



2014 SEKTÖREL PERFORMANS ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU



duayen...duayen...duayen...duayen...duayen

**Logo Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
M. Tuğrul Tekbulut**

YAZILIM ÜLKENİN AKLIDIR



*Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı
Fikri IŞIK*

**HEDEFİM SANAYİCİNİN
ÖNÜNDEKİ ENGELLERİ
KALDIRMAK**



*TOBB Başkanı
M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU*

**AÇILAN ŞİRKET SAYISINDA
YÜZDE 33 İLE KOCAELİ TÜRKİYE
ORTALAMASININ ÜSTÜNDE**

inovasyon

**HEXAGON STUDIO
İNOVASYON LİDERLERİ ARASINDA
YERİNİ ALDI**

yatırım

**İMES OSB'DE
TAHSİSİ YAPILAN PARSEL SAYISI
162 OLDU**

araştırma

**KOCAELİ FİRMALARININ ARALIK AYI
KAPASİTE KULLANIMI 1.1 PUAN DÜŞÜŞLE
YÜZDE 70.8 OLARAK GERÇEKLEŞTİ**



41 yıldır güvenilir ve saygın ekibimizle müşterilerimizin özgün ihtiyaçlarına en üst düzeyde cevap verebilecek sistemleri oluşturmak için çalışıyoruz.

İşte bu yüzden katma değeri artıran en uygun çözümleri tek elden sunan Demisaş, bugün Avrupa'nın en saygın ve güvenilir ismi...





04

KOCAELİ SANAYİ ODASI
Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu
Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

**Reklam ve
Haber Koordinasyonu:**
Elif Bilgisu

Fotoğraf:
Murat Özer

Kocaeli Sanayi Odası Adres
Fuar içi 41040 Kocaeli
Tel: 0262 315 80 00



Anadolu Basın Merkezi

Yayına hazırlık:

Genel Yönetmen
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çiçinoğlu

Yayın Şefleri:
Didem Özen, Esra Özen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim:
Adres: Birlik Mahallesi 414. Sokak
10/B Çankaya/ANKARA
Tel: 0312 496 01 37 - 09
www.anadolubasinmerkezi.com

Baskı
Arkadaş Basım Sanayi Ltd. Şti.
Kazım Karabekir Cad. Sütçüoğlu İşhanı No: 37/4
Ulus-ANKARA
Tel: 0312 341 57 07

Yayın Tarihi: 14.01.2015

49



51



63

İçindekiler

- 2 Başkanın Mektup: Petrolden kazanılan para üretken alanlara harcanmalı
- 4 Ödül: 2014 yılı sektörel performans değerlendirme organizasyonu
- 10 Odavizyon'un 100.sayısı
- 14 Başkanın: KSO Başkanı Zeytinoğlu, 10. Kalkınma Planı (2014-2018) Öncelikli Dönüşüm Programları'nın 2. paketi hakkında değerlendirmelerde bulundu
- 22 Prof. Dr. Oral Erdoğan: Türkiye ithalata dayalı büyümeyle taşeron olmaktan kurtulamaz
- 26 Logo Yazılım Yön. Kur. Bşk. Tuğrul Tekbulut: Yazılım ülkenin aklısıdır
- 34 Gayrimenkul: HLS Yapı teknoloji ve konforu buluşturan yaşam alanı inşa ediyor
- 36 Gayrimenkul: Kocaeli Evimiz'in teslimine 6 ay kaldı
- 46 Aralıkta Kocaeli sanayinin kapasite kullanımı yüzde 70,8'e geriledi
- 48 Birol Bozkurt Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı oldu
- 50 Çevre İhtisas Komisyonu Toplantısı yapıldı
- 52 Seveso III Direktifi eğitimi sertifika töreni ile tamamlandı
- 56 Alman İş Hayatı Dernekleri Federasyonu KSO'yu ziyaret etti
- 60 Fuar: WIN METAL WORKING 2015' 12-15 Şubat'ta İstanbul'da...
- 61 Sağlık: Anne babanın her hareketi çocuğun kişiliğini etkiliyor
- 62 KSO çalışanları yeni yılı birlikte kutladı
- 64 ABİGEM

Reklamlar

- 63 Anadolu Sağlık Merkezi
- 25 Bekaert AŞ.
- 23 Deva Özakça Yoğurt
- 13 Gebze Organize Sanayi Bölgesi
- 21 Gebze Ticaret Odası
- 14 Gürdesan Gemi Mak. San. ve Tic. AŞ.
- 39 Hexagpn Studio
- 35 HLS Yapı
- 15 Korkmaz Mutfak
- 19 Polisan
- 11 TMS Kalıp ve İskele Sistemleri AŞ.
- 33 WIN Eurasia / Deutsche Messe
- 20 YSM Yazılım

Arka Kapak Tüpraş
Ön Kapak içi Demisaş AŞ.
Arka Kapak içi Çemsan AŞ.



48



52

“Kaynaklar altyapı, eğitim, ar-ge ve inovasyona harcanmalı” diyen Başkan Zeytinoğlu:

Petrolde kazanan para üretken alanlara harcanmalı

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu petrol fiyatlarındaki düşüşün iyi değerlendirilmesi gerektiğini belirterek “Petrol fiyatlarının ne zaman tersine hareket edeceği belli değil. Bu süreç içinde fiyat düşüşünden elde edilen kaynakların altyapı, ar-ge, inovasyon ve eğitimde değerlendirilmesi gerekli.” dedi.

Petrol fiyatlarındaki düşüşün Türkiye'nin cari açığını küçülttüğünü, bunun Türkiye'nin riskinin azalması ve hatta kredi notunun artışı anlamına gelebileceğine işaret eden Ayhan Zeytinoğlu, petrol fiyatlarındaki düşüşün dezavantaj yaratabilecek tarafının da petrol üreticisi ülkelerin Türkiye'deki yatırımlarına ayrılacak kaynakların daralması olduğunu söyledi.

Petrol fiyatlarının bu düzeyi ne kadar koruyacağını belli olmadığına işaret eden Ayhan Zeytinoğlu, altın fiyatlarının seyrini izlendiğinde küresel politik sıkıntıların işaretlerinin görüldüğünü, buna karşın petrolün aynı işaretleri vermediğini, bunun da bu seviyelerin kalıcı olmadığını işaret ettiğini vurguladı. Bu konjonktürden maksimum yararlanılmasının gereğine dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu, bu seyrin devam etmesi halinde ABD ve AB ülkelerinde refah seviyesi ile birlikte harcamaların da artacağını, ekonomilerin daha hızlı ısınacağını söyledi.

Başkan Zeytinoğlu Türkiye'nin makro ekonomik performansına ilişkin bir dizi değerlendirmede bulundu.

İŞSİZLİK

Eylül ayı dönemi işsizlik oranı yüzde 10,5 oldu. İşsizlik oranında hızlı artış dikkat çekiyor. Normalde Eylül ayından itibaren işsizlik oranlarında sezonsal artış olur. Ama bir evvelki aya göre 0,4 puanlık artışın çok olduğunu düşünüyoruz. İstihdam edilenlerin sayısı çok ama işgücüne katılanların sayısı da her geçen gün artıyor. Son bir yılda; 1 milyon 766 bin kişi işgücüne katılmış, 1 milyon 232 bin kişi istihdam edilmiş, 537 bin kişi işsizlere ilave olmuş. Dolayısıyla işsizlik oranımız artıyor.

BÜTÇE

Bütçe kasım ayında 3,6 milyar TL fazla verdi. İlk onbir ayda bütçe 11,3 milyar TL açık verdi. Bütçe gelirlerinde yüzde 6,2 ve harcamalarda yüzde 16,8 artış oldu. Kasım ayında bütçe giderlerinde yüzde 16,8 artış olmasına rağmen 3,6 milyar TL fazla verdik. Giderler enflasyon kadar artsaydı 2,2 milyar TL daha fazla verebilirdik.

TORBA YASA

11 Eylül'de yürürlüğe giren “torba yasa” ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanunla birlikte 42,5 milyar liralık alacak yapılandırıldı. Yapılandırmadaki son

rakamları da açıklayan Maliye Bakanı, 31 Aralık 2014 itibarıyla sadece vergi dairelerine toplam 4,5 milyon kişinin başvuruda bulunduğunu belirtti. Aflara karşıyız. Ancak, yapılandırma da kamu alacaklarının tahsili bakımından önemli. Bütçe açığı açısından gelir kaleminde, bir yıl içerisinde ortalama 20 milyar TL ekstra gelir sağlanmış oluyor. Bunu da bütçe açısından önemli buluyoruz. OVP (2015) göre bütçe açığı 21 milyar TL. OVP (2015) enflasyon tahmini yüzde 6,3. Bütçe giderlerinin enflasyon kadar artması ve gelen aflarla 2015 bütçesi açık vermemeli düşüncesindeyiz.

FAİZ

24 Aralık'ta Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, yılın son Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısını gerçekleştirdi. Kurul, faiz oranlarında değişikliğe gitmeyerek politika faizini yüzde 8,25'te sabit tuttu. Bildiğiniz gibi, ABD üçüncü çeyrekte yüzde 5 büyüdüğünü açıkladı. Bu gelişmenin de etkisiyle, 2015'in ikinci çeyreğinde ABD'nin faiz artırımına gideceğini bekliyoruz.

Bu durum, önümüzdeki süreçte ülkemizde faizlerin yukarı çıkması yönünde bir baskıya neden olabilir. Dolayısıyla, Merkez Bankası'nın verdiği kararın bu cepheden bakıldığında uygun görünüyor.

Buna rağmen, Merkez Bankası'nın bir sonraki toplantıda faiz indirimine gidecek olması ve TL'nin değer kaybetmesi durumunda ihracatımızın destekleneceğini de söylemeliyiz. Biliyorsunuz bu yılın başında da, Merkez Bankası bankaların yabancı para cinsinde zorunlu karşılık oranlarını yükseltti. Bu hamle ile Merkez Bankası döviz rezervlerine 3,2 milyar dolar katkı bekleniyor. Değişiklikler 13 Şubat'tan itibaren geçerli olacak. Merkez Bankası'nın kısa vadeli zorunlu karşılığı artırıp 5 yıldan uzun vadede değişiklik yapmaması bankaların kısa vadeli borçlanmalarına yönelik önlem olarak görülüyor. Bildiğiniz gibi, daha önce Fitch gibi uluslararası kurumlar Türkiye'de bankalara kısa vadeli borç uyarısı yapmıştı.

KAPASİTE KULLANIMI

Sanayinin kapasite kullanımı Türkiye ölçeğinde yüzde 74,6, Kocaeli ölçeğinde ise yüzde 70,8 oldu. Yılın tümünü değerlendirdiğimizde bu oranlar yüzde 74,4, yüzde 71,2 olarak gerçekleşti. Son üç yılda kapasitelerin paralel seyrettiğini ve sanayi sektöründe temponun artmadığını görüyoruz. Hükümetimizin açıkladığı Dönüşüm Programı'nda hedeflenen; üretimde verimliliğin artırılması'nı çok önemsiyoruz. Böylelikle kapasitelerin ve rekabet gücümüzün artabileceğini düşünüyoruz.

DIŞ TİCARET

Kasım ayı ihracatı 13,1 milyar dolar, aralık ihracatı (TİM)

Başkan Zeytinoğlu Dönüşüm Programı İkinci Paketi'ni değerlendirek beklentilerini açıkladı:

Programın özellikle KOBİ'lere odaklı tasarlanmasına ve bu konuda yapılacak reformlara çok önem veriyoruz.

Verimlilik ve rekabet gücümüzün yüksek kapasite kullanımları ile artabileceğini biliyoruz.

Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı da ülkemizin yurtiçi tasarruf oranlarının düşük olduğu göz önüne alındığında önemli bir adım.

Ne kadar fazla tasarruf, o kadar yatırım olarak geri dönecektir.

Sanayimizin ithalat yaptığı yatırım mallarına yönelik yüzde 6 oranındaki Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF), firmalarımıza ek maliyetler getirerek, rekabetçiliklerini azaltıyor.

Sadece bitmiş ürünlerin, makine ve aksamaları hariç tutularak, ithalatında KKDF kesintisinin uygulanması gerektiğini öneriyoruz.

Böylece, ara malları için KKDF'nin azaltılmasıyla üretim teşvik edilmiş olacaktır. Aynı zamanda yüksek KKDF ile de nihai tüketim mallarının ithalatının da azalacağına inanıyoruz.

Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı kapsamındaki program hedeflerinde yer alan; Kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH'ya oranının Plan dönemi sonunda en fazla yüzde 0,5 olması hedefini uygun buluyoruz.

Ancak kamu harcamalarının daha radikal şekilde azaltılması gerektiğini düşünüyoruz. Zira harcamalar beklentilerin üzerinde gerçekleşiyor. Denk bütçenin hedefimiz olması gerektiğine inanıyoruz.

Kamu Gelirlerinin Kalitesinin Artırılması Programlarına ve bu kapsamda yapılması planlanan reformlara katılıyoruz.

Dolaylı vergilerimizi yüzde 72'lerden yüzde 60'lara çekilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

İstatistikî Bilgi Altyapısının Geliştirilmesi Programını da çok yerinde buluyor, özellikle uluslararası standartlarda üretilmiş istatistiklerin sayısının artırılması ve entegrasyonu sağlanmış sürdürülebilir istatistik sisteminin kurulması noktasında hedefleri destekliyoruz.

13,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aralık ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,1 artış gösterdi.

2014 yılının tamamında Türkiye'nin ihracatı yüzde 4 arttı. Ülkemiz yılı 157,6 milyar dolara ile kapattı. Birlik kaydından muaf kalemlerin de eklenmesiyle, ay sonunda ihracat 158 milyar doları aşabilir. 2014 yılında orta vadeli plan ile hedeflediğimiz 160 milyar dolar ihracat hedefinin gerisinde kaldık.

Aralık meclisinde OVP'ı yakalayamamış olacağımızı öngörmüştük. Yılı değerlendirdiğimizde, ihracattaki yavaşlamada;

Dolar Euro paritesinin Euro aleyhine gelişmesi, komşu ülkelerle olan ticaretimizdeki gerilemenin, AB'de yaşanan ekonomik yavaşlamanın ve Rusya ile dış ticaretimizden oluşan açığın etkisi oldu.

Odamızca yaptığımız hesaplamalarda;

*Sadece komşu ülkelerimizle olan ticaretimiz 2013 yılındaki kadar artsaydı, yılı 161,8 milyar dolarla kapatırdık.

*Buna 2014 yılında ticaretimizin gerilediği; Hollanda'yı, Çin'i ve BAE'ni de ilave edersek 166,2 milyar dolara ulaşabiliyorduk.

ENFLASYON

Yıllık enflasyon Aralık ayında; TÜFE'de yüzde 8,17, ÜFE'DE yüzde 6,36 olarak gerçekleşti. Aylık değişim; TÜFE'de (-) yüzde 0,44. ÜFE'de (-) yüzde 0,76 oldu. Petrol fiyatlarındaki gerilemenin de etkisiyle, hammadde fiyatlarındaki düşüşler enflasyon oranlarında ciddi bir düşüşe neden oldu. Baz etkisinden dolayı Ocak ayında enflasyonun Eylül'e kadar daha da gerileyeceğini bekliyoruz. Enflasyondaki düşüş ile birlikte Merkez Bankasının da artık faiz oranlarında bir düşüşe gitmesini istiyoruz

REEL EFEKTİF DÖVİZ KURU

Aralık'ta reel efektif dövizkuru endeksi 112,80 olarak gerçekleşti. Aralık ayı endeksine göre TL binde 1,1 değer kaybetti. Yaptığımız hesaplama göre; endeksin 100 olması halinde dolar 2,63 TL oluyor.

Oda olarak takip ettiğimiz Kocaeli Gümrüklerine göre yılın tümünde; ihracatta 19 milyar doları geçtik. Tüm ihracatçılarımızı kutluyorum.

TİM'in rakamlarına göre ise Kocaeli ihracatı 12,4 milyar dolar ile sıralamada Türkiye 3'üncüsü. (İstanbul 68 milyar dolar, Bursa 12,7 milyar dolar)

2015'in başından itibaren petrol fiyatlarından ötürü ithalat daha da gerileyecektir.

SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi Üretim Endeksi kasımda 124,7 oldu. Yıllık artış binde 7 olarak gerçekleşti. Sanayi üretimindeki yavaş seyir devam ediyor.

CARİ AÇIK

Petrol fiyatlarının etkisiyle cari açığındaki düşüşün devam edeceğini hatta 40 milyar doların dahi altına ineceğini tahmin ediyoruz.

ÖDÜLLER

Sektörel Performans Ödülleri Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Fikri Işık ve TOBB Başkanının katılımları ile sahiplerine verdik. Bu yıl yedincisi düzenlenen organizasyonda Büyük Ödülü;

*Büyük ölçekli kuruluşlarda Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş.,

*KOBİ'lerde Güçsan Plastik Kalıp Metal San. ve Tic. A.Ş. kazandı.

*Süreklilik ödülünü İmteks Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve

*Jüri Özel ödülünü ise Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı kazandı.

Sektör ödülleri değerlendirmesinde de 13 firmaya ödül verildi. Ödül kazanan firmalarımızı tebrik ediyoruz.





2014 yılı Sektörel Performans Ödülleri sahiplerini buldu

Marmara Bölgesindeki başarılı sanayi kuruluşlarını ödüllendirmek amacıyla, Kocaeli Sanayi Odası önderliğinde; PwC Türkiye, Doğu Marmara ABİGEM A.Ş., Doğu Marmara Kalkınma Ajansı ve CNN Türk işbirliğinde, Bolu, Düzce, Sakarya ve Yalova Ticaret ve Sanayi Odaları koordinasyonu ile "7'nci Sektörel Performans Değerlendirme Ödül Töreni" organizasyonu 17 Aralık 2014 tarihinde yapıldı.

Wellborn Luxury Hotel'de gerçekleştirilen törene Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzelöğlu, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zekeriya Özak, Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Sadettin Hülagü, Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, Gebze Ticaret Odası Başkanı Nail Çiler, Kocaeli Ticaret Odası Meclis Başkanı Bülent Karagöz, AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek, Başiskele Belediye Başkanı Hüseyin Ayaz, Sakarya, Bolu, Yalova, Düzce Oda Başkanları ve sanayiciler katıldılar.

"7'nci Sektörel Performans Değerlendirme Organizasyonu"nda büyük ödülü; büyük ölçekli kuruluş kategorisinde Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş., KOBİ kategorisinde Güçsan Plastik Kalıp Metal San. ve Tic. A.Ş. kazandı. Performansta Süreklilik ödülünü, İmteks Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Jüri Özel ödülünü ise Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı kazandı. Sektör

ödülleri değerlendirmesinde de 13 Firmaya ödül verildi.

Törende Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, UMEM projesi kapsamında en fazla istihdam sağlayan il olma özelliğinde olan Kocaeli Ford Otomotiv Sanayi Anonim Şirketi, HYUNDAİ ASSAN Otomotiv Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi ve POSCO ASSAN TST Çelik Sanayi Anonim Şirketine ödülleri de takdim edildi.

-Zeytinoğlu: 110 firma katıldı

"2014 Yılı Sektörel Performans Değerlendirme Ödül Töreni"nin açış konuşmasını gerçekleştiren Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, sözlerine ekonomik değerlendirmelerle başladı. KSO Başkanı Zeytinoğlu, Sektörel Performans Değerlendirme Ödül Töreni Organizasyonuna yedi yıl önce başladıklarını belirterek, "2008 yılında 80 firma ile ilkini düzenlediğimiz etkinliğimiz, 2011 yılından itibaren katılım sayısı artarak devam etti. 2014 yılında ise sayı 110 firmaya ulaştı." dedi.

KSO Başkanı Zeytinoğlu, "2010 yılında Doğu Marmara Bölgesinde yer alan illerimizi de dahil ederek genişlettiğimiz yarışmamızı, 2014 yılından itibaren Marmara Bölgesindeki tüm şirketlere açtık. Bursa'dan Bilecik'e, Eskişehir'den Tekirdağ'a bir çok ilimiz organizasyonumuza dahil oldu. Bu süreçte OSB'ler, bölgesel kalkınma ajansları, KOSGEB gibi farklı kurum ve kuruluşlar ile işbirliğine girdik. Önümüzdeki yıldan itibaren organizasyonumuza



Zeytinoğlu yarışmanın tüm Türkiye’de marka haline gelmesini amaçladıklarını belirtti.

daha geniş katılım olacağına inanıyoruz. Hedefimiz, bu organizasyonun tüm Türkiye’de bilinirliğini artırarak, daha prestijli bir hale dönüştürmek. Tabii bu hedefe ulaşabilmek için organizasyonumuzun marka değerini güçlendirmeye çalışıyoruz.” dedi.



TOBB Yönetim Kurulu Başkanı Hisarcıklioğlu, bu törenin gelenek haline geldiğini ve buradan pozitif enerji aldığını söyledi.

-Hisarcıklioğlu: Kocaeli’deki 4 odamız da 5 yıldızlı

Hisarcıklioğlu törende yaptığı konuşmada, ödül töreninin gelenek haline geldiğini, buradan pozitif enerji aldığını söyledi. TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu, Sektörel Performans Değerlendirme Organizasyonu ödül Töreninden övgüyle söz ederek, “KSO bu işi çok iyi yapıyor. Birlik beraberlik başarıyı getirir, bu da Kocaeli’de var. Kocaeli’de tüm kurumlar birlikte hareket ettiklerinden burada iyi işler oluyor. Kocaeli Sanayi Odası, Kocaeli Ticaret Odası, Körfez Ticaret Odası ve Gebze Ticaret Odası 5 yıldızlıdır. Bunu ben değil, uluslar arası kuruluşlar takdir ediyor. Paris, Londra ve Berlin odaları hangi standartta hizmet veriyorsa, bu 4 Oda da minimum aynı standartta hizmet veriyor.” dedi.

UMEM Beceri’10 projesi hakkında bilgi veren Hisarcıklioğlu, 81 il içinde UMEM projesinde en başarılı ilin Kocaeli olduğunu ifade etti.

Açılan şirket sayısında, Kocaeli’de bu yılın ilk on ay itibarıyla, yüzde 33’lük oranla, Türkiye ortalamasının üzerinde artış olduğuna değinen Hisarcıklioğlu, İstanbul Sanayi Odası’nın ilk 500 şirket arasında Kocaeli’nden 34 şirketin yer aldığını, merkezleri İstanbul’da olanlar da dahil edilirse firma sayısının 87’ye çıktığını bildirdi.

Hisarcıklioğlu son bir haftada yaşanan döviz hareketlerinin, bilançoların kapanacağı döneme denk gelmesinin, alacak ve borçları döviz cinsinden olan sanayicileri kaygılandırdığını söyledi.



Kocaeli Valisi Güzelöğlu, Kocaeli ülkenin zenginliğine önemli katkı sağlayan bir ildir dedi.

-Vali Güzelöğlu: Çok özel bir organizasyon

Hasan Basri Güzelöğlu yaptığı konuşmasında; geleneksel hale gelen, Kocaeli’ye ve bölgesel ölçekte ülkemizin geleceğine çok anlamlı değerler sunan 7. Sektörel Performans Değerlendirme Ödül Töreni’nde bulunmaktan mutluluk duyduğunu belirterek, “Kocaeli, Çin’den İtalya’ya kadar üretim üssü olan, dünya çapında iddiasını her geçen gün kararlı adımlarla koyan, bu büyük ülkenin zenginliğini sağlayan çok önemli bir merkez. İmalat adına bu derece önemli bir merkez olan Kocaeli şimdi Sayın Bakanımız Fikri Işık’ın önderliğinde yeni bir dönüşüm sürecine girdi. Şu an, ihracata dayalı orta ve üst katma değeri yüksek ürünler ve teknolojik temelli inovasyon ölçekli bir üretim hedefinin, Türkiye’de hazırlayıcı olma sürecini yaşıyoruz. Çok kısa bir süre önce Sayın Cumhurbaşkanımızın onaylarıyla yasalaşan Türkiye ve ilimiz adına çok önemli bir değer olan Gebze Teknik Üniversitesi dahil, Bilişim Vadisi, TÜBİTAK merkezi, Türk Standartları Enstitüsü devam eden Üniversite hazırlık çalışmaları yine Türkiye için Kocaeli’nin önemini, öncülüğünü ortaya koyacak.” dedi.



Bakan Işık konuşmasında sanayiciye birtakım müjdelere verdi.

-Bakan Işık: Ar-Ge çalışmalarını artırdık

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Fikri Işık yaptığı konuşmasında, “Sanayi şu anda Türkiye’de normal büyüme hızından daha büyük büyüme hızına sahip. Ama sanayinin hangi zorluklarla bu büyüme hızını yakaladığını gayet iyi bilen bir arkadaşınızım. Hedefim sizin önünüzdeki engellerin tamamını kaldıracak çalışmaları hem bakanlık olarak yapmak, hem de hükümetimiz olarak tüm gayretin gösterilmesine katkıda bulunmak. Bize ilettiğiniz tüm sorunları tek tek değerlendiriyoruz. Pek çok sorunu çözmek açısından adımlarımızı attık ve sonuçlarını aldık. Şimdi yeni bir adım atıyoruz, sanayimizin büyük bir bölümü Organize Sanayi Bölgelerinde. Organize Sanayi Bölgelerimizde özellikle imar



KS0 Başkanı Zeytinoğlu ve KS0 Meclis Başkanı Tuğrul, TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'na günün anısına plaket verdiler.



KS0 Başkanı Zeytinoğlu ve KS0 Meclis Başkanı Tuğrul, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Işık'a günün anısına plaket verdiler.

noktasında bazı talepler var. Atıl kapasitelerin kullanılması ile ilgili talepleri değerlendirdik ve yönetmeliği değiştiriyoruz. Sanayideki kat sistemini kaldırıyoruz. Mümkün olduğu kadar emsali değiştirmeden taban alanın tamamını sanayicinin kullanmasını sağlayacağız. Alt ve üst yapıya para harcamadan kendi alanında düzenleme yapmasını sağlayacağız. Çekme mesafelerinde, can ve mal güvenliğine dikkat ederek düzenlemeler yapılacak.

Ekonomideki yüksek teknolojik üretimi arttırmak istiyoruz. AR-GE harcamalarını son 10 yılda yüzde 100 arttırdık. Bütün desteklerimizi ileri teknolojiye doğru yönlendiriyoruz. İleri teknoloji üreten firmamız nerede olursa olsun, orada beşinci bölge teşviki alacaktır. Bizim en güçlü sektörümüz tekstil. Tekstilde katma değeri artırmak çok önemli.

Bizler sizin gayretinize projelerimizle yetişmeye çalışıyoruz. Sizlere destek olmak için gerek ülke genelinde, gerek ilimiz özelinde bu çalışmalarını büyük bir gayret ve titizlikle yürütüyoruz." dedi.



KOBİ büyük ödülünü Güçsan Plastik kazandı. Ödülü firma Yönetim Kurulu Başkanı Zihni Özcan aldı.



Büyük Ölçekli kuruluşlarda Sarkuysan kazandı. Ödülü Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı aldı.



Performansta Süreklilik ödülünü İmteks Giyim AŞ. kazandı. Ödülü firma Genel Müdürü Erdinç Koyunsev aldı.



Sektörel Performans organizasyonunda Jüri Özel Ödülünü Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi kazandı. Ödülü Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar aldı.



Yapı ve Yapı Malzemeleri Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü Nuh Çimento Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Hayrettin Şener, AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek'ten aldı.



Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü; Sarp İnşaat Mobilya San. AŞ Genel Müdürü Aybars Ekşioğlu, Sakarya TSO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kösemusul'dan aldı.



Gıda Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü Namet Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Özcan Albak, Düzce Ticaret Ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Çakır'dan aldı.



Bilgisayar, Elektrikli Teçhizat, Optik ve Yazılım Ürünleri Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü Bimser Çözüm Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Babalık, Düzce Tic. Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Karslıoğlu'ndan aldı.



Kimya Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü RTA Laboratuvarları A.Ş. Genel Müdürü Reşat Ultav, TOBB İkiz Kuleler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Özegen'den aldı.



Bilgisayar, Elektrikli Teçhizat, Optik ve Yazılım Ürünleri Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü Logo Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı M.Tuğrul Tekbulut, Kocaeli Ticaret Odası Meclis Başkanı Bülent Karagöz'den aldı.



Makina Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü I.C.M.Makine Ve Mühendislik Ltd.Şti. Fabrika Müdürü Devrim Deniz, Kocaeli Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zihni Yılmaz'dan aldı.





Metal Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü Eurotray Ltd.Şti. Fabrika Müdürü Yetkin Özdemir, Yalova Ticaret Ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan'dan aldı.



Plastik ve Kauçuk Ürünleri Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü Pimtaş Plastik A.Ş. Genel Müdürü Ömer Bilal Serdaroğlu, Gümrük Turizm İşletmeleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Arif Parmaksız'dan aldı.



Metal Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü Componenta Dökümcülük A.Ş. Hazine Direktörü Sibel Binici, Gebze Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nail Çiler'den aldı.



Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Sektörü KOBİ Ödülünü Güneri Makina AŞ adına Güneri Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sait Güneri, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Çamur Ali Kopuz'dan aldı.



Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü Aygaz AŞ Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Kocaeli Üniversitesi Rektörü Saadettin Hülagü'den aldı.



Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Sektörü Büyük İşletme Ödülünü FARBA Otomotiv AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bayraktar, Ödülü TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete'den aldı.

SEKTÖR ÖDÜLLERİ

SEKTÖRÜ	BÜYÜKLÜK	FİRMA
Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektörü	KOBİ	Sarp İnşaat Mobilya Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Sakarya
Bilgisayar, Elektrikli Teçhizat, Elektronik, Optik ve Yazılım Ürünleri Sanayi Sektörü	KOBİ	Bimser Çözüm Yazılım Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
	Büyük Ölçekli Kuruluş	Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
Gıda Sanayi Sektörü	Büyük Ölçekli Kuruluş	Namet Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
Kimya Sanayi Sektörü	KOBİ	RTA Laboratuvarları Biyolojik Ürün. İlaç ve Mak. San. Tic. AŞ. / Kocaeli
Makina Sanayi Sektörü	KOBİ	I.C.M. Makine ve Mühendislik Limited Şirketi / Kocaeli
Metal Sanayi Sektörü	KOBİ	Eurotray Metal Kablo Taşıma ve Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti. / Kocaeli
	Büyük Ölçekli Kuruluş	Componenta Dökümcülük Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi / Bursa
Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Sektörü	Büyük Ölçekli Kuruluş	Aygaz Anonim Şirketi / Kocaeli - İstanbul
Plastik ve Kauçuk Ürünleri Sanayi Sektörü	KOBİ	Pimtaş Plastik İnşaat Malz. Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Sektörü	KOBİ	Güneri Makina Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
	Büyük Ölçekli Kuruluş	Farba Otomotiv Aydınlatma ve Plastik Fabrikaları Anonim Şirketi / Kocaeli - Bursa
Yapı ve Yapı Malzemeleri Sanayi Sektörü	Büyük Ölçekli Kuruluş	Nuh Çimento Sanayi Anonim Şirketi / Kocaeli

SÜREKLİLİK ÖDÜLÜ

BÜYÜKLÜK	FİRMA
Büyük Ölçekli Kuruluş	İmteks Giyim Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Düzce

JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

BÜYÜKLÜK	FİRMA
KOBİ	Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı / Kocaeli

BÜYÜK ÖDÜLLER

BÜYÜKLÜK	FİRMA
KOBİ	Güçsan Plastik Kalıp Metal Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli
Büyük Ölçekli Kuruluş	Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi / Kocaeli



Dolu dolu geçen “100 sayı”

Odavizyon ‘dalya’ dedi!

editörden...

Odavizyon 100. sayısını tamamladı. Anadolu Basın Merkezi olarak tarihe bir not düşmemizin zamanı geldi.

