



KOMPOZİT SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
TURKISH COMPOSITES MANUFACTURERS ASSOCIATION



ÇALIŞMA RAPORU ARALIK 2020



ORGANIC PEROXIDES, INITIATORS
PAINT DRIERS



ORGANIC PEROXIDES, INITIATORS
PAINT DRIERS

info@akpakimya.com
www.akpakimya.com

**DOKUNDUĞUNUZ HER YERDE
AKPA VAR!**

**"DOKUNDUĞUNUZ HER YERDE
AKPA VAR!"** diyerek yola çıktık. Günlük hayatınızda kullandığınız, hayatınız için kolaylaştırıcı olan tüm ürünlerde, düğmeden, mermere, uçaktan, asfalt yollardaki yol çizgi boyalarına kadar her ihtiyacınıza çözüm üretmek için, organik peroksitler, boya kurutucuları, başlatıcılar ve hızlandırıcılarımızla her an dokunduğunuz her yerdeyiz!

**ORGANİK
PEROKSİTLER**

HIZLANDIRICILAR

**REAKSİYON
BAŞLATICILAR**

**BOYA
KURUTUCULARI**



“SOLUTIONS FOR TODAY’S COMPOSITE INDUSTRY”

Erco is a leading supplier of polyester and vinyl ester resins, gelcoats and specialty materials used for the composites industry. With strong capabilities in manufacturing and science, we deliver quality, service and reliability for today, and we are creating innovative solutions for tomorrow. Together with our customers, we are shaping the future of composites with new technology and applications.

Ece Boya Kimya San. ve Tic. A.Ş.

İstanbul Organize Deri Sanayi Bölgesi Karadeniz Caddesi No: 9 34957 Tuzla / İstanbul / TÜRKİYE
T: +90 216 304 15 60 F: +90 216 304 13 13



www.erco.com.tr

Başkan'ın Mesajı

Değerli sektör paydaşları “Kompozit Sanayicileri Derneğinin”, 4 ve 5 Aralık 2020 tarihinde düzenlediği Strateji Çalıştayının sonuçlarını bu doküman ile sizlerle paylaşıyoruz.

“Strateji Çalışmasının” hazırlanması ve icrası bütününde toplamda 30 saati bulan destekleri ve özverili çalışmaları için; **Sayın Müge Tolunay Gündoğdu, Sayın Cansu Delican, Sayın Özge Yanık, Sayın Kerem Paksoy, Sayın Mustafa Koray Özatay, Sayın Ali Birtan Erdoğan, Sayın Hakan Erdivanlı, Sayın Tolga Mert Kuş ve Sayın İsmail Hakkı Hacılioğlu'na,**

“Strateji Çalışmasının” ardından iki gün boyunca sizlerin değerli katkıları ile oluşan sonuçlarının bu raporda toparlanması sırasında toplamda 40 saati bulan destekleri ve özverili çalışmaları için **Sayın Müge Tolunay Gündoğdu, Sayın Cansu Delican, Sayın Kerem Paksoy, Sayın Mustafa Koray Özatay, Sayın Ali Birtan Erdoğan ve Sayın Hakan Erdivanlı'ya**

Bu fırsat ile teşekkür etmek isterim.

Çalışma raporunun, başta Derneğimiz çalışmaları olmak üzere Türk Kompozit Sektörünün gelişimine katkı sağlayacağı inancımla hayırlı olmasını dilerim.

Bariş Pakiş
Kompozit Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İçindekiler

1- Yönetici Özeti	6
2- Çalıştayın Amacı, Yöntemi ve Akışı	12
3- SWOT ve TOWS Analizleri	13
a) SWOT Analizi	13
b) TOWS Analizi	18
4- Bütünleştirilmiş Stratejik Kurgu	23
5- Yol Haritası	35
a) Bütünleştirilmiş Ana Hedefler, İzleme ve Yeniden Değerlendirme (Gözden Geçirme)	35
b) Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli	38
c) Değişimin Yönetilmesi	40
6- Sonuç	41
7- Diğer Konular	42
8- Kısaltmalar	43
9- Katılımcılar	44

Giriş

Kompozit Sanayicileri Derneği, kurulduğu 18 Mayıs 2005 tarihinden bu güne kendine edindiği misyon doğrultusunda yapılması gereken faaliyetleri ifa ederek sektörün tek çatı örgütü olmayı başarmıştır.

Bu misyon doğrultusunda gerek Türkiye ve gerekse de Avrupa Birliği kurum ve kuruluşları nezdinde referans kurum olma niteliğini günden güne pekiştirmektedir. Bugün geldiğimiz noktada Derneğimiz, tüm bu çalışmaların üzerine yenilerini ekleyerek hedef ve yöntemleri ile geleceğini tasarlamak amacıyla; 4-5 Aralık 2020 tarihlerinde internet ortamında, sınırlı sayıda katılımcı ile bir Strateji Planlama Çalışması gerçekleştirmiştir .

Çalıştay öncesinde, 26 Kasım 2020 tarihinde, davetli 40 katılımcıyla Derneğin misyon, vizyon, değerleri ve etik kurallarını içeren bir bilgi notu ile birlikte SWOT Analizi yöntem dosyası paylaşılmış ve değerlendirmelerin 30 Kasım 2020 tarihine kadar paylaşılması talep edilmiştir. 1 - 2 Aralık 2020 tarihlerinde Stratejik Planlama Çalışma Komitesi tarafından gerçekleştirilen toplantıda SWOT Analizi verileri konsolide edilmiş ve çalıştay öncesinde gözden geçirmeleri amacıyla katılımcılar ile paylaşılmıştır. 3 Aralık 2020 tarihinde çalıştayın programı oluşturulmuş ve TOWS analizinin ortaya çıkarılabilmesi amacıyla katılımcılar; A, B, C ve D gruplarına ayrılmışlardır. Derneğimizin güçlü yönlerini kullanarak fırsatlardan nasıl faydalanabileceğini A grubu, güçlü yönlerini kullanarak tehditlerin oluşturduğu riskleri nasıl sınırlandırabileceğini B grubu, zayıf yönlerinin üstesinden gelerek fırsatlardan nasıl yararlanabileceğini C grubu ve zayıf yönleri ile tehditlerin yarattığı risklerden nasıl kaçınabileceğini ise D grubunun çalışmasına karar verilmiştir.

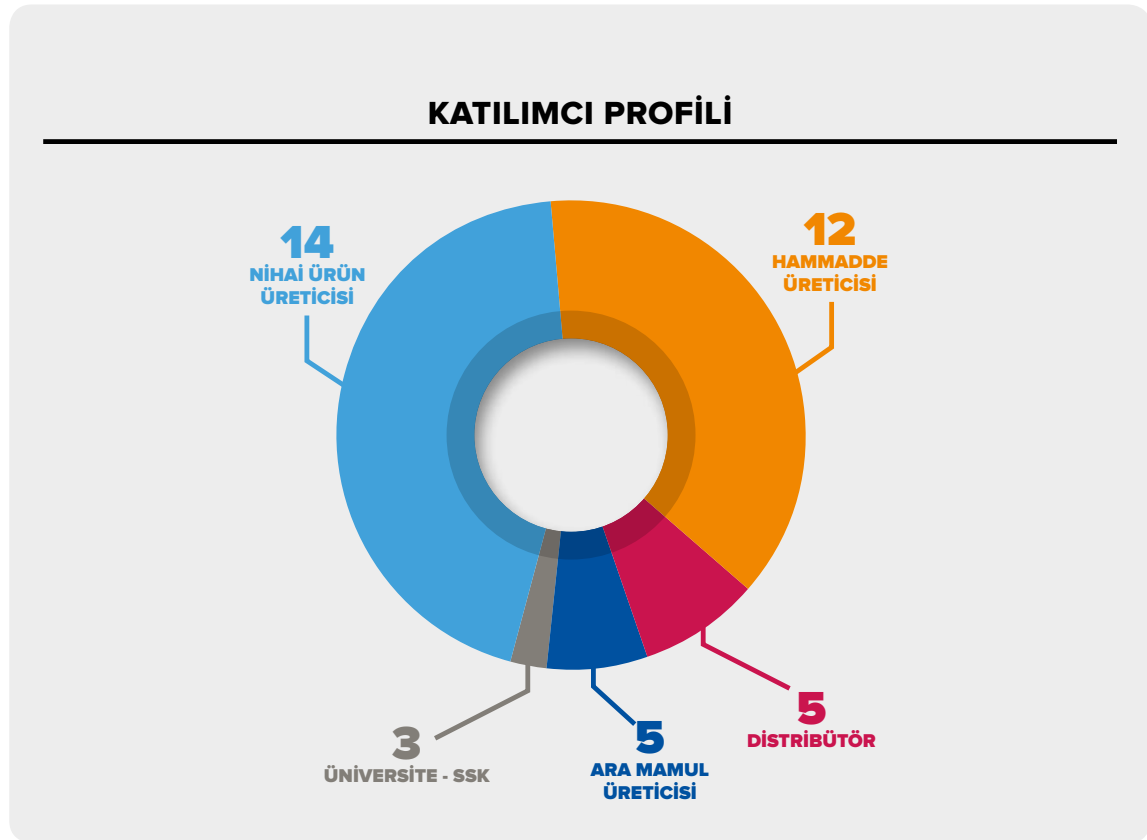
4 Aralık 2020 tarihinde, 34 kişilik katılım ile çalıştayın ilk günü, Derneğimizin Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Barış Pakiş tarafından gerçekleştirilen açılış konuşması ile başlamış, programın akışı ve amacı Sayın Müge Tolunay Gündoğdu tarafından katılımcılar ile paylaşılmıştır. Toplantı öncesi Stratejik Planlama Komitesi tarafından hazırlanan konsolide SWOT Analizi, beyin fırtınası ile gözden geçirilerek son haline getirilmiştir. Katılımcılar, önceden belirlenmiş gruplara ayrılarak TOWS analizi doğrultusunda stratejileri belirlemişler ve grup çalışmaları sonucunda ortaya çıkan ilk stratejiler, tüm katılımcılar tarafından bir kez daha gözden geçirilerek konsolide edilmiştir.

5 Aralık 2020 tarihinde, 32 katılımcı eşliğinde ilk gün çalışmalarının çıktılarının paylaşılması ile başlayan çalıştayın ikinci gününde, stratejik hedefler doğrultusunda Derneğimizin misyonu gözden geçirilmiştir. TOWS analizinde oluşturulan stratejiler doğrultusunda yol haritası belirlenmiş, yapılan genel değerlendirmenin ardından çalıştay sona ermiştir.

1- Yönetici Özeti

Bu çalışma, söz sahiplerinin Kompozit Sanayicileri Derneği'nin gelecek dönem hareket planının oluşturulması için gereken vizyon, misyon ve ana hedeflere ait ipuçlarını, stratejik kurguyu ve bundan sonraki ana eylemlerin oluşturulmasına yönelik fikir birliğini oluşturmayı amaçlamaktadır. Çalışmanın öncelikli amacı katılımcıların bilgi ve tecrübelerinden yararlanarak konsolide bir doküman hazırlamayı amaçlamaktadır.

Bu rapor 4-5 Aralık 2020 tarihleri arasında Kompozit Sanayicileri Derneği'nin iddia sahiplerini temsil eden 39 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen çalışmanın tutanağını içerir. Derneği ve sektörü etkin temsil edebilecek şekilde belirlenen katılımcıların profili aşağıda verilmektedir.



Strateji çalışması, Kompozit Sanayicileri Derneği paydaşlarının, Derneği bir sonraki adıma taşıyacak vizyon, misyon ve ana hedeflerin belirlenmesine yönelik ortak çıktıları konsolide etmeyi amaçlayan karşılıklı etkileşimli bir yöntemidir.

Hazırlık aşamasında Dernek Yönetim Kurulu üyeleri ve Çalışma Grubu olarak toplantılar yapılmış ve katılımcı listelerinin oluşumuna katkıda bulunulmuştur. Dernek üyeleri ve katılımcılar ile ön görüşmeler yapılarak çalışmanın tasarım çerçevesi hazırlanmıştır.

