



**Hattat Holding- Eren Holding İşbirliği
700 milyon dolar'lık ithalata fren
Bartın'a ve Ülkeye Büyük Kazanç**



www.hattattraktor.com

facebook

www.facebook.com/hattattraktor

twitter

twitter.com/hattattraktor

Müşteri Hizmetleri

444 777 3

Org. San. Bol. Hema Cad. No:6
CERKEZKÖY-TEKİRDAĞ/TÜRKİYE



Öncelikli olarak 2018 yılının tüm çalışanlarımıza, ailelerine ve bütün arkadaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum.

Yeni yıldan genel beklentimiz, özellikle son dönemde ülkemizin sınırlarında yaşanan gerilim ve çatışma ortamının son bularak, coğrafyamızda özlenen barışın hâkim olması, tüm insanlığın büyük ümitler beslediği, yeni bir dönemin başlangıcı olmasıdır. Grup olarak geride bıraktığımız yılda yaptıklarımızın ve yapamadıklarımızın değerlendirilmesi ve yeni yıl hedeflerinin belirlenmesi büyük önem taşımaktadır.

2017 yılı başlangıcında Güzelce 'deki, arsalarımıza Pearl Of İstanbul projemize ruhsat aldık. Aynı yılın sonunda Diamond of İstanbul projemizin ruhsatını aldık ve çalışmalarımıza başladık. Diamond of İstanbul projemizi hızlı bir şekilde tamamlayarak hizmete açmayı planlıyoruz. 2017 yılında bir başka gelişmede Enerji faaliyetlerimiz alanında gerçekleşti. Yatırımlar hızlandı yeni şövelmanlar faaliyete geçti ve açılan galeriler 24.000 metreyi buldu. Eren holding ile Sn. Enerji Bakanı Berat ALBAYRAK 'ın himayelerinde Bartın – Amasra 'da yer alan kömür madenlerimizden çıkaracağımız kömürün satış anlaşmasını imzaladık.

Sanayi şirketlerimiz açısından 2017 yılına baktığımızda, başarılı bir yılı geride bıraktığımız görülmektedir. Hattat Holding olarak birçok modernizasyon çalışmasına imza attık. AR-GE faaliyetlerinde bulunduk ve yeni müşteriler bulundu, yeni işler alındı ve yeni ürünler devreye geçirildi. Bu temponun 2018 de de devamı bütün şirketlerimiz açısından çok önemlidir. Gereken tedbirler alınmalı ve bu yıl da en az 2017 yılı kadar hızlı büyüme içinde olmamız ciddi beklentimizdir.

Grubumuzun başarılı bir sene geçirmiş olması şans ve tesadüf değildir. Sürekli gelişme, yenilikçi ürün yelpazesine ve iş süreçlerinde yarattığı operasyonlu verimliliğe, verdiği önem ile grubumuz sektörde yine fark yaratmıştır. Güvenilir, deneyimli ve yenilikçi yapımız ve nitelikli insan kaynağımız tüm girişimlerimizde en büyük gücümüz, geleceğe dair en büyük yatırımımız olmaya devam edecektir.

Mehmet Hattat
Hattat Holding
Yönetim Kurulu Başkanı



03 BAŞKANDAN



06 HATTAT HOLDİNG

700 milyon dolar'lık ithalata fren
7 bin kişiye istihdam



10 HEMA ENDÜSTRİ

Ankara'nın Enleri Ödül
Töreni



11 HEMA ENDÜSTRİ

Pazarlama Nedir?



12 RÖPORTAJ

Yurt dışı yatırımlar gücümüze güç
katıyor



14 HEMA ENDÜSTRİ

Hema Endüstri ve İnşaat



16 Hattat Enerji Maden'in Sosyal Sorumluluk Projeleri Hız Kesmeden Devam Ediyor



17 HEMA ENDÜSTRİ

Amerika Ofisi



18 HEMA ENDÜSTRİ

Hema Endüstri
Agritechnica Hannover Fuarındaydı



20 HEMA ENDÜSTRİ

Hema Endüstri
2017 Yılı Kaizen Ödülü'ne layık görüldü



21 HATTAT TRAKTÖR

Hattat Traktör Basketbol Takımı
Litvanya'da Namağlup Şampiyon oldu



22 RÖPORTAJ

Hattat Traktör Genel Müdür Yardımcısı
Murat Baykal



24 HATTAT TRAKTÖR

İzlanda'da Gündem Hattat
Traktör



25 HATTAT TRAKTÖR

Öneri Sistemi Ödül Töreni



26 HATTAT TRAKTÖR

Agritechnica Fuarında Hattat Traktör
Ülkemizin Gururu Oldu

28 Hattat Traktör Yeni Modellerine Bursa Fuarı'nda Müthiş İlg

30 Enerji verimliliği ve Tasarrufu

32 Madenlerimiz, OHSAS 18001 Yönetim Sistemini Almaya Hak Kazanmıştır

34 Hema, Hidrolik-Pnömatik Kongresine Katılım Sağladı

35 Lojman'da Yaşayan Çocuklarımızla Aktivite Dolu Bir Gün Geçirdik

36 HEMA çalışanları Aile Günü' etkinliğinde bir araya geldi

İmtiyaz Sahibi
Hattat Holding A.Ş. adına
Mehmet Hattat

Danışma Kurulu
Halil Beyenal
İzzet Kalaycı
Tunç Doğan
Güneş Tuncer
Duyşen Erdoğan

**Genel Yayın Yönetmeni ve
Yazı İşleri Müdürü**
Mustafa Yavuz

Yayın Kurulu
Mustafa Yavuz
Ömer Ak
Fatih Büyükyahşi
Ali Eren

Görsel Yönetmen
Mustafa Yavuz

Fotoğraf Editörü
Mustafa Yavuz

HATTAT

Yönetim Yeri
Hattat Holding
Organize Sanayii Bölgesi
Hema Caddesi
Çerkezköy - Tekirdağ
Tel: 0282 758 10 40
Yayın Türü
Yerel, süreli



HATTAT HOLDİNG Haberler'e ulaşmak
şimdi çok daha kolay. İnternet sitemizden
bize istediğiniz zaman ulaşabilirsiniz...
www.hattat.com.tr



700 milyon dolar'lık ithalata fren

Hattat Holding, yılda 7 milyon ton kömür ithal eden Eren Holding'le yerli kömüre dönüşüm protokolü yaptı. Törene katılan Bakan Albayrak işbirliğinin büyüklüğünü “7 milyon ton yerli üretim demek, cari açığı önlemeye 700 milyon dolarlık katkı demek” sözleriyle anlattı.

Amasra'da yerin 700 metre altına inerek 800 milyon tona yakın kömür rezervi bulan Hattat Holding, yılda 7 milyon ton kömür ithal eden Eren Holding'le yerli kömüre dönüşüm protokolü yaptı. Protokol kapsamında Eren'in santrallerinde

yerli kömür kullanılarak 700 milyon dolarlık ithalat önlenecek.

Törende konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak, protokolle sağlanan iş birliğinin Türkiye'nin yerli kaynakları

önceleme stratejisi için önemli bir adım olduğunu söyledi.

HEDEF 100 MİLYON TON

Albayrak, Türkiye'nin kömür üretiminin artış eğiliminde olduğunu



belirterek “Son 2 yılda 60 milyonları, geçtiğimiz yıl 70 milyonları bulduk. Bu yıl 80 milyon ton yıllık yerli üretimi Türkiye’de geçeceğiz. Hedef 2018 yılı sonuna doğru 100 milyonları yakalamak ve Cumhuriyet tarihinin en yüksek yerli kömür üretimine ulaşmak” ifadelerini kullandı. Bazı kesimlerin ‘Türkiye, her şeyi kömürle mi yapacak?’ eleştirisinde bulunduklarını

anımsatan Albayrak, Türkiye’nin bugünkü elektrik üretim portföyü içinde yüzde 30’lardaki ithal kömür payını azaltmak istedikleri için bu adımları attıklarının altını çizdi.

7 MİLYON TONLUK KÖMÜR

Albayrak, yerli kaynakları önceleme adına atmayı planladıkları adımlara değinerek, şöyle devam etti: “Bugün 18 milyar ton Türkiye’nin kömür rezervi varken yılda 40 milyon tona yakın kömür ithal ediyorsa

burada bir problem var. Bugün Türkiye’nin 2 bin 800 megavatlık en büyük ithal kömür santrali olan Eren Grubu’nun yılda 7 milyon tona yakın kömür ithal ederek yaklaşık 21 milyar kilowat saate yakın elektrik üreten bir santralin Hattat Grubu ile bir araya gelerek, yerli kömür konusundaki amaca hizmet edecek en önemli sacayaklarından birini ortaya koyması çok önemli. 7 milyon ton yerli üretim demek, bugünkü kömür fiyatlarıyla 700 milyon dolarlık ithalatın yerli kaynaklarla





sağlanması, cari açığı önlemeye 700 milyon dolarlık katkı demek. Bu santral ithalden yüzde 7.5, yerlide yüzde 7.5, toplamda yüzde 15 net yerlilik katkısı olacak.”