Her ay Meclis Toplantısı’nda hazır tutulan Odavizyon, içerik kalitesi, görseli, sayfa sayısı nasıl olursa olsun bu ilkesini bozmadı. Bu süreklilik kendine kulvar açmak isteyen bir yayın organı olmanın olmazsa olmazı zaten.

Odavizyon bütünüyle sonuca odaklanmış, bir takım çalışmasının ürünüdür. Sonuç birkaç katmandan oluşmaktadır: Öncelikle dergi düzenli çıkacaktır, ikincisi KSO üyeleri bu dergide kendilerini görecekler ve üçüncüsü Odavizyon giderek marka olacaktır.

Bu takım çalışmasının tarafları arasındayken başta, Odavizyon’un yayın anlayışının çerçevesini çizen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu nezdinde KSO yönetimi, Odavizyon’a sahip çıkan KSO üyeleri ve diğer tarafta Anadolu Basın Merkezi vardır.

Tarafların birbirini anlaması, işin yapılmasının ana amaç olması, meslek özgürlüğüne saygı ve oda misyon ve vizyonunun özümsemesi ve benimsenmesi kalite çizgisi, özverili, uzun soluklu ve düşük maliyetli bir işbirliğini mümkün kılmıştır.

Odavizyon bir iş modeli olarak bu yönüyle Türkiye’deki birçok yayın organından ‘farklı’ olmuş ve sürdürülebilmiştir. Böyle bir model ancak kendine güvenen, aynı zamanda güven veren ve de tutkulu taraflarca yürütülebilirdi.

Bu, kuşkusuz bu kente, bu bölgeye hizmet vermenin tutkusudur. Bu tutkuya sahip olanların iz bırakması doğaldır. Bu, yaşadığımız coğrafyaya, insanına karşı borcumuz olmalıdır.

Bu misyonla rotasını yerelden ulusa çeviren Odavizyon’un baskı sayısı artırılmış, TBMM ve Bakanlıklar başta olmak üzere Ankara protokolü ve tüm basın kuruluşları da dağıtım kapsamına

alınmıştır.

2014’te 25. yılını tamamlayan KSO’nun bu çalışması hem Kocaeli’de, hem Kocaeli dışında dikkat çekmiş, Odavizyon ‘aranan’, ‘istenen’ ve ‘benimsenen’ bir dergi haline gelmiştir.

Pozitif, yapıcı ve objektif bir bakış açısıyla üretilen Odavizyon kuşkusuz içerik olarak gelişmeli, etki alanı daha da genişlemelidir. Yeni atılımların gerçekleştirilmesini sağlayacak birikim Odavizyon’u yaşatan kadrolarda mevcuttur.

Odavizyon’un atılımı, Kocaeli’nin hak ettiği yerde olma mücadelesi ile paralel yürüyecektir.

Bu, Odavizyon’u, giderek Kocaeli’nin isteğinin, çabasının, başarısının, sıçramasının ‘yüzü’ haline getirecektir. Bu nedenle Odavizyon’u kurgulayan ve destekleyen bizlere daha çok iş düşmektedir. Nice 100 sayılara...

Saygılarımızla



TMS[®]

FORMWORK & SCAFFOLDING SYSTEMS



since
1973



TMS[®]
FORMWORK & SCAFFOLDING SYSTEMS

44 44 TMS

TMS FORMWORK & SCAFFOLDING INC.

Head Office : Serifali Mah. Kizkalesi Sk. No:16 34775 Umraniye - ISTANBUL / TURKEY
Phone : +90.216. 313 9666 Fax: +90.216. 313 7151
Izmit Factory : Bagdat Mah. D-100 Karayolu Cad. No:446 41255 Kartepe - KOCAELI / TURKEY
Phone : +90.262. 375 2207 Fax: +90.262. 375 2205
Kastamonu Factory : Kastamonu OSB 7. Cad. No:7 37000 Halife Koyu – KASTAMONU / TURKEY
tms@tms.tc www.tms.tc 44 44 TMS





Ayhan ZEYTİNOĞLU
KSO Yönetim Kurulu Başkanı

Kocaeli Sanayi Odası uzun yıllar üyeleri arasında iletişim ve işbirliği sağlayacak, kamuoyuna aktarılacak mesajlara aracılık edecek ve faaliyetlerini yansıtacak bir derginin arayışı içinde oldu.

Göreve gelir gelmez profesyonel bir ekiple yaptığımız anlaşma sonrasında Odavizyon bu fonksiyonu görmeye başladı.

Yaklaşık 7 yıldır her ay, tam da zamanında olmak kaydıyla basılan ve dağıtılan Odavizyon, Odamızın sesi olduğu gibi üyelerimizin görüşlerinin yansıtılmasında da araç oldu.

Markalaşma yönünde atılan adımlar sonrası etkinliği daha da artırılan Odavizyon'dan beklentiler de yükseldi. Önümüzdeki dönemde yükselen beklentilerin karşılanmasına yönelik yeni adımlar atmaya da planlıyoruz. Bu çerçevede Odavizyon'u yayına hazırlayan Anadolu Basın Merkezi'ne teşekkür ederim.

Ali KİBAR
Hyundai Assan Yönetim Kurulu Başkanı

Hyundai Assan olarak bundan 17 yıl önce İzmit'te kurduğumuz fabrikada aralıksız üretim yapmaya devam ediyoruz. Bölgede yarattığımız istihdam ile hem bölge ekonomisine hem de ülke ekonomisine katkı sağlamaya çalışıyoruz. Bu çalışmalarımızda bizi üretici olarak her zaman destekleyen Kocaeli Sanayi Odası'na katkılarından dolayı sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Kocaeli Sanayi Odası'nın resmi yayın organı Odavizyon Dergisi de bölgeyi anlatan, tanıtan önemli bir mecra olarak yayın hayatını sürdürüyor. Bu ay 100. sayısı yayımlanacak olan dergiye Hyundai Assan olarak yayın hayatlarında başarılar dileriz.



Bahar BAYKAL
Kimaş Plastik ve Promosyon
San. Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdürü

Ekonomi ve iş dünyasına ışık tutan sektörleri buluşturan özgün ve nitelikli 'Odavizyon' dergisini kutluyor, övgüye değer çalışmalarınızın nice yıllar devam etmesini temenni ediyorum.





Barış AKAGÜNDÜZ
Bodycote İstaş Isıl İşlem
San. ve Tic. A.Ş.
Türkiye Satış Müdürü

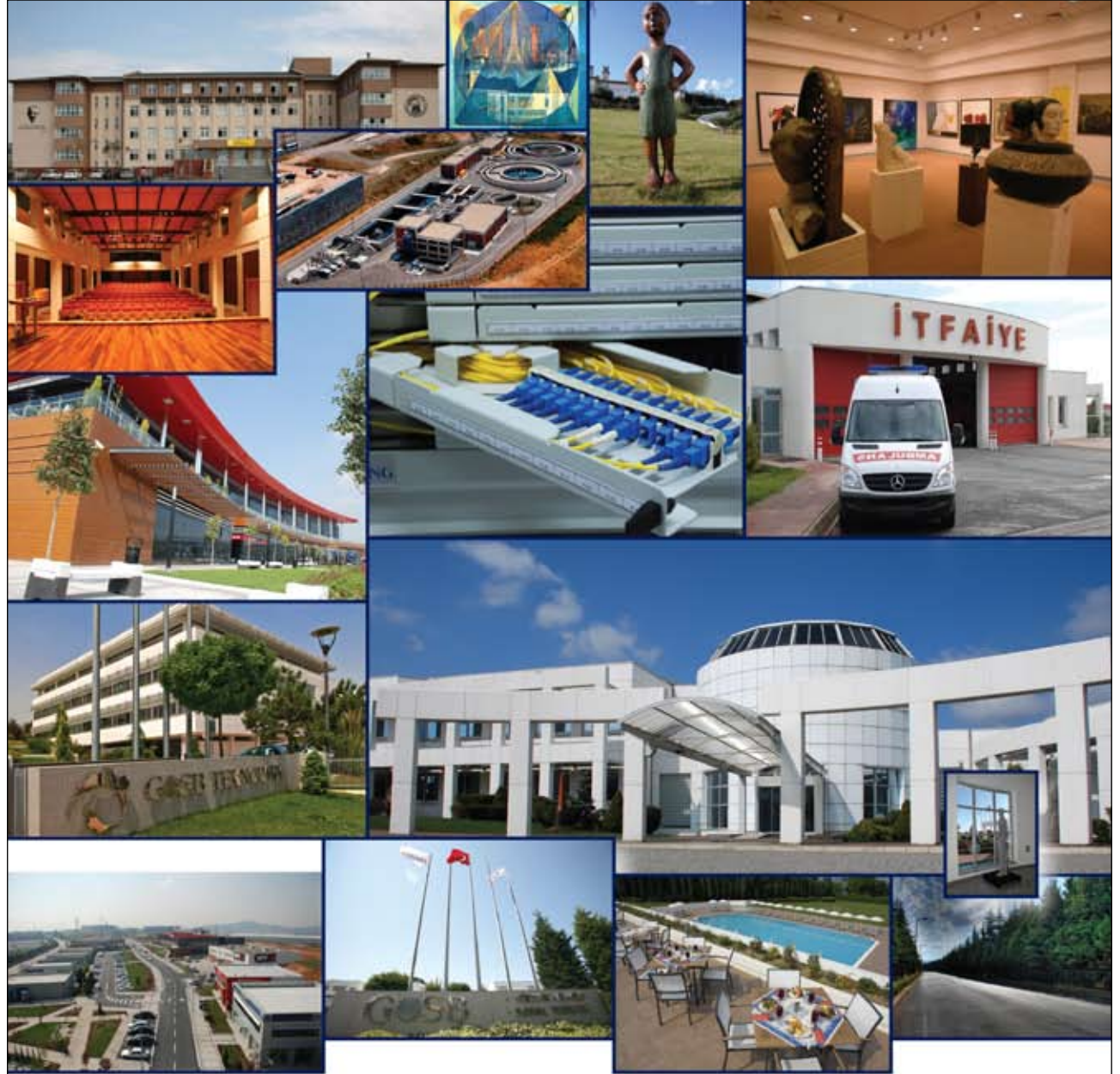
Dergi içeriğinizde, çeşitli sektörlerle yönelik teknik makalelere daha fazla yer verilirse daha faydalı olacaktır. Her ay bir konu belirleyip, örneğin; ısıtma, kalıp, dövme, döküm vb.. ; bu firmalardan teknik makaleler isteyerek yayınlanabilir.

Bunun dışında, derginin dağıtımının yapıldığı lokasyon itibarıyla, 2015 yılında her ay bir veya birkaç OSB seçilerek, oradaki firmalar ile ilgili kısa bilgiler verilirse, iş yapma potansiyeli olan firmaların birbirlerinden haberdar olmasına katkısı sağlar. Bu katkı görüldükçe, dergiye reklam anlamında da yansımaktadır düşüncesindeyim.



Erol KARTAL
Deva Özakça Yoğurt Süt Ürünleri
Hayvancılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Fabrika Müdürü

Kocaeli Sanayi Odası'nın bir ferdi olmaktan ve 100'üncü sayısı yayınlanacak olan Kocaeli Sanayi Odası aylık ve ulusal dergisi 'Odavizyon' içerisinde yer almaktan onur ve mutluluk duyar; başarılarınızın devamını dileriz.



Gebze Organize Sanayi Bölgesi
En büyükler arasında yer alan yerli ve yabancı firmalarıyla, 28 yıldır Türkiye'ye katma değer sağlamaya devam ediyor...



GOSB®

Gebze Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Merkezi ve Sosyal Tesisleri
Şahabettin Bilgisu Cad. No: 605 Gebze 41430 Kocaeli/TURKEY





Dr. Fatih AKBULUT
Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA)
Genel Sekreteri

Kocaeli Sanayi Odası'nın aylık yayını 'Odavizyon'u mutlaka takip ediyorum. Özellikle geçen yılki yeniliklerinizden biri olan 'Duayenler' bölümünü çok beğeniyorum ve devam etmenizi temenni ediyorum. Bu bölüm oldukça doyurucu oluyor.

Ayrıca derginizde yer verdiğiniz fon kaynakları, proje destekleri gibi konular mutlaka takip ettiğim ve önemsedığım konular. Bunlara da yer vermeye devam etmenizi bekliyorum.

Hakan YAŞAR
Demisaş AŞ. Genel Müdürü

Ülke ekonomisi açısından çok büyük önem taşıyan bu ilde faaliyet gösteren kurumların hem birbirleriyle, hem sektörleriyle, hem de kamu kurum ve kuruluşlarıyla ilişkilerinin düzenli ve sürekli olmasına Odavizyon Dergisi'nin çok büyük katkısı olduğunu düşünüyorum. İlin ekonomik seyrinin nabzını tutan, bu anlamda ile dair önemli bir panorama sunan Odavizyon Dergisi'ne bu vesileyle teşekkür etmek isterim.



VERİLEN HİZMETLER : Güverte Ekipmanları, Güverte Kreynerleri, Merdivenler, Ambar Kapakları, Sevk ve Dümen Sistemleri, Manevra Vinçleri, Can Kurtarma Sistemleri, Tamir ve Bakım Hizmeti

FİRMA ADI : GÜRDESAN GEMİ MAK.SAN. VE TİC. A.Ş.
TELEFON : 0262 724 85 46
FAKS : 0262 724 89 45
E-MAIL : purchase@gurdesan.com.tr
WEB : www.gurdesan.com.tr



Mustafa GÜRSOY
Gürdesan Gemi
Mak. San. ve Tic. AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

Ülkemizin önde gelen yayınlarından biri olan Odavizyon Dergisi'nin 100. sayısını en içten dileklerle kutlarım. İlk sayısından bu yana kaliteli yayıncılık anlayışı ile sektörümüze sağladığı hizmetlerin artarak devam etmesi dileklerle...

Mert PEKDEMİR
Pekdemir İnşaat Genel Müdürü

Çeyrek yüzyılı geride bırakan Kocaeli Sanayi Odası, ülkemizin köklü sanayi odaları arasında özel bir yere sahiptir. İmalat sanayi başta olmak üzere, ülkemiz ekonomisinde çok önemli yer tutan şirketleri bünyesinde bulunduran, ISO 500 üyesi şirketlerden 20'ye yakını Meclisinde temsil edilen Odamız, kurumsal yayıncılık alanında da önemli bir başarıya imza atıyor.

Odamız hizmetlerinin tanıtılmasında, bilgi ve tecrübelerinin ortaya çıkarılıp paylaşılmasında, yeni gelişmeler hakkında üyelerinin bilgilendirilmesinde ve kurumsal bir hafıza oluşturmada çok önemli bir misyon üstlenen Odavizyon dergisi, başarılı yayıncılığıyla 100'üncü sayısını geride bırakıyor.

70 yılı geride bırakan Kocaeli merkezli bir şirket olarak, üyesi olmaktan gurur duyduğumuz Kocaeli Sanayi Odası'nın sesi, gözü, kulağı olan Odavizyon dergisinin 100'üncü sayısını kutluyor, başarılı yayın çizgisinin devamına olan inancımızla, bu başarıda emeği geçenlere teşekkür ediyor, nice 100'lere diyoruz.





Necati Bülent HAKOĞLU
Polisan AŞ. İcra Kurulu Üyesi
KSO Yönetim Kurulu Üyesi

Kocaeli Sanayi Odası resmi yayın organı Odavizyon gerek kalitesi gerek sunuş biçimi ile gerçekten çok hoş bir dergi. Zaman zaman çok güzel ve farklı konular da işlenebiliyor. Ancak dergiye her ne kadar Oda'nın kendi vizyonunu ortaya koyuyorsa da ve her ne kadar kaynak Oda Meslek Komiteleri olsa da; meslek komitelerinin görüş ve önerilerinin daha geniş bir şekilde yer alması, üyeleri aydınlatmak adına daha iyi olacaktır inancındayım. Genelde meslek komitesihaberlerinde bakan ziyaretleri vs. oluyor ancak komitelerin daha farklı çalışmaları da var. Ürettikleri ve sanayicilerin sorunlarını dile getirdiği konular var. Buralara daha fazla ağırlık verilebilirse sanayiciler açısından da daha verimli olacaktır düşüncesindeyim.

Ayrıca Odavizyon dergisinin içinde genellikle bizim Oda Meclis toplantıları sırasında ayak üstü yapılan röportajlar yer alabiliyor. Bunu belki biraz daha çeşitlendirmek söz konusu olabilir. Neticede bir süre sonra kendisini tekrar edebiliyor.

Yine dergi içerisine biraz daha ekonomik haberler de konulabilirse daha iyi olur.

Herşey bir yana Odavizyon dergisi gerçekten Kocaeli Sanayi Odası'na yakışır bir dergi. Boyut olarak diğer dergilere göre biraz büyük olsa bu sanırım albeni açısından daha dikkat çekici olarak düşünülüyor.

Sedat YAZICI
YSM Yazılım Genel Müdürü

Kocaeli Sanayi Odası resmi yayını Odavizyon dergisini çıkaran, hazırlayan Anadolu Basın Merkezi'ne; istikrarla sürdürdüğü yayınları ve çalışma hayatı dolayısı ile başarılar dileriz.

Bu arada KSO Odavizyon, Küresel Ana Haber ve TOBB Fuar Rehberi çalışmalarımızda Anadolu Basın Merkezi (ABM) YSM'nin stratejik bir iş ortağıdır. KOBİpirin projemizde de onaylı HSP'dir. AMB yöneticilerine uzun yol arkadaşlığı için teşekkürler.

YSM yazılım ve iş ortaklarının yer aldığı büyük YSM Ailesi adına gösterdiğiniz ilgiye çok teşekkür eder, başarılarınızın devamını dileriz.



Servet AKKAYNAK
Bosch Rexroth A.Ş. Genel Müdürü

Bosch Rexroth olarak 2009 senesinden bu yana TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan fabrikamızda Türk sanayicisi için üretim yapıyoruz. Faaliyete geçtiğimiz dönemden bugüne bölgedeki gelişmelerden haberdar olmak için Kocaeli Sanayi Odası'nın yayını Odavizyon dergisini takip ediyoruz.

100. sayısına ulaşan bu önemli dergiyi firmamız Bosch Rexroth adına kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum.



Tolga Kaan DOĞANCIOĞLU
Heksagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş.
(Hexagon Studio) Genel Müdürü

Ulusal sanayimizin ve ülkemizin en önemli tasarım, mühendislik ve üretim bölgelerinden biri konumunda olan Kocaeli'mizin Türkiye'nin kalkınma yolculuğunda üstlenmiş olduğu sorumluluğun büyüklüğü tartışma götürmeyen bir gerçek. İnovasyon kültürünün bölgemiz başta olmak üzere tüm Türkiye'de gelişmesi ve kökleşmesi için sanayimizin paydaşları olarak hepimiz üzerimize düşen görevleri gerçekleştirmek üzere ilk günkü heyecanımızla çalışıyoruz.

Aynı heyecanı 'Odavizyon' dergisinin yayın hayatına başladığı ilk günden 100. sayısına ulaştığımız bugüne dek taşıyan tüm yayın ailesi fertlerine, bölgemizdeki ve sanayimizdeki güncel gelişmeleri bizlere aktarmakta gösterdikleri özverili çalışmaları sebebiyle teşekkür ediyor ve başarılarının devamını diliyorum.

Daha nice sayılara birlikte erişmek dileğiyle saygılarımı sunarım.

Vahit YILDIRIM
GOSB Yönetim Kurulu Başkanı

Kurulduğu yıldan bugüne kadar sektörde önemli yol kat eden, sürdürdüğü düzeyli, ilkeli ve objektif yayın politikaları ve sürekli kendini yenileyen çalışmaları ile Kocaeli'nin ve iş dünyasının nabzını tutan, kamu ve özel sektörle birlikte Türkiye'de geniş bir okuyucu kitlesine sahip, Türkiye'nin en büyük ikinci sanayi odası olan Kocaeli Sanayi Odası'nın yayını olan ODAVİZYON Dergisinin 100. sayısını ve tüm bu güzel çabaya katkı sunan dergi çalışanlarını kutlar, başarılı çalışmalarının artarak devam etmesini temenni ederim.





Süheyl ERBOZ
Yönetim Kurulu Başkanı

İMES OSB'de tahsisi yapılan parsel sayımız 162 oldu

İMES OSB'de 2014 yılı sonu itibari ile tahsis yapılan parsel sayısı 162 adete ulaştı. Bu parsellerin toplam alanı 1.340.000 m2'dir. Bu tabloya baktığımız zaman bölgemizdeki parsellerin yüzde 70'inin tahsis edilmiş vaziyette olduğunu görüyoruz.

Bu tahsislerin 2014 yılı sonu itibari ile 52 adedi üretimde, 2015 yılı itibari ile de yaklaşık 60 adet parselin daha üretime geçeceğini tahmin ediyoruz. 2015 yılı içerisinde de 30 adet parselin daha tahsisinin yapılacağı öngörülüyor. 2014 yılı içerisinde alt yapı inşaatlarına 65.000.000,00 TL harcama yapıldı. Halen inşaat çalışmaları devam etmekte olan yağmur suyu, atık su, doğalgaz, temiz su ve galeri inşaatlarına 2015 yılında 10.000.000,00 TL' lik bir bütçe, harfiyat çalışmalarına 5.000.000,00 TL' lik bir bütçe, yol ve elektrik alt yapısı için yine 5.000.000,00 TL' lik bütçe, elektrik dağıtım merkezleri ve üst yapı da diğer işler için yine 5.000.000,00 TL' lik bir bütçe öngörülüyor. Toplamda 2015 yılı içerisinde 25.000.000,00 TL'lik bir yatırım harcaması yapılmasını öngörüyoruz.

2015 yılı yatırım programımız için de avam ve uygulama projeleri bitirilmiş olan toplam 6 modülden meydana gelen ve banka şubesi olarak kullanılacak olan bölümünde inşaatına başlanacak. Ayrıca bölgemizde ihtiyaç olduğu düşünülen eczane, berber, büfe gibi hizmetlerin ifa edilmesi için de 75 m2' lik 12 işyerinden meydana gelen mini çarşının yapımlarına da başlanacak.

2014 yılı başında bin 560 olan çalışan sayımız 2014 yılı sonunda 2 bin 496' ya yükseldi. Ayrıca bölgemiz de

devam eden fabrika inşaatlarında yaklaşık 2 bin kişi çalışıyor. Bölgemiz de bugüne kadar 6.500.000 m3 kazı dolgu işleri, 35 km yağmur suyu, 40 km atık su, 23 km temiz su, 22 km doğalgaz, 16 km beton yol, 30.000 m2 taş-betonarme duvar, 25.000 m2 geodüvar, 20 adet DM binası, 15 km OG-AG elektrik şebekesi, 500 m3/gün arıtma tesisi, 2000 m3 su deposu-terfi merkezi, 5 adet 400 m derinlikte su kuyusu-terfi merkezleri, SCADA sistemi, yeraltı buz çözücü ısıtma sistemi, 30.000 ağaç-50.000 çalı grubu ekim ve dikimi işleri yapılmış ve bu işler için toplam 435.000.000,00 TL bütçe harcandı.

İMES OSB Bölgesinde faaliyetlerde bulunan fabrikalarda çalışan elemanların bölgeye intikali için ortak servis projesi çalışmalarımız devam ediyor, 2015 yılı başı itibari ile sanayicilerin hizmetine sunmayı planlıyoruz.

Günümüzün en önemli konularından biri olan çevre konusunda dikkatli bir yöntem izleyen Yönetim Kurulumuz, faaliyette bulunan fabrikaların atık sularını online izleyecek sistemi 2015 yılı sonunda 10 tesiste kuracak, Nisan ve Mayıs aylarında alınacak test sonuçlarının olumlu çıkması halinde bu sistem bölgemizde üretimde bulunan bütün tesislere uygulanacak. Dolayısıyla her tesisin atık suyu tüm parametreleri 7/24 esasına göre online olarak izlenecek ve kontrol edilecek.

2015 yılında gelişen ülke ekonomisine paralel olarak İMES OSB'de de çalışan personel sayısı, üretimde bulunan fabrika sayısı ve ihracat rakamlarımızın artarak çoğalacağını tahmin ediyorum.



KSO Başkanı Zeytinoğlu, 10. Kalkınma Planı (2014-2018) Öncelikli Dönüşüm Programları'nın 2. paketi hakkında değerlendirmelerde bulundu



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Başbakan Sayın Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) Öncelikli Dönüşüm Programları'nın 2. Paketi hakkında değerlendirmelerde bulundu.

"Sayın Başbakanımızın açıkladığı 7 programdan ilki olan Üretimde Verimliliğin Arttırılması Programını ekonomimizde üretim kapasitesinin arttırılması ve rekabet gücümüzün geliştirilmesi açısından önemli bulunuyoruz. Programın özellikle KOBİ'lere odaklı tasarlanmasına ve bu konuda yapılacak reformlara çok önem veriyoruz. Verimlilik ve rekabet gücümüzün yüksek kapasite kullanımları ile artabileceğini biliyoruz.

Yurtiçi Tasarrufların Arttırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı da ülkemizin yurtiçi tasarruf oranlarının düşük olduğu göz önüne alındığında önemli bir adım. Ne kadar fazla tasarruf, o kadar yatırım olarak geri dönecektir. Buna ilave olarak, sanayimizin üretiminde kullandığı ve vadeli olarak ithalat yaptığı yatırım mallarına yönelik uygulanan yüzde 6 oranındaki Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF), firmalarımıza ek maliyetler getirerek, rekabetçiliklerini azaltıyor. Sadece bitmiş ürünlerin, makine ve aksamaları hariç tutularak, ithalatında KKDF kesintisinin uygulanması gerektiğini öneriyoruz. Böylece, ara malları için KKDF'nin azaltılmasıyla üretim teşvik edilmiş olacaktır. Aynı zamanda yüksek KKDF ile de nihai tüketim mallarının ithalatının da azalacağına inanıyoruz.

Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı kapsamındaki program hedeflerinde yer alan; Kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH'ya oranının Plan dönemi sonunda en fazla yüzde 0,5 olması hedefini uygun buluyoruz. Ancak kamu harcamalarının daha radikal şekilde azaltılması gerektiğini düşünüyoruz. Zira harcamalar beklentilerin üzerinde gerçekleşiyor. Denk bütçenin hedefimiz olması gerektiğine inanıyoruz.

Kamu Gelirlerinin Kalitesinin Arttırılması Programlarına ve bu kapsamda yapılması planlanan reformlara katılıyoruz. Biliyorsunuz ülkemizde dolaylı vergiler çok yüksek. Dolaylı vergilerimizi yüzde 72'lerden yüzde 60'lara çekilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

İstatistikî Bilgi Altyapısının Geliştirilmesi Programını da çok yerinde buluyoruz. Özellikle uluslararası standartlarda üretilmiş istatistiklerin sayısının arttırılması ve entegrasyonu sağlanmış sürdürülebilir istatistik sisteminin kurulması noktasında hedefleri destekliyoruz." dedi.



Polisan

HOME COSMETICS

Polisan Boya A.Ş. Polisan Holding çatısı altındaki 9 güçlü iştirak şirketinden biri konumundadır. Polisan Grubu'nun kurucusu ve halen hakim ortağı Bitlis Ailesi'dir. Ailenin 1920'li yıllarda tekstille başlayan ticari faaliyetleri 1956 yılında kumaş boyama ve dokuma entegre tesisleri olarak faaliyet gösteren Şark Mensucat'ın kuruluşuna kadar mağazacılık kimliğiyle devam etmiştir. Kimya Sanayi'ne girişi ise 1964 yılında emülsiyon reçineleri üretimi yapan Polisan Kimya'nın kuruluşu ile gerçekleşmiştir. 1985 yılında Polisan markası altında boya üretimi başlamış olup aradan geçen 29 yılda büyük aşama kaydedilmiştir.

FAALİYET GÖSTERİLEN SEKTÖR: KİMYA

ÜRÜNLER / HİZMETLER: İNŞAAT GRUBU (İç cephe Boyaları, Dış Cephe Boyaları, Ahşap-Metal Boyaları, Yardımcı ürünler (firça, rulo, silikon, köpük vb.)) **ENDÜSTRİYEL GRUP, DENİZ GRUBU, TUTKAL GRUBU, MOBİLYA GRUBU, YALITIM SİSTEMLERİ** (Isı Yalıtım, Su Yalıtım)

POLİSAN BOYA SAN. VE TİC. A.Ş.

TEL : (0262) 679 71 00 * **FAKS :** (0262) 754 74 34 * **GENEL MÜDÜRLÜK:** (0216) 578 56 00
E-MAIL : info@polisan.com.tr * **WEB :** www.polisan.com.tr



e-fatura, e-imza ve KEP entegreli

KİRALIK BULUT YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Online/Mobil İş Yönetimi

Aylık 25 TL'den başlayan fiyatlarla



6, 12, 24 ve 36 aylık
kiralama seçenekleri!



daha UCUZ!

istediğiniz zaman
bilgiye hızlı erişim!



daha HIZLI!

tüm süreçler için TEK çözüm
YSM.Bulut: sıfır veri tekrarı!



daha ETKİN!

KİRALA! PARA BAĞLAMA!

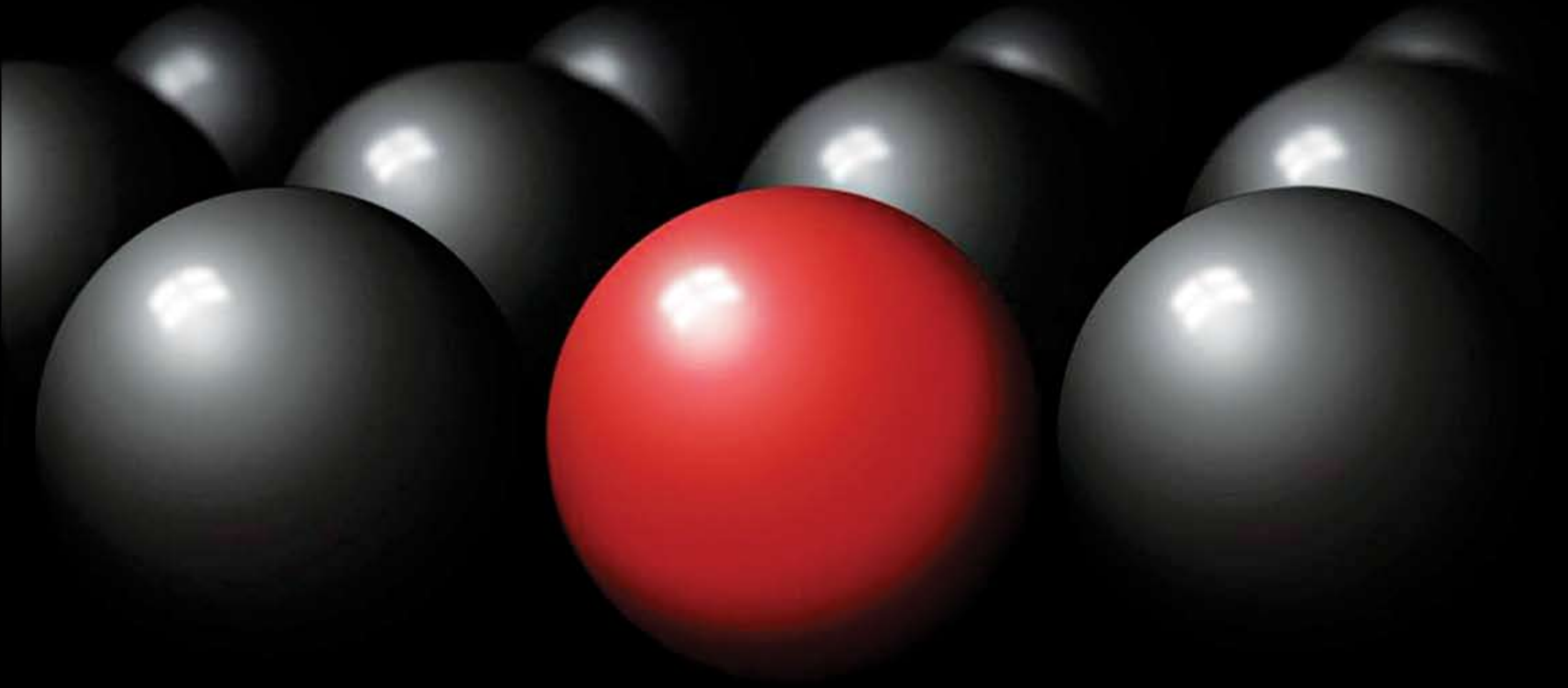
Ücretsiz online eğitim
bulut.ysm.com.tr/video

bulut.ysm.com.tr





Farkedilmek
düşündüğünüz kadar
zor değil ...



