-6 km lik mesafede. Aldığı pres yaklaşık 80 Ton geliyor. Onu kayacağımı yeri hazırlamalıyız. Presi koyacağımız yerin altına 2,5 metre derinliğinde 3 metre ye 2 metre ölçülerinde perde beton ile çok sağlam bir temel yapmalıydık.

Makineleri aldık parasını ödedik artık başına bir şey gelir diye de korkuyoruz. Neyse kısa zamanda temel kısmını bitirdik.









Bir de Amerikan malı 1200 ton hidrolik bir pres vardı. Pazarlık aşamasında almak için fiyat yükseltim ancak paranın tamamını peşin istediklerinden dolayı daha fazla yükseltemedim. O presi almadığıma hala pişmanım.

Bir önceki pres için yazdığımın aynısını tekraren yazıyorum çünkü bu da önceki presle ebatlar hariç aynı. Bu tip presler genellikle 5 parçadan oluşur. Yani taşımak için de monte etmek gerekir. Hem hacim olarak hem de tonaj olarak karayollarında taşınması için özel izinler almak gerekir ve Özel araçlarla (Lowbet)[15] ile taşınması gerekir. De monte edip tekrar yerinde monte etmek

[15] Lowbet kamyon ne demek? Lowbed, yarı römork çeşididir. Düşük gövdeye sahip olmasının sebebi büyük yük taşıma araçlarını taşıyabilmesi içindir. Genellikle iş makinası, tank ve obüs gibi büyük hacimli araçları bir yerden farklı bir yere nakletmek için kullanılmaktadır.

hem zaman hem de maliyet açısından pahalı olacağından tek parça olarak getirdik. Ve iş yerinin çatısından daha önceden hazırladığımız yerine teleskopik 300 tonluk vinçle indirip yerleştirdik. Biraz bakım yapmamız gerekti elektrik sistemlerini yeniden yaptık. Daha önce bu boyutta hiç makinem olmamıştı çok güzel bir makineydi. Montaj bittikten sonra önüne oturup uzun uzun seyrettim zira benim için çok güzel ve çok büyük bir makineydi. Kuruluş yıllarıma ve sonraki uzun yıllar için benim için hayal bile edemeyeceğim makinalardı. Kalıpçı frezesi de öyle. Bütün takım ve avadanlıkları eksiksiz bir biçimde aldık ve hemen de kullanmaya başladık.

★★★

Bulgaristan makine alımları,

Hüsnü Atay ile 4-5 defa makine bakmak almak için Bulgaristan'a gittik. Hüsnü Atay Bulgaristan Kırcaali 1953 doğumlu, 1989 yılında zorunlu göç[16] ile Türkiye ye muacir olarak gelenlerden. Tarım teknisyenliğini okumuş.

26 Aralık 1991 de Rusya'nın dağılması [17] ile Türkiye'ye Bulgaristan sanayisi çöktüğünde kapanan fabrikalarda atıl kalan makineleri satılanları Türkiye deki sanayicilere satışında aracılık ediyor. 09.02.2024 tarihinde

[16] Takvimler **29 Mayıs 1989**'u gösteriyordu. 360 bin kişi için "Alabileceğin kadar eşya al ve Bulgaristan'dan ayrıl" göçü başlamıştı. Dönemin başbakanı Turgut Özal'ın da iç siyasette bir propaganda aracı olarak kullandığı bu göç, tarihe İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'daki en büyük zorunlu göç hareketi olarak geçti.

[17] **Sovyetler Birliği'nin dağılması**, 25 Aralık 1991 tarihinde Sovyetler Birliği Devlet Başkanı Mihail Gorbaçov'un istifa etmesinin ardından Sovyetler Birliği'ni teşkil eden cumhuriyetlerin bağımsızlığını kazanmalarıyla 26 Aralık 1991'de Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin dağıldığı olaydır.

görüştüğümüz de halen bu işleri yapmaya devam ediyor. Güvenilir sözünde durur işini takip eder.

Gabrova iline bağlı Selvi (Sevlievo) kasabasında MED MASHİINEN LTD. DANCHO DEEV STR.10 adresinde kullanılmış makine satan Sabri IBRAIAMOV isimli o tarihlerde iki binli yılların başında 70 yaşlarında, yeğeni Hasan, akrabası Medika, yardımcısı çalışanı İvaylo nun çalıştıkları büyükçe bir arazinin içinde kullanılmış makineleri satıyordu.

Bu depodan bir tane 160 tonluk Polonya malı eksantrik pres aldık. Gene aynı kişinin sattığı Haskova'ya (Hasköy) iline bağlı Maritsa Simeonovgrad kasabasında kapanmış, buzdolabı üretimi yapan kapıkule sınır kapısına 70 km mesafede Rus Yapımı Voronej marka Double action press. Birinci tesirinde (etkisinde) 315 tona ilave ikinci tesirinde (etkisinde) 150 ton toplamda yaklaşık 465 ton baskı yapabilen kullanılmış 1987 Model bir mekanik pres aldık 33.000,- EURO bedelle satın aldık. Bu presin toplam ağırlığı 80 ton civarında yerinden söküp TIR'lara yükleme süresi 8 gün sürdü Sabri beyin adamları söküp 3 TIR a yüklediler. Svilengrad Mustafa paşa gümrüğünde gümrüklemesi yapıldı.

19.09.2007 Voronej marka Double action press. Firmamızın bahçesinde açık alana indirdik. Pres için zemin güçlendirme ve alt odası **4x4x2,5 metre** boyutlarına bir çukur açmak gerekiyordu.



Double action bizim için gerekli değildi özel amaçlar için üretilmişti biz bu özelliğini değiştirip üstten tek tesirli hale getirdik. Altta da sıkıştırılmış hava ile çalışan alt tesir etkisi vardı. Alt zemin ve temel işlemleri bittikten sora toplam 6 parçaya ayrılmış olarak getirdiğimiz presi Konya da firması olan Türkiye'nin her bölgesinde pres bakım, tamir ve montaj işleri yapan bizim koca usta dediğimiz işini iyi bilen Rahmi Çetin ile yaklaşık bir ay dan fazla süren sürede bakımlarını da yaparak montajını yaptık. Orijinalinde kuru yağlamalı bir sistemle yağlama yapılırken biz onu otomatik sıvı yağlama sistemine dönüştürdük. Elektrik sistemi çok eski teknoloji ve çalışmıyordu. Konya da firması olan ve Türkiye'nin her bölgesinde bazen dış ülkelerde de bağımsız iş yapan işini çok iyi bilen fiyatları da makul olan değerli ahlaklı elektrik elektronik otomasyon işleri yapan Ali Şakayık ile Tüm elektrik sistemlerini de sil baştan yepyeni teknoloji ile yaptık ve çalıştırdık. Nakliye, Montaj, bakımları, iyileştirmeler yeniden boya, yağlama sisteminin dönüşümü, elektrik sisteminin yenilenmesi bu işlemler içinde bir aydan fazla zaman ve 10.000,-€ da fazla para harcadık. Aşağıda harcama kalemleri açıkça izah edilmiştir.

10.05.20208 tarihinde Sofya'da kullanılmış makine satan PEGAS 2003 LTD. Tzar Boris Blvd Sofia Bulgaria adresinde Pandeley adındaki satıcıdan iki tane taşlama aldık. Used Machines, Grinder шлх 51" 1989 model okuma marka Japon malı silindirik taşlama 4.000,-€ ile grinder шку 321 1988 model

321” satıh taşlama Bulgar Malı 3.400,-€ yüzey taşlama aldık aynı makinelerle birlikte Sabri IBRAIAMOV dan 160 tonluk Polonya marka eksantrik pres birlikte gümrüklemesi Gabrova da yaptıktan sonra 3 makineyi bir TIR la getirdik.

Bu pres uzun süreler atıl kaldı ona uygun iş bulamamıştık. Satmak için ilanlar verdik istediğimiz fiyata alıcı olmadı. Sonra bu prese motor sürücü ekleyerek (iniş kalkış hızının ayarını yapan) hız ayarı yaptık yani çok yavaş ile orijinal hız arasında isteğinize göre iniş kalkış yapmasını sağladık. Bu özelliği sayesinde 2020 li yıllardan sonra bu presle ihracat için yaptığımız parçaları basmaya başladık bazen iki üç vardiya çalıştırdığımız oldu.

Sofya’dan kullanılmış makine satan Pandeley den aldığımız iki tane taşlamadan okuma marka olan silindirik taşlama aslında çok kıymetli bir makineydi ancak modeli özellikle elektrik sistemi kullanılamaz vaziyetteydi.
Yukarıda bahsettiğim Ali Şakayık ile birkaç kez konuştum geldi baktı ancak çok iştahlı olmadı. Benim içinde kullanacağım ihtiyacım olan bir makine değildi. Markasına ve boyutuna kapasitesine heves etmiştim.

Aylarca iş yerinin bahçesinde üstüne branda örtülü olarak bekledi. Gördükçe canım sıkılıyordu, hiç istemesem de baktım adam edemeyeceğim. Çağırdım hurdacıyı verdiği fiyata hurdaya sattım.
Aynı mekândan ve aynı kişiden aldığım 400 mm x1200 mm boyutlarında yüzey taşlayabilen manyetik tablalı yüzey (satıh) taşlama makinesin modeli daha iyiydi ve çalışır durumdaydı. Bu taşlama makinesi Bulgar üretimiydi. Biraz basit bakımları ile elektrik sisteminin de iyileştirmeler yaptık. Halen kullanıyoruz bu konuda elimiz ayağımız oldu çok da memnunuz.

Gabrova iline bağlı Selvi (Sevlievo) kasabasında Sabri IBRIAMOV’un deposun dan bir tane de 160 tonluk Polonya malı eksantrik pres aldık. Bu presi da taşlamalarla birlikte bir TIR ile getirdik. Bu presin elektrik panosu eski model

kalmıştı. Ali Şakayık'a bu presin güncel modern elektrik sistemleri ile yeni pano yaptık. Başkaca bir şey yapmadık o gün bu gündür sorunsuz çalışıyor.

Bulgaristan Burgaz da Petro kimya dolum tesislerinde makine atölyesindeki makineleri tasfiye edecekler diye haber aldık. Burgas'da tanıştığımız Bulgar vatandaşı bizi bu tesise o götürdü.

Çok büyük Erfurt marka maksi 2.500 tonluk pres ile 800 tonluk 2 prese talip olduk. 200.000,- Alman markı (Deutsche Mark*)* teklif ettik. (Demek ki o tarihte henüz euro ya geçmemişlerdi bu da 2002 yılından önce demektir) Tek şartımız presleri sökmeyecekler biz kendimiz sökeceğiz dedik.

Birkaç gün sonra tekrar gittiğimiz presleri söküp dağıtmışlardı. Hem bizim verdiğimiz fiyatı beğenmediler. Bizde presi söktükleri için bizde alma iştahımız kaçmıştı, alamadık.

Polovdiv Türkçesi flibe bir firmaya firmanın adı Jiva sahibi Vasilef firmada açıkta yerde yatan 400 tonluk C tipi eksantrik pres ile 3.000x12 mm giyotin makasa teklif verdik. Ancak fiyatta anlaşamadık. Sonrasında Kırcaali ye gittik. Mahzun bir cami de yanılmıyorsam ya ikindi ya da akşam namazını eda ettim.

Bu pres ile ilgili iyileştirme ve maliyet tablosu bu kitabın sonunda tablolar bölümünde.

Hüsnü Atay ile Bulgaristan Makine alımı ile ilgili hatırladıklarım bu kadar.

★★★

Tube-Tec, Sinan köprücü & Peter Bonn

2001 finansal kriz öncesi hammadde aldığım Erdemir (Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.) ürünlerini spot olarak satan iki ortaklı bir firma birisinin adı Ahmet diğerinin adını hatırlayamadım.

Bizim istediğimiz kalitede ve miktarda her zaman her yerde malzeme (sac) bulamıyordum. Bu iki ortak her istediğimizde her kalite ve vasıfta ürün tedariki yapabiliyorlar ödemelerde de tolerans gösteriyorlardı.

Neredeyse ihtiyacımız olan ürünleri tamamını bunlardan alıyorduk. İki ortaktan ismini hatırlayamadığımın kayınbiraderi Almanya da teknik lisede okuyup bir müddet Almanya da çalışıp Türkiye ye gelmiş Sinan Köprücü.

Benim hammadde aldığım ortaklardan ismini hatırlamadığım şahıs Kayınbiraderine iş bulmam konusunda destek istedi. Bende Arkadaşımın firması Mimaysan, Hem Türkiye Mercedes Benz Türk A.Ş. ye hem de Almanya Mercedes AG. ye üretim ve ihracat yapıyordu. Kendilerine faydalı olacağını düşündüğüm için bu şahsı önerdim. Onlar da kabul ettiler.

Mimaysan da bir müddet çalıştıktan sonra Mimaysan'ın da iş yaptığı aynı zamanda Mercedes Almanya ya da iş yapan bir firma Onun adı da Tube-tec GmbH. Sahibi Peter Bonn ile mimaysan'ın iş ilişkisi nedeniyle Sinan Köprücü Peter Bonn ile tanışıyor.

Bu tanışıklık sonrası Sinan Köprücü mü yoksa Peter Bonn mu Türkiye de Mimaysan'ın Türkiye Mercedes Benz Türk A.Ş. nin yaptığı işleri Almanya da ki nüfusunu kullanarak kendileri birlikte yapmak için birlikte bir firma kurup Mimaysan'ın işlerini alıyorlar. Yeniden kalıplar yaptırıyorlar, CNC boru kıvırma makinesi alıyorlar, CNC robot kaynak makinesi alıyorlar. Bu makineleri Gebze de Hasköy sanayi sitesinde bir dükkân tutup oraya yerleştiriyorlar.

Sinan Köprücü enişteşinden dolayı ve benim de Mimaysan'a işe girişine destek olmuş olmam nedeniyle olacak, benim de Firmamın Makine parkı fiziki alanı ile lokasyon olarak da yakınlığımız nedeniyle Pres baskı ve el işçiliklerini benim yapmam için teklif ettiler.

Fiyat çalışması sonucun parça başı hammadde de tarafımızdan alınarak pres ve el işçilikleri dahil (Şimdi Fiyatın ne kadar olduğunu hatırlamıyorum.) **….Deutsche Mark** olarak fiyat anlaşması yaptık ve tarafımca hazırlanan bir de iş sözleşmesi yaptık. Üretimini yapacağımız şekil 1'deki parçalar Mercedes Benz Otobüslerinin Koltuk Parçalarıydı ve bir koltukta iki adet kullanılıyordu. 10 mm kalınlığında Erdemir St52 (DIN 17100 St52-3N) malzeme kullanılıyordu.



Şekil 1

Resimde görünen bu parça malzeme kalitesi özel bir çelik olması nedeniyle Kalıp bıçakları ve kılavuz dayanımlarının ömrü kısa olur.

Otobüs yıllık üretim Sayıları[18] ve her bir Obüste, 40 koltuk ile her koltukta iki adet Parça kullanıldığını dikkate aldığımızda bir otobüs için 80 adet yıllık ise 344.640 adet Parça üretmemiz gerekiyordu. Bu nedenlerle tam otomatik üretim yapacak kalıplarla üretmemiz gerekiyordu.

Firmamızın Kapasitesi bu sayılarda parça üretmek için yeterliydi. İşçi sayısını biraz arttırmak ile bu işin üstesinden gelebilecektik. Ancak bu sayılarda parça üretmek için önemli bir finansmana ihtiyaç vardı.

[18] Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 4.308 adet ile tarihinin en yüksek üretim adedine ulaşan Mercedes-Benz Türk, 56 yıllık şirket tarihinde toplam 105 bini aşkın otobüs üretimine imza attı. Hoşdere Otobüs Fabrikası 2023 yılında en çok Fransa, İspanya ve İtalya'ya ihracat gerçekleştirdi.

2001 Türkiye finans krizi öncesinde döviz bazında yıllık faiz oranları yıllık %6-7 civarındaydı. **Zaten Hammadde tedariki** yapacağımız Erdemir A.Ş. ürünlerini döviz üzerinden satıyordu. En az üç ay önceden sipariş veriliyor sipariş miktarının önemli bir kısmını %20 gibi avans olarak alıyor ve öyle sipariş kabul ediyordu.

Bu iş için en az Yüz bin USD finansmana ihtiyacımız vardı. İş Karlıydı ayrıca da ödemeler **Deutsche Mark** olarak döviz cinsinden yapılacaktı. O günkü adıyla Koçbank olan bankadan Mevcut işyerimi D 100 (E5) Şehirlerarası yola yüz metre mesafede sanayi bölgesinde kalan beş bin m² içinde 1.650 m² Fabrika binası olan gayrı menkulümü 100 Bin USD kredi karşılığı ipotek ederek krediyi aldım. (O gün itibarı ile bu gayrimenkulün değeri aldığım kredi miktarının katbekat üstündeydi) Aldığım kredinin tamamını bu işi için hammadde almak için kullandım. 2001 Türkiye Finans krizi tarihine kadar üretime devam ettik. Siparişleri yetiştirebilmek ve kaliteden taviz vermeden devam etmek için azami gayret gösteriyorduk.

Bazen iki bazen üç vardiya çalıştığımız oluyordu. Siparişleri tam zamanında ve istenilen kalitede sevk ediyorduk. Ta ki Türkiye'de 2001 finansal kriz patlak verene kadar.

Firma ortaklarından olan Sinan Köprücü kriz sonrası bundan böyle ödemeleri kriz öncesi **Deutsche Mark** kuru karşılığı Türk lirası olarak ödeyeceklerini artan kur farklarını ve fiyat farklarını ödemeyeceklerini söyledi.

Stoklarımızda hem hammadde hem de yarı mamul ve mamul olarak ürün vardı. Bunları pazarlıklar sürerken sevkiyatları aksatmadan sevkiyata devam ediyorduk. Ödemeleri Tube-Tec kendi dediği gibi yapıyordu. Bu ödemelerle hammadde fiyatları dahi karşılanamıyordu. Onlar ise hem Türkiye hem Almanya Mercedes'e **Deutsche Mark** olarak satıyorlardı.

Bu şartlarda üretime devam edemeyeceğimizi kriz sonrası oluşan kur farklarını ve bundan böyle günlük döviz kurundan ödeme yapmalarını istedik aksi takdirde üretimi durduracağımızı söyledik. Kabul etmeyince üretimi durdurduk.

Mevcut sözleşmemize göre işe devam edebiliriz aksi durumda hem işi durduracağız hem de dava edeceğiz diye ihtar ettik. Kabul etmediler dava ettik. Ürünlere ve kalıpları bloke ettik işi durdurduk.

Bu durum hem Türkiye Mercedes'e Hem de Almanya Mercedes'e yansıtıldı araya girdiler ancak Tube-Tec geri adım atmadı dava ettik.

Gebze de Asliye ticaret mahkemesi yoktu o zamanlar. Asliye Hukuk mahkemesi bakıyordu bu tip davalara. Gebze Asliye hukuk mahkemesindeki davamız aylar sonra bilirkişiye gönderildi. Önce bilirkişi bizim lehimize karar verdi. Bilirkişi raporuna İtiraz ettiler. Tekrar başka bir bilirkişiye gönderildi gene bizim lehimize karar verildi. Tekrar itiraz ettiler üçüncü defa bilirkişiye gönderildi. Bu seferki bilirkişi heyeti Marmara üniversitesinden bir heyetti. Uzun süreçler sonunda, Üniversite bilirkişi heyeti bu ürünler için bu sözleşmenin ticari bir sözleşme seri üretim sözleşmesi olmadığını, sözleşmenin eser sözleşmesi ürününde eser olarak rapor verdi. Bu defa biz itiraz ettik derken süreler uzayıp gidiyordu. Tube-Tec in avukatları dosyaya alakası olmayan konu ile ilgisiz çok sayıda evrak koyuyorlar ve hâkimin aklını karıştırmaya çalışıyorlardı. Hâkim İleri yaşlarda neredeyse emekliliği yaklaşmış bir bayan idi. Dava açtığımız tarihten itibaren geçen yedi yılın sonunda hala sonuçlanmamış ve dahada karmaşık hale gelmiş olarak devam ediyordu.

Yedi yılın sonunda neredeyse biz haksız duruma düşecek noktaya gidiyordu. Anlaşalım dedik Seksen bin Türk lirası teklif ettiler. Benim Avukat

Otuzbeşbin Türk lira aldı. Bize kalan Kırkbeşbin Türk lirası. Aslında bizim almamız gereken miktar kur farkları ile 5-6 yüz bin Türk lirasıydı.

İşin en hazin yanı ise bu iş için Koçbank'tan aldığım 100 Bin USD yi banka kriz sonrası kurdan TL ye çevirdi ve %150 (Yüzde yüz elli) faiz işletmeye başladı ayrıca parayı da derhal ödememi istedi.

2001 finans krizi sonrası çalıştığımız iş yaptığımı diğer firmalarda ödeme yapmıyorlar ya da geciktiriyorlar fiyat farkı vermiyorlardı. Tam bir kâbus yaşanıyordu Bizde ve Tüm Türkiye de.

Bu konular üyesi oluğum odalarda ve derneklerde konuşuluyor konuşuyordum.

Kurucuları içinde olduğum Taysad Organize sanayi bölgesinde Onbin m² Firmamıza tahsisi edilmiş bir arazi vardı. Bankanın borcunu ödemek için ya mevcut E5 kenarındaki Beş bin m² yerimi ya da Taysad OSB deki On bin m² yerimi satıp ödeyecektim başka bir imkânım yoktu. Aslında benim firmam için de çok büyük bir miktar değildi. O günlerde borç, bulmak farklı bankalardan kredi almak imkânsızdı Çünkü gecelik repo faizleri yüzde yedi bin beş yüz hatta yüzde on binlere çıkmıştı. O şartlarda hemen herkes ya döviz alıyor ya da gecelik repo veya aylık üç aylık mevduat yapıyor büyük faizler alıyordu.

Meclis üyesi olduğum Gebze ticaret odasında bir arkadaş bir Tanıdığının Taysad OSB deki On bin m² yere talip olduğunu söyledi .440.000,- (Dörtyüzkırkbin) USD ye anlaştık bir miktarı peşin kalanı taksitle ödeyecekti.

Kurucusu olduğum Taysad OSB Yönetim Kurulu devir hakkı vermek için Kırkbin USD para istediler. Mecburen verdim.

Parayı alır almaz Koçbank Gebze şubesine gittim ve adeta parayı müdürün suratına atarcasına masasına koydum ve borcu kapattım. Ancak bu işler bana çok pahalıya mal olmuştu. Bugün 11.05.2025 o arazinin m² birim

fiyatı en az 600,-(Altıyüz) EURO bu günkü fiyatının toplamı 600*10.000= 6.000.000,-(Altı milyon) € 1 EURO 43,3914*6.000.000,€=260.348,400,-TL Darıca da Gebze de yeni yapılmış merkezi yerde 150-200 m² dubleks daire 10 milyon olduğu varsayımı ile 26 adet daire alacak bir rakamdan bahsediyoruz. Bugün 11.05.2025 tarihi itibarı ile Altın cinsinden 260.348,400,-TL/4.170,52=62,426 Kg 24 ayar saf altın karşılığıdır. 2001 krizinin bana ve firmama maddi olarak maliyetidir.

Tube-Tec, Alman ortağı ve işin Mercedes ile ilişkileri bağlantıları ilk sağlayan Peter **Bonn'a** bu süreçlerde Türkiye'deki ortağının süreçleri çok kötü yönettiğini bu süreçlerin sonunda herkesin zarar edeceğini bu işlere müdahale etmesini detaylı bilgilerle 2-3 defa Almanca olarak yazdım. Ancak Tarafımıza hiç dönüş olmadı. Bu süreçlerin sonunda duyduğum kadarı ile Türk ortağı Sinan köprücü, **Peter Bonn'a** da iyi bir kazık atmış.

Bu iş ile ilgili kalıp resimleri bu kitabın sonunda tablolar ve belgeler kısmındadır.

★★★

Bir Söyleşi, Sondakika.com.

Türkiye Sanayiinin Yaklaşık Yüzde 13'ünü Bünyesinde Barındıran Gebze, Yoğun Sanayi Yapılanmasıyla Dikkat Çekiyor.25.02.2008 16.58



Türkiye sanayiinin yaklaşık yüzde 13'ünü bünyesinde barındıran Gebze, yoğun sanayi yapılanmasıyla dikkat çekiyor. Gebze'de İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı Türkiye'nin ilk 500 büyük firmasının 23'ü yer alıyor.

Gebze'de mevcut iş adamlarının çoğunluğunun desteğini alabilecek bir duruma gelmek için çalışan Gebze Sanayici ve İş adamları Derneği (GESİAD)'nin 232 üyesi bulunuyor ve üyelerinin yüzde 70'i KOBİ'lerden oluşuyor.

Üyelerinin yaşadığı sorunlara değinen GESİAD Başkanı Halit Uçar, ara malı ithalatının yüksekliğinden yakınarak, katma değeri yüksek bu ürünlerin iç piyasada üretilmesinin teşvik edilmesini istiyor. Uçar, "Ancak bu ürünlerin birçoğu ileri teknoloji ürünleridir. Bunları üretebilmek için önemli Ar-Ge çalışmaları yapılması zorunludur. Devlet 'Ar-Ge yap, gel' diyor. KOBİ'ler günü kurtarma peşinde, bu onlar için kolay değil. Bu nedenle Ar-Ge teşvik edilmeli, hatta Ar-Ge talep edilmeli ve satın alınmalıdır. Teşvikler yeterli değil. Daha da önemlisi bu işleri yapacak yetişmiş eleman sıkıntısı had safhadadır. İnsan kaynağınız yoksa Ar-Ge yapamazsınız. Teknik okullardan mezunlar yeterli sayıda değillerdir. Hatta tasarım ve üretimle ilgili üniversitelerimizde bölüm bile yok denecek kadar azdır. Meslek liselerinin ve meslek yüksekokullarının sayıları artırılmalı ve güçlendirilmeli. Tasarım ve üretimle ilgili teknik üniversitelerde bölümler açılmalı ve bu bölümler hazırlık hariç dört yıl olmalı ve son sınıflarda pratik ile teori birlikte öğretilmelidir. Şu an piyasada çok büyük bir açık vardır. Tasarım ve üretim olmadan bir ülkenin kalkınması mümkün değildir." dedi.

