



**Yılmaz**

"Yayda Kalite"

AĞUSTOS 2009 YIL: 2 SAYI: 5

**BÜLTEN**



**interzum**

2009



**5S'İN ÖNEMİ  
EN ESKİ YILMAR ÇALIŞANLARI  
FAALİYETLERİMİZ**

**INTERZUM 2009 FUARINDAYDIK**

# Büyüleyici rahatlık



Yatağınız ne kadar ortopedik?



Böyle bir yatakta yatmak ister miydiniz?



Durallı'de rahatlık detaylarda saklıdır...

**DURALLI**  
"YATAK DENİNCE..."





## VAROLMA MÜCADELESİ

Daralan piyasalar ve rekabet, büyük küçük tüm işletmeleri kısılcasına almış durumda. Günümüzde yaşananın tamamı ile bir varolma mücadelesi olduğunu söylemek mümkün. Yaz aylarıyla beraber tüm işletmelere umut veren piyasadaki iyileşmeler, bir süre daha durumun böyle devam edeceğini, toparlanma sürecinin kısa vadeli olmadığını ama ardından yeni ve parlak bir dönemin başlayacağını sinyallerini veriyor. Bizde geleceğimizi yeniden inşa etmek için bu günden var gücümüzle çalışıyoruz. Kalifiye iş gücü, kalite, teknoloji ve sistem eksikliklerimizi tanımlayıp geliştirmek için bu dönemi iyi değerlendirmeliyiz.

YILMAR olarak aldığımız tedbirlerle ve birbirimize kenetlenerek daha da güçlendik. Yönetim ve üretimde verimli çalışmanın olumlu sonuçlarını görmeye başladık. Kendimize güvenimiz arttı, başarmak için önce inanmak gerektiğini anladık ve tüm ekip arkadaşlarımızla bu inanç etrafında bir değişim rüzgârı yakaladık. Bu değişimi her kademedeki çalışanlarımız ve yöneticilerimizle birlikte gerçekleştireceğiz. Dünya şirketi YILMAR başarılarına yenilerini eklemek için 5 kıtada faaliyetlerini geliştirerek devam ediyor. İçeride ve dışarıda "Yayda Kalite" anlayışını pekiştiren, müşteri ve çalışan memnuniyetini ön planda tutan YILMAR, fırtınalı havalarda da yoluna başarıyla devam etmenin mutluluğunu siz değerli müşteri ve tedarikçilerimizle paylaşıyor, çalışmalarınızda başarılar diliyorum.

**Eyvaz YILMAZ**  
Genel Müdür

İmtiyaz Sahibi  
**Eyvaz Yılmaz**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
**Özgür Mutlu**

İletişim

**YILMAR ÇELİK TEL YAY SAN.  
VE TİC. LTD. ŞTİ.  
D.O.S.A.B.**

Ali Osman Sönmez Caddesi, No : 25  
16369 Osungazi / BURSA / TÜRKİYE  
Tel : +90.224.261 17 65 pbx  
Fax : +90.224.261 17 67  
yilmarm@yilmarm.com.tr

Yayına Hazırlayan

**Limon Tanıtım Ltd.Şti.**

1. Murat Cd. Ünlügüzel Apt. A Blok  
No:53 K:5 D:10 16070 Çekirge/BURSA  
Tel: 224.234 12 21 Fax:224.234 12 32  
info@limontanitim.com

Basım Yeri

**F.Özsan Matbaacılık**

Baskı Tarihi: 20 Ağustos 2009

## TEŞEKKÜRLER

Bülten Komitemiz'de görev alan: Özgür MUTLU, Perihan YILMAZ, Oğuzhan OĞUZ, Mesut OLACAK, Bahar KIZILIRMAK, Beyazıt KAYA, Bekir ALİŞOĞLU, Ali Bülent SETBAŞ, Cihan YILMAZ, Ramazan KURT, Serkan GÖKBAYRAK, Ümit YILDIRIM'a teşekkür ederiz.

## 5S'İN İŞLETMELERDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

### 5S NEDİR?

Seiri (Sınıfla: Tertip-yapılanma),  
Seiton (Sistemleştir: Düzen),  
Seiso (Süpür: Temizlik),  
Seiketsu (Standardlaştır: Süreklilik),  
Shitsuke (Sürdür: Disiplin-Özen)

**5S'in Amacı;** israfta, iş kazasında, arızada, hurdada, setupta, gecikmede, şikâyetle sıfır noktasına ulaşmaktır.

**5S'in Önemi;** İşyeri ortamının iyileştirilmesinde birincil öneme sahiptir. İşletmede yapılan diğer iyileştirme çalışmalarına temel oluşturur.

