

Yaşanan ekonomik sürece dair, sektör derneklerinin nabzını tuttuk

Dernekleşebilmek ve bu bilinci imalattan tüketiciye kadar geniş bir mecrada yaygınlaştırabilmek, sektörel gelişimin, kurumsallaşmanın en büyük anahtarı şüphesiz. Taşıma ve Kaldırma Üniteleri Gazetesi olarak, iş hayatımızdan, toplumsal hayatımıza, üretim biçiminden tüketim psikolojisine kadar var olabilecek en geniş koordinatları etki-

leyen ve bir şekliyle belirleyen "sivil inisiyatif" de diyebileceğimiz derneklerin ülkemizde ki etkilerini, güçlerini ve dünya gündemini belirleyen konulardaki görüşlerini merak ettik. Gazete olarak bu sayımızda "Derneklerden" başlığı altında bir dosya hazırladık.

• 54-55. sayfalar



METİN ŞENDİL'İN KONUĞU

T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu

BİR KONU KONUK

Gazetemizin "Bir Konu Bir Konuk" köşesinin bu haftaki konuğu T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu. Emiroğlu, birçok önemli konuda, Yazı İşleri Müdürümüz Metin Şendil'in sorularını yanıtlıyıp önemli değerlendirmelerde bulundu.

• 4-6. sayfa



TAŞIMA SİSTEM VE EKİPMANLARI DOSYASI

Özel Dosya • 8-26. sayfalarda

LOGIST 2011

S. Lojistik Endüstrisi, Tayınmazlık, Nakliyat, Boğaltma, İstifleme, Depolama Arac, Donanım, Sistem ve Telesonluğat Forum

Özel Dosya • 28-37. sayfalarda

LEASING ve KİRALAMA DOSYASI



Özel Dosya VİNÇDER • 47-48. sayfalarda

FUARLARDAN

Özel Dosya • 49-51. sayfalarda

Taşıma & Kaldırma Üniteleri

Depolama Raf Sistem Ekipmanları ve Yönetim Yazılımları

• İş ve Hizmet Makinaları • Taşıma Sistem ve Ekipmanları • Mekanik İmalat Yan Sanayi • Vinç Sektörü

Sektör Gazetesi

Yıl: 2

Sayı: 8

Fiyatı 10 TL

Eylül - Ekim 2011

İki ayda bir yayınlanır

www.tasimakaldirmauniteleri.co

Ergün: "Kriz'e rağmen ekonomimiz güçlenmeye devam edecek"



ÖZEL HABER

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, "Dünyada yeni bir kriz çıksın ya da çıkmassın Türkiye ekonomisi güçlenmeye devam edecek." dedi. Türkiye Ekonomisi'nin köklerinin çok sağlam olduğunu belirten Ergün, iktidar olarak dünyayı sürekli takip ederek gereken önlemleri aldıklarına işaret etti.

Makine İmalatçıları Birliği'nin iftar yemeğine katılan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün Türkiye Ekonomisi hakkında çarpıcı değerlendirmelerde bulundu. Bu yılın ilk 6 ayına ait rakamlarını olumlu bulduğunu ifade eden Ergün, Türkiye ekonomisinin her anlamda olumlu bir tablo ortaya koyduğunu dile getirdi. Ergün, konuşmasında Türkiye'nin ekonomik ve sosyal hedeflerine ulaşması için dinamik, yenilikçi ve rekabetçi bir özel sektör • 57. sayfa

Sigortada Devrim: Evrim Sigorta

İçinde bulunulan yeni şartlara uyum sağlamak, bir sigorta şirketi için gelişimin en önemli anahtarı olsa gerek. Tam da bu noktada Evrim Sigorta, 1985 yılında sigortacılık sektörüne adım atarak, değişime ve gelişime açık kadrosuyla, sigorta sektörüne birçok

yenilik katmış ve duayen olmayı başarmış bir sigorta acentesi. Günümüz gelişen sigortacılık sektörünün bir adım önünde olmayı hedeflemiş olan Evrim Sigorta, içinde bulunduğu hizmet sektörüne doğru bilgiyle, hizmeti ve kaliteyi yaymayı sosyal sorumluluk edinmiş bir firma. Evrim Sigorta'nın kurucusu ve yönetim Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Çelebi'nin hayat hikâyesi de upki firması gibi bir başarı öyküsü. • 42. sayfa