Üniversite-sanayi iş birliğinin hemen hemen hiç çalışmadığına işaret eden Uçar, "Bunda en önemli problem olarak döner sermaye kanunu ile hocaların doğrudan sanayiyle iş birliğinin engellenmesini görüyoruz. İşsizlik fonunda biriken çok büyük miktarlarda para var. Bu paraların uzun vadeli kredilerle Ar-Ge yardımları ile sözü edilen okullar için kullanılarak uzun vadede girişimci yetişmesine çok önemli katkı sağlanacaktır" diye konuştu.

Gebze'de 13 Organize Sanayi Bölgesi (OSB) olduğunu aktaran Halit Uçar, "OSB'ler bağımsız ve ülkeden kopuk olarak işletiliyor. OSB'lerin içinde küçük sanayi siteleri için mutlaka yer ayrılmalıdır. Bunlar hem oradaki büyük sanayie yan sanayi hizmeti verecekler, hem de sanayi bir bütünlük içinde olacaktır. Gelişmiş yörelerdeki birçok organizede yüzde 50'lik kısım boş olmasına karşın yenileri açılmakta ve kaynak israfı sağlanmaktadır. Ayrıca da mevcutlarda maliyetlerinin 10 katı (metrekare başına yaklaşık 300 dolar) fiyatlara el değiştirmektedir. Kanuna göre OSB'deki yatırımcının belli sürelerde inşaatını bitirip, yatırımını tamamlaması gerekir. OSB'lerde belirtilen yatırım sürelerine uyulmamakta hatta 20 yıldan fazla tahsisli arsalara hala yatırım yapılmamaktadır" dedi.

GESİAD Genel Sekreteri Orhan Dağdelen de vergi ve sigorta oranlarının çok yüksek olduğunu belirterek, istihdamın önündeki engelleri şöyle sıraladı: "Engelli, eski terör mağduru ve eski hükümlü çalıştırmak, hemşire ve doktor bulundurmak, İş Güvencesi Kanunundan kaynaklanan yükümlülükler, kıdem tazminatı, işsizlik sigortası, sendikaların yapıcı ve eğitim odaklı olamaması, haklı veya haksız işten çıkartılan her işçinin dava açması, mahkemelerin genelde işçi lehine karar vermeleri istihdamın önündeki ciddi engellerdir. Ancak bunların zor olmayan çözümleri vardır. Tüm tarafların ön yargıdan uzak yapıcı çözüm üretmeleri gerekmektedir".

2007 yılı sonu itibariyle reel faizin yıllık yüzde 12,7'yi bulduğunu belirten Halit Uçar, "Bu faiz yükü sürdürebilir değildir, zira bu faiz gelirlerinden en çok sıcak para sahipleri karlı çıkmaktadırlar ve milli ekonomiye hiçbir katkısı olmadığı gibi uzun dönemde bile altından kalkılamaz durumlar oluşmaktadır. Özelleştirme gelirleri yalnızca faiz ödemelerine gitse bile bunu karşılamaya yetmeyecektir. Milletin vergileri ile kurulan kamu malları aynı ülkeden

kazandığı faizle yabancılar tarafından satın alınmaktadır. Ve bu kamu mallarından istifade eden millet daha pahalıya mal ve hizmet almaktadır. En iyi şartlarda bugün itibarıyla YTL bazında kredi faizleri yüzde 24 civarındadır. Enflasyon düşüldüğünde reel kredi faizleri yüzde 18,06'dır ve daralan piyasa şartlarında bu faizlerle ne yatırım yapılabilir ne de üretimde ve işletme sermayesinde kullanılabilir. Rekabetin bu kadar yoğun olduğu ve marjların nerede ise enflasyonun altına düştüğü zamanda sermaye yetersizliği çeken firmalardaki bunlar büyük çoğunluktur, uzun vadede tek başlarına işletmelerini devam ettirebilmeleri mümkün görünmemektedir. Faizle para kazananlar kazandıkları faizlerle bu firmaları yok pahasına satın almaktadırlar. Ancak müşteri odaklı, yüksek kalite ve yüksek katma değerle yüksek verimli çalışabilen firmalar küresel rekabette öne çıkabileceklerdir. Bu çok zor ve yatırım maliyeti yüksek bir iştir. Bu nedenle firma birleşmeleri için ciddi teşvikler getirilmelidir" şeklinde konuştu.

(MEA-MŞ) 25.02.2008 16:45 TSİ

Kaynak: İHA Son Dakika Son Dakika › Yerel › Türkiye Sanayiinin Yüzde 13'ü Gebze'de - Son Dakika

★★★

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Bizim Gelecek Hikâyemiz



Değerli müşterilerimiz, iş ortaklarımız, çözüm ortaklarımız, çalışanlarımız; biz bu yola çıkarken ürettiğimiz ve üreteceğimiz her üründe insanların ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yani önce insan felsefesi ile yola çıktık.

Amacımız hep üretmek, üreterek dünya üretimine ve insanların ihtiyaçlarına az da olsa katkı yapabilmeyi hedefledik.

1977 yılında çıktığımız bu yolculukta üretimde önce kalite dedik ve ürettiğimiz ürünlere hep sahip çıktık, bundan sonra da sahip çıkmaya devam edeceğiz. Bu konudaki itibarımızın ürünlerimize sahip çıkmak ve kalite ile en iyiler arasında yer alarak azami derecede müşteri memnuniyetini sağlamak olduğunu hiç aklımızdan çıkarmadık, çıkarmayacağız. Bizler önce otomotiv ana sanayiye orijinal parça üreterek tedarikçi olduk. Dünya markalarına (Ford, Mercedes, Fiat, Land Rover vb.) gibi firmalara doğrudan (sac parçalar, kauçuk parçalar, plastik parçalar vb. tek parçalar ve grup parçalar olarak) orijinal ekipmanlar, emniyet parçaları ve gövde parçaları ürettik, halen de bir başka bölüm olarak üretmeye devam ediyoruz.

ISO 9001:2008, ISO/TS 16949:2009, (Verband Der Automobilindustrie /VDA Automotive) VDA 6 Alman kalite yönetim sistemi, çevre standardı ISO

14001:2004, iş ve işçi sağlığı standardı OHSAS 18001:2007 standartlarımız vardır. Bunların yanı sıra, çalışanlarımıza eğitim felsefesi ile ihtiyaçları doğrultusunda firma içi ve firma dışı sürekli eğitimler aldırarak kalite ve işyerini benimsemesini ve çalışma sürekliliğini sağlıyoruz, sağlamaya çalışıyoruz. Ayrıca kalite maliyetleri sistemini de kurarak fire ve ıskartaları minimum seviyede tutarak üretim maliyetlerini aşağıya çekmek ve bu olumlu verileri müşterilerimize yansıtmayı amaç edindik.

Ar-Ge olarak sürekli özgün tasarımlarla yeni ve daha kaliteli ürünler tasarlayarak gelişen piyasalarda rakiplerimizin hep bir adım önünde olmak amacındayız. Üretim otomasyonumuzu da en yeni teknik ve teknolojilerle hatasız ve en verimli hale getirerek hem firmamızın sürekliliğini sağlamak hem de ürünlerde, fiyat ve kalitede müşteri taleplerine müşteri lehine sürekli iyileştirme yapmak öncelikli hedeflerimizdendir.

Biz Bir üreticiyiz:

Ürünlerimiz, firmamızın mühendisleri tarafından tasarlanmaktadır. Aynı zamanda tasarlanan bu ürünlerin tüm kalıpları firmamızın bünyesinde bulunan kalıp atölyemizde uzman mühendisler ve ustalar tarafından üretilmektedir. Bu kalıplar üretim atölyemizde bulunan çeşitli pres tezgahlarında tam otomatik kalıplarla ve otomasyonla üretilen parçalardan gerekli olanlar için yüzey korumadan sonra uygun koşullarda depolanır, talebe göre hangi üründen kaç adet sipariş varsa, tam otomasyon sistemi ile montaj yapılarak, son kalite kontrolden sonra ambalaj yapılarak sevk edilir.

Hedefimiz ve Sloganımız:

Zirvede olmak ve zirveyi daima korumaktır. Aynı zamanda doğru ürünü doğru zamanda kaliteli ve uygun fiyata üretmek, bu çerçeve de çevreye zarar vermeden hem müşterilerimizi memnun etmek hem çalışanlarımızı hem de

dünya üretim ve ihtiyaçlarına katkı sunmaktır. Bu nedenle bize her türlü katkı sağlayan tüm destekçilerimize teşekkür ederim.

15.05.2015 **Halit Uçar**

Saygılarımızla… **Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı**

★★★

Bizim Gelecek Hikâyemiz, Birinci Bölüm:

Gün bugün dedik ve 2015 yılında bu sefer hikâyemiz olacak bir proje ile ilgili yatırım kararı aldık.

Mevcut yatırımımız için yeni makine ve yeni bilgi ve beceriye ihtiyaç olmadan mevcut makine ekipman ve bilgi birikimimizle yapabileceğimiz bir iş olmalıydı. Çünkü yeni bir sektör yeni bilgi, yeni makine, yeni ekipman ve yeni elemanlar, çalışanlar vs. çok zor ayrıca herkes bildiği işi yapsın derler ya biz de bu çerçevede yapalım dedik. Bu çerçevede tekerleği keşfettik. Bundan kaç bin yıl önce (Yaklaşık M.Ö. 3500) keşfedilen tekerleği biz daha yeni keşfettik. Şaşırmış görünüyorsunuz aslında ben de şaşkınım.

Anlatayım: Karayolları trafik kanununa tabi olmayan tekerlek üzerinde yürüyen araçlar için tekerlek ve tekerlekli araç üretmek istiyoruz.

Özellikle şimdiki planlarımıza göre mobilya, bisiklet ve forklift tekerlekleri, ilk aşamada üretim planlarımız içine dâhil değil ancak özel ve cazip talep gelmesi halinde üretim planına üretim planımıza alabiliriz.

Tekerlek deyince aklımıza gelen sadece lastikten ve içi hava ile dolu olan kısmı ve birkaç çeşidinin aklınıza geldiğini düşünüyorum. Öyle değil, ya nasıl?

Binlerce çeşit ve modeli var bunları burada saymaya gerek yok rakamlarla akıl karıştırmayalım istedim.

Nerede kullanılacak bu kadar çeşitli modeller baştan sayalım hasta sedyelerinde, sanayilerde, takım arabalarında, çöp konteynırlarında, tekstilde birimler arası taşıma arabalarında, gıda üretiminde birimler arası taşıma arabalarında, havaalanlarında eşya valiz taşıma arabalarında, el arabalarında, inşaat iskelelerinde, meyve sebze sandıkları taşıma arabalarında, tüp taşıma arabalarında, patenlerde, kaykaylarda, akülü aküsüz Fiziksel engelli araçlarında, bebek taşıma arabalarında ve daha birçok alanda kullanılmaktadır ve de dünyada hemen hemen her ülkede her bölgede de kullanılmaktadır.

★★★

Bu konuda başarılı olmamızın şartları var:

1- Dünyadaki rakiplerinizin içinde üst sıralarda olmak yani futbol tabiri ile birinci ligde oynayacaksınız.

1.1- Kalite olmazsa olmazınız olacak.

1.2- Rekabet için verimlilikte rakiplerinizden de iyi olmalısınız.

1.2.1- Bunun için tam otomatik kalıplar ve tam otomatik montaj hatlarınız olacak.

1.3- Fiyatınız rakiplerinizle rekabet edebilir olacak.

1.4- Müşteri talebini zamanında karşılayacaksınız.

1.5- Görselliğiniz ve ambalajınız cezbedici olacak.

1.6- Ulaşılabilir olacaksınız.

1.7- Yeterli stok seviyeniz olacak.

1.8- İlgili bütün elektronik iletişim kanallarınız açık olacak.

1.9- e-ticaret siteniz olacak ve çok sağlıklı çalıştıracaksınız, siparişi taahhüt ettiğiniz sürede teslim edeceksiniz.

1.10- Yenilikçi - Ar-Ge – Ür-Ge çalışmaları ile faydalı model ve patent gibi konuları sürekli takip ederek güvenilir, saygın olacaksınız.

1.11- Konusu ile ilgili normlara uygun olarak ürün üretecek ve bunların testlerini yaparak ulusal ve uluslararası belgeleriniz olacak.

1.12- Çalışanlarınızı sürekli eğitimlerle hem geliştireceksiniz hem de firmaya bağlılıklarını artıracaksınız.

1.13- İş sağlığı ve güvenliği ile çevreye maksimum duyarlı üretimler yapacaksınız.

1.14- Markanızı etkin ve anlaşılır bir şekilde müşterilerinizi duyarlı hale getirmek için etkinlikler yapacaksınız.

1.15- Sağlıklı bir bayi ağı kurup etkin bir destek ve denetimle size bağlanmasını sağlayacaksınız.

10.16- Bayi ve büyük müşterilerinize özendirme (satışa bağlı) vererek (tatil, umre, farklı hediyeler) ürünlerinizi daha çok satma gayreti göstermelerini ve sahiplenmelerini teşvik edeceksiniz.

****

Tedarik yönetimi, üretim yönetimi, stok yönetimi, pazarlama yönetimi, satış yönetimi, tahsilat ve finans yönetimi vb.nin çok planlı ve kaliteli olması gerekir. Bu yönetimlerden birisi bile iyi yönetilemezse zincir kopar. Hani en kuvvetli zincir en zayıf halkası kadar güçlüdür.

Biz de 2016 yılı içinde yukarıda saydığım konular ile ilgili birimler kurmayı planlıyoruz, var olanları daha da geliştireceğiz. Tasarım ve kalıp konusunda çok iyi ve hızlı olmalıyız çünkü bu işin en kritik ve zaman alıcı tarafı üretim öncesi tasarım ve kalıptır.

* Bu konumun başlangıçta en yüksek maliyeti (mekanik, hidrolik, eksantrik, plastik enjeksiyon ve kauçuk preslerinde üretim yapacak kalıplardır.

* İkinci hammadde stokları, çünkü çok çeşitli kalite ve kalınlıkta ve cinste hammaddeye ihtiyacınız var. Onun için yeteri kadar stok yapmalısınız.

* Yarı mamul stoklarınız satış yoğunluğuna göre ayarlanmış olmalı.
* Mamul stoklarınız siparişleri tam zamanında karşılayacak kadar olmalı ve her yeni gelecek siparişe de hazırlıklı olmalısınız. Zamanında karşılayamadığınız talep olursa müşteri hemen en yakın rakibinize yönelecektir. Aynı müşteriyi artık kaybettiniz, tekrar size dönmesi kolay değil.

Yeni müşteri bulmak zor, mevcut müşteriyi elde tutmak daha da zor.

Çıktık yola şimdi Kasım 2015 en azından pilot olarak seçtiğimiz modellerden bir kısmını 2016 yılının ikinci yarısında tam verimli halde üretmeyi ve pazara çıkmayı planlıyoruz.

Başta ben olmak üzere ekibimiz bu işin iyi olacağına ve başaracağımıza inanıyoruz. Tüm takım arkadaşlarım her çıkan parçada yeni bir heyecan duyuyor. Çalışma azmimizi kaybetmeden tüm ekibimizle çalışıyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz.

Gayret bizden, takdir Allah (c.c.)'tan.

Halit Uçar

Gebze

11.11.2015 Çarşamba

★★★

Bizim Gelecek Hikâyemiz, İkinci bölüm:

Karayolları trafik kanununa tabi olmayan tekerlek üzerinde yürüyen araçlar için tekerlek ve tekerlekli araç üretmek istiyoruz. Birinci bölümde ifade etmiştik şimdi oradan bazı ifadeleri de burada kullanmak sureti ile daha ileri bir açılım yapmak istiyorum.

Yüzlerce hatta binlerce çeşit olan tekerlek ve tekerlekli araç üretmek için çıktığımız bu yolda iki seri ve çok sayıda model için mevcut makine yatırımlarımıza ilaveten özellikle kauçuk, polyamid, poliüretan üretiminde kullanılmak üzere yeni makine yatırımları ilave ederek hammadde dışında dışa bağımlı kalmadan mevcut yerimizde üretim yapacak hale geleceğiz.

Bu model ve seriler ile bundan sonraki model ve seriler için olmak üzere montaj hatları kurulması için bu hatlarda kullanılacak yarı otomatik montaj yapacak makineleri firmamız olarak tasarım ve üretimini yapıp ilk serilerde kullanmak için önce bir adet üretip kullanıma verdikten sonra ihtiyaç halinde daha ileri seviyede otomatik montaj hatları ile üretim kapasitesini ve verimliliği arttıracağız.

★★★

Bizim Gelecek Hikâyemiz, Tek modelden bir Yıl:

İlk yarı otomatik hattımızdan beş saniyede bir adet döner maşalı tekerlek üretilecektir. Bu hattı normal ve tek vardiya çalıştırdığımızda saatte 720 adet(Yedi yüz yirmi) ayda tek vardiyada 198 saat çalışma şartlarında 142.500 adet(Yüz kırk iki bin beş yüz) döner maşalı istenilen model ve çapta üretilebiliyor olacak. Bu durumda üç vardiya olarak ele alırsak 427.680 adet /Ay döner maşalı tekerlek ön montajı yapılabilecektir. Bu durumda da yılda 11 ay toplamında 4.700.000 Adet (Dört milyon yedi yüz bin)tekerlek üretim kapasitesine ulaşılmış olacaktır.

Bu üretimi yapabilmek için Ar-Ge, Ür-Ge, inovasyon, planlama, satınalma, üretim verimliliği, kalite, depolama, vb. gibi metotların çok iyi yapılması gerekir ayrıca insan kaynağının da çok iyi planlanması gerekir.

Daha da önemlisi ise Pazarlama ve satış yönetimi bu konuda da başarılı olmanın en önemli kriterleri:

1.-Doğru ve kaliteli ürün

2.-Doğru ve rekabetçi bir fiyat

3.-Zamanında teslimat için üretim ve stok yönetimi

4.-Doğru tanıtım, pazarlama ve satış yönetim ve stratejileri

İlk üç madde Ar-Ge, Ür-Ge, inovasyon ve üretim verimliliği bünyemizde yapacağımız ve alacağımız eğitim desteği ile netice alınabilir.

Ancak Tanıtım, pazarlama ve satış için iyi bir kadro kurup çalışılması gerekir.

Bunun üzerinde biraz daha duracağız…

Ürünler ile ilgili alıcıların kaliteli ziyaretçilerin katılacağı hem ülkemizde hem yurtdışındaki fuarları takip edip doğru bulduğumuz her fuara katılacağız. Hem yurtiçi hem de yurt dışı fuarlara da ya da bizim ziyaretimiz sonucu potansiyel alıcıları tespit edip uygun bulduklarımıza temsilcilikler, bayilikler vereceğiz. Büyük çapta ülke distribütörü olacağı gibi daha küçük şehir bazlı çok sayıda bölge bayileri de olabilir.

Bu alt bayiler ya ülke distribütörünün alt bayileri olur ya da ana firmaya bağlı çok sayıda bayi olur. Bu durumda çok önemli bir bayi ağı yönetimi olması gerekir.

Bir ileri aşamada gümrük mevzuatı ve ülke politikaları nedeni ile nihai ürün üzerinden alınan vergiler yüksek olması durumunda; bu ülkelerde üretim yapma yolları araştırılıp potansiyeline göre en az bir yerli ortak ile üretim firması kurulabilir.

Üretim daha ziyade montaj şeklinde olmalı yani ana firma ihtiyaç olana ürünlerin parçalarını üretip montaj, perçinleme cıvata ile birleştirme, kaynak, kesme, presleme, boya gibi işleri yapmak üzere seçilen ülkeye gönderip oradaki imkânlara göre ürünün eksik kalan kısmı tamamlanarak satışa hazır hale getirilir. Ürün üzerindeki yapılan işlemler o ülkenin yerli ürün tarifini

karşılıyorsa Ana firmanın markası altında yerli marka ile yerli ürün olarak etiketlenir ve satış yapılabilir.(Örneğin Fiat markası ile üretilen yerli marka ile pazara sunulan ürünler doğan, şahin, serçe gibi)

Çok sayıda ülke (buna gelişmiş ülkeler dâhil Almanya, Amerika gibi) yerli üretim yapacak yabancı yatırımcıya yatırım desteği ile vergi muafiyeti gibi uygulamaları ve yerli standartları sağlayan ürünün devlet ihalelerinde alınma şartı gibi nedenlerle ciddi rekabet şansınızı arttırmaktadır.

Ayrıca topluluk ülkeleri; Bağımsız devletler topluluğu, AB, Şanghay İş birliği Örgütü, Batı Afrika devletleri ekonomik topluluğu (CEDEAO/ECOWAS), doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA) Kuzey Amerika serbest ticaret bölgesi (NORTH AMERICA FREE TRADE ASSOCIATION-*NAFTA*) gibi aralarında gümrüksüz alış veriş yapılan ülkelerde de ciddi avantajlar elde edilebilir.
Bu ortaklık yapısı en az %40 ana firma ve altın hisse olmak üzere iki yerli firma ya da güvenilir şahıslardan kurulabilir.

Ana firma (Uçar Metal)montaj hatlarını ve bazı makine ekipmanları üretip ya da satın alıp yatırım yapılacak ülkeye sermayesi karşılığı gönderecek peşinden kurulmuş şirkete montaj edilecek ve üretilecek yarı mamul (o ülkede tamamlanması mümkün olan) o firmaya satacak. Karşı firma bağımsız bir firma olacak ancak ürünleri ana firmadan almak taahhüdünde bulunacak. Ancak oy birliği ile karar alınması durumunda şirket menfaatleri göz önünde bulundurularak başka yerlerden de alınabilir. Bu şekilde karşılıklı kazan kazan prensibine göre çalışılacak.

Taraflar herhangi bir kötü niyetinde iki tarafta kaybedecek şekilde iyi niyette ise her iki tarafta kazançlı karlı olacağı üzerine bir yapı oluşturulacak.

Tekerlek ürünlerimiz santigrat cinsinden +70 derece ile -30 derecede çarpma, düşme, yanal yüklerde ömür ve dayanım testleri yapılmış olarak

dünya standartlarında her ülkede geçerli belgeleri alınmış olacağından bu çerçevede satış yapılan ülkelerin talepleri ve mevzuatı çerçevesinde garantiler verilecek. Bu garantiler hem fiyat rekabeti hem de satış adetleri açısından firmayı öne çıkaracaktır. Yeterli doğru tanıtım ve pazarlama yapılabilsin.

Başta ben olmak üzere ekibimiz bu işin iyi olacağına ve başaracağımıza inanıyoruz. Tüm takım arkadaşlarım her yeni bayi, her yeni satış noktası, her yeni ülkede yapılan satış ve ortaklıklarla yeni bir heyecan duyacak. Çalışma azmimizi kaybetmeden tüm ekibimizle çalışıyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz.

Gayret bizden, takdir Allah (c.c.)'tan.

Halit Uçar

Gebze 19.04.2016 Salı

Not: Birleşmiş milletlerin 6 tane resmi dili vardır. Bunlar; Arapça, İngilizce, Fransızca, İspanyolca, Çince ve Rusçadır.

Uluslararası antlaşmaların hepsi Fransızca yapılır. Çünkü Fransızcada eş anlamlı sözler bulunmaz.

★★★

Öncelikle bu firmayı hangi nedenlerle kurduğumuzu Aşağıda anlatarak tamamlayalım.

14 ARALIK 2021 SAYI 10472 Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi yayınlanarak tescil edilmiştir. "**ATAKEXPRESS OTOMASYON E-TİCARET SİSTEMLERİ ANONİM ŞİRKETİ"**

2015 Yılı başlarında bizim gelecek hikâyemizde anlatıldığı gibi düşünce olarak olgunlaştırdığım projeye Ana firmamız UÇAR METAL A.Ş. olarak 2015 yılında, hikâyemiz olacak bir proje ile ilgili yatırım kararı aldık.

Karayolları trafik kanununa tabi olmayan tekerlek üzerinde yürüyen araçlar için tekerlek ve tekerlekli araç üretmek üzere öncelikle bir modelde olmak üzere tasarım yaptık ve peşinden hemen diğer ürün kalıplarını da mevcut firmamızda yaparak ilk modelimiz. Çap 200 mm Çelik jant, rulmanlı göbek, Frenli, döner tablalı, kauçuk teker olarak ürettik.



UCAR
METAL MACHINE AUTOMOTIVE PARTS INDUSTRIES and TRADE Inc

UCR 2002 - SERIES



CASTER NUMBER	mm	mm	mm	mm	mm	mm	kg
UCR 2002 DPPB Ø80X25	80	25	107	100X85	80X60	17X9	125
UCR 2002 DPPB Ø100X30	100	30	130	100X85	80X60	17X9	200
UCR 2002 DPPB Ø125X35	125	35	156	100X85	80X60	17X9	250
UCR 2002 DPPB Ø150X40	150	50	185	140X110	105X75-80	13,5X11	400
UCR 2002 DPPB Ø200X50	200	50	237	140X110	105X75-80	13,5X11	600

• Made of Pressed Form Given Steel Fork.
• Plain bore bearing system with a moveable comfortable .
•Quiet operation and Floor To Reduce Impacts To.
•Robust against mechanical and chemical resistance.