Örnek Olarak; Bir fabrika düşünün ki insanlar kir, pas ve yağ içinde çalışmaktan rahatsız olmasınlar. Bu fabrikada kaybolan takım ve malzemenin aranması, işin bir parçası gibi algılanır ve bu işte başarılı olanlar değerli görülür. Bu fabrikada tertip düzen yoktur ve çok sayıda kusurlu üretim beklenir.

### BİR HİKAYE

Bir grup Japon mühendis kadrosu, kendilerine kablo donanımları yapmak için başvuran bir işletmeyi ziyarete giderler. Toplantı başlamadan önce Japon mühendislerden biri ellerini yıkamak için tuvalete gider ve döndüğünde toplantı yöneticisine sorar:

- "Tuvalette kırık bir cam vardı. O camın kırık olması mı gerekiyor?"

Fabrika Yöneticisi;

- "Tabii ki kırık olması gerekmiyor, ancak tamir fırsatı bulamadık." diye yanıtlar.

Bunun üzerine Japon mühendisler bir taraftan toplantıyı terk etmek üzere çantalarını toplarken, biri şöyle der:

- Siz kırık bir camı tamir etmek için gerekli basit kuralları bile takip edemiyorsunuz, bize kablo donanımları üretmek için gerekli birçok zor kuralı nasıl takip edeceksiniz? Ve o işyerini terk ederler.

### DAĞINIKLIK VERİMLİLİK KAYBIDIR

Tertipli işyerinde

- Verimlilik artar
- Kusurlar azalır
- Termine uyulur
- İş güvenliği sağlanır.

### TEMİZLİK STRESİ VE GERİLİMİ ALIR

Fabrikalar da insanlar gibi temizliğe



ihtiyaç duyarlar. Temizlik ruh sağlığı için gereklidir.

### TERTİP DÜZEN VE TEMİZLİKTE KARARLI OLMAK

Eğer koşullar tekrar yığılma, dağınıklık ve kirliliğe dönecekse tertip, düzen ve temizliğin faydası kalmaz.

**BİR DAKİKA!** İş yerinizi düşünün. Hiç kullanmayabileceğiniz bir şey söyleyin. Yerini değiştirerek daha etkin kullanabileceğiniz bir şey söyleyin. Temizlemekle daha yararlı kullanabileceğiniz bir şey söyleyin. İşyerinizin tertip, düzen ve temizliğine ilişkin geliştirebileceğiniz bir davranış tarzı söyleyin.

Bu davranışınızı özendirip sürdürürebilmeniz için oluşturabileceğiniz bazı temel koşulları söyleyin.

### TERTİP DÜZEN VE TEMİZLİKLE SİZİN SAĞLAYACAĞINIZ YARARLAR

- İşinizi ve işyerinizi düzenleme fırsatı
- İşyerinizi daha keyifli hale getirme şansı
- İşinizi daha doyurucu kıla olanağı
- İşinizin önündeki engelleri kaldırabilme
- Beklendiğini anlayabilmeniz
- İş arkadaşlarınızla daha kolay iletişim

### TERTİP DÜZEN VE TEMİZLİKLE FİRMANIN SAĞLAYACAĞI YARARLAR

- Sıfır hazırlık süresi, ürün çeşitliliğini
  - Sıfır hata, yüksek kaliteyi düşük maliyeti
  - Sıfır gecikme, zamanında teslimatı
  - Sıfır yaralanma, iş güvenliğinin
  - Sıfır donanım verimliliğini
  - Sıfır şikâyet, güven ve itibarı
- Böylece firmanın büyümesini sağlar.

### İŞLETMELER ÜÇ SINIFTA DEĞERLENDİRİLİR.

#### Üçüncü sınıf bir işletmede;

Çalışanlar yere çöp atar, kimse o çöpü yerden alıp çöp kutusuna koymaz.

#### İkinci sınıf bir iş yerinde;

Çalışanlar yere çöp atarlar, ama o çöpü yerden alıp çöp kutusuna koyanlar da vardır.

#### Birinci sınıf iş yerinde;

Kimse yere çöp atmaz, Ama yerde kim çöp görürse o çöpü yerden alır ve çöp kutusuna atar.

Siz hangi sınıf bir işletmede çalışmak istediniz? Cevabınızı duyuyor gibiyim. Ama işletmenizi sınıf atlatmak tabiki sizin elinizde. Başarmanın yarısı istemekle olur. Ya diğer yarısı?

### Özgür MUTLU

Kalite ve Eğitim Yönetmeni

## % 100 Müşteri Memnuniyeti İçin YILMAR SATIŞ EKİBİ

Yılmaz Şirketler Grubuna bağlı Yılmaz'ın yurt içi satış, yurt dışı satış ve yatak satış ekibi ile siz değerli okuyucularımız için görüştük.

