Nisan • 2021

GÜVEN ÜRETENLERİN DÜNYASI

KIZMIZI

ETKİNLİK

Renkler
2025 Vizyon Toplantısı

Röportaj

Mehmet YILDIRIM

Renkler Satış Müdürü

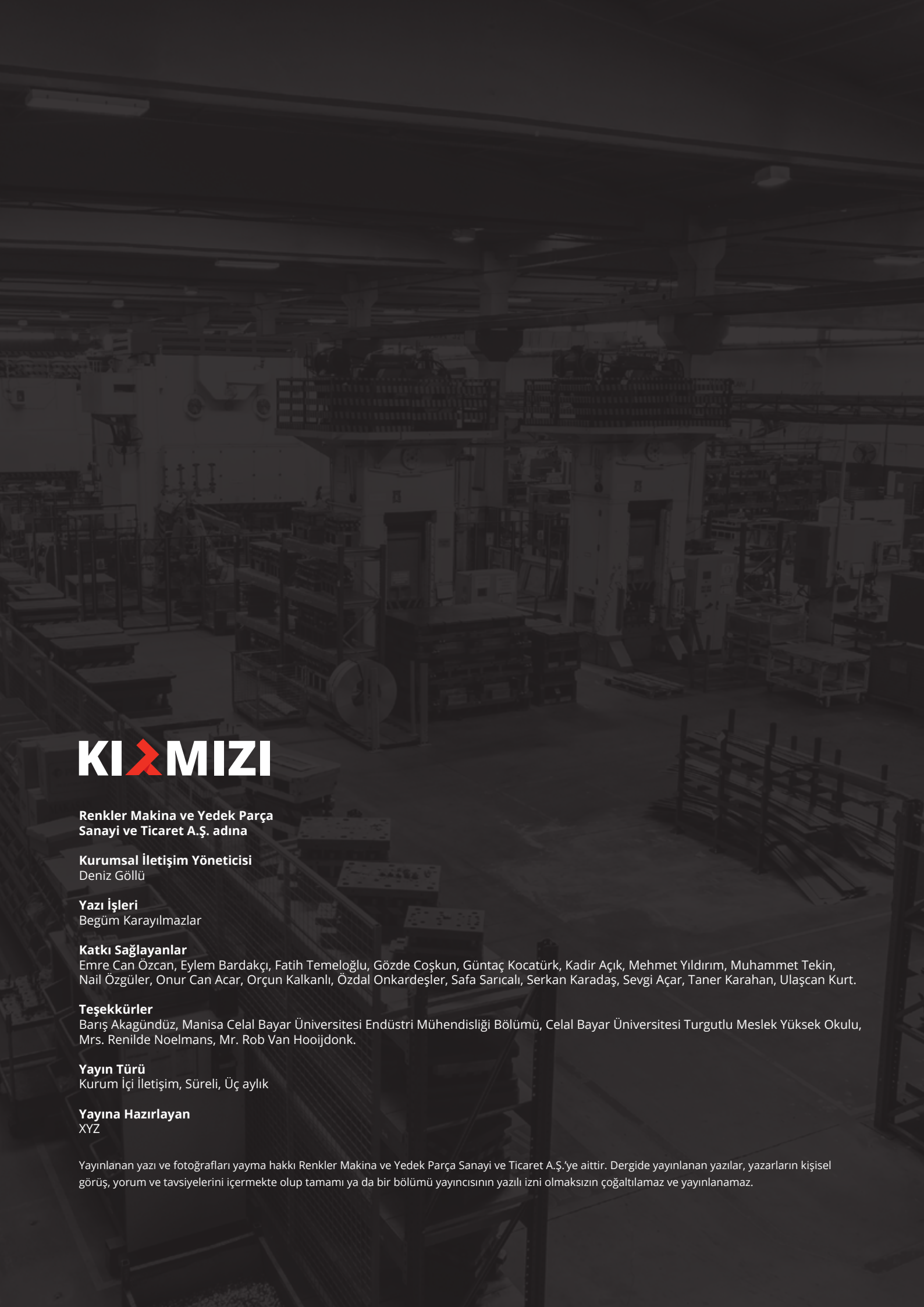
Manisa Celal Bayar Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü
DANIŞMA KURULU TOPLANTISI
Genel Müdürümüz Güntaç KOCATÜRK'ün Katılımıyla Online Olarak Gerçekleşti.

Regout Balance Systems B.V.
Ziyareti

YENİ İHRACAT LOKASYONU

Leeds ve Scarborough
Birleşik Krallık

renkler



KIZMIZI

Renkler Makina ve Yedek Parça Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına

Kurumsal İletişim Yöneticisi
Deniz Göllü

Yazı İşleri
Begüm Karayılmazlar

Katkı Sağlayanlar
Emre Can Özcan, Eylem Bardakçı, Fatih Temeloğlu, Gözde Coşkun, Güntaç Kocatürk, Kadir Açık, Mehmet Yıldırım, Muhammet Tekin, Nail Özgüler, Onur Can Acar, Orçun Kalkanlı, Özdal Onkardeşler, Safa Sarıcalı, Serkan Karadaş, Sevgi Açar, Taner Karahan, Ulaşcan Kurt.

Teşekkürler
Barış Akagündüz, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü, Celal Bayar Üniversitesi Turgutlu Meslek Yüksek Okulu, Mrs. Renilde Noelmans, Mr. Rob Van Hooijdonk.

Yayın Türü
Kurum İçi İletişim, Süreli, Üç aylık

Yayına Hazırlayan
XYZ

Yayınlanan yazı ve fotoğrafları yayma hakkı Renkler Makina ve Yedek Parça Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye aittir. Dergide yayınlanan yazılar, yazarların kişisel görüş, yorum ve tavsiyelerini içermekte olup tamamı ya da bir bölümü yayıncısının yazılı izni olmaksızın çoğaltılamaz ve yayınlanamaz.

KIZMIZI

Nisan 2021

KIZMIZI

içindekiler

Nisan • 2021 – Sayı 3

06 Genel Koordinatörümüzün Mesajı
Hikmet DEMİR

07 Genel Müdürümüzün Mesajı
Güntaç KOCATÜRK

08 8 Mart Dünya Kadınlar Günü

09 Regout Balance System B.V. Ziyareti

12 Kıdem Ödülleri ve Terfiler

14 Renkler Vizyon Toplantısı

16 Kaizen Projeleri
Muhammet TEKİN
Proses Geliştirme Mühendisi

17 Kaizen Projelerimiz

20 Manisa Celal Bayar Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Danışma Kurulu Toplantısı

21 18 Mart Çanakkale Zaferi

22 Fabrika Ziyareti
Sn. Atilla KANTAY
Manisa Yunusemre Kaymakamı

24 Söyleşi
Barış AKAGÜNDÜZ
Bodycote Istaş Türkiye Satış Müdürü

26 Söyleşi: Dış Ticaret
Sevgi AÇAR - Gözde COŞKUN

28 Sosyal Mühendislik

30 Röportaj

Orçun KALKANLI
Satış Sorumlusu

32 Yeni İhracat Lokasyonlarımız

Scarborough ve Leeds

33 Yöneticilerimizi Tanıyalım

Mehmet YILDIRIM
Satış Müdürü

34 Yöneticilerimizi Tanıyalım

Serkan KARADAŞ
Manisa Fabrika Üretim Müdürü

37 Üniversite ve İş Dünyası Buluşmaları

38 Mavi Yaka Söyleşi

Nail ÖZGÜLER
Feintool Operatörü

39 Mavi Yaka Söyleşi

Özdal ONKARDEŞLER
Formen (Abkant-Preshane)

40 Bölümlerimizi Tanıyalım

İş Geliştirme
Deniz GÖLLÜ
Begüm KARAYILMAZLAR

41 Yetenek Savaşları

Eylem BARDAKÇI
İnsan Kaynakları Sorumlusu

42 Aramıza Yeni Katılanlar

rota
renkler okuldan takıma akademisi

44 ROTA

Renkler Okuldan Takıma Akademisi

46 Sağlık Köşesi

Dr. Taner KARAHAN

47 Beslenme

Fitik Asit Nedir?

48 İhracat Noktası

Swindon / İngiltere

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun

Deniz GÖLLÜ
Renkler İş Geliştirme Şefi

Değerli Arkadaşlarım,

KIRMIZI dergimizin 3.sayısını yayınlarken sizlerden gelen geri bildirimler ile beraber bir sonraki sayımız için her seferinde daha büyük bir heyecanla çalışıyoruz. Bu anlamda katkılarınızdan ve ilginizden dolayı sizlere teşekkür etmek istiyorum.

Bu sayımızdaki içeriklerimizde yine öncelikli olarak bizlerden, şirketimizden ve buradaki gelişmelerden bahsederek güncel durumları sizlerle paylaştık. Yazıları ve paylaşımları ile bu sayımızda bize eşlik eden tüm ekip arkadaşlarıma ve misafirlerimize de ayrıca teşekkür etmek istiyorum, iyi ki varsınız.

Bunun yanı sıra Mart ayının gelişi ile beraber özellikle beyaz eşya ve kozmetikte indirim yaparak kutlanan kadınlar günü hakkında birkaç şey söylemek istiyorum. Şirketimizin de içinde bulunduğu ve çalışan nüfusun yaklaşık %30 unun yer aldığı metal sanayi sektöründe yapılan araştırmalara göre çalışanların ancak %8 inin kadın olduğu görülmektedir. Yani her 100 kişiden neredeyse sadece 2 kadın bulunduğumuz sektör içinde kendisine bir yer bulabilmiş durumdadır. Şirketimizde ise bu oran genel değerlendirmede %15 lerde iken, beyaz yaka olarak sınıflandırdığımız grupta ise %35'i geçiyor. Tabii ki bu noktada oranları yüksek ölçüde iş başvurularında çalışanların yaptığı tercihler belirliyor olsa da, bizim de dahil olduğumuz metal sanayi gibi sektörlerde, şirketlerin kadın çalışanlar için ayırdığı kadro sayısı maalesef oldukça düşük. Sektörde işe giriş gibi zor bir aşamayı geçen şanslı grubun sonraki aşamasında ise terfiler ve sağlanan haklar başlıkları ise maalesef hala tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de üzerinde çalışılması ve önlem alınması gereken konuların başında geliyor.

Renkler tarafından değerlendirdiğimizde ne mutlu ki 10 yıldır çalıştığım bu şirkette bir kadın çalışan olarak söyleyebilirim ki hiçbir zaman çalışanların cinsiyeti bir karar sebebi olmadı. Aksine özellikle son yıllarda kadın çalışan istihdamını arttırmaya yönelik çalışmaların ve hedeflerin olduğu bir şirketteyiz.

Renkler'de kadın çalışanlar için şartlar iyileştirilebilir mi? Elbette ki her süreçte olduğu gibi bu başlık altında da iyileştirmeye açık noktalar vardır, olacaktır ve olmalıdır da, yalnız burada önemli olan şu ki Renkler ya da başka bir şirket olsun fark etmez her neredeyseniz, şirket yönetiminin ve yöneticilerin bu konuya bakışıdır belirleyici olan. Bizler Renkler'de çalışan kadınlar olarak bu anlamda şanslıyız, umarım aynı yaklaşım tüm sektör ve şirketlerde de yayılarak büyür.

"Bir toplum, bir millet erkek ve kadın denilen iki cins insandan meydana gelir. Mümkün müdür ki, bir toplumun yarısı topraklara zincirlerle bağlı kaldıkça, diğer kısmı göklere yükselebilsin!" Mustafa Kemal Atatürk

Keyifli okumalar diliyorum.

GENEL KOORDİNATÖRÜMÜZÜN MESAJI

Hikmet DEMİR
Genel Koordinatör

Renkler Ailesinin Değerli Üyeleri,

2021 yılına yeni umutlar, planlar ve güzel dilekler eşliğinde girdik. Ancak, Ocak ayı şirketler grubumuzun en üzücü günlerinden birine tanık olduğumuz bir dönem oldu. Şirketlerimizin Onursal Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Nejat Özgür'ü uzun süredir devam eden hastalığı sebebiyle sonsuzluğa uğurladık. Kendisine Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine baş sağlığı ve sabırlar dilerim. Hepimizin başı sağ olsun!

Nejat Bey ile 20 yıldan fazla çalışma şansına sahip olmanın benim için ne kadar büyük bir ayrıcalık olduğunun farkındayım. Grubumuzun ilk firması Repka Kauçuk'ta 1999 yılında genç bir yönetici olarak başlayan birlikteliğimiz, 2017 yılında KROS Otomotiv'e ortak olmamla birlikte profesyonel ilişkinin ötesine geçti. Büyümesi ve gelişimi için yıllardır profesyonel olarak çalıştığım KROS Otomotiv'e ortak olmam konusunda bana verdiği destek için Nejat Bey'e şükranlarımı bir kez daha sunarım.

Kendisinin iş hayatına yönelik ilkelerinin şirketlerimizin büyümesine ve paydaşlarının memnuniyetine olumlu yönde katkı sağladığını gururla söyleyebilirim. Bu ilkeler ışığında, grup şirketlerimizin yönetim stratejilerini belirleyerek kendisinden devir aldığımız bayrağı daha yükseklere çıkarmak için mücadelemize devam edeceğiz.

Birçok diğer iş insanından farklı olarak; Nejat Bey'in hayatında şirketleri büyük bir önem taşıyordu. Ömrünün sonuna kadar iş hayatının içinde kalmayı hayata bağlı olmanın bir yolu olarak görüyordu. Bizlere sürekli olarak modern yönetim tekniklerine, yeni teknolojilere, yeni sektör ve üretim alanlarına yatırım yapmayı, şirketleri büyütmeyi vasiyet etti.

Grup şirketlerinin tüm çalışanları olarak bizler de Nejat Bey'in vasiyetleri ve ilkeleri doğrultusunda çalışacağız. Bu kapsamda, Vizyon 2025 çalıştayımızı Mart ayı içinde Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Deniz Kurtuluş ve tüm yönetim ekibinin katılımıyla birlikte gerçekleştirdik. Sürdürülebilir büyüme ve sürdürülebilir karlılık ilkeleriyle şirketimizin Vizyon 2025 hedeflerine yönelik stratejilerimizi ve projelerimizi gözden geçirip, yeni çalışma alanlarımızı belirledik.

Hayatımızın son bir yılına damgasını vuran COVID-19 salgını dünyada tüm yoğunluğu ile devam ediyor. 31 Mart 2021 tarihi itibariyle dünya üzerindeki vaka sayısının 130 milyon ve salgın nedenli ölümlerin 2,8 milyon kişiye ulaşması salgının ne denli büyük bir etki yarattığını göstermektedir. Maalesef, ülkemizde de salgının 3. dalgası devam etmekte ve günlük 40 binden fazla vatandaşımız virüse yakalanmaktadır. Salgın ile mücadele konusunda Renkler Makina Yönetimi olarak alınan tedbirlere uyarak sağlığımızı korumaya devam edeceğiz.

İlk çeyreğini tamamladığımız 2021 yılının sağlık ve esenlik getirmesi dileklerimle,

Renkler Ailesinin Değerli Paydaşları,

2021 yılının ilk çeyrek dönemini geride bırakırken, Ocak ayında şirketlerimizin Onursal Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Nejat Özgür'ü kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşadık. Buradan bir kez daha kendisine Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine baş sağlığı dilerim, mekânı cennet olsun.
Bir kez daha hepimizin başı sağ olsun!

Mart ayının son günlerinde orta ve uzun vade strateji ve hedeflerimizi değerlendirip, belirlediğimiz; VIZYON 2025 toplantımızı; Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Deniz Kurtuluş, Genel Koordinatörümüz Sn. Hikmet Demir, Genel Koordinatör Yardımcımız Sn. Gökhan Demir ve geniş kapsamlı yönetim ekibinin katılımıyla birlikte gerçekleştirdik. Stratejilerimizi, hedeflerimizi ve hedefler için kapsamlı projelerimizin hem 2020 deki sonuçlarını hem de 2021-2022 için belirlenen yeni projeleri gözden geçirdik, değerlendirdik. Uzun saatler süren toplantımız sonunda dahi yüksek motivasyon ile paylaşılan projeler hepimizi heyecanlandırmıştır.

2020 ilk çeyreğinde yatırım planlarımız dahilinde, Prima Power punch tezgahı, DEA 3D ölçüm cihazı, Linde forklift yatırımlarımızın kurulumlarını tamamladık ve seri imalatta kullanmaya başladık. 2021 planlarımız dahilinde 3 adet transfer robotu yatırımımız için de fizibilite çalışmalarını tamamlayarak yatırım onayını verdik. Yine Mart ayında, yeni fabrika için yaklaşık 37 000 m^2 toplam arazide, 29 000 m^2 kapalı alan için mimari çizim onaylarını verdik ve önemli bir aşamayı daha geçmiş olduk. Planımız Mayıs ayında elektrik ve mekanik onayları da tamamlayarak Haziran ayında ihaleye hazır olmak olacaktır.

