

HATTAT

HOLDİNG

H A B E R L E R

HATTAT HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ DERGİSİDİR DÖRT AYDA BİR YAYINLANIR
w w w . h a t t a t . c o m . t r

4
SAYI

KASIM 2007

H.EMA
ENDÜSTRİ A.Ş.

HATTAT TRAKTÖR AVRUPA BİRLİĞİNDE!..



HANNOVER 2007

HEMA

Danışma Kurulu
Halil Beyenal
 Mete Özer
 Çetin Çıtakoğlu
 Şevket Tüken
 Atadan Çubukçu

Genel Yayın Yönetmeni ve
Yazı İşleri Müdürü
Tolga Tonguç

Yayın Kurulu
Tolga Tonguç
Özlem Gürlü
Tutku Genç
Gökay Akkoyun

Sanat Yönetmeni
Tolga Tonguç

Yapım-Tasarım
HEMA

Fotograflar
Yılmaz Uzun
Tutku Genç
Gökay Akkoyun

Yazışma Adresi
Hattat Holding
Büyükdere cad.
Üçyol mevkii, no:55
Maslak/ İstanbul
Tel: 0212 286 4451
Faks: 0212 288 6236

e-mail: hattat@hattat.com.tr



TOBB Başkanı Sn Rifat Hısarcıklıoğlu ve İTO Başkanı Sn Murat Yalçıntaş 15 Nisan 2007 tarihinde Hamamler Messe' de HEMA Standında Sn Mehmet Hattat ve Sn İbrahim Hattat ile birlikte



HEMA Endüstri Yalın Altı Sigma sertifikasyon töreni 01.05.2007

HATTAT
HOLDİNG A.Ş.

HEMA
ENDÜSTRİ A.Ş.

HEMA
TRV OTOMOTİV DİREKSİYON SİSTEMLERİ A.Ş.

HEMA
DOĞAL ENERJİ KAYNAKLARI A.Ş.

HEMA
ENERJİ A.Ş.

HEMA
DEFENSE ENDÜSTRİSİ A.Ş.

HEMA
ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş.

İÇİNDEKİLER

Hema'nın Gururu..	4
Hema dünya basınında..	5
Hema Teknoloji Nobel'i ni aldı..	6
Hema Fuarlarda..	7-8-9
Yalın Altı Sigma Yolunda..	10
Aynı Rüya, Aynı Dil.. Tunç Doğan	11
Yatırımlarla Gelen Rekabet Gücü.. Nusret Atik	12
Otomotiv Grubu Cirosu \$100 Milyon! Aydın Şeren	13
Zaman Herşeyin İlacı.. Necati Akgüç	14
Heyecan ve Hareket Hiç Bitmeyecek! Can Cıcimen	15
Otonom Bakım Başlıyor.. Can Aklan	16
Hema Otomotiv Grubu	17, 18, 19
Hattat Traktörle Merhaba! 20, 21	
Hema Enerji Grubu	22, 23
Evlilik ve Doğum Raporları	24
Kara Kuşak Sertifikalar	25
En Çok Satan Kitaplar	26
Kültür Sanat - İstanbul'un Fethi	27



Savunma Sanayi Müsteşarı Sn Murat Bayer 22-25 Mayıs 2007 tarihinde Ankara İDEF 2007 Fuarında standımızı ziyaret etti.



Hema Endüstri Münih Bauma İş Makinaları Fuarında

HATTAT
HOLDİNG KARAELMASLAR A.Ş.

HATTAT
DIŞ TİCARET A.Ş.

HATTAT
SİGORTA ARACILIĞI A.Ş.

HATTAT
İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HATTAT
OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş.

HATTAT
TARIM MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Hema'nın Gururu..

Türkiye'nin gururu HATTAT TRAKTÖR
16-20 Nisan Hannover Fuarında
T.C. Başbakanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan
ve Almanya Şansölesi Sayın Angela Merkel
tarafından dünyaya tanıtıldı..



HATTAT Markalı Traktörümüz Avrupa ve Türkiye Basınında

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

28. April 2007 | 16.16 Uhr | Hannover, 17. April 2007 | 0535 4000 1000 | www.ftd.de

8 | INDUSTRIE

Hannover Messe Auf der Lehrgangsmesse der deutschen Industrie geht es vornehmlich um Energie. Die Anforderungen der Umweltschutz-Gesetze sind überall. Wie auf anderen großen Messen sind Klima- und Energieeffizienz-Optimierung

Klimaschutz als Verkaufshilfe:
Hersteller von AEM arbeiten sich zusammen, um die Politik - darunter grünen Verbraucherschutz

Schöder warnt vor Isolation Russlands
Nikolai Fedotkin, Direktor der russischen Energiekommission

ÖPE kommt Zulassung von Biokraftstoff näher
Der Bund hat die Zulassung von Biokraftstoff für die nächsten Jahre beschlossen. Die Zulassung ist ein wichtiger Schritt, um die Produktion von Biokraftstoff zu fördern.



Hürriyet

Türkiye
17 Nisan 2007, Çarşamba
Kuruluş Yılı: 1948-1963

Türk traktöründe hatıra fotoğrafı
Erdogan ile Merkel, yine Hannover'de. İkili, Hannover'de ortak bir fotoğraf çekti. İkili, Hannover'de ortak bir fotoğraf çekti. İkili, Hannover'de ortak bir fotoğraf çekti.

Başbakan Tayyip Erdoğan, holdinglerin fotoğrafını kullanarak para toplamalarının sorumlusunun kendisi olmadığını söyledi.

■ Öncü akşam Almanya Başbakanı Merkel ile basın toplantısı düzenleyen Erdoğan'a, Alman ZDF TV'de gösterilen bir Türk müdahale, "Holdinglerin rolü hakkında konuşmadık, rolü konusunda dair beyanlar var" dedi.

■ Erdoğan ise bu konuyla ilgili: "Resminin olduğu bir fotoğraf vs. sadece bir fotoğraf olabilir. Benim beni bilgilendirmiş. Benim beni bilgilendiren bir fotoğrafı. Benim beni bilgilendiren bir fotoğrafı. Benim beni bilgilendiren bir fotoğrafı."

Bild
UNABHÄNGIG · ÜBERPARTeilICH
HANNOVER

**MERKEL UND ERDOGAN
Hoch auf dem gelben Wagen**

Die deutsche Bundeskanzlerin und der türkische Ministerpräsident haben sich in Hannover bei der Industriemesse getroffen. Die beiden Staatschefs sind auf einem gelben Traktor gefahren. Die beiden Staatschefs sind auf einem gelben Traktor gefahren.



Handelsblatt COM
DIE WIRTSCHAFT UND FINANZZEITUNG

Wirtschaft strotzt vor Zuversicht
Die deutsche Wirtschaft zeigt sich optimistisch. Die deutsche Wirtschaft zeigt sich optimistisch.

Apple und die elf George

Handelsblatt COM
DIE WIRTSCHAFT UND FINANZZEITUNG

Wirtschaft strotzt vor Zuversicht
Die deutsche Wirtschaft zeigt sich optimistisch. Die deutsche Wirtschaft zeigt sich optimistisch.

Apple und die elf George

Frankfurter Rundschau

Optimismus in Hannover

Oettinger distanziert sich von sich
Nikolai Fedotkin, Direktor der russischen Energiekommission

Kleiner Platz

Auf ein Ne



Milliyet 'ten essiz hediye şöleni'

21 Nisan Cumartesi Tüp Bakır Kutubları geliyor

Almanca Kitaplar

BULMACA GAZETESİ

Milliyet
BASINDA GÜVEN

Merkel ve Erdoğan'ın traktörü tarihe geçiyor

Handelsblatt.com
www.handelsblatt.com

Dünya, Avrupa ve Türkiye'de 68 farklı medyanın önde gelen gazetelerinde baş haber olarak çıkmıştır. Uluslararası 45 TV istasyonunda 'Prime Time' 2 0:00-20:15 saatleri arasında yer almıştır.



Hema Endüstri A.Ş. Amerika'dan 'Teknoloji Nobeli' Aldı..



Hema Endüstri AŞ
Amerikan John Deere
firması tarafından
dünyada 150 dev
firma arasından
'Yüksek kalitede ürün
üretmek, zamanında
teslim ve müşteri
memnuniyeti'
dallarında
1. seçilmiştir.





Equipauto Otomotiv Yedek parça Fuarı 02 - 05 Nisan - CEZAYİR



Hannover 2007 Sanayi Fuarı 16 - 20 Nisan - ALMANYA





Bauma İş Makineleri Fuarı - 23 - 29 Nisan - ALMANYA



Özbekistan - Taşkent makine, Endüstriyel Ürünler ve Tekstil Makineleri Fuarı
23 - 26 Mayıs - ÖZBEKİSTAN

Automechanica Fuarı
13 - 16 Mayıs - RUSYA



Ankara IDEF Savunma Sanayi Fuarı 22-25 Mayıs 2007



Yalın Altı Sigma Sertifikasyon Töreni



Bilindiği gibi "Yalın Altı Sigma" ; yapılan bir işin ilk seferde, en doğru şekilde, zamanında ve hatasız olarak yapılmasını sağlayacak bir yetkinliğe ulaşmak üzere Hema Endüstri'nin en kapsamlı ve en etkili yönetim uygulamasıdır.

Bu amaçla firmanın rekabet gücünü azaltabilecek olan verimsizlik, maliyet, hatalar vb. problemleri çözebilmek için Kara Kuşak başkanlığındaki ekipler kurulur ve bu ekip "Yalın Altı Sigma" metodolojisini uygulayarak sürecin her adımını sorgular, probleme neden olan sebepleri ortaya çıkararak iyileştirmeyi sağlar ve problemin bir daha ortaya çıkmaması için kalıcı tedbirler üretir. Kara Kuşaklar Yalın Altı Sigma proje yöneticileridir; Yalın Altı Sigma Metodolojisinin ve problem çözme araçlarının uzmanlarıdır.



