

1 Editoryal
Kalite, Kontrol ve
Servis yönetimi:
Marzoli' nin meto-
du.

2 Yeni pazarlar
Büyük hedeflere
ulaşmak için saf kan
atlar

3 Dünyada Marzoli
Marzoli'nin Paki-
stan'daki Mevcudi-
yeti IGATEX 2010

4 Dünyada Marzoli
Marzoli büyümekte
olan Hindistan
pazarında

5 Teknik bilgiler
Yenilikler ve Paten-
tler: Fanteziler değil,
çözümler

6 Marzoli dünyasında
Pamuk:
Değerli bir çiçek

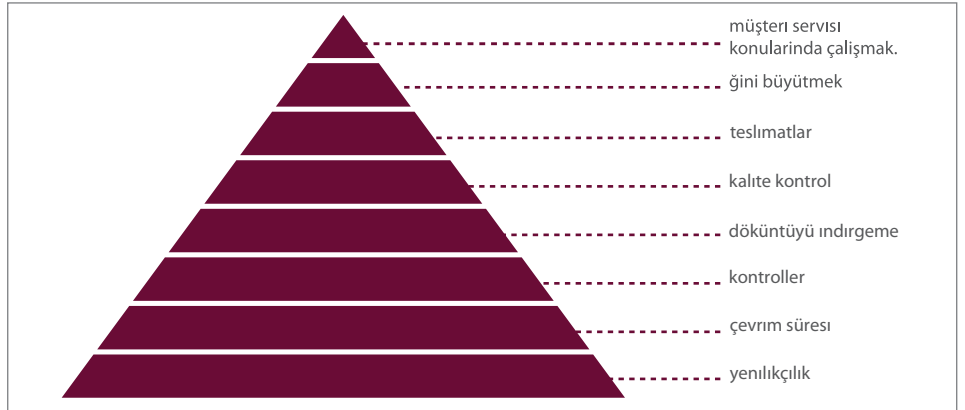
1 Kalite, Kontrol ve Servis yönetimi: Marzoli' nin metodu.

Müşterilerimiz bizi test ettiği zaman, bunu profesyonellik ve etkileyici bir yaklaşımla Kabul ederiz.

Yeni pazarlarda büyüme ve istikrar için gerekli olan ihtiyaçlara bakıldığında, geleneksel idarenin kalıplaşmış ilkeleri ve büyüme modelleri çatışıyor. Son derece çalkantılı ve değişken bir rekabet ortamında modern ve etkili bir yönetim tertipli, planlı, verimli ve etkili bir idareye sahip iş liderlerini benimsemekten, yeni sistemleri desteklemekten hiçbir zaman kaçınmaz.

Marzoli gibi bir firmayı yönetmek, değişen pazar trendleri takip etmek, ekonomik mali maksimizasyonu sağlamak için gerekli dinamizm esneklik, ve pazar performansı sunan yeni stratejilerin sürekli kabulünü gerektirir. Marzoli'nin operasyonel boyuttaki yenilikleri şunlardır:

- Satış hacmini arttırmak için pazar payını yükseltmek.
- Mevcut müşterilerin bağlılığını sağlamlaştırmak.
- Üretim ve yönetim masraflarını kontrol altında tutmak..
- Maksimum müşteri memnuniyeti sağlamak amacı ile, ürünlerin geliştirme ve üretim aşamasında müşteri ihtiyaçlarını anlamış olmak.
- Yeni ürünlerin pazara ulaşma sürelerini azaltmak.
- Firmanın pazardaki değişikliklere cevap verme kabiliyetini arttırmak.
- hammadde, finans ve insan kaynaklarını en etkin, verimli ve güvenilir şekilde kullanabilen üretim ve planlama süreçlerine sahip olmak.



- Üretim çevrim zamanını azaltmak.
- Kusurları, hataları ve atık miktarını azaltmak.
- Yaygın destek ağı ile müşterilere yardımcı olmak.

Özetle: YENİLİKÇİLİK, ÇEVİRİM SÜRESİ, KONTROLLER, DÖKÜNTÜYÜ İNDİRGEME, KALİTE KONTROL, TESLİMATLAR, AĞINI BÜYÜTMEK, MÜŞTERİ SERVİSİ KONULARINDA ÇALIŞMAK.

Marzoli tüm şirket yapısı üzerinde uygulanabilir tüm bu değişiklikleri ele almayı başarmıştır.

