



Otomotiv Sanayiinde İşbirlikleri II: “Endüstriyel Tasarım ve Ürün Geliştirme”

Kapanış Oturumu

**22 Ekim 2004
Sabancı Center, İstanbul**

Cemil Arıkan:

Sona doğru geliyoruz. Çok da dolu bir gündü. Böyle bir günü kapatmadan önce günün bir değerlendirmesini yapmak istiyoruz. Aslında ben yapmayacağım çünkü ben sektörden değilim. Düşüncelerimi yer yer sizinle paylaşırım ama sektörü iyi bilen, sizlerin de yakından tanıdığı 2 tane konuğum var, günün değerlendirmesini yapacaklar.

Şöyle bir iki düşüncemi sizlerle paylaşmak istiyorum. Bence önemli olan bundan 3-5 sene önce rastlamadığımız ciddi bir ortaklıklar temelini olması. Bu işbirliğini konuşacağız. Zaten bu işbirliğinin belli düzeylerde yürüdüğünü anladık bugün yapılan konuşmalarla, bence bu çok önemli.

Öte yandan bugünkü konuşmasında Jan Nahum bu ortaklıkların bu düzeyinin de yeterli olmayabileceğini, biraz daha genişletilmiş bir ortaklık düşüncesinin Türkiye'yi önümüzdeki 10-15 yıl sonraki süreçte bu sektörün öncülerini arasına sokabileceği yönünde bir düşünce belirtti. Dolayısıyla hem günü değerlendirmek, hem de bu işbirliklerini, ortaklıklarını, seviyelerini değerlendireceğiz.

Onun için biliyorsunuz iki konuğum var. Sayın Kudret Önen, Otokar Genel Müdürü ve Ömer Bilgin, Pimsa Yönetim Kurulu Başkan Vekili ama onun diğer bir şapkası daha var, o da yan sanayinin öncüsü olan TAYSAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı.

Dolayısıyla o söylerken bunu daha da sektörün o bölümünü temsil ediyor diye değerlendirebileceğinizi bekliyorum, o kendi alanı. O zaman ben ilk sözü Ömer Beye vereyim, Ömer Beyden başlayayım, buyurun efendim.

Ömer İltan Bilgin:

Efendim çok teşekkür ediyorum. İzin verirseniz ben hem bugünü değerlendirirken hem de iki tane krokim, şemam var onlarla da durumu, neredeyiz onu görelim istiyorum. Çünkü Türkiye'nin ihracat yıldızı olan otomotivden bu yıl hepimiz bahsediyoruz. Ama bugün bu önemli sanayi dalının en önemli konusu olan işbirliğini de bu masaya yatırdığımız için bu toplantıyı düzenleyenlere de teşekkür ediyoruz.

Şu tabloda gördüğünüz çok önemli bir konu var. Bu bugünkü yaptığımız işbirliği konferansının 2-3 yıl evvel olması gerektiğini ortaya çıkaran bir tablo. Burada en iyi yılımızda ana ve yan sanayinin -zaten birbirinden ayrılmaz bir bütün-; toplam ihracat ve ithalat rakamlarını görüyorsunuz. Bu yıl ana ve yan sanayi hiç beklenmedik bir şekilde, galiba -6. ay rakamlarından gidersek- duruma göre 9.5 milyar dolar ihracat yapacak. Bu bir rekordur, bunu hiçbirimiz de beklemiyorduk bu yıl başında. Ama bu başarıya ulaşıldı.

Fakat hemen ithalat hanesine gidiyoruz. Ana ve yan sanayinin toplam 12 milyar dolar ithalatı olacak diyoruz, en alt satıra bakıyoruz. Bu 98'den beri gelen bir tablo. Yıllara göre açıklar ve artılar var ama bu yılı söylüyorum ben.

En iyi yılımızda 2.5 milyar dolar gibi dış ticaret açığı verecek böyle parlak bir sektör. Bunun sebebini biz bugün masaya yatırdık. Sebebi gayet açık, bakın 6 milyar dolarlık araç ithal ediliyor, 6 milyar dolarlık da parça. Bu parçaların büyük bir kısmı şu anda montajda kullanılan parçalar. Demek ki bugüne kadar olan işbirliği yetmemiş.

Şimdi işbirliği yetmemiş ama niye yetmemiş? Ben şöyle bir şey iddia ediyorum. Bütün ana sanayi firmaları lütfen yan sanayilerine ayırdıkları vakitlere bir dikkat etsinler. Biz bugüne

kadar, ki bugün çok güzel örnekler gördük burada onu söyleyelim. Bu yan sanayi parkları ve Adana'da kurulan yan sanayi merkezi hakikaten dehşet şeyler. Bunlar olması gereken şeyler, ama yeterli mi? Demek ki yeterli olmamış ve bu işbirlikleri yerine ana ve yan sanayi bence buluştukları günlerde yüzde doksan sadece fiyat konuşmuşlar, kaçta verilsin diye.

Bugün hala böyle şeyler görüyoruz. Bugün petrol zammı var, artık gayet aşık, plastik ürünlerde yüzde otuzlara varan zamlar var, hala bu konuşuluyor. İşte yüzde 3 zam yapayım, yapmayayım, büyük vakit kaybı. Bu yüzden bugünkü toplantımız çok önemli ve burada müşterek bir konu var, biz bir dönemeçteyiz.

Biz bir dönemeçteyiz ve üstelik dönemeç iki ayaklı değil. Yani Türkiye üretim merkezi mi kalacak, teknolojik merkez mi olacak, bir üçüncü ayağı daha var o da çıkmaz sokak. Belki de hepsini kaybederiz bunun. Daha güzel ve ucuza montaj yapan Hindistan'a, Çin'e de bu fabrika sökülür gidilir. Bu da inşallah olmayacak bir şey.

Şimdi burada not aldığım önemli konulardan biri, tabii ki bu işbirliğinin proje bazında başlaması. Yani araç üretiminin bir üç yıllık hamilelik süresi var. Yani çocuk doğana kadar. Çocuk doğduktan sonra, araç pazara çıktıktan sonra da dört sene de ömrü var, topu topu bu. Üç yıl hazırlıyorsun, dört yıl satıyorsun.