Şirketimizde üçüncü dönem Kara Kuşak eğitimini başarıyla tamamlayan 27 kişiye 01.05.2007 salı günü düzenlenen törenle sertifikaları ve kuşakları verildi. Törende ayrıca Uzman Kara Kuşak eğitim dönemini başarıyla tamamlayan Erdal DENİZ de sertifikasını aldı. Böylelikle bünyemizde toplamda 1 Uzman Kara Kuşak, 30 Kara Kuşak ve 120 Sarı Kuşak bulunmaktadır.

Yalın Altı Sigma Sisteminin ve Metodolojisinin HEMA'nın mevcut organizasyon yapısına ve çalışma yöntemlerine uygun şekilde devreye alınmasına yönelik çalışmalarımız tüm hızıyla devam edecektir.

Başarı: Aynı Rüya, Aynı Dil..

Hema' nın büyümesi, stratejik hedeflerin bütün çalışanlarımız tarafından benimsenmesi ve kabul bulması ile olacaktır.

Takım halinde çalışma, takım ruhunu oluşturma ve çalışanların önemli olduklarını hissettirme Hema' nın en güçlü yanı olacaktır.

Hema Endüstri A.Ş. liderlikte, yetkinlikte, coğrafyada, yalınlıkta, verimlilikte yaptığı çalışmalarla sınırları kaldırmayı hedeflemiştir.

Dünyada değişmeyen tek şey değişimin kendisi olduğu ilkesi hedeflenerek sürekli iyileştirme içinde bulunmamız, rekabet gücümüzü arttırmaktadır.

Başarılı olabilmemiz, hedeflerimize ulaşabilmemiz için, çalışanlar olarak aynı rüyaları görmemiz, aynı dili konuşmamız gereklidir.

Ayrıca maliyetleri düşürmemiz, yeni işler almamız sadece üretim süreçlerindeki yalınlaşma ile mümkün olmayacaktır.

Bütün süreçlerin yalınlaştırılması bizi güçlü kılacaktır.

Bu amaçla 6 sigma proje havuzları güncel tutulmakta ve bütün süreçleri kapsamaktadır.

Bu havuzda bulunan iyileştirme fırsatları altın yumurta değerindedir.

Ne mutlu ki; dünya çapında büyük şirketlerin konuştuğu 6 sigma dilini bizde öğrendik ve uyguluyoruz. Dünya ile bütünleşmemiz bu tür sistematik çalışmalarla mümkün olacaktır.

Amacımız, çalışanlarımızla Hema Üretim Sistemini (HÜS) oluşturmaktır.

Yalın altı sigma sistemi içinde operatörlerimizin makinaları ile bütünleştirecek Otonom Bakım çalışmalarımız başlamıştır.

Bu çalışmalarda, çalışanların kendilerinin önemli oldukları hissettirilmekte ve ekip halinde çalışabilme becerileri geliştirilmektedir. Bu sayede görsel bir fabrika ve verimli çalışan makinalara ulaşılabilecektir.

Fabrikamızda son yapılan organizasyon değişimleri ile çalışanlarımızın önünün açık olduğu açıkça görülmüş ve de motivasyonun yükselmesi sağlanmıştır. Mühendis olarak işe başlamış birçok arkadaşımız şu anda müdür ve genel müdür yardımcısı olarak görevlerine devam etmektedirler.

Hema' nın büyümesi stratejik hedeflerin bütün çalışanlarımız tarafından benimsenmesi ve kabul bulması ile olacaktır. Takım halinde çalışma, takım ruhunu oluşturma ve çalışanların önemli olduklarını hissettirme Hema' nın en güçlü yanı olacaktır.

Saygılarımla,

Tunç Doğan
Hema Endüstri A.Ş.
Üretim Genel Müdür Yardımcısı



Şirketleri ayakta tutan üç temel unsur vardır

- Pazar payı
- İnsan Kaynakları
- Yatırım

Takvimler 1981 gösteriyor. Genç bir mühendis hem Mektepli, hem de Alay'lı olarak Hema Hidrolik'te göreve başlıyor, 1998 yılında YATIRIM Genel Müdür Yardımcısı oluyor ve aynı görevi tüm grup şirketlerin yatırımları için koordine ediyor, Hema ENDÜSTRİ A.Ş.'nin Çevre Yönetim Sistem Başkanlığı'na idame ettiriyor... Başında bu tarz bir hikâye yazmaya karar vermiştim, fakat 26 yılı bir dergi sayfasına sığdırmak kolay olmasa gerek...

Bu nedenle kendimi ve ekibimi, yani YATIRIM'ı kısaca anlatmaya çalışacağım.

Şirketlerimizin yatırım için gereken makine ve teçhizatların çoğu yurtdışından tedarik edilmektedir. Rekabetçi Global pazarın rekabetçi dünyasında nispeten ucuz olan arazi, inşaat ve yurtiçi giderleri toplam yatırımın yaklaşık yüzde yirmisini oluşturmaktadır.

Konusunda uzman Ekibimle birlikte makine ve teçhizatları yurtdışından en ekonomik bedelle tesislerimize kazandırmaktayız. Konunun uzmanı kadrolar oluşturularak hem otomotiv sektörü hem de enerji sektörüne ait makine ve teçhizatlarını HEMA Endüstri A.Ş. ve bağlı şirketlerin bünyesine katmak asli görevimizdir.

Mevcut ve gelecekteki projeler için sürekli arayışlar ve hazırlıklar içinde çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Yoğun çalışma temposuyla makinelerin imalatını, modifikasyonunu, modernizasyonlarını yaparak ve yeni makine imalatlarıyla yatırımların tamamlanmasını sağlamaktayız. Tüm bu çalışmalar şirketlerimizin dünya çapında rekabet gücünü artırmaktadır.

Yurtdışında çeşitli nedenlerle rekabet edemeyen ancak şirketlerimize artı değer katacak birçok tesisi kısa sürede Türkiye'ye nakl ettik. Komple tesis veya bazı tesislerini çalışır halde şirketlerimize kazandırdıklarımız: Textron DBH (Valf, Pompa Fabrikası), Visteon (Direksiyon Fabrikası), Ferrotech (Döküm Fabrikası), SAAB (Krank Fabrikası), OPEL (Direksiyon Fabrikası), TRW (Direksiyon Fabrikası).

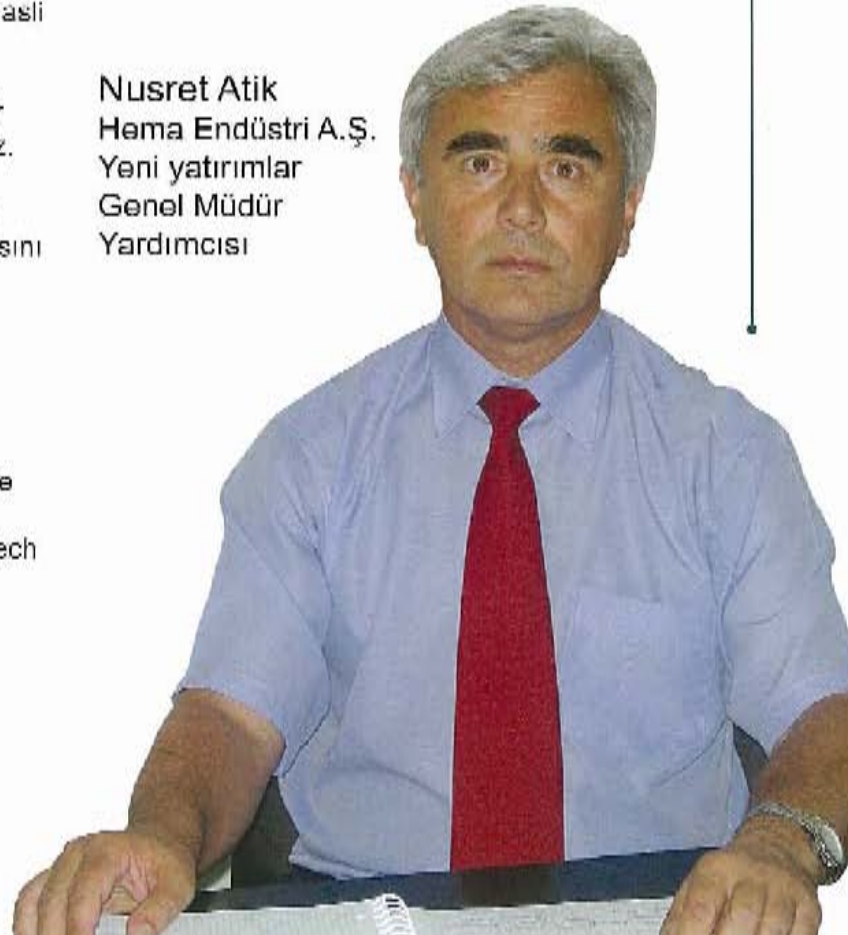
Görevimiz yalnızca yurtdışından tesis, makine, teçhizat satın almakla kalmıyor. Yirmi yıldan beri 300'e yakın özel tezgâhın imalatı ve komple üretim hatları yaratarak üretime kazandırdık.

Şirketlerimizi yatırımlar konusunda yönlendirmenin yanında, merkezi ve yerel yönetimlerle arasında köprü olma vazifesini naçizane sürdürmekteyim. Bakanlıklar, hükümet ve yerel yöneticilere şirketlerimizi tanıtmak; teşviklerin takibi; çıkarılan kanun, karamame, tebliğlerin izlenmesi de görevimin bir parçasıdır.

Bunun yanı sıra, Sosyal amaçlı görev aldığım bazı kurumlar;

- Çerkezköy Tic ve San O Meclis Üyesi
- Çerkezköy Tic ve San O Enerji ve Ulaşım Komisyon Başkanı
- Çerkezköy Tic ve San O Meslek Komite Başkanı
- Çerkezköy Sanayiciler Derneği Yön Krl Üyesi
- Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi Yön Krl Üyesi

Nusret Atik
Hema Endüstri A.Ş.
Yeni yatırımlar
Genel Müdür
Yardımcısı



Otomotiv grubumuz bir taraftan Türkiye'de yeni işler almaya çalışırken, diğer taraftan yurt dışında bir proje gerçekleştirmek için yoğun bir şekilde çalışmaktadır.