“Strateji Çalıştayı” süreçleri esasen hazırlık, çalışmanın uygulanması ve sonuçların derlenmesi ile izlenmesi olmak üzere üç ana fazdan oluşur. Çalışma raporunun hazırlanması ve yayınlanmasının ardından 6 - 12 aylık bir periyod içinde izleme ile ilgili bir aktivitenin yapılması önerilir.

Gelecek öngörüsünü ve ipuçlarının ortaklaştırılacağı SWOT analizi elektronik posta yolu ile katılımcılara iletilmiş ve geri bildirimlerin çalışma ekibince bütünleştirilerek SWOT analizinin nihai hali oluşturulmuştur. Bütünleştirilen SWOT analizinin detayları takip eden bölümde detaylıca verilmektedir. Aşağıda tüm gruplarda ortaklaşan SWOT maddeleri özetlenmiştir.

“S” Güçlü Yanlar

“W” Zayıf Yanlar

Üye Profili	Yetersiz Kamu İletişimi
Temsil Gücü	Yetersiz Mali Profil
Sektörün Gelişim Trendi	Dijitalleşme ve Veri Yönetimi
Üyelerin Etkinliği	Ortak Proje ve Yetersiz İşbirliği Seviyesi

“O” Fırsatlar

“T” Tehditler

Kompozit Ürün Talebi	Geri Dönüşüm / Yeniden Kullanım
Türkiye’nin Üretim Yetkinliği	Zayıf Ana Kimya Sektörü
İşbirliği Geliştirme	Alternatif Malzemeler
Enerji, Savunma ve Havacılık Endüstrisi	Yatırım Ekosistemi

SWOT çalışmasının çıktılarının ortaklaştırılması ile belirlenmiş olan güçlü-zayıf yönler ile fırsat-tehditlerin karşılıklı olarak eşleştirilerek gelecek planları yapılmasını sağlayacak stratejik bir yöntem takip edilerek TOWS matrisi oluşturulmuştur. Bu çalışmada 4 gruba ayrılan katılımcılardan Güçlü - Fırsat, Güçlü - Tehdit, Zayıf - Fırsat ve Zayıf - Tehdit stratejilerinin çalışılması istenmiştir. SWOT ve TOWS çalışmalarının ardından “Miyon” tanımı değerlendirilmiştir.

Kompozit Sanayicileri Derneği'nin misyonu;

- Kompozitlerin kullanımının hayatın her alanında giderek artması amacı ile, hükümet, yerel yöneticiler, sanayiciler, bilimsel kuruluşlar ve kullanıcılar nezdinde tanıtım, tutundurma, bilgilendirme, standardizasyon ve geliştirme faaliyetinde bulunmak,
- Kompozitlerin üretim ve kullanımının bilimsel temellerde sürdürülmesi için gerekli çalışmaları yapmak,
- Üyelerini ortak hedeflere yönlendirmek,
- Paylaşılacak fırsatları geliştirmek, çoğaltmak,
- Sanayicileri ve bilimsel kuruluşları bir çatı altında toplayarak sinerji yaratmaktır.

Çalışmada, “Miyon” tanımında güncellenmesi önerilen yerler aşğıdaki şekilde bütünleştirilmiştir.

- Uluslararası Kurum ve Kuruluşlar ve Kamu ile ilişkileri içeren,
- Paydaşlarına “Sektör” ile ilgili yön gösterici olmayı amaçlayan,
- Eğitim konusuna değinen,
- İnovasyon ve teknoloji ile ilgili çalışmaların çoğaltılmasını hedefleyen maddelerin eklenmesi önerilmiştir.

Yukarıda belirtilen unsurların yanı sıra 4. ve 5. maddelerin kaldırılması önerilmiştir.

SWOT Analizi ve TOWS Matrisi çalışmalarının çıktıları değerlendirme komitesi tarafından dört ana boyut altında konsolide edilmiştir. Bütünleştirilmiş stratejik kurgunun 4 ana boyutu ve alt boyutları aşğıda yer almaktadır.



İş modeli tuvali belirlenen iş modelinin tanımlanmasına ve sistematik hale getirilmesine yardımcı olur. İlk olarak Alex Osterwalder tarafından yaratılan bu strateji gösterimi yöntemi, hedeflerin net bir şekilde görülebilmesi için sıklıkla tercih ediliyor. İş modeli kanvasının belki de en büyük avantajlarından biri zamanla değişen koşullara ve fikirlere göre güncellenebilmesidir.

Bütünleştirilmiş stratejik kurgunun 4 ana boyutu ve alt boyutlarını sade şekilde görmeye imkan tanıyacak şekilde aşağıda yer alan “İş Modeli” tuvaline aktarılmıştır. Bu tuval beraberinde “değişim yönetimi” atlası ile birlikte değerlendirilerek yönetilmektedir.

İŞ MODELİ TUVALİ

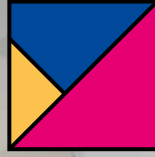
Stratejik Ortaklar - Yerli ve yabancı oda ve STK'lar, - Kamu, - Üniversiteler ve araştırma kuruluşları, - JEC.	Planlanan Aktiviteler - Sürekli iyileştirme, - İnovasyon etkinlikleri, - Genç Kompozitçi yarışması.	Değer Önerisi - Sektörün yurt içinde yaratacağı katma değer ve toplumsal fayda, - Sektörün yurt dışında yaratacağı katma değer, - Diğer sektörlerin gelişimine sağlayacağı fayda, - Ana kimya sektörünün gelişimine dolaylı katkı, - Üniversiteler ve Özel Sektör ile birlikte sektör standartlarının belirlenmesi, - Bilim insanı yetiştirmesinin teşvik edilmesi, - Dernek üyelerinin aktif temsili, - Tanıtım ve kamu nezdinde fikirlerin kabulü.	İletişim - Kamu yönetimi ile etkileşimin artırılması, - Kamu yönetiminde kompozit malzeme ile ilgili farkındalığın artırılması, - Diğer STK'ların desteğinin alınması, - Dijital platformlar, - Tüm paydaşlar arası ilişkilerin geliştirilmesi, - Hedef kitleye yönelik pazarlama aktiviteleri.	Paydaşlar - Dernek Üyeleri, - Dernek Çalışanları, - Kompozitin temas ettiği sektörler ve kompozit kullanıcıları, - Etkinliklere dernek dışından katılanlar ve destek verenler, - Kamu otoritesi, - Bilimsel kuruluşlar.
	Kaynaklar - İnsan Kaynağı, - Hizmet sunulacak kanallar, - Bilgi, - Finansman.			Takım Dinamikleri - Uyum, - Hedef Odaklılık, - Risk Almak, - Planlama, - Pazarlama, - İlişki yönetimi ve işbirliği.
Maliyet Modeli - Sabit giderler, - Değişken giderler, - Planlanan faaliyetlere ilişkin giderler ve bu giderlerin yönetimi, - Süreç iyileştirme ve geliştirme, - Fiyatlandırma ve satış/pazarlama süreci.		Nakit Akışı - Yeni üye kazanımı, - Fuar organizasyonu ve reklam kanallarıyla gelir getirici faaliyetler, - Dernek dışından etkinliklere katılım opsiyonlarıyla gelir elde edilmesi, - Üyelere sunulan faaliyetlerin üye olmayanlara da paket halinde sunulması, - Danışmanlık gelirleri elde edilmesi, - Avrupa Birliği fonları ve devlet destekli fonlardan faydalanılması.		

Ana Hedef ve Alt Hedeflere ulaşabilmek için yönetim ve faaliyetlere etkin katılım, uyumlu takım performansı ve insan kaynağına yatırım, hedef odaklılık, pazar verilerinin analizi ve doğru planlamayla etkili geri bildirim unsurları önem arz etmektedir.



- **Yönetim ve faaliyetlere etkin katılım**
- **Uyumlu takım performansı**
- **İnsan kaynağına yatırım**
- **Hedef Odaklılık**
- **Pazar verilerinin analizi ve doğru planlamayla etkili geri bildirim**

YÜKSEK
PERFORMANSLI
KOMPOZİTLER için
LAMİNASYON
REÇİNELERİ,
YAPIŞTIRICILAR
ve BOYALAR



Duratek®

EPOKSİ VE POLİÜRETAN SİSTEMLER
EPOXY AND POLYURETHANE SYSTEMS

LAMINATION
RESINS,
ADHESIVES and
PAINTS for
HIGH PERFORMANCE
COMPOSITES

**SINIRLARINIZI EPOKSİ ve
ZORLAYABİLMENİZ POLİÜRETAN
için SİSTEMLERİ
tasarlıyoruz**

DENİZ ARAÇLARI *Marine Vessels*
SAVUNMA ve HAVACILIK *Defence & Aerospace*
RÜZGAR TÜRBİN KANATLARI *Wind Turbine Blades*
BORULAR ve BASINÇLI TÜPLER *Pipes & Tubes*
OTOMOTİV ve RAYLI SİSTEMLER *Automotive & Railroad*
İNŞAAT *Civil Engineering*
EL YATIRMASI *Hand Lamination*
VAKUM TORBALAMA *Vacuum Bagging*
VAKUM İNFÜZYON *Vacuum Infusion*
RTM, L-RTM *RTM, L-RTM*
FİLAMENT SARGI *Filament Winding*
PULTRUZYON *Pultrusion*
SANTRİFÜJLÜ DÖKÜM *Centrifugal Casting*

48.41



We tailor
EPOXY and You
POLYURETHANE **CHALLENGE** the
SYSTEMS **LIMITS**

ml
MARC LOMBARDO YACHT DESIGN GROUP

CSCCOMPOSITES

ARES
SHIPYARD

www.duratek.com.tr

composite@duratek.com.tr

2- Çalıştayın Amacı, Yöntemi ve Akışı

4-5 Aralık 2020 tarihlerinde çevrimiçi olarak gerçekleştirilen Kompozit Sanayicileri Derneği Strateji Çalışmasının yöntemi aşağıda belirtilmiştir;

Çalışma sürecinde yürütücü olarak Sayın Müge Tolunay Gündoğdu görev almıştır.

Strateji çalışmasında , SWOT analizi, TOWS matrisi, beyin fırtınası süreçleri, grup çalışmaları gibi çeşitli stratejik planlama yöntemleri kullanılmıştır. Sürecin sonunda, derneğin güçlü ve zayıf yönleri belirlenmiş, buradan elde edilen girdilerle oluşturulan stratejik hedeflerimiz ve yol haritamız tamamlanmış ve bu bilgiler ışığında misyonumuz gözden geçirilmiştir.

Sürece güçlü ve zayıf yönlerimizi, fırsatlarımız ve tehditlerimizi belirlediğimiz SWOT Analizi ile başlanarak, çalışma sürecinde verimli ilerleyebilmek adına, SWOT çalışması önceden tamamlanmıştır. Bu çalışma için katılımcılar ile aşağıda belirtilen 3 doküman paylaşılmıştır.