İlk çeyrekte yerinde denetim ile yapılan, potansiyel müşterimiz Premium Sound Solutions VDA 6.3 ve Entegre Yönetim Sistemleri (9001, 14001, 18001) denetimlerinden başarı ile geçtik. Yine bu dönemde Renkler - Manisa Fabrika olarak, Manisa Yunusemre Belediyesi Covid-19 Güvenli Üretim denetimlerinde "örnek fabrika" olarak idari amirlerin ziyaretleri ile sertifikamızı aldık.

2021 ilk çeyrek dönemini bütçemize yakın değerlerde sonuçlandırdık. Satış gelirinde bütçenin üzerinde bir değerle Mart ayını bitirdik. Bu dönemde finansal sonuçlarımıza paralel olarak, operasyonel KPI larımızda da pozitif sonuçlar aldık. Tüm çalışma arkadaşlarıma başarılarından dolayı teşekkür ederim.

Güntaç KOCATÜRK
Renkler Genel Müdürü

Sosyal sorumluluk projelerine devam ediyoruz, bu kapsamda üniversitedeki 10 öğrenciye burs, İzmir depreminden etkilenen ailelere kira yardımı yaptık, yapıyoruz. Buna devam edeceğiz. Hem sosyal sorumluluk hem de bir insan kaynağı olarak çok önemsediğimiz ROTA projesi için de kaynak ayırmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda Nisan 2021 itibari ile 12 arkadaşımız ROTA kadrosunda farklı departmanlarda bize destek vermektedir. 01 Nisan 2021 itibari ile toplamda 9 arkadaşımız ROTA projesinden, tam zamanlı olarak kadromuza geçti. Tüm bölgede ses getiren ve örnek olan bu proje ile gurur duyuyoruz. ROTA projesinin benzerini Turgutlu MYO ile bu sefer de Meslek Yüksek Okulu öğrencilerini ve mezunlarını kapsayacak şekilde yapmak da 2021 ikinci yarıyıl projelerimiz arasında olacaktır.

2021 yılı önümüzdeki dönemde de, yaklaşık 400 kişilik geniş ailemiz, Türkiye'nin ve dünyanın farklı noktalarındaki kıymetli iş ortaklarımız, değerli paydaşlarımızla birlikte yeni başarı hikâyeleri yazacağımıza inancımız tamdır.

Sevgi ve Saygılarımla,

8 Mart Dünya Kadınlar Günü

8 Mart Dünya Kadınlar Günümüz Kutlu Olsun!

Bu özel günün ortaya çıkışını siz değerli okurlarımız için araştırdık. Kısaca şöyle bahsetmek isteriz;

8 Mart 1857'de ABD'nin New York kentinde 40.000 dokuma işçisi daha iyi çalışma koşulları istemiyle bir tekstil fabrikasında greve başladı. Ancak polisin işçilere saldırması ve işçilerin fabrikaya kilitlenmesi, arkasından da çıkan yangında işçilerin fabrika önünde kurulan barikatlardan kaçamaması sonucunda 120 kadın işçi can verdi. İşçilerin cenaze törenine 10.000'i aşkın kişi katıldı.

26 - 27 Ağustos 1910 tarihinde Danimarka'nın Kopenhag kentinde 2. Enternasyonale bağlı kadınlar toplantısında Almanya Sosyal Demokrat Partisi önderlerinden Clara Zetkin, 8 Mart 1857 tarihindeki tekstil fabrikası yangınında ölen kadın işçiler anısına 8 Mart'ın "Internationaler Frauentag" (International Women's Day - Dünya Kadınlar Günü) olarak anılması önerisini getirdi ve öneri oybirliğiyle kabul edildi.

İlk yıllarda belli bir tarih saptanmamıştı fakat her zaman ilkbaharda anılıyordu. Tarihin 8 Mart olarak saptanışı Sovyetler Birliği'nin kurucusu Vladimir Lenin'in önerisiyle 1921'de Moskova'da gerçekleştirilen 3. Uluslararası Kadınlar Konferansı'nda gerçekleşti. Adı da "Dünya Emekçi Kadınlar Günü" olarak belirlendi.

Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 16 Aralık 1977 tarihinde 8 Mart'ın "Dünya Kadınlar Günü" olarak anılmasını kabul etti.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü

Günümüzde ise kadınlar iş hayatında daha fazla yer alsa da cinsiyet eşitsizliğine maalesef hala maruz kalmakta, kariyer engelleriyle karşılaşmaktadırlar.

Cinsiyet eşitsizliği yaşanan yerlerde çalışan erkek, sadece işiyle meşguldür. Çalışan kadın ise işiyle, aile ve çocuklarla, evin düzeni ve işleyişiyle ve bir de kişisel bakımıyla meşguldür. Toplum tarafından tanımlanan rolleri, sorumlulukları ve yükleri daha fazladır.

Biz Renkler ailesi olarak cinsiyet eşitsizliğinin karşısında duruyor, hepimizin aynı şartlarda yaşadığı bir toplum diliyoruz.

8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günümüz kutlu olsun..

REGOUT BALANCE SYSTEMS B.V. ZİYARETİ

2013 yılında ilk projemiz olan Coin Tray ler (para kasası – Manisa fabrika sorumluluğunda) ile başlamış olan iş birlikteliğimiz 2016 yılında ürün portföyümüze dahil olan Mobile Stand projeleri ve 2018 yılında dahil olan Balance Box projesi ile katlanarak artmıştır. Öncelikli olarak karşılıklı anlaşma ve güçlü iletişim becerilerimize kuvvetli bir tasarım desteği de ekleyerek tüm bu projelerde müşterimizin ihtiyaçlarını karşılarken üretim tarafında da en uygun çözümleri sunabildik. Bu yüzdendir ki devam eden iş ortaklığımıza yeni projeleri de dahil edebiliyoruz.

Yüz yüze görüşmenin ve samimiyetin değerini bir kez daha ve maalesef çok zor şartlar ile öğrendiğimiz bu pandemi sürecinde kıymetli misafirlerimizi İzmir ve Manisa lokasyonlarımızda ağırlamaktan mutluluk duyduk. Mevcutta yürüyen projelerimizin yanında, gelecek yeni projeleri değerlendirebildiğimiz toplantılarımız oldukça faydalı olmasının yanı sıra bir o kadar da keyifliydi.

Ziyaretleri için kıymetli misafirlerimize teşekkür ederken geçmişten de birkaç fotoğrafımızı paylaşmak istedik.

2019

2019

Our cooperation, which started in 2013 with our first project that named as Coin Trays (under the responsibility of Manisa factory), has increased exponentially with the Mobile Stand projects included in our product portfolio in 2016 and the Balance Box project included in 2018. First of all, by adding a strong design support to our mutual agreement and strong communication skills, we were able to provide the most appropriate solutions on the production side while meeting the needs of our customers in all these projects. This is why we can include new projects in our ongoing business partnership.

We were delighted to welcome our valuable guests at our Izmir and Manisa locations during this pandemic process, where we once again learned the value of face-to-face meeting and sincerity, and unfortunately, under very difficult conditions. Our meetings, which we were able to evaluate new projects to come as well as our current ongoing projects, were not only very useful but also enjoyable.

While thanking our precious guests for their visit, we wanted to share a few photos from the past.

HEDEFİMİZ

“ 0 ”

İŞ KAZASI

KIDEM ÖDÜLLERİ VE TERFİLER

Firmamızda 5, 10 ve 15 yılını dolduran, Kemalpaşa fabrikamızdan 29 ve Manisa fabrikamızdan 13 takım arkadaşımıza hediyelerini takdim ederek birlikte büyümenin coşkusunu yaşadık.

Biz bu yolda aile olmanın gerektirdiği sorumlulukların bilinciyle yürüyoruz. Bu yolumuzda birbirimize olan inancımız ve güven duygumuzla 40.yılımıza kadar geldik. Aile fertlerimizin firmamıza olan sahiplik duygusunu doldurdukları çalışma yıllarında da daha net görüyor, hepimiz bundan mutluluk duyuyoruz.

KIDEM ÖDÜLLERİ VE TERFİLER

Ödül alan kıymetli çalışanlarımız;

	LOKASYON	ADI	SOYADI	YIL
1	KEMALPAŞA	AHMET	AYDIN	5
2	KEMALPAŞA	İBRAHİM	UÇKUN	5
3	KEMALPAŞA	NURULLAH	AKBAŞ	5
4	KEMALPAŞA	SEYDİ	ASLAN	5
5	KEMALPAŞA	CAN	BARUT	5
6	KEMALPAŞA	FERHAN	YILDIZ	5
7	KEMALPAŞA	MEHMET SELİM	BAZİK	5
8	KEMALPAŞA	MUSTAFA	YILMAZ	5
9	KEMALPAŞA	ŞAHSEDE	ÇOBAN	5
10	KEMALPAŞA	BARIŞ	ÜNAL	5
11	KEMALPAŞA	CENGİZ	GÜRPINAR	5
12	KEMALPAŞA	DURSUN	SUNKU	5
13	KEMALPAŞA	NAİL	ÖZGÜLER	5
14	KEMALPAŞA	TAYFUN	TAMTÜRK	5
15	KEMALPAŞA	TURGUT	AKPINAR	5
16	KEMALPAŞA	GÜNTAÇ	KOCATÜRK	5
17	KEMALPAŞA	ABDURRAHİM	KARAKUŞ	5
18	MANİSA	ALİ	YILDIZ	5
19	MANİSA	AZİZ	BİÇAK	5
20	MANİSA	BURAK	GÜLAÇTI	5
21	MANİSA	CİHAN	GÜLER	5
22	KEMALPAŞA	HAKAN	HAKTANIR	5
23	MANİSA	HAKAN	KIZIL	5
24	KEMALPAŞA	HİKMET	SEZER	5
25	MANİSA	KASIM	SÜZMETAŞ	5
26	MANİSA	MURAT	ACAR	5
27	MANİSA	OKTAY	GÜLVEREN	5
28	KEMALPAŞA	ÖZCAN	GÜRCAN	5
29	MANİSA	SEHER	HEYBELİ	5
30	KEMALPAŞA	SELAMİ	DEĞİRMENCİ	5
31	MANİSA	ŞENOL	İÇYER	5
32	KEMALPAŞA	TALAT	ALTINTAŞ	5
33	KEMALPAŞA	MEHMET	YILDIRIM	10
34	KEMALPAŞA	EFTAL	PEKŞEN	10
35	KEMALPAŞA	GÜRKAN	NURAL	10
36	KEMALPAŞA	MUZAFFER	VURGUN	10
37	KEMALPAŞA	ÜMİT	ÇELEBİ	10
38	MANİSA	BATU	HATİPOĞLU	10
39	MANİSA	ERTUĞRUL	GÖNEN	10
40	KEMALPAŞA	ALAADDİN	KURT	15
41	KEMALPAŞA	MELİH	IŞILDAK	15
42	MANİSA	SERKAN	AKDEMİR	15

Terfi alan kıymetli çalışanlarımız;

Terfi alan takım arkadaşlarımızı kutluyor, nice başarılara birlikte imza atacağımıza inanıyoruz.

AD-SOYAD	ESKİ GÖREV	YENİ GÖREV	BULUNDUĞU LOKASYON
Faruk Özalp	Bakım Mühendisi	Bakım Sorumlusu	Manisa
Semih Berkay Şahin	Bilgi İşlem Asistanı	Bilgi İşlem Uzmanı	Kemalpaşa
Gözde Coşkun	Dış Ticaret Asistanı	Dış Ticaret Uzmanı	Kemalpaşa
Büşra Erdoğan	İSG & Çevre Uzmanı	İSG & Çevre Sorumlusu	Kemalpaşa
Erdal Kırmızıtaş	Lojistik Asistanı	Lojistik Uzmanı	Kemalpaşa
Öykü Nergiz Gülez	Lojistik Asistanı	Lojistik Uzmanı	Kemalpaşa
Emrah Doğan	Proje Uzmanı	Proje Sorumlusu	Manisa
Serkan Şahin	Proje Asistanı	Proje Uzmanı	Manisa
Gürkan Nural	Satınalma Şefi	Satınalma Müdürü	Kemalpaşa
Hasan Temizbaş	Satınalma Asistanı	Satınalma Uzmanı	Kemalpaşa
Ömer Faruk Küçük	Satış Mühendisi	Satış Sorumlusu	Kemalpaşa
Arif Orçun Kalkanlı	Satış Mühendisi	Satış Sorumlusu	Kemalpaşa

RENKLER VİZYON TOPLANTISI

Her yıl şirketimizin hedefleri doğrultusunda yöneticilerimizin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz "Vizyon Toplantı"mız için bu sene 26 Mart tarihinde pandemi önlemlerimizi alarak bir araya geldik.

Değerli yönetim kurulu üyelerimizin ve genel müdürümüzün açılış konuşması ile başlayan organizasyonumuza ait akış aşağıdaki şekilde devam etti.

- Vizyon, Misyon ve 2025 hedefleri ve 2021 ve devam eden yıllardaki ara hedeflerin tekrar gözden geçirilmesi.
- Genel müdür yardımcısı ve fabrika müdürlerinin sunumları
    - Manisa Fabrika - 2020 genel fotoğrafı, 2021 fabrika stratejisi, kaynak gereksinimleri, yeni teknolojik yaklaşımlar, yeni proses öngörüleri
    - Kemalpaşa Fabrika - 2020 genel fotoğrafı, 2021 fabrika stratejisi, kaynak gereksinimleri, yeni teknolojik yaklaşımlar, yeni proses öngörüleri
    - İş geliştirme yol haritası, 2025 e giden yolda yeni proses ihtiyaçları, müşteri gereksinimleri
- Mali İşler Müdürlüğü - 2021 bütçe ve öngörü sunumu
- Departman Yöneticileri : 2021 ve orta vade vizyon projeleri ve diğer plan/projeler
- Kapanış ve gün sonu değerlendirme

RENKLER VİZYON TOPLANTISI

İlgili Bölüm	Sunum Sorumlusu
Toplanma	Tüm Ekip
Açılış Konuşması	Deniz Özgür – Hikmet Demir – Gökhan Demir – Güntaç Kocatürk
Vizyon / Misyon Gözden Geçirme 2025 ve 2021-22-23-24 Hedeflerin Değerlendirilmesi	Tüm Ekip
Ticari Operasyonlar Sunumu	Hakan Hisli
Kemalpaşa Fabrika Operasyonları Sunumu	Özgür Gülsu
Manisa Fabrika Operasyonları Sunumu	Görkem Özbilgiç
Bütçe 2021 Sunumu	İbrahim Yalçın
Mali işler / Finans	İbrahim Yalçın – Ferhan Yıldız
Satış	Mehmet Yıldırım – Alper Yalçın
İş Geliştirme	Deniz Göllü
Mühendislik ve Proje KML	Tevfik Sel – Melih Işıldak – Özhan Uğuz – Tunca Çetinöz
Mühendislik ve Proje MNS	Alper Yontar – Uğur Cin
Üretim KML	Cem Dalbiçer – Sarp Olgun
Üretim MNS	Serkan Karadaş – İrfan Sazan
Satınalma	Gürkan Nural – Abdullah Umaç
İnsan Kaynakları	Derya Tatar
Planlama ve Lojistik KML	Özge Demirci – Özler Berkuş
Planlama ve Lojistik MNS	Batu Hatipoğlu – Esra Perişan – Tuğçe Usluoğlu
Kalite	Emrah Kınık – Seher Pelit – Ali Tuna – Fatih Gülveren
IT	Nazmi Duruş
Dilek ve Temenniler	Tüm Ekip
Kapanış ve Değerlendirme	Deniz Özgür – Hikmet Demir – Gökhan Demir – Güntaç Kocatürk

KAIZEN PROJELERİ

Muhammet TEKİN / Proses Geliştirme Mühendisi

1) Sizi biraz tanımak isteriz?
Merhabalar ben Muhammet TEKİN. 1996 Aydın doğumluyum. Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği mezunuyum. Stajyer olarak girdiğim Renkler Makina'da iş hayatıma Proses Geliştirme Mühendisi olarak devam etmekteyim.

2) Renkler'in ROTA projesinden kadroya alındınız, bununla ilgili neler söylemek istersiniz?
Sektör fark etmeksizin iş hayatının her dalında yeni mezun ve tecrübesiz adaylara karşı bir ön yargı mevcut. İşin ağırlıklı olarak teorik kısmını öğrenip iş hayatında bunu kullanarak kendini kanıtlamak yeterince zor bir durumken bir de kendini kanıtlayacak bir saha arayışı, süreci daha da zorlaştırıyor.