Toplam 8 kişiden oluşan Yılmaz satış ekibi konusuna uzman genç ve dinamik bir ekip olarak çalışıyorlar.

Kısaca ekibi tanıyalım.

**Mesut Olacak:** Meslek Lisesi mezunu Ulucak, 12 yıldır satış sektöründe çalışıyor. 6 yıldır Yılmaz'da yurt içi satışta görev yapıyor.

**Oğuzhan Oğuz:** Elektrik öğretmenliği mezunu olan Ulus, 7 yıldır satış sektöründe 2,5 yıldır Yılmaz Yurt dışı satışta görev alıyor.

**Evrin Emil:** İthalat ihracat mezunu olan Evrin Emil, 10 senedir satış sektöründe 2 yıldır Yılmaz Yurt Dışı satış Operasyon bölümünde görev yapıyor.

**Zehra Tekdemir:** Endüstri Mühendisi olan Tekdemir, 4 yıldır Yılmaz Yurt dışı satışta görev alıyor.

**Tolunay Yıldız:** Uluslar Arası İlişkiler Mezunu olan Tolunay Yıldız, En genç Yılmaz'lı 1,5 aydır Yurt Dışı satış bölümünde çalışıyor.

**Deniz Aran:** İşletme Mezunu olan Aran, 5 yıldır satış sektöründe 3 yıldır Yılmaz Durallı Yatakları Satış Temsilcisi olarak görev yapıyor.

**OO:** %70 ihracat %30 yurt içi Pazar payına sahip olan firmamız 36 ülkeye 120 müşteriye hizmet vermektedir. 5 kıtaya yayılmış olan müşteri portföyümüze her ay yeni müşteriler eklenmektedir. Sektörde yıllık anlaşmalar çok tercih edilmediği için sürekli yeni müşteri portföyleri oluşturulmaktadır.

**ZT:** 2008 Ocak ayından beri hammadde fiyatlarında

dalgalanma olması sektör için büyük bir handikap oluşturmuştur.

**TY:** 2009 son çeyreğinden beri Avrupa'da yaşanan kriz nedeniyle müşteri portföyümüzü Kuzey Afrika ve Ortadoğu üzerinde genişletmeye başladık.

**EE:** Biz Yılmaz olarak çok sayıda farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Hepsinin farklı ihracat prosedürleri olduğu için ekip olarak çok titiz ve dikkatli çalışmamız gerekiyor. Ancak bizim ekip olarak hedefimiz her zaman mükemmellik olduğu için var gücümüzle en iyisi için çalışıyoruz.

**OO:** İhracat departmanı olarak hedefimiz müşteri ve Pazar ağını geliştirerek riski az ödemesi sağlam bir portföy oluşturmak ve her yıl ciromuzu arttırmak.

**MO:** Biz iç satış departmanı olarak ağırlıklı İstanbul, Bursa, İzmir illerinde çalışıyoruz. 2008-2009 yıllarını incelediğimizde krize rağmen Pazar payımızın daralmadığını ve hedeflerimizin tuttuğunu görüyoruz.

**OO:** Yurt dışı satış hedeflerimizde %110 olarak ilk 6 ay için gerçekleştirdik.

**DA:** Biz Durallı yatakları olarak Bursa ilinde yatak satışta lideriz. Uygun fiyata kaliteli ürün veriyoruz. Satış sonrası hizmette en iddialı olduğumuz konuların başında geliyoruz.

Yılmaz Satış Ekinde görev alan arkadaşların ilk hedefleri var olan müşterilerine en iyi hizmeti vererek sürekliliği sağlamak, yeni pazarlar araştırarak müşteri portföyünü geliştirmek. Bunun için genç ve dinamik kadroları ile bir ekip ruhunda hareket ediyorlar ve başarıya ulaşıyorlar.



## En eski Yılmaz Çalışanları ile görüştük...

### Ramazan Kurt

(Bakım Şefi)

#### Ramazan Bey bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1981 Bursa doğumluyum. İzmir 9 Eylül Üniversitesi Elektrik Teknikerliği Bölümü mezunuyum. 2003 yılından beri Yılmaz'da çalışıyorum. İlk iş yerim Yılmaz Arge Şefi, Bakım Sorumlusu, Vardiye Amiri ve İşletme Müdür yardımcılığı görevlerini yaptıktan sonra şu an Bakım şefi olarak görevime devam ediyorum.