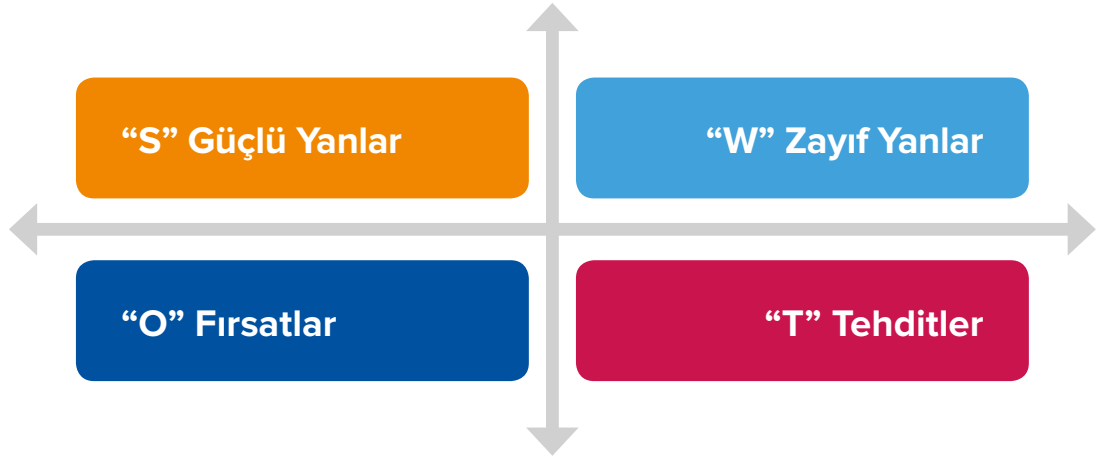
1. SWOT değerlendirmesi için, dernek misyon, amaçları, değerleri gibi dokümanlarımızı içeren bilgi notu,
2. SWOT analizi için yönlendirme sorularını içeren SWOT analizi yöntem dosyası,
3. SWOT Analizi verilerini yazacağınız SWOT Excel dosyası

3- SWOT ve TOWS Analizleri

a) SWOT Analizi

Gelecek öngörüsünü ve ipuçlarını şekillendirecek beyin fırtınası metodu yerine salgın şartlarının bir dayatması olarak SWOT analizinin elektronik posta yolu ile katılımcılara iletilmesi ve geri bildirimlerin çalışma ekibince değerlendirilerek taslak SWOT haline getirilmesini içermektedir. SWOT formatı çalışmaya katılması planlanan 32 kişi ile paylaşılmış ve geri bildirimde bulunan 16 kişinin yorumlarının derlenmesi ile oluşturulmuştur.

Katılımcıları geri bildirimleri ve çalışma bilgi dosyasının konsolidasyonu ile SWOT formatı nihai haline getirilmiş ve çalışmanın ilk bölümünde icra edilen grup çalışmalarına girdi olarak hazırlanmıştır. “SWOT” analizi ile iç çevre faktörleri (güçlü yönler ve zayıf yönler) ve dış çevre faktörleri (fırsatlar ve tehditler) belirlenerek Kompozit Sanayicileri Derneği’ni gelecek hedeflerine ulaştıracak strateji alternatiflerinin belirlenmesi için bilgiler konsolide edilmiştir. Bu düzenlemeler ışığında “SWOT Analizi” aşağıda yer aldığı gibi şekillenmiştir.



i) “S” Güçlü Yanlar

Görüşleri talep edilen çalıştay katılımcıların hemfikir olduğu unsurlar “Derneğin Temsil Yetkinliği ile Üyeleri Arasındaki Samimi İlişki”dir. Tek kişide veya tek grupta çıkan “Derneğe Üye Olan Bazı Firma Yönetici ve Ortaklarının Sahip Oldukları İlişkilerin Gerektiğinde Sektöre ve Derneğe Olumlu Katkı Sağlaması.” unsuru da bulunmaktadır. Sektörün önemli bir bölümünü temsil yetkinliğine sahip Kompozit Sanayicileri Derneğinin “Güçlü” yanları değerlendirildiğinde, aşağıdaki maddeler ön plana çıkmaktadır.

1. Sektörün büyük bir bölümünü tek çatı altında toplayan köklü bir dernek olarak güçlü ve azimli üye profili ile Türkiye’de Kompozit sektörünü temsil eden tek Sivil Toplum Kuruluşu olmak.
2. Derneğimizin gelişime ve yeniliğe açık, ana ve öncelikli sektörlerle ürün tedarik eden, tasarımda esnek, güçlü bir üretim altyapısı ve ekosistemi olan ve geleceği şekillendiren bir sektörde olması ve birçok üyemizin bu vizyonda çalışması.
3. Derneğimizin ham maddecilerden tedarikçilere kadar sektördeki tüm önemli ve güçlü üyelerinden oluşan bir portföye ve değer zincirindeki tüm basamakları temsil edebilme yeteneğine sahip olması,
4. Derneğin entelektüel bilgi birikimi, Ulusal ve Uluslararası sivil toplum kuruluşları ve kurumlar nezdinde geliştirmiş olduğu etkili iletişim sayesinde iyi ilişkilere ve yüksek bilinirlik seviyesine sahip olması,
5. Dernek üyeleri arasındaki samimi yakın ilişki ve işbirliğinin yarattığı sinerji.
6. Derneğe üye olan bazı firma yönetici ve ortaklarının sahip oldukları ilişkilerin gerektiğinde sektöre ve derneğe olumlu katkı sağlaması.
7. Kompozit malzemeyi markalaştırma çalışmaları kapsamında kurumsal iletişim ve tanıtım faaliyetlerini sürdüren, ilişkileri bünyesinde toplayan referans ve öncü bir dernek olması.
8. Düzenlenen üye toplantıları, fuarlar ve diğer etkinliklerin her geçen yıl daha başarılı ve etkin hale gelmesi, yüksek organizasyon yetkinliği ve diğer kuruluşların derneğimiz ile çalışma isteği.
9. Tecrübeli, hevesli ve motive kişilerin derneğin komitelerinde sektörün gelişimi için duayenlerin de desteği ile çalışması.
10. Dernekte görev alan profesyonel kadronun benzer derneklere göre daha etkin ve konusuna vakıf olması.

ii) “W” Zayıf Yanlar

Görüşleri talep edilen çalıştay katılımcıların hemfikir olduğu unsurlar “Kamu İletişimi, Yetersiz Kadro ve Aidat Dışı Düzenli Gelirin Bulunmaması”dır. Tek kişide veya tek grupta çıkan “Yaratıcı ve Yenilikçi Firma Eksikliği, Üretim Standartlarının Yetersiz ve Akredite Denetimin Eksik Olmaması ve Sektörün İhtiyaç Duyduğu Miktarda Ara Elaman Olmaması” unsurları da bulunmaktadır. Kompozit Sanayicileri Derneğinin “Güçlü” yanları değerlendirildiğinde, aşağıdaki maddeler ön plana çıkmaktadır.

1. Kamu otoritesi ile sürekli iletişimin yetersiz ve işbirliğinin sınırlı olması sebebi ile ilişkilerin istenilen düzeyde olmaması.
2. Kompozit malzeme kalite ve üretim standartlarının yetersiz, akredite denetimin eksik olması.
3. Aidat harici düzenli gelirin olmaması ve düzensiz gelirlerin değişkenlik göstermesi sonucu derneğin mali kırılganlık yaşaması.
4. Dernek hedeflerine göre Profesyonel kadronun sayıca eksik olması.
5. Sektörden alınan geri bildirimlerin yetersiz olması neticesinde faaliyet planlamasının talep ve ihtiyaca yönelik yapılmaması, üyelerin dernek faaliyetlerine yeterli katılım göstermemesi.
6. Sektörün ihtiyaç duyduğu miktarda ve yeterlilikte ara elemanın olmaması.
7. Derneğin dijitalleşme düzeyinin yüksek olmaması; sosyal medya aktivitesi, internet sitesi ve dijital materyallerin eksik olması.
8. Yüksek teknolojiyi kullanarak kompozit parça tasarımı yapan yaratıcı ve yenilikçi firma eksikliği,
9. Düzenli olarak güncellenen ulusal bir kompozit sektör envanterinin olmaması, sektör kataloğunun bir başucu belge haline gelmemesi ve sektör gelişiminin izlenmesini sağlayacak veri altyapısı ve veri toplama eksikliği.
10. Uluslararası kurum ve kuruluşlar ile ortaklık ve işbirliği seviyesinin düşük olması.

iii) “O” Fırsat Alanları

Görüşleri talep edilen çalıştay katılımcıların hemfikir olduğu unsurlar “Derneğin Eğitim Çalışmaları ve Sertifikasyon Sürecinde Yetkilendirilmesi, Sektörün Gelişime ve Yeniliklere Açık Olması ve Dijitalleşme Yetkinliğinin Arttırılması”dır. Tek kişide veya tek grupta çıkan “Birçok Sanayi Alanında Kompozit Malzemenin Önemli Bir Yere Sahip Olması ve Ülkemizin RES Konusunda Çok Gelişmiş Bir Alt Yapı ve Ekosisteme Sahip Olması” unsurları da bulunmaktadır. Sanayicileri Derneğinin “Fırsat” yanları değerlendirildiğinde, aşağıdaki maddeler ön plana çıkmaktadır.

1. İthalat kısıtlamaları gibi uygulamaların da desteklediği yerlileştirme ve millileştirme politikalarının yanında Avrupa ve Amerika gibi gelişmiş coğrafyaların Uzakdoğu’dan kaçıışı sayesinde ihracatın da artışı ile yerli kompozit malzeme üretiminin ivmelenmesi,
2. Türkiye’nin reçine ve elyaf başta olmak üzere kompozit hammaddeleri açısından merkez olması,
3. Kompozit sektörünün alternatif malzemelerden pazar payı olarak büyümesi, gelişmeye ve yeniliklere açık bir sektör olması,
4. Derneğin eğitim komitesinin yetişmiş eleman ihtiyacını karşılamak üzere kamu destekli organizasyonlar düzenlemesi, sertifikasyon sürecinde yetkilendirilmesi,
5. Savunma, havacılık, enerji ve otomotiv sanayileri gibi stratejik öneme sahip alanlarda kompozit malzemenin önemli bir yere sahip olması,
6. İnternet sitesinin yenilenmesi ile interaktif firma tanıtımları, sektör raporları ve verilerinin yayınlaması ile dijital yetkinliğin ve derneğin katma değerinin artırılması,
7. Derneğe gelir getirmek amacıyla Avrupa Birliği fonlarından yararlanacak geri dönüşüm vb. projeler geliştirilmesi ve Sivil Toplum Kuruluşlarına sağlanan proje desteklerinden yararlanabilmek üzere eğitim, denetim vb. projeler geliştirilmesi. Alternatif: Başta geri dönüşüm olmak üzere sektörün ihtiyacı olan alanlarda projeler geliştirmek, sivil toplum kuruluşlarına sağlanan Avrupa Birliği fonlarından da yararlanmak,
8. Avrupa Birliği’nin Yeşil Enerji Anlaşması’ndan dolayı AB bünyesindeki ve AB ile iş yapan ülkelerin enerjilerinin büyük bir kısmını yenilenebilir kaynaklardan üretme zorunluluğu, ülkemizin özellikle RES konusunda çok gelişmiş bir alt yapı ve ekosisteme sahip olması,

iv) “T” Tehditler

Görüşleri talep edilen çalıştay katılımcıların hemfikir olduğu unsurlar “Personelin Sektörde Kalıcılığının Azalması ve Geri Dönüşüm Konusunun Sektöre Olumsuz Etkisi”dir. Tek kişide veya tek grupta çıkan “Bazı Mevzuat İle İlgili Belirsizliklerin Sektörü Olumsuz Etkilemesi ve Kompozit Malzemenin NACE ve GTIP Kodunun Olmaması” unsurları da bulunmaktadır. Kompozit Sanayicileri Derneğinin “Tehdit” yanları değerlendirildiğinde, aşağıdaki maddeler ön plana çıkmaktadır.