Dünyanın zirvesine demir atan firma: Jungheinrich AG

Dünya sıralamasında en büyük dört forklift üreticisinden biri olan Jungheinrich AG, Depolama tekniklerinde de Avrupa'nın bir numaralı firması olarak sektöründe ulaşılması güç bir başarıya imza atmış • 30. sayfa



Uzmanlar Platform, platform sektöründe uzman

2003'ten beri platformlarının günlük, haftalık, aylık ve her 3 ayda bir MMO ya da TÜRKHAK' tan onaylı periyodik bakımlarını eksiksiz yaptıklarını belirten, Uzmanlar Platform ve Ay Platform Kiralamasının Genel Müdürü Yusuf Tursun, gazetemize • 24. sayfa

Gerektiğinde işçi tulumunu da giyen bir iş kadını: S. Işıl Bilgin

Gazetemizin 'Başarılı İş Kadınları' köşesinin merceğini, bu sayıda İstanbul Vinç'in Pazarlama ve Satış Sorumlusu S. Işıl Bilgin'e tuttuk. Bilgin, erkek egemen bir sektörde, yurt dışında aldığı çok önemli akademik eğitimini ve köklü bir • 39. sayfa



Aygaz her yerde

Koç Topluluğu'nun enerji sektöründe faaliyet gösteren ilk şirketi olan Aygaz, İstanbul Sanayi Odası'nın sıralamasına göre Türkiye'nin 7. büyük sanayi kuruluşu. Aygaz, ana faaliyet alanı sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG) ticaretinden, elektrik ve doğalgaza uzanan zengin iştirak • 46. sayfa



Hyundai'den ağır iş tipi yeni forklift, 250D-7E

250D-7E'nin 6 silindirli turbo şarjlı Cummins QSC motoru, performans ve dayanıklılığı artırmaktadır. • 32. sayfa

Büyük ortaklık: Solideal-Camoplast

Solideal Holding 2004 yılında Türkiye fabrika satış mağazasını İstanbul Küçükyaka'da açtı. • 16. sayfa

Çukurova Ziraat hız kesmiyor

Çukurova Ziraat, Türkiye distribütörlüğünü yaptığı Hyster marka reachstackların son parti teslimlerini gerçekleştirdi. Bu teslimat lojistik firmaları • 34. sayfa

Paksan platformlarını 'kalite' üstün kuruyor

Paksan Mühendislik, 1982 yılında ara üstü platform sektöründe • 8. sayfa

Müessellik 3 Yengeç'in işi

16 Kasım 2000'de faaliyetlerine başlayan 3 Yengeç, istif makineleri için her türlü atışman ve forklift çatalı, depo sistemleri ile mobil tartı • 37. sayfa

Kaan Makina: "Her şeyin başı standart"

1990 yılından beri vinç sahibi firmaların servis, yedek parça, kiralık vinçler ve satılık vinçlerle eksiksiz bir • 14. sayfa

Universal'la sahanızda güvenlisiniz

Çalışma hayatında en büyük sorun hishüphesiz iş yerlerinde meydana gelen ölümlü kazalar ve • 41. sayfa

Kocema Türkiye Temsilcisi Young Sean Yoon: "Türkiye parlayan bir yıldız"

Üretimde dünyada 5. sırada yer alan cema Türkiye pazarıyla daha • 16. sayfa

Nice 50. yıllara ilkerler

Dile kolay tam yarım asır... Oldukça geniş bir distribütörlük yelpazesine sahip olan İlkerler Şirketler Grubu bu kuruluşunun 50. yılını kutluyor. İlker yarım asırlık bu tecrübesini • 36. sayfa

SANAYİ ŞEHİRİ: ESKİŞEHİR

• 60-61. sayfa

Sigortada Devrim: Evrim Sigorta

İçinde bulunulan yeni şartlara uyum sağlamak, bir sigorta şirketi için gelişimin en önemli anahtarı olsa gerek. Tam da bu noktada Evrim Sigorta, 1985 yılında sigortacılık sektörüne adım atarak, değişim ve gelişime açık kadrosuyla, sigorta sektörüne birçok yenilik katmış ve duayen olmayı başarmış bir sigorta acentesi. Günümüz gelişen sigortacılık sektörünün bir adım önünde olmayı hedeflemiş olan Evrim Sigorta, içinde bulunduğu hizmet sektörüne doğru bilgiyle, hizmeti ve kaliteyi yaymayı sosyal sorumluluk edinmiş bir firma. Evrim Sigorta'nın kurucusu ve yönetim Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Çelebi'nin hayat hikâyesi de tıpkı firması gibi bir başarı öyküsü.



