

KONYALI KARTALLARIN GÖZÜ DÜNYANIN ÜZERİNDE



Rafımızın Üstünde
Yeriniz Var...



ALPRAF®

MARKET - MAĞAZA - DEPOLAMA RAF SİSTEMLERİ

 **444 7 141**

Market
Raf Sistemleri



Ahşap Mağaza
Raf Sistemleri



Depolama
Raf Sistemleri



Eczane
Raf Sistemleri



Yapı Market
Raf Sistemleri



www.alpraf.com - alpraf@alpraf.com

3. Organize Sanayi Bölgesi 13. Sokak No:15 KONYA



ÜLKE SANAYİSİNE KATKI SAĞLAMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ



ARKA KAPAK
(4 SİLİNDİR)



ÖN AĞIRLIK (TİP 1)



DİŞLİ KUTUSU
İÇ KUTU



KAVER



ARKA AKS KOVANI



ARKA AĞIRLIK



PORYA MESNEDİ



VOLAN MUHAFAZA



MAHRUTİ MESNEDİ



ÖN AKS MESNEDİ



ÖN AĞIRLIK (TİP 2)



PORYA



ÖN AKS MESNEDİ
(DT TİP)



DİŞLİ KUTUSU



KARTER
(3 SİLİNDİR MOTOR)

Başarı hikayeleriyle büyüyen bir şehir

Tarihi ve kültürel mirası kadar başarı hikayeleri de olan bir şehir Konya. Sanayi tarihinde gençlere ışık tutacak, özgüvenlerini artıracak, girişimcileri ve KOBİ'leri cesaretlendirecek başarı hikayeleri yazılmış.

Kalfalıktan gelen bir ustanın, küresel tarım makineleri pazarında dünyanın en büyük markalarıyla rekabet etmesi, bu başarı hikayelerinden sadece biri. Küçük yatırımcıların tasarrufuyla kurulan bir şirketin dünya devi haline gelerek Anadolu insanının zenginleşmesine katkı sunması diğer bir örnek olarak gösterilebilir. Bir de Konya'dan yapılan ihracatın dışında Konya markasını dünyaya taşıyan şirketlerimiz var. 2020 yılının yeni sayısında dergimizin kapağını, Konya'da başlayan hikayelerini dünyaya taşıyan Konyalı Kartallar'a ayırdık. Üretimlerini dünyanın dört bir yanında kurdukları fabrikalar veya satın aldıkları şirketlerle devam ettiren şirketlerin kurucu ve yöneticileriyle röportajlar gerçekleştirdik. Sağlıktan enerjiye, ev araçlarından madeni eşyaya, mobilyadan otomotive kadar çok farklı sektörlerde üretim yapan Konyalı şirketler, bugün bir dünya markası olarak büyümelerini sürdürüyor.

Zade Vital, Solimpeks Enerji, Özen Kompresör, Bera Holding, Saraylı Madeni Eşya, Şahinler Holding, Doğrular, Bürotime ve Meydan Otomotiv, Konyalı iş insanlarının kurduğu uluslararası ba-

şarı kazanmış şirketlerin başında geliyor. Konyalı Kartallar, dünya ile rekabet edebilmek için küresel bir marka olma hedefiyle yurt dışı yatırımlarına ihtiyaç duyduklarını söylüyorlar ve Konyalı girişimcileri cesaretlendirecek başarı hikayelerini anlatıyorlar.

Konya'nın bir de markalaşma yolunda olan sektörleri var. Mobilya sanayisi bu alanlardan biri. Mutfak ve ofis mobilyaları alanında uzmanlaşan firmalar, Türkiye genelindeki ihalelere girerek projelerde başrol oynuyor. Ülke genelinde ürün ve servis sağlama kabiliyeti olan sektörün radarında ise yakın coğrafyaya ihracat var. Bazı firmalar, ihracata başlamış durumda ve dış pazarda elde edilecek başarı, diğer firmaların da dışa açılmasını sağlayacak.

Konya'yı gururlandıracak yeni başarı hikayeleri ise Konya Sanayi Odası liderliğinde kurulan Konya'nın inovasyon üssü InnoPark'ta yazılıyor. Innopark'ta ofisi bulunan, Türkiye'nin ilk yerli endüstriyel iş birlikçi robotunu üreten Robut Teknoloji'yi bu sayımızda sayfalarımıza taşıdık.

Önceki yıllarda Konya'yı ileriye taşıyan sanayicilerin rol model alabileceği pek fazla örnek yoktu. Bugün ise Konyalı girişimcilerin örnek alabileceği çok sayıda başarı hikayesi mevcut.

Bu da Konya sanayisinin yarını için umut veriyor.

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

51



08 Başyazı

Yeni yatırımlar, bu şehre yeni başarı hikayeleri yazdıracak

10 Bizden Haberler

28 Kapak Konusu

- 28 YURT DIŞINDA YATIRIMI OLAN KONYALI SANAYİCİLER Konya'nın üreten kartalları
- 30 BERA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ RIZA ALABOYUN "Amerika'dan Hindistan'a yeni yatırım planlarımız var"
- 32 BÜROTIME'İN KURUCULARINDAN HÜSEYİN TOSUNOĞLU "Dünya çapında üretim için yatırım yaptık"
- 34 DOĞRULAR EV ÜRÜNLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAIL DOĞRU "Küresel ticarete büyüyen bir grafiğe sahibiz"
- 36 MEYDAN GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖMER FARUK MEYDAN "Çin'deki yatırımımız bizi hızlandırdı"
- 38 ÖZEN KOMPRESÖR'ÜN ORTAKLARINDAN İBRAHİM ÖZEN "Önceliğimiz global oyuncu olmak"
- 40 SARAYLI MADENİ EŞYA GENEL MÜDÜRÜ NECİP ÇİMEN "Zorluklar yaşayarak ilerledik"
- 42 SOLİMPEKS GENEL MÜDÜRÜ MEHMET EMİN KEÇECİLER "Anadolu'nun şahlanışı noktasında iyi bir örneğiz"
- 44 ŞAHİNLER HOLDİNG KURUCUSU KEMAL ŞAHİN "Farklı sektörlerle girmek riskleri azaltıyor"
- 46 HELVACIZADE GRUBU CEO'SU DR. MEVLÜT BÜYÜKHELVACIĞİL "Bu yıl hedefimiz Meksika ve Kanada"

48 Duayen Sanayici

- 48 MVD MAKİNA SANAYİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ALİ İNAN "Konya'ya lokomotif sektör gerekiyor"

51 Sektör Analiz: Mobilya

- 51 Mobilya sektörü markalaşma sorununu çözerse zirveye çıkacak
- 52 OKTUT ORMAN ÜRÜNLERİ'NİN SAHİPLERİNDEN ŞABAN OKTUT "Üretim zevkli iş, bırakamayız"
- 54 ASİLLER MOBİLYA ÜRETİM MÜDÜRÜ CELAL ÇİZMECİ "Geleceğe yatırım yapıyoruz"
- 56 MİSAL MUTFAK YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI YAVUZ ELDEM "Üretim konseptinde değişiklik kaçınılmaz"
- 57 GÜNGÖRLER SANDALYE'NİN KURUCULARINDAN MUSTAFA GÜNGÖR "El emeği ürünler yapıyoruz"

58 Makale

"Risk yönetimi başka, kriz yönetimi başka"

60 InnoPark'tan Haberler

ROBOT TEKNOLOJİ'NİN KURUCULARINDAN SAFA ALKAN "Türkiye'nin ilk yerli iş birliği robotu ARMOBOT'u ürettik"



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

Görsel Yönetmen

Ercan YAVUZ, Erkan ALTINDAĞ, Yılmaz MERMER

Baş Editör

Peri ERBUL

Editörler

Ebru PAKSOY, Edip ÜÇÖK, Zeynep TÜTÜNCÜ GÜNGÖR

Muhabir

Gizem İRİS

Fotoğraf Editörü

Fatih YALÇIN

Reklam ve Kurumsal Satış Müdürü

Nilüfer ŞENTÜRK

Reklam ve Kurumsal Satış

Angel ZAMAN, İlknur ULUSOY, Nisa ÖZTÜRK

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
Kâğıthane/İstanbul

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiçbir 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 yerel süreli yayın organıdır. 4 ayda bir yayınlanır. Basım Nisan 2020.

omake®

All Kitchen Equipments

Herşey olması
gerektiği gibi olacak
Everything will be as it should be

Mobil Mutfak Sistemleri ve Endüstriyel Mutfak Ekipmanları
sektöründe **oma** / Ömer Atiker
Holding A.Ş. ve **ake**
ortaklığı ile **omake**
markası doğuyor.



moBOX



MOBILCHEF



FOODTAINER



Büyükkayacık OSB Mah. 412 Nolu Sk. No:1/1
Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
www.omake.com.tr | +90 332 222 00 00

oma / Ömer Atiker
Holding A.Ş.

ake
GROUP



MEMİŞ KÜTÜKCÜ

*Konya Sanayi Odası Başkanı
Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu
(OSBÜK) Başkanı*

Yeni yatırımlar, bu şehre yeni başarı hikayeleri yazdıracak

Ülke olarak 2020 yılına zor bir yıl olarak başladık. Ocak ayında Elazığ ve Malatya'da yaşanan deprem, Suriye'de yaşanan sıcak gelişmeler ve İdlib operasyonunun yanı sıra şu anda tüm dünyanın gündeminde olan, Dünya Sağlık Örgütü tarafından küresel salgın ilan edilen yeni tip koronavirüs (Covid-19) gibi pek çok istenmeyen gündemin içerisinde bulduk kendimizi.

İş dünyası olarak yaşanan tüm bu gelişmelerden etkilenmememiz mümkün değil. Ancak bizim bakış açımız, olumsuzluğa odaklanmak değil, çözüm odaklı, pozitif olmak ve tüm süreçlerimizi bunlara göre yönetmek. Zira Konya iş dünyası olarak, daha önceki yıllarda olduğu gibi 2020 yılında da yolumuza bu şekilde devam ediyoruz.

Şehir olarak, bir yandan üretime ve yeni yatırımlara devam ederken, aynı zamanda ihracata odaklanmış durumdayız. Öyle ki, 2019 yılını 2 milyar 14 milyon dolar ihracat ile kapatan şehrimiz, 2020'nin ilk iki ayında yüzde 3,43 ihracat artışı ile yaklaşık 346 milyon dolar ihracat yaptı. Biz, Konya'nın bu yıl 2.2 milyar dolar ihracat ile yeni bir rekor elde edeceğini öngörüyoruz.

KONYA'NIN GELECEK VİZYONU YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Bir yandan mevcut üretim tesislerimiz çalışırken, bir yandan da Konya'nın

gelecek vizyonuna yön verecek yeni yatırımlara hazırlanıyoruz.

İl genelindeki organize sanayi bölgelerimizin sayısı 10'a ulaşmış durumda. Konya Organize Sanayi Bölgesi, Türkiye'nin en büyük üçüncü OSB'si haline geldi. Bölgemizde tahsis sürecinin devam ettiği 5. Kısım Genişleme Alanı'nda 166 sanayi parselinden 127'sinin tahsisi gerçekleştirildi. Buradaki işletmelerimizin birçoğu fabrika yatırımlarına başladı.

Diğer yandan Türkiye'nin en büyük savunma sanayi şirketlerinden Aselsan'ın, Konyalı 24 girişimcimiz ile birlikte yaptığı yatırımı, Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası'nın inşaat süreci olağan takvim sürecinde devam ediyor. Aselsan yatırımının da bulunduğu 1 milyon 581 bin metrekare alan Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi ilan edildi. Konya'yı Mersin Limanı'na bağlayacak olan Konya Lojistik Merkezi'nin inşaat çalışmaları da devam ediyor.

Tüm gelişmelere geniş bir açıdan baktığımız zaman, hem özel sektör hem de kamu yatırımları ile Konya'nın gelecek vizyonunu yeniden şekillendirdiğini görüyoruz.

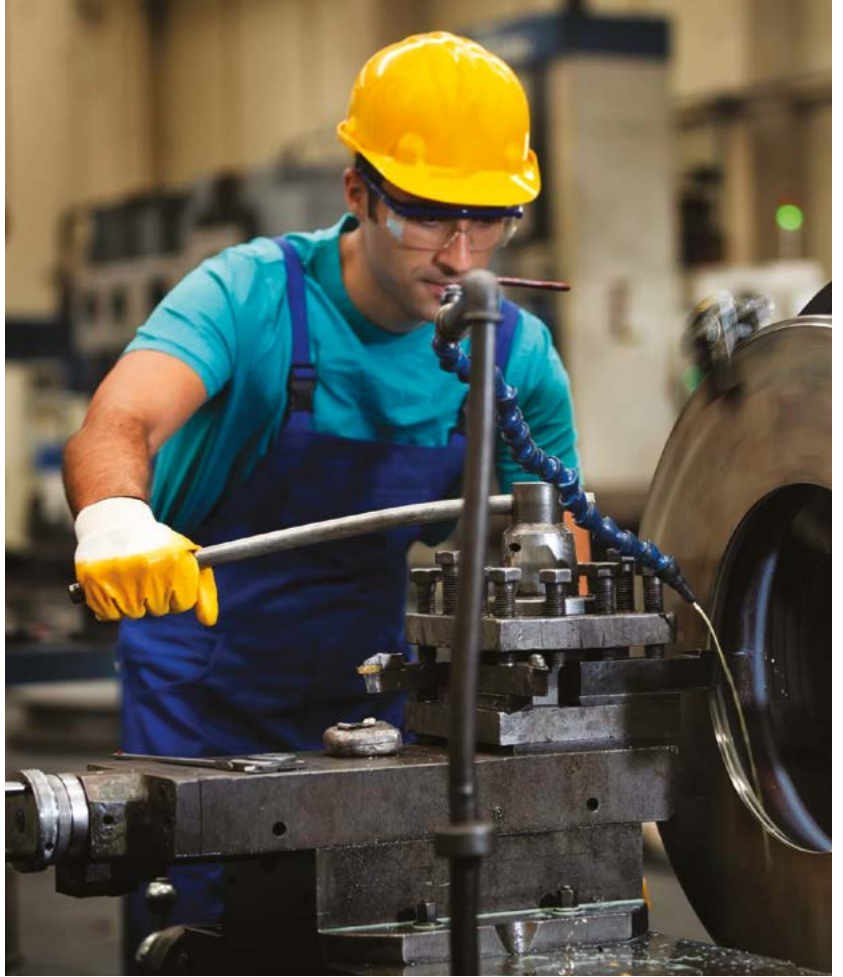
Bu yatırımlar beraberinde, şehrimizde yeni başarı hikayelerinin de yazılmasına vesile olacak.

Konya bugün, 80 farklı sektörde üretim yapan, makine ve aksamları, otomotiv yedek parça, savunma sanayi, plastik ambalaj, ayakkabı, döküm ve araç üstü ekipmanlar başta olmak üzere hemen hemen birçok sektörde dünyada aranan markalar çıkaran sanayicilere sahip.

Neredeyse ihracat yapmadığı ülke kalmayan, aynı zamanda dünyanın birçok yerinde üretim yapan, ofisleri ve deposu bulunan başarı hikayesine sahip sanayicilerimiz var.

Biz bu başarı hikayelerinin daha da artmasını, şehrimizin üretim, istihdam ve ihracat kapasitesinin katbekat yükselmesini arzu ediyoruz. İnşallah tüm bu yeni yatırımlar ve gelişmeler bu başarı hikayelerinin kapılarını tek tek aralayacak.

2020 yılının hem şehrimiz, hem ülkemiz hem de dünya ekonomisi açısından çok daha iyi geçecek bir yıl olması ve yeni başarı hikayelerinin yazılması dileğiyle...



“ŞEHİRİMİZDEKİ BAŞARI HİKAYELERİNİN DAHA DA ARTMASINI, ÜRETİM, İSTİHDAM VE İHRACAT KAPASİTEMİZİN KATBEKAT YÜKSELMESİNİ ARZU EDİYORUZ. İNŞALLAH YENİ YATIRIMLAR VE GELİŞMELER YENİ BAŞARI HİKAYELERİNİN KAPILARINI DA TEK TEK ARALAYACAK.”

10

KONYA'DAKİ TOPLAM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SAYISI

24

ASELSAN YATIRIMINA KATILAN KONYALI GİRİŞİMCİ SAYISI

2,2

MİLYAR DOLAR KONYA'NIN 2020 YILI İHRACAT HEDEFİ

127

5. KISIM GENİŞLEME ALANI'NDA TAHSİSİ GERÇEKLEŞEN PARSEL SAYISI

- Konya Sanayi Odası, sanayicilerin taleplerini TOBB'a iletti
- Konya iş dünyası: Yeterli gıda stoku, gıda üretimi ve sağlık ürününe sahibiz
- Konya'dan bakanlıklara çıkarma
- Etiyopya'dan Konya'ya yatırım daveti
- Konya iş dünyasından Bahar Kalkanı Harekâtı'na destek
- Başkan Altay, meclis toplantısında sanayicilerle bir araya geldi
- Başkan Kütükcü, Elazığ'a gitti: "Yaralarımızı birlikte saracağız"
- KSO'dan deprem bölgesine yardım TIR'ı
- Konya iş dünyasından THY ve AnadoluJet'e çağrı: "Uçak seferlerini artırın"
- Zimbabve heyetinden KSO'ya iş birliği ziyareti
- Konya, yüksek katma değerli üretime odaklanıyor
- "Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi dönüm noktası olacak"

"Kalitemiz, Standardımızdır."
S Akdaş



1948

"Quality is Equality"
S Akdaş



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



Konya Sanayi Odası, sanayicilerin taleplerini TOBB'a iletti

Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konyalı sanayicilerin koronavirüs salgınının etkisiyle ticari hayatta yaşadıkları zorlukları bir rapor haline getirdiklerini ve TOBB'a ilettiklerini söyledi.

Oda olarak devletin aldığı önlemlerle ilgili üyelerini sürekli olarak bilgilendirdiklerini belirten Kütükcü, "Elbette içinde bulunduğumuz süreç, iş dünyamızı da etkiliyor. Ancak bu konuda panik yapmadan, tedbirli bir şekilde hareket etmek zorundayız. Devletimizin aldığı tedbirlerle birlikte bu süreci en kısa zamanda atlatacağımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Kütükcü, açıklamasında Konyalı sanayicilerin koronavirüs salgınının etkisiyle ticari hayatta yaşadıkları zorlukları



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

bir rapor haline getirdiklerini, sipariş iptalleri, ödemelerde yaşanan sıkıntılar gibi bazı konuların yer aldığı bu raporu ilgili bakanlıklara iletmek üzere TOBB'a gönderdiklerini sözlerine ekledi.



KSO hizmet binası dezenfekte edildi

Konya Sanayi Odası tarafından tüm servislerde ve ortak kullanım alanlarında koronavirüs (Covid-19) salgınına karşı tedbirlerin alınmasıyla birlikte, Oda hizmet binasında dezenfekte işlemi gerçekleştirildi.

Konya iş dünyası: Yeterli gıda stoku, gıda üretimi ve sağlık ürününe sahibiz

Konya iş dünyasını temsilen Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ve Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik tarafından, gıda stoku yapılmaması konusunda ortak açıklama yapıldı. Açıklama şu şekilde:

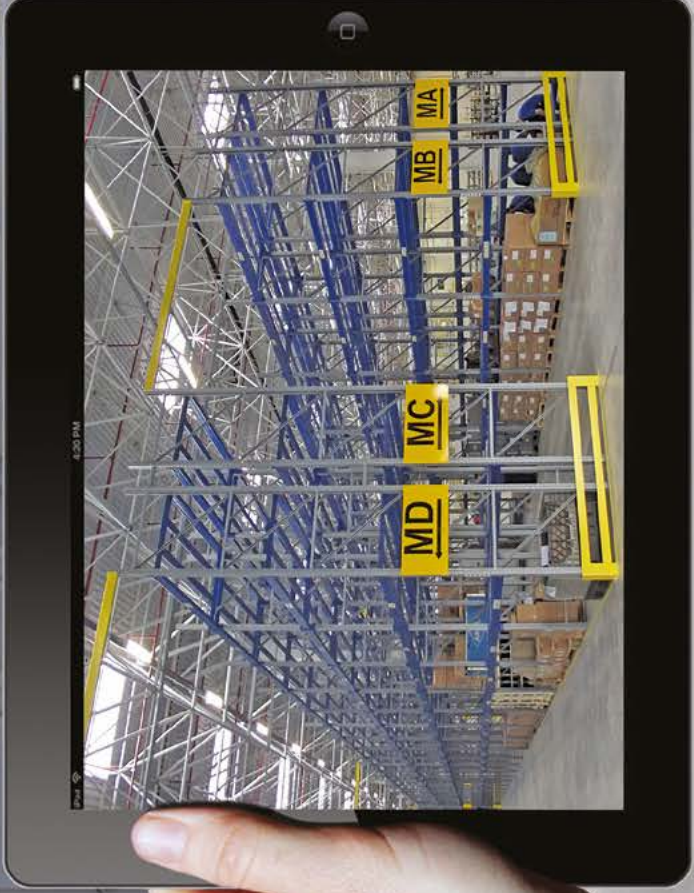
"Vatandaşlarımızın paniğe kapılmasını, marketlere koşularak gıda stoku yapılmasını gerektirecek bir

durum söz konusu değildir. Ülkemiz gıda güvenliği noktasında her daim gereken önlemleri almıştır. Gıda sanayimiz başta olmak üzere tüm alanlarda üretimlerimiz aksamadan devam etmektedir. Ülke olarak yeterli gıda stoku, gıda üretimi ve sağlık ürününe sahibiz. Yapmamız gereken panik havası oluşturan

söylem ve sosyal medyadaki asılsız paylaşımlara itibar etmeden normal yaşantımıza devam etmek ve virüsten korunmak için devletimizin açıkladığı önlemlere uymaktır. Türk iş dünyası olarak her zaman olduğu gibi yine korkuya ve paniğe kapılmadan bu küresel virüs soruna karşı milli bir mücadele vereceğiz, ülkemiz için üretmeye devam edeceğiz. Türkiye, büyük ve güçlü bir ülkedir. Her sorunu aşacak güce sahiptir. Birlik ve beraberlik içinde bu sorunu da başarıyla aşacağımıza inanıyoruz."



Düşünmenize Gerek Yok
PROJENİZ HAZIR



KARSSAN
Depolama Raf Sistemleri



Fevzi Çakmak Mh. 10579 Sk.No:3 Karatay | Konya

www.karsanayc.com | info@karsanayc.com

☎ 444 9 145

☎ +90.332 342 49 59



Konya'dan bakanlıklara çıkarma

KONYA VALİSİ CÜNEYİT ORHAN TOPRAK'IN BAŞKANLIK ETTİĞİ, KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ'NÜN YER ALDIĞI KONYA PROTOKOLÜ, ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞI, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI, GENÇLİK VE SPOR BAKANLIĞI İLE ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI'NA ZİYARETLERDE BULUNDU.



Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Konya Milletvekili Leyla Şahin Usta, AK Parti Konya Milletvekilleri Tahir Akyürek, Ahmet Sorgun, Halil Etyemez, Selman Özboyacı, Gülay Samancı, Orhan Erdem, Hacı Ahmet Özdemir, Ziya Altunyaldız, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ve Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik; Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turan, Gençlik ve Spor Bakanı Mehmet Muharrem Kasapoğlu, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ile bir araya geldi.

Bakanlık binalarında gerçekleşen ziyaretlerde Konya'nın geleceğini etkileyecek önemli yatırımlarla ilgili istişareler gerçekleştirilerek, fikir alışverişlerinde bulunuldu. Bakanlara, Konya'ya verdikleri destekten dolayı teşekkür edildi.



orweld®

KAYNAK TELLERİ

BİRLEŞTİREN GÜÇ



Orweld Kaynak Telleri **UNORMAK** Kuruluşudur.
www.orweld.com 0332 239 1016



Etiyopya'dan Konya'ya yatırım daveti

KONYA SANAYİ ODASI'NDA DÜZENLENEN ETİYOPYA ÜLKE TANITIM TOPLANTISI'NDA, KONYA İLE ETİYOPYA'NIN TİCARİ İLİŞKİLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ KONUSULDU. ETİYOPYA'NIN ANKARA BÜYÜKELÇİSİ GIRMA TEMESGEN BARKESSA, TÜRK YATIRIMCILARI ÜLKESİNDE YATIRIM YAPMAYA DAVET ETTİ.

Konya Sanayi Odası'nda Etiyopya Ülke Tanıtım Toplantısı gerçekleştirildi. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Etiyopya ile Konya ticaretinin artış trendinde olduğunu ancak henüz yeterli düzeye ulaşmadığını söylerken, Etiyopya Ankara Büyükelçisi Girma Temesgen Barkessa Konyalı sanayicileri Etiyopya'ya yatırıma davet etti.

Toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın geçmişte bir tarım şehri olduğunu, bugün ise 2 milyar doları aşan ihracata sahip bir sanayi şehri haline geldiğini söyledi. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin Türkiye'nin en büyük 3'üncü OSB'si olduğunu, bölgede 600'ün üzerinde fabrikanın üretim yaptığı bilgisini paylaşan Kütükcü şunları söyledi: "Makine ve aksamları sektörümüz Konya'nın en güçlü olduğu sektörlerin başında geliyor. Burada da tarım alet ve ekipmanlarının büyük payı var. İkinci sırada otomotiv yedek parça sektörü yer alıyor. Bu iki güçlü sektörümüzün yanında, plastik ambalaj, döküm, ayakkabı gibi birçok sektörde güçlü üreticilerimiz var. Konya'nın çok geniş ürün çeşitliliği bulunuyor. Hemen hemen her sektörde üretim yapılıyor."

ETİYOPYA İLE KONYA'NIN TİCARİ ARTIŞ TRENDİNDE

Konya ile Etiyopya'nın ticari ilişkilerinin de geliştirilmesi gerektiğini, bu noktada her türlü desteği vermeye hazır olduklarını bildiren Kütükcü, "Etiyopya ile şehrimizin ticari ilişkileri maalesef istenilen seviyede değil. 2018 yılında Konya'dan Etiyopya'ya 1 milyon 656 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş, 2019 yılında da bu rakam yüzde 514 artarak, 10 milyon 182 bin dolara çıkmış. Bu bize, Etiyopya ile Konya'nın ticari ilişkilerinin son dönemde girdiği artış trendini ifade ediyor. Bu tür çalışmalar ile birlikte ticari ilişkileri karşılıklı olarak daha iyi rakamlara çıkarmayı hedefliyoruz. KSO olarak Doğu

Afrika'yı hedef bölge seçmiş durumdayız. Etiyopya'da bölgenin en önemli ülkelerinden biri" ifadelerini kullandı.