Hepimizin bildiği gibi, 2007 yılbaşı itibarıyla binek otomobil ve hafif ticari araç ürünleri üretimi Hema Endüstri bünyesinden Hema Otomotiv Sistemleri bünyesine aktarılmıştır. Bu değişiklik grubumuzda otomotiv sektörüne verilen önemin ve bu sektörde büyüme isteğimizin açık bir göstergesidir.

Her ne kadar bağımsız bir şirket de olsa, Hema-TRW şirketimiz de yönetsel olarak Hema Otomotiv grubuna bağlı olarak faaliyetini sürdürmektedir. Grup 2006 yılında \$ 100 milyon ciro gerçekleştirmiştir. Hema Otomotiv Sistemleri fabrikası halen komple fren sistemleri, alüminyum direksiyon tüpü ve rot/rotül üretimi yapmaktadır. 4 sene önce başlayan NTN firması ile yaptığımız görüşmeler beklendiği gibi gerçekleşirse, Hema'nın uzun yıllardır imal etmek istediği CV-Joint projesi de bu şirketimiz bünyesinde ele alınacaktır. NTN şirketinin Japon yönetiminde olması projenin istediğimizden çok daha yavaş ilerlemesine sebep olmaktadır.

Hema-TRW firmamız halen Otosan, Tofaş ve Renault firmalarına %100 oranda kremayer tipi direksiyon imal etmekte ve böylece Pazar payını %70 seviyesine getirmiş bulunmaktadır. Hedefimiz halen müşterimiz olmayan Toyota, Honda ve Hyundai firmalarını da müşteri portföyümüze katmaktır. Bununla beraber,

TRW firması ile kremayer direksiyon konusunda elde edilen başarı her iki ortakta (Hema ve TRW) firmanın çalışma alanını TRW'nin diğer ürünlerini de kapsayacak şekilde genişletme fikrini doğurmuştur. Bu yönde başlayan çalışmalar hızla devam etmekte ve genişletilmiş işbirliği fren konusundan başlamak üzere emniyet sistemlerini (emniyet kemeri ve hava yastığı) ve ticari araç direksiyonunu da içine alacak şekilde programlanmaktadır.

TRW ile fren konusundaki işbirliği görüşmelerinin tam da Teves ile lisans anlaşmamızın bittiği bir döneme rast gelmesi ve ticari araç direksiyonu konusunun da yine ZF ile lisans anlaşmamızın biteceği bir döneme rast gelmesi ayrıca sevindirici olmuştur.

Tabii bu arada ar-ge grubumuzun çalışmalarını da unutmamak gerek. 1999 yılından başlayarak fren konusunda yapılan çalışmalar nihayet meyvasını vermiş ve Hema tasarımı frenlerimiz Haziran ayından itibaren Karsan J9, BMC Megastar ve Intrall Lublin (Polonya) araçlarına OEM olarak imal edilmeye başlayacaktır. Intrall firmasının Avrupa'nın tanınmış sertifikasyon firmalarında yaptırdığı incelemeler sayesinde tasarımı bize ait olan frenler Avrupa'da homologasyon almış olmaktadır.

Grubumuz bünyesinde halen yürüttüğümüz bir diğer proje de İran pazarı ile ilgilidir. Toplam binek aracı üretimi bir milyon adedi geçen İran'da kremayer tipi direksiyon üretimi konusunda çalışmalar yapmaktayız. Türkiye'de olduğu gibi, yerleşmeye büyük önem veren bu ülkede yerli bir üretici ile işbirliği yaparak bu projeyi gerçekleştirmek istiyoruz. Bu proje Hema Otomotiv Sistemleri tarafından gerçekleştirilecek ve en büyük desteği TRW ve Hema-TRW firmalarından alacaktır.

Gördüğünüz gibi, Otomotiv grubumuz bir taraftan Türkiye'de yeni işler almaya çalışırken, diğer taraftan yurt dışında bir proje gerçekleştirmek için yoğun bir şekilde çalışmaktadır. Bu yolda tüm Hema grubu şirketlerinin desteğini beklerken, Hattat Holding yönetiminin de verdiği destek ve cesarete teşekkür ederiz.

Aydın Şeren
Genel Müdür Yardımcısı
Hema Otomotiv Sistemleri A.Ş.
Hema-TRW Direksiyon
Sistemleri A.Ş.



Zaman Herşeyin İlacıdır!.

Hepimizin azlığından en çok yakındığımız ve bulunmasında zorluk çektiğimiz kaynaklardan birisi zamandır. Zaman, asla akışı yavaşlatılamayan, baştan başlatılmayan, geri getirilemeyen, satın alınamayan, ara stoğu olmayan, sınırlı ve tekrar kullanılamayacak ve herkes için eşit olan tek kaynaktır. Bazen öyle anlar yaşanır ki zaman sanki hiç ilerlemiyormuş gibi olur, tuttuğumuz takım galip ise 91. dakika hiç bitmek bilmez. bazen de tam tersi zaman çok hızlı akıp kendisine yetişilemeyecek hal alır, günlerin 25-30 saat olmasını isteriz. (Üretimci arkadaşlar zaman zaman bunu çok iyi hissederler).

İş hayatımızda ve özel hayatımızda zaman bulamaktan yakındığımız ve yapmadığımız bir çok işin ve faaliyetin gerçek sebebi, savunma mekanizmamızı çalıştırarak oluşturduğumuz mazeret ve bahanelerdir. Geçmişe yönelik yapılamayan faaliyetleri analiz etsek kök sebeplerinin altında zamanı etkin kullanamamanın ve zaman planlamasının olmadığını açıkça görürüz.

Bir çok defa duyduğumuz ve kaynaklarda okuduğumuz bir söz vardır."Nereye gideceğinizi bilmiyorsanız, hiçbir yol sizi oraya götürmez." Yani iş planlama ile başlamakta ve bu da zamanı kontrol altında tutabilmenin ilk adımıdır. Zaman yönetimi ile ilgili anlamada etkili olduğumu düşündüğüm aşağıdaki gerçek hikaye mastır öğrencileri ile zaman yönetimi profesörü arasında geçmiştir.

Profesör sınıfa girip karşısında dünyanın en seçilmiş öğrencilerine kısa bir süre baktıktan sonra,"Bu gün zaman yönetimi konusunda deneyle karışık bir sınav yapacağız" dedi. Kürsüye yürüdü ve masanın altından kocaman kavanoz çıkarttı. Sonra, bir düzine yumruk büyüklüğünde taş aldı ve dikkatlice kavanoza yerleştirmeye başladı. Kavanozun başka taş almayacağından emin olduktan sonra öğrencilere döndü ve "Bu kavanoz doldu mu?" diye sordu. Öğrenciler hep bir ağızdan "doldu" diye cevapladılar. Profesör "öyle mi" dedi ve kürsünün altından eğilerek bir kova mıcır çıkarttı. Mıcırı Kavanozun ağızından yavaş yavaş döktü. Sonra kavanozu sallayarak mıcırın taşların arasına yerleşmesini sağladı. Sonra öğrencilere dönerek bir kez daha "Bu kavanoz doldu mu?" diye sordu. Bir öğrenci "Dolmadı herhalde" diye cevap verdi. Doğru dedi profesör ve gene kürsünün altına eğilerek kova kum aldı ve yavaş yavaş lüm kum taneleri taşlarla mıcırların arasına nüfuz edene kadar döktü.

Gene öğrencilere döndü ve sordu "Bu kavanoz doldu mu?" Tüm sınıftakiler hep bir ağızdan "Hayır" diye bağırdılar. Güzel dedi profesör ve kürsünün altına eğilerek bir sürahi su aldı ve kavanoz doluncaya kadar suyu boşalttı. Sonra öğrencilere dönerek "Bu deneyin amacı neydi" diye sordu. Uyanık bir öğrenci hemen "Zamanımız ne kadar dolu görünürse görünsün, daha ayırabileceğimiz zamanımız mutlaka vardır." Diye cevapladı. "Hayır" dedi profesör, "bu deneyin esas anlatmak istediği eğer büyük taşları baştan yerleştirmezseniz küçükler girdikten sonra büyükleri hiçbir zaman kavanozun içene koyamazsınız." gerçeğidir. Öğrenciler şaşkınlık içinde birbirlerine bakarken profesör devam etti; Nedir hayatınızdaki büyük taşlar? Çocuklarınız, eşiniz, sevdiğiniz, öğitiminiz, hayalleriniz, sağlığınız, bir eser yaratmak, başkalarına faydalı olmak, onlara bir şey öğretmek! Büyük taşlarınız belki bunlardan birisi, belki bir kaçı, belki hepsi. Bilin ki büyük taşları kavanoza ilk olarak yerleştiremezseniz hiçbir bir zaman bir daha koyamazsınız, o zaman ne kendiniz, ne de çalıştığınız kuruma, ne de ülkenize faydalı olursunuz. Bu da iyi bir adam olamayacağınızı gösterir, "Profesör, ders bittiği halde konuşmadan oturan öğrencileri sınıfta bırakarak çıktı gitti..."

Sonuç olarak zaman yönetimi, zamanı akılcı kullanarak daha verimli sonuçlar elde edilmesini sağlar, iş ve özel hayatın etkileşimlerini azaltarak yaşam kalitesine doğrudan etki eder ve stresi azaltır.

Herkese zamansızlığın olmadığı etkin kullanılacak bir gelecek diler, saygılarımı sunarım.

Necati AKGÜÇ
Aktarma
Organları ve Dişli
Fab. Müdürü



Heyecan ve hareket bu fabrikada hiç bitmeyecek!

