



TEKNOROT

STEERING & SUSPENSION PARTS

BÜLTEN

YENİ MARKA
KİMLİĞİMİZ

BAYİLERİMİZ

YATIRIMLAR

CRM

SEMINERLER

BİZDEN HABERLER



Aradığınız **ön düzen** parçasını
TEKNOROT UYGULAMASI ile bulun.

**Geniş
Ürün
Çeşidi**

**Müşteri
Odaklı
Yaklaşım**

**Yüksek
Kalite**

**Geniş
Dağıtım
Ağı**





Değerli meslektaşlarım,

Bültenimizin ikinci sayısı ile sizlerle birlikte olmaktan mutluluk duyuyorum.

Hem ülkemizde hem de Dünyada önemli endüstri kol-
larından biri olan otomotiv sektörünü de etkileyen
ekonomide yaşanan dalgalanmalara rağmen, kısa ve
uzun vadeli yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2016 yılın-
da oluşturmaya başladığımız yapıyla Türkiye bayilerimiz
de dahil tüm iş ortaklarımızla birlikte bu dönemi ,sev-
kiyatlarımıza yansıtmadan ve alınan siparişlerde sıkıntı
yaşamadan bu dönemi atlattık. Bu süreçte de iş ortak-
larımızla birlikte kendimizi geliştirmeye devam etmek-
teyiz.

Yatırımlarımız ve yeni ürün çalışmalarımızla birlikte her geçen gün büyüyen üretim kapasitemiz sayesinde Türkiye ekonomisine büyük katkıda bulunmaktayız. Üretimimizin %90 'ından fazlasını yurtdışına ihraç ederek bu katkıyı her geçen gün artırmakta ve Türkiye ekonomisinin büyümesini üretim, istihdam ve ihracat oranlarımızla desteklemekteyiz.

Hem Teknorot hem de ülkemiz için önemli yatırımlarımızdan olan Düzce'de kurduğumuz yeni Alüminyum dövme tesisimiz, yıl sonu itibarıyla bütün tesisin aktif olarak üretime geçmesi hedeflenmiştir. Bu yeni yatırımımız bölge istihdamına katkı sağlayacağı gibi hem yurt içine hem de yurt dışına vereceği hizmetler ile ülke ekonomisine katkı sağlayacaktır. Yeni Alüminyum dövme tesisimiz başta otomotiv sektörü olmak üzere, savunma sanayi gibi Alüminyumun yoğun kullanıldığı diğer sektörlerle de hizmet verecektir.

Ayrıca, Düzce Organize Sanayi'de 7.000 m² lik yeni lojistik merkezimiz hizmete girmiş, paketleme ve sevkiyat birimlerimiz bu alana taşınmıştır. Bu sayede hem müşterilerimize daha hızlı sevkiyat yapmak imkanı oluşmuş hem de Teknorot üretim alanı daha verimli kullanılabilir hale getirilmiştir.

Otomasyona dayalı üretim sistemimiz, Endüstri 4.0 çalışmalarımız kapsamında yeniden değerlendirilmektedir. Buna göre tüm üretim birimlerinde 2018 yılı içinde birçok yeni yatırıma imza atılmıştır.

Binek ve hafif ticari araç kategorisinde Avrupa araç parkının %95'ini kapsayan Teknorot, 2017 yılının başından bu yana Amerikan pazarı için yaptığı yatırımlar ile bu pazarda da etkin konumda olmayı hedeflemektedir.

Müşteri memnuniyetini iş süreçlerinin tamamına yansıtan Teknorot, 2009'dan bu yana her yıl olduğu gibi bu yıl da Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer almıştır.

2011 yılından bu yana Ar-Ge Merkezi unvanını elinde bulunduran merkezimizle her sene yeni referanslar ürün gamımıza dahil olmaktadır. Bu kapsamda 2017 yılında 550 yeni ürün, 2018 yılında 650 yeni ürün devreye alınmıştır. 2019 yılında Teknorot'un yeni ürün devreye alma hedefi 700'dür.

Teknorot olarak her geçen gün kendimizi geliştirmeye devam etmek, ihracata, istihdam ve üretim ile ekonomi-
mize katkıda bulunmayı sürdürmek temel hedefimizdir.

Bültenimizi keyifle okuyacağınızı umar, işlerinizde başarılar dilerim.
Saygılarımla,

Leon KALMA

Yönetim Kurulu Başkanı



Yeni marka kimliğimizi sizlerle paylaşmaktan büyük mutluluk ve heyecan duyuyoruz.

Logomuzda neler değişti?



Yeşil Dünya figürü global vizyonumuzu ve yaygın dağıtım ağıımızı temsil eder.

ISO 14001 Çevre Kalite Sistemi kapsamında yeşil renk çevreye olan duyarlılığımızı simgeler.

Yatay çizgi üretimin vazgeçilmez değerleri olan kalite, verimlilik ve inovasyon hedeflerimizi simgeler.

Dikey çizgi sürekli artan ürün çeşitliliği, müşteri, çalışan ve tedarikçi memnuniyetini simgeler.

Bu temel prensiplerin birleşerek oluşturduğu logomuzdaki “T” harfi Teknorot’un gelecek vizyonunu simgeler.



Ambalaj kalitemizin en az ürünlerimizin kalitesi kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Bu bağlamda, Teknorot olarak ürünlerimizle birlikte ürün ambalajlarının da kaliteli olması için çalışıyoruz.

Bu kapsamda yaptığımız çalışmalarımız sonucu, Teknorot kutularımızda hem karton hem de baskı kalitesinde iyileştirmeler yaptığımız yeni tasarımı müşterilerimizle buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz. Aynı zamanda ürünün kutusunun ilk kez açıldığını garanti altına alan hologram uygulaması sayesinde, ambalajlarımız güvenle müşterilerimize ulaştırılıyor.