GEBZE TİCARET ODASI

Güzeller Mah. Kavak Cad. No: 3 GEBZE

Telefon: 0 (262) 644 22 32 (5 hat)

0 (262) 641 86 03

0 (262) 646 86 04

Faks: 0 (262) 646 60 76 www.gebzeto.org.tr

KSO Aralık Ayı Oda Meclisi toplantısı gerçekleştirildi

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Aralık ayı Meclis Toplantısı gerçekleştirildi.

Konuşmasında özellikle petrol fiyatlarındaki gelişmeye dikkat çeken KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu petrol fiyatlarındaki düşüşün önümüzdeki dönemde hızlanarak süreceğini ve bir süre kalıcı olacağını ifade ederek bu trendin iyi değerlendirilmesigerektiğini,buna karşın döviz kurlarındaki gelişmelerin de bir tehdit olarak ivme kazandığını söyledi. "Euro'nun Amerikan Doları karşısında izlediği trend, dolar ile girdi alan, euro ile satış yapan sanayicilerde tahribat yaratıyor." şeklinde konuşan Başkan Zeytinoğlu "En azından geçiş döneminde bu tahribatı giderecek mekanizmalara ihtiyaç olacak." şeklinde konuştu.

Türkiye'nin 2013 yılı Ar-Ge performansının da netleştiğine işaret eden Başkan Zeytinoğlu, gayri safi yurt içi hasılanan binde 95'ine gelecek şekilde toplam 14.8 milyar liralık Ar-Ge harcaması yapıldığına dikkat çekerek Ar-Ge harcamalarında yüzde 1'lik seviyenin halen altında kaldığını, 2023 hedefinin yüzde 3 olduğunu belirterek "Rekabet ettiğimiz ülkelerle aynı seviyeye gelebilmek için Ar-Ge'ye harcanan payın daha da artırılması gerekiyor." dedi.



Başkan Zeytinoğlu; Türkiye ekonomisinin istihdam, dış ticaret, reel kurlar, enflasyon, faizler ve bütçe performansına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Toplantı gündeminde bulunan Kocaeli Sanayi Odası'nın 2015 yılı bütçesi, 8 milyon 900 bin lira olarak oy birliğiyle kabul edildi.

KSO Oda Meclisi'nde konuşan Piri Reis Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Oral Erdoğan

Türkiye ithalata dayalı büyümeyle taşeron olmaktan kurtulamaz

Kocaeli Sanayi Odası yılın son Meclis toplantısına konuk olan Piri Reis Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Oral Erdoğan, "Firmalar için İçsel ve Dışsal Riskler, Öncelikler" konulu bir sunum gerçekleştirerek, Türkiye Ekonomisini, "İç hesaplar ve Dış Dengeler", Dünya Ekonomisini ise "ABD, AB ve Diğer" kategorilerinde değerlendirdi.

Prof. Dr. Erdoğan, firmalar için içsel ve dışsal riskleri baz alarak başta ABD ve AB ekonomileri ile Çin ve Rusya ekonomilerine yönelik olarak yaptığı analizler sonrasında Türkiye ekonomisinin özellikle 2023 hedefleri ile 2015 yılına ekonomik trendlerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Dünya ekonomisinde öncelikle ekonomik büyümenin yavaşladığının görüldüğünü vurgulayan Oral Erdoğan bu gözlemin ABD ve Çin'i de kapsadığını, buna karşın Hindistan'ın büyüme eğiliminin sürdüğüne dikkat çekti.

"Hem gelişen hem gelişmekte olan ülkelerde ciddi bir şekilde kriz öncesi döneme göre, ortalama bazda daha yavaş büyüme gözlemlenecek. Krizin "V" şeklinde realize olduğunu ama esas bu işten karlı çıkanın kendi görüşüme göre Amerika olduğunu söyleyebileceğim bir döneme girdik." şeklinde konuşan Oral Erdoğan "Avrupa Birliği şu anda güven ve üretim anlamında dip seviyelerini yaşıyor." dedi.



-Türkiye'de risk alma iştahı düşük

Avrupa'nın giderek yaşlandığını Türkiye'nin genç nüfusunun ise arttığını, o yüzden Türkiye siyasi anlamda ciddi bir stratejik öneme sahip olduğunu kaydeden ve "Bunu doğru kullanabilmek gerekiyor gibi görünüyor." diyen Oral Erdoğan, OECD'nin birleşik öncü ekonomik göstergelerine bakıldığında Türkiye'nin hafif bir toparlanma gösterdiğini belirterek "Güvenimiz artıyor gibi görünüyor. Ancak risk alma iştahımız halen düşük." dedi.



-İhracata dayalı büyüme gerçekleşmedi

Türkiye'nin 2002 sonrasında ihracata dayalı büyümeye ağırlık verdiğini buna karşılık başaramadığını, özellikle 2008-2013 arasında bunun netleştiğini vurgulayan Oral Erdoğan: "Kriz bizim 'ihracatçı olma' modelimizi, başlayabilecek olduğumuz modeli daha da kötüye sokmuş. Biz cari açığı kontrol altına alalım finansal istikrarı sağlayalım derken, benim görüşüm, aksine ihracatçı olma methodunu daha da zora sokmuş." şeklinde konuştu.

-Selektif teşvik gerekli

Bu çerçevede 2009'daki bölgesel teşvik politikalarını eleştiren Oral Erdoğan "Krizden çıkacak bir ülkenin bölgeselle ne işi var. Yani kriz bölge bölge vurmadı! 2009'u diyorum. 2009'daki yapacağın destek bölgesel olmayacaktı. Sektörel olacaktı. Hatta firma bazında olacaktı. Bu adam bu işi yapıyorsa, kim işte, o iş yapıp dünyaya satılan bir ürüne firma bazında bir destekle, sektör deyip genel deyip haketmeyenlere de dağıtıyorsun." değerlendirmesini yaparak: "Bu modeli çözenler; Kore, Meksika. Şu anda duyuyor musunuz Kore'de, Meksika'da kriz falan? Amerika da bunlarla zaten iyi geçiniyor. İyi işler yapıyorlar." dedi.

-Türkiye taşeron modeli ile büyüyor

Büyüme ile ilgili değerlendirmelerde de bulunan Oral Erdoğan: "2002-2007 arasında ortalama 6.9 büyüdük. O dönemde iyi bir büyüme. Fakat dünya da zaten yüzde 5.5 falan büyüdü diye düşünürseniz görece çok da büyük bir fark yaratmıyoruz demektir. Zaten 2002-2014 arası diye de baktığımızda yüzde 4.7-4.8 civarındır. Bu da Türkiye'nin son 50-60 senelik ortalama büyümesinin yüzde 0.1 falan üzeridir.

Yani Türkiye bir türlü kendi özkaynaklarına getirecek olduğu ek yabancı sermayeyi getiremediği için daha çok taşeron gibi bir büyüme modelini benimsemek zorunda kalıyor."

-Orta vadeli program rekabet gücünü hedeflemiyor

Orta Vadeli Program'a yönelik eleştirilerde bulunan Oral Erdoğan, bu süreçte kurların yerinde saymasına karşın kümülatif yüzde 20'lik bir enflasyon artışı hedeflenmesine dikkat çekerek şöyle dedi:

"Orta vadeli program hedeflerine baktığımda her şeye girmeyeceğim. Zaten bunlar yeteri kadar tartışılmıştır. Bir hesap yapınca ilginç bir şey çıktı.

2014'ün tahmini gerçekleşecek olan milli geliri, TL olarak 1.76 trilyon görünüyor. 2015'te 1.95 trilyon bekliyorsunuz. 2017 ise 2.37.

Hemen de altına o orta vadeli planı yapanlar koymuş bunu. Dolar olarak da cari ne olacağını yazmışlar. 2014'te 810 milyar dolar. 2017'de 971 milyar dolar. Şimdi bende böldüm. 2.37/971 kaç yapar? Bu size neyi verir? Doları ortalama ne tahmin etmişler 2.35 – 2.40.

-3 yılda kurdan zarar yüzde 20-25 olur

Şimdi 2017'nin sonuna geleceksiniz doları 2.35-2.40 hedefleyen bir plan yapmış olacaksınız. TÜFE'de 2015'te yüzde 6. Basit aritmetik olarak 2 yılı daha eklerseniz bile yüzde 16 enflasyon yapar. Bileşik yaparsanız yüzde 20'yi geçer. Sizin paranızın yüzde 20 değer kaybetmesi gerekir ki rekabet gücünüzü koruyun dediğiniz bir ortamda bugün 2.30 olan dolar aynı kalırsa siz yüzde 20-25 kurdan dolayı zarar edersiniz ülke olarak.

O yüzden, Türkiye'nin daha gerçekçi, rekabet gücünü arttırmaya yönelik bir çalışma yapılmasında yarar var."

Prof. Dr. Oral Erdoğan'ın makro ekonomik göstergelere ilişkin değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

-Bütçe dengesi başarı ama

Açığı yüzde 3'ün altında tutmak Avrupa Birliği kriterlerine göre de başarı. Bunu başarıyoruz. Ama başarırken cari açığa bağımlı ülke halde kalıyorsunuz. Neden? İthalattan aldığın vergiler kamu gelirlerini yüksek tutuyor. O sayede oraya da bağımlılık yaşıyorsun.

-Yüzde 10 cari açıkla ayakta kalmak

Gümrüklerdeki belgelere yazılan mal fiyatını 10 yazmayıp 11 yazdınız mı ne olur? İthalat daha büyük olmuş olur. Alınan vergisi de yüksek olur. Konşimentolarda mal fiyatı daha yüksek yazılıyor biraz. Böyle olunca ithalat büyük yazılmış olursa Türkiye'nin cari işlemler dengesi açısından ne olmuş olur? İthalat büyütüldü. İhracatta o yapılmıyor. O zaman sanki cari açığımız yüksek gibi

Türkiye'nin ithalatı nelerden oluşuyor diye baktığınızda ithalatının yüzde 74'ü ara malı ithalatı. Çok az bir kısmı sermaye malı. Bu metodla Türkiye ithalat yapmaya devam ederse taşeron olmaya devam eder. Dış dünya ana malları üretsinsin. Biz onları montaj yapalım. İstisna birkaç sektörümüz var. Çok duyduğumuz ve benim de katıldığım dünyaya marka olan ürün ve firmamızı arttırmamız gerekiyor. Orada Türkiye inşallah bir şeyler yapacaktır.

Deva Özakça Yoğurt Süt Ürün.
Hay. San. Tic. Ltd. Şti.

Fabrika
Sapanca Yolu Cad. No: 384
Kartepe / KOCAELİ

Tel : +90 262 353 30 81
+90 262 353 44 81
Fax : +90 262 353 30 31

Ümraniye Şube
Çanakkale Cad. No: 64
Ümraniye / İSTANBUL

Tel : +90 216 611 15 75-76
Fax : +90 216 611 11 01

Email: info@devayogurt.com



Yoğurt
www.devayogurt.com



görüyorsunuz. Biz de sorarız milli gelire göre yüzde 10'luk cari açık veren bir ülke nasıl ayakta kalabiliyor diye. Çünkü ayakta kaldık değil mi? Cari açık/milli gelir yüzde 9-10 oldu.

-Milli gelire yansımayan rakamlar var

Demek ki bunun tam verilere yansımamış bir takım açıklamaları olabilir. Tabi bir kısmı hepimiz biliyoruz Merkez Bankası bilançosunda "net hata noksan" diye bir kalem var. 10-15 milyar dolar gibi. Merkez Bankası beklenti anketinde şu an cari açık 2014 için 46 milyar dolar civarında tahmin ediliyor. Seneye de 50 milyar dolar kadar olacağı. Büyümemizin de 3.2 olacağı bekleniyor. Ama bu son açıklanan veriyle bunun gerçekleşmesi için son dördüncü çeyreğin en az 4 - 4.5 falan olması gerekecek sanırım onu tutturabilmek biraz zor.

-Toplam ticaretimiz yavaşlıyor

Aslında 2023 hedeflerini tutturmak açısından da ayrı bir konu var. Yani ihracat 500 milyar dolar yapacağız. Milli gelir 2 trilyon. Bu biraz sıkıntılı bir hedef.

Ayrıntıya çok girmeyeyim. İmalat sanayinin durumu stresli olmaya devam ediyor. Yüzde 2 civarı bir büyüme hiçbir şey imalat sanayinde. Mevcut kapasite kullanım oranı muhtemelen üçüncü çeyrekte durduğu ya da gerilediğine dair bir sinyal görünüyor. Belki daha da yavaşlayabilir.

Üretim miktarı biraz artabilir ama o genişlemelerle, yeni yatırımlarla, teşvikten kaynaklanan başka sektörlerle girmeye üretim de olabilir. Ama mevcut kapasite kullanım oranında sıkıntının artacağını zannediyorum. Buna yeteri kadar değindik.

-Büyüme hızı da yavaşlıyor

Büyüme hızının genel anlamda biraz yavaşladığını görüyoruz. Milli gelire büyüme anlamında en önemli katkıyı son dönemde biraz net ihracat yaptı diye bunu kamuoyunda da duyuyorsunuz. İhracat-ithalat farkı azaldıkça negatif anlamda, negatiflik azaldıkça milli gelir hesabında negatif etki azalmış oluyor. O zaman da milli gelirin büyümesinin önemli katkısı net ihracattan diyoruz.

Aslında bizim net ihracatımız eksi. Eksi azaldığı için, mutlak anlamda diyorum, milli gelire katkısı artmış oluyor. Aslında bizim toplam ticaretimiz yavaşlıyor. Bunu da görmek gerekiyor. Yani ihracat yavaşlasın, ithalat yavaşlasın Türkiye, özünde istediğiniz kadar büyümemiş olacak. Yani Türkiye'nin ihracat katkısı olayını biraz efektif değerlendirme gibi zannediyorum.

-Bu ithalat yöntemi bize taşeron yapar

Kapasitelerde 75'in üzerinden 75'in altına 74'e 73.5'a doğru gerileme dikkat çekici. Tabi bu kapasite kullanım oranı her şey değil. Kapasite kullanımının üzerine bir de verimliliği ölçebilmek lazım. O zaman baktığınızda daha da vahim sorun da çıkabilir. Nerede çıkıyor Türkiye'nin ithalatı nelerden oluşuyor diye baktığınızda ithalatının yüzde 74'ü ara malı ithalatı. Çok az bir kısmı sermaye malı. Bu metodla Türkiye ithalat yapmaya devam ederse taşeron olmaya devam eder. Dış dünya ana malları üretsin. Biz onları montaj yapalım. İstisna birkaç sektörümüz var. Çok duyduğumuz ve benim de katıldığım dünyaya marka olan ürün ve firmamızı arttırmamız gerekiyor. Orada Türkiye inşallah bir şeyler yapacaktır.

-Ekonominin temel paradoksu

Toplam kredi hızını, Merkez Bankası yoğun çalışmalar so-

nucunda yavaşlattı. Ticarete hızlanmamıza yatırıma çok fazla gerek yok. 'Fazla ısınmayın' denildi.

Aslında ekonomiyi sanayiye canlı tutarken büyütürken, riskleri azaltabilmek başarıdır. Frene bastım, kredileri yavaşlattım, cari açık riskini azalttım, finansal riski azalttım. Ekonomi de soğutuldu. Bu biraz ekonomistlerin de tartıştığı paradoks durumu. Yani ekonomiyi canlandırıp da duvara mı toslasaydık? Bu bir görüştür.

Bir görüş de; Hayır ekonomiyi hem büyütebildirdin hem ihracatçı model olabilirdi. Hem de aynı anda o korktuğun finansal riskler de olmazdı.

-Bankalar kendilerini güvenceye almış

Burada hemen şu örneği vereyim. Konut kredisi alan oldu mu içinizde hiç? Şu sıralarda birkaç aydır? Eğer sadece bankaların tabelasına bakarsanız konut kredisi faizi aylık 1.24 civarında diyor. Ondan sonra hepinizin tanıdığı vardır bir banka şubesinde, onunla konuşursanız o size diyor ki ben sana 0.95'ten yaparım. 1.24 neresi aylık faiz 0.95'e yaparım. Aynı tencere satma gibi. Yani bankalar da aynı metodla pazarlama yapıyor gibi. Hatta 0.95'ten sonra bilmem ne Bey'i tanıyorsanız oraya bir mesaj geçsek 92'ye ineriz. 91-90. Nereye inerse insin. İndiği yer olsa olsa şu anki 0.88-0.87 civarı. Yıllık bileşik anlamda faizi yüzde 12 civarı. Bankaların fonlama maliyeti ise en basit Merkez Bankası'nı düşünürseniz, repo piyasasındaki politika faizi 8,25. Mevduat faizinde ise 8.5-9 civarında olduğunu dik-

kate alırsanız 8-9 arasında fonlama yap 12'den konut kredisi ver. Karşılığında da ne yap. 1) O konutu ipotek yap. 2) Ardisıra iki taksit ödemezse, bir ay ihtar çekip eve el koyma hakkın var. Artı evi almaya kalktın ama evin değeri çok mu düşük yani gelecekteki borçlarla birlikte attığınız imzalar o sözleşmelere bakarsanız teminat değeri ise en az evin iki katı değerinde. Ev 1 milyon lira, borca girdiğiniz risk teminat 2 milyon yazıyor. Bankalar kendini öyle güvenceye de almış ki zaten kaybetmesi imkansız.

Şimdi bunlar çok kamuoyunda da konuşulmamış noktalar diye düşünüyorum. 1 milyonluk evin 2 milyon teminat yazılması. Neden? Gelecekte faiz ödemelerin de var onları da koyduk da üstüne falan daha öyle bir şey yok ki. Gelecek yok daha. Bugünü konuşuyoruz.

Amerika'da olsa konut için kredi alıyorsun. Arkasındaki teminat ne? Konut. Konutun dışındaki şeyleri neden sen fazladan teminata sayıyorsun. Yani burayı anayasal bir hak olarak tartışmak gerektiğine inanıyorum. Şimdi sadece gidip BDDK işte bankalardaki kart ücretlerini iade ettireceğim falan 40-50 lira konusu varsa bu daha önemli bir konu diye düşünüyorum.

-Mevcut modelde sorun var gibi

Yine geri dönüyorum. Yüzde 8-9'la borç bulan bir kurum yüzde 12-13'le kazanıyorsa sadece en garantili yeri diyorum. Orta halli bir firma için ticari faiz kaç? 14-15. Leasing faizleri kaç? 13 ile 18 arası. Factoring ne kadar? 15 ile 30 arası. Faktoringçiler yine bankalar. Leasingçiler yine bankalar. Bütün bankaların leasingi var. Bütün bankaların faktoringi var. Bütün bankaların hisse senedi alıp sattırarak aracı kurumları var. Bütün bankaların sanayileri var. Şimdi de böyle bir Türkiye'nin genel yönetim modelinde bence, baştan söylediğim o Amerika'nın 1930'larda çözmüş, biz de 'Buyurun 80 sene sonra tartışalım'

Rekabetçilikle ilgili daha fazla çalışılması gerekiyor. En önemli ayak da birisi faizdir, birisi kurdur. Faiz dediğim kredi, finans maliyetleriyle ilgili firmaların konusu. Kurla ilgili rekabetçilik noktası ve iş gücüdür. Artık iş gücüyle rekabet avantajı yaratma zamanı bitti diye düşünüyorum. Elinizde artık geriye faizle, kurla savaşmayı bilmek durumu var. Verimlilik, teknolojiye yatırım var.

diyeceğimiz bir konu var diye rekabet açısından gerekli diye düşündüğüm bir nokta var. Yani mevcut modelde bir sorun var gibi görüyorum.

-Giderleri de kırmak gerekli

Kamu kesimi borçlanma gereksinimi yüzde 1'in altında. Onun sebebini kısaca söyledim. Dolaylı vergiler ve ithalden alınan vergilerin kamuyu rahat tutmasıdır. Ben gelir tarafının biraz fazladan olabildiği kanaatindeyim. Gideri de bu biraz başı boş bırakabilir. Gider biraz daha kontrolsüz olabilir de. Bu anlamda disiplininizi biraz boş bırakabilir demek istiyorum. Sizler kendinizi disiplinli zannedersiniz. Yani yüz gelir varsa illa yüz gider yapmaya çalışırsınız mesela. Halbuki 80 gider neden yapmıyorsun ki. Mesela 80 gider yap, kalan 20'yi de sanayiciye teşvik ver. Bunun ayrıntısı olabilir yani.

-Hangi sektöre yatırım yapılacağına kim karar verecek?

Borç rakamlarını sadece kısa geçeyim. Toplam iç, dış kamunun borcu Türkiye'nin 300 milyar dolar görünüyor. Toplam dış borç stoku da 387 milyar dolar görünüyor. Türkiye'nin brüt dış borç stoku 401.7 milyar dolar. Bunun 278 milyar doları özel sektör kaynaklı. Bu da biraz önce söylediğim sorunla ilgili bir nokta. Ağırlıklı olarak da bankalardan borç kullanarak oluştuğu için bankacılık üzerinden, bankalarımız da kendi kredilerini doğal olarak yurt dışından sendikasyon kredilerinden almış olduğu için, buradaki konu yine bankacılık sistemimizin tam rekabetçi bir hale sokulması ve büyüülmesi oluyor.

-Dünyada 3-5 banka

Yoksa dış dünyanın eline geçmiş bir bankacılık sistemi Türkiye'nin hangi sektöre yatırım yaptığına da maalesef karar verir. Yani sendikasyon kredisi verenleri çok iyi biliyorum. Şu sektörlerle girersen, şu faizlerle kredi imkanı sağlarım diyor. Bizim bankalarımız da zaten dünden razı bazı kredileri almaya. İş yapacaklar, faiz yiyecekler falan doğaldır yani o normal. Ama bu bazı gelişmekte olan ülkelerin hangi sektörlerle yatıracıklarına karar veren tırnak içinde söylüyorum 'faiz lobisi' denen, Türkiye'de değil ama dünyada, 3-5 bankanın elinde gibi bir durum var.

-Dış borç stres biriktiriyor

Brüt dış borç stokumuz oransal olarak 2009-2010'da övünüyorduk yüzde 40'ın altına indirdik dediğimiz orandı. Şimdi yeniden yüzde 50.4. Bu anlamda burası biraz stresli bir durum. Bu anlamda merkez Bankası'nın kanaatlerine de hak veriyoruz.

Dış borç stokuna karşı tedbirli gitmemiz gerekiyor. Ama dış borç stoku Türkiye'nin eskiden olduğu gibi kamu kaynaklı ağırlıklı değil ve bankalar vasıtasıyla olduğu için reel sektörün çok ciddi teminatlar göstermesi nedeniyle kolayca el koyulacak bir durum yaratmamaktadır. O yüzden de Türkiye'yi mali bir krize götürme tehlikesi eskisi gibi yoktur. Türkiye krize bu anlamda yüzde 50 borçla dahi gitmez. Zaten Maastricht'e göre de yüzde 60'ın altı makul seviyelerdir oran anlamında. Ama yükseliş trendi biraz rahatsızlık veriyor demek istiyorum.

-İşgücüyle rekabet avantajı bitti

Reel döviz kuru son aylarda yukarı yükseliyor. Ne demek reel döviz kuru TL'nin özellikle euro ve dolar açısından değerlendirildiğini görüyoruz. Seviye 114'lere kadar gelmiş. TL değerleniyor. Biz de aynı anda ihracatçı olmak istiyoruz ve rekabetçi olmak istiyoruz. Bir çelişki var o zaman. Artı Merkez Bankası'na göre makul seviyeler. 110 ile 120 arası demişti. Madem 110-120 arası makul yerler, sen de tam ortasındasın. O zaman döviz 2.27 iken doları mesela neden doların değeri düşsün diye satma gereği duyuyorsun. O zaman TL'yi daha değerli hale getireceksin.

-Bilinmeyen likidite sıkıntısı mı var?

Bilmediğimiz başka likidite sıkıntısı mı var. Bilmiyorum ama şu anda Türkiye rekabetçiliği açısından reel kur endeksinin 100 civarında dahi olması makuldür diye düşünüyorum. Bir kere 110'un kesin altına gelmeli. Bununla ilgili sizin de kendinize göre düşünceleriniz olabilir. Rekabetçilikle ilgili daha fazla çalışılması gerekiyor. En önemli ayak da birisi faizdir, birisi kurdur. Faiz dediğim kredi, finans maliyetleriyle ilgili firmaların konusu. Kurla ilgili rekabetçilik noktası ve iş gücüdür. Artık iş gücüyle rekabet avantajı yaratma zamanı bitti diye düşünüyorum. Elinizde artık geriye faizle, kurla savaşmayı bilmek durumu var. Verimlilik, teknolojiye yatırım var.

-Döviz rezervi artmalı

Merkez Bankamızın günlük döviz rezervleri 113 milyar dolar ama, netleştirdiğiniz zaman 40 milyarın altına iniyor. Yani borcumuz da var. Döviz rezervinin elinde var ama Türkiye'nin hesaplarda borç da var. Düştüğünüz zaman 40'ın altı. Sizin cari açığınız bazen 45-50. Cari açığı bile kapatacak dövizimiz yetmiyor gibi bir durum var. Sayın Cumhurbaşkanını önceden çok söyledim çok haklı, döviz rezervimiz 100'ü aşmalı dediği zamanı diyorum 3-4 sene önce. Aşmalı ki demek istediği bu cari açığı finanse etmeye muktedirsınız havası vermemiz lazım. O açıdan şu an biraz daha açığıyız.

@ BEKAERT

BEKAERT, Metal/Çelik sektöründe lastik endüstrisi için takviye malzemesi olarak kullanılan çelik kord, topuk teli ve yapı endüstrisi için dramix üretiminde bulunmaktadır.

1987'de Sabancı Holding ve Belçikalı NV Bekaert SA %50-%50 ortaklığı olarak, Beksa adıyla kurulan şirket 2008'den itibaren tüm hisseleri Bekaert'a ait olarak Bekaert İzmit kimliği ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

Bekaert İzmit Çelik Kord Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tel: 0 262 316 85 00 * Fax: 0 262 316 85 85

bekaertizmit@bekaert.com * www.bekaert.com

Yazıcıoğlu Hanı no 66'dan Nasdaq'a
OSB'de bir kardelen...

Tuğrul Tekbulut Yazılım ülkenin aklıdır

Levent AKBAY

Üstelik ciddi bir kar var. Gebze OSB'de Türkiye'nin bir yazılım devine görüşme peşindeyiz. Kar var ama kardelenin zamanı değil!

Peki, bir organize sanayi bölgesinde bir yazılım devinin ne işi var? Aslında Logo Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Tekbulut yani Türkiye'nin Bill Gates'i denilen kişi de sohbetimiz boyunca bana bunu, bu çelişkinin nedenini, işletmelere ve ülke ekonomisine bedelini ve paranın 'bilgi'siz tercihlerin peşine takılmasının geleceği nasıl budadığını anlatmaya çalıştı.

Üstelik ben de 'tarihi, sosyal ve ekonomik şartların zaruri neticesi' olan bugünü gerekçe göstererek anlamamaya çalıştım. Çünkü bize iş lazım. Biz derken hani sanayi devrimini kaçıran, matbaayı da birkaç yüzyıllık gecikmeyle üreten demiyorum, kullanıma açan bir neslin ahfadı olarak.

O, bir yandan 30 yıllık inatçı girişim girişim öyküsünü anlatıyor, bir yandan gelecekte neler olabileceğini, o gelecek içinde bizim yerimizin ne olabileceğini... İkimden "57 yaşında bir duayen olur mu?" diye geçiriyorum. Ama aklımda Jobslar, Zuckerbergler var... Sadece bu kadarla da kalsa karşı çıkmaya devam edeceğim. Ancak bu söyleşilerde sanayicilerin bana anlattıkları "Zaten adam bulamıyoruz, işçiler yazın karpuzculuğa başlıyor. Bu nedenle işçi azalıyor, otomasyona gidiliyor, insansız fabrikalar kuruluyor." sözleri kafamda yankılanıyor.

Emin olun başa çıkamıyorum. Üstelik Turgut Beyin kendine özgü sorunları bitmiş değil. Çünkü devasa ar-ge gerektiren işinde, yıllarca mühendislik vardı, birikim vardı, ürün vardı ama olmuyordu!.. Çünkü ekosistem izin vermiyordu, sermaye yoktu, kazanılanı da krizlerde yok oluyordu.

Bir de "0 binayı da, yani OSB'deki o devasa binayı da biz yapmak istemedik. Eko sistem bize zorla yaptırdı." demesinin ardındaki gerçeği anladığımızda kazın ayağının hiç de görüldüğü gibi olmadığı bir kez daha tescilleniyordu.

Şaşkınlığınızı anlıyor gibiyim. Çünkü aynı duyguyu ben de yaşadım.

Ama empati kurmak ve bugün için katılmasak bile en azından anlamaya çalışmak zorundayız. Tuğrul Bey bir toplantı odasındaki masa ve sandalyelerin hiç kimsenin müdahalesi olmadan toplantıya hazırlanacakları ve toplantı bittikten sonra eski yerlerini alacakları bir dünyayı anlatmaya çalışıyor. İnsanlar değil sandalyeler hazırlanacak ve insanları tanıyacak! Peki ya bu dünyada köpekler, ya kediler, ya zekası olan her şey ne olacak? İşte bu dünyaya hazırlanmak gerektiğini vurguluyor.

Aklımdan Nazım Hikmet'in, genç yaşta intihar eden Mayakovski'nin fütürizmden beslenen ve ister istemez kutsadığımız kafamızda 'şak, şak' yankılanan 'makinalaşmak' üzerine şiirleri geçiyor.

Karşımda ise, benim yaşımda, yaratıcılığını giderek yitirdiğini söyleyen, yani aslında yalnız bıraktığımız "0 kadar acı çektik ki 3 ortak uzun yıllar birlikte fotoğraf çektirmedik" diyen yazılımcı, mühendis, bir girişimci var.

Üstelik bizim ekosistemimiz bu mühendislere, 30 yıl önce de bugünkünden çok farklı düşünmeyen bu mühendislere, dünyanın en önemli platformlarında takdir gören proje ve ürünlerine rağmen, ayakta kalmaları için muhasebe ya da inşaat programları sattırması...

Bence asıl trajedik olan bu da değil... Ya bugünkülerine de aynısını yaptırıyorsa.... Ve halen biz matbaa makinası üretememişsek! Neyse ki okumak için matbaaya ihtiyacımız kalmadı. İnternet var.

Ancak 30 yıllık bu girişim öyküsünde işe başlayan 8 genç mühendis vardı. Bugün ise inat eden ve devam eden sadece 1 kişi kaldı.

İster misiniz, "Farkınız neydi?" diye sorduğumda "Ben inatçıyım, geri dönmem!" diyen bu kişiye kulak verelim ve günü yakalamaya çalışmanın ötesine geçip geleceği düşünelim.

