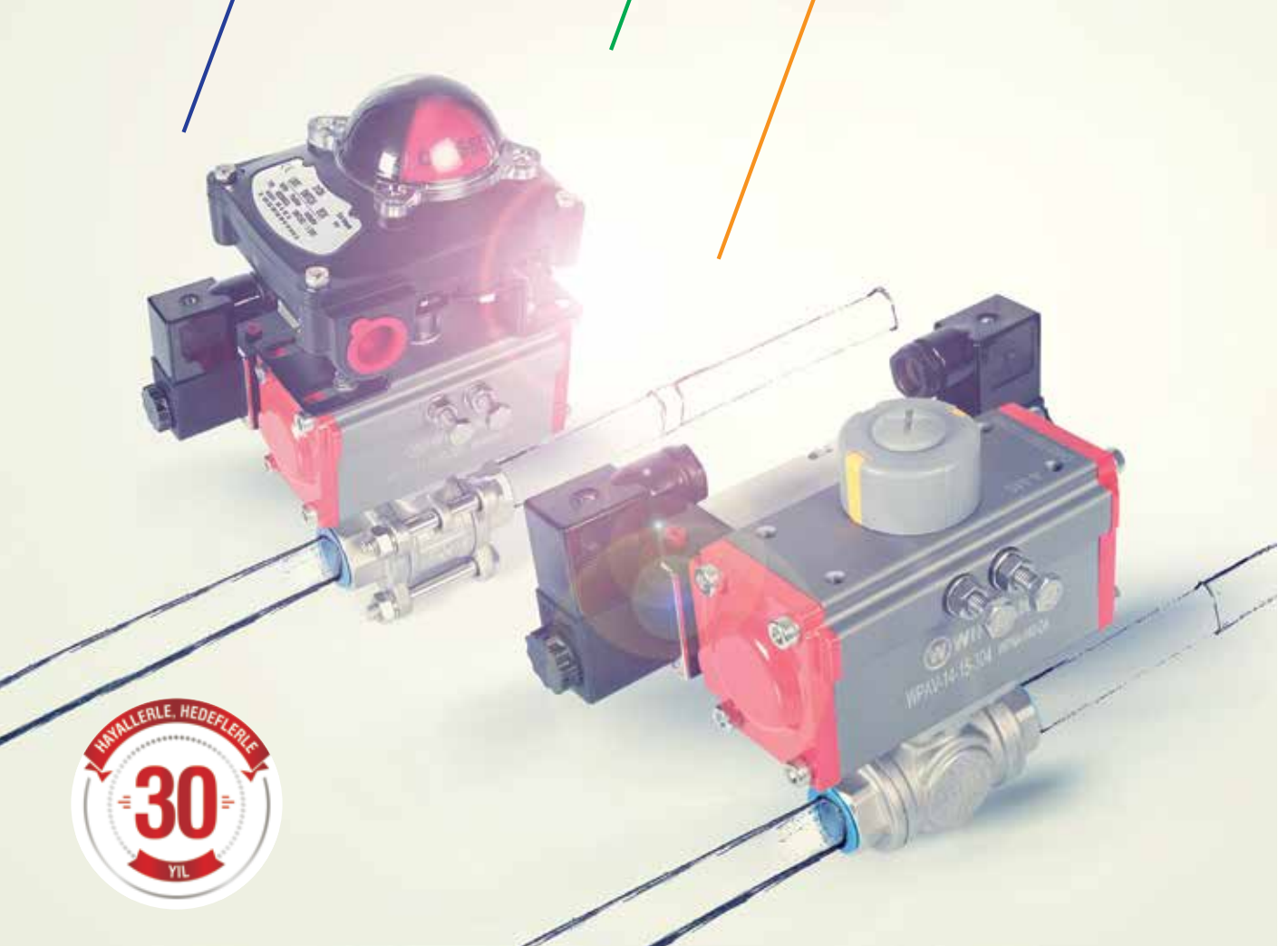


ht

bülten

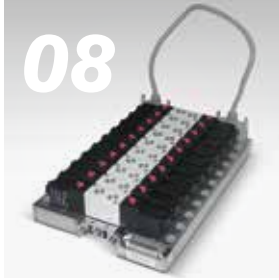
30 Yıldır Olduğu Gibi Hedefimiz; Sürekli Gelişim
Hayallerle, Hedeflerle 30 Yıl
Kaliteli Markalarda Reklamın Önemi
WINMAN DC Motorlu Lineer Aktüatör
Multi Konnektör Pnömatik Valf Çoklu Bağlantı
Yeni Ürünler - WACE 80/100, WGCE ve WOC Serisi
Konveyör Sistemlerinde Durdurucu Silindirler
WINMAN Pnömatik Uyarılı Paslanmaz Vanalar
Bolu - Yedigöller
2017-2018 Yılı Fuarlarımız
Hid-tek Ar-Ge Merkezi, Offroad
Eğitimlerimiz
Etkili Pazarlama Yöntemleri



İNDEKS



04



08



12



14



Hid-teknik'in ücretsiz yayınıdır.
Yılda bir yayınlanır.
YIL: 2018 SAYI: 12
Mart ayında basılmıştır.

03

30 YILDIR OLDUĞU
GİBİ HEDEFİMİZ;
SÜREKLİ GELİŞİM

04

HAYALLERLE,
HEDEFLERLE 30 YIL

06

KALİTELİ
MARKALARDA
REKLAMIN ÖNEMİ

07

DC MOTORLU
LİNEER AKTÜATÖR

08

MULTİ KONNEKTÖR
PNÖMATİK VALF ÇOKLU
BAĞLANTI

09

YENİ ÜRÜNLER
WACE 80/100, WGCE
VE WOC SERİSİ

10

KONVEYÖR
SİSTEMLERİNDE
DURDURUCU
SİLİNDİRLER

12

WINMAN
PNÖMATİK UYARILI
PASLANMAZ VANALAR

14

BOLU
YEDİGÖLLER

16

KATILDIĞIMIZ
FUARLAR VE
İZLENİMLERİMİZ

18

HİDTEK AR-GE
OFFROAD

19

EĞİTİMLERİMİZ

20

ETKİN PAZARLAMA
YÖNTEMLERİ

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
REKLAMLAND SEKTÖR TANITIM, İLETİŞİM,
DANIŞMANLIK ORGANİZASYON VE
PAZARLAMA LTD. ŞTİ.
Üçevler Mh. Akva San. Sit. 78 Sk. No: 2P
Nilüfer | BURSA | Tel: 0224 443 33 00
www.reklamland.com

*Bir aile şirketi olan
Hid-tek Ltd. Şti.
yapmış olduğu çalışmaları,
yatırımlar, geliştirdiği
ürün yelpazesi ve yerli
üretimiyle 30 yıldır ülke
ekonomisine katkıda
bulunmaya devam
ediyor.*

30 YILDIR OLDUĞU GİBİ HEDEFİMİZ; SÜREKLİ GELİŞİM

Değerli Dostlarımız;

1988 yılında bir hayal ile ticaret hayatına atılan firmamızın 30 yılı başarılı bir şekilde geride bırakmış olmasında Hid-tek ailesinin ve bizlere destek olan müşterilerimizin payı büyüktür.

Geriye baktığımızda bu zaman sürecinde yaşadığımız ekonomik krizlere, ülkemizin jeopolitik durumu gereği içinde bulunduğu terör olaylarına ve diğer ülkelerle yaşanan tatsız diyaloglara rağmen, Hid-tek Makine olarak bu 30 yıl içinde yaptığımız çalışmaları, yatırımlarımız, bunların sürekliliğini sağlamış olmamız ve ulaştığımız başarılarımız; emeklerimizin karşılığını aldığımızın göstergesidir.

Bundan sonraki hedefimiz; yine hep beraber çalışmak, marka değerimizi, ürün çeşitliliğimizi ve yerli üretimimizi arttırmak, yatırımlarımızı sürekli hale getirerek uzun yıllar ülkemiz ve dünya çapında varlığımızın başarıyla gelişimini sağlamaya devam ettirmek olacaktır.

Saygılarımla

■ **Süleyman KARA**
Genel Müdür



1988 yılından bu yana
hidrolik, pnömatik,
otomasyon ve vakum
sistemleri alanındaki
ekipmanların satışı,
yerli üretimi, ithalatı ve
ihracatı ile hizmet veren
Hid-tek; ekonomiye
değer katarak birlik ve
beraberlikle, müşteri
odaklı ve gelişime ayak
uydurabilen dinamik
yapısıyla bugün
30 yaşında.



ÖRNEK BİR TİCARET ÖYKÜSÜ...



Sektöre ilk adım...

Hid-tek teknik malzeme taahhüt ve ticaret yapmak amacıyla Süleyman KARA tarafından 1988 yılında kurulmuştur. Sonraki yıllarda hidrolik ve pnömatik sistemlerde kullanılan ekipmanların satışı, üretimi ve ithalatı faaliyet alanlarında ön plana çıkınca bu bölümlere odaklanarak tüm enerjisini, ismine de ilham kaynağı olan hidrolik tekniği yönünde değerlendirmeye karar vermiştir.