Yeni Salıncak Poşetlerimiz



Yeni Kutularımız

Dijital ve Basılı Yayınlarımız



Müşterilerimiz için yayınladığımız dijital ve basılı bültenlerimiz ile ürün bilgilerimizi güncel tutmaktayız.

New Items/ Yeni Ürünler Bülteni :

Teknorot, yurtiçi ve yurtdışında sürekli devam eden yatırımları sayesinde birçok farklı kıtada yüzlerce marka ve model aracın yenileme pazarında süspansiyon parçalarını üretmektedir. Yılda 650'nin üzerinde yeni ürün devreye alma kapasitesine sahip olan Teknorot, bu kapasitesini her geçen gün arttırmaktadır. Devreye alınan bu yeni ürünleri her ay New Items kataloğu ile müşterilerinin bilgisine sunulmaktadır.

Quick Launch / Hızlı Başlangıç : Quick Launch ile duyurulan ürünler, orijinal üründen hemen sonra müşterilerimizin beğenisine sunulmaktadır. Yedek parça pazarına ilk olarak sunulan ürünler anında bu yayınlarda duyurulmaktadır.

Araç Markası Bazlı Ürün Kataloğu: Müşterilerimizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak satışı yapılan araç markalarına özel olarak hazırladığımız ürün kataloglarımızla, müşterilerimizin hedef kitlelerine ürün bilgilerimizi ulaştırmaktayız.

Ürün Kataloğu: Yıllık olarak yayınlanan, tüm ürün portföyümüzü içeren ürün kataloglarımızla 9000'den fazla referansı müşterilerimizin bilgisine sunmaktayız.

Complete Solution/Komple Çözüm: Tüm aksesuar ve ekipmanlardan oluşan yeni seri rot mili kiti ürünlerimizi "Komple Çözüm" konseptinde sunmaktayız.



Ürün Kataloğu

Araç Markası Bazlı
Ürün Kataloğu

New Items / Yeni
Ürünler Bülteni

Quick Launch
Hızlı Başlangıç

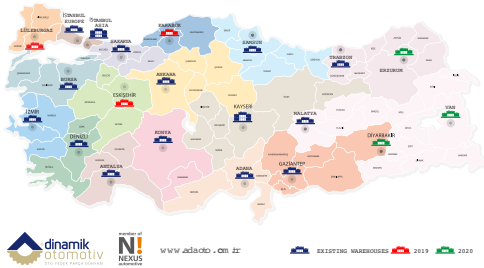
Complete Solution/
Komple Çözüm



BAYİ	İLETİŞİM	ARAÇ GRUPLARI
ADA GROUP (Dinamik Otomotiv)	90 (216) 661 04 12	Tüm Araç Grupları
ATAK TAŞIT YEDEKLERİ	90 (212) 373 90 90	Tüm Araç Grupları
BAŞBUĞ OTOMOTİV	90 (212) 886 90 60	Tüm Araç Grupları
BAŞDAŞ OTOMOTİV	90 (216) 527 0 527	Uzakdoğu Grubu Araçlar
BİRMOT OTOMOTİV	444 3 300	Tüm Araç Grupları
CANLI OTOMOTİV	90 (232) 251 11 77	Tüm Araç Grupları
DÖNMEZ OTOMOTİV	90 (212) 670 08 08	Alman Araç Grupları
HAMLE OTOMOTİV	90 (212) 346 16 00	BMW-Mercedes-Volkswagen Grubu -Uzakdoğu Grubu
KARLAND OTOMOTİV	90 (216) 528 07 00	Tüm Araç Grupları
ÖZNUR OTO OTOMOTİV	90 (224) 267 23 13	Tüm Araç Grupları
TUNCER KESOĞLU OTOMOTİV	90 (232) 458 3148	Ford Binek ve Hafif Ticari Araç Grupları

Ada Group, 1986 yılında Adapazarı/Sakarya’da, Ada Oto olarak ticari hayatına başlamıştır. Kuruluşunda, oto elektrik yedek parça grubuyla başlayan firma, 1998 yılı itibari ile oto mekanik yedek parça grubunu, 2009 yılı itibari ile ağır vasıta yedek parça grubunu ürün gamına ilave ederek referans çeşitliliğini zenginleştirmiştir.

Özellikle Renault ve Fiat araç markalarına satış sonrası oto yedek parça ürünleri tedarikinde uzmanlaşan firma, zamanla Peugeot, Citroen, Opel, Volkswagen, Kore araçları, Japon araçları, Ford, BMW, Mercedes, Audi, Man Truck, Mercedes Truck markalarına ve Treyler yapılarına da satış sonrası oto yedek parça tedariki ile ürün yelpazesini 150.000 referansa ulaştırmıştır.



Ada Group, 2014 yılında kurulan ve dünya çapında sektörün lider satın alma gruplarından Nexus Automotive International’ın kurucu ortakları arasında yer almıştır. 2015’te Nexus’ta yılın üyesi olarak seçilen firma, o tarihten bu yana bünyesine uluslararası markaları katmaya hızla devam etmektedir.

Ürün Yelpazesi

	KAMYON	TİCARİ	BİNEK
Motor Parçaları		☒	☒
Elektrik	☒	☒	☒
Mekanik	☒	☒	☒
Elektronik		☒	☒



Ada Group halihazırda şubelerinin bulunmuş olduğu lokasyonlarda; şehir merkezlerine günde üç kez, şehrin dışına günde iki kez ve şehrin çevresine günde bir kez olmak üzere, etkili bir dağıtım ağı kurmuştur.