2 Km/h | -20°C | +80 °C <6H

UCAR
METAL MACHINE AUTOMOTIVE PARTS INDUSTRIES and TRADE Inc

INOX SERİES











CASTER NUMBER	mm	mm	mm	mm	mm	mm	kg
UCR 1001 DKCMF Ø80X25	80	25	107	100X85	80X60	17X9	100
UCR 1001 DKCMF Ø100X30	100	30	130	100X85	80X60	17X9	110
UCR 1001 DKCMF Ø125X35	125	35	156	100X85	80X60	17X9	150
UCR 1001 DKCMF Ø150X40	150	50	185	140X110	105X75-80	13,5X11	200
UCR 1001 DKCMF Ø200X50	200	50	237	140X110	105X75-80	13,5X11	250

- Made of Pressed Form Given Steel Fork.
- Roller Bearing , Metal bearing, Ball bearing system with a moveable comfortable.
- Quiet operation and Floor To Reduce Impacts To.
- Robust against mechanical and chemical resistance.

3,2 Km/h

-20°C

+80 °C <6H

INOX Zone of preference

- Health sector
- Textile sector
- Chemistry sector
- Food sector

Vs.

- Stainless.

- Strong wheel technology.

1977 'den 2025 'e i ş h a y a t ı m-Şirket hafızası

Bu modelin çok sayıda farklı versiyonları da vardır. Sırayla onları da üreterek seriyi tamamlamaya çalıştık. Yandaki örnek ürün tanıtım tablosunda da görüleceği gibi tek modelde bile çok sayıda teknik değerleri ve özellikleri var. Bunların hepsini sağlayacaksınız

Kitabın baş taraflarında anlattığım gibi bizim firma olarak üretim kabiliyetimiz ve imkânlarımız Türkiye şartlarına göre iyi sayılabilir. Daha önce de ürettiğimiz günün şartlarında pazarı olan ve kar edebilecek ürünler yapmıştık.

Maalesef satış ve pazarlama konusunda iyi değildik hatta kötü bile denebilir. Piyasada pazarı olan Ürettiğimiz ürünleri satamadık. Satış ve Pazarlama işini maalesef başaramadık.

Tekerlek içinde önceki sayfalarda yazdığım bizim gelecek hikâyemiz bölümünde açık ve net anlatmış olmama rağmen gene de satış ve pazarlama konusunda sınıfta kaldık.

Ne yapmalıydık? E-Ticaretten hem doğrudan tüketiciye hem de B2B denilen firmalara satış yapabileceğimiz gibi bütün dünya pazarlarına satış yapmak için önümüzde bir engel olmadığını fark ettik.

Sonunda üretime başlayıp ürünleri klasik yöntemlerle satış ve pazarlama denemelerinden sonra e-ticaret firması kurmaya karar verdik. Ancak çok zaman kaybetmiştik.

2016 yılından e-ticaret sitesini kurduğumuz ve satış yapmaya başladığımız aralıkta yaklaşık beş yıl geçmişti. Tek tük satmaya başladık. Bu satış yönteminin de zorlukları vardı.

Fuarlara giderek dünya piyasalarında satış şartlarını zorladık. Mesela **Kazakistan (Astana) fuarı 26 Mart 2016 – 02 Nisan 2016** bu fuardan ciddi manada umutluyduk. Kazakistan'daki fuarda sergileyeceğimiz ürünler iki

sandık dolusu malzememiz maalesef gelmedi. Fuar için Kazakistan'a 2 kişi personelim ben ve değerli bir arkadaşımızla birlikte 4 kişi gitmiştik. Türkiye'den referans aldığımız bir kazak vatandaşı (Can Dost) ile buluştuk Birlikte gittiğimiz arkadaşımla burada fuarda sergileyeceğimiz ürünler ile ilgili broşür ve afiş ile birtakım görseller hazırlamıştık. Sergileyecek ürün olmayınca standımızın duvarlarına görselleri asmaktan başka çaremizde yoktu. Bu materyalleri yanımızda götürmemiştik çünkü elle tutulur ürünler göndermiştir. Bu görselleri beraber gittiğimizin ofisindeki bilgisayarında mevcuttu bu belgeleri afiş, broşür ve birtakım görsellerin tarafımıza e-posta gönderilmesini sağladık. Can Dost da ofset baskı yapan bir firma buldu ve baskıları yaptırıp stant yan yüzeylerine astık. Kolay olmadı tabi yeteri kadar zaman da yoktu.

Fuar verimli geçmedi birkaç kişi dışında hemen hemen hiç ilgilenen olmadı. Hırdavatçıları nalburları konu ile ilgili mağaza ve dükkânları gezelim istedik. Kazak vatandaşı Can Dost kendi arabası ile neredeyse her gün bizimle ilgilendi. İstediğimiz yerler götürdü. Bu arada Can Dost çok güzel de Türkiye Türkçesi biliyor. Bir çarşıya gittik kırklık diye tabir edilen konteynırları yan yana ve karşılıklı dizmişler aralarında bir sokak oluşturmuşlar. Gündüz konteynırların önüne birtakım ürünleri çıkartıyorlar bir kısmı da içeride oluyor.

El arabası sorduk, Türkiye'deki fiyatın yarısı ancak çok kalitesiz. Bunula ilgilide bir olay anlattılar. Müşteri el arabasını almış kum doldurmuş elli metre gitmeden el arabası dağılmış. Geri gelmiş tekrar aynısından almış. Zaten başka ve kaliteli ürün yok. Bizden de talep ettiler ancak tek aradıkları fiyat. Bizim hem o kadar düşük kalitede ürün üretmemiz hem de o fiyatlara verebilmemiz imkânsızdı.

Bir de bizim ürettiğimiz cinsten tekerleklerden vardı konteynır dükkanlarda; Tekerleği inceledim marka, model, üretici vb. hiçbir tanımlayıcı

yoktu. Sordum bu ürünün kalitesi, firması vb. hiçbir bilgi yok müşteri üründe sorun olduğunda bunu nasıl ve kime şikâyet edecek? Sen ne diyorsun ağabey, ne diyorum, bu ürünler kullan at ürünler parasını verip aldıysa ürünün arkasında kimse olmaz. İşte böyle bu ürünlerle nasıl rekabet edeceksiniz. Maalesef Kazakistan fuarında eli boş döndük. Kazakistan ile ilgili daha geniş ve ayrıntılı gezimizi **"1989'dan 2016 ya 24 Ülke Seyahatlerim"** adlı kitabımda gezip görülecek ticari ve turistik yerleri ve anılarımızı yazdım.

Etiyopya (Addis Ababa) fuarı 07 Ekim 2015 – 13 Ekim 2015 bu fuarda üç kişi gitmiştik, maalesef aradığımızı burada da bulamadık. Bu ülkeye ürünlerimiz gelmişti çok da güzel bir stant yapmıştık. Bu fuardaki ürünler neredeyse hepsi çok kalitesiz. Daha çok Çinliler ve Hintliler pazara hâkim olmuşlar. Ürünün kalitesine etiketine bakan yok varsa yoksa fiyat sorup gidiyorlar. Bu ülke içinde **"1989'dan 2016 ya 24 Ülke Seyahatlerim"** adlı kitabımda gezip görülecek ticari ve turistik yerler ile güzel anılarımız oldu anılarımızı yazdım.

Tanzanya fuarı; Bu fuarda iki kişi gönderdim, maalesef aradığımızı burada da bulamadık. Bu ülkeye ürünlerimiz gitmişti arkadaşlarımız güzel bir stant yaptıklarını söylediler. Bu fuardaki ürünler de neredeyse hepsi çok kalitesizmiş. Bu ülkede de daha çok Çinliler ve Hintliler pazara hâkim olmuşlar. Ürünün kalitesine etiketine bakan yokmuş varsa yoksa fiyat sorup gidiyorlarmış. Bu ülkeye ben gidemediğim için Seyahatlerim adlı kitabımda bu ülke hakkına gezip görülecek ticari ve turistik yerler ile güzel anılarımızı yazmak isterdim.

Netice itibarı ile Atakexpress e-ticaret şirketinden ve e-satış sitesi de aradığımızı vermemiş/alamamıştık. Bu site için bir elemen istihdam etmiştik. Makedonya da hukuk okumuş Türkiye de denklik alamayınca bizimle çalışmaya

başladı. Bir yıldan fazla bu arkadaş da beklediklerimizi karşılamadı. Bu konuda yeteneksiz ve beceriksiz çıktı. En basit dünyadaki rakiplerimizin ürünleri ile bizim ürünlerimizin fiyat karşılaştırması için ofis programlarında tablolar ve sunumlar yaparak kendi yerimizi tespit edebilmek için çalışması için görevler verdim fakat ya beceremedi ya da savsakladı. Bu da benim şansızlığım/belki de benim de beceriksizliğim.

Bu işten çok ciddi beklentilerim vardı. Çok güzel üretim kalıpları, üretim yöntemleri, montaj hattı ve test makinesi vb. dünya standartlarında kaliteli üretim yapabilirken, 2016'dan sonra yaşadığım çok ciddi olumsuz süreçler ile ekonomik olarak bu işe daha fazla yatırım yapabilme imkânımız da olmadığından, 2024 sonu itibarı ile bu işte de istediğimiz sonuçları alamayacağımızı gördüm. Yetmiş yaşını da doldurmuştum her ne kadar hala sağlıklı ve kabiliyetlerim devam ediyor olsa da sizden sonra bu işleri devam ettirecek birileri olmazsa daha fazla zorlamanın anlamı yoktu.

Belki yeni bir firmada yeni heyecanlarla bıraktığım yerden daha da iyi şeyler yaparak, dünya çapında bir Pazar ve satış ağı oluşturarak devam edeceğini umut ederim.

★★★

Ekos T232100C T2HF Mekanizm 25.04.2013





T322100C T2HF

MEKANİZMA ALIM SÖZLEŞMESİ

TARAFLAR VE TANIMLAR

Özetle;

Bu Sözleşme **İşveren** /Siparişi veren **EKOSİNERJİ ELEKTRİK SAN.ve TİC A.Ş.** ile **Tedarikçi** /İşi yapan **UÇAR METAL MAKİNE OTOMOTİV PARÇA SAN.ve TİC.A.Ş**. arasında yapılan iş sözleşmesi tarafına verilen teknik resimler ve ürün numunesine göre gerekli takım kalıp aparat ve fikstürleri yaparak ürün üretmek üzere aşağıda belirtilen üretim adetlerine göre belirlenmiş fiyatlardan üreterek işverene teslim edilecektir. Ayrıca periyodik olarak yıllar içerisinde

sipariş mektupları ile temrinler belirtilip bu adetlerde belirlenen temrinlerde ürünleri eksiksiz ve resim ve numunesine uygun kalitede teslim edecektir.

İŞİN BEDELİ

0-	5.000	Adete Kadar	190,00 USD/Adet
5.000 -	10.000	Adete Kadar	180,00 USD/Adet
10.000-	15.000	Adete Kadar	170,00 USD/Adet
15.000-	20..000	Adete Kadar	160,00 USD/Adet
20.000-	25.000	Adete Kadar	150,00 USD/Adet

İŞVEREN : EKOSİNERJİ ELEKTRİK SAN.ve TİC. A.Ş.

TEDARİKÇİ : UÇAR METAL MAKİNE OTOMOTİV PARÇA SAN.ve TİC.A.Ş.

25.04.2013 Tarihinde firma yetkililerince imzalanmıştır.

Davalık olduk. Kitabın ikinci baskısında yazacağım.

★★★

CT 17 bu mekanizma ile ilgili sözleşme, adetleri ve fiyatları aşağıdaki gibidir.

11.10.2013

EKOSİNERJİ ELEKTRİK SAN VE TİC A.Ş.

İstasyon Mahallesi Güney Yan yol No.78 GEBZE KOCAELİ

CT 17 MEKANİZMA	2014	500 ADET	430,00$
CT 17 MEKANİZMA	2014	500 ADET	430,00$
CT 17 MEKANİZMA	2014	500 ADET	430,00$
CT 17 MEKANİZMA	2014	500 ADET	430,00$
CT 17 MEKANİZMA	2014	500 ADET	430,00$

Bu çerçeve içindeki metin Firma sahibinin el yazısı ile yazılıp onaylanmış

"2014 Yılı için

500 Adet garanti

Geri kalan yıllar ihtiyaç kadar

5 yıllık bütün CT 17 ihtiyaç

Üste Mekanizmalar alım garantisi

İle yapılacaktır

Fiyatlar 2014 yılı için 430,$ diğer yıllar

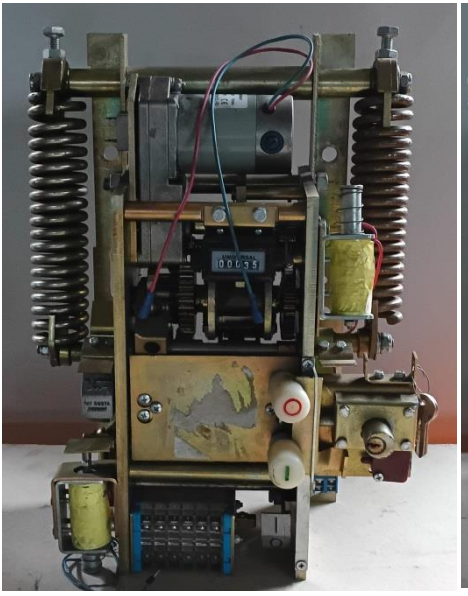
410, USD /Adettir"

Kaşe imza 11/10/2013

UÇAR METAL MAKİNE OTOMOTİV PARÇA SAN VE TİC A.Ş.

Kaşe ve imzalanmıştır

Ekos CT 17G-II 24V Mekanizma 11.10.2013





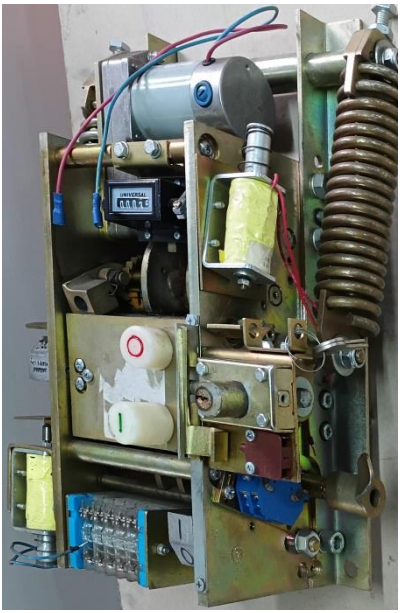
FAYDALI MODEL:

CT17G İşletme Mekanizması

İşletme mekanizması, bir yay düzeni üzerinde açma ve kapama işlemleri için gerekli enerjiyi depo eden ve bu biriktirilmiş enerji ile çalışarak devre kesiciyi tahrik eden mekanizmadır.

Bu işletme mekanizması orta gerilim devre kesicilerde kullanılmaktadır. Bu mekanizma açma öncelikli (trip free) özelliğe sahip bir mekanizmadır.

Mekanizmada kapama yayı[1], elektrik motoru ile kurulabilen, ayrıca acil durumlarda kullanılmak üzere, sökülüp takılabilen bir kol vasıtasıyla elle[3] de kurulabilecek şekildedir. Açma yayı ise kesici kapandığında otomatik olarak kurulacaktır.



İşletme mekanizması, ayrı bir işleme gerek duyulmadan, bir Açma-Kapama-Açma işlem çevrimi için yeterli enerjiyi depo edebilecek ve kapama yayının tam olarak kurulmamış olması durumunda kesicinin kapatılmasını önleyecek bir kilitleme bulundurmaktadır. İşletme mekanizması üzerinde, yayın durumunu gösteren "YAY KURULU"[4] ve "YAY BOŞ"[4] yazılı mekanik olarak çalışan bir gösterge bulunmaktadır. Bununla birlikte işletme mekanizması üzerinde, kesicinin açık konumunu gösteren (O)[5], kesicinin kapalı konumunu gösteren (I)[5] yazılı mekanik çalışan bir gösterge de bulunmaktadır. Ayrıca açma sayısını kaydeden mekanik bir sayaç[6] mevcuttur. Anahtarı çıkarıldığında kesiciyi açık durumda elektriksel ve mekanik olarak kilitleyen kilit[7] de mevcuttur.

Tahrik mekanizmasının kapama yaylarını kurmak için şanzıman grubunu çalıştıran bir adet seri motor[2] vardır (Motorlu işletme mekanizmalarında motor gerilimi 110 V DC veya 220/380 V AC'dir). Buna bağlı olarak hareket sonu svici[8], açma-kapama bobinleri[9] (24 V DC veya 110 V AC) ve açık kapalı bilgisi sinyali veren bir pako şalter[10] bulunmaktadır.

İşletme mekanizmasında açma ve kapama süreleri:

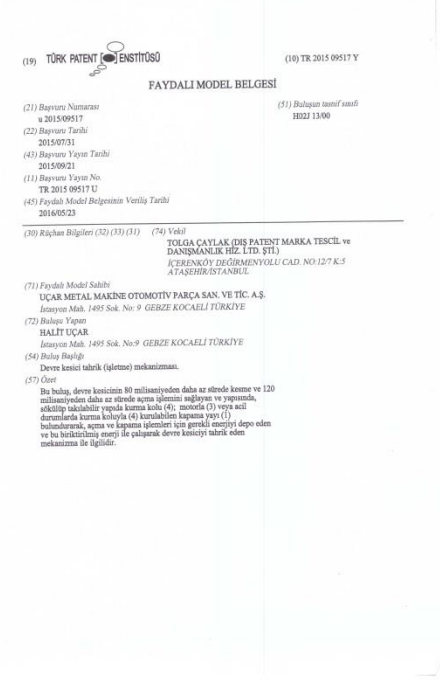
Kesme (açma) süresi : 80 ms'den az

Kapama süresi : 120 ms'den az olacak şekildedir.

BULUŞUN AMACI

Bu buluşun amacı, ayrı bir işleme gerek duyulmaksızın açma-kapama-açma işlem çevrimi için yeterli enerjiyi depo ederek enerji tasarrufu sağlamsıdır.

Buluşun bir amacı kapama yayının tam olarak kurulmamış olması durumunda kesicinin kapatılmasını önleyecek bir kilitleme bulundurarak, mekanizmanın güvenli çalışmasını sağlamaktır.



(19) TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ (10) TR 2015 09517 Y

FAYDALI MODEL BELGESİ

(21) Başvuru Numarası
u 2015/09517
(22) Başvuru Tarihi
2015/07/31
(43) Başvuru Yayın Tarihi
2015/09/21
(11) Başvuru Yayın No.
TR 2015 09517 U
(45) Faydalı Model Belgesinin Veriliş Tarihi
2016/05/23
(51) Buluşun tasnif sınıfı
H02J 13/00

(30) Rüçhan Bilgileri (32) (33) (31)
(74) Vekil
TOLGA ÇAYLAK (DİŞ PATENT MARKA TESCİL ve DANIŞMANLIK HİZ. LTD. ŞTİ.)
İÇERENKÖY DEĞİRMENYOLU CAD. NO:12/7 K:5 ATAŞEHİR/İSTANBUL

(71) Faydalı Model Sahibi
UÇAR METAL MAKİNE OTOMOTİV PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.
İstasyon Mah. 1495 Sok. No: 9 GEBZE KOCAELİ TÜRKİYE
(72) Buluşu Yapan
HALİT UÇAR
İstasyon Mah. 1495 Sok. No:9 GEBZE KOCAELİ TÜRKİYE
(54) Buluş Başlığı
Devre kesici tahrik (işletme) mekanizması.
(57) Özet
Bu buluş, devre kesicinin 80 milisaniyeden daha az sürede kesme ve 120 milisaniyeden daha az sürede açma işlemini sağlayan ve yapısında, sökülüp takılabilir yapıda kurma kolu (4); motorla (3) veya acil durumlarda kurma koluyla (4) kurulabilen kapama yayı (1) bulundurarak, açma ve kapama işlemleri için gerekli enerjiyi depo eden ve bu birikitirilmiş enerji ile çalışarak devre kesiciyi tahrik eden mekanizma ile ilgilidir.



T.C.
TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ

FAYDALI MODEL BELGESİ

No: TR 2015 09517 Y

Bu Belge 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin 162 nci maddesi uyarınca **31.07.2015** tarihinden itibaren **10 yıl** süre ile verilmiştir.

Prof. Dr. Habip ASAN
Enstitü Başkanı

T.C. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ

TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ

Davalık olduk. Kitabın ikinci baskısında yazacağım.

★★★

PRES BESLEME, Taşıyıcı, Açıcı, Doğrultucu, Sürücü:

İki binli yılların öncesinde Otomotiv yan sanayi ve diğer firmalar için ürettiğim parçalar/ürünler yüksek sayılarda değildi. Örneğin Mercedes Benz Türk A.Ş. için ürettiğim Otobüs ve Kamyon parçaları yıllık üç beş bin adetten fazla olmazdı. O nedenle preslerde tek tek basarak ihtiyaca fazlası ile cevap verebiliyorduk.

İki binli yılların başından itibaren Gebze Organize sanayi (GOBS) bölgesinde kurulu ZF Sachs [19] firması ile çalışmaya (Tedarikçi Olmak) başladığımızda Üretim sayıları yüzbinlerle sayılardan talepler oluyordu. Bu sayılarda parçaları tek tek preslerde üretmek hem çok maliyetli oluyordu hem de üretim sayılarına yetişmek imkânsızdı.

Daha hızlı ve daha az maliyetli üretim yöntemleri belirleyip rakiplerimizle rekabet edebilme şartlarını oluşturmamız gerekiyordu. Tek şansımız vardı, otomatik kalıplarda ve pres besleme sistemlerini kullanarak üretim yapmalıydık.

Bu tür üretim yapmak için kalıplar yapma kabiliyetimiz ve atölye imkânlarımız vardı. Ancak preslere besleme sistemlerini dâhil etmek geniş alanlara ihtiyaç vardı. Piyasada pahalı ve büyük sistemler vardı. Yaklaşık her pres için on metre ilave bir alana ihtiyaç gerekiyordu.

[19] **ZF Sachs AG** , diğer adıyla **Fichtel & Sachs** , 1895 yılında Schweinfurt'ta kurulmuş ve tanınmış bir Alman aile şirketiydi. Bağımsız bir şirket olarak son döneminde şirket adı Fichtel & Sachs AG idi.
1997 yılında otomotiv tedarikçisi Mannesmann tarafından devralındı ve Mannesmann Sachs AG olarak yeniden adlandırıldı. 2001 yılından itibaren Sachs, ZF Friedrichshafen'in bir yan kuruluşu olan ZF Sachs AG'ye aitti. 2011 yılında, diğer Grup yan kuruluşları gibi ZF Sachs da yasal olarak ZF Friedrichshafen AG ile birleştirildi ve bağımsız iş birimleri ZF bölümlerine entegre edildi. Sachs o zamandan beri ZF Friedrichshafen AG'nin bir markası haline geldi. Sachs markasının ürünlerinin geliştirilmesi, üretimi ve satışına yönelik genel merkez Schweinfurt'ta kaldı. Schweinfurt fabrikası bugün (2017) otomotiv tedarikçisi ZF Friedrichshafen'in en büyük lokasyonudur. [2]

Kalıp ve makine yapma kabiliyetimizin olduğunu söylemiştim. Bu içi için de bir makine yapmalım diye karar verdim. Kompakt olmalı taşınabilir (Presler arasında) kolay ayarlanabilmeli.

Tam istediğim gibi bir makine tasarladık. Kalıp üretim atölyemizde bu iş içinde yeterli makine parkurumuz, ekipmanımız ve elemanlarımız vardı. Tüm detay parçaları Bilgisayar ortamında tasarladık ve her bir parça için yeterli kalite ve dayanımı sağlayacak hammaddeleri alıp hızlıca ürettik.

Bizim bildiğimiz işin mekanik kısımlarıydı tam istediğimiz gibi olmuştu. Ancak Bu makinenin elektrik ve elektronik kısımları en iyisinden olmalıydı. Firmamızda kullandığımız makilerin büyük bir kısmı ikinci elden Türkiye'deki satıcılardan ve önemli bir kısmını da Bulgaristan'dan aldığım makinelerden oluşuyordu. Yeni makinelerde aldığımız oluyordu ancak bunların sayıları azdı. Çünkü iş kolumuzda kar marjları çok düşüktü. Yeni makineleri almak için yeterli finansmanı sağlayamıyorduk. Yukarıda yazdığım krizleri, vergi yüklerini ve Ana sanayinin bakış açılarını da dikkate aldığınızda sürdürebilirlik çok kolay olmuyordu. Hele birde yüzde yüz kayıt içinde iseniz daha da zordur.

İşte ikinci el aldığımız makinelerin geçen yıllarında teknolojik olarak çok gerilerde kalmış yağlama sistemleri ile elektrik ve elektronik kısımlarını güncel teknolojilere göre yenilenmesi, Tamamen yeniden yapılması güncellenmesi için bu işi iyi bilen titiz ve de makul fiyatlara yapan birisi ile tanıştık. Genellikle Konya merkezli firmalar ve kişiler bu konularda mahir oluyorlar. Bizde bu tür işlerimiz Konya merkezli Akelsis firması **Ali Şakayık** İsimli şahsa yaptırıyorduk. Makineyi anlattık, geldi ve birlikte neler yapacağımıza, hangi marka ürünleri kullanacağımıza karar verdik. Gerekli malzemeleri aldık. Gebze'de bir otelde kaldı. İş bitip, testleri yapıp istediğimiz gibi çalışana kadar çalıştı.

Makine çok güzel olmuştu. Tamamen özgün bir tasarım ve çok kullanışlı kompakt bir makine olmuştu. Bu makineyi çok sayıda üreterek piyasaya sunmalıyım diye düşündüm. Bu makine için Patent almaya karar verdim. Çünkü bu özellikleri taşıyan ve fonksiyonları açısından bir benzer yoktu. Gerekli evrakları hazırlayıp Türk Patent Enstitüsüne müracaat ettim. Aşağıda gördüğünüz gibi tüm incelemeleri yapıp patent talebimi onayladılar.

