

AB Mühendislik Ürünleri Pazarı

Mühendislik ürünleri söz konusu olduğunda metal işleme, pres döküm ve plastik kalıp imalatında ürünlere son şeklini verme amaçlı kullanılan kalıplar, alet türleri akla gelmektedir.

AB Pazarı



2003-2007 yılları arasındaki dönem göz önüne alındığında AB'nin mühendislik ürünleri olarak adlandırılan mallara olan yıllık talebinin artış gösterdiği ve 2007 yılında %2'lik bir artışla 11,6 milyar Euro'ya ulaştığı görülmektedir. AB ABD ve Japonya'dan sonra dünyadaki üçüncü büyük Pazardır ve dünya talebinin % 15- 20'sini oluşturmaktadır.

AB ülkeleri içindeki en büyük Pazar Almanya'dır ve 2003-2007 yılları arasında %12'lik bir büyüme göstermiştir. Bu da geniş yatırımların gözlendiği otomotiv, mekanik mühendislik ve elektrik ve elektronik sanayi alanlarında gerçekleşmiştir.

Mühendislik ürünleri ile ilgili sanayi eksperleri AB ülkelerindeki son kullanıcıların satın alma kararlarını üretim ve sevkiyat sürelerini göz önüne alarak verdiklerine dikkat çekmektedir. Bunu izleyen diğer kriterler ise kalite (ürünün verimliliği ve dayanıklılığı) ve ardında fiyat olmaktadır. Uzmanlar mühendislik ürünlerinde rekabetçi bir iş yapısına sahip olmak için belirli noktalara dikkat çekilmesini önermektedirler:

- Müşteri ilişkilerinde partnerlik/iş ortaklığı anlayışının geliştirilmesi. Karşılıklı olarak birbirini daha iyi anlamak amacıyla aynı terminolojinin kullanılması önem kazanmaktadır. Bu konuda yayınlanmış olan uluslar arası bir terminoloji bulunmakta olup bu terminolojinin kullanılmasında fayda görülmektedir. (erişim için <http://www.istma-europe.com/istma-europe/>)
- Just in Time üretim (JIT) yöntemleri, istatistikî süreç kontrol ve kazalar sonucu en kısa sürede bakım tamir hizmeti verilmesi gerektiğinden satış sonrası hizmet ve yerel destek sağlanması önem kazanmaktadır.
- Ürün gamının özel ürünlerle farklılaştırılması ve süreç konusundaki bilginin geniş oluşu önemlidir
- Entelektüel altyapı oluşturmak önemlidir
- Hızlı üretim ve hızlı prototipleme gibi konularda yeni teknolojilerin kullanımı
- Maliyet düşürme çalışmaları yürütmek ve global tedarik ve üretim birleşmelerini izlemek

AB pazarını anlamak için Çin'in bu konudaki durumunu da incelemekte yarar görülmektedir. Çinli tedarikçilerin AB ithalatında çok önemli bir yeri bulunmaktadır. Çinli kalıp üreticileri yumuşak çelik kesmede gösterdikleri performansı sert çelikte gösterememekte, teknoloji ve hassaslıkta AB'nin gerisinde kalmaktadırlar. Alman Fraunhofer Enstitüsü tarafından yapılan bir araştırmaya göre alet tasarım ve üretiminde verimlilik Çin'de Almanya'ya göre daha düşüktür (aynı işin üretimi için gerekli olan zaman) ancak işçilik ücretleri dikkate alındığında ise Çin'deki maliyetin Almanya'nın % 91 altında kaldığı görülmektedir. AB ülkelerinin talebi ile Çin üretimi arasındaki ilişki değerlendirildiğinde ortaya şöyle bir tablo çıkmaktadır:

- Çinli tedarikçilerin % 54'ünün ikinci üretim denemelerinde halen son kullanıcıların beklentilerini karşılar duruma gelmedikleri, Batı Avrupa ülkelerinde bu rakamın sadece % 8 olduğu dikkat çekmektedir
- Çinli tedarikçiler AB ülkelerindeki kullanıcılara herhangi bir hizmet sunmamaktadırlar

- AB ülkelerindeki kullanıcıların %65'i fiyat/kalite değerlendirmesinde Çin ürünlerini kötü olarak bildirmektedir.
- AB ülkelerindeki son kullanıcılar yüksek kalite, kısa sevkiyat süresi, hızlı üretim ve kısa sürede nakliye ve daha az sera etkisine neden olan gaz kullanımına önem veriyorlar

Üretim

AB üretimi yıllık %2.2'lik bir artışla 2007 yılı itibariyle 13.9 milyar Euro'ya ulaşmış bulunmaktadır. AB üretiminin %45'i Almanya tarafından gerçekleştirilmektedir. Almanya çok komplike ve dayanıklı yanında kesinliği mükemmel ürünleri ile dikkat çekmektedir. Almanya'da gelişmiş Ar-Ge çalışmaları yanında güçlü çıraklık eğitim programları söz konusudur.