Bölge insanı işe kavuşacak

Amaçlarının sadece Zonguldak-Amasra bölgesinde değil, Türkiye'nin kömür kapasitesi ve potansiyelinin yoğun olduğu her yerde hem üretimi hem de istihdamı artırmak olduğunu dile getiren Albayrak, “Hem cari açığı azaltma ve ekonomiyi iyileştirme noktasında önemli adımları atma hususuyla, sektörün daha kurumsallaşması, iş sağlığı ve güvenliği anlamında, daha profesyonel, daha kurumsal, daha güçlü firmalarla, sektörün

daha iyileşmesi ile ilgili çok yoğun bir mesai ortaya koyuyoruz” değerlendirmesinde bulundu. Albayrak, yapılmaya çalışılan manipölasyonların hiçbir önemi olmadığını belirterek, “Hiçbir şekilde özelleştirme amacı, kurumları

kapatma amacı gütmeyen, mevcut çalışanları işten çıkarmayı bırakın, bunların sayısını artıracacağız. Kömür tarihimizde ulaşamamış rakamlara ulaşarak çok daha fazla, bölge insanına istihdam oluşturacağız” diye konuştu. Eskiden zarar eden





firmaların bölgeye yatırım yapar hale getiren projelerin önünü açtıklarını aktaran Albayrak, “Daha verimli, sürdürülebilir ve uzun vadeli bir dönüşüm süreci oluşturma stratejisindeyiz. Eyleme, söyleme, arkasındaki iradeye bakacağız, sonra önümüze bakacağız, mesai kaybetme lüksümüz yok” dedi.

kilowat saat elektrik alındı. Bu yılın 9 aylık döneminde ise Yunanistan, Bulgaristan, Azerbaycan, Gürcistan ve Çekya’dan alınan elektrik miktarı yüzde 62 azalarak 1.2 milyar kilovatsaate geriledi. Geçen yıl ilk 9 ayda elektrik ithalatına 155.8 milyon dolar ödenirken, bu rakam bu yıl yüzde 61 azalışla 60 milyon 691 bin

dolara geriledi. Böylece, 95 milyon dolar yurtta kaldı.

Bakan Albayrak’ın katıldığı törende Hattat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hattat ile Eren Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Eren protokol imzaladı.

Elektrik ithalatında fatura yüzde 61 düştü. Türkiye’nin elektrik ithalatı ocak-eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 61 düştü. Son dönemde elektrik üretiminde yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarına ağırlık verilmesi, elektrik ithalatı faturasının azalmasında etkili oldu. Geçen yılın 9 aylık döneminde Yunanistan, Bulgaristan, Azerbaycan ve Gürcistan’dan toplam 3.2 milyar



ANKARA’NIN ENLERİ ÖDÜL TÖRENİ

“Ankara’nın ‘En’leri Ödül Töreni”, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın katılımıyla ATO Congresium’da gerçekleştirildi.



Törende, Hema Exim Ticaret A.Ş , " İhracatın "En"leri " kategorisinde ödüle layık görüldü. Ödülü, Hema Exim Ticaret A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hattat, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın elinden aldı.

anında çözüm üretiyor. Kendisi aynı zamanda yeşil sahalardan geldiğinden şunun rahatça söyleyebilirim diye düşünüyorum.

Topu orta sahada çevirmiyor, yan pas, geri pas zaman kaybetmiyor direkt kaleyi yani sonuç almayı düşünüyor” diye konuştu.

Ankara Ticaret Odası (ATO) tarafından düzenlenen 2017 Ankara’nın Enleri Ödül Töreni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın katılımıyla ATO Congresium’da gerçekleştirildi. Törende yaptığı konuşmada Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın iş dünyasının içinden yetişmiş birisi olduğunu belirterek, “Bu nedenle derdimizi, sıkıntımızı kendisiyle kolayca paylaşabiliyoruz. Bizlerin hissiyatına tercüman oluyor,



Pazarlama Nedir?

Şirketimizdeki dergi için pazarlama ve Satış ile ilgili yazı istenildiğinde ilk söylediğim; yazılmaz yaşanır dedim.



Gerçekten burada birkaç önemli noktayı yazarsınız. Ancak yaşadıkça, birde doğru yolda yürüdüğünüzü hissettikçe pazarlama ve satışın sektörde ve kendi hayatınızda ne kadar önemli olduğunu anlıyorsunuz. Çalıştığınız sektörde; müşterinize kendinizi kanıtlamak ve iş yapmak, özel hayatınızda da sevdiklerinize kendinizi kanıtlamanız gerekir. İşte burada pazarlama devreye girer. Kendinizi kanıtlamak, sürekliliğinizi sağlamak için de satış devreye girer. Dolayısıyla ayrılmaz ikili olur. Pazarlama ve satış dünya koşullarına göre sürekli değişen kavramlardır. Geçmiş yıllarda dünya bu kadar ulaşılabilir olmadığı

için pazarda ne olursa onu almak zorunda kalır ve kullanırdın. Günümüzde ise değişen piyasa koşullarında globalleşme dünyayı küçük bir köy haline getirmiş, herkes her yere ve taleplere de ulaşabilir olmuştur.

Bu kadar değişime uğrayan talep ve koşullarda önemli olan ürünün, müşterinin isteğine göre temin edilip devamında da işin sürekliliğini sağlamaktır. İlk yıllarımda yeni bir iş almış, derin bir oh çekip tamam iş bitti demiştim. Ancak olayları yaşadıkça işi aldım deyip rahatlayamayacağımı, esas yeni başladığımı anlıyorsunuz.

Yeni bir müşteri ve yeni ürün satmak zor olduğu kadar bunun sürekliliğini sağlamak da bir o kadar zordur. Müşteriyi buldum artık satıyorum deyip değişen koşullara göre, firmayı ve kendini doğru konumlandırmazsan gün gelir çaba sarf ettiğin, uğruna paralar ve emek harcadığın müşterin bir anda elinden uçup gider. Mahatma Gandhi'nin dediği gibi;

“Dünyada görmek istediğin değişimin kendisi olmalısın”.

Kaybetmek için de, kazanmak için de harcanan çaba aynıdır. Önemli olan doğru strateji kurmaktır. Bu stratejide müşteriniz ile;

- Etkili ve pozitif iletişim
- Güven sağlamak
- Kazan Kazan
- Yenilikçi olduğunuzu göstermek
- Kendini ve firmayı kabul ettirmek
- Zamanında teslimat
- Rakibini iyi tanımak

Temelde yazdığım maddeler kabul görmüşse başarı arkasından gelecektir. Özetlemek gerekirse pazarlama ve satışın ayrılmaz bir bütün olduğunu düşünüyorum ve iş hayatımda şu mottoyu takip ediyorum; şirketinin ve kendinin gücünü hisset, müşterini memnun et, birlikte Kazan Kazan!!!

Herkes için bol kazançlı, başarılı ve yeni müşterileri kazanacağımız yıllar dilerim.

Saygılarımla
Serpil AKALIN
Pazarlama ve Satış Müdürü



HEMA Endüstri Satış Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İskender Ulusay:

“Yurt dışı yatırımlar gücümüze güç katıyor”

Hindistan’da montaj ve test hattımızın olması bize sadece düşük işçilik ve düşük fiyata alt parçaları satın almamızı sağlamıyor, bunun yanı sıra yılda 600 bin adet traktör üreten bir ülkede pazarda söz sahibi olma şansı tanıyor.

Yeni tesis ve yeni hat yatırımlarımız Hindistan şu an grubumuzun ürünleri için büyük bir pazar oluşturmaktadır. Bu pazarda bulunmak, payımızı arttırmak, müşteri ve rakiplerimizin bu ülkedeki üretim tesislerinin varlığı sebebiyle yurt dışındaki ilk üretim tesisimiz 2016 yılında devreye girmiştir. Bu tesisimizde çeşitli aks ve Hidrolik lift montajı yapılmaktadır. Fabrika kurulum faaliyetlerinde müşteri ve tedarikçilerimizden aldığımız geri bildirimler “HEMA”nın marka olarak dünyada tanınır hale geldiğini ve şu an Hindistan’daki üretim ile gücüne güç kattığıdır. Hindistan’da montaj ve test hattımızın olması bize sadece düşük işçilik ve düşük fiyata alt parçaları satın almamızı sağlamıyor, bunun yanı sıra yılda 600 bin adet traktör üreten bir ülkede pazarda söz sahibi olma şansı tanıyor.

Tesisimiz Hindistan’da endüstriyel faaliyetlerin yoğun olduğu Pune şehrinin Chakan Sanayi bölgesindedir. Bölgede otomotiv ve traktör gibi birçok ana sanayi

bulunmaktadır. Bölge hem lojistik, hem de vasıflı insan gücü açısından oldukça avantajlıdır. Hindistan faaliyetleri genel olarak grup şirketlerinin de gelecekte daha rekabetçi olmasını sağlayacak bir adımdır.

Yurt dışı temsilcilik ve ofislerimiz Chicago, USA: Dünyanın önde gelen firmaları ile rekabet eden Hema Endüstri sürekli yeni teknolojiye yatırım yaparak üretim kalitesini ve verimliliğini arttırmakla beraber sürdürülebilirliğinin kesintisiz olarak devam etmesi açısından proaktif bir yaklaşım izleyerek ABD ‘nin Illinois eyaletine bağlı Chicago kentine 30 dakika mesafedeki Elk Grove Village yerleşim yerinde “Hema Driveline and Hydraulics Inc.” ismiyle Mayıs 2017 itibarıyla Satış & Pazarlama ofisini açmış bulunmaktadır. Dünya çapında bilinen otomotiv, traktör ve iş makinası üreticileriyle çalışan Hema Endüstri, kaliteye ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile hizmet verdiği sektörlerde



önemli bir OEM tedarikçisi haline gelmiştir. Bu düşünceden yola çıkarak kurulan Amerika Ofisi, mevcut ihracat payının artırılmasını, şirketin portföyüne yeni müşteriler, distribütörler katmayı ve müşteri isteklerine göre yeni teknolojik ürünler meydana getirmeyi hedeflemektedir.





Amerika pazarındaki mevcut müşterileri John Deere, CNH, Caterpillar, JLG gibi büyük firmalar olan şirketin Georgia eyaletinde bulunan deposuna ek olarak Illinois eyaletinde ofisle birlikte edinmiş olduğu depo müşterilerine daha cazip iş fırsatları yaratması açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır.