TARİHİ GEÇMİŞİMİZİ TİCARETE YANSITMAK İSTİYORUZ

Beraberindeki heyetle birlikte KSO'daki toplantıya katılan Etiyopya'nın Ankara Büyükelçisi Girma Temesgen Barkessa da, Türk yatırımcıların ülkelerinde yatırım yapmasını istediklerini, bunun için de bazı illerde toplantılar düzenlediklerini ifade etti. Konyalı yatırımcıları da Etiyopya'ya yatırım yapmaya davet eden Büyükelçi Girma Temesgen Barkessa, "Etiyopya Afrika'daki en huzurlu ülkelerden biri. Ayrıca bizim sizler ile tarihi çok eskilere dayanan bir ilişkimiz var. Bunu artık sektörlerle, iş olarak yansıtmak istiyoruz. Etiyopya'da çok fazla Türk yatırımcı bulunmuyor. Biz, makine, inşaat, turizm gibi sektörlerde Türk yatırımcıların, Konyalı sanayicilerin yatırım yapmasını istiyoruz. Büyükelçilik olarak, bu konuda her türlü desteği vermeye hazırız" şeklinde konuştu.

Büyükelçi Barkessa'nın konuşmasının ardından Etiyopya hakkında sunum yapılarak sanayicilerin soruları cevaplandı.



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



Konya iş dünyasından Bahar Kalkanı Harekâtı'na destek

"KATİL REJİME KARŞI KARARLI ŞEKİLDE MÜCADELE EDEN DEVLETİMİZİN VE KAHRAMAN ORDUMUZUN YANINDAYIZ. ALINACAK HER KARARIN, ATILACAK HER ADIMIN ARKASINDAYIZ."

Konya iş dünyasından Bahar Kalkanı Harekâtı'na destek mesajı verildi. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ve Konya'daki STK temsilcilerinin katıldığı toplantıda, ortak basın bildirisini Konya Ticaret Odası Başkanı, TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk okudu.

Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda düzenlenen basın toplantısında yapılan bildiriye şu ifadeler yer verildi.

"TÜRKİYE'NİN BARIŞ VE HUZUR ODAKLI ÇABALARI NE YAZIK Kİ KARŞILIK GÖRMEYİ"

"Bizler, her kritik dönemde milletimizi ve devletimizin yanında durduk. Üstlendiğimiz sorumluluğun hakkını vererek hareket ettik. Bugün de İdlib'de gerçekleşen hain saldırıya ilişkin ortak tepkimizi gösteriyoruz. Öncelikle vatanın huzuru ve güvenliğini sağlamak, mazlumları müdafaa etmek üzere üstlendikleri görevde şehit olan tüm kahraman askerlerimizin ruhları şad olsun. Rabbim şehitlerimizin mekânını cennet eylesin. Yakınlarına sabır ve metanet, yaralılarımıza acil şifalar nasip eylesin. Milletimizin başı sağ olsun. Askerlerimiz İdlib'de, hem ülke sınırlarımızı ise hem de mazlumları korumaktaydı.

Zira Suriye'de yaşanan zulümlere, yüz binlerce sivilin zalimce katledilmesine, milyonların evinden, toprağından sürülmesine dünya sessiz kaldı. Türkiye'nin barış ve huzur odaklı çabaları ne yazık ki pek çok ülkede karşılık görmedi.

Buradan tekrar sesleniyoruz. Karşımızda, insanlıktan nasibini almamış, tüm ahlacı



"Masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine açık tehdit oluşturan bu rejim unsurlarına karşı sessiz kalmamız beklenemez."

ki, insani ve dini değerleri hiçe sayan, kendi yurttaşlarını bile topraklarından eden, canlarına kasteden, zihniyete sahip bir rejim bulunuyor. Suriye'yi her geçen gün daha da ağır bir yıkıma sürüklüyor. İşte rejim güçleri son olarak yapılan anlaşmalara da uymayarak, askerlerimizi kallesçe pusuya düşürdü. Bu saldırı, asla kabul edilemez.

Dolayısıyla, masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine açık tehdit oluşturan bu rejim unsurlarına karşı sessiz kalmamız beklenemez. Türk Devleti ve Ordusu, bugüne kadar Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı harekâtıyla terör örgütlerine ve destekçilerine gereken ce-

vabı en güçlü şekilde vermiştir. Elbette bu acımasız saldırının sahipleri bunun bedelini ödeyecektir. 'Bahar Kalkanı' harekâtıyla da bu bedeli ödemeye de başlamışlardır.

Şunu da herkes bilsin ki biz, her türlü zorluğu aşmasını bilen bir milletiz. Mevzubahis vatan olunca tüm siyasi ve fikri ayrılıkları bir tarafa bırakırız. İşte şimdi de birlik ve beraberlik içinde hareket ediyor, sabır ve dayanışma gösteriyoruz. Ülkemizin menfaatlerini her şeyin üstünde tutuyoruz. Bugün her zamankinden daha güçlü şekilde biriz, bütünüz ve birlikteyiz. Türkiye'nin tüm kesimlerini temsil eden Mesleki ve Sivil Toplum Örgütleri olarak bayrağımızın altında kenetlendik.

Katil rejime karşı kararlı bir şekilde mücadele eden devletimizin ve kahraman ordumuzun yanındayız. Alınacak her kararın, atılacak her adımın arkasındayız. Cenabı Hak ülkemizi korusun, milletimizin birliğini ve dirliğini muhafaza etsin, ordumuzu muzaffer kılsın."

Her ihtiyacınızda sağlık güvenceniz yanınızda!



Katılım Sağlık'ın size en uygun ve esnek özel sağlık sigortalarından birini seçin, kendinizi ve sevdiklerinizi bugünden güvence altına alın.



Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası, Emlak Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[/katilimemeklilik](https://www.facebook.com/katilimemeklilik) [/katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik) [/katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.



Başkan Altay, meclis toplantısında sanayicilerle bir araya geldi

KONYA SANAYİ ODASI ŞUBAT AYI MECLİS TOPLANTISINA KONUK OLAN KONYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI UĞUR İBRAHİM ALTAY, SANAYİCİLERE KONYA METROSU VE KONYARAY BANLIYO PROJELERİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ.



Konya Sanayi Odası Şubat ayı meclis toplantısı gerçekleştirildi. Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil'in başkanlığında gerçekleştirilen toplantıda, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay sanayiciler ile bir araya geldi.

Başkan Uğur İbrahim Altay yaptığı konuşmada, Konya Metro Projesi'nin sadece toplu ulaşım projesi olmadığını, Konya'ya Avrupa şehri unvanı kazandıracak bir proje olduğunu söyledi. Projenin 4,5 yılda bitirilmesini planlandığını belirten Altay, "Konya Metro Projesi'nde, 1 milyar 194 milyon Euro'luk yatırımın ihalesini yaptık. Şu anda şantiye kuruluyor. Proje 4,5 yıl sürecek. Ama biz daha önce bitirmek için çaba sarf ediyoruz. Bu Konya'da sadece toplu ulaşım projesi değil, Konya'ya bir Avrupa şehri unvanı kazandıracak çok önemli bir iş" dedi. Projenin son teknoloji kullanılarak yapıldığına işaret eden Altay, Büyükşehir Belediyesi olarak alternatif ana caddeler açmak için de çalışmalar yürüttüklerini bildirdi.

KONYA METROSU KADAR ÖNEMLİ BİR PROJE

KSO Meclis üyelerine Yaylapınar'dan başlayıp, Konya OSB'ye kadar gidecek olan Konyaray Banliyo hattı ile ilgili de bilgi veren Altay, "Bu proje üzerinde uzun süre çalıştık. Burada taşıt alımları belediye-



Uğur İbrahim Altay
Konya Büyükşehir Belediye Başkanı



Mustafa Veli Tekelioğlu
KSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

miz tarafından, geri kalan işlemler TCDD tarafından yürütülüyor. Proje iki fazda gerçekleştirilecek. Birinci faz, eski gardan başlayıp lojistik merkeze kadar uzanıyor. Bunun ihalesini bu yıl gerçekleştireceğiz. İkinci ise eski gardan Yaylapınar'a kadar olan hat. Lojistik Merkez'den, Aliya İzzet-begoviç Caddesi üzerinden Konya OSB'ye

kadar olacak iki duraklı bir hattı kapsıyor. Bu ikinci faz, yatırım programına girdiğinde onun da ihalesini en kısa sürede yapacağız. Bu da Konya Metrosu kadar önemli bir proje. Burası bizim ulaşım aksımızda olmayan ama yolcu trafiğinin olduğu bir hat. Böylece hat üzerindeki tüm sanayi bölgeleri için toplu taşıma imkanına kavuşmuş olacağız" dedi. Başkan Altay, diğer ulaşım projeleri ve yatırımlar hakkında da bilgi verdi.

TEKELİOĞLU'NDAN ALTAY'A TEŞEKKÜR

Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu da yaptığı konuşmada, Büyükşehir Belediye Başkanı Altay'a hem Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi'nin yer tahsisi hem de Konya OSB'ye kadar gidecek olan banliyo hattı için teşekkür etti. Tekelioğlu, "Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi arsasının tahsis edilmesi ve buranın endüstri bölgesi ilan edilmesinde hem Konyalı iş adamlarımız hem de belediye başkanımız büyük katkı sağladı. Büyükşehir Belediyemizin, Konya'nın teknoloji endüstri bölgesine sahip olmasına önemli katkıları oldu" dedi.

Banliyo hattının hayata geçirilmesinden dolayı da teşekkür eden Tekelioğlu, "Biz sanayiciler olarak böyle bir banliyo hattının yapılması gerektiğini uzun zamandır ifade ediyorduk. Çünkü her gün binlerce servisle Konya OSB'mize 40 bin kişinin ulaşımını sağlıyoruz. Bu da şehrimizde trafik yükü oluşturuyor. Şehrimizde böyle bir banliyo hattı kazandırdığı için belediye başkanımıza ariyeten teşekkür ediyorum" diye konuştu. Tekelioğlu, ek olarak yeni yapılacak olan TOKİ projelerinde OSB çalışanlarına kontenjan ayrılması noktasında da destek beklediklerini bildirdi. Tekelioğlu, Şubat ayı meclis toplantısında meclis üyelerine Konya Sanayi Odası'nın ve Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin aylık faaliyetleri ile ilgili bilgi de verdi.

GEÇMİŞİN MİRASINI, GELECEĞE TAŞIYORUZ...

Koyuncu Akaryakıt



Koyuncu Otomotiv



Koyuncu Enerji



Koyuncu
Taşıt Muayene



Koyuncu
Tuz



koyuncu

koyuncu.com

BAŞKAN KÜTÜKCÜ, ELAZIĞ'A GİTTİ

“Yaralarımızı birlikte saracağız”

DEPREM BÖLGESİ ELAZIĞ'I ZİYARET EDEN KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, DEPREMZEDELERLE YAPTIĞI GÖRÜŞMEDE “YARALARIMIZI MİLLET OLARAK BİRLİKTE SARACAĞIZ” MESAJI VERDİ.

Konya Sanayi Odası (KSO) ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükcü, deprem bölgesi Elazığ'a gitti. Evleri hasar gören depremzedelerle görüşen Kütükcü, depremde yaşamını yitiren vatandaşlara Allah'tan rahmet, yakınlarına da başsağlığı diledi. “Yaralarımızı millet olarak birlikte saracağız” mesajı veren Kütükcü, şu ifadeleri kullandı:

“Elazığ merkezli deprem hepimizin yüreğini yaktı. Elazığ ve Malatya'da hayatlarını kaybeden 41 vatandaşımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına ve milletimize başsağlığı diliyorum. Yaralılarımıza acil şifa temenni ediyorum. Sabırla, duayla, metanetle birlik ve beraberlik içerisinde aşmamız gereken bir sürecin içerisindeyiz. İnşallah bu süreçte yaralarımızı millet olarak hep birlikte saracağız. Devletimiz zaten deprem anından itibaren AFAD ve Kızılay gibi kurumlarıyla bölgede. Bakanlarımız da öyle. Deprem anından itibaren bölgedeki organize sanayi bölgelerimiz, AFAD ve Kızılay'la birlikte hareket ederek tesislerini, fabrikalarını depo



Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Elazığ Organize Sanayi Bölgesi, Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası, Elazığ OSB'de kurulan AFAD ve Kızılay'ın depolarını ziyaret ederek bilgi aldı.

olarak kullanıma açtı. Ayrıca deprem gününden itibaren ülkemizin farklı illerindeki organize sanayi bölgelerimiz Elazığ ve Malatya'ya çeşitli malzemelerden oluşan yar-

dım TIR'larını ulaştırdı. Ben OSB'lerimizde, başkanlarımıza ve sanayicilerimize teşekkür ediyorum. Bundan sonra da bölge halkımızın yanında olmaya devam edeceğiz.”

KSO'dan deprem bölgesine yardım TIR'ı



Konya Sanayi Odası, Elazığ'da meydana gelen depremin ardından ihtiyaç sahiplerine ulaştırılmak üzere bölgeye yardım TIR'ı gönderdi. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Elazığ'ın çevre illerinde de hissedilen depremde zarar gören vatandaşlara destek olmak için harekete geçtiklerini söyledi. Kütükcü, “Deprem haberini aldığımız ilk andan itibaren yüreğimiz Elazığ, Malatya ve çevre illerde yaşayan kardeşlerimiz için attı. Orada hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralıları-

mıza acil şifalar diliyorum. Deprem sonrası yaraların sarılabilmesi, evleri yıkılan vatandaşlarımızın ihtiyacı olan insani yardım malzemelerinin tedariki noktasında Sanayi Odası olarak elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bu kapsamda da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğimizin çağırısı üzerine hazırladığımız insani yardım malzemelerinden oluşan TIR'ı, sanayicilerimiz adına bölgeye ulaştırdık. Bu konuda destek veren, hassasiyet gösteren tüm kurumlarımıza da teşekkür ediyorum. İnşallah rabbim bir daha böyle acılar yaşatmaz” dedi.

İŞİ DÜNYAYLA OLAN İHRACATÇILARA DÜNYA KADAR DESTEK!

İhracatçılara uygun krediler ve dış ticaret hizmetleri İhracatçıya Destek Paketi'nde.
İş Bankası her zaman, her yerde sizinle.

İhracat Kredileri
e-Teminat Mektubu
İhracatçı Kart
Dış Ticaret Paketleri
e-İhracat Hizmet Paketi
Nakliyat Sigortası
Muhabir Garantili İhracat Faktoringi
e-Mail Bilgilendirme Hizmetleri

TÜRKİYE  BANKASI



Kampanya çerçevesinde firma başına 2.000.000 €/2.000.000 \$/5.000.000 TL limite kadar kredi verilebilecektir.
Kredi talepleri için son karar İş Bankası tarafından verilecektir. İş Bankası, kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kredi tahsis etme ve teminat talep etme hakkına sahiptir.

KONYA İŞ DÜNYASINDAN THY VE ANADOLUJET'E ÇAĞRI:

“Uçak seferlerini artırın”

KONYA İŞ DÜNYASI; TÜRK HAVA YOLLARI VE ANADOLUJET'TEN KONYA İLE İSTANBUL ARASINDA YAPILAN KARŞILIKLI SEFER SAYILARININ ARTIRILMASI VE YENİDEN DÜZENLENMESİ TALEBİNDE BULUNDU.

Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Konya Ticaret Borsası, Konya ile İstanbul arasında yapılan karşılıklı seferlerin sayılarının artırılması ve yeniden düzenlenmesi için Türk Hava Yolları ve AnadoluJet'e çağrıda bulundu. Konya iş dünyasını temsilen Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ve Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik tarafından yapılan ortak açıklama şu şekilde:

“Konya, giderek yükselen ekonomisi ile ülkemize katma değer kazandıran önemli bir şehirdir. Firmaları, organize sanayi bölgeleri, dış ticaret hacmi, tarımsal üretimi, hizmetler sektöründe gelişmiş alt yapısı, turizm potansiyeli şehrimizin küresel ekonomide hızla yükselmesine katkı sağlayan varlıklarımızdır. Geçmişten bugüne Türkiye'nin merkezinde bir buluşma noktası niteliğinde olan ilimizin, bu ekonomik varlık-



ları ile potansiyelini daha da geliştirmesi için hiç şüphesiz havayolu bağlantısı olmazsa olmazlardan biridir. Konya'nın hem nüfus büyüklüğü ve sosyo-kültürel değeri hem de ekonomik potansiyeli ve ticari hareketliliği göz önünde bulundurulduğunda uçak sefer sayılarının yetersiz olduğu açıkça görülmektedir. Bu kapsamda THY'nin Konya Havalimanı ve İstanbul Havalimanı ile AnadoluJet'in Konya Havalimanı ve İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan yapılan karşılıklı sefer sayılarını artırması ve sefer saatlerinin yeniden düzenlenmesi hususlarında gerekli adımları ivedi olarak atması gerekmektedir. Konya; turizm,

kültür, spor, sağlık ve eğitim faaliyetleri alanlarında bölgesel bir merkez ve gelişim alanı iddiasındayken ulaşım alternatiflerinin sınırlandırılması ve hatta havayolu ulaşımının kullanılması hususundaki eksiklik ekonomik bağlamda da olumsuz bir hal almıştır. Gelinek nokta- da, Konya'nın daha hızlı çözüm üretmeye ihtiyacı bulunmaktadır. Beklentimiz kentimizin büyüklüğü oranında hak ettiği sefer sayısının artması ve düzenli saatlerde sefer planlamasının uygulamaya konulmasıdır. THY ve AnadoluJet'i, kentimizin potansiyeli çerçevesinde, beklentilerimizin değerlendirilmesi hususunda hassasiyete davet ediyoruz.”





Zimbabve heyetinden KSO'ya iş birliği ziyareti

ZİMBABVE YEREL YÖNETİMLER BAKANI HON JULY MOYO İLE ANKARA BÜYÜKELÇİSİ ALFRED MUTIWAZUKA, KONYA SANAYİ ODASI'NI ZİYARET ETTİ. ZİYARETTE ZİMBABVE İLE KONYA'NIN İŞ BİRLİKLERİ KONUŞULDU.

Zimbabve Yerel Yönetimler Bakanı Hon July Moyo ile Ankara Büyükelçisi Alfred Mutiwazuka Konya Sanayi Odası'ni ziyaret etti. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü'nün ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarette Zimbabve ile Konya'nın hangi alanlarda iş birliği yapabileceği ve karşılıklı ticaretin artırılabilmesi için yapılması gerekenler konuşuldu.

Ziyarette, Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ile KSO Yönetim Kurulu Üyesi ve DEİK Türkiye-Zimbabve İş Konseyi Başkanı Hıfı Soydemir de yer aldı.

KONYA, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ÜÇÜNCÜ OSB'SİNE SAHİP

Ziyarette konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya sanayisinin üretimi, ihracatı ve istihdamı hakkında bilgi verdi. Konya'nın Türkiye'nin en büyük üçüncü organize sanayi bölgesine ev sahipliği yaptığını belirten Kütükcü, "Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde beşinci kısım genişleme alanı

nı tahsise açtık. Ürettiğimiz 166 sanayi parselinden 105'inin tahsisini gerçekleştirdik. Buradaki fabrikalarımızın tamamının üretime geçmesiyle bölgemizdeki aktif fabrika sayısı 770'in üzerine çıkmış olacak" dedi.

Konya'nın en güçlü olduğu sektörlerin başında makine ve aksamlarının geldiğini, burada da tarım makinelerinin başı çektiğini aktaran Kütükcü, "Makine ve aksamları sektörden sonra otomotiv yedek parça sektörü ve hububat, bakliyat yağlı tohumlar sektörü geliyor. Bu üç sektörde ciddi bir ihracat kapasitesine sahibiz. Ayrıca plastik ambalaj, ayakkabı, döküm gibi birçok sektörde de iddialı bir şehiriz" diye konuştu.

Kütükcü, KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hıfı Soydemir'in DEİK Türkiye-Zimbabve İş Konseyi Başkanı da olduğunu hatırlatarak, Zimbabve ile Konya'nın ticari ilişkilerinin daha da artacağını, bu noktada Oda olarak destek vermeye hazır olduklarını söyledi.

Soydemir ise Ankara Büyükelçisi Alfred Mutiwazuka ile daha sık bir araya gelerek, karşılıklı ticaretin artırılabilmesi için çalışacaklarını, bu kapsamda iki ülkede bulunan iş insanlarına ticari geziler düzenleyeceklerini ifade etti.

"TÜRKİYE'DEN ÖĞRENECEKLERİMİZ VAR"

Zimbabve Yerel Yönetimler Bakanı Hon July Moyo, ev sahipliğinden dolayı Başkan Kütükcü'ye teşekkür ederek, "Zimbabve ile Türkiye arasındaki ilişkileri teşvik edecek çok sebebimiz var. Madencilik, tekstil, enerji ve tarım gibi alanlarda çalışmalarımız var. Türkiye'ye bu alanlarda ürün gönderebiliriz" dedi. Zimbabve Ankara Büyükelçisi Alfred Mutiwazuka ise "İş birliklerini artırmak adına yeni planlar yapıyoruz. Zimbabve ve Türkiye'deki iş insanlarının ortaklıklar kurması, birlikte çalışmalar yürütmesi için girişimlerde bulunuyoruz. İki ülke arasında iş anlaşmaları yapmaya hazırız" diye konuştu.



Konya, yüksek katma değerli üretime odaklanıyor

'KOBİ'LERE, GİRİŞİMCİLERE SAĞLANAN DESTEKLER VE FİNANSAL OLANAKLAR' PANELİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ. PANELDE KONUŞMA YAPAN KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KONYA'NIN YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİME ODAKLANAN YENİ BİR SİÇRAMANIN EŞİĞİNDE OLDUĞUNU SÖYLEYEREK KONYA İLE İŞ YAPANIN HER ZAMAN KAZANACAĞI MESAJINI VERDİ.

KOBİ'lere, Girişimcilere Sağlanan Destekler ve Finansal Olanaklar paneli, Konya Sanayi Odası konferans salonunda gerçekleştirildi. Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Odası tarafından desteklenen; TOSYÖV, KOSGEB ve KGF tarafından düzenlenen toplantıya, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçükücü'nün yanı sıra Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Erkuş, KOSGEB Başkan Yardımcısı Ahmet Akdağ, KGF Genel Müdür Yardımcısı Caner Teberoğlu, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Murat Kulaksız ile çok sayıda sanayici katıldı.



"STRATEJİK BİR GELECEĞE TAŞINIYORUZ"

KOBİ'lere verilen desteklerin anıltıldığı toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçükücü, Konya'nın Türk sanayisine lokomotiflik yapan şehirlerden biri olduğunu, burada 2 milyar doları aşan ihracat gerçekleştirildiğini vurguladı. Konya'nın yüksek katma değerli üretime odaklanan, yeni bir dönemin eşliğinde olduğunu aktaran Küçükücü, "Konyalı sanayicilerimizin 50 yıllık sanayi mücadelesi artık Konya'yı daha stratejik bir geleceğe taşıyor. 24 Konyalı girişimcimizle Aselsan, Konya'da Aselsan Konya Silah Sistemleri



Nezih Kuleyin
TOSYÖV Başkanı

Fabrikasını kuruyor. Şu anda arazide çalışmalar devam ediyor. Bu süreç devam ederken, şehrimizin nitelikli üretim kapasitesini artıracak yeni bir gelişme daha yaşadık. Aselsan yatırımının da bulunduğu 1 milyon 581 bin metrekarelik alan Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi ilan edildi. Burada da yüksek teknoloji üreten yatırımlar hayata geçecek. Konya Organize Sanayi Bölgemizin beşinci kısım genişleme bölgesinde son bir yılda yaptığımız 102 tahsisin üçte birinin inşaat faaliyetine başlamış olması da Türkiye'de çok özel bir örnek" diye konuştu. Konuşmasında model fabrikaya

da değişen Kütükcü, model fabrika çalışanlarının Konya Ticaret Odası'nın yürütücülüğünde, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Konya OSB'nin ortak projesi olarak devam ettiğini kaydetti.

“KOBİ'LERİN SORUNU İÇİN VARIZ”

TOSYÖV Başkanı Nezhik Kuleyin yaptığı konuşmada, vakıflarının KOBİ'lerin sorunlarının çözümü için kurulduğunu, ülkenin birçok yerinde KOBİ'ler ile bir araya gelerek toplantılar organize ettiklerini söyledi. KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulabilmek için KOBİ Akademi uygulamasını hayata geçirdiklerini ifade eden Kuleyin, burada işletmelere dış ticaret, uygulamalı girişimcilik eğitimleri verdiklerini bildirdi. Türkiye'nin yerli üretim ile uluslararası pazarlarda çok önemli bir konumda yer alacağına inandığını aktaran Kuleyin, devlet desteklerinin de bu anlamda büyük katkı sağlayacağını belirtti.

“KONYA, 2020'DE DAHA ÇOK ÜRETECEK”

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Erkuş, konuşmasında Anadolu ekonomisinin canlandığına vurgu yaptı. Erkuş, “Türkiye’de artık ekonomi denince akla sadece İstanbul ve çevresi gelmiyor. Ülkemizde ekonomik olarak yeni güç merkezleri yükseliyor. Tüm bunların sırrı güven, istikrar, moral ve motivasyondur. Konyalı müteşebbisin gerektiğinde devleti ve milleti için üstlendiği sorumluluk takdire şayandır. Konya iş dünyası olarak 2020’de daha çok üretmek, ihracat yaparak, ülkemize yeniden yüksek büyüme temposu kazandırmayı hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

“İŞLETMELERİN YÜZDE 99,89’U KOBİ”

KOSGEB Başkan Yardımcısı Ahmet Akdağ ise Türkiye’de işletmelerin yüzde 99,89’unu KOBİ’lerin oluşturduğunu hatırlattı. Akdağ, “Ülkemizde oluşmuş olan istihdamın yüzde 74’ünü KOBİ’ler oluşturuyor. Cironun yüzde 66’sını, yatırımların yüzde 58’ini, ihracatın yüzde 56’sını KOBİ’ler yapıyor. KOSGEB olarak biz de KOBİ’lerimizi desteklemeye devam edeceğiz. Destek programları ile cari açığı azaltmayı ve ithal ürünlerin yerleştirilmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz” dedi.