Girişimcilik bir ruh halidir?

Bugün girişimcilik artık sosyal bir ihtiyaç. Bütün hayatım bir girişimcilik öyküsü olarak geçti ve öyle de bitecek. Girişimciliğin bir ruh hali olduğunu düşünüyorum. "Büböylegitmez", "Yaparız abi, olur abi." Böyle bir tarzıdır. Her zaman bardağın dolu olan tarafını görür. Aslında toplumda az bulunun bir insan türüdür. Okumalarımnda şöyle bir şey görmüştüm: "İnsan ruhu genel olarak kaygılıdır." Bunu da evrimsel olarak açıklıyorlar. Çünkü içimizdeki girişimci olan insanlar, işte uzak yollara çıkıp vahşi hayvanlar tarafından yenmiş, zehirli mantarlara en önce onlar atlamış veya okyanuslarda boğulmuş insanlar oldukları için geriye kalan insanlar daha çok, kaygılı ve daha çok tedbirli insanlar olarak görülüyor. Ama o insanlar olmasaydı Amerika'nın



hiçbir zaman keşfedilemeyeceği, birçok buluşun yapılamayacağı ortada. Çünkü yaptığımız her yenilik bir risk içermektedir. Aynı bu risk bizim hayatımıza dahi mal olabilir. O nedenle ben diyorum ki; bugün bu noktalara gelmişsek, her konuda bunu girişimcilere borçluyuz. Ve Türkiye'nin en kötü zamanlarında bakması gereken tek bir şey vardır ki bu tüm toplumlar için geçerlidir: Girişimcilik ruhunun yeniden canlandırılması. "Bu iş böyle gitmez" ya da "Yaparız, çözeriz abi!" dediğiniz zaman bu ruh hali çok önemlidir. Bu ruh halini kaybeden toplumların çok fazla ilerleme şansı yok. Ama bu ruh halini ampfiye eden ortamlar oluşturan toplumların katlanarak büyümesi ve kendilerini yenilemesi de mümkündür. Girişimcilik toplumu, ekonomiyi yeniler.

Forbes Dergisi dünyanın, ABD'nin en zenginlerinin listesini yayınlar. 1980-2000 yılları zenginlerinin ilk 20'si hiçbir zaman aynı olmadı. Türkiye'ye baktığınızda bu

listenin değişmediğini görüyorsunuz. Bu ekonominin kendini yenileyemediğini gösteriyor. Eğer bir ekonomi yeni fırsatlar, yeni zenginlikler üretebiliyorsa, kendini de yeniliyor demektir. Değer bir alandan başka bir alana gidiyorsa, demek ki bu değeri görüp değerlendirenler veya bu değerleri ortaya çıkarabilen bir yapı var demektir. Bu nedenle Amerika hakkında çok fazla laf söylendiği zaman ben bunu şöyle yorumluyorum:

Kendini görüp hala yıkıp yeniden yapabilen bir toplum olarak ben Amerika'nın geleceği hakkında çok fazla kötümser olamıyorum. Evet sorunları var olabilir. Her toplumun sorunları vardır. Ama adamlar bunu yapıyorlar. Biz kendimize bakalım, biz kendimizi bu kadar hızlı yenileyebiliyor muyuz? Ve yenilemek için ne yapıyoruz? Yeni fikirler, yeni kişiler toplumda ne tür reaksiyonlar yaratıyor. Bence bunlara bakılmalı.

-Bizim öykümüz

Bizim girişimcilik öykümüz. Bilgi sektöründe başladık bu işe. Bu sektörde şöyle bir şey var; bilgi üretmek istiyorsanız geliştirmek çok zordur ama çoğaltmak ve kopyalamak maliyetsizdir. Farklı bir ekonomik model vardır yani. Bir kere başarılı olduysanız, başarı başarıyı getirir. Halbuki sanayi sektöründe bu yoktur. Sanayi sektöründe işle birlikte masraflar da büyür. Bilişim sektöründe gelirler büyüdüğü zaman masraflar o kadar büyümmez.

-Facebook'un fizibilitesi olur mu?

Bu nedenle başlangıç sermayesi veya ilk baştaki yatırımlar büyük olabilir vs ama zaman içinde satışlar artıyorsa birim maliyetler ciddi bir şekilde aşağı düşmeye başlar. Bu hem avantajımız, hem dezavantajımızdır. Bu ekonomik modeli Türkiye'de kimse anlamamıştır. Çünkü Türkiye'de insanlar fizibilite yapmak ister. Bilişimin fizibilitesi çoğunlukla olmaz. Facebook'un fizibilitesi olur mu? Bunun bilinen fizibilite kurallarına göre dosyası çıkarılabilir miydi? Aynı zamanda hangi mühendislik okulunun hangi hocası, hangi Ar-Ge departmanı bir Facebook çıkarabilirdi. Bunlar tamamıyla yaratıcı fikirlerin getirdiği şeyler. Bu iş özellikle ABD'nin California bölgesinde patlama gösterdiyse bununla ilgili ekosistemin kurulması gerekiyor demektir. Arz talep kanunları burada işlemez.



LOGO Yazılım

2013'te Mediterra Capital Partners, Logo'nun yüzde 34.6 hissesini 48.6 milyon liraya satın alarak şirkete iştirak etti. Logo aynı yıl en büyük rakipleri arasında yer alan Netsis'i satın aldı. Aynı yıl Coretech ve WorldBI dasatın alınan şirketler arasında yer aldı.

Logo IFC'den 20 milyon TL kredi alarak pozisyonunun güçlendirdi.

30 yıldır faaliyette olan şirket 4 yıldır yüzde 50 büyüme performansını gösterdi.

482 çalışanı, 697 iş ve çözüm ortağı, 1250 çözüm, 1250 ürün, 30 yılda 170 bin adet ürün satışı Logo'nun performansları arasındadır.

Logo Yazılım'ın bundan sonraki hedefi 5 yılda 5 kat büyüyerek 100 milyon doları aşmak ve Nasdaq'a açılmak.

-Şirketler çelik zırh giydirmiyoruz

Türk işadamlarının kafasına göre geliştirdiğimiz yazılımlar bize başarıyı getirdi. Esnek ürünlere inovasyona yatırım yaparak büyümeyi başardık. Esnek yazılımlar üreterek şirketlerin esneklik özelliklerini artırmalarına yardımcı oluyoruz. Şirketlere rakiplerimiz gibi çelikten zırh giydirmiyoruz. Onlara "Sen yanlışsız düzel" demiyoruz. Eğer bir Türk şirketi tüm sıkıntılara rağmen malını dünyaya ihraç edebiliyorsa bu şirketin kimseden öğreneneceği bir şey yok. Tersine herkese öğreteceği bir şey var diye düşünüyoruz.

-Ar-Ge'de öndeyiz

Ciromuza göre Ar-Ge'ye çok fazla yatırım yapan bir şirketiz. 10 yılda 12 milyon dolar yatırdık. Ölüm kalım mücadelesi vererek varımızı yoğumuzu harcadık. Bu sayede teknolojilerimizi güncelleyip çağdaş hale getirdik.

kullanmaya başladığı zaman piyasa reaksiyon göstererek alternatifler aramaya başlar. Ancak en sıkıntılı tarafı da ürettiğiniz herşey anında korsanlar tarafından kullanılabilir.

Bu sektörde başarıyı sürdürmek en zordur. Teknoloji sektöründe çalışıyorsanız, teknoloji çok hızlı değiştiğinden dolayı, orda ayakta durmak

-Yapamazsınız demişlerdi

Biz istanbulluyuz. Dedem de İstanbul doğumlu. Anne ve babamın dedeleri Çorumluymuş. Onlar bizi İstanbullu diye büyüttüler. Ailemiz tam Osmanlı aslında. Herkes var; Arap var, Anadolu var Trakyalı var. Babamın babaannesi Yemenli bir arap. Dedeyi oraya gümrük müdürü olarak göndermişler. Orada kalmış, yerel bir hanımla evlenmiş.

Annemin anne tarafı Kartal Yakacık tarafında uzun yıllar çiftçilik yapmışlar. Zeytin ağaçlarının olduğu bir dönem.

Asker çocuğu olarak Türkiye'yi dolaştık. Çocukken böyle bir iş aklımın ucundan bile geçmezdi. Üniversiteden sonra öğretim üyesi profesör olurdum. Öğretmen çocuğu olan arkadaşım çok ikna edici konuştu. Gençlik işte, oldu bitti. İş koşulları da yetersizdi zaten.

-Cesaret, sabır, akıl

Her zaman katma değer ve bilginin önemi, girişimcinin önemini vurguluyorum. Cesaret etmek gerekir, korkmanın cesaret edin, sabır ve akılla çalıştığınız zaman başarısız. Ben çok özel bir adam değilim. Ben hep onu söylüyorum, yapabilirsiniz.

Aile büyüklerimiz bize işin başlangıcında "Yapamazsın, başaramazsın, doğru düzgün bir iş bulun" filan dediler. 90'larda gazetelerde filan isimimiz çıkınca iftihar etmeye başladılar.

O zaman kiracı olarak oturuyordum, ev sahibi gelip, gazeteciler senle ne görüşüyor, seni nasıl tanıyorlar? diye sordu. Hatta maddi durumumun çok iyi olduğunu söylemeye başladı. Bakkal artık "Abi o mal sana yaramaz" demeye başladı.

Bundan sonrası ne olacak, daha zor mu olacak?

Logo Yazılım olarak şu anda eşiği aştık. Ama bundan sonrası da kolay olmayacak. Şimdi 100 milyon dolar hedefi var. Sonra milyar dolar eşiği olacak. 100'ü aşarsak dünya bizi tanır.

Ancak bu çok zor. Hindistan'da yazılım milli bir meslek. Bir işletmeye gittik. Bütün GOSB kadar bir yer. Üstelik yöneten kişi "Biz küçük bir firmayız" dedi ve 6 milyar dolarlık cirodan bahsetti.

çok zordur. Başarıya ulaşmak güzel ama başarıya tam ulaştığınız anda sizi başarıya götüren sebepler sizin başarısızlığınızın da ana nedeni haline gelebiliyor. Hatta yeniden kurup yeniden yapmayı göze almanız bile gerekebilir.

-8 mühendis ve Yazıcıoğlu işhanı

1984 yılında kurulmuşuz. 8 tane mühendis... 8 tane mühendis niye bunu yapar? Bir, çok fazla iş olanağı olmadığından dolayı, iki 'Bu işler bizi

tatmin etmez' dediğimizden dolayı... Arkadaşlarımızdan bir tanesi kullanılmış bir Apple'ı, Almanya'dan kaçak olarak bavulunda getirdi. Elektronik işler de yaparız diye bir de osiloskop aldık. Apple'ın içinde bir tane de sinclair spectrum kutusu gelmişti. Mekan çok meşhur bir yer, Yazıcıoğlu iş hanı. Bence buraya Türkiye'nin ilk teknoparkı demek lazım. Burdaki No: 66 bugün depo olarak kullanılıyor. Sanırım kiralamaya vermeye bile gerek duymuyorlar çünkü orayı kimse kiralamaz bile. Buranın penceresi bile yoktur. Biz kiralamıştık.

Amacımız şu iş fırsatının peşinden gitmek değil. Yani ne yaparız değil, "Önce biz bir araya gelelim de bir şeyler yaparız." dedik. Apple'a program yazabiliydik. Çünkü arkadaşlarımızın bir kısmı Apple'da çalışıyordu. Hepimiz Apple uğraşıyorduk, Apple da Türkiye'ye gelen ilk PC'si idi.

Birtane adam geldi; "Yüksek frekanslı kereste kurutma makinası yapabilir misiniz çocuklar?" diye sordu. "Yaparız abi" dedik. Commodore 64'ü getirenler vardı, ona bir modem istediler, o modemi de yaptık. Hepsisi çalıştı.

Bir arkadaşımız bir sevgili buldu ve "Ben yokum arkadaş" dedi ve ilk ayrılan o oldu, grup bölündü. O sırada yazılım sektörüne birtakım girişler oluyordu ama bizim bunlarla bir derdimiz yoktu. Fırsat kovalayan, daha ticari kafalı arkadaşlarımız, IBM PC diye bir cihaz çıkmış, buna program yazmaya ve paket yazılım üretmeye başladılar.

Biz naif mühendis dünya görüşü olan mühendisler, 'bir problem getirin, ne olursa çözeriz' düşüncesindeydik. Bir girişimcilik ruhu var ama ticari kafa sıfır. Teknolojinin olmadığı bir ülkede de bunları geliştirmek çok zor. Çünkü teknoloji varsa, yanınızdaki adam size bir şey söylüyor, siz de oradan yetiştirebiliyorsunuz.

Girişimciliğe yönelik hiçbir şey yok. Bugün devlet programları var. Biz orada 66 numarada çalışırken, insanlar 'Bunlar terörist mi, bomba mı yapıyorlar?' diye merak edip gelip soruyorlardı. "Bu ekrana niye bakıyorsunuz bütün gün", "Bunu niye kimse gelip satın almıyor?" diye soruyorlardı. Bu sorulara yanıt vermemiz

mümkün değildi. Toplumun teknolojiye uzak ve soğuk olduğunu söylememiz lazım. Bugün de böyle. Herkesin 'iphone', 'blackberry' kullanması toplumun bir teknoloji toplumu haline geldiği anlamına gelmiyor.

-Bilge Sistem'den

Logo Yazılım'a geçiş

Ben "Ben bunu yaparım abi" diyen bir topluma ben teknoloji toplumu derim. Tabi ki talep yetersizliği var, bir de bu ortaklığın psikolojik sorunları bir anda ortaya çıkmaya başlıyor. 8 kişi bir ticari hedefi olmadan bir araya gelince, birisi evlenmek için ayrılıyor; aileler devreye giriyor; "Evladım böyle saçma sapan işlerle uğraşacağınıza, gidin adam gibi bir yerde işe girin." filan. Nitekim kısa zamanda 8 kişi 4 kişiye düştü. Sonra da 3 kişiye düşerek gerçek bir şirket haline geldi. Dağıldık, 1985'te Logo Yazılım'ı Tuğrul Tekbulut, Murat Keleştimur, Levent Mollamustafaoğlu ile birlikte kurduk. Baktık IBM PC'ye yazılım yazarlar daha iyi para kazanıyor, biz daha iyisini yaparız diyerek bu işe girdik.

Ve Pro Plan diye bir paket çıkardık. Çağının en iyi paketi, o kadar iyi yazılım biliyoruz ki, bir PC'yi konuşturma beceriniz olduğunuz zaman ki 64 kilobaytlık memory'den program çıkarmaktan bahsediyorum. Rakibinden çok ilerideydi, çok etkilendik 'ne kadar iyi yaptık' diye ama bizden başka kimse etkilenmedi! 2 senede 10 tane sattık. O sırada bizi tanıyan bazı abilerimiz oldu onlar hala abilerimiz. "Ya çocuklar bunları nasıl yaptınız?" diyerek bulundukları şirketlere ürünlerimizi aldırıldılar, bizlere yön gösterdiler, "Şu işleri yapın" diye... Biz de onları mahcup etmeyen ürünler yaparak zaman içinde belli bir noktaya geldik.



Logo 1992



Bunlar dediler ki "Bir muhasebe programı yazın da bir şeyler olsun." Biz de aşırı mühendis bir şirket olduğumuz için, muhasebeye makro diller koyuyoruz filan. Logo Ticari Sistem (LTS) böyle çıktı. Sene 1986. Ondan sonra oturup bir de reklam hazırladık Bilgisayar diye bir dergiye verdik. Bir kişi bile aramadı. Pardon bir kişi aradı. ODTÜ'den bir hoca. "Evladım tebrik ederim, bunu siz mi yaptınız?" dedi. Evet, dedik, bir daha müşteri filan da aramadı.

İnsanlara bilgisayarı Apple sevdirdi. Biz de oradan yetiştik. Bir şey kolay kullanımlı değilse bizim için program filan değildi. IBM'de menü filan yoktu. Biz böyle şeyler getirdik, hatta daha

üstüne filan çıktık. Zaman içinde kolay olmaya başladı. Gerçi bunlar müşterilerimizi, muhasebecileri etkilemiyordu. Ama ispat etmiş olduk; biz program yazabiliriz. Zaten söz ettiğim proje planlama paketi de muhasebeyi çıkardıktan sonra satmaya başladı. Çünkü bizim gerçekten iyi bir şey yaptığımıza inandılar.

Sonra 1988'de ticari başarı sağlayacak Logo Modüler Sistem (LMS) denilen bir ürün çıkardık. Böyle bir atasözü yok ama Yazıcıoğlu İşhanı'nda

bir müteahhit vardı üst katımızda, "Yaa bunlarla niye uğraşıyorsunuz." diyordu. Proje Planlama'dan çok iyi anlıyordu. Microsoft Project o zaman yoktu, yeni başlıyorlardı. Bir muhasebe programı yapın, inşaatçılara yönelik bir şeyler yapın." dedi. O adamcağızın sözünü dinlediğimiz için ticari başarımızı 1988'den itibaren gelmeye başladı. Ve doğru bir şey yapmışız ki 1996 yılına kadar 40 bin adet paket sattık.

1989-1991 arası şirket bir marka olmaya başladı. Artık şirkete işletmeciler girmeye başladı. Yaptığımız işlere 'saçma sapan' diyen arkadaşlardan, işleme

fakültesinden mezun, pazarlamacı olan arkadaşlarımızdan telefonlar gelmeye başladı: "Yaa, bir şeye ihtiyacınız var mı, yardımcı olalım mı?" Çünkü artık şirket milyon dolarları devirmişti ve bizim gerçekten de onlara ihtiyacımız vardı. 3 yıl üst üste yüzde 100 büyüme, ilk 1 milyon doları tutturuyoruz, markaya yatırım yapmaya başlıyoruz, kanal geliştirmeye başlıyoruz... Ki bu Logo'nun en önemli güçlerinden biri olmuştur. Bu arada ortaklarımızdan Levent gitti, Boğaziçi Üniversitesi'nde Hoca oldu, yerine Turgay geldi. Böyle sürekli ortak değiştiriyoruz. Fakat çok enteresan bir şey, bu ortakların 3'ü de memur çocuğu, babaları mutlaka öğretmen, asker, hakim oluyor. Bir şekilde bunların çocuklarından birisi oluyor.

-En iyisini yaptık ama...

1991'de ciddi şekilde yazılım parçalamaya başladık. Multibase-C diye bir yazılım geliştirdik. Çok platformlu, çok dilli bir veri tabanı geliştirdik. Bununla Boston'a GeoCon 91 ABD dışında geliştirilen yazılımlar fuarı'na katıldık.

Yazılım eleştirmeni Jeffrey Tarter PC Week dergisinde bizimle bir röportaj yaptı. Sene 1991... "Bu fuara gelmiş en enteresan teknoloji Türkiye'den gelen küçük bir firmadan" diye yazdı. Macintosh, PC'leri ve Unix makinaları aynı database'de kullanabiliyorsunuz, istediğiniz dilde kullanıyorsunuz, bu makinaların her biri farklı CPU'lara sahip olmasına rağmen bunların aritmetik işlemcileri arasındaki problemleri, hepsini, hiç farketmeden çözebiliyorsunuz... Biz böyle bir platform geliştirdik. Özellikle MAC'lerle PC'leri aynı network üzerinde kullanmaya kalktığınız zaman ikisi de ayrı dünyalardı, birleştirebilen tek yapı bizim altımızdaydı. Bununla Sun Microsystems ilgilendi. Çünkü bunu bir tek bu şirket yapmaya çalışıyordu. Sun bu işten vazgeçti. MAC'ı network'ten çıkardı. Maalesef bu ürünümüzü onlara satamadık.

Risk sermayesi kuruluşları, IBM, Microsoft ve diğerlerinden satın almacılar

Önümüzdeki dönemde;

Önümüzdeki dönemde organik olarak büyüyeceğiz. Ancak bu büyümemizi yaptığımız yeni şirket satın almalarıyla daha da hızlandıracağız.

Kendi iş alanımızda özellikle iş zekası ve CRM'in büyüyeceğini düşünüyorum. Büyük şirketlerde gelişen bu uygulamalar KOBİ tarafından da hızla büyüyecek. Gelecekte bulut çok daha fazla önem kazanacak. İş uygulamaları buluta taşınacak. Biz de son 10 yılda yaptığımız yatırımlarla bulut yatırımlarımızın yarısını gerçekleştirmiştik.

Bu arada KOBİ'leri internetin kötü niyetli kişilerine karşı koruyacak ürün ve hizmetler geliştireceğiz. Siber güvenlikte başarılı olursak bölgede de lider oluruz. Ayrıca elektronik ticarette de çalışıyoruz. E-ticaret sitelerine altyapı hizmeti veriyoruz. Alibaba.com'un Türkiye temsilciyiz.

Yurtdışı satışlarımız yıllık gelirlerimizin yüzde 5'i seviyesine geldi. Türk Cumhuriyetleri, Azerbaycan, Kuzey Irak ve bazı Orta-doğu ülkelerinde pazar lideriyiz. Bölgemizde az gelişen bu pazarlara çok önem veriyoruz. Bölgemizde rekabet ettiğimiz pazarlarda büyük global rakiplerimiz var. Ancak bu pazarlara Türk yatırımcılarıyla birlikte global rakiplerimizden önce gittik. Şimdi 1990'larda bu pazarlara girmenin avantajını yaşıyoruz.

Son 30 yılda Türkiye'de donanım pazarının büyüklüğü 10 milyar dolar düzeyine geldi. Yazılım sektörü ise donanımın yüzde 10'u düzeyinde kaldı. İş uygulamaları yazılımları 150 milyon dolara bile ulaşmadı. Türkiye'nin dünya yazılım haritasında yeri yok. Buna karşın cep telefonu, bilgisayar ve internet kullanımında ilk sıralardayız. Bu yüzden sektörde dengesizlik var. Yazılıma para vermek insanlara fuzuli geliyor. Hala bilişim toplumu olmadık.

geliyorlardı. Amerika'nın dışında geliştirilmiş yazılımlar ve teknolojiler fuarıydı. Sonra biz bunu oturduk kendimiz pazarlarız diye California'da Logosoft diye bir şirket kurduk. Yürütemedik, ortağımızla anlaşamadık, bu iş lehimize olmayan bir şekilde kapandı.

-İç piyasaya dönüş ve ihracat

1992'de Logo Gold diye ürünümüzü piyasaya çıkardık. İç piyasaya dönmüştük. Artık işletmecilerin sözlerini dinlemeye başlamıştık. Bu ürün Türkiye'den ilk ihraç ettiğimiz ürün oldu. Çünkü farklı dillerle



[duayen ▶



Sektörümüz klasik bir sektörden farklıdır

Bizim bir Tahtakale deneyimimiz olmadı. Tahtakale tırnak içinde 'malı alırken kazanmak' anlamına geliyor. Ama bir de üretim var. Bu da değer yaratmak anlamına gelir. Bu konuda Türkiye'nin geleneği zayıf. Şimdi ne diyoruz 'yüksek katma değer lazım'

Değer yaratmak için vizyon ve bilgi gerekiyor. ABD 1980'lerde girişim sermayeleri ve finans kuruluşları ile bunu çözdü. Projeleri yönetici ve finansla birleştiriyor, iş ondan sonra yürüyor.

Benim bir işletmeye yönetecek deneyime ulaşmam çok yıllarımı aldı. Yani onun yerine teknik adam olarak çalışmalıydım. Bir genel müdür atanmalı, bir de para gelmeliydi. Böyle oluncu firmaları geliştirmek çok zaman alıyor.

Ancak bu sektör giriş bariyerinin düşük olduğu bir sektördür. Bu sektörde işletme sermayesi önemlidir, yatırım sermayesi önemli değildir. Bir masa, bir sandalye ile başlarsın ama ürünü geliştirmek 3-5 sene alıyorsa ne olacak.

Ben 25-26 yaşında Hindistan'daki patlamayı söylüyordum. Bu sektör 90'larda patladı. 80'lerde hazırlık gerekiyordu. Biz 90'ları krizlerle geçirdik. Bizim dikkat çekecek boyuta gelmemiz son 3-4 senedir.

Bizde en büyükgider işçiliktir. Yüzde 80'i alır. Adamı çıkaramazsın, yetiştirmizsin, bilgi sahibidir. Nereye çıkarıyorsun? Bunlar çok nitelikli işçiliktir. Ürün geliştiriyorsan marketing giderleri artar. Bizim gibi şirketler sabit maliyetli şirketlerdir. Bu nedenle ekonomideki dalgalanmalardan çok etkilenirler.

Yabancılar 90'larda bu sektörü ele geçirdi. Bilişimin öyle kötü bir yanı var ki buraya hiçbir yatırım yapmadan bu pazarı ele geçirebiliyorsunuz. Dışarıdan satıyor. Bir mal, bir mülk, bir taşıma yok ki. Bu ülke bunları göremedi.

Yabancılar bugünde işin içinde. Türkiye'de sermaye birikimi az. Aynı zamanda Türkiye'de yerli sermaye neden bize yatırım yapmadı? Veya niye kendileri kurmadı. Bunun sorgulanması lazım.

çalışıyor, o sıralarda Sovyetler yıkılmış, işadamlarımız hızla bu ülkelere gitmeye başlamıştı. Yanlarında bizim ürünlerimizi götürdüler. Biz Rusça da çalışan ürünler üretmeye başlamış olduk.

-Başarının fotoğrafı

Bizim 3 arkadaş birlikte çektiğimiz bir fotoğraf vardır. O güne kadar o kadar acı çekti ki hiçbir fotoğrafımız görünsün istemedik. Bu aşamada artık şirket olmuşuz, gazeteciler filan geliyor. O aşamadayız.

1993'te 5.5 milyon dolar ciro yaparak Türkiye'de uygulama yazılımları lideri olduk. Burada dev yabancı firmaları da katıyorum. Bu arada vergi rekortmeni olduk. Yanımızda 100 milyonlarca dolar ciro yapan şirketler var. 5.5 milyon dolar ciro yapan yazılım şirketi vergi rekortmeni oluyor. Ekosistemin ne kadar basiretsiz olduğunun bir başka göstergesi. Bugün teşvik filan veriliyor, biz 20-30-40'ta biri ciro yaptığımız şirketlerden daha fazla vergi veriyoruz. Bunu söylediğimiz zaman Ankara'da kimseye anlatamıyorduk.

-Tek teşvik binaya

Devlete teşvik vermesi gerektiğini söyledikten sonra devletin bize teşvik veremeyeceğini öğrendik. Çünkü teşvik mekanizmaları sadece ve sadece sabit sermaye yatırımlarını yapmak üzere kurulmuştu. Yani, yeni bir sektörü algılamaktan çok uzaktı. O nedenle 'Fabrika kur, vereyim' diyordu. Yaa biz fabrika kuramayız ki! O nedenle gidip o koskoca binayı yaptık. Yoksa ihtiyacımız yoktu. Alabileceğimiz tek teşvik oydu. Güzel oldu aslında ama...

Şimdi geldiğimiz nokta tabi çok daha enteresan. Ama şunu görüyorum ki, bizimle bu dertleri yaşamış bir kuşak devlet yönetimine geldiği zaman bu oluyor ancak. Bu toplumun gelecekteki dertlerini şu anda yönetime gelecek kuşak anlayabiliyor mu? Bir toplumun inovatif olmasında bunun da çok büyük önemi var.

-Kamyonla yazılım sevkıyatı

Sonra bize pazarlamacılar 'Biraz da piyasaya yeni giren firmalara bir şeyler üretin' demeye başladıklarında ucuz bir ürün üretmeyi akıl

ettik. Comodity anlamında adını da ben koydum: Logo Alinteri.

IBM ile 3 ayda 13 bin adet sattık. Bunlar enteresandır küçük bir kamyonete yükleyerek gönderdik yazılımları resmini çekti, videoya aldık. 'Türkiye'de yazılım var mı?' diye sorulduğunda yazılımın kamyonla gönderildiği ilk olay böylece gerçekleşmiş oldu. Arka arkaya gelen bu başarılarla LOGO 1993 yılında Türkiye'nin en büyük uygulama yazılımı firması haline geldi.

-Her kriz bir arkadaşımıza mal oldu

1994 krizini yaşadık. Bundan sonra krizler dönemi başladı. Dünyada bilgisayar sektörünün en hızlı geliştiği yıllarda Türkiye'de krizler karışıklıklar yaşandı. Açıkçası sorunları devlete anlatamamamızın nedeni devletin de kendi derdine düşmüş olmasındandı. Yenilik getirecek cesaret gösterecek kimse yoktu.

İhracata başlayalım dedik. Oyun programları yazdık. Almanya'ya ihraç ettik. LOGO eğitim ve eğlence ürünleri 1995 yılında piyasaya ilk girişini yaptı. LOGO'nun bu pazara yönelik olarak geliştirdiği zeka oyunları başta Almanya olmak üzere Avrupa pazarında 10 bini aşan bir satış rakamına ulaştı. Eğitim ve eğlence pazarına yönelik faaliyetler 1996 yılında kurulan grup şirketi Logomotif A.Ş. çatısı altında toplandı. Şu anda LOGO'un en yoğun faaliyeti, global bir bilgi teknolojisi firması olma misyonuna yönelik olarak uluslararası pazarda genişleme çalışmalarıdır. Doğu Avrupa ve BDT ülkeleri için uyarılama, pazarlama ve kanal geliştirme faaliyetleri sürerken, Orta ve Batı Avrupa pazarlarına girişi başlatmak üzere Almanya merkezli Logo Business Systems şirketi kuruldu. Ama ciddi bir kar elde edemedik. Çünkü 100 milyonlara çıkmadığın zaman ciddi para kazanamıyorsun. Türkiye'de ise kopyalarından binlerce oldu.

-Her kriz bir arkadaş götürdü

Her kriz bizim bir arkadaşımıza mal oldu. Bu kez de Murat gitti. Girişimcilikte ortaklık, ortaklığın psikolojisini yönetmek çok önemli bir husus. Problemler para çok olduğu zaman ya da paranın olmadığı zaman ortaya çıkıyor. Bu ekonomik krizler bu sorunları sürekli yaşamınıza neden oluyor. O gün insanlar şirketi farklı farklı şekillerde yöneteceklerini söylemeye başlıyorlar. Gerçekten bütün işleriniz bir günde durabiliyor. Siz Türkiye'de bunlarla uğraşırken adam Seattle'da Ar-Ge'sini de yapıyor, hem de savaşımlardan uzak... Bizim yanımızda Körfez Krizi çıktığı zaman biz yine durgunluk yaşamıştık ama bu kadar olmamıştı.



-Hem girişimci ol, hem yönet!

1995-97'de yeniden büyümeye başladık. Bu arada şunu söylemeliyim ki özellikle bizim zamanımızda girişimci bir de işini yönetmek zorunda kalıyor. Oysa girişimci ile yönetici aynı şey değil. Bu ekosistemde girişimciyi, fikir sahibini venture capital ile buluşturduğunuz zaman bir kere venture capital, girişim sermayesi her zaman işin içine bir yönetim fonksiyonu koyuyor. Dost arkadaştan aramak yerine işin içine iş mantığını getirecek bir adamı onlar koyuyorlar. Ama kendi kendimizi yönetici olarak yetiştirmeye karar verdim.

Bu arada bir ERP projesi geliştirelim istedik. Müşteri kitlemizi KOBİ'ler olarak çok net bir şekilde tarif ettik. İlk zamanlarda müşterilerimizin çoğu büyük firmalardı. Özellikle büyük firmalar IT masraflarını küçültmek istedikleri zaman pc'ye geçmeye başlamışlardı. Teknolojiye en yatkın olanlar da büyük şirketlerdi. Bizi proje planlama paketi yaptığimiz zaman da onlar bizi keşfetmişlerdi.