Sektörün gereksinimlerini öngören Ada Group, 2003 yılında internet üzerinden web tabanlı sipariş sistemine geçen ilk oto yedek parça tedarik ve dağıtım firması olmuştur.

Ada Group, bünyesinde Ada Otomotiv, Dinamik Otomotiv ve Vizyon Otomotiv şirketleri yer almaktadır.

Portföyünde 200’den fazla marka ve 150.000 üzerinde referans barındırmaktadır.

Bağımsız yedek parça pazarında faaliyet gösteren Ada Group;

- Binek Araçlar
- Ticari Araçlar
- Hafif Ticari Araçlar
- Ağır Vasıta Araçlar için elektrik, elektromekanik, mekanik ve sürtünme parçalarının orjinal ekipman kalitesinde ticaretini yapmaktadır.



SINIRSIZ ÇEŞİT



UYGUN FİYAT



ZAMANINDA TESLİMAT



GÜNDE 3 SERVİS

1979 yılında oto yedek parça sektörüne yeni bir anlayış getirmek amacıyla kurulan **Atak Taşıt Yedekleri**, kurulduğu günden bugüne öncelikli olarak koşulsuz müşteri memnuniyetini misyon edinerek sektörde hak ettiği güvenilirliği sürdürmektedir. Binek ve hafif ticari araç segmentleri için kaliteli ve geniş ürün yelpazesi, teknolojik alt yapısı, alanında uzman personeli, zamanında ürün teslimi ve stoklu çalışması, firmayı rakipleri arasında ilk tercih konumuna getirmiştir.

Yılların getirmiş olduğu deneyimi kullanarak, sürekli gelişimi, büyümeyi ve müşterilerine daha iyi hizmet sunabilmeyi hedefleyen firma, 2000 senesinde İzmir'de Ege ve Akdeniz Bölgesi müşterilerine ayrıcalıklı hizmet veren Atak-Metapar ortaklığını yapmıştır. Bu oluşumdan kısa bir süre sonra; 2003 yılında ise Kuzeybatı, Orta ve Güneydoğu Anadolu bölgelerine hizmet verecek olan Ankara şubesi hizmete açılmıştır.



Atak Taşıt, yurt içi ve yurt dışında 100'e yakın alanlarında uzman, nitelikli ve deneyimli personeli; İstanbul, Ankara ve İzmir'de yerleşik 10.000m² 'lik modern dağıtım merkezleri ile hizmet vermektedir. Bu çok merkezli yapısını bir bütün olarak tutmak, işleyişi çağa ve gelişen teknolojiye paralel olarak sistematik hale getirmek adına tam entegrasyon için ERP sistemine yatırım yapan Atak Taşıt; kendi sektöründeki en kapsamlı ve kullanışlı B2B sistemini de müşterilerinin kullanımına sunmuştur. Tüm bu birikim, yatırım ve müşterilerinden almış olduğu güven duygusu sayesinde Atak Taşıt büyümeye ve gelişmeye devam etmektedir.





Başbuğ Oto Yedek Parça, 1974'te başladığı yolculuğuna bugün dünyanın 63'ten fazla ülkesine ulaşarak devam ediyor. Ford Anadol ile satış deneyimine başlayan ve her geçen gün hedeflerini arttıran firma, Ford marka otomobillerin yedek parça ihtiyaçlarının artmasıyla 1987 yılında İstanbul Aksaray'da 2000 m² depolama alanına sahip yeni binasına taşındı. Böylece Türkiye genelindeki toptan yedek parça satışının temelleri atıldı.



Bugün dünyanın önde gelen otomotiv after market üreticileriyle distribütörlük anlaşmaları yapan firma, ürün çeşitliliğinin yanında kalite, bulunabilirlik ve uygun fiyat ile 35.000m² 'lik depolama alanı ile hizmet vermektedir.

Ford ile başlayan parça stoğuna Mercedes, Volkswagen, Opel, Bmw, Peugeot, Citroen, Hyundai, Kia, Audi, Seat, Skoda, Land Rover, Mini, Chevrolet, Renault ve Fiat grubu araçların da yedek parçalarını ekleyen firma, 44 yıldır Türkiye'nin büyümesinin de bir parçası olmuştur.



Başdaş A.Ş., 1986 yılında Sn. Mehmet Başdaş tarafından Mitsubishi Yetkili Servisi ve İş Makineleri ile Diyarbakır'da ticaret hayatına başlamış olup, 1992 yılında ise Japon ve Avrupa araçları yedek parça satışına başlanılarak otomotiv sektörüne giriş yapmıştır. Başdaş A.Ş. 'de 1998 yılı itibarı ile Sn. Nizam Başdaş tarafından Japon, Kore ve Taiwan menşeli ürünler ile ağırlıklı toptan yedek parça tedarikçisi olarak yedek parça sektöründe yerini almıştır. Başdaş A.Ş., 1999 yılından itibaren Mitsubishi, Hyundai, Toyota, Mazda, Nissan, Kia, Honda hafif ticari ve binek araç yedek parçaları bazında ithalatına başlamış ve Uzakdoğu ülkeleri ile karşılıklı güvene dayalı ticari iş ilişkisi kurarak sektöründe kaliteli, güvenli ve hızlı bir şekilde hizmet vermeye devam etmiş ve bu çerçevede uygun fiyat ve Türkiye geneline yayılmış satış ağı ile yedek parça toptan satışı konusunda müşterilerinin ihtiyaçlarına kısa sürede cevap vermeyi bilmiştir. Başdaş A.Ş., 2000 yılında grup şirketleri olarak hizmete devam etmiş ve tüm Türkiye genelindeki iş ortakları ile birlikte daha da büyüyerek Avrupa ve Fransız araçları oto yedek parçaları sınıfında daha da büyüyüp gelişerek Türkiye Oto yedek parça tedarik sektöründe hak ettiği yeri almıştır.



