

TÜRKDÖKÜM

SAYI 73 ■ EKİM-KASIM-ARALIK 2024 ■ TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR ■ TUDOKSAD.ORG.TR



DOSYA

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ 2024 YILI
GENEL DEĞERLENDİRMESİ VE 2025 ÖNGÖRÜLERİ



KONGRE

DÖKÜM KONGRESİ
GÖZ DOLDURDU

RÖPORTAJ

İÇİMİZDEN BİRİ:
LEVEND OTSUKARCI





KOTAR

Commitment to Excellence

- ✓ Projeye Özel Çözüm
- ✓ Hızlı ve Etkili Temizleme
- ✓ Bilgilendirme ve Müşteri Memnuniyeti
- ✓ Etkin ve Sürekli Teknik Destek
- ✓ Düşük Karbon Emisyonu

 **TOSÇELİK** Granül

A: Barbaros Mahallesi Sütçü yolu Cad. Tosyalı Plaza No:72 34746 Ataşehir - İstanbul

T: +90 216 544 3600 **F:** +90 216 544 3606

M: sales@toscelikgranul.com.tr / info@toscelikgranul.com.tr

W: www.toscelikgranul.com.tr

siltas®

Teşekkürler Türkiye.

siltas
Krom

siltas
Shell Kumu

siltas
Filtre



siltas
Mangan

siltas
Silis Kumu

siltas
Yapı

SİLTAS SİLİS KUMLARI SAN. VE TİC. A.Ş.

Atatürk Mah.Turgut Özal Bulvarı No: 2 Ağaoğlu SKY Towers

Sitesi C Blok Ataşehir / İstanbul

Tel: +90 216 521 16 00

Fax: +90 216 335 71 57

www.siltas.com.tr

info@siltas.com.tr



KADİR EFE

TÜDÖKSAD
Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Meslektaşlarım ve Türkdöküm Okuyucuları,

TÜDÖKSAD olarak Ankiros Fuarı ile eş zamanlı düzenlediğimiz 12.Uluslararası Döküm Kongremizi "Metal Döküm Sektöründe Sürdürülebilirlik" teması altında büyük bir katılımı gerçekleştirdik. Üyelerimiz başta olmak üzere sektörümüzün, kongremize ve kongre çerçevesinde yapılan etkinliklerimize gösterdikleri ilgi bizi çok memnun etti. Üç gün boyunca gerek kongremizde, gerek fuar etkinlik alanımızda konuklarımızı ağırladık ve faydalı görüşmeler gerçekleştirdik. Fuarda stant açan kıymetli üyelerimizi ziyaret ederek bilgi alışverişinde bulunmanın sevincini yaşadık.

Döküm Kongremizin ardından Yönetim Kurulu Üyelerimiz, dernek sekreteramız, üyelerimiz ve sektör paydaşlarımızın da olduğu bir heyetle Çin'de düzenlenen WFO 75. Dünya Döküm Kongresine katılım sağladık. Bilindiği üzere 2026 yılında İstanbul'da gerçekleşecek 76. Dünya Döküm Kongresine biz ev sahipliği yapacağız. Bu vesileyle çalışmalarına başladığımız ve duyurusunu Ankiros Fuarı sırasında yaptığımız Dünya Döküm Kongresi organizasyonunu yerinde görmüş olduk. Kongre kapanışında, bir sonraki organizatör olarak Dünya Döküm Kongresi bayrağını Çinli meslektaşlarımızdan teslim aldık. Ülkemize, TÜDÖKSAD'a, siz kıymetli üyelerimiz ve sektörümüze yaraşır bir organizasyonu 2026 yılında hep birlikte yapacağımızdan kuşku duymuyorum. Farklı platformlarda da dile getirdiğimiz gibi, üyelerimiz ve paydaşlarımızın fikirlerine her zaman açık olduğumuzu yeniden belirtmek istiyorum. Hep birlikte sektörümüz için verimli ve başarılı bir kongre gerçekleştirmek istiyoruz. Sektörümüzün uluslararası görünürlüğü açısından çok önemli olacak bu organizasyon için kıymetli meslektaşlarımızı katkı sunmaya davet ediyorum.

Görünürlükten bahsetmişken, bu kapsamda TÜDÖKSAD olarak sektörümüzü tanıtmak ve iş birlikleri geliştirmek için ulusal ve uluslararası birçok etkinlikte yer almaya devam ediyoruz. İtalyan Dökümcüler Birliği ASSOFOND'un davetiyle İtalya'ya bir iadeiziyaret gerçekleştirdik. Mayıs ayı sonunda İtalyan meslektaşlarımızı ülkemizde ağırlamıştık. İtalya'da belli başlı dökümhaneleri ve tesisleri gezerek sektörü yakından görme fırsatı yakaladık. Misafirperverliklerinden dolayı kendilerine buradan da teşekkürlerimi sunuyorum. Yine Meksika'da organize edilen Fundi Expo - Gifa Mexico'ya ilk defa katılım gösterdik. Ana pazarlarımızdan olan ve iş yapma potansiyeli her geçen gün artan Amerika Birleşik Devletleri pazarına döküm sağlayan başlıca ülkelerden Meksika'da bulunarak orada sektörü yakından tanıma fırsatı yakalamış olduk.

Kasım 2024 dönemi Yönetim kurulu toplantımızı Bursa'da Döktaş'ta yaptık. Öncelikle bize bu olanağı sunan Döktaş ailesine teşekkür ediyoruz. Yönetim kurulu üyelerimizle, planlanan şekilde, üyelerimiz; Döktaş, Can Metal, İğrek Makine ve Burçelik'i ziyaret ettik. Her bir tesisimizle ve yaptıkları işlerle gurur duyduğumuzu belirtmek isterim. Sektörümüzün müteşebbis ve imkansız başarımadaki güçlü tarafının takdire şayan olduğunun sanırım herkes farkındadır. Misafirperverlik ve şeffaflıklarından dolayı üyelerimize ayrıca teşekkürlerimi sunarım. Bursa ziyaretimizden sonra, 5.TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Ödülüne layık görülen Kutes Metal'de "Çevre Ödülü Bayrak Töreni" gerçekleştirdik. Kutes Metal ailesine başarılarından dolayı tebriklerimizi sunar, başarılı çalışmalarının devam etmesini temenni ederiz.

Geride bırakmaya hazırlandığımız 2024, sektörümüz için pandemi yılı dahil son yılların sanırım en zor olanıydı. Ana ihracat pazarlarımızdaki talep düşüklüğü, ekonomik dalgalanmalar, sıkı para politikaları, otomotiv sektöründeki denge değişiklikleri, bölgesel savaşlar gibi yerel ve global birçok faktörden kaynaklı, özellikle 2024'ün ikinci yarısında sektör olarak zor bir dönem geçirdik. TÜRKDÖKÜM'ün ilerleyen sayfaalarında üyelerimizden gelen değerlendirmelerin de bu yönde olduğunu görebilirsiniz. 2024 yılını üretim olarak yaklaşık %20 - %25 gibi bir kayıp ile kapatacağımızı öngörmekteyiz. Ekonomik gelişmelere bakıldığında, 2025 yılı ilk yarısının da benzer geçeceğini söylemek sanırım mümkün. Ancak yılın ikinci yarısında talebin yükseliğine dair emarelerin de olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Sanayiciler olarak, en olumsuz durumu düşünmekle birlikte, kötü gidişattan yeni iyiler çıkarmak da görevimiz. Üyelerimizin değerlendirmelerinde dile getirdikleri gibi geleceğe umutla bakmaları sektörümüzün en güçlü olan müteşebbis yönünü ortaya koyuyor.

Bu vesileyle tüm sektörümüzün yeni yılını kutlar, yeni yılın sağlık ve esenlik getirmesini temenni ederim.

Sevgi ve saygılarımla.

CELİKTAS

Döküm kumunda tercih edilen marka



*yıldır
döküm sektörüne hizmet
mutluluğunu yaşatan
iş ortaklarımıza
teşekkürlerimizi sunuyoruz.*

Merkez: Fulya Mah. Vefa Deresi Sk. Gayrettepe iş Mrk C Blok K:5 D:7 Şişli/İSTANBUL

Fabrika: Alacalı Köyü Anayol Cad. No:168 Şile/İSTANBUL

www.celiktassilis.com - www.siliskumu.com



YERLİ ÜRETİM

FERRO MOLİBDEN

Haytaş olarak Türkiye'de üretilmeye başlanan ilk ve tek Ferro Molibden ürününü tüm müşterilerimize sunmaktan gurur duyuyoruz.

TMC Metals tarafından, yüksek üretim kalitesi ile Avrupa standartlarında üretilmekte olan Ferro Molibden ürünü, birçok ülkeye ihraç edilerek kalitesini küresel pazarda da kanıtlamış bir üründür.

Firmaların istediği farklı oranlarda üretim yapma imkanı da bulunan TMC Metals, ürünlerinin iç pazarda sürekli bulunabilir ve kolay ulaşılabilir olma özellikleriyle de rakiplerinden ayrılmaktadır.



Türkiye Genel Distribütörü

HAYTAŞ SAN. ve TİC. A.Ş.

İmes Sanayi Sitesi D Blok
401/5 Ümraniye/İSTANBUL

T: 0216 365 10 56

M: 0533 266 23 66

info@haytas.com.tr

www.haytas.com.tr

haytaş 55.yıl



FERROKROM (HC)

Ar-ge ve endüstriyel bileşenlerin iç içe test edilebildiği dünyadaki ilk tesislerden biri olan, Türkiye'nin ilk katı hal indirgemeli, ilk DC ark indirgeme ocaklı Blackgreen tesislerinde enerjinin en verimli kullanıldığı ferroalyaj prosesi ile ferrokrom üretimine başlanmıştır.



Satışını Yapmakta Olduğumuz Diğer Ferroalyaj ve Temel Metaller

- Ferro Krom Hc / Lc • Ferro Molibden • Ferro Mangan Hc / Mc / Lc • Karbon
- Ferro Silisyum • Silisyum Karbür • Aşıl原因ıcılar • Shell Maça Kumu

Türkiye Genel Distribütörü

HAYTAŞ SAN. ve TİC. A.Ş.

İmes Sanayi Sitesi D Blok
401/5 Ümraniye/İSTANBUL

T: 0216 365 10 56

M: 0533 266 23 66

info@haytas.com.tr

www.haytas.com.tr

haytaş 55.yıl



10 KISA KISA

12 DERNEKTEN

- Dünya Döküm Kongresi 2026'da İstanbul'da
- TUDÖKSAD Bursa'da Üyeleriyle Buluştu
- TUDÖKSAD Çevre Ödülü Bayrak Töreni Kutes Metal'de Gerçekleşti
- TUDÖKSAD'dan İtalya'ya İade-İ Ziyaret
- TUDÖKSAD, Fundi Expo – GIFA Mexico 2024'te Türk Döküm Sektörünü Temsil Etti
- Yeşil Dönüşüm ve Döngüsel Ekonomi Toplantısı
- Hong Kong Döküm Birliği'nden TUDÖKSAD'a Ziyaret
- Demir Komite Toplantısı Ankara'da Yapıldı
- CAEF Olağan Genel Kurulu Yapıldı

38

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ

Metal Döküm Sektörümüzün 2024 yılını nasıl geçirdiğini ve 2025 yılına dair beklentilerini TUDÖKSAD üyeleri değerlendiriyor. Global pazarda önemli bir üretim kapasitesi ve zengin bir bilgi birikimine sahip Türkiye Metal Döküm Sektörü, teknolojik yeniliklere açık oluşu ve sürekli gelişim içindeki yapılanmasıyla global döküm sektörü içinde önemli bir yere sahip.



KONGRE



30 DÖKÜM KONGRESİ GÖZ DOLDURDU

TUDÖKSAD tarafından Ankiros-Turkcast fuarlarıyla eş zamanlı gerçekleştirilen Uluslararası Döküm Kongrelerinin 12.si içerik, katılım ve ilgili etkinlikleriyle göz doldurdu. 12.Uluslararası Döküm Kongresi'nde üç gün boyunca 8 oturumda, ileri teknoloji ve inovasyon odaklı 38 sözlü ve 22 poster sunumu yapıldı.

FUAR



78 ANKIROS 2024 KATILIM VE ZİYARETÇİ SAYISIYLA ZİRVE YAPTI

Hannover Messe Ankiros Fuarçılık tarafından iki yılda bir organize edilen, metalürji dünyasının bir araya getiren Ankiros Fuarları bu yıl da yoğun bir satand ve ziyaretçi katılımıyla gerçekleşti

İÇİMİZDEN BİRİ



94 LEVEND OTSUKARCI

Türkiye Metal Döküm Sektörüne uzun yıllardır hizmet veren Inductotherm Grup Türkiye Genel Müdürü Levend Otsukarç'ı Türkdöküm'e konuştu. Levend Otsukarç, metal döküm sektörünü, Inductotherm Grup Türkiye'yi ve iş yaşamını anlattı.

36 AKADEMİ

Akademi Eğitimleri

82 SEMİNER

- LMA'dan Teknik Seminer

84 ÜYELERDEN

- Magma Ankiros Fuarı'na Katıldı
- Metko Hüttenes-Albertus, Yatırımlarına Devam Ediyor
- Doğru Döküm: Kapasiteye Değil Kaliteye Yatırım Yapıyoruz
- Gedik Döküm Ankiros 2024 Fuarı'nda Yeni Ürünlerini Tanıttı
- OSB'lerin Yıldızları Belli Oldu
Amazon'dan Türkiye kararı: Uydu parçalarını Sivas'ta üretecek

92 ANALİZ

Jeopolitik Gerilimler ve Enerji Krizinin Gölgesinde Avrupa Döküm Sanayisi

102 TÜDÖKSAD ÜYE LİSTESİ

TÜRKDÖKÜM/TURKCAST DERGİSİ

Yıl:20 Sayı:73 Aralık 2024
Türkdöküm Dergisi T.C. Yasalarına uygun olarak, Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği tarafından üç ayda bir yayınlanmakta ve sektör paydaşlarına ücretsiz dağıtılmaktadır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek kısmen veya tamamen yayınlanabilir.

İMTİYAZ SAHİBİ:

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği adına Yönetim Kurulu Üyesi
Arda Çetin

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
Uğur Demirci (YK Üyesi)

YAYIN KURULU:

Dilek Gündüz, Uğur Demirci,
Arda Çetin, Tunçağ Cihançir Şen,
Seyhan Tangül Yılmaz

YÖNETİM YERİ:

Ortaklar Cd. Bahçeler Sk. 18 Plaza
No: 18 Kat: 4 Mecidiyeköy - İstanbul
T: 0212 267 13 98 F: 0212 213 06 31
www.tudoksad.org.tr

YAYINA HAZIRLAYAN:

Papirüs Medya Yayıncılık ve
Ajans Hiz. Ltd. Şti.

BASKI:

Kültür Sanat Basımevi Rekl. ve Org.
San. Tic. Ltd.
Litos Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZB 7-9-11
Topkapı / İstanbul
T: 0 212 674 00 21
Sertifika No: 44153

YAYIN TÜRÜ:
Yerel - Süreli

BASKI TARİHİ:
Aralık 2024



İ N D E X

| |
|------------------------------|
| Aluexpo / 75 |
| Aveks / 17 |
| BVA / 53 |
| Cango Metal / Arka Kapak İçi |
| Chiron Group / 11 |
| Çelikleş / 5 |
| Çukurova Kimya / 49, 51 |
| ELM Döküm Makineleri / 85 |
| Foseco / 61 |
| Haytaş / 6, 7 |
| Heraeus / 106 |
| Inductotherm / 47 |
| Magma / 37 |
| Metko HA / Arka Kapak |
| Silika Kimya / 81 |
| Siltaş / 3 |
| Suma / 83 |
| Tes-San / 13 |
| Tosçelik / Ön Kapak İçi |
| Zenmet / 19, 21, 23, 25, 29 |

FERROALYAJ

TÜDÖKSAD Uluslararası Ferroalyajlar Konferansı'na Katıldı

Fastmarkets Uluslararası Ferroalyajlar Konferansı İstanbul'da 10-12 Kasım 2024 tarihleri arasında İstanbul'da yapıldı. TÜDÖKSAD Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen gerçekleşen Fastmarkets Uluslararası Ferroalyajlar Konferansı'nda bir sunum yaptı.

TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, "Türkiye Metal Döküm Sektörünün Geleceği" başlıklı sunumunda Türkiye metal döküm sektörünün küresel arenadaki konumu, geleceğe yönelik eğilimler ve sektördeki yeniliklere yer verdi.

Sunumda, Türkiye metal döküm sektörünün dünya genelindeki önemine vurgu yapılarak, Türkiye'nin döküm üretiminde dünyada 7., Avrupa'da ise 2. sırada yer aldığı belirtildi. Sunumda, TÜDÖKSAD'ın sektördeki iş gücü açığı, yeşil dönüşüm ve dijital teknolojilerin entegrasyonu gibi güncel zorlukları ele alma konusundaki kararlılığı vurgulandı.

Ayrıca, genç profesyonellere ve sektör çalışanlarına yönelik dijital eğitim platformu amacıyla Aralık 2024'te başlayacak olan "AB DigiFoundry Projesi" ve sürdürülebilir uygulamalara odaklanan "CHROMAFOR Projesi" gibi projeler de tanıtıldı.

Şen, TÜDÖKSAD'ın 2026 yılında İstanbul'da düzenleyeceği 76. Dünya Döküm Kongresi hazırlıklarından da bahsederek, bu önemli etkinliğin bin kişinin üzerindeki uluslararası döküm profesyonelini Türkiye'de ağırlamasının beklendiğini ifade etti.

İstanbul'un tarihî ve stratejik konumu ile bu büyük organizasyon için ideal bir ev sahibi olduğunu belirten Şen, Türkiye'nin güçlü altyapısı ve misafirperverliği ile kongrede öne çıkacağını söyledi.



ZİYARET

Üniversite - Sanayi İşbirliği

Marmara Üniversitesi Metalürji ve Malzeme Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Cevat Sarıoğlu, 4 Aralık 2024 tarihinde, TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe'yi Ferro Döküm'de ziyaret etti. Ziyarete, bölümde Döküm ve Katılma dersini veren Doç. Dr. Melis Şerefoğlu Kaya da eşlik etti. Yapılan toplantıya ayrıca TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen de katıldı.

Toplantıda, sanayi ile üniversite arasındaki iş birliği imkanları değerlendirilerek Marmara Üniversitesi'nin yeni Maltepe Yerleşkesindeki atölye ve laboratuvar olanakları detaylı bir şekilde incelenirken, öğrenciler için staj ve iş imkanlarının artırılmasına yönelik fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantıda hem akademik dünyanın hem de döküm sektörünün güç birliği yaparak ortak projeler geliştirebileceği konuşuldu.

TÜDÖKSAD, sanayi-üniversite iş birliğini desteklemeye ve bu yöndeki çalışmalara öncülük etmeye devam edecek.





Güçlü, hassas ve dinamik

Takım tutucular, makina parçaları, güç aktarım organları, uçak iniş takımları vb. parçalar ya da ağır vasıta, tarım araçları veya enerji uygulamaları için karmaşık iş parçaları mı üretiyorsunuz?

Seri üretimleriniz için mobil gantry tasarımı ile FZ19 S 5 eksen makinelerimiz ile çözüm sunuyoruz. Yeni 19 serisi modelimiz, çok çeşitli parçalar için üniversal olarak kullanılabilir ve bu seriyi karakterize eden tüm özellikleri içerir: Güçlü, hassas ve dinamik.

Ve her şeyden önce: Yüksek verimlilikle üretimle fark yaratır!

19
SERISI



CHIRON Group



Dünya Döküm Kongresi 2026'da İstanbul'da

Dünya Döküm Kongresi WFC Bayrağı, Çin'de TÜDÖKSAD'a emanet edildi. 76.Dünya Döküm Kongresi için Türkiye dönemi başlamış oldu. TÜDÖKSAD 2004 yılında da Kongreye ev sahipliği yapmıştı.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD), döküm sektörünün en prestijli uluslararası organizasyonlarından biri olan 75. Dünya Döküm Kongresi'ne (Deyang, Çin – 25-30 Ekim 2024) geniş bir katılımıyla ziyarette bulundu.

Çin'in Deyang kentinde düzenlenen etkinlikte, TÜDÖKSAD'ı temsil eden dört Yönetim Kurulu üyesi, genel sekreterlik ve üyelerden oluşan toplam 17 kişilik bir ekip yer aldı. Türkiye'de düzenlenecek 2026 Dünya Döküm Kongresi hazırlıkları kapsamında bilgi ve deneyim edinme amacıyla da Çin'e katılan TÜDÖKSAD heyeti, sektördeki en son gelişmeleri ve teknolojileri yerinde inceleme fırsatı buldu.

Kongre boyunca, teknik oturumlar, sektörel fuar ziyaretleri ve ikili iş birliği toplantıları gerçekleştiren

TÜDÖKSAD heyeti, Türkiye döküm sanayisini uluslararası platformda en iyi şekilde temsil etti. Etkinlik kapsamında düzenlenen 120 firmanın stant açtığı fuar alanında TÜDÖKSAD, 18 metre karelik bir alanda Türkiye döküm sektörünü tanıttı. Uluslararası katılımcılarla sürdürülebilir iş birlikleri kurmak amacıyla yapılan görüşmelerde, 2026'da Türkiye'de yapılacak Dünya Döküm Kongresi için iş birliği çağrısında bulunuldu.

TÜDÖKSAD heyeti, ayrıca kongrenin ana organizatörlerinden Çin Dökümcüler Birliği ve diğer uluslararası döküm birlikleri ile görüşmeler gerçekleştirdi. Çin Dökümcüler Birliği yetkilileriyle yapılan toplantıda, iki ülke arasındaki iş birliği imkanları değerlendirilirken, Türkiye'de düzenlenecek 2026

Dünya Döküm Kongresi'ne Çin'den üst düzey bir heyetin katılımı konusunda görüş birliğine varıldı. Bunun yanı sıra, BRICS Dökümcüler Federasyonu, Hong Kong ve Vietnam Döküm Birlikleri ile görüşmeler yapılarak iş birliği fırsatları ele alındı.

TÜDÖKSAD yönetimi, WFO (Dünya Dökümcüler Birliği) Yönetim Kurulu toplantısında WFO temsilcileri ile kongre organizasyonu hakkında fikir alışverişlerinde bulundu. TÜDÖKSAD heyeti, önerilerin Türkiye'deki kongrede kullanılmasını değerlendirmek üzere notlarını aldı.

Kongre sırasında TÜDÖKSAD ekibi, Türkiye'nin döküm sektöründeki yüksek standartlarını ve küresel iş birliğine açık yapısını temsil ederek, Türkiye'deki sektörel yenilikleri uluslararası camiaya tanıtmaya fırsatı buldu.

Kongrenin kapanış töreninde, TÜDÖKSAD tarafından hazırlanan Metal Döküm Sanayimiz ve Türkiye tanıtım videosu yayınlandı. 2026 yılında İstanbul'da düzenlenecek 76. Dünya Döküm Kongresi resmi olarak duyuruldu. TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve WFO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Özalp, devir teslim töreniyle kongre bayrağını alarak konuşmasını gerçekleştirdi. Bu, Türkiye'nin 2026 yılında düzenleyeceği Dünya Döküm Kongresi için önemli bir sembolik adım oldu.

Türkiye'deki kongre için Çin'deki etkinlikten edindiği deneyimleri analiz eden TÜDÖKSAD, 2026 Dünya Döküm Kongresi için çalışmalarını hızlandıracak.



DÖKÜM KALİTENİZİ
GELİŞTİRMEK İÇİN
HİZMET VERİYORUZ.



REÇİNELİ SİSTEM HIZLI KALIPLAMA HATTI

YENİ
ürün

Rakamlarla Hızlı Kalıplama

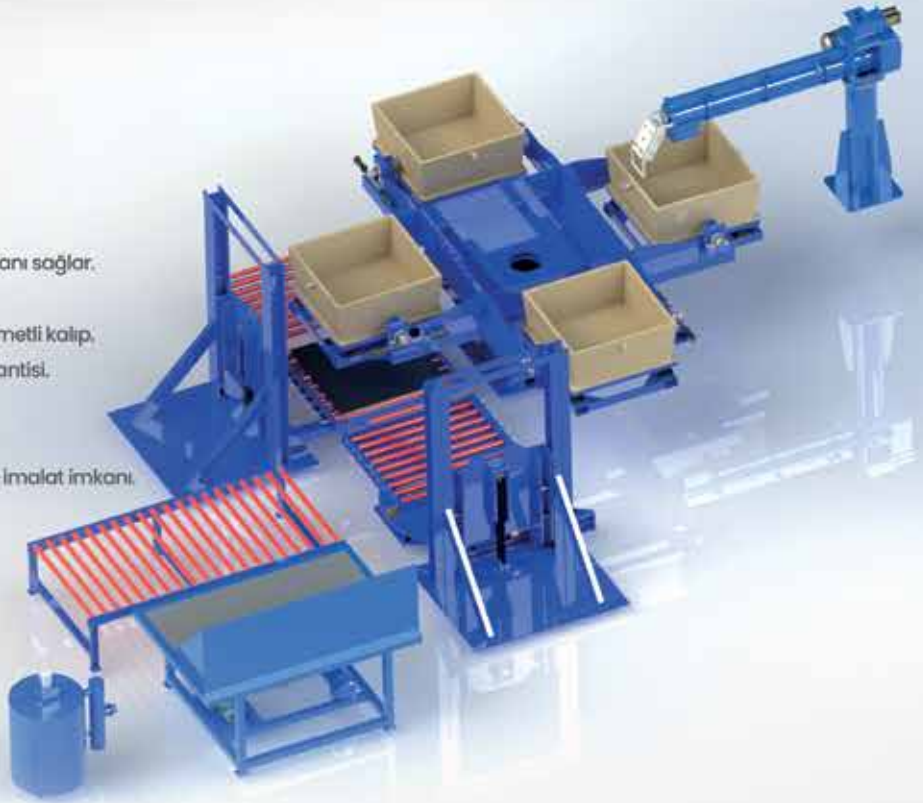
- ▶ Kalıp ebatları 600x600mm'den 1500x1500mm'e kadar her türlü model kalıplanabilir.
- ▶ 60 saniyede tam çevrim tamamlanır.
- ▶ Saatte 70 yarım, 35 tam model kalıplanabilir.

Sistem Avantajları

- Seri imalat kalıplar için en uygun sistemdir.
- Düşük yatırım maliyeti ile yüksek verimlilik sağlar.
- Az yerde daha hızlı ve yüksek adetlerde kalıplama imkanı sağlar.
- Güçlü çelik konstrüksiyon.
- Tablolarda bulunan vibro motorlar ile yüksek mukavemetli kalıp.
- Yüksek kaliteli döner rulman sistemi ile uzun ömür garantisi.
- Kolay kullanım yazılımı.
- Malzeme tüketim raporu.
- Tes-san tamamlayıcı ekipmanları ile daha az işçilik ile imalat imkanı.

Sistem Ekipmanları

- Mikser
- 2'li veya 4 tablalı döner tabla tutucu
- Hidrolik pistonlu asansörlü kalıp sıyırma ünitesi
- Hidrolik güç ünitesi
- Kumanda Paneli



www.tes-san.com.tr
bilgi@tes-san.com.tr

+90 332 237 55 35



TES-SAN[®]
industrial solutions

TÜDÖKSAD Bursa'da Üyeleriyle Buluştu

TÜDÖKSAD, Kasım 2024 Yönetim Kurulu Toplantısı'nı Döktaş Orhangazi tesislerinde gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu Üyeleri toplantı kapsamında sırasıyla; Döktaş, Can Metal, İğrek Makine ve Burçelik tesislerine üye firma ziyaretinde bulundu.

TÜDÖKSAD'ın Kasım ayı Yönetim Kurulu toplantısı ve üye firmalara yönelik ziyaret programı 28-29 Kasım 2024 tarihlerinde Bursa'da gerçekleşti. İki gün süren etkinlikler, sektör temsilcilerinin bir araya gelerek bilgi alışverişinde bulunmasını ve üyelerimizin üretim süreçlerini yerinde inceleme fırsatı sunmasını sağladı.

YÖNETİM KURULU TOPLANTISI VE DÖKTAŞ ORHANGAZİ TESİS GEZİSİ

TÜDÖKSAD, yönetim kurulu toplantısını Kadir Efe başkanlığında, yönetim kurulu üyeleri; Mehmet Özalp, Uğur Demirci, Arda Çetin, Ali Esat Kutmangil, Ekrem Kanıtoğlu, Cenk Denizci, Şükrü Keçebir ve Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen, İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz ile TÜDÖKSAD Akademi Danışmanı Seyfi Değirmenci'nin katılımıyla 28 Kasım 2024 tarihinde Döktaş ev sahipliğinde Döktaş Orhangazi tesislerindeki Vehbi Koç toplantı salonunda düzenledi. Sektörle ilgili genel değerlendirmelerle başlayan toplantıda Genel Sekreter

Tunçağ Cihangir Şen de TÜDÖKSAD faaliyetleriyle ilgili sunum yaptı. Türkiye özelinde dünyadaki gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda özellikle ihracat pazarlarındaki ekonomik gelişmeler ele alındı. Çin'de yapılan 75.Dünya Döküm Kongresi ve kongre kapsamında yapılan gezi izlenimlerinin aktarıldığı toplantıda 2026 yılında İstanbul'da yapılacak olan 76.Dünya Döküm Kongresi'nin organizasyonuyla ilgili çalışmalar ele alındı.

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyeleri toplantının ardından Gürış Holding





Yönetim Kurulu Başkanı Tefik Yamantürk ve Döktaş Dökümcülük direktörleriyle öğle yemeğinde bir araya geldi. Yemek sonrası yapılan fabrika gezisinde, Döktaş'ın üretim tesislerindeki yenilikçi çözümler ve teknoloji uygulamaları incelendi. TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe misafirperverliği ve aktardığı tecrübeleri için Giriş Yönetim Kurulu Başkanı Tefik Yamantürk ve Döktaş ailesine teşekkürlerini sundu.

ÜYE FİRMA ZİYARETLERİ

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyeleri

etkinliğin ikinci günü olan 29 Kasım 2024 tarihinde, Bursa'da faaliyet gösteren TÜDÖKSAD üyeleri Can Metal, İğrek Makine ve Burçelik Döküm tesislerini ziyaret etti.

Her üç firmaya yapılan ziyaretler sırasında, üretim tesisleri yerinde incelendi ve firmaların teknolojik alt yapıları hakkında bilgi alındı. Ziyaret sonrasında misafirperverliklerinden ve bilgi paylaşımlarından dolayı tüm üye temsilcilerine teşekkürlerini bildiren TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, "üyelerimizle ya-

pılan görüşmeler, karşılıklı iş birliği ni güçlendirme ve sektörel gelişime katkıda bulunma açısından büyük önem taşıyor. TÜDÖKSAD olarak, üyelerimizle bir arada bulunmaktan ve sektörel iş birliğimizi güçlendiren bu etkinlikleri gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Kıymetli misafirperverlikleri ve gösterdikleri yakın ilgiden dolayı tüm üyelerimize bir kez daha teşekkür ediyoruz. Sektörümüzün gelişimi ve büyümesi için hep birlikte çalışmaya devam edeceğiz" dedi.



TÜDÖKSAD Çevre Ödülü Bayrak Töreni Kutes Metal'de Gerçekleşti

5.TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Ödülü Bayrağı Kutes Metal’de göndere çekildi.

TÜDÖKSAD tarafından organize edilen 12.Uluslararası Döküm Kongresi çerçevesinde 2024 yılında beşincisi düzenlenen TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Yarışması'nda jüri tarafından birincilik ödülüne Kutes Metal layık görülmüştü. Yarışma incelemesinde Kutes Metal, Türkiye metal döküm sanayisinde çevre ve iş sağlığı güvenliği (İSG) alanındaki başarılı çalışmaları öne çıktığı görülmüştü.

19 Eylül 2024 tarihinde 12. Uluslararası Döküm Kongresi açılışında yapılan törende birincilik sertifikasını alan Kutes Metal'e 5 Aralık 2024 tarihinde 5.TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Ödülü Bayrağı törenle teslim edildi.

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, Yönetim Kurulu Üyeleri Ekrem Kanitoğlu ve Burak Nergiz, TÜDÖKSAD genel sekreterlik ekibi ve üye dökümhanelerin Çevre ve İSG sorumlularının katılımıyla Kutes Metal tesisine bir ziyaret gerçekleştirildi.

Ziyaret, Kutes Metal tarafından yapılan, çevre ve iş güvenliği alanındaki projelerin anlatımıyla başladı. Devamında Rever Akademi'den Onur Fatih Bulut ve İstanbul Sanayi Odası Çevre Enerji Şube Müdürü Erbil Büyükbay; metal döküm sektöründe çevre dostu uygulamalar ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılmasını destekleyen paylaşımlarda bulundular.

Toplantı sonrasında, Kutes Metal'in dökümhane ve üretim alanları gezildi. Hammadde ve enerji tüketimi gibi çevresel iyileştirme çalışmalarına dair bilgiler aktarıldı.

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyeleri ile Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz, İş Geliştirme Uzmanı Rabia Kurt ve TÜDÖKSAD Akademi Danışmanı Seyfi Değirmenci, ödül bayrağını TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyesi de olan Kutes Metal Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Ali Esat Kutmangil ve ekibi teslim etti. Bayrak, tesisin gönderine çekilerek hep birlikte hatıra fotoğrafları çekirildi.



Global **PARTNERİNİZ.**

Uluslararası geniş ağıımız,
Stok gücümüz ve
Kaliteli ürünlerimiz ile ...



TÜDÖKSAD'dan İtalya'ya İade-İ Ziyaret

TÜDÖKSAD, İtalyan Dökümcüler Birliği ASSOFOND'un davetiyle İtalyan döküm sanayisini yakından tanımak için İtalya'ya bir seyahat düzenledi.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği, İtalyan Dökümcüler Birliği ASSOFOND'un Mayıs ayında gerçekleştirdiği Türkiye ziyaretinin ardından, 29 Eylül - 2 Ekim 2024 tarihleri arasında İtalya'ya bir iade-i ziyarette bulundu.

TÜDÖKSAD heyeti, 29 Eylül 2024 tarihinde İtalya'nın Milano kentine vararak yoğun bir ziyaret programına başladı. İlk gün, Milano'da düzenlenen akşam yemeğiyle sona erdi.

TÜDÖKSAD heyeti, ziyaretin ikinci gününde İtalya'nın önde gelen dökümhanelerinden Fonderie Ariotti ve Fonderie Glisenti tesislerini ziyaret etti. Ziyaretlerde, İtalyan döküm sektöründeki teknolojik gelişmeler ve üretim süreçleri hakkında bilgi alındı. Heyet, bu ziyaretlerde Türk ve İtalyan döküm sektörü arasındaki potansiyel iş birliği alanlarını keşfetme fırsatı buldu. Günün

sonunda heyet, Verona'da konaklamak üzere yola çıktı.

Ziyaretin üçüncü günü olan 1 Ekim 2024 tarihinde Zanardi Fonderie ve Ironcasting dökümhanelerinin ziyaretleriyle devam etti. Her iki dökümhane ziyareti, Türk döküm sanayisinin teknolojik altyapısı ve üretim kapasitesi ile İtalyan döküm sektörü arasındaki benzerlik ve farklılıkların ele alındığı verimli görüşmelere sahne oldu. Aynı akşam, Assofond'un ev sahipliğinde Verona'da düzenlenen akşam yemeği, dostane ilişkileri pekiştirdi.

TÜDÖKSAD heyeti son olarak, 2 Ekim 2024 tarihinde, VDP Fonderie tesisini ziyaret ederek İtalya programını tamamladı. Ziyaretler boyunca, döküm sektörünün teknolojik yenilikleri ve gelecekteki iş birlikleri hakkında önemli görüşmeler gerçekleştirildi.

Ziyaretin sonunda, TÜDÖKSAD ve ASSOFOND heyetleri, karşılıklı iş birliği projelerini detaylandırdı ve gelecek dönemde birlikte gerçekleştirilebilecek eğitim ve Ar-Ge projeleri hakkında fikir alışverişinde bulundu. Her iki taraf, sektörel iş birliklerini artırmak ve iki ülke döküm sanayisinin küresel rekabet gücünü daha da ileriye taşımak amacıyla çalışmalarını sürdüreceklerini belirtti.

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, İtalya ziyaretinin Türkiye döküm sanayisi açısından önemli bir adım olduğunu vurgulayarak, "İtalyan döküm sanayisiyle gerçekleştirdiğimiz bu iade-i ziyaret, sektördeki ortak hedeflerimizi daha da güçlendirdi. Gelecekte, daha fazla teknoloji paylaşımı ve inovasyon odaklı projelerle iş birliklerimizi sürdürmeyi hedefliyoruz," dedi.



CleanCore

Maçalar için refrakter boyalar

CleanMold

Reçineli kalıplar için refrakter boyalar

CleanAgent

Kalıp ayırıcılar

CLEANCHEMICALS

Bir Zenmet Markası...



Zenmet

HER ZAMAN YANINIZDA!

TÜDÖKSAD Fundi Expo – GIFA Mexico 2024'te Türk Döküm Sektörünü Temsil Etti

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD), Meksika'nın başkenti Mexico City'de düzenlenen Fundi Expo – GIFA Mexico 2024 fuarında Türk döküm sektörünü başarıyla temsil etti.

Meksika'nın başkenti Mexico City'de 16-18 Ekim 2024 tarihleri arasında Fundi Expo – GIFA Mexico 2024 fuarı Messe Düsseldorf ve Meksika Dökümcüler Birliği'nin (SMFAC) ortaklığında gerçekleştirildi. Latin Amerika'nın en büyük döküm etkinliklerinden biri olarak dikkat çeken organizasyon küresel döküm sektörünün önemli oyuncularını bir araya getirdi.