Gazetemize özel bir röportaj veren Çelebi 23 Temmuz 1958 yılında İstanbul'da doğdu. Çelebi, eğitimini tamamladıktan sonra kısa bir süre ticaretle uğraştı. Daha sonra sigortacılık sektörüne merak salan Çelebi, sigortacılığa başlamadan önce iki yıl hukuk bürosunda çalışarak oldukça önemli bir deneyim kazandı. İsmail Hakkı Çelebi, sigortacılığı alaylı olarak öğrendikten sonra 1985 yılında sigorta sektörüne adım atarak, Evrim Sigortacılık ile özellikle nakliyat ve mühendislik sigortalarında sektöre birçok yenilik kazandırdı.

Evrım Sigortacılık Hizmetleri'nin kuruluş tarihçesi ve amacı hakkında, Taşıma ve Kaldırma Üniteleri Gazetesi okuyucularını bilgilendirir misiniz?

Evrım Sigortacılık Hizmetleri 1985 yılından bu yana sigortalılarına hizmet veriyor. Evrim Sigortacılık, sigortalıların sigorta ihtiyaçlarını, risklerini doğru tespit edip bu yönde çözümler üretmeyi ilke edinmiştir. Zaten bize bakıldığında her şeyde doğru teminat almaya çalıştığımız fark edilecektir. Dolayısıyla, hem sigorta şirketleri, hem de müşteriler bu açıdan bizi pek beğenmiyor. Müşteriye gittiğiniz zaman hayal gücünüzün geniş olması lazım. Müşteri size, sadece "Benim kaskomu yap" diyor. Bu zaten iş alanımızda yaşanan rutin bir gelişme. Ama işyerine gittiğiniz zaman, ne tehlikeler olduğunu daha kapıda anlamalı ve bunu müşteriye anlatmalısınız.

Evrım Sigortacılık Hizmetleri olarak sanırım Türkiye'de nakliyat sigortaları konusunda bir çığır açtınız

1990 yılından itibaren nakliyat sigortaları poliçesi kessen Evrim Sigortacılık Hizmetleri, bu geçen zamanda nakliyat sektöründeki firmalara, sigortacılık konusunda danışmanlık hizmeti veriyor. Evrim Sigortacılık Hizmetleri özellikle Nakliyat sigortaları konusunda

Butik sigortanın önemi

Günümüzde sigorta müşterinin özel durumuna göre butik sigorta yapılmaktadır. Kısaca kapıdan kapıya diyebiliriz. Böylelikle sigortalı / tüketicinin risklerini "A" dan "Z" ye güvence altına alabilir. Butik sigortadan kastım ihtiyaca göre sigortadır. Bir kurum/kimliğin ihtiyacının, taşıdığı risklere göre özel olarak hazırlanan poliçelerdir, butik sigortalar. Evrim Sigorta Hizmetleri tarafından hazırlanan "UND Seyahat Sağlık Poliçesi" bir butik sigortadır örneğidir. Bu poliçe, sadece Uluslar arası Nakliyeciler Derne-

Türkiye'nin uzmanlaşmış tek sigorta aracıdır. Bu konuda sigorta şirketlerinden alınmış sayısız ödülleri bulunuyor.

Bunun dışında, Evrim Sigorta'nın fark yaratan özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Bizim tercih edilişimizin en önemli nedenlerinden biri; bizim bilgi aktarmaya ve aynı zamanda müşterilerimizi tüm yeniliklerden haberdar etmeye çalışmıyoruz. Hasar tespitimiz çok kuvvetli. Yönetim kadrosu, hasar kadrosu, tahsilât kadrosu, muhasebe kadrosu, iç denetim kadrosu, müşteri temsilcisi kadrosu vs. Bunların hepsi bünyemizde oluşan birimler. Aynı birimler olduğu zaman müşterilere daha iyi hizmet veriyorsunuz. Müşterilere ödediğimiz hasarlar, benim haberim olmadan ödeniyor. Doğrusu da budur. Ben aksilik olduğunda devreye giriyorum. Bu bir ekip çalışmasıdır. Biz 25 yıldır bunu yapıyoruz.

'Evrım Sigorta artık markalaştı' diyebilir miyiz?