Başdaş A.Ş., 2004 yılından itibaren iş ortaklarının ihtiyaçlarını doğru analiz ederek; rotasını Mitsubishi, Hyundai, Toyota, Mazda, Nissan, Kia ve Honda Oto Yedek Parçalarında yenilikçi yaklaşımları ile gerekli yatırımları zamanında yaparak; Türkiye Japon Oto Yedek Parça tedarik zincirinin en güçlü şirketleri içinde yerini almıştır.



KYB, WAP, JPI, GMB, STONE, TAMA, EXEDY, AISIN, MANDO gibi markaların Türkiye distribütörlükleri ile lider konumda olan Başdaş A.Ş. edindiği misyon gereği bünyesindeki 28.000 çeşit ürün yelpazesi ile paydaşlarına en iyi hizmeti vermeyi hedef edinmiştir. Başdaş A.Ş.'nin amacı "koşulsuz müşteri memnuniyeti ve "iş ortaklarına" en kaliteli hizmeti verebilmek için tüm enerjisiyle yılmadan çalışmaya devam etmektir.



Koç Topluluğu'nun kurucusu merhum Vehbi Koç tarafından, 1928 yılında Ankara'da "Ford Motor Company" acentalığının alınmasıyla, Koç Holding'in ilk otomotiv sektörü yatırımı olan **Otokoç Otomotiv**'in temelleri atılmıştır.

Otomotivle ilgili tüm çözümleri tek çatı altında müşterileriyle buluşturan, Türkiye'nin lider otomotiv perakendecisi ve araç kiralama şirketi Otokoç Otomotiv; otomotiv perakendeciliğinde Otokoç, Birmot, OtokoçParça, Otokoç İkinci El, araç kiralamada Avis, Budget ve Zipcar, sigorta hizmetlerinde Otokoç Sigorta markalarıyla faaliyet göstermektedir.

Otokoç Otomotiv, Türkiye'deki yaygın ağının yanı sıra yurt dışında Kazakistan, Azerbaycan, Kuzey Irak, Macaristan, Gürcistan ve Kuzey Kıbrıs olmak üzere toplam 7 ülkede 236 noktada hizmet vermektedir.

Otokoç markasıyla Ford, Ford Trucks ve Volvo; Birmot markasıyla Fiat, Alfa Romeo, Jeep ve Maserati markalarının satış ve satış sonrası, Lancia markasının satış sonrası faaliyetlerini sürdürmektedir.

Kurulduğu günden beri, koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesini ön planda tutan Otokoç Otomotiv bu yaklaşımı doğrultusunda müşterilerine en kaliteli hizmeti sunabilmek için her alanda kendini yenilemekte ve geliştirmektedir.



Birmot



1 Nisan 1986 yılında kurulan **Canlı Otomotiv**, 1993 yılına kadar sadece aksesuar üzerine çalışma yapmış, bu yıldan itibaren önce Tofaş-Fiat ve Renault yedek parça satışında, 2011 yılından itibaren de Opel, Volkswagen ve Peugeot yedek parça satışında, bölgesinin önde gelen toptancıları arasında yerini almıştır.

Canlı Otomotiv, 2007 yılından itibaren kendine ait CNL, Henxtronic ve Longmeir markaları ile ithalata başlamıştır. Çin, Tayvan, Fransa ve İtalya'nın, dalında en iyi fabrikaları ile çalışan şirket, 2012 yılında katıldığı İstanbul Auto-mekanika fuarı ile birlikte ihracat yapmaya da başlamıştır. "Önce hizmet" felsefesi ile müşteri odaklı bir yol izleyen Canlı Otomotiv, hizmetinin kalitesini 2007 yılında ISO 9001, 2008 yılında ise TSE-HYYB ile taçlandırmıştır. 2010 yılından beri kurumsallaşma yolunda ilerleyen Canlı Otomotiv, sürekli eğitime önem vermekte, çalışanlarının hem kültürel hem de kariyer anlamında kendilerini geliştirecekleri ortamları hazırlamaktadır.





Dönmez Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.,

1950'lerde Denizli'de nakliye sektöründe faaliyet göstermek üzere birinci kuşak tarafından kuruldu.

Nakliye sektöründeki tecrübeleri sonucunda, ikinci kuşak 70'lerin başında İzmir'de, Mercedes ve Man ağır vasıta yedek parçalarını ithal ederek toptan satışa başladı.

Şu an üçüncü kuşak tarafından yönetilen firma, 1994'te merkezini İstanbul'a taşıyarak yeni bir büyüme sürecine girdi ve 2000 yılında Alman binek araç yedek parçalarını da bünyesine kattı. Portföyünde 55'ten fazla marka barındıran Dönmez Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş., 50 yıllık sektör tecrübesi sonucunda 2013'te Doctor markasını piyasaya sürdü. Yılların getirdiği tecrübe ve güvenilirlik sayesinde Doctor markası kısa sürede benimsendi ve aranan bir marka haline geldi.

Uzun yıllar boyunca deneyimli kadrosu ile Türkiye'nin dört bir yanına hizmet götüren firma, sektörün belli başlı firmaları arasında kabul edilmektedir. Kaliteli ürün çeşidi, hızlı hizmet anlayışı ile müşteri memnuniyeti öncelikli hedefleri olan firma; İstanbul merkez ve 2011 yılında açılan Ankara ve İzmir şubelerinde de yüksek stok bulunurluk oranları sağlamaktadır.



DÖNMEZ
 MOTORLU ARAÇLAR SAN VE TİC A.Ş



Hamle Otomotiv Sanayi Tic. A.Ş., 1979 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Federal Mogul motor parçaları ve Mann filtre ürünlerinin Türkiye'nin tüm bölgelerine dağıtımını ile ticari faaliyetine başlamıştır.