#### Yaptığınız iş hakkında

##### okuyucularımıza bilgi verir misiniz?

Firmamızda 110 makinemiz bulunuyor. Mekanik, elektronik ve donanım olarak tüm bakımlarında n sorumluyum. 2008 yılı başında Bakım kadromuzu yeniledik genç ve dinamik kadromuz ile tüm cihazları gözden geçirdik ve bu çalışma sonunda %25-%45 oranında performans artırımını sağladık. Çalışma prensibi olarak her arızada kök nedenine inip sonuca ulaşıyoruz.

#### Firmanızla ilgili duygularınızı alabiliriz mi?

Benim ilk iş yerim Yılmaz, her zaman kendi firmam gibi çalıştım ve öyle çalışmaya devam ediyorum. 5 yıldır mesai saatleri gözetmeksizin haftanın 7 günü işimizin başındayım. Ben ve ekip arkadaşlarım kurumumuz için en iyiyi gerçekleştirmek adına var gücümüzle çalışıyoruz.

#### Bir aile şirketinde çalışıyorsunuz zorlukları ve kolaylıkları var mı?

Tabii ki hem avantajları hem de dezavantajları var. Ama bizim için avantajları daha fazla. Eyvaz Bey bizi de her zaman ailesinin birer fertleri gibi görmüştür. Kendimizi geliştirmemiz için bizleri her zaman desteklemiş Teknik kökenli olduğu için sorunlarımızı anlamış ve çözümünü konusunda bizlere her zaman yardımcı olmuştur.

#### Birazda özel hayatınızdan bahsedelim.

Evliyim eşim ev hanımı 4 yaşında Mustafa isminde bir oğlum var.

#### Hayatta vazgeçemediğiniz 3 şey nedir?

Ailem, işim ve mesleğim

#### Peki çalışma arkadaşlarınıza ve okuyucularımıza vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Biz Yılmaz olarak hep daha iyisi için çalışan çok büyük bir aileyiz iş yerimizde evimizden çok daha fazla zaman geçiriyoruz. Kaliteli üretim yapmak ve %100 müşteri memnuniyeti sağlayabilmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Yılmaz gelecek yıllarda sektöründe dünyanın sayılı firmalarından biri olacak buna inanıyor ve bu yönde çalışıyoruz.



### Enver Süne

(Tel Vardiya Ustası)

#### Enver Bey bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1972 Bursa doğumluyum. 2001 yılından beri Yılmaz'da çalışıyorum. Tel Vardiya Ustası olarak görev yapıyorum.

#### Yaptığınız iş hakkında

##### okuyucularımıza bilgi verir misiniz?

5,5 mm olarak firmamıza gelen yüksek karbonlu çelik telleri müşterilerimizin istediği ölçüde minimum 1 mm kalınlığına kadar tel çekme makinesi ile inceltiyoruz.

#### Kaç yıldır çalışıyorsunuz?

Ben 14 yaşımdan beri hiç ara vermeden çalıştım. 1994 yılında Marmara yataklarına girdim. Yılmaz'ın bu fabrikayı satın alması ile birlikte Yılmaz personeli olarak çalışmaya başladım ve 8 yıldır görevime devam ediyorum.

#### O günlerden biraz bahsedebilir misiniz?

Bu binanın temeli atılırken ben

buradaydım. Sanayinin bu bölgesinde o yıllarda 1 tane fabrika vardı. Hatta araç için yol yoktu zor geçerek binalar ulaşıyorduk. Eyvaz Bey 8 yıl önce bizi karşısına aldı ve hala unutamadığım bir konuşma yaptı. Onlara güvenebileceğimizi bu şirketi hep beraber büyüteceğimizi anlattı. Ve bize verdiği sözleri her zaman tuttu. Şirketimiz büyüdü ve bu günlere geldi. 25 kişilik bir şirketti bu gün yüz kişileri geçtik. 1 tel çekme makinemiz varken bugün 7 tel çekme makinemiz var.

#### Birazda özel hayatınızdan bahsedelim.

Evliyim eşim ev hanımı 9 yaşında Merve isminde bir kızım var. İsmetiye Hasan İlk öğretim Okuluna gidiyor.

#### Hayatta vazgeçemediğiniz 3 şey nedir?

İşim, Ailem ve avcılık. 7 yıldır Avcılık Sporunu ile uğraşıyorum ve boş zamanlarımda onu yapmaktan çok keyif alıyorum.

#### Peki çalışma arkadaşlarınıza ve



#### okuyucularımıza vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Yılmaz'a güveninler biz hızla büyüyen kaliteli ürün üreten ve elinden gelen en iyisini yapmaya çalışan bir aileyiz. Hep birlikte daha güzel günlere ulaşmak için çalışıyoruz.