Almanya'da şirket kurmaya karar verdik. ABD'de olmadı ama 'Almanya'da yaparız' dedik. GeoCon fuarında yanımızdaki masada bugün adı Microsoft Navision olan firma vardı. Adamlar Danimarkalı bir firmaydı. Ürünlerini gösteriyorlardı. Bu firmayı beğeniyorduk. Onlar da MAC mantığını çok iyi anlamış, user interface'i iyi bilen bir şirketti. Bu firmanın bazı işleri iyi yapamadığını fark ettik. Biz dedik gidip Almanya'da bunları yeneceğiz. Danimarkalı firma ama pazarı Almanya'ydı. Türk firmaları filan da var. Gider yaparız dedik. Hatta Rusya'ya da açılırsınız dedik. Aldığımız teşvik nedeniyle onu kullanmak için de Gebze'de bir tesis yapmaya başladık. Tabi madem Almanya'ya gideceğiz. Bu plan için girişim sermayesi, risk sermayesi veya İMKB gibi imkanları da düşünmeye başladık. 95-96'larda biz bunların arayışına geçtik.

-ABD'den destek yok

Yatırımcılar beni Amerikaya götürdü. Yatırımcı arıyoruz ama bizi kimse dinlemedi. Şunu söylediler. Anladık ki bir ülkenin girişim sermayesi kendi ülkesinden gelir. Venture Capital ve vulture (akbaba) capital tefecinin diğer adı. Newyork'ta gökdelenlerden çıkıyoruz. Tanıdık şirketleri geçtik. Bir kata geldik. Leş gibi kokuyor. Kapının önünde bir siyahi bir adam çıktı ne istediğimizi sordu. Anlattık. İçerde bir adam ayaklarını üstüste masanın üzerine atmış. "Ben Boston'a şu faizle iskonto ediyorum. Sen kim oluyorsun Türkiye'den?" dedi. Yani yabancı sermaye Türkiye'ye burayı desteklemek için gelmiyor.

-Başka bir ekonomi

Ortağımız Murat, ayrılırken elindeki bir bölüm hisseyi 250 bin dolara birisine satacağını söyledi. "Bizim o kadar paramız yok" dedik. Antalya'da bilgisayar mühendisi bir arkadaşım vardı onu aradık. Babasının hali vakti yerinde. Babası inceledikten sonra oğluna; "Bunların fabrikası, yok arsası yok. Batarsa biz ne yaparız evladım?" demiş. Şirket 40 milyon dolardan halka açıldığında o hisse 6 milyon dolar ediyordu. Bu bahsettiğim işadamı 85 yaşında Demirellerin teknik üniversiteden arkadaşı, zeki, işinin ehli bir kişi ama anlayamıyor. Paradigmalar değişmiş. Kafası sanayi sektörüne göre formatlanmış insanlar bunları anlayamadılar.

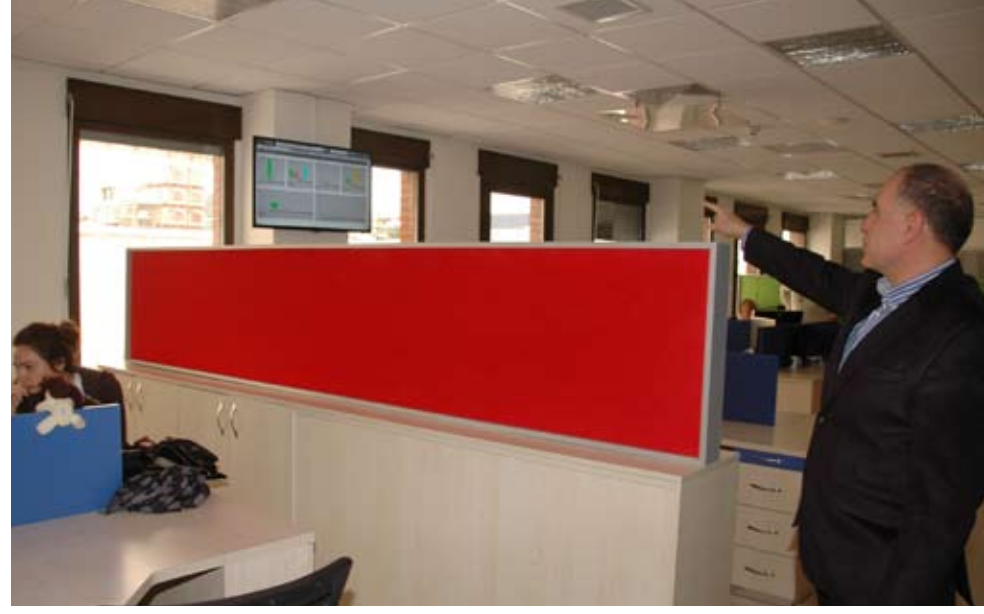
Belki başka bir ekonominin tohumları atılıyordu. Onun için eğer biz 20 sene sonrasının ekonomisini kuruyorsak, bunu anlamak gerekir. Onun içinde olmak gerekir.

Herkes bana yazılım sektörünü soruyor. Bence klasik yazılım sektörü bitmiştir. Artık yazılımın desteklediği sektörlerin önemi vardır. İnternet sektörü de böyle bir şey. Hindistan büyük bir yazılım değirmeni. Bunlarla rekabet etmek mücadele etmek mümkün değil. Ancak çok inovatif şeyler yapmak lazım.

-Halka açıldık

Türkiye'nin bilgiyle yani bilançosunun varlıklar bölümünde elle tutulan varlıkları olmayan tek şirketi olarak halka açıldık ve bankalar da, arkadaşımızın babası da beğenmemesine rağmen halkımız bizi beğendi. Kuyruklar oldu. Çok başarılı bir halka açılma oldu. Ama 8 Mayıs 2000 de halka açılmıştık, hemen arkasından yeni bir kriz daha geldi. Kasımda faiz krizi, şubatta anayasa krizi oldu. O momentum yitirildi. ABD'de de 'internet bubble' patlamıştı. Sonuçta orada ve burada 'out' oldu. Başka bir halka açılma sanırım çok zorluklarla oldu. Yazılım sektöründen de açılan olmadı. 2001 çok zor bir yıl oldu. Büyük vaatlerle halka açılmışsınız. Piyasa olduğu gibi duruyor.

Hele müşteriler KOBİ ise küçük firmalarsa... Çaresi



Şöyle bir geçmişe baktığım zaman:

Teknolojiyi parçalamış, zamanımızın çok önünde olmuşuz. Gerek yokmuş. Dot Net'i geliştirmesek de olurdu çünkü Microsoft nasıl olsa çıkaracaktı. Bu birikimler işe yaramıyor değil ama ticari olarak o zaman uğraşmasak olurmuş.

Paraya çok önem vermemişiz. Bence önce hedefe odaklanmak gerekiyor. Para için girişimcilik yapan insanların ben çok başarılı olduklarını görmedim.

Pazarlamayı çok iyi kullanmışız, bu anlamda işletmeci arkadaşlardan çok iyi akıllar almışız.

Sağlam bir değerler kurumu olmuşuz. İnsanlar bizden ayrılıp başka ülkelere gitse bile hala bu takımın formasını giyiyorlar. Çünkü burada aldıkları değerler onların bütün hayatları boyunca farklılıklarını ortaya koyan değerler olmuş. Bundan da gurur duyuyorum.

Binlerce kişi yetiştirmiş onbinlerce kişinin işi olmuşuz. Gerçekten logo bilmek onbinlerce kişinin mesleği haline geldi. Bu çok gurur verici.

Yüzlerce girişimci yetişmiş bunların çoğu bizim şirketimizden yetişti, 'Niye bizden ayrıldınız?' da demedik. Biz bundan da çok çektik. Onu da söylemeliyim.

Girişimci olmamın nedenlerinden biri de benim patronum felaket kötüydü. Ben kesinlikle birinin yanında çalışmam demiştim.

Sermayemizi krizlerde 4 kez kaybetmişiz. Dünyanın çok oynak bir coğrafyasında olduğumuzu görmezden gelmişiz. Bu biraz yanlışmış.

İnternete geç giriş yapmışız. Ve hiç desteklenmemişiz. Bugünkü desteklere baktığınız zaman bunlar bizi daha bilemiş. Girişim bir olanaklar olayı değildir. Girişim olanaksızlardan daha başarılı olur. İnsan daha yaratıcı oluyor. Tohum bir yerde yeşerdikten sonra biraz su biraz gübre verilse bütün ülke kazanır.



Türk usulü program yapıyoruz

Biz Hindistan modeli ile iş yapamayız. Biz bu işin fasoncusu olmayı kaybettik. Ürünleri ABD ürettiyor. Hindistan'a fason olarak yaptırıyor. Hindistan da organize oldu ve çok ucuza üretti.

'Türkiye'ye yapacak iş kalmadı' diyen görüşler var. Burada da çok yapılacak şeyler vardır, yapılacak çok iş vardır, buranın da bir zekası vardır. Burada ne yapabiliriz, yerel kaynaklarla ürün üretebiliriz. İşte biz bunu yaptık. Başka bir ülkenin aklının buraya getirilmesi bizim insanımıza yetmiyor. Esnemek lazım. Bunu da dikkate alalım. Türk insanının başarmasının en büyük nedeni Türkiye özgü bir iş yapış mantalitesidir. Bizde Tahtakale, Gaziantep, Kayseri mantıkları vardır. Bunları yabancıların programlarında bulamazsın. Bu nedenle biz Türk usulü program üretiyoruz.

Yazılım bir ülkenin aklıdır.

Bugün arabanızı yazılım götürüyor. Herşeyin içine bir akıl girecek. Bir köpeğe taş atsanız köpek kaçar, kendini korumak için bir zekası var. Yemek atsanız farklı şekilde davranır, gelir. Bir robotun ise bunu yapmak için bir aklı olmalı. Yarın bir gün şu sandalyenin bir aklı olacak. Bu sandalyeye bir chip konulacak. Eşyanın interneti diye bir şeyden bahsediliyor. Hepsinde chip olduğunda 15 sene sonra toplandı bittikten sonra sandalyeler kendi yerlerine kendileri gidecek. Ne işe yarayacağı başka bir konu! Veya ben oturunca sandalye benim ne zaman oturduğumu hatırlayacak. Bunlar artık para değil. Ama bunun hangi uygulama için kullanılacağı önemli olacak. O aklı ifade edeceğiz.

Bu sandalye firmadan belki chip'le gelecek. Belki yazılımını biz kendimiz yazacağız. Böyle bir dünyaya gidiyoruz. Sanayimizle hazırlanmamız gerekir.

Sinek bile zeka var, chip var diye düşünün. Bu eşyanın içine nüfuz edecek. Arabalar için şu an çalışıyor. Önündekine yakınlasmıyor, çizgiyi takip ediyor.

100 Logo olsa Türkiye sıçrar

Şu anda Kocaeli'de Bilişim Vadisi kurmak istiyoruz. Ama yabancılar pek gelecek gibi değil. Bir başarı hikayesi yazmak lazım. İkincisi yerli sermayemizi de bu işe yatırmak lazım. Fakat bizim sanayimiz bu işlere yatırım yapmıyor. Yoksa Türkiye'de para var. Para başka alanlara gidiyor. Özetle bu sektörün temsilcileri sermaye ile kurulmuş işletmeler değildir.

0 kadar acılar çekti ki işlerimizin başlangıç yıllarında 3 ortak hiç fotoğraf çekirmedik. Artık 30'u geçtiğimiz yaşlarda, adımız biliniyor, gururla bir poz vermişiz, ondan sonra resim çekirmeye başladık.

Başarıyı kazanmak için çok çalışmak, çok fedakarlık yapmak lazım. Ailenizin sizi çok desteklemesi lazım. Eşim elektrik mühendisidir. Beni çok desteklemiştir. Bizle çalışmadı ama esnaf çocuğu olması nedeniyle bize çok akıl verdi. Bir ara girişimci oldu, tıp elektroniği üzerine. Ama artık bıraktı.

Çok samimi konuşuyorum. Bazı arkadaşlar sanki özel insanlar, doğuştan misyon ve yetenek verilmiş. Yok böyle bir şey. Dünyada çabalayarak, tırmalayarak oluyor. Gençler neden sonuç ilişkilerini bu şekilde kafalarında kurmalılar. Bir sürü gence örnek oldu. Kendinizi o günkü yaşınızdan bakarak anlatmalısınız. Bugünkü yaşta olsa olsa sadece böbürlenirsin. Bugün Türkiye'de 100 Logo olması ekonomisinde sıçrama anlamına gelir, 40 bin kişilik yazılım istihdamı anlamına gelir.

"Kimseyi işten çıkarmayacağız, cuma günleri tatil" dedik. Haftada 3 gün tatil dedik o günleri maaşlardan kestik. Tam bir yıl böyle çalıştık. 2002'nin başında durum düzelmmişti. Çünkü şirketin çok ciddi başarısı olduğu için kısa zamanda nakit para kazanması çok kolaydır.

-IBM ile birlikte

2003'te bir başka şey oldu. IBM bize geldi "Sizi dünya çapında firma yapacağız. Sizi java teknolojisine geçmeye bekliyoruz." dediler. İngiliz ve Amerikalı danışmanlar atadılar. Sorun olduğunda ABD'deki Ar-Ge laboratuvarına bağlanıyoruz. Programları Londra ya da Stuttgart laboratuvarlarına götürüyoruz. Biraz da gaza geldik. Öyle bir para harcadık ki 7 yılda 10 milyon dolar harcamışız. Logo Türkiye'nin Ar-Ge lideridir. Aselsan, TAI gibi devler dahil onbirinci sıradayız. Gerçi bu üründen beklediğimizi alamadık. Bu ürünün amortismani nedeniyle bilançoda zarar görünüyor.

Bugün başka bir dünya yaşıyoruz. aralıksız büyüyor Türkiye. Ama artık hayat o kadar kolay değil. Global rekabet var. Dünya devleri oluşmuş. Türkiye rekabete açık. Küçük şirketlere yatırım yapıyor bazı yazılımları satın alıyoruz.

-Yazılım Türkiye'nin aklısıdır

Herhangi bir dertleri olduğunda yabancı yazılım alanlara çok sinirleniyorum. Yazılımlar aslında bir işi nasıl başaracağınızın yöntemini de anlatmaktadır. Türkiye'de bir işletme ayakta kalıyorsa Türkiye'ye özgü çözümler bulunduğu ayakta kalmaktadır. Ben bunu Çin'e gittiğim zaman görüyorum. Bugün Çin'deki şirketler bizim kadar iyi yönetilmiyorlar. Çünkü dertleri değil. Çünkü rüzgarlar ondan yana esiyor. Çin'de maliyetler çok ucuz. Ama Türkiye'de ayakta kalan bir şirketin çok daha farklı bir iş modeli var. Almanya'daki şirketlerin hiç derdi yok. En iyi model yok. Herkesin kendi ülkesine özgü, kendi rekabet modelini geliştirmesi lazım. Mesela birisi armatörlük yazılımı yapmış. Birçok gemi bu yazılımla gidebilir. Biz elinden tutmasak büyüme şansı da yok. Bizde de bu bilgi yok. Bilgiyi devraldık kendi

yazılım teknolojimizle harmanlıyoruz. Ve bu konuda bir çözüm getireceğiz.

Şu anda yeni misyonumuz; Türkiye'nin yazılım birikimini değerlendirmek. Türkiye'nin rekabet birikimi de bunun içinde yatıyor. "Takma akıl kafada durmaz" diye bir atasözü var. Yazılım Türkiye'nin aklısıdır. Geliştirilmiş yazılımlar çalıştırılsın ya da çalıştırılmasın içinde çok önemli bilgiler vardır. Bunları değerlendirmeye karar verdik.

KOBİ'lerin başarısına odaklandık. Bunun için birçok işletmeyle işbirliği yapıyoruz. Türkiye'de 3 milyon kadar işletme var. Bu işletmelerin çoğu neyi neden yaptığını bilmiyor. Yapanlar da birçok şeyi yanlış yapıyor. Türkiye'nin KOBİ profilini değiştirmek zorundayız. Bu bence çok önemli bir misyon. Bizim için ticari bir misyon ancak aynı zamanda ülkemizin de misyonu olması lazım. Ekonominin modelini değiştirmek KOBİ'lerden olacaktır. Biz KOBİ'lerin hayatlarını kolaylaştıracak insanlarla işbirliği yapıyoruz. Benim KOBİ'm para kazanmazsa parasının hesabını tutmak için neden bir yazılıma ihtiyaç duysun.

Şimdi geriye bakınca önceliği yaratıcı mühendisliğe vermişiz. Para kazanmak öncelik olmamış. Bunu olumlu alıyorum. Bu Türkiye'de çok da iyi karşılanan bir şey değil. Çok fazla yabancı yayın okumaktan kendimizi bir Silikon Vadisi şirketi gibi konumlandırmışız. Oysa nerede yaşadığımızı daha iyi bilmemiz gerekirdi.

İstanbul'da çalışıyor bu iş. Girişimci kullanıcı yatırımcı birbirini destekleyen bir yapı oluşmuş. Türkiye yazılımdaki birikimini internette iş modelleri yaratarak da değerlendirmeye başladı. Yemek Sepeti'nden Markafoni'den iftihar ediyorum. Gerçekten çok güzel işler başarıyorlar. İnovatif ekonomi internet sektöründe kuruluyor. Eski sektörlerdeki insanlar da buradan örnek almaya başladılar. Herkes bir e-ticaret sitesi kurma derdinde. Bakalım neler olacak.

Benim derdim şu acaba güneş enerjisi konusunda bir projesi olan bir arkadaşımız da böyle bir yapıyı bulabiliyor mudur. Veya çevre teknolojileri biyoteknoloji, nanoteknoloji konusunda böyle bir yapı varsa o zaman bu ülke bir teknoloji ülkesi olur diye söylüyorum.



WIN EURASIA Metal Working

WIN FUARLARI KAZANDIRIR!
WIN FAIRS MAKE YOU WIN



METAL WORKING

Uluslararası Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı /
International Machine Components and Metal Working Fair



WELDING

Uluslararası Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı /
International Joining, Welding and Cutting Technologies Fair



SURFACE TREATMENT

Uluslararası Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı /
International Surface Treatment Technologies Fair

12-15 Şubat / February 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi,
Tüyap Fair Convention and Congress Centre
İstanbul • Türkiye
win-fair.com



Deutsche Messe

WIN
EURASIA

Hannover-Messe Bileşim Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 334 69 00
0212 324 44 43

Email : info@hf-turkey.com
info@bilesim.com.tr

Destekleyenler / Supporters



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Republic of Turkey Ministry of Science, Industry and Technology



Resmi Seyahat Acentası /
Official Travel Agency



BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE PERMISSION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY IN
ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.

HLS Yapı, konforu ve teknoloji buluşturan yaşam alanı inşa ediyor



Salih Çınar
Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye ekonomisi lokomotiflerinden olan inşaat sektörü ayrı bir öneme sahiptir. Zira günümüzde 'inşaat', yalnızca çevrenin inşa edilmesini değil, bakım, onarım ve işletilmesine katkıda bulunan faaliyetlerin tümünü içerecek şekilde değerlendirilmektedir. İnşaat üretimi artık yalnızca yapının üretimi olarak algılanmamakta; çevreyle dost, sosyal sorumluluk taşıyan, sosyal yaşama, toplumsal yapıya doğrudan etki eden, saydam ve sürdürülebilir üretim anlamına da gelmektedir.

Büyük ölçüde ulusal sermayeye dayanan Türkiye inşaat sektörü, yüzlerce meslek dalını ilgilendirmesi nedeniyle istihdam ve üretim sürecini önemli ölçüde etkilemektedir. Ulusal ve uluslararası alanlarda büyük bir deneyime ve potansiyele sahip olan sektör, kendisine bağlı 200'den fazla alt sektörü harekete geçirme özelliğiyle 'lokomotif sektör' ve büyük istihdam kaynağı olması özelliğiyle de 'sünger sektör' olarak adlandırılmaktadır.

İnşaat sektörü insan gücü yoğun bir sektör olması nedeniyle özellikle ülkemiz ekonomisi için önemli bir sorun olan işsizlik açısından da çok önemli bir istihdam olanağı sağlamaktadır. Bu kadar önemli olan inşaat sektöründe; konularında çok deneyimli sektör temsilcileri olmakla birlikte bu konuda hiçbir deneyimi olmayan çok sayıda kişi veya firmanın sektörde yer alması nedeniyle yüksek kaliteyle düşük kalitenin getirdiği maliyet farklılıkları rekabet şartlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Tüm bu olumsuzluklara rağmen firmamız kaliteden ödün vermeden çalışmalarına devam etmektedir.

Sonuç olarak, yapılan işin kalitesini bilinçli olan kesimler tarafından aradaki fark görülerek tercih edilmek suretiyle bu sorunları aşmaktayız.



Greenhillcity

-Greenhillcity 1. etabın yüzde 90'ı satıldı

2015 yılında iş geliştirme kapsamında birçok arsa, proje, turizm ve dönüşüm projeleriyle de ilgileniyor olacağız. 2014 yılında inşaatına başladığımız Greenhillcity ve Ada Sahil Sitesi projelerimize odaklanacağız. Hem satış hem inşaat faaliyetleri açısından çok yoğun bir dönem olacak. Şu ana kadar projede satışa çıkardığımız Greenhillcity 1. etabın yüzde 90'ını satmış durumdayız. Aralık ayının başından itibaren satışa çıkan ikinci etaptaki daireler de tüketicilerin büyük ilgisi ile karşılaşılıyor. 2015 yılında satışlarımızı hızla devam ettirmeyi hedefliyoruz.

Ekonomik anlamda orta ve yüksek gelir kitlesine hitap ediyoruz. Seçtiğimiz merkezi lokasyonlarda, doğal bir ortam ile konforu birleştirerek kişiye özel ve lüks yaşam alanları inşa ediyoruz.

-2015 pozitif bir yıl olacak

Gayrimenkul sektörü genel olarak 2014 yılını olumlu



Ada Sahil Sitesi

geçirdi. Yılın başında sektörün pek iyi bir yıl geçmeyeceğine dair söylentilerin aksine 2014 yılında da arz talep dengesi tutturuldu ve tüketiciler ev sahibi olmak için yine nitelikli projelerden ev almayı tercih etti. 2015 yılına baktığımızda ise 2014 yılından daha iyi geçeceğini tahmin ediyoruz. 2015 yılında gerçekleşecek olan seçimden önce ve sonra piyasa kısa süreli bir durağanlık yaşasa da genel anlamda pozitif bir 2015 öngörüyoruz.

-A Plus hedef kitle yolunda ilerliyoruz

Gayrimenkul sektöründeki vizyonumuz; "İnşa ettiğimiz; doğaya saygılı, yenilikçi, merkezi lokasyon seçimleri ve kaliteli yaşam alanları ile hem ulusal hem de uluslararası ölçekte normları belirleyen ve model alınan bir kurum imajıyla anılmaktır." Diğer taraftan, hayata geçirdiğimiz özel ve butik projelerle A plus bir hedef kitleye yönelik olarak ayrıcalık inşa ediyoruz. Genellikle şehrin merkezinde hayata kolay ulaşılır lokasyonlarda, konforu ve teknolojiyi buluşturarak yaşam alanları inşa ediyoruz.

İnşaat sektörü 2014 sonunda yüzde 1 büyüdü

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD)'un hazırladığı "Aralık Ayı Sektör Ekonomi Raporu" açıklandı. Buna göre, özel sektör inşaat harcamaları yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 3,8, inşaat sektörü ise yüzde 1 büyümeye gösterdi.

Geçen yıl yüzde 7 büyüyen inşaat sektöründe büyüme 2014'te yavaşladı. İlk çeyrekte yüzde 5,1 olan büyüme ikinci çeyrekte yüzde 2,8 olarak gerçekleşti. 2014 yılının dokuz ayında büyüme yüzde 2,9 oldu. 2014'ün dokuz ayında gayrimenkul ve iş faaliyetleri sektörü ise yüzde 2,2 büyümeye gösterdi. Genel ekonomik büyüme ile beraber inşaat ve gayrimenkul sektörlerindeki büyüme de yavaşladı.

İnşaat sektöründe 2013 yılında oluşan yüzde 7 büyümenin tamamı kamu inşaat harcamalarından kaynaklanırken, özel sektör inşaat harcamaları geçen yıl yüzde 1 daraldı. Özel sektör inşaat harcamalarında iki yıl üst üste yaşanan küçülmenin ardından, 2014 yılı üçüncü çeyrekte yüzde 3,8 ve dokuz ayda yüzde 5,3 büyümeye gerçekleşti.

Mevcut inşaat işleri seviyesi 2014 yılının ilk iki ayında geriledikten sonra mart-haziran döneminde yükseldi. Temmuz-eylül dönemin hemen hemen aynı kalan mevcut işlerin seviyesi ekim ayında 2,8 puan düşmüş, kasım ayında ise 1,5 puan artmıştı. Aralık ayında ise mevsimsellik etkisi ile mevcut inşaat işlerinin seviyesi kasım ayına göre 10,2 puan geriledi. Aralık ayında mevcut inşaat işlerinin seviyesi geçen yılın aynı ayına göre ise 3,1 puan geride gerçekleşti.

2014 yılında yeni alınan inşaat işleri yıl genelinde dalgalı bir seyir izlerken, alınan yeni inşaat işleri haziran ayında en yüksek seviyeye ulaştı ve bunu izleyen aylarda ise iniş çıkışlar gösterdi. Kasım ayında yeni alınan işlerde 0,2 puan artış yaşanmasının ardından aralık ayında da 1,5 puanlık bir artış gerçekleşti. Böylece yeni alınan işler seviyesi aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre 2,7 puan geride kaldı.

-Konut satışları kasım ayında yüzde 1,1 arttı

Kasım ayında konut satışları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,1 artış gösterirken, 103 bin 783 adet konut satıldı. Geçen yılın kasım ayında ise 102 bin 681 konut satışı yapılmıştı. Ağustos, eylül ve ekim aylarında hızlanan konut satışları kasım ayında yavaşladı. 2014 yılının 11 ayında konut satışları geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 1 azalarak 1 milyon 30 bin 715 adet gerçekleşti. Konut satışlarındaki yıllık gerileme de giderek yavaşladı.

Yeni konut fiyatlarının artışı 2014 yılının genelinde yavaşlarken, kasım ayında ise ilk kez geriledi. 11 ayda yeni konut fiyat artışları yıllık yüzde 5,6 oldu. Son bir yılda yeni konut fiyatlarında en yüksek artış yüzde 6,4 ile 3+1 konutlarda olmayı sürdürdü. Yılın genelinde ortaya çıkan yeni konut fiyatlarında durağan eğilim sürdü. 2014 yılı ilk çeyrek döneminde alınan konut yapı ruhsatları daire sayısı geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 76,2, ikinci çeyrek döneminde ise yüzde 5,3 arttı. 2014 yılı üçüncü çeyrek döneminde alınan yapı ruhsatları daire sayısı ise geçen yılın üçüncü çeyrek dönemine göre yüzde 42,4 artış gösterdi. Böylece yılın ilk dokuz ayında alınan konut yapı ruhsatları daire sayısı geçen yılın ilk dokuz ayına göre yüzde 33,2 artışla 805 bin 584 adet oldu. 2014 yılı ilk dokuz ayında alınan yapı kullanım izin belgesi daire sayısı ise 566 bin 568 ile geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,1 arttı.

Yılın ilk çeyrek döneminden sonra gerileyen konut kredisi aylık ortalama faiz oranları eylül ve ekim aylarında yüzde 1'in altına inerken, kasım ayında yüzde 0,91 arttı. Konut kredisi aylık ortalama faiz oranları aralık ayında da yüzde 0,91 olarak gerçekleşti.

2014 yılının ekim ayında, eylül ayında olduğu gibi inşaat malzemesi üretimlerinde farklı eğilimler ortaya çıktı. Ekim ayında çok sayıda alt sektörde üretim artarken aynı şekilde çok sayıda alt sektörde üretim geriledi. Ekim ayında üretim verileri izlenen 26 alt sektörden 11'inde üretim geçen yılın aynı ayına göre geriledi. Ayrıca, ekim ayında 15 alt sektörde ise üretim geçen yılın aynı ayına göre arttı. Yılın son çeyreğinin ilk ayında inşaat malzemeleri sanayi üretimi ortalama yaklaşık yüzde 3

büyümeye ile ilk 3 çeyrek performansının bir miktar altına indi. Ocak-ekim döneminde ise ortalama inşaat malzemeleri sanayi büyümesi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 seviyesinde sürdü.

Son aylarda zayıflayan ihracat ekim ayında geriledi. Ekim ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,3 azalarak 1,66 milyar dolar oldu. Yılın ilk on ayında ihracat 17,77 milyar dolar olurken, ihracat yüzde 1,6 arttı. 2014 yılı ekim ayında yıllık ihracat 21,64 milyar dolar oldu. Yıllık ihracat artışı (2013 sonuna göre) yüzde 1,7 olarak gerçekleşti. 2014 yılının ilk on aylık döneminde ihracat performansı ilk çeyrek sonrası kademeli olarak düştü.

İthalat ağustos ayı dışında yıl genelinde geriledi. Ekim ayında da ithalat yüzde 8,3 geriledi. Yılın ilk on ayında ithalat 7,7 milyar dolar, ithalattaki gerileme ise yüzde 9,9 oldu. 2014 yılında inşaat malzemeleri ithalatı azalırken, ekim ayında yıllık ithalat 9,53 milyar dolara kadar geriledi. Döviz kurlarındaki artışlar ve inşaat sektöründe yavaşlama ithalatla belirleyici oldu.



GREENHILLCITY ALIKAHYA/KOCAELİ

9300 m2 alan üzerinde, 9 bloktan oluşan greenhillcity 1+1 2+1 3+1 normal daireler, 3+1 4+1 dublex dairelerden oluşan toplam 101 adet daire ve 2 adet iş yeri ile size konforlu bir yaşama davet ediyor.



ADA SAHİL SİTESİ KÖRFEZ / KOCAELİ

8000 m2 üzerinde 12 bloktan oluşan toplam 80 daire. 2+1 – 3+1 – 4+1 normal daire ve dublex daireler mevcut. 95 Evler KÖRFEZ / KOCAELİ

ÇINAR PARK HOTEL



Kuzey Mah. Cahit Zarifoğlu Cd. No:65/3 Köfrez - Kocaeli
Tel: +90 262 528 4422 * Faks: +90 262 528 0383 * info@hls.com.tr
www.hls.com.tr

70 yılın zirvesi

KOCAELİ
evimiz 'in

teslimine 6 ay kaldı

Türkiye'nin en köklü inşaat şirketlerinden Pekdemir İnşaat, 70'inci yılını, 936 konutluk dev bir projeyle taçlandırıyor. Kaliteden ödün vermeyen ve ismi güvenle özdeşleşen Pekdemir İnşaat, Temmuz ayından itibaren konutları teslim etmeye başlayacak. Görkemli projenin inşası, 500 kişilik dev bir ekiple haftanın yedi günü süren rekor bir hızla devam ediyor.

şüncelerine önem veren ve bu görüşleri mümkün olduğunca sürekli gelişme amacıyla kullanan kuruluşlar için, bu özelliklerini gösterebilmek ve ispatlamak amacıyla hazırlanan bir standardı ifade ediyor. Pekdemir İnşaat'ın sektöründe de bir ilk olan internet temelli kurduğu online sistem olan "Pekdemir Güvence Sistemi", bu belgeye hak kazanılmasındaki en önemli adımı oluşturuyor.