Şimdi bu üç yıllık hazırlık safhasının birinci günü, hatta sıfırinci günü, ana ve yan sanayinin orada olmaları lazım. Çünkü daha evvel stratejik işbirliklerini yapmış olmaları lazım. Ben ne yapacağım, ne edeceğim, biliyor olması lazım. Hatta ana ve yan sanayinin yanında, bugün burada 1-2 arkadaşı görüyorum, tasarım ve kalıpların da orada olması lazım.

İşte bu üçlü, tasarımın başında masaya oturur, tasarıma katılırsa Sayın Ömer Burhanoglu'nun da dediği gibi bir kere yatırımın yüzde otuzu bizde kalır. Yani yatırıma harcanacak paranın yüzde otuzu, proje ve kalıpta, o bizde kalır. O ayrı bir şey, bu tabloyu düzeltici bir unsur olur. Ama ondan da önemlisi, o parçaları biz imal ederiz Türkiye'de, dışardan gelmez.

Belki de o Kudret Beyin biraz evvel söylediği şeye çare de olabilir. O da şu, buraya gelen yabancı firmalar isteyerek gelmiyor, mecburen geliyor. Çünkü tasarımı yapmış, parçayı orada üretiyor, nakliye veriyor. Sonra buradaki ana sanayi diyor ki, ben bu nakliye vermem gel Türkiye'de yap bunu diyor ve mecburen geliyor. Yani onun da çaresi bu, tasarımı beraber yapmak.

Şimdi Jan Beyin söylediği şeye bence günün damgasını vurmali: Rekabet öncesi stratejik işbirliği. Bunu artık söylemeye gerek yok, geç kaldık. 2 veya 3 yıl geciktik. Bunun artık münakaşası yok, bu konuda herkes adımını atmalı. İşte yan sanayi parklarında böyle bir başlangıç olmuş. Çok güzel bir başlangıç, bunun yaygınlaşması lazım. İlla yan sanayi parkı olarak değil mühendislik çalışmaları olarak.

Bir de önemli konu, bilmiyorum burada konuşmalardan doğru mu anladım. Demin bir soru vardı, "rakibinle beraber çalışır mısınız?" diye. Çalışmak zorundasın. Yani biz küçük şirketler, KOBİ'ler, belki birleşip bir tasarımı da beraber yapmak zorunda kalacaklar. Artık kaybedecek bir şey yok, zaten kaybedeceğin kadar kaybetmişsin.

Onun için burada şunu yapmak lazım. Rekabet globaldir. Bizim yan sanayi olarak, derneğimiz de söylüyor bunu üyelerine, artık tasarım ve ar-ge'yi birinci plana alıp yürümemiz ve ana sanayi ile stratejik işbirliği içinde olmamız lazım. Özellikle test merkezlerinde her birimiz

kendi kendimize yapacağımıza, birçok konuda kuvvetlerimizi birleştirip beraber ortak tasarım bile yapılabilir diyorum. Bundan korkulacak bir şey yok, güç birliğinden kuvvet doğar.

Aynı işbirliğini ben şurada da görüyorum. Ortak parça platformu, yani ortak platform; parçalar için. Yani geçen gün Peugeot-Citroen grubuyla beraberdik. Yanlış hatırlıyor olabilirim rakamları ama 20 ayrı araba tipinde 3 platform kurmuşlar. Yani 20 ayrı tip arabanın 3 şasisi, görünmeyen parçaları var. Görünen parçaları aynı yapamazsın tabii, o zaman araba aynı olur ama görünmeyen parçalar var.

Bizde ticari araçlar yapılıyor: Doblo, Connect. İkisi de aynı, niye bunların görünmeyen parçaları ortak olmasın ki. O da olabilir. Bence bu rekabetten de korkmamamız lazım. Yani sonuçta benim söyleyeceğim şey şu, bu toplantı geç oldu ama yararlı oldu.

3 dönemeç var. Bunlardan bizim için makbul olanı teknolojik ülke haline gelmemiz. Bunun için ar-ge ve tasarım şart. Ar-ge ve tasarım ana sanayinin, yan sanayinin ve yan sanayiye bağlı olan kalıp ve tasarım, mühendislik şirketlerinin beraber çalışmalarıyla olur. Artık vakit kaybetmeyelim, bu işbirliğini kuralım diye sonuç çıkarıyorum.

Cemil Arıkan:

Teşekkür ediyorum ama sonunda kaldı. Biraz daha somut bir şeyler, bir öneride bulunabilirsek öneride de bulunalım, buyurun.

Kudret Önen:

Şimdi, Ömer Beyin başladığı noktadan ben de başlamak istiyorum. Sizlere aktarmaya çalıştığım mesajlar içinde hepimizin farkında olduğu Türk otomotiv sanayiindeki gelişmeler. Bahsetmiştim kendi yerli milli şirketlerden ve yabancı ortaklıklardan.

Şimdi bu tabloya başka türlü bakmak da mümkün. Yani Otomotiv Sanayii Derneğine üye olan, üretici olup aynı zamanda araç da ithal eden kişilerle limitli olarak bu tabloya baktığımızda, sanki neredeyse birbirini karşılıyor gibi bir görüntü çıkıyor. Şimdi bu da başka bir bakış açısı. Burada sırf ithalatçıları çıkarıp, ülkede aynı zamanda ekonomik katkıda bulunan firmaları ve onların ithalatlarını ele aldığımızda tablo sanki bir yerde eşit gibi oluyor. Tabii bakış açısına göre bu değişebilir.

Şimdi tekrar dönüp ülkemizde değişen bu otomotiv sanayiindeki durumu ele alırsak, sabahtan bu yana arkadaşlar hakikaten gelişmelerde gayet umut verici ve yapılan çalışmalarda sadece otomotiv merkezi değil dizayn merkezine doğru itici çalışmaların varlıklarından bizleri haberdar ettiler. Bunları görmek ve duymak bizleri çok mutlu ediyor.

Ben de aynı mesajları vermeye çalıştım sizlere ama buradaki açığın farkında olmamız ve buna göre de bir organizasyon yapmamız lazım. Türkiye'nin, eğer demir-çelikte, tekstilde ve otomotivde ana hedefleri varsa, ileride bunlarda başarılı olmak istiyorsa, bunlarda vizyonsuz ve bu şekilde dağınık hareket ederek belli bir yere varamayacağımız ortada.

