

# LONCA

KONYA SANAYİ ODASI YAYINIDIR



## ANADOLU'NUN NİTELİKLİ ÜRETİM ÜSSÜ **KONYA**

Tarımdan sonra ülke sanayisinde de adını ilklere yazdırmayı başaran Konya, gelecek dönemde katma değerli sanayi imalatı ve ihracatı alanında daha da büyümeyi hedefliyor.



**KONYA ABİGEM, ÜRÜN  
KALİTESİNİN DAHA DA  
ARTIRILMASINI AMAÇLIYOR**

**KONYA, AYAKKABI  
SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL  
MARKASI OLMAYA ADAY**

**KSO ÜYELERİ  
FİNANSMANA DAHA  
UCUZ ULAŞACAK**

**ZADE VITAL**

**ZADE VITAL®**  
NUTRITIONAL SUPPLEMENTS

## Tüm Bu Yenilikler Sizler için...

Türkiye'nin ilk sağlıklı yaşam markası  
Zade Vital olarak, yüksek standartlarda  
üreterek size sunduğumuz 130 farklı  
ürün ve 537 farklı formumuzla  
hayatınızın her anında sizlerle.



**E Sadece Eczanelerde**

Zade Vital® ürünleri ilaç değildir, besin desteğidir. Tedavi amaçlı kullanılmaz.  
Sadece eczanelerde satılır. Detaylı bilgi için firmamıza başvurunuz. Sağlık profesyonellerine yöneliktir.

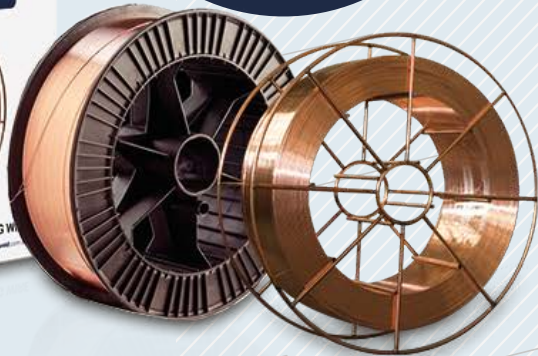
[www.zadevital.com](http://www.zadevital.com)  
[info@zadevital.com.tr](mailto:info@zadevital.com.tr)

 Tüketici Danışma Hattı  
Questions and Comments  
**444 ZADE**  
9 2 3 3

# orweld®

KAYNAK TELLERİ

BİRLEŞTİREN GÜÇ



Orweld Kaynak Telleri **UNORMAK** Kuruluşudur.

[www.orweld.com](http://www.orweld.com) 0332 239 1016

# Marifet iltifata tabidir

***“Marifet iltifata tâbidir,  
müşterisiz meta zâyidir.  
iltifatsız mal zâyidir.”***

Konya’yı anlatan, anlamlı bir söz ile başlamak istedim. Bu söz, kişilerin başarıları takdir edildiği müddetçe daha iyi sonuçlar elde edebileceği ve başarısının devam edeceğini anlatmak için söylenir. Son zamanlarda Konya için söylenecek en güzel sözlerden biri diye düşünüyorum.

Geçen dönem Konya Sanayi Odası başta olmak üzere Konyamızı, çok değerli Bakanlar, bürokratlar ve yöneticiler ziyaret etti. Herkesin Konya ile ilgili söylediği ortak cümle şu oldu: “Konya’nın Türkiye’ye örnek bir sanayiye sahip olduğu, Anadolu’nun en önemli üretim merkezlerinden biri olduğu ve milli teknolojide öncü rol üstleneceği.” Çünkü Konya bugün tek başına 180 ülkeye ihracat yapan bir güç haline geldi.

Devletin üst düzey yöneticileri tarafından altı çizilen bu ifadeler, Konyalı sanayiciler için büyük anlam taşıyor. Konya’nın giderek artan başarısı şehrin motivasyonunu artırıyor gibi bir cümle kullanalım. Bu bakış açısı, Konya’nın

üretimi ve ihracatına da yansıyor. Konya ihracatı, son birkaç senedir Türkiye ortalamasının üstünde büyüyor.

Biz de bu sayımızda, marifeti, başarıyı alkışlayalım istedik ve Konya’nın sanayi tarihini merçeğe aldık. Konya sanayisinin gelişiminde başrol oynayan sanayicilerinden, Konya sanayisinin mihenk taşlarını dinledik.

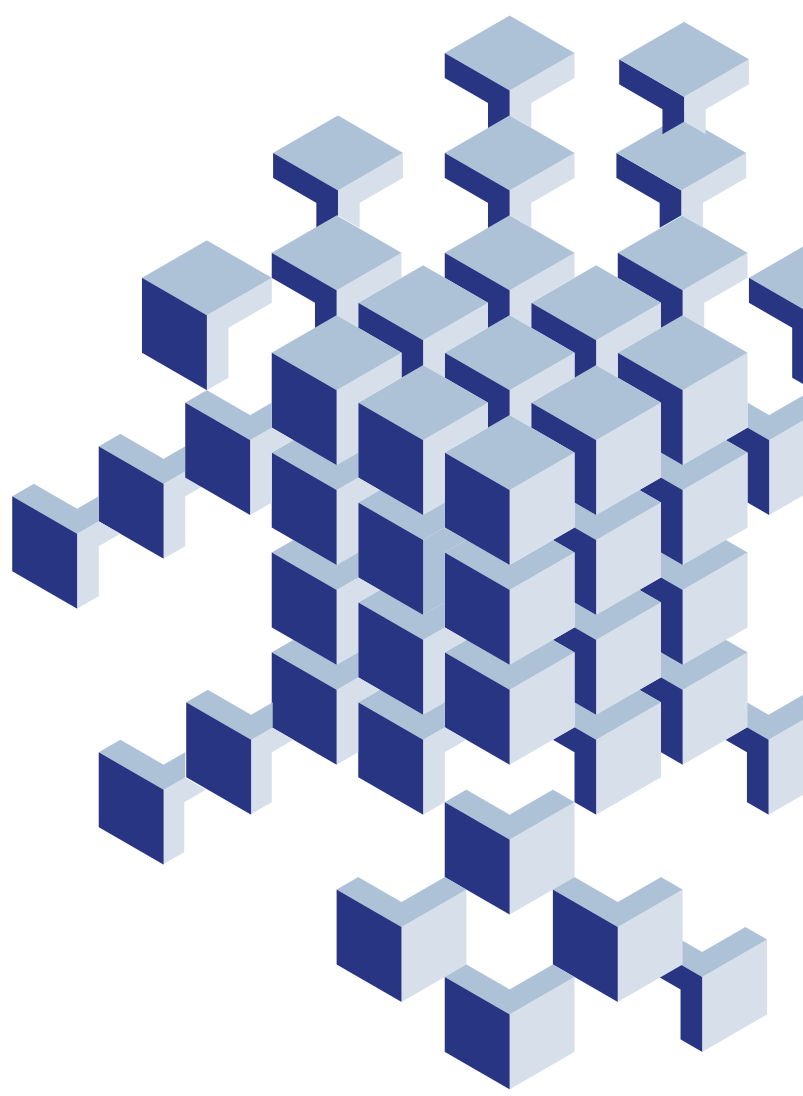
Konya sanayisine öncü olmuş ve sanayide fark yaratılan bölümlerde Konya sanayisinin duayen ismi Kadir Büyükhelvacıgil ile tarihi bir yolculuğa çıktık. Konya topraklarından doğan ve bugün beş kıtada 85 ülkeye ihracat yapma başarısı gösteren Helvacızade’nin başarısının sırrını konuştuk.

Konya’nın en önemli sektörlerinden ayakkabı sanayisi, yine bu sayıda merçeğe aldığımız sanayi kolundan biri oldu. Türk ayakkabı sektörünün son birkaç yıldır gösterdiği ihracat başarısında, Konya’daki üreticilerin de önemli bir payı bulunuyor. Made in Konya etiketli ve markalı ayakkabılar her geçen daha çok dünya pazarında yer bulmaya başladı.

2000 yılında sadece 413 olan Konya Sanayi Odası’na kayıtlı firma sayısını, 19 yılda 2021’e yükselten Konya, gelecek dönem için adeta mesaj veriyor:

*“Oyuna yeni başlıyoruz...”*

# 23 YILDIR YATIRIM BİZİM İŞ'İMİZ



Yatırım  
Danışmanlığı

Kurumsal  
Finansman

Araştırma

Elektronik  
İşlem  
Platformu



Capital Dergisi'nin "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında, son 10 yıldır sektörümüzde aralıksız ilk 3 sırada yer almanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz!

İŞ YATIRIM



[www.isyatirim.com.tr](http://www.isyatirim.com.tr)

46



## 08 Başyazı

**“Kalıcı büyüme için yatırımları artıracak verimlilik esaslı politikalar üretmeliyiz”**

## 12 Bizden Haberler

## 34 Kapak Konusu

- 34 Anadolu'nun nitelikli üretim üssü Konya
- 38 KONYA SANAYİ ODASI KURUCU BAŞKANI ALİ AKKAYA: Sanayiye aşık olanlar sürüklüyor
- 40 DUAYEN SANAYİCİ KADİR BÜYÜKHELVAÇIĞIL: Konyalılar üretmeyi her zaman sevdi
- 42 KONYA SANAYİ ODASI ONURSAL BAŞKANI AHMET ŞEKEROĞLU: Anadolu'nun üretim ruhu Konya'da devam ediyor
- 44 ÖZDÖKEN TARIM MAKİNALARI KURUCUSU MEHMET DUMAN: Konyalı sanayicinin üretemeyeceği bir şey yok

## 46 Sektör Analiz: Ayakkabı

**Konya, ayakkabı sektörünün küresel markası olmaya aday**

- 48 KONYA SANAYİ ODASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ MUHAMMED SELMAN ERYILMAZ: Hedefimiz; Konya'dan küresel üç marka çıkarmak

52 ÖZARPA AYAKKABICILIK GENEL MÜDÜRÜ KEMAL ÖZARPA: Ayakkabı sanayisinde ihracatı tetikleyen firmalardan biriyiz

54 DRŞ AYAKKABI GENEL MÜDÜRÜ ALİ DERESOY: Deresoy ailesi, ayakkabının eczanelerde satışını yaygınlaştırdı

56 TOGGA MARKASININ KURUCUSU AHMET ÜNAL: Kalfalıktan, ünlü markaların vitrinlerine...

## 58 Makale

EKONOMİST ALİ AĞAOĞLU  
2020'de iyimsers olmak için nedenlerim var!

## 60 Sanayide Kadın

İLKO İLAÇ GENEL MÜDÜRÜ VE SELÇUKLU HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ HATİCE ÖNCEL:  
“Ülkemizi küresel rekabette güçlü konuma taşımak istiyoruz”

## 62 Innopark'tan Haberler

KONYA ABİGEM LABORATUVAR MÜDÜRÜ KEMAL MERAL:  
Konyalı sanayici kaliteli üretir, bizim hedefimiz kaliteyi yükseltmek

## 64 Ekonomi Endeksi Ocak-Kasım 2019

Konya, Türkiye ortalamasının 6.6 kat üstünde ihracat yaptı



## KONYA SANAYİ ODASI

### İmtiyaz Sahibi

Konya Sanayi Odası adına  
Memiş KÜTÜKCÜ

### Basın Komisyonu Başkanı

Ömer SAYLIK

### Genel Yayın Yönetmeni

M. Sedat TAŞKAZAN

### Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Fatih ULUTAŞ

### Haber Müdürü

Mustafa ÖZÇELİK

### Reklam Sorumlusu

Mehmet CAN

### Yönetim Yeri

1.Organize Sanayi Bölgesi İstikamet Caddesi  
42300 Selçuklu-KONYA  
Tel: 0.332. 251 06 70 (4 HAT)  
Fax: 0332. 248 93 51  
kso@kso.org.tr  
www.kso.org.tr

### Yayına Hazırlık



### Yayına Hazırlık

### Genel Yayın Yönetmeni

Selda YEŞİLTAŞ

### Yayınlar Koordinatörü

Murat ERDOĞAN

### Yazı İşleri Müdürü

Burak MERİÇ

### Görsel Yönetmen

Ercan YAVUZ, Gözde AKDOĞAN, Yılmaz MERMER

### Editör

Ebru PAKSOY, Peri ERBUL

### Muhabir

Gizem İRİS

### Fotoğraf Editörü

Fatih YALÇIN

### Reklam ve Kurumsal Satış

İlknur ULUSOY, Suat YEŞİLTAŞ

### İletişim

Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.

No: 45 Kat: 3

Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com,

viya@viyamedya.com



/viyamedya

### Baskı

ÖZGÜN OFSET

Seyrantepe, Aytekin Sok. No:21, 34418

Kağıthane/İstanbul

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniği ile çoğaltılamaz, basılamaz. LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz. LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yayın organıdır. 3 ayda bir yayınlanır. Basım Aralık 2019.



LAYER

# AMBALAJ SANATI

ENDÜSTRİYEL VE TAŞIMA AMBALAJLARINDA  
İNOVATİF ÇÖZÜMLER



Her ürüne 1000 ağaç  
projesi ile çevreye  
pozitif katkı sağladık.





## MEMİŞ KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı

# “Kalıcı büyüme için yatırımları artıracak verimlilik esaslı politikalar üretmeliyiz”

Zor bir ekonomik sürecin içinden geçiyoruz. Ancak 2019 yılında en dibi gördüğümüzü ve bu yıl üçüncü çeyrekte gelen 0,9'luk büyüme ile birlikte artık bir toparlanma sürecine girdiğimizi düşünüyorum.

Geçtiğimiz yılın Eylül ayından bu yılın Ağustos ayına kadar eksi hanede kalan sanayi üretimimiz nihayet bir yıl aradan sonra tekrar pozitifte dönerek, Eylül'de yüzde 3.4 arttı. Sanayi üretiminin yanı sıra, tüketici güven endeksi, kapasite kullanım oranları gibi öncü göstergeler de bir toparlanma dönemine girdiğimize işaret ediyor. Sınırlı da

olsa, 3. çeyrek büyümemiz, ekonomimizin toparlanmaya başladığı görüşünü besliyor. Ancak bundan sonraki süreçte önemli olan büyümenin sürdürülebilir olmasıdır. Bunun için de yatırımların artması çok kıymetli. Fakat yatırımlar tüm toparlanmalara rağmen, 5 çeyrek daralmaya devam ediyor. Bu yılın ikinci çeyreğinde yüzde 12.6 daralan yatırımlar tarafını hızla pozitifte çevirmeliyiz. Çünkü, büyümenin kalıcı hale gelmesi, refah ve istihdam üretebilmesi için yatırımlar ön şart. Dolayısıyla Türkiye'nin bir yandan mevcut yatırımları teşvik ederken, aynı zamanda yeni ya-



tırımları teşvik edecek verimlilik esaslı politikalar üretmeye ihtiyacı var.

Türkiye özellikle bir yıldır, son 15 yılın en çetin ekonomik mücadelesini verirken, Konya da elbette Türkiye ekonomisinin önemli bir paydaşı olarak bu süreçten etkilendi. Ancak şehrimizin 80 değişik sektörde üretim yapan yapısı, dinamik girişimciliği ve büyüme iştahı bu dönem bizi bir miktar daha pozitif ayırtırdı. Örneğin Konya, bu yılın ilk 11 ayında ihracatını yüzde 11,9 artırarak, oransal olarak Türkiye ortalamasından yaklaşık 6.6 kat daha iyi performans gösterdi. Böylece Konya 11 ayda 1 milyar 838 milyon dolar ihracat rakamına ulaştı.

Sanayicilerimizin ihracatta gösterdiği performans, 2019 yılının tamamı için hedeflediğimiz 2 milyar dolar ihracat seviyesine ulaşacağımızı gösteriyor. Küresel ticaretin düştüğü, Almanya başta olmak üzere Avrupa ekonomilerinde durgunluğun devam ettiği bir dönemde, Konya sanayisinin ihracat performansını, son derece kritik önemde buluyorum. Çünkü Konya'nın küresel ticaretten aldığı pay her geçen yıl biraz daha artıyor.

### NİTELİKSEL DÖNÜŞÜM HEDEFİ

Konya, Türkiye'nin en dinamik şehirlerinden biri olarak son yıllarda öne çıkıyor. Konya'nın bu dinamizminin devam etmesi için kurumlarımız ve sanayicilerimiz büyük çaba harcıyor. Konya Sanayi Odası olarak bizim hedefimiz, Konya'yı daha yüksek katma değer üreten bir geleceğe hazırlamak. Bu noktada şehrimize Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgemizi kazandırdık. Sanayicilerimiz Innopark'ta Ar-Ge, inovasyon ve tasarım faaliyetlerini yürütebiliyor, prototip üretimler yapabiliyorlar.

Ayrıca Konya Sanayi Odası olarak şehrimizde Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin artması ve nitelikli bir dönüşüme öncülük etmesi için büyük çabalar sarf ediyoruz. Bu noktada 2017 yılında şehrimizde Ar-Ge ve tasarım seferberliği ilan etmiştik. Bu çağrımız sanayicilerimizde karşılık buldu ve Ar-Ge ve tasarım merkezi sayımız şu anda 28'e ulaştı.



**KÜRESEL TİCARETİN DÜŞTÜĞÜ,  
ALMANYA BAŞTA OLMAK ÜZERE  
AVRUPA EKONOMİLERİNDE  
DURGUNLUĞUN DEVAM ETTİĞİ BİR  
DÖNEMDE, KONYA SANAYİSİNİN  
İHRACAT PERFORMANSINI,  
SON DERECE KRİTİK ÖNEMDE  
BULUYORUM.**

Öte yandan savunma sanayi alanında şehrimize öncülük etmeye çalışıyoruz. Düzenlediğimiz Savunma Sanayi Zirveleri, ikili iş görüşmeleri, ana sanayi ziyaretleri ile bu konuda şehrimizde ciddi farkındalık yarattık. Ve Konya şu anda Savunma ve Havaçılık Sanayi ihracatında Türkiye'de 5. sırada. Yine şehrimiz Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi Listesinde 22 firma ile güçlü bir şekilde yer alıyor.

Bu konuda en kritik gelişme ise Aselsan'ın Konyalı 24 girişimcimiz ile birlikte Konya'ya kuracağı Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası oldu. Fabrikanın inşaa süreci devam ediyor. Önümüzdeki yıl Aralık ayında fabrikanın tamamlanması ve açılışının yapıl-

ması hedefleniyor. Diğer bir gelişme ise, Aselsan fabrikasının da bulunduğu toplam 1.8 milyon metrekarelik alan Karma Endüstri Bölgesi ilan edildi.

Oda olarak savunma sanayi konusunu hem milli bir mesele olması hem de hedeflediğimiz dönüşüm sürecini harekete geçirmesi açısından çok önemsiyoruz. Zira ülkemizin ortalama kilogram başına ihracat değeri 1.32 dolar iken, savunma sanayi ihracatının kilogramı 47 dolar.

Bu açıdan bakıldığında Konya'mız da dahil olmak üzere, sektörlerimizin ve şehirlerimizin katma değere ve verimliliğe odaklanan yeni bir bakış açısına ihtiyacı var. Devletimizin ve kurumlarımızın bu noktada son dönemde önemli çalışmalar yaptıklarını da memnuniyetle görüyoruz. Sanayi üretimine ve organize sanayi bölgelerinin lojistik alt yapısını geliştirmeye odaklanan 11. Kalkınma Planı, Hazine ve Maliye Bakanlığımızın açıkladığı Yeni Ekonomi Programı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın hayata geçirdiği sektörel odaklanmayı esas alan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi çok kritik önemde. Konya olarak biz, ülkemizde üretimi öne alan, daha nitelikli sanayi üretimini destekleyen tüm bu süreçlerin yanındayız. Şunu biliyoruz ki; KOBİ'lerimize verilen her destek ülkeye, katma değer ve marka değeri olarak geri dönecektir.

Zor bir yılı geride bırakırken, tüm zorluklara rağmen üreten tüm sanayicilerimizi tebrik etmek isterim. 2020 yılının Konya'mız ve ülkemiz açısından çok daha iyi geçmesi dileğiyle...

**%11,9**

**İLK 11 AYDA, KONYA  
İHRACATINDAKİ ARTIŞ**

- Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, Konyalı sanayicilerle bir araya geldi
- Konya OSB’de 1111 fidan dikildi
- Konyalı sanayicilere nasıl Onaylı Tedarikçi olabilecekleri anlatıldı
- KSO ile KGTÜ Arasında “Eğitim İş Birliği Protokolü” imzalandı
- Konya, Türkiye’ye örnek bir sanayiye sahip
- Konya Savunma Sanayii Buluşmaları, ana yükleniciler ve tedarikçileri buluşturdu
- “Konya, milli teknoloji hamlesinde öncü şehirlerden biri olacak”
- Meclis toplantısında kim ne dedi?
- Sanayicilere İvme Finansman Paketi anlatıldı
- KSO üyeleri, finansmana daha ucuz ulaşacak
- Innopark ve firmalar, kalitelerini belgelendirdi
- KSO ve Filistin Jenin TSO kardeş oda oldu

*"Kalitemiz, Standardımızdır."*  
S Akdas



*"Quality is Equality"*  
S Akdas

1948



**FABRİKA / FACTORY**  
Huğlu Mh. Huğlu Cd. No.95/A Beyşehir/KONYA  
Tel: +90 332 516 14 29 (pbx) Faks: +90 332 516 14 34  
info@akdassilah.com

**SATIŞ OFİSİ / SALES OFFICE**  
Tel: +90 332 511 05 08  
satis@akdassilah.com  
export@akdasco.com

f akdassilah

f akdasarms

ig akdasarms

yt akdassilah

www.akdassilah.com





# Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, Konyalı sanayicilerle bir araya geldi

**KONYALI SANAYİCİLER İLE BİR ARAYA GELEN SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK, KONYA'NIN İHRACATINI GEÇEN SENEYE GÖRE YÜZDE 14 ARTIRDIĞINI BELİRTEREK "BUGÜNE KADAR KONYA'DA 15 MİLYAR LİRALIK SABİT YATIRIMI TEŞVİK ETTİK. BU YATIRIMLAR, ENERJİ, MADEN, İMALAT VE TARIM SEKTÖRLERİNDE GÜÇLÜ BİR KAPASİTENİN OLUŞMASINI SAĞLADI" DEDİ.**

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde, Konyalı sanayiciler ile istişare toplantısına katıldı. Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak ile çok sayıda Konyalı sanayicinin katıldığı toplantıda, Konya'nın sanayi üretimindeki başarısından ve ihracatından övgüyle bahseden Bakan Varank, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda başvuru süresinin uzatılması müjdesini Konya'dan kamuoyu ile paylaştı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Konya Sanayi Odası ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın dokuz organize sanayi bölgesi, özel sanayi ve küçük sanayi siteleriyle, 28 Ar-Ge ve tasarım merkezi ve iki teknoloji geliştirme bölgesi ile birlikte sanayi üretimine odaklandığını söyledi. Savunma ve havacılık sanayinde Konyalı sanayicilerin kararlılığı ile çok mesafe katıldığını aktaran Kütükcü, Konya sanayisinin yeni bir dönüm noktasında olduğunu belirterek "Cumhurbaşkanımızın im-



**Mustafa Varank**  
Sanayi ve Teknoloji Bakanı



**Memiş Kütükcü**  
Konya Sanayi Odası Başkanı

zasiyla şehrimize Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası kuruluyor. Aselsan fabrikasının da bulunduğu toplam 1 milyon 800 bin metrekarelik alan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından Karma Endüstri Bölgesi ilan edildi. Bu sadece sektör için değil, Konya'nın sanayi tarihi açısından da bir dönüm noktası olacak inşallah. Bu tarihi adım için şahsınıza Konyalı sanayicilerimiz ve hemşehrilerimiz adına sonsuz teşekkür ediyorum" dedi.

## SANAYİCİLERİN TALEPLERİ BAKAN VARANK'A İLETİLDİ

Konuşmasında sanayicilerden gelen talepleri de Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'a ileten Başkan Kütükcü, ön başvuru bitiş tarihi 22 Kasım olan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda başvuru süresinin uzatılmasını talep etti. TSE Belge ücretlerinde de indirim talep ettiklerini aktaran Kütükcü, ayrıca fiyatların çok yüksek olmasından dolayı Konya'da Eşdeğer Parça Uygunluk Belgesi olan firmanın bulunmadığını, bu nok-

tada sektörü teşvik edecek yeni bir fiyât düzenlemesine ihtiyaç olduğunu da sözlerine ekledi.

### 'KONYA MÜTHİŞ BİR ÜRETİM MERKEZİ'

Daha sonra söz alarak Konya sanayisinden övgü ile bahseden Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da, Konya'nın müthiş bir üretim merkezi olduğunu vurgulayarak, "Yılın ilk 10 ayında, Konya, ihracatını geçen seneye göre yüzde 14 artırdı. Konya tek başına 173 ülkeye ihracat yapabilen ve gittikçe üretim kapasitesini de artıran bir şehir. Bunlar bir günde olmadı. Biz de her aşamada bu şehrin sanayicilerinin, üreticilerinin, girişimcilerinin yanında olmaya hükümet olarak özen gösterdik. Bugüne kadar Konya'da 15 milyar liralık sabit yatırımı teşvik edip, 30 bin vatandaşımızın istihdam edilmesini sağladık. Bu yatırımlar, enerji, maden, imalat ve tarım sektörlerinde güçlü bir kapasitenin oluşmasını sağladı. Girişimcilik, Ar-Ge ve finansman gibi alanlarda yaklaşık 17 bin KOBİ, KOSGEB'ten faydalanıyor" diye konuştu.

### "ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER VE ÜRÜN GRUPLARI İÇİN DE ÇAĞRILARA ÇIKACAĞIZ"

Konyalı sanayicilerden gelen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın ön başvuru süresini uzatma



Konya OSB'de eğitim-öğretim hayatına devam eden Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, Bakan Varank'a kendi yaptıkları ahşap yakma tablo ve top arabası hediye etti.

talebini dikkate aldıklarını ve süreyi 15 gün daha uzatacaklarını ifade eden Bakan Varank, "Ön başvuru tarihi olarak 22 Kasım'ı ilan etmiştik. Sanayicimizin bir süre uzatım talebi var, biz de bunu cevapsız bırakmayız. Sizlerin talebi üzerine, başvuru süremizi 15 gün daha uzatmanın doğru olacağını düşünüyorum. Bu programdan ve sunduğu teşviklerden en iyi şekilde faydalanmanızı istiyoruz. Makine sektöründen sonra, diğer öncelikli sektörler ve ürün grupları için de çağrılara çıkacağız. Biz oldukça heyecanlıyız. Sizin de bu heyecanın bir parçası olmanızı ve tam ekonomik bağımsızlık yolunda bizimle birlikte hareket etmenizi istiyoruz" dedi.