KGF Genel Müdür Yardımcısı Caner Teberoglu da Konya’nın tarım, ticaret ve sanayileşmede büyük gelişmeler kaydeden bir il olduğuna vurgu yaparak verdikleri destekleri anlattı.

Konuşmaların ardından panelde işletmelere verilen destekler hakkında bilgi verildi.

“Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi dönüm noktası olacak”

KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN’IN İMZASIYLA RESMİ GAZETE’DE YAYIMLANAN KONYA TEKNOLOJİ ENDÜSTRİ BÖLGESİ’NİN, KONYA’NIN YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİM GELECEĞİNDE DÖNÜM NOKTASI OLACAĞINI VURGULADI.



Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın imzasıyla Resmi Gazete’de yayımlanan Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi ile ilgili açıklama yaptı. Teknoloji Endüstri Bölgesi’nin, Konya’nın yüksek katma değerli üretim geleceğinde dönüm noktası olacağını vurgulayan Kütükcü şu ifadeleri kullandı: “Konya, 2 milyar doların üzerinde ihracatı, 80 değişik alt sektörde üretim yapan sanayi alt yapısı, organize sanayi bölgeleri, özel sanayi siteleri ile Türkiye’nin önde gelen sanayi üretim merkezlerinden biri haline gelmiştir. İnşallah şehrimizde

Aselsan yatırımını da kapsayan toplam 1 milyon 581 bin metrekare alanın Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi ilan edilmesi, şehrimizin tüm kazanımlarına yeni bir ivme katacak, Konya’nın yüksek katma değerli üretim geleceğinde dönüm noktası olacaktır. Bu tarihi kararın şehrimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum; Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mustafa Varank, Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Uğur İbrahim Altay, Aselsan Genel Müdürü Prof. Dr. Haluk Görgün ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.”

YURT DIŞINDA YATIRIMI OLAN KONYALI SANAYİCİLER

KONYA'NIN ÜRETEN KARTALLARI

Türkiye ve dünya sürekli krizlerle çalkalanıyor. Şirketler için ekonominin dalgalı denizinde dengeler sürekli değişirken devrilmeyen ayakta kalmak, Şahinler Holding'in sahibi Kemal Şahin'in dediği gibi 'yumurtaları farklı yerlere dağıtmak'tan geçiyor. Güçlü ihracat ağı kuran ve Türkiye'nin yanı sıra farklı ülkelerde konumlanan şirketler, krizlerden kaçmayı başararak yıkılma riskini minimuma indiriyor. Dahası sınır dışında kurdukları fabrika ve ofislerle bir yandan ihtiyaca göre üretim yaparken bir yandan da maliyetlerini düşürüp rekabet gücünü artırıyorlar. Dünyaya erişimlerini hızlandırmış oluyorlar.

Konya bu anlamda cesur bir şehir. Yıllar önce atağa geçen Konyalı iş insanları, girişimci ruhları, güçlü inançları ve tükenmeyen cesaretleri ile önemli başarılar kaydetti. Birçoğu dünyanın onlarca ülkesine yaptığı ihracatı, yurt dışında gerçekleştirdiği yatırımlar ile taçlandırdı. Bu sayede Türkiye'nin yanı sıra küresel ekonomide görülen olumsuz etkenlere rağmen krizlerden güçlenerek çıktı.

Bugün Türkiye'nin güçlü şirketlerinin başında, Mevlana kültürünü disiplin, dürüstlük ve vizyonu ile bir araya getirerek uluslararası başarı kazanmış Konyalı iş insanları bulunuyor. Her biri, örnek çıkarılabilecek hikayelere sahip. Kimi bir araya gelerek büyük işlere imza atılabileceğini, kimi yeniyi takip ederek küreselleşebileceğini, kimi de en zor dönemlerde bile bir çıkış yolu-

nun mutlaka olabileceğini anlatıyor. Konya'nın Kartalları, bugün otomotivden mobilyaya, madeni eşyalardan ev ürünlerine, tekstilden sağlık ürünlerine kadar Konya markasını küresel pazara kodluyor. Yıllar önce kurumsallaşmayı başaran bu şirketler yurt dışında gerçekleştirdikleri yatırımlar ile büyümeyi sürdürüyor.

Haşim Bayram tarafından kurulan Bera Holding, Tosunoğlu kardeşler tarafından kurulan Bürotime, İsmail Doğru'nun kurduğu Doğrular Madeni Eşya, Ömer Faruk Meydan tarafından kurulan Meydan Otomotiv ve Mehmet Özen'in kurduğu Özen Kompresör'ün yanı sıra Çimen kardeşlerin kurduğu Saraylı Madeni Eşya, Mehmet Emin Keçeciler ve arkadaşları tarafından kurulan Solimpeks, Kemal Şahin'in kurduğu Şahinler Holding ve Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil liderliğinde kurulan Zade Vital sözünü ettiğimiz güçlü şirketlerden sadece birkaçı.

Lonca dergisi olarak Konya'nın dokuz devinin kurucu ve yöneticileriyle Türkiye'nin sınırlarını aşan başarı hikayelerini konuştuk. Konya'nın Kartalları'nın yükseliş hikayelerini okumak için sayfayı çevirin.

Bera Holding,

biri Macaristan'da diğeri Romanya'da olmak üzere yurt dışında iki rulman fabrikasına sahip. Romanya'da ürettiği rulmanın yaklaşık yüzde 98'ini, başta Amerika, Hindistan ve Dubai olmak üzere 81 ülkeye ihraç ediyor.

Bürotime,

ihracata 2002 yılında başladı. Sürekli yatırım yapan şirket, bugün yurt dışında 20 franchise showroom'u ile Türk estetiğini, zarafetini ve duruşunu diğer ülkelere de taşıyarak büyüyor.

Doğrular Ev Ürünleri,

üretiminin yüzde 50'sini yaklaşık 70 ülkeye ihraç ediyor. Şirket, ilk yatırımını 1999 yılındaki krizde kapanan fabrikalardan birini alarak Rusya'da yaptı.

Meydan Otomotiv,

dünyanın 22 ülkesine ihracat yapıyor. İlk yurt dışı yatırımı olarak Çin'de ofis ve depo açan şirket, buradaki personeli sayesinde zaman ve enerji tasarrufu sağlayarak ürün tedarikindeki süreci hızlandırdı.

Konya, küçük bir esnaf olarak girdikleri iş dünyasından milyar dolarlık holding patronlarına dönüşen isimlerin doğduğu yer.

Özen Kompresör,
50'nin üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. 2018 yılında Amerika'da yatırım yapan şirketin Vietnam, Endonezya, Bangladeş, Kenya ve Nijerya'da olmak üzere dünyada 20 ülkede distribütörleri bulunuyor.

Saraylı Madeni Eşya,
üretiminin yüzde 50'sini 55'ten fazla ülkeye ihraç ediyor. İlk yurt dışı yatırımını 2001 yılında Rusya'nın Orel şehrinde yapan şirket, burada aynı isimle faaliyet göstermeye devam ediyor.

Solimpeks,
yaklaşık 70 ülkeye aktif olarak ihracat yapıyor. Şirket, İspanya'da kurduğu satış dağıtım ve deposu ile 2016 yılında özellikle Güney İspanya'da yüzde 40 pazar payına ulaştı. Ayrıca Almanya'da kurduğu şirket ile hizmet veriyor.

Şahinler Holding,
dünyanın 170 ülkesine ihracat yapıyor. 1982 yılında Almanya'da kurulan şirket, Türkiye'nin yanı sıra Bulgaristan, Fransa ve Mısır'da da faaliyet gösteriyor.

Zade Vital,
ürünlerini ABD dahil 15 farklı ülkeye sunuyor. ABD pazarına dokuz ay önce giren şirket, pek çok ürünü ABD ile ilk kez buluşturdu. Helvacızade Grubu'nun ABD Şikago'da Zade Global Inc. şirketi bulunuyor.

BERA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ RIZA ALABOYUN

“Amerika’dan Hindistan’a yeni yatırım planlarımız var”

72 BİN ORTAĞI BİR ÇATI ALTINDA TOPLAYAN BERA HOLDİNG, STRATEJİK YATIRIMLAR YAPMAYA DEVAM EDİYOR. YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ RIZA ALABOYUN, “ROMANYA’DAKİ RULMAN FABRİKASINDA ÜRETTİĞİMİZ ÜRÜNLERİ AMERİKA’DA SATMAK İÇİN İKİNCİ BİR BAYI AÇMAYI DÜŞÜNÜYÜRÜZ. VOLVO’DAN HİNDİSTAN’DA AĞAÇ SÖKME MAKİNESİ ÜRETMEK İÇİN TEKLİF ALDIK” DİYOR.

Küçük yatırımların büyük yatırıma dönüşme hikayesi nasıl başlıyor?

Kombassan ve bizim tabirimizle Anadolu Holdingleri ilk olarak, 1988 yılında faaliyete geçti. Toplumda kendine değer verilmediğini hisseden bir grup insan tarafından kuruldu. Birikimlerini bir araya getirip bir şeyler yapabileme heyecanı içindeydiler. Bu, Anadolu’nun değişik yerlerinde görülüyordu. Örneğin ben Aksaraylıyım. Aksaray’da bir fabrika kurulacağı zaman insanlar bir araya geliyordu. Anadolu insanı kazancını, dövizle veya faize bağlayarak kazanmak istemediği için bu tarz oluşumlara büyük ilgi gösterdi. O dönemde Haşim Bayram gibi isimler başarıya ulaştınca, bunu büyütme girişimine girdiler. Bera Holding’de 72 bin ortak var ve bunların hiçbirinin yüzde 1’den fazla hissesi yok. Bugün Avrupa ve Amerika’daki borsaya açık şirketlerle karşılaştırıldığında örnek bir sistem diyebiliriz.

Üretim hakkında bilgi verir misiniz?

Sekiz alanda üretim yapıyoruz. Odaklandığımız öncelikli alanlar; savunma sanayii, rulman, kağıt, karton, PVC, madencilik ve PCC. Konya’da bulunan MPG Makina A.Ş., savunma sanayisinin Konya’daki tek ana yüklenicisi. Yanı sıra birinci hamur kâğıt ve karton üretiminde iç piyasada önemli bir oyuncuyuz. Sürekli tam kapasiteyle çalışıyoruz ve iyi bir imajımız var. KOMPEN PVC sektörünün en değerli markalarından biri ve üretiminin yüzde 60’ını 30’u aşkın ülkeye ihraç ediyoruz. Aksaray ve Aydın’daki tesislerimizde kalker ve kireç üretilirken Afyon Emirdağ’da ülkemizin ilk endüstriyel PCC üretimi yapılıyor. Karaman’da bulunan gıda şehrimizde GOLDA marka ürünler üretiyoruz. KONGAZ firmamız ile Konya, Burdur, Isparta ve çevresi yerleşimlerin tüp gaz ihtiyacını karşılıyoruz. Ek olarak KOM-YAPI firmamız ile Konya’nın en prestijli yapılarını gerçekleştirdik. Düzce’de DİVAPAN şirketimizde MDF ve MDFLAM üretimi yapıyoruz. Alanya ve Konya’da BERA otel-



Bera (Kombassan) Holding, Konya’nın en başarılı kuruluşlarından biri. Haşim Bayram tarafından 1988 yılında kurulan holding, kağıt karton ambalaj, teknoloji makina, petrol ürünleri, gıda ve pazarlama, yapı malzemeleri, mermer ve maden, tekstil ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Çok ortaklı bir yapıya, kâr ve zarar ortaklığına dayanan çalışma sistemine sa-

hip olmasıyla diğer kuruluşlardan ayrılıyor. Bünyesinde 18 şirket ve 32 fabrika mevcut. Küçük birikimlerin bir araya geldiği ve küçük yatırımcıların kazandığı bir yapı olarak faaliyet gösteriyor.

Bera Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Alaboyun ile Konya’daki merkez binalarında buluştuk. Ali Rıza Alaboyun, şirkete dair sorularımızı yanıtladı.

lerimiz var. Çorlu'daki KOVEKA fabrikamız ile tekstil sektöründe de hizmet veriyoruz.

Yurt dışı yatırımlarınızdan bahsedermisiniz? Nerelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

Üç rulman fabrikamızın ikisi yurt dışında bulunuyor. Romanya'da URB markası ile üretim yapan endüstriyel rulman fabrikamız var. 2000 yılında bünyemize kattığımız Rulmenti, 2008 yılında Romanya'nın en başarılı şirketler sıralamasında 34'üncü sıraya yükseldi. Bin 400 çalışanla ürünlerimizin yüzde 95'ini, 81 ülkeye ihraç ediyoruz. Tesislerde yüksek kalitede rulman üretiminin yanı sıra diğer rulman üreticilerine tezgah üretimi de yapılmakta. Diğer fabrikamız Macaristan Budapeşte'de bulunuyor. MGM Co. Ltd., 2007 yılında URB Grubu'na katıldı ve çeşitli ebatlarda konik rulman üretiyor.

Yurt dışında yatırım yapmak zor oldu mu?

2000'li yılların başında yurt dışında rulman gibi son derece stratejik alanlara yatırım yapmak ve satın alma işlemini gerçekleştirmek hiç kolay olmadı. Özellikle Romanya ve Macaristan gibi ülkelerin özelleştirme politikaları ve yerel mevzuatlar, çözülmesi gereken ciddi sorunlar olarak karşımıza çıktı.

Önümüzdeki dönemde yatırımlara devam edecek misiniz?

Rulman sanayi, üretim kapasitesi artırımı gibi yatırımlar ile yurt dışında yeni fırsatları takip edeceğimiz odak alanımız olmaya devam edecek. Volvo'dan Hindistan'da ağaç sökme makinesi üretmek için teklif aldık. Bunun gibi yurt dışı tekliflerini değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Özellikle endüstriyel rulmanlar sektörü dünyada yüzde 7 civarında büyüyor. Bera Holding olarak bu pazarda üretimdeki payımızı arttırmak istiyoruz.

İhracatınız ne durumda?

Gıdada, ağırlıklı olarak Afrika, Kuzey Afrika ve Orta Asya ülkelerinde varız. Romanya'da ürettiğimiz rulmanın yaklaşık yüzde 98'ini, başta Amerika, Hindistan ve Dubai olmak üzere ihraç ediyoruz. Yan kuruluşumuz Kompen'de ise Güney Amerika ülkelerinden Arjantin ve Şili de dahil 112 ülkede ihracatımız var. Bu da yaklaşık 100 milyon dolar ihracat demek. Katıldığımız

"Bilişim lisesi kuracağız"

Holdingin sosyal boyutunu yeniden güçlendirmek için planlama yaptıklarını söyleyen Bera Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Alaboyun, uzun zamandır Kombassan Vakfı bünyesinde bilişim lisesi kurma fikri olduğunu belirterek şunları söyledi: "Liseyi Konya ya da Ankara'da kurabiliriz. Konya bana göre düşündüğümüz lise için çok uygun bir şehir. Çünkü Konya'da mekanik ve elektronik bir arada gidiyor. Mekatronik denilen disiplin Konya'da çok yaygın ama bunun kümeleşmesi gerekiyor. Bu konuda da bizim gibi holdinglere çok büyük pay düşüyor. Bunlara Türkiye'nin çok ihtiyacı var ve biz de bunların gerisinde kalamayız. Konya ekonomisi için önemli bir holdingiz ve bölgeye değer katmaya devam edeceğiz."

5 BİN

ŞİRKETİN SAĞLADIĞI
DİREKT İSTİHDAM

2,4 MİLYAR TL

ŞİRKETİN 2019 YILI CİROSU

18 ŞİRKET

32 FABRİKA

uluslararası fuarlar çerçevesinde Kompen'de yüzde 60 oranında ihracata yöneldik. Ağırlıklı olarak Romanya, Libya, Irak, Mısır, Şili ve Cezayir'e ürün gönderiyoruz. Aynı şekilde Kuzey Afrika bölgesinde büyük bir pazarımız var.

Sanayide nasıl farklılık yaratıyorsunuz?

Stratejik yatırımlara yönelerek diyebilirim. Haşim Bayram'ın gerçekleştirdiği rulman, kağıt, matbaa, karton, vinç sanayi gibi yatırımlar geleceği olan stratejik yatırımlar-

dı. Ben yönetime geldikten sonra da vinci savunma sanayisine dahil ettik. Zırlı askeri vinç ve bomba imha kolu imal ediyoruz. Ayrıca TSK'ya özel projeler geliştiriyoruz.

2019 yılı genel itibarıyla nasıl geçti?

Yıl sonu hedefimiz 2,9 milyar TL ciroydum ancak 2,4 milyar TL'de kaldık. 2019 yılı genel itibarıyla stabil geçmesine rağmen yüzde 10-12 büyüdük. Kağıt, karton ve rulmanda rutin bir karımız olsa da bizi asıl dinamik tutan savunma sanayisine girmemiz oldu. İnşaat sektörü düştüğünde vinç satın alma talebi otomatik olarak düşer ancak biz geçtiğimiz yıl zırlı kurtarıcı vinç ürettik. 58 milyon dolarlık bu iş, bizi 2019'un sıkıntılı sürecinden kurtardı. Etkisi borsaya da yansıdı, hisselerimiz yükseldi. 2019'daki en büyük şansımız bu oldu.

2020 sizin için vites büyütülen bir yıl mı olacak?

Bu sene daha fazla atak yapacağız. Çünkü savunma sanayisine keseceğimiz faturaların değeri çok yüksek. Beton santalimimizi ve elektromekanik sanayimizi kapattık. Belki savunma sanayisinde bir ortak bulabiliriz. Geçen yıl Volvo'nun Hindistan'daki kamyon fabrikası bizden bir ağaç sökme makinesi istedi. Onlara dünyada eşi olmayan bir makine yaptık. 360 derece dönebilen rotari bir makine ve istenilen yere rahatlıkla konumlanabiliyor. Bu makine üzerinden, onlarla senelik 150 ağaç sökme makinesi anlaşması yaptık. Bize birlikte üretme teklifi yaptılar ancak şimdilik bekletiyoruz. Ayrıca Romanya'daki rulman fabrikasında ürettiğimiz ürünleri Amerika'da satmak için ikinci bir bayi açmayı da düşünüyoruz. Ama önce yapılanmamız gerek. Fazla borçlanarak yatırım yapmayı düşünmüyoruz. İlk yapacağımız işlerden biri 18 şirket 32 işletmenin bazılarında yatayda küçülmek ve dikeyde büyümek olacak.

BÜROTIME'İN KURUCULARINDAN HÜSEYİN TOSUNOĞLU

“Dünya çapında üretim için yatırım yaptık”

2000 YILINDA HÜSEYİN TOSUNOĞLU VE KARDEŞLERİ TARAFINDAN KURULAN BÜROTIME, İLK YURT DIŞI YATIRIMINI 2002 YILINDA YAPTI. SÜREKLİ YATIRIMA ODAKLANAN ŞİRKETİN BUGÜN YURT DIŞINDA FARKLI ÜLKELERDE 20 MAĞAZASI BULUNUYOR. ŞİRKETİN KURUCULARINDAN HÜSEYİN TOSUNOĞLU, “2020 YILINDA HEDEF PAZARLARDA VE ÖZELLİKLE AVRUPA PAZARINDA FRANCHISE’LARIMIZI ARTIRARAK İŞ HACMİMİZİ GENİŞLETECEĞİZ” DİYOR.

Ofis mobilyası üretimi ve satışı yapan Bürotime, Hüseyin Tosunoğlu ve kardeşleri tarafından 2000 yılında kuruldu. Tosunoğulları Mobilya A.Ş. çatısı altında kurulan şirket, ilk yurt dışı satışını 2002 yılında gerçekleştirdi. Sürekli yatırıma odaklanan Bürotime, bugün yurt çapında 54 bayisi ile sektörün öncü markası olurken, yurt dışında Almanya, Bosna Hersek, Makedonya, Yunanistan, Gürcistan, Mısır, Kenya, Su-

dan, İran, Umman, Katar, İsrail, Irak, Ürdün, Suudi Arabistan, Kosova, Lübnan ve Türkmenistan’da 20 mağazası bulunuyor. Bürotime’in başarı hikayesini kurucularından Hüseyin Tosunoğlu ile konuştuk.

Bürotime nasıl kuruldu?

Ben 1980’den itibaren ufak çaplı ticaret yapmaya başladım. Duvar kağıdı ve elektrikli ev aletleri ticareti yapıyordum. 1994’te de üç kardeş bir araya geldik ve

Tosunoğulları Mobilya A.Ş. çatısı altında şirketimizi kurduk. Konya Organize Sanayi Bölgesi’nde başlayan mobilya üretimimiz zamanla uzmanlaşarak sadece ofis mobilyası üretimi ve satışına odaklandı. 2000 yılında başlayan kurumsallaşma sürecinin ardından Bürotime markasını oluşturduk. Konya Organize Sanayi Bölgesi’nde 100 bin metrekare arsa aldık. Ancak o dönem Türkiye’de kriz oldu. Biz de Konya’da yatırımdan vazgeçip Kenya’da fabrika yatırımı kararı aldık. Ancak babam ile annem “Hakkımızı helal etmeyiz” deyince Konya’da yatırım yapmak zorunda kaldık.

İlk yurt dışı yatırımınız ne zaman gerçekleşti?

2002 yılında yaptık. İhracatımızı özgün konsept mağaza ağı ile genişleterek sürdürdük. Sektörde global bir oyuncu olmanın getirdiği artan üretim taleplerini karşılayabilmek için kısa süre içerisinde Konya’da bulunan fabrikamızı 140 bin metrekarelik bir üretim tesisi haline getirdik. Bürotime bugün yurt çapında 54 bayisi ile sektörün öncü markası olurken, yurt dışında 20 franchise showroomu ile Türk estetiğini, zarafetini ve duruşunu diğer ülkelere de taşıyarak büyümesini sürdürüyor.

Bu denli büyümeyi nasıl başardınız?

Sürekli yatırım yapan bir firmayız. Dünya standartlarında üretim yapmak için hem makine teçhizatı hem de bunları destekleyen yazılımlar konusunda fabrikamızda önemli yatırımlar yaptık. Organizasyonumuzu hedeflerimiz doğrultusunda büyüttük, nitelikli insan gücüne yatırımlar



yaptık. Sadece üretim alanında kalmayıp tasarım ve Ar-Ge konularında da son beş yılda ciddi bir gelişme kaydettik. Sektörde markalaşabilmek için özgün tasarıma sahip nitelikli ürünler üretmenin önemini biliyoruz. Bunun için tasarım ve Ar-Ge ekibimizle son üç yılda 40'a yakın tasarımı hayata geçirdik. Bunların bir kısmı yurt içinde Design Turkey, yurt dışında ise Red-dot, If Design, German Design gibi dünya çapında kabul görmüş prestijli ödüllere layık görüldü.

Yurt dışı yatırımları konusunda nasıl bir strateji uyguluyorsunuz?

Yurt dışındaki ilk önceliğimiz; kolaylıkla yönetebileceğimiz yakın coğrafyadaki bölgelerde pazar payımızı artırmak ve Avrupa ülkelerinde güçlü iş ortaklıkları kurarak bilinirliği yüksek bir marka haline getirmek. Bu amaca yönelik olarak son iki yılda önemli yurt dışı yatırımları gerçekleştirdik. Daha önce bayimiz olan ya da bulunduğu coğrafyada bizi doğru temsil edebilecek firmalarla iş ortaklığı yaparak sadece Bürotime ürünleri satan showromlar açtık. 2020 yılında da hedef pazarlarda ve özellikle Avrupa pazarında franchise'larımızı artırarak iş hacmimizi genişleteceğiz.

Yurt içinde mağazalaşma konusunda bugün hangi noktaya geldiniz?

2002 yılında yurt içi satış stratejimizde değişiklik yapmaya karar verdik. Satış noktalarımızı sadece Bürotime ürünleri satan, aynı kurumsal kimliğe göre tasarlanmış mağazalar haline getirmeye başladık. Bugün geldiğimiz noktada bu kriterlere uyan ülke çapında 54 mağazamız var. Sanırım ofis mobilyası sektöründe bu kadar yaygın ve ulaşılabilir satış ağına ve toplam 40 bin metrekarenin üzerinde showroom alanına sahip başka bir marka bulunmuyor.

Ulusal marka yaratma yolunda önemli çalışmalar yaptığınızı biliyoruz. Bunlardan bahsederseniz?

Markamıza yapacağımız yatırımların hedefimize ulaşma yolunda getireceği katkının farkındayız. Açılan franchise'larımızı yalnız bırakmıyoruz. İyi bir pazar araştırmasına dayalı, bölgenin en iyi ajansları üzerinden hazırlanan pazarlama planlarıyla markamıza yurt dışında da yatırım yapıyoruz. Yurt içi bayi ve satış ağımları ile

**"YURT DIŞINDAKİ İLK ÖNCELİĞİMİZ;
KOLAYLIKLA YÖNETEBİLECEĞİMİZ
YAKIN COĞRAFYADAKİ BÖLGELERDE
PAZAR PAYIMIZI ARTIRMAK VE
AVRUPA ÜLKELERİNDE GÜÇLÜ
İŞ ORTAKLIKLARI KURARAK
BİLİNİRLİĞİ YÜKSEK BİR MARKA
HALİNE GELMEK."**

20

**YURT DIŞINDAKİ
MAĞAZA SAYISI**

54

**BÜROTIME'İN TÜRKİYE'DE
BULUNAN BAYİ SAYISI**

140 BİN M²

**KONYA'DA BULUNAN
ÜRETİM TESİSİNİN
BÜYÜKLÜĞÜ**

yönettiğimiz sistemleri, yurt dışı franchise'larımızın da kullanabileceği yapıya getirip daha ölçülebilir, yönetilebilir bir yapı oluşturuyoruz. Yurt içi ve yurt dışında sektördeki en büyük marka bilinirliğine sahip firma olma hedefiyle yatırımlarımıza 2020 yılında da devam ederek; geçmiş yıllardaki büyüme ivmemizi korumayı, toplam ciro içindeki ihracat rakamımızın en az yüzde 30 olmasını hedefliyoruz. 2002 yılından bu yana ihracat yapıyoruz. Az önce de bahsettiğim üzere yurt dışında sadece ürün satmak değil, bulunduğumuz coğrafyalarda bilinen ve tercih edilen bir marka olmak istiyoruz. Uluslararası pazarda gücümüzü artırmak amacıyla 2008 yılında

dahil olduğumuz TURQUALITY programı; franchise ağımlarımızı geliştirmede, stratejik yol haritamızı belirlemede ve buna uygun olarak pazarlama stratejilerimizi geliştirmede oldukça faydalı oldu.