Bu makineden üç adet yapabildim ve bunları kendi üretim hatlarımda kullandım. Maalesef piyasaya satmak için yeterli finansmanı sağlayıp seri üretime geçemedik. Bu işin ilk bakışta görünmeyen zorlukları olduğu yaşanan süreçlerde ortaya çıkıyordu.

Pazarlama, Satış, ön önemlisi de satış sonrası servis. Potansiyel müşterilerimiz tedarik zinciri olan firmalar olduğundan makinenin herhangi bir nedenle servis tamir ve bakım ihtiyacı durumunda derhal müdahale edilerek sistemin durmasının engellenmesi gerekir. Başta Türkiye'nin her şehrinde Olmak üzere Dünyanın her ülkesinde her şehrinde servis hizmeti vereceksiniz. Bu da doğrusu bizim gözümüzü korkuttu. Zaten bu konuda bu hizmetleri verecek ekibiz de yoktu. Gerçi yetiştirirdik bu şartları sağlamak için bili birikimiz de vardı. Otomotiv Tedarikçisi olmak tedarik zincirinin bir parçası olmak. Çok iyi bir ekip ve ekipman ile yetişmiş işini iyi yapan insanlara ihtiyaç oluyor.

Doğrusu biz bunu beceremedik bu güzel ve çok önemli bir potansiyel de böylece atıl kaldı. Bu ürün patenti ile ilgili geniş bilgi, doküman, Tarif ile detaylı açıklamalar **Belgelerim adlı Kitabımda 90. Sayfadan itibaren anlatılmıştır.**

T.C.
TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ

İNCELEMELİ PATENT

No: TR 2003 01247 B

*Bu patent, 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname uyarınca **01.08.2003** tarihinden itibaren **20 yıl** süre ile yenilik ve tekniğin bilinen durumunun aşılması konusunda yapılan inceleme sonucunda **incelemeli** olarak verilmiştir.*

Prof. Dr. Habip ASAN
Enstitü Başkanı

Mehmet EKİZ
Patent Dairesi Başkanı

TÜRK PATENT [●] ENSTİTÜSÜ

(19) TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ (10) TR 2003 01247 B

(12) İNCELEMELİ PATENT

(21) Başvuru Numarası
a 2003/01247
(22) Başvuru Tarihi
2003/08/01
(43) Başvuru Yayın Tarihi
2005/03/21
(11) Başvuru Yayın No.
2003 01247 A2
(45) Patent Belgesinin Veriliş Tarihi
2009/05/21

(51) Buluşun tasnif sınıfı
B21C 47/24

(30) Rüçhan Bilgileri (32) (33) (31)

(74) Vekil
HAKAN ÖZCAN (DESTEK PATENT A.Ş.)
POLARİS PLAZA AHİ EVRAN CAD. NO:1 KAT:17 D:70
MASLAK/İSTANBUL

(71) Patent Sahibi
HALİT UÇAR
Sırasöğütler Mah. Beyazıt Cad. 1684. Sok. No:9 41410 Gebze KOCAELİ TÜRKİYE

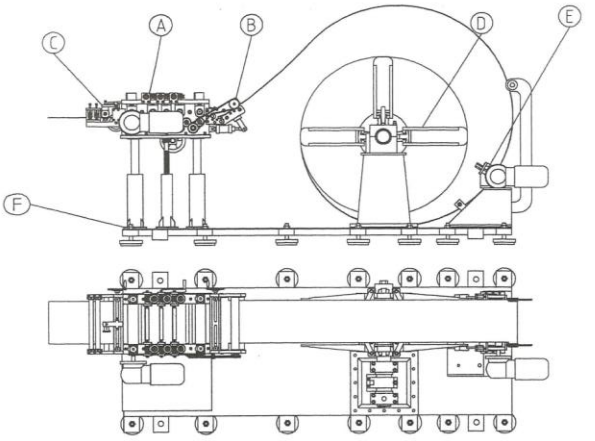
(72) Buluşu Yapan
HALİT UÇAR
Sırasöğütler Mah. Bayazıt Cad. 1684. Sok. No:9
41410 Gebze KOCAELİ TÜRKİYE

(54) Buluş Başlığı

Taşınabilir monoblok rulo taşıyıcı açıcı doğrultucu sürücü

(57) Özet

Sac veya yassı malzemeler ile otomasyon üretim yapılabilmesi için 10mm ile 1500mm arası genişlikler ve 10Kg ile 15.000Kg arasındaki ağırlıkta malzemeler için uygulanabilir halde tasarlanmış sistemdir.Sistem rulonun taşındığı D makara (taşıyıcı), rulonun açılmasını sağlayan F açıcı, malzemenin ağızlanmasını sağlayan B Ağızlama mekanizması, doğrultma ve sürme işlemlerini yapan A Doğrultucu sürecü ve malzemenin ilerleme miktarının okunmasına yarayan ve sarsıntısını engelleyen C Encoder ve sarsıntı silindirleri ve sistemleri üzerinde toplayan monoblok olarak hareket etmesini, çeşitli ayar hareketlerini sağlayan F Şasiden oluşmaktadır. Sistem prograsif kalıplar, giyotin makaslar, sistem çıkışına monte edilebilecek çeşitli dilimleme ve doğrama mekanizmaları ile birlikte çalışabilir. Verimlik, malzeme tasarrufu, ürün kalitesi ve üretim artışına katkı sağlamaktadır.



HALIT UCAR
06/06/2003

TASINABILIR MONOBLOK RULO TASIYICI ACICI DOGRULTUCU SURUCU

★★★

Otosan A.Ş.(Ford Otosan A.Ş.) Yan Sanayiliği Bırakma, Fiyat artış sorunları,

33-34. Sayfalarda bahsettiğim gibi 1978 yılında başladığım Otosan A.Ş. ya doğrudan ana üretim hatlarına ürün tedariki sağlayan bir firma olarak 20 yıl boyunca A kalite olarak ürün sevkiyatı yaptık.

1998 yılına kadar 20 yıllık süreçlerde firmamın kapasitesine göre hem çok zor işler yaptık hem de kapasitemize göre yüksek cirolar yaptık.

Bu süreçler boyunca Dünyada ve ülkemizde yaşanan krizler ile uzun yıllar süren bu gün hala devam eden yüksek miktarda enflasyonlar nedeniyle hammadde fiyatları, işçilikler, genel giderler deki artışlar öngörülemez haldeydi.

Özellikle Olmazsa olmaz kullanmak ve bu nedenle de satın almak zorunda olduğumuz hammadde Erdemir(Ereğli demir çelik A.Ş.)[20] nin ürettiği yassı çelik mamulleriydi.

O tarihlerde kullandığımız ürünlerin Türkiye de (Tekel) tek üreticisiydi. Ürün kaliteleri Müşterilerimi tam istediği gibiydi. Ancak Sipariş alma ve satış kuralları çok katıydı. Bu konularda Dünya çelik piyasalarıyla paralel hareket ediyordu. Satış fiyatları USD bazında ve dünya fiyatları ile paraleldi.

En az üç ay önceden sipariş ile birlikte yüzde 20-30 da USD olarak sipariş avansı yatırmak zorundaydınız. Sipariş teslim günü (genellikle uyulmaz hep gecikmeli olurdu) USD olarak ürün bedelini teslim günündeki fiyatlardan Erdemir hesaplarına yatırıp ürününüzü alabilirdiniz.

[20] Erdemir, 1960'ta devlet tarafından Karadeniz Ereğli'de kurulan ve 2006'da özelleştirilerek OYAK'a devredilen demir ve çelik fabrikası. Şirket 11 Mayıs 1960 tarihinde resmen kurulmuş olup fabrika kurulması 42 ay sürmüş ve 15 Mayıs 1965'te işletmeye alınmıştır.

Buna karşı bir önlem alma şansızda yoktu. Ya yüksek stoklarda ihtiyacınız olan hammaddeyi alıp stoklayacaksınız Ya da piyasa da bulunan çelik tüccarlar çelik servis merkezlerin Erdemir fiyatından çok daha yüksek fiyatlara satın almak zorundaydınız.

İşin özü Hammadde alırken de ürün satarken de bu firmalara karşı herhangi bir gücünüz yoktu.

Ana sanayi (Otosan) enflasyon ve döviz bazlı hammadde artışlarına karşı faza duyarlı değildi. Her yıl Fiyat artış taleplerinizi ciddiye almaz bazen aylarca bu konuyu görüşmek için randevu bile alamazdınız.

Bu şartlarda sürdürebilir bir büyüme şansınız yoktur. Uzun süren pazarlıklar sonunda ağırlıklı ana sanayinin istediği gibi sizi de öldürmeyecek kadar bir fiyatta anlaşma olurdu. Uzun süren (aylarca bazen 6 aya varan) pazarlıklarda artış talebinizdeki tarihten itibaren fiyat farkları da alabilirdiniz.

1998 yılına gelindiğinde gene yukarıda anlattığım gibi fiyat artış talebimiz aylarca sürdü. Parça satış fiyatlarımız artık zarar eder hale gelmişti. Defalarca ısrarla fiyat artışı için talepte bulunuyordum, ancak bir türlü randevu vermiyorlardı. 3 ya da 4 ay sonra satınalma sorumlumuz (Güngör Hepgökçen) randevu verdi. Dersimi çalışmıştım parça fiyat maliyetlerini hesaplama o kadar da zor değildi. Bürüt ağırlık, varsa pres işi, kaynak, el işçiliği, boya genel gider ve kar. Hepsi detaylı bir biçimde açık olarak sundum. O gün itibarı ile tedarikini yaptığım tüm parçalara ortala artış talebim %33 (Yüzde otuz üç) iken bana teklifleri % 3 (Yüzde üç) teklif etmişlerdi.

Bu şartlarda bu işlere devama edemem dedim. Satınalma sorumlumuz (Güngör Hepgökçen) biz bu filimi çok gördük dedi. Sen bizi bırakamazsın biz seni bırakırız dedi. Bende bu filimi görmediniz. Kesin kararlıydım ya istediğim artışı vereceklerdi ya da Otasan parça tedarik etmeyi bırakacaktım.

Ancak bu o kadar kolay değildi. 20 yıl boyunca ürettiğiniz parçalara göre makineler almışsınız, kalıplar, takımlar yapmışsınız. En önemlisi de iş yaptığınız firma sayısı en çok 3-4 tane Otosan kapasitemizin %50 (Yüzde elli) gibiydi. Bu boşalan kapasiteyi doldurmak öyle kolay değildi. Yeni bir firmaya iş yapmak için firmanın sizi kabul etmesi yeni işler verip seri üretime geçebilmeniz ve boş kalan kapasiteyi doldurmanız bazen yıllar alır.

Mevcut fiyatlarla da devam edebilmeniz imkânsız. O zaman baskı yapmalıydım. Üretimi durdurdum. Siparişleri sevk etmedim. Tüm stoklar ambarda beklediler. Bu şartlarda bile fiyat artışını kabul etmediler. Neymiş efendim diğer firmalara yol olurmuş.

Artık ben davet etseler de Otasana gitmiyordum. Bir gün Otosan Satınalma müdürü (Ahmet Kınay) geldi. Fabrika binamı gördüğünde ne çok para kazandırmışız sana dedi. Öyle aman aman bir fabrika binası değildi aslında. Yılların birikimi borç harç yaptığımız 444 m² ortalama 9,5-11 metre yüksekliğinde çelik bir yapıydı.

Bedelini aldığımız kalıp ve takımlar vardı onları eksiksiz ve çalışır vaziyette teslim ederim. Ancak bedelini almadığım çok sayıda da kalıp ve takım vardı. Tüm kalıp ve takıları almadan ihtiyaçları olan ürünleri yaptıramazlardı. Yaptırmak için aylarca yeniden kalıp takım yaptırmaları gerekirdi. Bu süre içinde de üretim hatları aylarca durmak zorunda kalırdı. Bu durumu asla kabul edemezler taşıyamazlar.

Bunu çok iyi biliyordum. O nedenle hem tüm stokları benim talep ettiğim fiyatlardan alacaksınız hem de bedelini ödemediğiniz kalıp ve takımları benim belirlediğim makul bir fiyattan satın alacaksınız.

01 Eylül 1998 bir ons 289,500 USD Bu gün 18.05.2025 3.203,7 USD 1 USD=38,900 TL 1 ons altın 31,10 gram altına denk gelir.1 gr altın 4.066,-TL

Yukarıdaki hesabı o günkü kabul edilen bedelin bu günkü değerlerle daha iyi anlaşılsın çünkü hem o günkü paramızdan altı sıfır atılmıştı hem de yüksek enflasyon nedeniyle anlaşılması bir hayli zor olacaktı.

Kabul ettiler tüm stoklar ile bedelini aldığım ve bedelini almadığım kalıp ve takımların tamir ve bakımları yapılmış ve iş planları ile teslim ettim.

Tam hatırlamıyorum ancak istediğim fiyatları kabul ettirmiştim. Faturalarını kesip bedellerini aldım.

Böylece görmedikleri bir filim görmüşlerdi. Bende 20 yıllık bir serüveni kapatmıştım.

Taysad OSB yi kuracağımız zaman Taysad Yönetim Kurulu başkanı Ahmet Arkan ve Yönetim Kurulu üyesi Murat Müminoğlu ve ben Sık sık Ankara'ya gitmek zorunda kalırdık. Yönetim Kurulu başkanı Ahmet Arıkan'ın VIP minibüsü ile giderdik yol boyunca hep Otasan konuşulurdu Çünkü üçümüzün de Otosan'la işleri vardı. Bir gün Ben Otosan'ı bıraktığımda Murat Müminoğlu bana herhalde yeniden doğmuş gibisindir her halde dedi. Bende evet dedim darısı başınıza dedim. Gerçekten Otosan'a tedarikçi olmak gece gündüz tabiri caizse Otosan'la yatıp Otosan'la kalkıyordunuz.

★★★

Fabrika, Ofis Yangını,

18 Şubat 2019 Pazartesi saat 19.00 yangın başlangıç saati, İtfaiyenin geliş saati 19.32

Akşam yemeği için Yeğenim Yalçın Uçar ve Değer verdiğimiz bir ortak arkadaşımızla yemek için sözleşmiştik.

Yanan ofis katımızın üst katındaki kendi ofis katımda akşam için ibadet zamanında iken yakınlarımdan çat çat diye sesler geliyor bir anlam veremiyordum. O esnada duman, alev, koku gibi yangın ile ilgili belirtileri fark etmemiştim.

Bir alt kata indiğimde ve alt kat kapısını açtığımda yoğun ve simsiyah bir duman ile karşılaştım. İçeri girmek mümkün değil. Ancak hala alev görünmüyordu. Hemen elektriklerin şalterini kapattık ve itfaiyeye haber verdik. 15-20 dakika sonra Gebze itfaiyesi geldi. Hemen müdahale etmek için tertibat alıp hortum ve hazırlayıp oksijen tüpü dâhil her türlü kişisel tedbirleri alıp içeri girip su bastılar. Yaklaşık 30-40 dakika sonra yangını söndürüp soğuma yaptılar.

Soğutma sonrası ofis katına girdiğimiz de manzara korkunçtu. Ofis Ara kapıları, klimalar, evrak dolapları, evraklar, masa, sandalye ne varsa kullanılamaz hale gelmişti. Bir kısmı kömür halini almıştı.

O ara birlikte yemeğe gideceğimiz arkadaşları arayıp ofisimde yangın çıktığını yemeğe gelemeyeceğimi söyledim. Yaklaşık yarım saat sonra geldiler aşağıdan geçmiş olsun deyip gittiler. Daha sonra Yangın konusunda herhangi bir dönüşleri olmadı. Canları sağ olsun.

Yangının nereden ve hangi nedenle başladığının varsayımları üzerinde düşündüğümüzde Bilgisayarlar için kurulu olan sunucu (Server) alçak gerilimden çok sayıda kablonun ısınması ve erimesi sonucunda kabloların

tutuşması sonucunda başladığı kanaatine vardık. Bu konuda kurulum, destek, bakım ve bilgisayar işlerimize Mehmet Argun bakıyordu bu konuda da kendisi ile sözleşmemizde vardı, Bu yangının senin eksik yada yanlış yaptığın kablolamadan kaynaklandığını söylesek de kabul etmedi. Sonrasında sözleşmesini tek taraflı fesih ettik.

Firmamızın yedekleyemediğimiz bütün dijital bilgileri, Resmi defterler, Müşteri bilgileri, Personel özlük bilgileri, günlük kayıtlar, teknik tasarımlar yangında ya ciddi geri dönülmez hasar görmüştü ya da tamamen yok olmuştu. Yanmış ya da onarılamayacak kadar hasar görmüş fiziki ürünlerin listesini Aşağıda paylaştım.

İş yerimizin Yangın paket sigortası NEOVA sigorta A.Ş. Tarından yapılmıştı/Yaptırmıştık. Sigorta acentemiz Doruk Sigorta ile de bilgileri ve itfaiye raporlarını paylaştık. Hemen hasar eksperini yönlendirdiler. Hasar Eksperi Sn. S. Onur Yumak Hasar tespiti yaptı. Hasar gören ürünler bina duvarları, kapı pencere vb. için alınan teklifler sonucunda Alınan tekliflerden sonra belirlenen toplam hasar bedeli 298.588,51TL hasar zamanında 1 usd kur. 5,2922 TL bu hesaba göre USD olarak yaklaşık 56.420,48 $ olursa bu günkü kurdan 21.05.2025 itibarı ile 1 USD 38,82*56.420,48=2.190.243,-TL eder Ancak bu gün itibarı ile bu rakamlara bu ürünleri tedarik etmek zor en az %30-40 civarında bir artı ile belki.

Bürokratik işlemler sonrası NEOVA sigorta A.Ş. hasar bedelini eksiksiz ödedi. . Hasar Eksperi Sn. S. Onur Yumak'a ve NEOVA sigorta A.Ş. ye teşekkür ederim.

Bu yangınla ilgili itfaiye raporları, ek raporlar ve yangında hasar gören ve tamamen yananlar ile ilgili tablo ve çizelge bu kitabın sonunda yer almaktadır.

★★★

1977'den 2024'e süreçlerde tedarikçi olmak ile ilgili gerçek hikayeler

08 Kasım 1977 İş hayatıma başlama, 30 Eylül 2024 İş hayatımın üretimden çıkışı, 46 yıllar; 10 aylar; 3 haftalar; 1 gün 17128 gün

★★★

1986'dan bu yana Mercedes Benz T.A.Ş. işi bırakma hikayesi

1977'den 1980 yılları arasında kurduğum ve azami gayret göstererek sürdürmeye çalıştığım ayrı ayrı üç ortaklık deneyimimde de maalesef başarılı olamadık ve kısa sürelerde ayrılmak durumunda kaldıktan sonra 1980 yılında tek başıma ortak olmadan kurduğum firmamın bulunduğu yere yakın bir firma Mercedes Benz Türk A.Ş. Ye tedarikçi olarak iş yapıyordu. Bu firmanın üç ortağından bir tanesi benim Maltepe ortaokulundan sınıf arkadaşımdı.

O tarihlerde Mercedes Benz A.Ş. nin adı Otomarsan 1967 yılında İstanbul Davutpaşa da kurulmuştu [21] Aynı işleri yapıyordu.

Aksaray ilinde Kamyon üretmek için bir fabrika kurdular Bu fabrikada hem ticari kamyon üretiyorlar hem de Askeri ihaleye girip aldıkları UNUMOG Bu araç çok çeşitli amaçlar için kullanılabilen çeşitli tip ve modelde, her çeşit zorlu arazilerde fevkalade iyi neticeler veren bir araç.

---

[21] **Otomarsan** 1967 yılında Otomarsan Otobüs ve Motorlu Araçlar A.Ş. unvanıyla Türkiye'de İstanbul Davutpaşa'da kuruldu. O 302 tipi otobüslerin üretimi 1968 yılında başlamıştır. 1986 yılında Aksaray ilinde kamyon üretimine geçmiştir. Kasım 1990'da ticaret unvanı Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak değişen kuruluş günümüzde yaklaşık 3.900 personel istihdam etmektedir.

Mercedes-Benz Türk bugün Hoşdere'deki fabrikasında şehirlerarası ve belediye tipi otobüsler, Aksaray ilindeki fabrikasında ise hafif ve ağır sınıf kamyonlar ve çekiciler üretmektedir.
Kuruluşundan bu yana kendi üretiminden yaklaşık 44.200 otobüs, 65.700 kamyon, 1.000 midibüs ve 1989'dan beri 23.700 adet hafif ticari araç ithalatı ve satışı gerçekleştirmiştir.

Bu araç için yeni tedarikçi aramaya başladığını duyduğunda sınıf arkadaşım T. Küçükdeniz Benim firmamı önermiş. O tarihlerde apartman altında 100 m² den



biraz büyük işyerime Otomarsan satınalmacıları numune parçalar getirdiler bunları yapabilir misin dediklerinde hiç tereddüt etmeden kabul ettim. Böylece Otomarsan (Mercedes Benz Türk A.Ş.) Ana sanayi firmasına tedarikçi olmuştum.



İlerleyen süreçlerde Aksaray'daki Kamyon fabrikasına UNUMUG parçaları ile birlikte kamyon parçaları da üretmeye başladım.

02.06.1980 tarihinde başlayan ve 2024 yılına kadar devam eden iş birliği aşağıdaki 18.04.2024 tarihli protokoldeki maddeler uygulanması sonrası 30 Eylül 2024 tarihinde 44 yıl 4 ay 16191 gün sonra sona ermiştir.

Mercedes Türkiye ve Almanya firmalarına iş yapmak ve (A)Sınıfı bir tedarikçi bir firma olmak çok ayrıcalıklı bir firma olmak demektir.

Öyleyse neden bu ayrıcalıktan vaz geçtin? Aşağıda anlatmaya çalışacağım.

Dile kolay 44 yıl 4 ay hiç kesintisiz tedarik sağlamışız. Tatbiki en önemli bırakma nedenimiz ekonomik**. Ülkemizdeki ekonomik ve siyasi krizler global firmalarla iş ilişkisini ve fiyat istikrarını sürdürebilmek çok zor.**

Her ne kadar Mercedes Türkiye ve Almanya firmalarına Döviz (Deutsche Mark ve Euro) olarak fiyatlarımız olsa da Dövize yapılan müdahaleler çoğu

zaman baskıların yanında hammadde. İşçilik üzerindeki yükler, tedarikçilerinizin aşırı talepleri (ben yaptım ister al ister alama) enerji, yakıt, finansman maliyetleri vb. üretmek ve teknik zorluklardan çok daha fazla zorluyor enerjinizi alıyor.

Bu nedenlerle ve daha da başka çok sayıda nedenle uzun vadeli planlama, yatırım (Bina ve Makine) yapmak neredeyse imkânsız oluyor. Bina ve makine yatırımı yapmazsanız hem teknolojiyi kaçırıyorsunuz hem de verimli üretim yapamıyorsunuz. İleri teknoloji makinelerle hem otomasyon hem verimli ve sürelerden kazançlı olarak üretim yapma imkânı sunuyor. Ancak bu tür makineler çok pahalı vadeli alışları da tercih etseniz uzun vadeli finansman bulmak hem çok zor, neredeyse imkânsız hem de çok yüksek.

Bu nedenlerle yurt içinde ana sanayilerde ya da Avrupa ülkelerinde ömrünü tamamlamış makine ve ekipmanları satın alarak bunların bakımları ve bir takım iyileştirmeler yaparak kullanmaya üretim yapmaya çalıştık.

Ayrıca yalnız da kaldım. Bizden sonraki nesiller kazancı az emeği çok işler yapmak istemiyorlar. Bende yetmiş yaşına geldim. Çok şükür akıl sağlığım ve beden sağlığım ile ilgili bir sorunum sıkıntım yok. Daha uzun yıllar çalışabilecek gibi hissediyorum. Ancak Bu kadar zorlamanın da bir anlamı kalmadı diye düşünerek bu tür üretimlerden çekilme karı verdim.

Ana firmalara Tedarikçi olarak çalıştığım üç firma ile protokoller yaparak protokolde belirtilen süreler sonunda üretimlere son verdim.

Mercedes Benz A.Ş. ye iş yaptığım sürelerde teknik resimlerini tarafıma verdikleri fiyat teklifimiz sonra kabul edilen fiyatlarla üretim yapmak için bu parçaların üretimini yapabilmek için kalıp takım ve bazı ekipmanlar yapmamız gerekiyordu.

Çok sayıda yüzlerce çeşit parça için yüzlerce kalıp takım yaptık. Kalıp ve takım yapmak için önce bunların tasarımlarının yapılması gerekiyor. Tasarım kısmımızda üç kişilik bir mühendis ve son teknoloji tasarım programları (CAD/CAM)[22] Kalıp ve ihtiyaç olan takımlar üretilir daha sonra bu kalıp ve takımlarda çeşitli makineler de (Eksantrik pres, Mekanik pres, Hidrolik Pres, Cnc Dik işleme (Freze) merkezi, cnc Torna, kaynak cnc lazer kesme vb.) şekillendirilir(İşlenir) işlenir Kalitesi kontrol edilir rapor hazırlanır. Varsa boya ve yüzey kaplama sonrası ambalaj yapılır ve tedarikçi olduğunuz firmaya kalite raporları irsaliye ve faturası ile birlikte sevk edilir.

Tarafımıza doğrudan sipariş edilenlerin kalıp ve takım bedellerini anlaştığımız fiyatlardan fatura edip alırdık.

Aynı firmalara tedarikçi olarak çalışan Üçüncü firmalar çeşitli nedenlerle firma ile çalışmayı bıraktığında ya ana firma o firmayı bıraktığında bu firmalardaki firmaya ait olan kalıp ve takımlar alınır yeni güvenli (onaylı tedarikçi) bir firmaya verilir. Bize de birkaç tane firmanın kalıp ve takımlarını vermişlerdi.