Tabii ki. Sonuçta o kadar emek verilmiş. Ben vefat ettikten sonra çalışanların bunu götürmesi lazım. Bunun mantığı bu. Bir marka yaratmak istiyoruz ve belli bir noktaya kadar marka olarak geldik sanırım. Özellikle nakliyat sektöründeki deneyimimiz, bizim uluslar arası nakliyecilerle birlikte olmamızı sağladı. Uluslar arası nakliyeciler derken sadece onunla bitmiyor. Onların da yüzlerce işleri var. Mesela seyahat sağlık projesi var. Seyahat sağlık projesinde bizim yaptığımız mantık bir devrimdir bence.

Seyahat sağlık projesini biraz açar mısınız?

Yurtdışına çıkan kişilerin, seyahat-sağlık poliçesinden bahsediyoruz. Bu poliçe, insanların yurtdışında başlarına gelebilecek kazalarla, hastalıklarla ilgili verilen acil bir teminat. Hastalığın giderilmesi değil, o anda müdahale edilmesini esas alır. Mesela Romanya'da kaza oluyor, hava ambulansı yolluyoruz doktorlarla birlikte, hemen Türkiye'ye getiriyoruz.

"Mal satmak isteyen, arkasında sigortacı olmadan hiçbir karar almamalı"

Vinç, iş ve hizmet makineleri konusunda Türkiye'de sigortacılık ne durumda? Firmalar bu konuda yeterli kadar bilinçli mi?

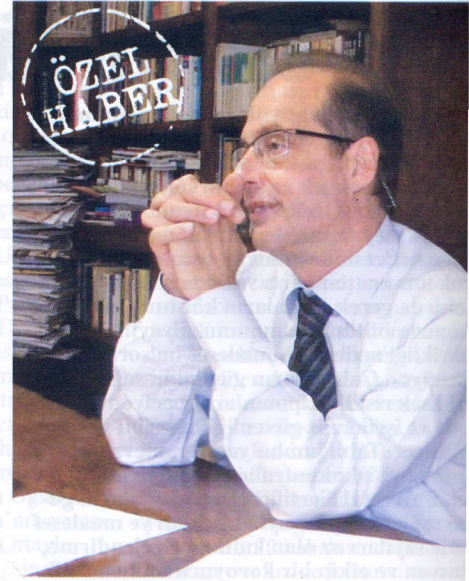
Bunlara biz Mühendislik sigortaları demektediriz. Bahsedilen mühendislik sigortaları montaj ve makina kırılması gibi sigortaları içeriyor. Bu noktada ise olaya sadece montaj sigortası veya makine kırılma sigortası olarak bakılmamalı. Sigorta konusuna, hem imalatçı, hem de müşteri tarafından (yani imal edileni alan firmalar, fabrikalar.) bakılmalı. İmalatçı üretimini, projelerini, depolama süreçlerini sigortalımalı bence. Ayrıca sorumluluk poliçeleri çok önemli. Örneğin; **Vinç Operatörleri** için 'sorumluluk sigortası', şirketleri içinse 'mesleki sorumluluk sigortası' gibi. Yani:

Mühendislik sigortalılarına;

- 1) Üretici
- 2) Sektörde çalışan firmalar olarak bakmak şarttır.

Üretici, vinci üretirken yine onu üreten makineleri kullanıyor. Ama imalat aşamasında olaya sadece bu açıdan bakmaması lazım. İmalatçı proje olarak düşünmeli. Bir fabrika projesini bizlere getirir bizler de A'dan Z'ye poliçesini sunarız. Mal satmak isteyen arkasında sigortacı olmadan hiçbir karar almamalı, imalat yapmamalı. Sonuçta imalatçılar da birden batabiliyor.

Makine kırılması sigortalı az bilinen bir sigorta. Bu bir sektör olsa bile işin ucunda bir maliyet var tabii. Ama dediğim gibi az biliniyor. Aslında olaya sadece makine kırılması sigortası olarak bakılmamalı. Bir kere bu sektördeki kişiler, gruplar, yangının dışında makine kırılmasını özel istiyorlar. Ama o özeline dışında komple bir sigorta tipi var. Kaldırma üniteleri, taşıma gibi hizmet sektörlerinde, poliçenin ana başlığı mühendislik sigortalıdır. Mühendislik sigortalı adı altında acılımlar vardır. Bunlar; üreticiler, sattıkları