Bu başlık altında yorumlayacak olursam Renkler Makina'nın yürüttüğü ROTA projesi bana kendimi kanıtlama fırsatı verip kariyer hedefimi çizmeme yardımcı olmakla beraber, bu kapsamda iş hayatına başlayan diğer iş arkadaşlarıma da bir şans tanıdı. Özetle Renkler Makina bu konuda örnek bir davranış sergiliyor.

3) Bize yalın üretimle ilgili bilgi verebilir misiniz?
Yalın üretim tabii birçok başlığı içine alan bir terim. Her konu başlığı sistemin işleyişine bir noktada belli miktarda dokunuyor. Genel olarak yorumlayacak olursam; bir işleyişin tertip ve düzeninden tutun da bu işleyişin sonunda oluşan nihai sonucun kalitesine, hatta bu işi yapan kişilerin çalışma şekillerine kadar etki eden bir metotlar topluluğudur.

4) Yalın üretimin firmalara etkileri nelerdir?
En önemli etkisi fark yaratmasıdır. Yalın üretim metotlarının doğru kullanılması hem çalışan memnuniyetini arttıracaktır hem de buna bağlı olarak doğrudan üretim kalitesini beraberinde getirecektir. Bu metotlar kullanılarak yakalanan küçük detayları bile daha iyiye taşımak sürekli rekabetin olduğu piyasada bizi bir adım öne çıkaracaktır. Bununla birlikte "sürekli daha iyiye" kültürünü oturtmak için yalın üretim en hedefe yönelik metottur.

5) Özellikle pandemiyle birlikte işinizde sizi zorlayan noktalar nelerdi?
Pandemi süreci iş hayatının dışında da hem beni hem de tüm insanları aslında sosyal olarak etkiliyor. Aslında iş hayatında da ilk başlarda daha zor gelen olaylara artık alıştım diyebilirim. Beni zorlayan noktası ilk başlarda sahada ve fiziki olarak gösterilmesi, tartışılması gereken bir takım işleri sanal olarak aktarmak biraz işi zorlaştırdı ancak dediğim gibi zamanla buna da alıştım hatta belki bu konuda biraz kendimi geliştirdim diyebilirim.

6) 2021'de ne gibi projeleriniz var?
2020 yılında olduğu gibi 2021 yılında da projelerimiz devam etmekte. Başlıklar halinde bahsedecek olursam ilk olarak üretim sahası içindeki otomasyon uygulamalarını arttırmak istiyoruz, hem kendi kapsamımızda hem de destek alarak hayata geçireceğimiz projelerimiz için çalışmalarımız devam etmekte. Bir diğer başlık ise yine üretim sahasında farklı bölümlerdeki tezgah ayar sürelerindeki iyileştirmeler olacak. Preshane bölümü ile başlattığımız çalışmaya devam etmekteyiz, Kaynakhane ve Talaşlı İmalat bölümlerinde de çalışmalara başladık. Bu geniş kapsamlı projelerin yanı sıra en ufak iyileştirme fırsatlarını da kaçırmak istemiyoruz. Bir gözümüz hep iyileştirmeye açık noktalarda olacak.

KAIZEN PROJELERİ

Kaizen Projelerindeki Başarılarımız

Kemalpaşa fabrikamızda yürüttüğümüz "Upper Baffle Verimlilik Arttırma" projemiz, Manisa fabrikamızda yürüttüğümüz "Lazer Tezgahları Çapak Probleminin İyileştirilmesi" projemiz, Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi'nin 7. Kaizen Paylaşımları Etkinliği'nde sergilemeye değer görülmüştür.

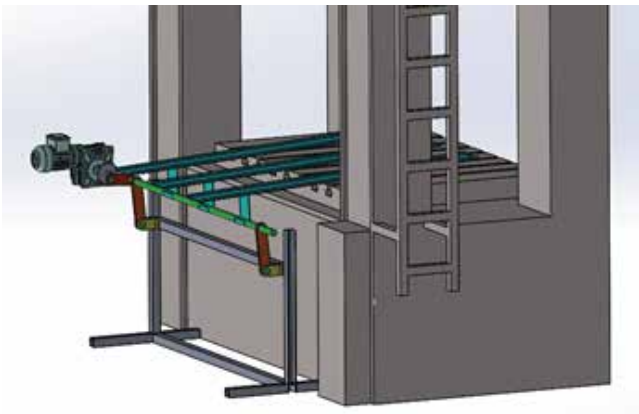
Emeği geçen tüm arkadaşlarımızı kutluyoruz. Renkler ailesi olarak daha nice başarıları beraber paylaşmak dileğiyle...

2021 Q1 Biten Kaizen Projelerimiz;

Kemalpaşa Fire Dökme Tavası

Hedef: Preshane bölümünde adet olarak diğer duruşlardan oldukça fazla olan fire hurda boşaltma duruşunu azaltmak

• Duruş süreleri çok uzun olmasada sık sık oluşan duruşlar hem performans değerlerini saptırmakta hem de kullanılabilirlik düşüşüne sebep olmaktadır.
• Bu sorunun önüne geçmek adına tezgahlar ile eş zamanlı olarak çalışacak fire dökme tavaları tasarlanmış ve bir adet prototip imal edilmiştir.



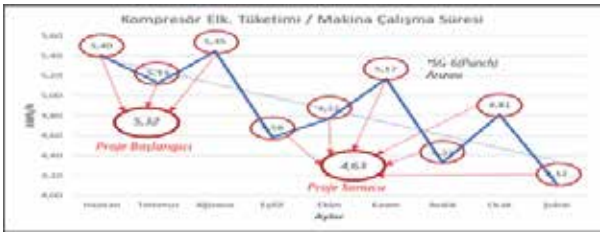
Kemalpaşa UB Robot Kaynak İstasyonun Verimliliğinin Arttırılması Çalışması

Hedef: Preshane bölümünde adet olarak diğer duruşlardan oldukça fazla olan fire hurda boşaltma duruşunu azaltmak

• Duruş süreleri çok uzun olmasada sık sık oluşan duruşlar hem performans değerlerini saptırmakta hem de kullanılabilirlik düşüşüne sebep olmaktadır.
• Bu sorunun önüne geçmek adına tezgahlar ile eş zamanlı olarak çalışacak fire dökme tavaları tasarlanmış ve bir adet prototip imal edilmiştir.

KAIZEN PROJELERİ

Manisa Kompresör Elektrik Tüketimlerinin Azaltılması



Hedef:
-Fabrika içerisindeki hava kaçaklarını azaltmak,
-Kompresör elektrik tüketimini azaltmak,
-Kompresörün bakım periyodunu uzatmak.

Aksiyon:
Enerji analizörü ve uzaktan izleme modülü bağlanarak sistemin elektrik tüketim miktarları belirlendi. Hava tesisatındaki kaçaklar tespit edilerek; deforme olmuş ekipman yenilendi, hava tankı olan makinelerin hava girişlerine valf koyuldu. Hava kaçaklarını önlemek adına bakım planı oluşturularak BOYS sistemine tanımlandı.

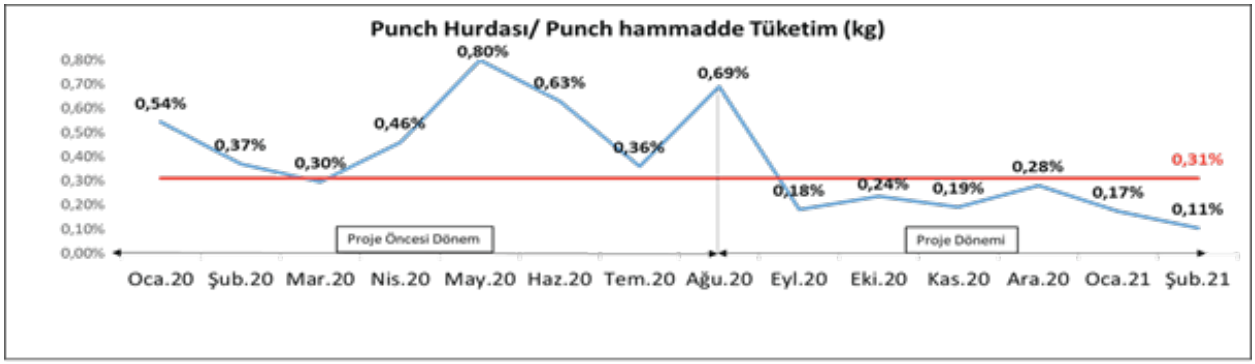
Sonuç: Kompresör elektrik tüketimlerinde %13,13 iyileştirme sağlanmıştır. Bu sayede projenin yıllık kazancı 1.000 Eur olarak hesaplanmıştır.

Manisa Punch Tezgahlarında Hurda Azaltma

Hedef: Punch tezgahlarından çıkan hurda oranının %40 azaltılması.

Aksiyon:
- Hurda kategorileri ve hurdaya sebep olan durumlar incelenmiş, tekrar sayısına, ağırlığına ve adetine göre en çok hurda çıkaran referanslar belirlenmiş, referans bazlı aksiyonlar alınmıştır.
- Punch programlarında hurdaya sebep olan durumlar tespit edildi. Program yapılırken hurda sebepleri göz önünde bulundurularak çalışma yapılması kararlaştırıldı.
- Punch kaydırmasına sebep olan tezgah düzlemsellik, mil arızaları, piston, vida gibi problemler bakım ekibi ile görüşülerek giderildi.

Sonuç:
Hurda oranında %63,46 iyileştirme sağlanmıştır. Bu sayede projenin yıllık kazancı 7.800 Eur olarak hesaplanmıştır.



KAIZEN PROJELERİ

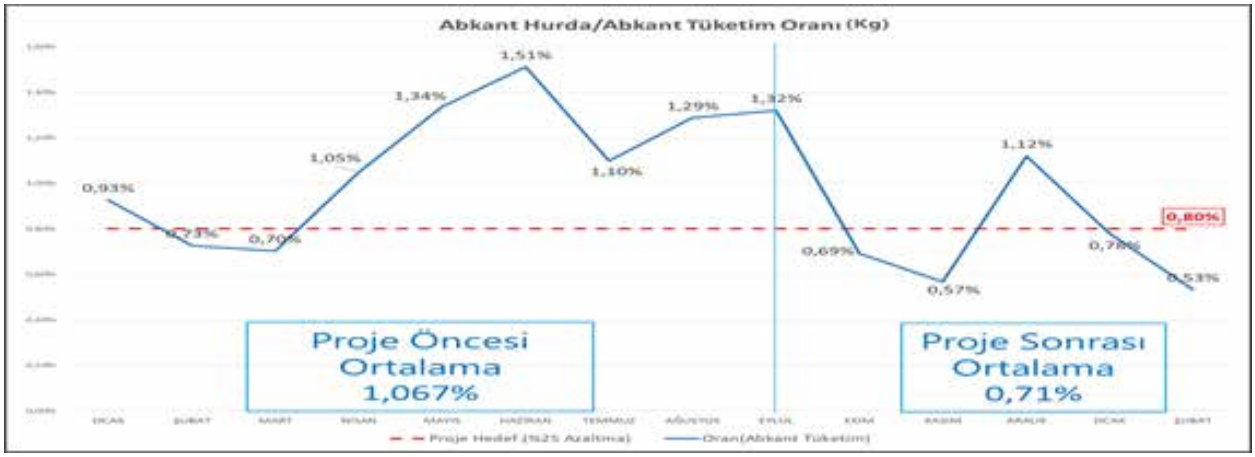
Manisa Abkant Tezgahlarında Hurda Azaltma

Hedef:
Abkant tezgahlarından çıkan hurda oranının %30 azaltılması.

Aksiyon:
Hurda kategorileri ve hurdaya sebep olan durumlar incelenmiş, tekrar sayısına, ağırlığına ve adetine göre en çok hurda çıkaran referanslar belirlenmiş, referans bazlı aksiyonlar alınmıştır.

- Hatalı ölçü sebebiyle hurdaya neden olan operasyon talimatı ve teknik resimler güncellendi.
- Ayar parçası olarak ayrılan parçalara miktar sınırlaması yapılarak ayar kaynaklı hurda miktarı azaltıldı.
- Ekipman kaynaklı hurda çıkmaması için kalibrasyon kontrolü yapıldı.

Sonuç: Hurda oranında %33,6 İyileştirme sağlanmıştır. Bu sayede projenin yıllık kazancı 8.400 Eur olarak hesaplanmıştır.



Manisa Celal Bayar Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü
DANIŞMA KURULU TOPLANTISI

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nün pandemi sebebiyle online olarak düzenlediği Danışma Kurulu toplantısına, firmamızın Genel Müdürü Sn.Güntaç Kocatürk katılımlarını gerçekleştirmiştir.

Toplantıda ele alınan gündem maddelerinden birkaçı olarak;

- Uzaktan eğitim ile mezun olmuş öğrencilerin yetkinlikleri konusunda işverenlerin görüşleri/tereddütleri
- Pandemi sürecinde/sonrasında endüstri mühendisleri için önem kazanan/kazanacak alanlar hakkındaki görüş ve tavsiyeler
- Uzaktan eğitim ile kazanılamayacağı düşünülen beceriler (sorumluluk alabilme, iletişim ve sosyal yetkinlikler, ekip çalışmasına yatkınlık vb.) hakkındaki görüş ve öneriler

Renkler ailesi olarak eğitimin her alanında elimizden gelen desteği vermeye hazır olduğumuzu her fırsatta dile getirmeye çalışıyoruz, bu bizim için çok kıymetli. Tek bir çocuğumuzun bile geleceğine faydalı olsak, biz ailemiz içinde bunun huzuru ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Sizler için faydalı her organizasyonda bulunmak dileğiyle..

18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ

Çanakkale Zaferimizin 106.yılındayız..

Çanakkale Savaşı, I. Dünya Savaşı sırasında 1915–1916 yılları arasında Gelibolu Yarımadası'nda Osmanlı İmparatorluğu ile İtilaf Devletleri arasında yapılan deniz ve kara muharebeleridir.

İtilaf Devletleri, Osmanlı İmparatorluğu'nun başkenti İstanbul'u alarak İstanbul ve Çanakkale boğazlarının kontrolünü ele geçirmek, Rusya ile güvenli bir erzak tedarik ve askeri ikmal yolu açmak, başkent İstanbul'u zapt etmek suretiyle Almanya'nın müttefiklerinden birini savaş dışı bırakarak İttifak Devletleri'ni zayıflatma amaçları ile ilk hedef olarak Çanakkale Boğazı'nı seçmişlerdir. Ancak saldırıları başarısız olmuş ve geri çekilmek zorunda kalmışlardır. Kara ve deniz savaşı sonucunda iki taraf da çok ağır kayıplar vermiştir.

Çanakkale, Türk ulusunun bağımsızlık ve hürriyet söz konusu olduğunda ne denli kararlı ve kahraman olduğunu sonsuza dek anımsatacak bir anıtcephedir. Çünkü Türk ordusu üstün muharebe taktiklerini, silah gücü bakımından çok üstün bir güce karşı ustalıkla kullanmıştır. Bununla beraber dünya harp tarihi, Çanakkale'de Türk askerinin insancıllığını savaş alanlarında bile yitirmediğine, düşmanına dahi merhamet göstere-bildiğine şahit olmuştur.

Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk başta olmak üzere, silah arkadaşları, aziz şehitlerimiz ve topyekün vatanımızı savunan herkesi saygı ve sevgiyle anıyoruz.

"Pencereden baktığınızda güneşi esirgemiyorsa gökyüzü, birileri yaşadığınız günlerin bedelini ödediği içindir."

FABRİKA ZİYARETİ

Sn. Atilla KANTAY - Manisa Yunusemre Kaymakamı

Güvenli üretim belgesine sahip olan Renkler Makina A.Ş Manisa fabrikamız, her ay düzenli olarak il sağlık müdürlüğü ve MOSB yetkilileri tarafından yapılan denetimlerde öne çıkan uygulamalarının beğenilmesi ve ilçe kaymakamlığına özel bir yazı ile bildirilmesi neticesinde Covid-19 pandemisine yönelik alınan önlemlerin yerinde incelenmesi amacıyla Manisa Yunusemre İlçesi Kaymakamı Sn. Atilla Kantay ve beraberindeki yetkililer tarafından 28 Ocak 2021 tarihinde ziyaret edilmiştir.

Ziyaret esnasında şirket sunumu genel müdürümüz Sn. Güntaç Kocatürk tarafından yetkililere yapılmıştır. Ayrıca Covid-19 önlemleri kapsamında yapılan çalışmalar da detaylı olarak sunulmuştur. Manisa Organize Sanayisi içerisinde birçok firma ile karşılaştırıldığında alınan önlem ve uygulamaları beğenen Yunusemre ilçe kaymakamı Sn. Atilla Kantay firmamızı örnek olarak da göstermiştir. Ziyaret sonrası Yunusemre Kaymakamlığı Güvenli İşyeri Belgesi firmamıza sunulmuştur.