İş dünyasında nasıl bir strateji izliyorsunuz?

2000 yılında Almanya'da katıldığımız Orgatec Fuarı'nda özgün tasarıma sahip olmanın ne kadar önemli olduğunu fark ettik. Bu anlamda bu fuar, bir nevi dönüm noktalarımızdan biri oldu. Tasarım ve Ar-Ge'ye yatırımlarımızı artırdık. Önce dışarıdan destek alarak, sonrasında kendi ekiplerimizle tasarımlarımızı hayata geçirdik. Mobilya sektörü ülkemiz için üretim, istihdam ve ihracat açısından büyük bir potansiyel taşıyor. Üretim tarafındaki gücümüzü tasarım ve pazarlama ile güçlendirmemiz gerek. Biz yatırımlarımızı bu yönde geliştiriyoruz, son dönemde de bunun sonuçlarını da görmeye başladık. Yurt dışından franchise başvuruları artmaya başladı. Yarışmaya gönderdiğimiz ürünler tasarım ödülleri ile dönüyor, bunlar çok sevindirici.

Konya bugün 180 ülkeye ihracat yapan bir güç haline geldi. Konyalı olmanız, şirketinizin bugünkü başarısında avantaj sağladı mı?

Eğer yurt çapında yaygın bir satış ağına ve yüksek bir üretim gücünüz varsa Konya'da olmak özellikle lojistik açıdan büyük bir avantaj sağlıyor. Yurdun her tarafına aşağı yukarı aynı mesafedeyiz. 2013 yılına kadar tüm birimlerimiz Konya'daydı, bu tarihte genel merkezi İstanbul'a taşıdık, 2015 yılında Ankara'da bir bölge müdürlüğü açtık. İstanbul ve Ankara'da istihdam eden ekipler satış ve pazarlama departmanlarımızda çalışıyor. Ancak firmamızın üretim, planlama, satın alma, Ar-Ge ve insan kaynakları birimleri başta olmak üzere büyük çoğunluğu Konya'da bulunuyor. Teknolojinin ilerlemesi ve yatırımlarımız sayesinde, mesafeleri ortadan kaldırarak entegre bir şekilde çalışıyoruz.

Kuruluşunuzda bugünlere gelebileceğinizi öngörmüş müydünüz?

Aslında çok daha fazlasını öngörerek bu işe başladık. Kurulduğumuz ilk günden bu yana amacımız, uluslararası ofis mobilyası markası olmak. Yaptığımız tüm yatırımları bu amaca yönelik olarak planlıyoruz.

DOĞRULAR EV ÜRÜNLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞRU

“Küresel ticarete büyüyen bir grafiğe sahibiz”

İLK YURT DIŞI YATIRIMINI 1999 YILINDA RUSYA’DA GERÇEKLEŞTİREN DOĞRULAR EV ÜRÜNLERİ, BUGÜN ÜRETİMİNİN YÜZDE 50’SİNİ DÜNYANIN 91 ÜLKESİNE İHRAÇ EDİYOR. ŞİRKETİN KURUCUSU İSMAİL DOĞRU, “KÜRESEL TİCARETE BÜYÜYEN BİR GRAFİĞE SAHİBİZ. YURT DIŞINDA MAĞAZAMIZ YOK AMA BAYİLERİMİZ VAR. ULUSAL VE ULUSLARARASI ÇOK ŞUBELİ MARKETLERLE DE ÇALIŞIYORUZ” DİYOR.

Doğrular Ev Ürünleri, 1979 yılında İsmail Doğru tarafından Konya’da kuruldu. Ütü masaları, kurutmalıklar, merdivenler, ev gereçleri ve pazar arabaları dahil zengin ürün gamına sahip şirket, İsmail Doğru’nun kardeşlerinin devreye girmesiyle hem yurt içinde hem yurt dışında bilinir bir firma olmayı başardı. Bugün üretiminin yüzde 50’sini Amerika, Almanya, Fransa, İngiltere, Ortadoğu, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetleri de dahil yaklaşık 91 ülkeye ihraç eden şirketin 1999’dan bu yana Rusya’da faaliyet gösteren bir iş yeri bulunuyor.

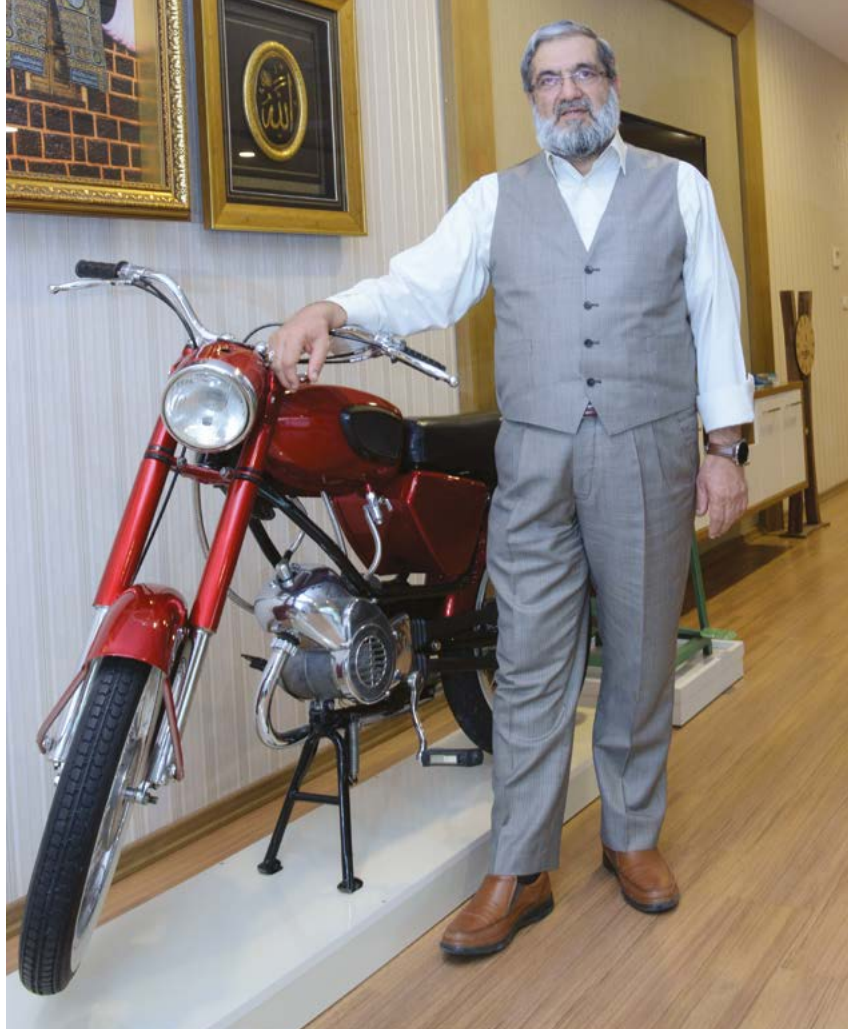
Aile şirketi olan Doğrular Ev Ürünleri, Konya’da 132 bin metrekare arsa üzerinde, 27 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikasında üretim yapıyor. Yaklaşık 400 kişiye istihdam sağlayan şirketin yönetim kurulunda İsmail Doğru ve kardeşleri bulunmakla birlikte, çocukları ve yeğenleri de İcra Kurulu olarak görevlerinin başında. Doğrular Ev Ürünleri’nin bugünkü başarısı ile ilgili sorularımızı Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğru yanıtladı.

İmalatçı olma hevesiniz nasıl oluştu?

Benim babam tüccar. Müteşebbisliği, ticareti ondan öğrendim. Küçük yaşta ticarete başladığım için imalat hevesi bende 16 yaşında başladı. Vakıflar Çarşısı’nda bizim dükkanın bitişiğinde kolonya imalatı yapan arkadaşlar vardı. Varillerle alkol, su, esanslar gelirdi. Kolonyalar renklendirilir, şişelere doldurulur ve satışa gönderilirdi. Bu işleri yaparken yan yana olduğumuz için ister istemez tüm süreci görürdüm ve o zamandan beri hep imalat yapmayı arzu ettim.

İmalata nasıl başladınız?

Biz yaklaşık 10 yıl boyunca alüminyum tava, tencere, güğüm ve bunun gibi



mutfak eşyalarının siyah bakalit saplarının imalatını yaptık. Bu işi yapmaya başlamadan önce bakalit ile ilgili hiçbir şey bilmiyordum. Hurda bir makine alıp Konya’da tamir ettirdik ve böylece bugünlere geldik. 1988’de piyasa İstanbul merkezli ol-

duğu için biraz geride kaldık. Elimizdeki makineleri nasıl değerlendirebiliriz diye düşününce sunta ütü masası, merdiven ve çelik ütü masası yapmaya başladık. 1999 yılından bu yana da Rusya’da faaliyet gösteren bir iş yerimiz var.

Yatırım yapmak için neden Rusya'yı tercih ettiniz?

Rusya'ya merdiven ve ütü masası gönderiyorduk. İyi de kazanıyorduk. 1999 yılında, üç arkadaş yeni bir firmayla yola çıktık ama olmadı. Paralarımızı birleştiriyorduk ama fikirlerimiz aynı noktada birleşmedi. Dolayısıyla 1,5 yıl sonra yollarımızı anlaşılarak ayırmak zorunda kaldık. O dönemde elimizdeki kalıplarla Rusya'ya yatırım yapmayı düşündük. 1999 depreminin olduğu sırada ben araştırma yapmak için Rusya'daydım. Burayı seçmemizin en büyük nedeni, sahip olduğumuz ihracat potansiyelimizdi. O dönemde Rusya'daki enflasyon sebebiyle birçok fabrika kapanmak zorunda kaldı. Satılık fabrikalar vardı, biz de bu şekilde ilerledik.

Bugün Çin ile rekabet edebiliyorsunuz. Bu seviyeye nasıl geldiniz?

Ben ilk kez 1991 yılında Almanya'ya gittim. O dönemde Almanya'dan numunelik bir ütü masası alıp Türkiye'ye geldim. Burada onlardan birkaç model yaptım ve Almanya'ya satmaya başladım. O dönemde Almanya'da ürünler hep kaliteliydi. Sonraki gidişlerimde -onların tabiriyle kalitesi düşük olan- Çin ürünlerini almaya başladıklarını gördüm. "Bizde de bu ürünlerden var" diyerek kendi ürünlerimizi Almanya'ya sunduk. Çin ile rekabetimiz bu şekilde başladı. Bir de Türkiye'de malzeme, Çin'den daha ucuz. Eskiden devlet desteğiyle malzemeyi daha ucuza alıp çalışarak satıyorlardı ve işçilikleri de bizden daha ucuzdu. Şimdi eşdeğer hale gelince daha rahat rekabet eder duruma geldik. Şu andaki durum itibarıyla bu rekabete ne kadar dayanabileceklerini bilmiyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de kaç markanız var?

Markalarımız çok olsa da biz Perilla markasını dünya çapında ön planda tutmaya çalışıyoruz. Rusya'daki markalarımızın hepsi tescilli. Orada da firmamızın ismi Doğrular.

Üretiminde ihracatın ne kadarlık payı var?

Bu konu dönemsel değişiklik gösterse de şu anda yarı yarıya. Küresel ticarete büyüyen bir grafiğimiz var. Biz yüzde 70'e kadar ihracatımızı yükseltmeyi düşünüyoruz. İç piyasada epey emeğimiz var. Anadolu'nun her yerinde bayilerimiz, müşterilerimiz bulunuyor ve onlarla birebir

91

İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE SAYISI

400

SAĞLADIĞI YAKLAŞIK İSTİHDAM

3 BİN

GÜNLÜK ÜRETİLEN MERDİVEN SAYISI

çalışmanın rahatlığını elimizin tersiyle itme şansımız yok. Yurt dışında mağazamız yok ama bayilerimiz var. Biz ulusal ve uluslararası çok şubeli marketlerle de çalışıyoruz. Bu marketlerin getirdiği adetler dönemsel bazda stok ihtiyacı getiriyor. O yüzden yeni yarımızda stok alanı yapmayı planlıyoruz.

Önümüzdeki süreçte yeni yatırımlarınız olacak mı?

Evet, profil fabrikası kuracağız. Çünkü boru profil ve plastik olarak aylık belli bir potansiyel kullanım oranımız var. Buna bu kadar malzeme kullanabiliyorsak profili kendi bünyemizde de yapabiliriz diye düşündük. Yatırımımızın içinde yaklaşık 7 bin 500 metrekarelik bir alanda fabrika kuracağız. Makineleriyle ilgili görüşmelerimiz devam ediyor. Maliyetlerimizi daha asgariye düşürecek, satış şansımızı daha da artıracak bir durum olacak.

2019'da hem dünya ekonomisi hem Türkiye ekonomisi küçüldü ama siz yeni bir yatırıma giriyorsunuz? Bir öngörünüz mü var?

Buna öngörü mü, nasip mi denir bilmiyorum ama düşüncemiz bizim böyle. Biz üretmeyi seviyoruz. Ticaret cesarettir. Mutlaka düşündüğümüz, yapmak istediğimiz şeyler var. İmalatı hep dipsiz kuyuya ses getirecek bir taş atmaya benzetirim. İmalat hep yatırım gerektiren bir iş. Dolayısıyla biz hep bir etap sonrasında ne yaparız diye düşünerek yol alıyoruz.

Ürün gamınız oldukça geniş. Ar-Ge yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ben meraklı biriyim. Özellikle yaşım daha gençken her fuara giderdim. Bu yüzden bir Ar-Ge bölümümüz var. Ar-Ge'nin değerlendirilmesi biraz da bizim çeşitliliğimizle alakalı bir durum. Şu anda yeni devraldığımız ürünlerden biri plastik tabure. Bu, bizim hiç aklımızda olmayan bir sektördü. İmalatını ve satışını yapacağız. Konya'daki bir firmanın Evelux Ergo markasını, patentleri ile satın aldık.

30-40 yıl önce ile kıyasladığınızda sanayiciliği bugün nasıl değerlendiriyorsunuz?

1988 yılı sonrasını değerlendirecek olursak bizi genellikle merdivenci olarak tanırlar. Merdiven yapmaya başladığım ilk dönem ayda bin merdiven başsam "Allah bereket versin" diyordum. 5-10 kişilik bir ekiple bunu yapıyordum. Şu anda günde 3 bin merdiven yapıyoruz. Rekabetli bir piyasadayız. En iyiyi, en makul fiyata satalım düşüncesindeyiz.

Siz aile şirketi olarak kalmayı nasıl başarırdınız?

Ortaklıktaki başarısızlığı, Konyalının en büyük handikabı. Aslında yapmamız gereken tek şey kurumsallaşmak. Herkesin ayılığının, çalışma şartlarının belli olduğu sistemi kuramadığımız için bunlar oluyor. Biz 10 sene önce şirket anayasasını hazırladık. Çocuklarımız ve ailelerimiz dahil aldığımız kararlara harfiyen uymaya çalışıyoruz. Kuşak farklılıklarından dolayı bazen çocuklarla uzlaşamadığımız konular olsa da çözüme ulaştırmak için mutlaka konuşuyoruz, asla muallakta bırakmıyoruz. Bu sistemi oluşturmamızın bize sağladığı avantaj şu; kim neyi yapacak belli, ne kazanırsa ne kadar alacağı da belli. Dolayısıyla bundan sonra gelen -eğer sisteme dahil olmak istiyorsa- kurallara uymak zorunda.

MEYDAN GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖMER FARUK MEYDAN

“Çin’deki yatırımımız bizi hızlandırdı”

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YEDEK PARÇA ÜRETİMİ YAPAN MEYDAN GRUP, 22 ÜLKEYE İHRACAT YAPARAK ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLIYOR. ŞİRKETİN KURUCUSU ÖMER FARUK MEYDAN, “İLK YURT DIŞI YATIRIMIMIZI ÇİN’DE YAPTIK. ORADAKİ PERSONELİMİZ ÜRÜN TEDARİK SÜRECİMİZİ HIZLANDIRDI. GELECEKTEKİ HEDEFİMİZ 100 ÜLKEYE İHRACAT YAPMAK” DİYOR.



Muadil Oto Yedek Parça sektöründe önemli yeniliklere imza atan Meydan Grup, Ömer Faruk Meydan tarafından 1972 yılında kuruldu. İlk yurt dışı yatırımını dünya devi Çin’e yapan şirket, bugün tüm Avrupa, Japonya, Kore ve Amerikan menşeli araçların kaporta parçalarını üretiyor. Kendi yazılımlarını kendi bünyesinde geliştirerek müşterilerinin ve piyasanın ihtiyacını analiz edebiliyor.

Şirketin kurucusu Ömer Faruk Meydan, “İlk yurt dışı yatırımımız Çin’deki ofis ve depomuz oldu. Oradaki personelimiz ürün tedarik sürecimizi epey hızlandırdı. Bu zaman ve enerji tasarrufu, ihracat, Ar-Ge’mizin kalitesini artırdı. Kuzey Afrika ülkeleri, Rusya, Ukrayna, Yunanistan, Almanya, Romanya, Arjantin, Kolombiya gibi birçok ülkeyle yapılan iş anlaşmalarımız var. Şu anda 22 ülkeye ihracat yaparak ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz. Gelecekteki hedefimiz 100 ülkeye ihracat yapmak” diyor.

1950’lerden bu yana baba mesleği olan yedek parçacılık yapan Ömer Faruk Meydan, şirketinin bu günlere geliş hikayesini anlattı.

Sanayici olma hikayeniz nasıl başladı?

1959 yılında Konya’da doğdum. Babam beni çocukken ‘Bu oğlan esnaf olsun’ diye, eski garajın orada bir acenteye çırak olarak verdi. O zamanların en iyisi eski jeep arazi araçlarıydı. O acentede iki yıl çıraklık yaptıktan sonra kalfalığa geçtim. Toplam dört yıl sonra babam beni kendi dükkanımıza alınca yarım bir patron oldum. Babam o zamanlar oto yedek parça hurdacısıydı. Gümrüklerden hasarlı araçları alıp parça parça satardık. O dönemlerde yeni yedek parça çok pahalıydı ve aradığın her parçayı bulman mümkün değildi. Babamı ‘Sevgili Ahmet’ lakabıyla herkes tanırdı. O dönemlerde

Türkiye çapında ismimiz vardı. Türkiye'nin her yerine çıkma parça satardık, işimiz çok iyiydi. Oto yedek parça sektöründen hiç çıkmadım. Önce başkalarının yanında, sonra rahmetli babamın yanında yetiştim. Askerden döndükten sonra da babamın yanından ayrılıp kendi yolculuğuma başladım.

Kendi şirketinizi nasıl kurdunuz?

Babamın yanından ayrıldıktan sonra hurdacılık yapmaya başladım. Gece gündüz çalıştım, çalışmadan bir günüm bile geçmedi. Ardından yan sanayi yedek parça işine başladım. Sonra otopark, perakende mağaza derken 34 yıl önce dış ticarete, altı yıl önce de imalata başladık. Ülke olarak defalarca ekonomik ve siyasi kriz yaşadık, elbette çok zor zamanlarımız da bereketli zamanlarımız da oldu. Çok şükür bu günlere gelebildik.

Şirketinizin üretimi ve kapasitesi bugün hangi seviyeye geldi?

2014 yılında Bursa'dan bir kaporta fabrikası satın alıp Konya'da kurdum. Bugün tüm Avrupa, Japonya, Kore ve Amerikan menşeli araçların kaporta parçalarını üretiyoruz. 2019 yılında ihracatımızı bir önceki yıla göre yüzde 30 artırdık. En önemli yatırımlarımızı ve Ar-Ge çalışmalarımızı bu yönde yapmaya gayret gösteriyoruz. 34 yıllık ithalat tecrübemizi, yerli imalat için kullanıyoruz. Ülkemizde yapabileceğimiz kaliteli ürünleri, ithal ürünlere tercih ediyoruz. Her geçen gün yeni kalıplar yaptırarak ülke üretimine ve ihracatına yatırım yapıyoruz. Şu anda 22 ülkeye ihracat yaparak ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz. Dünya ile rekabet ediyoruz. En önemli rakibimiz Çin. Üretim kapasitemizi teknolojik yatırımlarla her geçen gün artırıyoruz. Ar-Ge çalışmalarına önem veriyoruz. Gelecekteki hedefimiz 100 ülkeye ihracat yapmak.

İlk yurt dışı yatırımınızı nereye yaptınız? Yurt dışında nerelerde yatırımlarınız var?

İlk yurt dışı yatırımımız Çin'deki ofis ve depomuz oldu. Çin'deki personelimiz ürün tedarikindeki sürecimizi çok hızlandırdı. Bu zaman ve enerji tasarrufu, ihracat Ar-Ge'mizin kalitesini artırdı. Kuzey Afrika ülkeleri, Rusya, Ukrayna, Yunanistan, Almanya, Romanya, Arjantin, Kolombiya gibi birçok ülkeyle yapılan iş anlaşmalarımız bugün ihracatımızın en yoğun olduğu ülkeler.

**"PEYGAMBERİMİZ BİR HADİSİNDE
"İKİ GÜNÜ BİR OLAN ZİYANDADIR"
DER. ÇALIŞMAYA BAŞLADIĞIM İLK
GÜN DE BUGÜN OLDUĞU GİBİ,
HEP DÜNDEN DAHA İYİ OLMAK
İÇİN ÇALIŞTIM."**

165

YARATTIĞI İSTİHDAM

22

İHRACAT YAPILAN
ÜLKE SAYISI

3500

TÜRKİYE'DE BULUNAN
BAYİ SAYISI

%30

2018 YILINA GÖRE 2019
İHRACAT BÜYÜME ORANI

%17

İÇ PAZARDA 2018
YILINA GÖRE 2019
BÜYÜME ORANI

Önümüzdeki dönemde yatırımlarınız olacak mı?

Bu yıl için hedeflerimiz ağırlıklı olarak ihracata yönelik fakat yerli imalat da en önemli hedeflerimiz arasında. Zira tüketimi değil, üretimi hedefleyen bir vizyonumuz var.

Sektörde nasıl farklılaşıyorsunuz?

Türkiye'de 3 bin 500 bayimiz var. Müşterilerimizle 30 yıldır çalışıyoruz. Türkiye'nin her yerinde hizmet üretiyoruz. Kendi yazılımlarımızı (crm, b2b, erp) kendi bünyemizde geliştirerek müşterilerimizin ve piyasanın ihtiyacını analiz edebiliyoruz. Konya, İstanbul, Ankara ve Adana'da depo ve şube müdürlüklerimiz var. Ayrıca 12 ilde de home ofis personelimiz bulunuyor.

Yıllardır sanayinin içindesiniz. İş dünyasında nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Türkiye'nin dolu dolu bir ekonomik kriz geçmişi var. Finansal anlamda tedbir, her türlü demirbaştan da yatırımdan da önemlidir. Bir gecede ekonominin tepe taklak olduğuna da şahit olduk, piyasalarda para varken alınacak mal olmadığına da. Beraber iş yapılan firmalarla alelade ticari ilişkiler kurmaktan ziyade, birbirini tanıyan, zor günlerde birbirine destek olan yerli ya da yabancı iş insanlarıyla çalışmak, piyasada her zaman yer sahibi olmayı sağlar.

Kuruluşunuzda bugünlere gelebileceğinizi öngörmüş müydünüz?

Peygamberimiz bir hadisinde "İki günü bir olan ziyandadır" der. Çalışmaya başladığım ilk gün de bugün olduğu gibi, hep bugünden daha iyi olmak için çalıştım. Terakki bazen yavaş, bazen hızlı olur. Hatta bazen gerilemek de var ticarete. Ancak hep dünden daha iyi olması için yılmadan çalışırsanız, önünüzdeki günlerde hep daha iyi yerlerde olacağınıza olan inancınız illa ki artar.

Konya bugün 180 ülkeye ihracat yapan bir güç haline geldi. Konyalı bir sanayici olmanızın başarınızda rolü var mı?

Konya, sanayisi çok güçlü bir şehir. Her geçen gün daha da büyüyor. Güçlü sanayi, güçlü şirketlerden oluşur. Bu şehirlilik olmak, önemli bir avantaj sayılsa da asla tek başına yetmez. 'Şirket' dediğimiz kavramın 300 yıllık bir geçmişi var. Tarihe baktığımızda en güçlü devletler, her zaman dış ticaretle büyümüş, güçlerini ticari ilişkilerle muhafaza etmişler. Hiçbir şehir ya da ülke, sadece kendi içindeki ticaretle ayakta kalmaz. Her zaman yeni ilişkiler kurulmalı, yeni yatırım ve istihdam sahaları aranmalıdır.

ÖZEN KOMPRESÖR'ÜN ORTAKLARINDAN İBRAHİM ÖZEN

“Önceliğimiz global oyuncu olmak”

50'İN ÜZERİNDE ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN ÖZEN KOMPRESÖR, 2018 YILINDA AMERİKA'DA FİRMA KURDU. “AMERİKA'YA MAL SATABİLMEK İÇİN ORADA BİR DEPONUZUN OLMASI GEREK” DİYEN ŞİRKETİN İKİNCİ KUŞAK YÖNETİCİLERİNDEN İBRAHİM ÖZEN, “İYİ BİR MARKA, İYİ FİYATLA SUNULUYORSA HİÇ DÜŞÜNMEYEN GERİ DÖNÜŞ YAPILIYOR. BİZİM İŞÇİLİĞİMİZ, KALİTEMİZ VE SAĞLAMLIĞIMIZ BEĞENİLDİ. BASINÇLI HAVA SEKTÖRÜNDE GLOBAL BİR OYUNCU OLMAK EN BÜYÜK ÖNCELİĞİMİZ” DİYOR.