Ben hala bugün Doblo'yla başlayan yurt dışına araba yapma imkanı doğmasaydı acaba diğer firmalar da bugün bu yolu seçerler miydi diye düşünüyorum. Bu sadece üç tane matematik hesabı yapıp ucuz araba yapmak değil, bugün bence bir sürü yerde ucuz araba yapılabilir. Bunun belli bir süre sürekli olarak yapılabilineceğini ispat etmekte yatıyor. Onun için Doblo gerçeği esasında çok önemli bir dönüm noktasıdır.

Şimdi bu noktaya ne kadar planlı gelinmiştir Türk otomotiv sanayiinde? Bence bunu düşündüğümüz zaman o kadar da detaylı bir planla, genel ülke bazında bir vizyon oluşturularak gelinmediğini göreceğiz, maalesef aynı dalgada gidiyoruz şu anda. O dalganın boyut ve yönünü değiştirmek lazım.

Bizim orta ve uzun vadede planlar yapmamız lazım. Demin, öğleden sonra konuşma yapan iki yan sanayicimizin söyledikleri hakikaten, biri iskelet biri fiber glass, gayet güzeldi. Birleşik işbirlikleri yollarının ortaya çıkarılması lazım.

Şimdi siz daha somut bir şeyler peşindesiniz bugün ama inanın bu öyle dediğiniz kadar kolay olmuyor. Bizim, galiba Türk milletinin yaradılışında da birtakım problemler var, bunu da kabul etmemiz lazım. Biz illa ki her şeyi kendimiz yapmak istiyoruz, kendi kontrolümüzde olsun istiyoruz.

Belki en önce biz yöneticileri bu yönde eğiterek işe başlamak lazım. Kendi grubumuz içinde iki yan yana fabrika olarak piyasada mücadele veren bizi bir kötü örnek olarak size gösterebilirim esasında. Demek ki kolay değil ama bir yerde, belli bir noktada bizim oturup bir plan ve program çerçevesinde hareket etmemizi sağlamamız lazım. Çünkü sabahtan beri görüyoruz, bu imkanların hepsi var bu ülkede ve hakikaten sadece bir üretim merkezi değil de aynı zamanda bir dizayn merkezi olma kapabilitesi de var. Ben bu aşamada böyle toplamak istiyorum.

Cemil Arıkan:

Peki, teşekkür ederim Ben şöyle devam edeyim diye düşünüyorum. Daha bir süre vaktimiz var. Hepimiz ortaklıklar konusunda, rekabet öncesi işbirliği konusunda hatta daha da radikal, acaba hafif ticari araçta daha radikal birtakım yöntemlerle yola çıkabilir miyiz? Lütfen bu konuda düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız? Buyurun.

Refik Üreyen:

Efendim ben Refik Üreyen, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'ndanım (TTGV). Bu güzel toplantı için sizlere şükran borçluyuz. Biraz evvel konuşmasında Kudret Bey, Türkiye'deki vizyon eksikliğinden bahsetti. Bu tabii hepimizin bildiği bir olay.

Hakikaten Türkiye 1983'te bilim-teknoloji alanında bir vizyon ortaya koymak istemiş. Bilim-teknoloji alanında konulan vizyonu takip eden bir vizyon da sanayi yolunda olması lazımdı. Bu vizyon 1993'te revize olmuş fakat bunun her ikisi de 30 sayfalık kitaplar halinde raflarda kalmış. Kimsenin bundan haberi olmamış. Ufak bir grup tarafından hazırlanan, oldukça da teorik iki vizyon.

2003'te bu vizyonun yeniden gözden geçirilmesi, yeni vizyon konulması yolunda da bir çalışma başladı, "Vizyon 2023" diye. Cumhuriyetimizin 100. senesinde nerede olacağımızı belirlemek için.

Burada bir öncekinden farklı bir yaklaşım vardı. Daha geniş bir kitle, sanayinin katılımı daha fazla. Bu yapıldı ve bunun strateji belgesi olarak bir strateji belgesi hazırlandı. TÜBİTAK'ın sayfasında da var.

Benim söylemek istediğim şey şu, burada konuşulanların çoğu bu vizyon belgesindeki birtakım ifadelerden kuvvet alabilir. Yeter ki bu belgeyi siyasi iradeye bir referans olarak kabul ettirelim ve buna sahip çıkalım.

Her şeyden önce ben Kudret Beye katılıyorum. Ne yapılacaksa onun bir vizyonunun olması lazım. Bu vizyon, sanayicilerin ve akademik camianın belirlediği bir vizyon. Bugün burada konuşulanlara çok uyuyor, tekrar ediyorum. Buna sahip çıkmak lazım ve zannedirim ki Sayın Nahum'un ortaya attığı beraber çalışma bu şeyin içinde neredeyse kelimelerle tarif edilmiş durumda. Biz işbirliği ve bu projenin hayata geçmesi için gerekli olan kaynakları sağlamak için bu belgeyi kullanalım. Benim şu anda aklıma gelen şey bu.

Araştırma ve geliştirme konusunda da bir iki şey yapmak istiyorum. Daha önceki deneyimlerime göre araştırma ve geliştirme kelimesi, buradakiler için söylemiyorum ama genelde Türk sanayicilerini epeyce tedirgin eden iki kelime oluyor.

Aslında biz ürün geliştirme peşindeyiz, ürünlerimizi daha iyi, daha ucuza yapmak peşindeyiz. Araştırma-geliştirme, bu ürünü geliştirmede bilgi kıtlığına, bilgi problemine, yetersizliğine uğradığımız zaman başvuracağımız bir şey ve bir sonraki kademe. Dolayısıyla biz her şeyden önce ürün geliştirmeyi hedefleyelim, konuşmamız ürün geliştirme üzerinde olsun. Araştırma-geliştirme biraz beyaz gömleklinin yaptığı bir iş gibi. Aslında ürün geliştirme de araştırma-geliştirmenin bir aşaması ama bunu da sizin dikkatinize getirmek isterim, teşekkür ederim.