Yunusemre Kaymakamı Sn. Atilla Kantay'a, Manisa Yunusemre İlçe Sağlık Müdür Vekili Sn. Arzu Sayan Liman'a, Manisa Yunusemre Gençlik ve Spor İlçe Müdürü Vekili Levent Tokay'a, Manisa İl Emniyet Müdür Yardımcısı Sn. Gökhan Kuzu'ya ziyaretlerinden ötürü teşekkür ederiz.

FABRİKA ZİYARETİ

Sn. Atilla KANTAY – Manisa Yunusemre Kaymakamı

SÖYLEŞİ

Barış AKAGÜNDÜZ – Bodycote Istaş Türkiye Satış Müdürü

1) Merhabalar Barış Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Ben Barış Akagündüz, Bodycote Istaş Türkiye Satış Müdürü olarak görev yapıyorum. 25 yıl önce İTÜ Makina Fakültesi'nden Makina Mühendisliği'nin Otomotiv bölümünden mezun olduktan sonra; EGE FREN'de Metod Mühendisi, BMC'de Hafif Ticari Araç Tasarım Mühendisi ve HTA Pazarlama Ürün Müdürü olarak görevler aldım. Daha sonra DELPHI Diesel Systems'ta OEM Müşteriler Satış Müdürü olarak 10 yıl boyunca çeşitli görev ve sorumluluklar üstlendikten sonra; 2014 yılından itibaren de Bodycote Istaş'taki görevimi sürdürmekteyim. Uzun yıllar boyunca edindiğim çeşitli tecrübeler ile, tüm imalat sektöründe çok çeşitli alanları ve uygulamaları kapsayan "ısıl işlem" sektörünün lider firması bünyesinde katma değer yaratmaya çalışıyorum. Ayrıca halen aktif olarak; TAYSAD üyesi olarak firmamın 2.temsilciliği ile Taysad Elektrikli Araç Parça ve Sistemleri Çalışma Grubu üyeliği, HUKD Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği Yönetim Kurulu Üyeliği, SASAD Savunma Sanayi Derneği bünyesinde "Strateji / Kurumsal / Halkla İlişkiler" ve "Standartlar ve Kalite" Komiteleri Üyeliği, Ege Üniversitesi Havacılık MYO Danışma Kurulu Üyeliği, UKUB Ulusal Kalıpçılar Birliği Derneği'nde firmamın 1.temsilciliği görevlerini de sürdürmekteyim.

Son olarak da, büyük bir mutlulukla genç üniversiteli meslektaşlarıma mentörlük yapabilme ve kariyerlerinin başında kendi tecrübelerimi paylaşarak meslekte çizecekleri yöne bir nebze de olsa katkı sunma imkanı bulduğum İTÜ Mezunlar Derneği ve Anadolu Holding Anadolu Vakfı Mentörlük Programında katkı sunmaya çalışıyorum.

2) Firmanız ile ilgili bilgi almak isteriz.

BODYCOTE ISTAŞ, "ısıl işlem" sektöründe global ölçekte toplam 23 ülkede 180 tesisi ile hizmet veren sektörünün lider firması BODYCOTE'un, Türkiye'deki ortaklık yapısı ile hizmet vermektedir. 2006 yılında "BODYCOTE", Türkiye'de "ISTAŞ Isıl İşlem" ile ortaklık kurarak, günümüzde üç önemli endüstriyel bölgede hizmet vermektedir: İzmir (Kemalpaşa OSB), Bursa (Nilüfer OSB) ve Gebze (Dilovası İMES OSB).

Bodycote; ısıl işlemler, metal birleştirme, sıcak izostatik pres (HIP) ve yüzey teknolojileri de dahil birçok teknolojik uygulamada müşterilerine yüksek kaliteli hizmet sunmaktadır. Klasik ısıl işlemler ve yüksek teknolojili özel prosesler ile Bodycote, metal ve alaşımlarının mekanik özelliklerini iyileştirmekte; Otomotiv, Havacılık ve Savunma, Tarım ve İş Makinaları, Makina, Kalıp, Enerji ve Genel Endüstri'nin pek çok alanında kritik parça ve komponentlerin ömrünü uzatan prosesleri müşterilerine 40 yılı aşkın bir süredir en güvenilir standartlarda sunmaktadır.

Bodycote kalite politikaları ile de entegre olan tüm fabrikalarımızda ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi sertifikasyonları standart olup; Gebze'de AS9100D Havacılık Kalite Yönetim sistemi, İzmir ve Bursa'da ise IATF16949 Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi sertifikasyonları ile CQI-9 normlarında, müşterilerimizin beklentilerinin üzerinde ısıl işlem hizmeti sunulmaktadır.

3) Renkler'e hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

"Bodycote Istaş" tesislerimizde müşterilerimize kaliteli, güvenilir ve zamanında sevkiyat anlayışı ile çok geniş yelpazede "ısıl işlem" hizmetlerimizi, yüksek teknoloji ve kapsitede atmosfer kontrollü kamaralı fırınlar ile "ıslah, sementasyon, karbonitrasyon, gerilim giderme, normalizasyon, izotermal tavlama ve çeşitli yaşlandırma ve tavlama işlemleri), vakum fırınları (vakum sertleştirme, vakum sert lehimleme/brazing, vakum yaşlandırma), gaz nitrasyon fırınları (Corr-i-dur, gaz nitrasyon, nitrokarbürizasyon, oksidasyon) ve indüksiyon sertleştirme makinalarında (orta ve yüksek frekans)", yetkin ve deneyimli personelimiz ile sunmaktayız.

Renkler'e bu proseslerin tümünü kapsayan bir yelpazede, çeşitli projelerine ait farklı parça, komponent ve kalıpları için ısıl işlem hizmeti sunmaktayız.

4) Müşterilerinize vermiş olduğunuz hizmette kullandığınız özel süreç ya da prosesleriniz var mıdır? Ne gibi avantajlar sağlamaktadır?

Evet, özellikle sektör bazında ana sanayi firmalarının şart koştuğu sertifikasyonlar ve standartlara göre ısıl işlem hizmeti sunuyoruz. Otomotiv'de IATF 16949 sertifikasyonu ile CQI-9 normlarında ısıl işlem uygulamaktayız. Havacılık ve savunma sanayine yönelik olarak ise AS9100 sertifikasyonu ve AMS, MIL-H ve çeşitli firmaların özel ısıl işlem spesifikasyonlarına uygun olarak hizmet verebilmekteyiz. Havacılık sanayinin en üst sertifikasyonu olan NADCAP akreditasyonu sürecimiz Gebze fabrikamızda devam etmekte olup, bu süreç tamamlandığında Boeing, Airbus gibi OEM'lere de direkt olarak ısıl işlem hizmeti verecek konuma geleceğiz.

5) Sektörde sizi farklı kılan ve ön plana çıkmanızı sağlayan özellikler ve kabiliyetleriniz nelerdir?

Sektörümüzde bizi ön plana çıkaran en önemli özelliğimiz, deneyimli ve yetkin personelimiz ile müşterilerimize sunduğumuz mühendislik hizmeti ile Bodycote bünyesinde uzun yıllar boyunca kazanılmış "know-how" ile çeşitli projelere önemli katkılar sağlamaktayız. Ayrıca, hem küresel hem de lokal "network" ile müşterilerimize farklı lokasyonlardan ek kapasite sunma imkanına sahibiz. Teknoloji ve kapasite yatırımlarımız da sürekli olarak devam etmekte, bu sayede müşterilerimizin artan iş kapasitelerine hızlı yanıt vererek, güvenilir ve tekrarlanabilir sonuçlar ile hizmet sunmaktayız.

SÖYLEŞİ

Barış AKAGÜNDÜZ - Bodycote Istaş Türkiye Satış Müdürü

6) Hizmet verdiğiniz müşterileriniz neden sizi tercih etsinler?
Teknik deneyim ve uzmanlık, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun teknoloji, müşteri odaklı ve kalite garantili hizmet yaklaşımı, geniş proses çeşitliliği ve rakipsiz hizmet ağımız ile tercih edilen ortak olarak görülmeye ve müşteri memnuniyetini sürekli kılmaya çalışıyoruz.

7) Pandemi sürecinde nasıl zorluklarla karşılaştınız?
Pandemi sürecinde, sektördeki tüm firmalar gibi çeşitli zorluklar yaşadık ve zor süreçlerden geçtik. Getirilen kısıtlamalar nedeniyle, çalışma saatlerinin düzenlenmesi, personelimizin hem kısıtlamalar hem sağlık sebepleriyle çalışma zorlukları ve bunların terminlere yansıması, iş hacminin belli bir dönemde düşmesi kaynaklı yaşanan finansal ve yönetsel zorluklar, planlanan yatırımların belli bir dönem için ertelenmesi, makine bakım onarım amaçlı yurtdışı menşeeli yedek parça temininde yaşanan lojistik zorluklar gibi pek çok sorunla mücadele etmek durumunda kaldık. Öte yandan, geçen yılın son çeyreğinden itibaren imalat sektöründe artan üretime paralel olarak iş hacmimiz giderek artmış olup, biz de yatırımlarımıza yeniden hız verme imkanı bulduk.

8) 2020 yılı firmanız açısından nasıl bir yıl oldu? 2021 yılı hedefleriniz nelerdir?
2020'de özellikle pandeminin en etkili olduğu 2.çeyreği hariç tutarsak; hedeflerimizi yakaladığımız ve büyüme trendini devam ettirdiğimiz bir yıl olmuştur. Bu çerçevede 2021 yılı için koyduğumuz daha yüksek hedeflere ulaşmak amacıyla çalışmalarımıza hız vererek, yeni fırın yatırımlarına (hem kapasite artırımı hem yeni proses eklenmesi) devam ediyoruz.

9) 2021-2022 sürecinde şirketiniz için planladığınız hedefleriniz var mı?
2021 yılı için her 3 fabrikamıza da birer Gaz Nitrasyon fırını yatırımını tamamladık (bu şekilde Gebze'de 2, Bursa'da 1 ve İzmir'de 1 fırın hizmet sunmaktadır). Yine bu yıl 2.çeyrek itibariyle Bursa'da ilave 1 kamaralı fırın, yılın son çeyreğinde ise Gebze ve İzmir'de 1'er ilave kamaralı fırın (meneviş fırınları ile birlikte) devreye girmiş olacaktır. 2022 yılı için de vakum fırınları konusunda yine kapasite artırma ve teknoloji yenileme amaçlı yatırımlar planlanmıştır.

10) Çalışanlarınızı motive amaçlı firmanızda neler yapıyorsunuz?
Çalışanlarımızı motive etmek amaçlı; çeşitli başarıları, bayramları ve doğum günlerini tatlı kutlamalar, global düzenlenen etkinliklere katılım (en son BodyWalk doğa yürüyüşü etkinliğine katıldık), pandemi döneminde yapamasak da çeşitli yemek etkinlikleri, başarı/performans prim uygulamalarımız bulunmaktadır.

11) Sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor musunuz?
Uzun yıllardır sürdürmekte olduğumuz üniversite seminerlerimiz ile Metalurji ve Makina Mühendisliği öğrencilerine yönelik olarak "ısıl işlem" seminerleri düzenliyor ve mezun olduklarında, bu konudaki çeşitli uygulamalar ve püf noktaları konusunda öğrencilerimizi bilgilendirmeye çalışıyoruz. Bugüne kadar 20 farklı üniversiteden toplamda binlerce öğrencimize ulaşma imkanı bulduk. Taysad'ın "Admog" sosyal sorumluluk projesi kapsamında teknik liselere yapılan "alet-edevat-techizat" bağışı ile bu konuda Taysad tarafından teşekkür belgesi aldık.

12) Renkler'le ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?
Yakından takip ettiğim üzere, Renkler Makina her geçen yıl büyüme trendini sürdürmekte ve global pek çok projeye tedarikçi olarak; çeşitli sektörlerdeki konumunu ve etkinliğini artırmaktadır. Bu süreçte, biz de ısıl işlem tedarikçisi olarak Renkler'e katkı sağlamaktan dolayı büyük memnuniyet duymaktayız. Umuyoruz ki, bu işbirliğimiz güçlenerek devam edecektir.

13) Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?
İlk iki sayısını keyifle incelediğimiz bu güzel dergi çalışmanızın 3.sayısında bize de yer vermenizden ötürü teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Kırmızı Dergimize göstermiş olduğunuz ilgi ve sorularımıza vermiş olduğunuz samimi cevaplar için çok teşekkür ederiz Barış Bey. Hem şirketinizin hem de sizin başarılarla devam eden kariyerlerinin katlanarak artmasını temenni ederiz.

Bodycote Istaş dan görüntüler

SÖYLEŞİ: DIŞ TİCARET
Sevgi AÇAR - Gözde COŞKUN

1) Sizi biraz tanımak isteriz

S. A. : Ben Sevgi Açar. 1994 İzmir doğumluyum. 2017 yılında Manisa CBÜ Uluslararası Ticaret Bölümünden mezun oldum. Aynı zamanda Maliye Bölümü mezunuyum. Üniversite dönemi boyunca erasmus programları ile Selanik(Yunanistan) şehrinde staj yapma ve Ingolstadt(Almanya) şehrinde öğrenim fırsatları kazandım. Bu fırsatlar hem kişisel gelişimime hem de iş hayatıma büyük katkılar sağladı. Renkler'e Ocak 2017'de stajyer olarak giriş yapıp, Temmuz ayında tam zamanlı olarak Dış Ticaret Bölümünde işe başladım. Şu anda Dış Ticaret Sorumlusu olarak görevime devam etmekteyim. Renkler Makina benim ilk profesyonel iş yerim. Bu yüzden bende yeri çok ayrı. İşim gereği farklı kültürlerden insanlarla iletişim kurmak, yaptığımız işlemlerle ilgili fırsatları yakalamak, ekonomi ve dünya ticareti ile ilgili bilgileri takip etmek beni motive eden şeyler diyebilirim.

G. C. : Ben Gözde Coşkun. 16 Ekim 1993 İstanbul doğumluyum. Yaklaşık 4 senedir İzmir'deyim. Edirne Trakya Üniversitesi Gümrük İşletme Bölümü mezunuyum. Şu an İzmir Katip Çelebi Üniversitesi'nde İşletme yüksek lisansı yapmaktayım. Daha önce İstanbul ve İzmir'de gümrük müşavirliği şirketlerinde çalıştım. 2019 Mayıs ayında Renkler bünyesinde Dış Ticaret departmanında işe başladım. Şu anda Dış Ticaret Uzmanı olarak görev yapmaktayım. Evliyim. Kendimi geliştirmek, yeni bilgiler edinmek, seyahat etmek ve bol bol kitap okumak hobilerim arasında diyebilirim.

2) 2021 ihracat beklentileriniz nelerdir?

2021 yılının kesinlikle 2020 yılında daha iyi bir yıl olacağını düşünüyoruz. 2020 yılında ticari olarak yaşanan daralmaların ve kısıtlamaların 2021 yılına pozitif olarak yansıyacağı düşüncesindeyiz. Covid-19 için gelen aşı haberleri bu düşüncemizi güçlendirmektedir.

Renkler Makina ihracatı ise geçmiş senelerde olduğu gibi 2021 yılı içinde artarak devam edecektir. Var olan projeler dışında alınan yeni projeler hem Türkiye ihracatının hem de Renkler'in büyümesine katkı sağlayacaktır. Yapılan yatırımlar ve çalışmalar bu güzel gidişatın destekçisidir.

İhracat anlamında yeni yıla 2020 yılını geride bırakarak hızlı bir başlangıç yaptık. Ocak ve Şubat aylarında olan bu hızlı başlangıcımız, 2021 yılının 2020'ye oranla çok daha iyi bir yıl olacağına inancımızı güçlendirmektedir.

SÖYLEŞİ: DIŞ TİCARET
Sevgi AÇAR - Gözde COŞKUN

3) 2020 yılı pandemiyle birlikte Renkler'in ihracatını nasıl etkiledi?
2020 yılı tüm dünya ülkeleri için son zamanların en zor senesi oldu. Pandemiden dolayı etkilenmeyen sektör veya ülke kalmadı. Haliyle bu durum hem Türkiye'ye hem de Renkler'e yansıyan bir durum oldu. İhracat olarak beklenti tam olarak karşılanamasa da yeni proje çalışmaları açısından ve farklı ülkelerdeki müşterilerle ilişkileri geliştirmek açısından olumlu bir yıl oldu diyebiliriz. Bu sayede 2020 'de ilk defa Yunanistan ve Tayland'a ihracat çıkışı yaptık.

Aynı zamanda ihracat yaptığımız çoğu firmanın kapanış yönünde aksiyon almaması bizim için olumlu bir gelişme oldu. Hem Türkiye içinde hem de yurtdışında çoğu firma Covid-19'dan dolayı kapanış yaşarken, bizim ihracat potansiyelimiz azalmış olsa da hiçbir zaman durmadı.