Pune, Hindistan: Hindistan'ın finans merkezi olan Mumbai'de kurulan satın alma ofisimiz 2009 yılında faaliyete geçmiş olup, gelişen Hindistan pazarından ülkemiz ve şirketimiz için maksimum kazanç, kalite ve ileriki yıllar için Hindistan Pazarına kapı olması amacı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. 2016 yılı ikinci yarısı itibari ile HEMA DRIVELINE Ön Aks ve Hidrolik Kaldırıcı fabrikasının PUNE'de kurulmasından sonra Hindistan Satın alma Ofisi de fabrikaya taşınmış olup, Hem Türkiye hem de Hindistan fabrika için satın alma faaliyetlerini sürdürmektedir. 2016 yılı sonu itibari ile Hindistan satın alma cirosu 12 milyon Euro olup (Türkiye için), maksimum fayda sağlayacak çalışmalarını sürdürmektedir.

Hangzhou, Çin: Zhejiang eyaletinde bulunan Hangzhou şehrinde faaliyet gösteren ofisimiz 2013 yılında kurulmuştur. Çin, globalleşen dünyamızda gerek ekonomik gerekse siyasal alanda gün geçtikçe güçlenerek söz sahibi ülkeler arasında kendine önemli bir yer edinmekle kalmamış, aynı zamanda bu ülkeler arasında büyük bir rol sahibi olmuştur.

Çin'de bulunan ofisimizin iki ana hedefi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ülkemizde OTOMOTİV, TRAKTÖR ve ENERJİ sektörlerinde faaliyet gösteren holdingimize bağlı şirketlerimiz için, Çin'de yüksek kalitede ve rekabetçi fiyat olanakları sunan firmaları bularak iş geliştirme olanaklarını araştırmaktır. İkinci hedefimiz ise Türkiye de ürettiğimiz ürünler ile dünya nüfusunun yüzde 19'nu oluşturan bu büyük pazarda söz sahibi olabilmek için yeni pazar araştırmaları yapmak ve mevcut müşterilerimiz ile ilişkilerin devamlılığını sağlamaktır. Yurt dışı lojistik merkezlerimiz Müşterilerimize daha iyi hizmet etmek, istenildiği anda ürün vermek, ulaşım masraflarını minimize etmek, maliyetleri düşürmek üzere İngiltere, ABD ve Brezilya'da lojistik

merkezlerimiz vardır.

Lojistik merkezlerimizde JIT (just in time) prensibiyle çalışmakta müşterilerimizin üretim hatlarına düzenli biçimde malzeme vermekteyiz. Bu merkezlerimiz sayesinde ürün gecikmesi, yüksek fiyatlarla ürün gönderme, müşteri üretim hatlarını aksatma gibi negatif etkileri ortadan kaldırmış bulunmaktayız. 2018 yılında da benzer şekilde lojistik merkez yatırımlarımız artarak devam edecektir.

İngiltere: Ülkenin Suffolk bölgesinde yer almaktadır. İlk noktadan varış noktasına kadar NVOCC, freight forwarding, project forwarding, haulage, depolama ve gümrükleme alanlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

Brezilya: Ülkenin Curitiba bölgesinde yer almaktadır. Menşei ülkeden kargo alımından itibaren gümrükleme, depolama ve dağıtım süreçlerini de içeren tüm işlemler hizmetler verilmektedir. ABD: Ülkenin Georgia eyaletinde yer almaktadır. Ürünlerin depolanması ve müşteriye teslim faaliyetleri yapılmaktadır.

Hema Endüstri ve İnovasyon

İnovasyon kavramı geçtiğimiz on yıl içerisinde ülkemizde en popüler konulardan bir tanesi haline geldi. İlk başlarda sadece hakkında konuşulan bu kavram, son birkaç yılda somut faaliyetlere dönüşmüştür.



İnovasyonu profesyonelce ele alıp somut bir şekilde organizasyonlara taşıyan TİM, ülkemizde bu kavramın yerleşmesi ve şirketlerin benimsemesinde büyük rol oynamaktadır. TİM her sene inovasyon haftasını organize etmekte ve büyük katılım sağlanmaktadır.

Türkiye İnovasyon Haftası, yeni adıyla Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası, 6-9 Aralık 2017 tarihleri arasında ICC-İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nın 2. Gününde ise Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin desteklediği Inosuit - İnovasyon Odaklı Mentörlük Programı sertifika töreni düzenlendi. Hema Endüstri A.Ş., Inosuit programına katılım göstererek katılım sertifikası

almaya hak kazanmıştır. Törende Hema Endüstri A.Ş. adına ödülü TİM Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu'ndan Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Abdülaziz ASRAK aldı.

İnovasyon nedir?

Yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet), süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir. İnovasyon kısaca "ticarileşebilen yenilik" olarak tanımlanabilir. Bir yenilik için asgari koşul, ürün, süreç, pazarlama yöntemi veya organizasyonel yöntemin firma için yeni olmasıdır.

İnosuit Projesi Neden Önemli?

1. Ülkemiz kurumlarında inovasyonun değeri konusunda genel bir farkındalık oluşmasına karşın, "inovasyonu nasıl yapabilirim" sorusunun cevabının bilinmemesi – tartışılmaması.

2.İnovasyona yönelik yapılan yatırımların, sistematik ve bütünsel bir yaklaşımdan uzak olması,

3.Kurumlarda inovasyona yönelik dil ve algı birliğinin bulunmaması – inovasyon çalışmalarının farklı birimlere yayılamaması,

4.Kurumların aldığı danışmanlık faaliyetlerinin, çoğunlukla yerel koşullara, kültüre, ihtiyaçlara ve yetkinliklere uygun olmaması,

5.Ülkemiz üniversitelerinde inovasyon yönetimi konusunda

çalışan akademisyenlerin birbirlerini yeterince tanımıyor olması – bu alanda bir akademik topluluğun ve bilgi paylaşım platformunun eksikliği,

6.Bu alanda yapılan Türkçe yayınların eksikliği – özgün ve yerel vaka analizlerinin nitelik ve nicelik olarak çok yetersiz olması. gibi sebeplerden dolayı Inosuit projesi yüksek önem arz etmektedir.

InoSuit Projesinin Hedefleri Nelerdir?

Üniversite-sanayi işbirliğine dayanmakta olan “InoSuit - İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı”, şirketlerde inovasyon yönetimi yetkinliğinin sürdürülebilir şekilde artırılması, inovasyon yönetimi altyapısının oluşturulması, güçlendirilmesi, her bir kurumun kendi hedeflerine, yapısına ve ihtiyaçlarına uygun kurumsal inovasyon sistemlerinin tasarlanması ve hayata geçirilmesi amacıyla gerçekleştirilen bir projedir. Koordinasyonun TİM ve Sabancı Üniversitesi kuruluşu olan İnovent tarafından sağlandığı projede, katılım gösteren her bir şirket ile ilgili bölgedeki üniversitede inovasyon yönetimi alanında çalışmakta olan bir akademisyen/yetkili kişi ya da



özel sektörde çalışmakta olan ve bu alanda deneyim sahibi olan uzman, “mentör” olarak eşleştirilmiştir. Söz konusu kişiler tarafından, 11 ay süresince belli bir yol haritasını takip edecek şekilde mentörlük desteği sağlanarak ve belirlenen hedeflere ulaşılması amaçlanmıştır. Firmamız Namık Kemal Üniversitesi Rektör Danışmanı, Prof. Dr. Bülent Eker ile çalışma imkanı bulmuştur. Prof. Dr. Bülent Eker aynı zamanda NKÜ Teknoloji Geliştirme Bölgesi Genel Müdürü dür ve Arge ve İnovasyon bağlamında şirketlerle somut projelerin hayata geçirilmesiyle inovasyonun şirketlerde yaygınlaşması için çalışmalar yapmaktadır. Program süresince mentorümüz, ortak olarak belirlediğimiz gün ve

saatlerde, 1 yıl boyunca şirketimizi ziyaret ederek şirketimizin inovasyon kapasitelerinin artırılması çalışmalarında mentörlük yapmıştır. Bu süreç içerisinde firmamızın inovasyon çalışmalarına Ar-Ge merkezimiz liderlik etmiş zaman zaman yapılan toplantılar ile görevlendirmeler ve durum değerlendirmeleri yapılmıştır. Projenin 3., 6., 9., ve 12. ayları sonunda tüm mentörlerin ve firmaların katıldığı deneyim paylaşım toplantıları yapılarak katılımcıların tecrübelerini birbirlerine aktarmaları, yaşanmakta olan zorlukların çözümü için koordinasyon ve kolaylaştırıcılığın sağlanmış, öneriler geliştirilmiştir. Bu çalışmanın sonucunda şirketimizin inovasyon bilinci geliştirilmiş, inovasyonun kurumsal hale gelmesi için gerekli prosedürler yeniden ele alınıp güncellenmiş, tasarımların ve ürünlerin daha inovatif ele alınması için sistemler kurulmuştur.

2017 yılı InoSuit projesinin başarıyla uygulandığı bir yıl olmuştur. Bu projenin katkıları önümüzdeki yıllarda Arge mizin ortaya koyacağı yeni ürünlerde kendisini gösterecek ve katma değeri yüksek ürünlerle şirketimizin gelişimine büyük katkı sağlayacaktır.



Hattat Enerji Maden'in

Sosyal Sorumluluk Projeleri

Hız Kesmeden Devam Ediyor

Batı Karadeniz Mega Enerji Üssü Projeleri kapsamında çalışmalarına aralıksız devam eden Hattat Enerji ve Maden Tic. A.Ş 'nin 2018 yılında da “Sosyal Sorumluluk Projeleri” hız kesmeden devam ediyor.

2006 – 2017 yılları arasında 10 Milyon TL'yi aşan Sosyal Sorumluluk Projeleri ile Bölgede örnek olan şirketimiz, Bartın'da “Cumhuriyet Tarihinin En Büyük Sosyal Sorumluluk Projelerine destek veren özel sektör yatırımcı ünvanına” sahiptir.

Şirketimiz, Sosyal Sorumluluk Projeleri kapsamında eğitim, sağlık, halkın ortak kullandığı alanlar,

gençlerin spora özendirilmesi, Amatör spor kulüplerin desteklenmesi, insan ve çevre odaklı projeler, sosyal ve kültürel değerlerin korunması, ilin ve bölgenin markalaşması konularında projelere destek verilmesine öncelik verilmektedir.