Zamanla artan ürün yelpazesi

1992 yılında bir aile şirketi olarak Hid-tek Ltd. Şti. ünvanı ile ürün çeşitliliği avantajı ve müşteriye anında hizmet verebilme yeteneği sayesinde, sektöründeki rakiplerine göre farklı bir konumdadır. Firma; hidrolik, pnömatik, vakum, otomasyon ve endüstriyel hortum ürünlerinin büyük kısmını kendi markası olan WINMAN adı altında sunmaktadır.

Büyüme aşamasındaki atılımlar

Bir aile şirketi olmanın avantajlarını iyi kullanan Hid-tek profesyonel yöneticilerle yönetim kabiliyetinin yanında, kararların daha hızlı alınarak hayata geçirilme sürecini oldukça kısaltmaktadır. Özellikle ekonomik dengelerin hızla değiştiği ülkemizde böyle bir yapı kurmak zordur.

Hid-tek; dönemin ticaret merkezi sayılan Bursa Gazıcılar Caddesi'nde kuruldu, zamanla ticaret merkezlerinin konum değişikliği sebebiyle 1999 yılında İzmir Yolu üzerindeki Nilüfer Ticaret Merkezi'ne taşındı. 2000 yılında pnömatik silindir üretimini Beşevler Küçük Sanayi Sitesi'ndeki deposunun bir bölümünü devreye aldı ve 2000 yılında WINMAN ismiyle kendi markasını tescil ettirdi. 2008 yılında satış ve depoyu tek noktada aynı binada birleştirdi. 2010 yılında Çalı Sanayi Bölgesi'nde inşaatı tamamlanan yeni binasına üretim bölümünü taşıdı.

Yurtiçi ve yurtdışı bayi ağı

2000 yılında şubeleşme çalışmalarına başladı. 2001 yılında Hid-tek OOD Bulgaristan, 2002 yılında Hid-tek İtali, 2004 yılında Hid-tek İmes, 2005 yılında Hid-tek İzmir, 2006 yılında Hid-tek Konya, 2010 yılında Hid-tek İzmit, 2014 yılında Hid-tek Ankara şubelerini açtı. 30. yılında; 18 yurtiçi, 7 yurtdışı olmak üzere toplam 25 bayi sayısına ulaştı.

Pnömatik silindir çeşidine, Servo Motor Kumandalı Lineer Hareket Sistemlerini de ilave etti. Devlet teşvikleri ile Ar-Ge merkezini Temmuz 2017'de hayata geçirdi.

Kalite ve insan odaklı

Hid-tek üretim ve satışını yaptığı ürünlerde kaliteyi ön planda tutmaktadır. Üretim ve pazarlamak kurumsal ve dik duruşun marka imajını daima ayakta tutacağına bilincindedir.

Sektörde faaliyet gösteren global ölçekli büyük firmalar ve markaları; Türkiye gibi gelişmekte olan yerel üreticileri bir çok konuda baskı altında tutmakta, gelişmelerini yavaşlatmaktadır. Ülkemizdeki makine sektörünün yerli yan sanayini daha aktif kullanması yönündeki Devletin yerli malı kullanımına sağladığı teşvik ve destekler, sektörümüze de fayda sağlamaktadır.

Hid-tek şirket ortaklarının ve çalışanlarının katkısı, sahip olduğu dinamik yapısıyla en zor ekonomik dönemlerde bile gelişme ve büyümesini sürdürmüştür.

Bunda çalışanlarımızın firma misyon ve vizyonuna sahip çıkması ve firmamıza olan sadakatının katkısı oldukça büyüktür.

Hid-tek değişen piyasa şartlarına uyum sağlamak amacıyla gelişmeye daima açık olmuştur. Sanayideki otomasyon ve makineler arası haberleşme sistemlerinin kullanımının artmasına paralel olarak şirket yönetim sisteminde ERP programını kullanmaya başlamış, üretim çeşitliliğini artırarak robot sistemlerde yoğun kullanılan tutucular (gripper) ve Servo Kumandalı Linner otomasyon sistemlerini de üretim programına eklemiştir.

Personel ve tedarikçi eğitimleri

Firmamızın üretim ve satışta ürün çeşitliliğinin artması ve yeni ürünlerin listelere eklenmesi, beraberinde bunların satış personeli, şube, bayi ve satıcılar tarafından bilinirliğinin sağlanması konusunda bilgilendirme gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Bu amaçla belirli dönemlerde ilgili personele konu ile ilgili eğitimler verilmektedir. Ayrıca tedarikçilere de talepler doğrultusunda hidrolik, pnömatik sistemler konusunda genel eğitim, arıza tespiti ve giderilmesi ile ilgili eğitimler verilmektedir.

Gelecek hedefleri

Hid-tek kuruluşundan günümüze kadarki 30 yıllık süreçte birçok ekonomik krize ve siyasal çalkantılara tanıklık etmiştir. Bu dönemlerde karamsarlığa kapılmadan personel alımına, malzeme tedarikçisine ve marka tanıtımına devam ederek kriz sonrasında müşterileri taleplerine cevap vermeye ve büyümeye devam edebilmiştir.

Hid-tek olarak hedefimiz; kurumsal yapımızı korumak, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmak, WINMAN ve diğer markalarımızın uzun yıllar boyunca ulusal pazarda aranan markalar arasına girmesini sağlamaktır.

KALİTELİ MARKALARDA REKLAMIN ÖNEMİ



Markalar ancak reklam yaparak, sattıkları ürünlerin ne işe yaradığını, ne zaman, neyin yanında, nasıl kullanıldığını, nereden temin edileceğini anlatırlar. Reklam, pazarlamanın olmazsa olmaz bir parçasıdır.

Ürünler fabrikalarda, markalar zihinlerde üretilir.

David Ogilvy

Reklamın asıl görevi, insanlara markanın varlığını anlatmak, öğretmek ve satış sırasında onların akıllarına markanın gelmesini sağlamak, satış sonrasında ise yüzde yüz sadık müşteri yaratabilmektir.

Eğer reklamı yapılan marka satış kanalında yeterince bulunur durumdaysa ve marka kullanıcıların aklına geliyor ve olumlu çağrışımlarda bulunuyorsa, satış bunun sonucu olarak kendiliğinden gerçekleşir. İnsanların söz konusu ürüne ihtiyaç duydukları anda, ilk hatırlanan marka olmak, paha biçilmez bir değerdedir. Bu mekanizmayı anlamak ve markayı bu süreçte insanların akıllarına sokmak ise, reklamcılığın amaç ve görevidir. Reklamın yapması gereken, insanların zihinlerinde markaya ilişkin pozitif çağrışımları hareketlendirmek ve taze tutabilmektir. Her reklamcı daha işe başlamadan markanın tüketicilerin zihninde hangi çağrışımlarla yer ettiğini bilmek zorundadır. Bu çağrışımlar, markanın insanların hangi işini hallettiği, nereden satın alınabileceği, ne zaman, nerede

Markalar, raflarda kapladıkları alanı artırarak fiziksel varlıklarını; reklam yaparak da zihinlerdeki varlıklarını güçlendirirler.

Markanın kendi reklamını yaparken rakip markanın daha önce kullanmış ve sahiplenmiş olduğu renkleri, simgeleri, kavramları kullanmaması gerekir. Rakibin kullandığı kavramları ve görselleri taklit ederek reklam yapmak markanın kendisine değil, rakibe yarar. Çünkü bu renkler, simgeler ve kavramlar, insanların zihninde rakip marka için kodlanmıştır.

Bir markayı böyle bir yanlışla düşürmemek için pazarlama yöneticileriyle reklam ajanslarının markanın özgün reklam dilini yaratması gerekir. Markaların büyümesi, insanların zihinlerinde ne kadar yer kapladıklarına ve pazarda ne kadar yaygın olduklarına bağlıdır.



tüketileceğiyle ilgili bilgileri kapsar. Reklam, tüketicinin zihninde mevcut olan bilgi üzerine eklenen ve o bilgiyi tazeleyen bir işlev görür. Uzun yıllar boyunca hep aynı şeyi söylemeli ama her seferinde sanki ilk kez söylüyormuş gibi taze olmayı başarmalıdır. Kolay gibi görünen bu iş, son derece yüksek yaratıcılık ister. Bunu yapabilen az sayıda reklamcının çok değerli olması bu nedendir.

Reklamın hangi kitlelere gösterileceği de son derece önemlidir. Çünkü markalar en çok bütçeyi bu alana harcarlar. Reklam gösteriminde en yüksek verim, bir reklamı sınırlı sayıda insana çok kere göstermekle değil, mümkün olan en geniş kitleye göstermekle elde edilir. Bu nedenle reklamın kategorideki bütün potansiyel alıcıları hedeflemesi gerekir. Çünkü bir markayı büyüten, o markanın az sayıdaki yoğun kullanıcı değil, çok sayıda seyrek kullanıcı ve henüz markayı hiç kullanmamış büyük kitlelerdir.