Zamanla gelişen firma, 1990 yılından sonra Volvo, Scania, Mercedes binek, Opel, Japon ve Kore grubu araçların motor parçalarının dağıtımına tek yetkili firma olarak operasyonlarına devam etmiştir. Sonraki dönemde ağır vasıta olarak MAN ve Mercedes Benz pazarına da hizmet vermeye başlamıştır.

Hamle Otomotiv, bugün ağır vasıta (Mercedes Benz, MAN, Daf, Volvo, Scania, RVI, Iveco), Alman binek araçlar (Opel, Volkswagen ,BMW ,Mercedes), Japon ve Kore grubu araçlar için 50' nin üzerinde marka ile hizmet vermektedir. Merkez ofisi Maslak'ta bulunan firma, 40 kişilik kadrosuyla Türkiye'nin her yerine İkitelli' de bulunan 4.000 m² kapalı alana sahip deposundan hizmet vermektedir.



HAMLE

OTOMOTİV SANAYİ VE TİC. A.Ş.





Karland, sektörün öncü kuruluşlarından Kıraca Holding'in bir üyesi olarak 1999 yılında kurulmuştur. Otomotiv yenileme pazarının en güçlü ve kurumsal şirketi haline gelen Karland, uluslararası düzeyde kalitesi belgelenmiş ürünleri Türkiye pazarına sunarak sektörde güç ve güvenin simgesi haline gelmiştir. İş modeliyle, proses yaklaşımıyla, bilgiye dayalı kararlarıyla ve ilkeli hareket tarzıyla sektörü şekillendirebilecek bir yönetim anlayışında hareket eden Karland, satıcı rolünün çok ötesine giderek; müşterisinin ihtiyaçlarını analiz edip doğru zamanda doğru ürünle, doğru fiyatla, doğru yerde olmayı hedeflemiştir.



Karland, Temot International'ın Türkiye'deki ortağıdır. Bu ortaklık sayesinde dünyadaki gelişmeleri takip etmekte ve önemli deneyimlere sahip olmaktadır. Birliğe ortak diğer şirketlerle iş birlikleri yapmakta ve Türkiye pazarına dünya çapında hizmet veren markaları getirmektedir. Karland, Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği'nin üyesi olarak Brüksel merkezli FIGIEFA (Uluslararası Otomotiv Yenileme Pazarı Distribütörleri Federasyonu)'da temsil edilmektedir. Dünyanın en büyük rulman üreticilerinden TIMKEN rulmanlarının uzun yıllardan beri otomotiv rulmanları distribütörü olan Karland, 2014 yılı itibariyle Endüstriyel Rulman Distribütörlüğü' nü de almıştır. Karland, 15.000 m²'lik deposu, geniş ürün yelpazesi ve Türkiye çapındaki yaygın müşteri ağı ile hizmetlerine değer ekleyerek sektöre yatırım yapmaya ve kendini geliştirmeye devam etmektedir.



Öznur Otomotiv, 1980 yılında oto yedek parça imalatı yapmak için küçük bir atölye olarak kurulmuştur. Bugün, konusunda uzman, beklentileri karşılayan, sevilen firmalar arasında yerini almaktadır. Otomotiv pazarındaki tüm araçların yedek parçalarını tampondan tampona bilinen güvenilen markalarla hizmete sunmaktadır. Ayrıca Karsan minibüs ve Peugeot otomobillerinin tüm orijinal yedek parçaları 3500 m² de-
posunda hizmete sunmaktadır.

Öznur Otomotiv, kendi markası olan K&B ve Worthy ile üretim yapmakta ve iç pazardan temin ettiği ürünlerle birlikte önemli miktarda ihracat yapmaktadır.



Tuncer Kesoğlu Otomotiv, 1995 yılında İzmir’de Ford markalı araçlara toptan yedek parça satış hizmeti vermek üzere faaliyete başlamış kısa zamanda sektörde yerini alıp lider markaların bayiliği eşliğinde ürün çeşidini artırmıştır. Hızla ilerleyen ve gelişen yedek parça sektörüne uyum sağlayıp 2015 senesinde tüm depolarını tek çatı altında İzmir Menderes’te toplamıştır.



Sektördeki iş ortaklarından gelen fikir, tavsiye ve talepler doğrultusunda bayisi olduğu markaların ürettiği Ford harici (Opel-Volkswagen-Peugeot-Fiat-Renault) araçlarına ait yedek parçalarını da bünyesine katarak müşterilerine verdiği hizmet kalitesini yükseltmiştir. Doğruluk ve dürüstlüğü ilke edinmiş olan Tuncer Kesoğlu Otomotiv sektördeki hedeflerine emin adımlar ile ilerlemektedir.



Teknorot Yatırımlarına Devam Ediyor...

2018 yılında 7.000 m²'lik yeni sevkiyat merkezimize yaptığımız yatırımla sevkiyat performansımızı en üst seviyeye çıkararak tedarik süresini en aza indirmeyi hedefliyoruz.

Müşterilerimizden gelen siparişlerin sisteme girilmesiyle birlikte başlayan ve sevkiyatla sonlanan süreci en iyi şekilde yönetmek adına sevkiyat merkezimiz ile ürünlerimizi zamanında adreslerine ulaştırıyoruz.

**YENİ
PAKETLEME,
DEPO
LOJİSTİK
MERKEZİMİZ
AÇILDI**

**LOJİSTİK
MERKEZİ**



Teknorot Yatırımlarına Devam Ediyor...