Hema'da farklı bölümlerde 13 yıl çalıştıktan sonra Pompa fabrikası müdürlüğü görevine getirilince büyük bir heyecan duydum. Pompa, bu şirketin kurulma sebebi ilk göz ağrısı olarak devamlı güncel, yüksek adet, çeşitlilik sayısına ve üretebileceğinden fazla müşteri talebine sahip. Hızlı ivmelerle artan ve düşen müşteri talepleri, devamlı numune, prototip, geliştirme çalıştırmaları, teknoloji takibi ve yenileme bitmiyor. Tecrübeli ve yetenekli çalışma ekibimle beraber yapabileceğimiz çok şey var. Heyecan ve hareket bu fabrikada hiç bitmeyecek. Hema'da çalışmayı hak etmiş bu seçilmiş insanların tecrübeleri, yaratıcılık ve fikirleri var. Bunları ortaya çıkarabilecek ortam ve fırsatları yaratmamız gerekiyor. Yeni devreye giren Otonom Bakım hamlesinin önemli bir fırsat olduğuna inanıyorum. Pompa fabrikası olarak bu hamlenin seçilen 2 pilot çalışma yerinden birisi olmamız bizim için büyük şanstır. Çalışma arkadaşlarımla beraber bunun hakkını verip bütün fabrikaya yayacağız.

YAN SANAYİLERİMİZİN KALİTESİ VE BAKIŞ AÇISININ ZAMAN İÇİNDEKİ GELİŞİMİYLE İLGİLİ BİR ANI

Fren Fabrikası müdürümüz Sn. İbrahim Durmuş'la (o zamanlar Mühendis) beraber Kartal' da bir yan sanayiye yapıyoruz. Firma fena gözüküyor, makineler bayağı iyi, ortam temiz. Firma yöneticileri bizi karşılıyor, tanışma, kısa bir bilgilendirme ve kalite denetlemesinin olmazsa olmaz ilk sorusunu soruyoruz: Kalite el kitabını görebilir miyiz?

Ortalık biraz karışıyor, firmanın sahipleri ve yöneticiler işaretleşip ayağa kalkıyorlar ve hepsi ofisin dışına çıkıyor..Dışarıda bir koşuşturma ve hareketlilik var. Alışkınız o zamanlarda böyle şeylere. Belge ve dosyalara ulaşılma zorluğu var herhalde diye

düşünüyoruz. Bilgisayar da çok yaygın değil. Bizim çaylar kahveler geliyor. Neyse yarım saat kadar sonra firmanın genel müdürü gelip muhteşem açıklamayı yapıyor:



"Efendim aslında biz bayağı kitap okuruz ama söylediğiniz kitabı bilmiyoruz, yayın evini söylerseniz hemen birkaç tane alacağız inanın herkese hemen okuturuz "

Şaka gibi..İbrahim beyle şaşkınlıkla birbirimize bakıyoruz..Gülsek mi? Ayıp olur. Adamda öyle samimi ki..Neyse kırmamaya çalışarak başlıyoruz anlatmaya. O zamanlar özellikle dış auditlere gidenlerin eğitim vermek gibi bir misyonları da var. Durumu kavrayınca yüzü kızarıyor genel müdürün ama yapacak bir şey yok..

Neyse olsun, ilk soru başarısız olabilir hatta bu yanıtta sonra aslında auditi keşmemiz de gerekir ama biz yinede devam edelim diyoruz. Kolay bir şey soralım da moraller düzelsin: " Organizasyon şemanızı görebilir miyiz?" ..Ofisteki herkes yine birbirine bakıyor..Cümbür cemaat dışarı, yine bir koşuşturma başlıyor.

Dolaplardaki dosyalar indiriliyor, ofis dışına çıkarılıp inceleniyor. Kızıyorum kendi kendime, adamlara niye bu eziyeti yaptık ki? Kim bilir ne çıkacak?

Vicdanım rahat değil..Neyse biz çaylara devam ediyoruz..Yaklaşık yine yarım saat kadar sonra şirketin sahiplerinden birisi kan ter içeri giriyor.. "Çok ama çok özür dileriz, şemayı bulamadık galiba yan tarafa vermişler!"

Bizdeki şaşkınlık ve merak iyice artıyor..Yan tarafta organizasyon şemasının ne işi olabilir ki? Ve bomba patlıyor;" Yan tarafta firmanın elektrikçisinin dükkanı var, bakımcı lazım olunca şemayı oraya vermiş"

Yani anlayacağınız firmanın elektrik şeması anlamışlar..İbrahim beyin o günkü şaşkınlık ifadesi halen aklımda..Tamam o zaman, dedik, biz içeriye bir dolaşalım en iyisi seneye bir ara takip audite geliriz..Sizde mutlaka bir eğitim alın ve danışman tutun deyip, ayrıldık.

Bu denetimde yaşadıklarımızı hatırladıkça bayağı gülüyoruz..

O zamanlar hepsi olmasa da Türk yan sanayisi genelde böyleydi.. Şimdi bunlar artık değil sorgulanmak, konuşulmuyor bile..Kısa zamanda gelinen nokta çok önemli. Auditlerde ve kaliteyle ilgili başka anılarımı fırsat verilirse daha sonrada yazarım..

Saygılarımla,

Can Cicimen
Hema Endüstri A.Ş.
Pompa, Motor Fabrikası Müdürü

Otonom Bakım, operatörlerin bakım departmanından bağımsız olarak kendi ekipmanlarına yaptıkları bakımdır.

Son günlerde iş dünyasında globalleşme ile birlikte sözü edilen kavramların başında toplam kalite gelmektedir. Müşteri tatmini, sürekli gelişme, katılımcı yönetim, sıfır iş kazası, sıfır fire, sıfır stok, sıfır arıza, esnek üretim, yalın organizasyon gibi pek çok konuları içeren Toplam Kalite Yönetimi bir kalite devrimi yaratmıştır. Bu kalitedeki dönüşümü uygulayabilen her şirkete dünya pazarında rekabet edebilmek için eşsiz bir fırsat doğmuştur.

Hema Endüstri A.Ş. de bu yarışa çalışanların bilgi ve becerilerinin artırılması, kullanılan ekipmanların en iyi şekilde korunması, tüm bakım faaliyetlerinin bilgisayar ortamında takip edilmesi ve gerekli önlemlerin zamanında alınmasıyla sıfır kaza, sıfır hata, sıfır plansız duruşu amaçlayan bir işletme yönetim sistemi olan TPM (Toplam Verimli Bakım) ile katılmak istiyor ve bu bağlamda TPM'in alt kollarından biri olan Otonom Bakım çalışmalarına başlıyor.

Otonom Bakım, operatörlerin bakım departmanından bağımsız olarak kendi ekipmanlarına yaptıkları bakımdır. Toplam verimli bakım uygulamasında operatörler gerekli eğitimi aldıktan sonra ekipmanla ilgili tüm kontrolleri, ayarları, temizliği ve bunun gibi bazı işleri yaparlar. Tipik Otonom Bakım aktiviteleri; günlük kontroller, yağlama, basit tamiratlar, anormallik teşhisi ve basit ayarlardır.

Hema Endüstri A.Ş. otonom bakımla ilk etapla operatörlerin çalıştıkları tezgah ve çevresinde Otonom Bakım felsefesine uygun olarak;

- Temiz ve düzenli ortamı sağlayarak görsel fabrikanın oluşturulması,
- Bütün yağ kaçak ve temizlik haritasındaki noktaların yeşil olmasının sağlanması,
- Tezgah duruşlarının minimum seviyeye indirilerek verimliliğin artırılması
- Operatörlerin yaptıkları işleri benimsemeleri konusundaki sorumluluklarını hissetmelerini

amaçlamakta ve özellikle de Otonom Bakım faaliyetlerinde gözlemlenecek olan problemleri sarı, yeşil ve kara kuşak projeleri bazında değerlendirip 6 Sigma metodolojisiyle entegrasyonunu sağlamayı planlamaktadır.

HEMA TRW OTOMOTİV DİREKSİYON SİSTEMLERİ A.Ş.

2007 Yılı'nın son çeyreğine adım attığımız bugünlerde yılın geride kalan bölümüne baktığımızda ülkemizin genel görünümünü aksine fabrikamızın gelişim ve büyüme temposunun artarak sürmekte olduğunu gözlemleyebiliriz.

Üretim ve depolama alanı olarak 3.300 m² alanımıza ek olarak yönetimimizin üstün gayretleri ile çok kısa zamanda tamamlanan 4.500m² ek genişleme alanı, tüm altyapısı tamamlanmış bir şekilde fabrika sınırlarımıza dahil edilmiştir. Tabii bu ek genişleme alanının yapılması kararının ardından TRW ile sürdürülmekte olan ürün gamımıza eklenmesi muhtemol ağır ticari vasıta direksiyonu, fren, hava yastığı – emniyet kemeri gibi pasif emniyet ekipmanları üretimi için iş geliştirme çalışmalarının belli bir aşamayı geçmesinin büyük etkisi olmuştur.

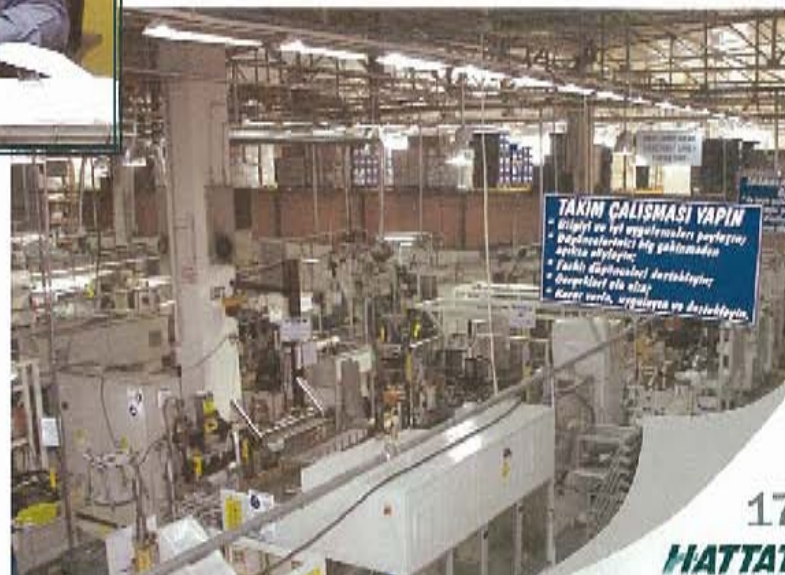
Aynı şekilde, fabrikamızın tüm çehresini değiştirecek olan ön cephe yenileme çalışmalarına içinde bulunduğumuz günlerde başlanmış olup; ek genişleme alanında olduğu gibi çok kısa sürede tamamlanmak sureti ile tesisimizin görsel gelişimine katkı sağlaması söz konusudur.