Bugün dünyada geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren Özen Kompresör'ün kuruluş hikayesi Mehmet Özen ile başlıyor. Mehmet Özen, 1970 yılında küçük bir atölyede süt makinesi tamirati yaparak sektöre giriyor. Ardından şirkete kardeşinin dahil olmasıyla 1974 yılında kaynak makinesi imalatını başlatıyorlar. Bu sayede kaynak sektöründe bilinir hale geliyorlar. Şirketin bugünkü varisi İbrahim Özen, firmanın bugüne gelişini anlatırken “Biz bir taraftan kaynak yaparken babamlar 1990 yılında pistonlu kompresör imalatına, 1995'te de vidalı kompresör imalatına başladılar. 2007 yılında aile şirketimiz ikiye bölündü. Bir kısmı kaynak makinesi tarafında çalışmaya devam ederken, biz kompresör üretmeyi seçtik. 2012 yılında içinde bulunduğumuz 20 bin metrekarelik fabrikamıza taşındık. Bugün burada 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Bu sene iç piyasanın daralmasıyla ihracatımızı yüzde 50 oranına kadar çıkardık” diyor.

Doğu Avrupa ve Orta Doğu bölgesinin önde gelen üreticilerinden biri olan Özen Kompresör, toplam 20 ülkede, 100 distribütör aracılığı ile satış ve servis faaliyetlerini yürütüyor. Özen Kompresör 2018 yılı itibarıyla yarım asırlık endüstriyel makine üretimi tecrübesini Amerikan iş gücü ve sinerjisi ile birleştirerek, Özen Air Technology şirketi ile Amerika'da montaja başladı. Özen Kompresör'ün ortaklarından ikinci kuşak İbrahim Özen ile şirketin bugün ulaştığı başarıyı konuştu.

Şirkette çalışmaya nasıl başladınız?

Çocukluğumdan beri atölyeye geliyorum. Babamın ilk atölyesini bile hatırlarım. O 1970'te başlamış, ben 1972 doğumluyum. Çocukluğum atölyede geçti diyebilirim. Ben üniversiteyi 1994 yılında



bitirince aynı yıl aile şirketinde işe başladım. 1999'a kadar Karatay'daki yerimizde devam ettik, ardından BÜSAN sanayisine geldik. Orada biraz daha kurumsallaşma ve sistem kurma yolunda çalışmalara başladık. 1999'a kadar olan dönemde ben de daha çok atölyede çalıştım, sonra ise yavaş yavaş yönetici pozisyonuna yükselmeye başladım. Babam 2007'de ayrıldıktan sonra Özen Kompresör benim yö-

netimime geçti. Babam her zaman bana destek oluyor.

Babanızın yolundan gidip sanayici olmak sizin tercihiniz miydi?

Açıkçası bunu hiç konuşmadık. Su aktı yolunu buldu diyebiliriz. Beni lisede meslek lisesine gönderdi, ben de hiç itiraz etmedim. Meslek lisesinde elektrik okudum. Üniversitede de makine mühendisliği

kazandım. Üniversitede tercihim değişti-rebilir dim ama herhalde hayalimde de bu vardı. Sanayicilik, üretim bir aşk. Bu aşk ol-masa kimse bize bu işi yaptırılmaz.

Üretiminiz arasında neler var?

2,5 bar ila 40 bar aralığında, pistonlu kompresörden vidalı kompresöre, vidalı booster'dan kurutucu ve filtrelelere kadar geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Vidalı booster (10-40 bar) kompresörü üreten tek firmayız. Bu ürünümüz, pet şişe şişir-mededen ağaç ve cam endüstrisinde kulla-nılan kaplama tekniklerine, maden ocak-larında metan ve diğer zararlı gazların tahliyesinden santrallere kadar birçok en-düstride ihtiyaç duyulan hava temininde verimliliği ile ön plana çıkıyor.

Yıllık üretim kapasiteniz nedir?

Yıllık olarak pistonlu kompresörde 4 bin 500, vidalı kompresörde yaklaşık bin 500 adet üretimimiz var. Bunun yüzde 50'sini ihracata gönderiyoruz. Son dö-nemde komşularımızda olanlardan dolayı ihracat pazarı oldukça daraldı. Suriye'ye şu anda satışımız kalmadı. Ürdün'e verdi-ğimiz malımız bir aydır ulaşamadı. Çün-kü önceden Suriye üzerinden giden mal, şimdi Mısır üzerinden aktarmalı gidiyor ve Mısır ürünlerimizi 15 gün oyalıyor. İran geçtiğimiz yıl en iyi pazarımızken bu yıl mal satışımız durdu. Şu an dünyadaki siya-si gerginlik yüzünden Türk mallarına karşı çok zorluk çıkarılıyor. Çok fazla belirsizlik var. Bu sene "2020 iyi başladı, çok iyi gidi-yor" dedik, bu kez de koronavirüsü çıktı. Benim korkum tedarik zincirinin kopması-na neden olması çünkü bu hedeflerimizi küçültmemize sebep olacak. Şu an durum, Türkiye'nin lehine gözüküyor çünkü Avru-pa'nın ikinci tedarik merkezimiz. Doğru yö-netebilirsek bizim için bir şans olacaktır.

Sizin için en büyük pazar Orta Doğu ülkeleri. 2019'da ihracat payını tüm olumsuzluklara rağmen artırarak yeni bir pazar yarattınız...

Çıkış noktamız orası zaten. Biz geniş bir coğrafyaya ürün gönderiyoruz. Vietnam, Endonezya, Bangladeşte bayimiz var. Aynı şekilde Güney Afrika'da Kenya ve Nijerya'da bayimiz bulunuyor. Avrupa'da da Rusya, Türki Cumhuriyetler, Kazakistan, Ukrayna, Fransa, Portekiz, Bosna Hersek gibi geniş bir coğrafyada olmamız sebebiyle daha çok

"İHRACAT PAYIMIZI TÜM OLUMSUZLUKLARA RAĞMEN ARTIRDIK ÇÜNKÜ ÇOK GENİŞ BİR COĞRAFYAYA ÜRÜN GÖNDERİYORUZ."

1500

YILLIK VİDALI
KOMPRESÖR ÜRETİMİ

%50

ŞİRKETİN İHRACAT ORANI

50+

İHRACAT YAPILAN
ÜLKE SAYISI

ülkeye hitap edebildiğimiz için ihracatımızı artırdık. Bir yere bağlı kalsaydık düşe-ceklik. Bizimki sanayi ürünü olduğu için sat-ış sonrası servis de çok önemli. O yüzden kompresörü bilen, daha önce kompresör satmış insanlarla çalışmak zorundayız. İyi servis yaparsak o bölgede iyi satış yapıyoruz.

Yurt dışındaki en büyük rakipleriniz kimler?

Yurt dışında en büyük rakiplerimiz yine Türkler. Son birkaç yıla kadar da karşımıza Çinli firmalar pek çıkmıyordu. Ancak birkaç yıldır özellikle Rusya ve Ukrayna gibi pazar-larda karşımıza çıkıyorlar. Avrupa'da zaten ciddi büyüklükte üretici firmalar var ama fiyat anlamında onlarla aramız açıldı. An-cak son dönemde üreticiye yapılan maliyet baskısının artmasıyla o makas da daraldı. Bugün aşağı yukarı onlarla eşit seviyedeyiz.

Amerika'da yatırım yapmaya nasıl karar ver-diniz?

O dönem tedarikçimiz olan firma, Amerika'nın zor ama iyi bir pazara sahip olduğunu söylüyordu. Görmek için 2016 yılında fuara gittik. Orada gördük ki Ame-

rika'ya mal satabilmek için orada bir depo-muzun olması gerek. Orada CAGI adında gönüllü bir dernek var. Kompresör şirket-lerinin gönüllü üye olduğu bir kuruluş bu. Üyelerin kontrollerini otomatik sağlıyorlar ve sattıkları tüm ürünleri bildiriyorlar. Dolayısıyla Amerika'da satılan kompresör sayı-sını öğrenmek için derneğin raporunu satın almak yeterli. Amerika'daki firmaların yüz-de 80'i bu derneğe bağlı olduğu için tüm oranlar görülüyor. Biz yatırım yapacağımız bölgeyi seçtikten sonra ilk işimiz şirket kur-mak oldu. Ürünleri buradan gönderip ora-da satmak için 2017'nin Temmuz ayında şirketimizi kurduk.

Kuruluş aşamasında zorluk yaşadınız mı?

Dokümantasyon süreci uzun sürdü. An-cak Ağustos 2018'de tuttuğumuz yere ge-çebildik. Yaklaşık bin 500 metrekairelik ofis ve depo alanımız var. Orada hem makine hem yedek parça anlamında stoğumuzu yaptık. Müdürlüğü ortağım yönetiyor. Yanında iki Amerikalı çalışanımız daha var. Amerika'da basınçlı hava sektörü buradakinden daha farklı bir bakış açısı ile ilerliyor. Ürün satışı-nın ardından yedek parça satışı ile ilerleyen daha oturmuş bir sistem var. Amerika'da ürünlerimize beş yıl garanti verebiliyoruz. Ama Türkiye'de orijinal parça kullanmak ko-nusunda yeterli hassasiyet yok. Ürünümüzü satarken yedek parça olarak mutlaka orijinal parçalarımızın kullanılmasını öneriyoruz ama önerilerimizin dinlenmediği durum-larla sıkça karşılaşılıyor. Orada oturduğumuz bu sistemi şimdi burada uygulamaya çalışıyoruz. Kurumsal çalışmalarımız devam ediyor. Aynı mamulleri ve dokümantasyon-ları buraya da taşıyoruz ki hem Amerika hem Türkiye aynı anda kalkınsın. Bize ge-len tepkiler çok iyi. İşçiliğimiz, kalitemiz ve sağlamlığımız beğenildi. Özellikle elektrik panomuz çok beğenildi. İyi bir marka, iyi fi-yatla sunuluyorsa hiç düşünmeden geri dö-nüş yapılıyor. Biz şu anda kuluçka dönemini atlattık ve ağırlığımızı göstermeye başladık.

Bundan sonra nasıl ilerleyeceksiniz?

Geçtiğimiz yıl krizden çıktığımız iki ders var. Birincisi, ihracatımızı artıracamız; ikincisi de kullandığımız ürünleri mümkün olduğu kadar iyileştireceğiz.



SARAYLI MADENİ EŞYA GENEL MÜDÜRÜ NECİP ÇİMEN

“Zorluklar yaşayarak ilerledik”

TÜRKİYE’NİN GÜÇLÜ MADENİ EŞYA ÜRETİCİLERİNDEN SARAYLI, 2001 YILINDAN BU YANA RUSYA’DA AYNI İSİMLE FAALİYET GÖSTERİYOR. ŞİRKETİN GENEL MÜDÜRÜ NECİP ÇİMEN, “SARAYLI MARKASI, DOĞUP BÜYÜDÜĞÜMÜZ KÖYÜMÜZÜN İSMİNİ ALIYOR. 30 YIL ÖNCE TÜRKİYE’DE YATIRIM YAPMANIN ZOR OLDUĞU BİR DÖNEMDE KURULDUK. KÜÇÜK DE OLSA ZORLUKLAR YAŞAYARAK İLERLEDİK” DİYOR.

Zeki ve Necip Çimen kardeşler tarafından 1991 yılında Meram Sanayi’nde kurulan Saraylı Madeni Eşya, sektörün öncü firmalarından biri. 2001 yılında 3. Organize Sanayi Bölgesi’ndeki 32 bin metrekarelik yerinde üretime

başlayan şirket, ilk yurt dışı yatırımını Rusya’da yaptı ve ilk ihracatına 1995 yılında başladı. Sektöründe dünyanın en büyük üreticileri arasında yer alan şirket, yüksek kalite standartlarında seri imalat felsefesi ile üretim yapıyor. Üretime başladığı gün-

den bu yana gelişim göstererek, kalite ve teknoloji yatırımlarını sürdürüyor. Konya Saraylı ayrıca Aselsan’ın Konya’da yapacağı dev yatırım ortaklarından biri.

Saraylı Madeni Eşya’nın başarısını şirketin genel müdürü Necip Çimen ile konuştuk.

Şirketi kurma hikayenizi anlatır mısınız?

Çumra'da doğdum. Ağabeyim ile birlikte 1990 yılında şirketimizi kurduk. Markamızı kendimiz oluşturduk. Üretim Meram Sanayi'deki dükkanımızda başladık. Saraylı markası doğup büyüdüğümüz köyümüzün ismini alıyor. Tabii 30 yıl önce imkanların çok kısıtlı olduğu, Türkiye'de yatırım yapmanın zor olduğu dönemlerdi. Küçük de olsa zorluklar yaşayarak ilerledik. 2001 yılında Rusya'nın Orel şehrinde Saraylı firmamız ile aynı sektörde ve aynı isimle bir firma daha kurduk. Bu firmada 120 kişi ile beraber çalışıyoruz. Konya'daki fabrikada ise 250 kişi istihdam ediyoruz. 2014 yılında bünyemize kattığımız, medikal sektöründe faaliyet gösteren Medikal 2000 ve Saraylı Gayrimenkul A.Ş. olarak inşaat ve enerji sektöründe büyümeye devam ediyoruz.

Bugünkü kapasiteniz ve üretiminizden bahsedebilir misiniz?

Şirketimiz ütü masaları, merdivenler, çamaşır kurutmalık ve iş güvenliğiyle alakalı iskele ve özel platformlar üretiyor. Medikal 2000 firmamızda hastane karyoları, sedyeler, ameliyat masaları gibi ürünlerin üretimini gerçekleştiriyoruz. Şirketimizin Saraylı için bugünkü kapasitesi yıllık 1 milyon 300 bin adet iken Medikal 2000 firmamız için bir yılda 20 bin adet olarak gerçekleşiyor. Üretimimizin yüzde 50'sini 55'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Eskiden merdiven, ütü masası ve çamaşır kurutmalık gibi yardımcı malzemeler pek tercih edilmezdi ama günümüzde ekonomik şartların iyileşmesiyle beraber her evde bu ürünler yardımcı malzeme olarak kullanılıyor. Biz de her yıl yaptığımız yeni tasarımlarla kullanım avantajı sağlayan ürünlerin kaliteli üretim anlayışı doğrultusunda üretimini gerçekleştiriyoruz.

Sektörünün en hızlı gelişen firmasıyız. Önümüzdeki dönemde yurt içinde ve yurt dışında yatırım planlarınız var mı?

Yakın zamanda yurt dışında bir yatırım planımız yok. Yurt içinde ise teknolojik gelişmelere ayak uydurmak için yatırım yapmaya devam ediyoruz.

Geçtiğimiz yıl şirket olarak hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

"KONYALI OLDUĞUM İÇİN HER ZAMAN GURUR DUYUYORUM ÇÜNKÜ BURANIN İNSANI ÇALIŞKAN, AZİMLİ VE DÜRÜST OLUŞUYLA BİLİNİR."

%20

**ŞİRKETİN 2020 YILI
MİNİMUM BÜYÜME
HEDEFİ**

270

YARATTIĞI İSTİHDAM

%50

ÜRETİMİN İHRAÇ ORANI

55+

**İHRAÇ YAPILAN
ÜLKE SAYISI**

2019 yılında 2018 yılına göre bütün olumsuzluklara rağmen yüzde 15 civarında bir büyüme sağladık. Bunda ihracatımızın önemli bir katkısı oldu. Yaptığımız yatırımlar ve Ar-Ge çalışmalarıyla sektörümüzde bir basamak daha ileriye gitmek için gayret gösterdik. 2020 yılında da kapasitemizi en az yüzde 20 artırmayı planlıyoruz. Ekip olarak bu hedefe odaklandık.

Kuruluşunuzda bugünlere gelebileceğiniz öngörmüş müydünüz?

Doğrusunu söylemek gerekirse kuruluşumuzdaki hedeflerimizi biraz düşük tutmuşuz. Çünkü 100 m2'lik küçük bir atölyede dört çalışan ile başladığımız iş hayatımızda bugün yaklaşık 370 çalışana sahip, yurt dışında yatırımları olan, üretiminin yüzde 50'sini ihrac eden ve üretim alt yapısını teknolojik gelişmelere göre oluşturmuş bir firma durumundayız. Tabii çok çalışmak önemli ama bu işlerin nasip olduğunu da unutmamak gerek.

Yıllardır sanayinin içindesiniz. İş dünyasında nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Artık farkındalık yaratan firmalar başarılı oluyor. Gerek ürettiği ürünlerde gerek satış stratejilerinde farklı olan firmalar krizden daha az etkileniyor. Türkiye'de neredeyse her 10 yılda bir kriz ortamı oluşuyor. Öyle olunca 'yarın kriz olacakmış' gibi davranan firmalar ayakta kalıyor. Biz de bu prensipler doğrultusunda çalışmaya gayret ediyoruz.

Fuarlar yeni pazarlarla tanışmak için önemli. Fuarlara ne sıklıkta katılıyorsunuz?

Fuarlar müşterilerimizle olan diyalogumuzu geliştirmek ve yeni ürünleri tanıtmak için iyi bir fırsat. Biz de bu anlamda gerek yurt içinde gerek yurt dışında her yıl düzenli olarak fuarlara katılıyoruz. Geçtiğimiz yıl İstanbul, Rusya, Almanya, Azerbaycan, Şili, Hong Kong ve Dubai'de fuarlara katıldık. Firmamıza gösterilen ilgi oldukça iyiydi. Bu yılki fuar programımızda ise yedi ülke var.

Konya bugün 180 ülkeye ihracat yapan bir güç haline geldi. Konyalı bir sanayici olmanızın başarınızda nasıl bir rolü var?

Ben Konyalı olduğum için her zaman gurur duyuyorum çünkü buranın insanı çalışkan, azimli ve dürüst oluşuyla bilinir. Biz de kendi markamıza gösterdiğimiz hassasiyeti, Konya markasına fazlasıyla gösteriyoruz. Konya'nın ihracat ve üretim gücü her yıl ciddi anlamda artıyor ve burada her şey üretiliyor. Konya'da olmanın sadece limanlara uzak olması sebebiyle ihracatta küçük bir dezavantajı bulunuyor ancak biz bunu çok çalışarak kapatmaya gayret ediyoruz.

SOLİMPEKS GENEL MÜDÜRÜ MEHMET EMİN KEÇECİLER

“Anadolu’nun şahlanışı noktasında iyi bir örneğiz”

YENİLENEBİLİR ENERJİ SEKTÖRÜNÜN LİDER ŞİRKETLERİNDEN SOLİMPEKS, İLK YURT DIŞI YATIRIMINI 2012’DE İSPANYA’DA YAPTI. ŞİRKETİN GENEL MÜDÜRÜ MEHMET EMİN KEÇECİLER, 2016 YILINDA GÜNEY İSPANYA’DA YÜZDE 40 PAZAR PAYINA ULAŞTIKLARINI BELİRTEREK “ANADOLU’NUN ŞAHLANIŞI NOKTASINDA İYİ BİR ÖRNEĞİZ” DEDİ.

Birkaç arkadaşın cep harçlığıyla 2001 yılında kurduğu Solimpeks, yurt dışında yatırım yapmaya İspanya pazarında yaşadığı kayıpla başladı. 2012 yılında İspanya pazarında malzeme satarken müşterileri imalata başlayan Solimpeks, bunun üzerine bu topraklarda kendi firmasını kurdu. Solimpeks Enerji’nin Genel Müdürü Mehmet Emin Keçeciler, bu sayede özellikle Güney İspanya’da 2016 yılında yüzde 40 pazar payına ulaştıklarını belirtiyor. Şirket aynı dönemde Almanya’da Solimpeks GMBA adında bir marka daha kurdu. Şu anda Hannover’de hizmet vermeye devam ediyor.

Mehmet Emin Keçeciler, “Biz devletin sağladığı ihracat desteklerini, yurt dışı fuar desteklerini, kira desteklerini ve pazar araştırması desteklerini kullanıyoruz. Bu konuda kurulduğumuz dönemlerde görmediğimiz destekler şimdi Anadolu’ya ve özellikle Konya’ya sağlanıyor. Bu konu özelinde biz Anadolu’nun şahlanışı ve Anadolu’daki üreticinin dünyaya açılması noktasında güzel bir örnek olduğumuzu düşünüyoruz” diyor.

Solimpeks’in başarı hikayesini kurucularından Mehmet Emin Keçeciler’den dinledik.

Şirketinizin kuruluş hikayesinden kısaca bahseder misiniz?

Solimpeks Enerji, 2001 yılında birkaç arkadaşın cep harçlıklarıyla kurduğu bir firma. Biz şu anda beş ortağız ve 2001 yılında 500 metrekare bir alanda tamamen ihracata yönelik bir firma kurduk. Güneş kolektörleri üretimini hedefledik. Bunlar güneşten ısı ve sıcak su sağlayan kolektörler. 2003 yılında Büsan Sanayi’de bin metrekare bir alanda imalata devam ettik. 2003-2011 yılları arasında buraya taşındık.



Burası şu anda yaklaşık 12 bin metrekare kapalı alana sahip. Üretim olarak burada faaliyet gösteriyoruz.

Kuruluşunuzda sıkıntılar yaşadınız mı?

2001-2007 tarihleri arasında çok zorluk yaşadık. Yeni kurulmuş bir firma olmanın üzerine bir de büyük ekonomik

kriz eklenince sıkıntılı bir süreçten geçtik. Ancak ihracat odaklı, sektöre hakim ve yabancı dili olan ortaklardan oluşuyor olmamızın avantajları oldu. Ciddi bir ihracat seferberliği ile başladık. Ürünlerimizi Avrupa özelinde sertifikasyonlara tabi tuttuk. Avrupa Birliği’nin Solar Termal Kuruluşları tarafından verilen “SOLARKEYMARK” deni-

len bir sertifika var. Standartların üstünde verim sağlayarak bu sertifikasyona hak kazandık. Böylelikle ürünlerimiz Avrupa'da teşvik alır hale geldi. 2007-2008 yıllarında ekonomik krizler ile boğuşan bir Türkiye olsa da üretimimizin yüzde 100'ü ihracata gittiğinden biz bundan etkilenmedik. 2012'ye kadar tamamen ürün gamımızı ve ihracat yaptığımız ülkeleri geliştirmek için çalıştık. Şu anda yaklaşık 70 ülkeye aktif ihracat yapıyoruz. Bunların arasında ABD, Şili, Meksika, Vietnam, Tayland, Malezya, Avustralya, Yeni Zelanda, Güney Kore ve birçok ada ülkesi var. Bunun yanında asıl pazarımız Avrupa. Ürünlerimiz yüksek verimli kolektörler.

Markalı üretim yaparak mı başladınız?

Biz Solimpeks olarak başladık ancak bu arada OEM ürünler de ürettik. Bazı Avrupalı firmalara hâlâ üretim yapıyoruz. İhracatımızın yüzde 65'ini kendi markamızla yapıyoruz. Üretimimizin yüzde 80'i ihracata, yüzde 20'si iç pazara gidiyor. 2012'den sonra Solimpeks Limited Şirketi olarak İzmir'e bir firma daha kurduk. Bu firma kanalıyla Türkiye operasyonunu yönetiyoruz. Konya imalatçı ve ihracatçı bir şirket, İzmir ise Türkiye içi pazarlama şirketi. Türkiye içinde 150'den fazla bayiimiz var. Bunun yanında otel, yurt, cezaevi ve hastaneler gibi toplu sıcak su ihtiyacı olan yerlerde büyük projelere imza attık. Bu şekilde 20 yıla yakın bir serüven devam etti.

Ürün gamınızda neler var?

Yeni ürün gamlarımızı her sene Ar-Ge projeleriyle artırarak devam ediyoruz. Örneğin Avrupa'daki güneşlenmeye göre ürünlerimiz var. Avrupa şartlarında sıcak su üreten kolektörlerimiz, Türkiye şartları için yüksek verimle çalışıyor. Yanı sıra fotovoltaik ve sıcak suyun birleştiği hibrit PV-T bir panelimiz var. Bu panel, aynı metrekarede hem güneşten sıcak su hem de elektrik üretiyor. Bu sayede yüksek ısı kaynaklı enerji verimsizliğini engellemiş oluyor. Biz bu ürünün satışını en çok İngiltere ve Almanya'ya gerçekleştiriyoruz. Yenilenebilir enerjile ilgili bir konu olan ısı pompası cihazlarının üretimine de başladık. Şu anda Avrupa'da yüksek oranda bir kullanım var çünkü orada devlet ciddi şekilde teşvik veriyor.

"BEN, SOLİMPEKS KURULDUĞUNDA 24 YAŞINDAYDIM. BİZ HEP GİRİŞİMCİYDİK. KENDİ İMKANLARIMIZLA, İHRACAT VE ARAŞTIRMA ODAKLI YAKLAŞIK 50 ÜLKE GEZDİK. ŞUNU SÖYLEYEBİLİRİM Kİ EĞER BAKIŞ AÇINIZ AYNI DEĞİLSE ORTAKLIK YÜRÜMEZ."

%20

**ELEKTRİK
ÜRETEK PANELLERİN
VERİMLİLİK ORANI**

%80

**SOLAR TERMALDE
VERİMLİLİK ORANI**

130

**SOLİMPEKS'İN YARATTIĞI
YAKLAŞIK İSTİHDAM**

Türkiye'de de kullanımı artmaya başladı. Isı pompası hem ısıtma hem de soğutma yapabildiği için her mevsim kullanılabilir ve büyük avantaj sağlıyor.

Yurt dışında yatırım yapmaya nasıl karar verdiniz?

2012 yılında İspanya pazarında malzeme satarken, müşterilerimizin imalata girmesiyle pazar kaybı yaşadık. Ondan sonra İspanya'da o dönemde satış dağıtım ve depo olarak Solimpeks SL adında kendi firmamızı kurduk. 2016 yılında özellikle Güney İspanya'da yüzde 40 gibi bir pazar

payına ulaştık. Aynı dönemde Almanya'da Solimpeks GMBA diye bir marka kurduk. Şu anda Hannover'de bir satış elemanı ile birlikte hizmet vermeye devam ediyoruz.

Dünyada açılmayı düşündüğünüz yeni bölgeler var mı?