Binek ve hafif ticari araç kategorisinde Avrupa araç parkının %95'ini kapsayarak küresel pazarlardaki yerini sağlamlaştıran Teknorot, Amerikan pazarı için de iş geliştirme ekibini büyütüp yeni ürün geliştirmelerini bu pazarın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yapmaya başladı. Amerikan pazarına yönelik 5.000 referansı ile iddiasını sürdürmeyi hedefleyen Teknorot, yatırımlarında bu pazarın önceliklerini de dikkate alıyor. Amerikan pazarına yönelik geliştirdiği toplam yıllık 500 yeni ürünün yanı sıra piyasaya sunulan yeni marka ve model araçlar için de çalışmalarını sürdürüyor. Mevcut ürün portföyü ile Amerika pazarının %70'ini kapsayan Teknorot, OE eşdeğerinde ürünleri ile müşterilerinin beklentilerini karşılamaya devam ediyor.

**AMERİKA
PAZARI'NDAKİ
YERİMİZİ
SAĞLAMLAŞTIRIYORUZ**



Teknorot Yatırımlarına Devam Ediyor...



Alteka Otomotiv Alüminyum Dövme ve Metal İşleme San. Tic. A.Ş. Düzce 2. OSB' de 5.000m² 'si kapalı olmak üzere toplam 10.000m² arazi üzerinde kurulmuştur. Tesiste 2500 ton, 1600 ton ve 1000 ton dövme hatları mevcuttur. Yıl sonu itibarıyla bütün tesisin aktif olarak üretime geçmesi hedeflenmiştir. Alteka Otomotiv dövme, ısıtma işlem ve kumlama hatlarıyla entegre bir dövme alüminyum tesisi olacaktır.

Otomotiv ve savunma sanayi parçalarını üretmeyi hedefleyen Alteka Otomotiv, yapacağı üretimleri yurt içi, Avrupa ve tüm dünyaya ulaştırmayı planlamaktadır. Tesis tam kapasiteye ulaştığında yaklaşık 80 kişiye istihdam sağlayacaktır.





CRM KAVRAMI

Son yıllarda herkesin dilinde CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) kavramı dolaşmakta. Ancak bu kadar çok konuşulan ve konuşulduğu kadar da önemli olan bu kavramın anlamı tam olarak bilinmemektedir.

CRM NEDİR?

- CRM, müşteri ile ilişkide bulunulan her alanda müşteriyi daha iyi algılama ve onun beklentileri çerçevesinde firmanın kendini daha iyi yönlendirmesi sürecidir.
- CRM, müşteri ilişkilerini yönetmek için kullanılan metodoloji ve ürünlerin genelini içermektedir.
- CRM, müşteri temas noktalarının entegrasyonu ve iyileştirilmesidir.
- CRM, müşteriyi tasarım noktasına (merkeze) yerleştiren ve müşteri ile yakın ilişki kuran bir yönetim felsefesidir.
- CRM, satış, pazarlama ve servis süreçlerini daha etkin hale getirmek için geliştirilmiş işleme stratejisi / kültürüdür.
- CRM, müşteri bilgilerini kullanarak müşteri sadakatini ve sonuçta müşteri değerini artırma bilimidir.
- CRM, iş ve enformasyon akışlarının öncelikle müşteri ihtiyaçları, ikincil olarak ise şirket ihtiyaçlarına göre tasarlanmasıdır.
- CRM, kurumdaki müşteri ile ilgili her türlü bilgiyi tek bir enformasyon sistemine bağlamak ve bunu müşteri temas noktasına odaklamaktır.
- CRM, müşteriyi tanımak, müşteri ihtiyaçlarını anlamak, ona uygun hizmetler ve ürünler geliştirmektir.

CRM, müşteri temas noktalarında müşteri bilgilerinin toplanmasına, bu bilgiler üzerinden yeni iş olanakları geliştirilmesine, müşteri sadakatini artırılmasına, pazarlama harcamalarında önemli bir tasarruf yapılmasına ve satış verimliliğinin artırılmasına imkan sağlamaktadır.

CRM 'in amacı işletme modelleri, süreç metodolojileri ve interaktif teknolojileri kullanarak müşteriler kazanmak ve müşteri bağlılığını yüksek seviyelere taşıyarak sürdürebilmektir. CRM 'de önemli olan doğru müşteriyi hedeflemek ve o müşteriyi edinmek için stratejiler geliştirmektir. Müşteri kazanıldıktan sonraki evrelerde sürekliliği sağlayarak müşteriyi sadakatini sağlamak ana hedeftir.



CRM 'İN ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ NELERDİR?

Günümüzün çok önemli yönetim stratejilerinden biri olan CRM' in ortaya çıkmasının nedenleri şöyle sıralanabilir.

- Kitlesel pazarlamanın gittikçe pahalı bir müşteri kazanma yolu olması.
- Pazar payının değil müşteri payının önemli hale gelmesi.
- Müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati kavramlarının önem kazanması.
- Varolan müşterinin değerinin anlaşılması ve bu müşteriyi elde tutma çabalarına gerek duyulması.
- Bire-bir pazarlamanın önem kazanmasıyla beraber her müşteriye özel ihtiyaçlarına göre davranma stratejilerinin gerekliliği.
- Yoğun rekabet ortamı.
- İletişim teknolojileri (web, e-mail...) ve veri tabanı yönetim sistemlerinde yaşanan gelişmeler.

Kaynakça ;

1. CRM Institute Turkey (2001), "Türkiye'nin CRM Tarifleri", http://insankaynaklari.arthurandersen.com/bireyler/trends/ayin_konusu/ayin_konusu_0201.asp.
2. Güldür, Gültekin (2001), "CRM=İnsan", http://insankaynaklari.arthurandersen.com/bireyler/trends/ayin_konusu/ayin_konusu_0201.asp.
3. Hürriyet İK, Sayı 266, 5 Kasım 2000.
4. Kırım, Arman (2001), Strateji ve Bire-Bir Pazarlama (CRM), Sistem Yayınları, İstanbul.
5. Kotler, Philip (2001), Dijital Çağda Pazarlama, Capital Dergisi, İstanbul.
6. Odabaşı, Yavuz (2000), Satış ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi, Sistem Yayınları, İstanbul.

