

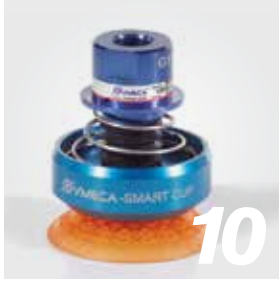
ht

bülten

Endüstri 4.0 Endüstri Devrimi
Biraz dinamizm, biraz değişim...
Web sayfamız yenilendi...
Hedef koymak hayata anlam katar
Lineer Aktüatör
Winman Hidrolik Yük Tutma Valfleri
Smart Cup
WINC Serisi Kompakt Silindirler
WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi
Karadeniz...
2015-2016 yılı fuarlarımız
Schaeffler ile distribütörlük anlaşması
Eğitimler...
Satış ve pazarlamada yeni dünya kuralları



İNDEKS



Hid-teknik'in ücretsiz yayınıdır.
Yılda bir yayınlanır.
YIL: 2016 SAYI: 10
Mart ayında basılmıştır.

03

ENDÜSTRİ 4.0
SANAYİ DEVRİMİ

04

BİRAZ DİNAMİZM
BİRAZ DEĞİŞİM

05

WEB SAYFAMIZ
YENİLENDİ

06

HEDEF KOYMAK
HAYATA ANLAM
KATAR

07

LİNEER
AKTÜATÖR

08

HİDROLİK
YÜK TUTMA
VALFLERİ

10

SMART CUP

12

WINC SERİSİ
KOMPAKT
SİLİNDİRLER

13

WI-RDLCK
MİL KİTLEME
SİSTEMİ

14

HEY GİDİ
KARADENİZ

16

KATILDIĞIMIZ
FUARLAR VE
İZLENİMLERİMİZ

18

SCHAEFFLER İLE
DİSTRİBİTÖRLÜK
ANLAŞMASI

19

EĞİTİMLERİMİZ

20

SATIŞ VE
PAZARLAMADA YENİ
DÜNYA KURALLARI

İMTİYAZ SAHİBİ
Erhan KARA

YAZI İŞLERİ
SORUMLUSU
Turgut Can KARA

GÖRSEL TASARIM
A.E.R.O REKLAM HİZMETLERİ
LİMİTED ŞİRKETİ
Fethiye Mah. Gazi Sk. Özkaya
Apt. No:8/1 Nilüfer | BURSA
Tel: 0224 242 22 88
www.aeronorm.com

BASKI
ABECE MATBAA
Selamet Mh. Dr. Sadık Ahmet Cd.
Sütçüoğlu Sit. A Blok 99/26
Osmangazi | BURSA
Tel: 0224 251 50 58
www.abecibasimevi.com

ENDÜSTRİ 4.0 SANAYİ DEVRİMİ

**Ülke ve sanayiciler olarak
bizler, akıllı makine ve
fabrikaların gündemde
olduğu bu dönemde,
bütün bunlar olurken
bulunduğumuz konumu
doğru belirlemeliyiz.
Ya da bir diğer seçenek;
kendi üretimini yapan
değil, gelişen teknolojiyi
üreten ülkelerden
üretimi satın alan mı
olacağız?**

Değerli Dostlarımız;

Kullandığımız her teknoloji ürününün hızla tüketilmesi, birine alışırken yeni versiyonlarının çıkması hayatımızı hızlı yaşamamıza sebep oluyor, teknolojinin gelişim hızına yetişmekte zorlanıyoruz.

Sanayimiz de; kullandığımız cep telefonu modelleri gibi endüstri 2.0, 3.0 derken, endüstri 4.0 diğer adıyla sanayi devrimindeyiz. CNC makinalara ve robot sistemlerine daha yeni alışmışken akıllı fabrikalar gündeme geldi. Akıllı makinaların uzaktan yönetimi düşünülürken, endüstri 5.0'dan bahsedilmeye başlandı. Ülke ve sanayiciler olarak bizler, akıllı makine ve fabrikaların gündemde olduğu bu dönemde, bütün bunlar olurken kendi konum noktamızı doğru belirlemeliyiz. Ya da bir diğer seçenek; biz kendi üretimini yapan değil, gelişen teknolojiyi üreten ülkelerden sadece satın alarak mı kullanacağız?

Bu konuda unutulmamalıdır ki; şayet bu makine sistemlerinin (hidrolik, pnömatik, otomasyon) üretiminde ve yazılımlarında teknolojiyi takip etmeyi başaramaz, geç kalırsak bunları yapan başka ülkeler ile aramızın açılacağı ve bağımlılığımızın artacağı açıktır.

Endüstri 4.0'ın neresinde olacağız?

Bunu iyi analiz ederek; firma ve ülke olarak hedefimizi bir an önce koymalı ve ona göre planlama yapmalıyız.

Dileğimiz; Türkiye ve Hid-tek olarak ileri noktaya gelmemiz, üst sıralarda yerimizi almamızdır. Tüm dünyada ve ülkemizde barış diliyoruz.

Saygılarımla

■ **Süleyman KARA**
Genel Müdür

BİRAZ DİNAMİZM BİRAZ DEĞİŞİM

Hid-tek, yeni yatırım dönemi ile birlikte kurumsal kimliğinde de değişiklikler yaptı. Yeni tasarım; ürün yelpazesinin yanısıra değişime duyarlılığı, genç ve dinamik ekibi de temsil ediyor...



PANTONE	PANTONE	PANTONE	PANTONE
2738 C	WARM RED C	347 C	144 C

Kurumsal kimlik, bir kurumun imzasıdır ve bu yönüyle değişime kapalıdır. Belli dönemlerde firma ve tasarımcıların ortak çalışmasıyla değiştirilebilmesine rağmen firma kurumsal kimlik ile oluşturduğu imajı sıklıkla değiştirmek istemez. Kurumsal kimlik çalışmalarında hiç şüphesiz çalışmanın temeli firma amblemi üzerine kurulmuştur. Amblem renklerinin her durumda aynı değerde basılması, yazı tiplerinin hiçbir zaman değişmemesi bu çalışmanın temelini oluşturur.

Kurumsal kimlik, pazarlamada (marketing), bir kurumun görünen yüzüne verilen isimdir. Kurumun kendini ifade etme şeklidir. Bu ifade belli sınırları çizilmiş ve genellikle değişmez bir ifadedir. Kurumu anımsatacak bir tasarımın ne ölçülerde ve nasıl kullanılması gerektiğini belirten kurumsal kimlik kitabı bu sistemin vazgeçilmez ögesidir. Öyle ki bir kurumsal kimlik tasarımı içinde amblem (logo) den ofis dizaynına, çalışanların giyim kuşamından araç üstü giydirmeye, antetli kâğıttan, tabelaya, web sitesinden vefat ilanlarına, ambalaj dizaynından faaliyet raporuna kadar her şeyin ne ölçülerde ve nasıl kullanılacağı belirtilmiştir.

Kurumsal kimlik kurumun imzasıdır ve bu yönüyle değişime kapalıdır. Belli dönemlerde firma ve tasarımcıların ortak çalışmasıyla değiştirilebilmesine rağmen firma kurumsal kimlik ile oluşturduğu imajı sıklıkla değiştirmek istemez. Kurumsal kimlik çalışmalarında hiç şüphesiz çalışmanın temeli firma amblemi üzerine kurulmuştur. Amblem renklerinin her durumda aynı değerde basılması, yazı tiplerinin hiçbir zaman değişmemesi bu çalışmanın temelini oluşturur. Özellikle renk bilgisinin taşınması, değişmemesi için renklerin pantone numaraları belirtilir. Kurumsal kimlik firma için oluşturduğu imaja, tüketicinin aklına kazınır. Bu yönüyle firmanın reklam yatırımlarının başarılı olmasının sağlayan çalışmalardan biridir.

28 yılı yakın bir süredir sektörün öncü isimlerinden olan Hid-tek; hizmet vermeye başladığı ilk dönemlerde amblem ve logosunu; hidrolik ve hareketli silindirden yola çıkarak tasarladı. Zaman içinde ürün gamı artınca, değişen çağa ayak uydurarak yakaladığı başarıyı amblem logosuna da taşımak üzere 2008 yılında yenilenme kararı aldı.

Daha sade, daha modern, daha yumuşak ve estetik bir yaklaşımla çizgilerinden harf aralıklarına kadar ince işçilikler sonucu ortaya çıktı. Logotype istikrarı simgeleyen kalın harflerle gücü, eğik olması ile müşteriler taleplerindeki esnekliği temsil eder. 2008 yılında yeni amblem logo tasarlanırken 4 ana ürün grubu renklerle simgeleştirildi.

Bu dört renk; ilerleyen süreçte web sayfasından, kataloglara, ilan çalışmalarından dergi ilanlarına kadar tüm tanıtım materyallerinin görsel kurgusunun temeli niteliğindedir.



WEB SAYFAMIZ YENİLENDİ

Bir markanın zamanı geldiğinde şirket yatırımlarının yanında estetiğine de yatırım yapması ve teknolojik yeniliklere uyumlanması gerekir. Çağımızda ihtiyacımız olan tüm bilgilere elimizdeki cep telefonlarından ve firmalar hakkındaki tüm bilgilere web sayfalarından ulaşıldığı düşünülürse değişimin gerisinde kalmayı düşünmek mümkün değildir.