Pasifik ile ilgili bir düşüncemiz var ama henüz şekillenmedi. 2012 yılında Kenya'dan bir müşterimiz, güneş kolektörleri imal etmek istediğini söyleyince ona küçük çaplı bir kolektör ve depo sağlayarak, solartank dediğimiz ürünlerin imalatını kurduk. Oraya Türk makinelerini gönderdik ve Kenyalı işçileri eğiterek, üretimini devam ettirdik. 2017'de ise çok daha büyüğünü Özbekistan'a yaptık. Böylece bizim ürünlerimizle ilgili olan know-how transferini onlarda gerçekleş-tirmiş olduk. Dünyada bunu yapabilen çok fazla firma yok. Yeni yatırımlar için görüşmelerimiz devam ediyor.

Konyalı beş arkadaş bir araya gelip Türkiye'de en çok ihracat yapan firma olmayı nasıl başardınız?

Biz çocukluğumuzdan beri arkadaşız ve gençliğimizden beri de ortağız. Beş ortak, 2001'de 500 metrekare bir alanda tamamen ihracata yönelik bir firma kurduk. Güneş kolektörleri üretimini hedefledik. Bunlar güneşten sıcak su sağlayan kolektörler. Ben Solimpeks kurulduğunda 24 yaşındaydım. Biz hep girişimciydik. İşimizi nasıl geliştiririz diye sürekli düşünen ve çalışan bir ekiptik. Kendi imkanlarımızla, ihracat ve araştırma odaklı yaklaşık 50 ülke gezdik. Şunu söyleyebilirim ki eğer bakış açınız aynı değilse ortaklık yürümez. Ortak hayaller ve şuura sahip bir şirket Solimpeks. Fakat birçok arkadaşımıza bakıyorum, işleri tek başına götürüyorlar ve istişare edebilecekleri kimse yok. Bu çok zor bir şey.

Fuarlara katılıyor musunuz, başarınızı ne denli etkiliyor?

Fuarlara mutlaka katılıyorz. Kuruluşumuzdan beri belli sektörel fuarları asla kaçırmayız. Bunun yanında potansiyel pazarlarla ilgili fuarlara da katılıyorz. Örneğin, Çin'de malzeme satmak için fuarlara gittik. Kuzey Afrika'daki sektörel fuarlara mutlaka katılırız. İhracat odaklı olduğumuz için bu şekilde faaliyet yürütmek zorundayız.

ŞAHİNLER HOLDİNG KURUCUSU KEMAL ŞAHİN

“Farklı sektörlerle girmek riskleri azaltıyor”

1982 YILINDA ALMANYA’DA KURDUĞU KÜÇÜK DÜKKANI, YENİLİKÇİ VİZYONU VE İNSAN ODAKLI FELSEFESİYLE HIZLA BÜYÜTEREK AVRUPA’NIN EN BÜYÜK ŞİRKETİ HALİNE GETİREN KEMAL ŞAHİN, “YUMURTALARI AYNI SEPETE KOYMAMAK BİR GÜVENCE. FARKLI SEKTÖRLERE GİRMEK, RİSKLERİ AZALTIYOR” DİYOR.

Temeli 1982 yılında Almanya’nın Aachen şehrinde, Kemal Şahin tarafından atılan Şahinler Holding, bugün sınırları aşan bir başarıya sahip. Dünyanın 170 ülkesine ihracat yapan şirket, hazır giyim, turizm, inşaat, serbest bölge işletmeciliği ve yiyecek içecek olmak üzere beş sektörde bulunuyor. Türkiye’nin yanı sıra Almanya, Fransa, Bulgaristan ve Mısır’da faaliyet gösteriyor. 1 milyar doların üzerinde ciroya sahip olan şirket, 10 bini direkt olmak üzere dolaylı olarak 30 bin kişiye istihdam sağlıyor.

Konya’nın fakir bir köyünde doğup büyüyen ve devlet bursuyla okumak için gittiği Almanya’da kurduğu küçük bir dükkanda Şahinler Holding’in temellerini atan Kemal Şahin, önemli yatırımları bulunan bir iş insanı. 1997’de Almanya’da “Yılın İş Adamı” ve 1998’de “Avrupa Onur Girişimcisi” seçilen, Uluslararası başarılı çalışmalarından dolayı hem Türkiye’de “Devlet Üstün Hizmet Madalyası” hem de Almanya’da “1. Sınıf Liyakat Nişanı” ile ödüllendirilen Kemal Şahin ile Şahinler Holding’in Sarıyer’de bulunan merkez binasında bir araya geldik.

Konya’da başlayıp Almanya’da şekillenen sıra dışı bir hayatınız var. Sizden dinleyebilir miyiz?

Ben Konya’nın Derebucak ilçesinin Taşlıpınar köyünde doğdum. Bizim köyümüz bin 500 metre yüksekte. Torosların eteğinde taşlı, ormanlı, güzel ama fakir bir köy. İlkokulu Taşlıpınar’da, ortaokulu Seydişehir’de okudum. Fakir bir bölgenin insanıyım. O zamanlar kafama koydum, “Ancak okuyarak iyi bir yere gelebilirim” diye. Başka türlü iyi bir hayat sürmem mümkün olmayacaktı ve bir de o bölgenin insanlarına fayda sağlayamayacaktım. Babam da tahsilim konusunda beni motive ediyordu.



Konya Lisesi’ni kazanıp yatılı okudum. Sonra ODTÜ Makine Mühendisliği bölümünü kazandım. O zamanlar farklı ülkelere 80 öğrenci gönderiyorlardı. Türkiye çapında bir imtihana girip Almanya’da burs kazandım. Babam, Almanlar asker disiplinine sahip bir millet olduğu için Almanya’ya gitmemi istedi. Orada bir sene çalışıp Almanca öğrendim. Almanya’nın en önemli teknik üniversitesi Aachen Üniversitesi’nde, metalurji mühendisliği okudum. O yıllarda Fransa’ya gidip Fransızca da öğrendim.

Şahinler Holding’i tek başınıza kurmuşsunuz. Bu denli büyümesini nasıl başardınız?

Okulu bitirme döneminde beni Türkiye’ye yollayacaklardı çünkü çalışma izni alamadım. Ama Almanya’da birkaç sene çalışmak da istiyordum. Küçük bir dükkana açıp Almanya’da kalayım dedim. Alman yasası küçük bir dükkana açmamı kabul etti. O küçük dükkanda mühendislik maaşı kadar para kazanıp bursumu ödemeye başladım. Dedim, bu işte potansiyel var. O dükkanda işleri geliştirdim ve büyümeye

başladık. O dönem tişört gibi basit ürünlere talep vardı. 80'li yıllarda Türkiye'den ürün ithal etmeye başladım. Sonra bak-tım ürünler düzgün gelmiyor, İstanbul'da küçük bir atölye kurmaya karar verdim. Zeytinburnu'nda 200 metrekarelik bir bodrumda dükkan açtım. Altı ayda mal koyacak yer kalmadı. Daha sonra dükkanı kapatıp toptana başladım. Sonrası iplik söküğü gibi geldi.

Kuruluş aşamasında bugünlere geleceğinizi öngörmüş müydünüz?

Ticaret hayatıma 5 bin mark ile başladım. O zamanlar iki ayda kazandığım staj maaşına denk geliyordu. Dükkan açtıktan altı ay sonra hem yeteneğim olduğunu hem de çok para kazanacağımı gördüm. Ancak işlerin bu denli büyüyeceğini, bu yapıya geleceğini hayal edemezdim. Başta 300 bin mark kazanırım, güzel bir arabam olur demiştim. Birkaç ay sonra 1-2 milyon kazanırım dedim. Dört yıl sonra artık profesyonel bir iş adamı olduğumu ve potansiyelim olduğunu gördüm. Onun için de yatırımlara devam ettim. Yeni insanlar alıp yetiştirdim. Bugün 1 milyar dolar cirosu ve 10 bin direkt çalışanı olan, dünyanın 170 ülkesine ihracat yapan bir holdingiz.

Krizlerden nasıl uzak durdunuz?

Pazarımız Avrupa olduğu için Türkiye'nin krizlerinden çok etkilenmedik. Sadece 2008'deki krizde biraz sendeledik ama yumurtaları değişik yerlere dağıttığımız için o krizden de kısa sürede sıyrıldık. Yumurtaları aynı sepete koymamak bir güvence. Farklı sektörlerle girmek, riskleri azaltıyor.

Başarılı olmanızda neler etkili oldu?

Biz yönetim olarak insanları anlayan ve ona göre kurgulayan bir yapıdayız. Bu yüzden gittiğimiz yerlerde başarılı oluyoruz. Mesela Mısır'a gittik, başta biraz sorun yaşadık ama şimdi büyüyoruz. Etiyopya'ya üretim için gittik, orada epey para da harcadık ama altyapısı çok yetersiz olduğu için oradan vazgeçtik. Fransa'ya gittik, orada çok başarılıyız. Dolayısıyla dünyayı okumanın ve bütün insanlarla kucaklaşabilmenin katkısı olduğunu düşünüyorum.

Dürüst bir esnaf olmamın da başarı-mızda etkisi var. Hem Alman disiplini hem de Konya'nın inanç ve dürüstlüğü var ben-de. Dolayısıyla bu bana epey bir sermaye

"HEM ALMAN DİSİPLİNİ HEM DE KONYA'NIN İNANÇ VE DÜRÜSTLÜĞÜ VAR BENDE. GÜVENİLİR OLMAK ÖNEMLİ, HATTA PARADAN ÇOK DAHA ÖNEMLİ."

1

**MİLYAR DOLAR
ŞİRKET CİROSU**

10 BİN

YARATTIĞI İSTİHDAM

170

**İHRACAT YAPILAN
ÜLKE SAYISI**

getirdi. Güvenilir olmak önemli, hatta paradan çok daha önemli. Çünkü güvenilir olursanız parasız da mal alabiliyorsunuz, yeter ki parayı zamanında ödeyin. Disiplinli de olursanız için çok kolaylaşıyor. Bir de ben hırslıyım, kafama koyduğumu yaparım. Vizyonerliğim de var, düşündüğümü başarabiliyorum. Adım atarken mühendis kafasıyla ölçer biçerim. Hesabı kitabı iyi yaparsanız -ki mühendislikte çok hesap kitap, çok kurgu vardır- başarılı oluyorsunuz. Sonuçta iyi de bir eğitim aldım, yabancı diller öğrendim. Hâlâ da sürekli okuyan biriyim.

Aynı zamanda bir eğitimcisiniz, bu yönünüzden bahseder misiniz?

Aslında ben kendimi eğitimci olarak görüyorum. Çünkü artık mal alıp satmıyorum, muhasebe yapmıyorum. Burada olmam yetiyor. Benim işim aslında eğitim. Vizyon kuruyorum, eğitim ve gelişimi çok önemsiyorum. Gençleri istihdam ediyoruz, burslar da veriyoruz. Hem Türkiye'de

hem Almanya'da eğitim vakfımız var. Üniversitelerde konferanslar veriyorum, epey ilgi görüyor. Bir de biz insan yetiştiriyoruz. Hemen hemen tüm yöneticilerimiz, kendi bünyemizdeki kişiler. Bu yüzden çalışanların şirkete bağlılığı yüksek. Çalışanların firmayı kendisininmiş gibi hissetmesi, olumsuz durumlarda direncinizi artırıyor.

Holdinginizin devamlılığı için aile anayasanız var mı?

Aile anayasamız yok. Ama şu var ki biz kurumsallaştık. Firmaları ben yönetmiyorum, aile dışındaki profesyonel yöneticiler firmaların başında. Yöneticiler bizim sistemimizi bu şekilde devam ettirdiği sürece sorun yok. Zaten ben böyle bir yapıda olmasaydım büyüyemezdim. Bir firmada takılır kalırdım, belki de batardım. Şirketi kurduğum dönemde her şeyi ben yapıyordum, büyüdükçe yaptığım işleri delege ettim. Bu çok önemli. Eğer patron büyümeyi kafaya koyduysa insanların gelişimi için sorumluluk verip yeteneklerini kullanmaları için özgür alanlar yaratmalı. O zaman şirketin bir kişiye bağımlılığı azalır, yönetmek kolaylaşır. İşlerin en önemlisini kendinde tutarak birer devretmek lazım. En önemli iş ne? İyi bir vizyon. Etraftan bilgi toplayıp aktaracaksın, çok önemli stratejik kararları sen vereceksin. Patronlar işinin bir kısmını devretmeyi öğrenmezse büyüyemez.

Son olarak yatırımlarınız konusunda bilgi verir misiniz?

Emlak sektörüyle ilgili projelerimiz var ancak şimdilik rafa kaldırdık, doğru zamanı bekliyoruz. Özellikle tekstilde dünya devlerine üretim yaptığımız için ya yeni fabrikalar yapıyoruz ya da olanları büyütüyoruz. Turizm sektöründe Antalya'da yatırım yapıyoruz. Bu sene bir tenis akademisi kurduk, geçen sene 23 tane kort yaptık. Müşteri kitlemiz çok iyi. Avrupalıları tanıdığımız için onların istediği hizmeti onlardan daha iyi veriyoruz. Ayrıca Çorlu'da bulunan serbest bölgemizde 2,5 milyar dolarlık iş hacmi var. Bizim kurguladığımız bir bölge burası. Dünyanın önde gelen teknoloji firmalarına belediyeçilik hizmeti veriyoruz. Catering'de de aynı şekilde iç pazarlarda yeni yerler olarak büyüyoruz.

HELVACIZADE GRUBU CEO'SU DR. MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL

“Bu yıl hedefimiz Meksika ve Kanada”

DR. MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL LİDERLİĞİNDE, TÜRKİYE’NİN İLK SAĞLIKLI YAŞAM MARKASI OLARAK KURULAN ZADE VİTAL, ÜRÜNLERİNİ 15 FARKLI ÜLKEDE SUNUYOR. HELVACIZADE GRUBU’NUN AMERİKA’DAKİ ŞİRKETİ ZADE GLOBAL INC.’İN GLOBAL OPERASYONLARINI SÜRDÜREN MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL, “ABD PAZARINA DOKUZ AY ÖNCE GİRDİK. BU YIL HEDEFİMİZ MEKSİKA VE KANADA PAZARLARINA DA DAHİL OLMAK” DEDİ.

Helvacizade Grubu’nun sağlık kanadı Zade Vital, 2012 yılında Türkiye’nin ilk sağlıklı yaşam markası olarak hayata geçirildi. Ön çalışmaları Mevlüt Büyükhelvacigil liderliğinde 1989 yılında başlatılan şirket, kısa zamanda önemli başarılarla imza attı. 135 yılı geride bırakan grubun bitkisel yağ alanındaki yolculuğu, 1991 yılında Konya’da Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesisleri’nin kurulmasıyla başladı. 2003 yılında ise PLC otomasyon sistemleri ile insan hatasından bağımsız yüksek teknolojiye ikinci yağ rafinasyon ve entegre tesislerini hizmete geçirildi. Zade Tesisleri, ileri teknolojiye, aldığı kalite ve sistem sertifikaları, yapılan ürün AR-GE çalışmaları ile alanında dünyanın sayılı tesisleri arasına girdi. Zade Tesisleri, bugün sahip olduğu 18 farklı kalite ve sistem sertifikası ile alanında ilk ve tek kurum konumunda.

Zade Vital, doktorlar tarafından reçete edilebilecek ve eczacılar tarafından güvenle önerilebilecek ürünler geliştirmek amacıyla kuruldu. Mevlüt Büyükhelvacigil, 2017 yılından bu yana Helvacizade Grubu’nun Şikago’daki şirketi Zade Global Inc.’in global operasyon çalışmalarına liderlik ediyor.

Konya’da doğan Mevlüt Büyükhelvacigil, Selçuk Üniversitesi ve Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümleri’nde lisans eğitimini tamamladı. Yüksek lisans çalışmalarını ABD Preston Üniversitesi’nde “Fonksiyonel Yağlar”, doktora tezini de yine aynı üniversitede “Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma ve Anayasa Uygulamaları” konularında gerçekleştirdi. Zade Global şirketi nedeniyle bir süredir aktif olarak Amerika’da yaşayan Mevlüt Büyükhelvacigil ile Türkiye’nin ilk sağlıklı yaşam mar-



kası Zade Vital’in kuruluşundan bugüne kazandığı başarılar üzerine konuştuk.

Zade Vital nasıl kuruldu?

12 yıl önce sosyal sorumluluk misyonu ile sağlık alanında başlattığımız çalışmalarımız neticesinde hayata geçen Zade Vital, bugün yedi kıtaya şifa taşıyor. 2000’li yıllardan itibaren sağlık alanına yönelerek, bitkisel sıvı yağ alanındaki

uzmanlığımızı ve yürüttüğümüz Ar-Ge çalışmalarından elde ettiğimiz birikimi, besin desteği olarak kullanılan yağlar üzerine yoğunlaştırdık. Amacımız; bu alanda doktorlar tarafından reçete edilebilecek ve eczacılar tarafından güvenle önerilebilecek ürünler geliştirmektir. Zade Vital grubumuzun sosyal sorumluluk felsefesiyle doğmuş yerli ve milli bir marka. Grup olarak bu yolculuğumuz, Türki-

ye'nin ilk sağlıklı yaşam markamız Zade Vital'i hayata geçirmemiz sağladı.

Amerika'da konumlanmanız, markanın gelişimi ve geleceği konusunda nasıl bir etki yaratıyor?

Yaklaşık 400 milyon nüfusa sahip ABD'de nüfusun yüzde 77'si besin desteği kullanıyor. Burada besin destekleri pazarı 46 milyar dolarlık hacime sahip ve her geçen yıl daha da büyüyen bir grafik çiziyor. ABD pazarına yaptığımız ihracatımızla, Türkiye'den ilk kez bu kadar yüksek ölçekte bir sağlık destek ürününü marka olarak tüketicimizle buluşturmuş olduk. Dünyada wellness trendinin doğduğu bu ülkede olabilmek, pazarın yüksek standartlarına uyum sağlayabilmek ve tüm dünyada bir Türk markası olarak tanınmanıza büyük bir destek sağlıyor. ABD pazarına dokuz ay önce girdik. Amacımız Meksika ve Kanada pazarlarına da yakın gelecekte girebilmek.

Yurt içi ve yurt dışında sağladığınız üretim, istihdam, kapasite ve faaliyetlerden bahsedermisiniz?

Helvacizade Grubu olarak 300 çalışana istihdam sağlıyoruz. Şirketimizin ekosisteminde ise uluslararası, ulusal ve yerel 20 bin şirket yer alıyor. Bu sayede 10 bin kişiye dolaylı istihdam sağladığımızı rahatlıkla söyleyebilirim. Zade markalı yemeklik bitkisel sıvı yağ ürünlerimizi dünya genelinde 85 ülke ile buluşturuyoruz. Grubumuzun sağlık kanadı olan Zade Vital ürünlerini ABD dahil 15 farklı ülkede sunuyoruz. Singapur, Katar, Hollanda, Yemen, Pakistan, Bosna Hersek, Azerbaycan, Irak, Afganistan ve İran bu ülkelerden sadece birkaçı.

Küresel ölçekte söz sahibi olacak ürün geliştirmenin temelinde ne yatıyor?

Küresel ölçekte ürün geliştirmenin temelinde bilim, Ar-Ge ve inovasyona odaklanmak şüphesiz ki çok önemli... Konya zengin endemik bitki çeşitliliğiyle global ölçekte ses getirebilecek ürünlerin üretilmesi için çok verimli bir kaynak. Topraklarımızda yetişen, yüzlerce yıldır sağlık ve güzellik için kullanılan bitki, meyve ve tohumlarını, Ar-Ge ile buluşturarak alanında dünyanın en zengin ürün çeşitliliğine sahip Cold Press besin

**"AMERİKA'DA KONUMLANMAK,
TÜM DÜNYADA BİR TÜRK MARKASI
OLARAK TANINMAMIZA BÜYÜK
DESTEK SAĞLIYOR."**

**46
MİLYAR DOLAR**

**ABD'DEKİ BESİN
DESTEKLERİ PAZAR
BÜYÜKLÜĞÜ**

20 BİN

**HELVACIZADE GRUBU'NUN
EKOSİSTEMİNDE
BULUNAN ULUSLARARASI,
ULUSAL VE YEREL
ŞİRKET SAYISI**

300

**HELVACIZADE GRUBU'NUN
SAĞLADIĞI İSTİHDAM**

**1200
TON**

**DOLUM VE PAKETLEME
TESİSLERİNİN GÜNLÜK
KAPASİTESİ**

**40
MİLYON EURO
GERÇEKLEŞTİRİLEN AR-GE
VÉ ALTYAPI YATIRIMI**

desteklerine dönüştürdük. Bugün yüksek teknoloji üretim altyapımızla tüm ürünlerimizi GMP standartlarında üreterek fark yaratıyoruz.

Zade Vital markası nasıl bir büyüme izliyor?

Rotamızı ağırlıklı olarak ihracata çevirdik. Bununla beraber potansiyel olarak gördüğümüz yurt dışı pazarlarına da girmeye başladık. Bu anlamda uluslararası rekabet gücümüzü arttırmamız ekonomik istihdamımıza da olumlu etkiliyor.

Tarihi 1888 yılına dayanan Helvacizade Grubu olarak şirketlerin kurumsallaşması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Aile şirketlerinin kurumsallaşabilmesi için iyi yönetim sistemlerinin uygulanması gerek. Biz kurumsallaşmayı "iyi yapılanma - iyi yönetim" olarak tanımlıyoruz. Tüm hak sahibinin çıkarlarının gözetildiği, nepotizmin önlenildiği, nitelikli insan kaynağına yatırımın yapıldığı, aile gelecek planının yapıldığı, profesyonellerle uyum içinde bir yapıyı inşa etmeyi başardık. Kurumsal bir yapıda son sözü bir kişi değil, kurum söylemeli. Ancak birlik ve beraberlik ile çıkan sonuçlar, keyifle faaliyete geçer ve bereketli olur.

Bu yıl nasıl bir yol izleyeceksiniz?

Şikago'da faaliyet gösteren şirketimiz Zade Global Inc ile beraber 2020 yılında ABD pazarına daha fazla yayılacağımız bir yıl olacak. Bu pazarla buluşturacağımız ürün sayısını 200 farklı Türk bitkisine çıkarmayı planlıyoruz. Dünyadaki ihtiyaçları ve trendleri inceleyerek, Ar-Ge vizyonumuzla geliştirdiğimiz kişisel besin destekleri, vitaminler, mineraller ile uluslararası platformlarda büyük ses getirmeyi hedefliyoruz. Özellikle İngiltere bizim takip ettiğimiz ve çalışmalar yaptığımız önemli bir ülke... İngiltere'nin Brexit referandumu sonrası Avrupa Birliği'nden çıkmasının ardından şu anda ticari vergilerle ilgili konuların belirlenmesini yakından takip ediyoruz. Bu yıl ürünlerimiz İspanya pazarına girdi. Bu anlamda Avrupa kıtasında daha da aktif olacağımız bir sene geçirmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki süreçte katma değerli ürünlerimizi, İspanya, İngiltere, Kanada, Meksika ve Ortadoğu pazarlarında tüketicimizle buluşturmayı hedefliyoruz.

MVD MAKİNA SANAYİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ALİ İNAN

“Konya’ya lokomotif sektör gerekiyor”

MVD MAKİNA SANAYİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ALİ İNAN, MAKİNE SANAYİSİNİN İLK YILLARINDAN İTİBAREN KONYA’NIN ALTYAPISI İÇİN ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTTÜ. İNAN, “KONYA’DA TÜRKİYE’NİN HİÇBİR YERİNDE OLMAYAN ÜRETİM ÇEŞİTLİLİĞİ VAR ANCAK LOKOMOTİF SEKTÖR YOK” DİYOR.

Sektörün öncü markalarından MVD Makina, yaptığı üretimin hemen hemen yüzde 90’ını ihraç ediyor. Kuzey Amerika’dan Güney Amerika’ya kadar en az 15 ülkeye olmak üzere, Avrupa, Kuzey Afrika, Güney Afrika ülkeleri ve Uzak Doğu ülkelerine ürün satıyor. Almanya ise en iyi müşterilerinden biri.

1974 yılında, Türkiye’de henüz parça bulunmayan bir dönemde kurulan MVD Makina Sanayi A.Ş., Konya Sanayi Odası’nın eski başkanı Mehmet Ali İnan tarafından kuruldu. İnan, bu yılları geçiş dönemi olarak nitelendirerek “Almanya’dan parça getirttiğimiz bir dönemdi. Keşke sektöre 10 yıl sonra gelseydim gibi düşünceler geçiriyor aklımdan” diye anlatıyor. İhracata başlamaları ise Almanya’da olmuş. “İkiz kulelerin vurulduğu tarihte biz Almanya’da fuardaydık. Aslında o dönem ülke olarak büyük bir krizin içindeydik ve fuara giderken büyük sıkıntı yaşamıştık. Fuarda gözümüzü açıp ilk müşterilerimizi bulduk. O günden sonra yavaş yavaş ilerledik. Bugün yüzde 90 kendi markamızı üretiyoruz. Birkaç fason üretim yaptığımız marka var ancak onların üzerine de ‘Bu ürün MVD’nin’ anlamında ‘MVD’den’ diye yazıyoruz.”

1992-1999 yılları arasında Sanayi Odası Başkanlığı görevini de üstlenen



MVD Makina Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali İnan ile hem kendi markaları hem de sektörün dünden bugüne gelişimi üzerine konuştuk.

Sanayiciliğe nasıl başladınız?

Benim sanayiciliğe geçişim biraz enteresan oldu. Aslen Konyalıyım. Eğitime Konya’da başlayıp lise döneminde

Kütahya’ya geçtim, ardından da Ankara Gazi Üniversitesi’nde matematik öğretmenliği okudum. Rahmetli babam her zaman “Bir şeyler öğrenmek için okuyun, memur olmak için okumayın” derdi. Babamın bu nasihati beni etkilemiş olacak ki iki yıl öğretmenlik yaptıktan sonra serbest çalışma düşüncesiyle Konya’ya geldim. Burada önce sanayide bir dükkan

buldum. Ben makineleri izlemeyi çok severim. Mutlaka hepsinden bir şey kapıyorum. Biraz el becerimle biraz da etraftan gördüklerimle bir şeyler yapmaya başladım. Muhtelif şeyler yaparken, bu işe girdik. 1974 yılında makine yapmaya başladık. O zaman Türkiye’de bizim gibi bir-iki kişi vardı, onlar da senede bir ya da iki makine yapıyordu. Ben herkesten farklı olma düşüncesiyle hareket ettim ve tüm zorluklara rağmen makine imalatına girdim. O günden beri de sektör-deyim. İlk makineyi altı ayda yapmıştık, şimdi ayda 60 makine yapıyoruz. Altı çeşit ürünümüz var. Bu ürünlerin de kendi aralarında çeşitleri var.