2018 yılında Hattat Enerji ve Maden Tic. A.Ş olarak, öncelik olarak yardıma muhtaç ailelerin

belirlenerek gıda yardımı yapılması, bölgede yaşanan afetlerde iş makinesi ve teknik destek, amatör spor kulüplerine destek, halkın ortak kullandığı yolların bakım, onarım ve sıcak asfaltla kaplanması ile projenin etki alanında bulunan bölgelerde halkımızın, kurumların, sivil toplum örgütlerinin tüm istek ve taleplerine cevap vermekteyiz.



Hema Endüstri

Amerika Ofisi



Hema Endüstri A.Ş. Amerika ofisi İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü Tansel ALTUN'a Amerika ofisini sorduk;

Amerika ofisinin açılmasındaki ana unsur neydi?

"Dünya'nın önde gelen firmaları ile rekabet eden Hema Endüstri sürekli yeni teknolojiye yatırım yaparak üretim kalitesini ve verimliliğini arttırmakla beraber sürdürülebilirliğinin kesintisiz olarak devam etmesi açısından proaktif bir yaklaşım izleyerek ABD'nin Illinois

eyaletine bağlı Chicago kentine 30 dakika mesafedeki Elk Grove Village yerleşim yerinde "Hema Driveline and Hydraulics Inc." ismiyle Mayıs 2017 itibarıyla Satış & Pazarlama ofisini açmış bulunmaktadır.

Dünya çapında bilinen Otomotiv, Traktör ve İş Makinası üreticileriyle çalışan Hema Endüstri, kaliteye ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile hizmet verdiği sektörlerde önemli bir OEM tedarikçisi haline gelmiştir. Bu düşünceden yola çıkarak kurulan Amerika Ofisi, mevcut ihracat payının artırılmasını,

şirketin portföyüne yeni müşteriler, distribütörler katmayı ve müşteri isteklerine göre yeni teknolojik ürünler meydana getirmeyi hedeflemektedir.

Amerika pazarındaki mevcut müşterileri John Deere, CNH, Caterpillar, JLG gibi büyük firmalar olan şirketin Georgia eyaletinde bulunan deposuna ek olarak Illinois eyaletinde ofisle birlikte edinmiş olduğu depo müşterilerine daha cazip iş fırsatları yaratması açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır." dedi.

Hema Endüstri

Agritechnica Hannover Fuarındaydı

9. kez katıldığımız Almanya'nın Hannover şehrinde 12-18 Kasım 2017 tarihlerinde yapılan dünyanın en büyük tarım fuarlarından olan Agritechnica 2017 şirketimiz için çok verimli geçti.

Tüm fuarlarda olduğu gibi global pazarın tüm büyük oyuncularının yer aldığı holde 150 metrekare oturma alanı ile konumlanan standımız yeni ürünleri ile beğeni topladı.

Bir önceki Agritechnica'ya göre daha yoğun bir fuar oldu, hem mevcut hem de potansiyel müşterilerimiz ve iş ortaklarımız tarafında ziyaret edildik. Mevcut ürünlerimiz olan hidrolik pompa, hidrolik motor, valf, hidrolik kaldırıcı liftler, ön aks, transmisyon, dişli ve şaft, motor



bloğu, balanser gibi ürünlerimizin sergilenmesinin yanında yeni ürünlerimiz olan pistonlu pompa, orbit motor, bekoloader aksları, 120-173 beygir aralığına hitap eden H104 Transmisyon, H100.80 Meyveci transmisyon ve kapalı merkezli - debi paylaşımlı valflerimiz sergilendi.

Bu fuarda özellikle Hindistan, G. Kore, Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda ve A.B.D'den traktör üreticileri, kompakt tekerlekli yükleyici üreticileri ve diğer tarım makinaları üreticileri ve A.B.D., Kanada, Brezilya ve Arjantin gibi ülkelerden sistem temin etmek isteyen firmalar standımıza yoğun ilgi gösterdi. Yeni ürünlerimiz, hem mevcut müşterilerimiz hem de iş geliştirmek üzere olduğumuz potansiyel müşterilerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Birçoğu ile üst düzey toplantılar Yönetim Kurulu ve Genel Müdür katılımı ile yaparak yeni iş imkânları görüldü.

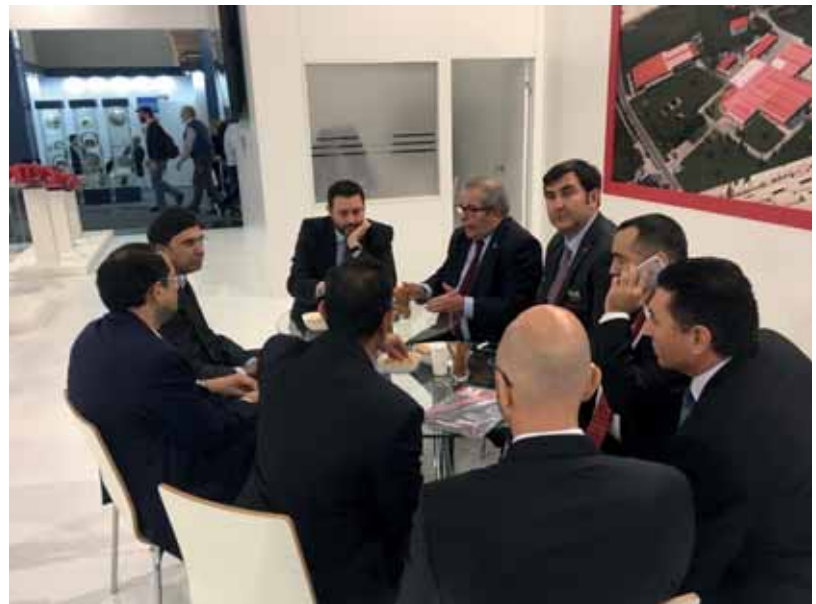
Hedefimiz fuarı takiben yapılan görüşmelerin önce projeye ardından ciroya dönüşmesi için tüm gücümüzle her gün bir fuar yoğunluğunda pazarlama ve iş geliştirme faaliyetlerini sürdürmektir.

İskender ULUSAY

Hema Endüstri

Satış Pazarlama ve İş Geliştirme

Genel Müdür Yardımcısı



Hema Endüstri

2017 Yılı Kaizen Ödülü'ne layık görüldü

Türkiye Kalite Derneği tarafından gerçekleştirilen KalDer 20. Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı'nda 15 farklı firma ve toplam 16 ekip Kalite Çemberi ve Kaizen ödül töreni için yarıştı.

Yarışma neticesinde Hema Endüstri A.Ş. Dişli ve Aktarma Organları Fabrikası çalışanlarının oluşturduğu Yıldız Kaizen Ekibi 2017 Yılı Kaizen Ödülü'ne layık görüldü.

Hema Endüstri Toplam Kalite Direktörü, Özlem Yiğit Çatak; "Hema Endüstri 2008'den bu güne sürekli iyileştirme kültürünü yaygınlaştırarak devam ettirmektedir. Sürekli iyileştirme çalışmaları araçlarından biri olarak kullandığımız Kalite Çemberleri ve WCM Kaizen ekiplerinde 2008'den 2018'e 638 mavi yakalı çalışmamız ekip çalışması ile katkı sağlamıştır ve bu katkıları Türkiye



Kalite Derneği tarafından 2013 Yılı Kalite Çemberleri, 2014 Yılı Kaizen

ödülü ve 2017 Yılı Kaizen ödülü ile ödüllendirilmiştir.



Ek olarak KalDer' den "2017 Yılı Kaizen" şampiyonluk kupası alan takım arkadaşlarımız üst yönetim tarafından tanınmış, takdir edilmiş ve ödüllendirilmiştir.

Katılım sağlayan, değer katan ve fark yaratan çalışanlarımızla sürekli iyileştirme yolculuğumuz daha uzun yıllar artan bir ivmeyle, daha fazla yol kat ederek devam edecektir. Çünkü "Birlikte Daha Güçlüyüz" dedi.

Hattat Traktör Basketbol Takımı

Litvanya'da Namağlup Şampiyon oldu

Hattat Traktör yurtdışında distribütörleri vasıtasıyla spor etkinliklerinde de zirveyi hedefledi.

Hattat Traktör Litvanya Distribütörü UAB Agroservisas LT tarafından kurulan Hattat Basketbol takımı Litvanya'da Bölgesel Liginde harikalar yaratıyor. Hattat Traktör gibi rekabetçilik ve centilmenlik ruhunu sahaya yansıtan Hattat Traktör Basketbol takımı namağlup olarak Litvanya Basketbol Liginde şampiyon oldu.

Yurtdışı pazarında çok kısa zamanda tüm çiftçilerin gözdesi olan Hattat Traktör, 2010 yılında Polonya'da yılın traktörü ve yılın kabin tasarım ödülleri almıştır. Katıldığı tüm yarışmalardan birincilikle dönen Hattat Traktör 2011 Yılında İrlanda, 2013 yılında Letonya'da pulluk şampiyonu, 2014



yılında Moldova Moldagrotech Fuarında Gümüş Madalya ve 2016 yılında yeni T4000 serisi ile Polonya'

da Yılın Traktörü ödülleriyle layık görülmüştür.





Hattat Traktör Genel Müdür Yardımcısı

Murat Baykal

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Murat Baykal kimdir, sektöre ne zaman adım atmıştır ve Hattat traktör ile beraber çalışma serüveni ne zaman başlamıştır? Neden bir şirketin satış pazarlama, satın alma ya da başka bir bölümü değil de üretim bölümünü seçtiniz?

1971 yılında Niğde’ de dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi doğum yerim olan Niğde’ de tamamladım. 1990 yılında başladığım İstanbul Teknik

Üniversitesi’ n den 1994 te Makine Mühendisi olarak mezun oldum ve yine aynı üniversiteden master programını tamamlayarak Makine Yüksek Mühendisi unvanını 1998 yılında aldım.