■ İSMAİL KONEZ

Satış-Proje Sorumlusu / Makine Mühendisi

Bazı insanlar Coca Cola ve Pepsi Cola'nın tatlarını ayırt edebildiklerini iddia etseler de aslında bu iki markanın ürünü kimyasal özellikleri bakımından birbirinin neredeyse eşdeğeri ve tatlarını, kokularını, dokularını normal bir insan ayırt edemez. Deneye katılanlar, kendilerine bardakta verilen iki kolanın, hangi marka olduğunu bilmeden tadım yaptıklarında, tahmin edildikleri gibi markaları birbirlerinden ayıramadılar. Teste katılan her katılımcının beyindeki tat ve koku merkezleri benzer şekilde hareketlilik gösterdi. Ancak göreceli tadım yaptıklarında sonuç tamamen farklı çıktı. Coca Cola içenlerin beyinlerinde, sadece tat ve koku duyularıyla ilgili bölgeler değil; düşünce, duyu, anıların bulunduğu bölgeler de hareketlilik gösterdi. Coca Cola, sadece lezzet, koku gibi duyulara değil aynı zamanda birçok başka duygu ve düşünceyi de harekete geçiriyordu. Coca Cola, insanların zihninde daha büyük ve daha canlı bir yer kaplıyordu. Bir marka yaratmak sadece söz konusu ürün veya hizmetten elde ettikleri sonuçlar değil, aynı zamanda markayı tüketirken yaşadıkları duygu ve deneyimleri yaratmaktır.



DC MOTORLU LİNEER AKTÜATÖR

**WINMAN DC Motorlu
Lineer Aktüatörler;**
bir DC motorun dairesel
hareketini, lineer harekete
dönüştüren ürünlerdir.

**Bu şekilde ağır ve
ulaşılması zor yüklerin
tek bir tuşla itilmesi,
çekilmesi, kaldırılması,
yönlendirilmesini
sağlar.**

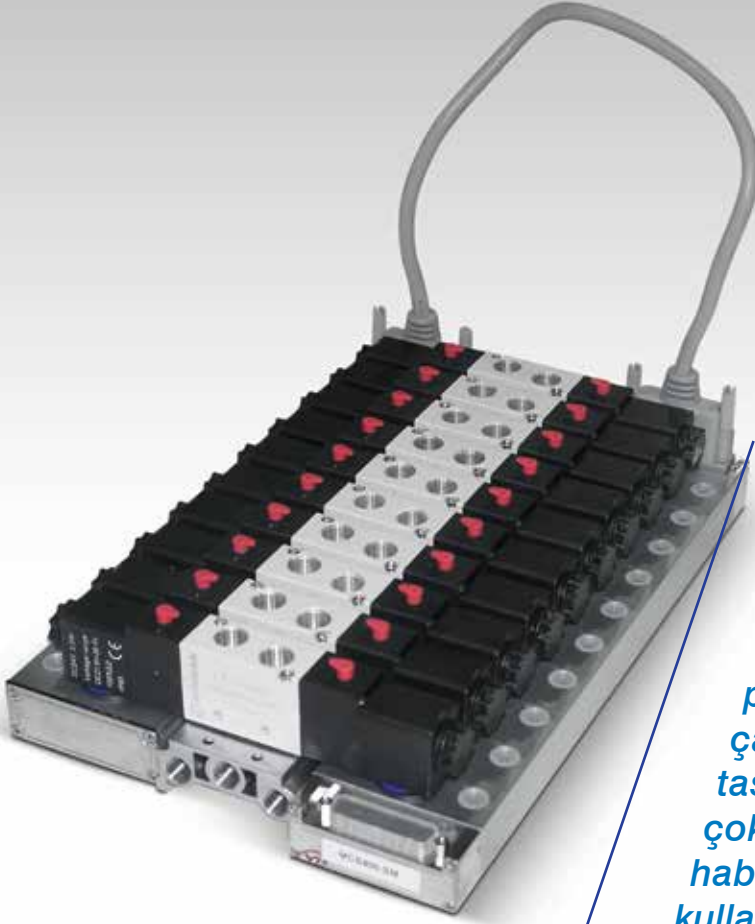
WINMAN DC Motorlu Lineer Aktüatörler sistem çözümü olarak sunulmaktadır. Bu sistem, bir veya birden fazla aktüatör ile bir kontrol kutusu ve bir el kumandasından oluşur. Bu sayede kolay bir kurulum ve 220 VAC enerji olan her yerde kullanıma olanak sağlar. WINMAN DC Motorlu Lineer Aktüatörler tekil kullanıma da uygundur. Kontrol kutusu ve el kumandası olmadan 12-24 VDC voltaj değerlerinde direkt olarak kullanılabilir.

WINMAN DC Motorlu Lineer Aktüatörler güneş panellerinin açılarının değiştirilmesi gibi endüstrinin birçok farklı alanında tercih edilmektedir. Bunun dışında bu ürünlere günlük yaşamımızın içinde de rastlamak mümkündür. Koltuk ve yatakların ayak-sırt yüksekliklerinde, otomobil bagaj kapaklarında, hasta yatakları ve koltuklarında, masaj koltukları ve yataklarında, pencere ve kapı aç-kapa işlemlerinde kullanılmaktadır.

Akışkan gücünden faydalanan sistemlerle kıyaslandığında, kurulumları basit ve az yer kaplamaktadır. Sessiz, temiz ve bakım gerektirmeyen ürünlerdir.

Ürün çeşitliliği ve teknik detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilirsiniz.
www.hid-tek.com.tr





Pnömatik valf gruplarında Endüstri 4.0 için çalışmalarımız devam etmektedir. Standart kullandığımız pnömatik yön valflerini ada çalışmalarını yerli olarak tasarladığımız ekipmanlarla çok daha basit ve çeşitli haberleşme sistemleri ile kullanımınıza sunuyoruz.

MULTİ KONNEKTÖR PNÖMATİK VALF ÇOKLU BAĞLANTI

En basit uygulama olan Konnektör montajlı serimizde 25 ayaklı erkek D-Sub Konnektör'ün bobinler için ayrılan 22 ayağı bulunmaktadır. Bu 22 bobine kadar olan bir valf grubunu tek bir kablo üzerinden kontrol olanağı sağlar. Bu sayede kurulum aşamasında kablo ve zamandan tasarruf edilir.

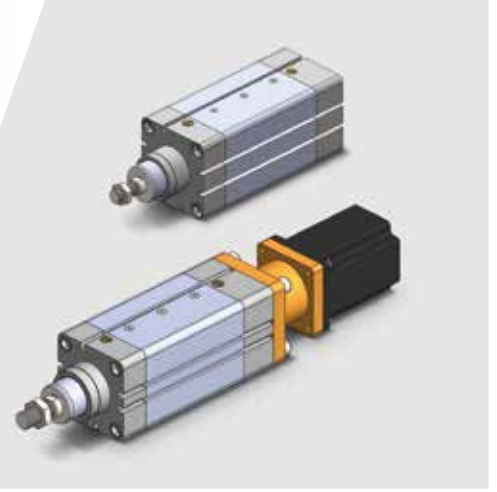
Endüstriyel Nesnelerin İnterneti (Industrial Internet of Things-IIoT), Nesnelerin İnterneti (Internet of Things - IoT) ve Endüstri 4.0 standartlarına uygun olarak Ar-Ge çalışmaları devam eden ürünlerimizde ise başlıca kullanacağımız protokollerimizi Profibus, Modbus, CaNBus, DeviceNET, EtherCAT, EtherNet/IP olarak sıralayabiliriz. Endüstride en çok kullanılan bu protokoller sayesinde MCS modüllerimizi hazır kurulu olan iletişim ağınıza eklemeniz mümkündür.



WINMAN SERVO TAHRİKLİ SİLİNDİR WACE 80/100 SERİSİ

Fabrikalarda, verimlilik, tekrarlanabilirlik gibi akıllı sistemlere talep her geçen gün artmaktadır.

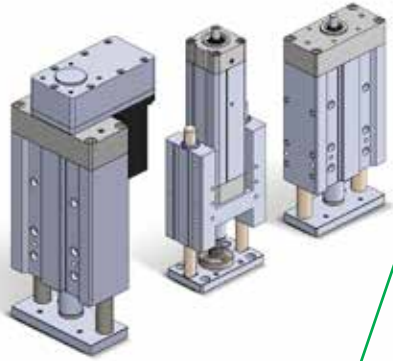
2014 yılından beri, WINMAN WESC Serisi Servo Silindir Sistemleri'nde Ø32 / Ø40 / Ø63 ISO 15552 silindir bağlantı ölçülerine uyumlu ürünler sunmaktayız. Piyasa talepleri doğrultusunda, Ar-Ge merkezimizde bu serinin devamı ve daha geliştirilmiş yapısıyla Ø80 ve Ø100 ölçülü gövdelerde WACE Serisi Servo silindirleri kullanıma sunduk. Bu seri ürünlerde daha büyük kuvvetlere 8000 N çıkma imkanı sunmaktayız. WINMAN marka Servo ya da Step Motor seçenekleriyle kullanıma uygun ideal seçimleri yaparken, ürünü motorsuz olarak da sunuyoruz. Servo ya da Step Motorlara uyumlu tasarımlar geliştirip, özelleştirmeler de yapıyoruz.