70’li yıllarda Türkiye sanayisi ne durumdaydı?

Çok gerideydik, neredeyse sanayi diye bir şey yoktu. Makine imalatına başlamadan önce küçük parçalar yapıyordum. Türkiye’de parça bulamadığımız ve Almanya’dan parça getirttiğimiz bir dönemdi. Bizim şanssızlığımız geçiş dönemine denk gelmemiz. Sektöre, keşke bir 10 yıl sonra gelseydim gibi düşünceler geçiyor aklımdan çünkü yeni teknolojilere çok geç kaldık. Geçiş yılları böyle sıkıntılı ve zordu. Sonradan yurt dışından kullanılmış makinelerin gelmesiyle bir şeyler yapılmaya başlandı. 1965-1975 yılları arasında sadece Konya’da değil, Türkiye’nin her yerinde hareketlilik başladı. Bu dönemde insanların ufku açılmaya başladı ve özellikle 90’lı yıllardan sonra daha da gelişti. 1992-1999 yılları arasında Sanayi Odası’nda başkanlık yaptığım dönemde, yurt dışına hiç çıkmamış 45 kişilik bir heyeti, Almanya fuarına götürdüm. Dönüşte, heyetteki herkes Avrupa’ya yayılıp oralardan makineler getirmeye başladı. Bu şekilde Türkiye gelişmeye başladı. Buna paralel olarak bizim de makinelerimiz tutuldu ve güzel işler yaptık. Tabii teknolojinin gelişmesiyle makineler daha güzel ve verimli bir hale geldi ama hor kullanmaya gelemez bu makineler.

Konya’nın altyapısı için başka neler yaptınız?

Yürüttüğüm birçok çalışma oldu. O dönemlerde Konya’da uçak seferi de beş yıldızlı otel imkanı da yoktu. Üç ay sonra ikisi için de çalışmaya başladım ve başladık. Havalimanı ve oteller saye-

“AZIMLE, HELAL KAZANARAK, HAKKA HUKUKA RIAYET EDEREK DE BAŞARIYA ULAŞILABİLİR. AMA BU BAŞARI BİR ANDA KAZANILACAK BİR ŞEY DEĞİL. BELLİ BİR ZAMAN ALACAKTIR.”

sinde Konya dışa açıldı. Önceden Konya’ya direkt uçuş olmadığından misafirler önce Ankara’ya, oradan karayoluyla Konya’ya geliyordu. Bir müşterinin gelip gitmesi dört günü buluyordu. Şimdi ise yaklaşık 20 saatte Avrupa’dan gelip geri dönebiliyorlar. Bunun yanında yabancı yatırımcının istiraht edeceği beş yıldızlı otellerin kurulması için çalışmalar yaptık. Onları Konya’ya davet ettik. Keza Sanayi Odası’nın binası da yoktu, o da benim dönemimde yapıldı.

Konya’nın daha da büyümesini sağlayacak sektör, savunma sanayi olabilir mi?

Neden olmasın! Konya’ya lokomotif sektör gerekiyor. Türkiye’nin hiçbir yerinde olmayan üretim çeşitliliği var Konya’da. Ancak Konya’daki en büyük sıkıntı kolektifleşmenin olmaması. Her şey yapıyor ama küçük işletmeler halinde kalıyor. Profesyonelleşme noktasında da biraz zayıfız. İşletmeler genelde parçalanmaya doğru gidiyor. Ortaklar da baba-oğul da ayrılıyor. Bunun sebebi, yeni neslin işi öğrenmeden aile şirketinde çalışmaya başlaması.

Örneğin, benim babam 1950 yılında patentli bir kadayıf makinesi icat etmiş. Türkiye’deki ilk patentli alanlardandır. Yaklaşık 20 yıl gıda sektöründe çalıştıktan sonra 70’li yıllardan itibaren makine sektörüne geçiş yaptık. Şu anda ikinci ve üçüncü nesille işler

yürüyor. Sırada ise dördüncü nesil var. Yeni nesli, işletmemizin özelliğine göre yetiştirmeye çalışıyoruz. En az üç yıl dışarıda çalıştıktan sonra işletmeye gelecek ve önce alt kademedeki başlayacaklar. Biz bu sistemi şirket olarak kurmayı başardık. Konya’da da bu sistemi çözdüğümüz zaman kolektifleşme olacak ve aile şirketleri biraz daha gelişme gösterecek.

‘Konya, Türkiye’nin hiçbir yerinde olmayan bir ürün çeşitliliğine sahip’. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Konya’da bugün çok güzel şeyler yapılmaya başlandı ve KOBİ Başkenti. Konya’da çoğunlukla küçük işletmeler var. Biz şu an orta işletmeyiz. Artık Konya’nın KOBİ başkentliğinden de çıkma zamanı geldi. O sebeple buraya mutlaka lokomotif sektör gerekir. Örneğin, yeni aracımız TOGG Konya’ya gelseydi, Konya’yı uçururdu.

Son olarak gençlere ne tavsiye edersiniz?

Çalışmak, çalışmak, çalışmak. Vehbi Koç’un da böyle bir söylemi vardı; “Küçük bir para kazanabilmek için çok para koymak gerekir” derdi. Ben bu sözün çok doğru olduğunu düşünüyorum. Furlara gidiyoruz, çok paralar harcıyoruz. Daha iyi işler yapabilmek, daha iyi şeyler gösterebilmek için büyük yerler kirliyoruz. Örneğin bizim Amerika’da satış ofisimiz var. Orada dergilerde reklamlarımız çıkıyor. Hal böyle olunca Vehbi Koç’un söylediğine geliyoruz. Çok para koymadan az para kazanamıyoruz. Eskiden böyle değildi. Diyeceksiniz ki kredisiz, çok çalışarak da olur mu? Bence olur.

Azimle, helal kazanarak, hakka hukuka riayet ederek de başarıya ulaşılabilir. Ama bu başarı bir anda kazanılacak bir şey değil. Belli bir zaman alacaktır.

“Sıkıntılı bir dönem bu”

“Rekabet ortamının artması, kâr marjlarının düşmesi, yatırım ve diğer yönlerden sıkıntılı bir dönem bu. Bilgi birikimimiz ve ekonomik yönden evveliyatımız olmasa bugün bu işleri götürmek çok daha zor olurdu. Bugün rekabet fazla olsa da imkanlar da fazla. Sermayesi olanlar rahatlıkla ilerleyebilir.”

ödüllü çalışma alanları

Red Dot, Design Turkey, iF Design ve German Design ödüllü Note,
solistike ve uyumlu yapısıyla kusursuz bir çalışma alanı sağlar.



reddot award 2017
winner office design



Mobilya sektörü markalaşma sorununu çözerse zirveye çıkacak

Mobilya, Türkiye'de en fazla büyüyen ve en fazla dış ticaret fazlası veren sektörlerden biri. Türkiye'nin kilogram başına yaptığı ihracattan daha fazla ihracat gerçekleştirilen sektör, son 15 yılda ihracatını 200 milyon dolardan 3,5 milyar dolara taşıdı. İthalatın sadece 500 milyon dolar olduğu Türkiye'nin önemli sektörlerinden biri durumuna geldi. Sektör, 2023 yılında ihracatını 10 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

Konya, mobilya sektöründe Türkiye'deki toplam kurulu kapasitenin yüzde 2,1'ini oluştururken, ofis mobilyaları için bu rakam yüzde 5,9 olarak ortaya çıkıyor. Türkiye ve Konya'daki kayıtlı işletmelerin sayı ve mevcut kurulu kapasitelerine bakıldığında, Konya'nın üretim kapasitesini gelişmelere bağlı olarak her geçen yıl artıracığı tahmin ediliyor. Özellikle yeni pazarların ve bunların taleplerine uygun üretim yapılarının geliştirilmesiyle yeni fırsatlar doğacak. Bu konuda Ortadoğu, Afrika, Orta Asya, Kafkaslar ve Balkan ülkelerinin yanı sıra Uzakdoğu ve Güney Amerika'da bulunan orta gelir düzeyindeki yeni ülkeler büyük bir potansiyel taşıyor.

Konya'da ofis mobilyaları, en önemli alt sektör. İstanbul Sanayi Odası'nın 2015 yılı verilerine göre, "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" arasında yer alan 13 Konya firmasından biri mobilya sektöründe faaliyet gösteriyor. Konya'da ofis mobilyası üretimi ve satışı yapan Bürotime, büyük şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Konya, ulaşım ağının güçlü olması nedeniyle lojistik açıdan ticareti kolaylaştırıyor. Konya mobilya ihracatı 2019 yılında 25 milyon 292 bin 552 dolar iken mobilya ithalatı 2 milyon 455 bin 269 dolar olarak gerçekleşti. Mobilya imalatı yapan şirket sayısı ise 458 olarak belirlendi.

Sektörün yüzde 90'ını KOBİ ölçekli firmalar oluşturduğundan önümüzdeki günlerde firmaların gündeminde markalaşma olacak. Ayrıca sektörün ihracatta mevcut pazarların kırılganlığını aşması ve geleneksel, alım gücü yüksek AB ve Kuzey Amerika pazarlarına ulaşması için de tasarım, markalaşma ve pazarlama alanında performansını yükseltmesi gerekecek. Bu alanlarda kat edilecek mesafe kendiliğinden ihracat büyümesini getirecek.



458

Konya'da mobilya imalatı yapan şirket sayısı

%2,1

Konya mobilya sektörünün Türkiye'deki toplam kurulu kapasitedeki oranı

25

milyon dolar
2019 yılı Konya mobilya ihracatı

%90

Konya mobilya sektörünün KOBİ oranı

10

milyar dolar

Mobilya sektörünün 2023 yılı ihracat hedefi

%5,9

Konya ofis mobilyaları alt sektörünün Türkiye'deki toplam kurulu kapasitedeki oranı

OKTUT ORMAN ÜRÜNLERİ'NİN SAHIPLERİNDEN ŞABAN OKTUT

“Üretim zevkli iş, bırakamayız”

80 YIL ÖNCE KURULAN OKTUT ORMAN ÜRÜNLERİ, TÜRKİYE GENELİNE SATIŞ YAPIYOR. ASIL İŞLERİ İMALAT OLAN ŞİRKETİN YÖNETİCİSİ ŞABAN OKTUT, “BİZİM HER ZAMAN ÖNCELİĞİMİZ İMALAT. ÜRETİM ZEVLİ BİR İŞ, BIRAKAMAYIZ” DİYOR.

Oktut Orman Ürünleri, yaklaşık 80 yıl önce Veysel Oktut tarafından kuruldu. İşe ilk olarak marangozlukla başlayan şirket, sonrasında kerestecilik ve plaka satışına döndü. 1984 yılında tekrar imalata başlayan Oktut Orman Ürünleri, ara mamul, sunta ve MDF imalatı yapıyor. Şirketi bugün Veysel Oktut'un torunu Şaban Oktut ile oğlu yönetiyor.

Şaban Oktut, “2010 yılında merkezi İstanbul'da olan bir yapı marketin Konya bayiliğini aldık. 2013'te fabrikamızın yanına ikinci şubemiz olan Marsal Sanayi'yi açtık. Bu şekilde hem toptan hem de perakende olarak devam ediyoruz” diye anlatıyor. Konya'da yapı market üzerine iki mağazaları olsa da asıl işlerinin imalat olduğunu söyleyen Oktut, “Mobilya arkalıkları, sunta, MDF üzerine boya imalatı yapıyoruz. Örneğin, mobilyanın arkalıkları, çekyat-baza altının suntasını imal ediyoruz. Şu an ağırlık konumuz boyalı ürünler. Tek fabrikamız, iki yapı market mağazamız var” diyor.

Konya içinde mi yoksa Türkiye geneline mi üretim yapıyorsunuz?

Ürünlerimizi Türkiye geneline satıyoruz. Zaten genelde müşterilerimiz belli. Her şehirde toptancılarımız var. Mobilya üreten markalarla da çalışıyoruz. 2010'dan önce imalatçıya hiç mal satmazdık. Şimdi konjonktür değişiyor; büyük imalatçılara direkt olarak ürün verebiliyoruz. Firma olarak daha çok dışa dönüğü. Mallar ağırlıklı olarak Ortadoğu'ya gidiyor.

Planlarınız arasında ihracat var mı?

Niyetimiz var ama biz bu işte ara üretici olduğumuz için MDF'yi aldığımız firma-



lar, boyama işini kendileri yapıyor. Fiyattan dolayı biz pek rekabetçi olamıyoruz.

Konya mobilya sektörünün bugünkü kapasitesi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Konya'daki imalat Türkiye'ye göre çok düşük. Burada seri imalatçı çok az. Bizim gibi ara mal üreten hiç yok. Bizim gibi boya tesisi olan firmalar vardı ama rekabete dayanamadılar. Biz de 2010'da çok zorlandık ama mal alma şekli değişikçe fabrikalarla rekabet edebilir hale geldik.

Siz nasıl ayakta kalmayı başardınız?

Biz aile şirketiyiz. Banka, faiz gibi dertlerimiz olmadı; tamamen öz sermayeye dayalı bir şirketiz. Dükkan kirası, amortisman gibi şeyleri hesaplayan bir firma olmadığımız için ayakta kaldık. Bizim her zaman önceliğimiz imalat. Üre-

tim zevkli bir iş, üretmeyi bırakamayız.

Mobilya sektörünün önündeki engellerin ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Kümelenme sağlanamaması ve ham maddenin dışarıdan gelmesi sıkıntı yaratıyor. Çok fazla küçük esnaf var. Birleşerek orta ölçekli imalatlar kursalar daha başarılı olurlar. Ancak aile şirketleri ve öz sermayesi olan firmalar büyüyebiliyor. Bizim şu an yaptığımız üretimi yapan Konya'da üç firma vardı. Biz bu firmalarla birleşmeyi başaramadık. Eğer birleşseydik çok farklı olurdu. Ama Sanayi Odası ve belediyeler bu işe el atarlarsa birliktelik olabilir. Organize Sanayi dışında BÜSAN taraflarında daha büyük bir sanayi kurulabilirse bizim sektör daha iyiye gidebilir. Mobilyacılar dağınık değil sadece yer ufak geliyor. Alan sıkıntılarımız var.

MA-03 ACIL
MÜDAHALE
ARABASI



JX-02 JİNEKOLOJİ
MUAYENE MASASI
(3 MOTORLU)



PLUS A9
ELEKTRO-MEKANİK
YOĞUN BAKIM
YATAĞI (4 MOTORLU)



M2-T800 HİDROLİK
ACIL MÜDAHALE
SEDESİ



technology for
health
sağlık için teknoloji

medikal2000.com.tr



bizi
keşfedin
discovery us

 **Medikal 2000**

Bir  kuruluşudur

ASİLLER MOBİLYA ÜRETİM MÜDÜRÜ CELAL ÇİZMECİ

“Geleceğe yatırım yapıyoruz”

TÜRKİYE’NİN ÖNCÜ DOLAP KAPAĞI ÜRETİCİLERİNDEN ASİLLER MOBİLYA, MAMULLERİNİ ÇEŞİTLENDİRİP MEVCUT KONUMUNU KORUYOR. ŞİRKETİN ÜRÜN MÜDÜRÜ CELAL ÇİZMECİ, “AZ ÇEŞİTTE KALIRSAK DARALAN PİYASADA GÜÇ KAYBEDERİZ. BİZ GELECEĞE HAZIRLIK YAPIYORUZ” DİYOR.

Asiller Mobilya’nın hikayesi iki ortaklı olarak 1990 yılında başlıyor. 1998 yılına kadar küçük çapta mobilya üretimi yapan şirket, sonrasında dolap kapağı işine başlayıp laminant ve möbran kapakla sektörün liderlerinden biri oluyor. Şirket son olarak geçtiğimiz Ocak ayında laki hattına başladı. Asiller Mobilya’nın üretim müdürü Celal Çizmecî ile sektörün durumunu konuştuk.



Konya’nın ilk fason kesim ve bantlamacısı-sınız. Sizden önce bu ihtiyaç nasıl gideriliyordu?

Her mobilyacı kendi dükkanında yapıyordu. Yater ya da ufak PVC makineler kullanıyorlardı. Ancak kesim ve bantlama hattının kalitelileşmesiyle daha iyi ürünler ortaya çıkmaya başladı. Mobilyacılar bunu görünce bu işi kendileri yapmayı bıraktı. Şu an Konya’da yaklaşık 30 fason kesimci var.

Dolap kapağı işini mobilyacılar neden bıraktı?

Çünkü kapak hizmeti yüksek sermaye istiyor. Bunun sebebi özel makinelerinin olması. Maalesef bu makinelerin hepsi ithal. Ayrıca kendine özgü bir üretimi var. Bir mobilyacı kaliteli bir kapağı ya da bir laminant tezgahı kendi bünyesinde üretmiyor. O maliyetin altına girmek istemiyor.

Müşterileriniz çoğunlukla kimlerden oluşuyor?

Yüzde 90’ı mobilyacılar. Panel grubu, mutfak üretimi yapan küçük büyük tüm mobilyacılarla çalışıyoruz. Konya bizim satış kapasitemizin yaklaşık yüzde 40’ına karşılık geliyor. Türkiye geneline çalışıyoruz. Daha çok Anadolu’da iş hacmimiz var

diyebilirim. İstanbul’da bu yıl bitirdiğimiz 3 bine yakın daire projesi olsa da aslında İstanbul ve Ankara’da pek yokuz. Çünkü bu pazarlarda çeşitli firmalar kalitesiz ürünle fiyat rekabeti yaratmaya çalışıyor. Bizde amaç kalite olduğundan rekabete giremiyoruz. Zaten bizimle çalışan bir firma bizi kolay bırakamaz. Mallarımızın iki yıl garantisi var. Satış sonrasında da hizmet vermeye devam ediyoruz. Üretim gönderdiğimiz üründe problem yaşadığında gerekirse oraya giderek sorunu çözüyoruz.

Yıllık üretim hacminiz nasıl?

Yıllık kapasitemiz yaklaşık 600 bin metrekare. Bunun içinde mebran, laminant tezgah ve bu seneki yeni üretimimiz laki var. Yüzde 50’lik bir kapasiteyle çalışıyoruz. Piyasalar iki senedir pek hareketli gitmez de biz yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Bunun sebebi de mamul çeşitlendirip mevcut konumumuzu korumak. Çünkü az çeşitte kalırsak daralan piyasada güç kaybetmeye başlarız. Biz geleceğe hazırlık yapıyoruz. Ortam daha da kötüleşirse yeni ürünlerle açığı kapatmak, ortam iyiye doğ-

ru giderse de kapasitemizi iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

Ham madde konusunda dışa ne kadar bağımlısınız?

Ham maddemiz MDF. Her ne kadar Türkiye’de MDF üretiliyor olsa da ağaçları yurt dışından geliyor. Bu yüzden yurt dışına yüzde 100 bağımlıyız. Türkiye’de endüstriyel anlamda ağaç yok. Yaklaşık 10 yıldır endüstriyel ağaçlandırma yapılsa da hala yeterli değil. Ek olarak tutkal, mobilya yüzeyine kaplanan PVC folyolar, laminant denilen malzemelerin kağıtları ve sunta-lemelerin kağıtları yurt dışından geliyor.

Önümüzdeki dönemde yeni ürün çeşitleriniz olacak mı?

Evet var. Örneğin, laminant tezgah dediğimiz ürünler bunlardan biri. Biz bu üründe Türkiye’nin öncü firmalarındanız. Bunu yurt dışına açmak gibi bir hedefimiz var. İhracat birimi oluşturuyoruz. Daha çok Türkiye’nin ana pazarı olan Orta Doğu’yu hedefliyoruz. İhracatta daha kurumsal ve standart ürünler yapmanın peşindeyiz.



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



MİSAL MUTFAK YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI YAVUZ ELDEM

“Üretim konseptinde değişiklik kaçınılmaz”

MİSAL MUTFAK YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI YAVUZ ELDEM, “ÜRETİM KONSEPTİNDE UFAK DEĞİŞİKLİKLER YAPMAMIZ GEREK. DİĞER TÜRLÜ REKABET ORTAMI BİZİ ÇOK YORUYOR” DİYOR.

Misal Mutfak, 1980 yılında Mehmet Ali Eldem tarafından küçük bir marangoz atölyesi olarak kuruldu. 2003 yılında markalaşan Misal Mutfak, aradan geçen zamanda önemli ölçüde yol aldı. Ağırlıklı olarak belediyenin kurduğu kooperatiflerde çalışan şirket, hem müteahhit firmalarında hem de bireysel olarak faaliyet gösteriyor.

Misal Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yavuz Eldem, “Biz 2003 yılından bu yana hem inşaat hem de mobilya sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 2013 yılına kadar ağırlıklı olarak inşaat sektöründe çalışıyorduk. Sonrasında mobilyaya yoğunlaştık. Ürün gamımızda panel grup mobilyalarının tamamının imalatı var” diyor. Önümüzdeki süreçte mağazalaşma ile ilgili planları olduğunu söyleyen Eldem, “Ürünlerimizin tamamı kendi üretimimiz. BÜSAN’da fabrikamız var. Orada ürettiğimiz ürünler Misal etiketiyle satılıyor. Ben hem satış hem pazarlama kısmıyla ilgileniyorum. Yıllık 500-600 kalem imalat yapıyoruz. İlerleyen dönemlerde e-ticaret ile ilgili düşüncelerim var” diyor.



“Aklımda modüler sistemde kapaksız mobilya üretmek gibi yenilikler var, fizibilite raporunu oluşturduk.”

Çalışma kapasiteniz ne durumda?

Fabrika şu anda yüzde 80 kapasiteyle çalışıyor. Yaz sezonunda bu oran yüzde 100’e ulaşır. 10 kişilik bir ekibimiz var.

Üretiminizde makineleşme mi ağır basıyor yoksa el işçiliği mi?

Zanaat dediğimiz şey artık kalmadı. Çünkü el işçiliğinde maliyetler yükseliyor ve piyasada yarışamıyorsunuz. Bu sebeple sektör artık makineleşmeye döndü. İşçilik artık çok zayıf kalıyor.

Bu nedenle mi çalışan sayınız oldukça düşük?

Evet, bunun en büyük sebebi makineleşme. 2014 yılında düz tabla CNC makinesiyle imalata başladık. Bir makine 4-5 personelin yerine geçiyor. Zaman zaman 20-25 personel çalıştırdığımız dönemler oldu ama şu anda piyasanın durumundan dolayı ihtiyaç olmuyor. Konya il ve

ilçelerine satış yapıyoruz. Konya merkezinde müşteri portföyümüz zaten geniş. Eski bir firma olduğumuz için de biliniyoruz. Burada bizim için en önemli şey müşteri memnuniyeti. Bizim sektörde müşteri müşteriyi getiriyor. Konya dışında da genelde müşterilerimiz Ankara, Antalya, Mersin gibi şehirlerden oluyor.

E-ticaret ve e-mağazacılık hakkında ne düşünüyorsunuz?

İlerleyen dönemlerde e-ticaret ile ilgili planlarımız var. Çünkü Konya’daki imalatçı sayısı fazla, yapı sayısı ise iki senedir düşük olduğundan fiyatlar düşüyor. Konya piyasası kısır döngüye girdi. Bizim işlerde kâr marjı ve kar oranı bellidir. Bu karın altına düşülürse cepten gider. Sonuçta bizim işlerimiz emekle alakalı. Bazı firmalar eşdeğer işler yapı-

yor. Mobilyacıktan kâr etmesem de alüminyum işinden kar ederim diye bakıyor ama mobilya sektörü öyle değil. Bizim işte oturduğunuz yerden para kazanmak gibi bir seçenek yok.

Konya, mobilya sektöründe ne aşamada sizce?

Konya markalaşmayı yakalayamadı. Arz-talep meselesinden kaynaklanıyor bu durum. Üretim konseptinde ufak değişiklikler yapmamız gerek. Diğer türlü rekabet ortamı bizi çok yoruyor. Aklımda modüler sistemde kapaksız mobilya üretmek gibi yenilikler var, fizibilite raporunu oluşturduk.

Peki, Konya’daki mobilyacılar yurt dışına açılabilir mi?

Konya’da yurt dışına açılan çok fazla mobilya firması yok. Gidenler ancak bağlantıları varsa tutunabilirler. Çünkü yurt dışındaki imalatlar çok pahalı. Burada 25-30 bin lira civarındaki bir mutfak, orada 25-30 bin Euro. Doğal olarak yurt dışındaki müşteriler de işlerini buradaki pazardan çözmeye çalışıyor ama tabii orada bir ayağınızın olması gerek.

GÜNGÖRLER SANDALYE'NİN KURUCULARINDAN MUSTAFA GÜNGÖR

“El emeği ürünler yapıyoruz”

EL İŞÇİLİĞİ İLE ÜRETİM YAPAN GÜNGÖRLER SANDALYE'NİN KURUCULARINDAN MUSTAFA GÜNGÖR, KONYA'NIN SAYILI SANDALYE ÜRETİCİLERİNDEN BİRİ OLDUKLARINI SÖYLÜYOR.

Güngörler Sandalye, Konya'nın önde gelen sandalye ve koltuk üreticilerinden biri. 1996 yılında Mustafa ve Muammer Güngör kardeşlerin kendi imkanları ile kurduğu şirket, sadece ahşap ve gürgen kullanarak el emeği ile üretim yapıyor. Bugüne kredi ya da buna benzer bir destek almadan gelen şirket, var olan gücü doğrultusunda üretimini sürdürüyor. Sekiz kişiye istihdam sağlayan şirkette, özellikle kafe, lokanta, restoran ve evler için sandalye ve koltuk üretimi yapılıyor.