### Sanayi sicil sistemine kayıt olmanın avantajları anlatıldı

Konyalı sanayicilere sanayi sicil sistemine kayıt olma çağrısında bulunan Bakan Mustafa Varank, sistemin faydalarını şöyle sıraladı: "Sisteme girmenizle birlikte, KDV tecil-terkin işlemlerinden faydalanıyorsunuz. TRT payı ödemiyorsunuz. Yerli malı belgesi almak için de sanayi sicil sistemine kayıt olmak mecburi. Biliyorsunuz, yerli malı belgeniz olduğunda kamu ihalelerinde yerli lehine yüzde 15 fiyat avantajından faydalanmak mümkün oluyor. Eğer aranızda sisteme girmemiş olanlar ya da güncelleme yapmamış olanlar varsa, ellerini çabuk tutsunlar diyorum."



# Konya OSB'de 1111 fidan dikildi

**SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK, KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLEN FIDAN DİKME ETKİNLİĞİNE KATILDI. 12 BİN METREKARE ALANDA 1111 FIDANIN DİKİMİNİN GERÇEKLEŞTİRİLDİĞİ TÖRENDE, KONYA OSB'NİN EN YEŞİL OSB'LERDEN BİRİ OLDUĞU VURGULANDI.**

Törende ilk olarak söz alan Konya Sanayi Odası ve Konya Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Memiş Kütükcü, Konya OSB'nin 23 milyon metrekare büyüklük ile Türkiye'nin 3. büyük OSB'si olduğunu, bölgenin yeşil ve çevreci bir OSB olarak öne çıktığını vurguladı. Bölgenin kendi fidanlarını yetiştirdiği bilgisini paylaşan Kütükcü, "Konya Organize Sanayi Bölgemiz, sanayi üretimine de, çevreye de sahip çıkan bir yapıya sahip. Tamamen tarıma elverişsiz bir arazi üzerinde kurulduk ve bu doğrultuda genişliyoruz. Yine Türkiye'de yeşil ve çevreci bir OSB olarak öne çıkıyoruz. Öyle ki, Çevre Yönetim Sistemi ile çevre kirliliğinin en aza indirildiği Konya OSB'miz, 1 milyon metrekare yeşil alanı ile Türkiye'nin en yeşil OSB'lerinden birisi. Bölge genelinde, 60 binin üzerinde ağaç, 950 bin çalı ve 130 bin metrekare çim alana sahibiz. Biz yeşilimizi kendi fidanlık alanımızda üretiyor, bölgemizi kendi yetiştirdiğimiz fidanlarla yeşillendiriyoruz. Bu minvalde bölgemizde, son 4 yılda 14 farklı türde 250 binin üzerinde çalı üretimi yaptık. Son 10 ayda da 1.000 ağaç, 55 bin çalı dikimi gerçekleştirdik" dedi.

Fidan dikimi yapılan alanın 45 bin metrekare büyüklükte olduğunu, burada halihazırda 1500 fidanın dikili bulunduğunu söyleyen Kütükcü, etkinlik kapsamında 12 bin metrekarelik alanda 1111 fidanın daha dikileceğini, 45 bin metrekarenin tamamının ağaçlandırılmasıyla 4 bin 500 ağacın dikilmiş olacağını ifade etti.

## 164 OSB VE 4 SANAYİ SİTESİNDE 250 BİN FIDAN TOPRAKLA BULUŞTU

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da, 81 ilde 2023 noktada 3 saat içinde 11 milyon fidanın toprakla buluşmasıyla "geleceğe nefes" olunacağını, bin 111 tanesi Konya OSB'de olmak üzere kentte 531 bin 353 fidanın dikileceğini



söyledi. Etkinliğe dünyaya ışık olmuş Hz. Mevlana'nın memleketinde katılmanın ayrıca anlamlı olduğunu belirten Varank, "Tarım Bakanımızla yaptığımız istişare sonucu hemen Türkiye genelindeki OSB'lere ve sanayi sitelerine talimat verip bu kampanyaya katılmalarını istedim. Bugün 164 OSB ve 4 sanayi sitesinde yaklaşık 250 bin fidanın toprakla buluşturulması sözünü aldık. Şuan için de bulunduğumuz Konya

OSB'de 1111 fidanı toprakla buluşturuyoruz. Ben hassasiyet gösterip bu kampanyaya destek veren OSB'lere şükranlarımı sunuyorum" dedi.

## TÜRKİYE'NİN ORMAN VARLIĞININ YÜZDE 3'Ü KONYA'DA

Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak da, Konya'nın orman varlığının yüzde 12 civarında olduğunu söyledi. Konya'daki orman varlığının Türkiye'nin yüzde 3'üne sahip olduğunu bildiren Toprak, "1946'dan beri ağaçlandırma devam ediyor. Bu süre içinde 180 milyon ağacın dikildiğini görüyoruz. Tabi son 15 yılda bu, ivme kazanmış durumda. Dünyada ağaç varlığının arttığı birkaç ülke var bunlardan biri de Türkiye. Son 20 yılda 4 milyar ağaç dikilmiş, bu çok güzel bir oran. Bizim kültürümüzde, dinimizde de ağaç dikiminin önemli bir yeri vardır. Bunu da unutmamamız gerekiyor" dedi.

Konuşmaların ardından fidan dikimine geçilerek, 1111 fidan toprakla buluşturuldu.



“  
MOST  
**HEAVY**  
WORKS  
**CHALLENGE**”



**ENK**  
SERIES



**SF**  
SERIES



**CX**  
SERIES



# Konyalı sanayicilere nasıl Onaylı Tedarikçi olabilecekleri anlatıldı

**KONYA SANAYİ ODASI VE ASKERİ FABRİKALAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İŞBİRLİĞİYLE ASKERİ FABRİKALAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ ONAYLI TEDARİKÇİ BAŞVURU VE BİLGİLENDİRME TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TOPLANTIDA FİRMALARA NASIL ONAYLI TEDARİKÇİ OLABİLECEKLERİ ANLATILIRKEN, ONAYLI TEDARİKÇİ OLMAK İSTEYEN FİRMALARIN BAŞVURULARI DA İNCELENDİ.**

Toplantıya Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hıfısoydemir, Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Endüstriyel Yetkinlik Değerlendirme Koordinasyon Şube Müdürü Yasemin Kaval, 56. Bakım Fabrika Müdürü Albay Veli Doğan ile sanayiciler katıldı.

Programın açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hıfısoydemir, Konya'dan 22 firmanın Onaylı Tedarikçi olduğunu, bu sayının daha da artması gerektiğini söyledi. Soydemir, "Bugün onaylı tedarikçi olabilmek için neler yapılması gerektiği ile ilgili uzmanlarımız bilgi verecekler. Burada biz sanayicilerin de yapması gerekenler var. Bu husustaki gereken hassasiyet gösterildiği takdirde, buradaki tüm sanayicilerimizin, onaylı tedarikçi belgesini alabileceklerine inanıyorum. Şu an Konya'da 22 firmamız onaylı tedarikçi olmuş durumda. Bizim bu sayıyı arttırmamız gerekiyor" dedi.

## TEDARİKÇİ HAVUZU OLUŞTURULDU

Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Endüstriyel Yetkinlik Değerlendirme Koordinasyon Şube Müdürü Yasemin Kaval da, doğru tedarikçinin seçilmesi, tedarikçilerle uzun süreli iş birlikleri yapılması ve iş birliklerindeki



**Hıfısoydemir**  
KSO Yönetim Kurulu Üyesi



**Yasemin Kaval**  
MSB AFGM Endüstriyel Yetkinlik Değerlendirme Koordinasyon Şube Müdürü

risklerin azaltılması için tedarikçi havuzu oluşturulduğunu ifade ederek, "31 Aralık 2019 tarihinden sonra 2017/10605 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nda belirtilen tutar-

ları aşan alımların Belirli İstekliler Arasında İhale Usulüne göre ve Onaylı Tedarikçilerden yapılması gerekmektedir" dedi.

Onaylı tedarikçi olmak isteyen firmaların, www.msb.gov.tr internet sitesinde yer alan, 'Hizmetler' sekmesi ve 'AFGM' alt sekmesi altında yer alan AFGM Tedarikçi Adayı Başvuru Formunu doldurması gerektiğini bildiren Kaval, ön başvurunun ardından firmaların değerlendirmeye alındığını, belirli kriterleri taşıyan firmaların onaylı tedarikçi olmaya hak kazandığını aktardı.

Askeri fabrikaların üretim, bakım, onarım ve modernizasyon faaliyetlerinde kritiklik arz eden ve yurt dışından temin edilen hizmetlerin yurt içinden temin edilmesini sağlamak için Stratejik İş Birliği Anlaşması imzalandığını hatırlatan Kaval, şunları söyledi: "Yerleştirilmesi planlanan kritik mal ve hizmetlerin listesi Milli Savunma Bakanlığı tarafından yayımlanıyor. Burada aday firmalar, üretimine istekli oldukları ürünlere yönelik başvuru taleplerini yazılı olarak hem genel müdürlüğümüze hem de askeri fabrikalarımıza iletebilirler. Uygun şartları sağlayan firma ile Stratejik İş Birliği Anlaşması imzalanıyor."

Sunumların ardından onaylı tedarikçi olmak isteyen Konyalı firmaların başvuruları, uzman heyet tarafından incelenerek, yapılması gerekenler hakkında bilgi verildi.



20 yılın tecrübesi ile  
**SÖZVERDİĞİMİZ GİBİ**



MARKA  
PATENT  
FAYDALI MODEL  
ENDÜSTRİYEL TASARIM  
YURT DIŞI MARKA TESCİL

Söz Patent Ltd. Şti.  
FeritpaŐa Mh. Malazgirt Sk.  
Sema İŐ Merkezi 13/503  
Selçuklu / Konya / Türkiye  
Tel : +90 332 321 02 02  
Faks : +90 332 321 03 03  
soz@sozpatent.com.tr

[www.sozpatent.com.tr](http://www.sozpatent.com.tr)

Konya - Antalya - Hatay

 **SÖZ PATENT**

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİĞİNDE ÖRNEK PROTOKOL

# KSO ile KGTÜ arasında “Eğitim İş Birliği Protokolü” imzalandı

**KONYA SANAYİ ODASI (KSO) VE KONYA GIDA VE TARIM ÜNİVERSİTESİ (KGTÜ) ARASINDA İMZALANAN ‘EĞİTİM İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ’NE GÖRE, KSO ÜYESİ SANAYİCİLER, ÇALIŞANLARI VE EŞLERİ İLE BİRİNCİ DERECEDE YAKINLARINA KGTÜ TARAFINDAN LİSANS VE LİSANSÜSTÜ PROGRAMLARDA YÜZDE 10 İNDİRİM UYGULANACAK. AYRICA KSO ÜYELERİ, KGTÜ’NÜN TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSİ’NİN HİZMETLERİNDEN YÜZDE 10 İNDİRİMLİ YARARLANACAK.**



## KGTÜ’NÜN ASIL SAHİBİ KONYALILAR

Daha sonra konuşan Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. Mikdat Çakır da, Konya sanayisinin tek taraflı olarak değil, her yönüyle gelişen bir sanayi yapısına sahip olduğunu ve bunun da sevindirici olduğunu belirtti. Gıda sektörü ile sanayinin iç içe olduğunu ifade eden Çakır, “Konya sanayisinin birçok alanda üretim başarısı göstermesi, farklı sektörlerde öne çıkan bir sanayi yapısına sahip olması bizi ziyadesiyle umutlandırdı. Birçok sanayicimizin anne ve babası pancar tarlalarında çok emek sarf ettiler. Bizim üniversitemizi de onlar kurdu. Üniversitenin sahibi onlar. Öyle olunca Konya Sanayi Odamızın da, üniversitemizi sahiplenmesi ve ortak çalışmalar yapmamız bizi mutlu ediyor. Konya Sanayi Odamıza teşekkür ediyorum” ifadelerini kullandı.

## PROTOKOLÜN KAPSAMI

Konuşmaların ardından iki farklı protokol imzalandı. Protokol kapsamında, KSO üyeleri ve çalışanları ile eş ve 1. derece yakınları lisans ve lisansüstü kazandıkları programa yüzde 10 burslu kayıt olabilecekler. KSO ve üyeleri, proje ve araştırmalarında KGTÜ TTO faaliyet alanına giren tüm konularda yüzde 10 indirimli danışmanlık hizmeti alabilecekler. KSO personeli ise lisansüstü programlardan yüzde 20 burslu yararlanacak.

Ayrıca, KSO aracılığıyla KGTÜ’nde öğrenim görmek üzere kayıt yaptıran uluslararası öğrenciler bir yıllık eğitim ücreti üzerinden yüzde 30 burslu kayıt yaptırabilecekler, bu öğrencilerin yurt dışı stajlarında staj yeri bulma konusunda KSO destek verecek.

**K**onya Sanayi Odası (KSO) ile Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi (KGTÜ) arasında ‘Uluslararası Eğitim İş Birliği Protokolü’ ve ‘Eğitim İş Birliği Protokolü’ adı altında iki ayrı protokol imzalandı. KSO Yönetim Kurulu Üyeleri ile KGTÜ yönetiminin katıldığı imza töreninde protokollerini Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ile Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. Mikdat Çakır imzaladı. Protokol imza töreninde konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya’nın üretim ve yatırım üssü olması doğrultusunda birçok kurum ve üniversite ile de iş birliği içinde olduklarını, ortak projeler geliştirdiklerini söyledi. Kütükcü, protokol ile üniversitenin kendi kurumlarına sağladığı indirimli KSO üyeleri ve birinci derece akrabalarına da sağlayacak olmasından dolayı memnuniyetini dile getirerek, üniversite yönetimine teşekkür etti.



1965'DEN BUGÜNE;  
GÜÇLENEREK, BÜYÜYEN  
BİR AİLEYİZ





ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANI KURUM:

## Konya, Türkiye'ye örnek bir sanayiye sahip

**KONYALI SANAYİCİLER İLE BULUŞAN ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANI MURAT KURUM, KONYA'NIN TÜRKİYE'YE ÖRNEK BİR SANAYİYE SAHİP OLDUĞUNU, KONYA SANAYİSİNİN DAHA FAZLA GELİŞMESİ İÇİN HER TÜRLÜ ADIMI ATMAYA HAZIR OLDUKLARINI SÖyledİ.**

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde düzenlenen istişare toplantısında Konyalı sanayicilerle bir araya geldi. Toplantı, Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ve Konyalı sanayicilerin yoğun ilgiyle gerçekleştirildi. Toplantıda ilk söz alan Konya Sanayi Odası ve Konya Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Memiş Kütükcü, Konya sanayisinin gösterdiği başarı immesine dikkat çekerek, "2000 yılında sadece 87 milyon dolar ihracat yapan şehrimiz, 2018 yılında 1,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek bir başarıya imza attı" dedi. Konya'nın

son 20 yılda sanayi şehri olma yolunda önemli ilerlemeler kaydettiğini söyleyen Kütükcü, "Şu anda ihracatımızın yüzde 75'ini sanayi mamulleri oluşturuyor. Birçok sektörde Türkiye'de ciddi anlamda öne çıkıyor, küresel pazarlarda rekabet ediyoruz. Yine Konya Organize Sanayi Bölgemiz, Konyalı müteşebbislerin üretim azmini, girişimcilik ruhunu ortaya koyuyor. 1976 yılında kurulan bölgemiz, 23 milyon metrekare büyüklükle Türkiye'nin 3. büyük organize sanayi bölgesi haline geldi. Bölgemizde 613 fabrika üretim yapıyor. 2018'in Eylül ayında tahsise açtığımız 5. Kısım Genişleme Bölgemizde de sanayicilerimiz şu ana kadar 99 sanayi parselini tahsis etmiş durumdayız" diye konuştu.

### **KONYA STRATEJİK YATIRIMLARA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR**

Konya'nın gelişen sanayi alt yapısıyla stratejik yatırımlara ev sahipliği yapmaya başladığının altını çizen Kütükcü, Aselsan örneğini vererek şunları söyledi: "Aselsan'ın Konyalı 24 girişimciyle Konya'ya kuracağı Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası'nın yatırım süreci devam ediyor. Aselsan'ın da yatırım yapacağı bölgenin karma endüstri bölgesi ilan edilmesi bizim için de son derece önemliydi. Bu süreçte farklı yatırımcıların da yer alacağı yaklaşık 1,5 milyon metrekarelik alan belsiz olarak Milli Emlak'a devredildi. Bu süreçte büyük emekleri bulunan Çevre ve Şehircilik Bakanımız Murat Kurum'a, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Mustafa Varank'a



ve Konya Büyükşehir Belediye Başkanımız Uğur İbrahim Altay'a teşekkür ediyorum."

### KONYA SANAYİSİ, TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLDU

Konyalı sanayiciler ile buluşan Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum da, Konya sanayisinin Türkiye'ye örnek olduğunu vurgulayarak, "Konya sanayimiz, Türkiye'ye örnek olmuş, ciddi üretimlerin yapıldığı bir sanayi. Bunu daha iyi seviyelere getirecek adımları sizlerle beraber atmak istiyoruz. Konya, her zaman sanayisi ile yerli ve milli duruşuyla ön plana çıkmış bir şehrimiz. İnşallah ihracatta da 5. sıralara geleceğiz. Çünkü Konya'ya yakışan budur. Biz Konyalı yöneticiler olarak, bakanlık olarak her türlü desteği vermeye hazırız" şeklinde konuştu.

### KONYA, SANAYİNİN BAŞKENTİ OLMA YOLUNDA ADIM ADIM İLERLİYOR

Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak ise, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü'ye, sanayinin sorunlarının çözü-

mü noktasında gösterdiği özverili çalışmalarından dolayı teşekkür etti. Vali Toprak devamında şunları söyledi: "Bizim, teknolojiden, ilimden, irfandan başka çıkış yolumuz yok. Konya'nın da bu konuda ne kadar gayret içinde olduğunu, fabrika ziyaretlerimde, Innopark, Teknokent gibi kurumları ziyaretimde net olarak görüyorum. Tarım başkenti iken şu anda adım adım sanayinin de başkenti olma yolunda ilerliyoruz."

### KONYA OSB'YE RAYLI SİSTEM HATTI İKİ YIL İÇERİSİNDE GELECEK

Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş.'nin kurulması için belediye olarak 350 bin metrekareslik araziye bedelsiz olarak devrettiklerini açıklayan Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, "Konya OSB'ye raylı sistem hattının getirilmesi ile ilgili de çalışma yapıyoruz. İnşallah iki yıl içerisinde Konya eski Tren Garı ile Konya OSB arasındaki mevcut tren yolu hattına bir hat ilave edilerek, 13 duraklı bir raylı sistem banliyö hattının oluşması için çalışma yürütüyoruz" dedi.



**Murat Kurum**  
Çevre ve Şehircilik Bakanı



**Cüneyit Orhan Toprak**  
Konya Valisi



**Memiş Kütükcü**  
Konya Sanayi Odası Başkanı



**Uğur İbrahim Altay**  
Konya Büyükşehir Belediye Başkanı

# 1,8 MİLYAR

**KONYA'NIN 2018 YILINDA  
YAPTIĞI İHRACAT**

# 613 FABRİKA

**OSB'DE ÜRETİM YAPAN  
FABRİKA SAYISI**

## SAVUNMA SANAYİİ BULUŞMALARI

KONYA

18 EKİM 2019



# Konya Savunma Sanayii Buluşmaları, ana yükleniciler ve tedarikçileri buluşturdu

**KONYA SANAYİ ODASI VE CUMHURBAŞKANLIĞI SAVUNMA SANAYİİ BAŞKANLIĞI TARAFINDAN DÜZENLENEN KONYA SAVUNMA SANAYİİ BULUŞMALARI, SAVUNMA SANAYİ ANA SANAYİ FİRMALARI İLE SAVUNMA SANAYİSİNE ÇALIŞAN VE ÇALIŞMAK İSTEYEN KONYALI FİRMALARIN YOĞUN KATILIMI İLE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.**

Savunma sanayisinde öne çıkan bölgelerden olan Konya'da savunma sanayisinin tüm paydaşlarının katılımıyla Savunma Sanayii Buluşmaları gerçekleştirildi. Konya Sanayi Odası ev sahipliğinde, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı öncülüğünde düzenlenen Konya Savunma Sanayii Buluşmaları, sektörün ana üreticileriyle, savunma sanayisine çalışan ve çalışmak isteyen Konyalı firmaları buluşturdu. Programa, Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü, Prof. Dr. Haluk Görgün, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya milletvekilleri ve protokol üyeleri katıldı. Savunma sanayisinin öncü şirketleri ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN ve TUSAŞ'ın temsilcilerinin de katıldığı program, Konya'da halihazırda savunma sanayisine çalışan ve çalışmak isteyen firmaların yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Sektörün tüm paydaşlarını buluşturan programın ana gündeminde; Konya'nın savunma sanayisine daha fazla katma değer sağlayabilmesi için yapılabilecekler vardı.



## "SAVUNMA SANAYİ İHRACATIMIZI DÖRT YILDA %50 ARTIRDIK"

Programın açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Sa-

vunma Sanayii Buluşmaları'nın Konya'nın savunma sanayi üretimi ve ihracatında önemli rol oynadığını belirterek şunları söyledi: "Savunma Sanayii Buluşmaları'nın ilki gerçekleştirdiğimiz 2014 yılından bu yana Konya'nın sektör ihracatı, yüzde 50 arttı. Bahsi geçen dönemde 32 milyon 860 bin dolar olan savunma sanayi ihracatımız, 2018 yılında 50 milyon dolara yükseldi. Dört yılın sonunda yüzde 50'den fazla artış kaydettik. Bu yılın ilk dokuz ayında da savunma sanayii ihracatımız, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 15,5 artarak, yaklaşık 41 milyon dolara ulaştı. İnşallah yıl sonunda 50

## Konyalı firmalara nasıl tedarikçi olabilecekleri anlatıldı

'Konya Savunma Sanayii Buluşmaları' programı kapsamında, savunma sanayi ana yüklenicilerin temsilcileri, Konyalı firmalara, savunma sanayisinin nasıl alt tedarikçisi olabilecekleriyle ilgili sunumlar gerçekleştirdi. Savunma Sanayii Başkanlığı ve savunma sanayi ana firmaları ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ ve STM tarafından yapılan sunumlarda, tedarikçi olmak isteyen firmalardan beklentiler anlatılırken, firmalara yol haritası anlatıldı. Program kapsamında ayrıca savunma sanayisine üretim yapan 10 Konya firması da birer sunum gerçekleştirdi.

milyon doları aşarız diye ümit ediyoruz. İhracat artışıyla birlikte geçtiğimiz Haziran ayında Türkiye'nin savunma sanayi ihracatı yapan ilk beş şehri arasına girdik. İnşallah orta vadede, sanayicilerimizin azmi ile ilk üçe girmeyi başaracağız."

Konyalı sanayicilerin, yerli ve milli projelerin en büyük destekçisi olduğunun altını çizen Başkan Kütükcü, "Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi listesinde 22 firmamız bulunuyor. Onaylı Tedarikçi Listesinde, Ankara'dan sonra Türkiye'de en fazla firması bulunan şehiriz. Halihazırda iki firmamız da Milli Savunma Bakanlığı ile Stratejik İş Birliği anlaşması imzalamış durumda. Beyşehir Huçlu'da üretim yapan bir firmamız da, milli piyade tüfeğine entegre olan yerli üretim bomba atarlarının ilk partisini Kara Kuvvetleri Komutanlığına teslim etti" diye konuştu.

Başkan Kütükcü SSB'nin Konya'da bir irtibat ofisi açmasını istediklerini, bu hususta her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirterek konuşmasını tamamladı.



**Prof. Dr. İsmail Demir**  
Savunma Sanayii Başkanı



**Memiş Kütükcü**  
Konya Sanayi Odası Başkanı

## "ÖNÜZÜN AÇIK OLACAĞININ GARANTİSİNİ VERİYORUM"

Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir programda yaptığı konuşmasında, yeni fikirlerin projelendirilerek hızla ticari ürün haline getirilebileceğini belirterek şunları söyledi: "Silahlı Kuvvetlerimizin ve güvenlik güçlerimizin ihtiyaçlarını karşılayabileceğini düşündüğümüz ve şu anda mevcut olmayan bir teknoloji ile ilgili bir fikriniz varsa yol almak istiyorsanız, kollarınızı sıvayın ve işe girişin. Biz başında yakalayıp destek verebildiklerimize destek veririz ama vemediklerimizi şunu garanti ediyorum. Eğer siz sahaya işe yarar bir cihaz, bir teknoloji, işimizi daha kolay yapmamızı sağlayan herhangi bir ürün, sahada daha etkin bir silah veya silahın daha modern bir şekli, bir aparat, bir tezgah veya bir malzeme sunarsanız. Bununla ilgili sizlere önünüzün açık olacağının garantisini veriyorum."

## "KOBİ'LER İLE İŞ BİRLİKLERİ ARTIRILSIN İSTİYORUZ"

Bütün ana yüklenicilerine KOBİ'ler ile iş birliği yapma şartı koştuklarını aktaran Demir, "İşlerin büyük bir kısmını alt yüklenicilere dağıtmalarını, KOBİ seviyesindeki şirketlerle iş birliği yapmalarını, gölgelelerinde ot bitirmeyen değil de etrafında bir orman oluşturan şirketler olmalarını istiyoruz. Bu bir anlamda teknoloji derinliği kazandırırken bir yandan da onların işlerini kolaylaştıracak, birçoğunu entegre-tör ve geleceğin teknolojileriyle ilgili fikir üreten ve önderlik yapan firmalar haline getirecek" diye konuştu.



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKAN YARDIMCISI MEHMET FATİH KACIR

# “Konya, milli teknoloji hamlesinde öncü şehirlerden biri olacak”

KONYA SANAYİ ODASI (KSO), MECLİS TOPLANTISINDA SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKAN YARDIMCISI MEHMET FATİH KACIR'I KONUK ETTİ. BAKAN YARDIMCISI KACIR, KONYA'NIN, MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİNİN ÖNCÜ ŞEHİRLERİNDEN BİRİ OLACAĞINA İNANDIĞINI SÖYLEDİ.



**Mehmet Fatih Kacir**  
Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı



**Memiş Kütükcü**  
Konya Sanayi Odası Başkanı

Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil'in başkanlığında yapılan, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacir'in konuk olduğu Ekim ayı meclis toplantısı, üyelerin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, mecliste yaptığı konuşmasında, nitelikli üretim odaklı bir Konya inşa ederek, ülkenin refah düzeyinin artmasına daha fazla katkıda bulunmayı hedeflediklerini söyledi. Kütükcü, bu bağlamda 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ile 11. Kalkınma Planı'nda ortaya konulan, yerli üretimi ve teknolojik dönüşümü sağlama hedeflerine Konyalı sanayicilerin destek vermeye hazır olduğunu bildirdi. Konya'da 80 farklı sektörde üretim yapıldığını, birçok sektörde ülkede en iddialı, en rekabetçi şehirlerden birinin Konya olduğunu ifade eden Başkan Kütükcü, şehrin son dönemde savunma sanayi alanında öne çıktığını vurguladı. "Son dönemlerde savunma sanayi alanında, hem milli projelerimizde hem

de ihracatta ciddi varlık gösteriyoruz" diyen Kütükcü, Konya'nın Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında Ankara, İstanbul, Eskişehir, Antalya'nın ardından beşinci sırada olduğunu kaydetti. Orta vadede savunma sanayi ihracatında ilk üçe girme hedefi koyduklarının altını çizen Kütükcü, Konya'yı yüksek katma değerli üretim yapan bir geleceğe hazırladıklarını söyledi. Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş.'nin kurulacağı bölgenin karma endüstri bölgesi ilan edilmesinin bu alandaki en kritik kararlardan biri olduğunu altını çizen Kütükcü, şöyle devam etti: "Aselsan fabrikasının da bulunduğu toplam 1 milyon 800 bin metrekarelik alan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından karma endüstri bölgesi ilan edildi. Bu karar şehrimizin yüksek katma değerli üretim geleceği için en kritik kararlardan birisiydi. Çünkü şehrimizi, yüksek katma değerli üretim yapan bir geleceğe hazırlıyoruz. Karma Endüstri Bölgemiz de inşallah bu hedefte, büyük kaldıraç etkisi gösterecek."