4) Türkiye için en uygun taşıma şekli sizce hangisidir? Renkler hangisini kullanıyor?
Türkiye için ihracatlarda en uygun taşımacılığın intermodal taşımacılık olduğunu düşünüyoruz. Intermodal taşımacılık maliyet ve karbon salınımı açısından büyük fayda sağlamaktadır. Denizyolu taşımacılığı Türkiye için çok uygun görülse de özellikle Avrupa'ya yapılan ihracatlarda denizyolundan sonra tren taşımacılığı çok sık kullanılmaktadır. Belli merkezlerden sonra ise araç ile beraber malzemelerin teslimatı sağlanıyor.

Renkler olarak tüm taşıma şekillerini kullanıyoruz. Fakat en çok karayolu ile çıkış yapıyoruz. Bu sevkiyatların çoğu belli bir noktaya kadar Ro-Ro gemileri ile daha sonrasında intermodal taşımacılık ile gerçekleşmektedir. Ayrıca şunu belirtmek isterim ki yıllık anlaşmamızın olduğu taşıma acentesi dünya karbon salınımını en aza indirmek için çalışmalar yapmaktadır. Renkler olarak bu tarz sürdürülebilirlik açısından çalışmalar yapan tedarikçilerle çalışmayı destekliyoruz.

5) 2020 yılı itibariyle Renklerde ithalat süreci dış ticaret departmanına geçti, bu süreç sizi nasıl etkiledi?
2020 yılında ithalatın dış ticaret departmanına geçmesi ile birlikte ihracat-ithalat bağımlı ilişkisini daha güzel kavradık diyebiliriz. Yaptığımız ihracatların bir kısmında ithal edilen malzemelerin kullanılması ihracat çıkışları için daha sağlıklı bir aksiyon almamıza destek oldu. Fakat ülkeler arası ticari iş birliklerinden ve pandemiden dolayı Mart ayı ile beraber ithalatı azaltmak amacıyla alınan önlemlerden dolayı vergisel anlamda bazı sorunlar ile karşılaştık. Bu değişimleri sürekli takip ederek yöneticilerimize gerekli bilgileri sağladık.

6) Renkler kısa zaman önce e-irsaliyeye geçti, bununla ilgili olumlu/olumsuz yorumlarınız nelerdir?
E-irsaliye süreci diğer tüm resmi süreçlerin elektronik ortama geçirilmeye çalışılması adına bu sene Temmuz ayında geçilen diğer bir süreç. Türkiye genelinde tüm herkesin ilk defa kullandığı bir süreç olduğu için en başlarda çokça soru işareti vardı. Fakat diğer sistemler gibi e-irsaliye sistemine de belli bir süre sonra alışınca sorular ve sorunlar ortadan kalktı.

Tüm dünya üzerinde bu tip işlemlerde takibin kolaylaştırılması adına dijitalleşme yoluna gidildiğinden bu tarz süreçleri olumlu buluyoruz.

SOSYAL MÜHENDİSLİK

Sosyal Mühendislik Nedir?
Sosyal mühendislik ya da orijinal haliyle "social engineering", geniş anlamıyla, davranışsal psikolojiyle bağlantılı herhangi bir tür manipülasyon sosyal mühendislik olarak kabul edilebilir. Fakat, kavram her zaman suça ya da sahteciliğe yönelik eylemleri içermez. Aslında sosyal mühendislik; sosyal bilimler, psikoloji ya da pazarlama alanları gibi geniş bir alanda kullanılmakta ve çalışılmaktadır.

Konu siber güvenlik olunca sosyal mühendislik, teknik olarak ulaşılması mümkün olmayan sistemlere erişmek için kullanılır ve kişileri daha sonra kendilerine ya da şirketlerine karşı kullanılabilecek kişisel ya da gizli bilgilerini vermek gibi yanlış hareketler yapmaya yönlendiren kötü niyetli eylemler olarak tanımlanır. Burada öncelikli olarak kullanıcılar hakkında detaylı şekilde bilgi toplanır ve birçok özellik araştırılır. Sonrasında ise bu toplanan bilgiler güvenlik duvarlarını aşmak için kullanılır.

Sosyal Mühendislerde bulunması gereken özellikler aşağıdaki gibidir :
1- İkna etme yetenekleri gelişmiştir.
2- Etkileme özelliği yüksektir.
3- Aldatmaktan çekinmezler her yolu mübah görürler
4- Bilgili ve donanımlı olduğunu karşı tarafa gösterme
5- Senaryo üretme yetileri oldukça fazladır.

Sosyal mühendislikte telefon ya da internet üzerinden kişilere ulaşım sağlanabilir.

SOSYAL MÜHENDİSLİK

Oltalama (phishing)
Phishing, İngilizce bir kavramdır ve Türkçedeki karşılığı oltalamadır.
Bilgi toplamak için kullanılan phishing saldırılarında kullanıcılar çoğunlukla sahte ve virüslü bir e-posta ile tuzağa düşürülür. Saldırıyı yapan, ulaştığı kullanıcının bilgilerini bu e-posta üzerinden kopyalayabilir ve bankaların ya da ulaşmayı hedeflediği firmaların sistemine bu bilgiler aracılığıyla giriş sağlayabilir.

Korkutma Amaçlı Yazılımlar (scareware)
Kullanıcıları genellikle, meşru gözüken ama aslında dolandırma amaçlı bir yazılım yüklemeye ya da sistemlerine virüs bulaştıracak bir web sitesine giriş yapmaya yönlendirecek sahte alarmlar yaratırlar. Mesaj genellikle şunu söyler: "Sisteminize virüs bulaştı, temizlemek için buraya tıklayın"

Yemleme (baiting)
Yemleme, dikkatsiz kullanıcılar için sorun yaratan başka bir sosyal mühendislik yöntemidir. Kullanıcıların açgözlülüklerine ya da meraklarına hitap eder. Dolandırıcılar, müzik dosyası, video ya da kitap gibi bir şeyi bedava sunduğunu iddia eden bir web sitesi yaratırlar. Fakat bu dosyalara ulaşmak için, kullanıcıların bir hesap oluşturması ve kişisel bilgilerini paylaşması gerekir.
Bazen de USB ya da harici belleklerin kullanımıyla görülebilir. Dolandırıcılar enfekte olmuş cihazları özellikle halka açık bir yerde bırakarak, meraklı bir kişinin içeriğini kontrol etmek için bunu kullanmasıyla, bu kişinin kişisel bilgisayarını enfekte edebilirler.

Sosyal mühendislik saldırılarından nasıl korunabilirsiniz?
• Bilgisayarlarınıza ya da mobil cihazlarınıza gönderilen her linke tıklamayın. Linkin güvenli bir yerden veya kişiden geldiğine emin olmalısınız. Ayrıca linkin http değil de https bağlantılı olması gerektiğini unutmayın.
• Dikkatli olun. Linkler çoğunlukla asıl linke benzeyecek şekilde tasarlanırlar. Ufak bir iki farklılık olması muhtemeldir, dikkatle inceleyin.
• Özel bilgilerinizi verirken seçici davranın. Zorunda değilseniz, bilgilerinizi paylaşmayın. Karşıdaki kişinin bilgilerinizi aleyhinize kullanıp kullanmayacağını bilemezsiniz.
• Yapılabilecek en küçük hata bile size çok büyük felaketlere dönüş yapabilir. Farkındalığınızı arttırmalı ve çevrenizdeki insanları da bu konuda bilgilendirmelisiniz.
• Bir yönetici iseniz kurumunuza gelen her çalışanın siber güvenlik, sosyal mühendislik ve bilgi güvenliği konusunda bilgilendirilmesini, bu konularda eğitilmelerini sağlamalısınız.

RÖPORTAJ
Orçun KALKANLI – Satış Sorumlusu

1) Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?
23 Eylül 1989 İzmir doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi İzmir'de tamamladım. Lisans eğitimi için Pamukkale Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni kazandım. Birinci sınıfı Denizli'de okuduktan sonra yatay geçiş ile Eskişehir Osmangazi Üniversitesi'ne geçtim ve eğitimimi burada tamamladım. 2014 yılında Proje Mühendisi olarak başladığım Renkler Makina'da şu anda Satış Sorumlusu olarak görev yapıyorum.

2) İş dışındaki hayatınızda nelerle ilgileniyorsunuz?
Ciddiyetle takip ettiğim 2 ana hobim var. Bunlardan biri Fitness Sporu ile ilgileniyorum. Spora başladıktan sonra pozitif anlamda birçok etkisini görmeye başladım. Öncelikle ve bence en büyük artısı kendinizi iyi hissediyorsunuz. Bunun yanında daha dinç ve yoğun iş temposunda enerjinizin günü tamamlamaya fazlasıyla yettiğinin farkına varıyorsunuz. Beslenmenize de dikkat ettiğiniz takdirde ilerlemeniz hızlanıyor ve daha çabuk sonuç almaya başlıyorsunuz. İkinci olarak ise finans piyasaları ile ilgileniyorum. Zaman içerisinde bu alana doğal bir ilgimin olduğunun farkına vardım. Üniversite zamanlarında şu anda yayın hayatına son vermiş olan Cnbc-e'yi izlediğimi anımsıyorum. O zamanlar duyduklarımın çoğuna anlam veremiyordum tabi ama kulak dolgunluğu oluşması açısından bana büyük katkısı oldu. Zaman içerisinde okuyup, araştırarak ve bu alandaki bilgininde daha ulaşılabilir olması ile kendimi geliştirme fırsatı buldum.

3) Finans piyasaları ile kaç yıldır ilgileniyorsunuz ve nasıl merak sardınız?
İlk işlemimi 2017 yılının yazında yapmıştım. Bir şirkete ortak olmak düşüncesi ve ondan kar payı alabiliyor olmak oldum olası beni heyecanlandırmıştır. O zamana kadar finansal piyasalarına ilgimin olduğunun farkındaydım ancak uzaktan takip ediyordum. Prosedürlerin azalması ve alım satım işlemlerinin kolaylaşması ile adım atmanın zamanı geldiğini hissettim ve bir bankadan yatırım hesabı açarak süreci başlattım. İlk olarak sadece Borsa İstanbul ile başladım, zamanla ve tecrübe kazandıkça Amerika ve Avrupa borsalarında da yatırımlarıma devam ettim. Bu işin en büyük artılarından birisi de global olması yani sizin Borsa İstanbul'u ele alış şekliniz ile Amerikan Borsalarını değerlendirme şekliniz arasında bir fark olmuyor. Ülke dinamikleri ve şirket özelinde büyüme beklentilerinize istinaden işlem yapmaya devam ediyorsunuz.

4) Bu alanda işlem yapabilmek için gereklilikler nedir?
Kişinin öncelikle kendini çok iyi tanıması gerekli, çünkü yatırım yapmak çok kişisel bir iştir. Bu sürece başlamadan önce kişinin kendine öncelikli olarak sorması gerekenler, benim beklentim nedir? Karakterim bu alanda işlem yapmaya uygun mu? Bu süreç yapısı gereği her şeyi fazlasıyla abartmayı sever. Böyle zamanlarda düşüşler alım için uygun fırsatı verir. Eğer kişi panik yapıp satıp çıkmayı düşünecekse borsanın ona göre bir yer olmadığını rahatlıkla söyleyebilirim. Her zaman soğuk kanlı olup yapılan alımlar, sağlam temellere dayandırıldığında endişeye gerek olmadığını rahatlıkla söyleyebilirim. Bu tarz düşünce yapısına sahip kişiler için düşüşler daha fazla paya ulaşmak için bir fırsat olacaktır. Bugüne kadar covid-19, Rahip Brunson ve Amerikan Ambargo söylentileri de dahil olmak üzere bir çok krizde piyasada bulundum ve bu stratejim beni şu ana kadar hiç yanıltmadı.

5) Alım yaparken nelere dikkat ediyorsunuz?

Borsada işlem yapanlar Temel ve Teknik Analizci olarak ikiye ayrılır. Teknik Analizciler grafik okuyarak geçmiş hareketlere istinaden gelecekte olacak hareketleri tahminlemeye çalışırlar. Bu benim iyi olmadığım ve sürekli grafik takibi gerekeceği için yapamayacağım bir iş. Temel Analiz veya diğer bir adıyla değer yatırımında ise şirketin temellerini, finansallarını inceleyerek, buradan yola çıkarak da gelecekte edeceği karları tahminlemeye yarayan bir sistem. Bu doğrultuda potansiyel gördüğüm şirketleri belirliyor ve kademeli olarak alımlar yapıyorum. Şirkette bozulma yok ve beklentilerim devam ediyor ise paylarımı tutmaya devam ediyorum. Şirketin fiyatı gelecekte edebileceği karların çok üzerine çıkarsa satıp pozisyonumu kapatıyorum. Yukarıda da belirttiğim gibi borsa yapısı gereği fiyat hareketlerini abartmayı sever ve bir şirketi ederinin çok altında veya üstünde fiyatlayabilir. Beklentilerimin devam etmesi ve şirkette bozulması olmaması en sevdiğim ve zahmetsiz yatırım şeklidir. Paylarımı tuttuğum sürece hem şirketin değer artışından faydalanırım hem de o yıl kardan payıma düşen miktar nakit veya hisse senedi olarak hesabıma geçer.

6) Finans piyasaları hakkında bilgilenmek için hangi kanallardan destek alıyorsunuz?

Öncelikli olarak her yatırımcının ilk bakması gereken yer kısa adıyla KAP yani Kamuyu Aydınlatma Platformu olmalıdır. Şirketler finansallarını ve beklentilerini öncelikli olarak burada açıklamak durumundadır. Daha sonra şirketin kendi sitesindeki yatırımcı ilişkileri bölümü, o da yeterli olmaz ise şirketin yatırımcı ilişkiler personeline, sitesinde yer alan iletişim bilgileri üzerinden mail veya telefon ile ulaşmak faydalı olacaktır. Henüz gerçekleştiremesem de hedeflerimden biri genel kurul toplantısına katılmaktır. Şirketler her yıl kapanışında bir genel kurul toplantısı düzenleyerek geçmiş yılı değerlendirir ve gelecek projeksiyonunu yatırımcıları ile paylaşır. Burada doğrudan soru cevap ile şirketin üst düzey yöneticilerine ulaşmak mümkündür.

7) Bize risklerinden bahseder misiniz?

Bana kalırsa en büyük risk kişinin kendisidir. Kısa sürede zengin olma hırsı ve kısa vadede ihtiyacı olacak bir bütçeyi borsaya yönlendirmesi genellikle iyi sonuçlar doğurmaz. Borsa uzun vadeli yatırım yapılan bir yer olmakla beraber, değer odaklı yatırım yapmanın büyük bir kısmı psikolojiktir ve neyi, neden ve hangi fiyattan aldığınızı bilmenize dayanır. Panik yapmadığınız, telaşa kapılmadığınız sürece herhangi bir kaybınız olmaz. Aynı şekilde borsa kısa süre içerisinde ihtiyacınız olan parayı katlamanıza yarayacak bir araç değildir. Bu şekilde borsaya girenlerin büyük bir kısmının kayıplarıyla birlikte piyasalara küstüğünü ve çıktığını üzülerek görüyorum. Şirket ortağı olmanın bence ağaç dikmekten veya bir ev, arsa almaktan farkı yok. Nasıl ki diktiğiniz fidanın hemen ağaç olmasını veya aldığınız arsanın hemen değerlenmesini beklemiyorsanız borsadaki yatırımlarınızın da şirketin açıkladığı bilançolar ile zamanla değerleneceğini öngörebilmeniz gerekir. Pandemi süreci de bize gösterdi ki zor zamanlarda devletler ilk olarak şirketlerini kurtarmaya odaklanıyorlar. Basılan paralar ve ucuz krediler ise başta borsalar olmak üzere diğer finansal enstrümanlara dağılıyor. 2020 yılı gibi zorlu bir yılda ve Mart ayındaki sert ve keskin düşüşe rağmen paniğe kapılmayan çoğu kişi portföylerini yıl sonunda minimum 2 kat büyütme fırsatı buldu.

YENİ İHRACAT LOKASYONLARIMIZ
Scarborough ve Leeds

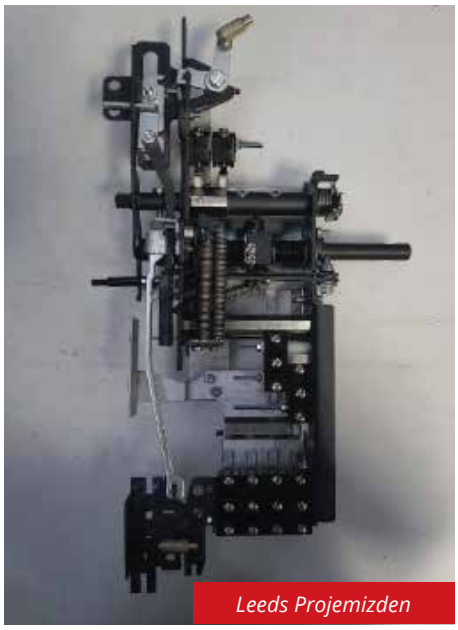
Renkler ailesi olarak 2021'e büyüyerek girdik.