Teknorot CRM uygulamaları ile ilgili detaylar ve daha fazlası bir sonraki sayımızda.



Teknorot, 31 Ocak 2018'de Antalya'da oto yedek parçacıları ve özel servislere yönelik bir seminer gerçekleştirdi. Seminere katılan misafirlere, Teknorot Pazarlama ve Satış Müdürü Sn. Emrah İŞBİLİR, yurt içi pazarlama ve satış faaliyetleri hakkında, Kalite Müdürü Sn. Serdar YÜCEL ise Kalite Yönetim Sistemi hakkında bilgiler aktardı. Teknorot Satış Sonrası Hizmetler ekibinin bölgede aktif olarak faaliyet gösteren bayilerinin satış ekibi ile koordineli olarak çalıştığı seminere bölgeden ciddi bir katılım gerçekleşti. Seminer, fasıl eşliğinde yenen akşam yemeği ile son buldu.



“ DİYARBAKIR ve ANTALYA SEMİNERLERİNE YOĞUN İLGİ ”

Teknorot, 2 Mayıs 2018 tarihinde Diyarbakır'da otomobil yedek parçacıları ve özel servislere yönelik çok başarılı bir seminer gerçekleştirdi. Yaklaşık 300 kişinin katılımıyla gerçekleşen etkinlikteki misafirlere, yurt içi satış ve pazarlama operasyonları hakkında ve Teknorot kalite anlayışı ile kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiler aktarıldı.



Otomotiv yedek parça sektörünün en önemli fuarı olan ve 11-15 Eylül 2018 tarihleri arasında 25.'si düzenlenen Automechanika Frankfurt Fuarı'na Teknorot Otomotiv A.Ş., dinamik ve güçlü satış ekibiyle katılım sağladı.

Beş gün boyunca toplam 170 ülkeden 130.000 ziyaretçinin katılımıyla gerçekleşen fuarda misafirleriyle bir araya geldi. Müşterilerinin yoğun katılımı ve memnuniyeti ile sonlanan fuarda Teknorot, yeni ürünlerini, yeni yatırımlarını ve yeni marka kimliğini detaylı olarak aktarma fırsatı buldu. Yurtdışı Satış Müdürü Nancy Seloni, Automechanika Frankfurt Fuarı'nın sektörün önde gelenleri ve müşterileri tarafından büyük bir merak ve heyecan ile beklendiğini belirtti. Bu beklentiyi karşılamak üzere Teknorot'un, müşterilerini en iyi şekilde ağırlayacağı ve bir önceki fuardan bu yana kendilerini sürekli geliştirdiği bir yapı ile fuara hazırlandıklarını ilettiler. Teknorot'un yatırımlarına devam ettiğinin altını çizen Seloni, yeni sevkiyat merkezi ile müşterilerinin ihtiyaçlarına çok daha hızlı yanıt verebileceklerini, üretim tesislerinde de yeni makine ve ekipman yatırımlarıyla büyümeye devam ettiklerini kaydetti.



**TEKNOROT OTOMOTİV A.Ş.
DİNAMİK VE GÜÇLÜ SATIŞ
EKİBİYLE
AUTOMECHANIKA
FRANKFURT'TA
MİSAFİRLERİNİ AĞIRLADI**



Burç ve kauçuk ürün grubu üreticisi Teknorot Grubu şirketi olan Kautek Otomotiv A.Ş. de müşterileriyle bir araya gelmek üzere fuardaydı. Kautek Genel Müdür Yardımcısı İzzet Yeşilbahar, 30 yılı aşkın otomotiv sektörü tecrübelerini kullanarak, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve daha iyi hizmet verebilmek için her geçen gün kalite ve hizmet çitasını yükselttiklerini belirtti. Automechanika Frankfurt Fuarı'nın çok verimli geçtiğini söyleyen Yeşilbahar, fuar süresince sektörde gerçekleşen talepleri yakından takip etme fırsatı bulduklarını ve müşterilerinin beklentilerini üzerinde kalitede mal ve hizmet üretmeye devam edeceklerini belirtti.



KAUTEK A.Ş. 30 yılı aşan otomotiv sektörü tecrübesi ile 2012 yılında kauçuk metal alanında müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve daha iyi hizmet verebilmek adına Kautek markasını oluşturmuştur ve otomotiv sektöründe binek ve hafif ticari araç pazarına yönelik kauçuk ve metal ürünleri tedarik etmektedir. Kautek'in vizyonu sektörde gerçekleşen talepleri yakından takip ederek müşterilerinin beklentilerini aşan kalitede mal ve hizmet üretip büyüyen, güçlü, öncü ve saygın dünya şirketi olmaktır. Misyon olarak süreklilik, dürüstlük, yenilikçilik, kararlılık ve liderlik ilkelerini benimsemiş olan Kautek, her geçen gün kalite ve hizmet çitasını yükselterek geleceğe taşımaktadır. Kautek kauçuk metal projesi ile müşterilerinin ihtiyaçlarını belirleyip, en iyi hizmeti vermeyi amaçlamaktadır. Hizmet kalitesi yedek parça pazarının en önemli ölçütlerinden biridir. Bu doğrultuda 2015 yılında ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi belgesini almaya hak kazanmıştır. Kautek, pazar ve müşteri odaklı çalışmanın gereklerini yerine getirirken sektöründeki en yüksek kalite seviyesine ulaşmak için gerekli yatırımlarını sürdürmektedir. Burçlar, motor takozları, şanzıman takozları, amortisör takozları, süspansiyon takozları, şaft takozları, egzoz takozu, viraj demir lastikleri ürün grupları arasındadır.