AB ülkelerinde üretim çoğu ülkede az sayıda kalıp üreticisi tarafından gerçekleştirilmektedir. Ancak Almanya ve İtalya'da durum farklıdır. Almanya'da 5000 civarında üretici bulunmakta olup, bunun içindeki 800'den fazla üreticinin çalışan sayısı 20'nin altındadır. AB ülkelerinde bu alanda faaliyet gösteren çok sayıda KOBİ düzeyindeki firmanın yanında çokuluslu firmalar da göze çarpmaktadır. Bu gruptaki firmalara örnek olarak Engel (www.engelglobal.com), Husky(www.husky.ca) , Iscar (www.iscar.com), Kennametal (www.kennametal.com), Milacron (www.milacron.com), OSG (www.ostgool.com) verilebilir. AB ülkelerindeki üretici sayısının azalması ve daha az sayıda daha büyük üreticilerin rolünün artması beklenmektedir.

Eğilimler

- Fiyat baskısı nedeniyle üretim transferi
- Eski Doğu Bloğu ülkelerin üreticilerinin rekabeti (Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Romanya, Macaristan, Polonya, Slovenya)
- Çin'in rekabetinde azalma
- İleri teknolojiler kullanılarak daha hızlı üretim ve sevkiyat imkanı
- Yazılım ve lojistikte birlikte ürün yönetimi ve sunulan hizmetler önem kazanmakta, tedarikçilerin ürün ömrüncü sorumluluk taşıması beklenmektedir.

Dağıtım Kanalları

Mühendislik ürünlerinde son kullanıcılar OEM (Original Equipment Manufacturer) firmaları veya onların parça tedarikçileridir. Ülkemiz ihracatçıları için de kullanılacak en önemli dağıtım kanalı AB ülkelerindeki kalıp üreticileri olabilecektir. Onun dışında acenteler, distribütörler veya ithalatçılar gibi daha az kullanılan dağıtım kanalları da söz konusu olabilmektedir.

Doğrudan Tedarik

Mühendislik ürünleri kullanıcı ve üretici arasında çok yoğun bir iletişim ve işbirliği gerektirdiğinden genel olarak kullanıcılar tarafından doğrudan alınmaktadır. Tedarik çok büyük kontratlar içerebildiğinden ihracatçılar açısından doğrudan kendilerine mal satmak çok kolay olmayacaktır.

Acente/Distribütör/İthalatçı

Mühendislik ürünleri satışı acente ve distribütör tarzı dağıtıma çok uygun değildir. Ürün geliştirme ve hazırlık sürecinde iki tarafın çok yakın işbirliği içinde çalışmaları gerekmektedir. Ancak standart hale gelmiş bazı parçaların satışında halen bu şekilde aracılar rol oynamaktadır. Buna örnek olarak PCM (www.pcmtooling.co.uk) verilebilir.

AB Kalıp /Alet Üreticileri

AB ülkelerindeki kalıp üreticilerinin birçoğu küçük firmalar olup belli sayıda müşteriye hizmet sunmakta, bir kısmı büyük bir firma şemsiyesi altında kendi üretimleri yanında başka firmalara da üretim yapabilmektedirler. AB Kalıp Üreticilerine Örnekler:



- Boschman / Knowvation (Hollanda) - <http://www.boschman.nl/knowvation>
- Dies (İtalya) - <http://www.dies.it>
- Maier + Partner (Almanya) - <http://www.mpkt.de>
- MDE (Hollanda) - <http://www.mde.nl>
- Mecagiry (Fransa) - <http://www.mecagiry.fr>
- Moldmaster (İngiltere) - <http://www.moldmaster.co.uk> or
- OCS-Alberici (İtalya) - <http://www.ocs-alberici.it>
- Paul Horn (Almanya) - <http://www.phorn.com>
- PP Moulds (İngiltere) - <http://www.ppmoulds.co.uk>
- Ruffini / ICMA (İspanya) – <http://www.ruffini.es>

Fiyat Yapısı

AB ülkelerinde marjların %20-40 civarında olduğu ifade edilmektedir. Ürünler genelde kullanıcıya özel olduğu için bu konuda fiyat listeleri oluşturulması mümkün görülmemektedir. Ödeme vadeleri de teslimata kadar yayıldığından yüksek hacimli siparişlerde ihracatçılarımız açısından güçlük yaşanabilmektedir.