Değişen Kurumsal Kimlik Kılavuzu çalışmamızın hemen ardından, web sayfamızın altyapı çalışmalarını hızlandırdık.

İlk aşamamız yeni web sayfamızın tasarımını yapacak tasarım ajansının seçimi idi. Bu ekip bizimle aynı dili konuşabilen, firmamızı ve bizi yakından tanıyan, kalitemize bizim kadar inanan ve bunu yansıtabilecek donanımda profesyonel bir ekip olmalıydı.

İkinci aşamada ajansımızla yaptığımız uzun toplantılar ve verdiğimiz briefler sonucu daha minimalist, kurumsal kimliğimiz ile aynı dili konuşabilen, kalitemizi ve duygumuzu yansıtan bir çizgide şu an yayında olan web sayfamız şekillendi.

Çalışanlarımız ve müşterilerimizden gelen olumlu tepkilerden doğru yolda olduğumuzun mutluluğunu yaşıyoruz.

Teknolojik yenilikleri yakından takip ederek zaman içinde gerekli müdahale esnekliği olan web sayfamız, kurumsal kimliğine sadık kalacak şekilde değişime her zaman açıktır.



HEDEF KOYMAK HAYATA ANLAM KATAR



Hedef koymak; bu hedefe nerede, ne zaman, hangi kaynaklarla ulaşacağımızı belirlemek ve bu hedefi amaç edinerek yılmadan çalışmaktır. Öncelikle ulaşılabilir bir hedef planlamalı, ekip içindeki herkesin kişisel yapıları ve becerileri göz önünde bulundurularak doğru görev tanımlaması yapılmalı, sürece ulaşma yolları net belirlenmelidir. Bazı bireyler termin odaklı iken, bazıları ise o hedefe ulaşmaktan ziyade işin doğru yapılmasına, insan ilişkilerine odaklıdır. Bu noktada liderin görevi çok önemlidir. Çünkü lider; bir sinerji oluşturarak belirlenen hedefte tüm ekibi buluşturmayı başarmalı, hedefe odaklanmayı sağlamalı ve çıkabilecek olası tüm engellerin huzur ve uyum içinde aşılabacağı duygusunu tüm ekip bireylerine hissettirmelidir.



**Hedefimizi,
ne yapmak istediğimizi
belirlemek, yaşamımızı
kontrol etmemizi sağlar.
Hedefimize dikkatimizi
vermemiz, zamanı iyi
değerlendirmemiz,
tutarlı davranmamız
bizleri başarıya götürür.
Çünkü hedefi
belirlemek, isteklerimizi
ulaşılabilir hale getirir.**

**Bir amaca bağlanmayan
ruh, yolunu kaybeder.
Çünkü her yerde olmak,
hiçbir yerde olmamaktır.
Montaigne**

Şirketlerin kuruluş amacı da bir hedefe dayanır. Sosyal varlıklar olan biz insanların tek başımıza ulaşamayacakları hedeflere ulaşması; bir ekip ruhu yaratarak diğer tüm çalışanlar ile iş birliği kurarak sağlanabilir. "Şuan neredeyiz? Nerede olmayı istiyoruz? Oraya nasıl gidebiliriz? Gelişmemizi nasıl ölçebiliriz?" sorularını her zaman sormalı ve her departman kendi hedeflerini şirketin hedeflerine paralel olarak belirlemelidir. Başlangıç noktasından hedef çok uzak görünebilir. Bu nedenle adımları belirlemeli, hedefi parçalara bölmeli; her adımı geçtikten sonra hedefe yaklaşmış ve başarmış olmanın güveni yaşanmalıdır. Her küçük hedefe ulaştıkça çitayı yükseltmek, yeniden başarabileceğiniz güveniyle sonrası için motivasyon yaratmak, çok şeyi kısa zamanda yapmak değil, uygun zamanda, yeterli ve doğru yapmak önemlidir. Takım ruhu ile elde edilen başarının hazzı bireysel başandan daha fazla devleşir. Tıpkı bir tiyatro oyunu gibi... Oyunun sonunda salonda kopan alkışların hem izleyicide, hem oyuncularında, hem yönetimde bir anlamı vardır. Ortak yaratılan bir duygu ve emek başarıyı beraberinde getirmiştir. Oyun bitip mekandan uzaklaştıktan sonra bile seyirci bu güzelliği paylaşmak ister,

oyunun ismi kulaktan kulağa yayılır ve başarı başarıyı getirir. Herkes mutlu ve uyum içinde yeni bir hedef yaratılabileceğini, yeni başarılarla imza atılabileceğini bilmenin huzurunu yaşar. Hedef koymak sahip olduğumuz potansiyel, zeka, kaynak ve yeteneklerimizi en doğru biçimde ifade etmek için en doğru yoldur. Başarılı insanların ve şirketlerin en belirgin özellikleri hedeflerine ulaşmakta gösterdikleri kararlılık ve azimdir. Hedef koymak beyandır. Beyan edilen şey aynı zamanında tutulması gereken verilmiş bir söz gibidir. Hedef koyamayan insanlar sorumluluk bilincine sahip olmayanlardır. Hem yönetici, hem çalışanın, hem de paydaşın ortak bir akıldaki buluşmasıdır. Artık yapacağı bir şeyi kalmadığını düşünen kişi için yaşamı anlamlandırmak zorlaşacaktır. Emeklilik sonrası için planları olmayan kişilerin daha çabuk hastalandıkları, depresyona girdikleri, hatta yaşamlarının daha kısa sürdüğü araştırmalarda ortaya konmuştur. Hedeflerimiz bizleri heyecanlandırır, bizi dinamik kılar ve hayata tutunmak için yeni sebepler yaratır. Başarı bir hedef değildir. Başarı aslında bir sonuçtur.

■ **Turgut Can KARA**
Genel Koordinatör / Makina Mühendisi

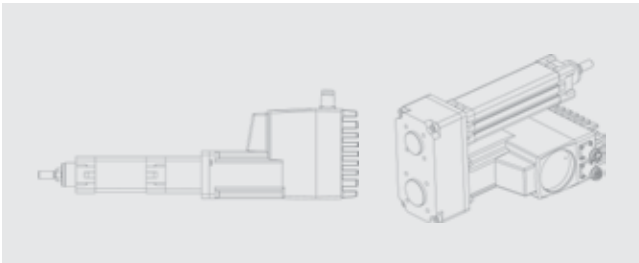


LİNEER AKTÜATÖR

Bir döner tahrik, elemanın dönme (dairese) hareketini, lineer (doğrusal) harekete çevirerek iş yapmaya olanak sağlayan iş elemanlarıdır. Makine imalatı, otomotiv ve otomotiv yan sanayi, gıda, tekstil, ambalaj ve paketlenme, sağlık cihazları, test cihazları, robotik ve elektronik uygulama alanlarında kullanılmaktadır.

Hid-tek, Hidrolik ve pnömatik alanlarda göstermiş olduğu başarıdan güç alarak, AR-GE personelinin iki yıllık çalışmaları sonucunda, Türkiye'de ilk defa WINMAN Lineer Aktüatör üretimini gerçekleştirdi. Böylece ilk yerli üretimi gerçekleştiren Hid-tek 2014 yılından bu yana standart ve kişiselleştirilmiş ürünlerin üretim ve satışını yapmaktadır.

Servo ve step motor adaptasyonu ile kullanıcılara; hassas pozisyonlama, tekrarlanabilirlik, değişken ivmeli ve kontrol edilebilir hız, aralıklı hareket, tork kontrol imkanları sağlamaktadır. WINMAN Lineer Aktüatörler; ISO 15552 pnömatik silindirler standardına uygun şekilde 32, 40, 63 çaplarında üretilmektedir. Vidalı milli ve trapez milli seçenekleri mevcuttur. Standart ürünler dışında müşteri talebine bağlı olarak özel çaplarda ve stroklarda üretim yapılabilmektedir.



ÜRÜN	VİDA TİPİ	VİDA HATVESİ (mm)	MAX. HIZ (m/dk)	MAX. YÜK (N)	MAX. STROK (mm)
WESC032	TRAPEZ MİL	10x10	30	500	500
	VİDALI MİL	10x10	30	500	500
WESC040	TRAPEZ MİL	16x5	15	760	500
	VİDALI MİL	16x5	15	760	500
WESC063	TRAPEZ MİL	22x12	36	1000	500
	VİDALI MİL	20x10	30	1000	500
	VİDALI MİL	20x20	60	1200	500

■ Değerler standart değerler olup, uygulamaya göre hız, kuvvet, strok artış imkanı sağlanmaktadır.

WINMAN Lineer Aktüatörler herhangi bir markanın servo motor, step motor ve dc motor montaja uygun olup, eksenel veya paralel olarak montaj işlemi yapılabilmektedir. Standart olarak WINMAN marka entegre servo/step motorlar ile de tahrik edilmektedir. Servo/step motorlar harici PLC ve sürücü ihtiyacı olmadan, motor üzerinde bulunan entegre sürücü ve NANO PLC ile hız, konum ve tork kontrolü yapmaya olanak sağlar. PLC kullanılan ya da kullanılması gerekli sistemlere de uyumlu modelleri mevcuttur. Rakiplerine oranla daha kompakt yapı, sessiz çalışma, kapsamlı aksesuar seçenekleri, kişiselleştirilebilme ve kolay ürün seçim, enerji - zaman tasarrufu, bakım giderlerinde tasarruf ve yedek parça avantajları sağlayarak mükemmel bir performans sağlar.