## KONYA'NIN MİLLİ TEKNOLOJİDE SORUMLULUKLARI ARTIYOR

Meclis toplantısının konuğu olan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacir da, Konya'nın Aselsan yatırımı ile milli teknoloji hamlesinin de öncü şehirlerinden biri olma rolünü üstleneceğini vurguladı. Bakan Yardımcısı Kacir, "Aselsan'ın, Konyalı sanayicilerle birlikte yapacağı bu önemli yatırım ile Konya'nın, Türkiye'nin milli savunma ve milli teknoloji alanında önümüzdeki 10 yıllarda üstleneceği sorumluluklar çok daha yükselecek. Konya, bundan sonra da bugüne kadar olduğu gibi Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri olma rolünü üstlenirken, bir yandan da milli teknoloji hamlesinin öncü şehirlerinden biri olma rolünü üstleniyor olacak" şeklinde konuştu. Bakan Yardımcısı Kacir, konuşmasının devamında meclis ve meslek komitesi üyelerine, 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ile önümüzdeki dönemlerde öncelik verilecek politikalar hakkında bilgi verdi.





## Meclis toplantısında kim ne dedi?

**K**onya Sanayi Odası'nın gerçekleştirilen meclis toplantısının gündeminde Konya sanayisine büyük zarar verdiği düşünülen haksız rekabet ve merdiven altı üretim vardı.

### "KRİTİK TEKNOLOJİLERİ YAKALAYABİLİRSEK GÜCÜMÜZDEN BAHSEDEBİLİRİZ"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan KSO Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, ülkelerin gücünün markalarından geldiğini belirterek, "Biz sanayicimizi nasıl yaşatmalıyız, ne yapmalıyız diye fikir üretmeliyiz. Bir sanayi işletmesi akşamdan sabaha kurulmuyor. Markalar insanların ailesinden de öte durumda. Sanayi tesisleri çok sıkıntılı günlerden geçti. İnsanlar kendilerini koruyarak bugünlere geldi. Ülke genelinde bine yakın firma vardır bu şekilde krizlerden çıkarak işlerini sürdürüp, insan çalıştırmaya, katma değer üretmeye devam eden. Bu firmalar seçilerek, sektörlerindeki rekabet güçleri açısından daha güçlü hale getirilmesi lazım

diye düşünüyorum. Çünkü bizim sektörlere odaklanmamız gerekiyor. Biliyoruz ki üretsek güçlüyüz. Kritik teknolojileri yakalayabilirsek o zaman gücümüzden bahsedebiliriz. Haksız rekabeti, merdiven altı üretimi tam manasıyla önleyemediğimiz için sıkıntı yaşıyoruz" diye konuştu.

### İNSAN GÜCÜNE ODAKLANMAMIZ GEREKİYOR

Toplantıda söz alan KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez de yaptığı konuşmada mesleki eğitime vurgu yaparak, "Mesleki eğitimde tanıtım eksikliği ve farkındalık oluşturma konularında ciddi açıklarımız var. Mesleğin önemi vatandaşımıza anlatılamıyor. Mesleki eğitimde kalitenin artırılması eylem planının artık hayata geçirilmesi gerekiyor. Bizim, verimi artırmak adına insan gücüne odaklanmamız gerekiyor" diye konuştu.

### HER BRANŞTA SERTİFİKA OLMALI

KSO Meclis Başkan Yardımcısı Abdurrahman Vasıf İnan, "Branşlara yönelik

sertifika olacaksa, her branşta sertifika olmalı. Böyle olunca meslek yüksek okulu okuyan kendi işini yapar, diğer branşlarda çalışanlar kendi işlerini yaparlar. Herkes işini severek yapar" dedi.

### KALİTESİZ ÜRÜN TÜRKİYE'YE ZARAR VERİYOR

Türkiye'de sektörel anlamda ciddi bir büyüme gerçekleştirildiğini söyleyen KSO Meslek Komitesi Üyesi Mahmut Sami Şahin de bunun sürdürülebilir olması için büyük firmaların büyük adımlar atması gerektiğini ifade ederek şunları söyledi: "Firmaların büyümesi ile birlikte yatay entegrasyonda tedarikçi firmaların da beraberinde büyümesi gerekiyor ki, topyekün büyümeyi sağlayabilelim. İhracat yapıyorsak kalite konusunda sıkı denetimler ve sağlıklı bir rekabet ortamında yapmalıyız. İstenen kontroller yapılmadan yurt dışına düşük kalitede ürün satıldığı zaman ülkemizin ismi ve kalite algısı da düşüyor. Bunun için tedbir alınması gerekiyor."



**Tahir Büyükhelvacıgil**  
KSO Meclis Başkanı



**Hüsamettin Sönmez**  
KSO Yönetim Kurulu Üyesi



**Abdurrahman Vasıf İnan**  
KSO Meclis Başkan Yardımcısı



**Mahmut Sami Şahin**  
KSO Meslek Komitesi Üyesi



# Sanayicilere İvme Finansman Paketi anlatıldı

**KONYA SANAYİ ODASI VE VAKIFBANK İŞBİRLİĞİNDE DÜZENLENEN BİLGİLENDİRME TOPLANTISINDA, İSTİHDAMIN ARTIRILMASI VE İTHALAT BAĞIMLILIĞININ AZALTILMASI İÇİN HAYATA GEÇİRİLEN İVME FİNANSMAN PAKETİ İLE İSTİHDAM ODAKLI İŞLETME KREDİSİ HAKKINDA BİLGİ VERİLDİ.**

Sanayicilerin yoğun katılımı ile gerçekleştirilen programın açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, geçtiğimiz yılın son çeyreğinde başlayan ekonomik daralma sürecinin bu yılın üçüncü çeyreği ile pozitive döndüğünü, üçüncü çeyrek büyüme rakamının 0,9 olarak gerçekleştiğini ifade etti. Bu büyümenin memnuniyet verici olduğunu ve daha sürdürülebilir hale getirilebilmesi için üretimin daha fazla desteklenmesi gerektiğini söyleyen Kütükcü, "Türkiye şu anda İtalya'dan Çin'e kadar bölgenin en büyük sanayi ülkesi. Bu üretim gücümüzü korumamız, bunu artırarak güçlendirmemiz ülkemizin geleceği açısından son derece kıymetli. Çünkü biz üretimle büyüyen bir ülke olmalıyız. Buna yönelik de alınan tedbirler, uygulanan projeler var. İvme Finansman Paketi ve İstihdam Odaklı İşletme Kredisi de bu anlamda son derece önemli" dedi.

## KÜTÜKCÜ'DEN KAMU BANKALARINA TEŞEKKÜR

Kütükcü, ayrıca geçtiğimiz yıl ekonomik açıdan yaşanan zorlu süreçte, kamu bankalarının sanayicilerin yanında olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Faizlerin yükselmesi ve kurun ani ataklar yapması ile oluşan zorlu süreçte devletimiz, kamu bankalarımız, farklı projeler ile sanayicile-



**Memiş Kütükcü**  
Konya Sanayi Odası Başkanı



**Kerem Can Gökkütük**  
Vakıfbank KOBİ Bankacılığı, Ürün Geliştirme ve Yönetimi Müdürü

rimizin ve üreticimizin yanında olmaya çalıştılar. Özel bankaların kredi kullanmakta imtina ettiği dönemlerde, kamu bankalarımız inisiyatif alarak, sanayicilerimizin yanında oldular. Desteklerin sana-

yicimize ulaştırılmasında etkin rol aldılar. Bu etkin ve olumlu pozisyonu için kamu bankalarımıza teşekkür ediyorum."

## KREDİLER, İSTİHDAMI ARTIRACAK, İTHALAT BAĞIMLILIĞINI DÜŞÜRECEK

Daha sonra söz alan Vakıfbank KOBİ Bankacılığı Ürün Geliştirme ve Yönetimi Müdürü Kerem Can Gökkütük ise, İvme Finansman Paketi'nin imalat sanayini desteklemek amacıyla hayata geçirildiğini söyledi. Gökkütük, "Bu kredi hazırlanırken, hedef sektörlerin, ithalat bağımlılığı yüksek, dış ticaret açığı veren, istihdama katkı oranı yüksek ve ihracat geliri yüksek sektörler olması amaçlandı. İşletmelerimize bu kredi ile 150 milyon TL'ye kadar 2 yıla varan ödemesiz dönem ve 10 yıla varan vade seçeneği sunuyoruz" dedi.

İstihdam Odaklı İşletme Kredisinin de, emek yoğun sektörleri desteklemek ve işsizliği azaltmak için hayata geçirildiğini bildiren Gökkütük, "Burada kredi tutarı firmanın faaliyet alanına göre ve istihdam edilecek kişi başına göre belirleniyor. İmalat sanayinde isteyen işletmelerimize, ilave istihdam edilecek kişi başına 200 bin TL'ye kadar kredi veriyoruz. 1 yıla kadar ödemesiz dönem imkanı bulunan bu kredi paketimizde, 60 ay vade seçeneği de bulunuyor" ifadelerini kullandı.

Gökkütük, daha sonra sanayicilerin sorularını yanıtladı.



**REAL**<sup>®</sup>  
FOOTWEAR



**REAL**<sup>®</sup> Natura  
ANATOMIC SANDALS

“Ergonomic and Healthy”  
“Эргономичная и здоровая”



[www.realfootwear.com](http://www.realfootwear.com)

[www.realnatura.net](http://www.realnatura.net)

**özarpa**

AYAKKABICILIK SAN. VE TIC. LTD. ŞTİ.

Aykent Ayakkabıcılar Sitesi 10685 Sk. No:2 Karatay/KONYA

Tel : (0332) 346 25 05 Fax : (0332) 346 25 08

e-mail : [ozarpa@realfootwear.com](mailto:ozarpa@realfootwear.com)

# KSO üyeleri, finansmana daha ucuz ulaşacak

Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından, üyelerinin finansmana daha ucuz erişimini sağlamak amacıyla Albaraka Türk Katılım Bankası ile iş birliği protokolü imzalandı. KSO Başkanı Memiş Kütükcü, imzalanan protokol ile Oda üyelerinin KOBİ Destek Finansmanına 36 ay vadeli 1,07 kâr oranı ile piyasadan daha ucuz ulaşabileceklerini duyurdu.

Protokol imza töreninde konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, KOBİ'lerin en büyük sorunlarından bir tanesinin finansmana erişim olduğunu, bu sorunun çözümü için de Oda olarak bir takım çalışmalar yaptıklarını söyledi. Daha önce TOBB öncülüğünde hayata geçirilen Nefes Kredilerine de oda olarak büyük destek verdiklerini ifade eden Kütükcü, "KOBİ'lerimizin finansmana daha ucuz erişimi noktasında sorunlar yaşadığını biliyoruz. İşletmelerimizin bu sorunlarına çözüm bulabilmek için Konya Sanayi Odası olarak çeşitli çalışmalar yürüttük. Geçtiğimiz yıllarda hayata geçirilen Nefes Kredilerine oda olarak destek vererek, sa-



nayicilerimizin yanında olmuştuk. Bugün de Albaraka Türk Katılım Bankamız ile yaptığımız protokol kapsamında üyelerimizin, 300 bin TL'ye kadar 36 ay vadeli 1,07 kâr oranı ile piyasa koşullarından daha ucuz bir şekilde finansmana erişimine olanak sağlayacağız. Üyelerimiz Odamızdan alacakları oda kayıt sureti ile bu kampanya-

dan yararlanabilecekler. Protokolümüzün hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.

Albaraka Türk Katılım Bankası Büsan Şube Müdürü Ömer Kuyucu da, protokolün hayırlı olmasını dileyerek, KSO üyelerini, protokol kapsamında oluşturulan uygun fiyatlı finansmanlardan yararlanmaya davet etti.



ÇİMENTO  
KONYA



**KONYA ÇİMENTO SAN. A.Ş.**

Horozluhan Mah. Cihan Sk. No: 15 Selçuklu/KONYA

TEL: 0 332 346 06 55 FAX: 0 332 346 03 65



# Innopark ve firmalar, kalitelerini belgeledirdi

**TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİNDEN BİRİ OLAN INNOPARK VE BÖLGEDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALAR, DÜZENLENEN TÖRENLE TSE'DEN KALİTE BELGELERİNİ ALDI.**

Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde Yönetim Sistemleri Belgelendirme Töreni düzenlendi. TSE Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin, Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ve iş dünyası temsilcilerinin katıldığı törende firmalara belgeleri verildi.

Törende Innopark da, TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi ve TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi belgelerini alarak, Türkiye'de 14001 belgeli ilk ve tek teknoloji geliştirme bölgesi oldu.

Törende konuşan TSE Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin, belge almaya hak kazanan firmalara belgelerini takdim edeceği için memnuniyet duyduğunu dile getirerek, "Bugün ortakları arasında Konya'nın sanayi, ticaret odaları, ticaret borsası, Konya Büyükşehir Belediyesi, Organize Sanayi Bölgesi, üniversiteler ve burada faaliyet gösteren sanayi kuruluşlarının olduğu Innopark'a, bu merkezde faaliyet gösteren 5 işletmeye ve ayrıca engelli bakım hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren 2 firma ile bir derneğe kalite belgelerini takdim edeceğiz, yani epeyce bir belge vereceğiz. Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi Konya'da işletmelerin orta ve yüksek teknoloji odaklı üretime yönelmesini inovasyona dayalı büyüme ile sürdürülebilir rekabet gücü kazanmasını kısacası Konya'da iyi çalışan bir ekosistem oluşturması-

nı amaç edinen önemli bir merkez. Burada bulunmaktan işletmelerimize başta Kalite Yönetim Sistemi olmak üzere, Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği, Enerji Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgeleriyle, Gıda Hijyen ve Sanitasyon Yönetiminin belgelerini takdim edecek olmaktan büyük memnuniyet duyduğumu da belirtmek istiyorum" ifadelerini kullandı.

Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil de, Konya Sanayi Odası'nın Innopark Projesine bölgesel inovasyon merkezi olarak başladığını ve daha sonra teknoloji geliştirme bölgesi ilan edildiğini aktararak, "Şu anda Innopark Türkiye'nin önemli TGB'lerinden birisi haline geldi. Hali hazırda 51 firma-



**Prof. Dr. Adem Şahin**  
TSE Başkanı



**Tahir Büyükhelvacıgil**  
KSO Meclis Başkanı

mızın faaliyet gösterdiği Innopark, henüz genç bir teknoloji geliştirme bölgesi olmasına rağmen, 2017 yılı teknoloji geliştirme bölgeleri performans endeksinde en başarılı 24. teknoloji geliştirme bölgesi seçildi ve Türkiye'de en fazla yükselen teknoloji geliştirme bölgesi oldu" şeklinde konuştu.

Törende konuşan Innopark Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı da, böyle bir programa ev sahipliği yapmaktan onur duyduğunu dile getirdi. Prof. Dr. Botsalı, belge alan firmaların, bu belgelerin hakkını en iyi şekilde vermeleri gerektiğini kaydetti. Konuşmaların ardından gerekli yeterliliklere sahip olan firmalara belgeleri takdim edildi.



## Belge alan firma ve kuruluşlar

- Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Hidrokon Konya Hidrolik Makine
- KAYI-TEs Mühendislik
- Papirus Kağıt
- Enka Süt
- Anı Bisküvi
- Armaş Su Armatürleri
- Meda Eğitim Kurumları
- Eren Eğitim ve Öğretim
- İrfan Eğitim Yardımlaşma ve Dostluk Derneği



# Dünya KANATLARIMIZIN ALTINDA

Yüzyılı aşan bilgi ve tecrübemizi en son teknoloji ile birleştirerek ortaya çıkardığımız ürünler bugün, 6 kıtada yaklaşık 55 ülkeye ihraç ediliyor. Türk sanayisi için rol model olmaktan gurur duyuyor ve tüm emek veren paydaşlarımıza sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.



[huglu.com.tr](http://huglu.com.tr)   

*Ustalık İsi*



## KSO ve Filistin Jenin TSO kardeş oda oldu

**KONYA SANAYİ ODASI İLE FİLİSTİN JENİN TİCARET VE SANAYİ ODASI ARALARINDA İMZALANAN İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜYLE KARDEŞ ODA OLDULAR. İMZA TÖRENİNDE KONUŞAN KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ, "ÜRETEN FİLİSTİN İÇİN HER TÜRLÜ DESTEĞE HAZIRIZ" DEDİ.**

**K**onya ve Jenin arasındaki üretim ve ticaret iş birliğini artırmak amacıyla iş birliği protokolü imzalandı. Böylelikle Konya Sanayi Odası ve Filistin Jenin Ticaret ve Sanayi Odası kardeş oda oldu. Protokol imza törenine Filistin Ankara Büyükelçisi Faed Mustafa, Konya Sanayi Odası ve OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hıfı Soydemir, TOBB BİS (Barış için Sanayi) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Şekeroğlu, Jenin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Duqan Abu Baker ile beraberindeki heyet katıldı. Protokol imza töreninde konuşan Konya Sanayi Odası ve OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, Türkiye'nin desteği ve TOBB BİS'in çalışmaları ile Filistin'in Jenin Bölgesi'nde kurulma çalışmaları yürütülen Jenin OSB Projesi'ne değindi. Jenin OSB Projesi için gerekli her türlü desteği vermeye hazır olduklarını ifade eden Kütükcü, "Jenin OSB Projesi ile Filistin daha üretken bir ülke haline gelecek. Bu projenin başında Konyalı hemşehrımız, TOBB BİS Başkanı Ahmet Şekeroğlu var. Kendileri konuyu çok yakından takip ediyor, durmaksızın çalışıyor. Sayın Cumhurbaşkanımız ve TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu da, projeyi çok önemsiyorlar. Biz de Türkiye'deki tüm OSB'lerin çatı kuruluşu OSBÜK ve Konya olarak bu pro-



jenin destekçisiyiz. Zaten Jenin OSB'mizi de OSBÜK'e fahri üye yaptık" şeklinde konuştu. Kütükcü, Konya Sanayi Odası ile Jenin Ticaret ve Sanayi Odası arasında imzalanan iş birliği protokolü ile Jenin ve Konya'nın daha fazla ortak projeyi hayata geçireceğini ifade etti.

### **BÖLGEYE YATIRIM YAPMAK İSTEYEN BÜYÜK TÜRK FİRMALARI VAR**

TOBB BİS Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Şekeroğlu da, Jenin'deki OSB Projesi'nin hayata geçmesinden sonra Türkiye'den ve dünyadan birçok yerinden bölgeye yatırım yapmak isteyen firmaların olduğunu söyledi.

Filistin Ankara Büyükelçisi Faed Mustafa da, "Konya Sanayi Odası olarak bize

bu kadar önem verdiğiniz için, güvendiğiniz için teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Jenin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Duqan Abu Baker de, Jenin bölgesinde daha çok tarımla uğraşıldığını, kurulacak olan organize sanayi bölgesinden sonra sanayi ve üretim konusunda güzel adımların atılacağını umduğunu ifade etti. Konya Sanayi Odası'na çok güvendiklerini de belirten Baker, "Bizim umudumuz çok yüksek ve Konya Sanayi Odası'na çok güveniyoruz. Sanayi bölgemizi oluşturmak konusunda hızlı bir şekilde çabalarınızı bekliyoruz. Sanayi bölgesi oluştuktan sonra da Türkiye'deki yatırımcılar ve Filistinli yatırımcılar ile ortak çalışmalar sürdürülmesini bekliyoruz" ifadelerini kullandı.



**MODEL HBM**

Kombine Hububat ve Bakliyat Ekim Mibzeri

**MODEL HBM-S**

Kombine Hububat ve Bakliyat Ekim Mibzeri Orta Tekerli

**MODEL HBM-B**

Kombine Hububat ve Bakliyat Ekim Mibzeri

**MODEL HBM-K**

Çok Amaçlı 3 Sandıklı Tahıl, Bakliyat ve Yem Bitkisi Ekim Mibzeri (Yonca ve Kanola vb.)

**MODEL HBM-BABA**

Universal Hububat Baba Mibzeri

**MODEL PERTUM**

Universal Ekim Mibzeri

**MODEL VPHE**

Baltalı Tip Pnömatik Ekim Mibzeri

**MODEL VPHE-D**

Diskli Tip Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL VPPT**

Baltalı Tip Tam Teleskopik Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL VPPT-D**

Diskli Tip Tam Teleskopik Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL VPKT-D**

Diskli Tip Kattamalı Tam Teleskopik Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL VPYT**

Baltalı Tip Yarı Teleskopik Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL VPYT-D**

Diskli Tip Yarı Teleskopik Pnömatik Ekim Makinesi

**MODEL RC-GZ-T**

Çamur Tutmayan Merdane

**MODEL CYP**

'C' Bacaklı Çizel

**MODEL AÇM-ŞF**

Frezeli Çapa Makinesi

**MODEL PGD**

Çekilir Tip Ofset Goble Diskarov

**MODEL AÇD**

Hem Çekilir Hem Hidrolikli V Tipi Ofset Diskarov

**MODEL RC-T**

Tekerli Çelik Döküm Merdane

**MODEL CP**

Çizel Pulluk

**MODEL CPY**

Yayı Çizel Pulluk

**MODEL FDP**

Fransız Tipi Dippatlardan



# Özdöken

Tarım Makinaları & Agricultural Equipments



DAHA RAHAT EKİM

DAHA YÜKSEK VERİM

Tel: +90 332 251 67 20 (pbx)

Faks: +90 332 249 09 86

info@ozdoken.com.tr

1. Organize San. Bölgesi Güvençli Sokak NO:5 KONYA / TURKEY

ozdoken.com.tr

ANADOLU'NUN NİTELİKLİ ÜRETİM ÜSSÜ

# Konya



TARIMDAN SONRA ÜLKE SANAYİSİNDE DE ADINI İLKLERE YAZDIRMAYI BAŞARAN KONYA, GELECEK DÖNEMDE KATMA DEĞERLİ SANAYİ İMALATI VE İHRACATI ALANINDA DAHA DA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR.



**2,2 MİLYON  
KONYA NÜFUSU**



**2 MİLYAR DOLAR  
2019 YILI İHRACAT HEDEFİ**

Sanayi ihracatını 16 yılda 13 kat artıran Konya, oluşturduğu sanayi altyapısı ve çeşitliliğiyle tarım kenti görünümüne, sanayi şehri kimliğini de ekledi. Tarımdan sonra ülke sanayisinde de adını ilklerle yazdırmaya başlayan Konya sanayisinin gücü, asırlardır devam eden üretim becerisinden geliyor. Türkiye'nin en büyük üçüncü organize sanayi bölgesine sahip Konya'nın gelecek dönemde daha katma değerli sanayi imalatı ve ihracatı ile öne çıkma hedefi bulunuyor.

Türkiye'nin yükselen yıldızı ve marka şehri olma yolunda önemli adımlar atan Konya'nın, asırlara dayanan üretim tecrübesi ve girişimci ruhu, şehir ekonomisine de yansıyor. Türkiye'nin tahıl ambarı olarak anılan Konya, aynı zamanda yaklaşık 45 bin KOBİ'ye ev sahipliği yapan KOBİ başkenti olma özelliğine de sahip. Un, tuz, şeker üretiminde Türkiye birincisi ve birincil alüminyum madeninin Türkiye'de çıkarıldığı tek il olan Konya, dış ticaret hacmiyle de Anadolu'nun öne çıkan ekonomilerinden biri.

2018'de 1,8 milyar dolarlık ihracatla Türkiye 13.sü olan Konya'nın ihracatı, 38 ilin toplam ihracatından daha fazla. Kentte bulunan bin 900 civarındaki ihracatçı firma, dünyanın 173 ülkesine ihracat yapıyor. Konya ihracatı son 18 yılda 21 kat büyürken, aynı dönemde kayıtlı ihracatçı firma sayısı da 5,4 kat artış gösterdi.

Konya, zor bir yıl olan 2019 yılının ilk 11 ayında da ihracatını artırmayı başardı. Yılın ilk 11 ayında 1,83 milyar dolar ihracat ile 12'liğe yükselen Konya'nın yıl sonunda 2 milyar doları aşması bekleniyor.

#### **DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN 6. ŞEHİR**

Milli imkanlarla üretmeyi önceliği alan Konya, Türkiye'nin dış ticaret fazlası veren nadir şehirlerinden biri olma

özelliğine de sahip. Yıllık dış ticaret fazlası yaklaşık 877 milyon dolar olan Konya, en fazla dış ticaret fazlası veren altıncı il konumunda bulunuyor. Konya ihracatının, ithalatı karşılama oranı da yüzde 196 seviyesinde bulunuyor. Konya ihracatta büyük payı sanayisinden elde ediyor. İmalat sanayi ihracatının, toplam ihracat içerisindeki payı yüzde 93,3.

#### **TARIMDAKI TECRÜBESİNİ SANAYİYE AKTARDI**

Konya, tarımdaki tecrübesini ve üretim gücünü tarım makinelerinin imalatına aktararak, 1960'lı yıllarda sanayileşme anlamında önemli adımlar attı. İmalatta usta-çırak ilişkisinin devam etmesi, Konya'nın beyin gücünün eğitim sonrası Konya'da çalışmayı seçmesi ve bölge insanının girişimci ruhu, Konya'yı bugün Türkiye'nin en önemli sanayi şehirlerinden biri yaptı. 80'in üzerinde sektörde üretim yapılan Konya'da, tarım dışında, otomotiv endüstrisi, makine imalat sanayisi, gıda sanayisi, savunma sanayisi, döküm ve ayakkabı sektörleri öne çıkıyor.