Bu firmalarda gelen kalıp ve takımlar genellikle sağlıklı doğru parça üretilebilecekte durumda olmazdı. Çoğu kalıp ve takımı kendi firmamıza herhangi bir bedel talep etmeden yeniden yapar ve parça üretimine kendi yaptığımız takım ve kalıplarla devam ederdik.

Aylarca fiyat pazarlığı yapmıştık ancak hiçbir sonuç alamamıştık. Çoğu zaman bu konuda görüşmek istemedikleri bile anlaşılıyordu. Mercedes Benz Türk A.Ş yi bırakma sürecinde bu durum elimi çok güçlendirdi.

[22] CAD, CAM, çizimin bilgisayar destekli CNC makineleri ile bir projeyi uygulamanın ilk aşamasına geçirme, şekil verme işlemidir. Bilgisayar Destekli Uygulamalar genel olarak Bilgisayar Destekli Mühendislik, Bilgisayar Destekli Tasarım ve Bilgisayar Destekli Üretim başlıkları altında ele alınır.

Aşağıdaki protokolü önceden ilgili birim müdürüne gönderdim. Önce çok direndiler. Sonunda uzun uğraşlar bir toplantı yaptık. Bu toplantıya ciddi hazırlık yapmıştık.

Bu protokol hem bazı parçaların fiyatlarını iyileştirmek (Bu parçalar yıllık miktarları en yüksek olanlar) kalıp ve takımların teslimi öncesinde ve başka firmaya transfer sürecine geçecek sürelerde Mercedes Benz Türk A.Ş üretim hatlarının beslenmesi için geçecek sürede stok üretim yapma konusunu içermekte idi.

Önce fiyat artışlarını kabul etmek istemediler. Ben kararlıydım öyleyse yarın kamyon gönderin size ait olduğunu belgeleyeceğiniz kalıp ve takımları alın. Üçüncü firmalardan gelen kalıp ve takımlarla üretim yapamazsınız., onların yerine yaptığımız kalıp ve takımlar için tarafımca belirleyeceğim bedellerden almazsanız onları vermem dedim ve ayaklandım. Oturmamı ve protokolde belirtilen taleplerimi kabul ettiler.

Gereğini yaptık ve yüzümüzün akıyla istedikleri stokları sağladık, kalıp ve takımların tamamını teslim ettik. Böylece Otomarsan la başlayıp Mercedes Benz Türk A.Ş. ve Mercedes Almanya ile süren süreçte 30 Eylül 2024 tarihinde son teslimatımızı yaparak tamamlamış olduk.

UÇAR METAL MAKİNA ÖRGÜSÜNÜ PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.	TOPLANTI TUTANAK FORMU	Toplantı Tarihi	:	18/04/2024
		Toplantı Saati	:	09:00-11:00
TOPLANTI KONUSU : SATINALMA SATIŞ TOPLANTISI PROTOKOL		Toplantı Yeri:	:	Mercedes Benz Türk A.Ş.

SATINALMA TOPLANTISI PROTOKOL

GÖREVİ	ADI SOYADI	İMZASI
SATINALMA MÜDÜRÜ MERCEDES BENZ T.A.Ş.	HÜSEYİN GÜNEY	
GENEL MÜDÜR UÇAR METAL A.Ş.	HALİT UÇAR	
GENEL KOORDİNATÖR UÇAR METAL A.Ş.	İSMAİL BAŞ	

TOPLANTI KONUSU : SATINALMA SATIŞ PROTOKOLU

KONULAR

18/04/2024 tarihinde ve 09:00-11:00 saatleri arasında MERCEDES BENZ TÜRK A.Ş. Satınalma Toplantı odasında yapılmış olan toplantıda aşağıdaki kararlar alınmış ve karşılıklı olarak bu toplantı tutanağı imzalanmıştır.

MERCEDES BENZ TÜRK A.Ş. ye hali hazırda üretimi devam eden parçalar 01.01.2024 tarihinden geçerli Fiyat sözleşmesinde geçen aynı fiyat ile devam edecek.

Ayrıca aşağıda parça numarası yazılı olan parçalarda yanlarında bulunan fiyatlar ve tarafımıza gönderilecek 1545 nolu sipariş numarası ile enaz 6 aylık ile 1 yıllık sipariş adeti ile sipariş edilecektir.1545 li siparişler geldiğinde MERCEDES BENZ TÜRK A.Ş. montaj hatlarının aksaması adına Satınalmasının istediği günlük haftalık siparişleri de ayrıca istenilen tarihlerde sevkiyatları devam edecektir. Böylelikle Mercedes Benz Türk A.Ş. firmasının kesintisiz üretime devam etmesi sağlanacaktır.

MERCEDES BENZ TÜRK A.Ş. Den 01/01/2024 tarihinden geçerli olmak üzere aşağıda bulunan 6 kalem parça numaraları ve fiyatlarına göre üretimi yapılarak satışı gerçekleştirilecektir. Ayrıca daha evvel satışı yapılmış olan bu parçalar için fiyat fark faturaları kesilecektir.

Tarafımıza verilecek 1545 li sipariş formuna göre alınacak hammadden çıkan fazla sayıdaki parçalarında satışı yapılacaktır.MBT Satın alacaktır.

01.01.2024 tarihinden geçerli aşağıdaki birim fiyatlar.

A 410 640 07 51 : YENİ BİRİM FİYATI : 8,71 € / ADET TÜRKİYE
A 410 689 04 57 : YENİ BİRİM FİYATI :25,50 € / ADET TÜRKİYE
A 410 830 22 14 : YENİ BİRİM FİYATI : 1,26 € / ADET TÜRKİYE
A 410 830 22 14 : YENİ BİRİM FİYATI : 1,48 € / ADET DAİMLER BUSES
A 410 831 22 14 : YENİ BİRİM FİYATI : 0,85 € / ADET TÜRKİYE
A 410 831 22 14 : YENİ BİRİM FİYATI : 1,07 € / ADET DAİMLER BUSES
A 410 687 16 85 : YENİ BİRİM FİYATI : 13,49 € / ADET TÜRKİYE
A 410 831 36 14 : YENİ BİRİM FİYATI : 1,87 € / ADET TÜRKİYE

Sipariş formlarında bulunan Parçalara ait adetlerin tümü üretilip teslim edildikten sonra bu parçalara ait parçalara tüm parçarın üretiminde kullanılan kalıplar, kaynak fikstürler, İşleme fikstürleri, parçalara ait imalat akış kartları,dış işlem formları,tüm datalar ve tedarikçi bilgileri ve yapılan işlemler istenildiğinde eksiksiz teslim edilecektir.

Üretimden kalkan ve yedek parça içinde talebi olmayan kalıp fikstür ve aparatlar MBT istediği dakdirde UÇAR METAL A.Ş. Tarafından hurdaya verilecektir. Bedeli MBT ye bildirilecek MBT tarafından tarafımıza faturalandırılacaktır.

18.04.2024 Hazırlayan İsmail Baş Uçar Metal A.Ş.		Halit Uçar Uçar Metal A.Ş.	Hüseyin Güney Mercedes Benz T.A.Ş.
İmza		İmza	İmza
F-022 Rev.No:1,Rev.Tar.:-			

CamScanner

★★★

1999'dan bu yana ZF SACHS A.Ş. İşi bırakma hikayesi

1977'den 1980 yılları arasında kurduğum ve azami gayret göstererek sürdürmeye çalıştığım ayrı ayrı üç ortaklık deneyimimde de maalesef başarılı olamadık ve kısa sürelerde ayrılmak durumunda kaldıktan sonra 1980 yılında tek başıma ortak olmadan kurduğum firmada yoluma devem ettim. Aşağıda konu edilen firmalardan biri de;

ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri[23] bu firma Gebze Organize Sanayi Bölgesinde (GOSB) Kurulu 03 Mayıs 1999 yılı ile 30 Eylül 2024 tarihleri arasında 25 yıl, 5 ay, kesintisiz Hemen hemen dünyada üretimi yapılan tüm araçlar (otomobil, Kamyon, Hafif ticari araçlar, Ticari araçlar, Traktör vb.) yedek parça ve orijinal ekipman amortisör parçaları tedariki sağlamışız. Dünya ölçeğinde prestiji çok yüksek olan bu firmaları bırakmakta ki en önemli nedenimiz ekonomik**. Ülkemizdeki ekonomik ve siyasi krizler global firmalarla iş ilişkisini ve fiyat istikrarını sürdürebilmek çok zor.**

[23] ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri

Fichtel & Sachs olarak da bilinen ZF Sachs AG, 1895 yılında Schweinfurt'ta kuruldu ve tanınmış bir Alman aile şirketiydi. Bağımsız bir şirket olarak son noktasında şirketin adı Fichtel & Sachs AG idi.

Kuruluş tarihi: Ağustos 1895, Schweinfurt, Almanya

Üst kuruluşu: ZF Friedrichshafen AG

Yan kuruluşları: ZF Trading GmbH

Kurucuları: Ernst Sachs, Karl Fichtel

Genel merkezi: Schweinfurt, Almanya

Her ne kadar ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri Türkiye firmalarına her ayın başında güncellenen hammadde ve döviz kurları olsa da (Deutsche Mark ve Euro) Dövize yapılan müdahaleler çoğu zaman baskıların yanında hammadde. İşçilik üzerindeki yükler, tedarikçilerinizin aşırı talepleri (ben yaptım ister al ister alama) enerji, yakıt, finansman maliyetleri vb. üretmek ve teknik zorluklardan çok daha fazla zorluyor enerjinizi alıyor.

Bu nedenlerle ve daha da başka çok sayıda nedenle uzun vadeli planlama, yatırım (Bina ve Makine) yapmak neredeyse imkânsız oluyor. Bina ve makine yatırımı yapmazsanız hem teknolojiyi kaçırıyorsunuz hem de verimli üretim yapamıyorsunuz. İleri teknoloji makinelerle hem otomasyon hem verimli ve sürelerden kazançlı olarak üretim yapma imkânı sunuyor. Ancak bu tür makineler çok pahalı vadeli alışları da tercih etseniz uzun vadeli finansman bulmak hem çok zor, neredeyse imkânsız hem de finansman maliyeti çok yüksek.

Bizde bu nedenlerle yurt içinde ana sanayilerde ya da Avrupa ülkelerinde ömrünü tamamlamış makine ve ekipmanları satın alarak bunların bakımları ve birtakım iyileştirmeler yaparak kullanmaya üretim yapmaya çalıştık.

Ayrıca yalnız da kaldım. Bizden sonraki nesiller kazancı az emeği çok işler yapmak istemiyorlar. Bende yetmiş yaşına geldim. Çok şükür akıl sağlığım ve beden sağlığım ile ilgili bir sorunum sıkıntım yok. Daha uzun yıllar çalışabilecek gibi hissediyorum. Ancak Bu kadar zorlamanın da bir anlamı kalmadı diye düşünerek bu tür üretimlerden çekilme karı verdim.

Ana firmalara Tedarikçi olarak çalıştığım üç firma (Mercedes Benz Türk A.Ş. ve Mercedes Benz AG. Almanya, ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri A.Ş. Samson A.Ş.

Türkiye ve Samson AG. Almanya) ile protokoller yaparak protokolde belirtilen süreler sonunda üretimlere son verdim.

ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri A.Ş. ye iş yaptığım sürelerde teknik resimlerini tarafıma verdikleri fiyat teklifimiz sonra kabul edilen fiyatlarla üretim yapmak için bu parçaların üretimini yapabilmek için kalıp takım ve bazı ekipmanlar yapmamız gerekiyordu.

Çok sayıda yüzlerce çeşit parça için yüzlerce kalıp takım yaptık. Kalıp ve takım yapmak için önce bunların tasarımlarının yapılması gerekiyor. Tasarım kısmımızda üç kişilik bir mühendis ve son teknoloji tasarım programları (CAD/CAM)[24] Kalıp ve ihtiyaç olan takımlar üretilir daha sonra bu kalıp ve takımlarda çeşitli makineler de (Eksantrik pres, Mekanik pres, Hidrolik Pres, Cnc Dik işleme (Freze) merkezi, cnc Torna, kaynak cnc lazer kesme vb.) şekillendirilir (İşlenir) Kalitesi kontrol edilir rapor hazırlanır. Varsa boya ve yüzey kaplama sonrası ambalaj yapılır ve tedarikçi olduğunuz firmaya kalite raporları irsaliye ve faturası ile birlikte sevk edilir.

Tarafımıza doğrudan sipariş edilenlerin kalıp ve takım bedellerini anlaştığımız fiyatlardan fatura edip bedellerini tahsil ettik.

Aynı firmalara tedarikçi olarak çalışan Üçüncü firmalar çeşitli nedenlerle firma ile çalışmayı bıraktığında ya ana firma o firmayı bıraktığında bu firmalardaki firmaya ait olan kalıp ve takımlar alınır yeni güvenli (onaylı tedarikçi) bir firmaya verilir. Bize de birkaç tane firmanın kalıp ve takımlarını vermişlerdi.

Bu firmalarda gelen kalıp ve takımlar genellikle sağlıklı doğru parça üretilebilecekte durumda olmazdı. Çoğu kalıp ve takımı kendi firmamıza

[24] CAD, CAM, çizimin bilgisayar destekli CNC makineleri ile bir projeyi uygulamanın ilk aşamasına geçirme, şekil verme işlemidir. Bilgisayar Destekli Uygulamalar genel olarak Bilgisayar Destekli Mühendislik, Bilgisayar Destekli Tasarım ve Bilgisayar Destekli Üretim başlıkları altında ele alınır.

Herhangi bir bedel talep etmeden yeniden yapar ve parça üretimine kendi yaptığımız takım ve kalıplarla devam ederdik.

İşi bırakma öncesi aylarca fiyat pazarlığı yapmıştık ancak hiçbir sonuç alamamıştık. Çoğu zaman bu konuda görüşmek istemedikleri bile anlaşılıyordu. ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri A.Ş. yi bırakma sürecinde bu durum elimi çok güçlendirdi.

Aşağıdaki protokolü önceden ilgili birim müdürüne gönderdim. Önce çok direndiler. Sonunda uzun uğraşlar bir toplantı yaptık. Bu toplantıya firmanın genel Müdürü ve Satınalma müdürü de katıldılar. Yılların birikimleri ve tecrübesi ile ciddi hazırlık yapmıştık.

Önce bizi ciddiye almaz göründüler. İşi bırakabileceğimizi buna cesaret edebileceğimizi düşünmemişlerdi sanırım. Bu toplantıda anlaşma olmamıştı neredeyse toplantı bitmeden kararlı bir biçimde firmadan ayrıldık.

Önce fiyat artışlarını kabul etmek istemediler. Ben kararlıydım öyleyse yarın kamyon gönderin size ait olduğunu belgeleyeceğiniz kalıp ve takımları alın. Üçüncü firmalardan gelen kalıp ve takımlarla üretim yapamazsınız.,

Üçüncü firmalardan gelen kalıp ve takımların yerine yaptığımız kalıp ve takımlar için tarafımca belirleyeceğim bedellerden almazsanız onları vermem dedim ve ayaklandım. Oturmamı ve protokolde belirtilen taleplerimi kabul ettiler.

Sonraki süreçlerde bizim ciddiyetimizi anlamış olmaları gerek ki. Bizim bütün şartlarımız kabul ettiler. Bizim şartlarımızı ve ZF Sach'sın taleplerini de içeren bir protokol yaptık.

Bu protokol hem bazı parçaların fiyatlarını iyileştirmek (Bu parçalar yıllık miktarları en yüksek olanlar) kalıp ve takımların teslimi öncesinde ve başka firmaya transfer sürecine geçecek sürelerde ZF SACHS Süspansiyon

Sistemleri A.Ş. üretim hatlarının beslenmesi için geçecek sürede stok üretim yapma konusunu içermekte idi.

Gereğini yaptık ve yüzümüzün akıyla istedikleri stokları sağladık, kalıp ve takımların tamamını teslim ettik. Böylece ZF SACHS Süspansiyon Sistemleri A.Ş. ile süren süreçte 30 Eylül 2024 tarihinde son teslimatımızı yaparak tamamlamış olduk.

Çok daha 24 Ağustos 2024 tarihleri arasında 25 yıl, 5 ay, kesintisiz Hemen hemen dünyada üretimi yapılan tüm araçlar (otomobil, Kamyon, Hafif ticari araçlar, Ticari araçlar, Traktör vb.) yedek parça ve orijinal ekipman amortisör parçaları tedariki sağlamışız. Dünya ölçeğinde prestiji çok yüksek olan bu firmaları bırakmakta ki en önemli nedenimiz ekonomik. Ülkemizdeki ekonomik ve siyasi krizler global firmalarla iş ilişkisini ve fiyat istikrarını sürdürebilmek çok zor.

Tatbikî dikkate almamız gereken dünya ölçeğinde rekabetçi olabilmek. Çin en büyük etken Çin de asgari ücret bölgesel olarak belirlenir. 2024 yılı için En düşük ortalama 222,75 ABD doları iken Şanghay'da ayda 369,88 ABD Doları dır. Bizde Türkiye'de ise 2024 578 dolardır buna yılda 1 ay izin yılda bir maaş kıdem tazminatı ile 675 USD olmaktadır. Yol ve giyecek ile yiyecek eklendiğinde 1.000,- USD ye kadar çıkmaktadır. Zaten bizim türde iş yapan firmalarda hemen hemen hiç asgari ücretli elaman çalışmaz. Aylık 1.200 USD lara çıkmaktadır. Tüm firmanın beyaz yaka dahil toplam işçilik+ vergi+ SGK. larını da dikkate alırsak ortalama 1.500,- USD civarında olmaktadır. Bunu yanında çok daha etkenler (Başta verimlilik, ekonomik adetler) olması nedeniyle maalesef dünya ölçeğinde rekabetçi olamadık olamıyoruz. Bu yalnız benim firmama mahsus değil çok sayıda firma benim durumumdaydı.

PROTOKOL

Sözleşme Tarafları :

Uçar Metal Makina Otomotiv Parça San. ve Tic. A.Ş. **– Uçar Metal**

İstasyon mahallesi 1495. Sokak, No:9, Gebze, Kocaeli, Türkiye

ZF Sachs Süspansiyon San. Ve Tic. A.Ş. **– ZF**

Gebze Organize Sanayi Bölgesi 1900 Sokak, No:19C2/1, Gebze, Kocaeli, Türkiye

Konu ve Tarafların Yükümlülükleri :

1. Uçar Metal'in 01.01.2024 tarihinden 01.06.2024 tarihine kadar sevkini gerçekleştirmiş olduğu parçalar için Uçar Metal tarafından talep edilen EK 1' de listelenen fiyatlar geçerli olacaktır. İlgili dönem için Uçar Metal tarafından fiyat farkı faturası düzenlenecektir.

2. Uçar Metal, projesi iptal edilecek veya kalıpları transfer edilecek referanslar için ZF tarafından sipariş edilen parçalara tek seferlik son üretim yapacaktır. Bu parçalar talep edilen yeni fiyatlar ile tek seferlik sipariş olarak satın alınacaktır.

Bknz ; (EK 2 – Yeni Siparişler).

3. EK 3' te Uçar Metal tarafından eski stok olarak bildirilmiş olan aktif malzeme stokları ZF tarafından eski fiyatlarıyla yıl sonuna kadar lojistik siparişleri ile alınacaktır.

Bknz ; (EK 3 – Mevcut Stoklar).

4. Transfer edilecek parçaların ZF, Uçar Metal veya Müşteri kalıp sahipliği gözetmeksizin; kalıplar çalışır ve bakımlı olarak Uçar Metal tarafından teslim edilecektir. Transfer edilmeyecek kalıplar için ise ZF tarafından 2024 temmuz sonuna kadar hurda veya transfer kararı Uçar Metal'e bildirilecektir. Transfer edilecek kalıpların tamamı transfer için Haziran 2024 sonuna kadar ilgili operasyon dökümanları, etiketleri vb. ile teslim edilecektir.

Bknz ; (EK 4 – Kalıp listesi, transfer edilecek kalıplar).

ZF SACHS SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ SANAYİ ve TİCARET A.Ş. GOSB 1900. Sk. Gebze / KOCAELİ Ulyasley V.D. 736 013 2700

UÇAR METAL MARİNE OTOMOTİV PARÇA SAN. ve TİC. A.Ş. İstasyon Mahallesi 1495 Sokak No:9 41410 Gebze/KOCAELİ Uluçınar V.D. 594 021 5846 Gebze Ticaret Odası 15N: 5460 Mersis No:0594021584600017

5. Ek olarak 4918000228 kodlu OEM parça için ilave testler gerekli olduğundan kalıp transferi yapılamayacaktır. Uçar Metal bu referansı EOP tarihine kadar üretmeye devam edecektir ve talep edilen yeni fiyat üzerinden ZF Satınalma aylık fiyat listesi yayınlayarak tedariğe devam edecektir.

6. Bu protokol 13.06.2024 tarihinde 2 nüsha olarak düzenlenmiştir.

ZF SACHS SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

ZF SACHS SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

UÇAR METAL MAKİNE OTO. PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.

UÇAR METAL MAKİNA OTO. PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.

Ekler :

EK 1 – Fiyat farkı çalışması

EK 2 – Yeni siparişler

EK 3 – Mevcut stoklar

EK 4 – Kalıp listesi, transfer edilecek kalıplar

★★★

Samson A.Ş. ve Samson AG. İşi bırakma hikâyesi



Almanya SAMSON AG. ye son sevkiyatımız. Son TIR Uçar Metal A.Ş. Olarak 24 Ağustos 2024 Cmt. 9:51

Samson AG. Almanya[25] ve 1985 yılında Türkiye'de kurulan SAMSON A.Ş., Samson Ölçü ve Otomatik Kontrol Sistemleri San.ve Tic. A.Ş.

[25] Samson AG

1907 yılında kurulan SAMSON AG, merkezi Frankfurt'ta bulunan bir Alman kontrol valfi üretim şirketidir. Her türlü akışkanı kontrol edebilecek sistem ve ürünler geliştirmektedir.

Tarihini hatırlamadığım iki binli yılların başında çok özel ve üretiminde ciddi zorlukları olan bazı parçalarını yapmıştık. Uzun bir aradan sonra ilk teklifimizi verdik. Aşağıda görünen tablodaki parçaları hem SAMSON AG. Almanya Hem de SAMSON A.Ş. Türkiye için istemişlerdi.

SAMSON AG. Dünya da çok geniş bir coğrafyada (Almanya, Çin, Hindistan, İspanya, İtalya, Fransa vb.) kurulu firmaları olan Dünya ölçeğinde prestiji çok yüksek olan bu firmadır.

28.11.2016

SAMSON A.Ş. ve SAMSON AG. Tip 3271 Alt-Üst Taslar ve Yumurtalıklar						
Sıra No:	**Kod**	**Resim Değeri Malzeme**	**Alternatif Malzeme**	**Kalınlık**	**Yıllık Adet**	**Ton/Fiyatı**
1	**0330-0867**	**DIN EN 10130(7114)**	**DIN EN 10130(7114)**	**1,50mm**	**1400**	**$680**
2	**0330-0868**	**DIN EN 10130(7114)**	**ERD 6224**	**2,50mm**	**1400**	**$600**
3	**0320-3553**	**EN 10088 1,4571-2B(AISI 316)**	**EN 10088 1,4571-2B(AISI 316)**	**2,00mm**	**1000**	**$3.800**
4	**0330-1169**	**S355MC**	**ERD 4936**	**4,50mm**	**1000**	**$680**
5	**0500-1321**	**S355MC**	**ERD 4936**	**4,50mm**	**1000**	**$680**
6	**0500-1322**	**S355MC**	**ERD 4936**	**4,50mm**	**1000**	**$680**
7	**0320-2712**	**DIN EN 10130(7114)**	**ERD 7114**	**2,00mm**	**300**	**$680**
8	**0330-1104**	**DD11 EN10111 ERD 6222**	**DD13 EN10111 ERD 6224**	**4,00mm**	**300**	**$600**
9	**0500-1196**	**S355MC**	**ERD 4936**	**4,50mm**	**300**	**$680**
10	**0500-1258**	**S355MC**	**ERD 4936**	**4,50mm**	**300**	**$680**
11	**0330-1131**	**S355MC**	**ERD 4936**	**6,00mm**	**150**	**$680**
12	**0500-1245**	**S460MC**	**ERD 4936**	**8,00mm**	**150**	**$680**
13	**0500-1254**	**S460MC**	**ERD 4936**	**8,00mm**	**150**	**$680**
14	**0010-1490**	**DIN EN 10028-3/ASIM A 516 ERD 6870**	**ERD 4942/ ERD 4936**	**4,00mm**	**1700**	**$680**
15	**0010-1491**	**DIN EN 10028-3/ASIM A 516 ERD 6870**	**ERD 4942/ ERD 4936**	**4,00mm**	**300**	**$680**
16	**0010-1492**	**DIN EN 10028-3/ASIM A 516 ERD 6870**	**ERD 4942/ ERD 4936**	**4,00mm**	**1700**	**$680**
17	**0010-1493**	**DIN EN 10028-3/ASIM A 516 ERD 6870**	**ERD 4942/ ERD 4936**	**4,00mm**	**300**	**$680**

Bulabildiğim kayıtlara göre tekrardan çalışmaya başladığımız ilk yıl Nisan 2017 tarihi itibarı ile 183,53 ciro yapmışız. 2017 yılsonu yıl toplamı ise

50.752,46 € ciro yapmışız. En yüksek ciroyu 2022 yıl toplamında Samson AG.ve Samson TR olarak yıllar bazında en yüksek ciroyu (578.208,36€) yapmışız. Samson AG. Ve Samson TR ya 2017'den 2024 yılları arası 1.959.606,40 € ciro yapmışız. Bu satış toplamının %60 lık kısmını ihracat olarak gerçekleştirmişiz.