1. Atık yönetimi, bertarafı ve geri dönüşüm mevzuatı ile ilgili henüz tüm dünyada ekonomik bir çözüm olmamasının sektöre olumsuz etkisi,
2. Ana kimyasallar, ekipman ve teknolojide yüksek dışa bağımlılık sebebi ile hassasiyet oluşması,
3. Savunma ve havacılık gibi yüksek katma değerli sanayilerin malzeme onay süreçlerinin ve ihtiyaç miktarlarının yetersizliği sebebi ile yerlileşmenin az olması,
4. Kompozit malzemenin NACE ve GTIP kodlarının olmaması, ithalat ve ihracat miktar tespitinin olanaksız olması,
5. Bazı alternatif malzeme lobilerinin daha köklü ve güçlü olması,
6. Sektöre yönelik bakanlık tanımlı eğitim veren kurumların eksikliğinden dolayı emek yoğun çalışan üretim yapılarında personelin sektörde kalıcılığının azalması,
7. RES’de YEKDEM sonrasının belirsizliğinden dolayı tüm sektörün uzun vadede oluşmuş ekosisteminin olumsuz etkilenmesi,
8. KKDİK konusundaki belirsizlik ve sektörün ciddi sorunlar yaşama ihtimali,
9. Ülkemizin yatırım açısından cazip olmaması, uluslararası ilişkilerde düzensizlik, döviz kurlarının hızlı değişimi, ekonomik sıkıntılar, jeopolitik olarak sorunlu ve istikrarsız bir bölgede olmamız gibi sebeplerden dolayı ortak projelerden kopuş,
10. Sürdürülebilirlik konusunda gelebilecek yeni uygulama ve yaptırımların sektöre zorluk yaşatma ihtimali,
11. İlk çalışmaların özeti, eleme ve eleme nedenleri ile ortaklaştırmanın ifade edilmesi

b) TOWS Analizi

TOWS Analizi ise, adından da anlaşılacağı üzere, SWOT Analizinde belirlenmiş olan güçlü-zayıf yönler ile fırsat-tehditlerin karşılıklı olarak eşleştirilerek gelecek planları yapılmasını sağlayacak stratejik bir yöntemdir.

İlk olarak, güçlü yönler (Strengths) ile fırsatların (Opportunities) eşleştirilmesi yapılarak, aksiyon alınması gerekmektedir. İkinci olarak güçlü yönleri (Strengths) ile tehditler (Threats) eşleştirilmelidir. Üçüncü olarak (Weaknesses) zayıf yönler ile pazardaki (Opportunities) fırsatların eşleştirilmesi yapılmalıdır. Son olarak da, (Weaknesses) zayıf yönler ile (Threats) tehditler birlikte değerlendirilmelidir.

SWOT Analizi sonucunda elde edilen iç çevre faktörlerinin (güçlü yönler ve zayıf yönler), dış çevre faktörleri (fırsatlar ve tehditler) ile eşleştirilmesi suretiyle derneğimizi hedeflerine ulaştıracak strateji alternatiflerinin belirlenmesini sağlayan TOWS Matrisi oluşturulmuştur.

Çalışmada 4 gruba ayrılan katılımcılardan GF, GT, ZF ve ZT stratejilerinin çalışılması istenmiştir. Bu çalışmada katılımcıların daha önce konsolide edilen “SWOT” çalışmasına istinaden hazırladıkları strateji yönergeleri aşağıda yer almaktadır.

i) Güçlü Yönler - Fırsatlar (GF) Stratejileri

GÜÇLÜ YÖNLER (+) / FIRSATLAR (+) STRATEJİSİ (GF)

Bir üyelik geliştirme komitesi oluşturmalı. Görevi sektöre yeni giren üyeleri, yeni kurulan firmaları bulması, mevcut üyelerin gücünü ve önerilerinin kullanılması ile yeni üyeler katması.

Daha güçlü fuar organizasyonu düzenlenerek dernek gelirlerinin artırılması.

Dernek aidatlarının gözden geçirililerek farklılaştırılması ve firma büyüklüğüne/ciroya göre değerlendirilmesi.

Alt komitelere üyelikler ile sektörel anlamda üyelikler oluşturularak aidat geliri elde edilebilir.

Komşu ülkeleri aynı çatı altında toplayarak güçlü fuar organizasyonu düzenlenebilir. 10-15 komşu ülkeyi ilgilendiren güçlü fuar organizasyonu yapılması.

Dernekten fayda sağlayanlar ile sağlamayan firmaların değerlendirilmesi ile farklı aidat/gelir elde edilebilir.

Devlet politikalarına paralel iş üretilerek devlet desteği konusunda kapsam artırılarak daha fazla destek elde edilebilir.

Derneğin isim önüne Türk ifadesi alınması adına çalışmalar yapılması. Mevzuatın araştırılması ve bir an önce aksiyon alınması.

JEC gibi firmaların önderlik etmesinden ziyade Dernek olarak seçici davranıp Macaristan, Sırbistan gibi Balkan ülkeleri dahil, komşu ülkeleri de kapsayarak organizasyon düzenlenmesi.

Rekabet öncesi işbirliği kurallarını yazarak bu çerçevede derneğin yapılanması ve olmayanların ayıklanması.

Türk Komp. Fuarlarında duayenler konuşuyor gibi etkinlikleri hedef olarak genç olarak göstermek.

Farklı cirolardaki firmalardan derneğe gelir getirmesi amaçlı destek istenmesi.

Düğme, masif yüzey sektörü, mermeritçiler, çelik macun ve küvet üreticileri derneğin hedef sektörleri arasına alarak, sektör alanı ve üye sayıları artırılarak gelir elde edilebilir. Termosetçileri örgütleyerek yeni üye katılımı sağlanabilir. Kompozit malzemeden faydalanarak üretim sağlayan mermer firmaları da dahil edilebilir. Derneğimiz salt kompozit üreten bir dernek mi olmalı, yoksa sektörün alt kırılımlarına girmeli mi? 100% kompozit olan compoundçular ile etkileşime geçilebilir.

Küçük/şahıs firmaları gibi firmalara erişim sağlanmalı.

Üniversite öğrencilerine kompozit alanında yaratıcılık artırılması adına eğitim, hediye gibi ödeller ile yarışma düzenlenmesi, dernek popülaritesi artırılabilir.

Komitenin benchmark çalışması yaparak dünya genelindeki etkinlikleri takip ederek, alanında farklılaşmış fikirleri toplayarak bir araya getirmesi ver dernek üyeleri ile yapılması.

Derneğin etik değerleri deklarasyonu.

Kendi veri tabanımızı oluşturmamız.

ii) Güçlü Yönler - Tehditler (GT) Stratejileri

GÜÇLÜ YÖNLER (+) / TEHDİTLER (-) STRATEJİSİ (GT)

Atık bertarafı konusunda esnek ve vizyoner ekosistemden seçilecek üyelerle uluslararası ilişkilerimiz vasıtasıyla transfer ettiğimiz tecrübeleri de kullanarak, kamu iel ortak projelerin yapılması.

Kompozit sektörünü kapsayan tek STK olarak, kamu ve STK'lardaki etkin kişiler vasıtasıyla, kamuda farkındalık yaratmak, Arz güvenliği, ve dışa bağımlı ürünlerin belirlenmesi ve teşviki için somut projeler geliştirmek (İç ve dış yatırımcıların özendirilmesi için çalışma yapılması).

Savunma sanayi vakıf şirketleri, enerji ve diğer sektörlerdeki firmaların her birinin dağınık şekilde oluşturduğu standartları toplayarak, TSE ile görüşülmesi, akredite onay kuruluşları ile birlikte, ilgili sektör kanun koyucuları ile lobi çalışması ile konsolide edilmesi, standart hale getirilmesi.

Yetkin üye profilinden yararlanılarak, eğitim komitesi ile şu ana kadar yapılmış çalışmaların ışığında, MYK ile entegre şekilde, MEB ile ve/veya sertifikasyon programları ile proje geliştirmek, sertifikalı eğitimler düzenlenmesini sağlamak. Hem eğitim ihtiyacını karşılamak, hem derneğe gelir sağlamak.

Yerli ürün teşvik mekanizmaları konusunda derneğin başlattığı çalışmaları sürdürmek, enerji işleri genel müdürlüğü ile lobi faaliyetini sürdürmek, farkındalığı artırmak. Rüzgar özelinde başlatılmış bu çalışmanın diğer sektörleri de kapsayacak hale getirilmesi.

KKDİK konusunda diğer STK'lar ile işbirliği içinde süreç takip edilebilir.

Üyelerin teknik anlamda hizmet alabileceği bir teknik danışmanlık birimi kurulabilir. Hem üyelere hizmet, hem yeni üye kazanmak için fayda sağlaması.

iii) Zayıf Yönler - Fırsatlar (ZF) Stratejileri

ZAYIF YÖNLER (-) / FIRSATLAR (+) STRATEJİSİ (ZF)

Alınacak yeni bir teknik personelin üyelerin dernek faaliyetlerine katılımı ve faaliyetlere katılabilecek yeni üyelerin alınması için çalışmalar yapması, web sitesinin kapsamını güncellemesi ve dijital anlamda firma tanıtımları, müşterilerin firmalarımıza web sitemiz üzerinden erişilebilmesinin sağlanması.

Profesyonel kadronun eksikliğinin teknik bilgiye sahip bir personel ile giderilmesi suretiyle web sitesinin kapsamının güncellenmesi ve dijital anlamda firma tanıtımları, müşterilerin firmalarımıza web sitemiz üzerinden erişilebilmesinin sağlanması .

Üniversite öğrencilerine yönelik "Genç Kompozitçi" tarzı yarışmalar düzenlenebilmesi, üniversite - sanayi işbirliği projelerinin başlatılabilmesi için yeni jenerasyonun sektöre yönlendirilmesi suretiyle start up firmaların yaratılmasının önünün açılması.

Kurulacak bir komite ile üniversitelerin ziyaret edilmesi, işbirliği yapılması ve akreditasyon, standardizasyon faaliyetlerinin gelişimine katkı sağlanması.

17025 Sertifikalı akredite bir laboratuvar kurulması ve çekme - basma testleri gibi basit testlerle çalışmalara başlanması, standartlar ve akredite denetim eksikliğinin giderilmesi için iyi bir adım olacak ve bu faaliyetlerin web sitesi üzerinden ve diğer tanıtım faaliyetleriyle duyurulması.

Akreditasyon çalışmaları, AB Fonlarından yararlanılması, JEC ile ilişkilerin geliştirilmesi ile derneğin gelir artışının sağlanması.

Hammaddeciler ve Üreticiler şeklinde bir ayrıma (segmentasyona) giderek, çalışmaları yönetecek komitelerin oluşturulması ve sektörün en uç noktalarına ulaşabilecek mikro detayda çalışmaların gerçekleştirilmesi.

Türkiye'nin kompozit hammaddeleri konusunda büyüyen bir Pazar olduğunu, merkez olduğunu ispat ederek kamunun desteğinin alınması doğrultusunda çalışmaların yapılması.

iv) Zayıf Yönler - Tehditler (ZT) Stratejileri

ZAYIF YÖNLER (–) / TEHDİTLER (–) STRATEJİSİ (ZT)

Üye firmalarla birlikte sürdürülebilirlik ve atık bertarafı temalı teşvikli Avrupa Birliği projesi hazırlanması.

Kompozit malzemelerle ilgili bir veri tabanı hazırlanması amacı ile açık inovasyon platformunun oluşturulması ve üyelerden başlanarak bu platforma dernek içi ve dernek dışı katkının sağlanması.

Kamu otoritesi ile ilişkilerin sınırlı ve istenilen düzeyde olmaması. Sistemli temas kurulamaması ve diyalogun geliştirilememesi nedeniyle Kompozit malzemenin Nace ve Gtip kodlarının henüz net tanımlanmaması. ithalat ve ihracat rakamlarının tesbitinin olanaksız olması.

Sektörde yeterli kalite ve miktarda ara eleman olmamasının, üretim kalitesine ve firmaların sürekliliğine olan olumsuz etkisinin giderilmesi amacıyla sektöre özel ve tanımlı eğitimler dernek veya dernek destekli kurumlar tarafından verilmesi, bu sayede derneğe gelir sağlanması.

Dernek üyesi veya sektördeki firmaların teknoloji kullanarak kompozit parça tasarımı yapma ve yaratıcı olma konusunda özellikle atıkların yeniden kullanılması ve sürdürülebilirlik konusunda üretim ve tasarımlara yönelmesinin desteklenmesi.

Derneğe üye şirketlerden gönüllü eğitimcilerle bir eğitim kadrosu oluşturularak düzenli periyodik teknik eğitimlerin yapılması ve bu sayede gelir elde edilmesi.