TÜDÖKSAD, Latin Amerika'nın bu önemli metalürji buluşmasında standında ülkemizi temsil ederek, metal döküm sektörünü tanıttı. TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçaç Cihangir Şen, fuar kapsamında düzenlenen Metallurgy and Foundry World Summit 2024 paneline konuşmacı olarak katılarak, Türk döküm sektörünün mevcut durumu, yenilikçi yaklaşımları ve küresel pazardaki

etkisi hakkında kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi.

Sunumda, Türk döküm endüstrisinin inovasyon ve teknoloji odaklı büyüme stratejisi, sektörün yıllık üretim kapasitesi ve güçlü ihracat potansiyeli vurgulandı. Şen, ayrıca sektörün sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik yenilikçi çözümler ve Türkiye'nin döküm sektöründe uyguladığı ileri teknolojiler hakkında bilgi vererek Türk döküm endüstrisinin global rekabet gücünü dinleyicilerle paylaştı.

Fuar boyunca dünya genelinden katılımcılar ile bir araya gelen TÜDÖKSAD, Türkiye'nin döküm kapasitesi, yenilikçi teknolojileri ve sektörün küresel pazardaki güçlü konumunu tanıtan veriler sundu. Genel Sekreter Tunçaç Şen ayrıca, Avrupa, ABD ve Latin Amerika'dan

gelen sektör temsilcileri ile görüşmeler gerçekleştirerek, Türkiye döküm endüstrisinin küresel arenadaki rekabetçiliğini vurguladı ve 2026'da İstanbul'da düzenlenecek olan Dünya Döküm Kongresi'ne davette bulundu.

Etkinlikte, Türk döküm sektörüne yönelik artan ilgi ve Kuzey Amerika ile Latin Amerika pazarlarında kurulabilecek olası iş birlikleri de dikkat çekti.

TÜDÖKSAD'ın Fundi Expo – GIFA Mexico 2024'teki güçlü varlığı, Türk döküm sektörünün küresel pazarlarda tanıtımı açısından önemli bir adım oldu. TÜDÖKSAD, sektörün dünya genelindeki konumunu güçlendirmek ve Türk döküm endüstrisinin bilgi birikimini daha geniş kitlelere ulaştırmak amacıyla uluslararası etkinliklerde yer almaya devam edecek.





YÜKLENİYOR

Zenmet

Zenmet Dış Ticaret A.Ş.

Cevizli Mah. Tansel Cad. No:76
Civil Kule K:6 Maltepe/İstanbul

T: 0 216 4116916 F: 0 216 363 60 73

info@zenmet.com www.zenmet.com

RANCO & ZENMET İşbirliği ile;
Almanya'nın Deneyimi, Türkiye'nin Gücü:
Yerli Karbon Verici Üretimi



Yeşil Dönüşüm ve Döngüsel Ekonomi Toplantısı

TÜDÖKSAD, Yeşil Dönüşüm ve Döngüsel Ekonomi için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilileriyle bir araya geldi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda 7 Kasım 2024 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya, TÜDÖKSAD adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Dilek Gündüz ve Mehmet Özalp, Yönetim Kurulu Üyeleri Arda Çetin ve Ekrem Kanitoğlu, Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen katılım sağladı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya ayrıca Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı (ÇŞB) İklim Değişikliği Başkanlığı, Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) Genel Müdürlüğü ve Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü yetkilileri katıldı. Toplantının ana gündem maddeleri arasında döküm sektörü için yeşil dönüşüm yol haritasının belirlenmesi, kullanılmış döküm kumlarının değerlendirilmesi için yapılabilecek çalışmalar ve Türkiye'nin döngüsel ekonomi projelerine döküm sektörünün nasıl entegre edilebileceği konuları yer aldı.

YEŞİL DÖNÜŞÜM YOL HARİTASI

TÜDÖKSAD yetkilileri toplantıda, döküm sektörünün sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşması ve çevresel etkilerin azaltılması için yeşil dönüşüm stratejilerinin oluşturulması gerektiğini vurguladı. TÜDÖKSAD yetkilileri bu doğrultuda, sektörün teknik ihtiyaçlarını ve mevcut durumunu içeren kapsamlı bir yol haritası hazırlanması konusunda iş birliğine her zaman hazır olduklarını yetkililere aktarmış oldu.

KULLANILMIŞ DÖKÜM KUMLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Gündemin bir diğer önemli başlığı ise, döküm sektörü tarafından üretilen kullanılmış döküm kumlarının geri kazanımı ve farklı alanlarda değerlendirilmesi oldu. TÜDÖKSAD yetkilileri, döküm kumlarının geri dönüşümü

konusundaki çalışmalara destek vererek, sürdürülebilir kaynak yönetimi konusunda sektör olarak önemli bir katkı sağlamayı hedeflediklerini dile getirdiler.

DÖNGÜSEL EKONOMİYE ENTEGRASYON

Türkiye'nin döngüsel ekonomi projelerine döküm sektörünün katkısı ve entegrasyonu da toplantıda ele alınan konular arasında yer aldı. Toplantıya katılan TÜDÖKSAD yetkilileri, bu projelerde sektörün yer almasının çevresel sorumluluğu ve ekonomik verimliliği artıracığına inandıklarını söylediler.

Toplantının ardından, TÜDÖKSAD'ın yeşil dönüşüm yolunda stratejik projeler geliştirmeye ve ilgili bakanlıklarla iş birliği içinde ilerlemeye devam edeceği belirtildi ve tüm bakanlık yetkililerine teşekkür edildi.



SMALL PRODUCT, HUGE POTENTIAL!



Merkez

Cevizli Mah. Tansel Cad. No:76
Civil Kule K:6 Maltepe/Istanbul
Tel: 0 216 411 69 16 Faks: 0 216 363 60 73
info@gtpzenmet.com.tr www.gtpzenmet.com.tr

Fabrika

Malkara Organize Sanayi Bölgesi
Arda Cad. No: 3 Malkara/Tekirdağ
Tel: 0282 437 70 07
Faks: 0282 437 70 03



ZENMET
THE RISER COMPANY

Hong Kong Döküm Birliği'nden TÜDÖKSAD'a Ziyaret

Hong Kong Döküm Birliği'nden bir heyet Ankiros fuarından sonra TÜDÖKSAD'ı ziyaret etti. TÜDÖKSAD genel merkezinde yapılan toplantıda olası işbirlikleri konuşuldu.

Hong Kong Döküm Birliği (HKFA)'den 20 kişilik bir heyet 24 Eylül 2024 tarihinde Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) Genel Merkezine ziyarette bulundu. Ziyaret, iki ülkenin döküm sanayicileri arasındaki iş birliğini güçlendirmek ve geleceğe yönelik ortak projeleri değerlendirmek adına önemli bir fırsat sundu.

Ziyaret sırasında, TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihanşir Şen tarafından HKFA heyetine Türk döküm sektörü hakkında kapsamlı bir sunum yapıldı. Sunumda Türkiye'nin döküm sektöründeki güçlü üretim kapasitesi, teknolojik

ilerlemeleri ve sektördeki küresel pazar rolü detaylı bir şekilde anlatıldı. Türk döküm endüstrisinin Avrupa ve dünya çapındaki yerinin altının çizildiği sunumda, sürdürülebilir büyüme ve inovasyon alanındaki başarılar vurgulandı.

Sunumun ardından, eğitim ve yayıncılık alanında olası iş birliği projeleri görüşüldü. Bu kapsamda, iki ülke döküm sektörüne katkı sağlayacak ortak projeler üzerinde fikir alışverişinde bulunuldu. Özellikle döküm sektörü ile ilgili mesleki eğitim programlarının ve sektöre yönelik yayınların iki ülke arasında nasıl geliştirilebileceği konuşuldu.

Heyetler arasındaki görüşmelerin ardından, karşılıklı olarak hediyeler takdim edildi ve ziyaret anısına toplu fotoğraf çekildi. HKFA heyeti, TÜDÖKSAD tarafından gösterilen misafirperverlik ve sunulan bilgilendirici içerik için teşekkürlerini ilettiler. Heyet, Türk döküm sektöründen büyük bir memnuniyetle ayrıldı.

Ziyaretin sonunda, HKFA ve TÜDÖKSAD heyetleri, iş birliği fırsatlarını daha da geliştirmek üzere 25-30 Ekim 2024 tarihlerinde Çin'in Deyang kentinde düzenlenen 75. Dünya Döküm Kongresi'nde yeniden bir araya geldi.



Demir Komite Toplantısı Ankara'da Yapıldı

TÜDÖKSAD Demir Komitesi toplantısı, Ay Döküm ev sahipliğinde Ankara'da gerçekleşti.

TÜDÖKSAD Demir Komitesi, 13 Aralık 2024 tarihinde Ankara'da Ay Döküm'ün ev sahipliğiyle Dökümcüler İhtisas Organize Sanayi'deki Ay Döküm'ün yeni tesislerinde gerçekleşti.

Demir Komitesi toplantısına; Komite Başkanı ve Erkunt Sanayi Genel Müdürü Dilek Gündüz, Ay Döküm'den Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yavuz ve Kumru Yavuz, Ekstrametal'den TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Arda Çetin, Ferro Döküm'den CPO Erdem Erdoğan, Mes Döküm'den Kamil Büke, Muzaffer Toğçu, Entil'den Erdiç Karadeniz, Özgümüş Döküm'den Akın Özgümüş, Erkunt Sanayi'den Veyssel Durak, Meltem Akdemir, ve TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ

Cihangir, İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz ile TÜDÖKSAD Akademi Danışmanı Seyfi Değirmenci katıldı.

Toplantının ilk gündem maddesi, 2024 yılının değerlendirilmesi ve ürün verilen sektörlerin genel ekonomik durumu oldu. Özellikle ihracatta ana Pazar olan Avrupa'daki ekonomik gelişmeler ele alındı. Tüm katılımcılar, döküm sektörünün 2024 yılı değerlendirmesini yaparak 2025 yılı beklentilerini ürün verdikleri sektörler ve ihracat pazarları üzerinden değerlendirdiler. 2024 yılının ilk yarısının genel olarak beklentileri doğrultusunda geçtiklerini aktaran Komite üyeleri, yılın ikinci yarısında talepte önemli bir düşüşün gerçekleştiğini belirttiler. Komite üyeleri, Almanya başta

olmak üzere tüm Avrupa'da ana sanayilerindeki talep daralmasının döküm sektörü üzerinde yarattığı sorunlar konusunda benzer görüşler ortaya koydu. 2025 yılı ilk yarısında da 2024 yılı ikinci yarısıyla paralel geçeceğini vurgulayan katılımcılar, sonrasında bir toparlanma olacağını ve 2025 yılının da önceki yıla benzer geçeceği beklentisinde olduklarını söylediler.

Sektördeki ortak problemler konusunda da fikirlerini beyan eden Demir Komitesi katılımcıları, enflasyonist ortamda artan işçilik maliyetlerinin ve döviz kuru baskısının rekabette sektörü negatif etkilediğini belirttiler.

Toplantının devamında, Erkunt Sanayi'den Veyssel Durak ve TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ





Cihangir Şen birer sunum yaptı. Vey-
sel Durak sunumunda; Avrupa dö-
küm sektörünü, enerji maliyetlerinin
ülkelere göre dağılımı, sektörün ana
ürün alıcısı otomotiv sektörüyle ilgili
konulara değindi.

Toplantıda TÜDÖKSAD faaliyet-

lerini kapsayan sunumu ise Genel
Sekreter Tunçağ Cihangir Şen yaptı.
Şen sunumunda; Kamu ve özel sek-
törle yapılan çalışmaları ve işbirlikle-
rini anlattı.

Katılımcılar, toplantı sonrası
fabrika turu gerçekleştirerek Ay

Döküm'ün yeni üretim tesislerini
yakından inceleme fırsatı buldular.
Tunçağ Cihangir Şen, başta Ay Dö-
küm olmak üzere tüm katılımcılara
teşekkür etti. Komite üyeleri misafir-
perverliklerinden dolayı Ay Döküm'e
teşekkür etti.



CAEF Olağan Genel Kurulu Yapıldı

TÜDÖKSAD, Maastricht'te gerçekleşen CAEF Genel Kurulunda Türkiye'yi temsil etti.

TÜDÖKSAD, 21-23 Kasım 2024 tarihlerinde Hollanda'nın Maastricht şehrinde düzenlenen, üyesi olduğu CAEF - Avrupa Dökümcüler Birliği Genel Kurul Toplantısına katıldı. 14 Avrupa ülkesinden temsilcilerin yer aldığı genel kurul, Avrupa döküm sektörünün geleceğini şekillendirmeye yönelik kapsamlı tartışma ve sunumların yapıldığı bir platform olarak öne çıktı.

TÜDÖKSAD'ı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Özalp ve Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen'in temsil ettiği toplantıya, CAEF Yönetim Kurulu Başkanı Chiara Danieli liderlik ederken, sektörün önde gelen isimleri ve paydaşları da etkinliğe katılım sağladı.

TOPLANTININ ÖNE ÇIKAN KONULARI

İki gün süren ve döküm sektörünü ilgilendiren kritik konuların konuşulduğu toplantıda çevresel etkiler öne çıkarken sektörün gelecekte yaşaya-

cağı sorunlar ve avantajlar da tartışmalar arasındaydı. Sektör genelinde sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için iş birliği yollarında "Karbon Azaltım Stratejileri", küresel ticaret ve döküm sektörüne etkileri "Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM), üretimde izlenebilirlik ve şeffaflık sağlama adımları "Dijital Ürün Pasaportu (DPP)", çevresel uyumluluk güncellemeleri ve sektör uygulamalarına etkileri "BREF Düzenlemeleri" ve yeni görsel kimlik, web sitesinin tanıtımı ile derneğin modernizasyonu ise "CAEF'in "European Foundry Federation EFF" Olarak Yenilenen Kurumsal Kimliği" başlığı altında öne çıkan temel konular oldu.

Toplantıda ayrıca Antwerp Deklarasyonu ile Eski Avrupa Merkez Bankası ECB Başkanı ve eski İtalya Başbakanı Mario Draghi'nin yakın zamanda yayınladığı Draghi Raporu'nun vurguları, ekonomik trendler, müşteri sektörleri ve Avrupa döküm sektörünün

mevcut durumu hakkında sunumlar yapıldı.

TÜDÖKSAD'IN AVRUPA'DA SEKTÖRÜMÜZÜ TEMSİL EDİYOR

TÜDÖKSAD'ın böylesine önemli bir platformda aktif yer almaya devam etmesi, küresel trendlerle uyum sağlama ve Türk metal döküm sektörünün gelişimine katkı sağlama konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koydu. Etkinlik, Türkiye'nin Avrupa sanayi sahnesindeki önemli rolünü pekiştirirken, TÜDÖKSAD'ın uluslararası arenadaki etkinliğini de güçlendirdi.

Toplantı, CAEF yeni adıyla EFF üyeleri arasında iş birliğini güçlendirme ve sektörün acil sorunlarına birlikte çözüm üretme taahhüdü ile sona erdi. TÜDÖKSAD, EFF içindeki aktif katılımını sürdürmeyi ve sektörün ilerlemesine katkı sağlayacak inisiyatiflerde yer almayı hedefliyor.



CERACAT Teknolojisi

Metal filtrasyonu üretiminde önde gelen kuruluşlardan ve Türkiye temsilciğini Zenmet'in yaptığı Cat International patentli teknolojisini bir adım öteye taşıyarak eklemeli üretim yöntemleriyle filtrasyon teknolojisini yeniden tanımlıyor.

Türkiye temsilciğini Zenmet'in yaptığı Cat International, 20 yılı aşkın süredir metal filtrasyonu üretiminde öncü bir rol üstleniyor. Şimdi, patentli teknolojisini bir adım öteye taşıyarak 3D yazıcı teknoloji yöntemleriyle filtrasyon teknolojisini yeniden tanımlıyor. Bu yenilikçi yaklaşım, döküm sektörü için hem daha güçlü yetenekler sunmayı hem de maliyet tasarruflarını önemli ölçüde artırmayı hedefliyor. Sektörün ihtiyaçlarına yanıt veren bu ileri teknoloji çözümler, döküm süreçlerinde performans ve verimliliği yeni bir seviyeye taşıyor.

CERACAT TEKNOLOJİSİNİN AVANTAJLARI

CERACAT teknolojisi döküm süreçlerinde aşağıdaki üstün özellikleri sunar:

Yüksek Mekanik Mukavemet: Filtreler, döküm sırasında yüksek dayanıklılık sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

Termal Kararlılık: Çelik dökümlerde termal stabilite gösterir ve dökme demir uygulamalarında uzun döküm sürelerine dayanabilir.

Yüksek Filtrasyon Verimliliği: Yüzeyi, oksit partiküllerini kimyasal olarak çekme, tutma ve bağlama kapasitesine sahiptir, bu da saflığı artırır.

Düşük Çekme (Shrinkage): Üretim sürecinde, zirkon bazlı filtreler kıyasla çekme meydana gelmez. Bu özellik, büyük boyutlu filtrelerin (örneğin 300 mm'ye kadar) hassas ve maliyet etkin bir şekilde üretilmesine olanak tanır.

Optimize Edilmiş Yoğunluk: Tamamen karbon bağlı filtrelerden daha yüksek ancak zirconia'dan daha düşük bir yoğunluğa sahiptir. Bu, direkt döküm uygulamalarında filtrenin, döküm tamamlandıktan sonra kolayca yüzerek besleme yollarını serbest bırakmasını sağlar.

Bu özellikler, CERACAT teknolojisini döküm sektörü için daha verimli ve güvenilir bir çözüm haline getirir.



Zenmet
DIŞ TİCARET A.Ş.

Demir Döküm Filtrelerinde İnovasyon



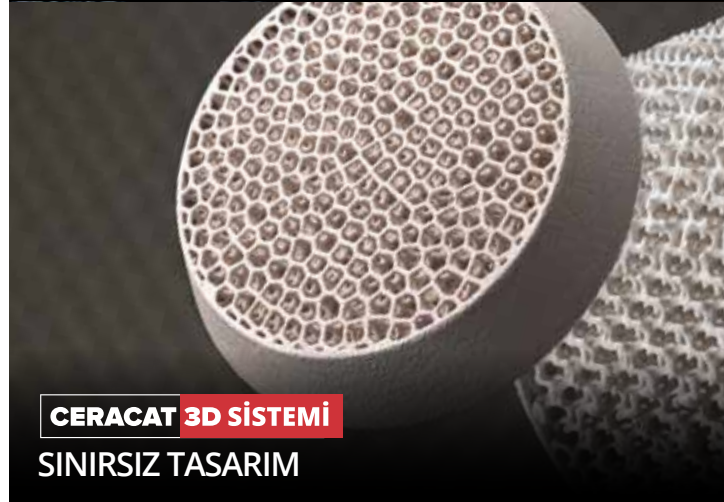
CERACAT MAX HC

DEMİR DÖKÜM İÇİN ÇİFT KAPASİTELİ FİLTRELER



CERACAT

UYGUN MALİYETLİ ÇELİK DÖKÜM FİLTRELERİ



CERACAT 3D SİSTEMİ

SINIRSIZ TASARIM

CAT
International Ltd

Developed & Manufactured in the UK.
Delivered Worldwide.
İngiltere'de Geliştirildi ve Üretildi.

www.cat-intl.com
www.zenmet.com

T: 0090 216 411 69 16
E: info@zenmet.com



For more information visit our website or scan the QR Code.
Daha fazla bilgi için web sitemizi ziyaret edin veya QR Kodunu tarayın.

Döküm Kongresi Göz Doldurdu

TÜDÖKSAD tarafından Ankiros-Turkcast fuarlarıyla eş zamanlı gerçekleştirilen Uluslararası Döküm Kongrelerinin 12.si içerik, katılım ve ilgili etkinlikleriyle göz doldurdu. 12.Uluslararası Döküm Kongresi'nde üç gün boyunca 8 oturumda, ileri teknoloji ve inovasyon odaklı 38 sözlü sunum ve 22 poster sunumu yapıldı. Kongre bünyesinde ayrıca; 5.TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Yarışması, Kadın Dökümcüler Paneli, Problem Çözme Atölyesi (Döküm Proseslerinde Zorluklar), Döküm Gösterisi, 6.TÜDÖKSAD Dökümün Fotoğrafları Sergisi organize edildi.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) tarafından organize edilen 12. Uluslararası Döküm Kongresi, 19-21 Eylül 2024 tarihlerinde İstanbul'da, ANKIROS – 16. Uluslararası Demir-Çelik, Döküm, Demir Dışı Metalürji Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas Fuarı ile eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Türkiye'nin en önemli sanayi etkinliklerinden biri olan kongre, yerli ve yabancı döküm sanayicilerini, akademisyenleri, araştırmacıları ve sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Kongrenin açılış konuşmasını

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe yaptı. Efe, döküm sanayisinin Türkiye ve dünya ekonomisindeki stratejik rolünü vurgulayarak, bu tür etkinliklerin sektörün gelişimi için önemini belirtti. Ayrıca, katılımcıların gösterdiği yoğun ilgiden memnuniyet duyduğunu ifade ederek, bu başarılı organizasyona katkı sağlayan tüm sponsorlar, kongre danışma ve yürütme kurulu üyeleri, ofis çalışanları ve katılımcılara teşekkürlerini sundu. Ardından kongre sponsorlarına plaket ve hediyelerini takdim etti.

5.ERDOĞAN NAS ÇEVRE YARIŞMASI SONUÇLARI AÇIKLANDI

12. Uluslararası Döküm Kongresi etkinlikleri çerçevesinde TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Yarışması bu yıl beşinci kez düzenlendi. Yarışmaya TÜDÖKSAD üyelerinden Can Metal, Cevher Jant, Deniz Metal ve Kutes Metal katıldı. TÜDÖKSAD Erdoğan Nas Çevre Yarışması'nda, çevresel sürdürülebilirlik açısından örnek projeleri ile öne çıkan Kutes Metal Döküm, birincilik ödülünü kazandı. Çevreye duyarlı üretim süreçleri ve inovatif yaklaşımları ile jüriyi etkile-



yen Cevher Jant Sanayi ise jüri özel ödülüne layık görüldü. Bu ödüller, döküm sanayisinde çevresel bilincin giderek daha da güçlendiğinin bir göstergesi olarak değerlendirildi.

Kadın Dökümcüler Paneli

Kongre, açılış töreninin ardından düzenlenen Kadın Dökümcüler Paneli, bu yıl kongrede ilk kez gerçekleşti ve büyük ilgi topladı. Moderatörlüğünü Ferro Döküm Strateji Birimi Müdürü Selen Efe'nin yaptığı panelde, sektörün başarılı kadın liderleri, Erkunt Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Dilek Gündüz, Ayhan Metal Yönetim Kurulu Başkanı Aynur Ayhan, Ekstrametal Yönetim Kurulu Üyesi Rengin Atılğan ve Mesa Makine Döküm İcra Kurulu Başkanı Şeyma Ayhan, kariyer yolculuklarını ve sektördeki kadın çalışanlara sundukları katkıları paylaştı. Panelde, kadın çalışanların sektördeki rolünün daha da artırılması gerektiği vurgulandı ve katılımcılar, kadınların sektöre olan etkisini görmekten duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

TEKNİK OTURUMLAR VE İNOVATİF SUNUMLAR

Panelin ardından başlayan teknik oturumlar, kongre süresince yoğun ilgi gördü. Üç gün boyunca toplam 8 oturumda, ileri teknoloji ve inovasyon odaklı 38 sözlü sunum ve 22 poster sunumu gerçekleştirildi. Oturumlarda, döküm süreçlerinde

verimliliği artırmaya yönelik yenilikçi yaklaşımlar, dijitalleşme, otomasyon, çevre dostu üretim teknikleri ve döküm sektörünün geleceği gibi önemli konular ele alındı. Toplamda 1.100 kişi teknik oturumları takip ederek sektörel ilgili en güncel bilgileri edinme fırsatı buldu.

PROBLEM ÇÖZME ATÖLYESİ: DÖKÜM PROSESLERİNDE ZORLUKLAR

Kongrede ayrıca, sektörün karşılaştığı teknik sorunlara pratik çözümler sunmak amacıyla ilk kez düzenlenen Döküm Prosesinde Problem Çözme Teknikleri Atölyesi büyük

ilgi topladı. Döktaş Dökümcülük birlikte organize edilen bu atölyede, vaka analizleri üzerinden sorunların çözülmesine yönelik bir yarışma düzenlendi. 52 katılımcı, vaka sorunlarına çözüm üretirken, dereceye girenler ödülleri atölye sonunda aldı. Bu etkinlik, döküm sektörünün operasyonel zorluklarına yenilikçi çözüm geliştirme yeteneklerini teşvik etmek amacıyla düzenlendi.

DÖKÜM GÖSTERİSİ VE GENÇLERİN KATKISI

TÜDÖKSAD Etkinlik Alanı'nda bu yıl beşinci defa düzenlenen döküm gösterisi, döküm teknolojisine ilgi





duyan katılımcılar için görsel bir şölen sundu. İstanbul Ümraniye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Metalurji Teknolojileri Alanı öğrencileri tarafından gerçekleştirilen döküm gösterisi, genç yeteneklerin sektöre olan ilgisini ve katkısını vurguladı. Genç dökümcülerin bu gösterisi, geleceğin mühendislerine ilham verici bir deneyim sunarak büyük beğeni topladı.

Fuar ziyareti sırasında TUDÖKSAD standını ziyaret eden Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacı, genç dökümcülerle tanışarak onlara desteklerini ilettiler ve hatıra fotoğrafı çektirdi. TUDÖKSAD etkinlik alanında Döküm ve Türk Metal Döküm Sanayinin Modern Yüzü temasıyla 6. TUDÖKSAD Dökümün Fotoğrafları Sergisi fuar

boyunca ziyaretçilerin ilgisini çekti. 2026 Dünya Döküm Kongresi Hazırlık Toplantısı 2026'da İstanbul'da düzenlenecek olan 76. Dünya Döküm Kongresi (WFC) hazırlıkları kapsamında, 12. Uluslararası Döküm Kongresi sırasında, WFO (Dünya Dökümcüler Birliği) Genel Sekreteri José Javier González ve WFO Geçmiş Dönem Başkanı Carsten Kuhlitz, TÜ-





DÖKSAD Yönetim Kurulu ile bir araya geldi. Toplantıda, 2026 WFC'nin organizasyon detayları ve iş birliği fırsatları değerlendirildi.

SEKTÖR DÖKÜMCÜLER AKŞAMINDA BULUŞTU

Bir gelenek haline gelen Dökümcüler Akşamı yemeği, fuarın ikinci akşamı TÜDÖKSAD Etkinlik Alanı'nda

gerçekleştirildi. Sektör temsilcileri bu etkinlikte bir araya gelerek, networking fırsatlarından yararlandılar. Katılımcılar, dostane bir ortamda hem iş hem de sosyal ilişkilerini güçlendirdi. TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, katılımın yoğun olmasından dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirerek davetlilere teşekkürlerini ilettiler.

TÜDÖKSAD YÖNETİM KURULU ÜYELERİ FUAR KATILIMCILARINI ZİYARET ETTİ

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Üyeleri, fuara katılan TÜDÖKSAD üyelerinin stantlarını ziyaret ederek sektörle ilgili bilgi alışverişinde bulundu. Bu ziyaretlerde, sektör temsilcileriyle iş birliği olanakları görüşüldü, hatıra fotoğrafları çekildi.



DÖKÜM KONGRESİ





TÜDÖKSAD Akademi Seminerleri

TÜDÖKSAD Akademi 2024 yılında da teknik eğitim faaliyetlerine devam etti. 2024 yılı Ekim - Aralık döneminde de sektörün ihtiyaç duyduğu konu başlıklarında webinar ve yüz yüze eğitimler gerçekleştirildi. TÜDÖKSAD Akademi bünyesinde 2024 yılında toplam 17 webinar ve 6 yüz yüze seminer yapıldı.

ENERJİ TASARRUFU VE ENERJİ YÖNETİMİ

TÜDÖKSAD Akademi 2024 yılının onüçüncü webinarı; "Enerji Tasarrufu ve Enerji Yönetimi" başlığında 9 Ekim 2024 tarihinde Zoom üzerinden gerçekleştirildi. VAT Enerji Proje Satış Mühendisi Merve Karakuş, enerji verimliliği uygulamaları ve teşvikleri konuları hakkında, Sürdürülebilirlik Koordinatörü Yusuf Ziya Taşçı ise; Demir-Çelik sektöründe yeşil dönüşüm konuları hakkında sunum gerçekleştirdiler. Seminer **Tüdöksad Akademi Eğitim Danışmanı Seyfi Değirmenci ve VAT Enerji Genel Müdür Yardımcısı Gökay Çomoğlu** moderatörlüğünde gerçekleştirildi.

İŞ YATIRIM VE LONDRA METAL BORSASI'NDA RİSK YÖNETİMİ

TÜDÖKSAD Akademi tarafından yılın ondördüncü webinarı; "İş Yatırım ve Londra Metal Borsası'nda Risk Yönetimi" başlığında 15 Ekim 2024 tarihinde Zoom üzerinden yapıldı. İş Yatırım Satış ve İş Bankası İş Geliştirme Bölüm Yönetmeni Ayşen Tek; aşağıda yer alan konu başlıkları hakkında paylaşımlarda bulundular:

- Vadeli İşlem Sözleşmelerinin Genel Özellikleri
- Hedge İşlemlerinin Sağladığı Avantajlar
- Londra Metal Borsası Tarihi
- Londra Metal Borsası'nda İşlem Gerçekleştirilen Metaller
- Emtiaların Kontrat Özellikleri, Kontrat Vadeleri ve Teminatlar
- İşlem Seans Saatleri ve Emir Türleri
- LME İşlemleri ile Risk Nasıl Azaltılır?

- Hammadde Fiyat Yükselmelerinden Hedge Pozisyon ile Korunma Örneği
- Emtia Fiyatının Düşme Riskinden Hedge Pozisyon ile Korunma Örneği
- LME İşlemleri için Hesap Açılış Süreci ve Emir İletimi

DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE UYGULAMALAR

TÜDÖKSAD Akademi yılın onbeşinci webinarı; "Dijital Dönüşüm ve Uygulamalar" başlığında 22 Ekim 2024 tarihinde Zoom üzerinden gerçekleştirildi. ENOSAD Sanayide Dijital Dönüşüm Başkanı Dr. Adem Kayar; dijital dönüşüm sürecine nereden ve nasıl başlanması gerektiği, yeni yatırımlarda dikkate alınması gereken kriterler gibi konularda bir sunum yaptı. Webinar, TÜDÖKSAD Akademi Eğitim Danışmanı Seyfi Değirmenci moderatörlüğünde yapıldı.

SAND REGENERATION TECHNOLOGY AND DIGITALIZATION

TÜDÖKSAD Akademi 2024 yılı onaltıncı webinarı; "Sand Regeneration Technology and Digitalization" başlığında 19 Kasım 2024 tarihinde Zoom üzerinden yapıldı. RESAND Firması Yönetim Kurulu Üyesi Mr. Ralf P. Jung; kuma döküm yapan dökümhaneler için önemli bir yeri olan "Kum geri kazanımı, sürdürülebilir dökümhane uygulamaları ve kum maliyetleri azaltılması" hakkında dikkat çeken bir sunum yaptı ve katılımcıların sorularını yanıtladı.

EKLEMELİ İMALAT İLE HASSAS DÖKÜM VE UYGULAMALARI

Bu yılın on yedinci ve son webinarı;

"Eklemeli İmalat ile Hassas Döküm ve Uygulamaları" başlığında 26 Kasım 2024 tarihinde Zoom üzerinden gerçekleştirildi. dijiMODE Satış Müdürü Mustafa Sevimli; geleneksel hassas döküm, SLA Teknolojisi ve hassas dökümdeki yeri, QuickCast Teknolojisi ve uygulama adımları hakkında sunum yaptı. TÜDÖKSAD Akademi Eğitim Danışmanı Seyfi Değirmenci moderatörlüğünde yapılan seminerde Sevimli, katılımcıların sorularını yanıtladı.

DÖKÜM SANAYİ SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YEŞİL DÖNÜŞÜM SÜREÇLERİNDE MALİYET FİNANSMAN İMKANLARI VE YATIRIMIN FİNAN

2024 yılının altıncı ve son yüz yüze semineri; "Döküm Sanayi Sektöründe Kurumsal Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm Süreçlerinde Maliyet, Finansman İmkanları ve Yatırımın Finansal Fizibilitesi" başlığında 19 Aralık 2024 tarihinde TÜDÖKSAD eğitim salonunda yapıldı. Yeditepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Almanca Uluslararası İşletme Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. E. Şule Aydeniz; döküm sektörünün çevresel ve ekonomik sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasını desteklemeyi amacıyla, yeşil dönüşüm süreçlerinin getirdiği maliyetleri yönetme, finansman kaynaklarını değerlendirme ve yatırım projelerinin finansal fizibilitesini analiz etme konularında kapsamlı bir sunum yaparak katılımcıların sorularını yanıtladı.

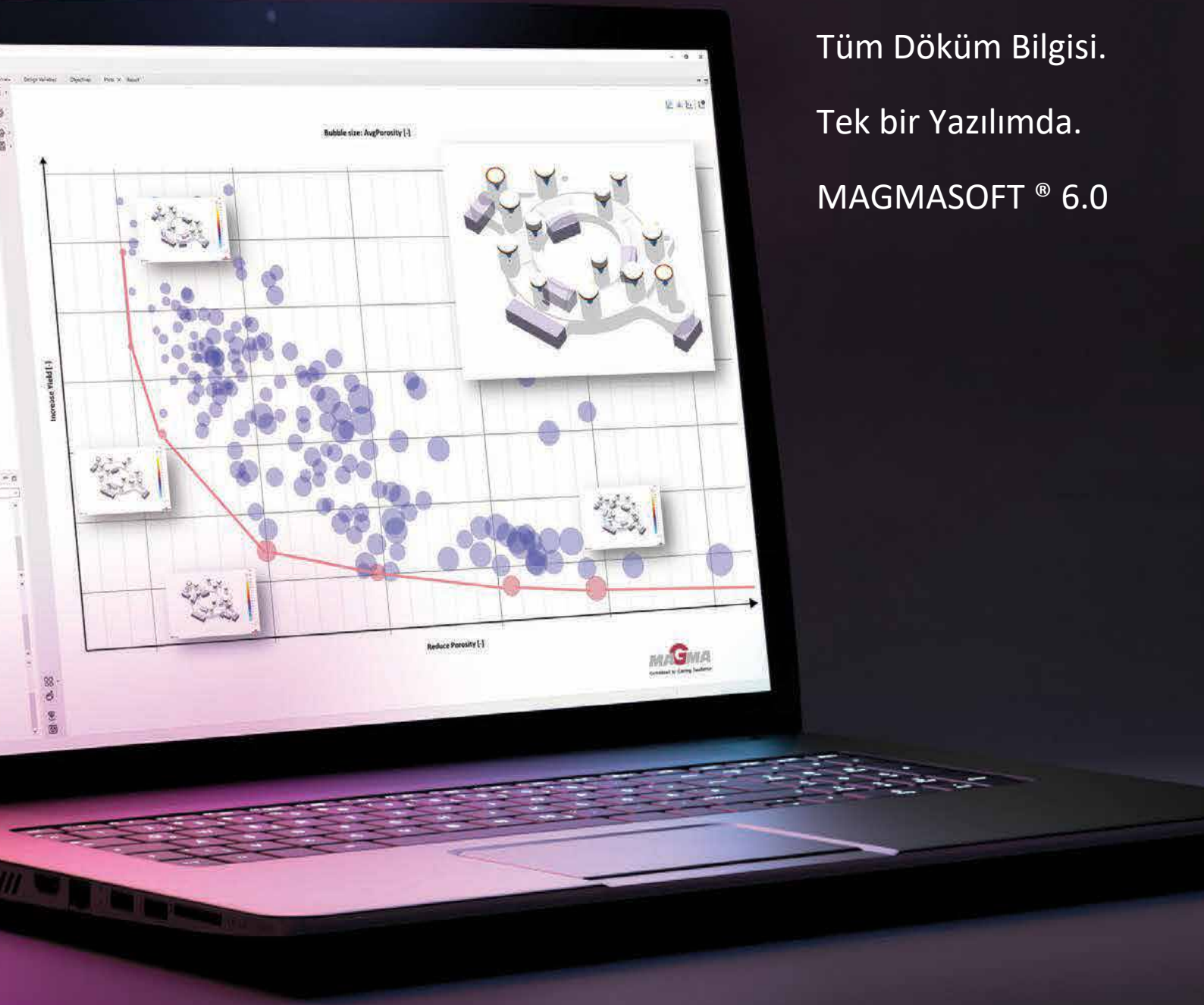
MAGMA

MUTLU YILLAR DİLERİZ

Tüm Döküm Bilgisi.

Tek bir Yazılımda.

MAGMASOFT® 6.0



MAGMASOFT®
autonomous engineering

www.magmasoft.com.tr

DOSYA

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ

Global pazarda önemli bir üretim kapasitesi ve zengin bir bilgi birikimine sahip Türkiye Metal Döküm Sektörü, teknolojik yeniliklere açık oluşu ve sürekli gelişim içindeki yapılanmasıyla global döküm sektörü içinde önemli bir yere sahip.

Türkiye Metal Döküm Sektörü 2024 Yılı Genel Değerlendirmesi ve 2025 Öngörülleri

TÜRKDÖKÜM'de dosyalarımıza Metal Döküm Sektörümüzün 2024 yılını nasıl geçirdiğini ve 2025 yılına dair beklentilerini TUDÖKSAD üyelerinin değerlendirmeleriyle devam ediyoruz.