Klasik iş idaresi ve kalite sistemlerini bütünleştiren bu yenilikçi yaklaşım şirketlere yukarıda bahsedilen öğelere ulaşmak için maliyet, zaman, kaynakların optimum kullanımı ve şirket içi gereksiz bürokrasiyi azaltmada güçlü bir yaklaşım sağlar. Marzoli'nin yavaş ama başarılı büyümesi, başarının iki

temel dayanağı olarak tanımladığım büyük önem taşıyan iki ayrı yaklaşımın sinerjisinin yarattığı 'Marzoli Sistemi' dir. İlki atık miktarını azaltmak ve sabir bir akış sağlamak için faaliyetleri düzenlemek olarak tanımlanan Marzoli üretim sistemidir(MPS).

Bu organizasyon metodu Marzoli'nin 80'li yıllardan bu yana kullandığı tam zamanlı üretim (just in time) yada yalın üretim (Lean Production) olarak bilinen malzeme temini ve tedarikini optimize ederek koordinasyonu sağlayan bir sistemdir.

İkinci öğede çok önemli olan toplam kalitedir, bu içten tüm personelin katılımı ile dahil olarak desteklenen ve dıştan müşteriler tarafından etkileşimde olan bir kalite sistemidir. Müşteri memnuniyeti, şirketin objektiflerinin başarısını ölçen ölçümdür, ve organizasyonun son amacıdır, ve Marzoli, şimdi bu boyuttadır.

Dünyadaki Fuarlar ve Sempozyumlar



ITMA Barcelona
22 - 29 Eylül 2011
Fuar
Barselona Fuarı -
İspanya



Texmac India 2011
16 - 19 Mart 2011
2° Uluslar arası Tekstil
Makineleri Fuarı

2 Büyük hedeflere ulaşmak için saf kan atlar

Dario Poma : Kuzey/Güney Amerika, Magrep ve İtalya Bölge Satış Müdürü

Mekanik teknisyenliğinden Kuzey/Güney Amerika bölge satış müdürlüğüne ve daha fazlası.

Chiari L.Einaudi Teknik ve Ticari Bilimler Enstitüsünden mezun oldu. 1996 yılında Marzoli'de çalışmaya başladı. İlk yılı firmanın farklı bölümlerinde, değişik görevler üstlenerek Marzoli'yi tanımakla geçirdi. 1998 yılında makine montajları ve devreye alma çalışmalarında mekanik teknisyeni olarak çalışmaya başladı ve bu görevini 2005 yılına kadar sürdürdü. 2005-2009 yılları arasında Marzoli makinelerinin geliştirilip test edildiği araştırma merkezinin idaresinden sorumlu oldu. 2009 yılından itibaren Hindistan, Bangladeş ve Ortadoğu bölgelerinden sorumlu satış müdürlüğüne atandı. 2001 yılı Ocak ayında Tullio Metelli gibi kıdemli bir satış müdürünün yerine, Kuzey/Güney Amerika Magrep, İtalya ve İber yarımadası bölgelerinden sorumlu satış müdürü olarak çalışmaya başladı.



Dario Poma

Stefano Bordoni: satış müdürü

Palazzolo sull'Oglio Teknik Enstitüsünden Amerika'ya

1992 yılında Palazzolo sull'Oglio Teknik Enstitüsünden elektronik ve telekomunikasyon uzmanlığı diplomasını aldı ve aynı yıl Marzoli'de kariyerine RST1 ring makineleri elektronik proje sorumlusu (hardware ve software) olarak başladı. Daha sonra Hindistan, Kuzey Amerika, Rusya ve eski Sovyet Cumhuriyetleri'nden sorumlu Satış Müdürü olarak atandı. Bu sebeple, 4 yıl boyunca ABD'de Marzoli İnt. da, Kuzey Amerika bölgelerinde devreye alma, satış sonrası hizmetler ve yedek parça konuları ile ilgili çalıştı.

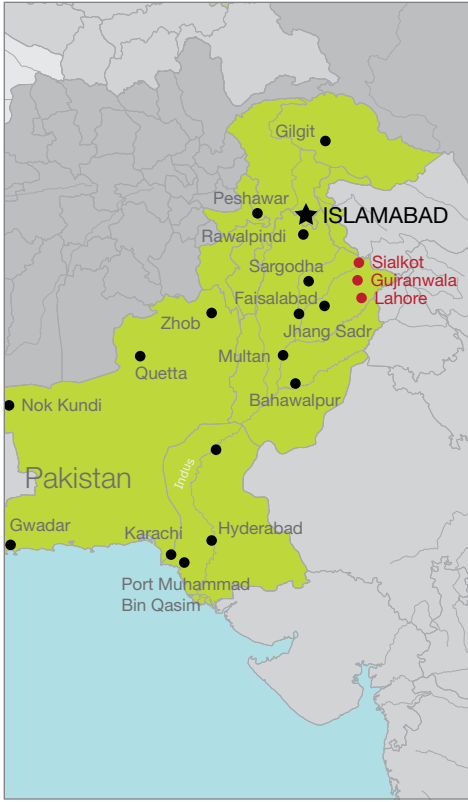
2010 yılında Uzakdoğu ve Marzoli'nin satış öncesi ve sonrası servis hizmetlerini yoğun bir şekilde sürdürdüğü Hindistan bölgelerinden sorumlu satış müdürlüğüne getirildi.