Bu rakamları neden yazdın diyen olabilir. Buna cevabım, iki milyon EURO ya yakın yaptığımız yurt dışı satışlarında; Türkiye Cumhuriyeti SGK Türkiye Cumhuriyeti Gelir idaresi başkanlığı ve işçilik giderlerini Alman Cumhuriyeti ekonomisi tarafından ödenmiştir.

Bu yaşıma kadar Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak vatanım için azami gayretlerle ülkeme hizmet ettim. Bu ne demek derseniz Herkes elinden geldiğince ülkesine hizmet ediyor diyebilirsiniz.

Ben kendim açısından anlatayım. Başta İş hayatım boyunca Ar-ge (Araştırma Geliştirme), Ür-ge (Üretim geliştirme), Tasarım, İstihdam, İhracat. Kendi işim kurduğum 1977'den bu yana Kurumlar vergisi Gelir vergisi mümkün olduğunca tam kayıt içinde gününde ödemeye gayret ettim, Aynı zamanda ortalama 40 kişi istihdam ettiğim sürelerde SGK (SSK) ödemelerimi eksiksiz tam zamanında ödeme gayreti içinde oldum.

Üzgünüm neden mi? Şengen (Avrupa Birliği) bölgesine milyonlarca ihracat yaptığım yurt için onlarca milyon ciro yaptığım ortalama elli yıla yakın 40 kişi civarında eleman çalıştırdığım halde ihracat yaptığım ürünlerimin dolaştığı ülkelere ben vize almak zorundayım. Bu yıllarda pandemi (covid 19) 2019 yılından 2025 yılı itibarı ile Vize zorlukları malum. İhracatçı olarak, yeşil pasaport sahibi olabilmek için peş peşe üç Her yıl ortalama Beşyüz bin USD olması gerekiyor. Bu şartları sağladığınızda 1 kişiye yeşil pasaport veriyorlar.

Maalesef ben bu ortalamaya ulaşamadım. Yeşil pasaport alamadım.

Kimlere yeşil pasaport veriyorlar: Devlet memurları(Devlet memurları,

Öğretmen, hemşire, polis, Jandarma, 15 yılının dolduran avukatlara, akademisyenlere, bazı siyasetçilere, bazı kamu banka çalışanlarına, İl ilçe belediye başkanlarına (Görevde oldukları sürece) vb. bunların çocuklarına verilmektedir. Avrupa birliği ülkeleri dâhil çok sayıda ülkeye vizesiz seyahat edebilmektedirler. Birde Diplomatik Pasaport ve Görevli gri pasaport var. Bunlara bir diyeceğim yok.

Benim üzüldüğüm neden üretici ihracatçı vize sorunu nedeniyle ihraç ettiği ürünün takibi ve kalite nedenlerini ve yeni iş anlaşmaları için yurtdışı müşterileri, Fuarlar vb. gidemedikleridir. Beş yüz bin USD üç yıl ortalaması istemek yerine yüz bin USD bile olsa hatta daha da az bile olsa üretici ihracatçı firma sahiplerine yeşil pasaport verilmeli.

Dünya ölçeğinde prestiji çok yüksek olan bu firmaları bırakmaktaki en önemli nedenimiz ekonomik**. Ülkemizdeki ekonomik ve siyasi kriz global firmalarla iş ilişkisini ve fiyat istikrarını sürdürebilir olmaktan çıktığı içindir.** Bu nedenlerle SAMSON AG. Ve SAMSON A.Ş. ile ilgili önemli bazı yazışmaları aşağıda anlatmaya çalıştım.

2024 itibari ile geçeli olacak fiyat artışları talep ettik. Bu yazımıza istinaden 16 Ocak 2024 Mrs. Steffen Runkwitz tarafından tarafımıza gönderilen e-mail:

★★★

Good Morning,

With your current request for price increases, it is unfortunately the case that we will no longer be able to order anything from you in 2024. As you know, you are a pure 2nd source. With these price expectations, you are unfortunately absolutely no longer competitive and we can no longer order anything from you, the forcast 2024 at these prices would then be 0 euros!

Given your current price expectations, you will surely understand that we can no longer work together in this way.

Mit freundlichen Grüßen / Best Regards
ppa. Steffen Runkwitz Vice President Global Sourcing
SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT
Weismüllerstraße 3 · 60314 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 40 09-2095 · Telefax: +49 69 40 09-1507
E-Mail: steffen.runkwitz@samsongroup.com www.samsongroup.com

"16 Ocak 2024 Mrs. Steffen Runkwitz yazdığı e-mailin **İngilizce metnin Türkçe çevirisi"**

Günaydın,

Mevcut fiyat artışı talebiniz nedeniyle, maalesef 2024 yılında sizden artık hiçbir şey sipariş edemeyeceğiz. Bildiğiniz gibi, siz tamamen ikinci bir tedarikçisiniz. Bu fiyat beklentileriyle maalesef artık rekabetçi değilsiniz ve sizden artık hiçbir şey sipariş edemeyiz; **bu fiyatlarla 2024 tahmini 0 Euro olurdu!**

Mevcut fiyat beklentileriniz göz önüne alındığında, bu şekilde birlikte çalışamayacağımızı anlayacağınızı düşünüyorum.

Saygılarımla,

ppa. Steffen Runkwitz
Başkan Yardımcısı Küresel Kaynak Kullanımı
SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT

Mevcut şartlarda ve anlayışla Samson AG.-A.Ş. İle tedarikçi olarak devam etmek sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Aşağıda belirtilen maddelerde belirtilen süreler sonunda bu süreç sonlandırılacaktır.

Merhaba,

Tarafınıza tedarikçi olarak üretim yaptığımız süreçlerde kar, zarar demeden zaman mefhumu da gözetmeksizin en kaliteli ve tam zamanında üretip teslim eden firmamız, günümüzdeki iktisadi sebepler başta olmak üzere:

SAMSON AG.-SAMSON A.Ş. olarak, mevcut fiyatlarla, şartlarda ve anlayışla SAMSON AG.-SAMSON A.Ş. ile tedarikçi olarak devam etmek sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Ekte yazımızda belirtilen süreler işinde, madde ve şıklarda belirtilen süreler sonunda bu süreç sonlandırılacaktır. Ekteki yazımızda belirtilen sürelere SAMSON AG.-SAMSON A.Ş. tarafından uyulmamasından firmamız sorumlu değildir. Bu nedenlerle doğacak zararlardan da firmamız sorumlu tutulamaz.

Ekteki yazıda belirtilen maddeler çerçevesinde onaylı bir protokol yaparak tarafımıza ekteki yazımızda süreler içinde kalarak göndermenizi talep ediyoruz.

UÇAR METAL A.Ş.

1-16.01.2024 // 15.03.2024 // 2.02.2024 // 14.11.2023 Tarihli yazılarımızda ve e-maillerimizde belirttiğimiz hiçbir hususa cevap verilmemiş ve bu yazılarda taleplerimiz dikkate alınmamış, cevap talep ettiğimiz son tarihler de dikkate alınmamıştır. Bu tarz bir ticari ilişki kabul edilebilir ve sürdürülebilir değildir.

2-01.01.2024 yılı başından itibaren tarafımızdan anlaşıldığı üzere, işlerin 2024 yılı boyunca tarafımıza sipariş verilmeyeceği **16.01.2024 tarihli Steffen**

Runkwitz'ın yazdığı e-mailden ve Cristine Jann'ın 15.03.2024 tarihli mailinden ve uygulamalardan anlaşılmıştır.

1- ……, ……., …… Tarihli yazılarımızda ve e-maillerimizde belirttiğimiz hiçbir hususa cevap verilmemiş ve bu yazılarda taleplerimiz dikkate alınmamış, cevap talep ettiğimiz son tarihler de dikkate alınmamıştır. Bu tarz bir ticari ilişki kabul edilebilir ve sürdürülebilir değildir.

2- 01.01.2024 yılı başından itibaren tarafımızdan anlaşıldığı üzere, süre gelen işlerin 2024 yılı boyunca tarafımıza sipariş verilmeyeceği **Steffen Runkwitz 'ın** (Küresel Tedarikten Sorumlu Başkan Yardımcısı) ve **Csistine jjanın** yazdığı **16.01.2024.** tarihli e-mailden ve uygulamalardan anlaşılmıştır.

03- Bu durumda uzun vadede de ikincil firma olarak tanımladığınız firmamızın Samson AG. İle ilişkilerinde 2025 yılında da olumlu gelişme olacağı kanaatinde değiliz.

4- Ayrıca tarafınıza üretim yaptığımız mevcut parça fiyatları ile de üretimlerin devam ettirilip sürdürülebilir olması zorlaşmıştır.

5- Tarafımızca onaylanmış siparişleriniz bu süreler içinde teslim edilecektir. Bu güne kadar gerek Samson AG. Gerekse Samson A.Ş. nin tüm siparişleri eksiksiz ve zamanında yerine getirilmiştir.

6- Yukarıda anlatılan nedenlerle 04 Mayıs 2024 tarihine kadar Samson AG.-A.Ş. İçin ürettiğimiz parçaların üretimi için kullanılan tarafınızca belgelenen kalıpların bir protokol ve teslim tesellüm tutanağı ile firmamız ambarından teslim alınmasını talep ediyoruz.

7-Yukarıda belirilen süreler içinde kalıp ve takımların alınmaması durumunda doğacak olumsuzluklar ve zararlardan firmamız Uçar Metal A.Ş. sorumlu tutulamaz ve olmayacaktır.

8- Bu maddelerin ve şıklarının gerçekleşmesi için karşılıklı Hem SAMSON AG. A.Ş. Hem Uçar Metal A.Ş. iyi niyet ve ticari ahlak kurallarına azami dikkat edeceklerdir. Karşılıklı olarak Ticari (Maddi), Hukuki, Adli zararlar doğmaması için azami iyi niyet çerçevesinde azami gayret göstereceklerdir. Taraflar bunu taahhüt ederler.15.04.2024

Mr. Steffen Runkwitz

Merhaba,

Aşağıda, firmamız için çok önemli olan konuların, daha önce çok sefer yazıp cevap alamadığımız olanlardan bazılarını yazdık. Bu konularla ilgili hassasiyetimizi de dikkate alarak acil olarak olumlu yanıtlarınızı bekliyoruz.

Konu:1

Samson AG için oluşturduğumuz kapasitenin yükünü daha fazla taşımak istemiyoruz.

Çok kez yazdığımız ancak cevap alamadığımız, bizim üreteceğimiz parçalar ile ilgili 2024 projeksiyonunu kesin bir biçimde bildirmenizi istiyoruz.

Bu çerçevede:

Sizin için oluşturduğumuz kapasiteyi,

a- sizin için hazır bekletmek, (Maliyeti dikkate alınmalı)

b-başka firma ve işlerle doldurmak,

c- Mevcut kapasiteyi küçültmek,

Konu:2

Çok kez yazmış olmamıza rağmen 1000117565-1000117558-1000120300 Numaralı parçalar ile ilgili 2024 yılı için ürettirmeyi planladığınız, üretim miktarları, kalite raporları, test sonuçları ile ilgili herhangi bir cevap alamadık.

Kapasite planlaması, hammadde temini, vb. Bu konulardaki yazılarımıza ve konu parçalar ile ilgili tarafımızı ilgilendiren konularda acil cevap bekliyoruz.

Konu 2 içinde bu çerçeve de de:

20 Mart 2024 tarihine kadar bu konularda herhangi bir cevap alamamamız ya da olumsuz cevap almamız durumun da;

Yukarıda belirtilen b ve c maddelerindeki konularda Samsan AG. ve Samson A.Ş. Herhangi bir olumsuzluk yaşatmadan bu doğrultuda çalışma ve uygulama yapmayı planlıyoruz.

YOL HARİTASI (SAMSON AG.-A.Ş.)

Mevcut fiyatlarla, şartlarda ve anlayışla Samson AG.-A.Ş. ile tedarikçi olarak devam etmek sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Aşağıda belirtilen madde ve şıklardan hangisi ile anlaşma sağlanacaksa belirtilen süreler sonunda bu süreç sonlandırılacaktır.

05.08.2024 itibari ile kapatıyoruz.

Bu yazışmaların sonunda" bu fiyatlarla 2024 tahmini 0 (Sıfır) Euro olurdu!" ifadesinden sonra ciddi miktarda ve çok yoğun biçimde siparişler geldi bu süreçte SAMSON AG. ve SAMSON A.Ş. 419.395,50 € Satış yapmışız.

ZF SACHS konusunun son paragrafında belirttiğim nedenlerde işin tuzu biberi oldu.

★★★

Firma tasfiye süreci

30 Eylül 2024 Tarihinde firmalarla yaptığımız anlaşmalar çerçevesinde stoklarını tamamlayıp sevkiyatlarını yaptık. Bir kısım çalışanlarımız 29.08.2024 tarihinde tüm haklarını (Varsa izin ücreti, Kıdem Tazminatı, İhbar tazminatı, Fazla mesai ücreti vb.) vererek işlerine son verdik. Güvenlikte çalışan en son çalışanımız Kadir Aktaş'ı 31.10.2024 tarihinde tüm haklarını (Varsa izin ücreti, Kıdem Tazminatı, İhbar tazminatı, Fazla mesai ücreti vb.) vererek işlerine son verdik.

Ancak bu arkadaşımız "beni haksız yere çıkarttılar hiçbir hakkımı ödemediler" diye iş mahkemesine alacak davası açtı. En çokta bu arkadaşı desteklemiştim. Maaşının dışında paralar ödemiş ve bu paraları da kesmemiştim. Bu konuyu ileride daha detaylı yazacağım.

01 EKİM 2024 Tarihi itibarı ile hiç çalışanım kalmamıştı. Birlikte çalıştığımız 25 seneden fazla yanımda çalışan genel koordinatör ve satınalma sorumlusu İsmail Baş "Ben sizin bıraktığınız yerden devam etmek istiyorum" talebinde bulundu.

Müşterilerim ana sanayi ve Global üreticilere yazılar yazdık. İsmail Başın kurduğu yeni firma" BASS otomotiv makine A.Ş. nin bizim bıraktığımız yerden ekip ve ekipmanı ile devam etmek istiyor" Bu yazılarımıza İsmail Baş'ı da tanıdıkları için ayrıca Halen teslim almadıkları kalıp ve takımları başka firmalara transfer ederek risk almak istemediklerinden kabul ettiler. Bende Mevcut bina ve Makine takım ve ekipmanlar ile kiraya verdim. İlk üç ay hiç kira almadım. Bu süreçte BASS otomotiv Bizim uzun yıllar boyunca yaptığımız takım, kalıplarla mevcut iyileştirilmiş fiyatlarla devam etti. 01 Ocak 2025 tarihinde kira başlangıcı olarak başladı bina ve Makineler ayrı ayrı kiralamıştım. İlk altı ay kira

ödemekte biraz zorlandı ve bazı aylarda aksamalar oldu. Altı ayın sonunda Kiranın kendisi tarafından ödenemeyeceğini belirterek kirayı tek taraflı feshetti. Kira kontratında ağır ceza maddeleri vardı ancak bende bunları uygulamadım.

2025 yılının ikinci yarısında zaman zaman bazı makinelerimi kullanarak bazı işlerini de firma dışında yeni firmalara yaptırdı. 2025 yılının Aralık ayında yeni bir yer kiralayıp Uçar Metal A.Ş. nin bazı makinelerini de satın almak sureti yeni yerine taşındı. 2026 yılının ilk haftasında Uçar Metal A.Ş. nin olduğu binadan tamamen ayrıldı.

2025 yılının ilk yarısında Uçar Metal A.Ş. ye ait olan tüm araçları sattım. 2025 yılını ikinci yarısında profesyonel bir firma ile Uçar Metal A.Ş. de bulunan çok sayıda onlarca makine ve ekipmanın satışının yapılması için anlama imzaladık.

Maalesef 2025 yılı bizimle benzer işleri yapan firmalar için iyi geçmemiş ve çok sayıda firma ya küçülmeye gitmiş ya da kapatmış bazıları da iflas etmişti. Tüm Bu nedenlerle 2025 yılında çok az makine satabildik. Makine ağırlığı 80-90 ton olan zemin altında makine en ve boyundan daha büyük 2-3 metre derinliğinde odası var. Öncelikle bu makinelerin satılması gerekiyor. Bunlar içinde geçen 5-6 içinde ciddi bir alıcı çıkmadı. İki sefer fiyat düşürdük, zaten 2022-2023 yıllarında bu ve diğer tüm makinelerimin piyasa fiyatının yarı fiyatları ile satışa sunmuş olmamıza rağmen ciddi talep olmadı.

Mevcut Fabrika binamı kiraya vermek istiyorum, bu makineler içinde olduğu şartlarda kimseye kiraya veremem. Fayda maliyet hesabı yaparak gerekirse hurdaya vereceğim. Hurda fiyatı bile normal hurda fiyatının 2/3 çünkü tek parça olarak taşınamaz sökülmesi kesilmesi gerekir.

★★★

BEŞİNCİ BÖLÜM

İş yaşamım boyunca yaşanan/Yaşadığım ekonomik krizler özetle,

Petrol krizleri (1974 ve 1980),

Küresel ölçekte 1974 yılında[26] meydana gelen petrol fiyatlarında yaklaşık 4 kat artış (I. Petrol Krizi) ekonomileri olumsuz etkilemiş. Stagflasyon olgusu ortaya çıkmıştır. Tarihte ilk kez enflasyon ile işsizliğin bir arada artması geçmiş yıllarda ekonomi politikalarında uygulanan teorilerin terk edilmesine yol açmıştır. Keynes teorileri on yılın sonundan itibaren yerini arza dayalı politikalara bırakmasına yol açmıştır.

1974 yılında yaşanan bu ilk dalga krizler Kıbrıs Barış Harekâtı ve Türkiye'ye uygulanan ambargonun da etkisiyle, ülke ekonomisinde başta altyapı olmak üzere ekonomik darboğazlara girilmiştir. Bu dönemde ithal ikameci politikalar beklenenin aksine, ithal ikameci sanayileşmenin dışa bağımlılığı sonucu ithalat artışı ve az gelişmiş ülkelerin toptan ithal ikameci politika izlemesi sonucu az gelişmiş ülkelerin dış açıklarının genişlemesi söz konusu olmuştur. Türkiye'de de dış açık genişlemiş ve ödemeler dengesi sürekli açık vermiştir.

1980 yılındaki II. Petrol Krizi küresel ölçekte petrol fiyatlarının tekrar, yaklaşık 2 kat, artmasına yol açmıştır. Kriz sonrası işsizlik yüzde 20'lere enflasyon ise yüzde 65'lere kadar yükseldi. Krizin aşılması adına 24 Ocak 1980

[26] 1 Temmuz 1974 tarihindeki Resmî Gazete 'de yayımlanan habere göre Türkiye haşhaş ekimini durdurmadığı için Amerika Birleşik Devletleri Türkiye'ye ambargo koydu. Kıbrıs Harekâtından sonra dönemin ABD Hükûmeti, ambargoya Kıbrıs Harekatı'nı da ekledi ve Türkiye'den Kuzey Kıbrıs'taki askerleri geri çekmesini talep etti. Üç yılı aşkın süren ambargonun sona erdirilmesi Türkiye'nin savunma sistemleri gereksinimini ortadan kaldırmadığı gibi, ülke ekonomisinin de zamanla dibe vurmasına neden oldu.

Kararları yürürlüğe konuldu. Devalüasyona gidilmesi sonucu Türk lirası yaklaşık %48 düzeyinde değer kaybına uğradı. Sabit kurdan kontrollü dalgalı kur politikasına geçildi, yabancı sermaye girişi özendirildi.

★★★

1980 sonrası genel görünüm,12 Eylül Askeri darbenin ekonomiye etkileri,[27]

1980'li yıllarda Türkiye'de ekonomi politikası, içe dönük ve ithal ikameci büyüme stratejisinden dışa dönük ve serbest piyasa mekanizmasına dayanan sanayileşme politikasına kaymıştır. 1981 yılına kadar sabit kur uygulanmış, 1988 yılından itibaren kurlar bankalar arası döviz ve efektif piyasası koşulları tarafından belirlenmiştir. 1984 yılında döviz tasarruflarına getirilen kolaylıklar, döviz tevdiat hesaplarında artışa neden olmuştur. 1989 yılında 32 Sayılı Kararname ile finansal serbestleşmeye geçilmesi ve sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması, ülkeye yönelik sıcak para şeklindeki sermaye hareketlerine hız kazandırmıştır.

Finansal serbestleşme politikaları ve kamu kesimi borcu sonucu yükselen faiz oranları, sermayenin spekülatif olarak reel sektörden finans sektörüne kaymasına neden olmuştur. Türkiye'de 1990'lardan sonra yaşanan krizler dışa açık bir ekonomide yaşanan krizlerdir. Sermaye hareketleri serbesttir ve kısa vadeli yabancı sermaye finansmanına dayanan yüksek faiz-

[27] 12 Eylül öncesi dönemin son başbakanı Süleyman Demirel'in, *"70 sente muhtacız."* sözü ile özetlenen dış ticaret açığındaki artış ve döviz darboğazı; işsizlik, kıtlık ve iş yeri anlaşmazlıkları ile beraber darbenin ekonomik sebeplerini oluşturdu. 1979'da %80 olan enflasyon, 1980'de artmaya devam etti ve %100'ün üzerine çıktı.[18] Bülent Ecevit döneminde yapılan zamları eleştiren ve *"Bu ekonomik tedbirler vatandaşın kanını emme hareketidir. Ecevit istifa etmelidir."* diyen Başbakan Demirel de birçok ürüne zam yaptı,[19] ekonomik bunalım giderek arttı. 24 Ocak kararlarından sonra gübreye %500-800 arasında, elektriğe %78, İstanbul şehir vapurları yolcu ücretlerine %100, et ve et ürünlerine %100, sakatata %200, lastik fiyatlarına %52 oranında zam yapıldı. Bu zamlar tepki çekti. Ana Muhalefet Lideri Ecevit, *"Demirel'in rejimi değiştirmeye çalıştığını, işçilerin tepki gösterip haklarını almaları gerektiğini"* söyledi.

düşük kur politikası uygulanmıştır. Büyüme dönemleri kısa vadeli sermaye girişleri ile desteklenmiştir.

1994 ve 2001 Krizlerinde dikkat çeken unsur bu iki krizin sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinden sonra gerçekleştiğidir. Krizlerin derinleşmesinde uygulanan bu politikaların da etkisi olduğu görülmüştür. Finansal piyasalardaki istikrarsızlıklar, beklentilerdeki kötümserlik ve güven eksiklikleri spekülatif atak oluşturarak, Merkez Bankası'nın rezervlerinin azalmasına neden olmaktadır. Yaşanan bu kriz dönemlerinde TL'ye olan güven sarsılmış ve yabancı paralarla ikame seviyesinde önemli artışlar yaşanmıştır. Türkiye'de 1994 ve Şubat 2001 Krizlerinde spekülatif saldırılar Merkez Bankası'nın rezervlerini azaltmış ve uygulanan kur sistemi terk edilerek TL'nin devalüe edilmesine neden olmuştur.

★★★

1982 Bankerler Krizi,

1981 Temmuz ayı içinde bir Sermaye Piyasası Kanunu çıkarıldı ama kanunda bankerlerin çalışmasını denetleyecek kapsamlı hükümler bulunmamaktaydı. Maliye Bakanı Kaya Erdem'in 1981 yılı sonunda "Halkımız kumar oynamıştır" demesinden sonra bankerler arasında seri iflaslar yaygınlaştı.

1982 bahar aylarında köşe başı bankerlerinden sonra Banker Kestelli ve Meban gibi büyük bankerler de tasarruf sahiplerine anapara ve faiz ödemeleri yapamaz hale geldi. 22 Haziran 1982 günü yurtdışına kaçtığı açıklanan Banker Kestelli'nin ardından 13 Temmuz 1982'de Başbakan Yardımcısı Turgut Özal ve Maliye Bakanı Kaya Erdem istifa etti. Bankerler Krizi'nde yaklaşık 100 bin ailenin tasarruflarının önemli bir bölümü geri ödenemedi.

Banker adı verilen kuruluşlar arasında ortaya çıkan faiz yükseltmeleri, bir süre sonra bankerleri borç alınan paraların faizinin ödenmesi için, sonradan daha yüksek faiz ile borçlanılmak zorunda bırakır. Böyle bir ortamda sürekli olarak faiz yükseltme davranışı ortaya çıkmıştır. 1982 yılında "Bankerler Krizi" serbest faiz politikasının ve banker iflaslarının, bireysel bankaların uygulamaları ile yönetim tarzlarının birleşmesinin bir sonucu olarak yaşanmıştır.

★★★

1990 Körfez Krizi,

Türkiye ekonomisinin dış etkilerle şekillenen ilk krizi 1990 yılındaki Körfez Krizi'dir. Birleşmiş Milletler 'in Irak ve Kuveyt'e müdahaleleri ile şekillenen Körfez Savaşı bu krizin önemli olaylarındandır.

Irak, 1980-88 yılları arasında İran ile yaptığı savaşta ekonomik yönden ağır zararlara uğramıştı. Bu zararları karşılamak için 2 Ağustos 1990 yılında Kuveyt'i işgal etti. Bunun üzerine Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi, Irak'ın Kuveyt topraklarını 15 Ocak 1991 tarihine kadar boşaltması için karar aldı ve aksi takdirde güç kullanılacağını duyurdu. Irak bu süre içinde Kuveyt'i terk etmedi ve ABD öncülüğündeki çok uluslu hava güçleri Ocak 1991'de Irak üzerine harekete geçti. 6 Nisan 1991'de Irak BM'nin şartlarını kabul ettiğini açıkladı. Körfez Krizi olarak adlandırılan bu süreçte, Türkiye BM'nin yanında yer aldı. Irak'a uygulanan ambargo başta Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkiledi. Terörün artmasının, turizm gelirlerinin azalmasının ve ülkeye göçün artmasının zararlarıyla da birleşerek kriz, Türkiye ekonomisinin hemen hemen her alanında kayda değer ölçüde hasara neden olmuştur.