# Türkoğlu

**Türkoğlu Halı Mobilya San. Tic. Ltd. Şti. İşletme Müdürü Mustafa Salur ve İşletme Sahibi Yakup Türkoğlu ile görüştük.**



teslim edebilmeleri kaliteli ürün üretmeleri Yılmaz'ı tercih etmemizin nedenleridir.

### **Sektör krizde iken siz büyüyor sunuz . Müşteri neden sizi tercih ediyor?**

Mobilya sektöründe kaliteyi bizde buluyorlar. O nedenle Bursa Kütahya, Afyon, Eskişehir illerinde bizi tercih ediyorlar. Krizde alt yapısı iyi olan firmalar ayakta kalmayı başardı. Elbette bizimde kar



onlara faydalı bir yön sağlayacaktır. Tüketiciyi bilinçlendirecek tanıtım çalışmaları da yapmasını tavsiye ediyoruz. Sürekli kendini yenilemeli ve kaliteye her zaman büyük önem vermesi ve ekonomik ürün üretebilmesi en büyük beklentimizdir.

### **Bize şirketiniz hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?**

Şirketimiz sektörde 30 yıllık bir firma. 2007 yılından bu yana da üretim yapmaya başlayarak mobilya ve koltuk sektöründe ürün üretiyor. Fabrikamız İnegöl'de Yalova yolu 4. km'de de 10.000 m2 kapalı alana sahip bir mağazamız bulunuyor. 100 çalışanımız ile her geçen gün başarılı çalışmalarımız ile büyüyoruz.

### **Yılmaz ile ne kadar zamandır çalışıyorsunuz?**

1 yıldır Yılmaz Şirketler Grubu ile çalışıyoruz. Döşemelik malzemeler ve yay alıyoruz.

### **Tercih etmenizin nedenleri neler?**

Bursa'da olmaları istediğimiz anda istediğimiz ürünleri bekletmeden bize

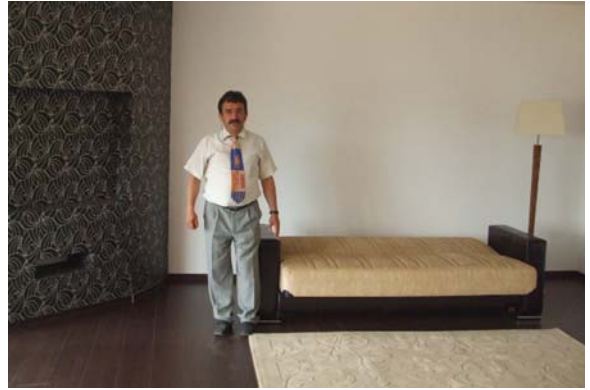
marjlarımız düştü. Ancak bizim üretim sattığımız ürün adetlerimiz çok arttı.

### **Sizce sektörün krizden çıkması için neler yapılması gerekir?**

Malzeme fiyatlarında düşüş sağlanmalı. Tedarikçi firmalar müşteriye farklılık yaratacak Ar ge çalışmaları yapmalı. Dünya küçüldü artık internetle herkes her şeye anında ulaşabiliyor. O nedenle her zaman yeni ürünleri üretmeli ve uygun fiyat avantajı sağlamamız gerekiyor.

### **Yılmaz'dan beklentileriniz neler?**

Sektörde yeniliği eçik olmasını ve bizlere yönelik toplantılar yaparak yeni ürünlerini üretmeden fikir aşamasında bizlerle paylaşım toplantıları yapmasını bekliyoruz. Bizim kullanıcılar olarak fikirlerimiz o toplantılarda



Fırtınalara karşı  
tek bilek, tek yürek...





## SÜREKLİ GELİŞİM



Mesut OLACAK  
Satış ŞEFİ

### Değerli Arkadaşlarım;

İş hayatımın 25. yılında katıldığım Yılmaz çelikte geçen 5,5 yıl sürenin bana sanki 1 yıl gibi gelip geçtiğini söyleyebilirim. İlk geldiğim döneme baktığımda firmamızın çok hızlı gelişerek büyüdüğünü görmekteyim. Bu ilerlemede birbirinden değerli ekip çalışanlarının içinde bizzat benimde katkı sağladığımı görmenin gururunu sürekli yaşıyorum.

Günümüz rekabet şartlarında sürekli, seri, kaliteli ve verimli çalışmayı ilke edinerek müşteri memnuniyetine önem vermeliyiz. Müşteri ürünün yanında hizmeti satın alıyor. Bizimde yapmamız gereken sürekli müşteri memnuniyeti için çalışmalarımıza özen göstererek her zaman çözüme yönelik bir yol izlemeliyiz.