Daha önce de sevkiyatlarımızı gerçekleştirdiğimiz en büyük ihracat noktalarımızdan biri olan İngiltere'nin Leeds ve Scarborough şehirlerine ilk çıkışlarımızı 2021 Ocak ayında yapmış bulunuyoruz.

Pandemi nedeniyle hepimizin zorluklarla geçirdiği 2020 yılı bitti. Biz Renkler olarak motivasyonumuzu düşürmeden 2021 yılına umutla girdik. Yeni ihracat noktalarımız, yeni projelerimiz ailemizi heyecanlandırmakta, bizlere pozitif enerji vermektedir.

Müşteri memnuniyeti için gecesini gündüzüne katan, ailemiz için çok kıymetli olan tüm takım arkadaşlarımıza teşekkür ederiz. Birlikte büyümeye devam ediyoruz.

Scarborough Projemizden



Leeds Projemizden

YÖNETİCİLERİMİZİ TANIYALIM

Mehmet YILDIRIM – Satış Müdürü

1) Sizi biraz tanımak isteriz?
1986 yılında İzmir'de doğdum. Tüm eğitim hayatım İzmir'de geçti. Üniversite eğitimimi Makina Mühendisliği üzerine Dokuz Eylül Üniversitesinde, yüksek lisans eğitimimi ise Yüksek Teknoloji Üniversitesi Mühendislik İşletmeciliği üzerine tamamlamış bulunmaktayım. 2010 yılında katıldığım Renkler ailesinde şuan Satış Müdürü pozisyonunda çalışıyorum. Evliyim ve 1,5 yaşında Melina adında bir kızım var.

2) Bize yaptığınız işle ilgili bilgi verebilir misiniz?
Portföyümüzdeki müşterilerimiz ile sürdürülebilir müşteri ilişkilerini sağlamakla beraber, müşterilerin mevcut veya yeni lokasyonlarında derinleşerek yeni projeleri firmamıza kazandırmak en önemli misyonumuzdur. Bununla beraber; kurumun geliştirmiş olduğu hedef ve politikalar doğrultusunda iş geliştirme stratejisine uygun olarak, yeni müşterilerin portföyümüze dahil edilmesi noktasında çalışmalar yaparız. Biraz daha detaylı aktarmak gerekirse; tekliflerin müşteri talepleri doğrultusunda hazırlanması, müşteriye sunulması ve proje nominasyonuna kadar takip edilmesini kapsayan tüm süreç satış bölümünün yönetiminde geçer. Buna ek olarak rutin müşteri görüşmeleri ve müşteri memnuniyetlerinin izlenmesi de önemli gördüğümüz faaliyetlerin başında yer alır.

3) Bir yönetici olarak kriz anlarında nasıl davranıyorsunuz?
Öncelikli olarak kriz anlarında; ilgili süreçte yer alan süreç sahiplerini objektif olarak dinlemek gerekir. Sonrasında tüm elde edilen veriler üzerinden sürecin sorumluluğunu da alarak; en hızlı ve doğru karar verebilmek önemlidir. Bu dönemler bir yöneticinin tecrübe kazanması için yöneticilik meziyetlerinin mihenk taşlarından biri olup, gelişimi için çok önemlidir. Bu tarz durumlarda sorumluluktan kaçmamak gerekir. Çalıştığınız ekiple olan iletişiminizin başarısı böyle zamanlarda ortaya çıkar, iyi bir kriz yönetimi kuvvetli bir iletişim ile olur.

4) Sektörün öncülerinden biri olan Renkler'de yöneticilik yapıyorsunuz, 2021 de hem şirket için hem de bölümünüz için neler planlıyorsunuz?
2021 yılına ilişkin ilk aksiyonumuz, satış bütçe çalışmasını tamamlamak oldu. 2021 için büyüme beklentimizi; mevcut ve yeni müşterilerimiz ile anlaşmalarını sağladığımız projelerin devreye girmesi ile birlikte mevcut projelerdeki normalleşmenin de etkisiyle 2021 yılına göre yaklaşık olarak %16 olarak belirledik.
Bununla beraber bizim için çok önemli bir kriter olan ihracat payımız için de %40 hedefini belirledik. Bu hedefleri yakalama ve daha sonraki yıllarda ilgili değerlerin artarak katlanması için yeni pazarlar ve yeni müşteriler ile sürekli temas halinde olarak, belirlenen iş geliştirme yol haritası üzerinden çalışmalarımız devam ediyor. Bu bağlamda projelerin daha sağlıklı ve sistematik olarak devreye alınması noktasında; teklif süreçlerinden başlayarak fizibilite süreçlerinde sistematik yaklaşımlar ve iyileştirmeler üzerine projeler geliştirerek bunların uygulanması ve takibi adına çalışmalar önceliklerimiz arasında yer almaktadır.
Bir diğer önemli gördüğümüz husus, dijital dönüşüm olup; başta mevcut süreçlerimizdeki uygulamaları ve bunlara ek olarak yeni uygulamaları, süreçlerimizin daha sistematik hale getirilmesi noktasında bize yardımcı olan REKS platformuna adaptasyonu kapsamında yeni projeler geliştiriyoruz. Tüm ekip çalışanlarımıza da bu projelerde sorumluluk vererek hem onların performanslarını arttırmayı hem de motivasyon kaynağı yaratmayı amaçlıyoruz. Böylelikle ortak hedeflerde buluşarak; takım çalışmasındaki sinerjiyi de yüksek tutmayı hedefliyoruz. Bunun da satış departmanının başarısını arttıracağını ve global bir marka vizyonu taşıyan büyüme yolundaki şirketimizin, başarıya ulaştırma adımlarına da katkıda bulunacağını düşünüyorum.

5) Okurlarımıza başarıya ulaşmak için ne gibi şeyler tavsiye edersiniz?
İlk olarak onlara önerim; kendileri için başarı nedir, hedeflerim neler ve beni ne mutlu eder sorularını kendilerine sormaları olacaktır. Bunun sonucunda; hedefleri ve onlara ulaşacağı bir yol haritası ortaya çıkacaktır. Başarıya giden yolda karşılaşacağınız engeller olacaktır. Bu engeller ile karşılaştığınızda, çok çalışmaya hazırlıklı olmalısınız. Ancak şunu da unutmayın ki; değişen zaman ve koşullarda hedefleriniz de tabiiki revize edilebilir olmalı. Yaşadığımız dönemde o kadar hızlı değişiklikler ile karşı karşıyayız ki bu değişikliklere uyum sağlarken kendimizi yenilememiz ve esnek olmamız da çok önemli. Son olarak bu serüvende zaman zaman başarısızlıklar ile de karşılayabileceğinizi unutmamalısınız. Özellikle böyle zamanlarda özeleştiri yapılması çok önemlidir. Ancak böylelikle hatalardan ders alıp, tekrar aynı hataya düşmemeyi öğrenebiliriz.
Herkese kendi çizdiği serüveninde başarılar dilerim.

YÖNETİCİLERİMİZİ TANIYALIM

Serkan KARADAŞ - Manisa Fabrika Üretim Müdürü

1) Sizi biraz tanımak isteriz

1979 İzmir doğumluyum, evliyim, Doğa ve Defne isimli 2 kız evladım var. 2002 yılında Dokuz Eylül Makine Mühendisliğinden mezun oldum. Yüksek lisansımı Dokuz Eylül Üniversitesi Konstrüksiyon ve İmalat Anabilim Dalında, Kaynak Teknolojisi üzerine yaptım. Kariyerimin ilk 5 yılında şantiyelerde görev aldım (Tüpraş, Petkim, Akenerji, Aygaz – İzmir ve Bechtel –Tengiz / Kazakistan). 2007 yılından itibaren otomotiv sektöründe çalışmaya başladım. 2018 Kasım ayında Renkler ailesine katıldım.

2) Bize yaptığınız işle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Renkler Makina'da Üretim Müdürü olarak görev yapıyorum. Renkler Makina olarak çok fazla yurtiçi ve yurtdışı müşterisine sahibiz. Müşteri memnuniyeti tanımı olan; zamanında, kaliteli ve istenilen adette üretmek Renkler Makina için yeterli değildir. Kendimizi, müşterilerimizin çözüm ortağı olarak gördüğümüz için onların anlık taleplerini de yerine getiriyoruz. Bundan dolayı da üretim bölümümüz dinamik bir yapıya sahiptir. Bu dinamik yapıyı kontrol altına almak için beyaz yaka ve mavi yaka arkadaşlarımla beraber yalın üretim sistemleri uyguluyoruz.

3) Bir yönetici olarak kriz anlarında nasıl davranıyorsunuz?

Kriz anında tüm sorumluluğu üzerime alırım ve bölümümde olağan üstü hal ilan ederim. Tüm ekibimden krizin çözülmesi için destek isterim. Krizin bitmesiyle ekiple beraber neler öğrendiğimizi görüşür ve bir dahaki krize hazırlıklı olmak için alınması gereken aksiyonları konuşuruz. Fırtınalı gecelerde uyuyan kahya hikayesini ekibimdeki herkes bilir. Bizler fırtınalı gecelerde uyumasını seven insanlarız.

4) Sizi çalışma hayatında motive eden şeyler nelerdir?

Hem hırslı hem de kendi kendini motive eden bir yapıya sahibim, bundan dolayı kendimi çok şanslı hissediyorum. 19 yıllık profesyonel iş hayatımda ne Pazartesi sendromu yaşadım nede ayaklarım herhangi bir gün geri geri gitti. Bunun da sebebi, üretimde hergün yeni bir problem ile karşılaşmaktır. Her probleme "hoş geldin tecrübe – fırsat" gözüyle baktım. Zaman içinde problemleri çözmek bana hem tecrübe kazandırdı hem de zorluklarla mücadele etme yöntemlerini öğretti. Problemleri çözdükçe başarı geldi, başarı geldikçe motivasyon arttı ve belli bir süre sonra güzel bir döngü oluştu.

5)Sektörün öncülerinden biri olan Renkler'de yöneticilik yapıyorsunuz, 2021'de hem şirket için hem de bölümünüz için neler planlıyorsunuz?

Manisa Üretim Bölümü olarak 2021 yılında 15 adet Kobetsu Kaizen projesi yapmayı planladık. Projelerimizin çıktıları olarak; verimlilik artışı, yalın üretimin yaygınlaşması ve maliyetlerin düşmesini bekliyoruz.

6) Okurlarımıza başarıya ulaşmak için ne gibi şeyler tavsiye edersiniz?

Benim mottom "Bir şeyin nasıl olmadığını açıklamak yerine nasıl olacağını açıkla"dır. Okurlarımıza tavsiyem; nasıl olmadığını açıklamayı bırakıp, çözümler üretmeye başlamaları, işte o gün "Kazananlar kulübü" ne üyelikleri yapılmış olacaktır.

7) 2020'de Renkler'de ne gibi projeler yaptınız?

2020 yılında 4 adet Kobetsu Kaizen projesi yaptık. Bunlardan, Kıvanç Aksın arkadaşımın yapmış olduğu "Lazer Tezgahlarında Çapak Probleminin İyileştirilmesi Kaizen Projesi" Makine Mühendisleri Odası 7. Kaizen Paylaşımları Etkinliğinde jüri değerlendirmesini geçerek 8-10 Nisan tarihlerinde sergilenecek olması bizleri çok mutlu etti. Rotadan gelen yeni mezun part time mühendis arkadaşım Hüseyin Berk DOĞU'nun iki verimlilik projesi Hüseyin için çok büyük bir tecrübe kazancı olurken, şirketimiz için maliyet düşürücü projeler oldu.

MAS sisteminin verileri otomatik olarak alabilmesi için üretimdeki tüm tezgahlardan sinyal alması sağlandı.

8) En zorlandığınız proje nedir?

2012 yılı İzmir KALDER Derneği'nin düzenlediği proje yarışmasında "Yılın Başarılı Ekibi Büyük Ödülü" nü alan projenin liderliği yapmıştım.

Projenin ana hedefi, 30 yıllık bir alışkanlığı değiştirmek istiyorduk. Üretim Bölümü; 1 günlük yarı mamül stok ile üretim yaparken, sürekli üretim metoduyla üretim yapmasını hedefledik. Bu devrim gibi proje hedefi ile başladığımızda "sizden öncekiler de denedi" "kalite problemleriyle karşılaşırsınız" "zamanınızı boşa harcamayın" gibi cümlelerle karşılaştık. Yalın üretim metodlarından, Hat dengeleme, SMED, Spagetti Analizi, MUDA Analizleri, 5S, Kaizen, Poke-Yoke ve 6 Sigma kullanarak tüm sorunların üstesinden geldik.

Projemiz tam 2 yıl sürdü. Bu süre zarfında çalışanların düşüncelerini değiştirmek ve projeye inandırmak bizi çok zorladı. Fakat "Alışkanlık, anahtarı kaybolmuş bir kelepçedir" sözünden çıkarak her birinin kelepçesini açacak kilitleri bulduk.

30 yıldır değişmeyen ARGE ve kalite talimatlarını da revize ettirmek için yaptığımız sayısız denemeler ve sunumlar bir diğer zorlayıcı faktördü.

YÖNETİCİLERİMİZİ TANIYALIM

Serkan KARADAŞ - Manisa Fabrika Üretim Müdürü

9) İş dışındaki "siz"le ilgili neler söylemek istersiniz?
İş hayatımla özel hayatım siyah ile beyaz kadar farklıdır. İş hayatında disiplin ve başarı odaklı bir yönetim tarzım vardır. Özel hayatım ise eğlence ve bol kahkahalıdır. İş hayatında başarısızlığı kolay kolay kabullenmediğim için bazen zor müdür olabiliyorum . Bu zorluğu yaşayan arkadaşlarımla mesai bitiminden sonra yaptığımız sosyal faaliyetlerdeki neşeli hareketlerim başlarda onları çok şaşırttı, sonrasında onlar da alıştılar.

Hafta sonlarını dostlarımızla beraber yeni yerler keşfetmek ve beraber vakit geçirmek hem huzur veriyor hem de bir haftanın stresini atma fırsatı veriyor

10) İş hayatındaki başarınızı neye borçlusunuz?
İş hayatındaki başarının bireysel olması çok zordur. Başarı bir ekip işidir. "Başarılı bir ekipte, başarısız ekip üyesi yoktur, başarısız ekipte de başarılı ekip üyesi yoktur".

Başarılı bir ekibi yönetmek için delegasyonun çok iyi yapılması gerektiğini ve ekipteki herkese önemli görevlerde şans verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Önemli görevlerde sorumluluk alanlar hem yeni tecrübeler edineceklerdir hem de ekibin önemli bir parçası olabilmek için bu fırsatı değerlendirmek isteyeceklerdir. Bunun sonucunda; ekip her geçen gün daha da güçlenecek ve dayanışma artacaktır. Sonuç olarak da ekibin başarısı artık kaçınılmazdır.

11) Şu anda yaptığınız iş olmasaydı ne iş yapmak isterdiniz?
Güzel bir pastanenin işletmecisi olmak isterdim. İnsanların huzur içinde pastalarımı, keklerimi, böreklerimi demli bir çay, limonata eşliğinde yemelerini isterdim. Hayal etmesi bile çok güzel.

12) Çalışmaya kaç yaşında başladınız? Süreç nasıl devam etti kısaca bahseder misiniz?
Çalışma hayatıma 7 yaşında yaz tatilinde babamın sunta – tutkal satış dükkanında başladım. Babam saat 08:00de koca dükkana beni bırakırdı. Müşteri geldiğinde telefon ile babamı arayarak satışı yapardım. Saat 18:00'de dükkanı kapatmaya gelirdi. Beraber eve dönerdik. Üniversiteye başlayana kadar babamın dükkanlarında çalıştım, hiçbir zaman patron çocuğu olamadım ama her hafta sonu haftalık almak çok güzeldi.

Üniversite bittikten sonra profesyonel çalışma hayatıma başladım.

13) Bizi okuyan genç okurlarımıza ağabey/abla tavsiyesi olarak neler söylemek istersiniz?
Öncelikle Renkler Makina çok iyi bir okul ve bu okulda istedikleri kadar tecrübeye çok kolay sahip olabilirler. Soru sormaktan çekinmesinler. Hata yapmaktan korkmasınlar. Yaptıkları hatalardan da kendilerine ders çıkartmaları onlara tecrübe olarak geri dönecektir.

14) Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Boş zamanlarımda kızlarımla "Zombicilik", "Saklambaç", "Donmaca", "Dinazoruz" gibi kendimize has oyunlar oynayarak geçiriyoruz. Hafta sonları doğayla baş başa olabileceğimiz mekanlara dostlarımızla gideriz.. Hafta sonları mümkün olduğunca Galatasaray maçlarını takip ederim.

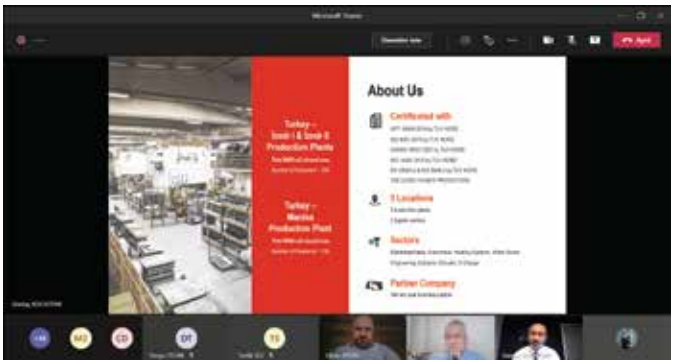
İLK ÇEYREK İHRACAT ORANIMIZ %50'nin ÜZERİNDE

ÜNİVERSİTE VE İŞ DÜNYASI BULUŞMALARI

Ege bölgemizin önemli eğitim kuruluşlarının biri olan Manisa Celal Bayar Üniversitesi Turgutlu Meslek Yüksek Okulu iş yeri uygulama eğitimi kapsamında Makina, Elektrik, Elektronik-Otomasyon ve Bilgisayar bölümlerindeki öğrenciler ile bir araya geldik.

Celal Bayar Üniversite öğrencilerinin 15 hafta olarak planlanan iş yeri uygulama eğitimleri maalesef pandemi dönemindeki kısıtlamalar sebebi ile gerçekleştirilememekte. İş hayatına teorik eğitimin yanında uygulamalı eğitim de alarak başlamanın önemi kaçınılamaz elbette. Bu anlamda Turgutlu Meslek Yüksek Okulu'nun değerli öğretim görevlilerinin hayata geçirdikleri proje sayesinde uzaktan paylaşımlar ile öğrencileri iş dünyası ile bir araya getiriyorlar.

Proje kapsamında 23 Mart tarihinde gerçekleşen ilk webinar Genel Müdürümüz Sn. Güntaç Kocatürk'ün sunumu sonrası öğrencilerin interaktif katılımı ve soru cevap bölümü ile tamamlandı.



Üniversite öğrencilerinin mesleki kariyerlerine yön vermede öğrencilere destek olabildiğimiz için çok mutluyuz. Öncelikle bu paylaşımı organize eden kıymetli öğretim görevlilerimiz Sn.Levent Paralı ve Sn.Olcay Aydın'a, katılım sağlayan değerli öğretim görevlileri ve öğrencilerimize teşekkür ediyoruz.

MAVİ YAKA SÖYLEŞİ

Nail ÖZGÜLER / Feintool Operatörü - Kemalpaşa Fabrika

1) Sizi biraz tanımak isteriz?
Ben Nail Özgüler. 1974 İzmir doğumluyum. Bir kız babasıyım. 30 senedir bu işi yapmaktayım, Renkler ailesine ise 2015 yılında katıldım.

2) Bize yaptığınız işle ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?
Feintool hassas preste, feintool operatörlüğü yapmaktayım. Dikkat ve özen gerektiren bir işte çalışıyorum. Bu konuda yılların deneyimine sahip olduğum için başarılı olduğumu düşünüyorum.

3) Renkler'de sizi motive eden şeyler nelerdir?
Öncelikle Renkler'de işe başlayan herkes kendisini bir anda bu ailenin içinde buluyor. Firmanızın aileniz olduğu düşüncesi sizi en çok motive eden şeylerin başında geliyor. Renkler bizlere sağlıklı ve elverişli çalışma ortamı sağlıyor. Kendinizi iyi hissettikten sonra bir de sosyalleşme imkanları mevcut. Pandemi öncesi yapılan aktiviteler gerçekten hepimiz için motive kaynağı oluyordu. En kısa zamanda o günlerimize dönmek dileğimle...

4) Bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?
Doğa yürüyüşleri yapmak, yüzmek, motor kullanmak, futbol oynamak hobilerim arasında diyebilirim.

5) Kaç yaşından itibaren doğa yürüyüşleri yapmaya başladınız? Süreç nasıl ilerledi? Bize zorluklarından bahseder misiniz?
15 yaşından itibaren doğa yürüyüşleri yapmaya başladım. Temiz havanın verdiği enerji ve huzuru çok seviyorum. Zorlukları olarak hava şartları ve karşınıza çıkabilecek tehlikeli hayvanları örnek verebiliriz. Ben daha önce pek bir zorluğuyla karşılaşmadım açıkçası. Daha çok olumlu taraflarından bahsedebilirim bu yüzden sizlere.

6) Doğa yürüyüşleri ile ilgilenmek isteyenlere neler tavsiye edersiniz?
Keyif verici, kafa dağıtıcı, sağlıklı, huzur verici.. Doğa yürüyüşleri yaparken mevsimine göre giyinmek dikkat etmeniz gereken şeylerin en başında gelir. Rahat yürümeniz için spor kıyafetler giymenizi tavsiye ederim. Mutlaka yanınızda suyunuzu bulundurun ve çantanızda size ağırlık yapacak gereksiz şeyler bulundurmayın. Gittiğiniz yeri en az bir kişiye söylemeniz tedbir için önemli bir detaydır. Bir de doğaya çöp atmamanız... en önemli detaylardan biri .

7) Renkler ailesi olarak 2016'da Dragon Festivali'ne katıldınız. Bununla ilgili neler söylemek istersiniz?
İlk katılımımızda İzmir şampiyonu olduk. Biz aile olarak hep dayanışma içerisinde ve disiplinliyiz, bunu deneyimimizin olmadığı yarışmada birinci olmamızdan bile anlıyorum. Çok hırslıydık, inandık ve başardık. Bu tarz aktivitelerden arkadaşlarım ve ben çok keyif alıyoruz, çalışanlar arasında etkileşimi arttırdığını düşünüyorum. Arkadaşlarıma özverilerinden dolayı bir kez daha teşekkür ediyorum.

MAVİ YAKA SÖYLEŞİ

Özdal ONKARDEŞLER / Formen (Abkant-Preshane) - Manisa Fabrika

1) Sizi biraz tanımak isteriz?
Merhaba, ben Özdal Onkardeşler. Evli ve iki çocuk babasıyım. Manisa'da yaşıyorum. Ailemle vakit geçirmeyi çok seviyorum. Boş zamanlarımda da kitap okuyup kuşlarımla ilgileniyorum.

2) Bize yaptığınız işle ilgili bilgi verebilir misiniz?
21 Kasım 2012 tarihinde Renkler ailesine katıldım. Öncelikle Pres Operatörü olarak görevime başladım, çeşitli projelerde görev aldım. 6 sene Pres Operatörü ve Preshane Sorumluluğu yaptım. 2019 Ocak itibari ile Abkant-Preshane Bölümü Formenliğine yükseldim. Bu yükselmemi, işimi severek yapmaya çalışan, her arkadaşımla iyi ilişkiler kurarak, her operatörün sorunlarıyla ilgilenerek yapmaya devam ediyorum.

3) Renkler'de sizi motive eden şeyler nelerdir?
Renkler Makina'da çalışmak benim için ayrıcalık oldu işin aslına bakarsanız. Ben Renkler'e başladığım gün, Renkler'in bana bir şeyler kattığını, fikirlerimin önemsendiğini hissettim. Bu aile büyürken benim de fikirlerim olsun istedim. Bu yüzden beni motive eden en önemli şeylerden bir tanesi bu ailede fikirlerimin önemsenmesi. Üst amirlerim olsun, çalışan arkadaşlarım olsun dostluk ve saygı çerçevesinde fikir alışverişinde bulunulması benim hayatımda çok önemli noktalardan bir tanesi. Herkesin her konuda bir fikri olabilir, iyi ya da kötü; değerlendirilmesi iş yerinde mutluluk ve işbirliğini getirir. İnovasyon ve ortak hedeflere ulaşma arzusu çeşitli olumlu sonuçlar sağlıyor. Bir takım yazılarda okuduğum üzere verimli bir iş yeri nasıl olurun en önemli cevabı öncelikle çalışanların mutluluğundan geçiyor. Mutlu çalışanlar zamanlarını daha etkin bir şekilde kullanabiliyorlar.

4) Bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?
Hobilerim çok benim, mesela yüzmeyi çok severim. Yüzerken içimdeki özgürlük hissi beni çok mutlu ediyor. Belirli bir zaman aralığında da futbolla ilgilendim fakat maalesef bir sakatlık sonucunda futbola veda etmek zorunda kaldım. Profesyonel olamasa da hala futbol oynamaya devam ediyorum. En büyük hobim ise kuşlar. Kanarya besliyorum, onlarla vakit geçirmeyi çok seviyorum. Onun dışında mutfakla da çok ilgiliyim. Yemek yapmayı çok seviyorum. Pasta, poğaça, börek.. Fakat favorim ıslak kek yapmak. Sevginizi katınca yapılmayacak şey yoktur.

5) Kaç yaşından itibaren hobinizi yapmaya başladınız?
13 yaşımdan beri kuşlarla ilgileniyorum. Babam bana papağan almıştı, onunla vakit geçirmek çok hoşuma gidiyordu. O benim dostum olmuştu. Beni dinliyor, adeta bana cevap veriyordu. O günden beri ailemden sonra en büyük aşkım kuşlar oldu. Ben eve geldim mi benim geldiğimi anlıyor, kafeslerinde onlarla konuşmam için deli gibi çırpınıyorlar. Onlarla ilgilenir, temizler ve sohbet ederim. Kuşların da hisleri olduğunu düşünüyorum. Sinirli ya da moralim bozuk olduğu zamanlarda onların yanlarına gidene kadar ötmezler.

6) Bu hobiye başlamak isteyenlere neler tavsiye edersiniz?
Ne olursa olsun bir insanın hayvan dostu olmalı diye düşünüyorum. Kedi, köpek, kuş farketmez ama muhakkak hayvan dostunuz olmalı. Onlara ve kendize birer şans verin.

BÖLÜMLERİMİZİ TANIYALIM

İş Geliştirme / Deniz GÖLLÜ - Begüm KARAYILMAZLAR

İş geliştirme departmanı, firmamızın stratejik hedefleri doğrultusunda müşteri portföyünün genişletilmesi, yeni iş fırsatlarının belirlenmesi, değer yaratacak yeni girişimlerin ve projelerin tasarlanması ve uygulamaya konulması faaliyetlerini yürüten bölümüdür.

Şirketimizin iş geliştirme departmanındaki ana faaliyet başlıklarını sıralayacak olursak;

- Müşteri ihtiyaçlarını tespit edip bu yönde çalışmalar yürütmek,
- Rakip firma analizlerini yapmak,
- Pazar alanı oluşturmak,
- Sektörel fuarlar için araştırma ve katılım organizasyonunu sağlamak,
- Piyasa ve pazar analizleri yapmak,
- Kurum stratejileri doğrultusunda potansiyel müşteri araştırma ve görüşme süreçlerini organize etmek,
- Firmanın kurumsal kimlik süreçlerinin yönetimini sağlamak,
- Müşteri portftöyünün genişletilmesindeki ilk kontak olmak.

İş Geliştirme Aşamaları;

Fırsat Arama: Bu aşama sektörün ve rakiplerin değişimlerini ve/veya beklentilerini takip etmek, iyi izlemekten oluşuyor. Başarılı bir analiz ile pazar fırsatı yaratmak, rekabet üstünlüğü elde etmek bu aşamada önemli bir unsurdur.

Fizibilite: İlk aşama sonrasında tespit edilebilen fırsatların, yeni ürün ve hizmetlerin hangileri uygulanmalıdır sorusuna cevap verilen aşamadır. Bu noktada fayda maliyet analizleri yapılır. Üretim, dağıtım kanalları, insan kaynakları, lojistik gibi önemli şirket departmanlarının değerlendirilmesi ve sonuçlarına göre değişikliklerin oluşturulması gerekir.

İş Planı: Yatırım planının belirlendiği iş geliştirme sürecidir. Farklı uygulamaların nasıl bir gelir getirdiğine dair önemli çalışmalar yapılır. Fiyatlandırma çalışmalarında önemli bir süreçtir. Kar marjı ve kaynak dönüşüm hızı iyi analiz edilmelidir.

Proje Uygulaması: Proje koordinasyonunun başladığı aşamadır. Yeni iş fikrinin uygulamaya geçirilmesi, gerekli dağıtım kanallarının belirlenmesi bu sürecin önemli aşamalarındandır.

İş Geliştirme Şefi Sn. Deniz GÖLLÜ
(2011-...)

İş Geliştirme Uzmanı Sn. Begüm KARAYILMAZLAR
(2020-...)

renkler

YETENEK SAVAŞLARI

Günümüz dünyasında şirketlerin yetenekli ve potansiyel sahibi çalışanları cezp etmesi ve elinde tutması artan rekabet savaşlarında büyük bir avantaj oluşturmaktadır. Artan işgücü ihtiyacı ve yetenek bulma zorluğu sebebi ile koşullar gitgide zorlaşmakta ve organizasyonların yeteneklere olan ihtiyacı artmaya devam etmektedir. Bu nedenle günümüzde var olan organizasyonlar yetenek savaşlarını başlatmış, en yetenekli ve potansiyel sahibi çalışanları elde tutmaları gerektiğini anlamışlardır. Bunun sonucu olarak da kritik yetenekleri organizasyona katabilmek adına çeşitli stratejiler geliştirmeye başlamışlardır. Bu süreç de göstermiştir ki işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı kazanmaları, kısa ve uzun vadeli stratejik hedeflerine ulaşabilmeleri amacı ile şirket içerisindeki kritik pozisyon ve kritik rollerde görevlendirmeleri gereken yüksek potansiyel sahibi çalışanların nasıl keşfedileceği ve şirket içerisinde nasıl elde tutulacağının adımlarının muhakkak tanımlanması ve bilinmesi gerekmektedir.

Günümüz koşullarında şirketler açısından büyük yarar sağlayacak olan bu süreç, ek olarak potansiyel sahibi çalışanlara da doğrudan yarar sağlayacaktır. Gelişim ve kariyer fırsatları keşfedilen potansiyel çalışana sunulacak ve bunun getirisi olarak iki tarafta kendi hedefleri doğrultusunda büyük adımlar atabileceklerdir.

Bizim şirketimiz de yetenek savaşının önemini kavrayan organizasyonlardan biri olarak tüm çalışanlarına verdiği değeri sürdürmeye devam ederek, çalışan yeteneklerini analiz edip geliştirmeye yönelik büyük adımlar atmış ve atmaya da devam etmektedir.

Eylem BARDAKÇI
İnsan Kaynakları Sorumlusu

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

Sezai GÜÇ – Paketleme ve Lojistik Operatörü

Baran ÖKSÜZ – Kaynak Operatörü (TIG)

Ozan Özgür ÇETİN – Kalite Mühendisi

Nihan ÖZKANDEMİR – Satış Mühendisi

Ulaşcan KURT – ROTA Part Time Mühendis

Mücahit Safa SARICALI – ROTA Part Time Mühendis

Onur Can ACAR – ROTA Part Time Mühendis

Kadir AÇIK – ROTA Part Time Uzman

Fatih TEMELOĞLU – ROTA Part Time Mühendis

Emre Can ÖZCAN – ROTA Part Time Mühendisi

Aramıza yeni katılan çalışma arkadaşlarımız,
ailemize hoş geldiniz.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

Begüm KARAYILMAZLAR – İş Geliştirme Uzmanı

Tuğçe DÖNMEZ – Mali İşler Uzmanı

Sinan ERGUN – Üretim Mühendisi

Rota projemize çok kıymet veriyor, gençlerimize istihdam sağlamaktan mutluluk duyuyoruz.

ROTA
Renkler Okuldan Takıma Akademisi

Emre Can ÖZCAN
ROTA Part-Time Proje Mühendisi

Merhaba ben Emre Can ÖZCAN, 1998 Ardahan doğumluyum. Liseyi Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladım. Ardından Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde son sınıfta eğitim hayatımın sonuna gelmiş bulunmaktayım. Okul hayatının bitip iş hayatının başlayacağı bu geçiş döneminde ROTA ile güzel bir fırsat yakaladım. 1 Şubat'ta Renkler'de Part-Time Proje Mühendisi olarak çalışmaya başladım. İş hayatına buradan adım attığım için çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Sürekli gelişmeyi ve öğrenmeyi kendime amaç edinmiş biriyim ve öğrenme merakımı hep diri tutmak için çabalıyorum. Kitap okumayı ve doğa yürüyüşlerini çok severim. Hayalim ise ilerde adından söz ettirecek başarılara imza atan bir mühendis olmak ve yaptığım işle insanların hayatlarına olumlu yönde dokunabilmek.