#### **Konya Sanayisinin En'leri**

1. Metal işlemede Türkiye pazarının %45'ine hâkim
2. Savunma sanayisinde Türkiye'de ilk beşte
3. Dış ticaret fazlası veren 6'ncı şehir
4. Türkiye'nin en büyük üçüncü organize sanayi bölgesi
5. Tarımsal makine ve ekipman üretiminde Türkiye lideri
6. Araç üstü ekipmanda Türkiye pazarının %70'ine sahip
7. Birincil alüminyum madeninin Türkiye'de çıkarıldığı tek il
8. Marka tescilinde 2.399 tescil ile Türkiye 7'ncisi
9. Patent tescilinde 81 tescil ile Türkiye 6'ncısı
10. Faydalı model tescilinde 14 tescil ile Türkiye 5'ncisi
11. Tasarım tescilinde 1.365 tescil ile Türkiye 7'ncisi

**28**

**KONYA'DAKİ AR-GE VE  
TASARIM MERKEZİ SAYISI**

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2019

**%93,3**

**İMALAT SANAYİSİNİN  
TOPLAM İHRACATTAKİ  
PAYI**

Kaynak: TÜİK 2018

**613**

**KONYA OSB'DE AKTİF  
İMALAT YAPAN FABRİKA  
SAYISI**

**1.895**

**KAYITLI İHRACATÇI  
SAYISI**

## Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikasının yatırım alanı



Çok sayıda ulusal ve küresel markaya ev sahipliği yapan Konya, Türkiye'nin yeni yatırım ve üretim merkezlerinden biri olmayı başardı. Konya Sanayi Odası öncülüğünde 70'li yılların sonunda hayata geçirilen yeni organize sanayi bölgeleri, kentte sanayileşmeyi hızlandırdı.

23 milyon metrekare büyüklükteki Konya Organize Sanayi Bölgesi, Türkiye'nin en büyük üçüncü organize sanayi bölgesi konumuna ulaştı. Şu anda 2, 3, 4 ve 5. kısım genişleme alanlarında sanayi üretiminin yapıldığı bölgede 613 fabrika üretim yapıyor ve 42 bine yakın istihdam sağlıyor. Konya OSB'nin, 6'ncı genişleme bölgesiyle ilgili yer seçim çalışmalarının tamamlanmasının ardından 40 milyon metrekareye ulaşarak Türkiye'nin ikinci büyük OSB'si olacağını söyleyen Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçük, "Yer seçim süreci yürütülen 6'ncı genişleme alanının üretime geçmesiyle birlikte Konya, Marmara Bölgesi'ne alternatif bir sanayi üretim şehri olma iddiasını çok daha güçlendirecektir" diyor.

Konya sanayisinin istihdama sağladığı katkı sayesinde Konya'da işsizlik oranı yüzde 4,9 ile Türkiye ortalamasının çok altında bulunuyor.

### YABANCI YATIRIMCILARIN ÇEKİM MERKEZİ OLDU

Dinamik bir şehir olan Konya'da gelecek dönemde işsizlik oranlarının daha da düşmesi bekleniyor. Çünkü Konya, yerli yatırımların dışında, yabancı yatırımların da çekim merkezi haline geldi.

2018 yılı itibarıyla Konya'da 50 ülkeden 340 yabancı sermayeli firmanın bulunduğu belirtilirken, sadece 2018 yılında 58 yabancı firmanın şehirde yatırım yaptığı kaydedildi. Konya sanayisinde faaliyet gösteren aktif yabancı firma sayısı, 20 yılda 10 kat arttı.

Dünyanın en büyük savunma sanayi şirketleri sıralamasında 52. sırada bulunan milli savunma sanayi şirketi ASELSAN'ın Konya'da yatırım kararı alması, iş dünyasında büyük heyecan yarattı. ASELSAN, Konyalı sanayiciler ile birlikte kuracağı ASELSAN Konya Silah Sistemleri A.Ş.'nin inşaat sürecini bir yılda tamamlayıp, Aralık 2020'de üretime başlamayı planlıyor.

Birçok sektörde önemli pazar payına sahip Konyalı sanayicilerin, katma de-

### KOBİ Başkenti

Türkiye'nin en büyük ilk 1000 sanayi kuruluşu listesinde 21 Konyalı sanayici olsa da Konya sanayisinin gücü KOBİ'lerden geliyor. Konya genelinde 45 bin civarında küçük ve orta ölçekli firma bulunuyor. Sanayinin küçük ve orta ölçekli büyüklüğe sahip olması ve bölge insanının girişimci karakteristik özelliği, firmaların değişime hızlı adapte olmasını sağlıyor.

2000 YILINDA; 208'İ ANONİM ŞİRKET, 188'İ LİMİTED ŞİRKET, 14'Ü ŞAHİS ŞİRKETİ, İKİSİ KOOPERATİF VE BİRİ KOLEKTİF ŞİRKET OLMAK ÜZERE KSO'YA KAYITLI 413 FİRMA BULUNUYORDU. 2019 YILINDA İSE, KSO'YA ÜYE FİRMA SAYISI 2021'E YÜKSELDİ. BU FİRMALARIN 534'Ü ANONİM, 1376'Sİ LİMİTED, 107'Sİ ŞAHİS ŞİRKETİ, İKİ KOOPERATİF, BİR İKTİSADİ BİR DE KOLEKTİF İŞLETME.

ğerli imalat sanayisine geçiş hedefinde savunma sanayisinin kilit rol üstleneceğine inanılıyor.

Güçlü olduğu sektörlerde markalaşmayı önceliğine alan Konya sanayisinde Ar-Ge merkezi olan firma sayısı 23'e, tasarım merkezi sayısı da beşe yükseldi.

### INNOPARK, KATMA DEĞERLİ ÜRETİME BÜYÜK DESTEK VERİYOR

Konya Sanayisinin nitelikli üretim ve katma değerli ürün üretimine en büyük desteği Konya Sanayi Odası öncülüğünde hayata geçirilen Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi veriyor. 51 firmanın yer aldığı Innopark, sanayicilere, Ar-Ge, inovasyon ve tasarım faaliyetlerini yürütmeleri ve prototip üretimlerini yapmaları için önemli imkanlar sunuyor. Innopark, yeni girişimcilerin yetişmesine büyük katkı sunarken, firmaların inovasyona dayalı büyümelerini sağlamak için de danışmanlık, mentörlük, eğitim, kümelenme gibi nitelikli hizmetler de sunuyor.

### YELPAZESİ ZENGİN SANAYİ

Tarım makineleriyle sanayiye geçiş yapan Konya'nın önemli bir özelliği; sanayisinin oldukça geniş bir sektörel alanda üretim yapması. Makine sanayisinden kimyaya, tekstilden otomotiv yedek parçaya, elektrik-elektronikten gıdaya, ambalajdan kağıt sanayisine kadar oldukça değişik imalat alanlarında üretim gerçekleştiriliyor.



“eři var, benzeri yok”

f @ /carfiershoes | www.carfier.com

CARFIER

KONYA SANAYİ ODASI KURUCU BAŞKANI ALİ AKKAYA:

# Sanayiye aşık olanlar sürüklüyor

**SANAYİCİYİ, AZLA YETİNEREN, KENDİSİNDEN TASARRUF EDEN VE MAKİNE YENİLEME AŞKI BİTMİYEN MÜTEŞEBBİSLER OLARAK TANIMLAYAN ALİ AKKAYA; EKONOMİYİ, ÜRETME AŞKI OLAN SANAYİCİLERİN SÜRÜKLEDİĞİNİ SÖYLÜYOR.**

Konya Sanayi Odası'nın Kurucu Başkanı Ali Akkaya, Konya'da sanayinin gelişmesine katkı sunan sanayicilerin başında geliyor. Akkaya, odanın kurulmasına öncülük ederek sanayicileri tek çatı altında toplamanın yanı sıra 2. OSB'nin açılmasına da öncülük ederek, Konya sanayisinin önünü açtı. Ali Akkaya, Konyalı sanayicilerin içindeki üretme arzusunun, bölgede yeni organize sanayi bölgelerinin oluşmasını sağladığını söylüyor.

Makine yüksek mühendisi Ali Akkaya, İTÜ Makine Fakültesi'nden mezun olduktan sonra ailesine yakın olmak için Konya'ya dönmüş. Askerlik öncesi henüz Devlet Su İşleri'nde çalışırken ülke için değer üretmeye başlamış. "Rahmetli Necmettin Erbakan Hoca, okuldayken bize sanayileşmeyi aşılamıştı. Bir şeyler üretmenin peşinde koşun diye öğüt verirdi" diyen Ali Akkaya, bu öğüdü ilk olarak Konya'ya döndükten sonra DSİ'de çalışırken hayata geçirdiğini söylüyor. Akkaya hikayesini şöyle anlatıyor; "DSİ'de çalışırken kanal açma makineleeri, ekskavatörlerin arızalı olduğu için çalışmadığını gördüm. Köylülerden de bu araca çok fazla talep geliyordu. Araçları incelediğimde dişlilerinin kırıldığını fark ettim. Bu dişlileri o dönem, yurt dışından getirtmek hem bürokrasi hem bütçenin zor çıkması nedeniyle çok zordu. Biraz araştırdım, sordum sorduğum ve uygun çeliğin hangisi olduğunu öğrendim. O çeliği Konya'da bulamadığım için sipariş verdim. Kurumdan bütçe almak mümkün olmayacağı için çeliği kendi



paramla aldım. Nihayetinde yapmayı başardık. İlk yaptığımız dişli çalışırken kırılmıştı. Birkaç deneme sonra kırılmayan dişliyi yapmayı başardım. Böylelikle araçlar köylülere hizmet etmeye başlamıştı. Daha sonra DSİ'nin diğer bölgelerinde bulunan araçlar için de dişliye

ihtiyaç olduğu söylendi ve 60 civarında dişli yaparak bölgelere gönderdik."

## "KAZAN YAPMAYI ÖĞRENMEK İÇİN HAMALİYE İŞİNİ KABUL ETTİM"

Şu anda firma olarak kazan üreten ve üretilen tüm kazanları ihraç eden Akkaya

Isı Makinaları'nın kurucusu Ali Akkaya'nın kazan imalatına başlamasının arkasında da benzer cesaret ve özgüven yatıyor. Kazan üretimine dair hiç bilgisi olmamasına rağmen ciddi yaptırımları olan bir sözleşmeye imza atarak büyük bir sorumluluğun altına giren Ali Akkaya, ilginç hikayesini şöyle anlatıyor: "Karayolları Müdürlüğü'ne kazan üretme taahhüdü vermiştim ama kazan üretmeyi bilmiyordum. İstanbul'a gittim ve kazan üretimi yapan Sungurlar firmasına iş başvurusunda bulundum. Mühendis kadrosu olmadığı için hamaliye işini kabul ettim. Çok ağır bir işti. Kendi işimi yaparken, kazan imalat sürecini de yakından takip ederek imalat süreçlerini öğrendim. Üç ay çalıştığım süre zarfında teknik çizimleri de tedarik etmiştim. İşten ayrıldım ve Karayolları'na yapacağım kazanın malzemelerini alarak Konya'ya gittim ve taahhüt ettiğim kazanı, günde 17 saat çalışarak kısa sürede teslim ettim. Bu işi başardıktan sonra adım, kazancı olarak duyuldu. O döneme kadar kazan ihtiyaçları Ankara'dan tedarik ediliyordu. Daha sonra benden istemeye başladılar. Konya'nın kazan ihtiyacı arttığı için doğru zamanda o işe girmiş olduk. Uzun süre tek başıma sabah akşam çalıştım."

### TÜMOSAN'I KONYA'YA KAZANDIRDI

Konya Sanayi Odası'nın Kurucu Başkanı Ali Akkaya, başkanlık yaptığı sürece Konya'ya önemli değerlerin kazandırılmasında başrol oynadı. Odanın kurulması için bizzat mücadele veren Akkaya, "Sanayi odasını kurmak istediğimizde, sürekli Ankara'ya gidip geliyorduk. Konya tarım bölgesi, orada sanayi olmaz diyorlardı. Konya'da da ayrı bir oda olarak kurulmamızı istemiyorlardı. Fakat zor uğraşlar sonrası sanayici bazı arkadaşlarımızın da verdiği motivasyonla odayı kurmayı başardık" diyor ve Oda'nın Konya'nın sanayileşmesinde öncü rol oynadığını şu sözleriyle anlatıyor: "Tümosan traktör ve motor sanayisinin Konya'ya yapılması için dönemin Başbakan Yardımcısı Necmettin Erbakan ile bizzat görüşerek Konya'ya fabrikanın yapımını sağladık. İkinci Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması da bir diğer büyük hizmetimiz oldu. 2. OSB'nin yer tahsisinde Necmettin Erbakan Hoca'nın da büyük katkısı oldu. Kendisi bizzat talimat vererek süreci takip etmişti.

## SANAYİ ODAMIZI, 2. OSB'NİN KURULMASINA ZORLAYAN BİZZAT SANAYİCİNİN KENDİSİ OLDU.

### "2. OSB İÇİN ODAMIZI ZORLAYAN, BİZZAT SANAYİCİNİN KENDİSİ OLDU"

Sanayi Odamızı, 2. OSB'nin kurulmasına zorlayan bizzat sanayicinin kendisi oldu. Sürekli bizden yer istiyorlardı. Çünkü 1. OSB'de yer alamıyorlardı. Birinci Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulmuş sadece beş veya altı fabrika vardı. Diğerleri rant için alınmıştı ve üretim yapılmıyordu. Üretim yapmak isteyenlere de satmıyorlar veya çok yüksek paralar istiyorlardı fakat 2. OSB'nin kurulmasıyla rant bitti. Sanayiciler, 2. OSB'ye geçmeye başlayınca, 1. OSB'de arsa fiyatları düşmeye başladı ve üretim yapacak sanayiciler oraları da alarak fabrikalarını kurdular. Büyük tesisler ortaya çıktı. Arsa fiyatları düşünce, ilk olarak 1. OSB doldu. Daha sonra sanayi bölgesi üç, dört, beş diye gitti ve hâlâ büyümeye devam ediyor."

### "GEÇMİŞTE İŞ BİRLİKLERİ YAPMAYI BAŞARAMADIK"

Konyalı sanayicilerin geçmişte en büyük eksikliklerinin birlikte iş yapma kültürünü geliştirememiş olmak olduğu-

nu dile getiren Akkaya, "Konya'da beraberlik ve müştereklik olsa çok büyük işler başarılırdı" diyor ve şöyle devam ediyor: "Çok iyi yerlerde olan fakat iç çatışmalar yüzünden batan şirketlerimiz oldu. Konya sanayisi gücünü aile şirketlerinin gücünden alıyor. Fert olarak çalıştığında iyi şeyler oluyor fakat birleşmeler olduğunda acı tecrübeler yaşadık. Şimdi savunma sanayisi için iş birliği kurulmaya başlandı. Konyalı şirketlerin ortaklığıyla Konya Savunma Sanayi şirketi kuruldu. İnşallah başarılı olunur da Konya'daki kötü alışkanlıkları kırar ve yeni iş birliklerinin önünü açar. Biz maalesef geçmişte iş birliklerini başaramadık."

### İLK ÜNİVERSİTENİN KURULMASI VE UÇAK SEFERLERİNİN BAŞLAMASINDA ROL OYNADI

Sanayicilerin iş birliği eksikliğini üniversite ile doldurmaya çalıştıklarını söyleyen Ali Akkaya, Selçuk Üniversitesi'nin kurulmasında da önemli rol oynadı. Ali Akkaya, "Odanın kurulmasında bana cesaret veren, bu işe gönül vermiş insanlar olmasaydı belki vazgeçecektim. Fakat üniversitenin kurulmasına kendimi adanmıştım. Hatta kurulmaması için çok fazla uğraştılar, beni de vazgeçirmeye çalıştılar ama vazgeçmedim" diyor. Akkaya, Konya'ya uçak seferlerinin başlatılmasının da başkanlığı döneminde Konya Sanayi Odası öncülüğünde olduğunu hatırlatıyor.

## "Sanayiciler, makine yenileme aşkı bitmeyen müteşebbislerdir."

Sanayi aşkının farklı bir tutku olduğunu söyleyen Ali Akkaya, Konya'da sanayiye işini aşk ile gece gündüz çalışan sanayicilerin sürüklediğinin altını çizerek "Bunun para ile alakası yok" diyor. "Ben ilk kazanı yaptığım zaman ne kadar kazanacağımı dahi bilmiyordum" diyen Ali Akkaya, eski sanayicilerin de bu bakış açısına sahip olduğunu belirterek şunları söylüyor: "Sanayinin devam etmesi için gençlerin de böyle bakması, sanayiye sevmesi lazım. Ben, yeni bir yer yapmaya başladığımda, bu yaşta neden uğraşıyorsun dediler. Oysa beni yeni yatırıma teşvik eden oğlumun isteği oldu. Bir gün "Baba sen sadaka-i cariyeyi seven adamsın, bu da bir sadaka sayılır. Birkaç kişi daha eklemek yiyecek. Ben de ürünleri satabileceğimiz yurt dışında bir takım görüşmeler yaptım ve yerler buldum" dedi. Eğer bu istek ve şevk olmasa yeni yatırım yapmazdım. Bu diğer sanayici arkadaşlar için de öyle. Arkadan gelenler talep etmese yapmazlar. Ama sanayicinin işi her zaman çok zor olmuştur. Sokaktaki vatandaşın, bürokratına kadar herkes, sanayicinin her zaman çok kazandığını düşünmüştür. Sanayici çok kazanan değildir. Azla yetinen, kendisinden tasarruf eden, makine yenileme aşkı bitmeyen müteşebbislerdir."



DUAYEN SANAYİCİ KADİR BÜYÜKHELVACIGİL:

# Konyalılar üretmeyi her zaman sevdi

**KONYA'NIN DUAYEN SANAYİCİLERİNDEN HELVACIZADE ONURSAL BAŞKANI KADİR BÜYÜKHELVACIGİL, BAŞARININ SIRRINI PAYLAŞTI. BAŞARININ ÇOK ÇALIŞMAK VE DOĞRU İŞİ YAPMAKLA MÜMKÜN OLACAĞINI SÖYLEYEN BÜYÜKHELVACIGİL, "NE YAPARSA YAP DÜRÜSTLÜKLE YAP, ASLA ÇOCUKLARININ YİYEMEYECEĞİ BİR ÜRÜNÜ ÜRETME VE SATMA. EN TEMEL PRENSİBİMİZ BU OLDU" DİYOR.**

**K**ökleri 1888 yılına dayanan Helvacı-zade, uzun yıllar helva üretimi yaptıktan sonra 1950'li yıllarda perakende ürün dağıtım ve toptan gıda işlerini de iş alanlarına ekledi. Aileyi yeni alanlara yönelten isim ise Helvacı-zade Grubu'nun ikinci kuşak üyesi ve Onursal Başkanı Kadir Büyükhelvacıgil oldu. Şu an şirketin yönetiminde olan üçüncü kuşak Tahir ve Mevlüt Büyükhelvacıgil de babalarının yolunu takip ederek, yeni iş kollarıyla şirketin büyümesine katkı sağlıyor. Şirketin dördüncü kuşaklarının da artık yönetimde bulunduğu asırlık şirketin başarı hikayesini Kadir Büyükhelvacıgil'den dinledik.

**Köklü bir geçmişe sahip Helvacı-zade'nin başarı yolculuğunu sizden dinlemek isteriz.**

Geçmişimiz, dedem Hacı Tahir Büyükhelvacıgil'in, 1888 yılında kurduğu helva üretim imalathanesine dayanıyor.

Daha sonra bu mesleği babam devam ettiriyor. Çok çalışkan bir insandı babam. Helva üretiminin yanında, susam yağı ve diğer yağların ticareti ile uğraşırdı. Ben de babam gibi çok çalışırdım. Uzun yıllar baba mesleği helva üretimine, babamın kurduğu imalathanede devam ettim. Dükkanımı erken saatte açardım, müşterilerime her zaman en

iyi ürünü sunmayı prensip edindim. Geceleri eşim Sıdika Hanım'la helva yapıp gündüzleri satardım.

Helvanın yanı sıra lokum ve reçel de üretmeye başlamıştık. 1950'li yıllarda gıda toptancılığı alanına da girdik. O günden bugüne hâlâ Türkiye'nin en önemli markalarının Türkiye geneli dağıtımlarını yapıyoruz. Oğullarım Tahir ve Mevlüt Bey'in sanayiye girme arzusu ile Zade Bitkisel Yağ Yemeklik Rafinasyon tesisimiz ile sanayiye adımımızı attık.

## Bir Anı

"Konya'da dünya çapında bir yağ tesisi kurmak için inşaata başladığımızda Konya'nın ortasında yağ fabrikası mı olur, un fabrikası açsaydınız ya dediler. Fakat biz yapılmamış yapılmamak, toplumun bir eksiğini yüksek standartlarda gidermek istiyorduk. Bunu başarabilmek bize büyük gurur veriyor."

## Başarının arkasında, çok çalışmak mı var?

Muhakkak. Çok çalışmak ve doğru iş yapmak. En iyisini, kalitesini yapmak çok önemli. "Ne yaparsan yap dürüstlükle yap, asla çocuklarının yiyemeyeceği bir ürünü üretme ve satma" en temel prensibimiz oldu. Önce para kazanmayı değil, kaliteli ürün üretmeyi hedefledik.



Eğer kaliteli bir ürün üretiyorsan, sanayicilik çok zevkli. Müessesenin sahibi işine sahip çıkıyorsa, çalışanlar da saygı duyar ve sahip çıkar. Küçük yaşlardan itibaren çalışmaya başladım ve hep ticaretin içinde oldum. Hayat şartları çok zordu. Kışın okuldan sonra babamın helva dükkanına giderek yardımcı olur, yazları da köye gider çalışırdım. Geriye baktığımda her yaşadığım zorluğun, başardığım işlerde büyük payı olduğunu görüyorum.

### **Çocuklarınız hem çalışıp hem okumuş sanırım. Eğitime verdiğiniz önem şirket kültüründe de devam ediyor mu?**

Babamdan gördüğüm iş disiplini ve çalışma azmini çocuklarıma da aşılacak için onları küçük yaştan itibaren imalathaneye getirirdim. O dönemlerde helvanın yanı sıra lokum ve reçel de yapıyorduk. Oğullarıma kayısının çekirdeklerini, vişnenin çekirdeklerini çıkarttırırdım, gül ve çilek ayıklattırırdım. Bir yandan çocuklarımla eğitimlerini ihmal etmedim. Dünyadaki yenilikleri görebilmek için sürekli gezerler. Şirket yönetiminde bulunan tüm torunlarım, aile üyelerimiz, Türkiye’de eğitim aldıktan sonra hem yurt dışı pazarlarını görmek hem de global bilgi birikimine sahip olmak üzere ABD’de yüksek lisans eğitimlerini aldılar.

Çocuklarımla da eğitime çok büyük önem veriyor. Bu nedenle şirketimizde kalitenin en önemli yapı taşlarından biri eğitimidir. Kriz dönemlerinde dahi eğitim giderlerini azaltmaz aksine artırır.

### **Konya’da yağ markası çıkarmak zor olmadı mı?**

Firma olarak ülkemizin ekonomisine ve insanlarına daha fazla katkı sağlama-yı istedik. Yaptığımız uzun araştırmaların ardından bitkisel sıvı yağ alanında yatırım kararı aldık. Alanında dünyanın en ileri teknolojisi ile Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesislerimizi kurduk. Zade markalı ayçiçek yağı ile ilk üretimimizi gerçekleştirdik fakat kentte kimsenin bu üretimden haberi olmadı. Bir sabah ekibimizle tonlarca ürünümüzü fabrikadan araçlara yükledik. Gün ağarmaya başlarken Konya gıda toptancıları çarşısında müşterilerimizin kapılarına indirdik. Tüm çarşı Zade ambalajları ile bezenmişti. Dükkanlarını açmak için çarşıya gelen esnaf, büyük bir

## **Gençlere Tavsiyeler...**

Çok çalışmak ve doğru iş yapmak. En iyisini ve kalitesini yapmak çok önemli.

Konya’da birlikteliğin, saygı ve sevginin, kaliteli üretimin devam etmesi en büyük isteğim.

Çocukların eğitimine büyük önem verin, çocuklarınızı iyi yetiştirin.

Gençler, bilmediklerini mutlaka sorunlar, tecrübeden yararlanınlar.

Çok çalışıp, eğitime önem verip yenilikleri takip etsinler.

Paranız varsa verin fakat kimseye kefil olmayın

şaşkınlık içinde ne olduğunu anlamaya çalışıyordu. Ticarete ailemizin verdiği güvenin yanı sıra Konya’dan çıkan bir marka olması nedeniyle Zade “Konyalı gençlerin malı” olarak esnaf ve halk tarafından kısa sürede oldukça benimsendi ve sahiplenildi.

### **Konya artık bir sanayi kenti ve çok sayıda genç sanayici var. Genç sanayicilere vermek istediğiniz mesajlar var mı?**

Çalışmak, ne olursa olsun çalışmak çok önemli. Konyalılar, bugünlere gelebilmek için çok çalıştı. Konyalılar üretmeyi her zaman sevdi. Gençler, bilmediklerini mutlaka sorsunlar, tecrübeden yararlanınlar, teknoloji ile içiçe olsunlar. Çok çalışıp, eğitime önem verip yenilikleri takip etsinler. Gelecek için farkı oluşturacak ürünler geliştirmek ve bunu ileri teknoloji ile üretebilmek çok önemli.

Geçmişte yaşadığımız acı tecrübelerle de babamızdan bizlere aktarılan en önemli öğütlerden biri paramız varsa çıkartıp vermek fakat kefil olmamaktır. Bu konu Helvacızade Aile Anayasası’nda da yer alır.





KONYA SANAYİ ODASI ONURSAL BAŞKANI AHMET ŞEKEROĞLU:

## Anadolu'nun üretim ruhu Konya'da devam ediyor

ŞEKEROĞLU KİMYA PLASTİK A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET ŞEKEROĞLU, KONYA SANAYİSİNİN HIZLI GELİŞİMİNİ; KONYA'NIN ASIRLARDIR DEVAM EDEN ÜRETİM RUHUNA, KONYA'NIN MUHAFAZAKÂR DİNAMİZMİNE VE KONYALI SANAYİCİLERİN MANEVİ TATMİNİ ÖNCELİĞE ALMASINA BAĞLIYOR.

Konya Sanayi Odası'nın 2001 ile 2005 yılları arasında yönetim kurulu başkanlığını yürüten, KSO'nun meclis kararıyla Onursal Başkan seçilen Ahmet Şekeroğlu, Konya sanayisinin son 18 yılda yakaladığı hızlı büyümenin arkasında tarihi bir ruh olduğunu söyleyerek, "Konya'nın en büyük özelliği üretim ruhuna sahip olması. Son 20 yılda Konya'ya karşı olan ön yargının kırılması ve Konya'nın önünün açılması ile büyüme hızlandı" diyor. Sanayici bir aileden gelen Ahmet Şekeroğlu ile Konya sana-

yisinin yaşadığı gelişimi ve sanayicilerin karakteristik özelliklerini konuştu.

