

AB'ye İhracat Olanakları – Sektörel Pazar Araştırmaları -1

Döküm ve Dövme Ürünleri Sektörü



Türk döküm sektörü başarılı tasarım ve üretim yapısı ile otomotiv, beyaz eşya, demir çelik, çimento, savunma sanayisi, gemi inşa, sanayi, tarım, ve sağlık gibi pek çok alana hizmet verebilmektedir. Çeşitli alanlarda kullandığımız pek çok ürün döküm yapılarak üretilebilmektedir. Türk döküm sanayi üretiminin 1,2 milyon tona ulaştığı bildirilmektedir.

Üretim miktarlarında yaşanan artış ile birlikte Türkiye döküm sanayinin ihracatta da başarı grafiği olumlu bir gidiş içine girmiştir. Demir çelik döküm ve dövme ihracatımız 2006 yılında % 20 lik bir artış ile 3 milyar dolara ulaşmıştır. AB ülkelerinin toplam döküm ihracatımızdaki % 68,8 oranındaki yüksek payı nedeni ile bu pazarın yakından irdelenmesi ve ihracat olanaklarının araştırılması yerinde görülmektedir.

AB Pazarındaki Potansiyel İşbirliği Alanları

AB döküm pazarının en önemli kısmını otomotiv sanayi oluşturmaktadır. Mekanik ve elektronik mühendislik , inşaat sanayi ve diğer elektronik alanları ise önem taşıyan diğer sektörlerdir. Dövme alanında da talebin ağırlığı yine otomotiv sektöründedir. Otomotivin yanında mekanik mühendislik, tarım makineleri üretimi diğer önemli alanlar olarak dikkat çekmektedir. Madencilik makineleri ve demiryolu, uzay ekipmanları, yatçılık, inşaat ta Pazar içinde daha az paya sahip alanlardır.

Mühendislik alanındaki pozitif ekonomik gelişmeler pazarda büyüme beklentisi oluşturmakta bu alanda yer alan firmalara yönelik işbirliklerinin gelişeceği tahmin edilmektedir. Almanya mühendislik alanındaki dövme ve döküm parçalar açısından değerlendirildiğinde en büyük AB pazarı olarak dikkat çekmekte, İtalya ve Fransa da Almanya'ya izlemektedir.

AB inşaat sektöründe yeni yapım alanında yoğun bir büyüme beklenmezken, AB'ye yeni üye olan ülkelerin katılımı ile pazarın hareketleneceği tahmin edilmektedir.

Döküm ve dövme alanında kullanılan malzemelere göz attığımızda toplam çelik talebinin % 24'ünün inşaat sektörüne ait olduğunu görüyoruz. Onun dışındaki kullanım alanları ise şunlardır: otomotiv(%18), mühendislik(%13), metal işleme (%13), boru üretimi(%13).

Alüminyum talebi ağırlıklı olarak otomotiv sektöründe değerlendiriliyor, oran %33. Otomotivi inşaat(%26), paketleme (%18) ve mühendislik izliyor. Alüminyum otomotiv sektöründe çelik ve yüksek performanslı plastik ile bir rekabet içinde.

Pazardaki Eğilimler

AB ülkeleri yenilikçi yaklaşımları ile alüminyum kullanımını genişletmekte. Alüminyumun küçük araçların üretiminde payının 2002 yılından beri %45 oranında bir artış gösterdiği ve araç başına kullanılan alüminyum oranının daha da artmasının beklendiği ifade edilmektedir. Araçlarda ağırlığı azaltmaya ve yakıt verimliliğini ve performansı arttırmaya çalışan otomotiv sektöründe alüminyum tercih

trendinin sürmesi beklenmektedir. Halihazırda araç üretiminde kullanılan magnezyum oranı düşük olmakla birlikte bu alanda da ciddi artışlar beklenmekte, magnezyum kullanımının araç başına 100 kilograma ulaşacağı tahmin edilmektedir.



Çevreye yönelik duyarlılığın artışı ile elektrik motorlar, jeneratörler alanında da gelişme beklenmekte, özellikle rüzgar gücü ile üretim konusunda işbirliği olanakları olabileceği tahmin edilmektedir.