Müşterilere Erişim

İnternet kullanımı ile müşterilere erişim konusunda yeni olanaklar ortaya çıkmıştır. Bu konuda faydalanılabilecek kaynaklar:

- Alman Mühendisler Birliği (VDMA) – <http://www.vdma.org/werkzeugbau>. Üye firmalar kısmından erişim mümkündür
- Firma veri tabanları Europages - <http://www.europages.com>, KellySearch - <http://www.kellysearch.co.uk>, Kompass - <http://www.kompass.com> and Thomas Global Register - <http://www.trem.biz>. Burada arama sözcüklerinde belirtilebilecek seçenekler: 'jigs', 'fixtures', 'dies' or 'moulds'.
- Sachon - <http://www.sachon-diedeutscheindustrie.de>. Alman tedarikçilerin bilgisini içermektedir. Burada 18 kategorisinden firmalar araştırılabilmektedir
- Avrupa Alet ve Kalıp Dergisi (The European Tool & Mould Making Magazine) <http://www.tool-moldmaking.com>, ülke bazında arama yapılabilmektedir.

Tanıtım ve Pazarlama



Fuarlara katılım ve ticari dergilerde tanıtım ihracatçılarımız için kullanılabilir önemli araçlardır. Fuarlar, Pazar geliştirme yanında ürün geliştirme ve yeni teknolojiler hakkında bilgi almak için de önemli fırsatlar içermektedir.

Konuyla ilgili olarak katılımda bulunulabilecek fuarlar arasında

- AMB - <http://www.messe-stuttgart.de/amb> - Metal işleme, Eylül ayında, iki yılda bir, Stuttgart, Almanya
- Bi-MU/Sfortec - <http://www.bimu-sfortec.com/bimu> - makine aletleri, Ekim ayında , iki yılda bir, Milano, İtalya
- Euroguss - <http://www.euroguss.de> – yüksek basınçlı plastik döküm, Mayıs ayında, iki yılda bir, Nürnberg, Almanya
- Euromold - <http://www.euromold.com> – Kalıp üretimi, tasarım(metal), Aralık ayında, yılda bir, Frankfurt, Almanya
- EuroTool - <http://www.targi.krakow.pl> – metalişleme, yılda bir, Krakow, Polonya
- Interpart - <http://www.interpart-karlsruhe.de> – otomobil ve makine üretimine yönelik aletler, iki yılda bir, Mayıs ayında, Karlsruhe, Almanya
- Machine Tools & Robotics - <http://www.stofair.se/tekniska> - makine ve sanayi ürünleri aletleri,yılda bir, Ekim ayında, Stokholm, İsveç
- METAV - <http://www.messe-duesseldorf.de/metav> - Otomasyon ve aletler, iki yılda bir, Düsseldorf, Almanya.
- Vienna-TEC - <http://www.vienna-tec.at> – mühendislik ürünleri, yılda bir, Ekim ayında , Viyana, Avusturya Sayılmaktadır.



Ticari Yayınlar

- Werkzeug und Formenbau - <http://www.werkzeug-formenbau.de>
- European Tool & Mould Making Magazine - <http://www.tool-moldmaking.com>

Uygulanabilecek Tanıtım Yöntemleri

- Profesyonel olarak hazırlanmış iyi bir web sitesi potansiyel müşteriler için etkileyici bir araç olarak kullanılmaktadır.
 - Firmaların tedarikçi Veri Tabanına Kayıt olmak yoluyla müşterilere ulaşmak mümkün olabilmektedir. Bu sitelere örnek olarak Alcoa firması tedarik sitesi verilebilir http://www.alcoa.com/howmet/en/info_page/procurement_overview.asp.
 - İnternet üzerindeki e-pazaryerlerindeki tanıtım olanaklarından faydalanılabilir. Ör: Techpilot ,http://www.techpilot.net/profiles/suppliers-Blow-mould-making_en.html ve http://www.techpilot.net/profiles/suppliers-Mould-Making-Mockups-Moulds-Dies-Cavities-Tools_en.html.
- Sourcing parts E-marketplace - <http://www.sourcingparts.com>

The EU Market for Engineering Products

Tooling, dies and moulds are used in metal working, die-casting and plastics moulding industries to give the final shape to products produced by these industries. Industrial demand in the EU annually increased by 2.0% to €11.6 billion in 2007. European demand is third in the world in terms of size, after the US and Japan. End-users are OEMs or component suppliers to OEMs. Therefore the EU tooling dies and moluds maker will be the most important trade channel for Turkish exporters.

Kaynak: www.cbi.nl, www.igeme.gov.tr, www.trademap.org