Ömer Burhanoğlu:

Ben de şöyle bir soru sormak istiyorum, Ömer Burhanoğlu. Sunumda bir gazete kupürü göstermiştim, üç gün evvel yayımlanan. Hükümet 3 yıllık ar-ge çalışmalarına 450 trilyonluk kaynak ayırdığını söylüyordu. Hiçbir şey kaynaksız olmaz diye söylemiştim. Orada altında çünkü şöyle yazıyordu, "bu harcamalar TÜBİTAK ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı tarafından kontrol edilecektir" diye. Acaba, tamam vizyonsuzluktan bahsediyoruz ama bu basit bir gelişme midir? Şimdi hazır Refik Beyi de burada yakalamışken hem ondan hem de paneldeki arkadaşlardan bu konudaki görüşlerini rica ediyorum.

Cemil Arıkan:

Ben müsaade edersen bir şey söyleyeyim, sen devam et ondan sonra. Aslında bu önümüzdeki yıl için ayrılan para sadece bu kadar da değil. Dün benim DPT ile bir temasım oldu, DPT'de bir araştırma fonu vardır. Şu anda orada ayrılan kaynak aşağı yukarı 130-140 trilyon lira gibi görünüyor. Yani 300 milyon dolar bir tarafta, 100 milyon bir tarafta, 400 milyon dolar gibi çok ciddi, şimdiye kadar Türkiye'nin hayal dahi etmediği bir yükülden söz ediliyor. Dolayısıyla bunun hakikaten değerlendirilmesi lazım, Refik.

Refik Üreyen:

Detaya girmedim, benim için de yeni bir haber bu. Nasıl kullanılacak bilemiyorum ama aşağı yukarı geçmiş 12 yıla bakarsak, TTGV'den önce ve TTGV'nin 8 yılına bakarsak, Türkiye'de bu gibi paraların ar-ge projelerine çok gelişmiş diyebileceğim bir yöntemle dağıtılacak. Dolayısıyla tahmin ediyorum ki sanayiye tahsis edilen, hangi projelere tahsis edilecek ne kadar bilmiyorum, bu paralar bu yöntemle kullanılacaktır. Göreceğiz, ben bunun hakkında daha fazla bilgi alınca iletmeye çalışırım.

Cemil Arıkan:

Ben bu konuda bir açıklama daha yapmak istiyorum. Aslında TTGV'nin, TÜBİTAK'ın kullanabildiği para miktarı şimdi sözünü ettiğimiz paranın çok altındadır. Para olmadığından değil proje olmadı. Dolayısıyla herhalde hepimizin yapması gereken şey şu anda TÜBİTAK ve TTGV'nin tek şirket boyutunda verdiği proje anlayışını proje ortaklıklarına, yani şu anda Avrupa Birliği'nin 6. Çerçeve Programı'nda yaptığı Avrupa Araştırma Alanı diye tanımladığı bir anlamda yayabilirsek bu parayı harcayabiliriz. Aksi halde para harcanmaz, para çarçur

olur. Yani harcanır ama anlamlı harcanmayabilir. Dolayısıyla bu boyutunun ben çok önemli olduğunu düşünüyorum, Jan.

Jan Nahum:

Şimdi bu toplantılarda bunlar genellikle konuşulur. Toplantı bittiği zaman da herkes kendi günlük işine gider ve o heyecan veya ortaya çıkan konular bir sonraki toplantıya kadar yok olur. Bunu defalarca gördük. Eğer bundan bir şey çıkmasını istiyorsak bu toplantı bitmeden önce, sayın başkan, sizin bu bayrağı birilerinin eline tutuşturmanız lazım.

Bayrak ya sizde kalır, ya Rekabet Forumu'nda kalır, ya TÜSİAD ile Sabancı Üniversitesi üstlenir, ya TAYSAD alır, Otomotiv Sanayii burada yok ama onun yerine yanınızda duran birine verirsiniz bayrağı.

Bu görevi, bu işi organize edecek birinin işi, görevi bu forumun sonunda üstlenmesi lazım ve onun görevi de şu olması lazım; bu işi nasıl organize edeceğiz. Yani bu işbirliği modelini nasıl ortaya çıkartacağımızın bundan sonraki bir çalışması olması lazım. Yoksa işbirliği yapıldı mı yapıldı, bireysel işbirlikleri olur.

Hepimiz duyduk, Ankara'da para var, kendi projelerimiz için koşarız. Bugüne kadar zaten öyle yaptık. Birisi koşar, öbürü koşar, diğeri koşar, darmadağınık iş yaparız. Ya bunu organize edilmiş bir şekilde yönetmek üzere bir çalışma yapılır. Bir OSD, üniversite vs. oturur, 3-5 kişiyi görevlendirir. 3 ay sonra geri gelin denir, 2 ay sonra geri gelin denir. Bir model çıkartın gelin veyahut da bir sonraki forum ne zaman düzenlenecekse o forumda bir daha gözden geçirilir, acaba ne yaptık ne kadar daha fazla işbirliği oldu diye bir daha bakılır. Benim şiddetle tavsiyem burada bu kadar kişiye, bu kadar vaktini vermişsin, birine bu bayrağı devretmek, sorumlu kılmak. 3 ay sonra da o sorumluluktan netice istemek. Ne yaptınız bugüne kadar, ne organize ettiniz, bizi nasıl beraber çalıştıracaksınız diye bir şeye de çıkmamız lazım. Benden görüş istiyorsanız yani istemediniz de ben kendi görüşümü söylemek istedim.

Soru:

Mikrofon bu kadar yakına gelmişken, ben de bir şeyler söyleyeyim. Bugünkü toplantıda doğrusu kendi adıma son derece faydalı bir 'aura'nın içinde bulunduğumu hissettim. Bu, 30 küsur yılımı bu işlere vermiş profesyonel bir tasarımcı için mutluluk verici bir şey ama burada, hakikaten Jan Nahum arkadaşımın, meslektaşımın söylediği gibi, üç tane noktayı da ben ortaya koymak istiyorum. Bunun birincisi eksiklik, ikincisi ve üçüncüsü de tavsiye niteliğindedir.