İş geliştirme faaliyetleri sadece yeni ürünler üzerinde sınırlı kalmayıp yeni pazarlarda da aktif hale gelmemizi sağlayacak doğrultuda yürütülmektedir. Öncelikle, İran – Rusya gibi yakın pazarlar sonrasında potansiyel olabilecek tüm talepleri değerlendirilmeyi hedeflemekteyiz.

Yönetimimizin gösterdiği hedefler doğrultusunda 2007 Yılında planladığımız 800.000 direksiyon barajını aşmış 2008 Yılında 1 Milyon adet üzerinde direksiyon yapmayı ve bunun için gerekli yatırım – işgücü kaynaklarını sağlamada bizleri devamlı destekleyen yöneticilerimize bir borç bildiğimizi açıkça ifade etmeliyiz.

Bu desteğe layık olup artık rakip görmediğimiz Avrupalı şirketlerin yanısıra Uzakdoğulu potansiyel imalatçılar karşısında yeni ürünlerimizde devreye girmesi ile hem Türkiye'de kendi pazarını büyüten hem de yurtdışına açılmış bir HEMA TRW'nin çok yakında "take-off" 'a geçeceğinin müjdesini şimdiden vermekten mutluluk duymaktayız.

İskender ULUSAY - HEMA TRW Otomotiv Direk.Sistem.A.S. Fabrika Müdürü



HATTAT OTOMOTİV 25. YILINDA DAHA GÜÇLÜ, DAHA GENÇ, DAHA HEYECANLI!.



Hattat Otomotiv Merkez Ofis

Hattat Otomotiv Pazarlama A.Ş. olarak, yurtiçi ve yurtdışı OEM, yedek parça satışı ve satış sonrası organizasyonunu; pazarlama, satış, satış sonrası hizmetler, lojistik, muhasebe, ithalat, ihracat, halkla ilişkiler ve reklam bölümlerimizde bulunan özenle seçilmiş, tecrübeli uzman çalışanlarımızla yürülmektedir.



OTOMOTİV GRUBU GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞI VE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ: Otomotiv Yedek Parça (Otomobil, Hafif Ticari Araç, Kamyon, Otobüs ve Traktör) için yıllık satış hedeflerinin belirlenmesi ve sonrasında satış hedeflerinin gerçekleştirme oranlarının



Ofisimizden genel görüntüler..

akip edilmesi, yeni iş pazarları ve bu pazarlara uygun ürünlerin bulunması, mevcut iş hacmini geliştirerek, piyasa ve fiyat analizlerinin yapılması çalışmaları yürütmektedir.

İDROLİK GRUBU - GENEL MD.YARDIMCILIĞI VE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ: Hidrolik grubundaki ürünlerin iç ve dış pazarlardaki gelişimini ve satışını sürekli olarak bu verilere göre şirketin pazarlama ve satış politikalarının düzenlenmesi için pazar araştırmaları yapmakta, Mobil ve endüstriyel hidrolik piyasasının taleplerini takip ederek ürün gamına yeni ürünler eklemekte, Kısa ve uzun vadeli satış tahminleri ile şirketin politikalarına uygun olarak satış planlarını hazırlamakta, Bayilerimizin ve müşterilerimizin mobil ve endüstriyel hidrolik ürünleri konusunda teknik danışmanlıklarını yapmakta ve bu konuda eğitimler vermektedir.

HATTAT OTOMOTİV LOJİSTİK MÜDÜRLÜĞÜ: Bayilerden gelen talepleri değerlendirerek mamullerin yurt içi veya yurtdışından teminini sağlamakta ve ürünlerin bayilere optimum şekilde iletilmesi için gerekli planlamayı yürütmektedir. Depo stok ve verimlilik hedeflerini kontrol ederek denetlemektedir.



Hidrolik Grubu



Otomotiv Grubu



Lojistik Grubu

Satış sonrası hizmetler: Müşteri odaklı hizmet anlayışı ile servis hizmetlerinde sürekli değer yaratmaya çalışan satış sonrası hizmetlerimizin hedefi; müşteri memnuniyetindeki liderliğini sürdürmektir. Satış öncesinde amaca en uygun ürünün seçimi konusundaki danışmanlığını, satış sonrasında da servis hizmeti ile sürdürmektedir.

Depo: Temin edilen mamullerin doğruluğunun kontrol edilerek kabul ve giriş kayıt işlemlerinin gerçekleştirilmesini, kabulü yapılan yedek parçaların uygun şartlarda ve doğru yerlerde depolanmasını, yedek parça siparişlerinin bayilerimize zamanında ve eksiksiz olarak gitmesini sağlamaktadır.



Muhasebe, İthalat, İhracat, Halkla İlişkiler ve Reklam

İhracat: Hattat Otomotiv Pazarlama A.Ş.'nin ana hedef ve politikaları doğrultusunda yurt dışı pazarlama ve satışının lojistik faaliyetlerinin düzenlenmesini, fiili satış işleminin yapılmasını, ihracat evraklarının ve gerekli raporların hazırlanmasını sağlamaktadır.

Muhasebe: Hattat Otomotiv Pazarlama A.Ş.'nde muhasebe faaliyetleri ile ilgili olarak tutulması gereken kanuni defter, kayıt ve hesaplarla, vergi, sigorta, prim ve diğer ödemelerin tahakkukunu yaparak bunların zamanında ödenmesini, kanunların ve müessese yönetiminin gerektirdiği periyodik mizan, bilanço, gelir tablosu ve diğer mali durum tablolarını hazırlamakta, alacak hesaplarını takip ederek tahsilatların zamanında yapılmasını sağlamaktadır.

Halkla ilişkiler ve reklam: Firma bünyesindeki ürünlerin, görsel ve basılı yayın organları kullanılarak tanıtımı, yurt içindeki ve dışındaki fuar, seminer, toplantı ve kongre gibi aktivitelerin planlanması, uygulanması, kurumsal kimliğin oturtulması ile ilgili faaliyetlerini yürütmektedir. Reklam ve halkla ilişkiler çalışmalarında kullanılan her türlü görüntü, stil ve mesajlara kadar uzanan, stratejileri belirlenmiş, planlı, birbiri ile koordineli, uyum içinde çalışan bir güç birliği sağlayıp, sistem bütünlüğünü oluşturmaktadır.

Sekreterlik: Hattat Otomotiv Pazarlamaya gelen-giden yazışmalarla firma içi yazışmaları kayıt altına alarak ilgili birim ve kişilere en hızlı şekilde ulaştırmak, firmamızı ziyaret eden misafirlerimizin ağırlanması, personelimizin seyahatleri sırasında otel, uçak vb ihtiyaçların en kısa zamanda çözülmesiyle yardımcı olmak firma personelinin vizite, izin, seyahat vb. gibi istekleri durumunda gerekli belgelerin düzenlemek ve ilgili merclere iletmek.



Satış sonrası hizmetler ve depo

Hattat Otomotiv Pazarlama Bayileriyle Elele...



Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mehmet Hattat Automechanica İstanbul fuarında bayilerimizden Yücesan standını gezerken.



Martaş Otomotiv ile düzenlediğimiz Bahar Pikniğinde talihliler ödülleri alırken, turnuva şampiyonları da madalyalarını aldılar.



Hattat Otomotiv Canlı Otomotiv'le Kuşadası'nda buluştu.



Çerkezköyde tesislerimizi ziyaret eden bayilerimiz şirketimiz hakkında bilgi alıyorlar.



Mayıs ayı içinde eğitim alan servislerimizin sertifikaları SSH Müdürü Ahmet Küçükçelebi ve Genel Müdürümüz Güneş



Hattat Otomotiv çalışanlarının aldığı kişisel 'İlişim Becerilerini Geliştirme'

Hattat Traktörle Merhaba...

Hattat Tarım, Mayıs ayının 2. haftasında başlattığı "Hattat Traktörle Merhaba" Tanıtım demosunun ilk ayağını, 6 Temmuz günü tamamladı.

Ankara, Konya, Kırıkkale, Adana, Gaziantep, Hatay, Şanlıurfa, Diyarbakır, Elazığ, Kahramanmaraş illerinin köylerinde yapılan tarla sürüşlerinde "Hattat Traktör" çiftçilerimizden tam not aldı.

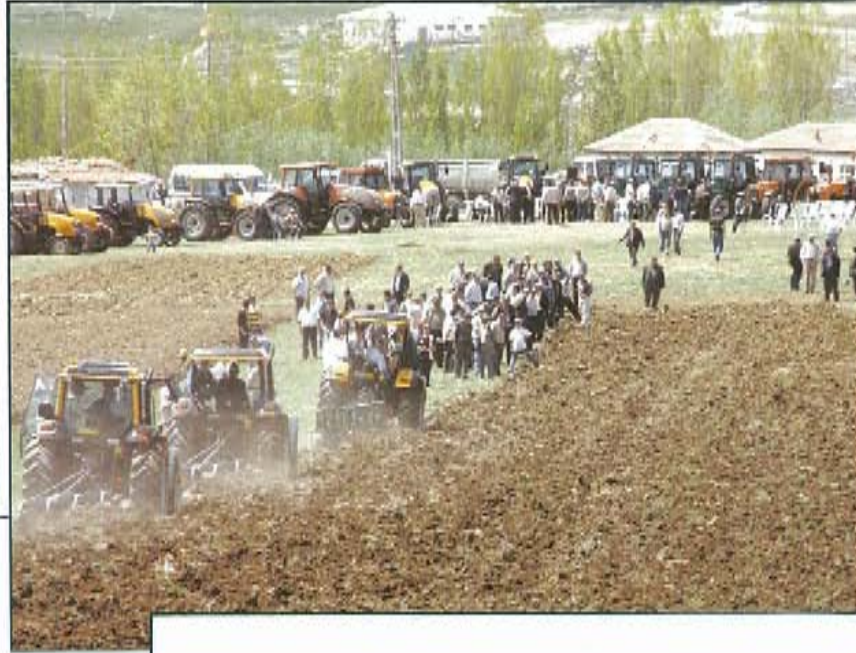
Gidilen yöredeki yerel tv ve basın kuruluşlarının büyük ilgisiyle karşılaşan ekibimiz, Hattat Traktörü büyük bir başarıyla tanıttılar. Demo maraton 55 gün sürdü.