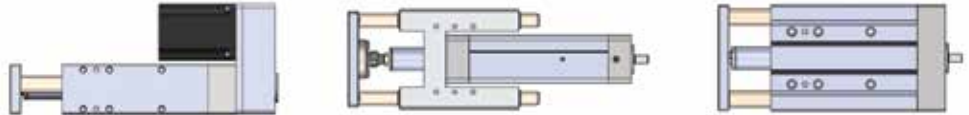
WINMAN SERVO TAHRİKLİ YATAKLAMALI SİLİNDİR WGCE SERİSİ

TÜBİTAK projesi ile geliştirilen WGC Serisi Yataklamalı Silindirlerin Türkiye'deki ilk ve tek yerli üreticisi halen WINMAN markası ile Hid-tek'tir.

Ø12/16/20/25/32/40/50/63 piston çaplarında üretimi devam etmektedir. Özellikle yanal yüklerin uygulandığı, taşıma ve durdurma uygulamalarının yanı sıra, presleme, itme gibi uygulamalarda sıklıkla tercih edilmektedir. Burç yataklamalı ve rulman yataklamalı olarak iki yataklama tipinde kullanıma sunulan bu ürünleri Ar-Ge Merkezimizde, daha hassas pozisyonlama (+/-0,02) ve değişken hızlarda, operasyon sürelerini azaltma amaçlı, servo sistemlerle birleştirilerek WGCE Serisi Yataklamalı Servo Silindirleri geliştirdik. Servo sistemlerde genelde H yada U tipi silindir yataklamaları tercih edilmektedir. WINMAN marka WGCE ürünler ise bu yapıyı daha kompakt hale getirmiştir. Gelecek dönemde, 20/25 ölçüleri başta olmak üzere, özel motor ve mil tasarımları ile silindir yapısını daha kompakt hale getirmek için çalışmalarımıza devam etmekteyiz. 20/25 ölçülerindeki tasarım, prototipleme ve test faaliyetleri neticesinde ürünleri 2018 yılı sonunda pazara sunmayı hedefliyoruz.



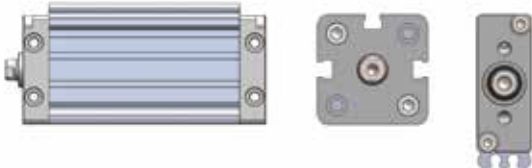
Ø32/40/63 ölçülü gövdelerde üretimi yapılmaktadır.



WINMAN OVAL KOMPAK SİLİNDİR WOC SERİSİ

Ülkemize ithal olarak gelen, bu ürün grubunda temel olarak daha kompakt (ince) bir gövde yapısı elde edilirken, ürünleri yan yana bağlamada yer kaplama alanının da tasarrufu, klasik dairesel kesitli silindirlere göre daha fazladır.

Ar-Ge Merkezimizde geliştirilen bu üründe başlangıçta WINMAN WOC Serisi 25/32/40 piston çaplarına eşdeğer kuvvet uygulayan pnömatik silindirler hazırlanmıştır. Ayrıca kaynak sektöründe silindir millerine çapak yapışması sonucu olan silindir boğaz deformasyonlarını önlemek için geliştirme çalışmalarını sürdürmektedir. 2018 yılı ortasında bu opsiyonu da pazara sunmayı planlıyoruz.





KONVEYÖR SİSTEMLERİNDE DURDURUCU SİLİNDİRLER

Konveyör sistemleri günümüzde birçok tesiste transfer sistemi olarak kullanılmaktadır.

Bu konveyör sistemleri, bazen bir beyaz eşya fabrikasında montajı tamamlanmış bir buzdolabını sevk ederken, bazen de elektronik kart üreten bir fabrikada mikro işlemcilerin montajında kullanılabilir.

Hid-tek, ASUTEC firmasının yetkili distribütörü olarak Konveyör Sistemleri ve seri hatlardaki yerini güçlendirmiştir.

Konveyör sistemleri ile taşıma işlemleri esnasında birbirinden değerli ürünlerin zarar görmeden durdurulması, ayrılması, pozisyonlanması, hızlandırılması gerekebilir.

Bu sistemlerin çok çeşitli ortamlarda kullanıldığına dair daha birçok örnek verilebilir.

Yerli bir marka olan WINMAN, Stopper Silindirler alanında da faaliyet göstermektedir.

Bunlar;

- WPSC serisi pnömatis referans silindirleri
- WTQ stopper silindirler
(Tek etkili makaralı, tek etkili flat (düz millî))
- WWH stopper silindirler
- Konveyör ün şekli, durdurulmak istenilen parçanın büyüklüğü ve hızlarına göre WINMAN ürünlerinin seçimleri yapılabilmektedir.
- WINMAN güçlü silindir mil yataklaması, WWH serisinde ekstra olarak ta ayarlanabilir şok emiciler ile ürünlerinizin güvenli ve zarar görmeden konveyör üstünde konumlandırılması işini üstlenmiştir.

Bu ürünler manyetik olup silindir konum bilgisini bize vermektedirler.



■ WPSC



■ WTQ



■ WWH



YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ HİD-TEK LTD. ŞTİ.

ASUTEC ürünleri ile konveyör sistemleri üzerindeki ürünlerin hareketi kontrol edilebilir. Konveyör sistemi durdurulmadan, sistem üzerindeki taşıyıcı arabalar durdurulabilir, sönmülenebilir, ayrılabilir, pozisyonlanabilir. Seri üretim hatlarında üretimin kusursuz gerçekleşmesi için ve istenen çevrim sürelerine ulaşılabilmesi için mükemmel performans sergiler.

ASUTEC damperli ve dampersiz durdurucuları ile 0,25 - 3000 kg arasındaki yükler durdurulabilir. Pnömatik ürün seçeneklerinin yanında tamamen elektrikli çalışan ürünlerde mevcuttur. Yüksek konveyör hızlarında özel geliştirilmiş ürün serisi ile sarsıntısız durdurma işlemleri gerçekleştirilmektedir. Farklı konveyör tipleri için geliştirilmiş ürün seçenekleri ile işe uygun ürün seçeneği sunulmaktadır.

Konveyör sistemleri üzerindeki taşıyıcı arabaların durdurulmasının dışında sistemdeki arabaların ayrılması, pozisyonlanması, hızlandırılması gerekebilir. Bu durumlar için de ASUTEC açısız ayırıcılar, pozisyonlama üniteleri, geri dönüş durdurucuları, ivmelendirme modülleri gibi ürünler ile müşterilerine destek vermektedir.

Standart Pnömatik ve elektrikli ürünlerin çeşitleri ile beraber müşterilere özel tasarımlar ile çok çeşitli ürün seçeneği sunulmaktadır. Bu, tasarımcılara doğru ürün seçimi ve esnek tasarım imkanı sağlarken kullanıcılara da kusursuz bir sistem için yardımcı olmaktadır.





PNÖMATİK UYARILI PASLANMAZ VANALAR



Pnömatik Uyarılı Paslanmaz Vanalar genel olarak boru sistemlerinde akışkanın kontrol edilebilmesi, istenilen zamanda yönlendirilmesi, açma kapama fonksiyonlarının yapılmasını sağlayan makina elemanlarıdır.

WINMAN Pnömatik Uyarılı Paslanmaz Vanalar gıda sanayi, tekstil, makina, kimya, demir çelik, çimento, ilaç sanayinde, kozmetik, petrol, kimyasal madde gibi bir çok sektörde hava, su, buhar hatlarında kullanılan yaygın ürünlerdir.

WINMAN Pnömatik Uyarılı Paslanmaz Vanalar, iç yapısına göre genel olarak aktüatörlü vanalar ve pistonlu vanalar olarak gruplandırılabilir.

WINMAN PNÖMATİK AKTÜATÖRLÜ VANALAR

WINMAN Pnömatik Aktüatörlü Vanalar kremayer dişli tip tasarıma sahip, bağlı olduğu vananın açma kapama işlemini yapan çift veya tek etkili tipte üretilebilen valflerdir. Açma- kapama işlemini pnömatik uyarılı namur valfler ile direk üzerine bağlanarak ya da hat tipi valfler ile uzaktan kumanda edilebilir.

Çalışma prensibine göre;

- Tek etkili, Çift etkili
- 2 yollu, 3 yollu (T tipi, L tipi)
- 90 derece, 180 derece, açı ayarlı, 3 pozisyonlu (tam açık, yarı açık, kapalı)

Bağlantı şekline göre; Dişli bağlantı, Flanş bağlantılı

Gövde yapısına göre; Pirinç, AISI 304 paslanmaz çelik, AISI 316 paslanmaz çelik, ayrıca 2 parçalı ve 3 parçalı olarak vana montaj tipleri vardır.