Türkiye metal döküm sektörü, pandemi sonrası özellikle 2023 yılında bir çok zorluğu aşarak önemli başarılarla imza atmıştı. Ancak 2024 yılının özellikle ikinci yarısında 2022'den bu yana devam eden olumlu hava, küresel ekonomik dalgalanmalar, bölgesel savaşlar ve ülkemizde yaşanan enflasyonist baskılarla bir anda tersine döndü. 2024 yılı ikinci yarısında talepte yaşanan daralma üretim ve ihracat rakamlarına yansdı. Özellikle ana ihracat pazarı olan Avrupa'daki resesyon benzeri ekonomik görüntüler, metal döküm sektörümüzde üretimin düşmesine neden oldu. İçte

de yüksek enflasyonla birlikte artan işçilik ve girdi maliyetleri ile döviz kurlarının beklenen seviyede yükselmesi faaliyet karlılıklarını eritmiş oldu.

Tüm bu olumsuz tabloya rağmen uluslararası pazarda rekabet gücünü kaybetmemek için sektörün özellikle verimliliği artırmak adına önemli adımlar attığı görülüyor. Döküm sektörümüzde verimlilik ve sürdürülebilirlik konularının daha da öne çıkacağı ve çıktığı bir dönem yaşıyoruz. Türkiye döküm sektörü, kapasitesi, teknolojik altyapısı, bilgi birikimi ve gelişmeler karşısında aldığı hızlı reaksiyonla rekabet gücünü koruyarak bu süreci güvenle atlatacaktır.

2024 YILI ÖNGÖRÜLERİ

2025 yılının ilk altı aylık dönemi, sektör için genel olarak 2024 yılı ikinci yarısı seviyeleriyle paralel yönde geçeceği değerlendirilmenin öne çıktığı söylenebilir. Dosyalarımıza katkıda bulunan üyelerimizin şeffaf ve gerçekçi değerlendirmeleri aynı zamanda sektörümüzün gücünü de ortaya koyduğunu söyleyebiliriz.

Özetle, özellikle 2024 yılı ikinci yarısında karşılaştığı zorlukları başarıyla aşmaya çalışan Türkiye metal döküm sektörü 2025 yılı olmasa da sonrasına dair umutlarını kaybetmiyorsa önemlidir.

Türkiye döküm sektörü, kapasitesi, teknolojik altyapısı, bilgi birikimi ve gelişmeler karşısında aldığı hızlı reaksiyonla rekabet gücünü koruyarak bu süreci güvenle atlatacaktır.





Tahsin Akar

Akpınar Döküm - Kurucu Ortak/CEO

Sektörümüz Genelinde Daralma Yaşanıyor

Bir daralma var ve devam edeceği açıktır. Ne zamana kadar devam eder belirsiz... Burada özellikle Çin'in yeniden agresif bir politikası izlemesi son dönemde hepimizi etkiliyor.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Görünen o ki, dünyada ekonomik krizler daha da sıklaşarak devam edecek. Geçmiş dönemlerde 10-15 yılda bir ortaya çıkan bu sorun, son 20 yıldır nerdeyse her 4-5 yılda bir tekrarlanır hale geldi. Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların yatırım programlarını belirsiz hale getiriyor. Uzun vadeli planlar yapamıyoruz, ne kadar uzaklıktaki bir gelecekte istikrarın sağlanacağını ve dengede gideceğimizi bilemiyoruz. Bizim sektörde çoğunluk firmaların da bu durumda olduğunu düşünüyorum.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Pandemiden çıktıldı, tam toparlanmaya başlanıyor, tekrar bir kriz beliriyor. 2024 yılını bir önceki yıla göre daha düşük bir üretim ve ciro ile kapatacağız. Ciro ve karlılık düşüşü aynı oranda ve paralel ol-

mayacak. Karlılık oranındaki düşüş, ciro düşüşünün çok üzerinde gerçekleşecek. Neredeyse, üretim düşsün de hiç olmazsa karlılıkta o kadar düşsüne razı olacağız. Genel olarak sektörün de bu eğilimde olduğunu düşünüyorum.

Döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim ana pazarlarımız Avrupa ülkeleridir. Euro Bölgesi'nde 2024 yılı toplam büyüme muhtemelen yüzde 0,5 civarında gerçekleşecek. En büyük ekonomiye sahip Almanya ise yüzde 0 büyüme veya yüzde -0,1 daralma ile 2024 yılını kapatacak gibi görülüyor. Zaten bu durumun bizim üretimimize doğrudan yansıtıldığını söyleyebiliriz. Bu daralmanın 2025 yılının ilk altı ayında da devam edeceği öngörülmüyor. İlk altı ay sonrasını da kimse bilimsel verilere dayanarak dahi göremediğinden ütopyik senaryolar yazılabiliyor. Ama aynı 2024 yılında; Çin yüzde 4-5; ABD yüzde 2 civarında büyüme sağlayacak gözüküyor. Yani bizim ağırlıklı olarak ihracat yaptığımız ülkelerin ekonomilerinde bir büyüme yokken dünyanın iki büyük ekonomisi





ABD ve Çin büyümeye devam ediyor.

Bu dönemde Türkiye de muhtemelen yüzde 2,5-3 büyüme ile 2024 yılını kapatmış olacak. Yalnız burada enteresan olan; sanayi büyümesi değil de Sayın Bakan'ın açıklamasına göre "2024 yılındaki büyümenin milli gelirin yüzde 75'ini sağlayan sanayi dışı sektörlerde olmasıdır." Sanayide büyüme yüzde 2-3 düşerken; inşaat, finans, turizm gibi sektörler Türkiye'yi büyütmiş oluyor. Bizim gibi ülkelerde, sanayi büyümeden gerçekleşen büyüme hormonlu bir büyümedir ve geleceği kurtarmaz.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Bu çok konuşulması gerene bir konudur. Belki de ülkemizde hepimizin sürekli tekrarlaması gereken ilginç bir durum yaşanıyor; Eleman sıkıntısı. Adını tam koysak işçi bulamama sorunumuz var. Bu sorun her sene büyüyerek devam ediyor. Şimdi geçici çözümlerle sürdürülmeye çalışılıyor (yabancı işçiler vs) ki gelecek için en kötü çözüm de bu olmalıdır.

Tabi talep fazla arz az olunca ücretler doğal olarak yükseliyor. Yine de aslında insanca yaşamak için bu ücretlerin düşük olduğu da söylenebilir. İşçilik maliyetlerindeki yükseklik diğer etkenlerle de birleşince maliyetler sürekli yükseliyor ve bu da rekabetimizi güçleştiriyor. Bunu biz çözemeyiz, bunu Devlet/İktidar çözer. Geçmişte asgari ücretle çalışan bir

ücretlinin geçim standardı, bugün asgari ücretin iki katı para kazanan ücretliden daha iyiydi. Hem çalışanlar temel gereksinimlerini karşılayıp hem de yaşam standartlarını yükseltirken, firmalar da yurtdışı piyasalarda rekabet edebilme avantajını yakalamalı. Yoksa rekabet edemeyen, kazanamayan bir firma çalışanlarını mutlu edemez. Maliyetleri olumsuz etkileyen diğer girdilere değinmiyorum bile. Görünen o ki, sahipsiz bir şekilde herkes başının çaresine bakacak!

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Bir daralma var ve devam edeceği açıktır. Ne zamana kadar devam eder belirsiz... Burada özellikle Çin'in yeniden agresif bir politikası izlemesi son dönemde hepimizi etkiliyor. Bizdeki üretim daralmasının sebeplerinden birisi budur. Tabi Çinli firmalar bu politikayı kendi başlarına belirleyip uygulamıyorlar. Devlet; ekonomisine, firmalarına ve de dolayısıyla halkına sahip çıkıyor. Ekonomi yetkililerimiz de gereken tedbirleri zamanında almış olsa ve planlamayı doğru yapmış olsalardı rekabet edebilme gücüne sahip olabilirdik.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ülkemizin ekonomik etkenler konusunda çözülemeyen sorunlarının başında döviz

kurları geliyor. Neredeyse 30 yıldır aynı şeyler söylenir, yazılır ama bir şey değişmez. Yine son noktaya doğru ilerliyoruz. Son bir yıllık dönemde Euro yüzde 15, Dolar yüzde 20 artmış. Euro/Dolar paritesi 1,09'dan 1.05'e düşmüş. Türk Lirası maliyetleri devletimizin resmi açıklamalarına göre en az yüzde 50 artmış. En büyük risk bu. Kim çözecek? İktidar çözecek. Her olgunun, üreticinin ve üretimin aleyhine geliştiği böyle bir ortamda diğer ülkelerdeki rakiplerimizle rekabet edebilme olanağımız yoktur. Ve hatta iş öyle bir boyuta gelmiştir ki, Almanya'da ki döküm fiyatları bile bizden avantajlı haldedir. Yani üretimlerimizdeki/cirolarımızdaki daralma sadece global ekonomik daralmayla ilgili değil, bizim kendi ekonomik politikalarımızla ilgilidir.

Bir diğer tartışılması gereken konu; Türkiye'de dökümhanelerin sürekli kapasitelerini artırma ve yeni dökümhanelerin açılmasıyla ilgili olmalıdır. Gerçekten buna ihtiyaç var mıdır? Bu durum dökümhanelerimizdeki üretim düşüşünü nasıl etkilemektedir?

Ekleme istedikleriniz?

Firmaların örgütlü ve birlikte hareket etmeye en fazla ihtiyaç duyduğu dönemlerden geçiyoruz. Buna da öncülük etmesi gereken üst örgütlerdir. Kamu-Özel tüm kurumlar, kuruluş amacına uygun, doğru, dürüst yönetildiği zaman; hem çağdaş bir ülke olacağız, hem de krizlerin atlatılmasında daha fazla dayanışma göstereceğiz.



Serkan Yavaş

Alcast Metal - Yönetim Kurulu Başkanı

2024 Zor Bir Yıl Olarak Anılacak

Üretim anlamında keskin bir düşüş yaşamasak da, karlılık anlamında özellikle ihracat kalemlerinin sıfıra yakın kar, hatta zarar bütçeleri oluşturduğunu gözlemliyoruz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda dünyada ve ülkemiz ekonomisinde izlenen belirsiz durumun 2024 yılında da artarak devam ettiğini düşünüyoruz. Global sıkıntılar, coğrafi bölgemizdeki savaşlar ve tutarsız ekonomi yönetimleri; 2024 yılını iş yapmanın iyice zorlaştığı bir yıl olarak geçirmemize sebep oldu. Metal döküm sektörü her ne kadar üretim devamlılığında diğer sektörlerle göre avantajlı olsa da, artan maliyetler ve buna paralel yok olan karlılıklarla; yatırımdan uzak, günü kurtarmaya çalışan bir duruma evirilmektedir. Özellikle sektörümüz için 2024 yılı beklentilerden çok uzak ve üretim yapmanın sancılı olduğu bir yıl olarak hatırlanacaktır.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Üretim anlamında keskin bir düşüş yaşamasak da, karlılık anlamında özellikle ihracat kalemlerinin sıfıra yakın kar, hatta zarar

bütçeleri oluşturduğunu gözlemliyoruz. Bu durumun sürdürülebilir olmadığı aşîkârdır. 2024 senesi çoğu üretici firma için sadece ayakta kalabilme çabası ile geçmiştir. Artan finans maliyetleri ise azalan karlılığı hatta fazlasını bilançolardan götürmektedir. Enflasyon sebebi ile cirolar artmış gözükse de; döküm sektörünün 2024 yılını diğer çoğu sektör gibi beklenen bilançolar ile kapata-mayacağını öngörüyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Alcast Metal A.Ş. olarak her ne kadar üç kıtaya ihracat yapsak da, ülkemizin coğrafi konumu dolayısıyla Avrupa ağırlıklı çalışmaktayız. Bu pazarlarda da üretim ve karlılıklarda ciddi düşüş olduğunu söylemek yanlış olmaz. İhracat ülkelerimizde yaşanan daralmalar bizlere de yansımakta ve ihracat yapabilme makasını daraltmaktadır. Karı azalan müşteri pazarlarımız ister istemez bu düşüşün telafisi için tedarikçilerini yani bizleri zorlamaktadır. Avrupa'da ekonomik görünüm toparlanmasının ABD'nin yeni yönetiminin kararlarına bağlı olarak uzun yıllar alabileceği kanaatindeyiz.





Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

İşçilik ve diğer maliyetlerin artışı, her ne kadar teknolojiye yatırım yapılırsa da döviz bazında geçmiş yılların neredeyse yüzde 50'si kadar artmış durumda. Bunun karşılığında mevcut projelerimizde herhangi bir fiyat artışı almamız maalesef mümkün olamamaktadır. Bu durumda özellikle ihracat kalemlerinde yer alan düşüşlerin en azından geçici bir süre işimize yaradığını söyleyebiliriz. Şu an üretim yapmak çok maliyetli olduğundan çoğu sektörün yurt dışına kaçtığını veya yurt dışında üretim yaptırıp satış yaptığını duyuyoruz. Her firma kendi çıkış yolu için haklı olarak arayış içindedir. Uygulanan sert döviz politikaları maliyet artışları karşılama noktasında önümüzdeki en büyük engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Enflasyon düşürme yolunda, sadece üretim yapan firmaların üzerine basılmasını yanlış buluyoruz. Döviz bazında yaşanan ücret artışları ülkemiz adına sevindirici olmak ile beraber, popülist politikalara devam edilmemesi gereken bir ekonomik konjonktürde bulunmaktayız.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında dünyada değişen iktidarlar ve farklı ekonomik senaryolar beklense de, ülkemizde çok büyük bir değişimin olacağını,

2024 yılından daha iyi bir yıl geçireceğimizi planlamıyoruz. Özellikle Avrupa tarafında daralmanın sürebileceğini, ülkemizde uygulanan döviz politikalarının gevşetilmeyeceğini ve ülkemizi daha az üreten ve daha az ihracat yapan bir ülke şekline dönüştüreceğini düşünüyoruz. Özellikle 2025 yılı ilk yarısının zorlu bir altı ay olacağını tahmin etmekteyiz.

Ülkemizde metal döküm sektörü çok güçlü olsa da, bu ortamda yanlış politikalarla oyuncu kayıplarının kaçınılmaz olduğunu öngörmekteyiz. Yıllarca hatta nesillerce ülke ekonomisine katkı veren dökümhanelerimizin yanlış ekonomik politikaları ile çalışamaz, ihracat yapamaz hale getirilmesinin kimseye faydası olamayacağı açıktır. Sektörümüz gibi emek yoğun firmaların bulunduğu zor durum ekonomi yönetimi tarafından görülüp, sıkıntıları aşılmalıdır. Bir dökümhanenin gerçek bir fabrika olabilmesi için en az on sene gerekmektedir, ülkemizin mevcut dökümhanelerini kaybetme, işlerini veya yönetimlerini yurt dışı firmalara kaptırma lüksü yoktur.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Avrupa Bölgesi için; ABD tarafından uygulanması tasarlanan ek gümrük vergileri, dünya ekonomik savaşları ve Çin'e kaptırılan pazar kayıplarının hızlı bir telafisi olacağını düşünüyoruz. Karbon ayak izi uygulamaları ve bu konu ile alakalı gelecek ek vergilerin bu durumu daha da kötü hale getirebileceğini öngörüyoruz. Ülkemizin ana pazarı olan

Avrupa'nın içinde bulunduğu enerji ve savaş risklerinin de tamamen ortadan kalktığını söylemek doğru olmayacaktır. Yeni pazar arayışları hepimiz için kaçınılmaz olsa da hızlı sonuçlanabilecek bir çözüm olmadığını düşünüyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

Dünya ekonomisinin zor zamanlardan geçtiği ve tüm sektörlerde yaralar açtığı herkesin malumudur. Bu durum içerisinde ülkemizin alacağı ekonomik kararların çok daha dikkatli ve uzun vadeli planlanması gereklidir. Sabit kur politikası her ne kadar enflasyonu eser miktarda etkilese de, bugün yapılan ihracata verdiği zararın onlarca katını yarınlar için vermektedir. Özellikle otomotiv sektörü bugün yaptığı ihracatın anlaşmalarını yıllar önce yapmış bulunmaktadır. Ancak önümüzdeki yıllarda hayata geçecek projelerde bu kur ve maliyet yapısı ile ülkemizin payı azalacaktır. 5 yıl sonra hayata geçecek projelerin teklif çalışmalarında çoğu meslektaşlarımız gibi müşterilerimizden pahalı kaldığımızı duyuyoruz. Özellikle ihracatta günü bir şekilde kurtarsak bile geleceğimiz için yapısal değişimlere ihtiyacımız vardır.

Kalıcı çözümler üretmek yerine sadece günü kurtarmak ulusal bir problemimizdir ve en üst yönetimden, sıradan vatandaşımıza kadar hepimizin bırakması gereken kötü bir alışkanlıktır.

Tüm değerli meslektaşlarımıza ve sizlere içinde bulunduğumuz zor zamanlarda kolaylıklar diliyoruz.



Cem Çetinkaya
Altun Döküm - Genel Müdür

Genel Daralma 2024 Yılı İle Bitecek

2024'teki daralma 2025 yılı ilk yarısını da etkileyecektir. 2025 yılı içinde toparlanmanın başlayacağını, 2025 yılında hem üretim hem de satış miktarlarında artış olacağını tahmin ediyoruz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizde 2020 yılında başlayan enflasyonist süreç, yıllar itibarı ile artarak 2023 yılına kadar devam etti. 2023 yılında genel seçimlerinden sonra ekonomi politikasında değişikliğe gidilmesi ve para politikasındaki değişiklik ile faiz artışları yapılarak reel faiz ciddi oranda artırıldı. Bu durum bütün metal döküm sektörünü olduğu gibi bizi de etkiledi. Artan faizler finansman maliyetlerinde artışlara sebep oldu. Para arzının azalması ile ödemelerde gecikmeler yaşanmaya başlandı. Yüksek faiz ülkeye daha fazla sıcak para girmesine sebep olurken döviz kuru üzerinde baskı da oluşturmuş oldu.

Ülkemizde bunlar yaşanırken özellikle Avrupa bölgesinde de farklı sebepler nedeni ile ekonomik aktivitede sıkıntılar yaşanıyor. Hem metal sektörünün hem de bizim ana ihracat pazarımız Avrupa pazarıdır. Burada iş hacminin düşmesi

satışlarımızı direk olumsuz olarak etkiliyor.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Üretim miktarımız aynı kalırken karlılığımız bir önceki yıla göre düştü. Düşüşteki önemli sebeplerden biri ciro içindeki personel maliyetlerindeki artıştır. İkinci sebep genel giderlerde yaşanan artışlardır. Her iki faktör de verimlilik çalışmalarının şirket için en kritik gündem olması zorunluluğunu gösteriyor. İşlerin iyi gittiği, pazarın büyüdüğü, satış rakamlarının arttığı dönemlerde gözden kaçan verimlilik çalışmalarının ekonomik aktivitenin kötü geçtiği yıllarda ne kadar önemli olduğu görülüyor.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

En büyük ihracat pazarımız Avrupa Birliği, burada da ülke olarak Almanya'dır. Avrupa Birliği'nin en büyük ülkesi Almanya'da yaşanan ekonomik daralma





İhracat rakamlarımızı hemen etkilemektedir. 2024 yılı başında yaşanan ilk önce termin tarihlerinin öteye atılması daha sonra gerçekleşen sipariş iptalleri daralmanın ilk sinyallerini vermişti. Çin'in otomotiv sektörü başta olmak üzere birçok sektörde yaptığı atılım Avrupa ekonomisini olumsuz olarak etkiliyor. Bu durumun artarak devam edeceğini düşünmekteyim.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Öncelikle belirtmeliyim ki yüksek enflasyon en başta ücretli kesimi olumsuz etkiliyor. Ücret artışları enflasyon ile eriyor ve çalışanlar enflasyon altında eziliyor. Şirket açısından baktığımızda ise enflasyon nedeni ile yapılan ücret artışları satış rakamlarına aynı dönem ve miktarda yansıtılmamakta. Satışlardaki personel maliyet oranları yüksek oranda artıyor. Bu da karlılığımızı olumsuz etkiliyor. Enflasyonun başladığı ilk yıllarda döviz kuru artışları girdi maliyetlerinde artışımızın ana sebebiydi. Daha sonra döviz kuru artmazken de maliyetlerde artış devam etti. Bu da enflasyonun artık yapışkan özelliğinin yaşandığını gösteriyor.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Genel daralmanın 2024 yılı ile biteceğini düşünmekteyim. Tabii ki 2024'teki daralma 2025 yılı ilk yarısını da etkileyecektir. 2025 yılı içinde toparlanmanın başlayacağını öngörüyorum. 2025 yılında hem üretim hem de satış miktarlarında artış olacağını tahmin ediyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye için faiz oranı seviyesi, döviz kuru seviyesi likiditeyi ve dolayısıyla

nakit akışını olumsuz olarak etkilemesi önemli bir risktir. Ayrıca yurt içi siparişlerin de buradaki risklerden etkilenmesi kaçınılmazdır. İhracat pazarlarında ise siparişlerin düşmesi, başlanan projelerin durdurulması önemli risklerdir.

Ekleme istedikleriniz?

Metal Döküm sektörü olarak en önemli gündem maddelerimizden biri yeşil ve dijital dönüşümdür. Dijital dönüşüm verimliliğimizi artıracaktır. Yeşil dönüşüm ile artan üretim miktarımıza rağmen emisyon rakamları arzu edilen seviyeleri geçmemesi sağlanacaktır. Net sıfır hedefine doğru gidilecektir. Dijital ve yeşil dönüşüm için gerekli olan kaynağın tamamının firmalar tarafından karşılanması imkansızdır. Önemli bir ihracat sektörü olan metal döküm sektörü ürünleri aynı zaman yurt içi birçok sektörde de ana girdilerden biridir. Bu nedenle sektörün yeşil ve dijital dönüşümü teşvik programları artırılmalı yıllar itibarı ile devamlı konusunda ısrarcı olunmalıdır.



Öner Şekerci

Alümina Endüstri - Mali ve Finans Müdürü

Üretimde Değil Karlılıkta Düşüş Yaşanıyor

Önceki yıla göre aynı üretim rakamlarıyla yılı kapatacağız. Mevcut ekonomik politikalarından dolayı, negatif ayrıştığımız bu dönem içinde maliyetlerimiz döviz bazında artış gösterdi ve kar marjları geçen senenin oldukça altında kaldı.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yılın ilk yarısı hızlı başlasa da sonuna doğru yavaşlama tüm sektör paydaşları tarafından hissedildi. Yüksek faiz, yatırım iştahının ve siparişlerin ertelenmesine neden oldu. Ayrıca Türkiye özelinde geçmiş yıllarda gözlemlediğimiz kur ile enflasyon arasındaki ilişkinin ayrışması sonucunda aynı paralelde devam etmemesi ile yüksek enflasyon beklentilerinin fiyatlama politikalarını olumsuz yönde etkilemesi Avrupalı üreticileri bizler ile yıllardır süregelen ilişkilerini gözden geçirmeye ve alternatif yol arayışlarına itmektedir.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Tonaj anlamında bir önceki yıla göre aynı üretim rakamlarıyla yılı kapatacağımızı söyleyebiliriz. Ancak 2024 yılında global ekonomi dezenflasyonist sürecine girmesine rağmen Türkiye'deki mevcut ekonomik politikalarından dolayı, negatif ayrıştığımız bu dönem içinde maliyetlerimiz döviz bazında artış gösterdi ve kar marjları geçen senenin oldukça altında kaldı.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özellikle Çin tarafından gelen elektrikli araç piyasasındaki rekabet, Avrupalı üreticileri maliyet iyileştirme sürecine itmektedir. Avrupa pazarındaki büyük oyuncuların sadece fabrika kapatmak ve işten çıkarmaları ile değil, konsolidasyonlara varacak kadar yeniden bir

yapılanma içerisine gireceği bir dengelenme sürecine şahitlik ediyor olabiliriz. Türkiye olarak buradaki fiyat rekabetimizi koruyabilirsek kısa vadede olmasa bile uzun ve orta vadede Avrupa'ya olan ihracat satışlarımızın artacağı öngörümüz mevcuttur.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Alım gücünü korumaya yönelik asgari ücrette yapılan beklenti yönünde ve üzerindeki artışlar maliyet yapımızı temelden değiştirdi. Maliyet içerisindeki işçilik payı üç sene önceki seviyesinin üzerine çıkmış oldu ve yurt dışı piyasada rekabetimizi oldukça güç duruma getirdi.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşmısınız?

Temennimiz 2025 yılının 2024 yılında daha iyi olmasıdır. Globalde beklenen faiz indirimleri ile beraber talebin toparlanması ve bunların yurt dışı siparişlere yansımalarıdır. Her kriz kendi içinde fırsatları da barındırır. Avrupa'nın içinde bulunduğu kriz Türkiye açısından bir fırsata dönüşebilir ama bunun gerçekleşebilmesi için sektörümüzdeki üreticilerin belki de en çok dikkatle takip ettiği ekonomik göstergeler olan işçilik, faiz, döviz dengelerinin şeffaf ve öngörülebilir şekilde yönetilmeye ihtiyacı vardır.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Avrupa'da gerekli nüfus artışı sağlanmadığı için ekonomik göstergeler sağlıklı olsa bile talep her sene git gide azalmaya meyillidir. Bu da üreticiler olarak bize siparişte daralmalar, proje iptalleri olarak yansımakta ve yatırımları riske etmektedir.





Ergitme Operasyonlarınız İçin Gelişmiş Dijital Kontroller

Inductotherm İndüksiyon Sistemleri, olarak müşterilerimize rekabet avantajı sağlamak amacıyla kolay bir şekilde kullanabilecekleri dijital kontroller sunuyoruz. Toplanan veriler ekipmanın son durumu hakkında bilgi verirken, meydana gelen hatalara tarihsel olarak erişilmesini sağlar, analizler verir. Bu sayede anlık oluşan durumlar hakkında kullanıcı bilgilendirilir. Enerji kullanımını, ocak astar durumu, güç seviyesi, kritik elektriksel parametreler, şarj ağırlığı, şarj sıcaklığı ve oluşabilecek alarmlar bunlardan bazılarıdır. Bu sistemler ergitme sürecini izler ve kontrol eder, arızaları bildirir, güç kullanımını optimize ederek enerji kullanımını en aza indirir. Bu dijital kontroller sayesinde, ergitme sistem maliyetlerini azaltmak, üretim kalitesini ve güvenilirliğini arttırmak sizleri de heyecanlandırmaz mı?

Dökümhane ve çelikhane sistem revizyonları için satis@inductotherm.com.tr e-mail adresinden satış personelimiz ile iletişime geçebilirsiniz

INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİSTEMLERİ SAN. A.Ş.

Barış Mah. 1803/2 Sk. No:10
Gebze-Kocaeli / TÜRKİYE

inducto@inductotherm.com.tr
www.inductotherm.com.tr

Tel: 444 4 173
Fax: +90 262 646 29 62





Mehmet Ali Acar

Ardemir Döküm - Yönetim Kurulu Başkanı

Avrupa'da Daralma ABD Pazarında ise Artış Gözlemliyoruz

Özellikle Amerika pazarında seçim sonuçları ve yeni başkanın söylemleri bu pazarda bizleri daha güçlendirecek gibi görünüyor.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı diğer sanayi sektörlerinde olduğu gibi döküm sektöründe de zor bir yıl oldu. Özellikle yoğun üretim yapılan otomotiv ve altyapı sektöründeki büyük daralmalar sektörümüzü oldukça etkiledi. Sadece tek bir sektöre üretim yapan firmalarımız bu daralmadan oldukça etkilendi. Firma olarak biz bu bahsettiğimiz sektörlerde çalışmadığımız için fazla etkilemediğimizi söyleyebilirim. Çok çeşitli sektörlerde üretim yaptığımız için üretim kaybımız oldukça sınırlı kaldı.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

İlk 9 aylık bilançomuzda yukarıda bahsettiğim gibi üretim miktarımızda büyük bir düşme olmadı. Aynı durumun ciro ve karlılıkta ne yazık ki geçerli olmadığını söylemek durumundayız. Maliyetteki artışları müşterilerimize yansıtamadık, bu durum özellikle karlılığımızı oldukça etkiledi.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa pazarında daralma, ABD pazarında ise artış gözlemliyoruz. Özellikle Amerika pazarında seçim sonuçları ve yeni başkanın söylemleri bu pazarda bizleri daha güçlendirecek gibi görünüyor. Dünyada faizlerin düşmeye başlaması yatırımları artıracığı öngörüsüyle işlerde bir miktar artış olacağını tahmin ediyorum.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Özellikle işçilik maliyetlerinde yaşanan artışları ihracat pazarlarındaki müşterilerimize yansıtmakta çok zorlanıyoruz. İşçilik artarken döviz fiyatlarının stabil veya yavaş seyretilmesi bizleri fiyatlandırma konusunda oldukça zorladığını söyleyebilirim.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Daralma konusunda iyimser tarafta olduğumu belirtmek isterim. Nedeni ise artık dibin sonuna geldiğimizi düşünüyorum. Hızlı bir artış değil ama yavaş yavaş yükselen bir trende gireceğimizi tahmin ediyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Önümüzdeki en büyük riskin maliyetlerimizi daha da yukarı çekecek olan işçilik ücretlerinin ve enflasyondan kaynaklı artışlar olduğunu düşünüyorum. Ayrıca yanı başımızda süren savaşların da büyük bir siyasi risk barındırdığını söyleyebiliriz. Günümüzde siyaset ve ekonomideki gelişmelerin paralel yönde gittiğini biliyoruz. SKDM'nin ise ne getireceğini ya da ne götüreceğini şu an için bilemiyoruz. SKDM'in getireceklerine uyabilecek miyiz veya rakiplerimiz bu duruma ne kadar uyum sağlayacak bunu bilemiyoruz.

2025 yılının sektörümüz için güzel günler getirmesini diliyorum.





Çukurova Kimya
Endüstrisi A.Ş.

**SIZE ÖZEL DÜŞÜNÜR, ÜRETİRİZ
VERİMLİ ÜRETİM İÇİN
GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ**

**DÖKÜM REÇİNELERİ - BESLEYİCİ GÖMLEKLER - MİNİ BESLEYİCİLER
ENDÜSTRİYEL REÇİNELER - İZOLASYON ÜRÜNLERİ**

Çukurova Kimya Endüstrisi A.Ş.

Organize Sanayi Bölgesi, Ellinci Yıl Caddesi No: 10, 45030 Manisa / TÜRKİYE

Tel : 0 (236) 233 23 20

Faks : 0 (236) 233 23 23

E-mail : info@cukurovakimya.com.tr



ISO 9001
CERTIFIED

ISO 14001
CERTIFIED

ISO 27001
CERTIFIED

ISO 45001
CERTIFIED

ISO 50001
CERTIFIED



Recep Haluk Kaya
Beyza Metal - Genel Müdür Yardımcısı

2025 Yılından Umutluyuz

Faiz indirimleri ve enflasyonun düşmesinin 2025 yılının ikinci çeyreğinden sonra gerçekleşmesini bekliyorum. Sektörümüz için daralma beklemiyorum, bilakis faiz indirimleri ve enflasyonun gerilemesi talebe olumlu yansiyacaktır.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Firmamız adına taşınma ve yeni tesise adaptasyon yılı oldu diyebiliriz. 2024 yılı döküm sektörü adına ise; maliyetlerin arttığı, talebin daraldığı, yüksek faiz ve enflasyonla mücadele edilen bir yıl oldu.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Üretim tonajı olarak bir önceki yıla göre bir miktar altta kalacağız gibi gözüküyor. Tabi bunda taşınmamızdan kaynaklı üretim yapamadığımız bir dönemin olması da etkili oldu. Karlılık olarak maliyetlerin artmasından dolayı maalesef bir önceki yılın altındayız.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rusya-Ukrayna savaşı bütün Avrupa'yı hatta dünyayı etkilemiş vaziyettedir. İsrail'in Filistin'i vurması da bölgedeki huzur ve istikrarı olumsuz etkilemiştir. Savaşlar tedarik zincirini bozmaktadır. Temennimiz bütün savaşların bir an önce son bulmasıdır. Bunun yanında Dünyada da bir enflasyon gerçeği var. Enflasyonun yüksekliği alım gücünü etkiliyor. Alım gücünün etkilenmesi talebi daraltıyor. Bölgesel problemler, yüksek faiz ve enflasyon talebin karşısındaki en büyük engel olarak göze çarpıyor.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Bütün üreticiler gibi bizleri de olumsuz etkiliyor. Maliyetlerimizin artıyor olması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğimizi azaltıyor. Özellikle Çin ve Hindistan gibi güçlü üretimi olan rakiplerimize karşı proje kaybetmemize sebep oluyor. Temennimiz üretime

dayalı bir büyüme programı ile döviz kurunun da kontrollü bir şekilde istenilen seviyelere gelmesiyle tekrar rekabetçiliğimizi kazanmamızdır.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Yılbaşında açıklanacak olan asgari ücret zammının bir çok bilinmeyen cevabı olacağı düşüncesindeyim. Yüksek faizin düşmesi ve enflasyonun gerilemesiyle talebin canlanacağını düşünüyorum. Faiz indirimleri ve enflasyonun düşmesinin 2025 yılının ikinci çeyreğinden sonra gerçekleşmesini bekliyorum. Sektörümüz için daralma beklemiyorum, bilakis faiz indirimleri ve enflasyonun gerilemesi talebe olumlu yansır düşüncesindeyim.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Bence dünya için en büyük risk savaştır. Savaşın olduğu yerde ekonomiden bahsetmek söz konusu değildir. Öncelik insan hayatıdır. İnşallah savaştan kaçınılır. Onun dışında kur riski yerli üretici için aslında hep vardır. Kurun kontrollü bir şekilde istenilen seviyelere getirilmesi gerekmektedir.

Ekleme istedikleriniz?

Bir şey üretmek kutsaldır. Üretmenin kutsallığının bilinmesi gerektiğini düşünüyorum. Maalesef bizim ülkemizde üreticinin kıymetinin yeteri kadar bilinmediğini düşünüyorum. Devletimizin özellikle Kobilerle daha yakından ilgilenmesi gerektiğini düşünüyorum. Devletimiz tarafından verilen teşviklere ulaşma noktasında bürokrasinin biraz daha sadeleşmesi gerektiğini düşünüyorum. Teşvikler verildikten sonra kaynakların nerelerde kullanıldığının takip edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Temennimiz savaşız, tüm dünya insanların huzur içinde olduğu, barış dolu, üreticinin mutlu, bol yatırımlı ve ekonominin düzeldiği bir yıl olmasını dilerim.



BIND TO FUTURE

— SINCE 1974 —

ISO 9001
CERTIFIED

ISO 14001
CERTIFIED

ISO 27001
CERTIFIED

ISO 45001
CERTIFIED

ISO 50001
CERTIFIED

DÖKÜM
REÇİNELERİ

REFRAKTER
DÖKÜM
BOYALARI

BESLEYİCİ
SİSTEMLERİ



Çukurova Kimya
Endüstrisi A.Ş.

45030 Manisa / Türkiye
info@cukurovakimya.com.tr
cukurovakimya.com.tr



Sadık Türkavcı

Duyar Vana - Dökümhane Yöneticisi

İhracat Potansiyelimiz Devlet Tarafından Desteklenmelidir

Sektörümüz, ülkemize yüksek döviz girdisi sağlayan öncelikli sektörler içerisinde. Dolayısıyla bizlerin çok daha fazla desteğe ihtiyacı var. Bu destekler; indirimli enerji, fabrika arazisi, yenilebilir enerji yatırım teşviki, makine yatırım teşviki, vergi ve gümrük maliyet muafı vb. destekler olabilir.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılında özellikle artan maliyetler, ek vergiler, faiz artışı ve daralan piyasalara bağlı talep düşüşü sektörümüzü ciddi anlamda etkiledi.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Üretim karlılığımızda yaşanan düşüş, büyüme hedeflerimizi olumsuz yönde etkilediğini söyleyebiliriz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ana ihracat pazarlarındaki ekonomik gösterge problemleri devam ediyor. Ülkemize kıyasladığımızda ana ihracat pazarındaki ekonomik tedbirler daha önce başladığı için bizim ekonomimizdeki etkisi sonradan hissedildi. Ana pazarlardaki iyileşme ile birlikte ülkemizdeki ekonomik durumun buna göre toparlanacağını öngörüyoruz.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak

üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Yaşanan yüksek enflasyon ve bu enflasyona bağlı olarak artan işçilik ve girdi maliyetleri karlılık ve büyüme hedeflerimizi negatif yönde etkiledi.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılını ekonomik krizinin toparlanmaya başlayacağı yıl olarak görüyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Jeopolitik durumumuz, iş gücü, enerji, satınalma maliyetlerinde artış öncelikli riskler arasında sayılabilir.

Ekleme istedikleriniz?

Sektörümüz, ülkemize yüksek döviz girdisi sağlayan öncelikli sektörler içerisinde. Dolayısıyla bizlerin çok daha fazla desteğe ihtiyacı var. Bu destekler; indirimli enerji, fabrika arazisi, yenilebilir enerji yatırım teşviki, makine yatırım teşviki, vergi ve gümrük maliyet muafı vb. destekler olabilir. Mevcut durumu koruma, büyüme tamamen şirketlerin öz sermayeleri ya da kredi üzerinden finanse edilmektedir. Yatırım ve büyüme hedeflerimizin mevcut ekonomik göstergelere göre gerçekleştirilmesi mümkün değildir.