Hattat Traktörün A58 2WD, A68 2WD ve 4WD, A78 2WD ve 4WD modellerinin yanı sıra, Valtra A75, A85 ve A95, T130 modelleri de vardı.

Ayrıca Pöttinger'in Terradisc 3000 ekipmanı, T130 traktörümüzle mükemmel sonuçlar ortaya çıkardı.

Yaklaşık 5000 çiftçiye ulaşılan tanıtım için tarla sürüşleri sırasında 7 kişilik ekiple, çiftçilerin tüm sorularına yanıt verilip, traktörlerimizi test edebilmeleri sağlandı.

Hattat Tarım Mak. A.Ş. ve Hattat Holding'i anlatarak başlanan demolarda, çeşitli ebatlarda pulluk ve diğer ekipmanlarla çiftçilere hem traktörlerimiz tanıtıldı, hem de temiz ve verimli tarım için bilgiler verildi ve çiftçilerimizin beğenisini ve takdirlerini kazandı.



Türkiye’de Bir İlk!..

Ülkemizdeki ekonomik gelişmeleri, tarım politikalarını ve değişen iklim koşullarını göz önüne alarak tarım sektörünü incelediğimizde; alım gücü gittikçe zayıflayan çiftçiler, giderek küçülen tarım alanları, daha az mahsul bunlara karşılık gelişen teknolojiyi yüksek maliyetlerle çiftçinin hizmetine sunma tablosuyla karşı karşıya kalmaktayız.

Bu nedenlerle ve her bir çiftçimizin gelişen tarım teknolojilerini kullanma hakkı olduğu düşüncesiyle gündeme aldığımız daha düşük maliyetli, tarla ile geniş bahçelerde ortak olarak kullanılacak, hem iç hem de dış pazara yönelik traktör üretme projesi 8 ay gibi kısa bir sürede hayata geçirilmiştir. Almanya Hannover fuarında Türkiye’nin gururu olan HATTAT markalı A Serisi traktörlerimizden sonra, yine aynı markayı taşıyan HATTAT H SERISI traktörler ürün yelpazemize eklenmiştir. H serisi tip traktörler; H45, H55 ve H65 ticari tanımları ile piyasaya sunulacaktır.

H45 ticari tanımlı traktör (2x4) çekiş lipine sahip olup H55 ve H65 ticari tanımlı traktörlerin (2x4) ve (4x4) versiyonları bulunmaktadır. Bahçelerde kullanım kolaylığı sağlayacak aynı zamanda traktörün devrilmesi halinde sürücüyü koruyan katlanır tip arkaya monteli roll-bar ve kabin versiyonları ile üretilen traktörler 12 ileri, 4 geri vites kademesine ve 540 / 1000 dev/dak kuyruk mili devirlerine sahiptir.

Motorlardan çıkan kirlenici gazlar açısından Türkiye’de mevcut durumda Faz I emisyon seviyesinin uygulanmasına ve Faz II seviyesinin 01.01.2008 tarihinden itibaren zorunlu hale gelecek olmasına rağmen H55 ve H65 traktörlerde 3 silindirli, 58 BG ve 65 BG güçlerinde Faz II seviyesinde Perkins motor kullanılmıştır. Hatta H45 traktör, 4 silindirli, 50 BG gücünde ve Türkiye’de 2010 yılında zorunlu olacak ve çevreyi kirlenici gaz oranları daha düşük olan Faz IIIA emisyon seviyesindeki motora sahiptir.

Fabrikamız AR-GE bölümünde yapılan yoğun çalışmalar sonucunda ilk roll-barlı prototip traktörler üretilerek, Tarım Bakanlığı’na bağlı Tarım Alet ve Makinaları Test Merkezi Müdürlüğü tarafından Avrupa Birliği’ne Uyum Yasaları gereğince traktörlerin üretimi, satışı ve trafik tescili için uygulanması zorunlu ve yürürlükte olan 14 adet yönetmeliğe göre Tip Onayı testlerine tabi tutulmuş ve roll-barlı Hattat H Serisi traktörlerin “Tip Onayı Belgeleri” Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanmıştır. Kabinli H Serisi traktörlerin Tip Onayı çalışmaları hızla devam etmektedir.

Roll-barlı H serisi traktörlerimiz, 01.01.2008 tarihinde yürürlüğe girecek olan “Sürücü Kulağına Gelen Gürültü Seviyesi” Tip Onayı yönetmeliğine göre yapılan deneylerde Türkiye’de ilk olumlu sonuç alan yerli üretim traktör olmuştur.



Kömür İşletmeleri

Kandilli
Kömür
İşletmesi



Lavvar tesisleri



Kuyu Şövelman Binası



Hidrolik Direkler

Kandilli Kömür İşletmemizde yapılan iyileştirme ve yenileştirme çalışmaları devam etmektedir. Üretim kapasitesinin 2008 yılı ilk günlerinde 1000 Ton/Güne çıkarılması hedeflenmiştir.

Amasra Kömür İşletmesi

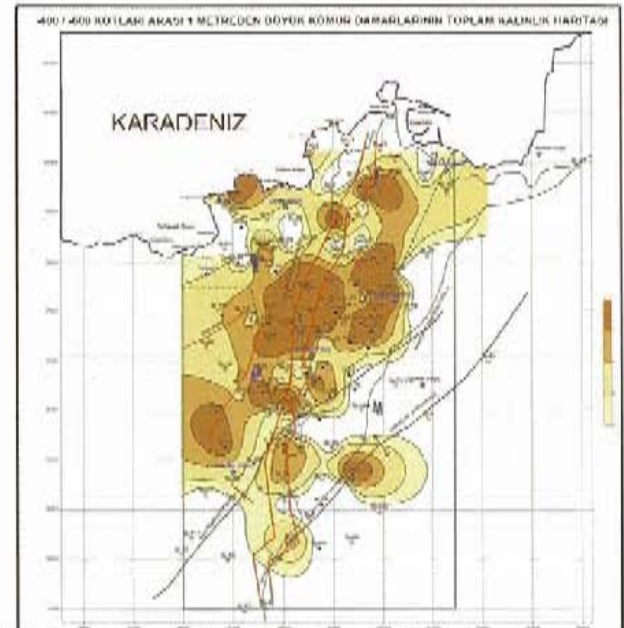
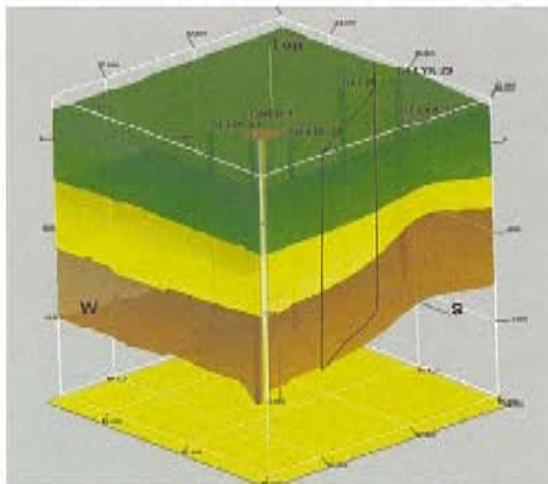
1 No'lu Tarlaağzı Üretim Kuyusu



Malzemelerin şirketimiz depolarına indirilişi

Kuyu çalışmalarında kullanılacak malzemelerin gemiden alınışı.

Ar-Ge Çalışmaları



Amasra İşletmemizde Arama / Sondaj / Üretim Müdürlüğü bünyesi içinde yer alan Ar-Ge bölümümüzde sadece şirket çalışanlarımız değil, bölgenin ihtiyacı olan çalışmalar da dikkate alınarak devam etmektedir.

Hema Enerji Grubu Şirketleri'nin çalışma alanları 5 grupta yer almaktadır..

Petrol ve Doğal Gaz Arama



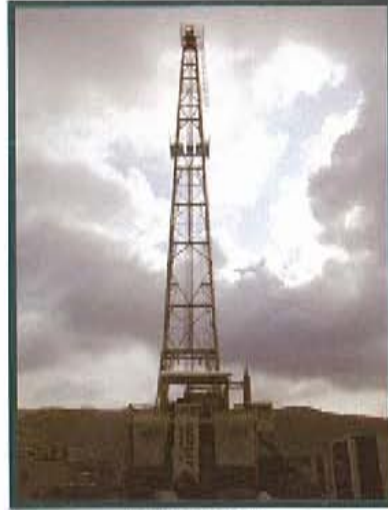
Hema Enerji Grubu Başkanı Sayın Şerafettin Yılmaz Karadeniz Petrol ve Gaz Zirvesinde şirketimiz ile ilgili çalışmalarını sunuyor.

Deniz ruhsatlarımızdaki ortağımız Toreador Turkey Limited ile birlikte açılan Karaburun 1 kuyusu detay çalışmaları halen devam etmektedir. Karaburun 1 ilk defa bir Türk Özel Sektör kuruluşu tarafından denizde açılan Petrol ve Doğal Gaz Arama kuyusudur.