Derneğin profesyonel kadrosunun sayıca eksikliğini tamamlayarak kamu otoritesi ile ilişkilerimizi istenilen düzeye taşıyabilmemiz için gerekli yeterli enerjiyi ortaya çıkartabilir ve ilişkilerimizi güçlendirmemiz mümkün olabilir bu doğrultuda alternatif malzeme lobileri ile aynı seviyeye ulaşma olanağı sağlayabiliriz.

Kompozit ürün ve kalite standartlarının oluşturulabilmesi ve bunların denetimi konusunda dernek ve üyelerin çalışmaları neticesinde yerli ürünlerin tercih ve onay süreçlerinin daha kolay çözülebilmesi ve üretilen ürünlerin hangi standartlara göre üretildiğinin, dernek bu konuda akredite olduktan sonra, dernek tarafından denetlenebilmesinin sağlanması.

Kamu otoritesi ile ilişkilerin mümkün olursa dernek üyelerinin kişisel ilişkileri ile desteklenmesi ve bu sayede RES'ler konusunda YEKDEM belirsizliği gibi sektörü etkileyecek gelişimler hakkında önceden bilgi sahibi olarak pozisyon alınmasının sağlanması.

Atık bertaraf ve geri dönüşümü konusundaki teknoloji seviyesinin kamu tarafları ile görüşmelerde gündeme getirilmesi, bu yolla zorlayıcı mevzuata engel olunmaya çalışılması, kamuyu konuya dahil ederek bu konuda proje destek çağrıları açılması için bilgilendirme ve talepte bulunulması.

Kamu otoritesi ile ilişkilerin sınırlı ve istenilen düzeyde olmaması. Sistemli temas kurulamaması ve diyalogun geliştirilememesi. KKDİK konusunda ciddi sorunların yaşanması ihtimali.

Uluslararası ortaklık ve iş birliği seviyesinin artırılması ile ana kimya, ekipman ve hammadde yüksek dışa bağımlılığın azaltılması.

Uluslararası ortaklık ve iş birliği seviyelerinin artırılarak jeopolitik olarak sorunlu bulunduğumuz bölge ve siyasi ortamda alternatif iş birliği alternatiflerinin artırılmasının sağlanması.

Ana malzemelerin firma işbirlikleri ile yurt içinde üretilmesi çalışmalarının (yerli ve millileştirme) kamu taraflarınca görüşmelerde gündeme getirilmesi, derneğe farkındalığın ve ilginin yükseltilmeye çalışılması.

Dernek-üyeler arasındaki etkileşimin güçlendirilmesi yoluyla planlanan faaliyetlere katılımın artırılması, böylece diğer malzeme lobileri, mevzuat uyumu veya yönlendirmesi konularında etkinliğin artırılması.

4- Bütünleştirilmiş Stratejik Kurgu

Gerek SWOT çalışması gerekse TOWS Matrisi çalışmalarından alınan girdiler değerlendirme komitesi tarafından dört ana boyut altında konsolide edilmiştir. Bütünleştirilmiş stratejik kurgunun 4 ana boyutu ve alt boyutları aşağıda yer almaktadır.



a) Ana ve Alt Boyutların Değerlendirilmesi

Ana ve alt boyutların irdelenerek bütünleşik stratejiye ulaşmak için nasıl bir yol haritası izlenmesi gerektiğinin tavsiye edildiği bu bölümde TOWS matrisinin çıktıları değerlendirme komitesinin çalışmaları ile konsolide edilmiştir.

i) İletişim

(1) Kamu İletişimi

(a) Derneğin Kamu etkileşiminin güçlendirilmesi yoluyla planlanan etkinlik ve faaliyetlere “Kamunun” katılımının sağlanması.

- (i) Alt Hedefler; Kamuda strateji geliştirme, ARGE faaliyetlerinin desteklenmesi, uygulama, malzeme seçimi” ve/veya “mevzuat” özelinde yapılması planlanan değişikliklerde “Derneğin” görüşüne başvurulacak STK’lar arasına yerleştirilmesinin sağlanması .

Kompozit malzemelerin alternatif malzemelere göre avantajlarının ön plana çıkartılmasını sağlayacak iletişimin yapılması. (Örnek ; Çelik boruya karşı CTP borunun avantajlarının artırılması ile ilgili iletişimin Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü ve/veya İller Bankası.)

“KKDİK” ile ilgili Dernek üyelerinin sorunlar yaşanmasını engellemek için Dernek Üyesi firmalar ve diğer STK’lar kanalıyla kamu otoritesi ile ilişkilerin ve diyalogun geliştirilmesi, sistemli temas kurulması. (Örnek; Ön kayıt konusunda küçük ve orta ölçekteki üreticileri ve hammadde tedarikçilerini kapsama alacak şekilde ilgili bakanlık ile iletişim çalışmalarının yapılması.)

- (ii) Nasıl; Hedef Kamu otoritesinin tanımlanması ve kritik iletişimin yapılması.

- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Belli bir süreç içerisinde yapılan faaliyetlerin değerlendirilmesi.

(b) Türkiye adının alınabilmesi için çalışma yapılması. Derneğe katkı ve yükümlülüklerinin belirlenmesi gerekmektedir.

- (i) Alt Hedefler: Derneğimizin Türkiye ismini almasına da yardımcı olması ve devlet tarafından bilinirliğimizin artırılması amacıyla Bakanlıklar ve ilgili bürokrasinin Türkiye’de gerçekleştirmek istediği politikalara (yerlilik, millilik vb.) destek vererek ve katkı sağlanarak bürokrasi ile ilişkilerimizin güçlendirilmesi.

- (ii) Nasıl; Hedef Kamu otoritesinin tanımlanması ve kritik iletişimin yapılması.

- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Türkiye adının alınması.

- (c) “Ana Kimya Sanayi” ihtiyacının kamu nezdinde farkındalığının yaratılması. Kompozit sektörünün ana girdileri olan hammaddeler konusunda dışa bağımlılığı azaltmak, erişimi kolaylaştırmak ve doğrudan cari açığı düşürecek yatırımların gerekliliğinin farkındalığının vurgulanması.
- (i) Alt Hedefler: Diğer sivil toplum kuruluşları ile işbirliği yaparak güç birliğinin sağlanması, etkinliğin artırılması.
- Kompozit sanayicileri için “Petrokimya” kompleksinin öneminin gündemde tutulması ve yerli üretim alanlarının oluşmasına yönelik çalışmaların takibi ve iletişiminin yapılması. (Örnek; PETKİM ile bu konuda görüşülmesi.)
- (ii) Nasıl; Hedef Kamu otoriteleri ile gerekli iletişimin yapılması.
- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Derneğin tek başına doğrudan etki yetkinliği bulunmamaktadır.
- (d) Türkiye’nin kompozit hammaddeleri konusunda merkez olduğunun iletişimi.
- (i) Alt Hedefler; Pazar potansiyelinin yüksek olduğunu net bir şekilde açıklayarak kamunun desteğini alacak çalışmaların yapılması.
- (ii) Nasıl; Yerli ürün teşvik mekanizmaları konusunda derneğin başlattığı çalışmaları sürdürmek, Savunma Sanayi Başkanlığı, Sanayi Bakanlığı, Enerji İşleri Genel Müdürlüğü gibi ilgili tüm kamu otoritelerinde kamuoyu faaliyetlerini sürdürmek ve farkındalığı artırmak. Kamu ihalelerinde Yerli katılımcılara sağlanan %15’lik yerli malı avantajının artırılması yönünde çalışmaların yapılması.
- Yerlileştirme konusunun gündemde kalmasını sağlayacak sürekli iletişim faaliyetlerini, yayınlanan raporlara bahis edilerek, kamusal hatırlatmalarla da destekleyerek gerçekleştirilmesi.
- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü; Sektörel bazda ele alınarak Rüzgar Enerjisi özelinde başlatılan çalışmaların diğer sektörlere aktarılması

(2) Ulusal ve Uluslararası İşbirlikleri (Diğer STK'lar)

(a) Kamu, Üniversite ve Özel Sektör ile Beraber Sektör Standartlarının Oluşturulması

(i) Alt Hedefler; AB bünyesindeki standardizasyon çalışmalarında söz sahibi olabilecek seviyeye gelinmesi.

İlgili kamu, üniversite, özel sektör kurumlarıyla birlikte, başta savunma, deniz, enerji, otomotiv, inşaat sanayileri gibi sanayilerde kullanılmakta olan kompozit ile ilgili standartların konsolide edilerek bilgi kirliliğinin önüne geçilmesi ve ortak bir dilde konuşur hale gelinmesi, bu standartların ulusal ve uluslararası alanlarda akredite hale getirilmesi.

(ii) Nasıl: Eğitim komitesinin delegasyonunda, ilgili ve yeterliliği olan kurumlar belirlendikten sonra (Bkz. TOWS Madde 6) kamu, üniversite ve özel sektör kurumlarının yetkilileriyle daha geniş bir komite oluşturup, AB’de yer alan çalışmaları takip ederek ilgili standartların belirlenip, yerli ve yabancı sertifikasyon taleplerinin önceliklerine göre ve sistematik bir ilerlemeyi sağlayacak şekilde bunların konsolidasyonunun, bu sırada farklı sektörler için yazılmış olanlar ile yerli ve yabancı standartların farklılıklarının giderilmesi, bunun için gerekli düzeltme ve düzenlemelerinin yapılması, standartların yeniden kendi içinde ürün, imalat yöntemi, kalite kontrol, geri dönüşüm ve diğer sınıflara ayrılması. Sektör firmalarının oluşturulan standartlara uygunluklarının -gönüllü talepleri doğrultusunda- denetlenmesini sağlayacak bir iyileştirme destek programının oluşturulması ve firmaların standartlara uyum konusunda dernekten destek almalarının sağlanması (TOWS Madde 26’nın “denetim” ile ilgili kısmı “gönüllü denetim talebi” şeklinde zorunlu denetim olmaktan çıkarılarak buraya eklenmiştir. Amaç, sektör firmalarının standartlara uyumlarının sağlanması konusunda kendilerine destek sağlanmasıdır)

(iii) Başarı Kriterleri/Ölçütü; Bir iş planının oluşturulması, buraya yerleştirilen alt hedeflere ulaşıp ulaşılmadığına bakılması, planda gerekli revizyonların yapılması ve sonuca ulaşılması.

(3) Üye İletişimi

- (a) Üye İletişiminin etkililiğinin artırılması,
 - (i) Alt Hedefler: Üyelerin Dernek faaliyetlerinden etkin bir şekilde haberdar olmasının sağlanması
 - (ii) Nasıl: Dernek üyelerinin dernek faaliyetlerine ilgi göstermelerini sağlayacak iletişim çalışmalarının yapılması.
 - (iii) Dernek faaliyetlerinin, haber bültenlerinin ve haber paylaşımlarının üyelere etkili ulaşımını sağlamak
 - (iv) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Etkinliklere katılan üye sayısı.

ii) Eğitim

(1) Sektör Standartları

- (a) İlgili Kamu, Üniversite ve Özel Sektör Kurumlarıyla Beraber Ortak Dile ve Standardizasyon Faaliyetlerinin Gelişimine Katkı Sağlanması
 - (i) Alt Hedefler: Kompozit Sektörüne Fayda Sağlayacak Bilim İnsanlarının Belirlenmesi. Kompozit Sektörüne Fayda Sağlayacak kurum, laboratuvar ve teknik yeterliliklerin belirlenmesi (Teknik Lise ve Üniversiteler, TÜBİTAK, Türk Standartları Enstitüsü, Türk Loydu vb.) faydalı olabilecek birimlerin kurulmasına yardımcı olunması Tüm bunların envanterini oluşturup, kabiliyetlerin uygunluğuna göre işbirliklerinin sağlanması
 - (ii) Nasıl: Dernek içindeki ve dışındaki ilgililerin öneri ve yönlendirmeleriyle ilgili kamu kurumları, teknik üniversiteler ve özel sektör firmalarının belirlenip eğitim kurulunca gezilmesi, bilim insanı ve teknik kabiliyetlerin somut verilerle raporlanması
 - (iii) Başarı Kriterleri/Ölçütü; Kompozit ile ilgili uygulamaya alınacak bir standardın hazırlayıcıları arasında yer almak.