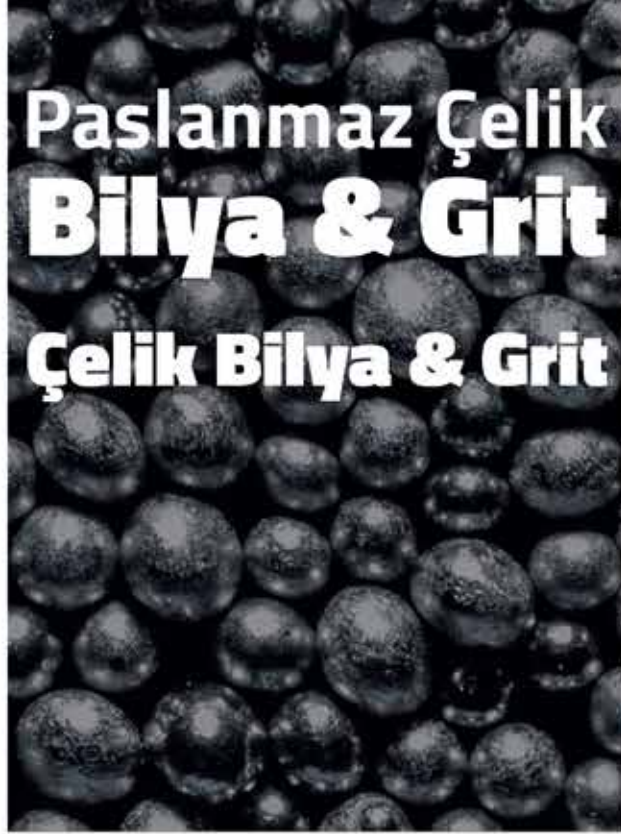




AmaGrit

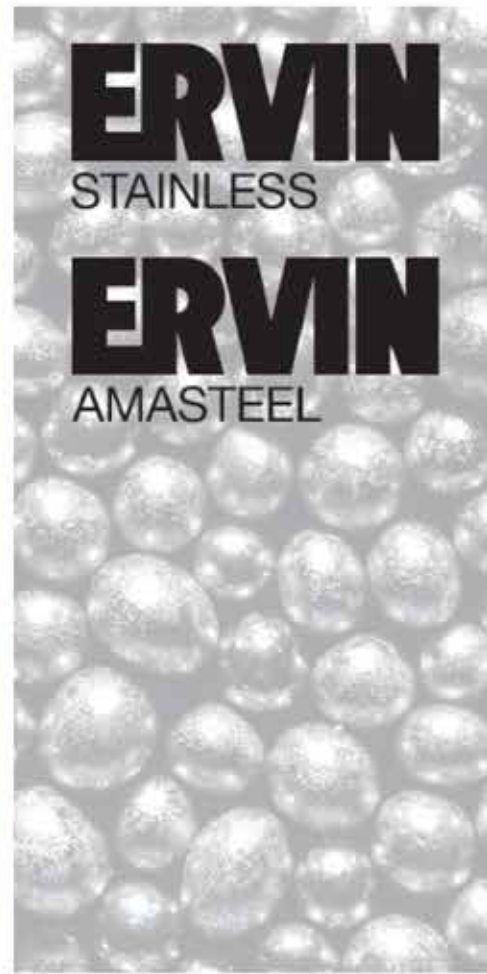
Paslanmaz Çelik Bilya & Grit

Çelik Bilya & Grit



ERVIN
STAINLESS

ERVIN
AMASTEEL



1920'den bu yana...

- ✓ En Yüksek Enerji Transferi ve Dayanıklılık
- ✓ En Düşük İşlem Maliyeti
- ✓ Yuvarlık Yapısı Sayesinde Optik Görünüm
- ✓ Performans ve Fiziksel Özellikler Bakımından En Üst Kalite
- ✓ Amerika ve Almanya'da üretim



BVA Hassas Yüzey İşlemler
Precision Surface Treatment

T: +90 216 658 80 05 info@bva.com.tr
F: +90 212 658 80 06 www.bva.com.tr





Arda Çetin

Ekstrametel - Genel Müdür Yardımcısı

Ana Pazarımızdaki Resesyon talep daralmasını Beraberinde Getiriyor

Ana pazarlarımız olan AB ülkelerindeki ekonomik durumu değerlendirdiğimizde, özellikle Almanya'daki resesyon riski dikkat çekiyor. Almanya'nın ekonomik durumu, Avrupa genelini etkileyen bir domino taşı gibi düşünülebilir.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı, ekonomik belirsizliklerin ve zorlukların yoğun şekilde hissedildiği bir dönem olarak geride kalıyor. Avrupa Birliği (AB) ana pazarlarımız arasında yer alıyor ve özellikle Almanya gibi lokomotif ekonomilerdeki yavaşlama, ihracat performansımızı olumsuz etkiliyor.

Siparişlerdeki azalma ve artan maliyetler, sektör genelinde olduğu gibi firmamızı da zorlu bir döneme soktu. Buna ek olarak, iç piyasada kur politikalarının baskı altında olması, döviz kazancının yerel maliyet artışlarını karşılamasını zorlaştırdı. Bu durum, yalnızca finansal tabloları değil, aynı zamanda sektördeki yatırım kararlarını da etkiledi.

2024 yılı bilançolarınıza baktığımızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılı bilançolarımıza baktığımızda hem üretim hacminde hem de kârlılık oranlarında belirgin bir düşüş gözlemliyoruz elbette. Bu düşüş, sadece firmamıza özgü bir durum değil, sektör genelinde yaygın bir tablo. Özellikle Almanya başta olmak üzere Avrupa'da yaşanan eko-

nomik daralma, siparişlerde düşüşe yol açıyor.

Kârlılık açısından en büyük zorluk, artan girdi maliyetlerini nihai ürün fiyatlarına yansıtmakta yaşanıyor. Enerji fiyatları, işçilik maliyetleri ve hammaddelerdeki küresel dalgalanmalar, sektördeki maliyetleri yükseltiyor. Özellikle Türkiye'deki yüksek enflasyon ortamında, döviz bazlı gelirlerin TL cinsinden maliyet artışlarını karşılamakta yetersiz kalması, marjları ciddi şekilde daraltıyor.

Sektör olarak mevcut koşullar altında elimizdeki kartları oynadığımızı düşünüyorum. Bundan sonrası artık firmaların elinde değil. Kur politikasının ihracatçı firmalar da gözetilerek gevşetilmediği ve kurun daha gerçekçi bir noktaya gelmediği bir senaryoda, sadece döküm sektörü açısından değil, ihracat yapan birçok imalat firması açısından zor bir 2025'e doğru ilerliyoruz diye düşünüyorum.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ana pazarlarımız olan AB ülkelerindeki ekonomik durumu değerlendirdiğimizde, özellikle Almanya'daki resesyon riski dikkat çekiyor. Almanya'nın ekonomik durumu, Avrupa genelini etkileyen bir domino taşı gibi düşünülebilir. Sektördeki talep daralmasının temel nedenlerinden de biri





olduğunu düşünüyorum. Avrupa Demir ve Çelik Federasyonu (EUROFER), AB makine imalat sektörü üretiminin 2024 sonunda bir önceki yıla kıyasla yüzde 4,1 oranında düşmüş olacağını öngörüyor. Bu daralma, ister istemez metal döküm sektörüne olan talebi de olumsuz etkiliyor. AB'deki ekonomik durgunluk, yeni makine yatırımlarının ertelenmesine neden oluyor; bu da döküm sektörünün sipariş hacmini azalmasına neden oluyor.

Bu talep daralmasında Çin'in etkisini de görmek gerekir. Çin'in birçok sektördeki agresif büyüme stratejisi, AB pazarındaki rekabeti daha da kızıştırıyor. Çin, ihracat destekleri ve kredileriyle dünya pazarına yoğun şekilde makine arz etmeye başladı. Bu durumun AB menşeli müşterilerimizi sadece AB içinde değil, küresel ölçekte de zorlamaya başladığını duyuyor ve görüyoruz. Avrupalı müşterilerimizin bu durumdan çıkmaları kolay bir süreç olmayacak.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Son yıllarda Türkiye'de yaşanan yüksek enflasyon, firmalar için büyük bir maliyet baskısı yaratıyor. İşçilik giderlerindeki artış, enerji fiyatlarının AB'ye kıyasla yüksek seyri ve döviz kuru politikaları, sektörümüzün ana maliyet kalemlerini ciddi şekilde etkiledi. Özellikle enerji yoğun bir sektör olan döküm, bu tür maliyet değişimlerinden daha fazla etkileniyor.

Maliyetlerimizdeki bu artışları ihracat fiyatlarımıza yansıtmakta zorlanıyoruz. AB pazarındaki müşteriler genellikle fiyat

konusunda oldukça hassas ve bu durum, pazar kaybı riski ile maliyet artışı arasında sıkışmamıza neden oluyor. 2024 sürecini bu açıdan çok büyük bir sıkıntı yaşamadan geçirdik. Ancak mevcut durumun 2025'te de devamı durumunda, aynı şeyi söyleyebilmemiz pek mümkün olmaz. Çünkü Çin rekabeti, müşterimizi de zorlamaya başladı.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılına baktığımızda, sektörde toparlanmanın yavaş gerçekleşeceğini öngörüyoruz. AB pazarında, özellikle Almanya'nın ekonomik zayıflığının etkileri bir süre daha hissedilecek gibi görünüyor. Bu da talep daralmasının devam edebileceğini gösteriyor. Net bir şey söylemek elbette mümkün değil ama ben 2025 süresince de benzer bir ekonomik atmosferin devam etmesini bekliyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Yüksek enflasyon ve düşük kur politikası arasındaki gerilim, en büyük risk faktörü olarak öne çıkıyor diye düşünüyorum. 2025, hatta belki de 2026'ya kadar sarkan bir sürecin böyle yavaş ilerlemesinin muhtemel olduğu konusunda hemfikirsek, kur politikasına dair bir şeyler yapılmasının gerekliliğini kabul etmemiz gerekir. Kur politikasında ısrarcı bir tutum sergilenecekse, ihracat bedellerinin farklı bir kurdan satılması, ihracatçı firmalara can suyu vermenin başka bir yolu olabilir.

İşgücü konusu ise ikinci önemli bir risk faktörü diye düşünüyorum. Mevcut koşullarda firmalar kadrolarını korumak için ellerinden gelen mücadeleyi veriyorlar. Ancak zorlu ekonomik koşulların devamı nedeniyle bu kadrolarda erime olması durumunda, sonrasında gelecek talep artışlarına firmaların cevap verebilmesi çok zor olacak. Sektörümüz personel bulmakta da zorluklar yaşıyor biliyorsunuz. Bu durumda yaşanacak sipariş ötelemeleri, müşterilerimizi farklı ülkelerde çözüm aramak durumunda bırakabilir. Buna benzer bir sürecin AB'de yaşandığına tanıklık etmiştik.

Ekleme istedikleriniz?

Türkiye'deki enflasyonist ortama ek olarak, ana müşterimiz konumunda olan AB'de yaşanan ekonomik daralmanın, kısa vadede çözülebilecek meseleler olduğunu düşünmüyorum. Çoğu yerde 2025'in ikinci yarısında muhtemel bir toparlanma olabileceği konuşuluyor. Umarım öyle olur ancak bu beklentinin sağlam temellere dayanmadığını, ekonomik göstergelerle desteklenmediğini, veriden ziyade umut temelli olduğunu gözden kaçırmıyor olmamız gerekiyor. 2025 için çok optimist olmamak, yılı planlamak için daha doğru bir strateji diye düşünüyorum.

Bu zorlu dönemde sektördeki tüm firmalara ve meslektaşlarımıza kolaylıklar diliyorum. Sizlere de belirsizliğin hüküm sürdüğü bu dönemde, firmaların ihtiyacı olan şeffaflığı bir nebze olsun sunabilmek adına gösterdiğiniz gayretten dolayı teşekkür ediyorum.



Emin Yıldız

Emin Yıldız Metalurji - Üretim Müdürü

2024 Üretim ve Karlılığın Düştüğü Bir Yıldı

2024, üretimimizin düştüğü, karlılığımızın ise üretimin düştüğü orandan daha fazla düştüğü bir yıl oldu. Aslında genel durumun böyle yaşandığı bir dönemde bu sonucu doğal olarak karşılıyoruz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Genel olarak herkes için zor bir yıl olduğu çok açık. Özellikle finansal maliyetlerin arttığı, pazarın daraldığı bir dönemde tüm sektörde olduğu gibi firmamızı da olumsuz yönde etkiledi. 2024, rekabet şartlarının daha da zorlaştığı bir yıl olarak geride kalıyor. Ekonomik durgunluk hem iç hem de dış pazarlarda firmaların fiyatlarını geri çekmesine ve vadelerini artmasına sebep olduğunu gördük. Buna karşılık ise girdi maliyetleri açısından aynı oranda bir olumlu gelişmeyi sektörümüzde yaşamadık. Belirsizliğin de fazla olduğu böyle bir dönemde risklerin artması bizim firma olarak frene basmamıza ve bu yılı üretilen ürün miktarı olarak küçülerek geçirmemize sebep oldu. Özelden ise verimliliğin ve maliyetleri etkin yönetebilmenin önemini bir kez daha hatırladığımız bir yıldır.

Tek cümlede 2024'ü genel ve firmamız için; artan finansal maliyetler, rekabet, vade ve risklere karşı düşen satış rakamları ve satış fiyatlarının olduğu bir yıl olarak değerlendirebilirim.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2024, üretimimizin düştüğü, karlılığımızın ise üretimin düştüğü orandan daha fazla düştüğü bir yıl oldu. Aslında genel durumun böyle yaşandığı bir dönemde bu sonucu doğal olarak karşılıyoruz. Rekabet şartlarının ağırlaşması ve ayakta kalma politikası uygulayan rakiplerin sayısının artması bizleri de etkiledi ve satış fiyatlarımızı düşürmemize rağmen üretim miktarımızın düştüğü bir yıl geçirmemize neden oldu.

Bu değerlendirmeleri yaparken açıklığı sonuçları da çok sağlıklı değerlendiremediğimiz bir yıldır. Geçmişten gelen stokların maliyeti ve sabit giderlerde özellikle işçilikte bir küçülmeye





gitememiz 2024'ün güncel pazar fiyatlarıyla rekabette bizi zorladı. Bunu da toplam üretim miktarımızdaki düşmenin bir diğer sebebi olarak görebiliriz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim ana ihracat pazarımız Avrupa. İhracat yapmaya başladığımızdan bu yana ihracat pazarımızda rekabette en zorlandığımız yıl oldu. Her ne kadar açıklanan veriler bu yıl için Avrupa ekonomisinde küçük bir büyüme gösterse de, bizim gözlemimiz Avrupa pazarında da sektörümüz açısından daralmanın olduğu bir yıldır. Avrupa'daki dökümhanelerin de satış fiyatlarında ciddi düşüşler yaptığını ve çok rekabetçi olduklarını gördük. 2024, şu anda bizim ihracat fiyatlarımıza nakliye eklediğimizde Avrupa fiyatlarına çok yakın olduğu ve mevcut ve hedef müşterilerimizin haliyle yerel tedarikçilerini tercih ettikleri bir yıldır. Yeni müşteri bulmada ve mevcut müşterilerimizi korumada zorlandığımız bir yıldır. İç Pazarda olduğu gibi ihracat pazarında da rekabet yoğun ve daralmanın olduğu bir yıldır.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek

enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Girdi maliyetlerindeki artışların kimse için olumlu bir sonuca sebep olacağını düşünmüyorum. Özellikle işçi maliyetlerindeki artışlar bizim kendimizi daha rahat hissettiğimiz Avrupa pazarlarında da artık fiyat tutturmak konusunda bizleri zorlamaya başladı. Enerji ve diğer girdi maliyetlerine bakarsak bunlarda dezavantajlı olduğumuzu söyleyemeyiz. Temel dezavantajımızı biz enflasyon olarak görüyoruz. Özellikle barınma ve temel gıda ürünlerindeki yüksek fiyatlar bizim yıl içinde enflasyon oranının da üzerinde işçilik maliyetinde artışlara sebep oldu. Kendi özelimizde baktığımızda yaptığımız iş el kalıbıyla nispeten büyük parçalar dökmek olduğu için ve aynı zamanda butik bir iş yapıyoruz. Dolayısıyla işimiz işçiliğe ve emeğe dayalı olduğundan hammadde fiyatlarımız sektör bazında artmasa bile enflasyondaki artış doğrudan satış fiyatlarımızı etkiliyor ve rekabetçiliğimizi azaltıyor.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Tahmin etmek çok zor. Daha iyi olmasını

temenni ediyorum. Ben 2024'ün ikinci yarısında yaşadığımız daralmadan daha kötü bir daralama olacağını düşünmüyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Politik risklerin her zaman olduğunu ve olacağını düşünüyorum ama yeni gelişen durumlar da ortaya çıkıyor. İklim krizi ve Avrupa yeşil mutabakatına uyumda bizler için hem risk hem fırsat oluşturuyor. Biz çalışmalara başladık, gereklilikleri yerine getirip bu sürece en kısa sürede uyum sağlamak ve buradaki riski fırsata dönüştürmek istiyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

Pandeminin hemen sonrası artan talep ve satış fiyatlarındaki artışı takip eden son dönemde yaşadığımız pazar daralması ve dalgalanmalar gösteriyor ki; dışsal, aynı zamanda beklenmedik durumlar her zaman olasıdır. Biz iç süreçlerimizi verimli, planlı, etkin ve tasarrufu önceleyen bir yaklaşımla yönetebilirsek dışsal şartların aleyhimize geliştiği durumlarda bile fırsatlar bulup değerlendirebileceğimize inanıyorum.



Dilek Gündüz

Erkunt Sanayi - Genel Müdür/Yönetim Kurulu Üyesi

Ana İhracat Pazarlarında Ciddi Bir Daralma Var

İhracat yoğun bir satış politikamız olduğu için haliyle Türkiye'nin ekonomisine paralel olarak ihracat yaptığımız ülkelerin mali dinamiklerinden de etkileniyoruz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024, zorlu ekonomik koşulların yoğun bir şekilde hissedildiği bir yıl olarak geride kaldı. Yıl boyunca hem yurtiçinde hem de yurtdışında yaşanan talep daralması, sektörümüzü etkileyen en önemli faktörlerden biri oldu. Pandemi sonrasında artan sipariş ve üretim sayılarımıza kıyasla 2024 yılı, maalesef hem sektör genelinde hem şirket özelinde oldukça zorlu bir yıl oldu. Özellikle 2023 yılının son çeyreğinde başlayan talep düşüşü, 2024 yılında da artarak devam etti ve metal döküm sektörü için zorlu bir süreci beraberinde getirdi. Bu durum, genel giderlerin düşük satış hacimlerine bölünmesiyle kârlılık üzerinde ciddi bir baskı yarattı. Yıl boyunca işçilik maliyetleri enflasyon nedeniyle önemli ölçüde artarken, döviz kurlarının bu artışı karşılayamaması ihracat yapan firmaların rekabet gücünü olumsuz etkileyen en önemli kalem oldu.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl

değerlendirirsiniz?

Erkunt Sanayi olarak, üretimimizin yüzde 80'ini Almanya, İtalya, Avusturya, Finlandiya gibi Avrupa'nın önde gelen pazarlarına ve Hindistan'a ihraç ediyoruz. Geri kalan yüzde 20'lik kısmını ise Türkiye'nin otomotiv ve iş makineleri sektöründeki prestijli müşterilerimize sunmaktayız.

İhracat yoğun bir satış politikamız olduğu için haliyle Türkiye'nin ekonomisine paralel olarak ihracat yaptığımız ülkelerin mali dinamiklerinden de etkileniyoruz. 2024 yılında özellikle Avrupa'daki çoğu müşterimiz piyasadaki talep daralması nedeniyle üretim adetlerini düşürdüler ve devlet destekli kısa çalışma programlarını aktif olarak uyguladılar. Bu durum bizlere sipariş düşüşü olarak yansıtıldı için 2024 yılında üretim rakamımız yüzde 20'ye yakın bir oranda azaldı. 2024 yılı düşük kapasite ile çalıştığımız; verimlilik proje yatırımlarına odaklandığımız, Kaizen projelerine çok daha fazla önem verdiğimiz ve zaman ayırdığımız bir yıl oldu. Son çeyrekte hayata geçirdiğimiz Atık Kum Reklamasyon Sistemi yatırımımızla, Türkiye'nin sınırlı silis kumu kaynakları için önemli bir adım attık. Özellikle enerji verimliliğine yönelik adımlar hem maliyet yönetiminde hem de sürdürülebilirlik hedeflerimizde kritik bir rol oynadı. Her za-





man önceliğimiz olan iş sağlığı ve güvenliği risklerini azaltmak için bu sene de eğitim ve yatırımlara ağırlık verdik. Ayrıca, geçen yıl devreye aldığımız kurumsal kaynak planlama (ERP-SAP) sistemimizi tüm iş süreçlerimizde yaygınlaştırdık ve kaynaklarımızın daha etkin kullanımını sağladık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi sonrasında yaşanan sipariş artışları sonrası piyasa bir durgunluğa ulaşmış ve genel olarak bir resesyon beklentisi oluşmuştu. Ancak daralmanın bu denli derin olabileceği öngörülmemişti. Özellikle Avrupa'da tarım sektörü en çok yavaşlayan sektör oldu. İhracatımızın en önemli ülkeleri olan İngiltere, Almanya, Finlandiya, Avusturya ve İtalya'da da özellikle yılın son çeyreğinde bu daralma süreci üst seviyeye ulaştı. Müşterilerimiz bu durgunluğun en azından 2025 yılında ilk altı ay devam edeceğini öngörüyorlar. Yine de 2025 yılı ikinci yarısı sonrasında piyasalarda bir iyileşme umudu mevcut. Bu sürecin sektörel dinamiklere bağlı olarak değişiklik gösterebileceğini de göz önünde bulunduruyoruz.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

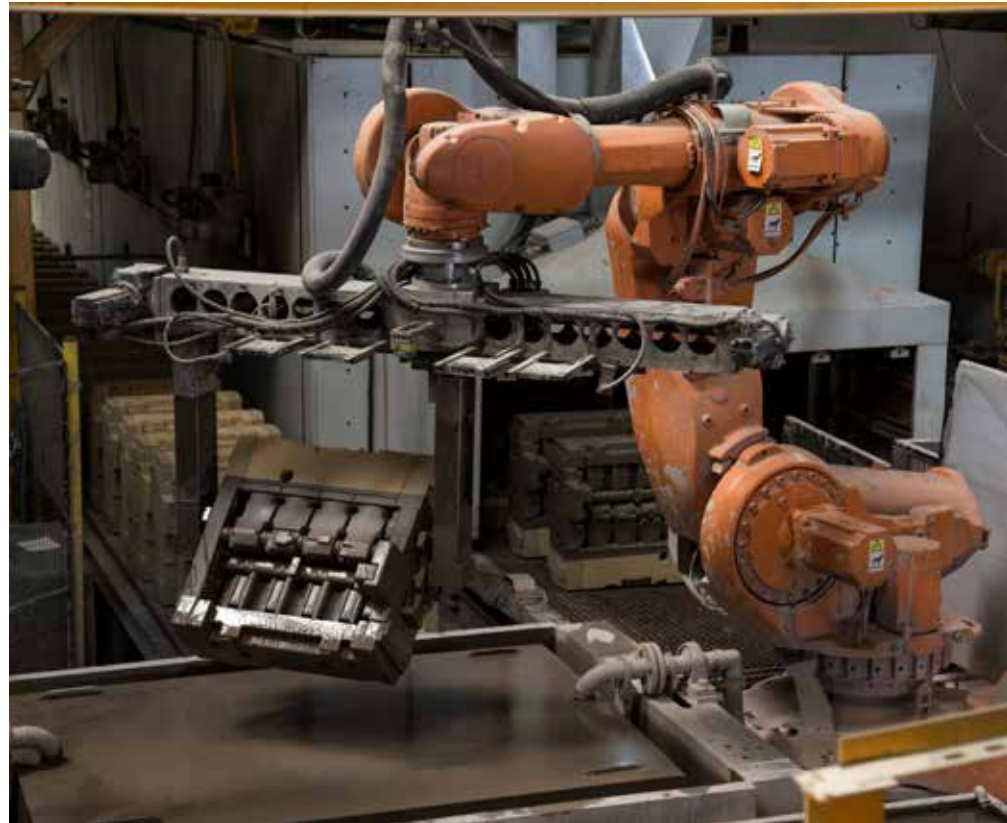
Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon, üretim sektörlerini ve özellikle enerji, iş gücü ve hammadde yoğun bir sektör olan metal döküm sektörünü nega-

tif yönde etkiledi. Bu süreçte bizler, maliyet artışları karşısında rekabetçi kalabilmek için çeşitli stratejiler geliştirmek zorunda kaldık. İhracatçı firmalar için son dönemdeki kur politikası nedeniyle işçilik maliyetindeki artışları karşılamak oldukça zor hale geldi.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılına ilişkin öngörülerimizi değerlendi-

rirken, 2024 yılında yaşanan bazı dinamiklerin devam edeceğini söyleyebiliriz. Özellikle talep tarafındaki belirsizliklerin, sektörün en önemli gündem maddelerinden biri olmaya devam edeceğini öngörüyoruz. Ancak genel beklenti, bu belirsizliklerin 2025 yılının ikinci yarısından itibaren azalmaya başlayacağı ve piyasalarda kademeli bir toparlanmanın görüleceği yönünde. Yine de bu süreç sektör dinamiklerine ve bölgesel faktörlere bağlı olarak değişiklik gösterebilir; bazı tahminlere göre bu iyileşme 2026'yı bulabilir.





Orkun Tütüncü
Faf Döküm - Fabrika Müdürü

2025 Yılında Çin Etkisi Ön Plana Çıkabilir

Devam edebilecek düşük döviz kuru nedeni ile Euro Bölgesinde rekabet zorluğu, ABD'nin yeni iç ve dış politikalarının Euro Bölgesinde düşük talep ihtimali ve yine ABD'nin yeni iç ve dış politikalarının Çin üzerindeki etkisi ile rekabette daha zorlayıcı bir Çin etkisini ön plana çıkarmaktayız.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hammadde fiyatları düşüş trendini sınırlı talep nedeni ile 2024 yılında da sürdürdü. Buna karşın düşük döviz kur değeri, hayli yüksek enflasyon, faiz oranları ve asgari ücret değeri ise maliyetleri olumsuz etkiledi. Sonuçta, talep ve satışlar azalırken maliyetler arttı.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılı üretim miktarı, bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 25-30 oranında azaldı. Düşen kapasite kullanım oranı nedeni ile karlılık da paralel olarak etkilendi.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rusya-Ukrayna Savaşı ile ortaya çıkan enerji krizi ve alışılmadık dışındaki yüksek enflasyonun satın alma gücünü etkilemesi, ana pazarımız olan Euro Bölgesinde ekonomik daralmayı tetikledi. Bu durum birçok şirketin yatırım kararlarını durdurmalarına yol açtı. Sıkışmış durumda olan ekonomileri, sanayide büyümelerini ve rekabetlerini zorladı.

Trump, yeniden ABD Başkanı seçildi. Trump'ın daha yüksek gümrük tarifelerini taahhüt etmesi, ABD'deki şirketler için vergi azaltmayı taahhüt etmesi ve Euro'nun dolar karşısında değer kaybetmesi Avrupa'nın ekonomik sorunlarını daha da arttırabilir.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Özellikle artan finans ve işçilik maliyetlerinden etkilenen ürün maliyetleri, rekabet şartlarını zorladı. Maliyetler, şirketleri yatırımlara zorlarken, Pazar talebi ise ters durumda kaldı.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında ilk üç çeyrekte, azalan eğimde de olsa daralmanın devam edeceği beklenmektedir. Son çeyrekte ise normalleşmeye başlamak sürpriz olmayacaktır.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Devam edebilecek düşük döviz kuru nedeni ile Euro Bölgesinde rekabet zorluğu, ABD'nin yeni iç ve dış politikalarının Euro Bölgesinde düşük talep ihtimali ve yine ABD'nin yeni iç ve dış politikalarının Çin üzerindeki etkisi ile rekabette daha zorlayıcı bir Çin etkisini ön plana çıkarmaktayız.



Endüstrinin geleceği inovasyondur.

„Değişen bir dünyada, değişen koşullara rahatlıkla uyum sağlayabilecek bir ortağa ihtiyacınız var. Her zaman yarının zorluklarını dört gözle bekleyen ve çözümlerin bugünden hazır olduğuna emin olan bir ortağa. İşte biz buyuz. Biz Foseco'yuz.“

Think beyond.
Shape the future.



Foseco, uygulamada kaplama kontrolünü optimize etmek için tasarlanmış bir dizi ekipman geliştirmiştir.

ICU'muz hakkında daha fazla bilgi için tarayın.





Selen Efe

Ferro Döküm - Strateji Birimi Müdürü

2025 Yılındaki Talep 2024'ün Altında Kalabilir

Piyasada ve müşterilerimizden gelen geri bildirimlerde yılın ikinci yarısında bir toplanma beklenmesine rağmen, biz 2025 yılının 2024 talebinin altında tamamlanacağını öngörmekteyiz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Uygulanan dezenflasyonist politikaların sonucu olarak gerek gelişmiş ülkelerde, gerekse de yurt içinde 2024 yılında önceki yıllara nazaran ekonomik aktivitede yavaşlama ve talepte daralma yaşadık. 2024 yılı satış hacmi anlamında iyi başlayıp, yılın ilk yarısı sektördeki daralmanın sinyallerini veren ancak reel anlamda satış hacimlerine yansımaya bir görüntü çizmiş, yılın ilk yarısında sektörü en çok zorlayan konu, işçilik ücretlerine gelen artışların müşteriler ile uzun soluklu müzakere süreçleri ve fiyat anlaşmaları baskısı altında tamamlanmıştı. Özellikle başta otomotiv endüstrisi olmak üzere döküm sektörünün tedarikçisi olduğu hemen her sektörde daralan talep ile sektör bir yıl öncesine göre yılın başından sonuna kadar artarak daraldı. Buna uygun olarak firmamız adına ikinci yarıyı ise, giderek düşen satış hacimleri ve son çeyrek ile birlikte iyice daralan satışların ve finansal

sonuçların yönetilmeye çalışıldığı bir dönem olarak tanımlayabiliriz.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

İşçilik maliyetlerindeki yüksek artış, düşen kapasite kullanımı ile birleşince karlılık önceki yıla göre erozyona uğradı.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Her ne kadar Haziran 2024'den bu yana AB'de, Eylül 2024'den itibaren de ABD'de politika faizlerinde indirim döngüsüne girilmiş olduğu görülse indirimlerin ekonomik aktiviteye yansımaları zaman alacaktır. Bunu kanıtlar nitelikte olarak müşterilerimizin, kısa çalışmalar, işçi çıkarmaları, emekliliği gelenlerin emekliliğe yönlendirilmesi, minimum stok seviyesi ile yılın tamamlanabilmesi gibi belli başlı önlemleri uyguladıklarını görüyoruz. Diğer taraftan ABD'de yeni yönetimin gümrük vergilerini arttıracak olması





sadece ABD'ye olan ihracatı olumsuz etkilemekle kalmayacaktır ve global ölçekte benzer politikaların uygulanması ile global talebi olumsuz etkileyecektir. Diğer taraftan yakın coğrafyadaki jeopolitik riskler, dış talebi sınırlayıcı bir başka etken olacak gibi görünüyor. Tüm bu riskler faiz indirimleri sonucu beklenen ekonomik aktivitedeki artışı geciktirecek görünüyor. Diğer taraftan fazla değerli Türk Lirası nedeni ile rekabetçi fiyatlamayı yapamamak da bu pazarlarda zorlanmamızı getirecektir.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

İşçilik maliyetlerindeki yüksek artış karlılığımızda bozulmaya neden oluyor. Maliyetler içerisindeki payı sürdürülebilir olmadığından verimlilik çalışmalarını ve ikame teknoloji yatırımlarını zorunlu kılıyor.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Dış talep tarafında az önce bahsettiğim şekilde toplam talepte kayda değer bir artış beklemiyoruz. Almanya başta olmak üzere AB bölgesinde bu yıla nazaran daralma daha olası. 2025 yılı başından itibaren para politikasında faiz indirimi döngüsüne girilecek olsa da sıkılaştırma politikasının devam edecek olması iç talebin de baskılanmasına devam edecektir. Diğer taraftan yurt içi satışta sınıflanan ancak satışlarının önemli kısmını AB başta

olmak üzere ihracattan elde eden yurt içi müşterilerde de benzer şekilde baskılanmış talep beklemekteyiz. Piyasada ve müşterilerimizden gelen geri bildirimlerde yılın ikinci yarısında bir toplanma beklenmesine rağmen, biz 2025 yılının 2024 talebinin de altında tamamlanacağını öngörmekteyiz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye'de yüksek enflasyon ve artan işçilik maliyetlerinin devamı, finansman maliyetinin yüksek olmasını, yavaşlayan

talep ortamında finansmana erişimde zorlanan firmaların ticari alacak kalitesini düşürme riskini ve yakın coğrafyalarda çatışma ve savaşların yayılma risklerini sayabiliriz.

Ana ihracat pazarlarında ise; korumacılık politikalarının toplam talebe olumsuz etkileri, jeopolitik riskler, Almanya ve Fransa başta olmak üzere siyasi belirsizliklerin ekonomiye olumsuz yansımaları potansiyelini bir diğer risk olarak sayabiliriz. İçeride değerli Türk Lirası'nın dış pazarlarda fiyatlamada rekabetçi olamama nedeni ile pazar kaybı riskinin bu yıl olduğu gibi gelecek yılda da devam etmesini bekleyebiliriz.





Tayfun Gönül

Gedik İleri Döküm - Operasyon Direktörü

Avrupa'daki Talep Düşüklüğü Devam Ediyor

Avrupa ticaret eğilim indeksindeki düşüş Avrupa sanayisindeki artan zorlukları yansıtmaya açısından önemli bir veridir. Avrupa tarafında bu talep düşüklüğünün bir süre daha devam edeceği öngörülmektedir.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz.

Tüm dünyada yaşanan bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı belirtmiş olduğunuz gibi ekonomik olarak tüm sektörler için belirsizliğin yoğun hissedildiği bir dönem olarak tanımlanabilir. Ekonomik ortamla ilgili endişeler her sektörlerde olduğu gibi döküm sektöründe de temkinliliğin artmasına neden olmaktadır. Ekonomi konusunda daha fazla netlik sağlanana kadar uzun vadeli yatırımları erteleme eğilimine sebep oldu. İstikrarlı talep gerektiren sektörlerle bağlı olan çelik ve demir dökümhaneleri bu durumu en yoğun şekilde hissediyor. Firma olarak kendimizi değerlendirdiğimizde bu süreçten belirli oranda bizim de etkilendiğimizi, bir önceki yıla göre cirosal ve

karlılık anlamında daha verimsiz bir yıl olduğunu değerlendirebiliriz.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılını finansal olarak değerlendirdiğimizde üretimlerimiz ve ciromuzun belirli oranda bir düşüş göstereceğini öngörmekteyiz. Karlılık oranlarımızı incelediğimizde bir önceki yıla göre karlılık oranlarında da artan maliyetlere bağlı olarak bir azalma olacağını değerlendirmekteyiz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa ticaret eğilim indeksindeki düşüş Avrupa sanayisindeki artan zorlukları yansıtmaya açısından önemli bir veridir. Bu düşüş, özellikle otomotiv gibi





kilit sektörlerdeki düşük talep ve yüksek üretim maliyetleri problemlerinin bir yansıması olarak değerlendirilebilir. Avrupa tarafında bu talep düşüklüğünün bir süre daha devam edeceği öngörülmektedir.

ABD tarafında da seçim sürecinin yeni tamamlanmasına bağlı olarak gelecek yönetimin ekonomi anlayışı bu pazardaki talepler için belirleyici olacaktır.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri tüm firmaların finans yapısını elbette olumsuz etkilemektedir. Yüksek enflasyon nedeni ile artan hammadde ve diğer maliyet kalemleri firmaların rekabet edebilirlik gücünü ciddi oranda zayıflatıyor. Kurun gerçek değerinin baskılanması özellikle ihracat firmaları için olumsuz durum yaratıyor.

Tüm bu olumsuzluklar şirketlerin yatırımlarını dış ülkelere (Mısır vb.) yönlendirmelerine neden oluyor. Bu, ülkemiz sanayisinin geleceği açısından öncelikli değerlendirilmesi gereken ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkıyor.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Kademeli toparlanmaya yönelik bir iyimserlik olsa da döküm endüstrisi hem küresel hem de bölgesel ekonomik baskıların etkisi altında kalmaya devam ediyor. 2025 yılı yaklaşırken piyasada dalgalanmaların yeni yılın ilk

yarısında da sürmesi bekleniyor.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ekonomi politikaları (kurun baskılanması, yüksek faizler, kredi alımındaki zorluklar vb.), artan hammadde, işçilik, enerji gibi maliyet kalemleri önümüzdeki dönemde

Türk şirketleri için ciddi bir risk oluşturmaktadır.

ABD seçimleri sonrasındaki politikalar ve bunların etkilerine dair belirsizlik tüm dünya ekonomik görünümü üzerinde önemli bir risk oluşturuyor.

2025 yılında jeopolitik risklerin; Ukrayna ve Orta Doğu'daki savaşlar, ABD-Çin stratejik rekabeti nedeniyle yüksek seviyelerde kalacağı düşünülmektedir.





Teoman Paçacı

Kalkancı Pres – Genel Müdür Yardımcısı

Zor Bir Yılı Geride Bırakıyoruz

Türkiye ekonomisinin daralması, konkordato ilanlarının artması ve genel olarak reel sektörde yaşanan sıkıntılar, enflasyonla mücadele etmek kadar önemli bir konu haline geldi.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024, Türkiye'nin ekonomik açıdan oldukça zorlu bir dönemden geçtiği bir yıl olarak geçiyor. Hem global ekonomik krizlerden hem de ülkemizdeki yüksek enflasyon oranlarından dolayı işletmeler ciddi bir baskı altında. Özellikle son üç yıldır devam eden yüksek enflasyon nedeniyle firmalar, personellerini kaybetmemek için ciddi maaş artışları yapmak zorunda kaldılar. Bu durum, iş gücü maliyetlerini yükseltirken, işletmelerin sürdürülebilirlik açısından faaliyetlerini devam etmesi için daha dikkatli hareket etmelerini gerekiyor.