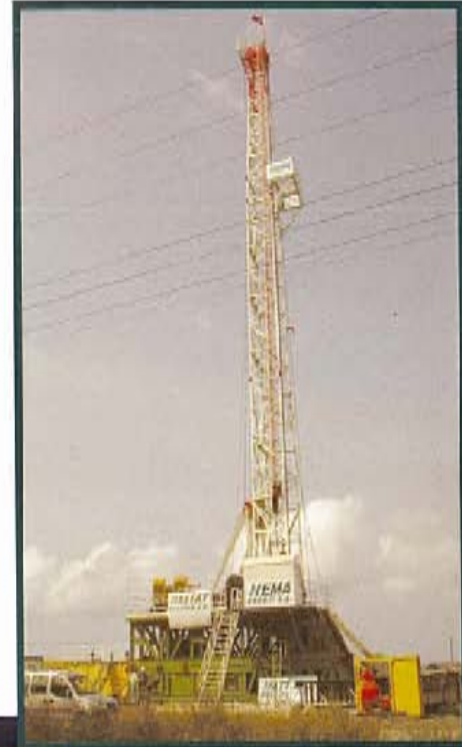
Metan Gazı



Gelik



Çatalağzı



Kozlu

Termal Enerji Santralleri



TTK'dan alınan Saha 1 ve Saha 2 ruhsatlarında Metan Gazı Arama ve Üretim çalışmaları, altısı Hema Enerji Grubuna ait ve biri de kiralık olmak üzere toplam 7 adet farklı özelliklere sahip sondaj makineleri ile devam etmektedir.

Kandilli'de 150, Amasra'da 1200 MW gücünde iki termik santral yapılması için gerekli olan tüm izinler EPC'de sağlanmıştır. Arazi ve ofis çalışmalarını devam ettirmektedir.



Şubat, Mart, Nisan ve Mayıs Ayları doğum raporu

Bebekler, dünyadaki en güzel hediye ve hayatın anlamını daha iyi hissettiren en değerli varlıklarımız...

Hattat Holding olarak genç çiftlerimizi kutluyor, bebeklerini sağlıklı bir şekilde büyütmelerini temenni ediyor, çiftlerimize ömür boyu huzur ve mutluluk diliyoruz...

ADI SOYADI	EŞİNİN ADI	CİNSİYETİ	D. TARİHİ	ALİATAÇ	YASEMİN	ERKEK	23.03.2007
GÖKHAN YILMAN	ENNUR	KIZ	25.02.2007	NIHAT YILDIZ	BEHRA	KIZ	27.03.2007
GÖKHAN GÜLSER	GÜLDEN	ERKEK	27.02.2007	FARUK AYGÜN	FERİCE ERKEK		06.04.2007
HASAN AKDEMİR	SABRİYE	ERKEK	24.02.2007	SELÇUK ÇANTÜRK	NAZMIYE	KIZ	21.04.2007
HASAN İNAN	İLİCRAN	KIZ	24.02.2007	C. KIRLIOĞLU	MERSİYE	KIZ	21.04.2007
FARUK BOZBAY	MELEK	ERKEK	20.02.2007	B. RAYRAMOĞLU	AYŞEM	KIZ	19.04.2007
NAZİF ER	FATMA	KIZ	09.02.2007	KENAN USTA	FİLİZ	KIZ	04.04.2007
MURAT YILMAZ	FATMA	KIZ	12.02.2007	KENAN USTA	FİLİZ	KIZ	04.04.2007
KENAN İNAN	FATMA	ERKEK	07.02.2007	FEDAYİ DAL	FİLİZ	KIZ	06.04.2007
ADİL ESER	BELMA	KIZ	01.02.2007	ÖZCAN TOPUZ	HAYRİYE	KIZ	04.06.2007
ZAFER ÇANDAN	SİZEN	ERKEK	04.04.2007	AHMET KURT	FATMAGÜL	KIZ	21.05.2007
CANER ÇAVUŞ	BİLGEN	ERKEK	02.04.2007	HAYDAR KARATAŞ	ELİF	KIZ	22.05.2007
CANER ÇAVUŞ	BİLGEN	ERKEK	02.04.2007	SEZER ÇINARDALI	GÜLSEVİM	ERKEK	17.05.2007
FEİLİM KAYACI	AYLİN	ERKEK	29.03.2007	HAYDAR ŞAVAK	ZEHRA	KIZ	04.05.2007
GÜNEY ENGİN	AYLİN	ERKEK	28.03.2007	HÜSEYİN ŞEN	FATMA	ERKEK	13.05.2007
AKİF ERGÜL	AYSEL	KIZ	11.03.2007	HÜSEYİN ŞEN	FATMA	KIZ	13.05.2007
ERCAN DÜLGER	MÜZLYEN	KIZ	09.03.2007	ÖNDER YAMAN	FİGEN	ERKEK	14.05.2007
UFUK KOÇAK	FATMAGÜL	KIZ	14.03.2007	SEÇKİN MEMİŞ	ZARİFF	KIZ	09.05.2007
ÖRHAN ÇETİN	ÖZGE	ERKEK	12.03.2007	DENİZ YILDIZ	GÜLİZAR	ERKEK	14.05.2007
ZALKIF KAYA	NESLİHAN	KIZ	13.03.2007	G. KOYUNCU	SERDA	KIZ	05.05.2007
OSMAN YILDIZ	GÜNVER	KIZ	19.03.2007	MUSTAFA AYÇA	HANİFE	ERKEK	04.05.2007
HASAN ŞEN	AYŞE NUR	KIZ	15.03.2007	TURAN ÇAPRAZ	MERYEM	KIZ	07.05.2007
TAHİR KAYMAZ	GÜLDEN	ERKEK	17.03.2007	SAMI SERİN	MELBA	KIZ	04.05.2007
YÜCEL BALTA	İBADİYEKİZ		19.03.2007	HALİL ŞEN	SERPİL	KIZ	02.05.2007
S. BOSTANCIOĞLU	ÖZLEM	ERKEK	18.03.2007	ERKAN GÖNÜL	YASEMİN	ERKEK	01.05.2007
				GÜRKAN KOYUNCU	SELDA	KIZ	05.05.2007



Şubat, Mart, Nisan ve Mayıs Ayları evlenme raporu

Evlilik, birbirlerini seven ve hayatı iyi günde, kötü günde, sevgi ve saygı çerçevesinde mutlu bir şekilde olmasını sağlayan kutsal bir müessesedir.

Hattat Holding olarak evli çiftlerimizi kutluyor, hayatı iyi günde, kötü günde, sevgi ve saygı çerçevesi içinde geçirmelerini diliyoruz...

ADI, SOYADI	İŞYERİ ÜNVANI	EŞİNİN ADI	EV. TARİHİ
ISKENDER ERMUTLU	HEMA OTOMOTİV A.Ş.	EMRAH	21.02.2007
ERCAN MENEKŞE	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	SELİN	08.03.2007
MUTLU KÜÇÜKBATUR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	NAİLE	07.03.2007
ERCÜMENT KAYA	HEMA OTOMOTİV A.Ş.	SEDEF	07.03.2007
ERSAN COŞKUN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	BİRCAN	25.04.2007
ABDULLAH SEMERCİ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	MEHTAP	20.04.2007
ADEM KÜÇÜKYILDIRIM	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	LEYLA	15.04.2007
ESAT ÇENGELİ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	BURCU	09.04.2007
GÜRCAN ÖZTÜRK	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	AYSUN	04.04.2007
SEYHAN KÖSELER	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	DİLEK	23.05.2007
MUSTAFA GÖBEŞ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	HÜSNE	28.05.2007
KÖKSAL ÖZDEMİR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	ÜMMÜ	22.05.2007
TOLGA TEKİN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	EMİNE.MELİKE	12.05.2007
MUHARREM SEZER	HEMA OTOMOTİV A.Ş.	NİLAY	20.05.2007
YASİN FİL	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	NURAY	16.05.2007
CÜNEYT ERGEN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	GÜLSÜM	24.04.2007
ERSİN ÖRHAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	GÜL-FİDAN	07.05.2007
SEVTAP ERDOĞAN	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	MUSTAFA	07.05.2007
ÖZGÜR SUBAŞI	HEMA OTOMOTİV A.Ş.	ESRA	02.05.2007
H. MESUT DÖNMEZ	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	DİLEK	02.05.2007
SERCAN SÖNMEZ	HEMA OTOMOTİV A.Ş.	MERVE	01.05.2007
OSMAN GÜLBAHAR	HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	FATMA	24.04.2007



ÇALIŞANLARI EĞİTİM DURUMU

BEYAZ YAKALI ÇALIŞANLAR EĞİTİM DURUMU

MAVİ YAKALI ÇALIŞANLAR EĞİTİM DURUMU

% 0,53	DOKTORA	% 0,0
% 1,05	YÜKSEK LİSANS	% 0,0
% 52,56	LİSANS	% 0,15
% 0,00	ÖNLİSANS	% 4,50
% 14,41	MEŞLEK LİSESİ EŞDEĞERİ OKULLAR	% 70,60
% 31,46	LİSE	% 4,72
% 0,0	HEMA ÇIRAKLIK OKULU	% 6,19
% 0,0	ORTA OKUL	% 5,31
% 0,0	İLKOKUL	% 8,53

Beyaz yakalılardan 177 personelimiz, yani, üniversite mezunlarının yüzde 60'ı mühendistir

Kara Kuşak Sertifikasını Almaya Hak Kazananlar

	ADI SOYADI	DEPARTMAN
1	Tunç DOĞAN	Üretim Genel Müdür Yard.
2	Ertuğrul YANIL	İş Gel. ve Paz. Genel Müdür Yard.
3	Necati AKGÜÇ	Aktarma Org. ve Dişli Fab.
4	Can ÇİCİMEN	Pompa Fab.
5	Aziz ASRAK	AR - GE
6	Ata KAR	Mali İşler ve Kontrol Müd.
7	Öykü KARABIYIK	Hattat Tarım
8	İbrahim DURMUŞ	Hema Otomotiv Sistemleri A.Ş.
9	Serkan BILTİR	Bakım
10	Hüsnü ÖZDEN	Bilgi İşlem ve Planlama Müd.
11	Orhan KAŞIKÇI	Aktarma Org. ve Dişli Fab.
12	Özlem YİĞİT	Hidrolik Sistemler Fab.
13	Onur SEMERCİ	Pazarlama ve Satış Müd.
14	Cemal ÜLKÜ	Satınalma
15	Abdullah ÖKSÜZ	Hema Otomotiv Sistemleri A.Ş.
16	Gökhan KARAKIZ	Hattat Tarım
17	Yunus ELÇİK	Motor Üniteleri Fab.
18	Nesimi ASLAN	Kalite Güvence
19	Selim GÜNGÖR	Uygulama Mühendisliği Müd.
20	Yücel ŞEN	Hidrolik Sistemler Fab.
21	Gökay UYMAZ	AR - GE
22	Halis ÇETİN	Hema TRW
23	Tuncay BUZOL	Pompa Fab.
24	Ahmet YENİ	Satınalma
25	Uğur ÖZCAN	Isıl İşlem
26	Çiydem ÖZDEMİR	Hidrolik Sistemler Fab.
27	Onur YILMAZ	Pazarlama ve Satış Müd.