Birincisi; endüstri tasarımı, tasarım, ar-ge gibi kavramları birbirlerinden eğer ayırmaz isek bu benim gözümde dağda yürüyen ineğin üzerine atlayıp onu yemeye çalışmak olur. O ineği yemek ve lezzetli yemek için önce ikna edip yere yatırıp kesip, parçaları da lezzetli hale getirecek şekilde ayrı ayrı pişirmek lazım. Bu benim katıldığım toplantılarda problemi bir çırpıda çözmekten kaynaklanan ve Jan'ın da çok iyi söylediği gibi, sonunda çözemeden ayrılmak manasına gelir. Benim buradaki toplantıda gördüğüm, otomotiv sektörü ve yan sanayinin endüstri tasarımı, tasarım, araştırma gibi kavramları birbirinden net olarak ayırması gerekir.

Bu çok acil, çünkü tasarım yolda yürüyen bir vatandaşın insanlık hakkıdır ve herkes yapabilir, hukuki hiçbir şeyi yoktur. Teşhir bile edilebilir ama bir anlamı yoktur, profesyonel bir iş değildir.

Benim burada anladığım, endüstri tasarımı için yapılan iş çok başka prosedürler gerektiren ve o işin, o aracın, o parçanın konsept riskini kimin alacağını tanımlar. Bu çok önemlidir. Bir kere muhakkak ileride bunu birbirinden ayırmalıyız. Aksi takdirde değişik işleri yapan insanlar aynı odada oturmaya başlayabilirler. Bu en büyük risk.

Benim kişisel görüşümü soruyorsanız, konsept tasarımcıları ayrı bir odada otururlar, fabrikada bulunmazlar. Şehrin içindedir, yolundadır ve hayatın içindedir. O kadro eğer lokal anesteziğe hale getirilirse hiçbir iş yapamazlar. Bu dışarıda savaşan kadro, her şeyi didikleyen, fuarlarda öne geçen kadronun yarattığı bilgileri fabrika içerisinde değerlendiren ve karara döndüren kadro bambaşka bir ekiptir. Bunun realize edilmesi için, bu işin mekanize edilmesini sağlayan bambaşka bir ekiptir. Bunlar bugün bana biraz burada karışır gibi geldi. Muhakkak bunu tanımlamamız gerekiyor, aksi takdirde tasarım kelimesi son derece geniş bir kavramdır herkesin bildiği gibi. Yemek yemek gibi.

İkincisi ve çok daha önemlisi, bunu ben yönetim kademelerine özellikle yansıtmak istiyorum. Biz kırk yıldır sanayi içerisinde olan ve bu işin bayrağını tutmaya uğraşan bir takım olarak şunu gördük. Tasarımı herkes yapabilir, mümkündür ama iyi bir tasarım yapmanın birinci şartı yönetimin karar vermesidir, 'ben bunu yapacağım'dır. Bu nispeten en kolay kademedir. İkincisi para lazımdır. Para da kolay bulunabilir ama üçüncüsü kim yapacak sorusudur. Onun için bu üçlü yapıyı ve sistemi kuramaz isek kararı verecek olan ne kadar büyük bir risk aldığını net olarak bilmek zorundadır.

Rahmetli Vehbi Bey bir gün bana sordu, 'evladım, nedir bu tasarım işi' diye. Ben de dedim, 'efendim zat-ı alinizin kesesinden zat-ı alinizi riske atmaktır'. 'Haa şimdi anladım' dedi. Tasarım kelimesi büyük bir risk içerir ve o riski herkesin dengeli şekilde alması gerekir. Ama ben en iyi tasarımın ve tasarım hareketinin şirketin başındaki kişiden başladığına inanıyorum.

Oysa şirketlerimizin büyük kısmında tasarım işi de tıpkı güvenlik gibi, bahçe bakımı gibi ya da şirket içerisindeki diğer işlerden birisi gibi 'aşağıda tasarım departmanımız var, arkadaşlar çalışıyor' şeklinde olduğuna şahidim. Bu çok ciddi bir problemdir.

Tasarım, bir şirketin helasını temizleyen insanın dahi ruhuna girmediği o şirkette bir tasarımı mekanize etmek hemen hemen imkansızdır. Tasarımcılar bu kararı ve atmosferi hissettikleri zaman uçarlar, bunu şiddetle tavsiye edebilirim.

Benim gözümde uluslararası pazarda yer açan yan sanayi şöyledir; yan sanayideki arkadaşlarımız ana sanayii kulağından burnundan tutup sürükleyen bir sektördür. Bundan daha 30 sene önce Mercedes'in kilitlerini yapan Çekoslovakya'daki mühendisler o şirketi o noktaya taşımış olan kişilerdir.

Bunlar bir kapının kilidini o kadar mükemmel bir silah mekanizması haline getirmede 20 yıl sonra öyle bir uzmanlık elde etmişlerdir ya da bir koltuk mekanizmasını bir Kalaşnikof haline öyle bir getirmişlerdir ki, Türkiye'de 25 kilo olan bir otomobil koltuğu Almanya'da 4 kiloya inmiştir. Ar-ge ve araştırmayı, yan sanayinin bu konudaki gücünü ben burada görüyorum. Yandaki sanayi değil yan sanayi aslında endüstriyi tutup sürükler.

Jan arkadaşımız ile bunları yaşadık. 25 kilo ağırlığında koltuk üreten bir otomobil üreticisi zaten yanlış. 5 kere 25, 125 kiloyu boşuna gezdiriyor. O zaman halbuki motoru 250 gram hafifletmek için uğraşan bir fabrika, dikkatinden kaçan bir yan sanayiye sorduğundan ötürü

100 kiloyu boşuna taşıyor. Niye bunu yaptın dediğiniz zaman da, onun da üretim sistemleri uyarılmamış bir yan sanayi görüyoruz. O bakımdan bu konuyu olağanüstü önemli görüyorum.

Bütün bunları nasıl bir mekanizmayla yapacağız dersiniz, biz daha önce giyim, ayakkabı ve ambalaj endüstrileriyle buna benzer projeleri çok miktarda ateşledik. Benim kişisel tecrübem şuradadır. Birincisi hiçbir sektör müşterek ürün yapmak istemez ama müşterek davranmak ister. Bu insanları bir araya getirecek olan platformu kurmak çok mühimdir.