Hid-tek alanında uzmanlaşmış teknik kadrosu ile müşterilerine, ürün tasarımı, projelendirme yaparak aynı zamanda yazılım ve doğru ürün tercihi ve satış sonrası destek sağlamaktadır.

HİDROLİK YÜK TUTMA VALFLERİ

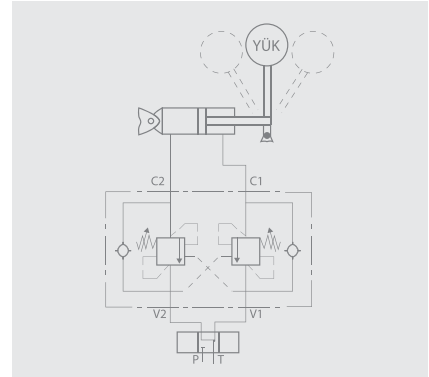


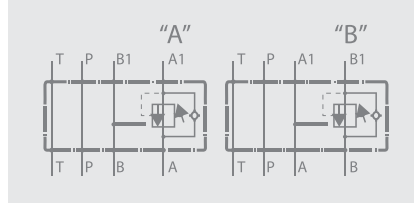
WINMAN®

**Yük tutma valfleri
temel olarak emniyet
valfleri olup, taşınacak
bir yük var ise;
geri basınç gerektiren
özel uygulamalarda
kullanılır.**

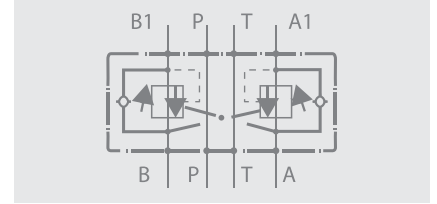
Taşınacak yük bir hidrolik silindire bağlı olabileceği gibi bir hidromotorda sarılı basit vinç sistemi de olabilir. Yük tutma valflerinin çalıştığı sistemlerde yükün değişmesi, sistemin aşağı iniş hızında değişiklik yaratmamaktadır.

Açıdan dolayı mile gelen yük değişse bile aynı rijitlik ile yükün aşağı inmesi sağlanır. Ana çalışma mantığı silindir veya hidromotorun geri çekildiği sırada yükün kaçmasını ve yağın boşalmasını engellemektir.





■ WINMAN Hidrolik Yük Tutma Valflerinin Devre Şeması



■ WINMAN Tekli Yük A hattı ve B hattı)



■ WINMAN İkiz Yük Tutma Valfi

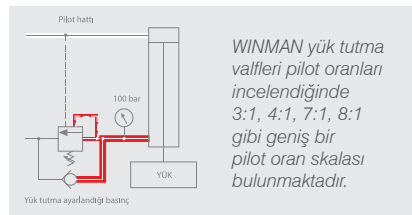
Bir sistem üzerinden kısaca pilot oranı şöyle anlatılabilir:

Şekil-1'de baş aşağı çalışan bir hidrolik silindir gözlenmektedir. Silindir mili yükten dolayı aşağı çekilmeye zorlanmaktadır. Bu manometrede 100 barlık bir basınç oluşturmuştur. Sisteme aşağı inme yönünde 10 barlık bir pilot basıncı verildiğinde 3:1 pilot oranından 30 barlık bir fark basıncına ihtiyaç vardır.

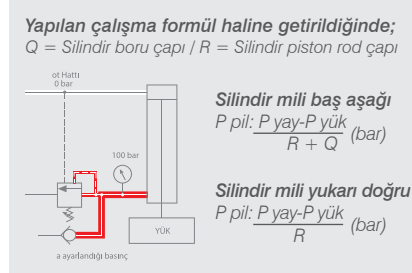
Silindirin mil ve ark kısmının alanı göz önünde bulundurulmalıdır.

Silindir Boru Çapı: 100 mm...alanı: 78,5 cm²
Silindir Rod Çapı: 56 mm...alanı: 24,6 cm²

Yani 10 bar pilot basıncı silindirin ön kısmında 31,9 bar olarak alınır. 1:3 WINMAN yük tutma valfi kullanıldığında, sistem doğru tasarlanmış olur.

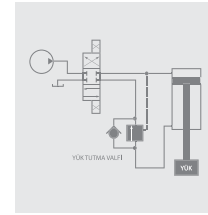


■ Şekil-1

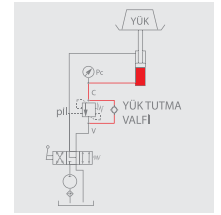


■ Şekil-2

Yük tutma valflerinin, kullanım ve montajı ile ilgili çoğu zaman hatalar ile karşılaşmaktadır. Bazı durumlarda yük tutma valfi yerine kilit ve hız ayar takılarak yük aşağı indirilmeye çalışılmış olabilir. Ancak bunun yük altındaki çalışmalarında titreşim gibi sorunlar ortaya çıkarıldığı bilinmelidir.



■ Şekil-3: Yanlış Uygulama



■ Şekil-4: Doğru Uygulama

Yukarıda da bahsedildiği gibi pilot hattı bu ürün için önem taşımaktadır. Eğer bu ürün kapalı, merkez hidrolik valf ile kullanılırsa içten pilot oluşacağından yükün aşağıya düşmesi ya da salması gözlenebilir. Genellikle J merkez ve H merkez valfler ile birlikte kullanılması daha uygundur.

Yay Tansiyonun Ayarlanması Gereken Basınç	
130 bar	
Yükten Dolayı Oluşan Basınç	Fark Basınç
100 bar	30 bar

Litaratürde ayarlanması gereken minimum yay tansiyon basıncına;

$P_{yay} \geq (1,3 \times P_{max})$ bu değerde yapılan çalışmanın doğrulanması olacaktır.

SMART CUP

Otomobillerde kullanılan sac aksamı çok farklı şekillere sahip girift parçalardan oluşmaktadır. Bu parçaların şekilli oluşu üretim faaliyetlerinde birim zamanın uzamasına, hurda sayısının ve maliyetlerin artmasına sebep olmaktadır. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı, distribütörü olduğumuz Vmeca firması da kullanıcıların işini kolaylaştırmak adına sahada yaşanan problemlere istinaden ürünlerini geliştirmektedir. Yakın zamanda çıkan bu ürünlere en güzel örnek Smart Cup ürünleridir.



Smart Cup Ürünün Avantajları;

- Geniş açı $\pm 21^\circ$, toplamda 42° açı yapmaktadır,
- Her zaman merkezi pozisyonu almaktadır,
- Yedek parça değişimi için herhangi bir anahtara veya dişli bağlantıya ihtiyaç duymamaktadır,
- Üzerine entegre düşük sürtünmeli seviye yayı,
- Farklı vantuz tiplerinin montajına imkan tanır.



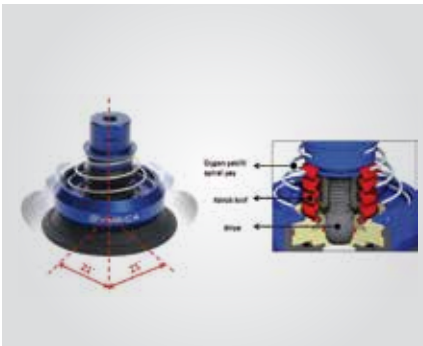
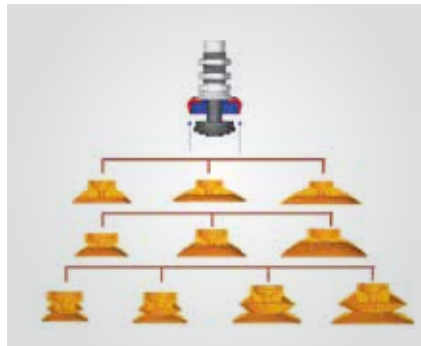
■ Şekil-1: Smart Cup

Smart Cup otomotiv endüstrisi için son zamanlarda çıkan en iyi ürünlerdendir.

Vakum ürünleri endüstride üretimi kolaylaştırıp hızlandıran ürünlerden biridir. Bu ürünler çalışma şartlarında karşılaşılan zorluklar ve işlevsel problemlerden dolayı teknolojinin el verdiği oranda sürekli gelişme göstermektedir. Endüstride bir çok sektör olmasına karşın, Smart Cup vakum ürünleri genel olarak endüstrinin otomotiv ve makine imalatı yapan kollarında kullanabilen ürünlerdir.



■ Şekil-2: Kolay Sökülüp Takılma Avantajı

■ Şekil-3: $\pm 21^\circ$ Açı

■ Şekil-4: Farklı Tip Vantuzlar

Şekillerden de anlaşılacağı gibi açılı yüzeylerin olduğu yerlerde parçanın şeklini alarak, sisteme titreşimsiz ve pozisyon kaybına imkan vermeyecek şekilde parçanın taşınmasını sağlar. Örnek vermek gerekirse; kaynak hattında taşınan bir parçayı sonraki operasyonda parçanın bırakıldığı fikstürde parçanın konumu doğru alınmazsa en başta 1mm'lik bir kayma (kaçaklık) parçanın uç noktasında çok ciddi ölçü farklılıklarına sebep olmaktadır.