WINMAN LIMIT SWICH BOX

Gelişen günümüz teknolojisinde hassasiyet, verimlilik ve iş güvenliği kontrol sistemlerinden beklenen en önemli faktörler haline gelmiştir. Bu sebep ile Pnömatik Uyarılı Aktüatörlü Vanalarda, vananın pozisyon bilgisini sinyal ile sisteme bildiren ve görsel olarak sunabilen ürünler sağlamıştır. WINMAN Limit Swich Box ürünleri, Pnömatik Aktüatörlü Vanalarda vananın açık veya kapalı pozisyonunu gösterir. Açık veya kapalı pozisyon bilgisi sinyal ile alınır. Vananın pozisyonu WINMAN Limit Swich Box üzerinde bulunan kırmızı ve sarı işaretlerden anlaşılmaktadır.

Pozisyon göstergesi; Sarı açık, kırmızı kapalı anlamına gelir.

Bağlantı şekli; Namur standartlarında çelik ara braket

Gövde yapısı; Elektro statik boyalı alüminyum enjeksiyon

Kablo Bağlantı Ölçüsü; 1/2" NPT, M20 x 1.5 (Opsiyonel)

Çalışma sıcaklığı; 20 °C ~ 80 °C

Koruma sınıfı; IP67

Exproof sınıfı; Ex d IIC T6, Ex ia IIC T6 (Opsiyonel)

WINMAN AKTÜATÖRLÜ VANALAR

Bağlantı şekli; NPT, BSPT, BSP ISO/228 A SINIF

Çalışma sıcaklığı; PTFE: -20°C ~ +150°C

Akışkanlar; Hava (Vakum), su, bazı yakın özelliklerdeki akışkanlar

Malzeme yapısı; Gövde yapısı alüminyum olup vana kısmı 304 ve 316 paslanmaz metaldir.

Akış şekli; İki yönde de akış geçişi sağlanır.

Bağlantı ölçüleri; 1/2" ... 4"

Çalışma fonksiyonu; L Tipi, T tipi

Çalışma basıncı; 0-16 bar

Kontrol basıncı; 0-10 bar

Aşağıdaki tabloda 3 yollu vanaların akış yönlerini görebilirsiniz.

	Variation 01	Variation 02	Variation 03	Variation 04	Variation 05	Variation 06	Variation 07
Pos. 1							
Pos. 2							

WINMAN PNÖMATİK UYARILI PASLANMAZ PİSTONLU VANALAR

Pistonlu vanalar; bir milin ucuna bağlı pistonun, akışkan geçiş deliğine yerleştirilmiş, metal olmayan conta paketleri içinden geçirilip, indirilip, kaldırılması ile akışkan geçişini kesip, açmakla görevlidirler. Açma kapama işlemini Pnömatik Uyarılı Valfler ile direk üzerine bağlanarak ya da hat tipi valfler ile uzaktan kumanda edilebilir.

Pnömatik pistonlu vanalar genel özellikleri aşağıdaki gibidir.

Çalışma prensibi; Tek etkili, Çift etkili.

Bağlantı şekli; Dişli bağlantı, Flanş bağlantılı, Kaynak ağızlı.

Kafa malzeme yapısı; Alüminyum, AISI 304 paslanmaz çelik,

AISI 316 paslanmaz çelik, plastik.

Gövde yapısı; AISI 316 paslanmaz çelik, AISI 304 paslanmaz çelik.

Akışkanlar; Hava (vakum), Su, bazı yakın özelliklerdeki akışkanlar.

Akış şekli; İki yönde de akış geçişi sağlanır.

Bağlantı ölçüleri; 1/2" ... 4"

Akışkan sıcaklığı; -10°C + 200 °C

Çalışma Basıncı; 0-16 bar

Kontrol basıncı; 4-6 bar



■ WINMAN WPPV-PS SERİSİ



■ WINMAN WPPV SERİSİ



■ WINMAN WPPV-FS SERİSİ



■ WINMAN WPV-100 SERİSİ



■ WINMAN WPPPV SERİSİ

*Sonbahar denince akla gelen,
doğanın tüm renklerini içinde
barındıran eşsiz bir cennet.*

BOLU YEDİGÖLLER

*Yurdumuzun en etkileyici ve
nefes kesici güzelliklerinden biri...*



Yaban hayvanlarından ayı, domuz, kurt, tilki, sansar, sincap, geyik, karaca ve tavşan ile kuşlardan yabani ördek, yabani güvercin ve keklik vardır. Milli Park sahasında yüzün üzerinde kuş türü tespit edilmiştir.

Batı Karadeniz Bölgesi'nde Bolu'nun 42 km. kuzeyinde Zonguldak'ın güneyinde yer alan Milli Parkı Ankara-İstanbul karayolunun 152. km'sindeki Yeniçağa ve 190. km'sindeki Bolu'dan kuzeye ayrılan yollarla ulaşılır. 1642 hektar büyüklüğündeki Yedigöller Havzası, 1965 yılında milli park olarak korumaya alınmıştır. Havza kayan kütlelerin vadilerin önlerini kapatması sonucu oluşan, yüzeysel ve yeraltı akışlarıyla birbirine bağlı, kuzeyden güneye 1500 metre mesafede sıralanmış 7 gölden oluşmuştur. Milli park içindeki "Köyüeri" mevkiinde yeni Bizans dönemine ait bulunan kalıntılardan, eski dönemlerde bölgenin bir yerleşim yeri olduğu anlaşılmaktadır.

Milli park bünyesinde Büyükgöl, Seringöl, Deringöl, Nazlıgöl, Küçüköl, İncegöl ve Sazlıgöl olarak 7 göl vardır. Bu göller aralarında 100 metre yükselti farkı bulunan iki plato üzerindedir. Ortalama 780 metre yükseklikte olan platodaki göllerin en büyüğü Büyükgöl'dür. En derin yeri ise 15 metredir. Büyükgöl'ün güneydoğusundaki Deringöl, 20 metre uzunluğundaki akan bölümü ile Büyükgöl'e bağlıdır. Büyükgöl, Yedigöller'de canlı alabalık yetiştirilmesi için damızlık amaçlı kullanılmaktadır. Ülkemizde ilk alabalık üretme istasyonu 1969 yılında burada kurulmuştur.

Büyükgöl'ün kuzeyinde ise Seringöl bulunmaktadır. Diğer platodan 100 metre yükseklikteki platonun en geniş gölü Nazlıgöl'dür. Dibinden sızdırdığı bol miktardaki su, gölün kuzeydoğusunda yüzeye çıkarak bir şelalenin oluşmasına sebep olduğundan "Şelale Gölü" adı da verilir. Aynı platoda Sazlıgöl, İncegöl ve Küçüköl bulunur. Kuzeyden güneye doğru alçalma gösteren bölgede, en yüksek yer 1488 metre ile Eğrikirş Tepesi, en alçak yer ise 465 metre ile Kırzıçatı'dır. Yedigöller Milli Parkı bilimsel inceleme ve



Fotoğraflar: Huriye Bilişik

araştırmalar için de kuvvetli bir altyapıya sahiptir. Çok sayıda bitki türünü içeren milli park, yurdumuzun en güzel, karışık doğal ormanlarına sahiptir. Başlıca ağaç türleri olan kayın, gürgen, meşe, kızılğaç, akçaağaç, karaağaç, titrek kavak, sarı ve kara çam, köknar, fındık, ıhlamur ve dişbudak ağaçları yüksek boylu ve düzgün gövdelidir. Porsuk gibi nesli azalmakta olan bitki türleri de mevcuttur.

Bu özellikleriyle Yedigöller Milli Parkı tam bir doğa cenneti durumundadır. Her yıl Mayıs-Eylül dönemlerinde Büyükgöl ve Deringöl'de ücret karşılığı sportif olta balıkçılığı yapılabilmektedir. Göllerde Göl Alası ve Gökkuşağı Alabalığı vardır.

Milli Park içinde bulunan 18 bölümden oluşan toplam 72 yataklı bungalov evlerde konaklama ve restoran hizmeti verilmektedir.

Yedigöller Milli Parkı içerisindeki "Kapankaya Manzara Seyir Yeri"ne çıkılarak gölleri ve eşsiz peyzaj güzelliklerini görmek mümkündür. Bu güzergâh üzerinde bir de anıt ağaç bulunmaktadır. Ayrıca, milli park içindeki geyik

üretme istasyonu ziyaret edilebilir. Dingin sessizliği, güzel manzaraları, farklı arazi şekilleri, yürüyüş yolları, şelaleleri, birçok bitki ve ağaçlarla süslü yamaçlarıyla piknik, dinlenme, fotoğraf çekme, spor yapma ve kamp kurma gibi faaliyetler için aranan bir bölgedir. Bir hektarlık alanda çadır veya karavanla konaklama da yapılabilir. Parkın ziyarete en uygun zamanı Nisan-Kasım ayları arasındır.