İş hayatına ise yüksek lisans programına devam ederken 1996 yılında Koç grubuna bağlı Arçelik A.Ş İstanbul, Topkapı fabrikasında elektrikli süpürge, çamaşır ve bulaşık makineleri için üretilen elektrik motorlarından sorumlu metot mühendisi unvanıyla, üretim süreçlerinin iyileştirilmesi

ve geliştirilmesi için çalıştım. Bu fabrika Çerkezköy’ e taşınırken, ben de vatani görevimi Ankara Askeri Havaalanında, Yedek Subay olarak ve meslek hizmeti icra ederek 2000 yılında tamamladım.

Askerlik hizmeti sonrasında, daha komplike ve daha heyecan verici bulduğum için Otomotiv sektörüne geçmek istedim. Aynı dönem birden fazla otomotiv şirketinden davet almama karşın çocukluktan beri traktöre olan ilgim nedeniyle tercihim Massey Ferguson traktörlerinin üreticisi Uzel Makine’

den yana kullanıp 2000 yılında sektöre adım attım. Adım adım parçadan bütüne dönüşüme vesile olmak, her gün aynı dinamizmi yaşamak, birçok çiftçinin sahibi olacağı traktörlere, başında olduğum bir organizasyonla ve büyük bir güvenle traktörleri bizzat sunabilmek için, bu heyecana ortak olmak ve yaşamak için üretim süreçlerinden sorumlu mühendis olarak başladım. Daha sonra traktörün motor üretimi de dâhil, üretiminin tamamından sorumlu olarak son 3 yılda yöneticilik yaptım. 2008 yılında şirket faaliyetlerini durdurduktan sonra sektör dışına çıkmadan Başak Traktör' de ve akabinde de 2009 sonunda Hattat Traktör' de fabrika müdürü olarak görev aldım.

2018 yılıyla beraber yeni görevinize başladınız. Bu süreçle beraber üretim stratejinizde ve kapasitenizde ne tür değişiklikler ve yenilikler olacak?

Hattat grubunun; Sn. Mehmet Hattat'ın, Sn. İbrahim Hattat'ın, sektörde var olma ve önemli oyuncularından olma isteği, traktör aşkı, heyecanını ilk dönemimden çok iyi ve yakından biliyorum. 2011 yılında 4.713 adet ile grubun rekor üretimini gerçekleştirdikten sonra 2012 yılı başında ayrılmıştım. Şirketin daha sonraki yıllarda gerek adet, gerek pazar ve gerekse imaj kaybı, her ne kadar dışarda da olsam; beni hayli üzmekteydi. 2014 yılı sonunda Hattat Traktör' ün, sektörün önemli oyuncularından olması, pazarda hak ettiği seviyelere ulaşabilmesi için yenilenen yönetim kadrosundan aldığım davete istinaden, yeni rekorlara beraber ulaşabilmek, her sene yeni rekorları tekrar tekrar kırmak için gruba katıldım. Ve çok şükür ki 1800 âdete kadar üretimi ve satışı düşmüş şirketi, 2015 te 3.700' e 2016 da 4.696 a ve 2017 de yine bir rekorla 5.539 üretim adedine ulaştırdık.

Yani aslında uzun soluklu olan; kalitesiyle, adediyle, pazar payıyla, karlılığı ile artacak, ama hep artacak bir organizasyonun içinde olmak için buradaydım. Onun için de yeni görev ve sorumluluklarım ile şimdiye kadarki felsefemin dışına çıkmadan çalışma arkadaşlarımla beraber eskisinden daha fazla istek ve heyecanla devam edeceğim. 2018 yılında 6.500 adet olan satış bütçemizi sağlayacak şekilde ürünleri satış ekibimiz ve bayilerimize ve hatta çiftçilerimize tam zamanında hazır edeceğiz. Bu dönemde kalitemizin daha arttığı, daha az stok yükü taşıdığımız ve satın alınan malın, traktör olup satışının gerçekleştiği süreci daha da kısaltıp 30 güne düşüreceğiz. Bu süre 2013 yılında 115 gündü, daha sonraki yıllarda sırasıyla 70, 55, 55 ve geçen yıl da 39 a düşürdük. Burada da çok önemli iyileştirmeler yaptık ve çok ciddi stok yüklerini taşımaktan, parayı stokta bekletmekten şirketimizi kurtardık. Bu dönemde yine Sn. Mehmet Hattat'ın hayalini "10.000 adet traktörü" sağlamak için iş yapışımızı ve süreçlerimizi sağlam zeminler üzerine oturtacak ve inşallah 2020' de de bu hayali de gerçekleştireceğiz.

Her geçen gün üretim kapasitesi artan bir firmada görev almaktasınız, bu artışı neye borçlusunuz? Sizce diğer traktör firmalarından Hattat Traktörü farklı kılan özellikler nelerdir?

Açıkkası Çerkezköy lokasyonunda traktöre çok büyük yatırım yapılmış durumda. Traktörün dökümünden, dişlisine kadar, pompasından-valfine ve hatta motorun en önemli komponentlerine kadar kendimiz üretiyoruz, hem de kaliteli ve rekabetçi seviyede üretiyoruz. Bu yetenek, bu yatırım, böyle tesis, böyle imkân sektördeki diğer oyuncularda maalesef yok!

Biraz önce bahsettiğim gibi bir tarafta isteği ve aşkı çok yüksek olan bir patronumuz, diğer tarafta vizyonu ve tecrübesi çok yüksek, sektörün önemli ve gerçekten iyisi arkadaşlarımız var. Patronumuzdan başlayarak, genel müdürümüz, bölüm yöneticisi arkadaşlarımız ve tüm kademelerdeki arkadaşlarımız ile ki bu ürünlere isteğimizi, aşkımızı hissederek elleriyle hayat veren işçi arkadaşlarımız da dâhil hedef birliği, uyum ve ahenk içerisinde çalışıyoruz. Haliyle de artışlar, başarılar ve rekorlar geliyor, gelmeye de devam edecek.

Son olarak gelecekte ki planlamalarınızdan bahseder misiniz? Hattat'ı taşımak istediğiniz bir hedef noktası var mı? Sizce Hattat Traktör 2023 yılında sektörde hangi konumda olur?

Hedefimiz en kısa zamanda Sn. Mehmet Hattat'ın hayali 10.000 traktörü sağlamak, bunu 2023 e bırakmadan 2020 de sağlayacağımızı düşünüyorum. 2020 de Türkiye pazarının en çok tercih edilen ilk 2 markasından birisi olacağız, yurt dışında da bilinirliğin ve talebin arttığı, dünyanın her kıtasına ciddi adetli satış yapacağımız bir yıl olacak. Bunu esnek üretim süreçlerimizle, talebe hızlı cevabımızla, kalitemizle, fiyat rekabetçiliği ile ürünlerimizin teknolojisi ve çiftçi dostu olmasıyla sağlayacağız.

2023 yılında ise artık yurt içinde sektöre adını altın harflerle yazdırmış, traktörleriyle taraflı-tarafsız herkesin takdirini ve övgüsünü alan, pazarın liderliğine oynayan bir traktör markası haline geleceğiz.

Türkiye'nin yurtdışında en fazla satış yapan yerli markası olan Hattat Traktör satış yaptığı ülke sayısını artırmaya devam ediyor.

Ülkemizin gururu olmaya ve dünya çiftçilerine hizmet etmekten mutluluk duyuyoruz.

[illegible]

2017 ÖNERİ SİSTEMİ ÖDÜL TÖRENLERİ

2017 yılında öneri veren birçok çalışanımıza ödülleri verildi. Alınan öneri sayısı, bir önceki yıla göre 2, 5 kat artarak 709 âdete ulaştı. Önerilerin 237 âdeti devreye alınarak yaklaşık 2 Milyon TL yıllık tasarruf sağlandı. Çalışanlarımızın işlerine sahip çıkarak vermiş oldukları öneriler sayesinde üretimimizi, kalitemizi ve birlikte çalışma motivasyonumuzu arttırdık.



AGRITECHNICA FUARINDA HATTAT TRAKTÖR ÜLKEMİZİN GURURU OLDU.



Hattat Traktör, dünyanın en prestijli tarım makinaları fuarı Agritechnica’da Türkiye’nin gururu oldu.

Türkiye’den katılım gerçekleştiren traktör firmaları arasında en büyük alanda traktörlerini sergileyen, standıyla ve görselleriyle dikkat çeken Hattat Traktör Almanya’nın Hannover kentindeki bu fuarda 21. salonda Avrupa’dan, Afrika’dan ve uzak doğudan misafirlerini konuk etti.

138 ülkeden yaklaşık 450.000 ziyaretçinin geldiği fuarda sergilenen traktörlerimiz gelen ziyaretçilerin büyük beğenisini kazandı. Yeni ülkelere yeni distribütörler atayan firmamız 2018 yılında yaptığı yeni kontratlarla ihracat hedefini büyüttü.

Hattat Traktör kendisine ait 17 farklı

traktör dizaynı, 350 farklı traktör varyasyonu ile Tekirdağ/Çerkezköy yerleşkesinde 50-110 beygir gücü aralığında traktör üretimi yapan, 2016 yılında bir önceki yıla göre pazar payını en çok arttıran firma olarak %5 pazar payı elde etmiş, %100 yerli sermayeli traktör üreticileri arasında en fazla traktör ihracatı yapan, kardeş firması Hema Endüstri’den temin ettiği parçalarla yerlilik oranını %90’ın üzerinde yakalamış bir firmadır.