Yılımarın,ın karşılaştığı sorunların üstesinden gelmek, geleceğe ümitle bakmak ve hazırlanmak içinde

mevcut tüm kaynaklarımızın ZAMAN, EMEK, MAKİNA, BİLGİ VS etkinliğini ve verimliliğini arttırmaktır.

Bundan sonraki çalışmalarımızda da tüm ekip çalışanlarına başarılar diler bizim başarımız firmamızın başarısı olacağını unutmamalı ve her zaman bu hızlı gelişime katkıda bulunmalıyız.

Herkese mutluluk ve sağlık diler saygılarımı sunarım.



# Faaliyetler

## 5S Eğitimleri

Tertip düzen faaliyetlerini yaygınlaştırmak amacıyla işletmemiz genelinde 5S çalışmalarını başlattık. Bu çalışmalarımızın ilk ayağı olan 5S eğitimleri 5 grup halinde toplam 168 personelimize işletmemiz eğitim salonunda Kalite ve Eğitim Yönetmenimiz Özgür MUTLU tarafından verilmiştir.



## DOSAB Futbol Turnuvası

DOSAB' ta faaliyet gösteren firmalar arasında sosyal ilişkileri geliştirmek amacıyla düzenlenen, 4. DOSAB Firmalar arası futbol Turnuvasına, 'YILMAZ ŞİRKETLER GRUBU' olarak katıldık. B Grubunda mücadele ettik. Turnuvada aldığımız sonuçlar aşağıdaki gibidir:

YILMAZ ŞİRKETLER GRUBU:3 ÖZ ÜÇEL:4  
YILMAZ ŞİRKETLER GRUBU:8 MORAL:2  
YILMAZ ŞİRKETLER GRUBU:3 ERMETAL:4  
YILMAZ ŞİRKETLER GRUBU:10 TECNO:5

İlk turda elendik ama turnuva şampiyonu olan ERMETAL'le olan maçımız tam bir final maçı gibiydi. Seneye iyi hazırlanıp daha iyi sonuçlar alacağımızdan eminiz.

## Yılmar'ın Gurur Gecesi

DOSAB ile DOSABSİAD'ın birlikte düzenlediği DOSAB Ödül Gecesi 2009'da YILMAR Otomotiv – Makine Metal Ürünleri İhracatı Kategorisi'nde 8. sırada yer alarak ödüle layık görüldü. Ödülü Sayın Vali Şahabettin HARPUT' un elinden almanın haklı gururunu yaşayan Eyvaz YILMAZ, "Yılmar, kaliteli ürünleri ve hizmet anlayışı ile Türkiye ve yurt dışında söz sahibi olmayı başardı. Yıllık 24 bin ton üretim kapasitesine sahip olan firmamız, beş kıtada 36 ülkeye ihracat yapıyor. Sektöründe Türkiye'nin lider firmalardan birisi olarak faaliyetini sürdüren Yılmar, 250 çalışanı ve 30 bin metrekare kapalı alanı olan entegrasyonunu tamamlamış bir kuruluştur. Yılmar, ürettiğini satmakla kalmayıp Ar-Ge çalışmalarını ile de sektördeki öncülüğünü pekiştirmiştir. Çevreye olan saygısını gerek üretiminde gerekse ürünlerinde hissettirmektedir" dedi.



# Bizden Haberler

## G Ö R Ü Ş L E R

### TOLUNAY YILDIZ

#### Yurtdışı Satış Müşteri Temsilcisi

Türkiye’de gençlere inanan ve gençlere şans veren çok az kurum var. Yılmaz ise sahip olduğu genç ve dinamik kadrosuyla Türk gençliğine olan güvenini gösteriyor. Personel arası ilişkilerin çok iyi olması sayesinde yeni işe başlayanlar ortama daha hızlı uyum sağlıyor. Çalışanlarının sosyal haklarını tam karşılaması ve ücretler konusundaki hassasiyeti de Türkiye’de birçok firmaya örnek teşkil etmeli.



### SERKAN AYDOĞDU

#### Helezon Yay Operatörü

Yılmaz’da yaklaşık 2 aydır çalışmaktayım. Buradaki arkadaş ortamı yardımlaşma ve çalışma ortamının uygun olması çalışanın işe kısa sürede alışmasını ve daha istekli çalışmasını sağlıyor. Bu yüzden bizlerde işimizi en iyi şekilde yaparak hem şirket hedeflerine katkıda bulunmuş, hemde kendi üzerimize düşen görevi yapmış oluruz.



### EROL ERBAŞ

#### Tel Operatörü

Yılmaz’da göreve başlayalı çok kısa bir süre olmasına rağmen işe alışmam çalışma arkadaşlarımla ilgisi ile çok kısa sürdü. Fabrikamızda her geçen gün yeni şeyler öğrenmek gerçekten benim için çok güzel bir duygu olduğunu söyleyebilirim. Daha fazlasını öğrenmek ve kendimi daha da geliştirmek için elimden gelen tüm gayreti göstereceğim.