■ Şekil-5: Örnek Uygulama



■ Şekil-6: Karşılaştırma

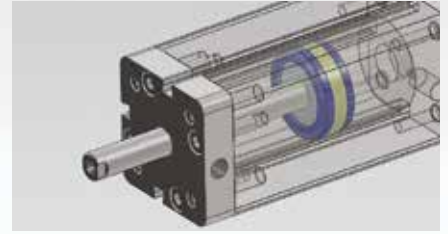


%100 yerli üretim



WINC SERİSİ KOMPAKT SİLİNDİRLER

Alüminyum gövdeden yapılan silindirler tamamen dolu profilden işlenmektedir. Bu sayede arka kısma binecek olan yükleri daha sorunsuz sönümlenmektedir.



Hızla gelişen teknoloji ile müşteri beklentileri daha esnek kullanım imkanı olan ve çok işlevli ürünler üzerinde yoğunlaşmıştır. Hid-tektördeki bilgi ve tecrübesi, Ar-Ge çalışmaları ile beklenen yenilikleri sunmaktadır. %100 yerli üretim olan WINMAN Kompakt Silindirler bu hedef doğrultusunda yapılan çalışmalardan biridir. Ölçüleri ISO 21287 standardına göre belirlenmiş, Ø20-Ø63 arasındaki çaplarda standart olarak üretilmektedir. 6 bar çalışma basıncında, 18-187 kg (180-1870 N) kuvvet elde edilebilir. Aynı ölçülerdeki diğer silindir tiplerine göre özel tasarımı sayesinde daha az yer kaplayarak, kompakt yapıya ihtiyaç duyulan sistemlerde tercih edilmektedir. Üretim çeşitleri manyetik, pozisyoner, önden yaylı, çift millî, arkadan yaylı, strok ayarlı, ısıya dayanıklı, tandem, paslanmaz millî, erkek dişli, uzun millî olarak yağısız çalışabilmektedir.



■ Manyetik Magnet



■ Pozisyoner / Positioner WINC-P



■ ML Erkek Diş / ML Male Thread WINC-ML



■ Önden Yaylı / Front Spring WINC-FS



■ Çift Millî / Dual Rod WINC-D



■ E Diş Uzun / E Long Screw WINC-Exxx



■ Arkadan Yaylı / Rear Spring WINC-RS



■ Strok Ayarlı / Adjustable Stroke WINC-J



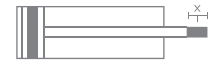
■ Paslanmaz Millî / With Stainless Steel Rod WINC-S



■ Sıcığa Dayanıklı / Heat Resistance WINC-V



■ Tandem / Tandem WINC-T



■ L2 Mill Uzun / L2 Long Rod WINC-Lxxx

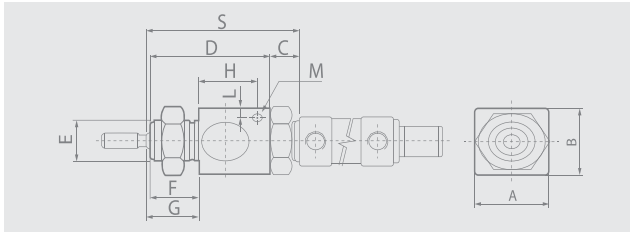
WINC serisi WINMAN Kompakt Silindirler tablalı olarak da sunulabilmektedir. Bu şekilde silindirin milinde sabitlik sağlanabilir. Bu standart özellikler dışında silindirden farklı beklentiler olduğu takdirde, istenilen şekillerde tasarım değişiklikleri yapılabilmektedir. Özel silindir üretimi yapılırken, silindirin bütün parçalarının teknik resimleri hazırlanarak, ürüne verilen özel kod ile birlikte arşivlenmektedir. Bunun sonucunda, aynı özel silindirden numune olmaksızın ürünün özel kod numarasıyla; numune alma, ölçülendirme, tasarım gibi adımlar atlanarak, özel pnömatik silindirin kullanıcıya çok daha kısa sürede ulaşması sağlanmaktadır.

WI-RDLCK MİL KİTLEME SİSTEMİ

WI-RDLCK mil kitleme sistemi
silindirin milini mekanik olarak
kitleme yaparak olası hava
kesilmesi durumunda silindirin
aşağı düşmesini engellemektedir.



Pnömatik sistemlerde enerji kaynağı olarak kullandığımız basınçlı havanın karakteristik özelliği sebebi ile ortam şartlarından etkilenerek sıkıştırılabilmekte veya genleşebilmektedir. Bu nedenle pnömatik iş elemanları yük altında çalışırken silindirlerin pozisyon kaçırma durumu meydana gelmekte ve iş güvenliğini ön plana çıkarmaktadır. Her ne kadar pnömatik ekipmanlarda kilit valfi olsa da bu valfler yine mevcut havayı hapsederek yük altında tutma sağlamaktadır. Hid-teknik önce insan sağlığı ve iş güvenliği bakış açısı ile WINMAN WI-RDLCK Serisi Mil Kitleme Sistemi'ni ürün gamına ilave etmiştir. Montajını yapmış olduğu sistemi ISO 15552 serisi Ø32, 40, 50, 63, 80, 100, 125 profil gövdeli silindirlere ve ISO 6432 serisi Ø20-Ø25 mini silindirlere uygulanabilmektedir. Bu nedenle mevcuttaki sistemlerde bağlantı ölçüleri değiştirilmeden rahatlıkla uygulanabilir.



■ Şekil-1: ISO 6432 Mini Silindir Serisi için WINMAN WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi Teknik Özellikleri

Rod Lock Cylinder Ø	A	B	C	D	E	F	G	H	L	M	S	T
20	34	35	13	54	M22x1.5	22	24	27	5	M5	69	47
25	34	35	13	54	M22x1.5	22	28	27	5	M5	73	45

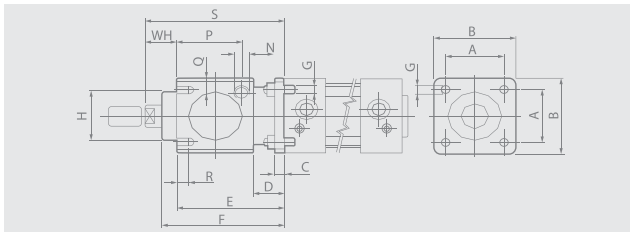


■ WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi



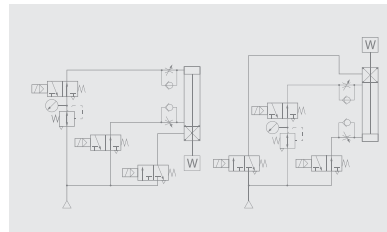
■ WINMAN WALCK Silindir

WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi Genel Özellikleri	
Çalışma Basıncı	3-6 bar
Sıcaklık	-5 / +80 C
Ölçü	Ø20-25-32-40-50-63-80-100-125
Kitleme Şekli	Mekanik Çift Yönlü
Kitleme kuvveti	(Ø20=490N) (Ø25=490N) (Ø32=790N) (Ø40=1240N) (Ø50=1930N) (Ø63=3060N) (Ø80=5400N) (Ø100=7700N) (Ø125=12040N)

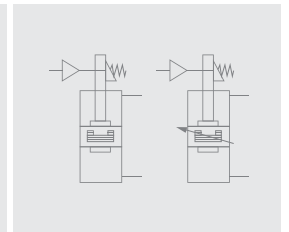


■ Şekil-2: ISO 15552 Serisi için WINMAN WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi Teknik Özellikleri

Ø	A	B	C	D	E	F	G	H	WH	N	P	Q	R	S	T
32	32.5	47	6	20	60	67.5	M6	30	26	1/8"G	33.25	9	8	86	60
40	38	54	6	20	70	80	M6	34.9	30	1/8"G	42.5	9	8	100	70
50	46.5	65	8	24	90	100	M8	40	37	1/8"G	58	12.5	12	127	90
63	56.5	75	8	24	90	100	M8	45	37	1/8"G	59	17.5	12	127	90
80	72	95	12	32	110	120	M10	45	46	1/4"G	69	17.5	16	156	110
100	89	114	12	32	110	120	M10	55	51	1/4"G	69	20	16	161	110
125	110	138	20	45	140	156	M12	60	65	1/4"G	84.5	19	20	205	140



■ Şekil-3: WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi Devre Şeması



■ Şekil-4: WI-RDLCK Mil Kitleme Sistemi

Şekil-3'teki devre şemasından da anlaşılacağı gibi kitleme sistemine pilot hava vererek silindirin hareketi gerçekleştirilir. Pilot hava kesildiğinde yük yalnızca WI-RDLCK mil kitleme sistemi tarafından tutulur.

Mil kitleme sistemi silindirin hareketi sonlandığında çalışmaktadır. Silindir hareket halinde iken kitleme yapmamaktadır.

Avantajları:

- Standart silindirlere uygulanabilme
- Eksenel hareketlere karşı mekanik kitleme
- Dönme momentlerine karşı mekanik kitleme
- Ara stroklarda da mekanik kitleme
- Hava kesildiğinde direk kilitleme yaparak iş güvenliğinde kullanılması

*Kendine has kültürü, yeşili,
türküleri, şivesi, aklı ile
Türkiye'nin en renkli
bölgesi ve bir doğa harikası*

HEY GİDİ KARADENİZ

Şehir hayatında unutilan her şey...