Metal döküm sektörü de bu zorlu koşullardan etkileniyor. Sektörde, izlenen para politikası ve enflasyonla mücadeleye yönelik atılan adımların uzun vadede olumlu sonuçlar doğurması bekleniyor. Ancak, bu politikaların kısa vadede birçok yan etkisi de bulunuyor. Türkiye ekonomisinin daralması, konkordato ilanlarının artması ve genel olarak reel sektörde yaşanan sıkıntılar, enflasyonla mücadele etmek kadar önemli bir konu haline geldi.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sektörü nasıl etkiliyor?

2024 yılının ilk 10 ayında döviz kuru ile enflasyon arasındaki fark yüzde 21'e kadar yükseldi. Bu fark, 2023 yılından gelen etkilerle birlikte, reel sektör üzerinde büyük bir mali yük oluşturdu. Bu maliyet artışı sadece ihracatçıları değil, iç piyasada faaliyet gösteren firmaları da etkiledi. İthalatçılar, kur artışlarına paralel olarak fiyatlarına zam yapmak zorunda kaldı. Bu da tüketicilerin alım gücünü daha da azalttı ve iç piyasanın daralmasına yol açtı.

Reel sektör, maliyet artışlarını fiyatlara yansıtmakta zorlanıyor. İç piyasadaki talep düşüşü ve tüketicilerin alım gücündeki azalma, firmaların fiyat artışlarını tüketiciye yansıtmasını güçleştiriyor. Bunun sonucunda birçok firma, iş hacimlerini küçültmek zorunda kalıyor ve istihdamda da daralma yaşanıyor. Bu durum, ülkedeki genel refah seviyesinin daha da düşmesine neden olacak gibi görünüyor.

Bir diğer önemli sorun, kredilere ulaşımın giderek zorlaşması ve faiz oranlarının yüksekliğidir. Bankaların kredi verme konusunda temkinli davranması, reel sektörün büyüme hedeflerini zorlaştırıyor. TL faiz maliyetlerinin yüksekliği, firmaların finansman gider-





lerini karşılamada zorlanmalarına ve nakit akışlarını yönetmekteki zorluklara yol açıyor. Tabii bu durumdan firma karlılıkları da negatif anlamda etkileniyor.

Ayrıca, vergi düzenlemeleri ve yeneden değerlendirme oranlarındaki yüksek artış, enflasyonu besleyen faktörler arasında yer alıyor. Kamuda tasarruf tedbirlerinin etkin bir şekilde uygulanmaması da enflasyonun daha da yükselmesine neden oluyor. Bu karmaşık ekonomik ortamda, metal döküm sektörü de dahil olmak üzere tüm sektörler, bu zorluklarla başa çıkabilmek için daha esnek stratejiler geliştirmek zorunda kalacak.

Özetle, 2024 yılı, metal döküm sektörü ve genel ekonomi için ciddi zorlukların yaşandığı bir yıl oldu. Ancak, izlenen para politikası ve enflasyonla mücadele çabalarının, uzun vadede daha sağlıklı bir ekonomik dengeye ulaşmamıza katkı sağlaması bekleniyor. Fakat kısa vadede yaşanan ekonomik daralma ve sektörel sıkıntılar, iş dünyası için daha fazla sabır ve stratejik yönelim gerektiren bir sürecin habercisi gibi görünüyor.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılına yönelik öngörümüz, 2024'te yaşanan zorlukların etkilerinin kısmen devam edeceğini gösteriyor. 2025 yılında metal döküm sektöründe genel bir daralma beklentisi, özellikle iç piyasa talebinin sınırlı olması ve yüksek maliyetler nedeniyle söz konu-

su olabilir. İç piyasadaki daralma ve dış piyasalarda rekabetin artması, sektörün büyüme hızını yavaşlatabilir. 2025 son çeyrek dönemi ile beraber Türkiye ekonomisindeki toparlanma süreci ve küresel ekonomik dengelenmeleri bekliyoruz. Elektrikli araçlar (EV) ve otomotiv sektöründeki dönüşüm, metal döküm sektörü için önemli fırsatlar yaratacaktır. Yine, otomotiv sektöründeki elektrikli araç dönüşümü ve yeşil dönüşüm projeleri, sektöre yeni iş fırsatları sağlayabilir. Amerika Birleşik Devletleri'nin yeni Başkanı seçilmesiyle birlikte, olası

uygulanabilecek korumacı ticaret politikaları döküm sektörü de dahil olmak üzere firmalarımızın ihracatını ve müşterilerimizin tedarik zincirini etkileyebilir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin ekonomik görünümü, hem fırsatlar hem de riskler barındırmaktadır. Elektrikli araç dönüşümü ve otomotiv sektöründeki gelişmeler, metal döküm sektörü için önemli bir fırsat yaratacakken, aynı zamanda döviz kuru ve finansman maliyeti zorlukları ve iç piyasa daralması gibi risklerle de karşı karşıya kalabiliriz.





Çağdaş Alan
Körfez Döküm - Genel Müdür

Almanya'da Durgunluk AB Pazarı İçin İstikrarsızlık Yaratabilir

Ana pazarlarımız arasında yer alan Almanya, Avrupa Birliği'nin lokomotifine olmasına rağmen, son dönemdeki olumsuz ekonomik ve siyasi gelişmeler, bu bölgedeki faaliyetlerimizin sürdürülebilirliği konusunda bizleri endişelendirmektedir.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı, hem firmamız hem de metal döküm sektörü açısından oldukça zorlu geçti. Yıl içinde başladığımız yatırımları, artan finansman maliyetleri nedeniyle yüksek faizli kredilerle tamamlamak zorunda kaldık. Bu durum, işletme üzerindeki finansal yükü ciddi şekilde artırdı.

Bir diğer karşılaştığımız sorun, ihracatımızın büyük bir bölümünün Batı Avrupa ülkelerine yönelik olmasından kaynaklandı. Bu coğrafyadaki müşterilerimiz iki temel sebepten dolayı ciddi sıkıntılar yaşadı:

- Avrupa Birliği'nde yaşanan ekonomik durgunluk,
 - Rusya-Ukrayna savaşı sonrası enerji ve diğer maliyetlerin artmasıyla global pazarlarda rekabet edemez hale gelmeleri.
- Körfez Döküm olarak, 80'den fazla ülkeye ihracat yapmamızın sağladığı avantajı kullanarak bu kayıpları başka pazarlarla telafi etmeye çalıştık. Ancak, üretim maliyetlerimizin yükselmesi nedeniyle bu

süreçte istediğimiz başarıyı tam anlamıyla elde edemedik. 2024 yılı, maliyetleri etkin bir şekilde yönetmenin ve daha geniş bir pazar çeşitliliği sağlamanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılı, özellikle yaz aylarında siparişlerde yaşanan düşüşler nedeniyle hedeflerimizin oldukça uzağında kaldığımız bir yıl oldu. 2023 yılına kıyasla üretim ve ciroda yüzde 20-25 oranında bir düşüş yaşadık. Kârlılık açısından baktığımızda, 2024'ün maalesef karsız bir yıl olduğunu söyleyebiliriz.

Bu süreçte önceliğimiz, yılı kayıpsız bir şekilde tamamlamak oldu. Ancak, kredi maliyetlerinin çok yüksek olması nedeniyle yeni yatırımları planlamak şu an için mümkün görünmüyor. Mevcut durum karşısında, başlamış olduğumuz yatırımları hızlıca tamamlamayı ve bu zorlu dönemin sona ermesini beklemeyi hedefliyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?





Ana pazarlarımız arasında yer alan Almanya, Avrupa Birliği'nin lokomotifi olmasına rağmen, son dönemdeki olumsuz ekonomik ve siyasi gelişmeler, bu bölgedeki faaliyetlerimizin sürdürülebilirliği konusunda bizleri endişelendirmektedir.

Almanya'da yaşanan ekonomik durgunluk, artan maliyetler ve talep daralması, bu pazardaki istikrarı olumsuz yönde etkiliyor. Ayrıca, siyasi belirsizliklerin iş dünyasına yansımaları, uzun vadede pazarın geleceği hakkında soru işaretleri yaratıyor.

Bu nedenle, riskleri minimize etmek adına pazar çeşitliliği sağlamak ve mevcut stratejilerimizi yeniden gözden geçirmek önceliğimizdir.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Son üç yıldır devam eden yüksek enflasyon, özellikle işçilik, enerji ve hammadde gibi temel girdilerimizde ciddi maliyet artışlarına yol açtı. Bu artışlar, yalnızca üretim süreçlerimizi değil, aynı zamanda uluslararası pazarlardaki rekabet gücümüzü de olumsuz etkiliyor.

Cazip fiyatlar sunamadığımız için yeni müşteri kazanmakta zorlanıyoruz. Mevcut müşterilerimizle de maliyet artışlarını paylaşmak konusunda zorluklar yaşıyoruz. Maliyet farklarını açıklamak her geçen gün daha karmaşık hale gelirken, müşterilerimizin bu fiyatları kabul etmekte tereddüt etmesi bizi daha fazla zor durumda bırakıyor. En büyük endişemiz, açılan fiyat farkları nedeniyle müşteri kaybı yaşamamız ya da bazı pazarlardan tamamen çekilmek zo-

runda kalmamız. Bu riskler, uzun vadeli iş ilişkilerimizi ve pazar çeşitliliğimizi tehdit ediyor.

Bu nedenle, üretim verimliliğini artırmaya yönelik yatırımlar yapmak ve maliyetlerimizi daha iyi yönetmek için çeşitli önlemler alıyoruz. Bu süreci atlatmak için esneklik ve dayanıklılık göstermek önceliklerimiz içindedir.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında da sektördeki daralmanın devam etmesini bekliyoruz. Metal döküm sektöründe enerji ve işçilik maliyetleri, üretim maliyetlerinin en büyük kısmını oluşturuyor. Mevcut ekonomik koşullar altında, bu maliyetlerin yükselmesi sektörün yakın gelecekteki büyüme potansiyelini kısıtlamakta ve maalesef ümit verici bir tablo sunmamakta.

Körfez Döküm olarak, bu zorlu dönemi aşmak için sürdürülebilirlik ve maliyet yönetimi alanlarında adımlar atıyoruz. Bu kapsamda, yakın zamanda tamamlamayı hedeflediğimiz bir güneş enerjisi santrali (GES) yatırımımız bulunuyor. Bu yatırım sayesinde, enerji tüketimimizin önemli bir kısmını güneş enerjisinden sağlayarak üretim maliyetlerimizi düşürmeyi ve rekabet gücümüzü artırmayı planlıyoruz.

2025 yılı için odak noktamız, maliyetlerimizi daha verimli yönetmek, mevcut pazarlarda dayanıklılığımızı korumak ve yeni pazar fırsatlarını değerlendirmek olacak. Enerji maliyetlerini düşürmeye yönelik bu tür projelerin, hem sektörümüz hem de

işletmemiz için kritik bir rol oynayacağına inanıyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye ve ana ihracat pazarlarımızda pazar dinamiklerinin ve satın alma alışkanlıklarının hızla değiştiğini gözlemliyoruz. Bu durum, iş süreçlerimiz ve stratejilerimiz üzerinde doğrudan etkili oluyor.

Artan maliyetlerimiz nedeniyle mevcut müşterilerimizin, özellikle daha düşük maliyet sunabilen farklı bölgelerdeki tedarikçilere yönelme riskiyle karşı karşıyayız. Bu durum yalnızca müşterilerimizle olan uzun vadeli ilişkilerimizi değil, aynı zamanda pazar payımızı da tehdit ediyor.

Bu risklere karşı proaktif yaklaşımlar geliştirerek, maliyetleri optimize etmeye, müşteri memnuniyetini artırmaya ve pazar çeşitliliğimizi genişletmeye odaklanıyoruz. Ancak, küresel ve bölgesel ekonomik belirsizlikler bu süreçte ek zorluklar yaratıyor. Bu nedenle, esneklik ve uyum sağlama yeteneği, riskleri yönetmede kritik önem taşıyor.

Ekleme istedikleriniz?

Körfez Döküm olarak sürdürülebilirlik ve yenilikçi projelerle geleceğe hazırlanıyoruz. Enerji maliyetlerini düşürmeye yönelik yatırımlarımız ve global pazarlarda rekabet gücümüzü artırma hedefimiz, odak noktamız olmaya devam ediyor.

Türk metal döküm sektörünün potansiyeline inanıyor ve bu potansiyeli en iyi şekilde değerlendirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Teşekkür ederiz.



Ali Esat Kutmangil
Kutes Metal - İcra Kurulu Başkanı /
Yönetim Kurulu Üyesi

2025 Verimlilik Odaklı Bir Yıl Olacak

2025 yılına ilişkin öngörülerimiz, 2024 yılıyla paralellik gösteriyor. Faizlerin ve maliyetlerin yüksek seyrettiği bir yıl olmasını bekliyoruz. Bu durum, yatırımların yavaşlamasına ve verimlilik odaklı bir yıl geçirmemize neden olacak.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı, döküm sektörü için finansman maliyetlerinin oldukça yüksek seyrettiği, maliyetlerin Euro bazında arttığı ve dolayısıyla karlılıkların ciddi şekilde baskı altında kaldığı bir dönem oldu. Bu zorluklar yalnızca döküm sektörüyle sınırlı kalmayıp, diğer sanayi sektörlerini ve hizmet sektörünü de etkiledi.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Türk döküm sektörü, hem yurtiçi hem de Avrupa başta olmak üzere yurtdışındaki farklı sektörlerle üretim yapmaktadır. 2024 yılında, Türkiye ve Avrupa'daki ekonomik durgunluk nedeniyle müşteri siparişlerinde yüzde 15 ila yüzde 30 arasında bir azalma yaşandı. Azalan bu hacimler, karlılık üzerinde olumsuz etki yapan bir diğer faktör oldu.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ana ihracat pazarlarımız Almanya, İtalya, Fransa ve Macaristan gibi ülkelerden oluşmaktadır. Bu ülkelerde yaşanan ekonomik durgunluk ve ana sanayilerindeki maliyet artışları, Çin ile rekabette bu firmaları oldukça zorluyor. Ancak bu durum Türkiye için bir avantaj teşkil edebilir. Daha önce yurtdışında üretilmesine sıcak bakılmayan projeler, artık Türkiye'ye kayabilir. Bu durumu avantaja çevirebilmek için elimizden geleni yapacağız.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Son üç yıldır yaşanan yüksek enflasyon ve maliyet artışları, biz üreticiler üzerinde maliyet ve kar marjları açısından büyük baskı oluşturuyor. Müşterilerimizle fiyat anlaşmalarımız olmasına rağmen, tüm maliyet artışlarını fiyatlara yansıtacak her zaman mümkün olmuyor. Bu





nedenle, verimlilik çalışmalarına ağırlık vermek ve yeni projeler kazanmak, özellikle Amerika gibi yeni pazarlara açılmak, her zamankinden daha önemli hale geldi.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılına ilişkin öngörümüz, 2024 yılıyla paralellik gösteriyor. Faizlerin ve maliyetlerin yüksek seyrettiği bir yıl olmasını bekliyoruz. Bu durum, yatırımların yavaşlamasına ve verimlilik odaklı bir yıl geçirmemize neden olacak. Metal Döküm sektörü özelinde ise genel bir daralma bekleyebiliriz. Bu bağlamda, verimliliği artırmaya yönelik stratejilerin ve yenilikçi çözümlerin daha da önemli hale geleceğini öngörüyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarımızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, en büyük risk olarak cari açığımız sebebiyle yaşanan enflas-

yonu öne çıkarıyoruz. Enflasyonu kontrol altına almak, fiyat ve kur istikrarını sağlamanın anahtarıdır. Öngörülebilir bir ekonomi, maliyetlerimizi doğru bir

şekilde hesaplamamıza ve daha fazla iş kazanmamıza olanak tanır. Bu nedenle, ekonomik istikrarın sağlanması, iş hacmimizi artırmak için kritik öneme sahiptir.





Kamil Buke

Mes Elektromekanik Döküm - Genel Müdür
Yardımcısı

2025'in İkinci Yarısında Bir Açılma Bekliyoruz

ABD yeni Başkanı Trump'un, Çin, Hindistan, Meksika ve Kanada'ya uygulayacağı vergiler, Türkiye'yi tekrar rekabetçi kılabilir. Ayrıca, Ukrayna-Rusya savaşının sonlandırılması, müşterilerimizin Rusya pazarına ihracatını arttıracaktır.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

MES Döküm, 2024 yılını yüzde 15-20 bir daralma ile kapatacak. Tabii ki çalıştığımız sektörler ve müşteri portföyü bu sonuca etkili oldu. Daralma daha çok yurtiçi müşterilerimizden kaynaklı oldu.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Döviz kurlarının baskılanması, gerek ihracatta Euro döviz girdilerin TL karşılıklarının düşük olması, yurtiçinde de Euro bazlı fiyatları TL olarak faturalandırılması sonucunda, cirosal kayıplar oluştu.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa'da bazı sektörlerde ciddi kriz var. Otomotiv, ticari araçlar, tarım ve iş makinaları sektörlerindeki daralma ihracat tonajı ve cirolarında düşüşe neden oldu.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Türkiye yaşadığı yüksek enflasyona rağmen, döviz kurlarının paralel artışı olmaması, artan işçilik giderlerine rağmen, ciroların düşük kalması sonucu, maliyetlerimiz içinde işçilik oranını ciddi oranda arttırdı. Avrupalı dökümcüler ile bile rekabet edemez duruma gelindi.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2023 / 2024 yılı geçişi gibi 2025'te de yüzde 10'luk bir gerileme olabilir. 2025'in ikinci ve altıncı ayında açılma bekliyoruz. ABD yeni Başkanı Trump'un, Çin, Hindistan, Meksika ve Kanada'ya uygulayacağı vergiler, Türkiye'yi tekrar rekabetçi kılabilir. Ayrıca, Ukrayna-Rusya savaşının sonlandırılması, müşterilerimizin Rusya pazarına ihracatını arttıracaktır.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

En büyük risk, yüksek enflasyon, düşük döviz kurları işçilik giderlerimizde artışa neden olacaktır.



2024 yılının ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024, sektör için de Türkiye için de kayıp bir yıl oldu. Uzun yıllardır uygulanan yanlış ekonomi politikalarının birikimi ile içeride enflasyon ve faizin yükselmesi, dolayısıyla iç pazardaki durgunlukla Batı'daki durgunluğun üst üste gelmesi ekonomiyi, özellikle sanayi sektörünü ciddi sıkıntıya soktu.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılı gayet iyiydi, iç ve dış piyasa oldukça canlıydı. Dolayısı ile kârlılıklarımız da iyiydi. 2024 yılı Nisan ayı sonrası, kârdan çok mevcudu koruma ile uğraştık ve hale uğraşıyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim ana pazarımız Avrupa'dır. Euro Bölgesinde de faizlerin aşırı yükselmesi, özellikle yatırım mallarında ihtiyaçların ve dolayısı ile siparişlerimizin azalmasına veya ertelenmesine yol açtı. Şimdi faiz düşüşünün başlaması ile çok hızlı olmasa da 2025'te bir hareketlilik bekliyoruz.



Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

2022 ve 2023 yıllarında yüksek enflasyondan kaynaklı artışlar bizleri çok etkilemedi. Birincisi, ücret ve girdi artışlar enflasyon ve kur seviyeleri ile uyumluydu. Bu nedenle ihracatta bizi zorlamadı. Ama 2024'te artan maliyetler, artmayan kur ve Çin rekabetinin arasında sıkıştık. Bu sıkıntı, (akıl verecekler için söylüyorum), verimlilik artışıyla kapatılabilecek marjın çok çok üzerindedir.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Yukarıda bahsettiğim nedenlerle ve ertemiş ihtiyaçların bir kısmının talebe dönüşmesiyle 2025'in normalleşmenin başlangıcı yılı olacağını düşünüyor ama yukarı doğru ivmelenmenin başlangıcı ayını kestiremiyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ana ihracat pazarımızın (Euro Bölgesi) hareketleneceğini bekliyorum, ancak yıkıcı risk, devam eden ve edeceğinden korktuğumuz Çin rekabetidir. 2023 yılında başlayan süreçte Çin'de emlak piyasasında yaşanan spekülasyon büyüme ve balon, iç piyasada ciddi daralmaya yol açınca, Çin akıl almaz sübvansiyonlarla agresif bir ihracat politikasına başladı. Bugün Avrupa firmalarına maliyetlerimizin çok altında, neredeyse hammadde fiyatına teklifler vermektedir. Bu haksız ve yıkıcı rekabetin, nerede duracağı ve kimin tarafından durdurulacağı konusunda fikrimizin olmaması endişelerimizi devam ettiriyor.

Ekleme istedikleriniz?

Son sözüm ekonomi yönetimine: Enflasyon sadece parasal sıkılaşma ve zamlarla kalıcı olarak düşürülebilseydi ve ekonomi düzelseydi, dünyada enflasyon ve ekonomik kriz yaşayan ülke olmazdı. Enflasyonla KALICI mücadelenin yolu, maliye politikalarının ayrılmaz parçası, üretimi/arzi arttırmak ve ihracata dayalı sanayi modeli oluşturmaktır. Bugünkü mali politikaların süresinin uzaması, onarılmaz tahribata yol açar. Yâni, dereye su gelinceye kadar kurbağanın gözü patlar...



Bülent Özgümüş
Özgümüş Döküm - Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı

Avrupa Pazarı Canlanacak Ama Çin Tehlikesi Devam Edecek

Ana ihracat pazarımızın (Euro Bölgesi) hareketleneceğini bekliyorum, ancak yıkıcı risk, devam eden ve edeceğinden korktuğumuz Çin rekabetidir. Çin akıl almaz sübvansiyonlarla agresif bir ihracat politikasına başladı.



Doğan Ünsal
Ünsal Makina - Genel Müdür

2025 yılı 2024 Yılı'nın Tekrarı Olacak

2025 yılını ilk altı ayında mevcut durumdan çok farklı bir gelişme beklemiyoruz. Üçüncü Çeyrek sonrası Avrupa'nın talepler konusunda düzelmeye göstereceğini beklemekteyiz.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024, pandemi sonrası en zor geçen yıldır diyebilirim. Hem Avrupa'daki müşterilerimiz hem de yurt içindeki müşterilerimizin büyük bir kısmı hedefledikleri üretim adetlerinden aşağıda kaldı. Bu da ister istemez bizlerin üretimine yansdı. Biz de firma olarak büyüme ve üretim hedefimizin yüzde 10 gibi altındayız.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Aslında bu soruya kısmen yukarıda cevap verdim. Üretim hedeflerimizin yüzde 10 altındayız fakat buna rağmen özel sipariş üretme kabiliyetimizle karlılık hedefimizi yakaladık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

İhracat pazarımız Avrupa'dır. Avrupa ve özellikle Almanya'da bu yıl ciddi iş kayıpları yaşandı. Birçok büyük müşterimizin bütçe sapması yüzde 30 oranlarında gerçekleşti.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

Döviz kurlarının bu yıl beklentinin altında

kalması ve artan işçilik maliyetleri ile örnek olarak Polonya'da ki meslektaşlarımız ile rekabette iyice zorlanıyoruz. Eğer döviz artmaz veya işçilik maliyetleri rekabetçi hale gelmezse rekabet şansımız iyice zora girecek.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşmısınız?

2025 yılını ilk altı ayında mevcut durumdan çok farklı bir gelişme beklemiyoruz. Üçüncü Çeyrek sonrası Avrupa'nın talepler konusunda düzelmeye göstereceğini beklemekteyiz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

En büyük risk olarak kur ve sonrasında artan enflasyon ve işçilik maliyetleri büyük risk gibi duruyor. Bununla beraber ABD'nin Çin'e uygulaması beklenen dumping vergileri belki ilerleyen dönemde ülkemiz için bir şans olabilir.

Ekleme istedikleriniz?

Mevcut şartlar sanayimizi ve sanayicilerimizi zorlasa da ülkemizin konumu, üretim gücü ve dinamik nüfusu ile bugün zor günler geçiren Türk sanayisi, yatırım yapmaya devam ederek ilerleyen yıllarda muhakkak kazanacaktır. Ben tüm sanayicilerimizden yatırımdan vazgeçmemelerini rica ediyorum. Ülkemiz için bizlere düşen en önemli görev üretmek ve ihracat yapmaktır. Şimdiden tüm ülkemize ve meslektaşlarımıza başarılı ve mutlu bir yıl diliyorum.



Avrasya
Alüminyum Sektörünün
Buluşma Noktası

www.aluexpo.com

ALUEXPO

Powered by "The Bright World of Metals"

9. Uluslararası
Alüminyum
Teknolojileri,
Makina ve
Ürünleri
İhtisas Fuarı

18-20 Eylül, 2025

İSTANBUL  İstanbul
Fuar Merkezi

Eş Zamanlı Sempozyum

alus'12

12. Uluslararası
Alüminyum Sempozyumu


TALSAD
TÜRKİYE ALÜMİNYUM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ


MAM
MAM


METEM
TMMOB METALURJİ VE MALZEME
MÜHENDİSLERİ ODASI EĞİTİM MERKEZİ

Destekleyenler


TALSAD
TÜRKİYE ALÜMİNYUM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ


METEM
TMMOB METALURJİ VE MALZEME
MÜHENDİSLERİ ODASI EĞİTİM MERKEZİ


TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI


KOSGEB

Organizatör

Hannover Messe
Ankiros Fuarçılık A.Ş.



Deutsche Messe



Messe
Düsseldorf



@hankirosfairs



Mehmet Özalp

Silvan Sanayi - Yönetim Kurulu Üyesi

Avrupa'da 2025 Yılı Sonuna Kadar Olumlu Bir Tablo Beklenmiyor

2025 senesinin tıpkı diğer sektörlerde olduğu gibi, döküm sektörünü de olumsuz etkilemesi söz konusu olacaktır. Firmalarımızın bu zorlu dönemi atlatabilmesi için öncelikli olarak 2025 bütçelerini çok dikkatli hazırlamaları, yatırım kararlarını gözden geçirmeleri ve finansal süreçlerini çok yakından takip ederek yönetmeleri gerekmektedir.

2024'ü ülkemiz için ekonominin ana gündem olduğu bir yıl olarak geride bırakıyoruz. Tüm dünyada yaşanan bu

zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 yılı metal döküm sektörü ve firmamız için kolay geçen bir sene olmadı. Rusya - Ukrayna savaşının süregelen olumsuz ekonomik etkileri, Çin ekonomisinin yavaşlayan büyüme hızına bağlı azalan ithalatı ve ihracata daha fazla yönelmesi, dünya genelinde ve ülkemizde uygulanan enflasyonla mücadele tedbirlerine bağlı azalan talepler, finansal zorluklar ve ilave olarak jeopolitik gerilimler bir arada yaşandı. Kanımca yaşadığımız bu olumsuz gelişmelerden en fazla etkilenen Avrupa Birliği ülkeleri ve de özellikle Avrupa ekonomisinin lokomotifi olan otomotiv sektörü oldu ve önemli ölçüde hedeflerinden uzaklaştı.

Bu sorunlara bağlı azalan taleplere ilave olarak Türk sanayicisi yüksek enflasyonun getirdiği sürekli artan genel gider, iki sene öncesine göre dolar bazında iki kat artmış işçilik ve Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında üst sıralarda seyreden elektrik maliyeti ile rekabet gücünde önemli bir yara aldı.

Tahmin ediyorum ki özellikle otomotiv

sektörüne dökme demir parça üreten ihracatçı firmalarımız bu ortamdan en çok etkilendi. Hem üretim tonajları hem de faaliyet karlılıkları 2023 senesine göre oldukça geride kaldı. Demir dışı parça döken ihracatçı şirketlerimizin üretimleri azalmazken onların da faaliyet karlarının düşük seyrettiğini söylemek yanlış olmaz. Çelik dökümhanelerimizde de aynı durum söz konusu. Hizmet edilen sektöre ve ürün gamına göre farklılıklar olmakla birlikte üretim tonajı ile faaliyet karını 2023'e göre koruyabilen çelik dökümhanesi olduğunu tahmin etmiyorum. Sektör geneli 2024'te çok düşük karlarla çalışmak durumunda kaldı ve üretim tonajları yıllık bütçelerin muhtemelen yüzde 20-25 gerisinde neticelenecek.

2024 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Biz 2023'e göre üretim tonajımızı koruduk ama faaliyet karlılığımız hedeflediğimiz gerisinde kaldı. Maliyetlerimiz her çeyrekte artarken biz fiyatlarımızı bu artışa göre güncelleyemedik. Dövizdeki yüzde 10'luk artış maliyet artışımızın gerisinde kaldı ve yurtdışı müşterilerimizi kaybetmemek adına mecburen bu senaryoyu kabullenmek durumunda kaldık.





Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

ABD ihracatımızda payı en yüksek olan ülke ve ekonomisi Avrupa kadar kötü etkilenmedi. Fakat bu ülkedeki müşterilerimiz Güney Amerika ülkelerinden ve Çin'den alım yapmayı tercih edebiliyor. ABD'nin 2025 senesindeki ekonomik durumunu yeni seçilen hükümetin programı ve koymayı hedeflediği gümrük vergileri belirleyecek. ABD'li üreticileri korumak adına zikredilen bu vergilerin ülkede enflasyonu arttıracak ve tedarik zincirinde büyük olumsuzluklar yaşatacağını düşünüyorum. Trump, seçim ikliminde oy almak adına bu konuyu gündeme getirmiş olabilir, ocak ayında yapılacak devir teslimden sonra nasıl bir yol izlenecek göreceğiz.

Avrupa ülkelerinden özellikle Almanya ve Fransa ABD'den sonra ihracatımızın önemli bir kısmını oluşturuyor. 2025 senesinin bu ülkeler için de zor geçeceğini görmek zor değil. Devam eden Rusya Ukrayna savaşının getirdiği jeopolitik gerilim ve tehditler, Çin'in ihracat hedeflerini büyütmesi ve bu ülkelerden ithalatını azaltması, ABD'nin henüz netleşmeyen ama tehdit oluşturabilecek dış ticaret politikası, hala yüksek seyreden enerji maliyetleri ve işçilikler ve iş gücü bulmada yaşanan zorluklar Avrupa ülkelerine rahat bir sene yaşatmayacak maalesef.

Son üç yıldır ülkemizde yaşanan yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor?

İhracatta rekabet gücümüz sürekli yara alıyor, hedef karları uygularsak müşterilerimiz başka ülkeleri tercih ediyor. Aynı zamanda hepimiz tesisimizin bakımı için bütçemizi kısmak zo-

runda kalıyoruz. Bir nevi tesisin hizmet ömründen de çalınmış oluyor. Bir de sürekli hesap kitap, senaryo çalışmaları. Para kazanmadan daha çok çalışıyoruz.

2025 yılı için öngörüleriniz nedir? Metal Döküm Sektörü özelinde genel bir daralma bekliyor musunuz? Beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Derneğimizi temsilen WFO ve EFF (CAEF) yönetim kurulu toplantılarına katılıyorum. Özellikle CAEF tarafında üyeler genellikle otomotiv sektörüne hizmet veren firma temsilcilerinden oluşuyor. Kasım ayında yapılan konsül toplantısında 2025 öngörülerini değerlendirildi ve genel kanı sipariş hacminin 2025 senesinin son çeyreğine kadar 2024'ün ikinci yarısından farklı olmayacağı yönünde. Maalesef olumlu bir tablo 2025 sonuna kadar beklenmiyor, ama umalım ki öyle olmasın tabi. Demir dışı ve çelik dökümhanelerimiz için de her zaman yeni imkanlar, yeni pazarlar doğabileceğini de unutmamak lazım. Ama öncelikli sorumuz artan maliyetlerimiz olduğu için haliyle tek endişem sektörel daralma değil.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Hükümetimizin sürdürdüğü ekonomik programa bağlı olarak ihracat ürünleri 2025 senesinde de döviz bazında pahalalanmaya devam edebilir ve 2024'te yara alan rekabet gücümüz daha da zayıflayabilir. Buna ilave olarak Euro'nun Dolar karşısında değer kaybetme trendi devam edecek gibi görünüyor. Çin'in elektrikli araç sektöründeki ihracat stratejisi 2025'te de Avrupalı rakiplerine zor zamanlar yaşatmaya devam edecek. Ayrıca Avrupa Dökümcüler Federasyonu (CAEF) geçtiğimiz ay

döküm ürünlerine ait GTIP kodlarını SKDM listesine dahil ettirmek için üye ülkelere görüş alma sürecine girdi. Eğer bu süreçten ortak bir karar çıkarsa ve bu talepleri Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilirse Avrupalı ithalatçılar döküm parçaları için gümrükte karbon kredisi almak durumunda kalacaklar. Bu sürecin maliyetlere olumsuz etkisi ileriye dönük gerçekleşecek olsa da Türk döküm sanayinin bu olasılığa karşı önlemini şimdiden almaya başlaması uygun olacaktır.

Ekleme istedikleriniz?

2025 senesinin tıpkı diğer sektörlerde olduğu gibi, döküm sektörünü de olumsuz etkilemesi söz konusu olacaktır. Döküm sektöründeki firmalarımızın bu zorlu dönemi atlatabilmesi için öncelikli olarak 2025 bütçelerini çok dikkatli hazırlamaları, yatırım kararlarını gözden geçirmeleri ve finansal süreçlerini çok yakından takip ederek yönetmeleri gerekmektedir. Üretim süreçlerini de tekrar analiz ederek tasarruf yapılabilecek prosesleri tespit etmeleri ve verimlilik için gerekli aksiyonları almaları maliyetlerini düşürmeleri açısından önem kazanacaktır.

Bütün bu zorluklara rağmen negatife odaklanmayıp pozitif düşünerek hareket edelim. Pandemi süreci geride kaldıktan bir sene içerisinde döküm sektörü üretimimizin 2 milyon tondan 3 milyon tona çıktığını hatırlayalım. Önümüzdeki sene üretimde tonaj kayıplarımız ve düşük faaliyet karları söz konusu olacaktır ama 2026 senesi ve sonrasında Türk döküm sektörü için tekrardan tırmanış yılları olacağına inanıyorum.

Bu vesile ile sektörümüzdeki firmalara ve çalışanlara sağlık, mutluluk ve başarılar dilerim.

Ankiros 2024 Katılım ve Ziyaretçi Sayısıyla Zirve Yaptı

Hannover Messe Ankiros Fuarı tarafından iki yılda bir organize edilen, metalürji dünyasının bir araya getiren Ankiros Fuarları bu yıl da yoğun bir satand ve ziyaretçi katılımıyla gerçekleşti. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın da katılımıyla açılan fuarlarda TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe de metal döküm sektörünü temsilen bir açılış konuşması yaptı.

Hannover Messe Ankiros Fuarı tarafından organize edilen ve 16.'sı gerçekleştirilen ANKIROS Fuarı bünyesinde; TURKCAST – Döküm Ürünleri, ANNOFER – Demir-Dışı Metaller, ÇELİK üç özel bölümle 19-21 Eylül 2024 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezinde gerçekleşti.

Bu yıl İstanbul Fuar Merkezi'nde 16. kez kapılarını açan, Uluslararası Demir-Çelik, Döküm, Demir Dışı Metalurji Teknolojileri, Makine ve Ürünleri İhtisas Fuarı Ankiros, büyük bir başarıya imza atarak, 4.306'sı yabancı olmak üzere toplam 21.069 ziyaretçiyi ağırladı.

1137 katılımcı ile 70 bin metrekare

fuvar alanında 3 gün boyunca en son teknolojilerini sergileyen yerli ve yabancı dev firmalar hem karşılıklı iş birliği hem de yeni iş anlaşmalarıyla çok verimli bir fuar geçirdiklerini belirttiler.

İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) düzenlenen 16'ncı Uluslararası Demir-Çelik, Döküm, Demir Dışı Metalurji Teknolojileri, Makine ve Ürünleri İhtisas Fuarı'nın açılış töreninde Hannover Messe Ankiros Fuarı A.Ş. Genel Müdürü İbrahim Anıl, VDMA Metallurgy ve CECOF Yönetici Direktörü Timo Würz, 22. Uluslararası Metalurji ve Malzeme Kongresi Organizasyon Kurulu Başkanı Prof. Dr. Özgül Keleş, TMMOB Metalurji ve

Malzeme Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet İrfan Türkkolu, Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Başkanı Fuat Tosyalı ve özel konuk Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır birer konuşma yaptı. Törene metalurji sektörünün önde gelen kurum ve kuruluşları üst düzey yetkilileri ve sektör temsilcileri katıldı.

ANKIROS 2024, BAKAN KACIR'IN KATILIMI İLE KAPILARINI AÇTI

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, ANKIROS 16. Uluslararası Demir-Çelik, Döküm, Demir Dışı Metalurji Teknolojileri, Makine ve Ürünleri İhtisas Fuarı'nın açılışını yaptı. Kacır, Ülkemizin demir çelik ve döküm sektörlerinin ve 1.100'den fazla yerli ve yabancı katılımcı firmanın aynı çatı altında buluşmasını son derece değerli bulduklarını belirtti.