**İlk olarak firmanız ile başlamak istiyoruz. Çünkü Şekeroğlu Plastik'in gelişimi, Konya'nın küçük bir özeti aslında. Sabun imalatından başlayıp savunma sanayine uzanan bir hikâye var...**

Şekeroğlu Plastik ilk üretimine, 1950'li yıllarda babam tarafından sabun imalatıyla başlıyor. Şirketin tarihi dedemin bakaliye esnaflığına uzanıyor fakat imalat babam ile başlıyor. Zaman içinde sabu-

nun yanında çamaşır sodası ve temizlik malzemelerinin imalatına başlanıyor. Fakat 1983 yılında yabancı sermayenin önünü açmasıyla dünya devi firmalar, Türkiye pazarına girmeye başladılar. Dünyanın en büyük temizlik malzemeleri üreten şirketler de Türkiye'de yatırım yapan şirketleri arasındaydı. Bizim gibi yerel üreticiler, bu küresel firmalarla rekabet edemediği için kapandı veya sektör değiştirmek zorunda kaldı. Temizlik malzemesi üretirken piyasada ambalaj bulunmadığı için babam, 1979 yılında kendi am-

balajlarını üretmeye başlamıştı. Temizlik ürünleri üretimini tamamen bırakıp, 1987 yılında gıda ambalajı üretmeye başladık. Türkiye'nin ilk rijit plastik üretimini yapan firmayız. Ana işimiz ambalaj üretimi. Gıda ambalajları üretiminde çeşitli kriterlerde Avrupa'nın ilk 10 firması arasındayız.

Daha sonra ithalat ve ihracat şirketi kurarak grup bünyesine ekledik. Faaliyet gösterdiğimiz bir diğer alan ise gayrimenkul oldu. Estetik, tarihi değerleri olan özel projelerin yapıldığı gayrimenkul faaliyetlerimiz var. Kalıplar ve endüstriyel robot üretimi yapan bir teknoloji firması kurduk. Şekeroğlu Plastik A.Ş.'nin ihtiyaçlarından doğan bir şirket oldu. Daha önce İsviçre, Almanya ve İtalya'dan aldığımız teknolojik kalıplar ve robotları kendi içimizde üretmeye başladık. 18 yılda kalıplar ve robotlar konusunda bahsettiğim ülkeler ile rekabet edebilir duruma geldik. Son olarak da Konya'da kurulan Savunma Sanayi A.Ş.'ye ortak olarak savunma sanayi sektörüne giriş yaptık. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren bir grup şirketiyiz.

### **Konya tarım ile başlayıp bugün 80 farklı sektörde üretim yapan bir şehir haline geldi? Konya sanayisinin gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Konya'nın sanayisini tarif ederken, derin tarihine de bakmamız gerekiyor. Çatalhöyük'ü dikkate alırsak yazılı olarak 9 bin 500 yıllık bir tarihi var. Konya'nın sanayideki gelişimi 18 yıllık bir hadise değil aslında. Bunun bir altyapısı var. Bu altyapı olmadan, bu noktalara gelmek mümkün olmazdı. Konya üretim gücünü, köylüden alıyor. Üretmeyi biliyorlar çünkü. Konyadaki ilk sanat merkezlerinden olan okul 1901 yılında Konya Sanayi Mektebi adıyla açılmış daha sonra da adı Konya Sanatlar Mektebi olmuştur. Bu coğrafyada kurulan ilk sanat mekteplerinden biridir. Tarım üretimi olmasaydı sanayi bu kadar gelişmezdi. Üretilen bu tarım ürünlerinin, saklanması, paketlenmesi, taşınması ve ulaştırılması diğer sektörlerin gelişimini sağlamıştır. Konya'nın avantajı, verimli topraklara sahip olması. Toprakta ürünlerin alınması için tarım makine sanayisini geliştirdi. Toplanan hasadın endüstriyel gıda ürünü haline getirilmesi için fabrikalar oluştu. Bu fabrikalarda kullanılan makinelerin imalatı ihtiyacı, makine sanayisini geliştirdi. Bu zincir devam ediyor.

## **Konyalı sanayicileri, diğer bölge sanayicilerinden ayıran özellikler neler?**

Konya sanayicisi tüccar gözüyle bakmaz. Konyalı sanayici için manevi tatmin, paradan önce geliyor. Son zamanlarda Konya için Türkiye'nin Çin'i diye bir şey söylenmeye başlandı. Bu kalitesiz ve ucuz ürettiği için değil, çok yüksek kâr koymadan ucuza sattığı içindir. Çünkü ürettiği şeyi, sanayi markası olan Almanya'ya ihraç edebildiği için mutlu oluyor. Dünyaya ihracat yaptığı için onurlanıyor. Konya'nın bir diğer özelliği ise, kamu idareleri ve özel sektör kurumlarının birlikte hareket edebilmesi. Konya'nın birlikte hareket edebilme yeteneğini başka bir şehirde bulamazsınız. Konyalı yöneticilerin koltuk sevdası yoktur. Bir nöbet değişimi olduğunu bilir. Zamanı geldiğinde görevini ve yetkisini devretmeyi bilir.

## **KONYA ÜRETİM GÜCÜNÜ, KÖYLÜDEN ALIYOR. TARIM ÜRETİMİ OLMASAYDI SANAYİ BU KADAR GELİŞMEZDİ.**

### **Bahsettiğiniz gelişim Anadolu'nun bazı şehirleri için de geçerli fakat Konya kadar sanayileşemedi. Konya'nın sırrı ne?**

Konya'nın en büyük özelliği üretme ruhuna sahip olması. Dünyanın neresine giderseniz gidin, ülkelerin başkentleri diğer bölgelerin de gelişimini sağlar. Başkentliler, üretmek ve yönlendirmek zorundadır. Konya da asırlar boyu medeniyetlerin başkenti olmuştur. Bu toraklarda üretim ruhu devam ediyor. O ruhun üstüne imkanlar koyarsanız gelişirsiniz. Son 20 yılda gelişimin nedeni biraz da Konya'ya karşı olan ön yargının kırılması ve Konya'nın önünün açılması ile oldu. Konya hep muhafazakâr olmakla suçlandı fakat Türkiye'nin en modern ve liberal bakış açısına sahip illeri sıralaması yapsanız, bana göre Konya ilk sıradadır. Konya aslında, üretim gücünü bu muhafazakar yapısından alıyor.

Çünkü muhafazanın kelime anlamı sadece dini değil, kültürünü, inanıcını, kabiliyetini muhafaza etmek demektir. Konya, asırlar boyu üretim ruhunu hep muhafaza etti.

### **Konya'nın sanayideki gelişimine benzer bir gelişimi de eğitimde görüyoruz. Konya'da üniversite-sanayi kültürü geliştirdi mi?**

Konya'da beş üniversite var ve bu üniversitelerde 125 bin öğrenci eğitim görüyor. Bunun en büyük nedeni de

Konya'nın güvenli bir şehir olması. Aileler, çocuklarını günlük rahatlığıyla Konya'ya gönderiyor. Bu güzel bir şey fakat 125 bin öğrenci nitelik anlamında maalesef bölge sanayisinin ihtiyacını karşılamıyor. Nitelikli eğitim, sadece Konya'nın değil Türkiye'nin en büyük sıkıntısı. Üniversiteden mezun olup gelen gençler iş hayatında çok zayıf. Bizim maalesef çocukları sanayiye, iş dünyasına hazırlamak için yeterli bir eğitim programımız yok. Bu sadece Konya'daki üniversiteler için geçerli değil, Türkiye'nin sorunu. Sanayi odası başkanlığım döneminde sanayi-üniversite iş birliğinin kurulması için çok çalıştım, büyük uğraşlar sonucu da başlattık. Üniversite akademisyenleriyle çok fazla proje yaptık. Bu çalışma kültürü, Konyalı sanayicilere sirayet etti ve sonraki yıllarda sanayi-üniversite iş birliği çok arttı. Fakat sanayicinin ihtiyaç duyduğu eğitmenlerin yetiştirilmesi konusu, diğer bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Eğitmenin eğitimi de önceliğe alınması gereken bir konu.

### **Konyalı sanayicilere son mesajınız ne olur?**

Konya son yıllarda Türkiye ortalamasının üstünde büyümeye devam ediyor ve gelecek yıllarda da büyüme oranlarının devam edeceğini göreceğiz. Konya muhafazakarlığın vermiş olduğu dinamizmle, diğer illerle kıyaslandığında sanayide, bilimde, kültür ve sanatta çok daha iyi noktalara gelecek. Çünkü uzun yıllardır, Konyalılar bunu ilmek ilmek örüyor. 20 senede gelinen seviye herkesin malumu, gelecek yıllarda çok daha iyi yerlerde olacaktır.



ÖZDÖKEN TARIM MAKİNALARI KURUCUSU MEHMET DUMAN:

## Konyalı sanayicinin üretmeyeceği bir şey yok

**KONYA SANAYİSİNİN GELİŞİMİNE TANIKLIK EDEN SANAYİCİLERDEN BİRİ OLAN MEHMET DUMAN'IN 43 YIL ÖNCE KURDUĞU ÖZDÖKEN TARIM MAKİNALARI FİRMASI, BÖLGEDE TARIM MAKİNELERİ SANAYİSİNİN GELİŞMESİNDE ÖNEMLİ ROL OYNADI. MEHMET DUMAN "YURT DIŞINDAKİ YENİLİKLERİ TAKİP EDEREK TÜRKİYE'DE PEK ÜRETİLMEYEN MAKİNELERİ YAPMAYA ÇALIŞTIM" DİYOR.**

1 960'LI yılların başında çırak olarak iş hayatına atılan Mehmet Duman, Konya sanayisinin son 50 yılına ortak bir tarihe sahip. 1962-63 yıllarında çıraklığa başladığı dönemde Konya'da henüz sanayinin olmadığını hatırlatan Duman, "Tarım makinelerinin tamiratlarını yapan atölye ve tamirhaneler vardı. Toplam

dükkan sayısı da 25-30 civarındaydı" diyerek şöyle devam ediyor: "Babam, ağabeyim ile beni, tarım makinelerinin tamiratlarını yapan bir ustanın yanına çırak olarak vermişti. Amerika'nın Marshall yardımlarıyla verdiği makinelerin tamirini yapardık. Orada yaklaşık beş sene çalıştıktan sonra işi öğrenerek iyi bir usta

olduk. Ustamız bize sadece işi değil aynı zamanda bir işi doğruluk ve dürüstlük üzerine kurmamız gerektiğini de öğretmişti. Biz de bu temeller üzerine kendi işimizi kurmak için oradan ayrıldık. İlk başta bir sermayedarla tohum makinesi yapmak üzere iş başına anlaşma yaptık. 25 metrekaresel bir atölye içinde ilk sene-

de 15 tane mibzer imal ettik. Yaklaşık üç yıl iş birliğimiz devam etti ve daha sonra ortak olduk. Birkaç sene de ortak olarak devam ettik. Yeni kalfalar, ustalar yetiş-tirdikten sonra ayrılıp, 1976 yılında eski sanayide 40 metrekairelik bir yer tutarak Özdöken olarak ilk dükkanımızı açtık."

#### 45 METREKAREDEN 10 BİN METREKAREYE GEÇİŞ

O dönemde Konya'da mibzer yapan usta sayısının bir elin parmaklarını geç-mediyini söyleyen Duman, ilk yılda 80 tane mibzer yaptıklarını belirterek, işlerin artmasıyla 1980 yılında Birinci Organize Sanayi Bölgesi'ne geçtiklerini söylüyor ve şöyle devam ediyor: "10 bin metrekairelik fabrika sahası aldık ve 3 bin metrekaireyi kapalı alan yaptık. Biz geldiğimizde sana-yi bölgesi henüz boştu.

Rahmetli Turgut Özal'ın serbestleş-me ekonomisiyle birlikte yurt dışı kapısı açıldı. 1985 yılında yurt dışında fuarları gezdim. Fuarda bizim yaptığımız ma-kinelerin daha yenileri olduğunu gördük. Orada gördüğüm ve bizim çiftçilerin de işini kolaylaştıracak bir makineyi kendi atölyemizde ürettik. Bu makineyi, Trak-ya'da yapılan bir fuarda sergiledik. Olduk-ça ilgi gördü ve 50-60 tane sipariş aldık. Bir iki ay içinde gece gündüz çalışarak, tarım makinelerini çiftçilere teslim ettik."

#### "TÜRKİYE SANAYİSİNE BOR MADENLİ ÇELİĞİ KAZANDIRAN FİRMA OLDUK"

Büyüme için yeni şeyler üretmek gerektiğini o zamanlarda öğrendiğini söyleyen Mehmet Duman, bu nedenle her zaman yeni çıkan teknoloji ve ma-kineleri yakından takip ettiklerini belirterek "Yeni çıkan makineleri alıp kendimizi hep yeniledik. Yurt dışında gördüğümüz yeni makineleri Türkiye'de yerli imkanlarımızla üretmeye başladık" diyor.

Fransa'da fuardan aldığı bir disk Türkiye'ye getirerek, bor madenli çelik üre-timinin ülkede imalatının öncülüğünü yaptıklarının altını çizen Duman, Türkiye sanayisine önemli bir katma değer sağ-la-yan bu hikayeyi şöyle anlatıyor: "Toprağı kazmak için kullanılan yerli diskler, sürekli ya eğiliyor ya kırılıyordu fakat Fransızların ürettiği diskler kırılmıyordu. Diski Fran-sa'dan fuarda satın alıp, Türkiye'ye getir-dim. Mühendislere inceledik ve bor ma-denli çelik kullanıldığını söylediler. Konya

Sanayi Odası aracılığıyla Ereğli Demir Çelik Fabrikası'na bu çelikleri yaptır-dık. Böylelikle, Türkiye'de bor madenli çelik ve diskler üretilmeye başlandı. Yaptığımız diskler de artık kırılmıyordu."

#### SEKTÖRDE EN İYİYİ YAPMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Avrupa ülkelerinin ihtiyaçlarına göre mibzer yapıyoruz. Kurulduğumuz gün-den bu yana hem tarlada çiftçinin yaşa-dığı sıkıntıları yakından takip ettik hem de yurt dışındaki yenilikleri takip ederek kendimizi geliştirdik. Bugün yılda yaklaşık

"KONYA'NIN HER ŞEYİ İMAL ETME YETENEĞİ OLDUĞU İÇİN KONYA'YA TÜRKİYE'NİN ÇİN'İ DİYORLAR."

% 46

ÖZDÖKEN'İN TOPLAM ÜRETİMİNDE İHRACATIN PAYI (2018)

#### "Çıraklıktan geliyorum"

Konya sanayisinin kazandığı bilgi ve tecrübenin kaybolmaması için, eğiti-min yanında usta-çırak ilişkisinin de devam etmesi gerektiğini vurgula-yan Mehmet Duman, "Babam çiftçiy-di ve bizim de çiftçi, çoban olmamızı istemediği için şehir merkezine ge-tirerek sanat okuluna yazdırdı. Daha sonra bir ustanın yanına çırak verdi. Şimdi kimse çocuğunu sanat okulu bugünkü adıyla meslek okullarına vermiyor ve biz de çırak bulamıyoruz maalesef" yorumunu yapıyor.

5 bin parça makine imal ediyoruz. 2018 yılında ürettiğimiz ürünlerin yüzde 46'sını ihraç ettik. 2019 yılında yurt dışı satışla-rımız iyi gidiyor, ihracatın payı inşallah yüzde 50'yi geçecek. Yeni Zelanda dahil toplam 29 ülkeye ihracat yapıyoruz. Av-rupa'da ürünlerimizi satan bayilerimiz var. Ayrıca üreticilere hizmet veren servis ağı da kurduk. Yurt dışında satış yaptığımız ithalatçılar var. Bazı ithalatçılar bizden al-dıkları makineleri kendi markalarını kulla-narak satıyor. Kendi markalarıyla başlayıp daha sonra Özdöken markalı olarak ürün isteyen ithalatçılarımız da olunca çok ho-şumuza gidiyor. Böyle güzel şeyler olun-ca heyecanlanıyor ve onurlanıyorum. Konya'nın Güvenç köyünden çıkan bir çırağın kurduğu Özdöken markası bu-gün kendi sektöründe küresel bir marka oldu. Benim sanayiye kazandırdığım bor madenli çelikten yapılmış ürünleri yurt dışına satan firmalarımız var. Bunlar insan için büyük gurur kaynağı. Çok şükür ken-dimizi çok iyi yerde görüyorum."

Özdöken çatısı altında toplam 150 ki-şinin çalıştığını ve iki oğlunun da sanayiye severek iş yaptığını söyleyen Mehmet Duman, çocuklarının "Bu sektörde en iyi makineyi biz yapacağız" diye bir hedefle-rinin olmasına çok büyük önem veriyor. Duman, bu bakışın, Özdöken markasının yenilenerek ve gelişerek devam edeceğ-i-nin göstergesi olduğunu söylüyor.

#### "KONYALI SANAYİCİLERİN ÜRETEMEYECEĞİ BİR ŞEY YOK"

Konya'da sanayi imalatının önce ta-rım daha sonra tarım makineleri imala-tıyla başladığını ifade eden Duman, tarımın daha sonra otomotiv yan sanayisini geliştirdiğini söylüyor. Bugün Konya'da jant, civata başta olmak üzere birçok parçayı imal eden firmalar olduğunun altını çizen Duman, "Türkiye'deki rulman ve zincir fabrikaları, iç talebin ihtiyacını karşılamadığı için o parçaları genelde yurt dışından ithal ediyoruz. Fakat İhtiya-cımız olan parçaların büyük kısmını yerli firmalardan alıyoruz. Konya'nın her şeyi imal etme yeteneği olduğu için Konya'ya Türkiye'nin Çin'i diyorlar. Konyalı sanayicilerin üretemeyeceği bir şey yok. İhtiyaç duyduğumuz birçok şeyi Konya içinden temin edebiliyoruz" diyerek Konya sanayisinin önünün açık olduğunu söylüyor.



# Konya, ayakkabı sektörünün küresel markası olmaya aday

FASON ÜRETİMDEN, MARKALI ÜRETİME DOĞRU GEÇİŞİNİ SÜRDÜREN TÜRK AYAKKABI SEKTÖRÜ, DAHA ÇOK ÜRETİCİNİN İHRACATA BAŞLAMASIYLA KÜRESEL PAZARDA ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR. AYAKKABI SANAYİSİNİN ÖNEMLİ BİR OYUNCUSU KONUMUNDA OLAN KONYA DA, KALİTELİ VE MARKALI ÜRÜN İHRACATINDAKİ HIZLI YÜKSELİŞİYLE TÜRKİYE'NİN KÜRESEL PAZARDA YÜZÜ OLMAYA ADAY.

Geçen yıl dövizin TL karşısında tarihi seviyelere çıkmasıyla iç piyasada yaşanan daralmayı, fırsata dönüştüren sektörlerin başında ayakkabı sanayisi geliyor. Daralma sonrası Türkiye'nin önemli ayakkabı markalarının iflas erteleme ve konkordato ilanları, alt üreticileri ve yan sanayiye sıkıntıya soktu. 550 milyon çift üretim hacminde olan yıllık üretim miktarı, 450 milyon çifte geriledi. Sektör firmaları, geçen yıl yaşanan dalgalanma sürecini, aslında sektörde var olan bir darboğazın açığa vurması olarak yorumluyor. Çünkü sektörde vadelerin altı aya kadar uzaması, firmaları finansal anlamda zorlamaya başlamıştı. Bu nedenle ayakkabı imalatçısı, ihracat için adımlarını birkaç yıl öncesinden atmaya başlamıştı. Krizle birlikte de çoğu firma, yüzünü tamamen dışa döndü. Darboğazdan çıkmak isteyen ayakkabı sektörü, yurt dışına açılarak böylelikle krizi fırsata çevirmeyi başardı.

#### AYAKKABI İHRACATI 2019'DA DA YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRDÜ

Ayakkabı ihracatının 2018 yılındaki yükselişi, 2019 yılının ilk 11 ayında da devam etti. 2018 yılını yüzde 15 artışla kapatan sektörün şu ana kadarki ihracat artışı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 arttı. Böylelikle ihracat, değer bazında 875 milyon dolara ulaştı. Uzun yıllardır Türkiye ayakkabı sektörü ihracatı, toplam ihracat ortalamasının hep üstünde büyüdü. Bu yıl ihracat hızındaki düşüşün nedeni olarak başta AB ülkelerinde olmak üzere küresel pazardaki daralma gösteriliyor. Dünya ayakkabı ihracatının yüzde 15'ini oluşturan Avrupa'nın yıllık ihracatı 30-35 milyar dolar arasında bulunuyor. Küresel ayakkabı ticaretinin finansal değeri ise 202 milyar dolar civarında. Küresel ayakkabı pazarının yıllık bazda yüzde 3,6 büyüyerek 269 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

#### ASIRLARDIR ZANAAT VE İSTİHDAM KAYNAĞI

2019 yılını 900 milyon doların üstünde ihracat değeri ile kapatmayı hedefleyen sektörün 2023 için 2 milyar dolar gibi iddialı bir hedefi bulunuyor.

Türkiye ayakkabı sektörünün bir yılda 7 milyar dolar değer ürettiği belirtiliyor.



Türkiye çapında ayakkabı sanayisinde; 12 bin 500 küçük, bin 100 orta ve 350 de büyük işletme bulunuyor. Tüm bu üreticiler, bir yılda 450 milyon çift ayakkabı üretiyor. Sektörün yarattığı istihdam ise 300 bin civarında. Sektör, KOBİ ağırlıklı bir sanayiye sahip. Sektörde üretim kapasitesi günde 5 bin ile 10 bin çift olan işletme sayısı oldukça az sayıda.

Deri başta olmak üzere ayakkabı sanayisini farklı kılan en büyük özelliği ise, teknoloji ve sanayideki gelişime rağmen her daim zanaat özelliğini sürdürmesi ve işgücüne ihtiyaç duyması.

#### TOPLAM İMALATIN YARISI ANADOLU'DAN

Sektörün ülke ekonomisi için bir diğer özelliği ise, ayakkabı imalatının ülke geneline yayılmış olması. Sanayinin yüzde 50'lik kısmı hâlâ İstanbul'da bulunurken, İzmir, Konya, Gaziantep, Bursa ve

Hatay gibi iller önemli üretim merkezi olarak öne çıkıyor.

Gelecek yıllarda, İstanbul'daki üretimin zamanla Anadolu'ya kayacağı tahmin ediliyor. İstanbul'un artan yaşam maliyeti, firmaların rekabet gücünü de azaltıyor. Konya gibi lojistik anlamda avantajlı ve sanayi altyapısına sahip bölgeler, daha cazip hale gelebilir. Sektörün Anadolu'ya geçişini sağlayacak bir diğer unsur ise bölgesel teşvikler. Emek yoğun bir sektörde verilen istihdam teşvikleri, yatırımların yer seçiminde büyük etki sahibi.

#### KONYA, ERKEK AYAKKABISINDA ÖNCÜ ŞEHİR

İstanbul'dan sonra Türkiye'nin en önemli üç ayakkabı üretim merkezinden biri olan Konya'da ayakkabı sanayisinin tarihi asırlar öncesine dayanıyor. Beş kuşaktır ayakkabı imalatı yapan aileler var. Aykent Ayakkabıcılar Sitesi'nde kümelenen sektörde bin 100 civarında firma bulunuyor. Bu üreticilerin 50'si tam makineleşmiş fabrika, 350 tane orta ölçekli işletme ve 500 tane de küçük ölçekli işletmeden oluşuyor. Konya'nın yıllık ayakkabı imalatı 40 milyon çift civarında. Fakat Konya ayakkabı sanayisi bugün kapasitesinin sadece yarısını kullanabiliyor. Sektörün üretim gücü 80 milyon çift civarında. Konya, ayakkabıcılık üretiminde özellikle erkek ayakkabısı alanında öne çıkıyor ve Türkiye üretim pazarının yüzde 20'sini oluşturuyor.

40

Milyon Çift

Konya'nın yıllık ayakkabı üretim miktarı

450

Milyon Çift

Türkiye'nin 2018 yılı ayakkabı üretim hacmi

7

Milyar Dolar

Türkiye'deki ayakkabı sektörünün pazar değeri

875

Milyon Dolar

İlk 11 aydaki ayakkabı ihracatı

300

Bin

Ayakkabı sanayisinin ülke genelinde sağladığı istihdam

%0,5

Türkiye'nin küresel ayakkabı ticaretinden aldığı pay



KONYA SANAYİ ODASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ MUHAMMED SELMAN ERYILMAZ:

## Hedefimiz; Konya'dan küresel üç marka çıkarmak

KONYA SANAYİ ODASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ MUHAMMED SELMAN ERYILMAZ, KONYA'DAKİ AYAKKABI İMALATÇILARININ SON 10 YILDA AYAKKABININ KALİTESİ, ÜRETİM METODOLOJİSİ VE FABRİKALAŞMA BAĞLAMINDA HIZLA İLERLEDİĞİNİ SÖYLÜYOR. ERYILMAZ, KONYA'NIN GEÇMİŞTEN GELEN USTALIK TECRÜBESİNİ SANAYİ İLE ENTEGRE EDEREK BEŞ YIL İÇERİSİNDE KONYA'YI AYAKKABI ÜRETİMİNDE BİR MARKA HALİNE GETİRMEYİ HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTİYOR.



## “BİZ BEŞ YIL İÇERİSİNDE AYAKKABI İMALATINDA KONYA’YI BİR MARKA HALİNE GETİRMİYİ VE KONYA’DAN EN AZ ÜÇ FİRMAYI DA KÜRESEL MARKA OLARAK ÇIKARMAK İSTİYORUZ.”

ya’daki ayakkabıcılık sektörünün dünü ve bugününü konuştuk.

### Türkiye’nin ayakkabı imalatında ilk dört şehir arasında olan Konya bu üretim gücünü nereden alıyor?

Konya üretimi seven ve üretken yapıya sahip bir şehir. O yüzden tahıl, tarım, ayakkabı, deri, halıcılık ve kilim Konya’nın geleneksel sektörlerinden. Konya’da hatta Türkiye çapında ayakkabı üretimi 1950’li yıllarda ufak atölyelerle başlamış, 1980’lerde makineleşen bir sektör haline gelmiş ve 2000’li yılların sonrasında da fabrikalar oluşmuş. Günümüzde neredeyse fabrikaların yüzde 90’ı makineleşmiş durumda. Fakat ayakkabı, emek yoğun ve tamamen el emeğine dayanan bir sektör olduğu için biz ne kadar makineleşsek de endüstrimizin ve teknolojimizin ilerlemesiyle üretimlerimiz kolaylaşsa da el emeği olmadan bir ayakkabıyı çıkarmak mümkün değil. Bir de ayakkabının Türkiye’de hakim olduğu başlıca iller var. Bunlar; İstanbul, İzmir, Konya, Gaziantep ve Hatay. Konya, Türkiye’de erkek ayakkabısında adet üretimi açısından ikinci sırada yer alıyor. Konya, Türkiye’de erkek ayakkabısı denilince çizgisi ve modası takip edilen şehirlerin arasında.

### Türkiye’deki erkek ayakkabı üretiminde Konya’nın ikinci sırada olduğunu söylediniz. Peki, Türkiye ortalamasına bakıldığında saydığımız beş şehir arasında Konya’nın ne kadarlık bir payı bulunuyor?