**Eğilip bir avuç dolusu su
içebileceğiniz buz gibi kaynaklar,
yüksek yaylaların serinliği, tadı
damağınızda kalacak doğal
lezzetler ve karşı konulmaz bir
tulum ezgisinin başlattığı horonlar,
hiç tanımadan elinden tuttuğunuz
güler yüzü, esprili ve cana yakın
insanlar...**

Karadeniz demek mucize demek...
Sağı-solu yüksek dağlarla çevrili yemyeşil
vadiler ile şehir gürültüsü yerine geçen,
kaynağı sonsuzlukmuş hissi veren derelerin
huzur dolu sesleri...

Doğa; büyüyle insana durması gerektiği yeri
hatırlatıyor. Tarihi, doğal güzellikleri, lezzetleri ve
insan hikayeleri ile zengin bir coğrafya.

Karadeniz'le Tanışma:

Fırtına Vadisi ve Ayder Yaylası

Çamlıhemşin'e doğru yol alındığında doğal
cennet Fırtına Vadisi'nin akışı insanı teslim alır.
Daha önce fotoğraflardan ya da ekranlardan
gördüğünüz tüm manzaralar inanılmaz
derecede gerçektir. Karadeniz ezgilerinin tatlı

tatlı eşlik ettiği yol boyunca, bir tarafta deli
hızıyla akan ve Cenevizlilerden kalma kemerli
taş köprülerin süslediği Fırtına Deresi'ni, diğer
tarafta göz alıcı yeşilleriyle yükselen sarp
yamaçları ve bu görüntüye uyum sağlayan
ahşap Karadeniz evlerini görmek, bir anda
şehre dair izleri silip atar.

Her noktada fotoğraf çekme hissi uyanır.
Çinçiva Köprüsü'ne komşu olan ahşap bir
ev dikkat çekiyor. Sevdaluk dizisinin çekildiği
yerdir. Denizden 750 metre yükseklikte, vadinin
yeşil yamaçları arasına gizlenmiş ve Trabzon
Rum İmparatorluğu döneminden günümüze,
yüzyıllardır görkemini koruyan Zilkale;
yolculuğun bu noktasında yağmur ve sis de
gezintisine eşlik etmeye başlar.

Zilkale'den sonra Palovit Şelalesi...

Vadide bir noktadan sonra araçlardan inip
keyifli bir doğa yürüyüşünün ardından bölgenin
en görkemli şelalelerinden biri olan Palovit'e
ulaşılır. Şelalenin sesini duyup, serinliğini
hissedip, görkemiyle insanı büyüler.
Yürüyüşle geçirilebilecek bu muhteşem
güzellik fotoğraflanmaya değerdir.

Ladin ve Kayın ormanlarının yeşiline
bürünmüş bir fon üzerinde, her yıl yapılan
yayla şenlikleriyle, coşkulu ve kalabalık horon
görüntüleriyle hafızalara kazınmış
Ayder Yaylası...

Ahşap yöresel evlerin yanı sıra çok sayıda
otelin de bulunduğu yayla, özellikle turistik
açıdan bölgenin en yoğun noktalarından.
Ayder'de dere kenarında yürüyüş
tüm stresi alır...

Karadeniz lezzetlerini tattıktan sonra yöre
gençlerinin tulum ve horon eşliğindeki
sürprizleri Karadeniz misafirperverliğini bir kez
daha hissettirir.

Karadeniz iklimi; içinde mutluluk barındırır.
Yaşayacağınız her olay her an bir Karadeniz
fıkrasını hatırlatarak gülümsetebilir.

Karadeniz'e Giderken Unutmayın!

- Yağmurluk
- Hırka
- Suya dayanıklı, kaymaz spor ayakkabı
- Sırt çantası
- Güneş kremi
- İyi bir fotoğraf makinesi

Doğu Karadeniz'de Ne Yemeli?

Fırtına Deresi kenarında alabalık, turşu kavurma ve laz böreği
Ayder Yaylası'nda sütlaç
Uzungöl'de mihlama ve güveçte kuru fasulye
Hamsiköy'de ızgara et

2015

KATILDIĞIMIZ FUARLAR VE İZLENİMLERİMİZ

WIN HYDRAULIC & PNEUMATIC '15

19 - 22 Mart 2015
İstanbul / Türkiye

Hid-tek olarak her yıl olduğu gibi 2015 yılında da Avrasya'nın en önemli Endüstri Fuarı olan WIN Eurasia 2015'de yerimizi aldık. Geçtiğimiz yıllardan farklı olarak bu sene ilk kez hidrolik, pnömatik ve otomasyon hollerinde iki farklı stand ile katılımımızı gerçekleştirdik. Özellikle AR-GE çalışmalarımız sonucunda ortaya koyduğumuz yüksek tonaj ve hassasiyetli yeni WINMAN servo preslerimize otomasyon holünde hem katılımcılardan hem ziyaretçilerden yoğun ilgi oldu. Hid-tek ailesi olarak her geçen gün yenilenerek sektöre ürünler kazandırıyor, gelecek WIN Fuarları'na da yeni ürünlerimizle katılmayı planlıyoruz.

■ Ahmet Serdar MOTORCU

KONMAK

30 Nisan - 03 Mayıs 2015
Konya / Türkiye

Konmak Fuarı Konya için yüksek önem arz etmektedir. Önceleri genellikle Türkiye'nin doğu kesimine ve Orta Doğu'ya hitap eden Konya, son yıllarda ihracatta Batı'ya yöneldi. Bunun sonucunda Konyalı imalatçılarımız makinelerinde gözle görülür bir gelişme ve iyileştirmeye gittiler. Önceki yıllarda "Türkiye'nin Çin'i" olarak bilinen Konya; özellikle son beş yıldır hatırı sayılır bir gelişme kaydetmiştir. Bu fuarda; hem Konyalı makine imalatçılarının daha yeni ve ileri teknolojiler ile tanışması, hem de yurtiçi ve yurt dışından gelen ziyaretçilerin Konya'nın "geniş ve gelişmiş" makine parkını görmesi açısından, büyük öneme sahip bir fuardır. Hid-tek olarak bizim için de katılımcı ve ziyaretçilere kendi ürün ve sistemlerimizi tanıtmamız ve yeni firmalarla iletişim kurmamız anlamında büyük bir öneme sahiptir.

■ Mehmet BAŞER

HANNOVER MESSE

13 - 17 Nisan 2015
Hannover / Almanya

Hannover Messe 2015 görsel şovlarıyla ve katılımcı etkinlikleri ile bir kez daha dünyadaki büyük fuarlardan biri olduğunu kanıtladı. Çeşitli alanlar ve farklı konularla fuara katılan diğer firmalar gibi bizler de Hid-tek olarak Hannover Messe'ye olan yoğun ilgiden memnunduk. Önceki senelere oranla krizi hiçe sayarak fuar ziyaretlerini gerçekleştiren konuklar hidrolik, pnömatik ve otomasyon alanındaki ürünlerimize büyük ilgi gösterdiler. Yoğun ilgiden dolayı gelecek fuarların çok daha iyi olacağı düşüncesi ve motivasyonuyla fuardan mutlu bir şekilde ayrıldık.

■ Turgut Can KARA

INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR

28 Eylül - 03 Ekim 2015
Plovdiv / Bulgaristan

Bulgaristan'nın teknik ürünler ile ilgili en kapsamlı fuarı olan AUTMN 2015'de Hid-tek; yine müşterileri ile buluştu. Plovdiv şubemizde görevli personelimizin fuar ziyaretçilerine karşı göstermiş oldukları içten samimi tutum ve davranışları standımıza ve WINMAN ürünlerine olan ilgiyi artırmıştır. Hid-tek çalışanları olarak, faaliyet alanımızdaki teknik konularda müşterilerimize ve ziyaretçilere yardımcı olmak bizim için de mutlu etmektedir.

■ Erhan KARA

2016
FUARLARIMIZ

WIN HYDRAULIC & PNEUMATIC '16

13. Akışkan Gücü
Teknolojileri Fuarı
17 - 20 Mart 2016

KONMAK

Konya 13. Uluslararası
Metal İşleme Makineleri,
Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri,
Malzemeler, El Aletleri Fuarı
28 Nisan - 1 Mayıs 2016

Yeniliklerimizi tanıtmak, ihracat araştırmaları yapmak, yeni müşteriler kazanmak, yenilikleri öğrenmek, ürünlerimizi alternatif ürünler ile karşılaştırmak, yeni dağıtım kanalları veya bayiler bulmak, ürünlerimize gelen tepkileri ölçmek, personelimizin gelişimine katkıda bulunmak, motive etmek ve müşterilerimizle buluşma noktasında bir araya gelmek için 2015 yılı fuar takvimimizi yoğun geçirdik. 2016 fuar hazırlıklarımız için heyecanlıyız.

15. T.I.I.E ULUSLARARASI SANAYİ FUARI

**05 - 08 Ekim 2015
İran / Türkiye**

Bu yılki fuara yine İran bayimiz ile birlikte katıldık. Dünya siyasetindeki yeni gelişmeler sonucunda yabancı firmaların katılımında ciddi bir artış söz konusu iken yerel firmaların katılımında ise bir düşüşten bahsedebiliriz. Ülkede WINMAN'ın aranan markalar arasına girdiğini, özellikle WINMAN markalı ürünlerde talep oluştuğunu görmek bizi mutlu etti. Sektörümüz açısından şu an geçiş dönemi olması nedeni ile; bir durgunluk söz konusu olsa da İran, dikkatle takip ettiğimiz bir ülke ve önemi yükselen bir pazar.