-70 yıllık başarı öyküsü kitap oldu

1944 yılında İsmail Pekdemir tarafından kurulan Pekdemir İnşaat'ın tarihi, olağanüstü dönemlerde dahi hiç kesintiye uğramadan faaliyetine devam eden bir başarı öyküsünün ifadesi. Bugün üçüncü kuşak yönetiminde faaliyetlerini sürdüren Pekdemir İnşaat, Kocaeli merkezli olmakla birlikte İstanbul'dan Ankara'ya, Eskişehir'den Konya'ya pek çok kentte çok sayıda projeye imza atmış bir şirket.

Kurumsal itibarını en önemli sermayesi olarak gören, müşteri memnuniyetini esas alan, kaliteden ödün vermeyen iş yapış felsefesi ve zamanında teslim politikasıyla Pekdemir, bölgesinde saygınlık uyandıran, güvenin sembolü haline gelmeyi başarmış, bir başarı öyküsünün sahibi.

Pekdemir İnşaat, bugüne kadar kentte ve bölgede konut, resmi binalar, ticari binalar, gölet, dere ıslahı, köprü, restorasyon, iskele gibi farklı projeler gerçekleştirerek kentin adeta her noktasına imzasını attı.

Geçmiş yıllarda daha çok taahhüt işlerine yoğunlaşmış olan şirket, son yıllarda özellikle konut alanında proje geliştiren bir gayrimenkul geliştirme şirketi haline dönüştü. Şirket, Kocaeli'deki Villam ve Bahçeda projelerinin ardından şimdi de Kocaeli'nin devam etmekte olan en büyük markalı konut projesine imza atıyor.

Pekdemir İnşaat, çok az şirkete kısmet olan 70 yıllık başarı hikayesini yazılı hale getirmek ve deneyimlerini paylaşmak amacıyla kalıcı bir esere de imza attı. Şirketin kesintisiz 70 yıla uzanan tarihsel sürecinin etkili bir kalemle ele alındığı bu kitap, Pekdemir markasını yakından tanımak isteyenler için eşsiz bir eser olma özelliğine sahip. Aynı zamanda, Pekdemir'in vizyoner kimliğinin yanı sıra yenilikçi bir şirket olma yönünü de güçlü bir şekilde açığa çıkarıyor.

Pekdemir İnşaat Genel Müdürü Mert Pekdemir, şirketi 70 yıla taşıyan en önemli unsurların kalite ve güven olduğunu vurgulayarak, "Bizim en önemli sermayemiz kalite ve güven üzerine tesis edilmiş 70 yıllık geçmişimiz ve itibarımızdır. Bugüne kadar Kocaeli başta olmak üzere ülkemizin çeşitli bölgelerinde, farklı nitelikte çok sayıda projeye imza attık. Kentimize, bölgemize ve ülkemize değer katacak, insanların yaşam kalitesini ve standartlarını yükseltecek yeni projelerle daha nice yıllar Türkiye'nin hizmetinde olmaya devam edeceğiz. 70'inci yılımız vesilesiyle hazırladığımız, bir yandan

70 yıllık tarihiyle Türkiye'nin ve sektörünün en köklü şirketleri arasında yer alan Pekdemir İnşaat, Kocaeli'nin en büyük markalı konut projesine imza atmaya hazırlanıyor. Kocaeli'nin yıldızı parlayan bölgesi Başiskele'de inşaat çalışmaları hızla devam eden ve sadece altı ay sonra, Temmuz 2015 tarihinden itibaren sahiplerine teslim edilmeye başlanacak proje, insanları sadece ev sahibi yapmakla kalmıyor, özellikle aileler için güvenli, huzurlu ve konforlu bir yaşam alanı sunuyor.

Kocaeli halkı kadar Kocaeli içinden ve diğer illerden yatırımcıların da büyük ilgi gösterdiği 936 konutluk proje, 500 kişilik dev bir ekibin haftanın yedi günü süren yoğun çalışmasıyla rekor bir hızla tamamlanma yolunda.

İnşaatın başlamasını takiben tamamlanması için öngörülen yaklaşık 700 günlük inşaat süresinde, üstelik çevre düzenlemesi ve tüm sosyal donatılarıyla birlikte günde ortalama 1,3 adet konut teslimine hazır hale getirilmiş olacak. Bu kadar büyük çaplı bir projede elde edilen başarı, Pekdemir İnşaat'ın 70 yıla dayanan deneyiminin yanı sıra insan kaynaklarındaki kalitesinin de boyutunu ortaya koyar nitelikte. Pekdemir İnşaat, insan odaklı iş yapma felsefesi doğrultusunda hizmet kalitesini de sürekli geliştiren bir şirket. Bu yöndeki çabalarında şirket yeni bir adım daha attı ve "10002 Müşteri Memnuniyet Yönetim Sistemi" belgesini almaya hak kazandı. Bu belge, Kocaeli'de bir inşaat firması tarafından ilk defa alınmış durumda. Bu da şirketin satış sonrasında yönelik çalışmalarından, şirketin kurduğu "Pekdemir Güvence Sistemi"nden kaynaklanıyor. Şirket sadece konut üretip satmakla kalmıyor, satış sonrasında da müşterisine hizmet vermeye, müşterisinin yanında olmaya devam ediyor.

"Müşteri Memnuniyet Yönetim Sistemi" belgesi, müşterileri nezdinde farklılık yaratmak isteyen, müşterilerinin görüş ve dü-



kendimizi anlatma, diğer yandan deneyimlerimizi paylaşma imkanı sağlayan kurumsal prestij kitabımız da 70 yıllık hikayemizin çok güzel bir özetini sunmuş oldu" dedi.

-70'inci yıl gurur projesinin teslimine sadece 6 ay kaldı

Pekdemir İnşaat, iş dünyasındaki 70 yıllık başarısını, Kocaeli'nin en büyük markalı konut projesi "Evimiz Kocaeli" ile taçlandırmaya hazırlanıyor. Kentin yatırım değeri en yüksek bölgelerinden Başiskele'de inşası hızla devam eden ve teslimine sadece altı ay kalan 936 konutluk proje, binlerce insana seçkin bir yaşam alanı sunuyor. Proje, oturma amaçlılar kadar yatırımcılardan da büyük ilgi görüyor.

Pekdemir İnşaat Genel Müdürü Mert Pekdemir, Evimiz Kocaeli projesine Kocaeli halkının ve yatırımcıların ilk günden itibaren yoğun ilgi gösterdiklerini belirterek, "Evimiz Kocaeli, 70'inci yılımızı taçlandıran, özel bir proje bizim için. İlk iki etabındaki konutların tamamına yakınının hızla tükenmesi üzerine son etabı planlamamızdan çok daha önce satışa sunduk. Örnek evimiz de çok beğenildi" dedi. Pekdemir, sözlerini şöyle sürdürdü:



"Evimiz Kocaeli; güven, konfor, huzur veren, keyifli bir yaşam alanı olacak. Pekdemir markasını bugünlere taşıyan temel yaklaşımımıza uygun olarak, işçilik ve malzeme kalitesinden ödün vermeden, rekor bir hızla inşaat çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.

Üstelik teslimine sadece altı ay kaldı. Temmuz 2015 tarihinden itibaren konutların teslimine başlayacağız. Kocaeli halkını ve yatırımcıları, projeyi ve örnek daireyi yerinde görmeye davet ediyor, kişiye özel cazip ödeme avantajlarından yararlanarak bu görkemli yaşam alanında yerlerini almaya çağırıyoruz."

-Evimiz Kocaeli: Ailece yaşam için ideal

Şehir merkezine sadece yedi dakikalık mesafede, şehre çok yakın ama kentin gürültü ve karmaşasından uzak bir lokasyonda, Başiskele'de hayata geçen projenin yüzde 75'i yeşil alana ayrılmış durumda.

Yaşamı keyifli hale getirecek her türlü sosyal donatının düşünüldüğü projede; kafe, dinlenme alanları, toplantı salonları, fitness salonu,

çocuk kulübü ve uzman pedagoglar danışmanlığında her yaş grubuna uygun olarak farklı tasarlanmış çocuk oyun alanlarının bulunduğu büyük bir sosyal tesis yer alıyor.

2 bin metrekarelik dev bir göletin de içinde bulunduğu yürüyüş parkurları, rekreasyon alanları, iki adet basketbol sahası, görkemli bahçe ve çevre düzenlemesi de Pekdemir bütünlük kalite anlayışının birer ürünü. 7x24 kameralı güvenlik sistemine sahip projede, profesyonel bir site yönetimi işbaşında olacak.

Evimiz Kocaeli'de 2+1, 3+1 ve 4+1 tip dairelerden oluşan, 91 metrekare ile 193 metrekare arası büyüklüklere sahip, altı farklı tipte daire bulunuyor. Örnek ev de müşterilerin beğenisine sunulmuş durumda.

70 yıllık başarı öyküsünü hazırladığı kurumsal prestij kitabıyla geleceğe taşıyan Pekdemir İnşaat, Kocaeli'de bir inşaat şirketi tarafından ilk kez alınan "10002 Müşteri Memnuniyet Yönetim Sistemi" belgesini almaya hak kazanarak kaliteye verdiği önemi bir kez daha tescillemiş oldu.



Türkiye'nin en büyük bağımsız Ar-Ge merkezi Hexagon Studio

inovasyon liderleri arasında yerini aldı

Heksagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş. (Hexagon Studio), Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) uluslararası yönetim danışmanlığı firması A.T. Kearney işbirliğiyle gerçekleştirdiği Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG'de 'İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü' kategorisinde 2'ncilik ödülü aldı. 5 farklı kategoride toplam 25 şirketin finale kaldığı programda Hexagon Studio Türkiye'nin 'İnovasyon Liderleri' arasında yerini aldı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla 6 Aralık 2014 günü İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen Ödül Töreni'nde Hexagon Studio Genel Müdürü Tolga Doğancıoğlu hazır bulundu. Tolga Doğancıoğlu aldıkları ödülle ilgili yaptığı değerlendirmede; "İnovaLİG kullandığı metodoloji ve ilk kez böylesine geniş bir çapta, ulusal boyutta uygulanması bakımından diğer inovasyon programlarından farklılık arz ediyor. Bu kapsamda aldığımız bu ödül bizler için bir gurur kaynağı. İnovasyon organizasyonu ve kültürü alanında ödül almış olmak bizim açımızdan çok anlamlı. Ar-Ge ve yenilikçilik kültürünün çok kısa bir süre içinde şirketimizde yerleştiğinin en önemli göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Bu anlayış ve tasarım iddiamız ürünlerimize de yansıyor ve başarı çitımızı daha yükseğe taşıyor" açıklamasında bulundu.

- Hexagon Studio tasarımı Karsan JEST'e Design Turkey'den 'İyi Tasarım Ödülü' geldi
Hexagon Studio; Endüstriyel Tasarım Ödülleri TURQUALITY® Programı dahilinde, T.C. Ekonomi Bakanlığı, TİM ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) işbirliğiyle düzenlenen Türkiye'nin en prestijli endüstriyel tasarım yarışması Design Turkey'den

de bir ödülle döndü. 28 Kasım 2014 tarihinde Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen törende Karsan için tasarladığı JEST minibüsüyle Ulaşım Araçları kategorisinde 'İyi Tasarım Ödülü' aldı. Rakiplerinden farklı olarak işlevsel, estetik, kaliteli bir üretim için detaylandırılmış ve sürdürülebilir nitelikte bir tasarım anlayışı sergileyen ürünü için aldığı bu ödül, Hexagon Studio'nun inovasyon kültürünü konsept yaratma sürecine başarıyla yansıtmış olmasının bir göstergesi oldu.

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

Fikri Işık: Burası uzay üssü gibi

25 Kasım tarihinde TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan Hexagon Studio'nu ziyarete gelen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, tüm tesisi ve tamamen genç mühendislerden oluşan ekibin bilgisayarları başında geliştirdikleri sistemleri tek tek gezerek inceledi. Fikri Işık, Hexagon Studio'nun Karsan için sıfırdan geliştirdiği 2011'deki New York Taksi İhalesi'nde finale kalan Concept V1 araçları hakkında da bilgi aldı. Fikri Işık incelemelerinin ardından yaptığı açıklamada; "Türkiye'nin artık bilgiyi üretebiliyor, işleyebiliyor ve ticarileştirebiliyor olması çok önemli. Hexagon Studio'da bunu görmekten mutluluk duyuyorum, burası gerçekten bir uzay üssü niteliğinde, görünümünde bir Ar-Ge merkezi" dedi. Yerli otomobil için bugün ümidinin ve arzusunun daha çok arttığını belirten Fikri Işık, Hexagon Studio'nun bu bilgi ve teknolojiye sahip olduğunu; şu andaki gelişmelerin 2020'den önce bir Türk otomobil markasının Türkiye ve dünya yollarında arz-ı endam edeceği yönünde olduğunu belirtti. Hexagon Studio; ürün geliştirme sürecinin tamamında anahtar teslim çözümler sunuyor, firmaların

çözüm ortağı oluyor. Hexagon Studio, 2006 yılında 'ulaşım, savunma ve denizcilik sektörlerinde çözümler üreten öncü tasarım ve mühendislik firması olmak' vizyonuyla kuruldu.

Bugün 'ürün konsepti' adımından başlayarak tasarım ve geliştirme sürecinin tamamında çözüm ortağı olarak yer almayı hedefleyen Hexagon Studio, sahip olduğu deneyimli insan kaynağı ve Ar-Ge alt yapısıyla ülkemizin mühendislik alanında sahip olduğu potansiyeli daha da ileri düzeye taşımak üzere projelerini yürütüyor. Ar-Ge deneyimini her geçen gün artırarak yatırımlarını şekillendiren şirket, 2011 yılında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı nezdinde Ar-Ge Merkezi Belgesi almaya hak kazandı. Bugün, 250 kişiye ulaşan kadrosuyla 2020 yılında 'Avrupa'nın önde gelen mühendislik ve tasarım firmalarından biri olmak' amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Bünyesinde barındırdığı model ve prototip atölyesinde, tasarımını yaptığı ürünlerin 1:1 ve/veya ölçekli model, statik/fonksiyonel prototiplerini üretebiliyor. Bu özelliği anahtar teslim çözümler üretmede Hexagon Studio'yu her zaman bir adım önde tutuyor.

- Bağımsız yapısı ve özgün projeleri ile Türkiye'nin yükselen değeri: Hexagon Studio

Bugün, Türkiye'de yerleşik ana üreticiler bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Ar-Ge birimleri haricinde Türkiye'nin en büyük bağımsız Ar-Ge ve mühendislik firması olan Hexagon Studio'nun, 2010 yılından bu yana TEYDEB 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında toplam 11 adet, TEYDEB 1511 Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı kapsamında da toplam iki adet Ar-Ge projesi TÜBİTAK tarafından desteklenmeye uygun bulundu.

Bunlara ilave olarak, firmanın üç adet Ar-Ge projesi T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sağlanmakta olan SANTEZ programı kapsamında destekleniyor. Hexagon Studio, 2009

- 2012 döneminde Avrupa Birliği 7'nci Çerçeve Programı kapsamında devam eden 'DirectSpare' projesinde proje ortağı olarak görev aldı. 2014 yılı itibarıyla da yine bir Avrupa Birliği destek programı olan ERA-NET kapsamındaki MoREZero ve Horizon 2020 destek programı kapsamında yer alan AMALTHEA projelerinde Türkiye'yi temsil etmenin gururunu taşıyor. Hexagon Studio'nun Türk Patent Enstitüsü nezdinde tescillenmiş iki adet patenti; inceleme aşamasında üç adet patent başvurusu ve yine inceleme aşamasında bir adet faydalı model başvurusu bulunuyor. Geliştirdiği ürün kavramlarını benzer şekilde tasarım tescili yoluyla koruma altına alan firmanın Türkiye, Avrupa Birliği ve ABD'de tescillenmiş toplam 21 tasarımı mevcut. İnceleme aşamasında olan endüstriyel tasarım adedi ise 12.



Hexagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş. (Hexagon Studio), ürün geliştirme değer zincirinde yer almak, ulaşım ve savunma alanlarında faaliyet gösteren firmalara çözüm ortağı olarak hizmet sunmak üzere 2005 yılında kurulmuş %100 yerli sermayeli bir Ar-Ge firmasıdır. Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği Organize Sanayi Bölgesi'nde (TAYSAD OSB) faaliyet gösteren Ar-Ge Merkezi'nde; otomotiv, savunma sanayii, denizcilik, raylı sistemler, tarım ve iş makineleri sektörlerinde, konusunda deneyimli personeli ile tasarım ve geliştirme, prototip imalat, test ve doğrulama süreçlerinde hizmet vermektedir.

www.hexagonstudio.com.tr



Ebru Aktaş Kalkandelen
Özel Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Çağa uygun mevcut teknolojilerimizle, günlük ve aylık kapasitemizi arttırmayı hedefliyoruz...

Özel Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş. 1983 yılında kuruldu. Özel Boru ürünleri arasında ; genel kullanım amaçlı borular, galvanizli su boruları, boyuna kaynak/spiral kaynak dikişli borular, kazan, su, petrol, gaz boruları ile koruyucu kapları (polietilen, bitim, solventsiz epoxy, coaltar epoxy, kumlama, beton) bulunuyor.

Özel Boru Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ebru Aktaş Kalkandelen; geride bıraktığımız 2014 yılının şirket olarak olumsuz geçtiğini belirterek; "2015 yılına ilişkin beklentilerimiz sektör olarak; Türkiye'nin büyüme trendinin artıda olabileceğini düşünmek, firmamız olarak; yıllık ciromuzun yüzde 15-20 artacağı kanaatini taşıyoruz" dedi.

Sektörde Türkiye için önümüzdeki dönemin fırsatları ve yeni hizmetleri hakkında yorum yapan Ebru Aktaş Kalkandelen; "Hazar Bölgesinde çıkarılan doğalgazın Tanap projesi ile Avrupa'ya taşınması mealindeki artılar, 2015 yılında gündemde bulunan yabancı yatırımlarının devreye girmesi ülke ekonomisine katkı getirecektir" açıklamasında bulundu.

Sponsor firmalar aracılığı ile ihracat yaptıklarını aktaran Ebru Aktaş Kalkandelen; Gürcistan, İsrail, Irak vb. ülkelere ihracat yaptıklarını söyledi.

Şirketlerinin yurtiçi stratejileri ve markalarının gelişimi hakkında bilgi veren Ebru Aktaş Kalkandelen; "1983 yılından beri bu sektörde hizmet veriyoruz. Vizyonumuz kaliteli hammadde kullanarak verimi arttırmak, termine uymak, müşteri memnuniyetini sağlamak. Müşteri foyümüzü koruyabilmek temel amaçlarımızdandır. Bu ilkelerimizden dolayı müşterilerimiz tarafından oluşan güven sayesinde adımız yaygınlaşıp tercih ediliyor" açıklamasında bulundu.

Ebru Aktaş Kalkandelen, mevcut teknolojilerinin çağa uygun hale getirilmesi, bunun yanı sıra günlük ve aylık kapasitenin arttırılmasını hedeflediklerini belirtti.

Boru sektöründeki sorunun mevcut kapasitelerin altında çalışmak olduğunu aktaran Ebru Aktaş Kalkandelen; "Çözüm ise başta Tanap projesi olmak üzere yeni gaz ve petrol hatlarının devreye alınması ile iş bulma imkanları yaratılmasıdır. Globalleşen dünyada beklenmedik anlamda yüksek potansiyelli boru hatları ortaya çıkmakta, bu nedenle gelecek için sektörümüz adına müspet düşünceler taşımaktayım" dedi.

Mutfak eşyaları sektörünün öncü markası 'Korkmaz' ihtiyaca yönelik daha fazla çeşit sunuyor



Korkmaz'ın temelleri Hakkı ve Rahmi Korkmaz tarafından İstanbul Süleymaniye'de 50 m2'lik bir atölyede atıldı. Daha sonra ihtiyaçların ve üretimin artmasıyla birlikte üretim alanları büyüdü ve bugün 30 bin m2'lere ulaştı.



1972 yılından bu yana; paslanmaz çelik mutfak eşyaları ve elektrikli ev aletleri üreten Korkmaz'ın temelleri Hakkı ve Rahmi Korkmaz tarafından İstanbul Süleymaniye'de 50 m2'lik bir atölyede atıldı. Daha sonra ihtiyaçların ve üretimin artmasıyla birlikte üretim alanlarını büyüten firma bugün 30 bin m2'lik fabrikasında hizmet veriyor. Her geçen zaman diliminde üretim kapasitesini çağın yüksek teknolojiyi-

le geliştirerek, pazarda mevcut olan konumunu daha geniş bir alana yaymayı başaran Korkmaz; mutfak eşyaları sektöründe kazandığı liderliği ile tüketiciye ihtiyaçlarına yönelik daha çok çeşit sunmaya başladı.

- Üretmek, daha iyiyi, daha yeniyi, daha güzeli ve insana en yakışanı üretmek...

42 yıl içerisinde Korkmaz bünyesinde ciddi anlamda değişimler yaşanırken firmanın bu süreçte değişmeyen şeyi kurumsal kimliğini belirleyen temel düşüncesi oldu; gelişerek etkinleşen, yıllar boyu Korkmaz markası ile özdeşleşen bu düşünce aslında markanın misyonunu ifade etmek için de yeterliydi;

"Üretmek, daha iyiyi, daha yeniyi, daha güzeli ve insana en yakışanı üretmek..." "Karşı konulmaz bir hızla gelişen, küreselleşen dünya pazarında, değişen müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilmenin en etkin yolu her şeyden önce bu ihtiyaçları tanımak ve mevcut birikimleri bu yönde kullanarak insanlar için en iyisini yapabilmektir."

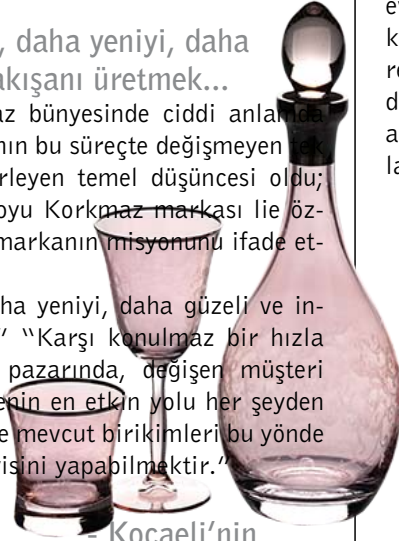
- Kocaeli'nin avantajı yok...

Korkmaz ailesi olarak Kocaeli – Kandıra'lı oldukları için baba İsmail Korkmaz'ın; "Memleketimize bir işyeri kurun, buradaki hemşehrilerimize halka istihdam yaratın" iste-

ğinden yola çıkarak Kandıra'da fabrika kurduklarını belirten Korkmaz Mutfak Eşyaları AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi Korkmaz; "Kocaeli gelişmiş bir il olduğu için hiçbir avantajı yok. Sadece Kandıralı olduğumuz için burayı seçtik." diyor.

Rahmi Korkmaz ayrıca; "Sanayi konusunda gelişmiş şehirlerin, gelişmemiş olan ilçelerinde devlet teşvikleri verilse halkımızda şehirlere göç etmekten vazgeçer, kendi köyünde çalışır, böylece şehirler aşırı göç almaktan kurtulur." değerlendirmesinde bulunuyor.

Paslanmaz çelik pişirme ürünleri, elektrikli küçük ev aletleri ve sofr a ürünleri konularında faaliyet gösteren firmaya internet üzerinden www.korkmaz.com.tr adresinden rahatlıkla ulaşılabilir.



[şirketlerden ►



İZAYDAŞ enerji yönetim sistemini belgelendirdi

Atık yönetiminde Türkiye'nin lider kuruluşu İZAYDAŞ, enerji yönetimi sistemlerini de uluslararası standarda taşıdı. İZAYDAŞ, enerji üretim faaliyetleri ve tüketimindeki enerji verimliliği uygulamalarıyla ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi sertifikasını almaya hak kazandı.

Faaliyet gösterdiği alanlarda ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 10002, ISO 17025 ve ISO 17043 standartlarına uygunluğunu daha önce belgelendirmiş olan İZAYDAŞ, bunlara ek olarak enerji üretimi ve enerji verimliliği uygulamalarıyla ISO 50001 sertifikasını almaya hak kazandı. İZAYDAŞ, enerji politikalarının belirlenmesi, enerji tüketiminin yönetilmesi ve enerji yönetiminin performansını değerlendirerek iyileştirmelerin sağlanması esasına dayanan ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi ile çevrenin korunması ve kaynakların etkin kullanımı konusunda örnek kurum olarak çalışmalarını sürdürüyor.

İZAYDAŞ, uyguladığı enerji yönetim sisteminin ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardına uygun hale getirilmesi ve belgelendirilmesi için 2013 yılı Kasım ayında çalışmalara başladı. Kısa sürede bu sistemin tüm gerekliliklerini yerine getiren İZAYDAŞ, belgelendirme kurumu Kalitest tarafından yapılan denetimleri başarı ile tamamladı. İZAYDAŞ, enerji verimliliğini artırırken enerji tüketimi ve buna bağlı maliyetlerin azaltılması için kullanılan sistematik uygulamalarının ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardına uygunluğunu belgeleyen sertifikayı 2 Aralık 2014 tarihi itibarıyla almaya hak kazandı. Ülkemizde özellikle kamuda ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardına uygun belgelendirilmiş çok az kuruluş bulunuyor.

ISO 50001 Enerji yönetim sistemi nedir?

Organizasyonların enerji etkinliğinin ve enerji tüketiminin sürekli iyileştirilmesinde başarılı olabilmeleri için sistemli bir yaklaşım sağlayan sistem, üretim miktarına ve çalışma saati başına enerji ve elektrik tüketiminin azaltılmasına yönelik ölçülebilir enerji hedeflerinin oluşturulmasını amaçlıyor. Sistem ayrıca, enerjinin tedariki, ölçümler, dokümantasyon, enerji kullanımının raporlanması ve enerji kullanan ekipman, sistem ve süreçlerin oluşturulmasını sağlarken bu standart bağımsız olarak kullanılabilir ve istenirse mevcut yönetim sistemleri ile entegre edilebilir.



Yarım asırlık 'süt aşkımız' Kocaeli ile büyümeye devam ediyor

1968 yılında süt ürünleri alanında faaliyete başlayan Deva Özakça Yoğurt Süt Ürünleri, iç ve dış ticaret alanında büyük öneme sahip Kocaeli'nin Kartepe ilçesinde, 2011 yılında Bakan Mehdi Eker'in açtığı tesis ile günde 50 ton süt işliyor.

Deva Özakça Yoğurt Süt Ürünleri, 1968 yılında İstanbul'da faaliyete başladı. Kocaeli'nin Kartepe ilçesinde 15 Ocak 2011 tarihinde Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker tarafından açılan yeni tesis ile günde 50 ton süt işleme kapasitesine sahip olan firma, tesiste ayran, yoğurt ve tereyağı üretiyor. Yarım asıra yakın geçmişi ile tüketicinin tercih ettiği markalar arasında yer alan Deva Özakça, tüketici odaklı faaliyetlerini sürdürüyor.



Kaliteyi kendisine misyon olarak belirleyen firma TSE ISO-EN 9001 kalite yönetim sistem standart belgesi ve TSE ISO-EN 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistem Belgelerinin de sahibi.

- Kocaeli, işletmelerin varlıklarını sürdürürebilmeleri için önemli bir jeopolitik yapıda 47 yıldır Kocaeli'de faaliyetlerini sürdüren Deva Özakça Süt ve Süt Ürünleri Kocaeli'nin jeopolitik yapısı nedeni ile iç ve dış ticaret alanında büyük bir önem arz ettiğini düşünüyor.

Şirket Yetkilileri, Kocaeli'nin transit geçiş yolları üzerindeki konumuyla Anadolu ile İstanbul'u birbirine bağlayan, işletmelerin piyasadaki varlıklarını sürdürürebilmeleri için önemli bir jeopolitik yapıda olduğunun altını çiziyorlar. Bu avantajları ile Kocaeli'nin iç ve dış ticarete büyük önem taşıdığına dikkat çeken Şirket Yetkilileri, "Kocaeli Türkiye'nin en büyük sanayi kentidir" diyorlar.



Lüksemburg iş günleri etkinliği sonrasında Kocaeli'den Lüksemburg'a ihracat

Kocaeli Sanayi Odası ve Doğu Marmara ABİGEM işbirliğinde, Lüksemburg Ticaret Odası organizasyonunda 17-20 Haziran 2014 tarihlerinde Lüksemburg'da gerçekleşen Büyük Bölge İş Günleri Etkinliği Kocaelili firmalara uluslararası işbirliklerinin kapılarını açtı.

Lüksemburg Büyük Bölge İş Günleri'ne katılan ve yabancı firmalarla ikili görüşmelerde bulunan Mapis Metal, Lüksemburg merkezli CAC Group ile ticari anlaşma imzaladı.

Söz konusu anlaşma ile Mapis Metal, Avrupa ve Ortadoğu'yu kapsayan 35 ülkeye alüminyum profil ve aksesuar pazarlayan CAC Group'un tedarikçisi haline geldi ve firmaya solar profil üretiminde bulunmaya başladı.



Mapis Metal, 2011 yılından bu yana alüminyum profil üreticilerinin ve kullanıcılarının ihtiyaçlarını çözüm ortağı olarak CNC işleme merkezleri ile karşılamaktadır.

“Ulusal ve uluslararası arenadaki başarıımızı artırmak adına çok sayıda proje yürütüyoruz”

Türkiye'nin en büyük 2'nci dökümhanesi konumunda olan Demisaş'ın Genel Müdürü Hakan Yaşar; "Hem sektörün gelişimine katkıda bulunmak, hem de şirketimizin ulusal ve uluslararası arenadaki başarısını artırmak adına çok sayıda proje yürütüyoruz" dedi.

Demisaş, ilk olarak soba parçaları ve mutfak eşyaları yapımı için kurulmasına rağmen daha sonra buzdolaplarında bulunan kompresörlerin döküm parçalarını üretmeye başladı ve 90'lı yıllardan itibaren yaptığı yatırımlarla otomotive adım attı. Bu anlamda yaklaşık 40 yıllık bir geçmişe sahip olan Demisaş, Türk döküm sektörünün en köklü firmalarından biri. Ayrıca 1997'den bu yana halka açık bir firma olmasının da katkısıyla, kurumsallığın güçlü olduğu bir yapısı var. Hem çalışanları, hem de döküm sanayi adına yaptığı çalışmalar ile sektörün güvenilir ve yenilikçi bir oyuncusu olmak üzere faaliyetlerini sürdürüyor.

- Yaşar: Avrupa otomotiv endüstrisinin önemli markaları bizimle işbirliği yapıyor

Çağdaş hizmet anlayışını teknoloji ile buluşturduğu Darıca Kocaeli'ndeki yönetim merkezinde, müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına en üst düzeyde cevap verebilecek sistemleri oluşturma için en büyük amaçları arasında yer aldığını belirten Demisaş Genel Müdürü Hakan Yaşar; "Bugün, saygınlığı ve güvenilirliği sayesinde, Avrupa otomotiv endüstrisinin tüm tanınmış markaları, orijinal ekipman üreticileri ve birincil tedarikçileri, geniş yelpazeli fren ve emniyet parçaları da dahil olmak üzere her cins sfero, gri ve vermiküler dökme demir ihtiyaçları için Demisaş ile işbirliği yapıyor. Bu prestijli otomotiv parçalarının yanı sıra, pek çok buzdolabı ve klima kompresörlerinin döküm parçalarını da üretiyoruz" dedi.

Mevcut kapasitesiyle, Türkiye'nin en büyük 2'nci dökümhanesi konumunda olan Demisaş olarak ihracat ve iç piyasa satışlarının yaklaşık yüzde 50-50 oranında olduğunu belirten Hakan Yaşar; "İç piyasa satışlarımızın önemli bölümü ihraç edilmek üzere talaşlı imalat için yapılmış olan satışlar. Dolayısıyla ihracat oranımız aslında yüzde 70'in üzerinde bir rakama geliyor.