“ANKIROS YİNE REKORLARA İMZA ATTI”

Hannover Messe Ankiros Fuarı Genel Müdürü İbrahim Anıl, her sene olduğu gibi bu sene de rekorlardan bahsettiklerini belirtti. Anıl, “2022'de gerçekleştirdiğimiz fuarda çok büyük bir başarı yakalamıştık. Bu başarı bir takım cesur kararlar almamıza neden oldu. İki önemli karar aldık; birincisi fuar merkezini değiştirdik, fuarımızı İstanbul Fuar Merkezi'ne taşıdık. İkincisi ise şirketin ortaklık yapısını daha uluslararası ve kurumsal bir yapıya





dönüştürdük. Bu sene ki rekorlarımız çok çarpıcı. 2022'ye göre net stant alanımızı 31.719 metrekareye çıkararak yüzde 34'ün üzerinde bir büyüme sağladık. Bu rakamın içindeki yabancı firma oranı yüzde 55'ten yüzde 63'e yükseldi" dedi. Anıl, en çarpıcı gelişmenin ise doğrudan katılan yabancı firma sayısındaki 3 kattan fazla artış olduğunu açıkladı.

“TÜRKİYE'NİN LOKOMOTİF SEKTÖRÜYÜZ”

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) Yönetim Kurulu Başkanı

Kadir Efe, AR-GE'si, teknolojisi, yatırımlarıyla Türkiye'nin lokomotif sektörü olduklarını belirtti.

Efe, her zaman dış ticarete artı veren bir sektör olduklarını altını çizerek "Esasında ülkeye döviz kazanımı sağlayan bir sektörüz. Hedefimiz bahsedilen rakamlarında üstüne çıkarak, Almanya'yı da yakalayarak birinci olmak." diye konuştu.

"2024 YILINDA ÇOK OLUMLU BİR İVME YAKALANDI"

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Başkanı Fuat Tosyalı da ya-

şanan gerilemenin ardından bu yıl olumlu bir ivme yakalandığını dile getirdi. Tosyalı, yaşanan tüm sıkıntılara rağmen sektörün 2023 yılında yüzde 10'un üzerinde artış sağlayarak üretim kapasitesini 60 milyon ton seviyesine çıkarma başarısını gösterdiğini belirterek sektörün 2024 yılında üretimini bir önceki yıla kıyasla yüzde 14,9, ihracatını da yüzde 45,3 artırdığını ifade etti.

Tören sonrasında T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Bakan Yardımcıları Çetin Ali Dönmez ve Zekeriya Çoştü, Metalurji sektörünün önde gelen kurum ve kuruluşları





üst düzey yetkilileri ile Hannover Messe Ankiros Fuarçılık Yönetimi ile firma ziyaretleri gerçekleştirildi.

FUARDA EŞ ZAMANLI 2 ÖNEMLİ KONGRE GERÇEKLEŞTİ

METEM - TMMOB Metalurji ve Malzeme Mühendisleri Odası Eğitim Merkezi tarafından organize edilen IMMC 2024 - 22. Uluslararası Metalurji ve Malzeme Kongresi 19 farklı ülkeden akademisyenleri ve mühendisleri 3 gün boyunca Kongrede ağırladı.

SEMPOZYUM BAŞLIKLARI:

Demir Dışı Metaller Sempozyumu, Çelik Sempozyumu, Seramik, Cam, Refrakter Malzemeler Sempozyumu, Yüzey İşlemler ve Kaplama Sempozyumu, Kompozit ve Polimer Malzemeler Sempozyumu, Geri Dönüşüm ve Sürdürülebilirlik Sempozyumu, Enerji Malzemeleri Sempozyumu, Döküm Sempozyumu, Havacılık Malzemeleri

Sempozyumu, Hasar Analizi ve Isıl İşlem Sempozyumu, Nanomalzemeler Sempozyumu, Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi Sempozyumu, Karbon Azaltma Teknolojileri Sempozyumu, Korozyon ve Aşınma Sempozyumu, Biyomalzemeler Sempozyumu, Kaynak ve Tahribatsız Muayene Sempozyumu, Lisans Öğrencileri Araştırma Sempozyumu.

IMMC2024, bilim insanları, akademisyenler, mühendisler ve uygulayıcılar için en son bilimsel-teknolojik yeniliklerin görüldüğü, uzun süre akıllarda yer edinecek bir etkinlik olarak tamamlandı.

12. ULUSLARARASI DÖKÜM KONGRESİ

TÜDÖKSAD /Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği tarafından organize edilen 12. Uluslararası Döküm Kongresi yerli ve yabancı döküm sanayicilerini, akademisyenleri, araştır-

macıları ve sektör profesyonellerini bir araya getirdi. Kadın Dökümcüler Paneli, bu yıl kongrede ilk kez gerçekleşti ve büyük ilgi topladı. Panelin ardından başlayan teknik oturumlar, kongre süresince yoğun ilgi gördü. Üç gün boyunca toplam 8 oturumda, ileri teknoloji ve inovasyon odaklı 38 sözlü sunum ve 22 poster sunumu gerçekleştirildi. Oturumlarda, döküm süreçlerinde verimliliği artırmaya yönelik yenilikçi yaklaşımlar, dijitalleşme, otomasyon, çevre dostu üretim teknikleri ve döküm sektörünün geleceği gibi önemli konular ele alındı. Toplamda 1.100 kişi teknik oturumları takip ederek sektörel ilgili en güncel bilgileri edinme fırsatı buldu. 2026'da İstanbul'da düzenlenecek olan 76. Dünya Döküm Kongresi (WFC) hazırlıkları kapsamında, gerçekleşen toplantıda, 2026 WFC'nin organizasyon detayları ve iş birliği fırsatları değerlendirildi.

1.137

KATILIMCI

42 ülkeden 716 yabancı, 421 yurtiçinden olmak üzere, Toplam 1.137 katılımcı

21.069

ZİYARETÇİ

81 ülkeden, 4.306 yabancı, 16.763 yerli olmak üzere, toplam 21.069 sektörel ziyaretçi

31.719 m²

NET STAND ALANI

81 ülkeden, 4.306 yabancı, 16.763 yerli olmak üzere, toplam 21.069 sektörel ziyaretçi

VERBİND®

KOLLOİDAL SİLİKA

- ⇒ VERBİND® %30
- ⇒ VERBİND® %40
- ⇒ VERBİND® Hızlı Kuruyan (Polimer Katkılı)

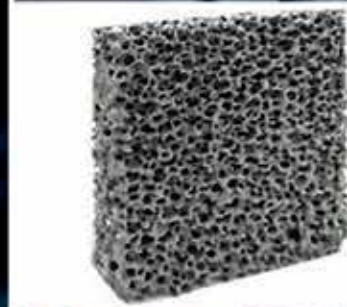
YERLİ ÜRETİM kolloidal silika ürünlerimiz ile Döküm ve Refrakter sanayilerimizin yanındayız.

Bağlayıcı, döküm kimyasalı ve döküm yardımcı maddeleri (maça boyaları, seramik yolluklar, köpük filtre vs.) imalatında güvenle tercih edebilirsiniz.

Döküm Endüstrisi | Refrakter Sanayi | Tekstil | Yapı Kimyasalları
Kağıt Endüstrisi | Boya Endüstrisi | Akü Endüstrisi

 **Silika Kimya**
ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER ARGE DAN.SAN.veTİC.LTD.ŞTİ.

Fevzi Çakmak Mahallesi 10768. Sk.
No:24M Karatay/KONYA
Tel : 0 536 253 65 60
www.silikakimya.com
info@silikakimya.com



LMA'dan Teknik Seminer

LMA, demirdışı sektörüne yönelik faaliyetleri kapsamında, temsilcisi olduğu MotulTech-Baraldi firması iş birliğiyle bir seminer gerçekleştirdi.

LMA, demirdışı sektörüne yönelik faaliyetleri kapsamında, uzun yıllardır temsilcisi olduğu MotulTech-Baraldi firması iş birliğiyle 11 Aralık 2024 tarihinde 'Yüksek Basınçlı Pres Döküm İçin Etkili Kalıp Ayırıcılar ve Yağlayıcılardaki Yeni Trendler' başlıklı teknik seminer gerçekleştirdi.

Seminerde; kalıbın yağlanması, minimum uygulama ve mikro dozajlı piston yağlama prosesi konu-

larında sunumlar yapıldı.

Günümüzde son derece önemli bir konu başlığı haline gelen çevre dostu ve sürdürülebilir ürünler, "Gezegeni Korum, Suyu Korum" başlığı altında ele alındığı seminerde bu kapsamda işletme maliyetini düşürücü ürünlerin önemi üzerinde duruldu.

Seminer sonrası gerçekleştirilen soru-cevap oturumunda özellikle yaşanmış tecrübeler üzerinden de-

taılı bir fikir alışverişi yapıldı. Katılımcılar, programın verimli geçtiğine dair geri bildirimlerde bulunarak memnuniyetlerini ifade ederek etkinlikten ayrıldı.

LMA İthalat-İhracat ve Dış Ticaret Müdürü Mihrap Albayrak Mete, satış ve satış sonrası uygulamaların önemini ana politika haline getirmiş olduklarını ve bu kapsamda her zaman bu tür seminerlere gerçekleştireceklerinin altını çizdi.



SÜRDÜRÜLEBİLİR KALİTE SEVİYESİ İLE ÜRETİMDE TEKNIĞİN ZİRVESİNE ULAŞIYORUZ.



• YÜKSEK PERFORMANSLI HİDROLİK SİSTEM

Geliştirilmiş ve yüksek enerji tasarrufu sağlayan sistemi sayesinde , hızlı çevrim süresi ile üretimde yüksek üretim miktarına erişilir .

• GÜÇLÜ YAPI

8 sütunlu güçlü yapısı makinenin üretim ile ilgili gerekli tüm özelliklerini hassas kılar . Güçlü yapısı sayesinde maça sandığının tam sızdırmazlığı sağlanır.

• YÜKSEK ÜFLEME VERİMİ

Üfleme prensibi sayesinde düşük üfleme basınçlarında dahi , yüksek kum paketleme yoğunluğu ve yüksek maça yüzey kalitesine erişilir.

• GAZ JENERATÖRLERİ

Hassas dozajlama yaparak düşük amin tüketimi ile daha kısa bir sürede maça sertleşmesi sağlanır.



• GENİŞ ÜRETİM YELPAZESİ

15lt - 150lt arasında üfleme kapasitesi mevcuttur.

• MANYETİK SANDIK BAĞLAMA

Manyetik bağlama sayesinde kolay ve güçlü sandık bağlama olanağı ile diğer bağlama metotları ile karşılaştırılamayacak seviyede bakım kolaylığı sağlar. Bakım dostu bir sistemdir.



Magma Ankiros Fuarı'na Katıldı

Magma, Ankiros 2024 fuarında yeni versiyon MAGMA 6, MAGMAeconomics ve Çukurova Database başta olmak üzere, tüm döküm proseslerindeki yenilikleri ziyaretçilerine tanıttı.

Magma, 19-21 Eylül 2024 tarihlerinde düzenlenen, Ankiros Uluslararası Demir-Çelik ve Döküm Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas fuarında yer alan standında, yeni versiyon MAGMA 6, MAGMAeconomics ve Çukurova Database başta olmak üzere, tüm döküm proseslerindeki yenilikleri ziyaretçilerine tanıttı. Pek çok yeni bağlantıya ek olarak, Magma'nın mevcut müşterileri de son gelişmeleri takip etmek için Magma standını ziyaret ettiler.

Magma standında, ziyaretçiler ile yüz yüze görüşmelerin ve bilgi alışverişinin yapıldığı oldukça yoğun ve verimli bir fuar dönemi yaşadı.

Ayrıca bu sene, Magma standın-

da, bir önceki Ankiros fuarında da düzenlenen, eğlenceli bir aktivite olarak, katılımcıların döküm bilgilerini "MAGMASOFT® Autonomous Engineering" ile test ettiği yarışmaya ilgi yine yoğun oldu. "Foundrymen's Playground" aktivitesi, katılımcılara farklı besleyici ve yolluk alternatiflerini sunarak, çekinti boşluğu, türbülanssız dolun ve toplam maliyet (taşlama, kalıp verimliliği, kullanılan besleyici gömleği adedi gibi) hedeflerinin hepsi açısından optimum çözümü bulmalarını hedefliyordu. Burada ziyaretçiler, sanal bir test alanında kendi simülasyonlarını interaktif olarak çalıştırırken, aynı anda farklı kalite ve maliyetle ilgili hedef-

leri gözlemlədiler.

Magma'ya, ayrıca bu sene 12. Uluslararası Döküm Kongresi organizasyonuna sponsor olarak katkıda bulunması sebebiyle TÜDÖKSAD tarafından kongre sponsorluk plaketi takdim edildi.

MAGMASOFT®, otonom mühendislik araçları parça ve proses tasarımından ilk dökümün üretilmesine kadar olan tüm süreçlerde kullanıcılarına destek veriyor. Sanal analiz ve Optimizasyon modüllerinin sunduğu eşsiz özellikler sayesinde MAGMASOFT® en iyi çözümlere kolayca ulaşabilmeyi sağlarken ilk parça dizaynından geliştirilmiş üretim düzenine kadar önemli avantajlar sunuyor.



DÖNÜŞTÜRÜYÖRÜZ “KAZANDIRIYORUZ”

KM150-KM190-KM215




ELM
DÖKÜM MAKİNALARI

ELM DÖKÜM MAKİNALARI



KURULUŞUDUR...



www.elmdokum.com.tr

Metko Hüttenes-Albertus Yatırımlarına Devam Ediyor

Döküm kimyasalları alanında sektörünün lider kuruluşları arasında yer alan Metko Hüttenes-Albertus, kapasite artırımı konusundaki yatırımlarını sürdürüyor. Şirketin Genel Müdürü Musa Erol, mevcut yatırımın tamamlanmasıyla boya üretim kapasitelerini iki katına çıkaracaklarının altını çizdi.

Metko Hüttenes-Albertus kısaca Metko HA, döküm kimyasalları alanında sektörünün lider kuruluşlarından HA Group ile sektör duayenlerinden Hikmet Doğan Boran ortaklığıdır. İstanbul merkezli firmanın Bilecik Organize Sanayi Bölgesi'nde sentetik reçine ve maça boyası ile Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde besleyici gömlek tesisi bulunuyor. Şirket, reçine ve boya grubunu HA teknolojisi ve HA markası ile, besleyici gömleği yüzde 100 gruba ait olan Chemex GmbH teknolojisi ve Chemex markası ile üretiyor. Metko Hüttenes-Albertus Genel Müdürü Musa Erol, Hikmet

Doğan Boran tarafından 1989 yılında kurulan firmanın 1994 yılında HA teknoloji transferi ile ortaklığa dönüştüğünü söyledi. Erol, bağlı oldukları HA Group'un köklerinin 1905 ve 1909 yıllarına dayanan ve her biri döküm ve döküm dışı sektörlerde önemli icatlara imza atmış Hüttenes ve Albertus gruplarının 1970 yılında birleşmesiyle oluştuğunu belirtti. Erol sözlerine şöyle devam etti "Şirket olarak misyonumuz Türk döküm sanayisinin gelişim yolculuğunda en güncel teknolojiyi içeren HA ürünlerini yerel üretimle sunmak ve Türk döküm sanayinin küresel liderlik yarışında en yakın

destekçisi olmaya gayret etmektedir. 1994 yılında reçine üretimiyle başlayan serüvenimiz 2000 yılında boya ve 2017 yılında besleyici gömlek üretimiyle gelişimini sürdürmüştür. Bilecik tesisimizde 2012 yılından 2023 yılına dek yoğun biçimde sürdürdüğümüz güvenliğe yönelik iyileştirme yatırımlarımız 2023 yılında başlayan 10 milyon Euro bütçeli Faz 1 genişleme yatırımıyla komşu parselin bünyemize katılmasıyla başlamış ve 2024 yılı boyunca neredeyse tamamlanmıştır. Bu yatırım boya üretim kapasitemizi iki katına çıkarırken depolama kapasitemizi



Musa Erol

Metko HA Genel Müdürü



Emre Giray

Metko HA Genel Müdür Yardımcısı



geleceğe hazırlayacak, laboratuvar, ofis, personel sosyal alanlarında güncelleme imkânı sunacaktır. 2027 yılında başlatmayı ümit ettiğimiz Faz 2 yatırımlarımız ile reçine üretim ve likit malzeme depolama kapasitemizi güncellemiş ve 2030+ sonrasına yönelik Bilecik tesisimizi hazırlamış olacağız. Eskişehir tesisimizde mükemmeli yakalayan besleyici gömlek teknolojimiz ile kurulduğu 2016 yılından bugüne kesintisiz yatırım hamlelerimiz devam etmektedir. Tek makine tek vardiya ile başlayan serüvenimiz üç makine iki vardiya düzeninde devam etmektedir” dedi.

SCANIA'NIN YÜKSEK TEKNOLOJİLİ YENİ DÖKÜMHANESİNİN ONAYLI TEDARİKÇİSİ OLDU

Şirketin Genel Müdür Yardımcısı Emre Giray kardeş kuruluşlara sınırlı miktarda boya ve reçine tedariki yaparken yakın zamanda besleyici gömlek ihracatına başlamış olmanın büyük heyecanını yaşadıklarını belirtti. Giray, “Kardeş kuruluşumuz ve yakın dostumuz olan Hindistan iştirakimiz Gargi HA'nın besleyici gömlek pazarına Türkiye'de üretilen Chemex besleyici gömlekler ile giriş yapmış olmasının gururunu yaşıyoruz.

Kendi üretim tesislerinin kurulumuna yakın destek verirken portföylerinin gelişimine Türkiye menşeli ürünlerle uzun vadede destek olmayı ümit ediyoruz. İtalya, Fransa, Polonya ve İspanya tamamen Almanya menşeli Chemex tedarik ederken bizim de ürün tedarik güvenliği zincirinde yer alarak kısmi tedarike başlamış olmamız diğer önemli gelişmedir. Heyecan duyduğumuz ve sabırla beklediğimiz diğer bir ihracat potansiyelimiz Scania'nın İsveç'teki yeni dökümhanesinin onaylı tedarikçisi konumuna yükselmiş olmasıdır. Lojistik dezavantajımıza rağmen Almanya'dan sonra ikinci tedarikçisi olarak seri üretimde yer almayı heyecanla bekliyoruz” şeklinde konuştu.

AR-GE FAALİYETLERİ YERLİ VE GLOBAL İŞ BİRLİĞİ İLE GÜÇLÜ BİÇİMDE DEVAM EDİYOR

Giray, Ar-Ge çalışmalarından da bahsederek, “HA Group'un üyesi olarak Hannover ana üs olmak üzere Kore, ABD, Fransa, İtalya, İspanya, Hindistan ve Türkiye Ar-Ge birimleriyle Almanya'nın Baddeckenstedt şehrindeki “Yetkinlik Merkezi” (Center of Competence) sürekli işbirliği içinde olup, Küresel Teknoloji Li-

derleri (Global Technology Leaders) bütün merkezlerde yürütülen Ar-Ge faaliyetlerini koordine etmek, bilgi paylaşmak ve yerel ihtiyaçlara küresel gücü harekete geçirerek çözüm üretmekle görevlidir. Türkiye olarak bu imkanlardan sürekli faydalanan, iki yönlü bilgi transferini gerçekleştiriyoruz” dedi.

ECOVADIS GÜMÜŞ MADALYASINA LAYIK GÖRÜLDÜ

Grup olarak sürdürülebilirliği ön planda tuttuklarına vurgu yapan Emre Giray sözlerine şöyle devam etti: “Bu anlamda uzun süredir kendimizi sürdürülebilir bir dünyaya katkı sağlayacak şekilde hazırlıyoruz. Hem kendi üretim proseslerimizin hem de müşterilere sunduğumuz ürün ve hizmetlerin çevreye ve topluma olumsuz etkilerinin bertaraf edildiği bir yol haritasını takip ediyor, paydaşlarımıza bu anlamda da değer katmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda Sürdürülebilirlik Raporumuzu hazırladık. Ayrıca 2019'dan bu yana bu alandaki çalışmalarımızı EcoVadis Değerlendirme Süreci'ne dahil ediyoruz. 2024 yılındaki değerlendirmede EcoVadis Gümüş Madalyasına layık görülmüş olmaktan gurur duyuyoruz.”

Doğru Döküm: Kapasiteye Değil Kaliteye Yatırım Yapıyoruz

TÜDÖKSAD üyesi Doğru Döküm, kapasite artırım yatırımlarından çok kalite odaklı yatırımları öne aldığını duyurdu.

Kuruluşundan bu yana elde ettiği 31 yıllık tecrübesi ve yatırımları ile Türkiye'nin önde gelen çelik, pik ve sfero döküm fabrikalarından biri konumuna gelen Doğru Döküm Ankiros Fuarı'nda sektör paydaşları ile buluştu. Sektörel buluşmaları piyasadaki hareketliliğin artması adına önemli bulduklarını belirten Doğru Döküm Genel Müdürü Oktay Doğru, "Sektörel trendleri yakalamak adına sürekli çalışıyoruz. Müşteri tarafından gelen talebi karşılamak için işimize yaptığımız yatırımlarla sektördeki farkımızı ortaya koymaya özen gösteriyoruz" dedi.

Döküm sektörü ile ilgili olumsuz algının aksine çevre konusunda hassas davrandıklarını da belirten Doğru, "Aydın'da 4,8 MW gücünde bir GES kurulumu yapacağız. Çağrı mektubumuzu alığımız projenin ÇED ve diğer yasal süreçlerinin tamamlanmasıyla kuruluma başlayacağız. Yaklaşık 5 milyon dolarlık yatırım maliyeti olan proje

ile üretimimizin tamamını GES'ten elde ettiğimiz enerji ile karşılayacağız. Mevcut projeksiyonumuzda 2025'in ilk çeyreğinde bu yatırımı devreye almayı planlıyoruz. Ayrıca bünyemizdeki tesis ile proseste kullandığımız kumu saatte 2 ton olarak geri dönüştürerek yeniden kullanıma hazır hale getiriyoruz. Lokasyonumuz özellikle şehir yerleşimine yakın olduğu için filtrasyon sistemlerine yakın zamanda 1,5 milyon dolar dolayında yatırım yaptık" diye konuştu.

"ÜRETİMİN YARISI İHRACATA GİDİYOR"

Tek vardiya aylık 4 bin 500 ton döküm kapasitesine sahip olduklarını ve 2000 yılından bu yana 5 bin metrekarelik mevcut tesislerini kullandıklarını söyleyen Oktay Doğru, "Parça başına 20 ton pik, 20 ton sfero ve 10 ton çelik dökülecek kapasitedeyiz. Sac şekillendirme kalıpları ile otomotiv sektörü kapasitemizin yüzde 50'sini oluştururken kalan

kapasitemizi makineden çimentoya kadar birçok sektörde kullanıyoruz. Üretimini yüzde 50-60 aralığında ihraç eden bir firmayız. Son dönemde kapasiteden çok kaliteye yatırım yaptık. Kendi proseslerimizi iyileştirdiğimiz gibi proseslerde kullandığımız straför gibi hammaddelerin üreticileri ile yaptığımız görüşmelerde mevcut proseslerimizdeki know how'ı paylaşarak o taraftaki kalitenin de artmasına da katkı sağlıyoruz" ifadelerini kullandı.

Hükümetin uyguladığı sıkı para politikasının piyasalardaki fiyat istikrarı için önemli olduğunu ancak kur politikası serbest bırakılmadığı için özellikle ihracatçı firmaların maliyet baskısı altında kaldığını belirten Doğru, "Sektörel olarak İtalya ve Almanya ile fiyatlarımız kafa kafaya geldi. Bu da rekabette bizi fazlasıyla zorluyor. İç piyasada da işlerin Çin'e kaymasının yanı sıra OEM'lerin yeni projeye başlamaması sektörü yavaşlattı" dedi.



Gedik Döküm Ankiros 2024 Fuarı'nda Yeni Ürünlerini Tanıttı

Gedik Döküm, Ankiros 2024 Fuarı'nda döküm teknolojilerindeki yeniliklerini sergileyerek sektör profesyonelleriyle buluştu. Metalürji sektörünün önde gelen paydaşlarının bulunduğu fuarda Gedik Döküm, yüksek kalitedeki ürünlerini ve gelişmiş teknolojiye sahip üretim kapasitesini ziyaretçilere tanıttı.

Bu yıl 16.sı düzenlenen Ankiros 2024 Uluslararası Demir-Çelik, Döküm, Demir-dışı Metalürji Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas Fuarı, 19-21 Eylül tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşti. Metal sanayiinin önemli oyuncularını bir araya getiren bu etkinlik, sektördeki yenilikçi teknolojilerin ve çözümlerin sergilendiği bir platform oldu.

FUAR YOĞUN İLGI GÖRDÜ

Fuar, yerli-yabancı birçok firma ile ziyaretçilerin katılımıyla yoğun bir ilgi gördü. Katılımcılar, demir-çelik, döküm ve metalürji alanındaki en son gelişmeleri yakından inceleme fırsatı buldu.

Metal sanayiinin önemli etkinliklerinden biri olan fuara, döküm sektörünün

önde gelen firmalarından TUDÖKSAD üyesi Gedik Döküm de katılım göstererek, sektördeki yenilikçi çözümlerini sergiledi.

Gedik Döküm fuar boyunca, döküm teknolojilerindeki uzmanlığını ve ürün yelpazesini katılımcılarla paylaştı. Şirket, ziyaretçilerine en son teknolojiyle üretilen ürünlerini tanıtırken, sektördeki gelişmeler ve sürdürülebilirlik konularında da bilgi alışverişinde bulundu.

"SEKTÖRÜ BULUŞTURAN BU TÜR BÜYÜK ORGANİZASYONLAR ULUSLARARASI ARENADAKİ İMAJIMIZI YÜKSELTİYOR"

Ankiros 2024 Fuarı'na katılım gösteren

Gedik Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Gedik, etkinliğin metal sanayii açısından büyük bir fırsat sunduğunu vurguladı. Gedik, "Ankiros Fuarı, yerli ve yabancı firmaların bir araya geldiği, sektörün en önemli buluşma noktalarından biri.

Bu tür etkinlikler, yenilikçi çözümler geliştirmek ve iş birliğini artırmak için kritik öneme sahip. Bizler de Gedik Döküm olarak burada olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Yeni teknolojileri tanıma, iş birliği fırsatlarını geliştirme, görüş-alışverişi yapma açısından oldukça verimli geçti. Sektörü buluşturan bu tür büyük organizasyonlar ülke ekonomimize büyük katkılar sağlıyor ve uluslararası arenadaki imajımızı yükseltiyor, ihracat potansiyelimizi artırıyor" dedi.



OSB'lerin Yıldızları Belli Oldu

TÜDÖKSAD üyeleri, OSB'lerdeki en çok ihracat yapan, en fazla istihdam sağlayan ve en fazla Ar-Ge harcaması yapan firmalar arasında yer aldı.

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) tarafından bu yıl 4.sü gerçekleştirilen "OSBÜK OSB Yıldızları Araştırması Ödül Töreni" Gebze Bilişim Vadisi'nde düzenlendi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Kocaeli Valisi İlhami Aktaş, Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Tahir Büyükakın, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Orhan Aydın, KOSGEB Başkanı Ahmet Serdar İbrahimcioğlu, QNB Bank A.Ş Genel Müdür Yardımcısı Engin Turhan, ödül alacak firma temsilcileri, sanayiciler ve OSB başkanlarının katılımıyla gerçekleştirilen 4. OSB Yıldızları Araştırması Ödül Töreni'nde 12 farklı kategorideki 67 firma ile 10 organize sanayi bölgesine toplam 120 plaket takdim edildi.

TÜDÖKSAD ÜYELERİNİN BAŞARILARI DİKKAT ÇEKTI

TÜDÖKSAD üyeleri, OSB'lerdeki en

çok ihracat yapan, en fazla istihdam sağlayan ve en fazla Ar-Ge harcaması yapan firmalar arasında yer aldı. Ayrıca, kadın istihdamını artıran ve ihracatını büyüten TÜDÖKSAD üyeleri de sektörde gurur kaynağı oldu. Töreninde çeşitli kategorilerde ödül alan TÜDÖKSAD üyeleri şöyle;

OSB'LERDE EN ÇOK İHRACAT YAPAN FİRMA

12. AYD Otomotiv
29. Erkunt Sanayi
97. Dirinler Döküm

OSB'LERDE EN ÇOK AR-GE HARCAMASI YAPAN FİRMA

44. Akdaş Döküm

OSB'LERDE EN ÇOK İSTİHDAM SAĞLAYAN FİRMA

4. AYD Otomotiv
22. Erkunt Sanayi

66. Akdaş Döküm
93. Hema Otomotiv

OSB'LERDE EN ÇOK KADIN İSTİHDAMI SAĞLAYAN FİRMA

9. AYD Otomotiv
76. Erkunt Sanayi

OSB'LERDE EN ÇOK SATIŞ YAPAN FİRMA

21. AYD Otomotiv
69. Erkunt Sanayi

OSB'LERDE İHRACATINI EN ÇOK ARTIRAN FİRMA

76. Dirinler Döküm
92. AYD Otomotiv

OSB'LERDE KADIN İSTİHDAMINI EN ÇOK ARTIRAN FİRMA

48. Erkunt Sanayi
64. AYD Otomotiv



Amazon'dan Türkiye kararı: Uydu parçalarını Sivas'ta üretecek

Takım tezgâhları alanında faaliyet gösteren TUDÖKSAD üyesi Tezmaksan ile anlaşmaya varan Amazon, 1500 uydu parçasının tamamını Türkiye'de üretecek. Sivas, Yozgat, Tokat ve Kayseri'de üretim yapılacaktır.

ABD'li teknoloji devi uydu üretimi için Türkiye'ye karar kıldı. Takım tezgâhları alanında faaliyet gösteren TUDÖKSAD üyesi Tezmaksan ile anlaşma sağlayan Amazon, ABD ve Meksika'daki tüm üretimi Sivas'a taşıma kararı aldı. İlk teslimatı 2025 yılının ilk çeyreğinde gerçekleştirmeyi hedefleyen Tezmaksan, Sivas'ta ikinci fabrika için de harekete geçti.

"UCUZ MÜHENDİSLİK AMAZON'UN TÜRKİYE'Yİ TERCİHİNDE ETKİLİ OLDU"

Amazon'un yüksek maliyetler sebebiyle uydu üretimi için yeni bölge arayışına girdiğini belirten Tezmaksan CEO'su Hakan Aydoğdu "Amazon, stratosferin hemen altına 1.300 kompakt uydu fırlatacak. Dünyanın her yerine internet vere-

cek. Uydu üretimi için Avrupa'dan Çin'e kadar bütün bölgeye baktılar. Çin'den tedarik sorunları yaşanıyor. Avrupa'da nüfus yaşıyor ve yeni nesil çalışmak istemiyor. Boeing'te 2035 yılına kadar siparişler dolu. Trump, göreve geldiğinde Meksika ve Kanada'ya vergiler uygulayacağını söyledi. Meksika şu an bize göre yüzde 30 daha pahalı üretim yapıyor. Türkiye'de ise mühendislik çok ucuz. Tezmaksan'ın robot sistemlerindeki know how'ı ve ucuz mühendislik Amazon'un Türkiye'yi tercihinde etkili oldu. Zaten robot ve otomasyon sistemleri bizim en başarılı olduğumuz alan" dedi.

"ÇÜNKÜ UZAY SANAYİ ALANINDA KNOW HOW'İ BURAYA GETİRMEK İSTİYORUZ"

Sivas'ı uzay ve havacılık üssü haline

getirmek istediklerini vurgulayan Aydoğdu, şu bilgileri verdi:

"Amazon ile masaya otururken fason üretim yapmayacağımızı söyledik. Çünkü uzay sanayi alanında know how'ı buraya getirmek istiyoruz. Onlar da kabul etti. 1.500 parçanın tamamını burada üretmeyi hedefliyoruz. Ancak hepsini Tezmaksan olarak üretmeyeceğiz. Biz 9 parçadan ikisinin üretimini İstanbul ve Bursa'daki bir firmaya yönlendirdik. Biz, bize ait olan parçaların üretimi üstleneceğiz. Diğer parçaları ise Sivas'ın çevresindeki Tokat, Yozgat ve Kayseri gibi illere yönlendireceğiz. Nasıl ki Almanya'da Stuttgart, ABD'de Detroit otomobil ve yan sanayi üssü olduysa Sivas ve bölgesinde uzay sanayi ve havacılıkta ekosistem oluşturmayı hedefliyoruz."



Jeopolitik Gerilimler ve Enerji Krizinin Gölgesinde Avrupa Döküm Sanayisi

EFF 2023 Avrupa döküm sanayisi raporunu yayınladı. 2023 yılında Avrupa ekonomisi, enerji maliyetlerini düşürmeye yönelik önlemler ve yeşil teknoloji yatırımlarıyla kısmen desteklense de, küresel ticaretteki yavaşlama, enflasyon baskısı ve jeopolitik belirsizliklerin etkisiyle ılımlı bir büyüme kaydedebildi.

2023 yılında Avrupa, çeşitli baskılar nedeniyle ekonomik büyümenin yavaşlamasıyla zorlu bir makroekonomik ortamla karşı karşıya kaldı. Enerji ve enflasyon krizleri 2022'ye kıyasla bir miktar hafifledi ve aynı zamanda enflasyon oranları AB genelinde kademeli olarak düşmüş oldu. Avro bölgesinde enflasyon yüzde 3 civarına gerilerken Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) önceki faiz artışlarının etkisi tüketici ve işletme borçlanmaları üzerindeki baskısını devam ettirdi.

AB ekonomisi, küresel talepteki zayıflama ve Çin gibi büyük ticaret ortaklarındaki yavaşlama nedeniyle 2023 yılında yüzde 0,8 civarında ılımlı bir büyüme kaydetti. Kur dalgalanmaları ve artan rekabet gibi dış faktörler, özellikle küresel pazarlara bağımlı sektörlerde Avrupa ihracatı-

nı etkiledi. Artan belirsizlikler nedeniyle ekonomik büyümenin yavaşlamasına ve çeşitli sektörlerde talebin beklenenin altında kalmasına yol açtı. Ukrayna'da devam eden savaş ve yakın zamanda yaşanan İsrail-Gazze çatışması Avrupa ekonomisindeki belirsizliği derinleştirirken otomotiv ve inşaat gibi kilit sektörlerden gelen talepteki zorluklar toparlanma sürecini sınırlandırdı.

Avrupa işgücü piyasası ise nispeten istikrarlı istihdam seviyeleri ile dayanıklılık gösterdi. Enerji maliyetlerini azaltmayı amaçlayan hükümet önlemleri ve AB çapında yeşil teknolojiye yapılan yatırımlar, döküm sanayileri de dahil olmak üzere sanayi sektörüne bir miktar destek sağlandı. Kısacası, 2023 yılında Avrupa ekonomisi, enerji maliyetlerini düşürmeye yönelik önlemler ve

yeşil teknoloji yatırımlarıyla kısmen desteklense de, küresel ticaretteki yavaşlama, enflasyon baskısı ve jeopolitik belirsizliklerin etkisiyle ılımlı bir büyüme kaydedebildi.

DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN ANA MÜŞTERİ ENDÜSTRİLERİNDEKİ EKONOMİK DURUM

Otomotiv Sektörü: Avrupa'da (AB, EFTA ve Birleşik Krallık) otomotiv sektöründe toparlanma sürerken, üretim ve yeni araç tescillerinde güçlü bir artış kaydedildi. 2023 yılında Avrupa binek otomobil pazarı, 2022'ye kıyasla yüzde 14 büyüyerek 12,8 milyon yeni araç kaydına ulaştı. ABD'de hafif araç pazarı yüzde 12 büyüyerek 15,4 milyon araca yükselirken, Brezilya yüzde 9'luk bir artışla hafif araç pazarını genişletti. Çin'de ise yüzde 11 artışla 25,8 milyon araç satışı gerçekleştirildi. Japonya ve Hindistan pazarları da büyüme gösterdi; Japonya yüzde 16 artışla 4 milyon araca, Hindistan ise yüzde 6 artışla yine 4 milyon yeni araç kaydına ulaştı. Böylece 2023'te küresel binek otomobil pazarı yüzde 10 büyüyerek 79,5 milyon araç seviyesine çıktı. 2024'te ise bu büyümenin yüzde 1'in altında kalarak 79,9 milyon araca ulaşması bekleniyor. 6 tonun üzerindeki ağır ticari araç segmentinde de küresel ölçekte bir büyüme yaşandı; Çin'de yüzde 30, Batı Avrupa'da yüzde 18, ABD'de yüzde 7 oranında artış gözlenirken, Brezilya yüzde 18 düşüş kaydetti.





ve dalgalanan enerji fiyatları gibi zorluklarla karşı karşıya kaldı. Özellikle inşaat ve otomotiv sektörlerinden gelen talepte yaşanan düşüş, sektörde yaklaşık yüzde 1 oranında daralmaya yol açtı. Ölçüm cihazları, vanalar ve sinyalizasyon cihazları gibi bazı alt sektörler direnç gösterse de pompa ve kompresörler, kazan ve türbinlerde düşüşler yaşandı. Öte yandan, Avrupa'nın dijital dönüşüm ve yeşil geçiş hedefleri doğrultusunda enerji verimliliği ve otomasyon talebinin artması, sektörde yüksek değerli ve yenilikçi ürünlere yönelimi teşvik ederek küresel rekabette avantaj sağladı.

İnşaat Sektörü: 2023 yılında Avrupa inşaat sektörü, yüksek inşaat maliyetleri, nitelikli iş gücü eksikliği ve konut piyasasında yeni yatırımları sınırlayan yüksek faiz oranları gibi ciddi kısıtlamalarla karşı karşıya kaldı. Sektörde yaklaşık yüzde 0,5 oranında bir daralma yaşanırken, bu gerileme Avrupa genelinde geniş çaplı bir etki oluşturdu. Ülke bazında ise bölgesel zorluklar ve direnç unsurları öne çıktı: Almanya, inşaat sektöründe üst üste üç yıl daralma yaşarken, malzeme ve iş gücü ek-

çekti. Genel olarak Avrupa'daki eğilim, genişleme yerine istikrara odaklanırken, finansal ve malzeme kaynaklı kısıtlamaların 2024'e kadar devam etmesi bekleniyor.