Fatih TEMELOĞLU
ROTA Part-Time Üretim Mühendisi

Merhaba ben Fatih TEMELOĞLU, 23 Temmuz 1997 Kocaeli doğumluyum. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesinde Makine Mühendisliği bölümü son sınıf öğrencisiyim. Mesleki olarak iş hayatına Renkler Makina bünyesinde Part-Time Üretim Mühendisi olarak başladım. İş hayatı dışında yaklaşık 6 yıldır dağcılık ve doğa sporları ile ilgileniyorum. Fırsat buldukça tırmanışlara ve doğa yürüyüşlerine gitmekten, spor yapmaktan ve arkadaşlarımla vakit geçirmekten keyif alırım.

Kadir AÇIK
ROTA Part-Time Personel Uzmanı

Merhaba, ben Kadir AÇIK. 1 Ocak 1997 İzmir doğumluyum. Manisa Celal Bayar Üniversitesinde Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler lisans eğitimime 4. Sınıf olarak devam ediyorum. ROTA programına Part-Time Personel Uzmanı olarak Şubat ayında dahil oldum. Henüz uzun zaman geçmemesine rağmen, kazandığım tecrübelerin ve tanıştığım kişilerden aldığım tavsiyelerin eşsiz olduğunu düşünüyorum. Her yeni iş gününün bir eğitim günü olduğunu bilerek İnsan Kaynakları departmanının inceliklerini öğrenmeye çalışıyorum.

İş ve eğitim hayatımın dışında, arkadaşlarım ile uzun sohbetler edip zaman geçirmekten keyif alıyorum. Basketbol ve futbol başta olmak üzere çeşitli spor dallarını yakından takip ediyorum. Ayrıca amatör olarak basketbol oynamak hobilerim arasında bulunuyor.

ROTA
Renkler Okuldan Takıma Akademisi

Onur Can ACAR
ROTA Part-Time Lojistik Mühendisi

Merhaba, ben Onur Can ACAR. 21.03.1995 doğumluyum. Üniversiteye kadar olan eğitimimi Adana'da tamamladım. 2013 yılında lisans hayatıma Gaziantep Üniversitesi Makine Mühendisliği (%100 ing.) olarak başlasam da, 2014 yılında kendi üniversitemin Endüstri Mühendisliği (%100 ing.) bölümüne geçiş yaptım. Okul zamanlarında birçok kulüp ve sosyal sorumluluk projelerinde yer aldım ve bu kısa hayatta aktif rol almaktan keyif duyan birisiyim. Okulumuzdaki intörn mühendislik uygulaması sayesinde, denim sektöründe, planlama departmanında, 4 ay aktif rol alarak staj serüvenimi de tamamladım ve uzun süren eğitim hayatımı 2021 Ocak ayında noktalandırdım. Ardından iş hayatıma 2021 Mart ayında, ROTA programı kapsamında Renkler Makina Planlama ve Lojistik Departmanında Part-Time Lojistik Mühendisi olarak başladım. Kendimi en kısa şekilde; takım oyuncusu, yenilikçi, aksiyonları farklı bakış açılarından değerlendirebilen ve sonuç odaklı kelimeleriyle tanımlayabilirim. Distopik romanlar okumayı, uzun seyahatlara çıkmayı, yeni yerler keşfetmeyi seven birisiyim.

Safa SARICALI
ROTA Part-Time Proje Mühendisi

Merhaba, ben Mücahit Safa SARICALI. 26.08.1996 Balıkesir doğumluyum. 2013 yılından beri ailemle İzmir'de yaşıyorum. Lise eğitimimi Akhisar Anadolu Lisesi, Lisans eğitimimi Manisa Celal Bayar Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde aldım. Daha önce iş deneyimlerim oldu fakat diplomalı mühendis olarak ilk deneyimimi Renkler Makina bünyesinde Part-Time Proje Mühendisi olarak çalışmaya başladığımda elde ettim. Kendimi yeniliklere açık, ömür boyu öğrenme heveslisi biri olarak tanımlayabilirim. Sıkı bir Fenerbahçe taraftarıyım. Futbol maçları izlemeyi, psikoloji romanları okumayı, video oyunları oynamayı severim. Kısa vadede kariyer hedefim, departmanımızdaki işleyişle ilgili her konuda bilgi birikimine sahip yetkin bir proje mühendisi olmak.

Ulaşcan KURT
ROTA Part-Time Üretim Mühendisi

Merhaba, ben Ulaşcan KURT. 23.06.1997 İzmir doğumluyum. Süleyman Demirel Üniversitesi İmalat Mühendisliği bölümünden 24.02.2021 tarihinde mezun oldum. Yaz stajlarımı ve mezuniyet stajımı Dönmez Debriyaj San. ve Tic. A.Ş'de tamamladım.

Mezun olduktan sonra iş hayatına Renkler Makina'da Part-Time Üretim Mühendisi olarak adımımı attım. Bu süreçte kendimi geliştirirken aynı zamanda Renkler Makina'ya bu gelişimim süresince faydalı bir mühendis olmayı hedeflemekteyim. Boş zamanlarımı basketbol maçları izleyerek, bilgisayar oyunları oynayarak ve yeni yerler keşfederek değerlendirmeyi severim.

SAĞLIK KÖŞESİ

İş Güvenliği ve Üretim Verimliliği Üzerine - Dr. Taner KARAHAN

Çalışma yaşamının daha etkili ve verimli bir şekilde işleyebilmesi için tüm organizasyonlarda "önce sağlık ve güvenlik" anlayışının benimsenmesi bir zorunluluktur. İş güvenliği ile üretimin sıkı bir etkileşim içinde olduğu gerçeğinden hareketle, işletmelerde oluşan iş güvenliği açığının üretim kalitesini ve verimini olumsuz yönde etkileyerek, işletmenin süreklilik politikasını etkilediğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla verimlilik ve İSG ilişkisi kavramı üzerinde hassasiyetle durulması yerinde bir karar olacaktır.

İş kazalarından korunmak için yapılan çalışmalarla; üretim tarzı, üretim maliyeti, ürün ve süreç odaklı kalite kontrol yöntemleri adına yapılan iyileştirme çalışmalarının verimlilik ölçüsü bakımından benzerlik gösterdiği söylenebilir. İş güvenliği yönetimi ile verimlilik eksenli çalışmalar paralellik içindedir. Yani organizasyonlarda yönetsel mekanizmanın üretim ve verimlilik eksenli hedefleri ile sistematik bir şekilde tabana yayılan İSG hedefleri örtüşmektedir.

İş kazalarının maliyetleri, üretim maliyeti üzerinde olumsuz rol oynamaktadır. İş kazaları ve meslek hastalıkları, gerek çalışanlar gerekse işletme için çok önemli mali kayıpların nedeni ve örgüt verimliliğinin olumsuz etkeni olmaktadır. Bu nedenle İSG eksikliğine yol açan nedenlerin tespit edilmesi, sağlıklı ve huzurlu bir örgütsel ortamın ve verimli çalışmanın temel gerekliliklerden biridir.

Günümüz dünyasında işletmelerin rekabet edebilirlik kıstaslarının en başında yüksek nitelikli personele sahip olmak gelmektedir. İşletme yönetimlerinin bu kalifiye personeli sosyal haklar ve maddi imkânlar sağlayarak organizasyonlarına bağlamaya çalışmalarının yanında temel bir insan hakkı olan iş güvenliği ölçütlerini de yerine getirmeleri gerekmektedir. Böylece çalışan, kendisini iş kazalarına ve/veya meslek hastalıklarına karşı güvende ve o organizasyona ait hissedebilir ve işletmenin rekabet edebilirliğine de en çok katkıyı sağlayabilir. Diğer taraftan işletme, makro ve mikro açıdan, piyasa ve üretim üzerine akıtması gereken enerjisini iş güvenliği eksikliği nedeniyle iş kazalarına yönlendirmek durumunda kalırsa, organizasyon performans kaybına uğradığı için işletmenin rekabet edebilme yeteneğinde azalma olacaktır. Bu nedenle işletmeler örgütsel açıdan iş güvenliği tedbirlerini alarak iş kazası riskini azaltmak durumundadırlar.

Rekabet edebilirlik yönünden, performans arttırıcı ve kaza önleyici faaliyetlerin iş kazaları odaklı olması gerekir. İşletme bünyesinde mükemmel bir iş güvenliği sunularak çalışanlar arasında işbirliği ve güven oluşumu ile yüksek verimlilik elde edilebilir. Güven düzeyi ne kadar yüksek olursa verimlilikte o derece artar. Sonuç olarak; alınacak İSG önlemleri ile verimlilik arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu söylenebilir. Yani bir işletmede iş güvenliği önlemleri arttıkça verimlilik düzeyinin arttığı, İSG önlemleri azaldıkça verimlilik değerinin de azalabileceği ifade edilebilir. Ayrıca işletme bünyesinde, örgütsel iletişim desteğiyle oluşturulacak yüksek düzeyde güven duygusu artışı bu ilişkiyi destekleyecektir.

BESLENME
Fitik Asit Nedir?

Fitik asit, bitki tohumlarında bulunan doğal maddedir. Tohumlarda fosforun ana depolama formu olarak hizmet eder. Tohumlar filizlendiğinde, fitat bozunur ve fosfor genç bitki tarafından kullanılmak üzere serbest bırakılır. Antioksidan özellikleri nedeniyle genellikle ticari olarak koruyucu şeklinde kullanılır.

Fitik asit sadece bitki kaynaklı gıdalarda bulunur. Tüm yenilebilir tohumlar, tahıllar, baklagiller ve fındıklar onu çeşitli miktarlarda içerir ve küçük miktarlarda köklerde ve yumrularda bulunur.

Fitik asit demir, çinko ve kalsiyum emilimini bozar ve mineral eksikliklerini artırabilir. Bu nedenle, genellikle bir anti-besin olarak adlandırılır.

Fitik asit içeren tüm gıdalardan kaçınmak kötü bir fikirdir çünkü birçoğu sağlıklı ve besleyicidir. Çeşitli hazırlama yöntemleri gıdaların fitik asit içeriğini önemli ölçüde azaltabilir.

Islatma: Tahıllar ve baklagiller, fitat içeriğini azaltmak için genellikle gece boyunca suya batırılır. Evlerimizde kuru fasulye ve nohut için sıkça uyguladığımız bir yöntem bu aslında.

Filizlenme: Çimlenme olarak da bilinen tohumların, tahılların ve baklagillerin filizlenmesi, fitat parçalanmasına neden olur.

Fermantasyon: Fermantasyon sırasında oluşan organik asitler, fitat parçalanmasını destekler. Laktik asit fermantasyonu tercih edilen yöntemdir, bunun iyi bir örneği ekşi hamur yapımıdır.

• Fitik asidin bazı faydaları ise;
• Fitik asit bir antioksidandır.
• Hücrelerimizdeki patojenlerin yok edilmesinde rol oynar.
• Nörodejeneratif bozukluklarda yararlı olduğuna inanılmaktadır.
• Fitik asitin kemik, prostat, yumurtalık, meme, karaciğer, kolorektal, lösemi, sarkomlar ve deri kanserlerine karşı anti- kanser olduğu bulunmuştur.
• Trigliseriti azaltır.
• Bu sebeple fitik asiti tamamen hayatımızdan çıkarmak yerine yukarıda bahsettiğimiz hazırlama yöntemleriyle içeriğini azaltabiliriz.

Bu sayımızda sizlere sağlık açısından yararlı, kolaylıkla hazırlanabilen ve taşınması kolay bir yiyeceğin tarifinden bahsetmek isteriz.

GRANOLA
• 2,5 su bardağı yulaf ezmesi
• 1,5 çay bardağı Kinoa
• 1 çay bardağı Keten Tohumu
• 1,5 çay bardağı Karabuğday
• 1 çay bardağı Chia Tohumu
• 2 yemek kaşığı Hindistan Cevizi Yağı
• 1,5 çay bardağı Ceviz İçi

İsteğe bağlı,
Ceviz İçi
Çiğ kaju fıstığı
Çiğ Fındık
Kuru üzüm
Bal

1. Kinoa, Keten Tohumu, Karabuğday, Chia Tohumu akşamdan suda ıslatalım
2. Ertesi gün hepsini süzüp yulaf ezmesi, ceviz içi ve hindistan cevizi yağını ekliyoruz
3. Yağlı kağıt serili fırın tepsisinin üzerine ince bir tabaka halinde yayalım
4. 75 derecede önceden ısıtılmış fırında 15 dakika kadar pişmeye bırakın (daha yüksek sıcaklıkta daha kısa sürede de pişecektir ancak hindistan cevizi yağı yüksek sıcaklıkta okside olacağı için bunu istemiyoruz)
5. 15 dakikanın sonunda çıkarıp spatula ya da tahta kaşık yardımıyla güzelce karıştırın
6. Aynı işlemi iki üç kez daha tekrarlayın ve toplamda 40-45 dakika kadar pişirin
7. Çıkarıp karıştırarak oda sıcaklığında dinlendirin
8. Dinlendikten sonra içine kuru üzüm ilave edin
9. Süt, yoğurt ya da kefir ile karıştırarak tüketebilirsiniz. İçine muz, elma, çilek gibi meyvelerden ve badem, fındık gibi kuruyemişlerden eklemenizi tavsiye ederiz.

Afiyet olsun!

İHRACAT NOKTASI: SWINDON / İNGİLTERE

Swindon, Güney Batı İngiltere'de, Wiltshire eyaletinde bulunan bir kasabadır. Kasabanın başkent Londra'ya uzaklığı 130 kilometredir. Kasabanın kuruluşu Saxonlarla başlamış, 19.yüzyılda demiryolu aracılığıyla ticaretin gelişmesi sonucu küçük bir köyden yaklaşık 200 bin nüfuslu kasaba haline gelmiştir. Burada konuşulan dil İngilizce, para birimi ise "pound (£)"tur.

Swindon, ılıman okyanusal iklime sahiptir. Kışın sıcaklıklar 0'ın altına düşmez, yazın ise bunaltmayan havalar görülür. Swindon'a seyahat edilecek en ideal zaman yaz aylarıdır.

Swindon'a gitmek için ülkenin güneyinde bulunan havaalanlarını tercih etmelisiniz çünkü burada havaalanı yok. Buraya en kolay ulaşabileceğiniz havaalanları; Hethrow, Bristol ve Southampton Havaalanlarıdır. Bu üç havaalanından toplu taşıma ya da özel arabayla Swindon'a 1-1,5 saatler arasında ulaşmanız mümkündür.

İngiltere mutfağının yerel halk tarafından en çok tüketilen yemeği fish and chips dedikleri patates kızartmasıyla servis edilen balık. En çok tercih edilen içecekler ise English breakfast tea adını verdikleri içecek. Bu içecek Türk çayından aroması ve yapılış şekliyle ayrılıyor.

Swindon'da her yıl Mayıs ayında edebiyat festivalleri düzenlenir. Bu etkinlik ilk olarak 1900'lü yıllarda yapılmaya başlanmıştır. Her yıl ünlü yazarlar ve konuşmacılar bu etkinliğe katılırlar. Bir başka festival ise her yıl Mart ayında düzenlenen ve 10 gün süren film festivalidir. Bu festivalde yerli ve yabancı birçok grup sahne alıyor, bağımsız filmler ise izleyiciyle buluşuyor. Katılım ücreti 5£.

Swindon'da ziyaret edebileceğiniz yerler;

The Great Western Railway Museum

Ziyaretçilerine İngiltere'nin belki de gelişmesinin en önemli sebeplerinden biri olan demiryollarının nasıl inşa edildiğini anlatıyor.

renkler

İHRACAT NOKTASI: SWINDON / İNGİLTERE

Museum Of Computing

Teknolojinin tarih içerisinde değişimi sergilenmekte olup içerisinde antika bilgisayarlar, oyun konsolları bulunuyor.

The English Heritage Archive

İngiltere'nin arkeolojisini, mimarisini, sosyal ve yerel tarihini kapsayan 12 milyondan fazla tarihi fotoğraf, plan, çizim, rapor, kayıt ve yayını içerir.

Cotswold Su Parkı, birçok farklı eğlence alanı ve çeşitli kalacak yerlerin bulunduğu bir alandır. Bu çarpıcı sulak alan, on binlerce kuşa ev sahipliği yapar ve tüm yıl boyunca vahşi yaşamı izlemek için ideal bir yerdir.

Form Of Trust

KIRMIZI

Nisan 2021

Kırmızı Dergisi Bir Renkler Yayınıdır