Bir başarı öyküsü

Bu işe 1985 yılında Karaköy'de tek başıma başladım. O zamanlar ben Biga'da inşaatçı çalışıyordum. Arkadaşlar çağırıp, sen de katıl aramıza dediler. Onların bir şirketleri vardı, o şirkete ortak olduk. Zamanlar büyüklerimiz dediler ki; "Bu iş hukuk sen bu işi yapmadan önce git bir hukuk bürosunda çalış". Ben de, bir hukuk bürosunda çalıştım. Böyle geliştirdim. Bunun nemalarını da çok aldım. Kere mesleğimle ilgili okumayı öğrendim. Daha sonra Anadolu Sigorta'da, mühendislik projeler alanında elektronik cihazlar poliçesiyle ilgili büyük bir çalışma yaptım. On binlerce poliçeyi tüm o zaman. Türkiye'de bu zamanda bile yapmıyor o kadar poliçe. Orada çok şeyler öğrendim. Duayenimiz rahmetli Hasan Serdar Bey ile her işten sonra, onun evinde, sabaha kadar projeler çalışıyordum. Ondan önce de uluslar arası nakliyecilerle içli dışlı olmak için bir firmayla evliliği yaptım. O firmada, bir depoda forklift nasıl çalışır? Eleman nasıl çalışır? Depolama nasıl olur? Bu öğrendim. Tüm bunları sigorta şirketine aktardım. İşte o zaman poliçeler gelmeye başladı. 2002 yılında Kazasker'e geldik. Bir yer arıyordum. Sadık sigortacılık üzerine olsun, dizaynı da sigortacı üzerine olsun diyorlardı. Buranın iç dizaynı da göre yapılmıştı zaten.

O zaman, imalata nasıl bakılmalı?

Proje sigortalı olarak düşünün. Bir fabrika projesi bana getirir. Ben onlara 'A'dan 'Z'ye poliçesini sunarım. Riskini kendi değerlendirir, bu olasılık azdır çoktur; alır almaz, o ayrı konu.

Üretici sektörde mal satmak istiyorsa (Buna bu sektörler de dâhil), arkasında sigortacı olmadan karar almamalı.

'İmalatın en önemli ayrıntılarından biri sigortacı diyebilir miyiz?

Mesela size şöyle örnekleyeyim; deprem, yangın oldu, zarar gördünüz. Poliçede yazılan kurallara vesindin, bu olumsuzluklardan biri oldu ve fabrika yıkıldı. İmalatçı üç ay boyunca zarar gördü. Bu üç ay kaybını biz ödüyoruz.

Bunlar doğal afetlerden kaynaklanan durumlar, diğer konularda nasıl?

'Kredi sigortası' dediğimiz bir 'Alacak sigortası' Alacak sigortası nedir? İmalatçı çalıştığı müşteriye parasını alamazsa, bu parayı biz ödüyoruz. Bu belli kıstaslar var tabii ki.

"Sektörümüzün bilinçlenmesi ve bilinçlendirilmesi için ne yapılmalı?"

başlıyor. Onun dışında bu tür poliçelere çok sıcak bakılmıyor. Maliyet açısından böyle düşünülüyor tabii. Bu konuda sektörümüzün imalatçıyı bilinçlendirmesi lazım. Şimdi bireysel emeklilik sigortaları var. Bu çok da güzel bir fon. Ayrıca bu fonun denetimi de çok iyi. Onun bile satış bankalardan zoraki yapılıyor. İnsanlar kriz dönemleri bitince bu fonu hemen iptal ediyor. Tabii ki bunda ekonomik değerler de söz konusu.

Devletin sigortacılığa bakış açısını değerlendirir misiniz? Sanayi Bakanlığı bunu bir şart olarak koyamaz mı? Özellikle iş makineleri çok önemli, iş ve işçi güvenliği söz konusu sonuçta.

Şimdi yavaş yavaş bu konular geliyor. Tüp gaz poliçeleri zorunlu hale geldi, benzin istasyonları ile ilgili üçüncü şahıs poliçeleri geliyor. Ama bu iyileşme süreci sektöre bu şekliyle yansımaz. Yani zorunluluk getiremezsiniz. Zorunlu yaptıracağınız poliçeler çoğunlukla üçüncü şahıslara vereceğiniz zararlardır. Kendi malınızı sigortalamayabilirsiniz. O sizin lüksünüz. Ama üçüncü şahıslara vereceğiniz zararlar sizin mal varlığınızı da götüreceği için burada bir zorunluluk olabilir. Örneklersam; arabamı çalışkan elemanıma verdim ve eleman kaza yaptı. O kazanın sonuçları yüksek boyutlara varabilir. Orada o poliçeyi yaptırmazsam ben zor duruma düşerim. Yani siz evinizin konut poliçesini yaptırmıyorsanız, o sizin lüksünüz. Ama evinizde üçüncü şahıslara zarar verecek şekilde yangın çıkması, su basması gibi durumlar için mutlaka bu sigortayı yaptırmalısınız. Evinizde çıkabilecek bir yangın size 20 milyar zarar verebilir.