- (b) İlgili Kamu, Üniversite ve Özel Sektör Kurumlarıyla Beraber Akredite Test ve Sertifikasyon Kabiliyetlerinin Arttırılması
- (i) Alt Hedef: TS EN 17025, AS 9100 gibi Savunma, Havacılık, Otomotiv, Denizcilik, Raylı sistem ve diğer kompozit sektörleriyle alakalı benzeri standartlara uygun bir şekilde işleyen ulusal ve uluslararası akreditasyonu olan kurumların oluşturulması
 - (ii) Nasıl: Bilim insanı ve teknik kurum envanterinin kullanarak ve kamu teşviklerinden faydalanarak bu kabiliyetlerin geliştirilmesi.
 - (iii) Başarı Kriterleri/Ölçütü; Derneğin teşvikler kapsamında “danışmanlık” geliri elde etmesi.

(2) İnovasyon Kültürü (Üniversite ve start-up ile işbirlikleri)

- (a) Küresel anlamda teknolojiyi kullanarak kompozit parça tasarımı, yeni reçine araştırması, mühendislik tasarımı yapacak yaratıcı firma açığının kapatılması için start-up firmaların kurulmasına vesile olabilecek “Genç Kompozitçi” tarzı yarışma ve etkinliklerin düzenlenmesi suretiyle Türk Kompozit Sektörünü özgün ürünlerle geliştirebilme potansiyeline sahip mühendislik, ekonomi, işletme bölümleri ile kimya, fizik gibi temel bilimlerde öğrenim gören geleceğin genç girişimcileri için sektörle ilgili farkındalık oluşturulması.
- (i) Alt Hedefler; 2021 yılının ilk yarısında Eğitim Kurulu tarafından yarışma kapsamının, formatının ve kriterlerinin sade bir şekilde belirlenmesi, 2021 yılında seçilecek en fazla 3 üniversite ile çalışmaların başlatılması. Edinilecek deneyim doğrultusunda 2022 yılında üniversite sayısının tekrar değerlendirilmesi.
 - (ii) Nasıl; Eğitim Kurulu’nun uygun göreceği üniversiteler ile görüşüp, olumlu yaklaşacak üniversitelerle işbirliğine gidilmesi, yarışma kapsamının, formatının, kriterlerin ve dijital platformunun üniversitelerden gelecek geri bildirimi de dikkate alarak nihai hale getirilmesi,

Türk Kompozit Fuarı’ndaki duayenler konuşuyor gibi etkinliklerde ve uygun olabilecek tüm etkinliklerde gençlerin hedef kitlesi olarak görülmesi suretiyle bu tür yarışmalara katılımların teşvik edilmesi ve sektörle ilgili farkındalığın sürekliliğinin sağlanması.
 - (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Öğrenciler veya Start-up aşamasındaki girişimcilerin arasında planlama, tasarım, uygulama ve tüm sürecin sunumunun veya olası yatırımcıya aktarılma adımlarının ayrı ayrı değerlendirileceği ve üretim süreçlerinde yaratıcılık ve üretimin veya seçilen malzemenin zorluk seviyesinin ön planda tutulacağı bir yarışmanın düzenlenmesi.

- (b) Kompozit malzemelerle ilgili bir veri tabanı hazırlanması amacı ile açık inovasyon platformunun oluşturulması ve üyelere başlanarak bu platforma dernek içi ve dernek dışı katkının sağlanması.
- (i) Alt Hedefler; Açık inovasyon platformunun ve veri tabanının genel çerçevesinin, teknik altyapısının, tanıtım ve duyuru kanallarının belirlenmesi, Açık inovasyon çalışmaları kapsamında özellikle rekabet hukuku, ortak patent alma ve ticarileştirme konularının yasal çerçevesinin belirlenmesi. derneğin fikri ve sınai hakların korunması ile ilgili girişimcilere yol göstermesi.
- (ii) Nasıl: Veri tabanının teknik altyapısı konusunda üniversitelerden destek alınması,
- Rekabet hukuku, ortak patent alma ve ticarileştirme çalışmalarının yasal çerçevesi için dernek üyesi şirketlerin hukukçularından destek alınması,
- Başta üye firmalar olmak üzere, kapsama alınacak kurumların temsilcilerinin bir webinar ile bilgilendirilmesi.
- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Yapılan çalışmanın ardından etkinliğin anket veya benzer yöntemler ile ölçümünün yapılması
- (c) Dernek üyesi veya sektördeki firmaların teknoloji kullanarak kompozit parça tasarımı yapma ve yaratıcı olma konusunda, özellikle atıkların yeniden kullanılması ve sürdürülebilirlik konusunda, üretim ve tasarımlara yönelmesinin desteklenmesi. İki boyutta bakmak gerekli bu boyutla Geri Dönüşümü özendirme “Sürdürülebilirlik” boyutu ve bir sonraki aşama geri dönüşümlü malzemeyi katma değerli hale getirmen (inovasyon) boyutu.
- (i) Alt Hedefler: Konuyla ilgili komitenin yeniden yapılanması, Gerçekleştirilecek çalışmaların genel çerçevesinin belirlenmesi.
- Derneğe gelir sağlayacak projelerin üretilmesi.
- (ii) Nasıl: Komitenin yönlendirmesiyle üyelere yönelik bilgilendirici bir webinar düzenlenmesi, Atıkların yeniden kullanılması ve sürdürülebilirlik konusunda üye firmaların konuyla ilgili uzmanlarından destek alınarak ayrı bir webinar düzenlenmesi ve konuyla ilgili çalışma yapmayı düşünen firmalarla daha ayrıntılı çalışma planlarının yapılması.
- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Karbon Ayak İzi ölçümü ile.

iii) Finans

(1) Fuar/ Dergi vb. Gelir Getirici Diğer Faaliyetler

- (a) Dernek üyesi olmayan gerçek ve tüzel kişilerin etkinliklere katılması yolu ile gelir elde edilmesi.
 - (i) Alt Hedefler: Derneğin gerçekleştirdiği faaliyetlere üye olmayan firmaların katılmasına olanak verecek katılım opsiyonları sunularak gelir elde edilmesi.
 - (ii) Nasıl: Etkin iletişim, sosyal mecraların kullanımını etkinleştirmek sureti ile şirketlere ulaşımının sağlanması. Derneğim web sayfasının geliştirilerek tanıtım faaliyetlerinin artırılması.
 - (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Bu faaliyetlerden elde edilen dernek gelirleri.
- (b) Derneğin Avrupa Birliği nezdinde akreditasyonunun tamamlanarak AB fonlarından yararlanması ve kompozit sektörü ile ilgili JEC, Composite UK, TÜREB, ACMA, EuCIA, İSO ve İTO vb. organizasyon düzenleyen yerli ve yabancı tüm paydaşlar ile ilişkilerin geliştirilmesiyle gelir getirici faaliyetlerde bulunması.
 - (i) Alt Hedefler: Kompozit Akademi kurulması için Kalkınma Ajansından fon talep edilmesi. Ulusal ve uluslararası proje ve destekler için kapsam belirleyerek danışmanlık hizmeti alınması.

Derneğin kadro çalışması yapılarak yetenek ağının geliştirilmesi ve bu doğrultuda ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği sağlanması.

Derneğin web sayfasının geliştirilerek tanıtım faaliyetlerinin artırılması.
 - (ii) Nasıl: Dernek olarak diğer sektör derneklerinin faaliyetlerine katılmak ve/veya yakından takip ederek oluşan fırsatlar ile ilgili bilgi sahibi olunması. Organizasyonların hazırlık ve uygulama aşamalarını gözlemleyerek iyi uygulamaları dernek faaliyetlerinde kullanmak (Örnek; JEC, Composite UK, TÜREB, ACMA, EuCIA, İSO ve İTO vb.)

Derneğin “TURK KOMPOZIT” etkinliklerinde gösterdiği organizasyon yetkinliğinin diğer iletişim faaliyetlerine uyarlanmasının sağlanması.
 - (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Bu faaliyetlerden elde edilen dernek gelirleri.

- (c) Ortalama 3 Saatlik uçuş mesafesi dikkate alınarak, hedef “Pazar” ve bölgenin genişletilmesi ve bu bölge özelini kapsayacak yeni bir kapsam ile tanıtıcı faaliyetlerine (fuar, webinar, Şirket Eşleştirme toplantıları vb.) erişim ve katılımın genişletilmesi.
 - (i) Alt Hedefler; Etkinliklere katılımın katma değerinin net olarak ifade edilmesi ve “İletişim” ana boyutundaki “Kamu” ve “Ulusal ve Uluslararası İşbirlikleri” alt boyutları ile desteklenmesi gerekmektedir.
 - (ii) Nasıl; Etkileşimi arttırmak için Kamu ve diğer STK’lar ile birlikte sinerji oluşturabilmek. Derneğin “TURK KOMPOZIT” etkinliklerinde gösterdiği organizasyon yetkinliğinin diğer iletişim faaliyetlerine uyarlanması sağlanması.
 - (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Fuar, web sitesi, sosyal mecralarda etkileşim ve ziyaretçi sayılarının analizi.

(2) Geri Dönüşüm ve Yeniden Kullanım

- (a) Geri Dönüşüm ve Yeniden Kullanım ile karbon ayak izi konusunda, kompozit ekosisteminden seçilecek esnek ve vizyoner üyelerle uluslararası ilişkilerimiz vasıtasıyla transfer ettiğimiz tecrübeleri de kullanarak, kamu ile ortak projelerin yapılarak derneğe gelir getirilmesi.
- (i) Alt Hedefler; Üye firmalarla birlikte sürdürülebilirlik ve atık bertarafı temalı teşvikli Avrupa Birliği projesi hazırlanması Atık bertaraf ve geri dönüşümü konusundaki teknoloji seviyesinin kamu tarafları ile görüşmelerde gündeme getirilmesi, bu yolla zorlayıcı mevzuata engel olunmaya çalışılması, kamuyu konuya dahil ederek bu konuda proje destek çağrıları açılması için bilgilendirme ve talepte bulunulması

İki boyutta incelenmesi gerekmekte bu boyutlar Geri Dönüşüm ve Yeniden Kullanım ve Atık Bertarafı.

- (ii) Nasıl; Terminolojilerin belirlenmesi, geri dönüştürülecek malzeme tanımlarının yapılması (Havacılık'ta Boeing "faydalı servis ömrünü tamamlamış parça" olarak geri dönüşümü tanımlamıştır.) Neler yapılmış? Yurtdışı kaynaklı (EuCIA) bilgilerin derlenmesi Composites UK'de sunum yapan firmaların incelenmesi

Kompozit Sanayicileri Derneği'nin tecrübeleri neler? Türkiye'de benzer işleri yapan, yurtdışında yapılanları yapabilecek kabiliyette veya niyette olan firmaların belirlenmesi

Proje haline getirip Horizon Europe Projesi oluşturulması veya kamu teşviklerinden faydalanmak

- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Bu faaliyetlerden elde edilen dernek gelirleri. Dernek ve paydaşların Atık Bertarafı ve Geri Dönüşüm konusunda problemi kaynağında çözmek için azaltılan atıkların yüzdesi. Geri dönüşümü yapılan malzemelerin toplam geri dönüştürülebilir miktara olan yüzdesi. Bu projede yer alan paydaş sayısının artması.

(3) Yeni Üye Kazanımı

- (a) Kompozit malzeme ile iştigal eden tüm şirketlerin Dernek Çatısı altında toplanması.
 - (i) Alt Hedefler: Sektöründe veya ilişkili alt sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin belirlenmesi ve Derneğe üye olmanın avantajları ile birlikte dernekte yer alan mevcut üyelerin çekim gücü ve önerileri doğrultusunda temsil yetkinliğinin artırılması. Bu bağlamda ana iştigal konusu kompozit olmayan ancak üretimlerinde kompozit malzeme kullanan şirketlerin dernek çatısı altında toplanması.
 - (ii) Nasıl: Farklı sektörlerdeki (Küvet, Mermer Sektörü, vb.) firmalara dernek üyeliğinin avantajlarının somut bir biçimde belirtecek iletişimin sağlanması. “Neden üye olmalıyım” sorusunun cevabının ve iletişiminin belirlenmesi.