Demisaş olarak, hem sektörün gelişimine katkıda bulunmak, hem de şirketimizin ulusal ve uluslararası arenadaki başarısını artırmak adına çok sayıda proje yürütüyoruz. Bu bağlamda, yakın zamana kadar ağırlıklı olarak sadece binek araç ve soğutma kompresör sistemleri için



Hakan Yaşar
Demisaş Genel Müdürü

parça üretirken, son 3 yıldır portföyümüze ticari araç, su sistemleri parçaları, hidrolik, demiryolu ray bağlantı parçalarını da ekledik" açıklamasında bulundu.

Hakan Yaşar; "Son dönemde ürünlerimizdeki katma değeri artırmak, müşterilerimizin döküm, talaşlı imalat ve kaplama ihtiyaçlarını tek elden karşılamak yönünde çalışmalar da yapıyoruz. Çünkü Demisaş olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına yenilikçi ve kaliteli çözümler üretmeyi kendimize misyon edindik. Bu anlamda ürettiğimiz parçaların daha fonksiyonel hale getirilmesini hedefliyoruz. Ayrıca ürün portföyümüzü de çeşitlendirerek hizmet verdiğimiz pazarlardaki dalgalanmalardan kaynaklı risklerimizi en aza indirmek yönünde ilerliyoruz.

Bu anlamda pazardaki işlenmiş döküm ürünleri alma talebinin artmasının da bir sonucu olarak, 2011 yılında başlattığımız talaşlı imalat üretimimizi, Bilecik'te bulunan üretim tesislerimizin içerisinde 5 bin 200 m2'lik bir alana sahip yeni binamızda gerçekleştiriyoruz. Talaşlı imalat sonrasında satılacak nitelikteki parçalara verdiğimiz tekliflerimizin sayısı giderek artıyor. Bu tekliflerin siparişe dönüşmeleri neticesinde makine parkımızda önemli artışlar olacak ve işleme sonrası satılan parça oranımız artacak" değerlendirmesinde bulundu.

Talaşlı imalat yatırımı sayesinde, döküm tasarımlarını da daha kolay bir biçimde gerçekleştirecek ayrıca her türlü malzeme çeşidini, ham ya da işlenmiş her formda ürünü istenen her türlü lojistik şartta müşterilerine ulaştırabileceklerini aktaran Hakan Yaşar; "Döküm prosesinde belirlenemeyen hataların erken fark edilmesine ve prob-

lemlere erken çözüm getirerek kayıpların azaltılmasına da olanak sağlayan talaşlı imalat sistemi, müşterilerimiz için teknolojiyi deneyimle buluşturan bir çözüm ortağı haline gelmemizi sağlayacak. Talaşlı imalat yatırım planımız kapsamında, orta ve uzun vadede işlenen bazı parçaları muhtelif montaj çalışmaları yaparak sistemlere yarı mamul olarak teslim etmeyi ve nihayetinde de kendi markamızla bazı ürün gruplarını üretir hale gelmeyi hedefliyoruz. Bu yatırımla önümüzdeki 5 yıllık bir dönemde ürettiğimiz döküm miktarının yaklaşık %30'unu işleme sonrası satmayı öngörüyoruz. Üretim portföyümüzde bunun sağlanabileceği parçalara yönelik iş geliştirme faaliyetlerimizi geçtiğimiz 3 sene boyunca da bu hedef paralelinde yaptık ve önemli gelişmeler elde ettik" dedi.

Bu projelerin yanı sıra koruyucu bakım prensiplerinin geliştirilmesiyle bugün özgün bir Japon yönetim sistemi haline gelen TPM'nin (Toplam Üretken Bakım) Demisaş bünyesinde de bir felsefe olarak benimsenip uygulanması için Haziran 2010'da TPM projesi başlatıldı. TPM projesi kapsamında, 3 yıl gibi kısa bir zamanda TPM Mükemmellik Ödülü'nü alarak döküm sektöründe bir ilke imza atan Demisaş, Japon Fabrika Bakım Enstitüsü'nün (JIPM-Japan Institute of Plant Maintenance) her yıl dünyanın en iyi TPM uygulamalarına verdiği bu özel ödüle layık görülen, döküm sektöründen 2012 yılında ödül alan tek firma olma özelliğini taşıyor.

- Çalışanlardan gelen önerileri iyileştirme projesine dönüştürüyoruz

Üretimde verimliliği en üst düzeye çıkaracak bir şirket kültürünün nasıl oluşturulacağı, mevcut ekipman ve üretim alanı ile ilgili kayıpların nasıl önleneceği ve çalışanlarda 'benim makinem' anlayışının nasıl geliştirileceği konularında çalışanlara yoğun teknik eğitimler verdiklerinden söz eden Hakan Yaşar, çalışanların yüzde 95'inin aktif katılımıyla yürüttükleri TPM uygulamaları kapsamında, çalışanlardan gelen binlerce önerinin yaklaşık yüzde 60'ını iyileştirme projesine dönüştürdüklerini belirtti.

2010 yılından bu yana gerçekleştirilen TPM uygulamaları neticesinde, üretimde yaşanan arızaları yüzde 80 oranında azaltırken, minör iş kazalarının ise yüzde 50 oranında düşmesi sağlandı. Genel ekipman verimliliği ise (OEE) yüzde 57'den yüzde 70'e çıkarıldı.

Hakan Yaşar; "TPM faaliyetleri sayesinde yapılan iyileştirmeler ile hem üretkenliğini, hem de verimliliğini artıran Demisaş olarak bir sonraki hedefimiz ise, TPM Devamlılık Ödülü'nü alan ilk Türk döküm firması olarak bir dünya markası haline gelmek. Bu hedef, belirlenen takvime uygun olarak 2015 yılında gerçekleşecektir. Öte yandan 2014 yılı başı itibarıyla Yalın Üretim yolculuğumuza da başladık. Yalın Üretim ile iş süreçlerimizde optimum verimlilik sağlamayı ve müşterilerimiz için mükemmel değer oluşturmayı hedefliyoruz" dedi.

- 'Yalın Üretim' anlayışımız ile pazardaki konumumuz güçlenecek

Hakan Yaşar sözlerine şöyle devam etti: "Yalın Üretim, üretime yük getiren tüm israflardan arınmayı hedef alan bir yaklaşım. Bizim de bu anlamda ana stratejimiz iş süreçlerinin hızını artırıp, akış süresini azaltarak kalite, maliyet, teslimat performansını aynı anda iyileştirmek. Yalın üretim; müşteri ihtiyaçları doğrultusunda malzeme veya bilgiyi şekillendiren ve katma değer yaratan faaliyet ile zaman ve kaynak kullanan ancak ürün üstüne müşteri ihtiyaçları doğrultusunda değer ilave etmeyen faaliyeti ayırt etmeye yarayan bir şirket felsefesi kazandırıyor. Ça-

lışanlarımızın aktif katılımı, bu yolculuğun başarıya ulaşmasında başlıca unsurdur. Bu nedenle bu yola çıkarken organizasyonumuzun tüm seviyelerindeki çalışanlarımıza büyük bir takımın parçası olduklarını hissettirecek etkin bir çalışma sistemi kuracak, ayrıca iş süreçleri bazında da küçük takımlarla projeyi yürüteceğiz. Demisaş'ın Yalın Üretim ile müşterilerine değer katacak bir üretim anlayışına kavuşacağına ve hem ulusal, hem de uluslararası pazardaki konumunu güçlendireceğine inanıyorum."

Tüm sektörlerde olduğu gibi, küreselleşmenin bir getirisi olarak döküm sektöründe de oldukça yoğun bir rekabet ortamının mevcut olduğunu belirten Hakan Yaşar; "Biz ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne döküm parça ürettiğimiz için otomotivin kendi içindeki rekabet ve gelişiminden oldukça etkileniyoruz. İhracat ağırlıklı bir portföyün de sonucu olarak rekabeti sadece yurt içinde değil, tüm dünya çapındaki rakiplerimiz ile birlikte değerlendiriyoruz. Sürekli bir biçimde gelişim ve maliyet azaltma projeleri tasarlamak, hayata geçirmek ve bu projelerin sonuçlarını her an izlemek zorundayız. Yeni bir tasarım sonucu ortaya çıkan bir döküm parça ihtiyacı, zaten bizlerin önüne hedef maliyet ve gelişimler potansiyelleri olarak konuyor. Otomotiv dünyasının felsefesi ve çalışma biçimi toplumların eğilimlerine yönelik yeni araçları en iyi en ucuza arz etmek üzerine kurulu olduğu için, ana üreticiler olarak bizler de bu yönetime dahil oluyoruz" dedi.

- CGI üretiyor olmamız, bizi rakiplerimizden ayırıyor

Demisaş, büyük ölçekli bir dökümhane olmasına rağmen esnek bir üretim yapısına sahip. Özellikle yürütülen TPM projesi sayesinde set-up zamanlarını düşürüp, verimliliği de artırarak çok farklı tipte parçaları verim kaybı olmadan üretebildiklerini anlatan Hakan Yaşar; "CGI (vermiküler döküm) üretebiliyor olmamız ve hem döküm, hem de işlenmiş parçaları müşterilerimize sunabiliyor olmamız bizi rakiplerimizden ayıran önemli özellikler diye düşünüyorum" dedi.

Kocaeli'nde faaliyet göstermenin avantajları hakkında konuşan Hakan Yaşar; "Kocaeli, İstanbul'a olan yakınlığı, Doğan Limanı (İzmit Körfezi), kara, deniz ve demiryolu ulaşımında sağladığı avantajlar nedeniyle her zaman önemli bir cazibe merkezi olmuştur. Ülkemizin 100 büyük sanayi kuruluşunun dörtte biri, üretim ve istihdam açısından şüphesiz Türkiye'nin en önde gelen illerinden biri olan Kocaeli'nde bulunuyor. Kocaeli bir sanayi kenti olarak il GSYİH'nın yüzde 69,9'unu sanayi sektöründe yarattığı bir bölge. Ayrıca Kocaeli'nde sayıları 100'ü aşkın yabancı sermayeli sanayi kuruluşu da faaliyet gösteriyor" diyerek sözlerini tamamladı.



Kocaeli sanayinin kapasite kullanım oranı yüzde 70,8 oldu

Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Aralık ayı anketi çerçevesinde Odamızca bir araştırma yapıldı. Araştırmaya katılan firma sayısı 102 adet olup bu firmaların yüzde 73'ü KOBİ, yüzde 27'si büyük ölçekli firma niteliğindedir.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre Aralık ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı yüzde 70,8 oldu. Kocaeli'nde kapasiteler geçen aya göre 1,1 puan ve geçen yılın aynı ayına göre ise 1,6 puan azalış gösterdi.

Türkiye genelinde ise kapasite kullanım oranları Aralık ayında 74,6 olarak belirlendi. Geçen aya göre 0,1 puan artış, bir önceki yılın aynı ayına göre 1,4 puan azalış gösterdi.

Türkiye genelinde kapasite kullanım oranlarında Kasım ayında başlayan yavaşlamanın Aralık ayında ilimizde etkisini gösterdiği görülüyor. Ayrıca, Aralık ayında ilimizdeki bazı büyük firmalarımızın da üretim azalışlarına bağlı duruş dönemlerinin olması kapasite azalışına etki etti.

Yılın tümü değerlendirildiğinde yüzde 71,2 ile kapasitelerin 2012 yılı ile aynı olduğunu gözlemleniyor. Bununla birlikte, hükümetin açıkladığı 'Dönüşüm Programı'nda hedeflenen üretimde verimliliğin artırılması; sanayideki kapasitelerin artırılması ve rekabet gücümüzün geliştirilmesi açısından önemli adım olarak değerlendiriliyor.

Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Yıllık
2013 (Türkiye)	72,4	72,2	72,7	73,6	74,8	75,3	75,5	75,5	75,4	76,4	75,6	76,0	74,6
2013 (Kocaeli)	69,4	68,2	70,0	70,9	71,3	71,8	71,8	70,8	72,0	71,9	71,5	72,4	71,0
2014 (Türkiye)	73,9	73,3	73,1	74,4	74,4	75,3	74,9	74,7	74,4	74,9	74,5	74,6	74,4
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6	70,6	70,7	71,7	71,9	70,8	71,2

İstihdam ►

Aralık ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 16,48'inin istihdamlarının arttığı, yüzde 73,63'ünün ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Aralık (%)
Arttı	16,48
Değişmedi	73,63
Azaldı	9,89

İç Siparişler ►

Firmaların yüzde 10,71'inin Ocak ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 27,38'inin siparişlerinin azaldığı belirtildi. Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Firma Bildirimleri (%)	Ocak
Arttı / Artacak	10,71
Değişmedi / Değişmeyecek	61,91
Azaldı/Azalacak	27,38

Dış Siparişler ►

Ankete katılan firmaların yüzde 16,90'ı dış siparişlerinin Ocak ayında arttığını belirtirken, yüzde 22,54'ü ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 60,56'sının ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri (%)	Ocak
Arttı / Artacak	16,90
Değişmedi / Değişmeyecek	60,56
Azaldı / Azalacak	22,54

Birol Bozkurt Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı oldu



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kocaeli Genç Girişimciler İcra kurulu üyeleri toplu olarak görülüyor



Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu Başkanlığına seçilen Birol Bozkurt (ortada); yardımcıları Fatih Haldız (sağda) ve Tufan Şahinkesen görülüyor.



Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu üyeleri, Kocaeli Sanayi Odası'nda (KSO) toplanarak oy birliğiyle yeni Başkan olarak Birol Bozkurt'u seçti. Toplantıda Başkan Yardımcılıklarına oybirliğiyle Fatih Haldız ve Tufan Şahinkesen seçildiler.

Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi Başkanlığı'nda, Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu üyelerini oluşturan 17 kişiden 15'i seçimde hazır bulunarak oylarını kullandılar. Seçim sonrası, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı ve Koordinatör Oda Başkanı olarak, Ayhan Zeytinoğlu yeni Başkan Birol Bozkurt ve yardımcıları Fatih Haldız ve Tufan Şahinkesen'i kutladı. Başkan Zeytinoğlu, iki dönem Genç Girişimciler Kurulu Başkanlığını başarıyla yürüten Atalay Kaya'ya hizmetlerinden dolayı teşekkür ederek bir plaket sundu.

Seçimde, Kocaeli Sanayi Odası'ndan; Atalay Kaya, Birol Bozkurt, Erdem Kodal, Sait Ertuğ, Tolga Aysel, Gebze Ticaret Odası'ndan; Ahmet Hakan Hocaoglu, Bahadır Yusuf Azizoğlu, Mustafa Uğur Mican, Tufan Şahinkesen, Kocaeli Ticaret Odası'ndan; Fatih Haldız, Fikret Yıldırım, Kadir Çetin, Körfez Ticaret Odası'ndan; İlker Can Dönmez, Kocaeli Sanayi Odası Doğal Üyesi olarak; Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Başaran ve Genel Sekreter Memet Barış Turabi oy kullandılar.

Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Birol Bozkurt



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Zeytinoğlu, iki dönem Başkanlık görevini yürüten Kaya'ya teşekkür etti

Bahar Baykal Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı oldu



Kocaeli Kadın Girişimciler İcra Kurulu üyeleri seçimler sonrası KSO Başkanı ve Koordinatör Oda Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ile toplu olarak görülüyor

Kocaeli Kadın Girişimciler İcra Kurulu üyeleri, Kocaeli Sanayi Odası'nda (KSO) toplanarak oy Birliğiyle yeni Başkan olarak Bahar Baykal'ı seçti. Toplantıda Başkan Yardımcılıklarına da oybirliğiyle B. Öznur Başaran ve Mukadder Doğanay seçildiler.

Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi Başkanlığı'nda, Kocaeli Kadın Girişimciler İcra Kurulu üyelerini oluşturarak 17 kişiden 16'sı seçimde hazır bulunarak oylarını kullandılar.

Seçim sonrası, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı ve Koordinatör Oda Başkanı olarak, Ayhan Zeytinoğlu yeni

Başkan Bahar Baykal ve yardımcıları B. Öznur Başaran ve Mukadder Doğanay'ı kutladı.

Başkan Zeytinoğlu, iki dönem Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığını başarıyla yürüten Penbe Arslan'a hizmetlerinden dolayı teşekkür ederek bir plaket sundu.

Seçimde, Kocaeli Sanayi Odası'ndan; B.Öznur Başaran, Filiz Özoğul Şahinoğlu, Nazan Topdemir Bülbül, Nur Kanık, Nurten Canayakın, Penbe Arslan, Gebze Ticaret Odası'ndan; Fatma Sevgi Çiler, Mukadder Doğanay, Vildan Aydın, Kocaeli Ticaret Odası'ndan; Nuriye Köksal, Meryem Ustaoglu, Yase-

min Ağra Alemdar, Körfez Ticaret Odası'ndan; Bahar Baykal, Sibel Moralı, Kocaeli Sanayi Odası Doğal Üyesi olarak; Yönetim Kurulu Üyesi Necati Hakoğlu ve Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu oy kullandılar.



Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Bahar Baykal (Ortada), yardımcıları B. Öznur Başaran (Solda) ve Mukadder Doğanay görülüyor

Bahar Baykal Kimdir?

1960 İstanbul'da doğdu. Halkla İlişkiler mezunu. 1994 Yılından beri aile şirketinin yönetim kurulu başkanlığını yürütüyor. Temel iş prensiplerinin bilincinde birçok sertifikaları bulunan başarılı bir işkadını. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü çalışmaları bulunan Bahar Baykal'ın sivil toplum örgütlerinde, ulusal ve uluslararası birçok projede, görev aldı. Çeşitli platformlarda mensubu olduğu kurumları başarı ile temsil etti. Kocaeli

Sanayi Odası Disiplin Kurulu Üyesidir. Körfez Ticaret Odası Meclis üyesi, Körfez Kent Konseyi Kadın Meclisi Başkanlığı, Promotürk, Promosyon Üreticileri Derneği üyesi, Kocaeli Sanayici ve İşadamları Derneği, T.C. Körfez Kaymakamlığı Tarım projesi Eskişehir Anadolu Üniversitesi Mezunları Derneği üyelikleri bulunuyor. TOBB Bünyesinde oluşturulmuş bulunan Kadın Girişimciler İcra Kurulu Başkanlığı görevine getirildi.



KSO Başkanı ve Koordinatör Oda Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, üç dönem Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Penbe Arslan'a hizmetlerinden dolayı teşekkür ederek plaket verdi





Çevre İhtisas Komisyonu 8'inci toplantısı İstanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu'nun katılımı ile gerçekleştirildi

İSO Yön. Kur. Üyesi M. Ata Ceylan konuşmasını yaparken



KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu açılış konuşmasını yaptı



KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun açılış konuşması ile başlayan toplantıya; oldukça yoğun bir katılım vardı. Ayhan Zeytinoğlu konuşmasında KSO'nun çevre konusunda yaptığı eğitimlere, toplantılara, Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri organizasyonuna ve Komisyonun faaliyetlerine değindi.

2'nci açılış konuşması İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi M. Ata Ceylan tarafından yapıldı. M. Ata Ceylan konuşmasında İstanbul Sanayi Odası Çevre ve Enerji Şubesinin faaliyetleri, çalışmaları hakkında bilgilendirme yaptı.

Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten Kocaeli için çevre ve iş sağlığı ve güvenliği konuları diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele. Bu bilinçle; sanayinin temsilcisi olan KSO öncülüğünde, ildeki kamu kurum ve kuruluşları, yerel idareler, OSB Müdürlükleri ve Meclis Üyelerinin katılımı ile 2013 yılında 'KSO Çevre İhtisas Komisyonu' oluşturuldu.

KSO Çevre İhtisas Komisyonunun amacı;

- * Doğal çevre bilincini ve duyarlılığını geliştirmek, etkin kılmak, yaygınlaştırmaya yönelik çalışmalar yapmak,
- * Sorunlara karşı ortaklaşa projeler yürütmek, kamuoyu oluşturmak,
- * Çözüm önerileri üretmek ve yaşama geçirmek,
- * Üyelerin çevre konusundaki sorunlarını tartışmak,
- * İlin çevre konusundaki eğitim ihtiyaçlarını tespit etmek.

KSO Çevre Komisyonu; Kocaeli Sanayi Odası, Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanlığı, Kocaeli Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölümü, Gebze Teknik Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölümü, TÜBİTAK MAM Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsü, İZAYDAŞ, Çevre Mühendisleri Odası, GOSB Çevre Birimi, TOSB Çevre Birimi, GEPOSB Çevre Birimi, Güzeller OSB Çevre Birimi, İMES Çevre Birimi, Makinacılar OSB Çevre Birimi, Kimyacılar OSB Çevre Birimi, Dilovası OSB Çevre Birimi, Solventaş, Sarkuysan, Müpa Tarım ve Sümerler Tekstil'den oluşuyor.



KSO Çevre Komisyonu Başkanı ve İzaydaş Genel Müdürü Muhammet Saraç konuşmasını yaparken

Açılış konuşmalarının ardından KSO Çevre Komisyonu Başkanı ve İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç Komisyonun amacı, oluşumu, faaliyetleri, oluşturduğu görüşler ve öneriler gibi konuları içeren sunumunu yaptı. Muhammet Saraç; sunumunda ambalaj atıklarının yönetimine, ÇED yönetmeliğine, tehlikeli atık ve özel atıkların yönetimine ve bu atıkların taşınması konusundaki mevzuatlara yer verdi.



İSO Çevre İhtisas Kurulu Bşk.Yrd. Haluk Erceber

İstanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu Üyesi Haluk Erceber Chemport Kimya İhtisas Endüstri Bölgesi Kümelenme Projesi konusundaki sunumunu yaparak konuyla ilgili katılımcıları bilgilendirdi. Toplantı, KSO'nun İstanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu'na hediye takdimi ile sonlandırıldı.



KSO Mec.Üyesi M. Kenan Selçuk

Toplantıya KSO Çevre Komisyonu Üyesi ve Solventaş Genel Müdürü Mustafa Kenan Selçuk'un Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik kapsamındaki sunumu ile devam edildi. Mustafa Kenan Selçuk; sunumunda katılımcılara bu yönetmeliğin kapsamı, amacı, sanayiye getirdiği yükümlülükleri, KSO ve Komite olarak yapılan faaliyetler ve çalışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Mustafa Kenan Selçuk; bu yönetmeliğe uyum için yapılması gerekenlerle ilgili öneri ve talepler ile sunumunu bitirdi.



İstanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu'nun da katıldığı ettiği 8'inci toplantı Kocaeli Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde 8 Ocak tarihinde gerçekleştirildi.

Toplantıya KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, KSO Çevre Komisyonu Başkanı Muhammet Saraç, KSO Meclis Üyesi Mustafa Kenan Selçuk, İSO Yönetim Kurulu Üyesi M. Ata Ceylan, İSO Çevre Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Erceber, Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Mehmet Ersan Aytaç, Kocaeli Sanayi ve Ticaret İl Müdürü İlhan Aydın, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Şube Müdürlüğü yetkilileri, diğer KSO Çevre Komisyonu ve İSO Çevre Kurulu Üyeleri iştirak etti.

SEVESO III DİREKTİFİ EĞİTİMİ
SERTİFİKA TÖRENİ
HOŞ GELDİNİZ



Seveso Sertifika töreninde sertifika alanlar ve eğitmenler görülüyor.

Türkiye’de ilk olarak düzenlediğimiz Seveso III Direktifi eğitimi sertifika töreni ile tamamlandı

Odamız, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı ve Halk Bankası işbirliği ile büyük endüstriyel kazaların önlenmesine yönelik düzenlenen 12 günlük eğitim KSO ev sahipliğinde ilk defa Kocaeli’nde gerçekleştirildi

08-23 Eylül 2014 tarihleri arasında düzenlenen eğitime sanayi Kuruluşları ve bu konuda faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların temsilcileri yoğun ilgi gösterdi. Eğitime yaklaşık 40 firma, kurum ve kuruluştan 90 katılımcı iştirak etmesine karşın Kocaeli’de bu eğitim için bekleyen uzmanlar bulunduğu dikkat çekildi.

Eğitimin sertifika töreni; KSO Konferans Salonunda KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, İl Afet ve Acil Durum Müdür Vekili Osman Metin SAROĞLU, 9. Meslek Komitesi Başkanı Hasan Şerefhan, Meclis Üyesi ve İzaydaş Genel Müdürü Muhammet Saraç, KSO Meclis Üyesi Mustafa Kenan Selçuk, KSO Meclis Üyesi Abubekir Yağız, 11. Meslek Komitesi Başkanı Necdet Barlas, İtfaiye Daire Başkanlığı Önleme ve Eğitim Şube Müdürü Salih Palaz ve İtfaiye Daire Başkanlığı Müdahale Şube Müdürü Kadir Köktürk’ün iştiraki ile 19 Aralık 2014 tarihinde gerçekleştirildi.

Açılış konuşmasını yapan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13’ünü

üreten Kocaeli çevre ve İSG konularının diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurguladı.

Başkan Zeytinoğlu, “Kocaeli’de faaliyet gösteren önemli sektörlerin Türkiye içerisindeki payı incelendiğinde ülke kimya sanayinin yüzde 27’si Kocaeli’nden karşılanmaktadır. Kocaeli Sanayi Odası olarak; çevre ve İSG konularında sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının artırılmasına çok önem veriyoruz.” şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu, Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu, KSO 9. Meslek Komitesi-Boya ve Sanayi Gazları Sanayi Grubu ve 10. Meslek Komitesi-Temel Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu olarak şu ana kadar bu konuda birçok çalışma yaptıklarını belirterek, yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Başkan Zeytinoğlu ayrıca; ilgili bakanlıklar ile yapılan görüşmeler, düzenlenen eğitim ve bilgilendirme seminerleri ve sertifika törenini gerçekleştirdiğimiz eğitimin ilk defa KSO’da düzenlenmesi için yapılan çalışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Zeytinoğlu, sözlerini AFAD'a ve Halk Bankası'na bu eğitim kapsamındaki teknik ve finansal destekleri açısından teşekkür ederek bitirdi.

Açılış konuşmasının ardından 9. Meslek Komitesi Başkanı Hasan Şerefhan; Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik kapsamındaki sunumunu yaparak katılımcılara bu yönetmeliğin kapsamı, amacı, sanayiye getirdiği yükümlülükleri, Odamız ve Komite

te olarak yapılan faaliyetler ve çalışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Eğitimin piyasa değerinin kişi başı min. 12.000 TL olduğunu fakat Oda olarak 250 TL gibi çok cüzi bir bedel ile bu eğitimin gerçekleştirildiğini vurguladı. Şerefhan; bu yönetmeliğe uyum için yapılması gerekenlerle ilgili öneri ve taleplerimiz ile sunumunu bitirdi.

Sertifika dağıtım töreninde sembolik olarak her firmadan bir kişiye sahnede sertifika verildi.



Kocaeli Sanayi Odası'daki sertifika törenine katılanlar görülüyor

Sahnede sertifika alanlar;

Adem Ulus- Kocaeli İtfaiye Dairesi Başkanlığı
Ahmet Beşli - Sunkem Kimya
Ali Aslan Çağlı - İpragaz A.Ş.
Ali Özdamar - Dyo Boya Fabrikaları
Alper Özdemir - Hayat Kimya
Alper Şen - Kocaeli AFAD
Aysun Kayan - Aytemiz
Aysun Saraç - İZAYDAŞ
Celal Akçam - Anadolu Gaz
Dilek Kuvvet - Kocaeli Büyükşehir Belediyesi
Dilek Sarıaslan - Poliport
Fahri Yamaç - Hektaş
Funda Yılmaz - Gebze Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü
Habibe Şirin Yıldız - Opet Petrolcülük A.Ş.
Hüseyin Ergin - Polisan Holding
Meriç Öztürk - Solventaş
Murat Aytekin - Gentaş Kimya
Murat Halat - BASF Türk Kimya
Özlem Gülecan - Petline
Pınar Şan - Habaş
Semih Ersun - Akso Akrilik Kimya
Serkan Yıldırım - Denizati Petrokimya
Yasemin Kayrak - Tekpol
Fatma Eliusta - Gübretaş
Ali Alkin - Koruma Klor



**KSO 9 Meslek Komitesi Başkanı
Hasan Şerefhan sertifika veriyor**



**KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu
bir kursiyere sertifikasını verirken**

KSO'da kimyasalların depolanması tahliyesi ve taşınması konulu seminer gerçekleştirildi

Kocaeli Sanayi Odası ve Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü işbirliği ile "Kimyasalların Depolanması Tahliyesi ve Taşınması Konulu 2014/2 Sayılı Kocaeli Valilik Genelgesi Bilgilendirme Semineri" yapıldı.

Kocaeli Sanayi Odası konferans salonunda düzenlenen bilgilendirme seminerine kimyasal üreten, depolayan ve taşıyan firmaların temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

Bilindiği gibi, 13.05.2014 tarihinde yayınlanan "Kimyasalların Depolanması Tahliyesi ve Taşınması Konulu 2014/2 Sayılı Kocaeli Valilik Genelgesi" ile bazı kimyasal

maddelerin Kocaeli sınırları içerisinde depolanması, taşınması ve kullanımı ile ilgili teknik usul ve esaslar belirlendi.

Seminerde; Kocaeli Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü'nden Kimya Mühendisi Müslim Yıldız; tebliğ hakkında bilgilendirme yaptıktan sonra, depolama tesislerinin, taşıyıcı firmaların ve kullanıcı tesislerinin yükümlülükleri hakkında sunumlarını yaparak, katılımcıları bilgilendirdi. Bu kapsamda yapılması gereken çalışmalar ve yatırımlar hakkında bilgi aktardı.



Kocaeli Sanayi Odasında gerçekleştirilen seminere ilgi büyüktü



Müslim Yıldız



ISO 50001:2011 Enerji Yönetim Sistemi semineri KSO Çayırova Temsilcili tarafından gerçekleştirildi



KSO ve Cıcert Belgelendirme Hizmetleri Ltd. Şti. işbirliği ile 11 Aralık 2014 Perşembe günü "ISO 50001:2011 Enerji Yönetim Sistemi" konulu bilgilendirme toplantısı, Çayırova 'da, TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, Bölge Müdürlüğü Binası, Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Söz konusu seminerde katılımcılara, firmalarının enerji performanslarını ve enerji verimliliklerini artırmak için gerekli sistemleri, süreçleri, enerji tüketimlerini ve enerji maliyetlerini azaltmaları için gerekli olanakları sağlamaları konusunda bilgiler verilirken, ISO 50001:2011 Enerji Yönetimi Sistemini kuruluşları bünyesinde nasıl uygulamaya geçirecekleri konusunda yol gösterilmesi amaçlandı. Enerji ve Enerji Yönetimine İlişkin Terim, Tarifler, Ulusal Mevzuatlar ve Yükümlülüklerimiz."ISO 50001:2011 Enerji Yönetim Sistemleri - Şartlar ve Kullanım İçin Kılavuz "standartının tanıtılması konularında Makine Mühendisi Mümin BAKKAL eğitimi verdi.

ISO 500012011 Enerji Yönetim Sistemi toplantısı Çayırova'da gerçekleşti.

Dış ticarete teslim şekilleri (Incoterms) ve taşımacı seçme kriterleri eğitimi KSO Gebze Temsilciliği tarafından düzenlendi

KSO ve ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. işbirliğinde, 16 Aralık 2014 Salı günü, Çayırova'da TOSB Bölge Müdürlüğü Binası Konferans Salonu'nda "Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms) ve Taşımacı Seçme Kriterleri Eğitimi" düzenlendi.