2017

KATILDIĞIMIZ FUARLAR VE İZLENİMLERİMİZ

WIN HYDRAULIC & PNEUMATIC 2017

16 - 19 Mart 2017
İstanbul / Türkiye

Hid-tek Makine olarak bu yıl katıldığımız WIN 2017 Hydraulic & Pneumatic Fuarı'nda, yeni ürünlerimiz ve Ar-Ge çalışmalarımız ile değerli müşterilerimizin karşısına çıktık. Müşterilerimiz tarafından standımıza yapılan ziyaretler bizi memnun etti. Ziyaretçilerimize Ar-Ge çalışmalarımızı gururla tanıttık, aynı zamanda yeni ürünlerimizi görme fırsatı bulan ziyaretçilerimiz memnuniyetlerini dile getirdiler. Yerli üretim yapıyor olmamız, ziyaretçilerimizin yerli ürün kullanma hassasiyetlerini bir kez daha tetiklemiş oldu. Bu sayede yeni firmalar ile irtibata geçerek yerli üretimlerimizi daha fazla bilinir ve kullanılabilir hale getirdik. Her yıl artan ürün gamımız ve Ar-Ge çalışmalarımız ile müşterilerimizin ve ziyaretçilerimizin karşısına gururla çıkıyoruz. Hid-tek olarak ziyaretçilerimize teşekkür ediyor, bir sonraki fuarda daha güçlü ve daha yenilikçi ürünlerimizi sergilemek için sabırsızlanıyoruz.

■ Kemal DOĞAN



HANNOVER MESSE 2017 FUARI

24 - 28 Nisan 2017
Hannover / Almanya

Endüstriyel otomasyon alanında dünyanın lider fuarı olarak tanımlanan Hannover Messe 2017'de katılımcı olarak yer aldık. 70 farklı ülkeden 6.500 firmanın katılımı ile gerçekleşen fuarda; Endüstriyel Otomasyon, Hidrolik-Pnömatik ve Akışkan Gücü Sistemleri alanlarındaki Türk Malı ürünlerimizi sergiledik. Endüstri 4.0 ile birlikte oldukça ilgi görmeye başlayan WINMAN Servo Kontrollü Lineer Aktüatörlerimiz bu fuarda da ilgi odağıydı. Bunun yanında günümüz endüstrisinin vazgeçilmez ürünleri olan WINMAN Hidrolik Güç Ünitelerimiz ve Pnömatik Silindirimiz de oldukça ilgi gördü. Fuar yurtdışındaki potansiyel müşterilere ulaşmamız adına oldukça verimli, aynı zamanda yurtdışında bulunan müşterilerimiz ile görüşmeler yapmamıza olanak sağladı. Dünyada saygınlık kazanmış bu fuarda, üretimini yaptığımız ürünlerin gelişen teknoloji ile eş seviyede olduğunu teyit etme fırsatımız oldu. Yerli markamız WINMAN ile Türkiye'den tüm dünyaya üreterek, güçlenmeye devam ediyoruz.

■ Tahsin CÖBEK



3. ROBOT YATIRIMLARI ZİRVESİ VE SERGİSİ

04 - 05 - 06 Ekim 2017
İstanbul / Türkiye

Robot Yatırımları Zirvesi ve Sergisi, endüstriyel otomasyon ürünlerinin kullanıcılarını ve satışını yapan firmaları buluşturan değerli bir organizasyondur. Firmalar kendi ürünlerini sergileyip, ürünlerinin özelliklerini tanıtmaya fırsatı bulurken aynı zamanda kullanıcılar da yeni teknolojik ürünleri keşfetme şansı yakalıyor. Bu sene ikinci defa Robot Yatırımları Zirvesi ve Sergisi'nde yer alarak, yerli markamız WINMAN ürünleri ile birlikte distribütörlüğünü yaptığımız markaların ürünlerini sergiledik. Fuar sergi alanında sergilediğimiz sektörlere yönelik özel çözüm sağladığımız otomasyon ürünlerimiz büyük ilgi gördü. WINMAN Servo Kontrollü Lineer Aktüatörler ile ilgili sunumuzu gerçekleştirerek, ziyaretçilerimizi Endüstri 4.0 uygulamalarında kullanabilecekleri bu ürünler ile ilgili bilgilendirdik. Fuarda bizleri ziyaret eden yeni müşteri adaylarımız ile yeni iş birlikleri kurma fırsatı bulduk. Önümüzdeki yılda yeni geliştirdiğimiz ürünlerimiz ile 4. Robot Yatırımları Zirvesi ve Sergisi'nde yerimizi alacağız.

■ Mustafa DAĞDELEN

2018
FUARLARIMIZ

WIN IAMD
EURASIA 2018
15 - 18 Mart 2018

WIN 2018
END. 4.0
15-18 Mart 2018

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 2017 yılı fuar takvimimizi yoğun geçirdik. 2018 fuar hazırlıklarımız için heyecanlıyız.

T.I.I.E TAHRAN SANAYİ FUARI 2017

06 - 07 - 08 Ekim 2017
Tahran / İran

WINMAN markamızla Türk Mali ve Türk Marka'sı ayrıcalığını Tahran Fuarı'nda bayimizle birlikte müşterilerimize sunduk. Çok fazla yabancı firmanın katılım sağladığı fuar, ziyaretçiler ve bizim için oldukça ilgi çekiciydi.

VIII. ULUSAL HİDROLİK PNÖMATİK KONGRE VE SERGİSİ

22 - 25 Kasım 2017
İzmir / Türkiye

VIII. Ulusal Hidrolik Pnömatik Kongresi ve Sergisi 8. kez İzmir'de gerçekleştirildi. 4 gün boyunca çok sayıda teknik bildiri sunumu, eğitici kurs, atölye çalışmaları, panel ve yuvarlak masa toplantıları gerçekleştirildi. Hid-tek olarak, "Elektrikli Silindirler ile Kuvvet ve Konum Kontrolü" ve "Pnömatik Tutucu Sistemleri ve Oval Silindirler ile Robotik Uygulama Çözümleri" adlı sunumlar ile kongreye katkı sağladık. Standımızda ürün portföyümüz, standart ve özel imalatlarımız, yeni kurulan AR-GE merkezimiz tanıtıldı. WINMAN markasının %100 Türk Markası olması ve Endüstri 4.0'a verdiği önem dikkat çekti. Katılımcı ve ziyaretçiler olumlu izler ile kongreyi tamamlaması bizi sevindirdi.

BURSA METAL İŞLEMELERİ FUARI

30 Kasım - 03 Aralık 2017
Bursa / Türkiye

Her yıl olduğu gibi, Bursa'nın en büyük endüstri fuarı olan Metal İşleme Teknolojileri Fuarı'nda yerimizi aldık. Bu yıl, geçen yıllara göre hem yerli hem yabancı ziyaretçi sayısında artış olduğunu gördük. Her yıl ziyaretçi olarak gelen, Ortadoğu ve Arap ülkelerinden misafirlerimizin yanı sıra Avrupa ve Amerika'dan gelen ziyaretçilere de firmamızı ve markamız WINMAN'ı tanıtmaya fırsatı bulduk. Bu yıl sergilediğimiz ürünler arasında, WINMAN Servo Kontrollü Hidrolik Ünite ve 3 eksen hareket sağlayan WINMAN Lineer Modüller ilgi gördü. Üretimini yaptığımız tüm WINMAN Pnömatik Silindirleri de sergilemeye fırsatı bulduğumuz bu fuarı da mutlu tamamladık.

■ Mustafa BÜKE



■ Vedat SEVİNÇ



■ Dorukhan ALKAN



**HANNOVER
MESSE 2018**
23-27 Nisan 2018

**ROBOT
ZİRVESİ 2018**
16-17-18 Ekim 2018

**TAHRAN SANAYİ
FUARI 2018**
Ekim 2018

**BURSA METAL İŞLEME
TEKNOLOJİLERİ FUARI**
29 Kasım 2018 - 02 Aralık 2018



hidtek AR-GE MERKEZİ

Hizmet ve ürün yaklaşımında örnek ve öncü olan Hid-tek; milli ve yerli bilgi birikimi oluşturmak ve artırmak, devlet kurumsallığı ile kültürünü geliştirmek, yenilikçi, rekabetçi ve yüksek katma değerli ürünlerin oluşumunu artırmak amacıyla 2016 senesi itibarıyla kuruluş çalışmalarına başladığı "Ar-Ge Merkezini" 21/07/2017 tarihinde "Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı" denetimleri ve oluruyla belgelendirmiştir.

Ülkemize, müşterilerimize, tedarikçi ve çalışanlarımıza hayırlı olmasını dileriz.

OFFROAD



Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından her yıl yenisi düzenlenen Türkiye Trial Şampiyonasında her yıl başarılı bir şampiyonaya imza atan TELEFERİK OFFROAD takımı 2017 yılında da son 4 yılda olduğu gibi başarılı bir yıla sahne oldu ve 2016 Türkiye Şampiyonu ünvanı ile 2017 yılında da parkurlardaydı.

İki araç iki pilot iki co-pilottan oluşan takımların sıra ile parkurda yer aldığı, 500 m ve 1000 m uzunluğundaki iki gün, iki etaptan oluşan en az 5 takım olacak şekilde 4x4 özel donanımlı araçlarla, iki aracın birbirleri ile yardımlaştığı ve kapı adı verilen zorlu bölümlerden geçerek belirli bir sürede etabı tamamlamayı hedefleyen OFFROAD dalı TRIAL branşında Hid-tek sponsor olarak yer aldı.