★★★

5 Nisan 1994 krizi,

5 Nisan 1994'te hükümet, "enflasyonu hızla düşürmek, TL'de istikrar sağlamak" amacıyla 5 Nisan Kararlarını açıkladı.

1994 yılında Tansu Çiller başkanlığındaki DYP-SHP hükümeti, faiz oranlarını düşürmek amacıyla piyasaya yüksek miktarda para sürdü. Ancak yüksek likidite, faizi düşürmek yerine, dövize hücuma neden oldu.

Hükümet, döviz satarak talebi düşüreceğini, paranın borsaya yönleneceğini söylüyordu. Ancak 52 milyon dolarlık hacmi olan borsa para çekmekte yetersiz kaldı. Bankalar yüksek devalüasyon olacağını beklentisiyle hareket edince piyasaya sürülen döviz, fiyatı düşürmedi aksine arttırdı. Dolar, birkaç ay içinde 8 bin liradan 42 bin liraya fırladı, 38 bin lirada tutundu. Döviz rezervleri 7 milyar dolar iken Nisan 1994'te 3 milyar dolara düştü.

Yüzde 400 faizli bono çıktı

Dengeleri düzeltmeden faiz oranlarını düşürme çabası, faizde çok daha yüksek artışla sonuçlandı. Dövize olan talebi kesmek ve kısa dönemli kamu borçlarını ödeyebilmek için hükümet mayıs ayında yüzde 400 faizli borçlanma kâğıtlarını piyasaya sürdü.

Kararların bedelini çalışanlar ödedi. Ücretler düşürüldü, enflasyon üç basamaklı oldu. Memur maaşları dondurulduğu. Ekonomik krizi durduracağı söylenen paket tam uygulanamadı. Hükümet 8 ay sonra 24 Aralık 1995'te erken seçime gitmek zorunda kaldı.

Türkiye, 90'lı yıllardaki en derin krizini 1994 yılında yaşamıştır. 1994 öncesinde kamu kesimi faiz dışı harcamaları, kamu gelirlerinden daha fazla açık vermiş, Kamu kesimi kazandığından daha fazlasını harcamıştır. Kamu borçlarının Merkez Bankası ile finanse edilmesi sonucunda Türkiye ilk defa

hiper enflasyonu yaşamış, ardından yapılan kısmi; ama yeterli olmayan iyileşmeler neticesinde Türkiye krizden çıkabilmiştir.

★★★

2000 Türkiye finansal krizi,

Türkiye 2000'li yılların sonlarına doğru küçük çapta bir kriz geçirmiştir. Kasım 2000 ve Şubat 2001 ekonomik krizlerinin nedenleri içsel ve dışsal olarak ikiye ayrılmıştır. Dışsal nedenler Asya ve Rusya krizleri iken, içsel nedenler IMF ile Yapılan 17. Stant-by-Anlaşması, siyasi istikrarsızlık, bankacılık sektörünün krizlere olumsuz etkisi ve sermaye kaçışları gibi etkilerdir.

Kasım 2000 krizi nedir?

2000 yılı Türkiye için hem bir ekonomik canlanma hem de bir çöküş yılıdır. Türkiye 1999 yılının sonunda ekonomik açıdan son derece karamsar bir görünüm içerisindeydi. Ekonomi %6,1 oranında küçülmüştü.

★★★

2001 Türkiye ekonomik krizi,

2001 Türkiye ekonomik krizi, ya da Kara Çarşamba, Türkiye tarihinin en büyük ekonomik krizlerinden biridir. Millî Güvenlik Kurulu toplantısında cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer ile başbakan Bülent Ecevit arasındaki siyasi kriz bir anda tüm ülkeyi etkisi altına alan ekonomik bir krize dönüşmüştür. Türkiye'nin Şubat 2001 finansal krizi, beklenmedik ölçüde ekonomik daralmayla sonuçlanmanın ötesinde, ülkenin orta vadeli perspektifini değiştiren yeni koşulları da beraberinde getirmiştir.

Ekonomik beklentilerin olumsuzlaştığı bir ortamda, Hazine'nin yüklü bir borç itfası öncesinde 19 Şubat 2001'de beklenmedik siyasi gerginlikler yaşandı. Kriz, Milli Güvenlik Kurulu toplantısında Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer ile Başbakan Bülent Ecevit arasındaki tartışmayla patlak verdi. Cumhurbaşkanı

Ahmet Necdet Sezer Devlet denetleme kurulunu görevlendirmiş Başbakan Bülent Ecevit te zaten biz başbakanlık denetleme kurulunu görevlendirdik denetleme kurulu üzerine denetleme kurulu mu olur deyince Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet sezer de ya anayasadaki kuralları bilmiyorsun ya da okuduğunu anlamıyorsun diyerek anayasa kitapçığını Başbakan Bülent Ecevit'e doğru fırlatmıştır.

21 Şubat 2001 tarihli toplantıda Sezer'in Ecevit'e anayasa kitapçığı fırlatması olayından hemen sonra İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda %18,1 oranında düşüş yaşandı gecelik faizler %7500'e kadar yükseldi. Daha sonra "dalgalı kur" sistemine geçilmesi yönünde karar alındı. Başbakan'ın "devlet yönetiminde kriz var" açıklamasıyla birlikte mali piyasalarda panikle başlayan süreç, yerli parayı savunmak için gecelik faizlerin çok yüksek oranlara ulaşmasına rağmen, yerleşiklerin yoğun döviz talebi nedeniyle Merkez Bankası'nın 5 milyar dolarlık döviz satışıyla sonuçlandı. Kamu bankalarının likidite ihtiyacının karşılanamaması, ödemeler sistemini kilitleyecek boyutlara ulaşmıştı. Banka sistemindeki büyük çöküşü önlemek için TL'nin yabancı para birimleri karşısındaki değeri dalgalanmaya bırakıldı. Bir gün önce 670 bin TL olan dolar 1 milyon TL'yi aştı. Bunun sonucunda yabancı bankalar vadesi gelmemiş kredilerini geri çekmeye başlayınca 21 Şubat'ta bankalar arası para piyasasında gecelik faiz %6200'e kadar çıktı. Yapılan bu örtülü devalüasyon ile, TL'nin değeri %40 civarında düştü. Devletin borcu da 29 katrilyon TL arttı. Bu kriz sürecinde çok sayıda banka batmış[28] ve TMSF ye devredilmiştir.

[28] 2001 krizinde batan bankalar hangileri?
Bank Ekspres, İnterbank, Egebank, Sümerbank, Yurtbank, Esbank, Yaşarbank, Bank Kapital, Etibank, Demirbank, Ulusal Bank, İktisat Bankası, Sitebank, Kentbank, Bayındır Bank, Tarişbank,

Bu dönemde tasfiyeye giden ve kapanan anonim şirket sayısı 1703, limited şirket sayısı ise 9 bin 85 oldu. Bu dönemde 325 kolektif, 30 komandit şirket ile gerçek kişilere ait 15 bin 847 ticari işletme kapandı.

Yapılan detaylı inceleme sonucunda reel ekonomide arz ve talep yönlü daralma meydana geldiği için, krizden çıkışın Türkiye'nin eski krizlerinin aksine birkaç haftada olmayacağı görüşü yaygınlık kazandı.

"Benim görüşüm Türkiye Cumhuriyeti yöneten yöneticiler basiretli davranmamışlardır. Başbakan Bülent Ecevit zaten çok kırılgan hale gelmiş ekonomizmin, Basın toplantısı yaparak ülkemizde en tepede yönetim krizi var diye ilan etmesi , Cumhurbaşkanı ile Başbakanın hakaretlere varan atışması tartışması bakanlarının ve danışmanlarını yangına körükle gitmesi ülkede çok büyük ekonomik krizlere neden olmuştur. Bu krizler nedeniyle intiharlar iflaslar ve ödenemez borçlar yüzünden intihar edenler bile olmuştur. Sn. Bülent Ecevit Basiretli bir devlet adamı gibi davransaydı. Bu kriz bu hale gelmeden durdurulabilirdi/ Engellenebilirdi. Bu krizde bende çok büyük zararlar yaşadım. Bu günlerde 6-7 milyon EURO eden OSB deki arazimi 400.000,-(Dörtyüzbin) USD ye gerçek değerinin %6 (Yüzde altı) sı bedelle satmak zorunda kaldım. Ayrıca Türkiye'de kurulu Türk Alman ortaklı bir firma ile de sorunlar yaşayarak ilave zararlarım oldu.

★★★

2008 küresel ekonomik krizi,

2008 yılının son aylarında ortaya çıkan ve dünyanın birçok ülkelerini olumsuz yönde etkileyen ekonomik gelişmelerdir. 1929 Dünya Ekonomik

EGS Bank, Toprakbank, Pamukbank, Türk Ticaret Bankası, TYT Bank, İmpex Bank, Marmara Bank, Kıbrıs Kredi Bankası İstanbul Şubesi, İmar Bankası…

Bunalımıyla kıyaslanan bu kriz özellikle Eylül 2008 ayında gözle görülür hale gelmiştir. ABD'deki taşınmaz mal piyasasının birden değer kaybetmesi ve bunun sonucu olarak tutulu satışlardaki kişisel iflasların artmasının bu krizi tetiklediği sanılmaktadır.

Bu çalışmada küresel mali krizin Türkiye ekonomisine etkileri sanayi üretim endeksleri, kapasite kullanım oranları, işsizlik oranları, büyüme, ihracat gibi göstergeler çerçevesinde incelenmektedir.

ABD'de başlayarak Avrupa ve Asya ekonomilerini etkisi altına alan küresel krizin tüm dünya ile Türkiye'de de talep ve büyümede daralmaya neden olmuştur. ABD ve Avrupa ülkelerinde kriz dolayısıyla yaşanan durgunluk, bu ülkelere ihraç ettiğimiz ürünlerimizin talebinde ve ihracatımızda düşüşlere neden olmuştur.

Sanayi üretim endeksleri ve kapasite kullanım oranlarında görülen düşüşler, küresel mali krizin olumsuz etkilerinin Türkiye'de hissedildiğini göstermektedir. Küresel mali krizin Türkiye'de yarattığı belirsizlik ve güven problemi, reel kesim ve tüketici güven endekslerindeki düşüşlerden görülmektedir. İşsizlik oranlarındaki artış krizin Türkiye ekonomisindeki en olumsuz etkilerinden olmuştur.

★★★

2018-2024 Türkiye ekonomik krizi,

2018-2024 Türkiye döviz ve borç krizi, Türkiye'de devam eden ve finansal bulaşma yüzünden uluslararası yansımaları olan Türkiye tarihinin ekonomik krizlerinden biridir. Türk lirasının rekor değer kaybı, çok yüksek enflasyon ve karşılık gelen kredi temerrütleriyle karakterize olup krizin genel olarak, Türkiye ekonomisindeki en yüksek cari açık ve yabancı para borcunun, faiz politikasına ilişkin alışılmışın dışında atılımlar ile birleştiği

düşünülmektedir. *"How Turkey fell from investment darling to junk-rated emerging market". The Economist. 19 Mayıs 2018. 12 Haziran 2018 tarihinde kaynağından arşivlendi. Erişim tarihi: 5 Şubat 2020.*

Kriz, liranın dalgalanmalar hâlinde çok büyük oranda değer kaybetmesiyle görünür olmaya başladı ve sonraki aşamada ödenemeyen borçlar ve ekonomik daralma ile daha derin bir boyuta ulaştı. Enflasyon oranı çift hanelere çıktı. Kriz, kolay kredi ve devlet bütçesiyle desteklenen inşaat sektörü patlamasının yarattığı ekonomik büyümenin sonunu getirdi.

2016 yılı itibarıyla etkisini gösteren Türkiye döviz ve borç krizi, sosyal ve ekonomik olarak en çok döviz kurları ve Merkez Bankasının döviz rezervleri üzerinde hissedilmiştir.

Merkez Bankası'nın verilerine göre, 1 Ocak 2018 tarihinde 3,78 seviyesinde bulunan dolar kuru, 20 Nisan 2020 tarihi itibarıyla 6.95 seviyesine yükselmiştir. Aynı dönemde Avrupa Para birimi Euro ise, 4,54 seviyesinden 7.53 lira seviyesine yükselmiştir.

Yine Merkez Bankasının piyasalar tarafından önemle takip edilen döviz rezervleri de 2018 sonrası önemli düzeyde düştü. 2018 yılı Ocak ayında Merkez Bankasının net döviz rezervi 77,9 milyar dolar iken, 2020 yılı Ocak ayı itibarıyla 33,9 milyar dolara gerilemiştir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası EVDS Çalışma Grubu verisine göre 5 Ocak 2018 tarihindeki brüt döviz rezervi 87.466 milyar dolar, 23 Ekim 2020 tarihinde 45.086 milyar dolardır.

Yükselen dolar kuru, 11 Ekim 2021 itibarıyla 9,00- ₺'yi aştı ve ilerleyen aylarda gelen faiz indirimlerinin de etkisiyle 12 Kasım 2021 tarihinde 10,00-₺ seviyesini ilk defa gördü. Yükselen dolar kuru, 18 Kasım 2021 itibarıyla 11,00-₺'yi geçmiştir.

23.11.2021 tarihi itibarıyla dolar gün içinde %13 artarak 13,46 değerine ulaştı. 8.12.2021 tarihi itibarıyla dolar gün içinde %8 artarak 16.70 ₺ değerine ulaştı. 12 - 18 Aralık 2021 haftası Türk lirası dolar karşısında %20,11 değer kaybetmiş oldu.

KKM'nin) Kur korumalı mevduat) ilanından hemen sonra düşüşe geçen **dolar kuru 28 Aralık 2021'de 11,41 liraya kadar inmişti**. 14 Haziran 2023'te ise dolar kuru 23,68 TL. Bu da yüzde 108 artış demek. Yani KKM uygulaması sonrası en düşük seviyeyi gören kur ikiye katlandı.

Aralık 2021 yılında hayatımıza giren Kur Korumalı Mevduat (KKM) hesaplarına yönelik tartışmalar gündemdeki yerini koruyor. 24 Eylül 2021'de başlayan faiz indirimlerinin hemen arkasından döviz kurlarında hızlı bir artış görmüştük.

09 Mart 2022 tarihi itibarıyla dolar kuru 14,53 ₺ değerine ulaştı. 16.08.2022 tarihi itibarıyla dolar ay içerisinde %3.55 değer kazanarak 17,97 ₺ değerine ulaştı ve 17,96 ₺ ile işlem görmeye başladı Euro 18,23 ₺ İngiliz sterlini 21,62 ₺ den işlem görmekte. 6 Ocak 2023 Saat 16.50'de 1 Amerikan dolarının değeri 18,76 Türk lirası oldu. 30 Ocak 2023'te TCMB, gösterge niteliğindeki 1 Amerikan doları satışını 18,8215 ₺ olarak yayınladı.

TCMB 24.02.2023 Tarihinde % 8.50 olan faizleri 28 Mayıs 2023 Cumhurbaşkanlığı seçimini Sn. Recep Tayyip Erdoğan'ın kazanması sonrasında, faiz sebep enflasyon netice, tezi ile faizleri düşürmesi ısrarından vaz geçerek Hazine ve Maliye Bakanlığına **getirilen Sn. Mehmet şimşek ve Merkez bankası başkanlığına getirilen Sn. Hafize Gaye Erkan ekonomi yönetimi rasyonel politikalara döneceğiz kararı ile 23.06.2023 tarihi itibarı ile %15'e yükseltmişlerdir. Faiz yükselmesine rağmen dövizde** haraketlilik yukarı yönlü hızla devam etmektedir.

Daha sonraki aylarda 5 puan 2,5 derken Merkez Bankası, 25 Ocak 2024'te gerçekleştirdiği Para Politikası Kurulu (Kurul) politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının yüzde 42,5'ten **yüzde 45** düzeyine yükseltilmesine karar vermiştir.

26.06.2023 Günü Saat 15.30'da Belirlenen Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları USD 25,8696 ₺ EURO 28,2048 ₺ den işlem görmektedir. Bağlı olarak altın da aynı yönde rekorlar kırmaya devam etmektedir.

10.02.2024 tarihi itibarı ile **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları USD 30,6005 - 30,6556 ₺ EURO 32,9634 - 33,0227₺ den işlem görmektedir.**

Kur, enflasyon faiz üçgeninde ekonomi yönetimi sıkışmış kalmış. Harcamaları kısmak para politikasını sıkılaştırma bu sorunu çözeceklerini planlıyorlar. Üretim arttırmak verimlilik katma değerli ürünler üretmek, sadece sözde kalıyor. Ayrıca kredi faizlerindeki oranlar harcama tarafında da büyük sorun iken üretici için hem ulaşılması çok zor hem de oranlar yatırım yapılamaz durumdadır. Şimdilik bu kadar anlatmış olayım. Bu konuya ileride daha geniş yer vereceğim.[29]

İlerleyen yazılarımda bu şartların enflasyon artışları bağlı olarak kurlardaki artışlar, Hammadde girdilerindeki aşırı artışlar, işçilik artışları vb. dayanılmaz bir biçimde üreticileri olumsuz etkilemektedir.

[29] İş yaşamım boyunca yaşanan/Yaşadığım ekonomik krizler özetle, başlığıyla başlayan yazımda Çok sayıda ve çeşitli kaynaklardan istifade edilmiştir.

★★★

Çelik Hammadde fiyatları ile yaşanan sıkıntılar.

Bu kitabın son sayfalarında görülebilecek tablo da bu günlerde Türkiye piyasasındaki çelik sac fiyatlarını göstermektedir. Kasım 2020 tarihindeki fiyatlar Aralık 2020 tarihinden itibaren artmaya başlamıştır. Döviz bazında %49,35 ten başlayarak %81,82lere kadar çıkmıştır. Üstelik hammadde temininde de ciddi sıkıntılar oluşmuştur.

Örnek tabloda kullandığım malzeme kalınlıkları ve kaliteleri Almanya da kurulu dünyada birçok ülkede de fabrikaları olan uluslararası firma için ürettiğimiz ve ihracat yaptığımız ürünler için kullandığımız hammaddeler.

Bu arada bu malzemelerin en önemli ve en büyük üreticisi ERDEMİR (Ereğli demir çelik) firması aslında tek başına bile Türkiye'nin ihtiyacı olan yassı çelik üretimini sağlayabilecek kapasitede bir firma. Nedendir bilinmez ya yurt dışına iç piyasaya verdiğinden daha düşük fiyata ihracat yapıyor ki bu bir özel sektör için mantıklı değil. Ya önceden taahhütleri vardı onu karşılıyor olabilir. Kapalı kutu hiç kimseye bilgi vermiyorlar.

Şu anda taahhütleri varsa 650-750 $ Aralığında ihraç ettiklerini düşünüyorum. Yok, ihracat yapıp Türkiye'ye döviz girdisi sağlamaksa amaç ya da Devleti yönetenler tarafından baskı yapılmışsa. Burada bir yanlış söz konusu olur o zaman. Çünkü Bu malzeme tarafımızdan işlenip ihracat edildiğinde en az 1.500,-1.600,-$ Aralığında ihracat edilebilmektedir. Hal böyle olunca Ülkemize çok daha fazla döviz girdisi sağlanacaktır. Ayrıca da hem istihdam oluşacak hem sosyal güvenlik kurumuna ödemler yapılacak hem de vergi ile ülkenin kalkınmasına ve harcamalarına destek sağlanacak. Yeni yatırımlara da kaynak sağlanacaktır. Görülüyor ki ne çok kayıplarımız var.

Alman müşterimizle yazıştık, Tekliflerimizde de belirtmiştik hammaddede döviz bazlı artış olursa bu artışı talep edeceğiz. Ancak gel gör ki yazımıza gelen cevap **"bu artışı talep etmekte ısrarcı iseniz işi sizden alıp burada daha ucuza yaptırabilirim"** cevabını verdi.

Yurt dışında güvenilir müşteri bulmak çok uzun yıllar alır. Özellikle bizim işlerde çok daha zordur ve uzun sürelere ihtiyaç vardır. Bizde Almanya'dan, Belçika'dan hammadde ithal edelim istedik müşterimize yazdık birkaç (10-12) hammadde satıcısının bilgilerini verdi. Bu firmalarla uzun ve ısrarlı yazışmalar bir netice vermediği gibi birçoğu cevap bile vermedi. Aldığımız en çarpıcı cevaplardan "**bir tanesi biz size hammadde satmayız Buradan Almanya'dan bir adres göstermeniz lazım"** cevabı daha da çarpıcıydı.

Ben buradan anladığım gelişmiş ülkeler dışarıya (belki Türkiye'ye) hammadde satmıyorlar. Ancak işlenmiş ürünleri istediğiniz kadar alabilirsiniz. Biz ise hammaddeden üretip ihracat yapabilecekken doğrudan hammadde ihraç ediyoruz. İç piyasanın ihtiyacı varken, anlaşılır gibi değil.

Bu şartlarda bu hammadde fiyatları ile yeni işler alma şansımız maalesef kalmamıştır. İç piyasada da yukarıda saydığım zorluklar aynı şekilde vardır. Hiçbir müşterimiz hammaddeden kaynaklanan fiyat artışlarını karşılamaya yanaşmıyorlar.

Çaresiz artış öncesi fiyatlardan üretim yapmaya devam ediyoruz. Bu şartlarda daha ne kadar sürdürebiliriz kestiremiyoruz. Bu şekilde hammadde fiyatlarını devam etmesi hatta daha atması gibi bir hava var piyasada. İşte o zaman hiç şansımız kalmaz. Dişimizle tırnağımızla kazıyarak getirdiğimiz neredeyse yarım asırlık firma yok olma ile karşı karşıya kalmaktadır.

★★★

ALTINCI BÖLÜM;

Bu bölümde Firmamız tarafından açılmış ticari **alacak davaları** ile Firmamıza çalışanlarımız tarafından açılmış **tazminat davalarını** yazacaktım ancak her iki dava süreçlerinde istinaf ve yargıtay temyiz süreçleri devam ettiğinden netice alınmadığından yazmayı uygun bulmadım. Bu kitabın ikinci baskısında süreçler sonlandığında yazacağım.

★★★

YEDİNCİ BÖLÜM

İş adamlarından Ekonomi görüntüsü

Cem Boyner;

"Dünyada darmadağın olan ekonomiler yüzde 15-20 enflasyonla toparlanırken biz yüzde 70'lere savrulduk. Şimdi geri savruluyoruz. Zembereğin yerine oturtulması ağır kontrol istiyor. Karşımızda piyasayı değil yine devleti görüyoruz. Kura, faize ekonomi yönetimi karar veriyor. Yakın zamana kadar kira artışlarına da devlet karar veriyordu. Enflasyonda kaybolan maaşları yerine koymaya da yine kamu yönetimi karar veriyor. Perakendeci sadece maliyetleri yönetmeye çalışıyor. Şimdi kurallı ekonomi yönetimi ile iyi bir yere doğru gidiyoruz. Biz bankacı, perakendeci, AVM işleticisi hepimiz birbirimize tutunduk. 2024'ü kendi işimizde berbat bir sene yaptırmayacağız.

Moralini kaybeden başta müşteri olmak üzere her şeyini kaybeder.

2024'te sektör için kâbus senaryoları yok. Müşteri ile baş başayız. Her şeyden vazgeçebiliriz ama müşteriden vazgeçemeyiz. Biz müşterimize tutunmak zorundayız."

★★★

Cem Boyner'den sanayideki "Mısır Göçü" için kritik uyarı:

"Leğendeki bebeği banyo suyuyla birlikte balkona dökmemek gerekiyor"

Boyner Grup Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, yerli üretimin acilen desteklenmesi gerektiğini vurguladı. Boyner, sanayicilerin son dönemde

Mısır'a yönelmesini kârlılık arayışından ziyade bir "tutunabilme mücadelesi" olarak değerlendirdi. Cem Boyner'den sanayideki "Mısır Göçü" için kritik uyarı:

"Leğendeki bebeği banyo suyuyla birlikte balkona dökmemek gerekiyor"

Sanayicilerin son dönemde Mısır'a yönelmesini kârlılık arayışından ziyade bir "tutunabilme mücadelesi" olarak gören Boyner Grup Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, Capital dergisine yerli üretimin acilen desteklenmesi gerektiğini vurguladı. Sektördeki birikimin kaybedilmemesi gerektiğine dikkat çeken Boyner, "Leğendeki bebeği banyo suyuyla birlikte balkona dökmemek gerekiyor. O bebek Türkiye'deki sanayinin ta kendisi" ifadelerini kullandı.

Pek çok üreticinin "Güle oynaya değil, başka yol bulamadıkları için" tesislerini taşıdığını vurgulayan Boyner, "Şunu unutmayalım ki hepimiz gelip geçiciyiz. Önemli olan bu ülkenin yarınları için bırakacaklarımız. Bu vatan hepimizin. Vasıfsız göç alıyor, vasıflı insanımızı kaçırıyoruz. Ve sanayiden de kaçmaya başladık. Bu planda yoktu açıkçası. Çok acil olarak yeniden bu topraklarda üretimin matematiğini tutturmak lazım" dedi.

Boyner Grubu olarak Türkiye'de üretime devam etme ve katma değerli ihracat hamlelerine odaklanmakta kararlı olduklarını dile getiren Cem Boyner, "Bu dönemde daha fazla içimize döndük, sıfır hata ve sıfır kaçak politikamızla buradayız, kalıcıyız" mesajı verdi.