Türkiye genelinde yaklaşık bir yılda 550 milyon çift ayakkabı üretiliyor. Fakat 2018 yılında iç piyasadaki daralma nedeniyle toplam üretim, 100 milyon adet azalarak 450 milyon çift olarak gerçekleşti. Konya’nın ayakkabı üretim adedi ise 40 milyon çift civarında. Bu resmi rakamlarda 15-18 milyon olarak gösterilse de bizim fabrikalardan ve atölyelerden çıkan ayakkabı üretim adedine göre üretim 40 milyon çift civarında.

### Ayakkabı ihracatı bu yıl rekor seviyelere çıktı. Konya’nın ayakkabı ihracat grafiği nasıl seyrediyor?

Konya, 2000’li yıllardan sonra ayakkabı üretiminde ve ihracatta hızlı bir ivme kaydetti. 2016 yılındaki ihracatımız yaklaşık 4,8 milyon dolarken, 2017 yılında 12,5 milyon dolar, 2018’de 20 milyon dolar ve 2019 yılının ilk 10 ayındaki veriler de 2018’in rakamlarıyla paralel gittiğini gösteriyor.

### Son üç yılda görülen bu artışı, firmaların kendi markasıyla ihracat yapmasına veya yeni pazarların bulunmasına bağlayabilir miyiz?

İç pazardaki ayakkabı satışı, 2018 yılının ağustos ayında dövizdeki dalgalanmayla birlikte çok ciddi anlamda daraldı. Bu nedenle üreticilerimiz istihdamda işçi çıkarma ve üretim adetlerini azaltma yoluna giderek, kendi firmalarını koruma politikası yürüttüler. Diğer yandan bu kriz, sektör için de bir fırsat yarattı. Çünkü üreticilerimiz, üretilen ürünün öncelikle yurt dışına pazarlanması gerektiğini ve bunun yolunun da ihracattan geçtiğini görmüş oldular.

Ayakkabı sektöründe İtalya, Almanya, İspanya ve Türkiye’de düzenlenen belli ayakkabı fuarları var. Türkiye’de düzenlenen AYMOD Ayakkabı Moda Fuarı, Almanya’nın önüne geçerek şu anda İtalya’dan sonra Avrupa’daki ikinci büyük moda fuarı durumuna geldi. Bizim ihracattaki ana rolümüzü AYMOD üstleniyor. Çünkü ‘biz ağırlıklı ihracatımızı bu fuara gelen alıcılar sayesinde elde ediyoruz. Bunun yanında yurt dışındaki fuarlara da katılarak yeni müşterileri portföyünü elde etmiş oluyoruz. Şu anda öncelikli hedeflerimizden biri ‘Made in Turkey’ etiketli ürünler üretmek. Made in Turkey, kaliteli ve dayanıklı ürün anlamına geliyor ve biz bu ifadeyi hiç zedelemeden ‘Made in Konya’ markasını da oluşturmak istiyoruz.

1989 Konya doğumlu olan endüstri mühendisi M. Selman Eryılmaz, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi olarak Konya Sanayi Odası’nda ayakkabı sektörünü temsil ediyor. Eryılmaz, kökeninde ayakkabı üretimiyle başlayan, ayakkabının toptan satışı ve yine ayakkabının üretimi ile devam eden Eryılmaz ailesinin üçüncü kuşak yöneticilerinden. Eryılmaz, Carfier markasıyla ayakkabı üretiminde öncü rol oynamaya devam etmenin yanında Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi. “Konya’dan en az üç firmayı beş yıl içinde küresel marka olarak çıkarmak istiyoruz” diyen Muhammed Selman Eryılmaz ile Kon-

Konya'da Türkiye ve dünyadaki birçok markaya fason üretim yapılıyordu. Son üç yılda ihracatta görülen ani artışı, fason üretimin azalıp firmaların direkt ihracat bağlantılı satışlar yapmasına da bağlıyoruz. Konya son üç yılda Rusya başta olmak üzere Irak, Suudi Arabistan, İngiltere, Polonya ve Romanya pazarlarına çok ciddi miktarlarda ihracat yapıyor.

### **Konya Sanayi Odası olarak böyle bir hedefiniz mi var?**

Evet. Bizim Konya Sanayi Odası olarak hedefimiz; Konyalı ayakkabı üreticisi firmaların potansiyelini ve ihracat rakamlarını yükseltmek. Hiç ihracat yapmamış firmalara da ihracat destekleri ve ihracat eğitimleri vererek onların ihracatlarını artırmayı hedefliyoruz. Bu amaçla odamızda belirli aralıklarla düzenlenen eğitim programlarıyla firmalara destek veriyoruz. Hedefimiz, Konya'yı ayakkabıda bir numaraya getirerek dünyada ayakkabı denilince akıllara Made in Konya ifadesinin gelmesini sağlamak. Beş yıl içerisinde Konya'yı ayakkabı imalatında bir marka haline getirmeyi ve Konya'dan en az üç firmayı küresel marka olarak çıkarmayı hedefliyoruz.

### **Türkiye'ye göre kıyasladığımızda 'Made in Konya'yı farklı kılan özellikler neler?**

Bildiğiniz gibi Konya'da ağırlıklı olarak deri ayakkabı üretimi yapılıyor. Made in Konya'yı, farklı ve iyiyi üreten, doğruya yönlendiren olarak tanımlayabiliriz. Şu anda erkek ayakkabısı üretiminde İstanbul, Konya ve Gaziantep şeklinde bir sıralama var. Son beş yıl içe-



risinde Konya, erkek ayakkabısında kendisinden söz ettirir hale geldi. Fuarlardaki yabancı müşteriler öncelikle Konyalı firmaların stantlarını ziyaret ediyor. Bu da bizler için sevindirici bir durum.

Konya son 10 yılda ayakkabının kalitesi, ayakkabı üretim metodolojisi ve fabrikalaşma bağlamında hızla ilerledi. Dışarıya açılım yapan birçok üreticimiz, kendi fabrikalarına taşındı ve üretim adetleri de oldukça iyi durumda. Gün-

lük 6 bin çift zenne ayakkabısı üreten firmamız da var, günlük bin çift erkek ayakkabısı üreten firmamız da var.

### **Markalaşmaya giden yolda en önemli unsurlardan biri de tasarım. Konya, tasarım konusunda nasıl bir güce sahip?**

Bizim ana sorunlarımızdan bir tanesi marka çıkaramamak. Markalaşmak için de özgün tasarım yapmak gerektiğine inanıyorum. Biz ne zaman özgün tasarım yapabilirsek o zaman markalaşma yolunda bir adım atmış oluruz. Özgün tasarım yapabilmenin yolu da tasarım alanında genç nesillerin yolunu açmaktan geçiyor. Maalesef günümüzde emek yoğun sektörlerde genç nesiller ilgi göstermediği için yeterli sayıda yetişen eleman olmuyor. Gelecek nesillere mesleği aktarabilmemiz için genç kuşağı ayakkabıcılığa özendirmemiz gerekiyor. Örneğin, Konya'da Karatay Aykent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde artık ayakkabı tasarımcıları yetiştiriyoruz. Aynı zamanda Konya'da

## **Bütün sanayinin Aykent'te yerleşik olması büyük avantaj**

Konya ayakkabı sektörünün, Aykent Ayakkabıcılar Sanayi yerleşkesinde kümenmiş durumda olduğunu söyleyen Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Selman Yılmaz, "Ayakkabı imalatçıları, malzemeciler ve sayacıların bir arada olmasının büyük avantajı bulunuyor. Aykent'te yaklaşık bin 100 iş yeri bulunuyor. Bu bin 100 iş yerinin, 350'si ayakkabı üretim ve fabrikalarını kapsıyor. 10 civarında ayakkabı malzemecileri, geri kalanını ise ayakkabının yan kolları ve sayacıların küçük atölyeleri oluşturuyor. Aykent Ayakkabıcılar Sanayi'de yaklaşık olarak 10 bin çalışan mevcut" diyor.

bu yıl bir de lisans düzeyinde eğitim veren Ayakkabıcılık Moda Tasarım bölümü açıldı fakat lisans eğitimi verebilecek düzeyde ne yazık ki öğretim elemanımız yok. Bu konuda Milli Eğitim Bakanlığı'na önemli bir rol düşüyor. Sanayide alaylı dediğimiz büyüklerimizin, 'usta öğretici' olarak hem lisede hem de üniversitede derslere girmelerini sağlayarak öğrencilerin, tecrübeli ellerden ayakkabının nasıl üretildiğini ve dizayn edildiğini görmelerini istiyoruz. Çünkü biz öğrencilerimizin sadece ayakkabı tasarımı yapmalarını değil, ayakkabı üretiminin de nasıl yapıldığını, uygulamalı olarak öğrenmelerini istiyoruz. Lisenin sanayi içinde olması büyük bir avantaj. Gençlerin tüm bu eğitimleri aldıktan sonra tamamen donanımlı hale gelmiş, kendisinden söz ettiren, kendi markasını ortaya koyabilen bir üretici olarak sektörde yer almasını istiyoruz.

#### Geçtiğimiz dönemde ayakkabı modasında nasıl bir dönüşüm yaşandı?

Ayakkabı sektörünün bir yılda İlkbahar/Yaz, Sonbahar/Kış olmak üzere iki sezonu bulunuyordu. Günümüzde ise ayakkabı modasının sezonları iç içe geçmiş durumda. Üç ayda bir sürekli olarak değişiyor. Ayakkabı modası geçmişte; renk, kreasyon, model ve çeşit olarak belirli sınırlar dahilindeydi. Örneğin erkek ayakkabısında önceden sadece siyah, kahve ve taba renklerinde üretim yapılırdı. Bunun dışında bir talep olmazdı ama günümüzde her ürünün kendi içerisinde çok geniş bir yelpazeye sahip olması ve en az sekiz adet renkten oluşması gerekiyor. Bunlar üretimde çok çeşitliliğe yol açıyor.

#### Ham madde tedariki konusunda Konya nasıl bir avantaja sahip?

Ayakkabının ana ham maddesi de-

ridir ve Türkiye, ham madde konusunda avantajlı bir konuma sahip. Bugün meşin astarını da dahil edersek maliyetlerimizin yüzde 40'ını deri oluşturuyor. Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi, Gerede, Bor ve Uşak, Türkiye'nin deri ihtiyacını karşılayan bölgeler. Deride kendi kendine yetebilen bir ülke olduğumuzu düşünüyorum. Ülkemizde deri ihracatı da yapılıyor fakat ham deride ithalatımız da var. Türkiye'nin ham maddedeki avantajı, dünyada ayakkabı üretiminde başı çeken ülkelerden olan Çin, İtalya, Hindistan ve Portekiz ile hem fiyat hem de kalite yönünden rekabet edebilir durumda olmasını sağlıyor. Hatta kalitemiz bu saydığım ülkelerin birçoğundan daha iyi. Örneğin, İtalya deri ayakkabısı üretmesine rağmen, maliyetlerin çok yüksek olması nedeniyle artık İtalya'daki üreticilerin birçoğu üretimlerini Türkiye'ye yaptırır hale geldi. Türkiye, dünyada deri ayakkabı üretiminde fiyat ve kalite yönünden birinci sıralarda yer alıyor. Bu anlamda maliyetteki üstünlüğümüzü kendi derimizi Türkiye içerisinden temin etmeye borçluyuz.

#### Son olarak Konyalı ayakkabı markaları, gelecek dönemde önceliğe neyi almalı?

Konya'da firmalar bir araya geleerek kümelenme çalışmalarını yeniden başlatarak dışa açılmaya devam etmeli. Bir kümelenme yapılmıştı fakat bu konuda yeterli başarıyı elde ettiğimizi söyleyemem. Çünkü kümelenme başarısı, birlik ve beraberlikten, paylaşımdan oluşuyor. Konya'daki üretim ve kalite anlayışını bozmadan tamamen kendi markalarımızı yurt dışında da aranan bir marka haline getirmek için Konyalı üreticiler olarak çaba sarf etmeliyiz ki Konya denildiği zaman akla farklılık ve kalite gelebilsin.



### Carfier'i dünya markası yapmak istiyor

1950 yılında ayakkabı imalatına başlayan Eryılmaz Ailesinin üçüncü kuşak yöneticisi olan M. Selman Eryılmaz, hedeflerinin CARFIER ve REFLEX markalarıyla bir dünya markası olmak olduğunu söylüyor. CARFIER markasıyla 2003 yılında üretime başladıklarını hatırlatan Eryılmaz, "Son beş yılda İngiltere ağırlıklı olmak üzere Çin, Bolivya ve Suudi Arabistan'a ihracat yapıyoruz. Şu anda baktığımızda üretimimizin yüzde 80'i ihracata, yüzde 20'si ise iç pazara üretiliyor. İhracatımızın da yüzde 50'si fason, yüzde 50'si kendi markamız olan CARFIER ile yapılıyor. İç pazarda ise tamamen kendi markamızla üretim yapıyoruz" bilgisini verdi. Firma olarak üst düzey erkek ayakkabısı ürettiklerini söyleyen Eryılmaz, koleksiyon ve pazarlama ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Ayakkabılarımızı, Türkiye içerisindeki cadde mağazaları diyebileceğimiz üst konsept mağazalara satıyoruz. Koleksiyonlarımızı oluşturma aşamasında ise yurt dışındaki birçok fuar takip ediyor ve bu fuarlarda gördüğümüz çalışmalarla kendi koleksiyonumuza yön veriyoruz. Günlük ayakkabı üretimimiz 350 çift civarında. Üretim sürecimizi siparişe dayalı üretim haline getirdik. Bu aslında bir ayakkabıcı için oldukça zor ve maliyetli bir durum. Fakat ayakkabıda marka olmak için farklılığı yakalamak gerekiyor."



**40 MİLYON ÇİFT**  
KONYA'DA BİR YILDA  
ÜRETİLEN AYAKKABI ADEDİ



**20 MİLYON DOLAR**  
KONYA'NIN YILLIK  
AYAKKABI İHRACATI

ÖZARPA AYAKKABICILIK GENEL MÜDÜRÜ KEMAL ÖZARPA:

# Ayakkabı sanayisinde ihracatı tetikleyen firmalardan biriyiz



**GÜNLÜK 500 ÇİFT AYAKKABI ÜRETİM HACMİ BULUNAN ÖZARPA, ÜRETTİKLERİ AYAKKABILARIN YÜZDE 80'İNİ MARKALI OLARAK 20'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR.**

Özarpa Ayakkabıcılık Genel Müdürü Kemal Özarpa, "2020 yaz sezonunu özellikle ihracat anlamında çok olumlu görüyoruz" diyor.

Deri ayakkabı sektörü, hakiki deri üzerine yoğunlaşmış bir sektör olduğu için zanaat özelliğinin, ustalığın ve sektör tecrübesinin devam ettirilmesi gerektiğini söyleyen Kemal Özarpa, Konya'nın, hem köklü esnaf geleneği hem de modern üretim araçlarıyla donatılmış tesisleriyle, Türkiye'nin önemli ayakkabı üretim merkezlerinden biri olduğunu belirtiyor. Konya Sanayi Odası'nın genç meclis üyelerinden Kemal Özarpa ile Konya ayakkabı sanayisinin dinamiğini ve Özarpa çatısı altında oluşturdukları REAL markasının ihracat başarısını konuştuk.

**Röportaja, Konya Sanayi Odası Meclis Üyesi kimliğinizle başlamak istiyorum. Sizin pencere-nizden baktığımızda Konya'daki ayakkabıcılık sektörünü nasıl görürüz?**

Konya, ayakkabı üretim ve ticaretiyle özdeşleşmiş bir şehir. Ayakkabıcılık sektörü, Konya'da geleneksel bir üretim alanı olarak başlamış ve 1930'larda kurulan Konya Kunduracılar Cemiyeti ile örgütlenme sürecine girmiş. Bu cemiyet, 1955 yılında dernekleşerek Konya Ayakkabıcılar Derneği adını almış. 1973 yılında da tüm ayakkabı imalatçıların bir arada faaliyet gösterdiği ilk ve tek sanayi sitesini oluşturmuş. Günümüzde ise Konya, hem köklü esnaf geleneği hem de modern üretim araçlarıyla donatılmış tesisleriyle, Türkiye'nin önemli ayakkabı üretim merkezlerinden biri konumunda. Konya'daki ayakkabıcılık sektörü, 2003 yılı itibarıyla Aykent Ayakkabıcılar Sitesi'nde faaliyet gösteriyor. Burada binin üstünde iş yeri ve farklı ölçeklerde 400 civarında üretici var. 100 civarında da makineleşmiş kapsamda üretici var. Bununla beraber Konya'da yılda 40 milyon çift civarında ayakkabı üretiliyor ve hem yurt dışı pazarlarına ürün satılıyor hem de yurt içinde ulusal markalara fason üretim yapılıyor. Sektörü genel olarak bu şekilde özetleyebiliriz.

**Ayakkabıcılık, el emeği isteyen bir sektör aslında. Konya'daki ayakkabıcılık sektöründe ciddi anlamda bir sanayileşme söz konusu. Bu entegrasyonu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ayakkabıcılık bir dönem sadece el işçiliği ile yapılıyordu. Şu anda artık el yapımı ayakkabı özel üretim kapsamına girdiği için pek yaygın değil. Tabii bu şekilde günlük yapabileceğiniz adetler de oldukça sınırlı. Dünyanın gösterdiği gelişim, nüfus ve talep artışları ayakkabıcılık sektörünü endüstriyel üretime doğru itti. Özellikle spor ayakkabı tarafında endüstriyel üretimi daha fazla görüyoruz. Her gün farklı makineler çıkıyor, biz de bunları bünyemize dahil ediyoruz.

Fakat ayakkabı sektörü, diğer birçok imalat sektöründen farklı olarak, hâlâ emek yoğun bir sektör olarak öne çıkıyor. Bu anlamda kısmen sanayileşmiş olsa da zanaat özelliğini devam ettiren bir sektör. Hakiki deri üzerine yoğunlaşmış bir sektör olduğu için zanaat özelliğinin, ustalığın ve sektör tecrübesinin olması gerekiyor. Bu nedenle ayakkabı üretimi, sektörün kendi içindeki değişik alanlarda yetişmiş ve el becerisine sahip tecrübeli nitelikli elemanla mümkün olabiliyor. Konya'daki ayakkabıcılık sektöründe yaklaşık 10 bin kişi istihdam ediliyor. Bu da ne kadar emek yoğun bir sektör olduğunun göstergesi. Yani tamamen maki-neleşemiyorsunuz.

**O zaman deri ayakkabı imalatı her zaman beşeri kaynağa ihtiyaç duyacak. Usta-çırak ilişkisi devam ediyor mu? Usta-çırak ilişkisinin devam etmesi için Konya ne gibi çalışmalar yapıyor?**

Kalifiye eleman, birçok sektörde olduğu gibi bizim sektörün de problemlerinin başında geliyor. Günümüzde usta-çırak ilişkisini devam ettirmenin yanında bunu eğitime de entegre etmek gerek. Bu konuda yetişmiş eleman ihtiyacını karşılamak için Milli Eğitim Bakanlığı, Ayakkabıcılar Odası ve Konya Büyükşehir Belediyesi'nin bir protokolü var. Ayakkabı sektörüne nitelikli eleman yetiştirmek için ayakkabı tasarımı ve üretimi konusunda dersler veriliyor. Yani sanayimizin içinde sadece ayakkabıcılık üzerine eğitim veren bir okulumuz var. Buna benzer olarak İstanbul'da bir lisemiz ve şu anda dört yıllık eğitim veren bir fakültemiz var. Özet olarak sektöre nitelikli eleman ihtiyacını karşılayabilmek için sektörü eğitimle entegre bir hale getirmeye çalışıyoruz. Böylelikle öğrenciler, teori ile pratiği birleştirebilsin ve mezun olduktan sonra iş gücüne daha çabuk adapte olabilsinler.

**Siz de Özarpa markasıyla sektörde faaliyet gösteriyorsunuz. Sizin köklerin de Konya ayakkabı sanayisinin tarihi gibi eskiye mi dayanıyor?**

Firmamız, kunduracılık mesleğine 1943 yılında başlayan dedem Kemal Özarpa tarafından 1954 yılında kurulmuş. O dönemde 12 metrekairelik küçük bir atölyede el işçiliğiyle ayakkabı üretimi yapılmış. 1992 yılına kadar el tezgahlarında üretimimiz devam etmiş ve 1992'den sonra makineleşme dönemi başlayınca



**500 ÇİFT  
ÖZARPA'NIN BİR GÜNDE  
ÜRETTİĞİ AYAKKABI ADEDİ**

**AYAKKABI SEKTÖRÜ EMEK YOĞUN BİR SEKTÖR OLDUĞU İÇİN NE KADAR SANAYİLEŞMİŞ OLSA DA ZANAAT ÖZELLİĞİNİ DE DEVAM ETTİRİYOR.**

1996'da şirketleşerek, makine ağırlıklı bir üretim tesisine kavuşmuşuz. Şu anda da yaklaşık 3 bin metrekaire alanda üretim faaliyetlerimize devam ediyoruz. Real markası altında sekiz adet tescilli markamızla Avrupa'dan Amerika'ya, Rusya'dan Orta Doğu ülkelerine kadar üretimlerimizin yüzde 80'ini yurt dışına satıyoruz.

**Ne kadarlık bir üretimden bahsediyoruz? Üretim grafiğiniz nasıl seyrediyor?**

Biz günlük 500 çift üretim kapasitesiyle çalışıyoruz. Sektör olarak bir yılı yazlık ve kışlık olarak ikiye ayırıyoruz. Örneğin şu anda biz 2020 Yaz sezonunun üretimlerini yapıyoruz. 2021 Kış sezonunun da hazırlıklarına başlıyoruz. 2020 Yaz sezonunu özellikle ihracat anlamında çok olumlu görüyoruz. Bunu hem aldığımız siparişlerden hem de fuarlardaki yabancı müşterilerin Türkiye'ye gösterdiği ilgiden görebiliyoruz. Bu anlamda hem Konya'nın hem de Türkiye'nin ayakkabı ihracat rakamlarında bir yükseliş trendi var ve önümüzdeki dönemde de bu yükselişin devam edeceğini düşünüyoruz.

**2018 yılı ayakkabı sektörü için biraz sıkıntılı oldu. Krizi fırsata çevirmek için dışarı açılan firmalar oldu. Siz ne zaman dışarı açıldınız ve ne zamandır ihracat yapıyorsunuz?**

Biz, ihracat yapma kararını yaklaşık sekiz sene önce aldık çünkü sektörün bu konuma geleceği belliydi. 2018 yılında yaşanan sıkıntılar ise yıllar itibarıyla süre gelmiş yapısal problemlere dayanıyor. Bu sıkıntılar finansman maliyetlerinin düşük olduğu zamanlarda birçok sektörde yaşandı ama

özellikle ayakkabı sektöründe finansman maliyetleri vadelerin uzamasına yol açtı ve dolayısıyla kontrolsüz bir büyüme gerçekleşti. İhracatta da firmalar iç piyasayı tercih edince artan rekabet sonucunda kâr marjları düştü ve çok uzun vadelerde, çok düşük kâr marjlarıyla ürün satılmaya başlandı. Aslında bu yapısal bir problemdi fakat krizin yaşanmasıyla ortaya çıktı.

**İhracata başladığınız, 2010 yılından sonra geçen sekiz yılı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

İhracat uzun soluklu bir iş. Bu yüzden önce kendinizi yurt dışı pazarlarında kabul ettirmeniz gerekiyor. Biz bunu fuarlara düzenli katılım yaparak ve müşterilerle uzun soluklu bir iş ilişkisi kurarak sağladık. Böylece her sene ihracatımızı büyüttük. İhracatımız toplam hacmimizin içinde yüzde 10'un altındayken şu anda yüzde 80'in üzerine çıkmış durumda. ABD, Avrupa, Rusya, Avustralya ve Orta Doğu pazarlarında 20'den fazla ülkeye ihracatımız var.

**Özarpa kendini tamamen üretici olarak mı konumlandırıyor?**

Biz kendimizi üretici-ihracatçı bir firma olarak tanımlıyoruz ve o yönde çalışmalar yapıyoruz. Konya bir dönem ihracata kapalı bir şehirdi, çok düşük miktarlarda ihracat yapılıyordu ve firmalar iç piyasaya yönelik çalışıyorlardı. İhracat yapan firmalar dahi İstanbul'daki aracı firmalar vasıtasıyla yapıyordu. Yıllardır kendi ihracatımızı kendimiz yapan ve bu yönde profesyonelleşmiş bir markayız. Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren ve belli çizgisi olan bir firma olarak sektöre tecrübe ve vizyon anlamında bir şeyler kattığımızı ve yeni bir soluk getirdiğimizi düşünüyorum. Ayrıca ayakkabı sanayisinde ihracatı tetikleyen firmalardan biriyiz ve ihracat noktasında birçok firmaya da destek olduk.

**Bir ihracatçı firmanın Konya'da olmasının ne gibi avantajları var?**

Artık dünya eskisi gibi değil. Globalleşti ve dijitalleşti. Bu yüzden ben bu dönemde firmaların adreslerinin çok önemi kalmadığını düşünüyorum. Konya'nın lojistik olarak büyük avantajları var ve Anadolu şehri olması sebebiyle de maliyetler nispeten daha düşük. Zaten fuarlar vasıtasıyla kendinizi yurt içinde ve yurt dışında çok rahat tanıtabiliyorsunuz.



DRS AYAKKABI GENEL MÜDÜRÜ ALİ DERESOY:

## Deresoy ailesi, ayakkabının eczanelerde satışını yaygınlaştırdı

**DÖRT KUŞAKTIR AYAKKABICILIK MESLEĞİNİ İCRA EDEN DERESOY AİLESİ'NİN GENÇ YÖNETİCİLERİ, ŞİRKETİN YAN SANAYİ FAALİYETLERİNE, AYAKKABI ÜRETİMİNİ DE EKLEDİ. BUNU YAPARKEN DE KONYA'DA OLMAYAN BİR ÜRÜN GRUBUNU ODAĞA ALARAK, ÜRETTİKLERİ ANATOMİK AYAKKABILARIN ÜLKE GENELİNDEKİ ECZANELERDE SATILMASINI YAYGINLAŞTIRDILAR.**

Konya'nın kadim sektörlerinden biri olan ayakkabıcılık sanayisinde dört kuşaktır faaliyet gösteren Deresoy Ailesi, Drs Ayakkabı ve Sacit Deresoy firmalarıyla, ayakkabı yan sanayi ve sağlık ayakkabısı üretiminde faaliyet gösteriyor. Şirketin genç yöneticilerinden Ali Deresoy, üretme sevdasının kendilerini özel bir alana yönelttiğini ve katma değerli bir ürünü Konya ayakkabı sanayisine kazandırdıklarını söylüyor. Ürettikleri anatomik ayakkabılarla ülke genelindeki eczanelerde sağlık ayakkabısı satışını yaygınlaştırdıklarını söyleyen Ali Dere-

soy, Lonca Dergisi'ne boşluğu nasıl doldurdıklarını anlattı.