Yıllardan beri aynı tutku ve başarılarla
"KÜÇÜK ARAÇLAR KOCAMAN YÜREKLER" sloganı ile
Türkiye çapına adından söz ettiren TELEFERİK OFFROAD TAKIMI'na
destek olmaktan Hid-tek ailesi olarak onur duyuyoruz.

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

EĞİTİMLERİMİZ



HİDROLİK SİSTEMLERDE ARIZA EĞİTİMİ

Uzun yıllardır siz değerli müşterilerimize verdiğimiz Temel Seviye Pnömatik, İleri Seviye Pnömatik, Temel Seviye Hidrolik Eğitimleri'nden sonra, yine sizlerin talebi üzerine HİDROLİK SİSTEMLERDE ARIZA konulu eğitimimiz katılıma sunulmuştur.

Bu eğitimizde;

- Sistem aşırı sıcak
- Ünitelerdeki elemanların içleri aşınıyor
- Valf grubu istenilen hareketlere cevap vermiyor
- Aşırı pompa gürültüsü
- Pompa yağ basmıyor
- Silindirden istediğimiz gücü alamıyoruz
- Pompa basınca çıkmıyor
- Hidrolik silindirde kesintili hareket
- Hidrolik silindir hiç hareket etmiyor
- Akü, basınç şalteri, filtre kaynaklı arızalar
- Ünite yapısı gereği oluşan arızalar
- Örnek devre şeması üzerinde çalışmalar ve daha birçok sorunuza cevap bulmaya çalışacağız.

HİDROLİK & PNÖMATİK EĞİTİMLERİMİZ

Firmamıza yeni katılan arkadaşlarımıza ve değerli müşterilerimizin talepleri doğrultusunda hidrolik ve pnömatik eğitimlerimizi, konularında uzman personellerimizle gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Eğitimlerimize katılan kursiyerler eğitim sonunda temel hidrolik ve pnömatik bilgilere sahip olacak, devre şemalarını okuyabilecek ve temel hesaplamaları yapabilecek duruma geliyorlar. Ayrıca edindikleri bilgilerle sahada karşılaştıkları durumlarda çözüm oluşturabilecekler.

2018 yılında da eğitimlerimizde kursiyerlerimize ve aramıza yeni katılacak personellerimize tecrübelerimizi aktarmak için sabırsızlanıyoruz.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ EĞİTİMLERİMİZ

Firmamızda İş Sağlığı ve Güvenliği ile ilgili bir çok etkinlik ve uygulama yapılmaya devam etmektedir. Bu etkinlik ve uygulamaların çalışanlar tarafından gözlemlerini ölçebilmek adına anket çalışmaları yapılmakta ve çıkan sonuçlara göre de doğru yolda ilerlediğimizi görmekteyiz. Eksiklerimizi de bu anket sonuçlarına göre tespit ederek yeni yılda yapacağımız etkinlik, uygulama ve eğitimlerimizi planlamaktayız. Geçtiğimiz yıl içerisinde çalışanlarımız ile bir çok eğitimler düzenlemiş özellikle evlerinde ve sosyal yaşamlarında karşılaşılabilecekleri "Yangın, Deprem" gibi acil durumlarda ne yapmaları gerektiği konusunda teorik ve uygulamalı eğitimler düzenlenmiştir.

2018 EĞİTİM PROGRAMI	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK
I. SEV. UYG. PNÖ.	26		30		25		27		28		23	
II. SEV. UYG. PNÖ.	27		31		26		28		29		24	
TEM SEV. UYG. HİD.		23-24		27-28		29-30		10-11		26-27		28-29
HİDROLİK SİSTEMLERDE ARIZA EĞİTİMİ	Tarih için bilgi alınız.											

ETKİN PAZARLAMA YÖNTEMLERİ

İş dünyası ikiye ayrılır: Bir kısım şirketler, ürün ve hizmetlerini tüketicilere satarlar. Bunlar, bizim her gün reklamlarını gördüğümüz, markaları ile bağ kurup ürün ve hizmetlerini kullandığımız şirketlerdir. İkinci kısım şirketler ise tüketicilere değil, şirketlere satış yaparlar.

“Tüketicilere yönelik pazarlama daha popüler olmakla birlikte, işletmelere yönelik pazarlama daha büyük cirolarla ilgilidir. İşletmeden işletmeye pazarlamada, etkili itici güç satış gücüdür.

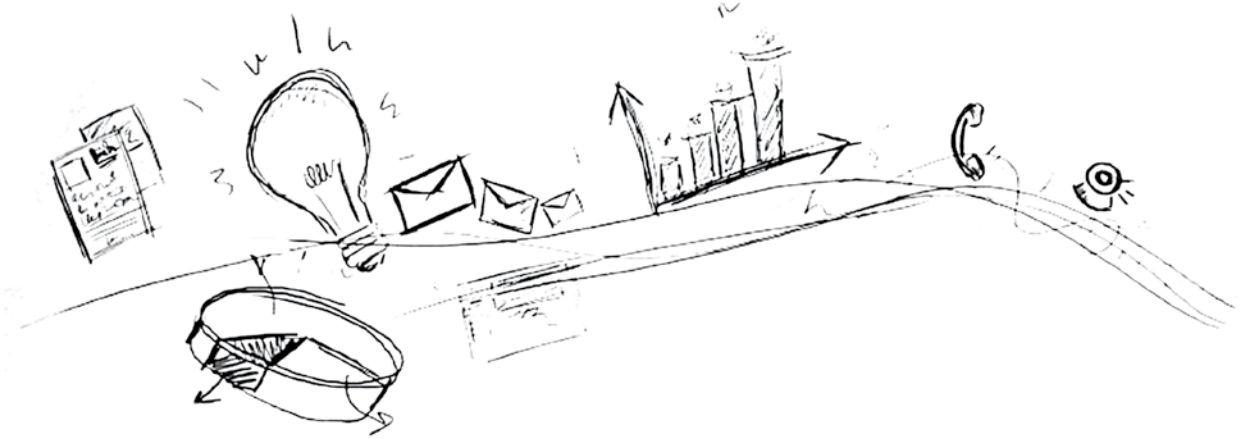
**Philip Kotler
“A’dan Z’ye Pazarlama”**



Bir şirketin bireyler yerine şirketlere satış yapmasına, İngilizcede Business to Business (B2B) denir. B2B dünyasının kendine özgü dinamikleri vardır. Her şeyden önce bir şirket satın alma yaparken, bireylerden farklı olarak, çok daha iyi bilgi toplar, farklı teklifleri değerlendirerek en iyi fiyatı ve en uygun koşulları elde etmeye çalışır. Büyük şirketlerin sadece bu konularda uzmanlaşmış, içinde birçok uzmanın çalıştığı “satın alma” bölümleri vardır. Bu bölümde çalışanların bütün çabası, satın aldıkları ürün ve hizmetleri en iyi koşullarda satın almaktır. Bir şirketin satın alma bölümünde çalışmak büyük sorumluluk gerektirir. Sorumluluk sadece büyük miktarlarda para harcamakla da sınırlı değildir; satın alınan ürünlerin şirketin diğer bölümlerinde sorunsuzca kullanılabilmesi, şirketin verimliliğini artırması, çalışanların hayatını kolaylaştırması da gerekir.

Satış yapan tarafta olmanın da zorlukları vardır. Eskiden satıcı olmanın büyük avantajları vardı. Ürün özelliklerini, maliyetini, pazarlık gücünü sadece satanlar bilirdi. Fakat son yıllarda hem aynı ürünü üreten şirketlerin çoğalıp rekabetin her geçen gün artması hem de internet sayesinde herkesin her türlü bilgiye ulaşması, fiyatların düşmesine ve karlılığın çok azalmasına neden oldu. Bütün bu gelişmeler, B2B dünyasının bütün dinamiklerini kökten değiştirdi.