Yurt içinde sahip olduğu 80’den fazla bayi ağı, 100’ün üzerinde satış noktası, 320 mekanik ve elektrik servisi, 25 yedek parça bayisi ile Türk çiftçisine en yakın konumda, her türlü ihtiyacını karşılayacak yapılanmasını kurmuştur. Yurt dışında 80’ in üzerinde ülkeye yaptığı ihracatla her yıl ülkesine döviz kazandıran bir konumdadır. Bu yıl sadece traktör satışlarımızla

350 Milyon TL. Cironun üzerine çıktık. Çerkezköy yerleşkemizde bu başarıya imza atan toplam 300’den fazla beyaz yaka, mavi yaka ve mühendislik alt yapımızla etkin bir insan kaynağına sahibiz ve bu bizim en önemli itici gücümüz.

Hattat Traktör’ ü oluşturan parçaların çoğunluğu kardeş firmamız Hema Endüstri tarafından üretilmektedir. Bir traktörün hayati parçaları olan motor, şanzıman, hidrolik lift sistemi, pompa, valf ve ön aks gibi hayati parçalarının dökümünü, dişlileri dahil işlenmesini kendi entegre tesislerimizde yapıp, tüm kalite testlerinden geçtikten sonra güvenle traktörlerimizde kullanıyoruz. Son 3 yılda Türkiye ‘deki pazar payımızı 3 katına çıkardık. Bizle birlikte yan sanayimiz de gelişerek onların da yeni yatırımlar yapmasını sağladık. Ürün gamımıza rekabetçilik katan yeni ürünlerin devreye alınması

çalışmalarımız her zamanki gibi hız kesmeden devam etmektedir. Avrupa'ya yaptığımız ihracatla teknoloji alt yapımızı devamlı yüksek tutmayı hedefliyoruz.

Zor bir pazar ve kalitenizin, teknolojinizin devamlı güncel olması gerekiyor. Bu bağlamda Avrupa pazarı için gerekli motor emisyonlarını sağlayacak Stage 3B ve Stage 4 motorlu traktör çalışmalarımız devam ediyor. Toplam ihracatımızın %50'ye yakını Avrupa'ya yapabilmemizin altında kalite ve teknolojiye yaptığımız yatırımlar var.

Avrupa'nın yanı sıra Afrika ve Güney Amerika pazarlarına yönelik yeni projeler geliştirerek, ihracatımızın toplam satışlarımızın içerisindeki payını büyüteceğiz. Hattat Traktör olarak hedefimiz dünyada markamızı bilinen, güvenilen bir konuma taşımaktır.

Fatih Büyükyahşi
Hattat Traktör
İletişim Müdürü



Hattat Traktör Yeni Modellerine Bursa Fuarı'nda Müthiş İlg

Türkiye'nin en prestijli fuarlarından birisi olan Bursa Tarım fuarında yeni tasarladığımız Hattat 398, Hattat 305 ,Hattat 295 , Hattat 275 S ve Hattat 3055 Turbo İntercooler modellerimizi 11-15 Ekim 2017 tarihinde sergiledik. Hattat Traktör olarak çiftçilerin yoğun ilgisi karşılaşılan fuarda Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. İbrahim HATTAT' da ziyaret ederek çiftçilerimizden ve Hattat Traktör çalışanlarından bilgi aldı. 52 farklı ülkeden ve Türkiye'nin 79 ilinden gelen 301.827 kişi tarafından ziyaret edilen fuar alanında Hattat Traktör 420 firmanın katıldığı fuarda en fazla ziyaret edilen traktör markalarından birisi oldu.

Türkiye traktör pazarı şu an dünyanın en büyük 4. pazarıdır. Son 5 yılın satış ortalaması 65 bin adet civarında ve bu adedin %75' inden fazlasını yerli üreticiler sağlamaktadır.

50-110 hp aralığında yoğunlaşmış traktör pazarımızın daha teknolojik alt yapısı olan, daha yüksek beygir güçlü ve zamandan, yakıttan tasarrufu sağlayacak ürünlere kayacağını tahmin ediyoruz. Ve bu tahminlerimiz doğrultusunda ARGE çalışmalarımıza yön veriyoruz. Traktörlerimizin %75' i artık 4X4 çekiş özelliğine sahip. Türkiye genelinde de satışların %65' inden fazlası artık böyle. Otomatik kumandalı hidrolik sistem, hidrolik debriyaj, tam senkromeçli şanzıman yapısı, klima gibi özellikler yaygınlaşıyor. Bunlara çiftçimiz alıştı artık, çünkü bunlar opsiyon olmaktan çıkmış ihtiyaçlar artık. Tüm dünyada olduğu gibi.

Biz yerli üreticiler olarak çiftçimize daha yakınız, ihtiyaçlarını analiz etme şansımız daha yüksek ve bu avantajımızı sonuna kadar kullanıyoruz. Çukurova' da ne yetişir, Konya ovasında toprak nasıldır, Erzurum' da çiftçi ne ister, Karadeniz' de ormancılık yapan müşterimiz ne ister biliyoruz. Ege' de zeytincimizin



ağaç yapısını, Trakya' da piring üretiminin nasıl yapıldığını biliyoruz. Tasarımlarımızı yaparken bunları dikkate alıyoruz. Bir diğer konu da çiftçinin ihtiyaçlarını zamanında

karşılatabilme yetisidir. Çiftçimiz meteorolojiyi bizden iyi takip eder, ne zaman yağmur yağacak, ne zaman gübre atacak hesabını yapar çünkü. Dolayısı ile çalışma süreleri

yılın sadece belli zamanlarına denk gelir ki bu dönemde traktöründen maksimum faydayı sağlamak ister. İşte tam da bu noktada %90 yerli traktörümüz sayesinde çiftçimizi yolda bırakmıyoruz.

Müşteri hattımız, whatsapp hattımız, e-mail adreslerimizle devamlı onlardan geri bildirim alıyor, en ufak problemlerinde yardımlarına koşuyoruz. Tasarımlarımızı yaparken bu geri bildirimlerinden faydalanıyoruz. Çünkü biz kendimiz binmek için araç üretmiyoruz, asıl sahiplerinin düşüncelerini dinliyoruz.

Ülkemiz iklim koşulları ve tarım arazileri itibarıyla bir cennet. Tarımsal üretim, içinde bulunduğumuz yüz yılın ikinci yarısında kıymeti daha fazla artacak bir dünya sorunu haline gelmeden, profesyonel anlamda yapılmaya başlanmalıdır. En ufak bir krizde para içinde yüzen ülkelerin dahi gıda temininde yaşadığı zorlukları görmezden gelemeyiz. Ülkemizde tarım için potansiyel var ve kendi kendine yetebilen bir ülke konumundan taviz vermemeliyiz.

Bunu yapabilmek için tarımsal mekanizasyon ve profesyonel tarım uygulamaları çok önemli. Biz de yerli bir üretici olarak, çiftçimize daha hızlı, daha iyi ve daha ucuz hizmet sağlayarak verimli ve tasarruflu mahsul alabilmesine destek olmaya devam edeceğiz.

Önce ülkemize, sonra Dünya'ya mekanizasyon teknolojileri geliştiren lider bir kuruluş olacağız. Hattat Traktör olarak hedefimiz Dünya'nın önde gelen traktör markaları arasına girmektir.



ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE TASARRUFU

Sanayi, ülkelerin yapısına bağlı olarak nihai enerji tüketimlerinde en yüksek paya sahip sektördür. Küreselleşen dünyada rekabet koşullarının ve olumsuz çevre şartlarının gün geçtikçe daha da ağırlaşması enerjinin etkin kullanımını ön plana çıkarmaktadır.

Enerji tasarrufu enerji ve enerji kaynaklarının verimli olarak değerlendirilmesi amacıyla, kullanıcılar tarafından alınan önlemler sonucunda harcanan enerji miktarında sağlanan azalmadır. Enerji verimliliği ise yeni teknoloji kullanma yoluyla üretimi, kaliteyi ve performansı düşürmeden, sosyal refahı engellemeden enerji tasarrufu sağlanmasıdır. Bir örnek verecek olursak İki lambadan birini söndürmek tasarruf, aynı aydınlatmayı sağlayan, daha az enerji tüketen teknolojik lambaları kullanmak verimliliktir.

Gelişen sanayiler enerji tasarrufu ve verimliliği konusunda etkin bir şekilde çalışarak ayakta kalabilmektedirler. Enerji kaynaklarını üretimde etkin ve verimli kullanmayan işletmeler rekabet koşullarında başarısızlığa uğraması kaçınılmazdır.

Sanayide enerji verimliliği çalışmaları direkt olarak maliyeti

etkilediğinden karlılığa olumlu yansımaları ve yapılacak yatırımların diğer sektörlere göre daha az maliyetle gerçekleştirilebilmesi, yapılan yatırımların kısa sürede kendini amorti etmesi rekabet koşullarında ciddi avantaj sağlayabilmektedir.

Enerji Yönetimi, ürün kalitesinden ve miktarından ödün vermeden güvenlik ve çevresel tüm koşullardan fedakârlık etmeksizin

projeleriyle hem ulusal hem de şirketimizin kaynaklarını en doğru şekilde kullanmayı hedeflemekteyiz.