Ben tecrübelerimi söylüyorum, örneğin 15 sene önce ayakkabı sektörü Türkiye’de çökmek üzereydi. Bize geldiler, ne yapacağız dediler. 15 yıldır biz bunu ateşleyecek olan alevi çeşitli formatlarda yaktık. Tepedeki insanları üniversiteye hoca olarak davet ettik, biz onlara hoca olarak gitmedik. Biliyorduk ki 150 yıllık ayakkabı üreten bir ailenin ferdinin diploması ilkokul olabilir ama o, tecrübesini önce üniversiteye aktarmalıydı.

Yaşlı başlı, konuşmayı bilemeyen, dev üretici şirketlerin sahipleri üniversitede bize ders verdiler ve biz onlardan çok şey öğrendik. Daha sonra o insanları doktora merkezlerinde üretir hale getirdik ve şunu gördüler, ‘yazıklar olsun bana ben bu kadar yıldır bu sektörün başındayım meğerse en önemli şeyi bilmiyordum’.

Ondan sonra o sektör en kuvvetli haliyle bizim yanımızda oldu ve yarışmalarda, eğitim projelerinde adeta makineli tüfek gibi üstüne yürüdük. Türkiye’nin şu an en eğitimsiz sektörü ayakkabı sektörüdür ama yılda dört kez ürünlerinin tümünü takım halinde çalışarak üreten ve ticarete rekabet edebilen hale geldiler.

Bu bir mekanizma. O mekanizmayı kuramaz isek bu Türkiye’nin en büyük ve çekici gücünü taşıyan otomotiv sanayiini ve ondan da öte yan sanayii muhakkak böyle bir platform içerisinde yarışır hale getirmemiz gerekiyor. Bence bunun tek çözümü yan sanayinin “industrial design process”i üzerinde ortak olarak eğitilmesinden geçer. Bu eğitim, yanlış anlaşılmasın, katıyen bilgi vermek falan değildir, orman yangını gibi. Türkiye’deki yan sanayi benim gözümde orman yangına hazır hale gelmiştir. Kuru bir kav olur. Sadece kibritin uygun yerden tutuşturulması sayesinde burası parlar. Benim tasarım anlayışım yardımcılık ileidir.

Cemil Arıkan:

Konuşmacıya teşekkür ediyorum. Vaktimiz daralıyor sağ olun aldık mesajınızı. Teşekkür ediyorum, evet başka söz almak isteyen.

Gündüz Ulusoy:

Bu endüstriyel tasarım, ürün geliştirme konusunu öncelikle açmak isterim. Bu bizim için basit bir toplantı oldu, Rekabet Forumu olarak. Dolayısıyla daha geçerli platforma oturma arzusu içerisinde oldum. Benim daha önceki işlerim ve görüşmelerimde de konuşmacılar katılmış olarak konferans öncesi özellikle vurguladığımız bir husus vardı.

O da şu, bu bir toplantıdır, bir araya gelmektir, bir platform oluşturmak için konuşmaları sağlamak, karşılıklı konuşmak tarzında. Bundan sonrası itibariyle daha sık aralıklarla, belki daha küçük gruplar halinde birtakım çalışmaların organize edilmesi gerekir. Bu grupların, ki bunlar ana sanayiden, yan sanayiden, üniversiteden, vesaire, küçük gruplar halinde hakikaten birtakım hazırlıklar, çalışmalar yapılarak, daha bir temele oturarak bunların tekrar tartışılması gibi bir düşünce silsilesi içindeydik.

Şu anda da doğrusu düşünüyoruz. Açıkçası biz bu toplantıdan sonra Rekabet Forumu olarak, Sabancı Üniversitesi olarak, diğer üniversiteler olarak da esasında biz bu mesajları Sabancı Üniversitesi'yle kısıtlamıyoruz. Bu hadisenin bundan sonrası itibariyle de devam ettirmek için uğraşacağız.

Ama burada hakikaten sektör firmalarının, doğrusu sektörün iki büyük kuruluşu OSD, TAYSAD da var, gayet tabii ki bize destek olmak değil, bu işin içerisinde birlikte olmak meselesi var esasında. Bilmiyorum, Jan'ın birisine bayrağı verme gibi bir isteği var, tabii bir manager olarak birisine bayrağı vermek daima bir iyi bir şey. Çünkü hesap sorabiliyorsunuz, ne oldu diyebiliyorsunuz. Ama sanki burada çok daha geniş bir platforma ihtiyaç var esasında.

Cemil Arıkan:

Gündüz, ben orada senin söylediklerine şöyle bir şey eklemek istiyorum. Doğrudur, biz endüstriyel tasarımdan başlayan, son tasarıma giden bir konuyu oturup iyice konuştuk. Ama Jan galiba daha farklı bir şey yapmak istiyor. Öyle mi Jan? Doğrudan doğruya işbirliğinden bahsediyoruz. Biz her ortak noktada araçları yapıyoruz, burada bir şansımız var gibi görünüyor. Bu daha pragmatik bir şekilde ana sanayi ve yan sanayinin işbirliğini söylüyor, ben öyle anlıyorum. Çok pragmatik bir dünya görüşüyle, evet.

Soru:

Ben birtakım notlar aldım, çok kısa kısa geçmeye çalışacağım. Tanıdığım otomotiv sanayii ustalığı ile ilgili, İtalya, İspanya ile ilgili kısa bilgiler vermeye çalışacağım. İtalya'da örneğin..

Cemil Arıkan:

Yalnız çok kısa olması lazım, çünkü bir sonuca ulaşmak istiyoruz.

Soru:

Örneğin, İtalya'da Torino bu konuda bir üs ama bizde özellikle sanayide, yapılan sunumlarda da gördüğüm eksiklik, özellikle son, nihai ürüne varmadan önce prototipleme ve modelleme teknolojilerimiz, yan sanayimiz çok zayıf. O yüzden tasarımcı olarak ben en basit bir ürünü bile modelleyip tasarladıktan sonra ön prototip çalışmasını görmek ile ilgili bir kuruluş göremiyorum.