### BÜLENT ARSLAN

#### Tel Operatörü

Yılmaz Şirketler Grubu bünyesinde bulunan YILMAR Yay firmasının Yay bölümünde yaklaşık 2 aydır çalışmaktayım. Bu kriz döneminde sürekli ileriye dönük yatırımların yapılması ve gün geçtikçe şirketin büyümesi gerçekten çok güzel ve bende nu bünyenin içinde görev almaktan gerçekten çok mutluluk duyuyorum.



### EVLENEN PERSONELİMİZ

- |                    |         |
|--------------------|---------|
| 1- CİHAN YILMAZ    | HAZİRAN |
| 2- ÜMİT YILDIRIM   | MAYIS   |
| 3- NUH DURMAZ      | TEMMUZ  |
| 4- İSA DURMAZ      | MAYIS   |
| 5- CEYLAN ALTINDAĞ | MAYIS   |

### CEMİYETİ OLANLAR

- |                     |              |
|---------------------|--------------|
| 1- ÇINAR KESKİN     | KIZI EVLENDİ |
| 2- İSMAİL TAŞ       | SÜNNET       |
| 3- BİLAL VATANSEVER | SÜNNET       |

## YILSAY TEKSTİL YENİ YERİNE TAŞINDI...

2003 yılında katıldığım Yılmaz Sünger ailesi ile altıncı yılımı tamamlamanın gururu ile tüm yılmaz grup çalışanlarına teşekkür etmek istiyorum.

Tüm ekip kendi görev ve sorumluluklarını hiç aksatmadan, birbirlerinin eksiklerini kapatarak öyle bir ruh ile çalışıyorlar ki başarılı olmamak sanki imkansız gibi.

tabii bu ruhun oluşmasında en büyük katkının başta şahin yılmaz ve aydın yılmaz dan kaynaklandığını göz ardı etmemek gerektiğini düşünüyorum.

2003 yılı sonunda döşemelik kumaş üretimi yapmak üzere Yılmaz Yay fabrikası na yapılan ek tesislerde 3,500 m2 alanda Yılmaz Sünger bünyesinde üretime başlayan firmamız 8 adet jakarlı dokuma makinesi ile başladığı yaşamını 2004 yılı ağustos ayında 12 makina ya çıkartarak üretim kapasitesinde % 50 artış sağlamıştır.

Bölgede döşeme sektörünün en büyük malzeme tedarikçisi olan Yılmaz Sünger kumaş satışındaki ciddi potansiyelini kendi üretimi ile karşılamış,yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını oluşturmak için çalışmalara başlamıştır.

2005 yılında yapmış olduğu çalışmaların neticesinde 2006 yılı sonunda yatırım atağına kalkan firmamız 2007 yılı başında makina sayısını 16 makinaya çıkartarak başladığı güne göre üretimini %100 artırmıştır. 2007 mayıs ayında Yılsay Tekstil San.Tic.Ltd.Şti. olarak yeni ticari kimliğini alan firmamız 2007 ağustos ayında aldığı 2 makina ile makina parkını 10 adet dar,8 adet geniş olmak üzere 18'e çıkarmıştır. Dünyada 2008 yılında meydana gelen kriz ortamında yeni fabrika binalarının inşaatına başlayan yılmaz grup ilk aşamada eşyan yatak fabrika inşaatını tamamlamış , ardından yılsay tekstil dokuma fabrikası inşaatına başlamıştır. 2009 yılı ikinci yarısında tamamlanması beklenen inşaat hedeflendiği gibi tamamlanma noktasına gelmiştir.

2009 yılı haziran ayında aldığı 8 adet geniş dokuma makinalarını yeni binasına taşıyıp montajını tamamlayan ekibimiz yılmaz yay fabrikası ek tesislerinde bulunan dokuma makinalarını yeni fabrika binasına taşımaya başlamıştır. toplam 16 adet geniş 10 adet dar jakarlı dokuma makinesi ile aylık üretim kapasitesini 2004 yılına göre %300 arttırmıştır. ağustos ayının ilk yarısında işletme kısmının taşınma süreci tamamlanması planlanmış olup, idari kısmın taşınmasını eylül ayı sonuna kadar bitirmeyi hedefliyoruz.

Bugüne kadar bizleri misafir eden yılmaz ailesine, bu yayını hazırlayan ve bize böyle bir imkan sağlayan tüm ekip arkadaşlarıma şahsım ve ekibim adına şükranlarımı sunar,başarılar dilerim.