Çelik Sektörü: Dünya Çelik Birliği verilerine göre, 2023 yılında küresel ham çelik üretimi yüzde 0,1 düşüşle 1,85 milyar tona geriledi. Avrupa Birliği'nde üretim yüzde 7,4 azalarak 126,3 milyon ton olarak kaydedildi; bu miktarın 35,4 milyon tonunu Almanya

yüzde 1,7 düşerken, ABD üretiminde yüzde 0,2'lik bir artış gözlemlendi. Bağımsız Devletler Topluluğu'nda (BDT) çelik üretimi yüzde 4,5 artarak 88,1 milyon tona ulaştı. 2024'ün ilk yedi ayı itibariyle ise küresel çelik üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 0,7'lik bir düşüşle 1,107 milyar ton olarak gerçekleşti. Bu süre zarfında Avrupa yüzde 1,5'lik bir üretim artışı gösterirken, Asya yüzde 1,2'lik düşüş yaşadı ve Kuzey Amerika yüzde 3,8'lik bir düşüş bildirdi.





İÇİMİZDEN BİRİ

LEVEND OTSUKARCI

Türkiye Metal Döküm Sektörüne 5 yıl dökümhanelerde, 2 yıl civata imalatında ve 30 yıldır da ergitme sistemleri alanında uzun yıllardır hizmet veren Inductotherm Grup Türkiye Genel Müdürü Levend Otsukarcı'yı Türkdöküm'de ağırlıyoruz. Sayın Levend Otsukarcı ile metal döküm sektörünü, Inductotherm Grup Türkiye'yi ve iş yaşamını konuştuk.

Levend Bey, söyleşimize öncelikle metal döküm sanayii ile başlamak istiyoruz. "Döküm" tarihsel geçmişi olan köklü bir sektör. "Yenilik ve ilerleme" ise sektörde üretim biçiminin ta kendisi diyebiliriz. Türkiye'de modern döküm sektörünün tarihini 1970'lerle başladığını düşünürsek bu 55 yıllık gelişimi nasıl değerlendirirsiniz?

1970'li yılların sonunda öğrenciyken tanık olduğum ilk modern döküm fabrikaları Döktaş, Demisaş, Erkunt açılmıştı. Bu yıllarda sektörde hızlı bir dönüşüm ve gelişim yaşanıyordu. Mezun olduktan sonra küçük bir dökümhane de işe başlamıştım. Büyük dökümhane olarak 1990'da Döktaş'ta çalışırken tanıştım. Özellikle 1990'lı yıllarla birlikte yani bu 35 yıllık dönemde sektördeki değişim ve dönüşüme tanıklık ettik. Dökümhaneler bu değişim dönemiyle birlikte çalışan bulamama veya işçilik maliyetlerinin yüksekliğinden dolayı mekanizasyona yöneldi. Tabii büyümek için bu aynı zamanda gerekliydi. Modernizasyon ilk ergitme ocaklarıyla başladı. Sektörü ilk dolaşmaya başladığımda Ankara ve Konya'da kupol ocakları vardı. Dökümhanelerimiz 300-500 kg ocaklar olarak önce ergitme sistemlerini modernleştirdiler. Başta bu iki şehirdeki ve diğer şehirlerdeki müşterilerimize zaman içinde 5-10 hatta 15 tonluk ocaklar vermeye başladık. Klasik dökümcülerin önce



ocak yatırımı yaparak modernizasyonu başlattığını söyleyebiliriz. Modern dökümhane kurmak için mekanize hatlara yönelmek, elle kalıplamadan otomatik kalıplama hatlarına geçmek gerekiyordu. Bilindiği gibi eskiden bir veya iki hafta kalıp yapılırdı, sonra kupol ocağı yakılır ve dışarıdan taşeron işçi getirilerek bir günde hazır olan kalıplara döküm yapılırdı. İndüksiyon ocağına geçilince her gün kalıp ve her gün 4-5 ocak döküm yapılmaya başlandı. Bahsettiğimiz dönemde büyük mekanize fabrikalar iki elin parmakları kadardı.

Az önce kuruluşlarından bahsettiğiniz mekanize fabrikalar indüksiyon ocaklarıyla işe mi başlamıştır?

İlk mekanize fabrika Silahtar'daki Elektrometal'dir. Onlar 1 tonluk çift potalı Inductotherm ocağıyla başlamıştı. Bu ocakları gördüm, oradan numuneler alıp fakültede bitirme ödevimi vermiştim. Elektrometal temizleme kabinleri için yüksek kromlu, molibdenli beyaz dökme demir paletler döküyordu. Döktaş'a kadar bir dönem mekanize döküm fabrikası açılmadı. 1980'li yıllarda Erkunt, Trakya Döküm, Demisaş, Ferro Döküm ve daha sonra 1990'lı yıllarda Ankara'da

Ay Döküm gibi mekanize dökümhanelerin sayısı arttı. Bugünkü seviyeye aslında izafi olarak kısa bir sürede gelindi. Özellikle 2000'li yıllarda bu seviye çok hızlı bir şekilde yakalandı.

Bu dönemde dışarıya açılmanın da etkisinin olduğunu düşünüyor musunuz?

Günümüzde özellikle mekanize modern dökümhanelerin satışının yüzde 80'i ihracata gidiyor. Döküm sektörümüzün Avrupa başta olmak üzere tüm dünyaya ihracatı var. 1990'lı yıllarda Döktaş'tayken Amerika'ya ilk ihracat yapılmıştı. Belirttiğim gibi hem döküm modernizasyonunda hem de sonrasında ihracatta büyük bir gelişme yaşandı. Acaba biraz geç mi bu gelişmeyi yaşadık? Bilemiyorum, çünkü tam gelişip ihracatı büyümüşken elektrikli otomobiller devreye girdi. Bu araçlarda 20-30 kg döküm parça var. Halbuki içten yanmalı motorlu araçlarda 150 kg civarında döküm parça bulunuyor. Özellikle otomotiv üretimi tarafında döküm ağırlığının gittikçe azaldığını görüyoruz. Bahsettiğimiz bu modern mekanize dökümhaneler, bu yeni durumda nasıl bir yol izleyecek hep birlikte göreceğiz.

Otomotiv sanayini döküm sektörünün lokomotifleri olarak mı görüyorsunuz?

Pik ve sfero dökümhanelerinin ana alıcısı otomotiv sanayidir. Hem binek ve ticari araçlarda otomotiv sanayi hem de daha büyük parçaları olan traktör ve iş makinaları üreticileri büyük alıcı konumundadır. Çelik döküm sektörü alıcısı olarak ise maden ve gemicilik sektörünün başta geldiğini biliyoruz. Çelik, toplam dökümüm yüzde 10'u civarında. Alüminyum döküm ise üretim olarak yükseliyor. Sıvı yakıtlı ve elektrikli araçlarda motor gövdeleri de artık alüminyum dökümden yapılıyor. Alüminyum dökümün geleceğinin parlak olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'de alüminyum döküm tarafında büyük firmalarımız var ama oyuncu sayımızın yeterli düzeyde olduğunu sanırım söyleyemeyiz. Pik ve sfero döküm nereye gider bilemiyorum, açıkçası biraz şüphelerim var ancak bugünkü seviyelerde devam edemeyeceğimizi düşünenlerdenim.

Pik ve sfero düşüşünü sadece otomotivdeki üretim değişimine mi bağlıyorsunuz? Yoksa başka gelişmeler de burada etken mi?

Pik ve sferonun bahsedilen gerilemesi

tamamen otomotiv sektörüyle ilgilidir. Pik ve sfero dökümhanelerinin üretiminin en az yüzde 50'si otomotiv parçalarıdır.

Bu 55 yıllık süreçte sektörümüz bir çok zorluk ve krizlerle karşılaştı siz de buna tanıklık ettiniz. Ancak bu krizlerde ayakta kalmayı ve sürdürülebilir bir büyümeyi de hep başardı. Sektörümüz 2023 yılı rakamlarına göre dünyada 7. Avrupa'da ise 2. en büyük döküm üreticisi konumunda. Sürdürülebilir bir başarı olduğunu söylemek mümkün. Bu başarının sırrı sizce nedir?

Döküm sektörüne bugün baktığımızda yüzde 70-80 ihracat yapıyor. Avrupa otomotiv ve tarım sektörüne ihracat yapabilen bir sanayimiz var. Burada önemli etkenlerden birinin başta Avrupa dökümhanelerindeki üretimin Türkiye'ye kayması geliyor. Şu an Avrupa'da sadece İspanya stabilken diğer tüm ülkelerin döküm üretimi düşüyor. Dolayısıyla düşen üretim Türkiye'ye yansdı. Avrupa'nın döküm ihtiyacı azaldıkça, bu düşüş bizim dökümhanelerimize de yansacaktır. Türkiye'nin döküm üretiminde başarılı olduğu tabii ki gerçektir. Bu seviyeye gelmek için önemli

yatırımlar yapıldı ve olağanüstü çabalar sarf edildi. Avrupa'da ikinci sıraya yükselmeyi sadece Avrupa'daki üretim düşüklüğüne bağlayamayız. Dünyada ise 7. sıradayız. Başarılı olduğumuzu söyleyebiliriz, bugüne kadar da bu başarıyı sürdürdük ama bundan sonra sürdürülebilir bir başarı elde edebilir miyiz? Soru işareti buradadır.

Döküm sektörümüz son yıllarda özellikle salgın dönemiyle birlikte önemli yatırımlar yaptı. Pandemi döneminde yüksek bir talep olduğunu da söylemek mümkün. Yine burada son dönemde konuşulan, "talepten dolayı mı arz büyüdü, yoksa bu arzı biraz da kendimiz mi yükselttik?" Hem sektörün içinde biri olarak hem de sektöre mekanizasyon sağlayan bir kuruluşun yöneticisi konumunda dışardan bir gözlemci olarak bu durumu nasıl değerlendirirsiniz?

Döktaş'ta, Trakya Döküm'de olduğum dönemde Avrupa'daki fuarlara katılıyorduk. Avrupalı satın almacılar standımıza teknik resimler getiriyordu. Bizden fiyat vermemizi isterlerdi. Fuar sonrası bunları inceleyip fiyat veriyorduk. Yani o dönem önemli bir talep vardı. Az önce

de bahsettiğim gibi döküm, dünyada iş olarak çelikten sonra zorluk açısından ikinci sıradadır. Dökümcülük zor şartlar altında yapılan bir meslektir. Dolayısıyla refah düzeyinin artmasıyla birlikte bu zor şartlarda çalışacak mühendis veya işçi bulmak zorlaştı. Çevre baskısıyla birlikte de döküm sektörünün üretimi Avrupa'da düştü. Bizim dökümhanelerimiz de her zaman talep üzerine yatırım yapmıştır. Avrupalı müşterilerinin teşvikleri ve talepleri bu yatırımlarda her zaman büyük etkendi, bu da doğal gelişen bir süreçtir. Salgın döneminde de benzer bir talep artışı ve yatırım teşviki yaşandı. 2021-2023 arasında altın diyebileceğimiz bir talep dönemi oldu. Bu dönemde arzı biraz abartmış olabiliriz. Bu süreçte yaklaşık 40 adet yeni döküm hattı kuruldu. Bir kalıplama hattının ömrü 20-30 yıldır, sektörde de yatırım birkaç yıllık değil en az 20 yıl düşünülerek yapılmalıdır. Ocakların da en az 20-30 yıllık ekonomik ömrü vardır, dolayısıyla yatırım yaparken birçok parametre göz önüne alınmalıdır. Burada bir eleştirimi dile getirmek isterim; makine yatırımlarını bir kenara bırakırsak, dökümhanelerimiz büyük büyük idari binalar ofisler inşa ettiler, finansın bir kısmı buralara gitmiş oldu. Bu gerekli miydi bilemiyorum. Tekrar krizimize dönersek; tabii her şey bir anda sıfıra döner, düşüş yavaş yavaş olacaktır, bizim ülkemizin de durumu budur. Kısacası döküm sektörü talebi karşılamak için yatırım yapar, şimdiye kadar bu böyle geldi, son dönemde ise bu dengenin az da olsa bozulduğunu söyleyebiliriz. Avrupa'daki durum birden 180 derece dönüşmeyecektir yani döküm talebi birden sıfırlanmayacaktır ama dönüşmeye açık bir durum yaşanması muhtemeldir.

Rusya – Ukrayna savaşı bitirilirse Avrupa nefes alacaktır. Savaştan önce Avrupa'daki ikinci el arabaların büyük bir çoğunluğu Rusya – Ukrayna pazarına gidiyordu. Böylece Avrupalılar yeni araba alırdı, dolayısıyla otomotiv sektörü daha canlıydı, bu durum değişti. Şimdi Avrupa ambargodan dolayı satamıyor, Rusya da zaten almıyor. Rusya





pazarı artık Çin arabalarıyla doldu. Biz ise Rusya pazarında indüksiyon tarafında pazarı Çinli üreticilere kaptırılmış durumdayız. Keza kalıplama hatları da aynı şekilde Çinli üreticilere gitti. Savaş bittiğinde de bunun dönüşmesi kolay olmayacaktır. Ruslar, Avrupa'nın ikinci el araba fiyatına Çin'den sıfır araba alıyor, neden tekrar Avrupa'ya dönsünler. Dolayısıyla Rusya pazarında işler eskisi gibi parlak olmayacaktır.

Biraz değindiniz ama şöyle sorar isek; uzun yıllardır global bir firmanın bünyesinde üst düzey yönetici olarak metal döküm sanayimizin içindesiniz. Hem global bazda hem de lokal bazda döküm sektörünü yakından tanıyan biri olarak Türk metal döküm sektörünün güçlü ve zayıf taraflarını nasıl görüyorsunuz?

Güçlü yönlerimizden bahsetmek gerekirse; 1990'larda ülkemizde bin beşyüze yakın döküm firması vardı. Bunlardan öngörü sahibi olan, girişimci, işten anlayan dökümcüler kendileriyle birlikte sektörü de geliştirdiler. En avantajlı tarafımız girişimci bir döküm işveren grubuna sahip olmamızdır. Elde çanta tüm Avrupa'yı dolaştılar, örneğin Hekimoğlu Döküm'ün kurucusu rahmetli Celal Hekimoğlu, dil bilmemesine rağmen elinde çanta Almanya'da akrabasının tercüme desteğiyle porya kampanya satmaya çalıştı, yayınladığı kitabında bunları anlatıyor. Yine İzmir grubunda Atıklar, Dikkanlar, Cevher Grubu,

Ankara'da Erkunt ve adlarını burada saymadığım bir çok böyle girişimci iş insanı grubumuz var, hayatta olmayanları ve hala işinin başında olan bu insanları taktir etmek gerekiyor. Bu gelişimde en büyük pay onların ve onlarla birlikte bu üretimi gerçekleştiren fedekar çalışanlarıdır. Bunlar sektörü bugüne getirdi. İlgili, alakalı, araştırmacı, büyüklerini takip eden mühendislerimiz vardı ve hala varlar. Makina, teçizat her yerde olur ama insan faktörü olmaz ise o makinalar bir işe yaramaz. Döküm sektöründeki başarımızın sırrını böyle görmek en doğrusudur. Zayıf yönlerimiz de mutlaka vardır ama başarısızlığımız henüz yoktur. Daha önce kuvvetli olan yönlerimizin zayıflamaya başladığını söylesek sanırım kimse yanlışır demez. Girişimci iş insanlarımız hala var ama mühendislerimiz demir çelik ve döküm sektörünü artık tercih etmiyor. Türkiye'de 40 civarında metalurji mühendisliği bölümü var, mezunlarının yüzde 90'ının metalurji dışında çalıştığını söyleyebiliriz. Bu kötü bir durum, keza işçiler de aynı durumda, insanlar örneğin bir AVM'de, sitede asgari ücretli güvenlik görevlisi olmayı tercih ediyor.

Türkiye'de en büyük sorunlarımızdan biri de eğitimidir. Önemli derecede ara personel sorunumuz devam ediyor. Teknik eğitimimiz bitme noktasında, bunu yeniden canlandırmak gerekiyor. Sadece üniversite mezunlarına, mühendislere ihtiyaç olamaz, ara personel yetiştirmek zorundayız. Kalkınmanın ve

ilerlemenin temeli iyi yetişmiş eğitilmiş insandır. İmam okullarından mezun olmuş kişileri biz burada kaynakçı, dökümhaneler dökümcü yapmaya çalışıyoruz tabi onları da bulabiliyorsak, zayıf noktalarımızdan biri de eğitimidir. İnsan faktörü önemsenmelidir. İnsan haklıdır, her zaman kolay işleri tercih etmek ister, dökümcü olacak kişiye güvenlik görevlisinden çok daha fazla haklar ve ücret verilmelidir.

Şuan mekanize çok fazla hattımız var, işçilik azalmış durumda, o mekanize makineleri çalıştıracak, bakımlarını yapacak ara elemana şiddetle ihtiyacımız olduğunu hepimiz biliyoruz. Kendi ocaklarımızdan bu eksikliği görüyoruz. Dökümhaneler hemen hemen hiç bakım yapmıyor ya da yapamıyor, bunun nedeni birinci derece arızayı giderecek teknik personel eksikliğinden kaynaklanıyor.

Tabi burada bir çelişkiye de dikkat çekmek gerekiyor. Hem işçiliğiniz ucuz olacak rekabet edeceksiniz, hem de yüksek maaş vereceksiniz ki sektörünüz tercih edilsin. Tekrar etmek gerekirse güçlü yönlerimiz aynı zamanda şuan zayıf yönlerimize dönüşmektedir.

Döküm sektörünün rekabet gücünü nasıl görüyorsunuz? Bilindiği gibi sektörde maliyetler sürekli artıyor, finansal erişim ve finansal maliyetinin de yüksek olması rekabette bizi geriletiyor mu? Özellikle dövizin baskılanması ihracat ile ayakta duran firmaları zor durumda

birakıyor. Dövizin yükselmemesi, Türk Liramızın izafi olarak değer kazanması olumsuz. Reel ekonomi uygulanmadığı için, sadece kurlar değil her şeyde dengeler bozulmuş durumda. Öz sermayesi iyi olan firmalar dışında, finansal erişim ve yüksek maliyetlerden dolayı diğer sanayiciler önemli sıkıntılar yaşıyor. Burada finans biraz tedarikçilere, özellikle malzemecilere yükleniyor. Malzeme sağlayıcılar, yüksek faizle kredi alıp o kredi maliyetlerini dökümcülere yansıtıyorlar, böylece işçiliğin yanısıra bu finans maliyeti toplam maliyetleri de yükselten önemli bir faktör haline geliyor. Finans olarak birçok kuvvetli dökümhanenin olduğunu biliyoruz, bunlar yıllık hammaddelerini peşin alabiliyorlar, diğerleri vade farkı, faiz farkıyla alabiliyor.

Öz sermayesi güçlü bir firma onu takip eden 3-4 firmanın bütününden daha fazla kar elde edebilir, dolayısıyla öz sermayesi güçlü olan firma, marjı daralmış olsa da kar etmeye devam eder. Öz sermaye birikimi bu tür krizlerin atlantılmasında önemli bir faktördür. Öz sermayeniz güçlü ise faaliyet dışı karlarınız bile yüksek olur. Döküm sektörümüzde de öz sermayesi güçlü dökümhanelerimizin olması da sektör için önemlidir.

Makro ekonomik gelişmelere baktığınızda 2024 yılı için Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin genel değerlendirmeleriniz nelerdir? 2025 yılı öngörüleriniz nedir?

Dünyadaki gelişmelerden bağımsız olarak ülkemizde maalesef yapısal bir kriz var. Bu ekonomik durumu yaratanların yapısal krizleri de çözeceğine inanmak mümkün değildir. Önümüzdeki dönemde dolayısıyla çok parlak olmayacaktır. Türkiye’de hiçbir şeyin 10 yıl öncesi gibi dengeli olduğunu söyleyemeyiz. Bunu tüm alanlarda görebiliyoruz. Bulduğumuz coğrafyadaki tehlikeleri düşündüğümüzde, ordumuzun kullandığı tanklar bile ikinci dünya savaşı sonrası modernize edilmiş tanklar. F-16’dan sonra bir tane uçağımız yok, bunlar 40

yıllık uçaklar, yeni nesil savaş uçaklarımız yok. Ordumuzun modernizasyonu geç kaldı. Savunma sanayine daha fazla önem vermeli ve yatırım yapmalıyız. Dış politikamız, eğitimimiz, ekonomimiz eskiye göre daha iyi durumda değil, bunlara kültür sanat, spor gibi aklınıza gelecek her şeyi ekleyebilirsiniz. Bu yapısal krizimizi çözmeden düze çıkmamızın imkanı yok. 2025 yılını da 2024 yılının devamı hatta etkilerinin daha da şiddetleneceği bir yıl olarak görüyorum. Maalesef ayağımızı yorganımıza göre uzatmamız gereken bir dönem. Biz de bu dönemde 14 bin metrekare kapalı alanı olan yeni bir fabrika yapıyoruz. Patronlarımızı ikna ettik, Inductotherm

şikâyete karşılık CE belgemizin olup olmadığını incelemek için bizi denetlemeye geldi. Gümrüklerde de herhangi bir denetleme olmadığı için Türkiye’ye iş güvenliği zayıf indüksiyon sistemleri girdi ve halen girmeye devam ediyor. Sanayi Bakanlığının gümrüklerde denetim yapması gerekiyor. Türkiye’de yerli imalat yapan rakiplerimiz kuvvetli ve onlarla benzer şartlar altında rekabet ediyoruz. Aramızda adil bir durum var. Çin ve Hindistan’dan gelen sistemlerde hem teknolojik olarak hem iş güvenliği olarak hem de sübvansiyonlarda aynı düzeyde değiliz. Yurtdışı ile adil bir rekabetimiz yok, dolayısıyla diğer yerli imalatçılarla birlikte zorlanıyoruz.

Inductotherm 1953 yılında bir şahıs firması olarak patronumuz Henry Rowan tarafından kuruldu. Henry Rowan hayatını kaybedeli 8 yıl oldu. Inductotherm şuan ikinci ve üçüncü nesil tarafından yönetiliyor. Kurumsallaşma yolunda ilerleyen bir aile şirketi olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye olarak fabrika yatırımını kendi kazandığımız para ile yapıyoruz. Bizim sektörde ülkemizde yabancı sermayeli makine üretimi yapan başka böyle bir yatırımcı bilmiyorum. Bulduğumuz yere 3 km uzaklıktaki Muallimköy mevkiinde yatırım yapıyoruz, inşaatımız devam ediyor. Biz de yatırımın ortasında krize yakalandık. Siparişlerimizde 2022’ye göre yüzde 50 azalma olduğunu söyleyebiliriz. Burada rakiplerimizin de önemli katkısı var. Son zamanlarda ucuz Çin malı ocakların pazara girişi olduğunu görüyoruz. Daha önce çelikhanelere 20-25 tonluk Hint ocakları da gelmişti. Sanayi Bakanlığımıza şikâyet de etmiştik, bunların CE belgesi olmadığı gibi iş güvenliği tarafında da çok zayıf olduğunu söyledik. Hatta birkaç patlama ve bu iş kazalarında ölen insanlar da oldu. Bakanlığımız ise bu

Yeni yatırımdan bahsettiniz, bu bölümde Inductotherm’i konuşmak istiyoruz. Inductotherm Grup Türkiye yapılanması hakkında bilgi alabilir miyiz? Inductotherm’in Türkiye hikayesini sizden dinlemek isteriz.

Inductotherm 1953 yılında bir şahıs firması olarak patronumuz Henry Rowan tarafından kuruldu. Henry Rowan hayatını kaybedeli 8 yıl oldu. Inductotherm şuan ikinci ve üçüncü nesil tarafından yönetiliyor. Kurumsallaşma yolunda ilerleyen bir aile şirketi olduğunu söyleyebiliriz. Inductotherm 1991 yılında, Türkiye’deki döküm sektörünün geleceğini görmekle birlikte, temsilciliğini yapan Sayın Erguvan Hanım yani Meta-Mak tarafından burada üretim yapmaya davet edildi. Inductotherm de fizibilitesini yaptıktan sonra bu teklifi uygun görerek 1991 yılında Türkiye’de üretime başladı.



İlk yıllarda yerlilik oranımız yüzde 5-10 civarındaydı. Günümüzde yüzde 75-80 oranında yerli içerikle üretim yapıyoruz. O dönem ayda bir sistem satarken, bu on sisteme kadar çıktı. Bu söyleşimizin konusu belki dökümhaneler ama Inductotherm olarak ısıtma sistemleri yani ısıtma sistemleri ile dövme öncesi tavlama sistemleri de üretiyoruz. Tabii ki esas üretimimiz döküm sektörüdür. Üretimimizin yüzde 70'i döküm sektörüne, yüzde 10'u çelik sektörüne, yüzde 20'si de ısıtma sektörüne yöneliktir. 110 kişilik bir ekibimizle birlikte yıllık 30 milyon dolar bir ciromuz var. İlk yıllarda yerlilik oranımız düşüktü, şimdi gayet yüksek bir orana sahibiz.

1994 yılında Inductotherm'de satış mühendisi olarak başladım, ama övünmek gibi olmasın imalatçılığım da fena değildir. Rakiplerimizle eşit şartlar altında rekabet etmek için üretimi yerleştirmeye önem verdik. Her şey ithal geliyordu, dolayısıyla diğer imalatçılar karşısında fiyatımız yüksek kalıyordu, böylece önce ocakları, sonra güç ünitelerini yerleştirdik ve rekabetimizi eşit düzeye getirdik.

Rekabette avantajlı duruma geldiğinizi belirttiniz, aynı zamanda burada bir istihdam da yaratarak bir değer de yaratmış oldunuz. Yerleşmeyle birlikte satış sonrası hizmetlerde de müşterilerinize bir avantaj sağladınız mı?

Servis hizmetimiz 1991 yılından itibaren başlamıştı. Şuan 12 servis personelimiz, bir teknik ve bir servis müdürümüz

var. Bu birimdeki personelimizin yarısı teknisyen diğer yarısı mühendis düzeyindedir. Hayır, dediğimiz hiçbir çağrı hemen hemen yoktur. Zaten başarının temel faktörlerinden biri de budur. Yani müşteriye durdurmadığınız, ona az maliyetli bir ergitme sistemi sunduğunuz sürece mutlaka işiniz gelişir. Döküm sektörümüz de bu durumu takdir etti. İlgilerini, teveccühlerini Inductotherm'e karşı her zaman gösteriyorlar. Güvenlerinden ve işbirliklerinden dolayı da buradan kendilerine bir kez daha teşekkür ederiz.

Inductotherm, Türkiye'de üretilen sistemleri ihraç ediyor mu?

Ortadoğu, Kuzey Afrika, Balkanlar ve Türki Cumhuriyetler bizim sorumluluk sınırlarımızda. En yüksek ihracatımız 2022 yılındaydı yüzde 50 düzeyinde ihracat oranına vardık. Kuzey ve Balkan ülkeleri dışında diğer ülkeler çok sanayileşmiş ülkeler değildir. Bu ülkelere yılda bir sistem gider, bazen beş yıl bir daha sistem verilmeyebiliyor.

Buradaki üretimizi doğru aktarmak adına soruyoruz, globalde üretilen tüm sistemlerinizi burada üretebilecek düzeyde misisiniz?

Biraz da benim çabalarım ve zorlamamla Inductotherm en yeni teknolojisini Türkiye'de uyguluyor. Örneğin Amerika yeni bir modele geçtiğinde, diğer kardeş ülkelere önce mutlaka Türkiye olarak bunu uyguluyor ve kullanıyoruz. Zaten gelişmeleri ve teknolojiyi takip

edemezsek, hem yurtiçi hem de yurtdışında şiddetli bir rekabetle karşı karşıya olduğumuz için başarılı olma şansımız da olamaz. Kardeş firmaların üretmediği bazı özel ürünlerimiz var. Acutrak alüminyum ergitme ocakları gibi özel sistemleri burada üretebiliyoruz. Hava soğutmalı yüzde 95 verimle çalışan, alüminyum ergiten indüksiyon sistemlerini Inductotherm Amerika ile birlikte Türkiye olarak sadece biz üretiyoruz. Diğer kardeş firmalara da bu ocaklardan satıyoruz. Dolayısıyla güncel teknolojimiz olmazsa bunu yapamayız.

Yeni fabrika yatırım fikri nereden doğdu? İhtiyaç mıydı?

Inductotherm 1991 yılında Türkiye'de 850 metrekare tamir bakım atölyesi olarak kuruldu. Daha sonra 2003 yılında 500 metrekarelik bir küçük atölye daha ekledik. Yine 2008 yılında 35 tona kadar ocak üretebileceğimiz bir atölye daha açtık. Tabii yurtiçi ve yurtdışı müşterilerden gelen talep üzerine bunu yapmıştık. 2010 ve 2011 yıllarında ise yan tarafımızdaki binaları kiraladık ve böylece 4 bin 500 metrekare bir alana ulaştık. Aslında üretim hacmimize göre bu metrekarede büyümek zordu ama alt alta, üst üste, yana yana derken maddeleri depolara kaldırmak suretiyle biz bu zoru başardık. Ana yönetimimiz de bunu yakından gördü, salgın sonrası dönemde yeni fabrika yatırım isteğimizi kabul etti. Aslında önce 7 bin metrekare gibi daha sınırlı bir fabrika yatırımını düşünmüştük, sonra arsamızın da özelli

ğinden dolayı projemiz biraz büyüdü, 2 buçuk katlı bir fabrika yapıyoruz. En az 30 yıl üretim yapabileceğimiz bir fabrika inşa ediyoruz. İnşallah üreteceğimizi satacağımız güçlü bir sektörümüz ve geniş bir ihracat pazarımız olur.

Inductotherm gelecek ile ilgili Türkiye’de nasıl bir hedef belirliyor?

Türkiye’de konvansiyonel ergitme sistemlerini üreten çok yerli ve satan çok yabancı kuruluş var. Biz daha çok vakum ergitme gibi daha teknolojik ürünler yapmak istiyoruz. Buna başladık da, şuan bir deneme olarak 600 kW, 1 tonluk vakum ergitme sistemi imal ediyoruz. Benzer işleri arttırmayı hedefliyoruz. Daha büyük sistemleri de üreteceğiz. Bir diğer hedefimiz de boru kaynak makinalarını burada üretmek ve satmak. Thermatool Inductotherm’in bir markası ve Türkiye’de de çok yaygın. Borusan’da, Tosçelik’te, Yücel Boru’da mevcut onlarca sistem var. Tabi bu makinaların da amortisman süreçleri doluyor, daha doğrusu bu alanda teknoloji geliyor, yenileme ihtiyacı doğuyor. Bunları da Türkiye’de üretmek hedefindeyiz. Hedefler bitmez. Bunları yapmayı hedeflerken de ergitmede yüzde 50’ye

yakın bir pazar payımız olduğunu söyleyebiliriz. Bu pazarımızı da koruyarak devam etmek istiyoruz. Isıtma ve Isıl işlem sektöründe de bu orana yaklaşık bir pazar payımız var. Bu iki ürün grubunu devam ettirerek yeni ürünler yapmak hedefindeyiz.

Söleşimizin bu bölümünde sizi yakından tanımak isteriz. Ne zaman nerede doğdunuz, aldığınız eğitimler ve çalışma hayatınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

1958 yılında karlı bir Şubat günü Beşiktaş’ta doğdum. Tabi koyu bir Beşiktaş taraftarıyım. İlkokulu o dönem Türkiye’de tek olan Yeşilköy Yatılı İlkokulunda, ortaokul ve liseyi ise Kadıköy Anadolu Lisesinde okudum. Lisansımı İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi Metalurji Malzeme Mühendisliği Bölümünde, yüksek lisansımı da Yıldız Teknik Üniversitesinde tamamladım. Yıldız Teknik’te makine de öğrendim. Yıldız Teknik Üniversitesi Metalurji Fakültesinde makine kökenli; Necdet Tükel, Ali Topbaş gibi hocalarımız vardı. Böylece makine işleme tezgahları konusunda da eğitim almış oldum. Bu çalışma hayatımda epeyce faydalı oldu.

Mezun olduktan sonra epey iş aradım. Batarya, musluk yapan Yapıcılar Limited firmasında 1983 yılında iş hayatına atıldım. 7 kişilik bir dökümhaneydi. 200 kg bir yer ocağımız vardı, akşama kadar yağlı talaş ergitmekten yüzümüz, gözümüz simsiyah olurdu. Otobüste kimse yanımıza oturmuyordu, iyi de oluyordu :), sonra yedek subay olarak askere gittim, askerden dönünce de Denet Civata’da kalite mühendisi ve Isıl işlem sorumlusu olarak işe başladım. Daha sonra Borova Makine’de çalıştım. Yüksek lisans yaparken Rami’ye git, oradan Çengelköy’deki eve git, Yıldız’a git biraz zor oluyordu, Borova Makine Gayrettepe’de Döktaş genel merkezinin ikinci katındaydı, üç yıl orada temsilcilik yaptık. Müdürümüz Erol Ayvacıklı’ydı, kendisinden çok şey öğrendim. Derinlikli ve bilgili bir metalürji yüksek mühendisiydi. Borova Makine’de Döktaş’a bir şeyler satarken, o dönem satın alma müdürü Oktay Beken vardı, gel seni Döktaş’a alalım dedi ve böylece 1990 yılında Döktaş’a geçtim. İki yıl Döktaş’ta çalıştım. Ben yüksek mühendisim, işletme - iktisat okumuş bir arkadaşı benim önüme müdür yapmak istediler. Ben de Döktaş’tan ayrıldım. Trakya Döküm Genel Müdürü Uğur Kocaoğlu ile aramız iyiydi, Borova Makine’dan dolayı tanışıklığımız vardı. Döktaş’tan sonra Trakya Döküm’de çalışmaya başladım. Önce kısa bir süre satın almada çalıştıktan sonra satış bölümüne geçtim. Trakya Döküm’deyken en büyük gurur kaynağım, Türkiye’ye binlerce ton fitting satan Brezilya’ya fitting satmaktı. 1994 yılında Trakya Döküm’den ayrıldım, daha doğrusu kovuldum. O dönem Dünya gazetesine Metalurji Mühendisleri Odası adına röportaj vermiştim, bu röportaj nedeniyle rahmetli Yılmaz Soyak beni işten attı :) Sonrasında kısa bir süre Ekçelik’te çalıştım. Inductotherm’in satış mühendisi ilanıyla satış mühendisi olarak işe başladım. O dönem Meta-Mak hala Inductotherm Türkiye temsilcisiydi. Sevgili Yıldırım Avcı ile birlikte epey ocak sattık. Yıldırım Avcı’nın da satış bilgisi çok





iyidir, ondan da bir şeyler öğrendim. 1995’de Inductotherm’de genel müdür yardımcılığı görevine geldim ve 1996 yılından bu yana da Inductotherm Türkiye Genel Müdürü olarak çalışmaya devam ediyorum. Firmayı devir aldığımızda 12-13 kişilik bir ekibimiz vardı, şimdi 110 kişi olduk. Tabi satışta ve imalatta iyi insanlar bulduk, kimi 20 yıldır kimi de 30 yıldır bizimle çalışmaya devam ediyor. Dolayısıyla hep birlikte bir şeyler yapmaya çalıştık ve yaptık.

Metalürji bölümü sizin için bilinçli bir seçim miydi?

Kadıköy Anadolu Lisesinde yatılı öğreniyken akşam etütlerine belletmenler gelirdi. Bizim etüde İTÜ metalürjide okuyan bir ağabeyimiz geliyordu. Serdar ağabeyimizin mesleği seçmemizde etkisi çoktur. Mesleği bize anlattı, lise son sınıftan sonra bu bölümü seçme mi sağladı. Ailemi kırmamak adına ilk sıraya tıp yazmıştım ama ikinci tercihi-me İTÜ metalürji fakültesini koydum ve kazandım. Tercih ettiğim için de her zaman mutlu oldum. Severek okudum ve mesleğimi de severek icra ediyorum. Ailemin bu meslek ile bir ilgisi yoktu. Annem ve babam Deniz Yollarında devlet memuruydular, yani aileden gelen bir tercih değildi. İki kızım var. Büyük kızım kimya yüksek mühendisi, küçük kızım ise iç mimar oldu. Sanırım onlara biraz etkim oldu ki ikisi de teknik bir meslek seçiminde bulundu.

İş hayatı dışında neler yapıyorsunuz?

Hobileriniz ve özel ilgi alanlarınız ile ilgili neler söylemek istersiniz?

1997 yılıydı, bir arkadaşım beni teknesine çağırdı, orada zehirlendim ve deniz tutkusu büyüdü. O zamandan bu yana bir teknem var. Önce biraz büyüttüm, sonra bütçeme uygun şekilde küçülttüm, teknede denize girmeyi, balık tutmayı çok seviyorum. Fotoğraf çekmeyi de çok severim. 25 yıldır da dalıyorum. Su altı fotoğraf çekmeyi seviyorum, gittiğim her yerden güzel fotoğraflar, güzel anılar topluyorum. Arkadaşlarımı severim, insanlarla birlikte vakit geçirmeyi, toplanmayı severim. Her şey birlikte güzeldir. Ne demişler; doğumda ölümden birlikte...İnsan, sosyal bir varlık, arkadaşsız olmaz.

Döküm mesleğini seçen genç insanlara neler tavsiye edersiniz?