Her iki satış müdürü de müşterilerini, Barcelona'da 22-29 Eylül tarihlerinde düzenlenecek olan ITMA 2011 fuarında görmekten ve yeni makineleri, en son mekanik-teknolojik yenilikleri onlara göstermekten mutlu olacaklardır.



Stefano Bordoni

3 Marzoli'nin Pakistan'daki Mevcudiyeti IGATEX 2010



Pakistan

Marzoli 2010'da da Lahor Expo Center'da 22-24 Ekim 2010 tarihlerinde düzenlenen Pakistan'ın en önemli fuarı IGATEX'e katıldı.

Pakistan tekstil makineleri pazarında ve genel anlamda tekstil sektöründe önemli rolü olan bir ülkedir. Tekstil sektöründe en büyük 10 ihracatçı ülkeden biridir ve tüm Asya'da iplik kapasitesinin %7,6 sını elinde tutmaktadır.

Marzoli'nin Pakistan'daki mevcudiyetini kanıtlarcasına hükümetin tekstil sektörünü teşvik etmek için sayısız girişimi vardır, bunlar arasında Pakistan tekstil sanayisine yatırımları arttırmak için finansman sağlanması ve ithalattaki vergilerin düşürülmesi vardır.

Marzoli, yıllardan beri makinelerini ve teknolojisini Pakistan'a ihraç ettiği için uzun zamandan beri, bu ülkenin potansiyelinin farkındadır.

Marzoli IGATEX fuarına katılmıştır, çünkü, bu fuarı tekstil sektörü uzmanlarına, tüm dünya pazarında Marzoli'yi rekabetçi kılan, makinelerini, özellikle yüksek teknolojisini ve yeniliklerini, güçlü olduğu noktaları, tanıtmak için bir fırsat olarak görmektedir.

"National Textile University" 'de Sempozyum

Marzoli, Pakistanlı genç, tekstil öğrencilerine ulaşmak için 20 Ocak 2011'de "National Textile University" de ilk sempozyumu Faisalabad şehrinde "Spinning Society" nin desteği ile organize etti. Bu etkinliğe sadece öğrenciler değil aynı zamanda doçentler ve bu bölgede iplik fabrikası olan bir çok genel müdür de katıldı.

Ana tema "Marzoli ürün yelpazesi" idi. Ortadoğu pazarına yönelik beklentiler, ihtimaller ve ayrıca Marzoli'nin denim ve karışım ipliklere yönelik tesisleri tartışıldı ve karşılıklı düşünceler paylaşıldı. Marzoli bir kez daha yenilikçi ve başarılı fikirlerin taşıyıcısı olduğunu ve teknik konuları görüşmek için her zaman müsait olduğunu göstermiştir.

4 Marzoli büyümekte olan Hindistan pazarında

Hindistan'ın tekstil pazarı açısından ilgi merkezi haline gelmesinden beri, Marzoli'nin ilk amacı, hızla gelişmekte bu büyük pazarda hem satış hem de teknik servis ağını yaygınlaştırmak olmuştur.

Marzoli'nin en büyük gücü iplik tesislerinin otomasyonunu sağlayabilme kapasitesindedir. Bu eğilim henüz Hint pazarında çok iyi geliştirilmemiş ve anlaşılammıştır ama Hintli müşteriler için iyi bir geleceğe kapı açabilir.

Makinelerine artan talebi karşılamak için, Marzoli iki acentası aracılığı ile geniş bir satış ve teknik servis ağı kurmuştur. Kuzeyde Bay R. Naresh yönetiminde Ergo G2 Engineers Pvt. Ltd ve güney ve merkezde Eastern Engineering Company firmalarında 5 satış uzmanı ve 4 teknisyen çalışmaktadır.

Ayrıca, Marzoli'nin teknik personeli, düzenli olarak bu ülkeye yönelik servis ve danışmanlık vermek üzere ziyaretlerde bulunmaktadır: her

müşteri ona uygun üretim ve kalite ihtiyaçlarına göre desteklenmektedir. Pazardaki varlığını onaylamak için iki bölge satış müdürü Bay Poma ve Bay Bordoni, Bangalore'de66. Hindistan Tekstil Konferansına ve Coimbatore'de düzenlenen, belli başlı Hint fuarlarından tekstil makine ve aksesuar fuarı gibi diğer önemli etkinliklere katılmışlardır.