Eğitimde Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms) ve Taşımacı Seçme Kriterleri başlığı altında;

- Teslim Şekillerinin Açıklık Getirdiği Temel Sorunlar
- Incoterms
- Tüm Taşımlarda Kullanılan Teslim Şekilleri

- Yanlızca Deniz ve İç Suyu Taşımacılığında Kullanılan Teslim Şekilleri
 - Eşyanın Tesliminde Sürecin Akışı ve Maliyet Doğuran Kalemler
 - Taşıma Modlarına Göre Maliyet Analizleri ve Taşımacı Seçim Kriterleri
- konuları ele alındı. Özellikle Gebze ve Çayırova bölgesindeki üyelerimizin yoğun ilgi gösterdiği eğitimi ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. CEO'su Dr. Hakan Çınar verdi.

İhracatta teslim şekilleri eğitimi Gebze Temsilciliği tarafından düzenlendi



Alman İş Hayatı Dernekleri Federasyonu KSO'yu ziyaret etti

KSO Genel Sekreteri Alman Heyete plaket verdi



Almanya İş Hayatı Dernekleri Federasyonu (BUV), 7 Aralık 2014 - 9 Aralık 2014 tarihleri arasında LEG-Thüringen (Almanya Thüringen Eyaleti Kalkınma Kurumu) ile Marmara bölgesine iş heyeti gezisi kapsamında, Kocaeli Sanayi Odası'na (KSO) ziyaret gerçekleştirdiler. Ziyarette, KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi Kocaeli sanayisi hakkında bilgi aktarımında bulundu.

GFE (Üretim Teknolojisi ve Geliştirme) Küme Yöneticisi Holger Krause, ziyaret amaçlarının, önümüzdeki dönemlerde planlayacakları ortak çalışmaların bir ön çalışması olması ve gelecekte daha verimli bir işbirliği ortamının oluşturulabilmesi için her iki kurumun birbirini daha iyi tanıması olduğunu vurguladı.

8 kişiden oluşan heyet, 2 girişimci, bir kümelerden sorumlu yönetici, Thüringen Türkiye Fahri Konsolosu Timm Schieder, Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölümü ve bazı firma temsilcileri ile ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdiler.



KSO Genel Sekreteri Turabi, Alman Heyete Kocaeli sanayisi hakkında bilgi verdi



Alman Heyet ilk görüşmesini Kocaeli Üniversitesi temsilcileriyle yaptı



Alman Heyetin Uöneticisi Holger Krause, ziyaret amaçlarını aktardı

Romak Makina Otomasyon Sanayi Ltd. Şti. ziyareti



27. Meslek Komitesi (Makine Kurulum, Hurda ve Atık Bertarafı) olarak 29. 12. 2014 tarihinde Romak Makina Otomasyon San. Ltd. Şti. firmasına üye ziyareti yapıldı. Üye ziyaretine Komite Başkanı Nurten Canayakın, Komite Başkan Yardımcısı Osman Zeki Erdoğan ve Komite Üye-

si/Mecelis Üyesi Muhammet Saraç ve KSO Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacıfettahoğlu iştirak ederken ev sahipliğini Romak Makina firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Uzun, Genel Müdür Yücel Karakullukçu, Satış Sorumlusu Ezgi Özkan Konaklı yaptılar.

Merkezi Kocaeli’de bulunan Romak Makine 2007 yılında kurulmuştur. Romak Makina en küçük otomasyon hücrelerinden, bitmiş üretim hatlarının geliştirilmesi, planlanması, üretimi, montajı ve bakımına kadar geniş bir kapsamda faaliyet göstermektedir.

Romak Makina otomobil sanayi ve otomobil yan sanayi ile sınırlı kalmayarak gövde, boyahane, montaj ve motor şanzıman aksamaları (power train) gibi konularda da hizmet sunmaktadır. Faaliyetlerini Türkiye, Almanya ve Rusya’daki şirketleriyle, Meksika, Hindistan ve Güney Afrika’da bulunan partnerleriyle başarılı ve etkin şekilde yürütmektedir. İhracat oranı yüzde 40’dır.

Atisan Ambalaj Atık Geri Dönüşüm Sanayi ve Tic. A.Ş. ziyareti



27. Meslek Komitesi (Makine Kurulum, Hurda ve Atık Bertarafı) olarak 29. 12. 2014 tarihinde Atisan Ambalaj Atık Geri Dönüşüm San. ve Tic. A.Ş. firmasına üye ziyareti yapıldı. Üye ziyaretine Komite Başkanı Nurten Canayakın, Komite Başkan Yardımcısı Osman Zeki Erdoğan ve Komite Üyesi/Mecelis Üyesi Muhammet Saraç ve KSO Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacıfettahoğlu iştirak etmiştir. Atisan Ambalaj firmasından firma sahibi Atilla Sevim ve Nazlı Kösem tarafından karşılanan ekibimiz Odamız ve Oda

faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yapmıştır. Odamızın düzenlediği eğitim ve ödül organizasyonlarına katılım sağladıkları konusunda bilgi alınan firma ABİGEM Pirelli Tedarikçi Geliştirme Projesi kapsamındaki projemizde de yer almaktadır.

Atisan Ambalaj; Eylül 2014’te Vezirçiftliği Başiskelede, 2.100 m² si kapalı olmak üzere 2.844 m² lik alanda Ambalaj Atığı Geri Kazanım, Ambalaj Atığı Toplama Ayırma Ve Tehlikesiz Atık Toplama Ayırma faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla kurulmuştur. Firmanın ana faaliyeti plastik granül üretimi olup, buna ek olarak tehlikesiz ve ambalaj atıkları konusunda Kocaeli ve çevre illerde sınai faaliyet gösteren işletmelere çözüm ortaklığı yapacak tecrübeye, teknolojiye ve ekipmana sahiptir. Firmanın faaliyetleri gereğince;

- Belediyelerin ambalaj atığı toplama ayırma faaliyetlerini gerçekleştirecek,
- Firmaların üretimleri sonucu oluşacak tehlikesiz üretim artıkları ıskarta veya firelerini, ambalaj atıklarını geri dönüştürerek tekrar ekonomiye kazandıracak,
- Plastik granül hammadde kullanan sektörlerle granül tedarik edecektir.

Hazır Yemek ve Şekerleme Sanayi Grubu (3. Meslek Komitesi) firma ziyaretleri



Odamız 3. Meslek Komitesi 23 Aralık 2014 tarihinde ilk olarak Kar Pışmaniye Gıda Maddeleri ve Şekerleme San. ve Tic. Ltd. Şti. firmasını ziyaret etti. Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Mihriban Bilen ve Murat Can katılmıştır. Firma sahibi Yaşar Üçcan tarafından karşılanan Komitemiz Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yapmıştır.

1995 yılında kurulan firma 20 yıldır iç pazara üretim yapmakta ve Amerika'ya ihracat yaptığını ifade etti. Pışmaniye sektöründe merdiven altı üretimin sektörü olumsuz yönde etkilediğini dile getiren Yaşar Üçcan, İzmit'te pışmaniye çarşısının açılması ve otoyolda pışmaniye satış yerlerinin olması gerektiğini dile getirdi.



Öz Kafkas Pışmaniye Şekerleme Gıda Maddeleri ve Malzemeleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi ziyaretinde firma yetkilisi Mücahit Alkan tarafından karşılanan Komitemiz firmaya Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yapmıştır.

1987 yılında Saadettin Mandil tarafından kurulan Si-may Pışmaniye 1998 yılında kurumsallığa adım atarak limited şirket olarak üretimini sürdürmüştür. Başta İzmit olmak üzere Türkiye'de birçok satış noktasının haricinde, yurt dışında başta Almanya olmak üzere KKTC ve dünyanın birçok ülkesine ihracat yaptıklarını dile getirdiler.



Resspa Restaurant Satış Pazarlama Gıda İhtiyaç Maddeleri Tarım Hayvancılık Turizm Sanayi Ticaret Limited Şirketi ziyaretinde Komitemiz firma Ticaret Yöneticisi Özgür Kılıç tarafından karşılandı. 2011 yılında kurulan firma et üretimi, tatlı üretimi, şerbetli tatlı üretimi, yoğurt-ayran-dondurma üretimi yapmaktadır. Yaklaşık 300 kişinin çalıştığı firmanın Pakistan Güney Afrika ve Filipinler'de şubesi bulunmaktadır.



26 Aralık 2014 tarihinde Kızılkaya Restaurant ve Ticaret Limited Şirketi Firma yetkilileri Arif Kızılkaya ve İlker Kızılkaya evsahipliğinde ziyaret gerçekleşti.

1989 yılında kurulan firmanın bünyesinde 4 farklı şirket yer almaktadır. Restaurant, butik otel, catering ve cafe olarak hizmet veren Kızılkaya Şirketler grubundan yaklaşık 220 kişi hizmet vermektedir.



Unifo Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi İK ve İdari İşler Yöneticisi Murat Koyuncu ve Genel Müdür Sabahattin Önay firma ziyaretinde hazır bulundular. Bünyelerinde elektronik, gıda, tekstil, otel ve inşaat firmalarının bulunduğunu dile getiren Genel Müdür Sabahattin Önay, gıda firmasının askeri ürünlere hizmet vermek üzere kurulduğunu belirtti. 1997 yılında kurulan firma proses kabiliyeti yüksek steril yemek üretimi yapmaktadır. Yurtdışında Gürcistan, Azerbaycan, Umman ve Kenya'ya mal vermektedirler.

Fabrikasyon Metal Ürünleri Sanayi Grubu (19. Meslek Komitesi) firma ziyareti

Odamız 19. Meslek Komitesi 16.12.2014 tarihinde bağlı oldukları meslek grubu üyelerine yönelik firma ziyareti yapmışlardır. Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Sinan Dülger, Meclis Üyesi Birol Bozkurt, Komite Başkan Yrd. A. Fazıl Böyet ve KSO Dilovası Temsilciliği'nden Belge Uzmanı Aytuğ Akyıldız katılmıştır.



İlk olarak Iscar Kesici Takım Ticareti ve İmalatı Ltd. Şti. Firması ziyaret edildi. Firma adına Genel Müdür Atilla Hacısüleymanoğlu ve Muhasebe Yöneticisi Şebnem Mercan tarafından karşılanan Komitemiz; Odamızın faaliyetleri, Merkez ve Temsilciliklerimizden alınabilecek hizmetler ile Komite faaliyetleri konusunda bilgi verdi. Atilla Hacısüleymanoğlu, firmaları hakkında komite üyelerine bilgi verdi. 90 kişinin istihdam edildiği Iscar Türkiye'de, müşterilerin özel imalat taleplerine göre, yine tesiste özel olarak tasarlanan Kesici Takım ve Sert Metal Uçları (Torna, Freze, Matkap takım ve tutucuları) imal edilmektedir.

Daha sonra, Böhler Sert Maden ve Takım San. Tic. A.Ş. ve yine aynı tesis içerisinde bulunan Leitz Kesici Takımlar San. ve Tic. A.Ş. firmaları ziyaret edildi. Firma adına Mali İşler Müdürü Ahmet Kırdar ve Mali İşler Sorumlusu Öznur Özbek tarafından karşılanan Komitemiz, Odamız ve Oda faaliyetleri hakkında bilgilendirme yapmıştır.

Söz konusu ziyarette Ahmet Kırdar, firmaları hakkında



Komite Üyelerimize bilgilendirme yapmıştır. Gebze OSB'de faaliyet gösteren bu iki firmadan Böhler Sert Maden A.Ş.'de 96 personel çalışmakta, firmada başta otomotiv endüstrisi, makina imalat sanayi, demir-çelik endüstrisi ve dökümhaneler, kesici takım endüstrisi, madencilik endüstrisi, tekstil sanayi, seramik ve tuğla endüstrisi, plastik ve ahşap sanayi gibi birçok alanda ihtiyaç duyulan sert metal ürünlerinin imalatını yapmaktadır.

maktadır.

Leitz Kesici Takımlar A.Ş.'de ise; yaklaşık 30 kişi çalışmakta ve her türlü Ahşap Kesici Takım ithalatı ve servis hizmeti gerçekleştirilmektedir. Bunun yanı sıra Muhtelif Takımların imalatı da yer almaktadır.

Komitemiz, son olarak Gebze OSB'de faaliyet gösteren Tel-San Tel Mamülleri ve Galvanisasyon San. A.Ş. firmasına ziyarette bulunmuştur. Firma adına Yönetim Kurulu Üyesi A. Ulvi Ersoy tarafından karşılanan Komitemiz; Odamız ve Oda faaliyetleri hakkında bilgi vermiştir. Tel ve Tel Mamülleri (Çit Teli, Dikenli Tel, Kümes Teli, Gabion Teli, Çatal Raptiye, Tavlı Tel, PVC Kaplama Tel, Heyelan Telleri vb.) imal edilen firmada 20 personel istihdam edilmektedir.



'WIN METAL WORKING 2015' 12-15 Şubat'ta İstanbul'da...



Alexander KÜHNEL
Hannover Messe Fuarçılık Genel Müdürü

WIN Metal Working, kapsamındaki Metal Working, Welding ve Surface Treatment fuarları ile her yıl birbiriyle ilişkili 3 uzmanlık alanını -metal işleme, kaynak/kesim ve yüzey işleme- tek çatı altında bir araya getiriyoruz. Bu yıl da 12-15 Şubat 2015 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu 3 büyük sektörün endüstriyel bazda sergileyeceği ürün ve hizmetleri profesyonel ziyaretçilerimiz ile buluşturacağız.

WIN MW bu yıl bir yeniliğe de imza atıyor. İş sağlığı ve güvenliği (İSG) konusunun artan önemi, Türkiye'de 2012 yılında çıkarılan yeni yasa ile özel sektörde bu konuda gerçekleştirilen yeni düzenlemeler ve İSG'nin WIN MW kapsamındaki sektörler için hayati rolü göz önünde bulundurularak, Safe@Work adlı özel bir bölüm oluşturuldu. Hannover Fairs International GmbH ve Hinte GmbH işbirliğinin bir sonucu olarak bu yıl ilk kez dahil edilen ve metal işçiliği, kaynak ve yüzey işlemleri için önemli bir modül haline alması beklenen 'Safe@Work' konulu bu özel bölüm, konuşmacı oturumları ile de desteklenecek. Böylece, bu özel bölümün edüstriyel sektörler ile temas halinde kapsamlı bir iş güvenliği teknik bilgisi sunma konusunda da faydalı olmasını temenni ediyoruz.

-2014 yılında fuara toplam
592 firma katılım gösterdi
Geçtiğimiz yıl toplam 16.412
m2 net alanda düzenlenen fuar; Al-
manya, Belçika, Bulgaristan, Çin,
Fransa, Hırvatistan, Hindistan,

İtalya, Japonya, Kore, Tayvan ve Türkiye'den toplam 592 firmayı, 28 bin 117 profesyonel ile bir araya getirdi. Bu yıl fuar 600'ün üzerinde katılımcı sayısı ile 2,3,5,6 ve 7'nci salonlarda organize ediliyor olacak.

WIN Eurasia Metal Working katılımları Türkiye dışında ağırlıklı olarak Avrupa'dan gerçekleşiyor. Geçtiğimiz yıl Almanya, Belçika, Bulgaristan, Fransa, Hırvatistan ve İtalya'dan katılımcılar mevcuttu. Yanı sıra, Çin, Hindistan, Japonya, Kore ve Tayvan da son teknoloji ve ürünleri ile katılımcılarımız arasında yer alıyor.

Ziyaretçi açısından baktığımızda ise WIN Eurasia Metal Working, ev sahibi Türkiye'nin yanı sıra, tüm Avrasya ekonomik bölgesi için sektörlerinin en önemli buluşması olarak öne çıkıyor. Önemli sayıda uçuş ağı sayesinde çok geniş bir coğrafi erişime sahip olan fuar, Kuzey Afrika'dan (Fas, Tunus, Cezayir), Yakın ve Orta Asya'dan (Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan) ve son derece dinamik ekonomik eğilimleri olan Körfez ülkelerinden her sene birçok ziyaretçi ağırlıyor. Bizim de yaptığımız ekonomik değerlendirmeler neticesinde tespitimiz, bu ülkelerde yaşanan dinamik bir ekonomik gelişme ile birlikte makine, üretim donanımlarına büyük bir talebin olduğu yönünde. Geçtiğimiz yıl, 70 ülkeden ziyaretçi geldi Bulgaristan, Gürcistan, Irak, Özbekistan, Romanya, Sudan, Tunus, Ukrayna, Ürdün, Yemen, Yunanistan, Almanya ve İran'dan uluslararası delegasyonlar fuar ziyareti gerçekleştirerek başarılı iş bağlantıları sağladı.

Her yıl WIN Eurasia Metal Working Fuarı ile eşzamanlı olarak Endüstriyel Etkinlikler Zirvesi'ni de gerçekleştiriyoruz. Bu zirve kapsamında ziyaretçiler; konferanslara, panellere, kurumsal etkinliklere, çözüm gösterilerine ve uluslararası etkinliklere de katılım olanağı elde ediyorlar.

-Fuarlar sektörlerin aynası konumunda

74 milyon nüfusuyla Türkiye gelecek vaad eden ve çok elverişli bir pazardır. Sadece yerel pazardaki potansiyeli değil, komşu ülkeleri de değerlendirecek olursak 700 milyon kişilik bir nüfus söz konusu. Türkiye kuşkusuz Asya, Avrupa ve Ortadoğu ortasındaki kolay ulaşılabilir ve stratejik konumu ile satıcı ve müşterilerin kolay toplandığı bir buluşma noktasıdır. Özellikle Türkiye'nin 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmesi ve toplam 500 milyar ABD Doları tutarındaki ihracat hedefliyor olması da yabancı şirketlerin yatırım yapma fikrini güçlendirdi. Türkiye fuarcılık sektörü için büyük önem taşımaktadır. Türk sanayisinin gelişmesi de fuar üzerinde etkili oluyor, çünkü fuarlar sektörün aynası konumunda. Bu yüzden de biz sektörü yakından takip ediyor, stratejimizi ve konseptlerimizi ona göre belirliyoruz.

WIN MW Başta KOSGEB, Bilim ve Sanayi Bakanlığı ve TÜBİTAK ÜME, Akder, Galder, VDMA (Alman Mühendislik Federasyonu) olmak üzere 90'ın üzerinde ulusal ve uluslararası kuruluş, sektörel dernek ve yayın tarafından destekleniyor. Bu işbirlikleri her yıl pekiştirilerek fuarın daha da güçlü hale gelmesini sağlıyor.



Anadolu Sağlık Merkezi

Uzman Psikolog Selin Karabulut:

Anne babanın her hareketi çocuğun kişiliğini etkiliyor

Ebeveynler kadın erkek ilişkisindeki iniş çıkışların anne baba olarak rollerini etkilemediğini düşünse de çocuklar ilişkilerdeki gerginlikten etkileniyor. Çocukla kurulan ortak iletişimde hiçbir sorun olmasa da kadın erkek arasındaki gerginliğin çocuklar tarafından hissedildiğini belirten Anadolu Sağlık Merkezi'nden Uzman Psikolog Selin Karabulut, "Çocuklar anne babalarını hayatın her anında gördükleri şekilde rol model alırlar. Bu yüzden anne baba arasındaki her duygu ve her bir olay, çocukta irili ufaklı izler bırakarak duygularını, düşünce yapısını, davranışlarını çeşitli farklı şiddetlerde etkiler." dedi.

Ebeveynler kadın-erkek ilişkilerinde yaşanan iniş çıkışların, çoğu zaman anne-baba rollerini etkilemediği düşünülebilir. Anne baba rolünün çocukla ilgilenilen zamanlarla sınırlı olmadığını söyleyen Anadolu Sağlık Merkezi'nden Uzman Psikolog Selin Karabulut, çocukların ebeveynlerin arasındaki özel ilişkiyi de örnek aldıklarını ve bu ilişkiden etkilendiklerini belirtti. Anne babanın hayatın her anında çocuklarına rol model olduklarını belirten Psk. Karabulut, "Gün içindeki olaylara bağlı olarak anne ya da babanın veya her ikisinin sinirli, gergin, sabırsız oluşu çocuklarıyla olan ilişkiye yansır. Mesela iş yerinden yorgun ve sinirli gelen ebeveynin çocuk ile oynamak istememesi ya da bağırıp çağırması çocuğun tüm olanı biteni kendi üstüne almasına, kendini reddedilmiş ve değersiz hissetmesine neden olur." dedi. İflas, işsizlik, borç, gelir düşüklüğü gibi durumlar aile içi dengeleri bozabileceğini söyleyen Psk. Karabulut, "Böyle durumlarda lüks sayılabilecek ihtiyaçlar ve hatta temel ihtiyaçlar karşılanamayabilir, çocuk okulundan ayrılmak zorunda kalabilir, sosyal çevre dengeleri değişebilir. Bu da çocukları derinden etkileyeceği için en doğru şey bir uzman desteği almaktır." diye konuştu.

Anne ve babanın her türlü davranışının çocuklar tarafından örnek alındığını hatırlatan Psk. Karabulut, "Ebeveynler farkında olmadan öğrettiklerini unutmamalı." dedi. Psk. Karabulut, çocukların ebeveynlerden etkilenecek geliştirdiği kişilik özelliklerine örnekler verdi;

- Depresif olma eğilimli annenin sahip olduğu karamsar duygular (değersizlik, yetersizlik, başarısızlık, hayatın ve insanların kötü oluşu) anneden diğer kişilere ve çocuğa sergilendiğinde çocuk bunu alabilir ve benzer duyguları benzer durumlarda geliştirebilir.

- "Yalan söylemek kötüdür" gibi düşüncelere sahip olan ebeveynle yetişen çocuk temelde bu düşünceleri alacaktır. Ancak zaman içerisinde bu düşünceleri benimseyip benimsemediğine bağlı olarak yaşamına yansıtabilir veya yansıtmayabilir.

- Fırından ekmek aldıktan sonra "Teşekkür ederim, hayırlı işler" diyen, yemekten sonra ellerini yıkayan, eşiyile saygılı ve sevecen tonda konuşan ebeveynin bu olumlu davranışları çocuğa model olacak, çocuk da benzer davranışları sergileyecektir.

- İstenmedik bir durum karşısında bağırıp küfreden babayı gören çocuk babayı model alacak, kendisi de böylesi durumlarda benzer tepkileri verecektir.

- Sigara içmek, namaz kılmak, meyve yemek, tatile gitmek, kitap okumak gibi alışkanlıklara sahip olan ebeveyn, bu eylemleri yerine getirdiğinde çocuğa model olur. Çocuk farkında olmadan öğrenir ve ileride benzer alışkanlıklara sahip olabilir.

- Köpekten korkan anne köpek gördüğünde tedirgin olacak, çocuğunu köpekten uzak tutmaya çalışacak, "Aman yaklaşma ısırır" diyecektir. Böylece köpek korkusu anneden çocuğa geçecektir.



ANADOLU^H

In Affiliation with
JOHNS HOPKINS MEDICINE

44 44 276

www.anadulusaglik.org

Anadolu Sağlık Merkezi



[etkinlik ►

Kocaeli Sanayi Odası çalışanları yeni yılı birlikte kutladı



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) çalışanları yeni yılı sosyal tesisleri Club Bithynia'da aileleri ile birlikte kutladılar.

Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Başkan Yardımcısı Çınar

Ulusoy'un da eşleri ile katıldıkları gecede, Kocaeli Sanayi Odası Oda Orkestrası Şefi Özgür Günay ve ekibinin yorumladığı müzik eşliğinde eğlenen KSO çalışanları başarılı bir yıl geçirmenin mutluluğunu yaşadılar.



ABİGEM Çalışanları Şenay Yıldız, Büşra Sarıyıldız, Ecem Ünlü, Seçkin Saygılı, Burak Çakır, Yelda Kanpara



KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy ve Genel Sekreter Memet Barış Turabi ve aileleri aynı masayı paylaştılar



KSO Çalışanı Nihat Keser ve KOSBAŞ çalışanı Sevil Hanım aileleriyle birlikte aynı masayı paylaştılar



KSO Çalışanları Zehra Akyol, Tuğçe Kuşkan, Mansur Zor, Tacettin Şal, Berk Han Ay, Mahmut Tatlı, Yiğit Kalaycı, Serhan Demir, Esra Kanpara birlikte görüyor





KSO'nun yeni yıl kutlamasında Özgün Günay ve arkadaşları harika yorumlarıyla geceye renk kattılar



Rahmi Çelikel, Egemen Mert, Elif Bilgisu, Nesime-Atilla Yeldan, Şenay-Şehittin Çoker, Av. Oktay Köse, Ahmet Kurt, Ayşen-Suat Barış birlikte oturdular



KSO Santralı sorumlusu Gülten Erdem eşi Ahmet Bey ve çocukları stajyerler Ali Han Bağdiken, Zahide Dağdelen, Kübra Akdeniz, Sena Mut



KSO Çalışanları Tufan Katırcı ve eşi, Sema Altın, Hanife Odabaş eşi ve çocuğu, Dila Denizhan, Aynur Hacifettahoğlu, Yasemin Nur Yüce görülüyor



Levent Akbay, eşi ve oğlu Ayeser Levent Akbay; Necmettin Bayraktar, Hüsnü Bayraktar, Dr.Ekrem Aktuğ, Orhan Altun ve Semih Korkmaz görülüyor



KSO Çalışanları Hakan Karaman, Aytuğ Akyıldız, Akif Bağdaçık ve Aydın Kılınç eşleri birlikte görülüyor



AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



Avrupa İşletmeler Ağı, Avrupa Birliği ile ilgili konularda, özellikle KOBİ ölçeğindeki kurumlar için önemli başvuru noktalarından biridir. Bu ağ, belirgin sorulara ana dilde ve pratik yanıtlar sunmak üzere organize olmuştur. Yapı içinde yaklaşık 600 adet yerel organizasyon bulunmakta, bu organizasyonlar yaklaşık 4 bin çalışanı ile girişimcilere rekabetçi güçlerini desteklemek amacıyla hizmet vermektedir. Yaklaşık 4 bin çalışanın birbiri arasında iletişim kurmak için yapılandırılan ağ üzerinde iletişime geçtiğimiz KOBİ'lerin bilgileri potansiyel işbirliği fırsatları için yayınlanmaktadır. Projenin amacı projeye dahil olan tüm ülkeler arasındaki ekonomik faaliyetleri geliştirmek ve genişletmektir.

Bu bağlamda, Avrupa İşletmeler Ağı Doğu Marmara Konsorsiyumu'nun bir parçası olan Doğu Marmara ABİGEM yayınlanan yabancı KOBİ profillerini Türk firmalar ile paylaşmakta ve Türk firmaların bilgilerini ticari işbirliği profil formu oluşturarak sistemde yayınlamaktadır. Ticari yada teknolojik işbirliği fırsatı arayan, dışa açılmak ve pazar payını genişletmek isteyen firmalar ücretsiz olarak bu hizmetimizden faydalanabilirler.



Yayınlanan profiller hakkında bilgi almak yada firmanıza uygun profili aramak için Doğu Marmara ABİGEM ile iletişime geçebilirsiniz.

Doğu Marmara ABİGEM
Kocaeli Merkez Ofisi
0 262 323 08 56

Yelda Kanpara ve Burak Çakır
ykanpara@abigemdm.com.tr; bcakir@abigemdm.com.tr

Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

BOBG20141211002 Yüksek kalitede arı balı üreten Bulgar firmanın distribütör arayışı.

Bulgaristan'ın Kuzeydoğusunda arı balı üretimi, pazarlama ve ticaretiyle uğraşan firma natürel ve sağlıklı ürünlerin ticaretini yapan distribütörler aramaktadır. Aktar ve takviye gıda ürünleri satan mağazalarda uygundur.

BORS20140625001 İpek damask ve nevrresim takımı üreten Sırp firmanın distribütör arayışı.

Sırp firma ipek kumaş ve nevrresim takımı üretiminde uzmanlaşmıştır. Firma ürünlerinin dağıtımını yapacak distribütör ve temsilcilikler aramaktadır.

20120903013 B0 Müşteriye özel plastik parçalar üreten Romanyalı firmanın partner arayışı.

Plastik enjeksiyon kalıplama ve endüstriyel kullanım için tekstil ürünleri üretiminde uzmanlaşmış Romanyalı firma geniş yelpazede plastik ürünler sunmaktadır. Firma ürünleri için distribütör ve temsilcilikler aramakta ve talep halinde taşeron olarak müşteriye özel plastik ürünler üretmek üzere partnerler aramaktadır.

BOCZ20140519002 Plastik ürünler üreten Çek firmanın Avrupa'da taşeronluk hizmeti verebileceği partnerler arayışı.

Otomotiv, elektrik ve ilaç sanayi için plastik ürünler üreten tecrübeli Çek firma, Avrupa ülkelerinde taşeronluk hizmeti verebileceği ortaklar arıyor.

BOBE20140820001 Belçikalı, hijyenik paslanmaz çelik ekipmanlarının yanı sıra gıda ve ilaç sektörü için sıvı proses sistemleri üreten firmanın distribütör ve temsilcilik arayışı. Yenilikçi bir Belçikalı hijyenik hassas üretim prosesleri için (gıda, ecza, vb.) paslanmaz çelik proses ekipmanları ve sıvı proses sistemleri üreticisi, Avrupa'da teknik dağıtıcılar ve acenteler aramaktadır.

BOFR20140407001 Fransız firma ilaç laboratuvarları için ambalaj satmaktadır. Firma distribütörler ve üretim anlaşması yapabileceği partnerler aramaktadır.

İlaç laboratuvarları için ambalaj satan bir Fransız şirketi için distribütörlük ve üretim anlaşması yapabileceği partnerler arıyor.

BOBG20140805001 Su altyapı rehabilitasyonlarını yapan Bulgar inşaat firmasının devlet ihale prosedürlerine katılacak ortak arayışı.

Su ve kanalizasyon sistemlerinin alt yapı inşaatında olduğu kadar rezervuarlar, pompa istasyonları, kat atık işleme gibi komple su döngüsü konularında da uzmanlaşmış bir Bulgar firma, bu sektördeki su altyapı rehabilitasyonu ve projeler için devlet ihale prosedürlerine katılacak ortaklar aramaktadır. Firma aynı zamanda taşeron olarak hizmetlerini yabancı firmalara vermek istemektedir.



Ç E M S A N

S U P R A T E A M

KOMPLE TESİSLER
ÖZEL EKİPMAN İMALATLARI



WE WORK FOR A SUPRAFUTURE

- uluslararası standartlarda faaliyet gösteren
- dünya çapında anahtar teslim nişasta ve şurup tesisleri kuran
- ilaç ve kozmetik tesisleri için özel imalatlarda,
- proses, otomasyon, tasarım ve imalat yöntemlerinin geliştirilmesinde,
- Arge ve ön tasarımdan, tesisin veya ekipmanın devreye alınmasına kadar tüm aşamalarda güvenilir hizmet veren

...lider bir firmadır.



Merkez: 1. SOSB 1.YOL No:33 54580 Arifiye, SAKARYA

Sube: D100 Karayolu üzeri, 41255 Uzuntarla KOCAELİ

www.cemsan.com

BU ÜLKE VAR OLDUKÇA BİZİM BİR GÖREVİMİZ VAR

75 milyon insan yaşıyoruz burada.
Birini ihmal etme lüksümüz yok.
Gözden uzak diye, gönülden ırak olma lüksümüz yok.
Zor deme lüksümüz, olmaz deme lüksümüz yok.
Olmasa da olur lüksümüz, hiç yok.
Kara teslim olma lüksümüz yok.
O şehre, bu köye, şu eve gitmeme lüksümüz yok.
Geç kalma, gönül alma lüksümüz yok.
Herkes hata yapar derler... Böyle bir lüks bizde yok.
Tamam dur deseler, bir "Ohh" çekme lüksümüz yok.
Bakarız deme lüksümüz yok. Çünkü biz, yaparız.
Atılacak adımlar varken, yerimizde durma lüksümüz yok.
Dile kolay, memleket var işin ucunda. Yok olma lüksümüz yok.