Alternatif matris malzemeler ile üretim yapan firmaların Dernek Çatısı altında değerlendirilmesinin yollarını açacak faaliyetlerin yapılması.

- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü: Yeni üye olan firma sayısı.

iv) Organizasyon

(1) Dernek Kurumsal Yapısı

- (a) Derneğin profesyonel kadrosunu, Kamu otoritesi ile ilişkilerini istenilen düzeye taşıyabilecek, alternatif malzeme lobileri ile benzer seviyeye ulaştırabilecek organizasyon yapısı.
 - (i) Alt Hedefler: İhtiyaç duyulan kadro sayısının ve yetkinliklerinin tespiti ve çalışma prensiplerinin belirlenmesi

Kadro ihtiyacı duyulduğu takdirde işe alım sürecinin, görev tanımı, finansman ve zamanlamanın belirlenmesi.
 - (ii) Nasıl: Diğer STK’lar veya alternatif malzeme lobilerini gözlemleyerek iyi uygulamaları dernek faaliyetlerine aktarmak.
 - (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü:

(2) Dijitalleşme - Veri Yönetimi

- (a) Sektör ve yetkinliklere ait veri tabanının oluşturulması;
- (i) Alt Hedefler: Türk Kompozit Sektörünü ileriye götürebilecek ve güncelliğini sürekli koruyacak, sektör paydaşlarına ve sektöre ilgi duyanlara yol gösteren bir veri tabanının (envanterin) oluşturulması. Bu veri setleri oluşturulurken toplanan verilerde özel ve tüzel kişilere ait bilgilerin izinsiz kullanılmaması ve kamuya açık olmayan şirket bilgilerinin gizlilik esası mutlaka gözetilmelidir.

Bu tür bir veri tabanı ile;

“Kamu” iletişimde sektörün etkinliğinin belirlenmesi ve “Kamu” otoritesine bilgi vermesini sağlayacak sektöre ait kritik verilerin toplu halde işlenmesi sağlanmalıdır.

Potansiyel müşterilerin anahtar kelimeleri ile talep ettiği hizmet veya ürüne doğrudan ulaşabilmesi sağlanmalıdır. Gelen talepleri doğru anahtar kelimeler ile beklenen ürün veya hizmeti sağlayacak dernek üyeleri ile eşleştiren akıllı filtreleme sistemlerinin oluşturulması gerekmektedir.

Bu sistem dernek bünyesine gelecek taleplerin ilgili üreticiye aktarılmasını sağlayacak iletişim sisteminin kurgulanması.

- (ii) Nasıl; Sistemi ayakta tutacak veri birikimi ve organizasyon yapısının sağlanması. Veri yönetiminde diğer STK’ların veya yabancı kompozit sanayicileri topluluk ve/veya derneklerinin iyi uygulamalarının karşılaştırılması.
- (iii) Başarı Kriterleri / Ölçütü; Sistemin kurulumu ve ziyaretçi istatistikleri ile etkililiğin ölçülmesi.

5- Yol Haritası

a) Bütünleştirilmiş Ana Hedefler, İzleme ve Yeniden Değerlendirme (Gözden Geçirme)

Bütünleştirilmiş stratejik kurgunun 4 ana boyutu ve alt boyutlarını çok basit olması ve her şeyi bir arada görmeye imkan tanınması nedeni ile “İş Modeli” tuvaline aktarılmıştır.

İş modeli tuvali belirlenen iş modelinin tanımlanmasına ve sistematik hale getirilmesine yardımcı olur. İlk olarak Alex Osterwalder tarafından yaratılan bu strateji gösterimi yöntemi, hedeflerin net bir şekilde görülebilmesi için sıklıkla tercih ediliyor. İş modeli kanvasının belki de en büyük avantajlarından biri zamanla değişen koşullara ve fikirlere göre güncellenebilmesidir.

Bütünleştirilmiş stratejik kurgunun “İş Modeli” tuvaline aktarılmış hali aşağıda yer almaktadır. Bu tuval beraberinde “değişim yönetimi” atlası ile birlikte değerlendirilerek yönetilmektedir.

İŞ MODELİ TUVALİ

Stratejik Ortaklar

- Yerli ve yabancı oda ve STK'lar,
- Kamu,
- Üniversiteler ve araştırma kuruluşları,
- JEC.

Planlanan Aktiviteler

- Sürekli iyileştirme,
- İnovasyon etkinlikleri,
- Genç Kompozitçi yarışması.

Kaynaklar

- İnsan Kaynağı,
- Hizmet sunulacak kanallar,
- Bilgi,
- Finansman.

Maliyet Modeli

- Sabit giderler,
- Değişken giderler,
- Planlanan faaliyetlere ilişkin giderler ve bu giderlerin yönetimi,
- Süreç iyileştirme ve geliştirme,
- Fiyatlandırma ve satış/pazarlama süreci.

Değer Önerisi

- Sektörün yurt içinde yaratacağı katma değer ve toplumsal fayda,
- Sektörün yurt dışında yaratacağı katma değer,
- Diğer sektörlerin gelişimine sağlayacağı fayda,
- Ana kimya sektörünün gelişimine dolaylı katkı,
- Üniversiteler ve Özel Sektör ile birlikte sektör standartlarının belirlenmesi,
- Bilim insanı yetişmesinin teşvik edilmesi,
- Dernek üyelerinin aktif temsili,
- Tanıtım ve kamu nezdinde fikirlerin kabulü.

İletişim

- Kamu yönetimi ile etkileşimin artırılması,
- Kamu yönetiminde kompozit malzeme ile ilgili farkındalığın artırılması,
- Diğer STK'ların desteğinin alınması,
- Dijital platformlar,
- Tüm paydaşlar arası ilişkilerin geliştirilmesi,
- Hedef kitleye yönelik pazarlama aktiviteleri.

Paydaşlar

- Dernek Üyeleri,
- Dernek Çalışanları,
- Kompozitin temas ettiği sektörler ve kompozit kullanıcıları,
- Etkinliklere dernek dışından katılanlar ve destek verenler,
- Kamu otoritesi,
- Bilimsel kuruluşlar.

Takım Dinamikleri

- Uyum,
- Hedef Odaklılık,
- Risk Almak,
- Planlama,
- Pazarlama,
- İlişki yönetimi ve işbirliği.

Nakit Akışı

- Yeni üye kazanımı,
- Fuar organizasyonu ve reklam kanallarıyla gelir getirici faaliyetler,
- Dernek dışından etkinliklere katılım opsiyonlarıyla gelir elde edilmesi,
- Üyelere sunulan faaliyetlerin üye olmayanlara da paket halinde sunulması,
- Danışmanlık gelirleri elde edilmesi,
- Avrupa Birliği fonları ve devlet destekli fonlardan faydalanılması.

b) Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli

Kompozit Sanayicileri Derneği'nin Strateji Çalıştayı'nda ortaya çıkan yol haritasını genel çerçevesiyle özet olarak açıklamak amacıyla temel unsurlara değinen, rehber niteliğine haiz İş Modeli Tuvali hazırlanmıştır. Görüldüğü üzere; Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli dokuz kısımdan oluşmakta olup, merkezinde Değer Önerisi yer almaktadır. İş Modelinin tüm öğeleri, değer önerisinin hayata geçirilmesi için birbirleriyle bağlantılı rollere sahiptir.

İş Modelini oluşturan öğeleri, İş Modelinin yapıtaşları olarak tanımlamak da mümkündür. Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli şu öğelerden oluşmaktadır:

- i) Paydaşlar: Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modelinin en önemli yapıtaşı şüphesiz ki paydaşlarıdır. Üretilen her fikir, yaratılan her fayda ve katma değer Kompozit Sanayicileri Derneği'nin paydaşlarına hizmet etmek içindir. Paydaşların memnuniyet seviyesi başarı kriteridir.
- ii) Değer Önerisi: Paydaşlar için yaratılmak istenen değer in ifade bulduğu kısımdır.
- iii) İletişim: Paydaşlar için değer yaratma sürecinde gerçekleştirilecek faaliyetler için hangi iletişim kanallarının ve hangi iletişim araçlarının kullanılacağı açıklar.
- iv) Takım Dinamikleri: Tüm faaliyetlerde dikkate alınması gereken çalışma esaslarını belirler.
- v) Nakit Akışı: Kompozit Sanayicileri Derneği'nin gelişimi, sürekliliği, değer önerisinin maksimize edilmesi için hangi gelir getirici faaliyetlere öncelik vermesi gerektiği ile ilgili yol gösterir.
- vi) Kaynaklar: Alınan kararların uygulanabilmesi için gerekli insan kaynağını, bilgi ve becerileri, finansal kaynakları ve hizmet sunulacak kanalları kapsamına almaktadır.
- vii) Planlanan Aktiviteler: Kompozit Sanayicileri Derneği'nin kaynaklarını verimli kullanarak değer önerisini gerçekleştirmesini sağlayacak kilit aktiviteleri tanımlar.
- viii) Stratejik Ortaklar: Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli vasıtasıyla en üst seviyede faydanın sunulabilmesi için sürekli ve uyumlu bir şekilde işbirliği içinde olunması gereken stratejik ortakları tanımlar. İletişim ögesiyle bağlantılı olarak düşünülmesi, stratejik ortaklarla uyumun en üst seviyede tutulması açısından yararlı olacaktır.
- ix) Maliyet Modeli: Faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için ortaya çıkacak tüm maliyetlerin yönetilmesi, doğru fiyatlandırmaların yapılabilmesi açısından önem taşımaktadır.

Mitaş Kompozit Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tesisimiz

MİTAŞ Kompozit Ankara'da 18.000 m² kapalı ve 29.000 m² açık alana sahip fabrikasında faaliyet göstermektedir. 2018 yılında devreye alınmış olan tesis, kalifiye personeli ve son teknoloji ürünü makine ve ekipmanlarla kompozit direk, boru ve profil üretimi hizmetleri vermeye devam etmektedir.

Bilgisayar destekli tezgahlarıyla yüksek kalite ürün işleme kapasitesine sahip bu tesiste, filaman sarım yöntemi ile 12 m boy ve 800 mm çapa kadar değişen ölçülerde sarım yapabilmekte, sarımı yapılan malzemelerin nihai ürün olana kadarki tüm işlemleri de yine tesis kapsamındaki CNC tezgahlarda tamamlanabilmektedir. Elyaf olarak cam dışında karbon ve aramid gibi ileri malzemelerin de kullanabildiği tesiste polyester, epoksi gibi farklı reçineler de kullanılabilmektedir. Tesiste ayrıca 1000x200 mm ebata kadar her türlü kesitte profilin (I, U, L, O, vs) sürekli olarak üretilbileceği bir pultrüzyon hattı da bulunmaktadır.

Ürünlerimiz

- Aydınlatma Direkleri
- Bayrak Direkleri
- Enerji Nakil Hattı Direkleri
- Kompozit Tüpler
- Kompozit Profiller
- Müşteri İsteklerine Göre Özel Ürünler
- Dekoratif Aydınlatma Direkleri
- Telekom Direkleri
- Üçgen Kesitli Köşebent Kuleler
- İleri Kompozit Ürünleri (Karbon/Aramid)
- Elektrik ve Telekom Dağıtım Direkleri
- Basıncılı Tanklar

Teknolojimiz

- Jel İstasyonları
- Pultrüzyon Hattı: Lineer, Radyüs, Pulwinding
- CNC Kesim, Delim & Yüzey İşlemleri
- 3 Eksen CNC Filaman Sarım Hattı
L = 12 m, Φ_{max} = 800 mm
- 3 Adet Kür Fırını
- 20 Tonluk Mandrel Sıyırıcı
- 2 Reçine İstasyonu (Polyester & Epoksi)
- 4 Eksen Servo Creel CNC Filaman Sarım Hattı
L = 6 m, Φ_{max} = 800 mm

Belgelerimiz

- ISO 9001:2015
- ISO 14001:2015
- ISO 45001:2018
- SSB EYDEP Sertifikası (Kompozit Esaslı Parça Üretimi)
- EN 40-7 (Elyaf Takviyeli Polimer Kompozit Aydınlatma Direkleri)
- MSB Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi Belgesi
- EPD Sertifikası (Environmental Product Declaration) – (GFRP Kompozit Direkler)

c) Değişimin Yönetilmesi

Kompozit Sanayicileri Derneği İş Modeli doğrultusunda değişimin yönetilmesi, Yönetim Kurulu'nun alacağı kararlar doğrultusunda şekillenecektir. Değişimin yönetilmesi konusunda esas alınacak öğeler ise İnovasyon, Toplumsal Uyum, Sürdürülebilirlik, Müşteri Memnuniyeti/ Deneyimi (Paydaşların Memnuniyeti), İnsana Değer olarak önerilmektedir.