Marzoli Hindistan'da RAYMOND ve MAFATLAL (denim projesi), KPR MILLS, CLC SPENTEX, LOYAL, SUPREME (penye iplik ve karde iplik) gibi çok önemli firmalara pek çok makine (harman hallaçtan ring makinesine) satmış ve satmaya devam etmektedir.

Hindistan şimdi de denim sektöründe de ilk sırayı almak istemektedir, Marzoli, kısa bir süre sonra en son teknolojik yeniliklere sahip yeni ring makinelerinin tanıtımını yapacaktır.

5 Yenilikler ve Patentler: Fanteziler değil, çözümler

Başarılı veya başarısız tüm yenilikçi ürünlerin arkasında mutlaka bir patent vardır. (yoksa dahi mutlaka olmalıdır). Yeni ürünlerin teknik gelişimini korumada en önemli yasal etken olan bu sebeple patentlerdir. Patent çözümünün yenilikçiliğini ve benzerlik göstermeyen karakterini onaylar.

Yeniliklere duyulan güçlü istek ve günlük ekonomik durumu gösteren, pazar koşullarındaki ani değişiklikler, firmanın daha rekabetçi olabilmesini sağlayacak koruma ve kendi sanayi-

sinin değerini arttırmak için vazgeçilmezdir. Başarılı olmak isteyen kişi yenilikçi ürünler ve hizmetler sunabilmeli ve sürekli olarak ortalamanın üzerinde kaliteyi garanti etmeli; makinelerinin kullanımı sayesinde müşterinin elde edeceği üretim ve kalite avantajlarını ortaya koyabilmelidir.

Bu açıdan bakınca, Marzoli, makinelerinin büyük kısmında tatbik edilen yenilik süreçleri ile paralel olarak icatlarını korumak adına yoğun çaba gösterdi. Marzoli AR&GE bölümü, kendi müşterilerinin yararına ola-

cak çözümler ve fikirler geliştirmekte her zaman öncüdür; bugün pek çoğu için patenti alınmıştır. Aşağıdaki tablo, son iki yıl içinde, patenti alınan grupları göstermektedir.

| Kısım | Patentli yeni grup sayısı |
|------------------------------------|---------------------------|
| Harman hallaç makineleri | 7 |
| Tarak | 7 |
| Cer - Penyöz (Cer-Batör ve Penyöz) | 18 |
| Fitil ve ring iplik makineleri | 7 |

6 Pamuk: Değerli bir çiçek

Değerli ve nadide pamuk elyaflarının işlenmesi için her zaman telefi azaltan ve eşsiz özelliklerini yücelten tesislere ihtiyaç duyulur.

Uzun zamandan beri, pamuğun fiyatı sürekli artıyor. Brema pamuk borsasına göre son yıldaki artış yaklaşık %150 civarında idi ve artış sürecekmış gibi görünüyör.

2010 yazında pamuğun libresi yaklaşık 100 cent iken 2011 Ocak ayında Brema endeks fiyatı 205,15 centi işaret ediyordu. Bir sene içinde New York'ta fiyatlar 69,53'den 169,39 cente geçti.

Pamuk fiyatındaki yüksek artış spekülasyonlardan kaynaklanmamaktadır, özellikle dünyadaki arz/talep ilişkisine, pazarın koşullarına da bağlıdır. Şu anda, pamuk stokları yetersizdir ve talebi karşılayamamaktadır. İki yıl önceki durgunluktan sonra, iplik fabrikaları tekrar çalışmaya başladılar ve iplik talebi büyük kriz öncesindeki seviyeye dönüşmektedir. Pazarlar, Çin'deki stoğun azalmasını, Pakistan'daki seli (üretim yaklaşık %15 azalacaktır) ve Hindistan'daki aşırı mason yağmurlarını ve Orta Afrika ülkelerindeki politik karışıklıkları hesaba katmalıdır.

Bu durum, dünyadaki iplik fabrikalarını mükemmel kalite ile örtüşmeyen, pazarın tekliflerini kabul etmeye mecbur edecektir.

Modern harman hallaç ve karışım yapan makinelere sahip iplik fabrikaları, düşük kaliteli pamuk kullanımından kaynaklanan kalite problemleri ile daha iyi başa çıkacaklardır.

Marzoli'nin yeni ince açıcılarında, açma ve tarama etkilerini arttırmak için farklı yüksekliklere art arda yerleştirilmiş iki dövücü ile karışımın iyi olması için çift besleme odası bulunur. İdaresi kolay olan bu makineler, daha iyi karışmış ve temizlenmiş elyafı, geleneksel harman hallaç hatlarına göre telefi %1'e kadar düşürebilmeyi ve standart ürünü garanti eder.

Marzoli, 22-29 Eylül 2011 tarihlerinde düzenlenecek ITMA 2011 fuarında yeni harman hallaç hattını tanıtacaktır. Marzoli standı Hall 2 H2-C16'dadır.