Uzman Kara Kuşak Sertifikasını Almaya Hak Kazananlar

Erdal DENİZ Proses ve Metod Gel.

Caterpillar/Perkins

Prakash PARMAR

YERLİ KİTAPLAR

1. HARRY POTTER ZÜMRÜDÜANKA J.K. ROWLING (YAPI KREDİ YAY.)
2. GİT KENDİNİ ÇOK SEVDİRMEYEN TUNA KİREMİTÇİ (DOĞAN KİTAP)
3. AŞK SEKS VE KADINLARA DAİR SEDA KAYA GÜLER (EPSILON)
4. KURLAR İMPARATORLUĞU JEAN CHRISTOPHE (DOĞAN KİTAP)
5. İTALYANCA AŞK BAŞKADIR MAEVE BINCHY (DOĞAN KİTAP)
6. YALNIZ KADINLAR SOKAĞI MAEVE BINCHY (DOĞAN KİTAP)
7. SEN BANA MEVSİMLERDEN SÖZ ET GILBERT SINOUE (DOĞAN KİTAP)
8. GERİ DÖNECEKSİN MAEVE BINCHY (DOĞAN KİTAP)
9. NEFES NEFESE AYŞE KULİN (REMZİ KİTABEVİ)
10. İNGİLİZ GÜLLERİ YENİ MADONNA (İLETİŞİM YAY.)

YABANCI KİTAPLAR

1. FAST WOMEN JENNIFER CRUSIE
2. LAST ORDERS(FILM TIE-IN) GRAHAM SWIFT
3. ALEXANDER VOL:1 VALERIO MASSIMO MONFREDI
4. ALEXANDER VOL:3 VALERIO MASSIMO MONFREDI
5. FINAL TARGET IRIS JOHANSEN
6. FORCE 12 JAMES TRAYER
7. HEADWIND JOHN NANCE
8. SHADOW WARRIORS TOM CLANCY
9. SECRET ADMIRER AMANDA LEES
10. ICE HARVEST SCOTT PHILIPPS

İŞ ve YÖNETİM

1. DUYGUSAL ZEKA (Prof. Dr. Zuhal Batlaş)
2. YENİ YÖNETİCİNİN EL KİTABI (Acar Batlaş)
3. YENİ 1000 YILDA İŞ BAŞARISININ 12 ANAHTARI (Prof. Dr. Acar Batlaş)
4. KRİZDE FIRSATLARI GÖRMEK (Prof. Dr. Zuhal Batlaş)

İstanbul'un Fethi ve Tarihi

İstanbul, Asya ile Avrupa kıtaları arasında yer alan doğal güzellikleriyle Unlu bir kenttir. Tarihi M.Ö. yedinci yüzyıla kadar uzanır. Şehir, M.Ö. 657 yılında Megaralılar tarafından kurulmuştur. Devletin Byzas adlı komutanının adından dolayı şehir, Byzantion adı verilmiş. M.Ö. altıncı yüzyılda Perelerin eline geçen Byzantion için, Atinalılar ve İspartalılar da savaşmış.

M.Ö. dördüncü yüzyılda İskender tarafından fethedilen şehir M.Ö. üçüncü yüzyılda Roma İmparatorluğu tarafından alındı M.Ö.330 yılında İmparatorluğun başkenti olan Byzantion'a, bu kez de Konstantinapolis adı verilir. M.Ö. 395 yılı İmparatorluğu ikiye ayrılınca Konstantinapolis, Doğu Roma İmparatorluğu'nun başkenti olur.Stratejik önemi ve tabii güzellikleriyle herkesin dikkatini çeken şehir, Gotlar, Ostrogotlar ve Bulgarlar tarafından defalarca kuşatıldı, fakat alınamadı.Bu yoğun saldırılar üzerine, İmparator Anastasiyanus, Silyri'den başlayarak Karadenz'e kadar uzayan surları yaptırdı. Buna karşın saldırılar devam etti. M.S. 7. ve 8. yüzyıllarda Araplar tarafından da kuşatıldı. Fakat bu kuşatmalar da sonuçsuz kaldı.

1453 yılında, Padişah II. Mehmet, hocası Akşemsettin'in de teşvikiyle İstanbul'a yeni bir saldırı düzenleme kararı verdi. Önce, Yıldırım Beyazıt tarafından yaptırılan Anadolu Hisarı'nın karşısına Rumelihisarı'nı yaptırdı. Edirne'de döktürdüğü balyemez adı verilen büyük toplarla savaşa hazırlandı.6 Nisan 1453 günü, Osmanlı ordusu Bizans surları önüne geldi. Bizans İmparatoru Konstantin, Haliç'i zincirle kapatarak Osmanlı Ordusu'nun şehre denizden girmesini önledi. 11 Nisan günü kuşatma tamamlandı ve top ateşi başladı. Yirmi gün süren top ateşinden kesin bir sonuç alınamadı. Şehrin denizden de kuşatılması gerektiğini düşünen II. Mehmet, bir gece yetmiş parça gemiyi karadan yürüterek Haliç'e indirdi

Bizanslılar, sabahleyin Osmanlı Donanması'nı Haliç'te görünce büyük bir korkuya ve paniğe kapıldılar. Haliç'ten ve karadan yapılan top atışlarıyla surlarda gedikler açıldı. Bunun üzerine, 29 Mayıs günü bir genel saldırı düzenlenmesine karar verildi. Hocası Akşemsettin II. Mehmet'e cesaret veriyor; Hz. Peygamberin, "Konstantin elbet fethedilecektir. Onu fetheden komutan ne iyi komutan ve onun askerleri ne güzel askerlerdir" sözüyle müjdelenen komutanın kendisi olduğunu söylüyordu. Bu inançla 29 Mayıs günü son taarruz başladı. , Mayıs 1453 Salı günü, İstanbul fethedildi.

İstanbul'un fethi, hem Türk tarihi için hem de dünya tarihi için önemli bir olaydır. . Dünya tarihi bakımından ise, İstanbul'un fethi, Orta Çağ'ın kapanıp Yeni Çağ'ın açılmasına sebep olmasındandır. İstanbul, 29 Mayıs 1453 tarihinden 23 Nisan 1920 tarihine kadar Osmanlı Devleti'nin başkenti olmuştur.

Bu nedentle Türk ve Dünya tarihini etkileyen bu önemli fethi, her yılın 29 Mayıs günü, aynı coşku ve sevinçle kutluyoruz.



PANORAMİK
RESTAURANT



İÇ HALLER



TERAS
HAVUZU



SAĞLIK
MERKEZİ



KONFERANS
SALONU

Alışılmadık silüetiyle, 2008'de İstanbul'a kapılarını açacak olan Diamond Of İstanbul ; 5 yıldızlı otel, residence , a tipi ofis, 1500 kişilik konferans salonu, alışveriş merkezi ve doğal yaşam alanlarıyla günümüzün modern yapılanmasına bambaşka bir anlam kazandırıyor.dünyanın son yıllarda kullandığı 'Akıllı Bina' deyimi Diamond Of İstanbul'u tasvir etmekte yetersiz kalıyor.Diamond Of İstanbul yeryüzünde insanoglu tarafından geliştirilmiş en son teknolojiyle donatılacağı gibi, müşterilerine en mükemmel servisi

vermeyi misyon edilen 'Yaşayan' bir bina olacak.

KONUT

Her şey rahatınız için size özel olarak tasarlandı... Concierge, resepsiyon, catering, araba kiralama hizmeti, çocuk bakım ünitesi ve görevli hizmetleri Diamond güvencesi ve kalitesiyle buluşarak 21. yüzyılın exclusive yaşam tasarısı olarak hazırlandı...

OTEL

Güzellik ve rahathğin lüksle buluştuğu nokta... İçeri girdiğiniz anda hissedeceğimiz 5 yıldızlı servis kalitesi sizi evinizde hissettirmek için tasarlandı.4200 m2'lik yaşam alanı ve 1500 kişilik konferans kompleksiyle Diamond of İstanbul, size unutamayacağınız bir konaklama sunuyor...

OFİS

Siz işinizin başındayken ayrıntıları bize bırakın... Kullanıma hazır telefon-internet bağlantısı, a/c sistem Diamond kalitesiyle birleşti ve ihtiyacımız olan her şeyi ayağımıza kadar getirdi, A kalite ofis alanlarında rahathğimiz bizim için her şeyden önce gelir

ALIŞVERİŞ MERKEZİ

Şehirdeki en iyi alışveriş deneyimini Diamond'da yaşayın... Yerli ve yabancı markaların mükemmel uyumunu sergileyen mağazacılık anlayışı, sinemalar, eğlence kompleksleri ve her damak tadına hitap etmeyi amaçlayan restoranlar her taşın kalite ve orjinalligi arayan insanların ortak beğenilerine sunuldu.Diamond'da alışveriş yaşam stilinizi yansıtır.



DIAMOND OF ISTANBUL