Ama itfaiyenin sığıdığı su bu zararın onlarca misli fazlasına tekabül edebilir.

“Sigorta poliçesi, sektörün var olabilmesi için şart”

Sigorta poliçesi var olacak ki sektör var olsun. Örneğin, sağlık poliçesi çıktı, özel hastaneler doldu. Türkiye’de hukuksal koruma poliçesi olacak ki insan haklarından tutun birçok şey gelişsin. Hukuksal koruma poliçesi nasıl olur? Kişinin üçüncü şahıslara açtığı davanın avukat ve dava masrafını öder, kaybettiği davanın masrafını değil. İşte o poliçe danışmanlık yapar.

“Senaryoyu yazın, poliçenizi verelim”

Şimdi sizin taşıma ve kaldırma sektörünüze bakalım. Bu sektörde bazı yaptırımlar olacak ki bu sektördeki doğru iş yapabilsin. Biz poliçelerimizi denetliyoruz. Her vinççiye de poliçe yapmıyoruz. Diyelim, vinç bir yükü aldı, kaldırdı ve bağı koptu ve bir hasar meydana geldi. Şimdi vincin bu bağı eskirse, değişti-rilmediyse, biz bu hasarı ödeme-yiz. Ben biraz daha iddialı konuşayım. Biz müşterilerimize şunu söylüyoruz: “Senaryoyu yazın, poliçenizi verelim”. Özellikle yurtiçi taşımalarla ilgili çok teklif geliyor. Biz bu tekliflere belli fiyatlar biçiyoruz. O fiyat yüksekse veya teminat vermezsek, firmalar ihaleye kendi mal varlığıyla giriyor. Hasar olursa kendi mal varlığını ortaya koyacak. Yani sigorta poliçesi yoksa ve hasarlı bir durum olursa, bu hasarı kendi mal varlığından ödeyecek. Bu bir teminat işidir nihayetinde.

Bakin bizim ayrıcalıklarımızda biri de şu; uluslar arası nakliyeciler firmalara



artık ekspertiz yolluyoruz. Araçlarının değerlendirilmesini yapıyoruz. Sonra geliyoruz risk değerlendirmesini yapıyoruz. Şoförlerin risk değerlendirmesi de çok önemli. Buna imalatçılarda çalışan elemanların risk değerlendirmesi de diyebiliriz. Biz artık şoförler ne hasar yapmış bunun tüm verilerini yavaş yavaş çıkarmaya başladık. Bunun için özel programlar yazdık.

2011’deki hedefleriniz neler?

Uluslararası Nakliyeciler Derneği’yle ilgili eylül ayında 2-3 proje başlatacağız. Bu yılın sonuna doğru birkaç şirketten daha acentelik alacağız. Bunun dışında hedefimiz, ciromuzu ve kârlılığımızı arttırmak. Ama bunu yaparken de kontrollü olmak gerek. Her işe giremiyoruz çünkü. Şimdiki ekonomik durumdan korkuyoruz. O yüzden çalış-

şan arkadaşlarımıza “Hep frene basıyorum.”

Mühendislik Sigortalarındaki önlere nasıl olacak?

Mühendislik Sigortalarında imalat kısmın alacağı poliçeler çok farklı. Mühendislik Sigortalarını, sadece imalatçı kısmın alacağı sigorta olarak değil de genel olarak düşünüyoruz. Somutlarsam; ben imalatçı olarak makineyi veya vinci müşteriye sattım. Bu makinalarda bir imalat hatası oldu ve üçüncü şahsa veya sattığım kişiyi zarar verirse, bu tespit edildiğinde yani imalatçıya dönülmeyecek mi? İmalatçının sorumluluğu olmayacak mı? O zaman imalatçı zorunlu poliçe olacak. Bakın hep üçüncü şahıslara gidiyoruz. Üçüncü şahıslar mesele çok önemli.