Hema Endüstri A.Ş. olarak enerji verimliliği ve tasarrufu ile ilgili fabrikamızda yapılan projelere değinmek gerekirse, ilk olarak "Ölçmediğiniz bir sistemde iyileştirme yapamazsınız" ilkesiyle Enerji izleme sistemi kurulmuştur. Bu sistem sayesinde fabrikamızda en fazla enerji tüketen ekipmanlar

Gereksiz Harcanan Enerji Kaybedilen Emektir

enerjinin daha etkin ve verimli kullanılmasını doğrultusunda yapılan çalışmalar bütünüdür. İşletmelerde enerji verimliliğinde başarı, bilinçli bir enerji yönetim sistemi ile olur. Bizlerde Hema Endüstri A.Ş. olarak ürün kalitesi ve güvenliğinden ödün vermeden, çevreye duyarlı ayrıca artan rekabet koşullarıyla baş edebilen ve sektördeki diğer firmalara örnek olarak enerjinin doğru ve verimli kullanılmasına büyük önem göstermekteyiz. Yaptığımız ve ileride hayata geçireceğimiz enerji verimliliği

tespit edilerek iyileştirme ve tasarruf yapılacak projeler tespit edilerek aksiyonlar alınmıştır.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından " Verimlilik Arttırıcı Proje" olarak kabul edilen ve devlet desteği sağlanan "Basınçlı hava sistemlerinde enerji verimliliği" projesini hayata geçirmiş bulunmaktayız. Bu proje ile yeni yatırım kompresörümüz devreye alınarak mevcut durumda çalışan 2 adet kompresörümüz devre dışı bırakılmıştır. Bu proje





sayesinde yıllık 1.000.000 kWh elektrik enerjisinden tasarruf sağlanacaktır. Ayrıca basınçlı hava tesisatlarındaki hava kaçaklarının onarılmasıyla gereksiz basınçlı hava tüketiminin önüne geçilmiştir. 2017 yılında toplam 1152 adet basınçlı hava tesisatındaki hava kaçağı onarılmıştır.

Mevcut aydınlatmalarımız daha verimli düşük enerji tüketen LED armatürlerle değiştirilmiştir. Ayrıca gün ışığına duyarlı sensörler ile birlikte her bölge İSG kriterlerine uygun görülen aydınlatma şiddetine göre tasarlanarak uzaktan kontrol sistemi (PC, Tablet, Telefon) aktif hale getirilmiştir. Fabrikalarımızın yemek ve mola saatlerinde aydınlatma otomatik kapanarak insan kontrolünden bağımsız hale getirilmiştir. Bu projelerle yıllık 1.225.000 kWh elektrik enerjisinden tasarruf elde edilmiştir.

Bir diğer projemiz fabrikamızın kalorifer ve kullanım amaçlı sıcak

suyu kompresör atık ısısından yararlanarak elde edilmesidir. Kalorifer ve sıcak su kazanları devre dışı bırakılarak doğalgaz tüketiminde yıllık 4.000.000 kWh tasarruf sağlanmıştır.

Fabrikamızdaki ısıtım fırınları ve indüksiyon tezgâhlarının soğutulması için soğutma kulesi kullanılmaktadır. Soğutma kulesinde bulunun mevcut fan motorları

sürekli çalışarak elektrik enerjisi tüketmektedir. Yapmış olduğumuz proje kapsamında Soğutma Kuleleri fanlarının gereksiz çalışmasını önleme adına sisteme sıcaklık sensörüne bağlı inverter uygulaması yapılmıştır. Böylelikle soğutma suyu istenilen sıcaklık değerlerinde arasında tutularak fan motorları gereksiz çalışmasının önüne geçilmiş olduk. Proje neticesinde yıllık 150.000 kWh elektrik enerjisinden tasarruf sağladık.

Soğutma suyunu işletme içerisine dağıtım yapan pompalar içinde yeni yatırım yaparak yüksek verimli pompalar ile değişimini sağladık. Mevcut durumda verimsiz çalışan 3 adet pompanın yerine yeni nesil yüksek verimli daha az enerji tüketen 1 adet pompa koyarak yıllık 227.000 kWh tasarruf elde etmiş olduk.

2017 yılında yapmış olduğumuz projeler sayesinde 6.600.000

kWh enerjiden tasarruf ederek fabrikamıza 1.500.000 TL 'lık kazanç sağlamış olduk.

2018 yılında yapmayı planlandığımız projeleri hayata geçirerek ve enerji takip sisteminden alacağımız veriler sayesinde karşımıza çıkacak tasarruf potansiyellerini değerlendirerek enerjide yakaladığımız iyileşme ivmesini her yıl daha da yukarı seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz.

Fabrikamızın ısıtmasını sağlayan eski tip verimsiz yüksek elektrik enerjisi harcayan apareylerin daha düşük enerji tüketen verimli apareyler ile değiştirilmesi sağlanacaktır. Bir diğer projemizde ise enerji izleme sistemi sayesinde tespit edilen yüksek elektrik enerjisi tüketen tezgâhlardaki verimsiz motorlar yeni nesil yüksek enerji sınıfı motorlar ile değiştirilecektir.

Her zaman olduğu gibi 2018 yılında da Hema Endüstri A.Ş. ailesi olarak enerji verimliliği ve tasarrufu çalışmalarımıza hız vererek devam etmekteyiz. Fabrikamızda yapmış olduğumuz bilinçlendirme çalışmalarıyla birlikte enerjinin şirketimiz için ne kadar önemli olduğunu her bir çalışanımızın emeklerinin boşa gitmemesi için çok hassas davranmamız gerektiği bilinciyle enerji yönetimindeki sloganımızı tekrar ediyoruz. Gereksiz Harcanan Enerji Kaybedilen Emektir”.

Göktuğ Yalçın
Hema Endüstri A.Ş.
Bakım Müdürü

Madenlerimiz, OHSAS 18001 Yönetim Sistemini Almaya Hak Kazanmıştır

İş Sağlığı ve Güvenliği, Bir kuruluşun gerçekleştirdiği faaliyetlerden etkilenen tüm insanların (çalışanların, geçici işçilerin, alt yüklenici çalışanlarının, ziyaretçilerin, müşterilerin ve işyerindeki herhangi bir kişinin) sağlığına ve güvenliğine etki eden faktörler ve koşulların bütünüdür.



İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) Yönetim Sistemi; İş Sağlığı ve Güvenliği faaliyetlerinin kuruluşların genel stratejileri ile uyumlu olarak sistematik bir şekilde ele alınıp sürekli iyileştirme yaklaşımı çerçevesinde çözümlenmesi için bir araçtır.

OHSAS 18001, BSI (British standards Institute) tarafından yayınlanmış olan Uluslararası "İş Sağlığı ve Güvenliği" standardıdır. İşyerlerinin çalışanlar için sağlıklı ve güvenli hale getirilmesi kanunlarca zorunludur. İş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemi, bu zorunluluğu

yerine getirmede yardımcı olacak uluslararası bir standarttır.

İşyerlerinin ürün ve hizmetlerinin güvenliğinden çok, çalışanın sağlığına ve iş güvenliği esasına dayanır. Çalışanların emniyetli ve sağlıklı bir çalışma ortamına sahip olmaları OHSAS 18001 İş sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi ile mümkün kılınmıştır.

Bu sistemle, çalışanlar, İSG risklerinin belirlendiği ve önlemlerle asgari seviyeye indirildiği, yasalara uyan, hedeflerin yönetim programları ile hayata geçirildiği,

uygun İSG eğitimlerinin uygun kişilere verildiği, acil durumlara hazır, performansını izleyen, izleme sonuçlarını iyileştirme faaliyetlerini başlatmak için kullanan, faaliyetlerini denetleyen, yaptıklarını gözden geçiren ve dokümente eden bir kuruluşta İSG faaliyetlerine gereken önemi veren bir sistemin parçası olacaktır.

İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi kapsamında yapılan çalışmalarda emeği geçen tüm çalışanlarımıza teşekkürlerimizi sunar, belgenin şirketimize hayırlı olmasını temenni ederiz.

Hema, Hidrolik-Pnömatik Kongresine Katılım Sağladı

Bu yıl 8.'si düzenlenen Hidrolik-Pnömatik Kongresi (HPKON2017) 22-25 Kasım tarihlerinde İzmir Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde gerçekleştirildi.



Hema Endüstri A.Ş. Ar-Ge Merkezi olarak katılım gösterdiğimiz kongrede farklı ürünler ile ilgili bildiri sunumları Ar-Ge çalışanlarımızdan Turgay Kolcuoğlu, Samet Nak, Erdem Yalçın ve Burak Yerlioğlu tarafından gerçekleştirildi.



15 firmadan ve çeşitli üniversitelerden 45 bildiri sunumunun gerçekleştirildiği kongrede Hema Endüstri

A.Ş. en çok bildiri gönderen firmalardan oldu. Bildiri sunumunu gerçekleştiren çalışanlarımıza oturum başkanları tarafından teşekkür belgesi takdim edildi.

11. Uluslararası Adana Tarım Fuarı

11. Uluslararası Tarım Fuarı 8-12 Kasım tarihlerinde Tarımın başkenti Adana'da 35 bin m²lik dev alana kurulu alanda TÜYAP Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezinde Hattat Traktörün de katılımı ile düzenlendi.

Ülkemizin en büyük tarımsal yerleşim alanlarından olan Çukurova çiftçisinin yoğun ziyareti ile başlayan fuarda Hattat 398 Modeli en fazla ilgi gören traktör modeli oldu. Fuara bahçe, compact ve tarla serisi traktörlerini sergileyen Hattat Traktör artan satış grafiği ile son 2 yılda Adana'da en fazla Pazar payını artıran traktör firması oldu. 110 beygir gücündeki Hattat 398 gelen ziyaretçiler tarafından ilgi ile incelendi. 110 beygir gücünde



4000 kg kaldırma kapasitesine sahip ve Perkins motorlu ve Hema şanzımanlı traktör performans verileri olarak da emsallerine göre fark yaratıyor. Memleketimizin çiftçisinin aşına olduğu Hattat

398 orijinal ve geniş kabini ile çiftçilerimizi arzu ettikleri konforla da buluşturuyor. Geniş ürün gamı ve yaygın satış ve servis ağıyla Hattat Traktör tarafından üretilen modeller çiftçilerin beğenisini kazandı.

Lojman'da Yaşayan Çocuklarımızla Aktivite Dolu Bir Gün Geçirdik

24 Eylül 2017 Cumartesi güzel bir hafta sonu; Lojmanda yaşayan çocuklarımızla oyunlar ve paylaşım programları düzenlendi. Birbirinden güzel kareler ortaya çıktı. Geleceğimiz olan çocuklarımız hep mutlu ve huzurlu olun. Sizi seviyoruz.