21. ULUSLARARASI AMBALAJ ENDÜSTRİSİ FUARI

**22 - 25 Ekim 2015
İstanbul / Türkiye**

Bu fuara pnömatik, vakum ve otomasyon ürünlerimizle katıldık. Özellikle standart ürünlerle tutulması mümkün olmayan poşet ve serum gibi yüzeyleri tutan Magic Cup Vakum Pedleri ve hassas konumlandırma için çözüm yaratan WINMAN Servo Motor Kontrollü Silindirlerimiz yoğun ilgi gördü. Ayrıca fuarda katılımcı makina imalatçılarıyla çeşitli projelerde görüşme imkanı bulduk.

PTC ASIA

**27 - 30 Ekim 2015
Shanghai / Çin**

Dünya'nın en büyük Hidrolik ve Pnömatik fuarlarından biri olan PTC ASIA Fuarı'nda Türk markası olan WINMAN markamızla üretimini yaptığımız ürünlerle ülkemizi temsil ettik. Üretimini yaptığımız ve kendi tasarımlarımız olan bu ürünler çeşitli ülkelerden gelen ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti. Fuarın dikkat çeken bir yönü de geçen yıllara nazaran katılımcı ve ziyaretçi sayısının düşük olmasıydı. Ülkemizi ve Hid-tek olarak kendimizi ifade edebildiğimiz ve tanıttığımızı düşündüğümüz bir fuardı.

BURSA METAL İŞLEME TEKN. FUARI

**10 - 13 Aralık 2015
Bursa / Türkiye**

Yıllardır katıldığımız Metal İşleme Teknolojileri Fuarı'nda yerimizi aldık. Bu yıl özellikle lazer kesim makinası üreticilerinin katılımcı olarak yer almasını, fuara ilginin artmasına neden oldu. Ziyaretçi sayısında geçmiş yıllara göre artış vardı. Ürün yelpazemize dahil olan yeni ürünlerimizi, yurt içi ve yurt dışından birçok ziyaretçiye tanıtmaya fırsatı bulduk. AR-GE çalışmalarını sonucu sergileme fırsatı bulduğumuz, WINMAN Servo Kontrollü Presler ve WINMAN Elips Silindirler ilgi gören ürünlerimizdi. Öne çıkan diğer ürünlerimiz ise, WINMAN hidrolik ve pnömatikte iş güvenliği adı altında sergilediğimiz, Pnömatik Mil Kilitleme, Çift El Güvenlik Valfi, Frenli Hidromotorlar, Yük Tutma Valfleri ve Hortum Kılıfları oldu.

■ İsmail KONEZ



■ Mustafa DAĞDELEN



■ Mustafa BÜKE



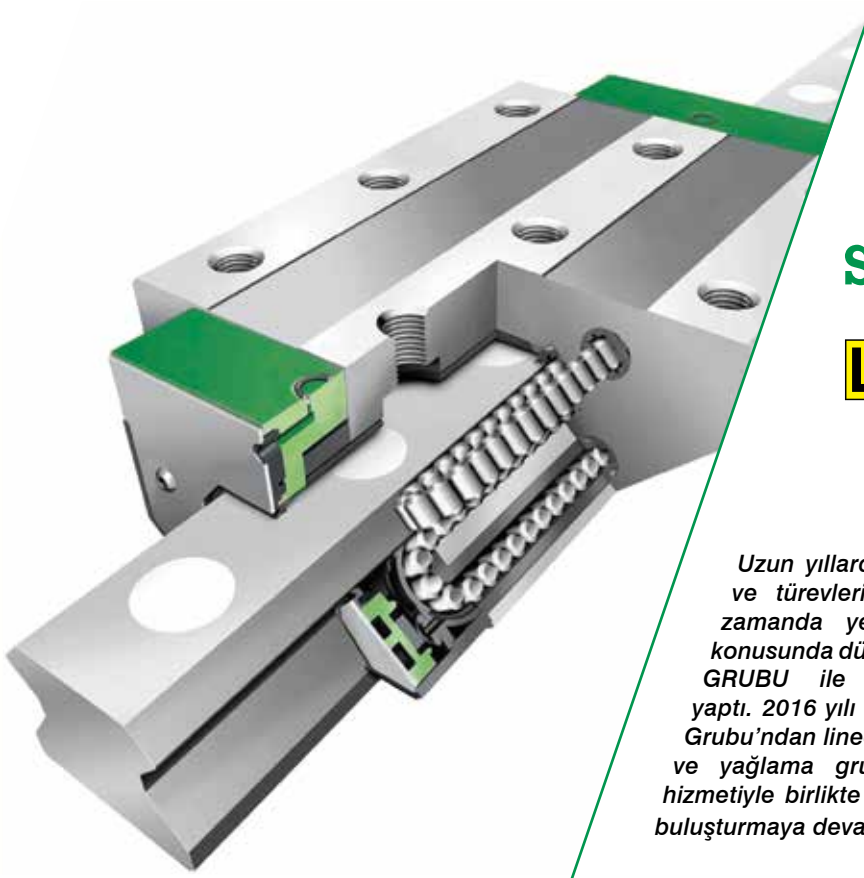
■ Dorukhan ALKAN



**TAHRAN
SANAYİ FUARI**
Ekim 2016

**BURSA METAL İŞLEME
TEKNOLOJİLERİ FUARI**
08 - 11 Aralık 2016

SCHAEFFLER İLE DİSTRİBİTÖRLÜK ANLAŞMASI



SCHAEFFLER



Uzun yıllardır otomasyon, lineer hareket ve türevleri ile faaliyet gösteren aynı zamanda yerli üretici olan firmamız; konusunda dünya lideri olan SCHAEFFLER GRUBU ile distribütörlük anlaşması yaptı. 2016 yılı itibariyle INA, FAG ve LUK Grubu'ndan lineer grupları, rotatif grupları ve yağlama gruplarının satışını teknik hizmetleriyle birlikte değerli müşterilerimizle buluşturmaya devam edecek...

**2016 yılı itibariyle
Hid-tek, Schaeffler firması
ile uzun yıllara dayanacak
distribütörlük anlaşması yaptı.**

INA Lineer Teknoloji Akıllı Ürün ve Sistem Çözümleri

INA Lineer Kılavuzlama Sistemleri yüksek rijitliğe ve yük katsayılarına sahip bilyalı veya masuralı lineer yataklardır. Bu kılavuz sistemleri- hareket yönü hariç tüm yönlerdeki kuvvetleri ve tüm eksenlerdeki momentleri karşılayabilirler. Bu üniteler, X-life kalitesine göre optimize edilmiş düşük gürültüye sahip tasarımla da sunulmaktadır.

**Dünyayı değiştirmek için
kullanabileceğiniz en
güçlü silah, eğitimidir.
Nelson Mandela**

EĞİTİMLERİMİZ



HİDROLİK & PNÖMATİK EĞİTİMLERİMİZ

Hid-tek bünyesine yeni katılan çalışma arkadaşlarımız ve çeşitli firmaların katılımıyla Temel Seviye Uygulamalı Hidrolik ve Pnömatik Eğitimlerimiz gerçekleştirilmektedir. Hidrolik Eğitimleri'nde katılımcılar; hidrolik valfleri, pompaları, hidrolik güç ünitelerini ve aksesuarlarını detaylı olarak tanıyıp, proje hesaplamaları, proje çizimi gibi konuları gördüler. Katılımcılarımız, yaptıkları projeleri hidrolik eğitim setlerinde uyguladılar. Valflerin ve silindirlerin kontrolü ile ilgili uygulamaları, fabrika ortamında makinalarda karşılaşılabilecekleri problemleri ve çözüm yollarını görme imkanı buldular. Pnömatik eğitimlerimiz ile de; Endüstriyel her alanda gerek duyulan pnömatik sistemlerde kullanım alanları, sistemlerin çalışma mantığı, pnömatik devre elemanları, bu devre elemanlarının iç yapıları ve görevleri personelimize anlatıldı. Bu temel ışığında ardışık olan veya tekrarlanmayan sistemlerdeki çözüm metotları ve bu çözüm metotlarının uygulamaları yapılarak arkadaşlarımız yeni proje yapabilecek seviyeye gelmişlerdir. Sürekli devam eden şirket eğitimlerimiz ile personelimiz gelişmekte ve tecrübe sahibi olmaktadır. Eğitim sonunda gerçekleştirilen sınav ile başarılı olan kursiyerlere başarı belgeleri verilmektedir.



YALIN ÜRETİM EĞİTİMİ

Yalın Üretim, ürün ve hizmet oluşturma sürecini israflardan arındırıp sadeleştirerek müşteriye sunulan değeri fiyat, kalite ve termin bazında mükemmelleştirmek ve bu yolla firma karlılığını arttırmak amacını taşıyan kavram, sistem ve teknikler bütünüdür.

2015 yılında bütün bölümlerin katılımıyla yalın üretim konusunda uygulamalı bir eğitim alındı. Bu eğitim sonucunda bütün çalışanlarımızın israfı karşı duyarlılığı konusunda farkındalık yaratılması amaçlanmıştır. Yalın üretim sürecinde sürekliliğinin sağlanması için "Bizim İçin Yalın Düşün" sloganı oluşturuldu ve bütün personelin katılımıyla bir logo tasarlandı. Şirket içi iyileştirme çalışmalarında öneri değerlendirme yöntemiyle çalışanların katılımı sağlandı. Yeni yılda yalın üretim araçlarından daha önceden kullanılan 5S'in devamlılığı, SMED, KAIZEN gibi araçların devreye alınması amaçlanmaktadır. Ayrıca iletişim kanalları kullanarak sadece çalışanların değil ailelerin katılımıyla bu sürecin özümsemesini hedefliyoruz.