### **Kaç kuşaktır ayakkabı imalatının içindesiniz?**

Sacit Deresoy Ayakkabı ve Malzemeleri şirketi, ismini rahmetli babamdan alıyor. Babamın dedesi ve babası da yine ayakkabıcılık ile uğraşıyordu. Biz dördüncü kuşak bir firmayız. Babam sayıcılıkla başladığı mesleğini, 1972-73'lü yıllarda yan sanayi ile sürdürdü. Diğer iki abim de babam gibi alaylı olarak mesleğin içerisinde yetişti. Ben İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde okurken, o dönem-

de ayakkabı sektörünün merkezi olan Gedikpaşa'ya çok yakındım. Bu sayede hem lise hem de üniversite yıllarımda sektörden hiç kopmadım. Konya'ya döndüğümde bir süre avukatlık yaptıktan sonra dede mesleğine ve ayakkabı sektörüne girmeye karar verdim.

### **Firma olarak hâlâ yan sanayide mi devam ediyorsunuz?**

Şu anda firma olarak biz yedi yabancı taban firmasının bayisiyiz. Yurt içindeki firmalara taban tedariki yapıyoruz. Yurt dışından getirdiğimiz örnekleri, ayak-

kabı üreticileriyle paylaşıyoruz. Onların beğendiklerinden çeşitli revizelerle yeni modeller çıkartıyoruz. Çıkarttığımız ürünleri bazen kendi markamızla bazen de o taban firmasının markasıyla ayakkabı üreticilerine sunuyoruz. Yan sanayi kısmında sadece iç piyasaya çalışıyoruz. Bir de sağlık ayakkabı imalatı ve satışı var. Ortopedi ve diyabet benzeri rahatsızlıkları olanların giymesi gereken ayakkabılar üretiyoruz. Bu konuda ortopedi ve diyabet doktorlarından yardım alıyoruz ve üretim aşamasında onlara göre hareket ediyoruz. Bu ayakkabılar halk arasında sağlık ayakkabısı olarak geçiyor.

### **Niş ve uzmanlık gerektiren bir alan. Ayakkabı imalatını bilmenin yanında tıp da işine giriyor olmalı...**

Evet sanayimiz için yeni bir alandı. Firma olarak üretim hedefimiz vardı ve yeni bir şeyler yapmak istiyorduk fakat kendi müşterilerimizle de rekabet etmek istemiyorduk. Bu nedenle Konya'da ayakkabı sektöründe yapılmayan bir ürünü yapmaya karar verdik. Yurt dışına gidip geldiğim zamanlarda özellikle Avrupa ülkelerindeki eczanelerde ayakkabı, terlik ve sandaletlerin satıldığını gördüm. Türkiye'de böyle bir şeyin olmadığı dikkatimi çekmişti ve bu alanda boşluk olduğunu gördüm. Ortopedi uzmanlarıyla istişareler sonrasında ortopedik ayakkabının malzemesi ve teknik donanımlarıyla ilgili çalışmalar yaptık ve bir ürün geliştirdik. Ürettiğimiz ürünleri eczanelere götürdük. Başlarda bu fikri çok benimsemediler ama ayakkabılar satılmaya başlayınca oldukça memnun kaldılar. Türkiye'nin en büyük ecza depolarından biriyle anlaşarak, Türkiye çapında pazarlama faaliyetlerimizi başlattık. Şu anda Selçuk Ecza deposunun bayisi olduğu tüm eczanelerde ayakkabılarımız bulunuyor. Bunu sadece altı yıllık bir süreçte sağladık.

## **BİZİM ÜRÜNLERİMİZ, ÖZEL EL İŞÇİLİĞİ GEREKTİREN, DOĞAL MALZEMELERE DAYALI VE ECZANELERDE KISMEN BUTİK OLARAK SUNULDUĞU İÇİN DAHA YÜKSEK DEĞERDE SATILIYOR.**

### **Sizden önce eczanelerde ortopedik ayakkabı satışı var mıydı?**

İstanbul'da bir firma başlamıştı ama bizim kadar yaygın değildi. Konya'da bu sektöre ilk giren firma biz olduk. Bizden sonra farklı firmalar da bu alana yöneldi. Bizim ürünlerimiz tıbbi cihaz kurumuna kayıtlı ürünler ve bu yönüyle denetimleri diğer ayakkabalara göre daha fazla. Sağlık Bakanlığı'nın bizzat denetimleri var. Bu yüzden daha kontrollü ve daha güvenilir ayakkabılar yaptığımızı düşünüyorum.

### **Sadece iç pazara mı üretim yapıyorsunuz? İhracat kısmında durum nasıl?**

İhracat kısmında parsiyel satışlarımız oldu. Tabii konu sağlık ayakkabısı olunca her ülkenin sağlığa ilişkin ayrı kriterleri, mevzuatları, testleri ve laboratuvarları var. Bu sebeple bu konuda henüz çalışmamız yok. Orta Doğu, Afrika ülkeleri ya da Türkiye Cumhuriyetlere parsiyel ürün satışlarımız var. Avrupa ülkelerine ihracat konusunda araştırmalarımız devam ediyor.

### **E-ticaret ve e-mağazacılık yolu aracılığıyla satış yapıyor musunuz? E-ihracatta ürün yine mevzuatlara takılıyor mu?**

Bizim ürünlerimizin bir kısmı tıbbi cihaz kurumuna kayıtlı ürünlerden ve bir kısmı da sağlığın temel unsurlarını taşıyan ama tıbbi cihaz kurumuna kayıt gerektirmeyen ürünlerden oluşuyor. Ka-

yıt gerektirmeyen ürünler hem internet sitelerinde rahat satılabilir hem de ihracatı daha rahat yapılıyor.

### **Yurt içi online satışınız var mı yoksa eczaneler üzerinden mi satıyorsunuz?**

Biz prensip olarak e-mağaza satışına karşıyız. Çünkü ürünlerimizi eczanelerde satıyoruz ve onlara haksızlık olabilir. Bazı eczacılarımızın ürünleri, kendi siteleri vasıtasıyla medikal online satış sitelerine koyduğunu gördük fakat biz aktif olarak bunun çok yapılmasını istemiyoruz. Çünkü ürün moda ürünü değil, sağlık ürünü. Giyilip denenmesi, boyutlarına göre alternatiflerinin seçilmesi gerekiyor. Sadece görüntüsüne bakılıp alınması doğru değil. Ortopedik ayakkabı demek ayağın yapısına uygun ayakkabı demek. Bir ayakkabıyı kendine özel hale getiren şey ayakkabı tabanlığı olduğu için, biz ürettiğimiz ayakkabı, sandalet ve terliklerimizin tabanlarını modüler yaptık. Böylece ayakkabı, kullanan kişinin ayağına uymuyorsa kendine özel bir tabanlık yaptırıp ayakkabının içine yerleştirebiliyor.

### **Sizin ürettiğiniz ayakkabılar bir anlamda da katma değerli oluyor...**

Tıbbi ürünler, katma değeri yüksek ürünlerden. Kullanılan malzemelerin özellikleri ve üretime ilişkin bazı prosesler ürünü daha özellikli hale getiriyor. Seri üretimdeki diğer ayakkabalara göre biraz daha katma değeri yüksek. Bizim ürünlerimiz, özel el işçiliği gerektiren, doğal malzemelere dayalı ve eczanelerde kısmen butik olarak sunulduğu için daha yüksek değerde satılıyor.

### **Moda ayakkabı imalat hedefiniz var mı?**

Kendi müşterilerimizle rekabet etmemek ve bu alanda bir boşluk olması nedeniyle sağlık alanını seçtik. Daha önce sağlıkla ilgili ayakkabı ihtiyacı olan insanlar butik ayakkabı atölyelerinde kendilerine özgü ayakkabı yaptırmak için araya giriyorlardı ve bunu da o zaman yapan çok fazla firma yoktu. Bu anlamda bir atılım yaptığımızı ve bu ihtiyacı kapattığımızı düşünüyorum. Böylelikle hem müşterilerimizle rekabet etmemiş olduk hem bir boşluğu kapattık hem de bu alanda örnek bir firma olarak diğer firmalara da öncülük etmiş olduk.



**AVRUPA ÜLKELERİNE İHRACAT KONUSUNDA ARAŞTIRMALARIMIZ DEVAM EDİYOR**

**ORTA DOĞU AFRİKA ÜLKELERİ VE TÜRKİ CUMHURİYETLERİ'NE PARSİYEL SATIŞIMIZ VAR**



TOGGA MARKASININ KURUCUSU AHMET ÜNAL:

## Kalfalıktan, ünlü markaların vitrinlerine...

**MARANGOZLUK YAPARKEN, İYİ AYAKKABILAR YAPMAK HAYALİYLE, BİR AYAKKABI USTASININ YANINDA ÇIRAK OLARAK İŞE BAŞLAYAN AHMET ÜNAL, ZAMAN İÇİNDE KENDİ MODELLERİNİ VE MARKASINI YARATTI. ÜNAL, TÜRKİYE'NİN BİLİNEREN PRESTİJLİ MARKALARINA AYAKKABI YAPTI.**

**T**ogga markasının kurucusu Ahmet Ünal'ı, Konya'daki birçok ayakkabı firmasından farklı kılan yanı, ayakkabıcılığı babadan miras almamış hatta babasının karşı çıkmasına rağmen çirak olarak ayakkabıcılığa başlamış olması. Ahmet Ünal, "Marangozdum fakat hayalimde hep iyi bir ayakkabı ustası olmak ve iyi ayakkabılar yapmak vardı" diyor ve bu hayalini Yapıcı çatısı altında gerçekleştirdiğini söylüyor.

### Neden bir ayakkabı ustası olmak istediniz?

Benim ilk mesleğim marangozluktu ama ayakkabıcılığı hep severdim. Okul

zamanlarımda bir saraç dükkanında çalışmışım ve iş çok hoşuma gitmişti. Marangozlukta zanaat biraz azalmış, hamaliyeye dönmüştü. Fakat ayakkabı imalatı o gün de bugün de bir zanaat olarak devam ediyor. Babam hiç istemese de ben ayakkabıcılar sanayisinde bir iş bularak çiraklıkla işe başladım ve devamı geldi. Mesleğe böyle başladım. Yıllarca hep hayalim; çok iyi bir ayakkabı ustası olmak ve iyi ayakkabılar yapmak oldu.

**Peki hayalinizdeki gibi iyi ayakkabılar yaptığınızı düşünüyor musunuz?**

Dönem dönem ayakkabı sektöründe önemli marka değeri olan firmaların ayakkabılarını yaptık. Bu markaların iyi ayakkabı yaptığımız için bizimle çalıştıklarını düşünüyorum.

### Bu markalarla iş birlikleriniz devam ediyor mu?

İlk olarak marka ayakkabı yapımına AKMEN Ayakkabı ile başlamıştık. Kendi markalarıyla yüklü bir sipariş vermişlerdi. Oradan elde ettiğimiz sermaye ve tecrübe ile kendimizi biraz daha geliştirdik. Sonrasında sektörün önemli markalarıyla çalıştık.



### Kendi markanızı ne zaman yarattınız?

İlk imalata başladığımızda, Roc dediğimiz yumuşak ayakkabılar yapıyoruz ve o zaman ismimizi de MYROC olarak seçmiştik. Yıllar geçtikçe ürün modelleri ve yelpazesi çeşitlendi. Yaptığımız ayakkabılarla marka ismimizin uyumuna karar verdik. TOGGA ismi hoşumuza gitti ve patentini aldık. YAPICI firmasını ise kardeşimle beraber 2007 yılında kurduk.

### Yıllık üretim ve satışlara baktığınızda büyük markalara yaptığınız üretimler mi çoğunlukta yoksa kendi markanız mı?

Bu oran, zaman zaman değişen bir şey. Bunun limiti yok. Bize gelen taleplere göre bir üretim planlaması yapıyoruz. Sonrasında ürünümüzü hazırlayıp sunuyoruz. Çalıştığımız cadde mağazalarının yüzde 80'inde TOGGA markasıyla bulunuyoruz.

### İlk yıl 1000 çift ürün yaptık dediniz.

### Bugün geldiğiniz noktada nasıl bir üretim hacminiz var?

Şu anda kapasitemiz günlük 300 çift ayakkabı. Ayda ise yaklaşık 6 bin çift ayakkabı çıkartabiliyoruz. Şu anda mevcut yerimiz, siparişler için yeterli gelmediğinden dolayı yeni bir yer kiraladık. Aykent'te büyüklük olarak istediğimiz gibi bir yer olmadığı için yeni yerimiz sitenin dışında olacak. Yeni bir üretim bandı ve yeni bir sistemle 2020 yılının ilk aylarında taşınmayı planlıyoruz.

### Tüm bu ayakkabıları kaç kişi üretiyor. Kaç kişilik bir ekibiniz var?

Şu anda fason yaptığımız işlerle birlikte yaklaşık 45-50 kişi burada bize hizmet veriyor. Yeni tesisin açılmasıyla birlikte istihdam biraz daha artacak.

### Yeni sezon siparişlerine ve taleplerine baktığınızda, önümüzdeki süreç sizin için olumlu diyebilir miyiz?

Bizim için şu anda bayağı olumlu gidiyor. Çünkü talepler hızla artıyor ve taleplerin artışı bizim yatırımlarımızda farklı noktalarda değişiyor. Mesela Afrika'nın Togo ülkesinden bir firmanın 3 bin çift ayakkabı talebi oldu. Arnavutluk'ta yedi senedir çalıştığım bir firma var. Bunun yanında yurt dışından da talepler gelmeye başladı. Rusya'dan, Polonya'dan ve İtalya'dan



**300 ÇİFT  
YAPICI'NIN BİR GÜNDE  
ÜRETTİĞİ AYAKKABI ADEDİ**

### TEKNOLOJİ NE KADAR GELİŞİRSE GELİŞİN AYAKKABICILIK GELENEKSEL BİR SEKTÖR OLARAK İLERLEMeye DEVAM EDECEK.

görüştüğümüz firmalar var ama henüz bir neticeye ulaşmadık.

### Sizin yurt dışında bir talep oluşturmak adına girişimleriniz var mı?

Reklam ve online satışlar kısmı için sosyal medyayı kullanmaya başladık. Sosyal medya reklamları haricinde İstanbul'daki AYMOD Fuarı dahil sürekli fuarlara katılıyoruz.

### Önümüzdeki süreçte TOGGA ve YAPICI'nın hedefinde dışa açılma, ihracat var diyebilir miyiz?

İhracat kesinlikle var. Çünkü iç piyasadaki ayakkabı sektöründe bir vade olayı var ve bu da bizi yoruyor. Sektörün çoğu, ham madde olarak dışarı bağlı olduğu için dövizdeki hareketlilik bizi oldukça etkiliyor. Böyle olunca hesabı tutturmak çok zor oluyor ve bu söylediğim sadece ayakkabı sektörü için değil. Türkiye'de şu an birçok sektör bu durumdan etkileniyor.

### Tasarımlar size mi ait? Tasarıma ilginiz nereden geliyor?

Tasarım ekibinin başında ben varım. Kalfalıktan gelen bir merakım vardı. Yıllar önce Konya'da açılan model kursunun ilk öğrencilerinden biriyim. Bir ay süren bu kursu bitirdim. Hem merak hem de işini sevmekle ilgili bir şey bu. Daha iyiyi nasıl yaparız diye hep araştırıyorum. Daha iyiyi görmek için ülkelere gidiyorum ve araştırıyorum. Gördüklerimle kendi fikirlerimi birleştirerek, daha iyisi olsun diye uyguluyorum.

### Markalara baktığımızda kimi konfora kimi de estetiğe önem veriyor? Siz bir ayakkabıyı tasarlarken neyi önceliğe alıyorsunuz?

Her ikisi de bizim için ön planda fakat ille de hangisi dersenez, konfor en önemli kısmı. Modeli hazırladıktan sonra insanlar bunu istiyor diye değil, ayakkabının konforunu, ortopedik pedini, iç tasarımlarını ve iç malzemeleri dahil her şeyini tasarlıyoruz. Bilinçli bir şekilde öğrendiğimiz her şeyi üzerine koyarak kendimizi her seferinde biraz daha geliştiriyoruz.

### Konya ayakkabı üreticilerinin tasarım konusundaki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben bu mesleğe girdiğimde bu işin bir okulu yoktu. Biz geleneksel öğretilerle geldik. Ayakkabıcılık sürekli model ve renkler değiştiği için firmaların başarı oranı çok zayıflıyor. Şimdi bu işin okulu da var üniversitesi de var ama orada da tasarım konusunda ciddi anlamda öğrencilerde bilgi ve beceri eksikliği var. Öğreten becerikli değilse, öğrenci ne yapabilir. Ben bu konuda dışardan destek alınması gerektiğini düşünüyorum. Eğitimcilerin eğitimi veya ayakkabı tasarımı konusunda yetkin yabancı akademisyenler tarafından destek alınması gerektiğine inanıyorum. Konya ayakkabı sanayi, kalite anlamında iyi yerlere geldi. Tasarım konusunda da biraz daha gelişmeli. Çünkü teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, el emeği olan geleneksel bir sektör olarak ilerlemeye devam edecek.

### Konya ayakkabı sanayisi önceliğine neyi almalı?

Konya, ayakkabı sektöründe sanayileşme açısından bakıldığında Türkiye'deki en düzenli bölge. Çünkü Konya'da sektördeki herkes bir arada. Sanayileşmeye bakıldığında ise bazı zayıf noktalarımız var. Örneğin ayakkabı sektörünün de artık mühendisinin yetiştirilmesi gerekiyor. Türkiye'de bugüne kadar baktığınız zaman sanayileşen bir firma yok. Yurt dışından bir firma gelip bizim üretim yerlerimizi gördüğü zaman, sipariş vermiyor. Firmaların ölçeği büyüyemiyor. İtalya'da yatay bir büyüme varken biz hala dikey büyüyüyoruz mesela. Artık bizim de yatay büyümeye geçmemiz gerekiyor. Bunun için de bize alan açılması gerekiyor.

# 2020'de iyimser olmak için nedenlerim var!

**SANAYİCİLERİMİZ, ELDEKİ İMKANLARI, STOKLARI NAKDE ÇEVİREREK, BORÇ ÖDEYİCİ OLDULAR. KREDİ VERENLER AÇISINDAN BUNCA ZORLUKLARA RAĞMEN KREDİLERİMİZİ ZAMANINDA ÖDÜYOR OLMAMIZ, ALACAKLILAR GÖZÜNDE KREDİBİLİTEMİZİ ARTIRAN BİR UNSUR OLACAK.**



**Ali Ağaoglu**  
Ekonomist

Çift yıllarla ilgili kişisel mazim pek de parlak değil. Bunu destekleyen borsa endeksleri ya da finansal ürün fiyatları var mı diye baktığımda çok fazla destekleyici veri de bulabilmiş değilim. Fakat yine de çift yıl olan 2020'den umutluyum. Umutvar olmamın da birkaç nedeni var.

2017 yılında Kredi Garanti Fonu (KGF) sayesinde yüzde 7,4 büyüyen Türkiye ekonomisi, 2018 yılının tamamında yüzde 2,6 büyürken, Ağustos ayındaki kur şoku sonrasında 2018 yılı son çeyreğinde yüzde 3 daraldı. Bu olumsuz hava 2019 yılının geneline de hakim oldu ve büyüme konusunda yılı ya "başabaş" ya da az bir artı ile kapatacağız. Yeni Ekonomik Program'da (YEP) 2020 yılı için yüzde 5'lik bir büyüme hedefi konmuş durumda. Bu hedefi yakalamakta zorlanacağımızı, 2019 yılının son ayında söyleyebiliriz.

Zira bu denli yüksek büyümeyi destekleyecek parasal kaynaklara eskisi kadar kolay ulaşabilir durumda değiliz. Bir yandan Türkiye'nin düşen kredi notları, diğer yandan kuru kontrol altına almak

amacıyla hayli işlek olan Londra-İstanbul finans merkezleri arasındaki "swap köprüsü" ağır hasar almış durumda. Yakın zamanda da inşa edilmesi zor görünüyor. Londra, yüzde 1,300'lere tırmanan gecelik faizler nedeniyle artık 'yoğurdu üfleterek yiyor'. Bu durum büyüme için ihtiyaç duyulan dış kaynaklara ulaşımı sınırlıyor. İç tasarruflarımızın kısıtlı olması istenen büyümeye ulaşmaya çok da yardımcı olmuyor. Buna bir de olası ABD yaptırımları eklenirse, işimiz daha da zorlaşacak!

İyilik bunun neresinde dersiniz... Türkiye ve Türk iş insanları olarak krizlere hayli alıştık. Adeta krizlere karşı şerbetliyiz. Kriz yönetme konusunda küçükten büyüğe ciddi tecrübemiz var. Diğer yandan 2019 yılının daralan ekonomik koşulları, şirketleri net borç ödeyicisi konumuna getirdi. Cari fazla veriyor olmamız bunun en önemli göstergesi. Yavaşlayan ekonomi; döviz ve fonlama talebi yaratmadığı için eldeki imkanları, stokları nakde çevirerek, şirketlerimiz borç ödeyicisi oldular. Kredi verenler açısından bunca zorluklara rağmen kredilerimizi zama-

**SURİYE'DE BARIŞIN GELMESİ, GÜNEYİNE İHRACAT YAPMAKTA OLAN TÜRKİYE'NİN KISA VADEDE OLMASA BİLE ORTA VADEDE ELİNİ RAHATLATACAKTIR.**



nında ödüyor olmamız, alacaklılar gözünde kredibilitemizi artıran bir unsur olacak. Hemen ikna olacaklarını da düşünmeyelim. Her ne kadar net borç ödeyicisi olsak da gayrisafi milli hasılamız da önemli bir artış olmadığından; toplam dış borcun, GSMH'ya oranı çok da düşebilmiş değil! Yine de net borcumuzun azalıyor olması, güven oluşmaya başladıktan sonra, yeni kaynak bulma konusunda elimizi güçlendirecektir.

Asıl önemli gelişme Suriye cephesinde olacak diye tahmin ediyorum. Suriye savaşında artık sona yaklaşıyor! Taraflar 2020 yılında şu veya bu şekilde anlaşacaklar. Sıra Suriye'nin yeniden inşasına gelecek. İzlediğimiz dış politika nedeniyle her ne kadar aslan payını alamayacak olsak da bölgenin inşaat konusundaki en deneyimli ülkelerinden biri, sanayi üretiminde lider ülkelerinden biri olmamız hasebiyle "komşuda pişer, bize de düşer"! Suriye'de barışın gelmesi, güneyine ihracat yapmakta zorlanan Türkiye'nin kısa vadede olmasa bile orta vadede elini rahatlatacaktır.

Yeni yıl ile birlikte Doğu Akdeniz'deki gaz sahalarının paylaşımı, bu gazın Avrupa'ya taşınması için boru hatları ve bu başlık altında 2020'de çok ama çok konuşacağız gibi görünüyor. Kıbrıs'ın doğusu ile İsrail arasındaki bölgede yer alan Leviathan ve Tamar gaz sahalarında üretim ve Mısır ile Ürdün'e ihracat 2019 sonu itibarıyla başlıyor. Bölgedeki enerji ve siyasi denklemler önemli ölçüde değiştirecek olan bu gelişmelere karşın Türkiye ve Libya arasında yapılan anlaşma konuyu çok daha farklı bir boyuta taşıyacak gibi görünüyor. Bölgede üretilen gazın Avrupa'ya taşınması için deniz altından bir doğal gaz boru hattı döşenmesi planlanıyor. Ancak bu oldukça pahalı ve çıkarılacak gazın kârlılığını önemli ölçüde düşürebilecek bir yatırım. Bu nedenle denklemin içine var olan gaz boru hatları ile Türkiye'nin girmesi, bölgeden üretilen gazın daha ucuz taşınmasına katkı sağlayacaktır. Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki denkleme "ortak" olarak dahil olması ihtimali de 2020'den umutlu olmamı sağlıyor.

2020'nin en önemli başlıklarından birisi de Amerika'daki başkanlık seçimleri olacak. Trump'ın azledilmesi ihtimali düşük. Süreç netlik kazanmış değil. Ancak azil süreci akamete uğrar ve Demokratlar cephesinden Trump ile benzer dili konuşan etkili bir aday çıkmaz ise Trump'ın yeniden seçilmesi ihtimali güçlenebilecektir. Amerika ile ilişkilerini Trump üzerinden yürüten ve de bunu belli ölçüde başarıya da taşıyan Türkiye açısından (Azil durumunda



yaptırımların gelmesi an meselesi olabilir!) Trump'ın seçilmesi olumlu algılanabilir.

2019'un başında hiç beklenmediği şekilde yıl boyunca 75 baz puanlık faiz indirimine giden Fed'in bütün bir yılı 'sutre gerisinde' geçirmesi ihtimali hayli yüksek. Bu durumda dışarıdan gelebilecek faiz ve oynaklık riskleri görece azalacaktır. İçeride Merkez Bankası "gözetimindeki" faiz ve kur cephesinde de önemli sıçramaların olması ihtimalinin düşük olacağını varsayarsak; ki bu hiç de düşük bir olasılık değil; derlenip toparlandığımız bir yıl olmasını bekliyorum. Borsa cephesi bundan en fazla nemalanacak alan olacaktır.

Bu iyimserliğimi ne bozar dersiniz "nereden çıktı bu erken seçim" dedirtecek şekilde ülkenin yeniden bir seçim sath-ı mailine girilmesi bozar. Bu yazının yazıldığı 2019 Aralık ayının ilk yarısından bakıldığında bu ihtimal düşük görünüyor. Ama burası Türkiye, belli mi olur?

Olsun, ben yine de 2020'den umutluyum ve umutlu kalmaya devam edeceğim.

Herkesin yeni yılını bu vesile ile kutluyorum. Çift-mift ama güzel bir yıl olsun 2020...