Herkes de bunu inhouse yapmaya çalışıyor haklı olarak, fakat Torino'da özellikle bakın, hem konseptin tasarlandığı hem de prototiplerin yapıldığı özel kuruluşlar var. En büyük Volkswagen grubu bile ta İspanya'dan kalkıp Torino'ya, Cicero'ya gidip prototip yaptırır. Bu önemli bir açık bence sektörde ve de hocamın söylediği tasarımcı, konsept tasarımcısı şehrin içinde olmalı fikrini kesinlikle savunuyorum.

Ben tasarımcıyı burada kabaca beşe ayırdım; konsept tasarımcısı, dışarıda endüstri tasarımı mühendisliği gibi bir branş var, strateji tasarımcısı, iletişim tasarımcısı, çünkü multimedya aracın içerisine her geçen gün daha çok giriyor ve styling. O yüzden Nissan'ın Londra'nın merkezinde açtığı tasarım merkezini, konsept tasarımcısının gerçekten insanla birebir yüz yüze olduğu örnek merkez olarak gösterebiliriz. Londra'daki bu merkez 2004 yılında hizmete girdi.

Volkswagen grubu da benim vermek istediğim başka bir örnek; büyük otomotiv devleri değişik segmentteki otoları kendi bünyelerine toplamaya çalışıyorlar. Volkswagen grubuna bir örnek olarak bakalım. Lamborghini Supercar, Seat spor otomotiv ve bu konudaki firma bünyesine yapılan transferler de bu doğrultudadır. Seat'ın başkanı Alfa Romeo'nun eski

başkanıdır çünkü Seat bir sportif otomobil olarak lanse edilmek istendiği için, Alfa Romeo'nun başkanı Volkswagen'a transfer edildi.

Volkswagen'e biraz daha baktığımız zaman segmentasyon çalışması görürüz. Yani demek istediğim otomotiv sanayi eğer ki kendi 'segment'lerini birleştirmesse, yani bizim kendi içimizdeki midibüs, minibüs, otobüs, herkes bir konuda uzmanlaşıp bir araya gelmezse, muhtemelen bizim küçük kuruluşlarımız büyük otomotiv devleri tarafından küçük şirketler olarak daha ileride bünyelerine alınacaktır diye düşünüyorum.

Çünkü şunu hatırlarım, ben Seat'ta kısa bir süre görev yaptım. O esnada tasarım başkanımız bizden şöyle bir çalışma istedi, kendimize ait bütün otomotiv gruplarındaki motor kapaklarının resimlerini toplayın dedi. Demek ki bir tasarım yapılırken bütün 'segment'ler arasında ortak tasarımlar yapılmaya başlandı. Yani, kendi grubunun bile ortak karakteri ortaya çıkmaya başladı. Demek ki olayın boyutlarının tahminimizden çok daha büyük olduğunu düşünüyorum.

Cemil Arıkan:

Peki teşekkür ediyorum, buyurun.

Ahmet Yücel:

Teşekkürler, Ahmet Yücel. Ben Sayın Jan Nahum ve Gündüz Beyin önerilerinin ortak bir yaklaşımını sunmak istiyorum. Bu işin fikir babası olarak Sayın Jan Nahum'un bu işi yürütmesi bana çok mantıklı geliyor. Bu işi en iyi bilen ve bu işi kafasında yöneten kişi o. Eğer kendisi bir 'core team', bir çekirdek takım yaratmak isterse yan sanayiden, ana sanayiden, derneklerden ve üniversitelerden belki 4-5 kişiyi de yanına alarak, buralarda çeşitli beyin fırtınaları yapabilirler. Ona göre bir rapor koyabilirler, bu işin modelini geliştirirler. Bu işi yapabilecek en iyi kişi de Jan Nahum'dur benim gördüğüm kadarıyla şu anda. Benim önerim budur efendim.

Cemil Arıkan:

Bu konuda başka söz almak isteyen var mı acaba? Buyurun.

Ömer İltan Bilgin:

Şimdi, evet neticeye ulaşmak lazım. Ben Yan Sanayi Derneği Başkanı olarak şunu söyleyeyim. Bilmiyorum ne kadar pratik olur. Burada bir Rekabet Forumu kurulmuştur. Bence bayrak onun elinde olmalı. Biz Yan Sanayi Derneği olarak her türlü yardıma yüzde yüz hazırız. Ben OSD'nin de aynı şeyleri söyleyeceğine eminim. Demek ki bu bayrağın altında bizler, bir fikrim daha var bilmiyorum ne kadar uygun olabilir, belki Uludağ Üniversitesi'ni ve Teknik Üniversite'yi bu işin içine katabilir miyiz, eğer çok genel bir şey olursa çünkü onların da birtakım çalışmaları var.

Biz burada hep beraber bir şey yapmaktan bahsediyoruz. Şimdi 27 Ekim'de güzel bir 'Otomotiv Test Merkezi' açılacak Teknik Üniversite'de. Yani bence bunun moderatör bir birim olması lazım bence, o burasıdır, sizsiniz. Bizleri toplayın, biz hazırız. TAYSAD ve OSD olarak, zaten burada bir ikinci şeyim vardı onu da gösterebilirim size.

Biz tabii daha pratik şeyler yaptık, bir an evvel neticeye gitmek için. Devlete şöyle bir şey sunduk biz. Dedik ki yani sanayinin gazı teşviktir. Şimdi şu anda %40 yatırım teşvikleri veriliyor.

Biz devlete dedik ki, ya arkadaşlar bundan sonra otomotiv için teşvik verirken ana sanayiye 50 ve 100 milyon dolar arası, %80 deyin bunu. Ama bir şart ileri sürdük. O da şu, bu teşviğin yüzde 10'u o projede çalışacak yan sanayiye kullanılacak. Yan sanayi bunu tasarım ve ürün geliştirmede kullanacak. Ar-ge'yi bırakın, ürün geliştirmede kullanacak bu teşviğin %10'unu. Çünkü başka türlü bu projeyi beraberce yapmanın imkanı kalmıyordu. Eğer böyle bir şemsiyede teşvik benzini ile ana sanayiye bu gaz verilirse, hatta 5 milyon doların üstünde çok büyük otomobil yatırımları yapılması halinde %150'ye varan yatırım indirimleriyle, ama en aşağı bu verilecek teşviğin %10'unun yan sanayi ile o proje için ürün geliştirme ve tasarım için kullanılmasını istedik.