Teknorot genç mühendis ve uzmanlarından oluşan ekiplerine üç gün süren liderlik gelişim eğitimi düzenledi.

Mühendis ve bölüm sorumlularından beyaz yaka ekibimize 3 gün süren Liderlik Gelişim eğitimi başarı ile tamamlandı. İletişim, temel yönetim ve takımlara liderlik konularının ele alındığı eğitim beyaz yaka çalışanlarımızın farkındalığını artırmak ve liderlik yetkinliklerini geliştirmek amacı ile planlandı.

“

LİDERLİK GELİŞİM EĞİTİMİ

”



“

ALÜMİNYUM MALZEME EĞİTİMİ

”

2017 yılının başından itibaren var olan Alüminyum dövme prosesimize yönelik AR-GE, kalite ve üretim mühendislerimizin malzeme bilgisini arttırmak amacıyla Temmuz ayı içerisinde ‘Alüminyum Malzeme Genel Özellikleri’ eğitimi verilmiştir. Eğitim, Sakarya Üniversitesi, Metalürji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Sakin Zeytin tarafından mühendislerimize iki gün süreyle aktarılmıştır.



“Teknorot Farkındalık Seminerleri” kapsamında 15 Eylül 2018 tarihinde Fütürist Ufuk TARHAN “Gelecekte İş ve İnsan” konulu konuşmasıyla Teknorot Otomotiv’in davetlisiydi. Fütürist, Eko nomist, Dijital Ajans Başkanı Ufuk Tarhan, ‘Gelecek gelecekle, Mega/Hyper/Cyber Trendler, Gelecekte İş ve İnsan? Farklı Nesilleri, Nesil Farklarını Yönetmek, Dijital Çağ İnsanlarını Anlamak, Gelecek İçin Gerekli Yeni Yetkinlikler’ konularında keyifli bir sohbet gerçekleştirdi. Bolu Kuru Hotel’de gerçekleştirilen etkinliğe Teknorot genel müdürü Cevat Aslan ve İnsan Kaynakları Direktörü Kağan Ünver ile yoğun katılımı sağlayan Teknorot’lular etkinliği özçekim ile ölümsüzleştirdi.

FARKINDALIK SEMİNERİ



KOÇLUK EĞİTİMİ

Teknorot, toplam 4 ayrı faz ve 8 iş günü süren Koçluk Eğitimi modülünde başarının beş anahtarı olarak kabul edilen İnsan İlişkileri, İletişim Becerileri, Güvenilirlik, Hakimiyet, Süreç Yönetimi konusunda yöneticilerini uzmanlaştırmayı hedefliyor. Bu eğitimler sayesinde Teknorot yöneticileri, etki ettikleri ekipte bir tutumu değiştirmek, geliştirmek, yeni beceri kazandırmak ve bunu bir alışkanlığa dönüştürmek için öğrendikleri metotlarla çalışan gelişimine katkı sağlayacaklar.

Z-Rot Ürün
Grubu

DAİMA ÖNDE - ALWAYS AHEAD
1400+
REFERANS



Rot Başı Ürün
Grubu

DAİMA ÖNDE - ALWAYS AHEAD
1300+
REFERANS



Rot Mili Ürün
Grubu

DAİMA ÖNDE - ALWAYS AHEAD
800+
REFERANS

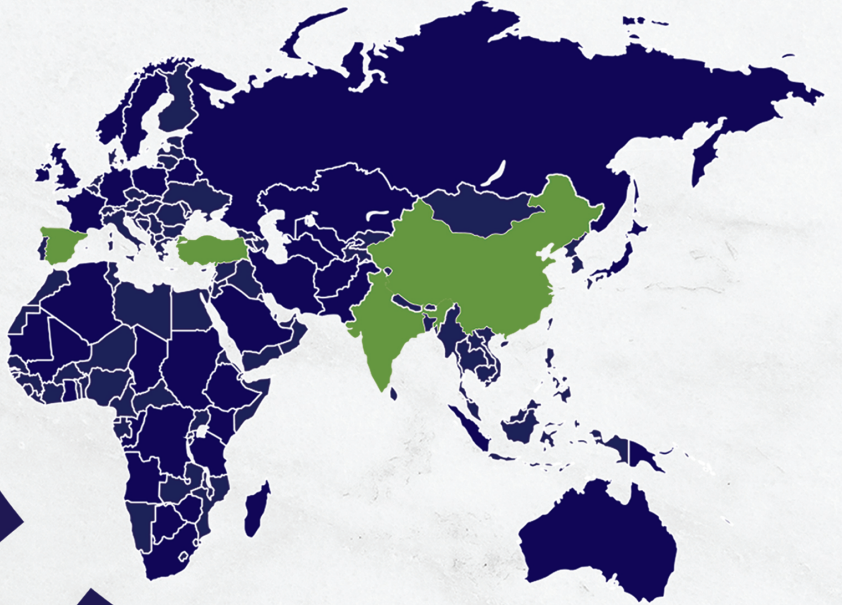


Rotil Ürün
Grubu

DAİMA ÖNDE - ALWAYS AHEAD
800+
REFERANS



Global Üretim ve Dağıtım
Tesisleri ile
DAİMA ÖNDE...



Salıncak ve
Rotilli Kol
Ürün Grubu

DAİMA ÖNDE - ALWAYS AHEAD
2400+
REFERANS





TEKNOROT
STEERING & SUSPENSION PARTS