"Mısır Bir Tercih Değil, Çaresizliğin Sonucu"

Türkiye'nin en büyük ihracat şampiyonlarının, üreticilerinin ve vergi liderlerinin Mısır'a yöneldiğine dikkat çeken Cem Boyner, bu durumun ardındaki asıl nedenin karlılık değil, sürdürülebilirlik olduğunu vurguladı: "Mısır'a gitmek bir tercih veya daha çok kazanma arzusu değil; sanayici için bir tutunabilme kavgasıdır. Son 3 yılda uygulanan ekonomi politikaları

sürdürülebilir olamadı ve sanayimiz rekabetçi avantajlarını kaybetti. Türkiye'de üretmenin matematiği tutmayınca, sanayici ya işten vazgeçmek ya da üretip satabileceği başka bir coğrafyaya gitmek zorunda kalıyor. Kimse kendi evini, düzenini bırakıp tesisini başka bir yere taşımak ve lig değiştirmek istemez; yaşanan bu durum bir politikanın değil, maalesef politikasızlığın sonucu".

Mısır'ın Türkiye'den daha öngörülebilir bir ülke olmadığını da sözlerine ekleyen Boyner, "Mısır'a giden meslektaşlarımız hiç akılsız değil; olan biteni önceden görüp kendilerini yedekliyorlar. Ancak bu gidişat Türkiye ekonomisi ve istihdamı için doğru değil. Bizim için tek bir kişiyi bile istihdamdan düşürmemek, arkada bırakmamak esastır" dedi.

"Enflasyonla Mücadelede Silahlar Eskidi"

Türkiye'nin ciddi bir maliyet enflasyonuyla boğuştuğunu, iç talebin durgun kaldığını ve mevcut maliyetlerle ihracat yapmanın cazibesini yitirdiğini ifade eden Boyner, enflasyonla mücadelede para arzı, kur ve faiz üçlüsüne sıkışılıp kalındığını söyledi: "Hep aynı üç silahı kullana kullana eskittik. Bu silahlarla gelebileceğimiz sınır yüzde 30'lar seviyesiydi ve orada takıldık. Artık arzı artırmamız, maliyetleri düşürmemiz ve sanayimizi yeniden üretim kapasitesine yatırım yapabilir hale getirmemiz gerekiyor."

Leğendeki bebek kim?

Boyner Grubu olarak sinyalleri çok önceden aldıklarını ve Türkiye'nin katma değeri yüksek ürünlere geçişini zorunlu gördüklerini belirten Boyner, grubun üretim performansını somut verilerle ortaya koydu: “Altınyıldız bünyesinde üretilen bir kilo ürünün değeri 45 doların üzerine taşındı; Bahariye'nin bünyeye katılması ve müşteri ağının genişletilmesiyle üretim hacmi 6 milyon metrekareye yaklaşıyor, bu hacmin yüzde 65'i doğrudan

ihracata yönlendiriliyor. Girdi maliyetleri nedeniyle kaybedilen müşteriler de yok değil. Türkiye'de yapacağımız yatırımlarla ciddi maliyet tasarrufu sağlayabilirsek, o zaman zaten kimsenin Mısır'a gitmesine gerek kalmayacak. Kimse kendi evini bırakıp tesisini başka bir coğrafyaya taşımak istemez" diyen Boyner, uyarısını şu benzetmeyle pekiştirdi: "Leğendeki bebeği banyo suyuyla birlikte balkona dökmemek gerekiyor. O bebek Türkiye'deki sanayinin ta kendisi. Onlarca yıldır biriktirilen milyonlarca müşteri ve sanayi kapasitesi. Altı ay piyasadan çekilip sonra 'ben geldim' diyemezsin".

80 milyonluk nüfus al-sat ile yaşayamaz

Boyner, “Türkiye 3 yıllık bir ülke değil, ben de 3 yıldır iş hayatında değilim. Geçtiğimiz 40 yılı yokmuş gibi sayamayız ve bugünkü durumun kalıcı ve kader olduğunu düşünemeyiz. Bu da geçecek. Yeter ki birkaç yeşil ot kalsın ki, suladığımız zaman tekrar çimler çıksın… Üretmezsen zenginleşemezsin. 80 milyonluk nüfus al-sat ile yaşayamaz. Tarımdan sanayiye üreterek yaşar, gelişir” dedi.

Oksijen Gazetesi

Haber Giriş: 30.06.2026 15:25 | Son Güncelleme: 02.07.2026 16:49

★★★

MURAT ÜLKER;

2024 için ise, "Zor bir yıl olacak. Biz de hazırlığımızı bu beklenti doğrultusunda yapıyoruz. Beklentilerimizi daha küçük tutuyoruz. Biraz gayretkeş olmalıyız. Ama iyimserim. Nakit para mühim, ama yetmez, finansman temini de lazım. Asıl olan ise kârlı satış" diye konuştu.

Kiraların işin verimine göre belirlenmesi gerektiğini söyleyen Ülker, "Devlet de stopaj ve gelir vergisi konusunda mal sahiplerine kolaylık yapsa iyi olur" dedi.

Murat Ülker, perakendede dikkat edilmesi gereken üç konuyu ise şöyle sıraladı: "Birincisi hiçbir marka vazgeçilmez değildir. İkincisi nakdin kral olduğu unutulmamalı. Üçüncüsü ve belki de en önemlisi ise itibar. Markanın itibar kaybetmemesi gerekiyor."

Üretim becerisi kazandıran eğitim.
İnsanlar rant avcılığı peşinde insanlar
Üretim yapmanın peşinde olmak yerine servet sahibi olmayı istiyorlar.
Anlamsız ve tahrip edici bir sendika
Yüksek ücret veren firmalar tekelci firmalar.
Ege Cansel Bolomberght 01.02.2024

★★★

Murat Ülker fabrikaları ve arsaları neden sattığını açıkladı;

26 Haziran 2026 08.18

Murat Ülker, 8 yılda 40 fabrika satışı yaptıklarını söylerken, bazı marka ve arsaları da sattıklarını ifade etti.

COCA-Cola Avrasya & Ortadoğu Bölgesi Kamu İlişkileri, Sürdürülebilirlik ve İletişimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Hakan Ergen ile Coca-Cola Türkiye Kurumsal İlişkiler, Sürdürülebilirlik ve İletişim Direktörü Zeynel Çağlar'ın ev sahipliğini yaptığı San Francisco'da (ABD) Macy's mağazası açılışında Yıldız Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Pladis Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ülker'de yer aldı.

'8 YILDA 40 FABRİKA, BAZI MARKALARI VE ARSALARI SATTIK'

Ekonomim yazarı Vahap Munyar ise ABD'deki etkinlikte Yıldız Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Pladis Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ülker'le kısa bir sohbet gerçekleştirdi. Munyar, bugünkü köşe yazısında sohbete dair çarpıcı detayları aktardı.

Murat Ülker, 2018 yılında toplam cironun 11 milyar dolar olduğunu belirtirken, yeniden yapılandırma sonrası geçen 8 yılda 40 fabrika, bazı markaları ve arsaları sattıklarını söyledi. Ülker, 7.5 milyar dolar borç ödediklerini ve cironun da şu anda 16 milyar doları bulduğunu ifade etti.

'500 MİLYON DOLARA BORCU İNDİRDİK'

Yeniden yapılandırmaya dahil borçları 500 milyon dolara indirdiklerinin altını çizen Ülker, takvime uyarak ödemeleri yaptıklarını söyledi. Ülker, "Borç olayı yakın zamanda rafa kalkmış olur. Yalnız borcun tamamını sıfırlamak akıllıca bir şey değil elbette. Zaten bankalar da borcu sıfırlamamızı istemiyor" dedi.

40 fabrika satışına rağmen üretimde düşüş olmadığını ifade eden Ülker, kalan tesislerdeki kapasite artışıyla üretimlerde artış kaydedildiğini açıkladı. Ülker, ABD'deki Goviva cirosuna dair 500 milyon doları 5 yılda 1 milyar dolara ulaştırılması konusunda ekibi zorladığını belirtti.

★★★

TİM Başkanı Mustafa Gültepe'den hükümete sert eleştiri: 'Tehlike Çanları çalıyor'

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, mevcut ekonomi politikalarının üretimi ve ihracatı olumsuz etkilediğini belirtti. Gültepe, sanayicinin artan faiz ve düşük kur baskısı altında ezildiğini vurgulayarak ekonomi programının acil olarak gözden geçirilmesi gerektiğini söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, mevcut ekonomik koşullarda reel sektörün zorlandığını ifade etti. Yüksek faiz nedeniyle üreticinin krediye erişemediğini ve çarkların artık dönmediğini dile getiren Gültepe, "*Reel* sektör krediye ulaşamıyor, özsermayesini artırmak isteyen sanayici gayrimenkulünü satılığa çıkarıyor ama alıcı bulamıyor" açıklamasında bulundu. Gültepe, yaşanan tabloyu "tehlike çanları çalıyor" sözleriyle özetledi.

PROGRAMIN YÜKÜNÜ ÜRETEN KESİM TAŞIYOR

Gültepe, ekonomi yönetiminin uyguladığı programın yükünü üretim ve ihracat yapan kesimin sırtlandığını söyledi. "Uğraş doğru olabilir ama uğraşırken neyi kaybettiğimizi görmemiz lazım. Enflasyon, kısarak değil üreterek düşer" diyerek ekonomi politikalarında üretimi merkeze alma çağrısında bulundu.

YÜKSEK FAİZ VE DÜŞÜK KUR İHRACATÇIYI ZORLUYOR;

Dünya'dan alınan habere göre ihracatçının mevcut politikalar nedeniyle zorlandığını vurgulayan Gültepe, “Bu programdan sadece faizciler, tefeciler ve malı ucuza kapatmak isteyenler memnun” dedi. Son dönemde konkordato başvurularında artış yaşandığını ve Türkiye’nin uluslararası rekabet gücünün zayıfladığını belirten Gültepe, “Bu program hemen yarın sabah revize edilmeli” çağrısında bulundu.

Güncellenme: 17.06.2025 18:00:29

Cumhuriyet/Ekonomi Servisi

★★★

Ömer Koç'tan sert sözler: Çok vahim sonuçları olacak

25 Eylül 2026 18:22-Son Güncelleme: 25 Eylül 2026 18:25

Kaynak: Haber Merkezi

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koç, “ABD, İngiltere ve AB’nin İsrail'i koşulsuz olarak desteklemesi, Batı'nın yüzyıllardır savunduğu hukukun narsistçe yorumlanmasını mümkün kıldı. Maalesef artık Avrupa'nın en ufak bir ahlaki inandırıcılığı kalmamıştır ve bunun da hepimizi etkileyen çok vahim neticeleri olacaktır” dedi.

Türk İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından düzenlenen 27. TÜRKONFED İş Dünyası Zirvesi, “Kalıcı Belirsizlik Çağında Ekonomik Dayanıklılık” temasıyla Elazığ’da başladı.

Zirvenin ilk günkü etkinliğinde onur konuşmacısı olarak yer alan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koç, burada yaptığı açılış konuşmasında güncel jeopolitik ve ekonomik görünüme ilişkin açıklamalarda bulundu.

"İş yapmaya alıştığımız küresel nizam değişiyor; rehber sayılan uluslararası kurumlar ve kurallar aşınıyor" diyen Koç, "Daha düne kadar küresel ekonomiye ilişkin kanıksadığımız kabullerimiz vardı. Lakin dünün kabulleri bugünün dünyasını anlamakta artık yetersiz kalıyor. Bugün devletlerin kural-kaide tanımadan, münferit çıkarları uğruna dünyayı kolayca ateşe atabildiğini görüyoruz. Bilgiye ve teknolojiye erişim artarken, beklentilerinin aksine insanlığın akıl ve uzlaşı yolundan uzaklaşmaya başladığına tanıklık ediyoruz" dedi.

HEPİMİZİ ETKİLEYEN ÇOK VAHİM NETİCELERİ OLACAK"

Ekonomim 'in haberine göre, konuşmasında Rusya-Ukrayna Savaşı'nın sınırların yeniden cebren değişebildiği bir dönemi gösterdiğini anlatan Koç, Gazze'de yaşananlara ilişkin de kritik değerlendirmelerde bulundu.

Gazze'de yaşanan soykırımın insanlık trajedisine dönüştüğüne dikkat çeken Koç, "ABD, İngiltere ve Avrupa Birliği'nin İsrail'i koşulsuz olarak desteklemesi, Batı'nın yüzkarası olan bu hunhar soykırımı mümkün kıldı. Maalesef artık Avrupa'nın en ufak bir ahlaki inandırıcılığı kalmamıştır ve bunun da hepimizi etkileyen çok vahim neticeleri olacaktır" diye konuştu.

"ÜLKEMİZ DE BU DENKLEMDE MERKEZİ BİR KONUMDA"

Küresel ekonomide teknoloji ve yeşil dönüşüm ekseninde gelişmeleri paylaşan Koç, bu çerçevede önümüzdeki dönemin Türkiye için sunduğu fırsatları ve beraberinde getireceği sorumlulukları da değerlendirdi.

Ticaret koridorları, üretim üsleri ve lojistik ağının küresel rekabetin temel unsurları haline geldiğini dile getiren Koç, "Ülkemiz de bu denklemde merkezi

bir konumdadır. Dolayısıyla coğrafi konumumuzun sunduğu fırsatlardan azami düzeyde istifade etmemiz gerekir. Türkiye sanayisi, pek çok bölgesel rakibinden daha güçlü ve çeşitli bir üretim altyapısına sahiptir. Hizmet sektöründe turizm gibi geleneksel alanlara ilave olarak teknoloji girişimciliği gibi yüksek katma değerli alanlarda da başarılı örnekler ortaya çıkarabilmektedir. Bankacılık ve finans sektörü de Türkiye ekonomisinin önemli dayanaklarından biridir" diye konuştu.

"AVRUPA'NIN AMERİKA VE ÇİN KARŞISINDAKİ GERİLEMESİ, BİZİ DE KAÇINILMAZ OLARAK OLUMSUZ ETKİLEMEKTE"

"Potansiyelimizin en gerisinde olsak da geleceğe umutla bakmamızı sağlayan bu dinamik yapının gelişmesinde Avrupa ile kurduğumuz güçlü iktisadi bağların büyük payı vardır" diyen Koç, şöyle devam etti:

"Bugün mal ticaretimizin yüzde 40'ı, hizmet ticaretimizin yüzde 30'undan fazlası Avrupa Birliği ile gerçekleşmektedir. Avrupa'nın Amerika ve Çin karşısındaki gerilemesi, bizi de kaçınılmaz olarak olumsuz etkilemektedir. Avrupa Birliği'nin bazı politikaları, Türkiye'yi kendi ekonomik ve stratejik parçası olarak görmekten ziyade dış ortak olarak konumlandırma eğilimini güçlendiriyor. Bu durumun kalıcı hale gelme ihtimali Türkiye için çok büyük bir risk taşımaktadır.

Bu çerçevede Avrupa ile sıkı bağlarımızı korurken, değişen dünyada ekonomik ilişkilerimizi Avrupa dışında da çeşitlendirmemiz ve yeni hareket sahaları oluşturmamız şarttır. Yakın coğrafyamızda Avrupa'nın yerini kısa vadede doldurabilecek güçlü ve istikrarlı bir alternatif gözükmese de çok kutuplu dünya fazla sayıda fırsatlar sunuyor.

Orta Doğu, Kafkasya, Orta Asya ve Afrika ile geliştireceğimiz iktisadi ilişkiler, farklı ekonomik merkezlerle iş birliğimiz imkanını yaratıyor. Bu

ilişkilerin geliştirilmesine ve ilerlemesine yardımcı olarak atılan diplomatik adımları da memnuniyetle izliyoruz."

"LAİK CUMHURİYETİN DEĞERLERİ BİZE BU YOLDA REHBER OLMAYA DEVAM ETMELİ"

Sözlerine "Laik Cumhuriyetin değerleri bize bu yolda rehber olmaya devam etmelidir" diyerek devam eden Koç, "Dünyaya örnek olan bir bağımsızlık mücadelesine liderlik eden Gazi Mustafa Kemal Atatürk, milletimizin kaderini emsalsiz ferasetiyle yeniden yazmış ve laik Cumhuriyeti bir medeniyet ve aydınlanma projesi olarak inşa etmiştir. Cumhuriyetimiz demokrasinin, hukukun üstünlüğünün, fırsat eşitliğinin ve özgür yurttaşlık bilincinin en büyük teminatıdır. Bilime, eğitime, nitelikli insan yetiştirmeye yapacağımız yatırım en stratejik yatırımdır. Bu anlayışla çağdaş, demokratik ve laik bir Cumhuriyet ilkelerine bağlı kalarak hep daha iyisini başarma azmiyle çalışmamızı sürdürmemiz gerekiyor" ifadelerini kullandı.

.

SEKİZİNCİ BÖLÜM,

İş hayatımın Fotoğraflarından birkaçı



T.C. 9. Cumhurbaşkanı21 Şubat 1994 Taysad Heyeti Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'i Ziyaret etti Sağında arkada ben Halit Uçar



Taysad Yönetim Kurulu üyeleri 30. Yıl Hatırası Ayakta olanlardan soldan sağa 7. Halit Uçar



Haydarpaşa Sanat Enstitüsü 1971-1972 Tesviye Sınıfı

★★★

"Bu Dünya hangimizin?"

"Abdurrahman Karakoç"

Bırak deli Haydar-bırak be gardaş
Kafayı bozmaya değmez bu dünya
İster hızlı dönsün isterse yavaş
Sen seni üzmeye değmez bu dünya

Fani diyen varsın desin sana ne
Gönül veren gitsin versin sana ne
Haydut vursun hırsız yesin sana ne
Gücenip kızmaya değmez bu dünya

Nerde kan akıtıp kavga verenler
Nerde şimdi sefasını sürenler
Ne götürdü kucağına girenler
Bir yırtık çizmeye değmez bu dünya

Hayaller kur tespih tanesi farzet
Hepsi de senindir otuz üç adet
Bırak kalsın orda hiç çekme zahmet
İpliğe dizmeye değmez bu dünya.

Kulpu yok ki neresinden tutasın
Sana göre lokma değil yutasın
İçine gireni Allah kurtarsın
Üstünde gezmeye değmez bu dünya.

Gel gitme kal desem kalamazsın ki
Ortadan böl desem bölemezsin ki
Git tekrar gel desem gelemezsin ki
Aldanıp azmaya değmez bu dünya

Almak-satmak, tapu-senef nafile
Toplayıp yığdığın servet nafile
Sıla nafiledir, gurbet nafile
Yağmaya tozmaya değmez bu dünya

Sınırlar çizilmiş konulmuş yasak
Beş para etmezdi bizler olmasak
Kısmen göz yaşı kan-kısmen kir pasak
Yıkayıp süzmeye değmez bu dünya

Senin benim ne ki? Küçük mü dar mı?
Hani kimin dostu, kimseye yâr mı?
İnsan öldürmenin manası var mı?
Karınca ezmeye değmez bu dünya

Misafirsin, misafirlik suç değil,
Bakacaksan uzaktan bak, güç değil
Eti yenmez, koyun değil koç değil
Derisin yüzmeye değmez bu dünya

Kabuktur, manayı unutturmasın
Babayı, anayı unutturmasın
Boş hayal Mevla'yı unutturmasın
Tırnakla kazmaya değmez bu dünya

Arkası karanlık, önü karanlık
Yarını karanlık, dünü karanlık
Kendine çağırır seni karanlık
Bir küçük huzmeye değmez bu dünya

Cazibesi özelliği yok demem
Nakış nakış güzelliği yok demem
İki günde kaçar gider. Çok demem
Anlayıp sezmeye değmez bu dünya

Unutma ki yolcu yolunda gerek
Yolcunun azığı belinde gerek
İnsanlar insanlık hâlinde gerek
Mest olup sızmaya değmez bu dünya

Bilesin ha canım Haydar bilesin
Seni bekler soğuk mezar bilesin
Ebediyet ötede var bilesin
Tek satır yazmaya değmez bu dünya.

★★★

1. "Kime Kaldı?"

"Arif Kabadayı"

Öyle bir zamana geldik
İlim cahillere kaldı
O anlattı biz dinledik
İman imansıza kaldı

Hak diyerek düştük yola
Kulluk eder olduk kula
Adaleti talan ettik
Vicdan vicdansıza kaldı

Harimi içten çürüdük
Namussuzla yol yürüdük
Edepsizi bizden bildik
Namus hayasıza kaldı

Zalim ininde yatanlar
Yalana alkış tutanlar
Bu devran bitmez sananlar
Dön bak dünya kime kaldı

Küfürle kirlettik dili
Şükürle uyuttuk kulu
Hayır için çaldık pulu
Doğruluk hırsıza kaldı

★★★

YOLUM ATEŞ YANAR İÇİMDE

(0:32) Gece çöker içime, ağarmış
Yollar susar ben konuşurum yar
Toprak bilir izim derinde
Küllerimden doğdum yine, yine

(0:47) Rüzgâr ser adımı çağırır
Kalbim yanar ama susma bu sır
Gözlerimde eski bir zaman
Sesimde var binlerce insan

(1:03) Karanlıkla dost oldum ben
Işığı da içimde büyüttüm
Sen yıkıldıkça kök saldım derin
Her acıdan yeni bir ben doğar derin

(1:20) Yandım ama sönmedim ben
Kırıldım ama dönmedim ben
Ateşten yeniden doğuyorum
Gerçeğin beni daha yükseğe taşıdığını hissediyorum

(1:36) Küllerimden doğarım yine
Gerçek akar damarlarımda
Düştüm ama kaybolmadım
Acını üstüne çıktım ben

(1:49) Nakarat

Yolum ateş gece bizimle

Sesimiz bir, aynı dilde

Tozdan, acıdan yeniden ayağa kalkarız birlikte

(2:15) Ay doğarken gölgem uzun

Kader benim, yolum benim

Tenimde ritmi, ruhumda kök

Sesim Dünya, dilim tek yok, atalarım fısıldar bana

(2:15) Ay doğarken gölgem uzun

Kader benim, yolum benim

Tenimde ritmi, ruhumda kök

Sesim Dünya, dilim tek yok, atalarım fısıldar bana

(2:54) Rüzgarla dans eder ruhum

Sınır tanımaz artık yolum

Dünya küçük, sesim büyük

Kalbim ritim, bedenim yük

(3:20) Yolum ateş, korku yok artık

Karanlık bile bize tanık

Düştük ama parçalanmadık

Küllerimizden doğduk artık

(3:33) Sesimiz yankılarda

Kalbimiz tek bu yolda

Gece bizim, ışık bizim

Biz doğarız her yok oluşta

(1:49) Nakarat

Yolum ateş gece bizimle

Sesimiz bir, aynı dilde

Tozdan, acıdan yeniden ayağa kalkarız birlikte

Ayhan & Canan Kurudere

★★★

Yazarın 2025 itibarı ile yazılmış diğer Kitapları,

1-Kaybedilen Değerler Oku-Öğren ve Yaşa,

2-Dünden Bugüne Fikir Yansımaları,

3- 1989'dan 2016 ya 24 Ülke, Seyahatlerim,

4- Gebze Ticaret Odası Bilinmeyenleri,

5-01 Haziran 2016 dan-15 Aralık 2021'e (2024 gün) 5 Yıl 6 AY 14 gün, YARGILANDIM Yorumlarım ile Suçlamalara karşı Gerçekler ve BERAAT

6-Yaşanmış Gerçeklerim, Yaşanmış Gerçek Bir Hikâyesi,

7- İŞ hayatım. Şirket Hafızası,1977-2025

8-Halit Uçar, Eğitim Belge Sertifika Patent

9- Yok ediciler, Varlık Yokluk yazılıyor

10-ACU Babama e-Mektuplar, EEU da var,

“Gelecek nesillere yaşanmış, dürüst bir hikâye kalacaktır.”

Bu kitapta, yarım asra yaklaşan iş hayatım boyunca verdiğim zorlu mücadeleyi, yaşadığım ekonomik ve ticari krizleri, karşılaştığım güçlükleri ve bütün bunlara rağmen vazgeçmediğim değerlerimi okuyacaksınız.

1977 yılında, henüz 23 yaşındayken başladığım sanayi yolculuğumda; makine, kalıp, pres ve otomotiv sektörlerinde geçen yıllar, yalnızca üretimin ve teknolojinin değil, sabrın, fedakârlığın, sorumluluğun ve insan olmanın da hikâyesidir.

Ülkemizin yaşadığı ekonomik ve siyasi krizler, yüksek enflasyon, müşterilerin fiyat baskıları, tedarikçilerin artan maliyetleri ve sürekli yenilenen teknolojiler karşısında ayakta kalmaya çalıştım. Bütün bu zorluklara rağmen, faaliyetlerimi yüzde yüz kayıt içinde; hukuki, mali, insani, ahlaki, dinî ve vicdani değerlerimden ödün vermeden sürdürmeyi ilke edindim.

Ancak değişen ekonomik şartlar ve sürdürülebilir büyümenin giderek zorlaşması sonucunda, 30 Eylül 2024 tarihinde, 47 yıl 3 aylık iş hayatımın ardından üretimi durdurdum.

Bu kararı alırken en büyük önceliğim, geride hiçbir borç ve mağduriyet bırakmamaktı. Devlete, bankalara, çalışanlarıma ve tedarikçilerime olan bütün mali yükümlülüklerimi son kuruşuna kadar yerine getirdim.

Bugün, hukuki, mali, insani, ahlaki ve vicdani açıdan hiç kimseye hiçbir borcum olmadan, başım dik ve gönlüm huzurlu olarak geriye bakabiliyorum.

Bu kitap, yalnızca bir sanayicinin başarılarını değil; mücadelelerini, tecrübelerini, karşılaştığı güçlükleri ve vazgeçmediği ilkelerini gelecek nesillere aktarma arzusudur.

halitucar.com.tr