İŞ GÜVENLİĞİ EĞİTİMLERİMİZ

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu kapsamında hizmet almaya başladığımız İş Güvenliği Uzmanı tarafından daha fazla bilgi sahibi olması açısından "İş Güvenliği Eğitimleri" belirli periyotlarla devam ediyor. Hid-tek olarak önceliğimiz, çalışanlarımızın güvenliğini korumak ve daha sağlıklı iş ortamları oluşturmak.

Slayt gösterisi halinde, görsel olarak verilen eğitimlerde çalışanlarımızın "İş Sağlığı ve Güvenliği"ne dikkatini çekerek, oluşabilecek iş kazalarının önüne geçmeyi hedefliyoruz. Eğitimlerin sonunda katılımcılar sınava tabi tutularak, ölçme ve değerlendirme analizi yapılıyor ve sonuca göre eğitimlerimiz tekrar planlanıyor.

2016 EĞİTİM PROGRAMI	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK
I. SEV. UYG. PNÖ.	29		25		27		29		23		25	
II. SEV. UYG. PNÖ.	30		26		28		30		24		26	
TEM SEV. UYG. HID.		26-27		29-30		24-25		26-27		28-29		23-24

SATIŞ VE PAZARLAMADA YENİ DÜNYA KURALLARI

**Geleceğin satıcısı akıllı
olduğu kadar yaratıcı da
olmak zorunda. Motivasyon
mekanizmalarımızın
yenilenmesi gerekiyor.**

Ve şeffaflık...

**Şeffaflık, bir şirketin hem
içeride hem dışarıda artık
bugüne kadarkinden çok
daha fazla sahip olması
gerekten bir unsur
olarak öne çıkıyor.
Satış için de şeffaflık
gelecekte çok önemli
olacak.**

**Gömleğin
ilk düğmesi
yanlış iliklenince
öbürleri de
yanlış gider.
C. Brund**



"A Whole New Mind" (Yepyeni bir Akıl) adlı kitabı uzun süre New York Times'ın en iyi satanlar listesinde kalan Amerikalı yazar Daniel Pink, yeni kitabı "Sales Is Human"da (Satış İnsanidir) yine son derece çarpıcıdır. Daniel Pink'e göre artık satış geçmişte olduğundan oldukça farklı ve bugün aslında hepimiz satış işinde çalışıyoruz...

Örneğin öğretmenler çocukları eğitim almaları, girişimciler yatırımcıları yatırım yapmaları, çalışanlar meslektaşlarını yeni bir fikre ikna olmaları için harekete geçirmeye çalışıyor. **Günlerimiz insanları motive etmekle geçiyor. Pink, "İster beğenin ister beğenmeyin ama artık hepimiz birer satıcıyız" diyor.**

Bu yeni dünyada satışın kuralları da geçmiştekenden farklı. Bugün artık tüm dünyadaki beyaz yakalı çalışanlar zamanlarının önemli bir bölümünü satışa harcıyor. Geleneksel anlamda herkes insanları ürün ve hizmetleri satın almaya ya da daha geniş anlamda inandırmaya, etkilemeye, ikna etmeye çalışıyor. İkincisi teknoloji. Eskiden bilgi vardı, yani satıcı her zaman alıcıdan daha fazla bilgiye sahipti. Bu da satıcının alıcının kararını etkileyebilmesi anlamına geliyordu. Oysa bugün artık bu durum değişti. Dolayısıyla satıcıların alıcılara artık farklı şekilde yaklaşması gerekiyor.

Alıcılar ve satıcıların hiç olmadıkları kadar yakınlaştıkları bir dünyadayız. Bu dünyada 3 önemli özellik öne çıkıyor. Birincisi uyumlu ve sorumlu bir ilişki geliştirmek. Bu, birinin bakış açısını anlayabilme kapasitesine sahip olmak anlamına geliyor. Dünyayı başkasının gözünden görmek, başkalarının ilgilerini anlayabilmek becerisi. İkincisi iyi yüzücü olmaktır. Satıcıların tabiriyle "redler denizinde", her zaman su üstünde kalabilmek becerisi çok önemli. Üçüncüsü de açıklık. Bu da bilgi karmaşasından anlam çıkarabilme becerisidir. İşte bu 3 beceri, satışın yeni kurallarını oluşturuyor. Bir satıcının sahip olması gereken özellikler vardır.

şirketin hem içeride hem dışarıda artık bugüne kadarkinden çok daha fazla sahip olması gereken bir unsur olarak öne çıkıyor. Satış için de şeffaflık gelecekte çok önemli olacak.

GÜÇ EL DEĞİŞTİRDİ!

Veri Bombardımanı: Verilerin bu kadar fazla olduğu bir dünyada insanları yetersiz ya da yanlış bilgiyle motive etmek mümkün değil. Sonuçta bir araba satın almak isteyen birisini düşünün. Bu kişi zaten bir arabanın fiyatı, özellikleri, bu arabayı kullanan kişilerin görüşleri, arabanın muadillerinin özellikleri ve fiyatı hakkında bilgi sahibidir. Hem de bunu düzinelerce farklı kaynaktan elde etmiştir.

Otorite Artık Satıcı Değil: Sonuçta yeni dönemde güç dengesi satıcıdan alıcı yönüne doğru değişmiş durumda. Bu nedenle alıcılar artık satıcıları sattıkları ürün ya da hizmet konusunda tek otorite olarak görmüyorlar. Satıcıların bunun bilincinde olup psikolojinin ve bağlantı kurmanın önemini kavraması son derece önemli.

İkna İçin İpuçları: Kişiyi ikna etmek de inanılmaz karışık bir iştir. Çoğunlukla da onların bakış açısına sahip olmak gerekir. Araştırmalar gösteriyor ki insanlar kendilerini güçlü hissettiklerinde başkalarının bakış açısını kaybediyor. Satışçıların karşısındaki insanın davranışlarını kopya etmesi de faydalı bir yöntem.

Hayatta mutlu olmak için de başarılı olmak için de insanın kendi duygu ve düşüncelerini iyi ifade etmesi şart. Arkadaşıktan ebeveynliğe, aynı takımda oynamaktan milyon dolarlık şirketleri yönetmeye kadar başarılı bütün ilişkiler, insanın kendisini nasıl ifade ettiğine, nasıl iletişim kurduğuna, insanları ne kadar ikna edebildiğine bağlıdır. Bir insanı sadece mantık kullanarak ikna etmek çok zordur. İkna etmenin, mantığa dayanan bir tarafı olduğu kadar, bir psikolojisi de vardır. Kevin Hogan, samimi bir niyetle yaklaşan, karşılıklı kazanç sağlamak isteyen, vücut dilini iyi anlayan insanların daha ikna edici olduklarını söyler.

GELENEKSEL SATIŞ BİTTİ!

Yeni Satış Yöntemi: İnsanların başkalarını harekete geçirmek için ne kadar zaman ve enerji harcadığına dair bir araştırma yapıldı. Bu çalışma için dünya çapında 9 bin 57 kişiye ulaşıldı. Önemli sonuç çıktı. İnsanlar artık zamanlarının yüzde 40'ını başka insanları ikna etmek, etkilemek ve inandırmak için harcıyor. Bu yaptıkları aktivitelerin hiçbirinin içinde ise birisine bir şey satmak yok.

Harekete Geçirmek Önemli: Araştırmadan çıkan bir diğer sonuç ise pek çok farklı iş kolunda insanların 1 saatleri içinde 24 dakikalarını başkalarını hareket ettirmek için harcamasıydı. İkinci önemli bulgu, insanlar işlerinin bu "harekete geçirme" kısmının profesyonel başarıları için önemli olduğunu düşüncesinde.

Kapı Kapı Dolaşmaya Son: Yani artık klasik satıştan çok "satış içermeyen satma işlemi" yapmanın zamanlarının önemli bir kısmını alsa da elzem olduğunu düşünüyorlar. Artık geleneksel kapı kapı dolaşıp satma dönemi bitmiş durumda. Yeni dönemde insanları harekete geçiren, ikna eden, onlara bir şeyler öğretenler iyi satışçı olacak. Günümüzün başarılı organizasyonlarında geleneksel satış ve satış olmayan satma işlemi bir arada yürütülüyor.

Doğru duyular tetiklendiğinde mantıksal engeller aşılır ve ikna kolaylaşır. Aynı duyuları paylaşmak, en zor koşullarda bile insanları yakınlaştırır, zıtlıkları yumuşatır ve iknayı mümkün kılar.

Kevin Hogan'ın dediği gibi ikna etmek, bir insanın karar verme sürecini etkileme işidir. Çok cazip bir öneride bulunmak bile bir insanı ikna etmeye yetmeyebilir ama o insanın nasıl düşündüğünü anlamak onu ikna etmek için büyük bir adım atmak demektir. Bu nedenle ikna edici olmak için, insanın kendi önerisine değil, muhatabına odaklanması; onun zihin haritasını ve duyularını anlaması gerekir.