Şimdi tasarım için de ben bir şey söyleyeceğim. Bizim dünyada artık altı dediler ama şu anda daha fazla otomotiv şirketi var. Yani Türkiye'deki otomotiv şirketleri, dünya şirketleri. Yani bunların tasarımlarına da, yapılacak ürüne de onlar karar veriyor. Yani beş yıl sonra hangi araç hangi memlekette yapılacak. Bize düşen, bu memlekete verilen aracın tasarımına ana sanayi ile birlikte katılmak. Yani işin pratik tarafı bu. Derneklere düşen şeyi de söyledik, bu bayrağı almaları lazım.

Belki üçüncü olarak da ana sanayi en azından bir 30-40 yan sanayi firmasını stratejik partner olarak seçmeli ve şu andan itibaren önümüzdeki projelere hazırlamalı. Hani böyle üçlü bir kararlar, yani bu toplantıların belli bir şemsiye altında ve derneklerin katılımıyla devam edilmesi, devletin böyle bir teşvik vermesi halinde bizim daha çok işe katılmamız. Yani üçüncüsü de ana sanayinin bugünden itibaren fiyat meselelerini bırakıp stratejik ortaklarını seçmeleri.

Birçok seçenekler var, burada gördüğümüz firmalar çoktan seçmişler, beraber çalışmaya başlamışlar. Böyle bir şey diyorum, bilmiyorum ne kadar uygun. Bunu biz verdik olur dediler. Onun dışında bazı projelerde kurumlar vergisinden düşelim falan dedik. Olur denildi önce bilmiyorum, hala onun pazarlığı devam ediyor. Belki pratik bir çözüm budur kısa dönem için. Teşekkür ederim.

Cemil Arıkan:

Ben teşekkür ediyorum. Aslında ben ufak bir açıklama yapıp ondan sonra öneriyi somut bir şekilde tekrar dikkatinize sunayım. Düşüncenizi alayım ve toplantıyı kapatalım.

Rekabet Forumu; Sabancı Üniversitesi ve TÜSİAD'ın kurdukları, gayesi Türkiye'de Türk sanayinin rekabetinin oluşmasına katkı yapmak üzere kurulmuş olan bir platformdur. Dolayısıyla doğrudan doğruya Sabancı Üniversitesi'ne ait veya sadece Sabancı Üniversitesi'nin yetenek ve imkanlarını kullanan bir forum değildir. O nedenle forum bütün çalışmalarında tüm üniversiteleri, tüm araştırma enstitülerini kullanmak ve onların yeteneklerinden yola çıkarak Türkiye'yi çeşitli sektörlerdeki rekabetçilik açısından değerlendirmek durumundadır.

Sabah dikkat ettiyseniz açılış konuşmasında Tufan Bey ve ben konuştuk. Çünkü Tufan Bey ve ben iki kurum adına Rekabet Forumu İcra Kurulu üyeleriyiz. Yani formal bir yapısı olan, doğrudan doğruya üniversite idaresine bağlı olmayan, eylem bazında kurulmuş olan bir platformdur.

Dolayısıyla orayı ortak bir platform olarak görmemiz lazım. Herkesin bulunacağı, herkesin katkı yapabileceği bir platform. Dolayısıyla, İstanbul Teknik Üniversitesi, kimde ne varsa

herkesin gelip burada katkı yapabileceği bir operasyondan bahsediyoruz. Aksi halde bir anlam ifade etmez.

Sabancı Üniversitesi bir konferans yapar, herkes gelir, katılır, gider. Dolayısıyla forumu lütfen bu şekilde değerlendirelim ve böyle görelim. Benim anladığım kadarıyla bu çerçevede konuşulan ortaklık konusundaki aktivitelerde yine sekreteryaya ve yürütme görevini yapsın. TAYSAD'dan, OSD'den ve onların aracılığı ile hangi kurum nasıl katkı yapabilecekse bunlar üzerinde bir çalışma başlatsın. Sanayinin gerekli tabii ki şeyini alsın ve belli bir zaman sonra komite kurabilirsiniz, karar verirsiniz, oturursunuz. Forum, TAYSAD ve OSD olarak nasıl yürüteceği ile ilgili bir model koyun ortaya. İki veya üç ay sonraki bir zaman sonra tekrar bir araya gelinir. Eğer gerekiyorsa, eğer bir yerlere ulaşılabilmişse bu konu bir değerlendirilebilir. Yani benim aklıma gelen bu şu anda. Sizlerden de aldığım şeyde böyle en azından bir başlangıç yapabiliriz gibi görünüyor. Bilmiyorum bu konuda söylemek istediğiniz bir şey var mı. Evet, buyurun.

Soru:

Motor tasarımından hiç söz edilmedi. Kudret Bey de biz her şeyi tasarlıyoruz ama motorumuzu tasarlamıyoruz dedi. Deutz tamam güzel bir motor, minibüslerde de kendini kanıtladı ama bu ortak geliştirme çalışmaları içerisinde motor tasarımı da konulabilir mi? Ford Otosan bizi, geçen yıl otomotiv gazetecilerini davet edip kendi tasarladıkları motoru göstermişti. Hatta ilk motor da 'ERK'miş, onlar tasarlamış Türkiye'de, dizel motor. Biz mutlu olmuştuk otomotiv gazetecileri olarak. Bunu bir dilek olarak ifade etmek istedim, sağ olun.

Cemil Arıkan:

Anlaşılabilen her şey beraber tasarlanabilir bence. Yani sektör için rasyonel olan, her tarafa hizmet edebilecek her şey olabilir, bu motor da olabilir ama en son gelir herhalde. Evet, Gündüz lütfen.

Gündüz Ulusoy:

Hem tüm konuşmacılara hem tüm katılımcılara teşekkür edeyim. Hakikaten yorucu bir gün oldu. Aramızda niyetli olanlar da vardı. Hala aramızdalar mı bilmiyorum ama vaktinde bitirmeyi arzu ediyoruz. O vakti de geçtik zaten, tekrar tekrar çok teşekkür ediyoruz. Sizlerle bundan sonraki gelişmeler konusunda da diyalog halinde olacağız. Teşekkür ederim.