**YAVAŞLAYAN EKONOMİ;  
DÖVİZ VE FONLAMA  
TALEBİ YARATMADIĞI  
İÇİN ELDEKİ  
İMKANLARI, STOKLARI  
NAKDE ÇEVİREK,  
ŞİRKETLERİMİZ BORÇ  
ÖDEYİCİSİ OLDULAR.**



İLKO İLAÇ GENEL MÜDÜRÜ VE  
SELÇUKLU HOLDİNG YÖNETİM  
KURULU ÜYESİ HATİCE ÖNCEL:

“Ülkemizi küresel rekabette güçlü konuma taşımak istiyoruz”

**YEDİ YIL ÖNCE ANADOLU'YA EN BÜYÜK İLAÇ SANAYİ YATIRIMINI YAPARAK, KONYA'YA İLAÇ ÜRETİM TESİSLERİNİ KURAN İLKO İLAÇ, ANKARA VE İSTANBUL'DA BULUNAN AR-GE MERKEZLERİ VE YAPTIĞI ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİYLE İLAÇ PAZARINDA KÜRESEL GÜÇ OLMA YOLUNDA İLERLİYOR. İLKO İLAÇ GENEL MÜDÜRÜ VE SELÇUKLU HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ HATİCE ÖNCEL, “ÜLKEMİZİ KÜRESEL REKABETTE FARKLI BİR KONUMA TAŞIMAK İSTİYORUZ” DİYOR.**

İlko İlaç, Konya sanayisinin yükselen değerlerinden biri olarak öne çıkıyor. Geçmiş yıllarda yerli morfin tableti üreten İlko İlaç, son yıllarda küresel ilaç pazarından ciddi pay almaya başlayan biyoteknolojik ürünlerde kanser ve kansere bağlı hastalıkların tedavisine yönelik Ar-Ge çalışmaları yürütüyor. Bu sayıda Kadın Sanayici bölümüne konuk ettiğimiz İlko İlaç Genel Müdürü ve Selçuklu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hatice Öncel, ilaç sektörünün kadın çalışanlar için kariyer

anlamında doğru bir sektör olduğunu belirterek, “İlaç sektörü, eğitim seviyesi yüksek, nitelikli çalışanların yer aldığı bir sektör. Daha detaylı ve titiz çalışma gerektiren, kalite odaklı bir yapısı var. Bu nedenle ilaç sektörü için kadın çalışanları avantajlı görüyorum” diyor. 2019 yılını yüzde 50 büyümeye ile kapatacaklarını ve 2020’de istihdamı yüzde 5 artıracıklarını söyleyen Öncel ile, İlko İlaç’ın başarılı yolculuğunu ve gelecek hedeflerini konuştu.

**Röportajımıza İlko İlaç’ın başarı hikâyesiyle başlamak isteriz. İlko İlaç, bugün geldiği noktada kendini nasıl konumlandırıyor?**

Köklerimiz; Türkiye’nin ikinci nesil eczacılarından merhum Mustafa Öncel’in 1960’lı yıllarda majistral ilaç üretimi ile başlayan eczane eczacılığına ve sonrasında ilaç sektöründeki yatırımlarına dayanıyor. Mustafa Öncel, Türk ilaç sanayisinin kurucularından biriydi. Kendisi özellikle ilaçta yerli ve milli sanayinin var olması zaruretine inanmış ve milli ilaç fir-

malarının güçlü ve yüksek standartlarda üretim tesislerine sahip olması gerektiğini savunmuştu. İlko İlaç da bu ilkeler üzerine kuruldu. 50 yılı aşkın birikim ve tecrübenin ışığında; güçlü Ar-Ge yapımız, tüm majör tedavi alanlarını kapsayan ileri teknolojiye dayalı ve katma değerli geniş ürün portföyümüz, biyoteknoloji ve tüketici sağlığı alanındaki faaliyetlerimiz ile global bir ilaç şirketi olma hedefiyle adımlar atan bir şirketiz. Konuyu biraz daha açmam gerekirse kardiyoloji, merkezi sinir sistemi, nadir hastalıklar ve akut ürünler başta olmak üzere bütün majör tedavi alanlarını kapsayan geniş bir ürün portföyümüz var. 2013 yılında biyoteknoloji alanındaki çalışmalarımıza başladık. 2016 yılında ise tüketici sağlığına farklı bir soluk getirmek üzere Wellcare markasını yarattık. Wellcare; Türkiye'deki sağlam altyapısı, bilimsel ve güvenilir portföyü ile doğumdan itibaren yaşam döngüsünün her aşamasında; sağlık problemlerine çözüm sunma ve yaşam kalitesini yükseltme hedefi için çalışıyor. Hedefimiz, ülkemizi küresel rekabette farklı bir konuma taşımak.

### **Konya'da bulunan üretim tesisinizde bir yılda ne kadar ilaç üretiliyor?**

2012 yılında faaliyete başlayan Üretim Tesislerimiz Konya 3. Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alıyor. İlko İlaç Üretim Tesisleri, bugüne dek Anadolu'ya yapılan en büyük ilaç sanayi yatırımı olma özelliği taşıyor. Yıllık 120 milyon kutuya ulaşma altyapısına göre dizayn ettiğimiz üretim tesislerimiz, 2014 yılında İngiltere Sağlık Bakanlığı İlaç Denetim Kurumu MHRA'dan



aldığımız EU GMP (İyi Üretim Uygulamaları) ve ISO13485 belgelerine sahip.

### **Üretiminizin ne kadarı ihraç ediliyor ve hangi pazarlarda varsınız?**

Yurt içinde olduğu gibi yurt dışı coğrafyalarda da yaygın olarak yer almak üzere yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Bu çerçevede 40'a yakın ülkede ürün ruhsatlandırma ve ihracat faaliyetlerimiz mevcut. Satışlarımızın yüzde 20'ye yakın bölümünü ihracat oluşturuyor.

### **"2020'DE YÜZDE 5'İN ÜZERİNDE İSTİHDAM ARTIŞI HEDEFLİYORUZ"**

### **Küresel ekonomi açısından zor bir yıl olan 2019, sizin için nasıl geçti, 2020 için öngörünüz nedir?**

2018 yılında yaşanan derin ekonomik kriz sonrası 2019'un toparlanma yılı olduğunu ancak krizin etkilerinin halen devam ettiğini söyleyebilirim. Tüm olumsuzluklara rağmen bu yılı İLKO İlaç olarak yüzde 50,5 gibi anlamlı bir büyüme ile kapatmayı hedefliyoruz. İhracata ağırlık

verdik, portföyümüzü ileri teknolojiye dayalı ürünler ile büyüttük ve iki önemli jenerik ürünü tıbbın hizmetine sunduk.

2020'nin makro ekonomik seviyede daha dengeli bir yıl olacağını öngörüyoruz. İLKO olarak 2020'de de yeni ürünlerimizi tedaviye sunmaya devam edeceğiz. Bazı çok uluslu firmalar ile iş birlikleri hayata geçirecek ve yurt dışı pazarlardaki faaliyetlerimizi artırarak sürdüreceğiz. Diğer yandan ekipman yatırımlarımız olacak. Tam bunların ışığında 2020'de yüzde 5'in üzerinde bir istihdam artışı hedefliyoruz. Bugün şirket bünyesinde 600'ün üstünde çalışanımız bulunuyor.

### **Konya son yıllarda sanayide öne çıkan Anadolu şehirleri arasında. Konya'da üretim yapan bir firma olarak Konya'nın sanayideki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Faaliyetlerimize başladığımız 2012 yılından bugüne Konya'da çok ciddi bir gelişim gözlemliyorum. Bizim yatırımımızdan sonra çok uluslu şirketler Konya'ya geldi. Yeni sektörler devreye giriyor. Yurt dışı pazarlara yönelik iyi iş yapan firmalar var. Konya'nın sanayideki büyümesinin devam edeceğini düşünüyorum. Çünkü Konyalı sanayiciler girişimci bir ruha sahipler. Uluslararası pazarları hedefleyerek çalışma sistemlerini oluşturuyorlar. İlerleyen yıllarda Konya'nın Türkiye ekonomisine çok daha fazla katkı yapacağına inanıyorum. Konuk ettiğiniz için teşekkür ederim.

### **İlko İlaç, gelecek dönemde Konya'ya da bir Ar-Ge merkezi kurmayı düşünüyor mü?**

Yakın vadede yeni bir Ar-Ge yatırımı öngörmüyoruz ancak Selçuk Üniversitesi bünyesinde yeni kurulan Eczacılık Fakültesi ile ileriye dönük iş birliği olanaklarına bakıyoruz.

## **"İlaç sektörü için kadın çalışanları avantajlı görüyorum"**

İlaç sektörü, eğitim seviyesi yüksek, nitelikli çalışanların yer aldığı bir sektör. Daha detaylı ve titiz çalışma gerektiren, kalite odaklı bir yapısı var. Ayrıca belli kurallara sahip. Bu yönleriyle sektörümüz kadın çalışanlara oldukça uygun. Sadece Ar-Ge değil, ilaç sektörü için de kadın çalışanları avantajlı görüyorum. Kadınlarımızın çalışma hayatına daha çok katılmasıyla paralel sektörümüzdeki sayının her geçen gün artacağına inanıyorum. Keza bu durumun tüm sektörler için de geçerli olmasını temenni ediyorum. Üretim tesislerimizdeki ekibimizin yüzde 78'i erkek, yüzde 22'si kadın. Ar-Ge Merkezlerimizde ise yüzde 73 oranında kadın çalışmamız var. Merkez, üretim, Ar-Ge ve saha ekiplerimiz dahil tüm çalışanlarımızda ise yüzde 67 erkek, yüzde 33 kadın dağılımına sahibiz.



KONYA ABİGEM LABORATUVAR MÜDÜRÜ KEMAL MERAL:

## Konyalı sanayici kaliteli üretir, bizim hedefimiz kaliteyi yükseltmek

INNOPARK'TA HİZMET VEREN KONYA ABİGEM'İN LABORATUVAR MÜDÜRÜ KEMAL MERAL, TEST İÇİN LABORATUVARA GELEN ÜRÜN KALİTESİNİN GEÇMİŞLE KIYASLANDIĞINDA ARTTIĞINI SÖYLÜYOR. KEMAL MERAL, KONYA ABİGEM OLARAK AMAÇLARININ DA ÜRÜN KALİTESİNİN DAHA DA ARTIRILMASI OLDUĞUNU BELİRTİYOR.

KONYA'nın teknoloji geliştirme bölgesi InnoPark'ta kurduğu endüstriyel radyografi laboratuvarıyla Konya sanayisinin ürettiği ürünlerin röntgenini çeken Konya ABİGEM, üreticilerin, ürünlerini daha kaliteli hale getirmesini sağlayarak, sanayicilerin rekabet gücünü artırıyor.

Konya ABİGEM Laboratuvar Müdürü Kemal Meral'e laboratuvarında verilen hizmetleri sorduk.

### Konya ABİGEM, hangi amaçla kuruldu?

Konya ABİGEM, 2008 yılında kuruldu. Eğitim-danışmanlık ve laboratuvar olmak

üzere iki alanda hizmet veriyor. Laboratuvarımız endüstriyel radyografi üzerine kurulmuş bir laboratuvardır. Daha sonrasında InnoPark'ta akredite bir laboratuvara geçtik. Burada endüstriyel radyografi üzerine çalışıyoruz. Şu an tahribatsız muayenenin tüm metotları laboratuva-

rimizde var. İlk metodumuz endüstriyel radyografi. Daha sonra bunu ileri evre dijital radyografiye taşıdık; böylece yapmış olduğumuz işleri dijital ortama aktararak, mail kanalıyla müşterilerimize gönderilebilir duruma getirdik. Bu işe 2009 yılında kaynaklı imalatların incelenmesiyle başladık ve sonrasında otomotiv, savunma sanayisi ve döküm malzemelerin incelenmesi gibi alanları da kapsayarak iyice genişledik. İki yıl boyunca ROKETSAN'ın alt yükleniciliğini üstlendik.

### **Konya sanayisi çok farklı sektörlerde imalat yapıyor. Laboratuvarında hangi metotlar mevcut?**

Laboratuvar olarak beş tane metodumuz var. Başlangıcımız radyografidir. Radyografiyi ileri taşıyarak dijital radyografi alanına geçtik. Rio Time Sistemler dediğimiz radyoskopi cihazımız da var. Bu cihazın kendi tasarımı olduğunu söyleyebiliriz. Yerli bir firmayla çalışarak Alman ortaklığıyla tasarladık. Laboratuvarımıza LPG tank kontrolü, kaynak imalatı, döküm malzemesi geliyor. Kendimiz ihtiyaca göre tasarlamak yerine sabit bir makine olarak alsaydık, herkese hitap edemeyecektik. 25 metrekairelik bir odayı ona ayırdık. Ona özel bir tasarım yaptık ve o tasarım da tuttu. İkinci metot olarak; ultrasonik muayene başladı. Manyetik partikül ve sıvı penetrant gibi diğer muayeneler de sırayla geldi. Sekiz aydır laboratuvarımız Turak'da. 17020 akreditasyona sahip A tipi bir muayene kuruluşuyuz.

### **Test talepleri üreticiden mi yoksa alıcılardan mı geliyor?**

Değişebiliyor. Bazı müşteriler hiç test istemezken, bazıları iki ya da daha fazla test talep edebiliyor. Bu sebeple bizim işimiz tamamen alıcının isteği doğrultusunda ilerliyor. Alıcının, üreticiden istediği bazı talepler oluyor ve üretilen ürün ona göre denetleniyor yani biz firmalara gidip röntgen çekmeyi teklif etmiyoruz; onlar bizi buluyor.

### **Konya'dan ithal eden yabancı markalara da destek sağlıyor musunuz?**

Şu an ROKETSAN'ın alt yüklenicisi durumundayız, Otokar'ın da işlerini yapıyo-

## **KONYA'DA BULUNMAMIZIN EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN BİRİ, ÜRETİCİYE YAKIN OLUP, ÜRÜNE ANINDA MÜDAHALE EDEBİLEMİZ. ÜRÜNÜN PROTOTİP AŞAMASINDA FİRMALARA YARDIMCI OLUYORUZ VE BÖYLECE TEDARİK AŞAMAMIZ HIZLANIYOR. BU ÜRÜNLER, HER ZAMAN BİZE YÜZDE YÜZ OLARAK YAPTIRILMIYOR. BAZEN ARA KONTROLLER DE YAPTIRILYOR.**

ruz. Bununla birlikte Amerikalı VAPTECH ve Alman F.A.G firmalarının da malzemelerinin incelemesini laboratuvarımızda yapıyoruz.

### **Savunma ve otomotiv sanayisi Konya'da artan bir sektör. Son döneme baktığımızda bu testleri ağırlıklı olarak hangi sektörler talep ediyor?**

Savunma ve otomotiv sanayisi başa baş gidiyor. Yoğunluğumuz sürekli değişmekle birlikte tamamen otomotiv sektörünün ihracatıyla doğru orantılı gidiyor. Örneğin, ürünlerin gönderildikleri ülkelere göre kalite kontrol ve aşamaları da farklı oluyor ve bu, dönem dönem değişebiliyor.

### **Konya ABİGEM kurulmadan önce bölgedeki sanayiciler bu hizmeti nereden karşılıyorlardı?**

Ankara, İstanbul gibi bölgelerden karşılıyorlardı. Bir de merdiven altı dediğimiz firmalar oluyordu, maalesef. Bizim cihazlarımızın hepsi Avrupa menşeli kaliteli ürünler. Bizim bu pahalı cihazlarımızı çok daha uyguna Çin'den temin eden ve bu işi yapmaya kalkan firmalar da var. Bu yüzden yapılan işin gerçekten standartlara uygun yapıp yapılmadığı konusunda da endişelerimiz var açıkçası.

### **Laboratuvarın, üreticiye yakın olmasının ne gibi avantajları var?**

Konya'da bulunmamızın en büyük avantajlarından biri, üreticiye yakın olup, ürüne anında müdahale edebilmemiz. Ürününün prototip aşamasında firmalara yardımcı oluyoruz ve böylece tedarik aşamamız hızlanıyor. Bu ürünler, her zaman bize yüzde 100 olarak yaptırılmıyor. Bazen ara kontroller de yaptırılıyor.

### **Sizin pencerenizden Konya'daki sanayiye ve size gelen ürün gamına baktığımızda nasıl bir değişim görüyorsunuz? Hem sektör hem de ürün gamı çeşitleniyor, siz de bunu fark edebiliyor musunuz?**

12 yıl önce incelediğim bir döküm malzemesi ile şimdi incelediğim döküm malzemesi aynı olmadığı gibi o zamanki sanayicilerin bakış açısıyla şimdiki bakış açısı tamamen değişmiş durumda. Bu dönemde yurt dışına açılım söz konusu ve böyle olunca da birtakım testler gündeme geliyor. Sanayiciler, kendi malzemelerini iyileştirme çabasına giriyor. Önceden 10 birim ürün gelirdi ve büyük kısmı testten geçemezdi. Şimdi 10 birim ürün geliyor ve sadece birkaçında hata çıkıyor. Bu anlamda teknolojinin gelişmesiyle çoğu firmalar kendilerini geliştirdi. Ürünün kötü çıkar korkusuyla, insanlar buraya gelirken çok tedirgin oluyorlar. Benim de insanlara bu konuda hep söylediğim bir şey var: Gelin kendinizi bir görün, bir kontrol edin. Böylece rekabet edeceğiniz firmalara karşı daha rahat olabilirsiniz. Aslında bizim işimiz biraz daha riskli malzemeler üzerinde yapılan testlere dayanıyor. Daha çok, riskleri bertaraf etmeye dayalı testler yapıyoruz. Bu yüzden genelde risk yoğunluğu olan firmalar bize geliyor.

### **Hizmetiniz sadece kontrolle mi sınırlı?**

Biz değerlendiriciyiz. Laboratuvara gelen ürünü inceliyoruz ve üründe bir hata çıktığında rapor sunuyoruz. Ürünün düzeltilmesi konusunda destek sağlıyoruz. Karşı tarafa sadece ürünün hatalı taraflarını ve standartlara uygun olup olmadığını gösterebiliyoruz. İlk testler sonrası herkes ürünü nasıl kaliteli hale getirebiliriz konusunda araya giriyor ve daha sonra da ürünün kalite ve teknik kontrol testleri için bize geliniyor. Konyalı, kaliteli ürün üretir ve Konya ABİGEM olarak hedefimiz de kaliteyi yükseltmek.

# Konya, Türkiye ortalamasının 6,6 kat üstünde ihracat yaptı

**TÜRKİYE'NİN İHRACATTA YÜKSELEN YILDIZI OLAN KONYA'NIN İHRACATI, YILIN İLK 11 AYINDA, GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 11,9 ARTTI. AYNI DÖNEMDE TÜRKİYE'NİN TOPLAM İHRACATINDAKİ ARTIŞ ORANI İSE YÜZDE 1,8 OLDU. BU DÖNEMDE KONYA İHRACATI, AVRUPA'YA YÜZDE 11,4, ORTA DOĞU-ASYA'YA YÜZDE 14 VE AMERİKA'YA YÜZDE 32 ARTTI.**

**K**onya ilinin 2019 yılı Kasım ayı ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,9 düşüş gösterdi ve 165 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ocak-Kasım 2019 döneminde ise Konya ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11,9 arttı ve ilk 11 ayda elde edilen ihracat geliri 1,83 milyar dolar oldu. Türkiye genel ihracatı ise Ocak-Kasım 2019 döneminde sadece yüzde 1,8'lik bir artış gösterdi.

Yeni ihracat verilerine göre; en fazla ihracat yapan iller arasında, 2018 yılının Kasım ayında 14. sırada yer alan Konya, 2019 yılında da sıralamadaki yerini değiştirmede.

## EN HIZLI İHRACAT ARTIŞI KONYA'NIN OLDU

2019 yılının Ocak-Kasım döneminde emsal illerin ihracat rakamları incelendiğinde; geçen yılın aynı dönemine göre Konya yüzde 11,9'luk artışla ilk sırada yer alırken Konya'yı, Gaziantep yüzde 7,79, Kayseri yüzde 7,15 ve Eskişehir yüzde 6,94 büyüme oranı ile takip etti. Aynı dönemde Kahramanmaraş yüzde 7,73, Denizli yüzde 5,51 ve Adana yüzde 4,13 düşüş yaşadı. 2019 yılının Ocak-Kasım döneminde emsal illerin Türkiye içerisindeki paylarına bakıldığında ise en yüksek pay yüzde 4,51 ile Gaziantep'e ait olurken, Türkiye ihracatından Denizli yüzde 1,93, Kayseri yüzde 1,23, Konya yüzde 1,21, Adana yüzde 1,16, Eskişehir yüzde 0,68 ve Kahramanmaraş'ın ise yüzde 0,57 pay aldığı görülüyor.

## TÜM SEKTÖRLERİN İHRACATI ARTTI

2019 yılının Ocak-Kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine göre; Konya'da en fazla ihracat yapan sektör, yüzde 8,22 artış ile makine ve aksamları olurken, yükselişini sürdüren savunma ve havacılık sanayisinin ihracatı yüzde 14,55 artışla dikkat çekti. En fazla ihracat yapan ikinci sektör olan otomotiv endüstrisi

ihracatında da yüzde 15,83'lük artış olurken, üçüncü büyük sektör olan hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı da yüzde 12,9 arttı. 2019 yılının ilk 10 sektörü arasında en büyük ihracat artışı ise çelik sektöründe oldu. Sektör ihracatı bu dönemde yüzde 23,84 artış yakaladı.

## AMERİKA'YA İHRACAT %31,9 ARTTI

2019 yılının Ocak-Kasım döneminde Konya ili ihracatında; 2018 yılının aynı dönemine göre; Avrupa'ya yüzde 11,37, Orta Doğu-Asya'ya yüzde 13,96 ve Amerika'ya yüzde 31,9 artış yaşandı. 2019 yılının Ocak-Kasım döneminde Konya'dan yapılan ihracatta önemli paya sahip olan ilk 10 ülke sırasıyla; Irak, Almanya, İtalya, ABD, Cezayir, Rusya, Mısır, Suudi Arabistan, İspanya ve İran oldu.

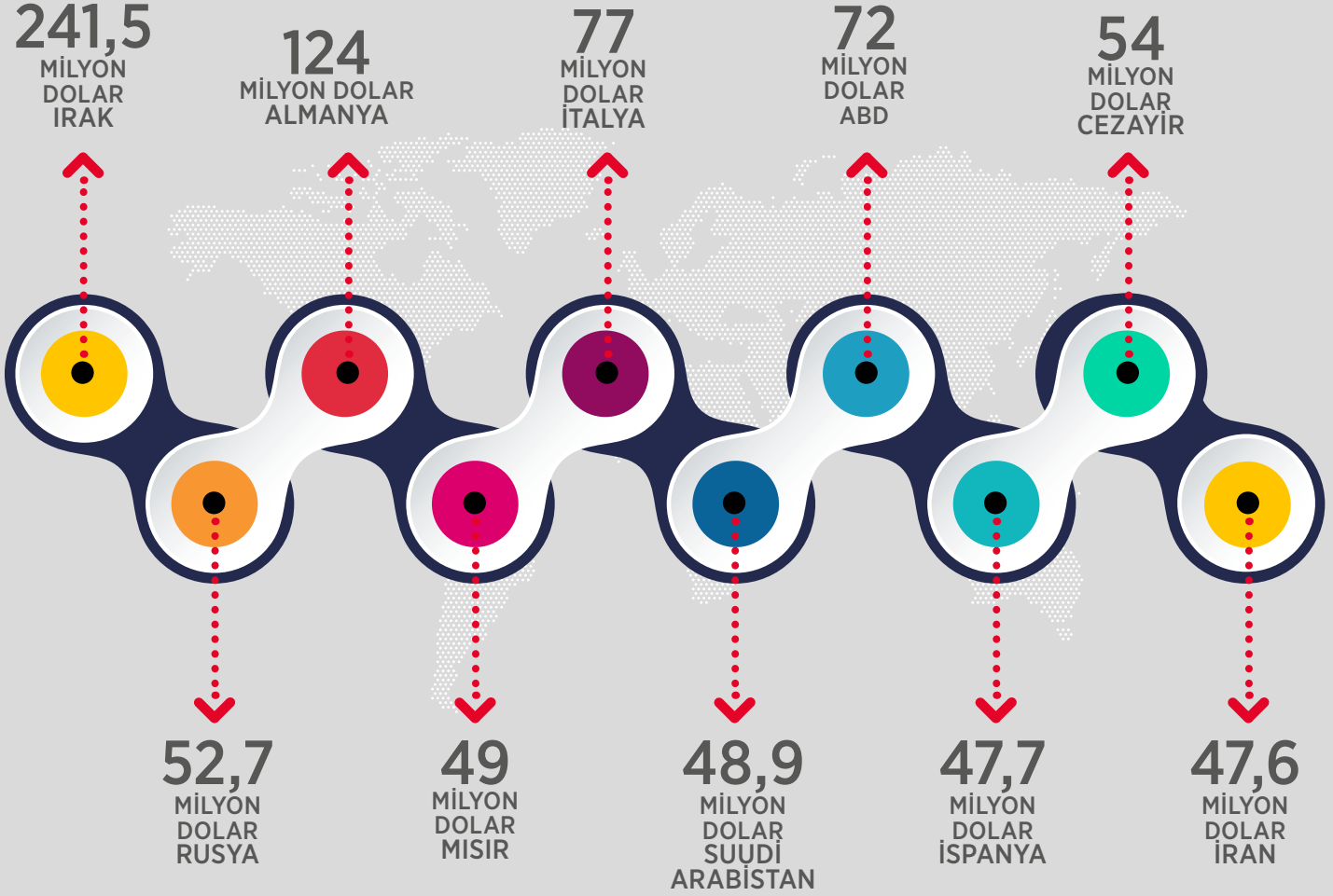
**2019 YILI OCAK-KASIM DÖNEMİNDE KONYA, YÜZDE 11,9 ARTIŞLA EMSAL İLLER ARASINDA İHRACATINI EN FAZLA ARTIRAN ŞEHİR OLDU.**





## 2019 YILI OCAK-KASIM DÖNEMİNDE İHRACATINI EN FAZLA ARTIRAN SEKTÖR YÜZDE 23,8 İLE ÇELİK OLDU.

### 2019 OCAK-KASIM İHRACATI



#### Türkiye ve Konya İhracatında Kilogram Değeri (Dolar \$)



Kaynak: TİM

#### EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLK 3 SEKTÖR (2019 OCAK-KASIM DÖNEMİ)

## 413,8

MİLYON DOLAR  
MAKİNE VE AKSAMLARI

## 351,5

MİLYON DOLAR  
OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

## 251,7

MİLYON DOLAR  
HUBUBAT, BAKLİYAT, YAĞLI  
TOHUMLAR VE MAMULLERİ

# GEÇMİŞİN MİRASINI, GELECEĞE TAŞIYORUZ...

**Koyuncu** Akaryakıt



**Koyuncu** Otomotiv



**Koyuncu** Enerji



**Koyuncu**  
Taşıt Muayene



**Koyuncu**  
Tuz



**koyuncu**

koyuncu.com

# ART OF BOILERS



RUBERU

**KAZAN İMALATINDA BAŞARI DOLU 55 YIL**

1.OSB.Yerli Su Sok. No:2  
Selçuklu / KONYA - TURKEY

+90 332 248 92 21  
+90 332 248 91 45

akkaya.com.tr  
akkaya@akkaya.com.tr



**AKKAYA**  
BOILERS

# 30 YILLIK SERÜVEN

Daha güzel bir gelecek inşa etmek adına hazır beton, çimento, agrega tesisleri, inşaat firmamız ve enerji tesislerimiz ile 30 yıldır sizinle birlikte sağlam temeller üstünde yükseliyoruz.



  
**KORKMAZ GROUP**

KORKMAZ BETON

KORKMAZ ÇİMENTO

KORKMAZ İNŞAAT

KORKMAZ ENERJİ

KORKMAZ-OLGUN  
MADENCİLİK

0332 346 46 46

[korkmazbeton.com](http://korkmazbeton.com)



KIŞ 2019 • SAYI: 61