DEĞİŞİMİN YÖNETİLMESİ

Bu iş modeli tuvalinde değişimin yönetilmesi adımlarına Yönetim Kurulu'nun karar verip uygulaması beklenmektedir.

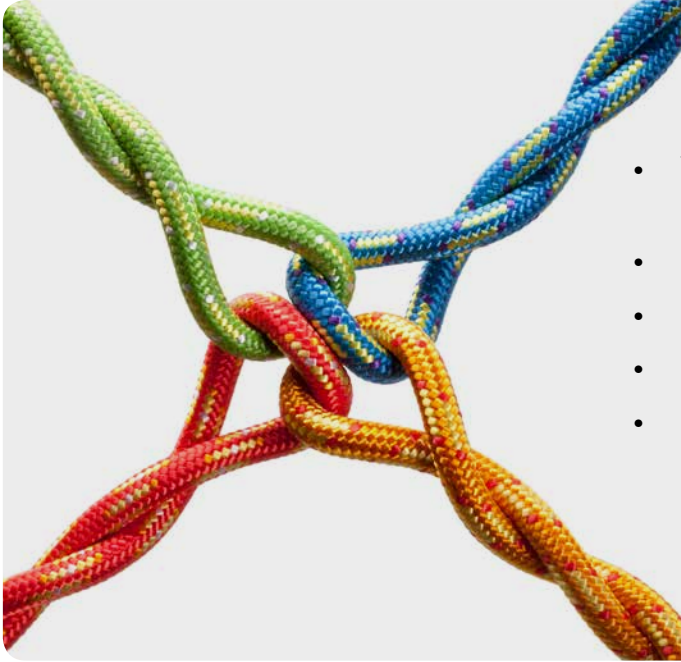
• İnovasyon	• Toplumsal Uyum	• Sürdürülebilirlik
	• Müşteri Memnuniyeti/ Deneyimi	
• İnsana Değer		

6- Sonuç

Çalışma ekibi olarak “Bütünleştirilmiş Stratejik Kurgu” yaklaşımını basitçe ifade edebilmek için “İş Modeli” tuvaline aktarılmıştır. Önerilen bu tuval ile beraberinde “Değişim Yönetimi” şablonu ile birlikte değerlendirilerek yönetilmesidir.

“Ana Hedefler” stratejik yönetimin uzun dönemli yapı taşlarıdır. Bunun yanında “Alt Hedefler” yapıları itibari ile daha dinamik unsurlardır ve daha sık gözden geçirilmelidir. Çalışma raporunun hazırlanması ve yayınlanmasının ardından 6 - 12 aylık bir periyod içinde izleme ile ilgili bir aktivitenin yapılması önerilir.

Bu çalışma çıktıları ve doğrultusunda belirlenen başarı kriterlerine ulaşabilmek için yönetim ve faaliyetlere etkin katılım, uyumlu takım performansı ve insan kaynağına yatırım, hedef odaklılık, pazar verilerinin analizi ve doğru planlamayla etkili geri bildirim unsurları önem arz etmektedir.



- **Yönetim ve faaliyetlere etkin katılım**
- **Uyumlu takım performansı**
- **İnsan kaynağına yatırım**
- **Hedef Odaklılık**
- **Pazar verilerinin analizi ve doğru planlamayla etkili geri bildirim**

7- Diğer Konular

- i) Fikir Birliği olmayan konuların değerlendirilmesi
 - (a) Kompozit Malzemelerin NACE ve GTİP Kodlarının Belirlenmesi;
 - (i) Alt Hedef: Ticaret Bakanlığı ile İKMİB'in de desteğini alarak kompozit malzemelerin NACE ve GTİP kodlarının ayrımlarının yapılması, ithalat ve ihracat kodlarının tanımlanıp belirlenmesi tartışılmıştır.
 - (ii) Nasıl: NACE ve GTİP kodlarının ayrımlarının yapılmasının avantaj ve dezavantajlarının ortaya konulması. Konunun önemini ortaya koyan bir ön çalışma hazırlanacak. Kamu otoritesi görüşüp eldeki veriler sunulacak. Firma envanteri çıkartılacak.
 - (iii) Başarı ölçütü: Kompozit Sanayicileri Derneği, doğrudan kompozit malzeme üretenler firmalar ile diğer sektörlerde kompozit veya hammadde/ yarı mamul ürün tedarik eden şirketleri bünyesinde bulundurması nedeni ile bu tür konularda sadece yönlendirici olmalı. Bu kodların belirlenmesinde aktif bir şekilde yer almamalıdır.

8- Kısaltmalar

AB	: Avrupa Birliği
ACMA	: Amerika Kompozit Üreticileri Derneği
AR&GE	: Araştırma ve Geliştirme
CTP	: Cam Elyaf Takviyeli Plastik
EuCIA	: Avrupa Kompozit Sanayi Birliği
GTİP	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
İKMİB	: İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
JEC Composites	: Dünyanın önde gelen kompozit fuarlarını düzenleyen fuar organizasyon şirketi
KKDİK	: Kimyasalların Kaydı, Değerlendirmesi, İzni ve Kısıtlanması
NACE	: Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması
RES	: Rüzgar Elektrik Santrali
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜREB	: Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği
WEBİNAR	: İnternet Üzerinden Eğitim
YEKDEM	: Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması

9- Katılımcılar



- Ahmet Çınar
- Ahmet Poçuklu
- Ahmet Ünal
- Ali Birtan Erdoğan
- Ali Çamurdan
- Ali İhsan Otabatmaz
- Alper Kalaycı
- Anthony Gallia
- Barış Daryal
- Barış Pakiş
- Burak Darcan
- Bülent Çetinbaş
- Cansu Delican
- Cem Gürkan
- Cem Öztürk
- Cihangir Cebeci
- Deniz Korkmaz
- Derya Erçikan
- Efe Kuyumcu
- Eralp Erdem
- Erdem Yücel
- Hakan Erdivanlı
- Hakkı Osman Necipoğlu
- Halid Avdagiç
- Hamdi Turan
- İsmail Darcan
- İsmail Hakkı Hacıoğlu
- Kemal Darcan
- Kerem Paksoy
- Mehmet Hakan Kuş
- Mustafa Koray Özatay
- Müge Tolunay Gündoğdu
- Özge Yanık
- Özgür Sönmez
- Saffet Baysal
- Tolga Kutluğ
- Tolga Mert Kuş
- Turgay Aytekin
- Uğur Üstünel

SEKTÖRÜN ODAĞI TÜRK KOMPOZİT FUARI!

Kompozit sanayisinin bugününe ve geleceğine dair her şey,
ulusal ve uluslararası katılımcılarla, sektörünün buluşma noktası
Türk Kompozit Fuarı'nda



 www.kompozit.org.tr



kompozitsanayicileridernegi



kmpztsdernegi

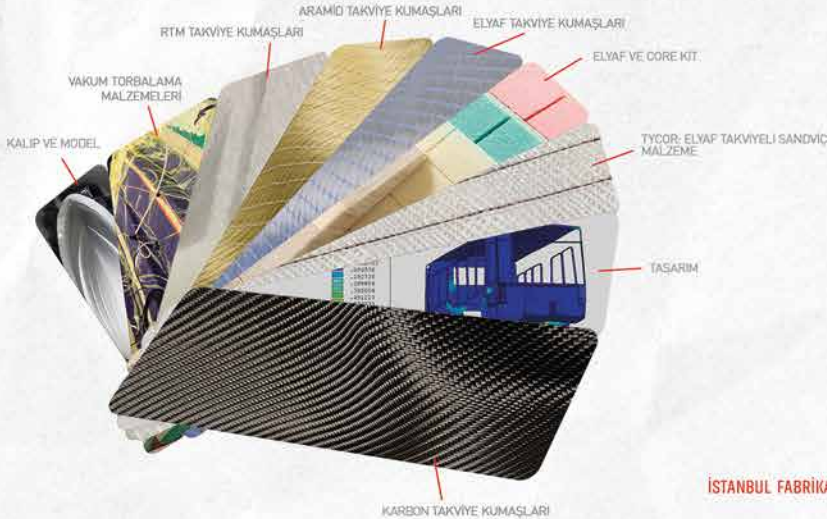
#kompozitsanayicileridernegi

#turkkompozit2022



KOMPOZİT SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
TURKISH COMPOSITES MANUFACTURERS ASSOCIATION

DAHA HAFİF, DAYANIKLI, REKABET GÜCÜNÜZÜ ARTTIRACAK KOMPOZİT YAPILAR İÇİN...



TASARIMDAN SERİ ÜRETİME GLOBAL ÇÖZÜM ORTAĞINIZ...

ISO kalite belgeli METYX Composites, üstün mukavemet, hafiflik ve mükemmel direnci sağlayan performans odaklı kumaşları ve üretim süreçlerinizi hızlandırarak rekabet avantajı sağlayan çözümleri ile her zaman yanınızda...

İSTANBUL FABRİKA

Orhanlı Mah.
Gülsüm Sok. No:14
34956 Tuzla / İstanbul / TÜRKİYE

T: +90 216 394 32 60
F: +90 216 394 32 58

MANİSA FABRİKA

MOSB 1. Kısım
Malazgirt Cad. No:2
45030 Manisa / TÜRKİYE

T: +90 236 302 04 04
F: +90 236 302 04 05

MACARİSTAN FABRİKA

7400 Kaposvár,
Dombóvári út
3657/93. hrsz. MACARİSTAN

T: +36 82 510 126
F: +36 25 510 127

ABD FABRİKA

2504 Lowell Road
Gastonia, NC 28054
ABD

T: +1 (704) 824-1030
F: +1 (704) 824-1031

Avrupa'nın en hızlı büyüyen Türk kompozit markası.

Düğmeden rüzgar türbin kanatlarına, mutfak tezgahlarından otomotiv parçalarına kadar, hayatın her alanında kullanılan ürünlerde katkımız var.



30 yılı aşkındır Ar-Ge odaklı iş modelimiz, sunduğumuz yüksek performans ürünler ve müşteriye özel çözümlerle kompozit sektörüne yön veriyoruz. Bu yıl da Türkiye'nin ikinci 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer aldık.

Doymamış poliestere reçineleri başta olmak üzere, yüksek performans jelkotlar, vinilester reçineler, pigment pastalar, masif yüzey sistemler, yapıştırıcı pastalar, kalıp ayırıcı ve vakslara kadar kapsamlı ürün portföyümüz ve A'dan Z'ye kompozit çözümlerimiz ile Türk sanayisinin önemli bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.

Headquarters | Merkez Ofis
Fıruzköy Bulvarı, No:46
Avcılar 34325 İstanbul, Turkey
T +90 (212) 509 31 90
F +90 (212) 509 31 94

www.poliya.com

© Poliya Inc. 1983 - 2021. All Rights Reserved.



ISO 9001
Quality
Management
System
CERTIFIED

ISO 10002
Customer
Satisfaction
CERTIFIED

ISO 14001
Environmental
Management
CERTIFIED

ISO 45001
Occupational
Health and Safety
Management
CERTIFIED