Şirketin kurucularından Mustafa Güngör, yurt dışında da faaliyetleri olduğunu dile getiriyor. Güngörler Sandalye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında Almanya, Fransa, Hollanda, Suudi Arabistan gibi ülkeler yer alıyor. Ancak şirket, fuarlara katılmayı bırakmış. Güngör, “Son olarak 90'lı yıllarda Konya'daki bir fuara katıldık. Bu fuarın faydasını gördük ama artık fuarlara katılmıyoruz. Hem maliyet yükseliyor hem de şu anda kapasitemiz yeterli değil. El işçiliği yaptığımız, ürünlerimiz de zahmetli olduğundan reklama giremiyoruz. Çünkü biz ayda 200-250 sandalye üretebiliyoruz. İkinci bir müşteri gelip aynı ayın içinde 50-100 sandalye lazım dediğinde ona hitap edemiyoruz. Öyle olunca sorun yaşıyoruz” diyor.

Önümüzdeki yıllarda sektörde gelişme bekliyor musunuz?

Biraz karamsarız. Piyasa bir hareketleniyor bir durgunlaşıyor. Önümüzü görmediğimiz için yeni eleman da alamıyoruz. Biz imalatçiyiz. Kendi yağımızla kavruluyoruz. Kredimiz yok, iş aksadığı zaman sorun yaşıyoruz. Mesela yılbaşından bu yana iyi iş yaptık ama şu anda siparişimiz yok.

Dünden bugüne sektörde ne değişti?

Önceki yıllarda müşteri geldiğinde “Süremiz var mı?” diye soruyorduk, iki üç ay bekleyebiliyordu. Ancak artık öyle değil. Siparişi alınca ertesi gün hemen işe başlamamız gerekiyor.



“İhracat yaptığımız ülkeler arasında Almanya, Fransa, Hollanda ve Suudi Arabistan da bulunuyor.”

Şirket olarak büyümeyi düşünüyor musunuz?

Şu anda düşünmüyoruz. Benim iki oğlum var; biri döşemehanede, diğeri atölyede çalışıyor. Bundan sonra çocuklarımız şirketi büyütür diye düşünüyorum. Biz bir taraftan onları yetiştiriyoruz.

2019 yılı ekonomik olarak nasıl geçti?

Kötü geçti, hem de çok. Kredi kullan-

madığımız için bırakın yatırımı, ustaların ödemelerinde bile zorlandık. Bu yılın başında iyi iş yaptık ama şu anda durgun. Genel bir durgunluk var. Biz bunu dövize, depreme ve savaşa bağlıyoruz. Ama tabii ki 2020'den ümidimiz var.

Konya'nın mobilya sektöründeki başarısı konusunda ne düşünüyorsunuz?

Mobilyada gerideyiz. Konyalı müşteri geldiğinde, “Ben bir de Bursa'ya, Ankara'ya ya da Adana'ya gidip bakacağım” diyor. Zaten fiyatlar da düşük Konya'da. Sandalyeci olarak parmakla sayılacak kadar az firma var burada. Hatta onlar da bizim eski çalışanlar. Konya'da sandalye satan çok olsa da imalatçı yok.

“Risk yönetimi başka, kriz yönetimi başka”



TÜRKİYE’DEKİ ŞİRKETLERİN, HEM SURİYE HEM IRAK İLE ALAKALI ORTAYA ÇIKAN JEOPOLİTİK SORUNLAR SEBEBİYLE ÇEKTIĞİ TEDARİK SIKINTISININ ARDINDAN YAPMASI GEREKEN ŞEY, RİSK YÖNETİMİ DEĞİL, KRİZ YÖNETİMİDİR.



PROF. DR. EMRE ALKIN
Ekonomist

Son haftalarda Sırbistan, KKTC, Antalya, Afyonkarahisar, Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir derken bir taraftan konferans veriyorum, bir taraftan da hem ülkeyi hem de dünyayı takip etmeye çalışıyorum. Yıl bitmeden birkaç kez Konya’da olacağım sanırım. Nereye gidersem gideyim basın mensupları genelde şu soruyu soruyor:

“Türkiye’deki şirketler hem Suriye hem Irak ile alakalı ortaya çıkan jeopolitik sorunlar sebebiyle tedarik sıkıntısı çekiyorlarmış. Sizce bu saatten sonra risk yönetimi nasıl olmalı?”

Ben de “Bu saatten sonra risk yönetimi olmaz, olsa olsa ancak kriz yönetimi olur” diye cevap veriyorum. Çünkü risk yönetimi, bir iş planında muhtemel risklerin hesaplanarak, bir model içinde kaçış planlarının dahil edilmesi anlamına gelir. Muhtemel senaryolar belirlenir ve bu senaryolara uygun davranışlar da

önceden tespit edilir.

“Olmazsa olmaz” koşullar yoktur elbette bu modellerde çünkü hayatın ne getireceğini önceden bilmek bazen mümkün olmaz. Koronavirüsünü buna örnek olarak gösterebiliriz.

Ancak daha önceden hesaplanmamış ama varlığı bilinen risklerin gerçekleşmesi durumunda yapılacak tek şey ‘kriz yönetimi’dir. Ayrıca bundan da ders alınması gerekir. Çünkü var olan riskleri hesaba katmadan yapılan bir iş planı, aynı zamanda kalitesiz bir yönetim şeklini de bize gösterir. Tecrübeme dayanarak bir fikrimi de belirtmek istiyorum.

Kriz yönetimi esnasında risk yönetimini doğru yapmamış olan kişileri işten çıkarmak yerine, içine düşülmüş olan durumun sefahatini bildiklerinden dolayı, bir süre daha onlara tahammül göstermek gerekebilir. Ancak akut hatası olanları sistem dışına çıkarmak adalet

duygusunun pekişmesi açısından faydalıdır diyebilirim.

Rus uçağı meselesinden ders almamız...

Gazeteci arkadaşlara bunları söyledikten sonra Rusya, Suriye ve Irak ile ilgili tedarik ya da satış sorunları yaşayan iş insanları için de görüş belirtiyorum.

Açıkçası 2015 yılından beri uluslararası toplantılarda sürekli olarak jeopolitik riskler, lider değişimleri ve iklimle alakalı tehlikeler oldukça sıkı şekilde dile getirildi. Elbette bu toplantılara katılan şirketler dünya devleri; küçük şirketler katılmıyor. Fakat bu toplantıların notları şeffaf bir şekilde her yerde paylaşılıyor. Birçok ulusal haber ajansı da Türkçeye çevirip Türk halkıyla paylaşıyor.

Ancak şirketlerde görev alan yeni neslin İngilizceye tam olarak hakim olmaması sebebiyle bu önemli rapor ve uyarılar şirket yönetimleri tarafından dikkate alınmıyor diyebilirim. Halbuki çok uzun bir zamandır tedarik ve satışları sağlıklı bir şekilde çeşitlendirmenin öneminden bahsediliyor.

Açıkçası ben yaptığım her sunumda ne cironun ne de tedarik yüzde 30'undan fazlasının bir grup, bir kesim, bir firma veya bir ülkeden yapılmaması konusunda ciddi uyarılarda bulunuyorum. Ancak uçak krizine rağmen hala otellerin büyük bir kısmı Rus turistlere bel bağlamış durumda. İhracatının yüzde 60'ından fazlasını Suriye ve Irak'a yapanlar var. Ayrıca İranlı, Suriyeli veya Çinli turistleri Türkiye'ye getirmek üzere şirketinin tüm faaliyetini tasarlamış olanlar var.

Tüm bunlar gösteriyor ki Türkiye'deki işletmelerin önemli bir kısmında iş planı yapılmadan "fırsatçı" bir bakış açısıyla yönetim icra ediliyor. Bunun arkasında da çabuk zenginleşme

güdüsü var. Halbuki Türkiye'de parmakla gösterilecek öyle kurumlar var ki bunlar risk yönetimine hep doğru modelleme yapıyor. Müşteri ve tedarik profilini sağlıklı bir şekilde çeşitleme yoluna gidiyorlar.

Artık içinde yaşadığımız şartların dünyanın yeni normal olduğunu bilerek yola devam etmeliyiz. Dolayısıyla 20'nci yüzyılın paradigmatlarıyla firmaları yönetmek artık mümkün değil, bunun farkına varmalıyız. Şu ana kadar yaşadıklarımızdan anlamamız gereken şu: 21'inci yüzyılda, bir önceki yüzyıldan daha fazla savaş, acı, keder, darboğaz ve turbülans yaşayacağız.

Tedarik zincirini doğru yönetmek lazım

Daha ilginç bir durumu anlatayım: Bazı şirketler 10'dan fazla tedarikçiyle çalıştığını söylüyor ama söz konusu tedarikçilerin neredeyse tamamı, 2-3 ana tedarikçiye bel bağlamış durumda. Bu da oldukça riskli bir durum. Özetle, tedarik zinciri yönetimini yukarıdan en aşağıya kadar dikkatli şekilde takip etmek ve yönetmek gerekiyor.

Buradan hareketle firmalarda, tedarik zinciri yönetimi ve satış-pazarlamada eskisinden daha farklı yöntemler uygulanmalı; 'her şeyi tek başına başaran patron' yaklaşımından aceleyle uzaklaşmalıyız diye düşünüyorum.

"TÜRKİYE'DEKİ İŞLETMELERİN ÖNEMLİ BİR KISMINDA İŞ PLANI YAPILMADAN "FIRSATÇI" BİR BAKIŞ AÇISIYLA YÖNETİM İCRA EDİLİYOR. BUNUN ARKASINDA DA ÇABUK ZENGİNLEŞME GÜDÜSÜ VAR. HALBUKİ TÜRKİYE'DE PARMAKLA GÖSTERİLECEK ÖYLE KURUMLAR VAR Kİ BUNLAR RİSK YÖNETİMİNE HEP DOĞRU MODELLEME YAPIYOR."





INNOPARK'TA ÜRETİM YAPAN ROBOT TEKNOLOJİ'NİN KURUCULARINDAN SAFA ALKAN

“Türkiye'nin ilk yerli iş birlikçi robotu ARMOBOT'u ürettik”

ROBOT TEKNOLOJİ'NİN KURUCULARINDAN SAFA ALKAN, “KURULUŞ AMACIMIZ TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ ENDÜSTRİYEL İŞ BİRLİKÇİ ROBOTUNU ÜRETMEKTİ, BUNU BAŞARMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ” DİYOR.

Konya Sanayi Odası tarafından şehre kazandırılan InnoPark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'ndeki firma sayısı 56'ya ulaştı. Robot Teknoloji de Innopark'ta faaliyet gösteren firmalardan biri. Robot Teknoloji, 2017 yılında bilgisayar mühendisi Fatih İrım ve makine mühendisi Safa Alkan tarafından kuruldu. Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde kurulan Robot Teknoloji, yerli iş birlikçi endüstriyel robotlar üretiyor. İki mühendis tarafından kurulan şirket, Türkiye'nin ilk yerli endüstriyel iş birlikçi robotu ARMOBOT'u üretti. İş birlikçi robot çalışmaları hakkındaki sorularımızı Safa Alkan yanıtladı.

Robot Teknoloji ne zaman ve ne amaçla kuruldu?

Robot Teknoloji 2017 yılının Ağustos ayında TÜBİTAK 1512 “Tekno-Girişim

Sermaye Desteği” ile kuruldu. Kuruluş amacımız Türkiye'nin ilk yerli endüstriyel iş birlikçi (collaborative) robotunu üretmekti ve bugün bunu başarmış olmanın verdiği gururu yaşıyoruz. İki yılı aşkın süredir Ar-Ge çalışmalarına devam ettiğimiz projemizde iki prototip ürettik ve projeyi ticarileşebilir ürün haline getirdik. Bu süreçte robotun tüm yazılım geliştirmeleri, elektronik donanım, mekanik tasarım ve üretimini kendi bünyemizde gerçekleştirdik.

Şirket olarak halihazırda ortaklıklarınız ya da yatırımlarınız var mı?

Hayır yok. Biz henüz bir start-up girişimiz. Kuruluş aşamasında aldığımız TÜBİTAK desteği sonrasında KOSGEB'den “Yeni Girişimci Desteği” aldık. 2017 Aralık ayında Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin organize ettiği 5. Türkiye İnovasyon ve

Girişimcilik haftasına davet edildik ve ürünümüzü ilk olarak bu organizasyonda sergiledik. TEKNOFEST'in organizasyonunu yapan Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı'nın 2018 yılında Türkiye genelinde desteklediği 14 girişimden biri olduk. Aynı zamanda İstanbul dışından desteklenen tek girişimdik. Dünyanın en büyük Uzay, Havacılık ve Teknoloji Festivali olma unvanını kazanan TEKNOFEST 2018'de stant açtık ve ürünlerimizi sergiledik. Yine aynı yıl İTÜ Arı Teknokent'in düzenlediği Türkiye'nin en büyük girişim yarışması olan BIGBANG 2018'de 11 bin şirket arasından finale kaldık. Mayıs 2018'de şehrimizde düzenlenen MAKTEK 2018'de ürünlerimizi Konyalı sanayicilerimizin beğenisine sunduk. Katıldığımız tüm organizasyonlarda yerli ve yabancı yüzlerce sanayici, onlarca yatırımcıyla tanışma ve ürünlerimiz hakkında değerlendirmelerini din-

leme fırsatı bulduk. Tavsiyeleriyle ürünü-müzü daha da geliştirdik ve sektördeki talebi izleme fırsatı yakaladık.

Sanayi robotlarının üretiminde hangi aşamaya geldiniz?

Türkiye'nin ilk yerli ve milli endüstriyel iş birlikçi robotunu üretme hedefiyle çıktığımız yolda bu hedefe çok yaklaşmış durumdayız. Dünyada henüz çok yeni olan bu teknolojiyi yakaladık ve gelişmeleri takip ederek güncel kaldık. Bugün geliştirdiğimiz robotlar, dünyada rakipleriyle rekabet edebilecek seviyede yazılım ve donanıma sahip. Yapay zeka, görüntü işleme, derin öğrenme gibi teknolojileri bünyesinde bulunduruyor. Bunun yanında daha teknik olarak endüstriyel haberleşme teknolojilerinin tümüyle uyumlu, insan-robot etkileşimini sağlayan özel sensörlerle ve yazılımlarla donatılmış. Bu sayede insan-robot, robot-robot ve makine-robot etkileşimi yapabilen teknolojilere de sahip. Herhangi bir sektör sınırı olmaksızın insan kas gücüyle yapılabilen her işi yapıyorlar. Bunun en yaygın örnekleri, CNC parça besleme, parça taşıma, alma-yerleştirme, kaynak, montaj, paketleme gibi süreçlerde kullanılıyor.

Robot teknolojisi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Biz robotik teknolojinin ve bu teknolojinin alt modüllerinin yerleştirilmesinin Türkiye sanayisinin dışa bağımlılığının azaltılması ve teknoloji alanında ithal eden değil, ihraç eden pozisyonu-



Türkiye'nin ilk yerli iş birlikçi robotu ARMObot, kahve yaparken.

"İTÜ Arı Teknokent'in düzenlediği Türkiye'nin en büyük girişim yarışması olan BIGBANG 2018'de 11 bin şirket arasından finale kaldık."

na ulaşması için çok önemli olduğuna inanıyoruz.

Üzerinde çalıştığınız iş birlikçi robot ARMObot'un özellikleri nedir?

ARMObot, altı eksenli, toplam ağırlığı sadece 5,5 kilogram olan ve insan-

larla aynı ortamda ve onlarla birlikte çalışabilen bir iş birlikçi robot. Bilinen endüstriyel robotlardan en önemli farkı, kolay taşınabilmesi ve kolay programlanabilmesi sayesinde aynı gün içinde farklı görevlerde kullanılabilmesi. Örneğin, ARMObot'u sabah CNC beslemede kullanan bir fabrika, öğleden sonra paketleme bandında kullanabilir. Böylece ARMObot esnek üretim süreçlerine kolaylıkla uyum sağlar. Tasarımı, üretimi ve yazılımı tamamen yerli. Herhangi bir sektörle sınırlı olmaksızın, insanın çalışabileceği her ortamda çalışabilir ve insan kolunun yaptığı her işi rahatlıkla yapabilir.

Testleri tamamlandı mı?

Çalışmalara devam ediyoruz. Hala birçok fabrikada test ediliyor ve farklı sektörlerde tanıtılıyor. Bugüne kadar onunla ilgili çok sayıda olumlu geri dönüş aldık. ARMObot'un başarılı bir şekilde ticarileşeceğini ve farklı sektörlerden talep göreceğini düşünüyoruz.

Farklı çalışmalarınız var mı?

Biz alanımızda uzman iki mühendisiz. Bir taraftan ARMObot üzerinde çalışırken diğer taraftan da farklı endüstriyel robotlar üzerinde Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Yakın zamanda ticarileştirmeyi hedeflediğimiz farklı robotik sistemler üzerinde çalışmalar yapıyoruz.



TÜMOSAN Döküm, Türkiye sanayisi ile buluşuyor

Köklü geçmişiyle 43 yıldır faaliyet gösteren TÜMOSAN Döküm San. A.Ş., bilgi birikimini ve kalitesini başta Konya olmak üzere Türkiye sanayisi ile buluşturma kararı aldı. Şirket böylece kaliteyi ve güveni tüm Türkiye'ye yayma politikasını gerçekleştirmek için önemli bir adım atmış oldu.

TÜMOSAN Motor ve Traktör San. A.Ş. bünyesinde bulunan ve üretim faaliyetlerine 2012 yılında başlayan şirket, 15 bin metrekare alan üzerinde dökme demir parça imalatı yapıyor. Uluslararası standartlarda üretim yapan fabrika, yıllık brüt 30 bin ton sıvı metal üretiyor. Ergitme



TÜMOSAN DÖKÜM

sistemi, otomatik kalıplama, kum hazırlama sistemi, maça makineleri, robotik ve manuel taşlama üniteleri, kumlama

makinası, yüzey boyama üniteleri ve tam donanımlı kum ile metal laboratuvarları bulunuyor. Volan muhafaza grupları, güç aktarma organları (dişli kutusu, dropbox gövde, redüktör kovani, arka kapak), mesnet grupları (ön aks mesnedi, ön ağırlık mesnedi, porya mesnedi, PTO mesnedi), ara parçalar (kovan ara parça, piston ara parça) ve motor gruplarının (karterler, krank kepleri, kayış ve krank kasnakları) döküm üretimlerini gerçekleştiriyor. Ayrıca kompresör gövdeleri, kaliper parçaları, kaver parçaları, porya ve kampana grupları ve fren diskleri üretme yeteneğine de sahip.

KOBİ'lerin uygulaması gereken 8 siber güvenlik adımı

KOBİ'lerde siber güvenlik önlemlerinin artırılması gerektiğine dikkat çeken uzmanlar, siber güvenlik alanında KOBİ'lerin uygulaması gereken bazı önemli adımları şu şekilde sıralıyor:

1. Temel siber güvenlik bilgilerini ele alın. Siber güvenlik konusunda en iyi sonuçlar, temel ilkelere özel önem vererek alınır.

2. Çalışanlarınızı bilgilendirin. Siber güvenlik için özel ekiplere sahip olmayan KOBİ'lerin önem vermesi gereken konulardan biri çalışanların eğitimidir. Çalışanların sosyal mühendislik saldırılarını ve BEC (iş e-postası uzlaşması) girişimlerini tanıması, şirketlerinin güvenlik olaylarına kurban gitme olasılığını azaltır.

3. Güvenli yama ve güncelleme süreci oluşturun. Yamalanmayan ve güncellenmeyen birçok sistem saldırıganların hedeflerine giriyor ve saldırılar karşısında savunmasız kalıyor.

4. Kimlik doğrulamalarına başvurun. Yerinde kimlik doğrulama sistemlerinin etkili olduğundan emin olarak, şirket güvenliğini en üst düzeye çıkarmak kritik bir adımı oluşturuyor. KOBİ'lerin çift faktörlü kimlik doğrulama güvenliğini tercih etmesi gerekiyor.



5. Hesaplara erişimleri kontrol edin. Özellikle şirketlerin ayrılan çalışanlarının, şirket hesaplarına, işletim sistemlerine ve ağlarına erişebilme durumu, büyük bir güvenlik açığına doğurabiliyor. Ayrılan çalışanların erişimlerini kontrol etmesi gereken KOBİ'lerin, bu durumlar için titizlikle takip edilebilecek bir süreç oluşturması gerekiyor.

6. Verileri yedeklemeyi unutmayın. Fidyeye yazılımı saldırıları başta olmak üzere birçok siber güvenlik saldırısında hedeflenen nokta şirket verileridir. Veri yedekleme ve kurtarma çalışmaları, KO-

Bİ'lerin şirket verilerine tekrar kavuşabilmesine olanak sağlarken, iş sürekliliğinin de tehlike altına girmesini engelliyor.

7. Mobil cihazların güvenliğini artırın. KOBİ'lerin mobil cihazları kötü amaçlı yazılımlardan koruması, üzerlerindeki erişimleri güvenli bir şekilde takip etmesi ve yetkisiz erişimlere karşı koruması gerekiyor.

8. Profesyonel destek almaktan kaçınmayın. KOBİ'lerin profesyonel destekler sayesinde gerekli siber güvenlik çözümlerine ve süreçlerine sahip olabileceklerini unutmamaları gerekiyor.

Lezzeti Doğallığından KALİTESİ CEBEL'DEN



Alışan Lojistik, yatırımlarıyla sektördeki iddiasını sürdürüyor

Bu yıl kuruluşunun 35'inci yılını kutlayan Alışan Lojistik; dört yıl önce kendisine üst ilan ettiği Konya'da yatırımlarına devam ediyor. Tehlikeli madde depolanması ve taşımacılığında öncü şirket, Marmara, Trakya, Ege ve Çukurova Bölgesi'nden sonra tüm İç Anadolu Bölgesi'ndeki müşterilerine çözüm odaklı ve kaliteli hizmetler sunuyor.

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, Konya'da 2017 yılında gerçekleştirdikleri operasyon merkezi yatırımı ile İç Anadolu Bölgesi'nde önemli bir rekabet şansı yakaladıklarını belirtti. Alışan, "Gerçekleştirdiğimiz tüm operasyonların eksiksiz ve sağlam olarak doğru zamanda, doğru adreste olması için çalışıyoruz. Bunun için kendimizi sürekli olarak geliştiriyor ve yatırımlarımıza devam ediyoruz" dedi. Alışan, Konya'da hayata geçirdikleri Ar-Ge merkezi ile yerel firmalar ve bölge üniversiteleri ile iş birliklerini geliştirerek lojistik sektörünün gelişimine katkı sağlamayı sürdürmeyi amaçladıklarını da belirtti ve 2001 yılından itibaren tüm süreçlerini ADR mevzuatına göre yönettiklerini ve araç parkının -gıda ve benzeri özel uygulaması olan araçlar hariç- tüm araçla-



rın tehlikeli madde taşımacılığına uygun olduğunu sözlerine ekledi.

Kurulduğu günden bu yana ağırlıklı olarak kimya ve hızlı tüketim malları

sektörüne hizmet sunan Alışan Lojistik, Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda, yaklaşık bin 400 çalışanı ile tedarik zinciri yönetiminde uçtan uca hizmet sağlıyor.

Katılım Emeklilik hayatın her alanına hitap ediyor

Katılım sigortacılığının öncü markası Katılım Emeklilik, hizmet çeşitliliğiyle ihtiyaç duyulan her alanda güvence sunmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik son olarak Türkiye'nin ilk ve tek yüzde 100 faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçirdi.

Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Türkiye'de faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımızın katılım esaslı BES ve sigortacılık ürünlerinden gönül rahatlığıyla yararlanabilmesini sağlıyoruz. Özel

sağlık sigortasını gruplar özelinde sunduk, yakında bireysel özel sağlık sigortasını da bankalarımız ve acentelerimizde sunacağız. Yaşa göre ve doğum teminatı gibi ihtiyaçlara göre seçebileceğiniz uygun alternatifli ürünlerle sağlık sigortalarımız esnek ve ihtiyaca odaklanıyor" dedi.

Katılım Emeklilik'in hesaplı sağlık sigortası opsiyonu olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Türkiye çapında 500'ün üzerinde anlaşmalı hastanede fark ücreti ödmeden sağlık hizmeti alınabiliyor. Ka-

tılım Emeklilik'in çocukların eğitimini güvence altına alan ürünü Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda ise ailelere farklı seçenekler sunuluyor. Sigorta, katılımcının başına talihsiz bir olay gelmesi durumunda çocuğun eğitimini devam ettirebilmesi için gerekli maddi desteği karşılayan ve eğitim standartlarını koruyan teminatlar sağlıyor. 18-65 yaş arasındaki herkesin yararlanabildiği sigortada, çocukların eğitim süresine bağlı olarak, sigorta poliçesinin süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında tercih edilebiliyor.

İSTİKRAR İNANÇ ÖZLEM BAŞARI DEĞER YENİLİK
SORUMLULUK TECRÜBE GELİŞİM SANAT AZİM TEKNOLOJİ

GÜVEN DOLU

35 yıl

alisangroup.com

Alisan
logistics

ANNIVERSARY 35TH YIL

konusulan
the spoken kalite...
quality...

Kesici Uç ve Bağlama Sistemleri
Cutting Inserts and Connection Systems
Trägerwerkzeuge für Wendschneidplatten

2020

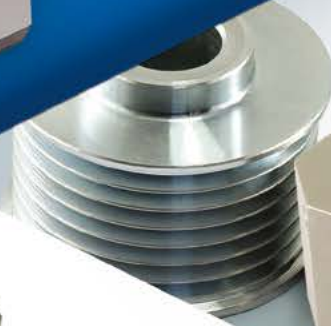
www.akko.com.tr



AKKO®



Kesici uç imalatında ilk ve tek...
First and only one in cutting insert manufacturing...



Tasarrufun tam zamanı...
just the time for cost saving...
kullanılmış uçlarınızı yeniliyoruz...
we renew your used cutting inserts...



VAV KESİCİ TAKIMLAR SANAYİ ve TİC.LTD.ŞTİ.

Konya Organize Sanayi Bölgesi
Işıktepe Sk. No:6 P.K. 42250
Selçuklu / Konya / TURKEY

www.vavkesici.com.tr

VAV KESİCİ TAKIMLAR BİR
AKKO
KURULUŞUDUR.

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



KIŞ 2020 • SAYI: 62