Sadece döküm mesleğini seçen değil tüm gençlerimize söyleyeceğim ilk şey; çok okumaları gerektiğidir. Her iş değiştirdiğimde, yeni bir işe başladığımda, günlerce aylarca okudum, hala bir şeyler okuyup kendimi geliştirmeye, bilmediğim şeyleri öğrenmeye çalışıyorum. Çok okumalılar. Tabi tecrübeyle de öğrenilir, meslekte büyükler takip edilerek de öğrenilir. Örneğin Denet Civata’da Tofaş’da da laboratuvar şefliği yapmış Hamza Hamzaoğlu adında metalürji yüksek mühendisi bir ağabeyimiz vardı, meslek hayatının bu ilk dönemlerinde ondan da çok şey öğrendiğimi söylemeliyim. Mikroyapı okumayı bana o öğretti. Gençlerimiz de yanlarında ça-

alıştıkları daha tecrübeli büyükleri varsa onlara fazla isyan etmeden öğrenci gözüyle izlesinler ve çok okusunlar. Tabi çok da çalışsınlar.

Ekleme istedikleriniz?

Önümüzdeki dönemde TÜDÖKSAD’dan daha da aktif olmasını bekliyoruz. Dünya Döküm Kongresi 2026 yılında Türkiye’de yapılacak. Yapabildiğimiz ölçüde hep birlikte derneğimize destek olacağız. 2004 yılındaki başarılı kongrenin de üzerine çıkacak daha iyi bir kongre için desteğimizi esirgemeyeceğiz. O dönem kongre yürütücülüğünü yapan yönetim kuruluna taktirlerimizi sunarken, şimdiki yönetim kurulumuza da başarılar diliyoruz. Tabi ben aynı zamanda TMMOB Metalurji Malzeme Odası İstanbul Şubesinin kurucularındanım. O zaman 1. Ulusal Döküm Sempozyumunu İTÜ, 2. Ulusal Döküm Sempozyumunu da Metalurji Mühendisleri Odası olarak Sabahattin Özen ile organize etmiştik. Daha sonra Ankara’daki genel merkezde yönetim kurulu üyeliği ve ikinci başkanlık, başkan vekilliği yaptım. Metalürji mühendisleri için de bir şeyler yapmaya çalıştım ve elimizden geldiğince yapmaya da devam ediyoruz. Odamızın, ekonomik olarak iyi durumda, sosyal yönden biraz zayıf olduğunu düşünüyorum. Sosyal yönünün güçlenmesi için ben de biraz muhalefet yapıyorum. TÜDÖKSAD ve TMMOB Metalurji Mühendisleri Odası’nın başarılı olmasını diliyorum. Söyleşi için de sizlere teşekkür ediyorum.

TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ ÜYE FİRMALARI

| | | | | |
|--|-------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------|
| ADAY DÖKÜM MAKİNA SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | ANKARA | 0312 267 08 34 | info@adaydokum.com | www.adaydokum.com |
| ADÖKSAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0 216 394 82 60 | info@adoksan.com | www.adoksan.com |
| AKDAŞ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 267 18 80 | akdas@akdas.com.tr | www.akdas.com.tr |
| AKMETAL METALURJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 03 80 | info@akmetal.com | www.akmetal.com |
| AKON HİDROLİK VALF SANAYİ ve TİCARET A.Ş. | İZMİR | 0 232 736 79 99 | info@akon.com.tr | www.akon.com.tr |
| AKPINAR DÖKÜM MAK. SAN. A.Ş. | ANKARA | 0312 267 04 50 | info@akpinardokum.com | www.akpinardokum.com |
| ALCAST METAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | BURSA | 0224 241 90 00 | alcastmetal@alcastmetal.com.tr | www.alcastmetal.com.tr |
| ALFA DÖKÜM MAK. SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ. | ANKARA | 0312 267 17 97 | info@alfadokum.com.tr | www.alfadokum.com.tr |
| ALTAN MAKİNA İMALAT TİCARET LTD. ŞTİ. | ÇORUM | 0364 254 93 93 | info@altanmakina.com | www.altanmakina.com |
| ALTUN DÖKÜM SAN. A.Ş. | KONYA | 0332 345 07 70 | bilgi@altundokum.com.tr | www.altundokum.com.tr |
| ALÜMİNA ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ SAN.VE TİC.A.Ş | TEKİRDAĞ | 0282 691 12 07 | alumina@alumina.com.tr | www.alumina.com.tr |
| ANADOLU DÖKÜM SANAYİ A.Ş. | KOCAELİ | 0262 527 23 51 | info@anadoludokum.com.tr | www.anadoludokum.com.tr |
| ARAL DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 771 45 45 | info@araldokum.com.tr | www.araldokum.com.tr |
| ARDEMİR DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | KONYA | 0332 248 25 00 | ardemir@ardemir.com | www.ardemir.com |
| ARDÖKSAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. | KIRKILARELİ | 0288 263 43 20 | ardoksan@ardoksan.com | www.ardoksan.com |
| ARPEK ARKAN PARÇA ALUM. ENJEK. KALIP SAN. TİC. A.Ş | KOCAELİ | 0262 658 97 44 | arpek@arpek.com.tr | www.arpek.com.tr |
| ARSLAN MAKİNA DÖK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 552 09 92 | info@arslanmakina.com | www.arslanmakina.com |
| ARSAN DÖKÜM SANAYİ TİCARET A.Ş. | ÇORUM | 0364 235 00 90 | info@arsandokum.com.tr | www.arsandokum.com.tr |
| ARTI DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ | ESKİŞEHİR | 0222 236 20 70 | info@artidokum.com.tr | www.artidokum.com.tr |
| AS ÇELİK DÖKÜM İŞLEME SAN. TİC. A.Ş | SAMSUN | 0362 266 88 47 | info@ascelik.com | www.ascelik.com |
| ASLANKAYA DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş. | GAZİANTEP | 0342 326 50 05 | info@aslankayadokum.com | www.aslankayadokum.com |
| ASLAR PRES DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 25 60 | info@aslarpres.com | www.aslarpres.com |
| ATİK METAL SAN. TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 328 35 10 | info@atikmetal.com.tr | www.atikmetal.com.tr |
| AYD OTOMOTİV ENDÜSTRİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | KONYA | 444 4 293 | info@aydtr.com | www.aydtr.com |
| AY DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 267 04 57 | aydokum@aydokum.com | www.aydokum.com |
| AYHAN METAL PRES DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 751 21 94 | ayhanmetal@ayhanmetal.com.tr | www.ayhanmetal.com.tr |
| AYZER DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 771 51 00 | info@ayzerdokum.com | www.ayzerdokum.com |
| BEYZA METAL PRES DÖK. KALIP SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 485 49 66 | info@beyzametel.com | www.beyzametel.com |
| BORAN ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 640 11 66 | info@borancelik.com.tr | www.borancelik.com |
| BURÇELİK BURSA ÇELİK DÖKÜM SANAYİ A.Ş. | BURSA | 0224 243 11 07 | info@burcelik.com.tr | www.burcelik.com.tr |
| BURDÖKSAN DÖKÜM MAD. NAK. TİC. SAN. LTD. ŞTİ. | BURSA | 0224 493 26 06 | info@burdoksan.com | www.burdoksan.com |
| BÜNSA DÖKÜM MAK. ALET SAN. VE TİC. A.Ş. | KAYSERİ | 0352 712 12 32 | bunsa@bunsadokum.com | www.bunsadokum.com |
| CAN METAL ENJEKSİYON DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | BURSA | 0224 484 29 30 | canmetal@yesilova.com.tr | www.canmetal.com.tr |
| CANBİLENLER DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0332 342 10 70 | canbilenlerdokum@canbilenler.com | www.canbilenler.com |
| CER DÖKÜM MAKİNE VE SANAYİ A.Ş. | ANKARA | 0312 267 11 25 | cer@cerdokum.com | www.cerdokum.com |
| CEVHER JANT SANAYİ A.Ş. | İZMİR | 0232 478 10 00 | info@cevherwheels.com | www.cevherwheels.com |
| ÇELİK GRANÜL SANAYİ A.Ş. | İSTANBUL | 0212 771 45 55 | info@celikgranul.com | www.celikgranul.com |
| ÇELİKEL ALÜM. DÖKÜM İMALAT SAN. TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 444 82 55 | infocelikel@celikel.com | www.celikel.com |
| ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş. | KİRŞEHİR | 0386 234 80 80 | info@cemas.com.tr | www.cemas.com.tr |
| ÇOLAKLAR DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İZMİR | 0232 437 01 25 | info@colaklardokum.com.tr | www.colaklardokum.com.tr |
| ÇUKUROVA İNŞAAT MAK. SAN. TİC. A.Ş. | MERSİN | 0324 221 84 00 | cimsatas@cimsatas.com | www.cimsatas.com |
| DALOĞLU DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | ADAPAZARI | 0264 275 48 07 | daloglu@daloglu.com | www.daloglu.com |
| DEMİŞAŞ DÖKÜM EMAYE MAM. SAN. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 677 46 00 | marketing@demisas.com.tr | www.demisas.com.tr |
| DENİZ DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | ESKİŞEHİR | 0222 236 00 58 | info@denizdokum.com.tr | www.denizdokum.com.tr |
| DENİZCİLER DÖKÜMCÜLÜK SAN. TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 621 55 00 | info@denizcast.com | www.denizcast.com |
| DMS DENİZLİ DÖKÜM MAK.SAN.TİC.A.Ş | DENİZLİ | 0258 267 10 33 | info@denizlidokum.com | www.denizlidokum.com |
| DİRİNLER DÖKÜM SAN. TUR. LİMAN İŞL. TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 376 87 87 | info@dirinlerdokum.com | www.dirinlerdokum.com |
| DOĞRU DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | BURSA | 0224 482 29 35 | info@dogrudokum.com | www.dogrudokum.com |
| DÖKSAN BASINÇLI DÖKÜM MAKİNA SAN.TİC.A.Ş. | KOCAELİ | 0262 658 29 10 | info@doksandokum.com.tr | www.doksandokum.com.tr |
| DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİC. SAN. A.Ş | BURSA | 0224 573 42 63 | doktas@doktas.com | www.doktas.com |
| DÖKTİM DÖKÜM METAL MAK.İNŞ. VE GIDA SAN.TİC.LTD.ŞTİ | İSTANBUL | 0 332 502 0751 | info@doktim.com | www.doktim.com |
| DÖKÜMAŞ DÖKÜM MAK. SAN. VE TİCARET A.Ş. | MALATYA | 0422 244 03 36 | info@dokumas.com.tr | www.dokumas.com.tr |
| DUDUOĞLU ÇELİK DÖK SAN. TİC. A.Ş. | ÇORUM | 0364 254 90 01 | duduoglu@duduoglu.com.tr | www.duduoglu.com.tr |
| DUYAR VANA MAKİNA SANAYİ TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 668 18 08 | bilgi@duyarvana.com.tr | www.duyarvalve.com |
| EKSTRA METAL DÖKÜM İZABE MAK.SAN.İTH.İHR.T.L. ŞTİ | ANKARA | 0312 267 05 56 | ekstra@ekstrametel.com.tr | www.ekstrametel.com.tr |
| EKU FREN VE DÖKÜM SAN. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 658 10 01 | eku@eku.com.tr | www.eku.com.tr |
| ELBA BASINÇLI DÖKÜM SAN. AŞ ODÖKSAN OSMANELİ ŞB | BİLECİK | 0228 461 58 30 | odoksan@odoksan.com.tr | www.odoksan.com.tr |
| ELİT METALURJİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | İZMİR | 0232 877 15 37 | info@elitmetalurji.com.tr | www.elitmetalurji.com.tr |
| EMİN YALDIZ METALURJİ MAK. GIDA OTOM. S.T.L. ŞTİ. | KONYA | 0332 239 22 80 | bilgi@eminyaldiz.com.tr | www.eminyaldiz.com.tr |
| ENDOSA KALIP İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş. | MANİSA | 0236 214 00 32 | info@endosa.com.tr | www.endosa.com.tr |
| ENTİL END. YAT. TİCARET A.Ş. | ESKİŞEHİR | 0222 237 57 46 | info@entil.com | www.entil.com |
| ER DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 377 01 42 | erdokum@erdokum.com | www.erdokum.com |
| ERKON DÖKÜM İNŞ. TUR. TİC. VE SAN. A.Ş. | KONYA | 0332 239 16 50 | info@erkondokum.com.tr | www.ertugmetal.com |
| ERKUNT SANAYİ A.Ş. | ANKARA | 0312 397 25 00 | erkunt@erkunt.com.tr | www.erkunt.com.tr |
| ERTUĞ METAL DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 691 02 72 | info@ertugmetal.com | www.temsidokum.com |
| FAF DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 814 51 00 | info@fafdokum.com.tr | www.fafdokum.com.tr |
| FERRO DÖKÜM SANAYİ DİŞ TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 653 42 60 | ferrodokum@efesan.com.tr | www.ferrodokum.com.tr |
| GEDİK İLERİ DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ A.Ş. | İSTANBUL | 0216 307 12 62 | termo@gedikdokum.com.tr | www.gedikdokum.com.tr |
| GÜRMANUÇ METAL ENJ. DÖK. KALIP SAN. VE TİC. İHT. VE İHR. LTD. ŞTİ. | KIRKILARELİ | 0 288 512 34 33 | gurman@gurmanmetal.com | www.gurmanmetal.com |
| GÜRMETAL HASSAS DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 394 33 31 | contact@gurmetal.com.tr | www.gurmetal.com.tr |
| GÜVEN PRES DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 365 94 34 | info@gpdpress.com | www.gpdpress.com |
| HAYTAŞ DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 365 10 56 | info@haytas.com.tr | www.haytas.com.tr |
| HEKİMOĞLU DÖKÜM SAN. NAK. TİC. A.Ş | TRABZON | 0462 325 00 25 | info@hekimogludokum.com | www.hekimogludokum.com |
| HEMA OTOMOTİV SİSTEMLERİ A.Ş. | TEKİRDAĞ | 0282 758 10 40 | hemaotomotiv@hattat.com.tr | www.hattatholding.com |
| HİSAR ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 464 70 00 | info@hisarcelik.com | www.hisarcelik.com |
| İŞİK ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İZMİR | 0232 437 03 23 | isik@isikcelik.com.tr | www.isikcelik.com.tr |
| İĞREK MAKİNA SAN. TİC. A.Ş. | BURSA | 0224 243 16 06 | info@igrek.com.tr | www.igrek.com.tr |
| İSTANBUL DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 728 13 00 | info@istanbuldokum.com | www.istanbuldokum.com |
| KAĞAN DÖKÜM MODEL SAN.TİS.LTD.ŞTİ | KONYA | 0332 239 17 36 | kagan@kagandokum.com | www.kagandokum.com |
| KALKANCI PRES DÖKÜM VE KALIP SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 07 55 | info@kalkanci.com | www.kalkanci.com |
| KARAMAN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | DÜZCE | 0380 537 52 67 | info@karamandokum.com | www.karamandokum.com |
| KARDÖKMAK - KARDEMİR DÖKÜM MAK. A.Ş. | KARABÜK | 0370 418 22 34 | kardokmak@kardokmak.com.tr | www.kardokmak.com.tr |
| KAYDÖKSAN - KAYSERİ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | KAYSERİ | 0352 321 12 57 | bilgi@kaydoksan.com.tr | www.kaydoksan.com.tr |
| KAYMAKÇILAR DÖKÜM VE SANAYİ A.Ş. | ANKARA | 0312 267 04 92 | info@kaymakcilar.com.tr | www.kaymakcilar.com.tr |
| KHD HASSAS DÖKÜM SAVUNMA SAN. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0332 239 21 22 | info@khd.com.tr | www.khd.com.tr |
| KIRPART OTOMOTİV PARÇALARI SAN. TİC. A.Ş. | BURSA | 0224 586 53 50 | info@kirpart.com.tr | www.kirpart.com.tr |
| KOÇAK METALURJİ MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0332 239 21 11 | kocak@kocakdokum.com.tr | www.kocakdokum.com |
| KONDÖKSAN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0332 239 06 55 | kondoksan@kondoksan.com | www.kondoksan.com |
| KORMETAL SAN. VE TİC. ANONİM ŞİRKETİ | İSTANBUL | 0212 694 60 00 | kormetal@kormetal.com | www.kormetal.com |
| KÖRFEZ DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 754 51 77 | admin@korfezdokum.com | www.korfezdokum.com |
| KUTES METAL SAN. VE TİC.A.Ş. | İSTANBUL | +90 444 0 166 | info@kutes.com.tr | www.kutes.com.tr |
| LOTUS DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | ANKARA | 0 288 512 34 33 | lotus@lotusdokum.com.tr | www.lotusdokum.com.tr |
| MAKİM MAKİNA TEKN.SAN.TİC.A.Ş. | ANKARA | 0312 267 56 87 | satis@makim.com.tr | www.makim.com.tr |
| MERT DÖKÜM İNŞ. SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 364 32 12 | bilgi@mertdokum.com.tr | www.mertdokum.com.tr |
| MES ELEKTROMEKANİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | TEKİRDAĞ | 0282 726 92 94 | mesdokum@mesdokum.com.tr | www.mesdokum.com.tr |
| MESA MAKİNE DÖKÜM GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. | KONYA | 0332 239 18 72 | bilgi@mesamakina.com.tr | www.mesamakina.com |
| MİTA KALIP DÖKÜM SAN. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 552 12 35 | mita-kalip@mita-kalip.com | www.mita-kalip.com |
| MOTUS OTOMOTİV MAK. MET. SAN. TİC. A.Ş. | KONYA | 0332 239 12 41 | info@motusdokum.com | www.motusdokum.com |
| NEMAK İZMİR DÖKÜM SAN. A.Ş. | İZMİR | 0232 478 10 00 | info.turkey@nemak.com | www.cevherdokum.com |
| NORMSAN BASINÇLI DÖKÜM SANAYİ A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 11 61 | normsan@normsan.com | www.normsan.com |

| | | | | |
|---|-----------|-----------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| ORTA ANADOLU YÜZEY TEK.MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0 332 502 17 33 | info@ortaanadoluhassasdokum.com.tr | www.ortaanadoluhassasdokum.com.tr |
| ÖNMETAL DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ | İSTANBUL | 0212 485 48 74 | info@onmetal.com.tr | www.onmetal.com.tr |
| ÖZGÜMÜŞ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | ADANA | 0322 441 07 07 | info@ozgumus.com.tr | www.ozgumus.com.tr |
| ÖZGÜR DÖKÜM MAD. MAK. İNŞ. TAHAH. MÜM. SAN. TİC. LTD. | ANKARA | 0312 267 12 10 | ozgurdok@ozgurdokum.com.tr | www.ozgurdokum.com.tr |
| ÖZGÜVEN DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | ANKARA | 0312 267 41 61 | info@ozguvendokum.com | www.ozguvendokum.com |
| PAYZA DÖKÜM UĞUR PAYZA | KAYSERİ | 0352 321 15 96 | info@payzadokum.com.tr | www.payzadokum.com.tr |
| PEK TEKNİK MAKİNA SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 855 21 01 | info@pektechnic.com | www.seferdokum.com |
| PINAR DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 479 03 53 | info@pinardokum.com.tr | www.pinardokum.com.tr |
| PROMETAL HAFİF MET. DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | BURSA | 0224 241 71 71 | prometal@prometaltr.com | www.prometaltr.com |
| ROLMAK DÖKÜM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | KARABÜK | 0370 447 65 65 | info@rolmakedokum.com.tr | www.rolmakedokum.com.tr |
| RUBA FERMUAR VE PRES DÖKÜM SAN. A.Ş. | MANİSA | 0236 213 08 86 | info@rubapresdokum.com | www.rubapresdokum.com |
| SAMSUN MAKİNA SANAYİ A.Ş. | SAMSUN | 0362 266 51 60 | info@samsunmakina.com.tr | www.samsunmakina.com.tr |
| SEFER DÖKÜM MAK.SAN.LTD.ŞTİ | İSTANBUL | 0212 441 09 77 | info@seferdokum.com | www.seferdokum.com |
| SERPA HASSAS DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 394 23 52 | serpa@serpahassasdokum.com | www.serpahassasdokum.com |
| SİLVAN MERDANE DÖKÜM SANAYİ VE TİC.LTD.ŞTİ. | KOCAELİ | 0262 641 95 25 | info@silvanrolls.com | www.silvanrolls.com |
| SİLVAN SANAYİ A.Ş. | KOCAELİ | 0262 674 75 00 | info@silvansanayi.com | www.silvansanayi.com |
| SÜMER ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 853 89 39 | info@sumerdokum.com | www.sumercelik.com.tr |
| SÜPERPAR OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 877 02 12 | info@superpar.com | www.superpar.net |
| SYC DEMİR DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş. | ESKİŞEHİR | 0222 236 02 90 | info@sycdokum.com | www.sysdokum.com |
| ŞAHİN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İZMİR | 0232 437 01 83 | sahindokum@sahindokum.com | www.sahindokum.com |
| ŞAHİN METAL İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 875 19 00 | info@sahinmetal.com | www.sahinmetal.com |
| ŞENKAYA ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 877 21 23 | info@senkaya.com | www.senkaya.com |
| TAN ÇELİK DÖKÜM MAK. SANAYİ TİC. A.Ş. | ELAZIĞ | 0424 255 55 60 | tancelik23@gmail.com | www.tancelik.com |
| TEKNOPRES METAL SAN TİC A.Ş. | İSTANBUL | 0212 503 34 80 | bilgi@teknopres.com.tr | www.teknopres.com.tr |
| TOSÇELİK GRANÜL SANAYİ A.Ş. | İSTANBUL | 0216 544 36 00 | info@toscelikgranul.com.tr | www.toscelikgranul.com.tr |
| TRAKYA DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 315 52 40 | info@trakyadokum.com.tr | www.trakyadokum.com.tr |
| TUĞÇELİK ALÜMİNYUM METAL MAM. SAN. TİC A.Ş. | İSTANBUL | 0216 540 61 75 | tugcelik@tugcelik.com.tr | www.tugcelik.com.tr |
| TUNÇ MODEL DÖK. MAK. İMALAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | ANKARA | 0312 395 86 66 | tunc@tuncdokum.com.tr | www.tuncdokum.com.tr |
| TÜMOSAN DÖKÜM A.Ş. | İSTANBUL | 0212 468 19 00 | info@tumosandokum.com.tr | www.tumosandokum.com.tr |
| TÜMSER EV AL. SER. İS.SO.Sİ.İNŞ.TAHAH. DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş. | İZMİR | 0232 328 30 37 | tumser@tumser.com.tr | www.tumser.com.tr |
| UĞUR METAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | KOCAELİ | 0262 751 08 76 | ugurmetal@ugurmetal.com | www.ugurmetal.com |
| UYAR DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | BURSA | 0224 411 09 77 | info@uyardokum.com | www.uyardokum.com |
| ÜMİT DÖKÜM İTHALAT İHRACAT VE TİCARET LTD.ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 499 46 46 | info@umitcasting.com | www.umitcasting.com |
| ÜNİMETAL HASSAS DÖKÜM MAK. YED. PAR. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 591 08 70 | info@unimetal.com.tr | www.unimetal.com.tr |
| ÜNSAL MAKİNA A.Ş. | KAYSERİ | 0352 322 01 92 | bilgi@unsalmakina.com.tr | www.unsalmakina.com.tr |
| YAKACIK VALF SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 309 72 50 | info@yakacikvalf.com.tr | www.yakacikvalf.com.tr |
| YAZKAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 641 32 10 | yazkan@yazkan.com.tr | www.yazkan.com.tr |
| YILKAR DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | KONYA | 0332 239 04 47 | info@yilkardokum.com.tr | www.yilkardokum.com.tr |



TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ KATILIMCI ÜYELERİ

| | | | | |
|---|----------|-----------------|-----------------------------------|------------------------------|
| ACARER METAL SANAYİ TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 280 50 50 | acarer@acarermetal.com.tr | www.acarermetal.com |
| AKM METALURJİ SAN. TEMSİLCİLİK VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 467 31 40 | akm@akm.com.tr | www.akm.com.tr |
| ALTINKUM DÖKÜM METAL NAK. SAN. TİC. LTD.ŞTİ | KONYA | 0332 342 42 48 | info@altinkumdokum.com | www.altinkumdokum.com |
| AMANOS KUVAHSİT MADENCİLİK SAN. VE TİC. A.Ş. | HATAY | 0 326 215 66 77 | info@amanoskuvarsit.com | www.amanoskuvarsit.com |
| AMCOL MİNERAL MADENCİLİK SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 414 96 16 | merkez@amcol.com | www.amcol.com.tr |
| ASK CHEMICALS TR T.C.LTD.ŞTİ. | ANKARA | 0312 212 72 91 | basakyilankirkan@ask-chemical.com | www.ask-chemicals.com |
| AVEKS İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 410 00 60 | info@aveks.com.tr | www.aveks.com.tr |
| BDM BİLGİNÖĞLÜ DÖKÜM MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İZMİR | 0232 433 72 30 | info@bdblginoglundokum.com.tr | www.bdblginoglundokum.com.tr |
| BİLİŞİM BİLİŞİM VE YAZILIM SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 266 11 44 | bilisim@bilisim.com.tr | www.bilisim.com.tr |
| BOMAKSAN ENDÜSTRİYEL HAVA FİLTREASYON SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 541 93 34 | satis@bomaksan.com | www.bomaksan.com |
| BÜHLER AG SATIŞ VE SERVİS HİZ. LTD.ŞTİ. | İSTANBUL | 0 212 210 45 00 | buhler.izmir@buhlergroup.com | www.buhlergroup.com |
| CANGO ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER VE HAMMADDE TİC. SAN. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 425 66 60 | info@cangometal.com | www.cangometal.com |
| CARL ZEISS TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİ TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 526 35 95 | info.metrology.tr@zeiss.com | www.zeiss.com.tr |
| CHIRON İSTANBUL MAKİNE TİCARET VE SERVİS LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 612 12 11 | serkan.ozcan@chiron-group.com | www.chiron-group.com |
| CLARIANT TÜRKİYE BOYA KİMYEVİ MADDE. VE MADEN. SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 578 29 29 | cetin.saka@clariant.com | www.clariant.com/turkey |
| CELİKTAS SİNAİ KUMU SAN. VE TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 270 57 13 | info@celiktassilis.com | www.celiktassilis.com |
| ÇUKUROVA KİMYA END. A.Ş. | MANİSA | 0236 233 23 20 | info@cukurovakimya.com.tr | www.cukurovakimya.com.tr |
| DAUSSAN REFRAKTER A.Ş. | MANİSA | 0236 214 02 86 | info@daussan.com.tr | www.daussan.com.tr/ |
| DENİZ METAL DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 485 82 76 | info@denizmetaldokum.com | www.denizmetaldokum.com |
| DOĞUŞ DÖKÜM MALZEMELERİ A.Ş. | İSTANBUL | 0216 504 60 80 | info@dogusmetal.com | www.dogusmetal.com |
| EGES ELEKTRİK VE ELEKTRONİK GEREÇLER SAN. VE TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 658 28 00 | eges@eges.com.tr | www.eges.com.tr |
| EGT REFRAKTER GEREÇLER END. TİC. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0232 239 06 08 | info@egttr.com | www.egttr.com |
| ELM DÖKÜM MAKİNALARI (YEMSA MAKİNA SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.) | KONYA | 0332 239 11 42 | info@elmdokum.com.tr | www.elmdokum.com.tr |
| ERDEM MAKİNE PAZ. MÜH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 540 13 65 | info@erdemmakinaltd.com | www.erdemmakinaltd.com |
| ERMETAL END.GERİ DÖNÜŞ. TAŞ. SAN. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 691 13 70 | info@ermetaldemir.com | www.ermetaldemir.com |
| EXPERT MÜMESSİLLİK TURİZM TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 573 38 88 | info@expert.com.tr | www.expert.com.tr |
| FETAŞ METALURJİ YÜZEY İŞLEM ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ | İSTANBUL | 0216 364 34 01 | info@fetasmetalurji.com | www.fetasmetalurji.com |
| GENTAŞ KİMYA SANAYİ VE TİCARET PAZARLAMA A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 17 25 | info@gentaskimya.com | www.gentaskimya.com |
| GKR İNŞAAT VE ENERJİ A.Ş. | TEKİRDAĞ | 0212 875 22 22 | info@gkrmesek.com | www.gkrmesek.com |
| HANNOVER-MESSE ANKİROS FUARCILIK A.Ş. | ANKARA | 0312 439 67 92 | info@ankiros.com | www.ankiros.com |
| HAZNE DÜRER REFRAKTER MALZEMELERİ SAN.TİC.A.Ş. | İSTANBUL | 0 212 745 35 05 | info.hdr@calderys.com | www.haznedardurer.com |
| HENEKEN METAL A.Ş. | İSTANBUL | 0 532 235 04 44 | coskun.keles@heneken.com | www.heneken.com/en/contact/ |
| HERAEUS ELECTRO-NİTE TERMO TEKNİK SAN. TİC. A.Ş. | ANKARA | 0312 267 08 88 | info.electro-nite.tr@heraeus.com | www.electro-nite.com |
| HOUGHTON KİMYA SANAYİ A.Ş. | İSTANBUL | 0 216 3251515 | info.tr@quakerhoughton.com | www.home.quakerhoughton.com |
| İDEAL MODEL DÖKÜM SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 502 12 62 | info@ideamodel.com.tr | www.idealmodel.com.tr |
| INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİST. SANAYİ A.Ş. | KOCAELİ | 0262 646 34 24 | inducto@inductotherm.com.tr | www.inductotherm.com.tr |
| İNDEMAK İNDÜKSİYON DÖK. MAK. LTD. ŞTİ. | KOCAELİ | 0262 311 29 49 | eataman@indemak.com | www.indemak.com |
| KADIOĞLU MADENCİLİK SAN. TİC. A.Ş. | KARABÜK | 0370 424 10 50 | kadioglu@kadioglumaden.com.tr | www.kadioglumaden.com.tr |
| KATSİMTAŞ İZOLASYON METALURJİ VE İNŞ. SAN. DIŞ TİC. LTD.ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 390 13 00 | info@katsimtas.com.tr | www.katsimtas.com.tr |
| KORKMAZ ÇELİK SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 499 09 99 | info@korkmazcelik.com | www.korkmazcelik.com |
| KROMAŞ METAL VE MAKİNE SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0 212 613 73 50 | info@kromas.com | www.kromas.com.tr |
| KUMSAN DÖKÜM MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 593 09 57 | bilgi@kumsandokum.com.tr | www.kumsandokum.com.tr |
| MAGMA BİLİŞİM TEKN. HİZM. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 557 64 00 | info@magmasoft.com.tr | www.magmasoft.com.tr |
| MALDANER METAL EMPRENYE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | KOCAELİ | 0262 335 4747 | info@maldaner.com.tr | www.maldaner.com.tr |
| MARMARA METAL MAM. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 447 29 55 | marmara@marmarametal.com | www.marmarametal.com |
| MEGA ELEKTRONİK TALAŞLI İML. MAK. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 428 54 41 | info@megatr.com | www.megatr.com |
| MESCİER METAL MAMÜLLERİ PAZARLAMA SAN. VE A.Ş. | İSTANBUL | 0216 335 11 11 | mesciermetal@mescier.com.tr | www.mescier.com.tr |
| METALPRES MAKİNE SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 365 67 73 | info@metalpresmakina.com | www.metalpresmakina.com |
| META-MAK METALURJİ MAK. MÜM. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 270 07 08 | metamak@metamak.com.tr | www.metamak.com.tr |
| METKO-HÜTTENES ALBERTUS KİMYA SAN TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 411 69 11 | satis@metkoha.com | www.ha-group.com/tr |
| NEDERMAN MAKİNA SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0 212 438 07 78 | info.turkey@nederman.com | www.nederman.com/tr-trNede |
| ORTADOĞU MİNERAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ | İSTANBUL | 0216 683 58 00 | mert@ortadoguminerale.com | www.ortadoguminerale.com |
| ÖZEN MAKİNA SAN. KOLL. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 544 44 31 | ender@ozenmakina.com | www.ozenmakina.com |
| PTC KİMYA ENDÜSTRİ MALZEMELERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0212 427 88 66 | info@ptcmetalurji.com.tr | www.ptcmetalurji.com.tr |
| SİLTAŞ SİLİS KUMLARI SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0216 335 70 09 | siltas@siltas.com.tr | www.siltas.com.tr |
| TEKNO METALURJİ MALZ. MAK. TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 463 33 90 | info@teknometalurji.com | www.teknometalurji.com |
| TES-SAN TESİSAT PROJE SAN. LTD. ŞTİ. | KONYA | 0332 237 55 35 | bilgi@tes-sanisi.com | www.tes-sanisi.com |
| TEZMAKSAN MAK. SAN. TİC. A.Ş. | İSTANBUL | 0212 674 60 10 | bilgi@tezmaksan.com | www.tezmaksan.com |
| TMC METAL END. SAN. VE TİC. A.Ş. | KOCAELİ | 0262 502 31 72 | info@tmcmetals.com | www.tmcmetals.com |
| VALANS MÜHENDİSLİK SAN. DIŞ TİCARET LTD ŞTİ. | İSTANBUL | 0850 888 22 78 | info@valans.com.tr | www.valans.com.tr |
| VELACAST MAKİNE SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. | İSTANBUL | 0216 622 76 30 | nehir.altug@unigrup.com | www.unigrup.com |
| VESUVIUS İSTANBUL REFRAKTER SAN.TİC.A.Ş.FOSECO | KOCAELİ | 0262 677 10 50 | fosco.turkey@fosco.com | www.fosco.com.tr |
| YÜKSELLER METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | İSTANBUL | 0216 313 28 01 | info@yuksellermetal.com.tr | www.yuksellermetal.com.tr |
| ZENMET DIŞ TİCARET A.Ş. | İSTANBUL | 0216 411 69 16 | info@zenmet.com | www.zenmet.com |
| WÖHR MAKİNE MÜH. TİCARET LTD. ŞTİ. | İZMİR | 0535 021 10 91 | erhan.uzuner@aagm.de | www.aagm.de |



KURUMSAL SPONSORLAR
CORPORATE SPONSORS

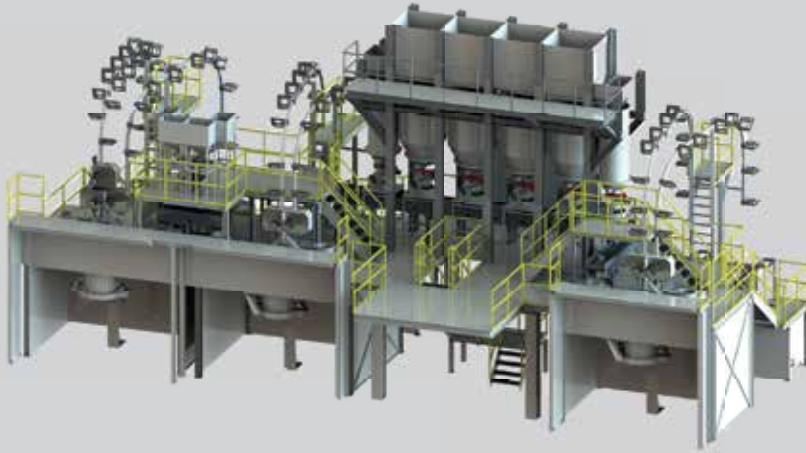


Tel Tretman Teknolojisi

WireMaster

Aktif veya pasif pota kapağı

- Tel aşu ve magnezyumun eş zamanlı ilavesi
- Güvenli bir tretman süreci için tasarlanmış sağlam gövde
- Kolay bakım için servis altyapısı
- Kısa tretman süresi
- Aktif pota kapağı → pota kapağı pnömomatik hareketle kapatılır
- Pasif pota kapağı → pota kapağına doğru kaldırılır



TreatMaster

WireMaster ve Bulkmaster kombinasyonu

- Alyaj malzemeleri ile aşılmalı ve magnezyum telin ilavelerini bir arada yapar
- Bobin rafları, kesintisiz tel beslemesini garantilemek için hızlı ve kolay depolama sağlayacak şekilde tasarlanmıştır
- Farklı metal kalitelerinin eşzamanlı üretimini kolaylaştırır

Wiremaster ve Bulkmaster sistemleri

WireMaster ve BulkMaster sistemlerini kullanarak, sfero döküm ve kompakt grafitli dökme demir üretimi otomatik hale getirilerek daha güvenilir bir süreç elde edilir. CGI / -SG-navigatör ile tretman süreci tamamen kontrol edilebilir, raporlanabilir ve insan etkisi de en aza indirilir.

Daha fazla bilgi için:

Heraeus Electro-Nite A.S.

1. Organize Sanayi Bölgesi, Dağıstan Cad.No:15

06935 Sincan-ANKARA

Tel: +90 (312) 267 08 88

Faks: +90 (312) 267 08 87

e-mail: info.electro-nite.tr@heraeus.com

web: www.heraeus-electro-nite.com



Üretimimize güç katıyoruz
CANGO METAL

• FERRO ALLOYS • NON FERRO ALLOYS • METALS & ALLOYS
• MINERALS & ALLOYS • PIG IRON

Döküm, demir-çelik ve kaynak sektörleri için ferro alaşımlar.

CANGO METAL

Cango Endüstriyel Ürünler ve Hammadde Tic. San. A.Ş.

Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Hasoğlu Plaza No:39/55 Beykoz/İstanbul

✉ info@cangometal.com 🌐 www.cangometal.com ☎ 0 216 425 66 60 📠 0 216 425 66 61





İşıldayan yeni fikirler,

Yeni girişimler ve güçlü ortaklıklar.

Sektörümüzü sürdürülebilirlikle biçimlendiren iş birliğine ve ortak projelere destek vermeye kararlıyız.

METKO HÜTTENES-ALBERTUS olarak ekibimiz her zaman hizmetinizdedir.

Metko Hüttenes-Albertus | ha-group.com/tr