### Ali Rıza Bostancı

Yılsay Tekstil San.Tic.Ltd.Şti.  
İşletme Müdürü



## IRTERZUM KOLN COLOGNE 2009 FUARI (13 MAYIS - 16 MAYIS)

Sektörümüzün Uluslar arası alanda en büyük fuarlarından birisi olan "INTERZUM 2009 KOLN" Mobilya Yan Sanayi Fuarı mevcut kriz ortamının etkilerine rağmen şirketimiz açısından oldukça verimli geçmiştir.

Yılmaz olarak 6 Kıta ve 42 Ülkede 100'ün üzerinde farklı müşteri fuardaki standımızı ziyaret ederek bizi yalnız bırakmamıştır. Ziyaretimize gelen ve görüşmeler yapılan müşterilerin %14'ünü mevcut müşterilerimiz ve diğer %86'lık bölümünü de firmamız ile ilgilenen ve çalışmak isteyen müşteriler oluşturmaktadır. Mevcut Müşterilerimiz ile var olan işbirliğimize ve yeni ürünlerimize yönelik görüşmeler yapılmıştır. Potansiyel müşterilere de YILMAR Markası en iyi bir şekilde tanıtılmıştır. Özellikle Torba Yaylı Yatak Konstrüksiyonları Ürün yelpazemizdeki büyük orandaki artış YILMAR'a olan ilgiyi hissedilir bir biçimde arttırmıştır.

Uluslar arası rekabetin arttığı Global pazarda servis, zamanında ve kaliteli teslimat kriterlerinin ne kadar önemli olduğu bu fuarda yapılan görüşmeler esnasından bir kez daha gözlemlenmiştir. YILMAR olarak servis kalitesindeki iyileşmeler ve gelişmeler de mevcut müşterilerimize olumlu olarak yansımıştır. Bu doğrultudaki hedefimiz Müşteri Memnuniyetini her noktada arttırmak olacaktır.



## “FLAT PACK” Pres Ambalaj

Üretmiş olduğumuz yay konstrüksiyonları havaleli bir yapıya sahiptir. Ürünün bu yapısı ile müşteriye sevk edilmesi nakliye giderlerini ve stok maliyetlerini arttıracığından ürünlerimizi rulo ambalaj yaparak sevk etmekteyiz. Çoğunlukla yurtdışı müşterilerimizin rağbet ettiği bu ambalaj şekline ek olarak özellikle Amerika Kıtası'ndaki müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda "Flat Pack" teknolojisini YILMAR çatısı altında geliştirerek tamamı pres ambalajdan oluşan ilk sevkiyatımızı Haziran Ayı içerisinde gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Çubuk çemberli ürünlerin rulo ambalaj yöntemiyle sarılamaması problemi ezme çember kullanılarak aşılmıştır. Ancak ürünlerde çubuk çember kullanımının maliyeti düşürücü etkisi pres ambalaj yönteminin geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

Pres ambalaj makinemizde 45(cm)\*190(cm) boyutlarındaki kanep konstrüksiyonundan 200(cm)\*200(cm) yatak konstrüksiyonuna, 4,5 ve 6 boğum yaylardan oluşan karkasları, tel kalınlığı fark etmeksizin, konstrüksiyon yüksekliğine bağlı olarak değişecek şekilde 10'lu, 12'li, 15'li ve 20'li bağlar halinde ambalajlayabilmeyoruz.

İki ahşap palet arasında dizilen konstrüksiyonların baskı esnasında hareket etmesi engellendikten sonra pres işlemi gerçekleştirilir ve sıkıştırılan konstrüksiyon sayısına bağlı olarak 30 ile 40(cm) arasında değişen ambalaj kalınlığına ulaşıldığında çelik şeritler kullanılarak ambalaj son şeklini alır.

Konteyner yükleme ve boşaltma işlemleri esnasında rulo ambalaja göre büyük rahatlık ve zaman tasarrufu sağlayan bu yöntemi kullanabilmek için siparişi açan müşteride de bir açma presi bulunması şarttır. Zira ambalaj içerisinde yüksek baskı kuvveti uygulayan konstrüksiyonların ambalaj içerisinden çıkarılması ancak bu şekilde mümkün olmaktadır.

### Cihan YILMAZ

Makine Mühendisi  
Yay Konstrüksiyon Üretim Şefi



"Bu eser, Türk milletinin hürriyet ve istiklal düşüncesinin ölümsüz bir abidesidir.  
Bu eseri yaratan bir milletin evladı, bir ordunun başkomutanı olduğumdan,  
mutluluk ve bahtiyarlığım sonsuzdur."

*K. Atatürk*

## 30 Ağustos Zafer Bayramınız Kutlu Olsun...