Bugün şirketlerin satın alma bölümleri, internetten bütün bilgilere ulaşarak ürünler hakkında çok ayrıntılı bilgi topluyorlar. Farklı markaların ürünlerini ve fiyatlarını kıyaslayıp en iyi değeri sunan tedarikçiyi belirliyorlar. Bugün satın alma bölümlerinde çalışanlar, satın alacakları ürün hakkında satıcılar kadar belki onlardan daha fazla bilgiye sahip durumdadır. Bu insanlara ürün ve hizmet satmak gerçekten hiç de kolay değil. Ama bu yeni dönem, bir taraftan bütün satıcıların üzerinde



Son tüketici ile konuşurken, olabildiğince sade bir dil kullanmak faydalı olacaktır. B2B pazarlamada ise profesyonellik ön planda olduğundan konuya hakimiyetinizi göstermek, işinizdeki uzmanlığınızı karşı tarafa aktarmak onları etkilemenizi sağlayacaktır. Yine son tüketiciye pazarlamada mizahi yaklaşımda bir dil ön planda olabilirken, B2B pazarlama daha üst düzey bir dil ile; hedeflediği kişiyi bilgilendirmesi ve bir değer yaratması beklenir.

bir fiyat ve kâr baskısı yaratırken, diğer taraftan vereceği hizmetle farklılaşmak isteyen satıcılara da yeni fırsatlar sunuyor. Bugün şirketler kendilerini anlayan, karşılaştıkları sorunları birlikte çözecek, birlikte yenilikler ve inovasyonlar yapacak tedarikçilere her geçen gün daha fazla ihtiyaç duyuyorlar. Artık büyük şirketlerin tedarikçileriyle girdiği ilişkiler sıradan bir ticaret ilişkisinden stratejik ortaklık yapısına dönüşmüş durumda. Şirketin içinde tasarlanan her şey daha üstün bir verimlilik, daha fazla yaratıcılık ve inovasyonla ana tedarikçilerin hepsiyle gerçek zamanda senkronize olmak zorunda. Bundan yıllar önce sıfır stok yönetimiyle derinleşen şirket-tedarikçi ilişkileri, bugün çok boyutlu bir "ortaklık" anlayışına dönüştü. Bugün tedarikçileriyle gerçek bir uyum sağlayan şirketlerin stratejik bir rekabet avantajı elde ettiği bir dönemde yaşıyoruz. B2B pazarlama yapan her şirketin amacı müşterileri için vaz geçilmez bir tedarikçi konumuna yükselmek olmalıdır. Bu da ancak gerçek anlamda bir kader birliği yapmakla mümkün olur.

Yazarlar,

- Ürünler yerine çözüm (solution),
- Dağıtım yerine erişim (access),
- Fiyat yerine değer (value),

-Promosyon yerine eğitim (education) anlayışını geliştirmeleri gerektiğine inanıyorlar.

1. Tedarikçilerin her şeyden önce yaptıkları işin ürün ve hizmet satmaktan ibaret olmadığını; aslında müşterilerine çözüm ürettiklerini bilerek davranmaları ve her konuya bu bakış açısıyla yaklaşmaları gerekiyor. Müşterisine çözüm sunan bir şirketin üstlenmesi gereken sorumlulukları üstlenip, onların bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarını çözmek için destek vermeleri gerektiğinin bilinciyle davranmaları gerekiyor. (Solution)

2. Bir şirketle çalışmanın temeli, insan ilişkileridir. Ama insan ilişkisi demek, bir çevre edinip çok insan tanımak demek değildir. İnsan ilişkisi, şirketin müşterileriyle güven üzerine kurulu, açık, şeffaf ve kesintisiz ilişki içinde olması demektir. Onların yaşadığı her soruna ve elde ettikleri her başarıya ortak olmaktır. (Access)

3. Bütün müşterilerin daha düşük fiyattan satın alma yapmak istediği bir dünyayı olduğu gibi kabul edip bu fiyat seviyesinde satılan ürün veya hizmetin değerini yükseltecek teknoloji,

inovasyon, hizmet ve çözüm odaklı bir anlayışla çalışmak gerekir. (Value)

4. Tüketicie yapılan pazarlamanın dördüncü P'si tanıttı. Oysa B2B pazarlamada tanıtım yerine eğitim vardır. Satıcının sattığı ürün ve hizmet konusunda müşterilerini sürekli eğitmesi, onların dünyalarını genişletmesi, yenilikleri öğretmesi, işlerini nasıl daha iyi yapacaklarına ön ayak olması gerekir. Bugünün B2B anlayışında eğitim, kurulan ilişkinin en önemli unsurudur. Bu eğitim sadece satılan ürünlerin "kullanım kılavuzlarını" tanıtmak değil, verimli çalışma koşulları içinde müşterinin ufkunu açabilme becerisidir. (Education) Bryan Kramer, bir şirketin tüketicilere ya da kendisi gibi şirketlere satış yapmasın çok önemli bir ayrım olmadığını dikkat çeker. Ona göre iş yapmak "insandan insana", İngilizce baş harfleriyle H2H olarak adlandırılan bir dünyadır. İş hayatında yapılan bütün iletişim de, kurulan bütün ilişkiler de insandan insandır. Dolayısıyla da her iş ve her satış insanlar arası bir ilişki, işbirliği fırsatı, duygu paylaşımı ve yakınlık kurma işidir.

■ **Mustafa DAĞDELEN**
Proje - Pazarlama Sorumlusu
Makine Mühendisi



HAYATA BAKIŞ AÇISI

Kendi durumunuz ne olursa olsun diğer insanları mutlu etmek çok büyük mutluluk getirir. Paylaşılan dertler yarısı kadar üzüntü verir, paylaşılan mutluluklar ise iki katı artar. Kendinizi zengin hissetmek istiyorsanız, sahip olduğunuz ve paranın satın alamayacağı her şeyi sayın...

İleri derecede hasta iki adam aynı hastane odasında idiler. Adamlardan birinin her öğleden sonra bir saatliğine oturmasına izin veriliyordu, ciğerlerindeki suyun süzülmesi için. Bu hastanın yatağı odadaki tek pencerenin tam yanındaydı. Diğer hasta ise hep sırtüstü yatmak zorundaydı. Bu iki hasta saatlerce birbiriyle konuşur, eşlerini, ailelerini, evlerini, işlerini, askerlik anılarını, tatilde gittikleri yerleri anlatırlardı birbirlerine.

Pencerenin yanındaki hasta, her öğleden sonra oturmasına izin verdikleri saati diğer hastaya pencereden görebildiklerini anlatarak geçiriyordu. Diğer hasta hep bir sonraki günü ipe çekmeye başladı, dışandaki renkli ve hareketli dünyayı dinlemek için.

Pencere, içinde çok güzel bir göl olan parka bakıyordu. Ördekler ve kuğular gölde yüzerken çocuklar model bot'larını suda yüzdürüyorlardı. Genç aşıklar, gökkuşağının tüm renklerindeki çiçeklerin arasında kol kola dolaşıyorlardı. Ulu ağaçlar etrafı süslüyor, uzaktan şehrin silüeti görünebiliyordu. Pencere kenarındaki adam bunları muhteşem bir detayla anlatırken, odanın diğer ucunda yatan adam gözlerini kapar ve bu muhteşem manzarayı hayalinde canlandırır. Sıcak bir öğleden sonra, pencerenin yanındaki adam geçmekte olan bir şenlik alayını tarif etti. Diğer adam bando seslerini

duyamasa bile hayalinde canlandırabiliyordu, pencere kenarındaki adamın tasviriyle.

Günler ve haftalar geçti. Bir sabah banyo yaptırmak için su getiren gündüzcü hemşire pencere kenarında yatan hastanın cansız bedeniyle karşılaştı: uykusunda, huzur içinde ölmüştü. Hüzünlendi, hastane görevlilerini cesedi dışarı taşımaları için çağırdı. Uygun zaman geçtiğine kanaat getirir getirmez, diğer hasta pencerenin kenarındaki yatağa taşınmasının mümkün olup olamayacağına sordu. Hemşire memnuniyetle isteğini yerine getirdi, hastanın rahat öldüğünden emin olduktan sonra onu yalnız bıraktı. Yavaşça, duyduğu acıya aldırmadan, bir dirseğine yaslanarak dışardaki dünyaya bakmak üzere yatağından doğruldu adam. Sonunda, dışarıyı kendi gözleriyle görme zevkini yaşayabilecekti. Pencereden dışarı bakabilmek için yavaşça dönmeye zorladı kendisini. Pencere, boş bir duvara bakıyordu.

Adam hemşireye, vefat eden oda arkadaşının pencerenin dışında görünen harika şeylerden bahsetmesine sebep olan şeyin ne olabileceğini sordu. Hemşirenin cevabı, ölen adamın kör olduğu ve pencerenin önündeki duvarı görmediğiydi. "Sanırım seni cesaretlendirmek istedi" dedi.



HAYAT / Engin Geçtan

KİTAP ÖNERİSİ

Büyük kent insanının sık kullandığı uyuşturuculardan biri de hız. Aynı şey, telaşsız da aynı sürede yapılabilir. Üstelik yapılacak şeye ayrılan zaman ve enerjinin bir bölümü seferberlik sırasında tüketilmeden. Ama hız, insanın içindeki boşlukla yüzleşmemesi için çağdaş normların da pekiştirdiği ve uyuşturucu niteliği kazandığında yavaşlatılması zor bir araç. 'Yaşamın amacı ölümdür' ilkesi doğrultusunda, her anı, aslında ne olduğu da pek tanımlanmamış bir sona bir an önce ulaşmak istercisene yaşamak. Ölçülen zamanın egemenliği, benliğimize mal ettiğimiz çalar saatlerden ötürü ilk bakışta bize baş edilemez görünebilir. Ancak yaşantılarımıza dikkatle bakıldığında, pek çok şeyi, saati ayarlamış olduğumuz zamanda değil de 'eşref saati' geldiğinde gerçekleştirebildiğimizi görebiliriz. Trafik ışığı kırmızıyla dönüşmeden önce yetiştirebilmek için seferberlik durumuna geçtiğinde ya da asansörün gelmesini beklemeyen merdivene yöneldiğinizde kazandığınız saniyelerin neden sizden daha değerli olduğu sorusunu hiç kendinize sordunuz mu?

[illegible]

1868