ÇOSB Futbol Turnuvası

Şampiyonu Hema Endüstri

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi 2017 Yılı Futbol Turnuvası

Hema Endüstri A.Ş. şirketi şampiyonluk

Hattat Traktör A.Ş. şirketi 3.lük

Gökhan BALIKÇI isimli Hema Endüstri çalışanı gol krallığı kupasını almıştır.

Hema Endüstri takım oyuncularımızı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz.



HATTAT HOLDİNG çalışanları 'Aile Günü' etkinliğinde bir araya geldi

Hattat Holding'in Çerkezköy'deki kuruluşlarında çalışanlar, Türk metal Sendikası üyeleri Aile Günü etkinliğine aileleriyle katıldı. Yaklaşık beş bin kişinin katılım gösterdiği etkinlikte Hattat Holding'in Çerkezköy'deki fabrikalarında çalışanlar, gün boyu aileleriyle birlikte unutamayacakları bir gün yaşamının keyfi ile evlerine döndüler.



ÇOCUKLAR İÇİN ŞİŞME OYUN PARKLARI VE RAYDA GİDEN TREN KURULDU

Aile Günü etkinliği sabah saat

09.00'da başladı ve akşam saat 20.00'e kadar devam etti. Çocuklarıyla Aile Günü'ne gelen HEMA Endüstri çalışanları, iyi bir gün geçirmelerini sağlayan Hattat

Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet HATTAT, Hema Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim HATTAT ve Hema Endüstri A.Ş. Genel Müdürü Tunç Doğan'a teşekkür ettiklerini belirttiler.



ÇEŞİTLİ YARIŞMALAR YAPILDI VE OYUNLAR OYNANDI

Aile Günü Etkinliği Kapsamında çeşitli yarışmaların yanı sıra halaylar çekildi ve oyunlar oynandı. Hema Endüstri yöneticileri de çalışanlarla birlikte halaylar çekip oynadı. Yöneticiler, çalışanlarla her zaman birlik ve beraberlik içinde olduklarını ve bu etkinlikte de gözler önüne sergilemiş oldular. Etkinlikte sıcak,



soğuk yiyecek ve içecek olmak üzere her şey mevcut olduğu da gözlemlendi.

“YÖNETİME TEŞEKKÜR EDİYORUZ”

Türk İş Tekirdağ İl Temsilcisi ve Türk Metal Sendikası Çerkezköy Şube Başkanı Murat Koçak; “Sendikamızın yetkili işyerlerinden olan Hattat Holding’in Çerkezköy’de faaliyet gösteren işyerimizde çalışanlar için sefa alan piknik alanında düzenlenen Aile Etkinliği Günü’nde her şeyi ile mükemmel ve hiçbir şeyin esirgenmediği dört dörtlük bir piknik düzenleyen Hattat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hattat’a, Hema Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hattat’a ve Hema Endüstri A.Ş. Genel Müdürü Tunç Doğan’a şahsım, şube yönetim kurulumuz ve üyelerimiz adına çok teşekkür ediyorum. Dedi

HOŞGELDİN 2018

Hema Club Sosyal Tesislerinde 2018 Yılına yeni bir başlangıç yapmak için düzenlemiş olduğumuz Yılbaşı Gala Yemeğine Hattat Holding Yöneticileri, Fabrika çalışanlarımız ve aileleri katılmıştır.

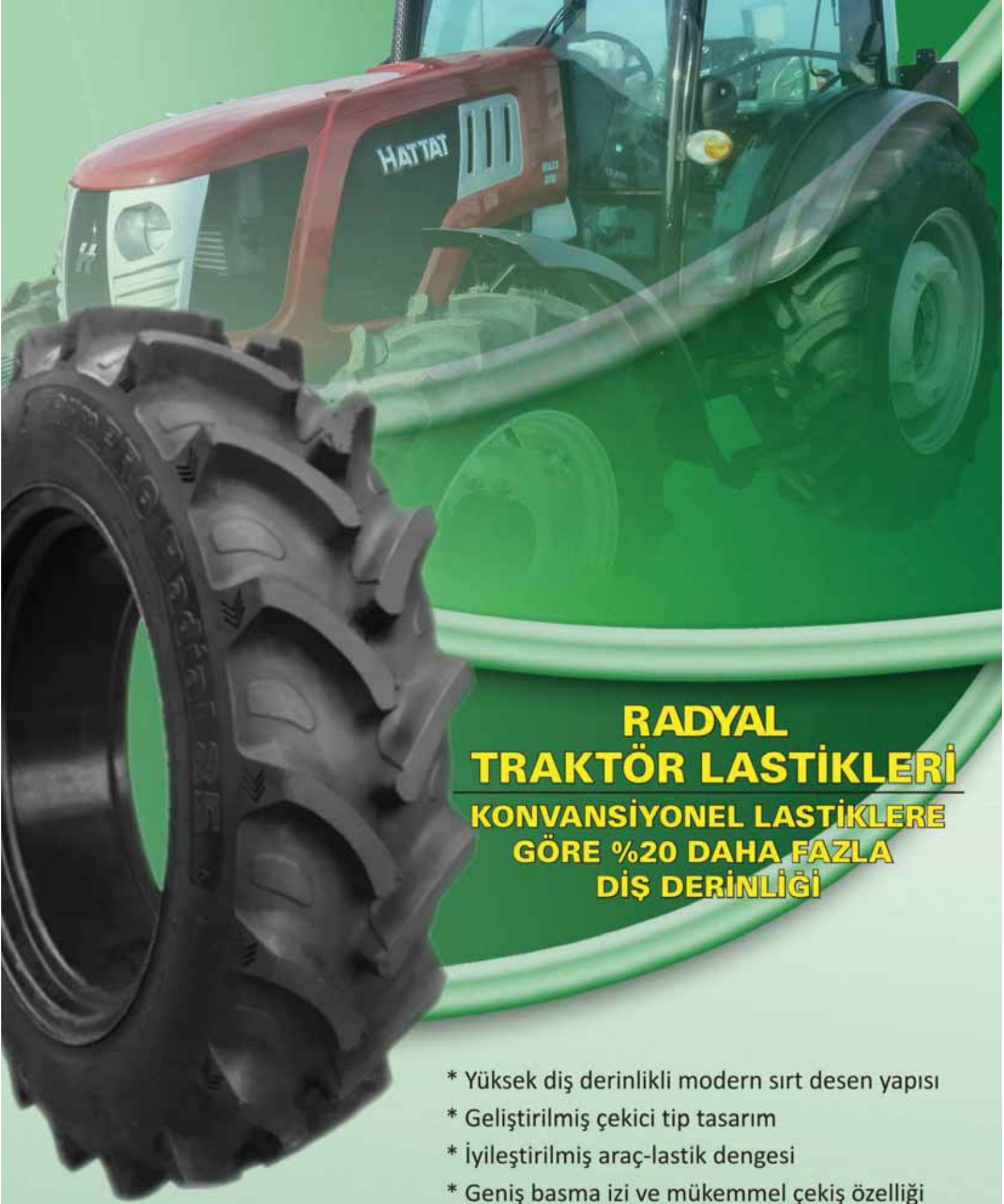
Her geçen gün katılım sayısı artmaktadır. Restoran'ımızın küçük olmasına rağmen Genel Müdürümüz Sn. Tunç DOĞAN bey'in talimatı doğrultusunda bu yıl 215 kişiyi Restoranımızda ağırladık. Bu yemeğin amacı hep birlikte eğlenmek, stres atmak, ilişkilerimiz daha da güçlendirmek, birlik ve beraberliğimizi göstermektir.

Sn. İbrahim HATTAT bey'in yemek için yapmış olduğu hediye ve diğer katkılarından dolayı kendisine çok teşekkür ederiz.

2019 Yeni Yıl Gala Yemeğinde daha büyük bir Restoran'da buluşmak üzere.

Semra YALÇIN
Hema Club Yöneticisi





**RADYAL
TRAKTÖR LASTİKLERİ
KONVANSİYONEL LASTİKLERE
GÖRE %20 DAHA FAZLA
DİŞ DERİNLİĞİ**

- * Yüksek diş derinlikli modern sırt desen yapısı
- * Geliştirilmiş çekici tip tasarım
- * İyileştirilmiş araç-lastik dengesi
- * Geniş basma izi ve mükemmel çekiş özelliği
- * Konvansiyonel lastiklere göre daha uzun ömür

ALLIANCE

HATTAT
OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş.

Organize Sanayi Bölgesi 59501
Çerkezköy / TEKİRDAĞ

☎ 0282 758 10 40
☎ 0282 758 10 68

✉ hattatotomotiv@hattat.com.tr
www.hattatotomotiv.com.tr

444 9 HTT
444 9 488

MOTOR

Perkins®

Diesel Power

4 silindirli Turbo-Intercooler motor,
125 litre yakıt deposu, PowerCore
hava filtresi, yüksek beygir gücü ve
maksimum performans

HİDROLİK-LİFT

Mekanik veya düğmeli (elektro
hidrolik) lift kontrolleri, çamurluk
üstü lift kontrol düğmesi,
4000 kilograma kadar kaldırma
kapasitesi

TRANSMİSYON

Direksiyon altı mekik, 12 ileri 12
geri veya 24 ileri 24 geri vites
seçeneği, düğmeli 4x4, diferansiyel
kilidi ve Hi-Shift opsiyonları
Fren yapıldığında devreye giren
4x4 sistem

3 NOKTA ASKI

Kanca tip alt kollar, bakım
gerektirmeyen ve kolay
ayarlanabilen teleskopik
yan gergiler, hidrolik sağ
askı kolu opsiyonları

PTO

540 - 540E / 540 - 1000 (T4110),
düğmeli PTO seçeneği (Hi-Shift)

KABİN /
PLATFORM

Ergonomik kullanımlı,
geniş hacimli, ağır tavan,
hava kompresörü, klima,
ekipman çalışma farları ile
yüksek donanımlı kabin



Size hizmet etmekten mutluluk duyacağız...

+90 530 774 46 64

 / hattattraktor