Mühendislik ürünleri üretiminde bir çok büyük ve uluslararası firmanın az gelişmiş ülkelerde açtıkları üretim tesisleri ile üretim ve tedariklerini sürdürmekte olduklarını görüyoruz. Bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da devam etmesi bekleniyor. Mühendislik ürünlerinde yaşanan fiyat baskısının gelişmekte olan ülkelerin ihracatçıları açısından bir fırsat olarak değerlendirilmesi beklenmektedir.

Döküm ürünlerinde parçalar ne kadar komplike olur ve ne kadar iş gücü gerektirir ise ülkemiz ihracatçıları açısından da o derece yeni fırsatlar çıkacaktır.

Dağıtım Kanalları

AB'de belirlenecek olan dağıtım kanalı öncesi hangi segmente hitap edileceğinin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu segmentlerin başında mühendislik, inşaat veya otomotiv gelecektir.

Doğrudan Tedarik: Avrupa'daki son kullanıcılar dövme ve döküm ürünlerini genel olarak AB'deki dövme veya dökümhanelerden almaktadır. Bu firmalara doğrudan tedarik sağlamak ülkemiz üreticileri için çok kolay olmayacaktır. Bu büyük firmaların kontratları da çok kapsamlı ve büyük meblağlı olacaktır. Bu grup için kalite çok önemli bir kriter olarak göze çarpmaktadır. Bu nedenle yeni tedarikçilerle çalışmaya çok istekli olmamaktadırlar. OEM (Original Equipment Manufacturing) firmalarının tedarikçi seçim programları bulunmakta olup bu süreçten geçen firmalar için işbirliği imkanları doğmaktadır.

İthalatçı/Dağıtıcı: İthalatçı firmaların birçoğu ürünün dağıtımını konusunda da destek vermektedir. Bazı ithalatçılar acente olarak ta çalışmaktadır. Avrupa'da bazı dökümhanelerin kurdukları ticaret şirketleri aracılığı ile alım yaptığı gözlenmektedir. Bu kapsamda Hollanda'da yerleşik Nijmegen Iron Foundry (www.nijg.com), TTI (www.tti-bv.com) değerlendirilebilir.

Acente: Uluslar arası pazarlara giriş için acente ile çalışmak genel olarak uygun görülmektedir. Acenteler genel olarak %3 ile %7 oranı arasında bir komisyon ile çalışmaktadır.

Subcontracting (Taşeronluk): Avrupalı bir dövme işletmesi veya dökümhane için tüm süreçleri içeren bir üretim yapılması durumunda geçerli olmaktadır. Alman firmalarda daha yaygın görülebilmekte joint venture tarzı üretim yaptıkları görülmektedir. Bu anlamda Hollanda'dan bir örnek de Eurotech firmasıdır (www.eurotechgroup.nl).

E-Ticaret



Dövme ve döküm sektöründe henüz tam anlamıyla bir e-ticaret kavramı yerleşmiş olmamakla birlikte internette bir çok siteden firma tanıtımı yapılabilen ve alıcılar tedarikçi arayışları için belli siteleri kullanmaktadır. Bu nedenle sektör

temsilcilerinin bu siteleri inceleyerek tanıtım ve pazar araştırmaları açısından değerlendirmelerinde fayda görülmektedir.

Yatçılık ve denizcilik ürünleri ile ilgili olarak: www.marineprovider.com, www.shipserv.com

Parça tedariki ile ilgili olarak: www.sourcingparts.com

Dövme ve döküm konusunda işbirliğine yönelik; <http://metals.about.com>, www.forgefinder.com

Alt tedarikçi zmleri için: www.subcontractsolutions.com/SSMP/index.asp

B2B siteler hakkında genel bilgileri ise www.emarketservices.com sitesinden edinmek mümkündür.

E-pazaryerlerinin kullanımı sırasında dikkat edilmesinde yarar görülen noktalar:

- İşbirliği fırsatları ile benchmarking amaçlı iletilen talepleri ayırt etmek gerekmektedir.
- E-pazaryerleri bir dağıtım kanalına ulaşmak olarak değerlendirilmemeli, ilk kurulan temaslardan sonra kurulan işbirlikleri yoğun olarak takip edilmelidir
- İletişim konusuna dikkat edilerek sitelerde firma profillerinin mümkün olduğunca detaylı, tam olarak ve gerçekçi şekilde doldurulmasına dikkat edilmelidir.
- E-pazaryerlerinde sadece teklif vermekle kalınmamalı bu siteler yoluyla en iyi şekilde firma tanıtımı yapılmasına çalışılmalıdır.