■ Mustafa BÜKE

Pazarlama - Satış ve Proje Yöneticisi
Makina Mühendisi

1) Fırlatma: Mesajı kaynağından mümkün olduğunca uzağa gönderebilmek, bu insanlarla daha kapsamlı bir diyalog kurmak anlamına geliyor.

2) Doğaçılama: İşler zorlaştığında anında cevap verebilme yeteneği

3) Hizmet Etme: Günümüzde eşsiz deneyimler yaratmak yani satış becerisini, birinin hayatını geliştirmek için kullanabilmek anlamına gelir.

Satıcının mesajını daha açık hale getirebilecek 5 çerçeve vardır.

1) Daha Az Çerçevesi: İnsanlar önlerinde daha az seçenek olduğunda daha hızlı ve kolay cevap veriyor.

2) Deneyim Çerçevesi: İnsanlar satın almayı fiziksel bir obje almak yerine bir deneyim olarak gördüklerinde daha mutlu ve tatminkar oluyor.

3) Etiket Çerçevesi: Yani insanlar üzerinde daha derin bir etki bırakabilmek.

4) Kirli Çerçeve: Küçük ve samimi kusurlar, sunulanı daha cazip hale getirebilir.

5) Potansiyel Çerçeve: Potansiyeli vurgulamak, performansı vurgulamaktan daha etkilidir.

Geleceğin satıcısında ne tür özellikler olacak?

Genel olarak dünyada artık işler mantık ve doğrusal becerilerle birlikte yaratıcı ve artistik becerilerle yürüyor. Geleceğin satıcısı akıllı olduğu kadar yaratıcı da olmak zorunda. Motivasyon mekanizmalarımızın yenilenmesi gerekiyor. Bunu yaparken de kontrolcü nedensel motivasyon kaynaklarının yaratıcı ve kavramsal iş üzerinde etkili olmadığını unutmamalı. Ve şeffaflık... Şeffaflık, bir

MUTLULUK HİKAYESİ

'Her gün, hayatımızı dolu dolu yaşamayı seçme şansımız ve hakkımız olduğunu ondan öğrendim.. Ve her şeyin kendi seçimimize bağlı olduğunu'



Jerry, çevresindekilerin çok sevdiği insanlardan biriydi. Keyfi her zaman yerindeydi. Her zaman söyleyecek olumlu bir şey bulurdu. Hatta bazen etrafındakileri çıldırtırdı... Bu adam, bu halde bile nasıl iyimser olabiliyor? Birisi nasıl olduğunu sorsa; "Bomba gibiyim" diye yanıt verirdi: "Bomba gibiyim." Jerry bir doğal motivasyoncuydu... Yanında çalışanlardan biri, o gün, kötü bir günündeysen, Jerry yanına koşar, duruma nasıl olumlu bakılacağını anlatırdı. Bu tarzı çok düşündürüyordu beni... Bir gün Jerry'ye "Anlamıyorum" dedim.. Nasıl olur da, her zaman, her koşulda bu kadar olumlu bir insan olabiliyorsun... Nasıl başlıyorsun bunu?

Her sabah kalktığımda kendi kendime 'Jerry bugün iki seçimin var: Havan ya iyi olacak, ya kötü.' derim. Havamın iyi olmasını seçerim. Kötü bir şey olduğunda gene iki seçimim var: Kurban olmak, ya da ders almak. Ben başıma gelen kötü şeylerden ders almayı seçerim. Birisi bana bir şeyden şikayete geldiğinde, gene iki seçimim var.. Şikayetini kabul etmek ya da ona hayatın olumlu yanlarını göstermek.

Ben hayatın olumlu yanlarını seçerim. Yok yahu, diye protesto ettim. Bu kadar kolay yani? Evet.. Kolay dedi Jerry.. Hayat seçimlerden ibarettir. Her durumda bir seçim vardır. Sen her durumda nasıl davranacağını seçersin. Sen insanların senin tavırından nasıl etkileneceklerini seçersin. Sen havanın, tavrının iyi ya da kötü olmasını seçersin... Yani sen, hayatını nasıl yaşayacağını seçersin!..

Jerry'nin sözleri beni oldukça etkiledi. Onu, uzun yıllar görmedim. Ama, hayatımdaki talihsiz olaylara dövmek yerine, seçim yapmayı tercih ettiğimde hep onu hatırladım.

Yıllar sonra, Jerry'nin başına çok tatsız bir şey geldi. Eve gelen hırsızlar, paniğe kapılıp, Jerry'yi yaralamışlar... Ameliyatı 18 saat sürmüş, haftalarca yoğun bakımda kalmış. Taburcu edildiğinde, kurşunların bazıları hala vücudundaymış. Ben onu, olaydan altı ay sonra gördüm. Nasılsın? diye sorduğumda, bomba gibiyim dedi. Bomba gibi. Olay sırasında neler hissettiğini sordum. Yerde yatarken, iki seçimim var diye düşündüm.. Ya yaşamayı seçecektim, ya ölüm.. Ben yaşamayı seçtim. Korkmadın mı, şuurunu kaybetmedin mi !..

Ambulansla gelen sağlık görevlileri harika insanlardı. Bana hep 'iyileşeceksin merak etme' dediler. Ama acil servisin koridorlarında sedyemi hızla sürerlerken, doktorların ve hemşirelerin yüzündeki ifadeyi görünce ilk defa korktum. Bu gözler bana; Bana adam ölmüş diyordu.

Bir şeyler yapmazsam, biraz sonra ölü bir adam olacaktım gerçekten.. Ne yaptın? diye merakla sordum.. Kocaman bir hemşire yanıma yaklaştı ve bağırarak herhangi bir şeye alerjim olup olmadığını sordu.. Evet var diye yanıt verdim... Doktorlar ve hemşireler merakla sustular.. Derin bir nefes alarak kendimi toparladım ve bağırdım: Benim kurşunlara alerjim var!..Doktorlar ve hemşireler gülmeye başladılar. Tekrar bağırdım.. Ben yaşamayı seçtim. Beni bir canlı gibi ameliyat edin. Otopsi yapar gibi değil!!! Jerry, sadece doktorların büyük ustalıkları sayesinde değil, kendi olumlu tavrının büyük katkısı ile yaşadı. Yaşamaya bana yine ders oldu. Her gün, hayatımızı dolu dolu yaşamayı seçme şansımız ve hakkımız olduğunu ondan öğrendim ve her şeyin kendi seçimimize bağlı olduğunu...

KİTAP ÖNERİSİ



FİLOZOF ÇOCUK

Dünyaca ünlü Fransız filozof yazar Oscar Brenifier'nin beğeniyle okunan "Filozof Çocuk" dizisi, herkesin kitaplığına girmesi gereken türden bir seri...

Neden varım? Her şeyi bilmem gerekir mi? Mutlu olmak için neye ihtiyacım var? Hayat neden böyle? Büyümek zorunda mıyım? Sevgi nedir? Özgürlük ne işe yarar? Hepimiz eşit miyiz? Güzel nedir? gibi küçüklerin zihinlerini kuralayan büyük sorular, tüm hayatını felsefeye adanmış bir filozofun çocukları düşünme sanatı ile tanıştırmak amacıyla kaleme aldığı on sekiz kitaptan oluşan bir mini kitap serisi: Filozof Çocuk

Düşünme eylemini çocuklar için eğlenceli bir serüvene dönüştüren Oscar Brenifier, her kitabı ile sorular yardımıyla, okurlarını, düşünceleri ile oynamaya ve görünenin ardında yatan gerçeği keşfetmeye çağırıyor. Bu sıra dışı başvuru dizisini çocuklar için hazırlanan diğer felsefe temalı kitaplardan ayırtan en önemli fark ise okurlarına karşı sergilediği

"sorgulama odaklı" tutum oluyor: Hayatı, ucu bucağı olmayan büyük bir oyun alanına benzetiyor. Türkiye'de, düşünme eğitimi veren bazı okullarda kaynak kitap olarak önerilen "Filozof Çocuk", kendileriyle, hayatla ve dünyayla ilgili önemli sorular üzerine kafa yoran tüm çocuklara ve kalıplaşmış yanıtlar yerine eleştirel olanları tercih eden

yetişkinlere de kılavuzluk görevi üstleniyor. Çocukları ile iletişimini güçlendirmek ve kaliteli zaman geçirmek isteyen anne-babalar ve sınıf içi etkinliklerine yeni alternatifler oluşturmak isteyen duyarlı öğretmenler için de zengin bir içerik sunan "Filozof Çocuk", her yaşta okur için sorgulamalarla dolu keyifli bir düşünme deneyimi vadediyor.



iyi ki
Yeşilay
Var



Ülkemizin ve dünyanın
dört bir yanında insan
sağlığı için çalışan
bir dostunuz var.

1-7 MART

YEŞİLAY *Dayanışma* HAFTASI

Siz de bu mücadeleye katılın, destek verin.



Yeşilay yaz 2423'e
gönder, 5 TL bağış yap.

f t i y / 1920yesilay



yesilay.org.tr

WTC ÜÇLÜ VE YATAKLI SİLİNDİR

WINMAN Patenti kendisine ait olan yeni geliştirdiği bu silindir ile küçük alanda büyük güç ve yataklamayı bir arada sunmayı hedeflemiştir.



PATENTLİ ÜRÜN
PATENT NO
2012 / 14795