Potansiyel İşbirlikleri

AB pazarı genel olarak değerlendirilmekle birlikte bu yazımızda Almanya'dan işbirliği yapılabilecek olan bazı firma ve kuruluş bilgilerine yer verebileceğiz. Diğer AB lkelerinde yer alan firma bilgileri için Odamız Dış Ticaret Danışmanlığı'na başvurulmasında yarar görülmektedir.

- Alman Mühendisler Birliği (Association of German Engineering -VDMA) <http://www.vdma.com>
- Direct Industry - <http://www.directindustry.com>
- Alman Dkmhaneciler Birliği ye Rehberi Member Directory of the German Foundry Association "Wer gieşt was?" - <http://www.dgv.de>
- Alman Odalar Birliği (German Chamber of Commerce)- <http://www.ihk.de>
- Alman Acenteler Birliği (National Federation of German Commercial Agencies and Distribution) – <http://www.cdh.de>
- Almanya Odalar Birliği E-Ticaret Sitesi <http://www.e-trade-center.com> ; <http://www.kooperationsboerse.de>

Bazı dövme işletmeleri ve dökümhaneler:

Deutsche Giesserei- und Industrie-Holding Aktiengesellschaft - <http://www.dihag.com>

Grtz & Schiele - <http://www.goertz-schiele.de>

Halberg-Guş GmbH – <http://www.halberg-guss.de>

Intermet Neunkirchen - <http://www.intermet-europe.de>

M. Busch – <http://www.mbusch.de>

Silbitz Guş – <http://www.silbitz-guss.de>

Stahlwerke Bochum - <http://www.stahlwerke-bochum.de>

Brck Ensheim - <http://www.bruck-forgings.com> (flanges)

Buderus Schmiedetechnik - <http://www.buderus-forging.com>
Geniatec – <http://www.geniatec.de>
Hammerwerk Erft G. Diederichs - <http://www.hammerwerk-erft.de>
Heyco-Werk - <http://www.heyco.de>
Johann Hay – <http://www.hay.de>.
Karl Diederichs Stahl-, Walz- und Hammerwerk - <http://www.dirostahl.de>

İşbirliği Yapılabilecek Firmalar

Berger Lahr Production; iş ekipmanları, <http://www.berger-lahr.com>
Demag Ergotech Production; enjeksiyon kalıp makineleri <http://www.dpg.com>
Deutz-Fahr Production; tarım makineleri, <http://www.deutz-fahr.de>
Eisenwerke Düker Production; döküm makineleri, <http://www.dueker.de>
Siempelkamp Production; metal işleme makineleri, <http://www.siempelkamp.com>
Homag Production; ahşap işleme makineleri, <http://www.homag.de>
Motorenfabrik Hatz Production; dizel motorlar, <http://www.hatz.com>
Partner für Technik Import and distribution; döküm ve diğer metaller <http://www.pft-online.de>
Sudguss Distribution and Agency; döküm, <http://www.suedguss.de>

Export Potential of Turkish Casting and Forging Products to the EU Countries



The engineering and the construction industry offer good opportunities for Turkish exporters. Since in both industries many cast and forged parts and products are used, output of both industries is expected to grow due to positive projections for the European economy, and as a result, the demand for castings and forgings in both industries may also increase.

The trend of growth in the number of innovative applications of aluminium and magnesium is expected to continue, as the automotive industry seeks new ways to save weight and gain fuel efficiency and performance.

Due to the growing care for the environment, in several industries prospects for cast and forged parts in many applications are bright.

In recent years, a lot of engineering production has been outsourced to low cost countries and many multinationals already have their own subsidiaries in these countries. The trend is expected to continue in the future.

There are several e-market places and web sites for the use of companies in the sector to benefit. Important tips for the use of internet and e-marketplaces are.

- Fill out the profile as completely and honestly as possible. This makes the company most trustworthy.
- Be ready to differentiate real opportunities from “quotes for benchmarking”.
- An e-marketplace is not the end but the beginning of a channel, therefore follow ups after the first contacts are very important.
- Bidding on an e-marketplace is not enough, promotion of the company is even more important.

Kaynak: www.cbi.nl, <http://www.ita.doc.gov>, www.igeme.gov.tr