

SINERJİ

Birlikte üretelim, birlikte büyüyelim...

Sinerji BOSİAD
yayın organıdır

Yıl 3 | Sayı 13 | Temmuz / Ağustos 2015

BOSB şantiyeye döndü

Bursa'nın ilk organize sanayi bölgesi olan Bursa OSB'nin oluşturdukları katma değerle fark yaratan firmaları, yatırım yarışına girdi. BOSB'da 22 şirketin hayata geçireceği yeni yatırımların inşaatları yükseliyor. **s23**

Köklü bir şirket olmak istiyoruz

Nilba Tekstil Genel Müdürü Haluk Arslan: Amatör ruhla çalışarak kurumsal bir firma olmak istiyoruz. Esas amacımız, kalitesiyle adından söz ettiren, sektörde marka bir firma konumuna ulaşmak. **s56**

Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız vardığınız yerin bir önemi yoktur

Destek Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Güven Eralaybey: Kendimize hedefler belirledik ve bu hedeflere doğru emin adımlarla ilerliyoruz. **s44**

YENİ MÜKELLEFLERE ÖZEL 2015 YILI BOYUNCA ÜCRETSİZ FAYDALANMA FIRSATI

2014 yılında 10 milyon TL ve üzeri satış hasılatı olan kurumların, 1 Ocak 2016 tarihinde e-Fatura sistemine geçmeleri zorunludur. Yeni mükelleflere özel, 2015 yılı boyunca ücretsiz e-fatura avantajlarından faydalanın.



Minimum Zaman
Kaybı



Güvenli



Kolay Entegrasyon



Güçlü Altyapı



Arşiv
Maaliyetlerine
Son



Kullanıcı Dostu
Arayüz



Kolay Bakım



Profesyonel
Destek



Doğa Dostu



e-fatura



e-arşiv



e-defter



e-bilet



mths

www.edunya.com



ÇAĞRI MERKEZİ

0(850) 260 0606



E-POSTA

edunya@crssoft.com



MERKEZ

İSTANBUL OFİS
Abdurrahman Nafiz Gürman
Mah. Ali Rıza Gürcan Cad. No:27
Platform Merter Suits B Blok Kat:5
No:57
Merter / İSTANBUL

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji
Geliştirme Bölgesi B2 Blok No: 406
34220
Esenler / İSTANBUL

ANKARA OFİS
Tepe Prime Plaza, Mustafa
Kemal Mahallesi Eskişehir Yolu,
No:266 C Blok Kat:3 Ofis No:48
Çankaya / ANKARA



Securing Your World



20 yıldır uluslararası tecrübemiz ile
Bursalı sanayicilere güven veriyoruz.



120 ülke 650.000 personel • Dünyanın en büyük güvenlik firması • Türkiye'de 5.000 çalışan 35 ofis

HİZMETLERİMİZ:

- ▶ Güvenlik ve Risk Danışmanlığı
- ▶ Elektronik Güvenlik Hizmetleri
- ▶ Fiziki Güvenlik Hizmetleri
- ▶ Alarm Haber Alma Merkezi
- ▶ Değerli Eşya Taşımacılığı (CIT)
- ▶ Nakit işleme ve Kasalama

FARKIMIZ:

- ▶ İş Sağlığı ve İş Güvenliği Önceliği
- ▶ Sık, Çeşitli ve Nitelikli Denetimlerle Elektronik Ortamda Raporlama
- ▶ Kalite Yönetim Sistemleri
- ▶ 5188 Sayılı Yasa Gereklere Uygun Hizmet
- ▶ Teknolojik Altyapı ile İnsan Hatasını Önleme

(AMAG Symmetry Platformu - G4S Login Sistemi - G4S Saturn Sistemi)

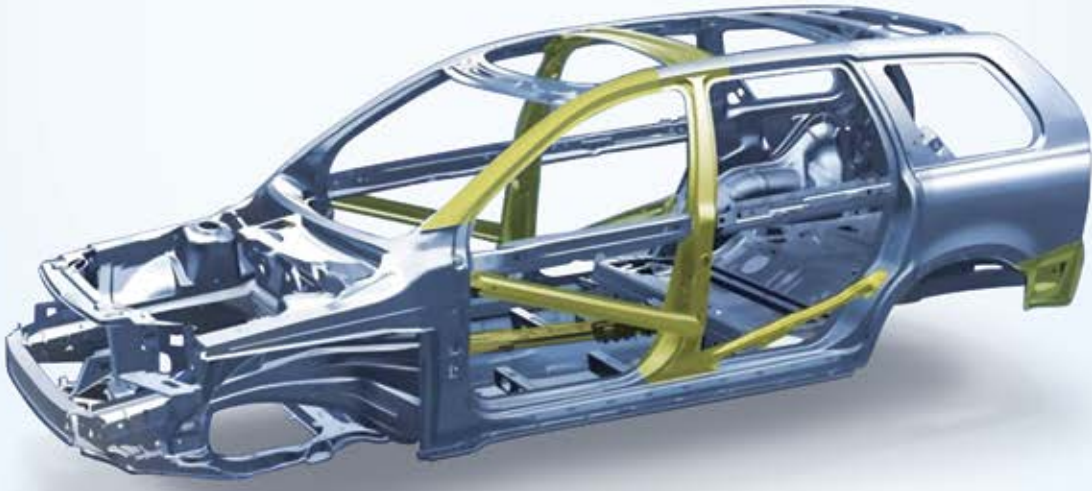


www.g4s.com.tr

G4S Güvenlik Hizmetleri A.Ş.

Ayazağa Mh. Atatürk Cd. Mezarlık Sk. No: 1 34396 Ayazağa - Sarıyer / İSTANBUL Tel: (0212) 289 75 50 Fax: (0212) 289 01 78
Bursa Ofisi: Kırcaali Mh. Fevzi Çakmak Cd. N:62 D:6 Gökteaş İş Mrk. Osmangazi/BURSA Tel:(0224) 211 11 65 Fax:(0224) 223 01 61

Her *Ruh* güçlü bir bedene ihtiyaç duyar...



Beyçelik Gestamp sac metal üretimi ve kalıp tasarımı lider bir kuruluştur.



Beyçelik Gestamp sac metal üretimi ve kalıp tasarımı konusunda sahip olduğu -alanındaki ilk- Ar-Ge merkezi belgesi ve otomotiv sektörüne yaptığı yatırımlarla otomotiv sanayisine yön veriyor.

Temmuz / Ağustos 2015
Yıl 3 Sayı 13 Yayın Süresi 2 ayda 1
Yayın Bölgesi Bursa

BOSİAD adına sahibi
Yavuz Yiğit

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Bayrak

Bursa OSB Yönetim Kurulu
Hüseyin Durmaz Yönetim Kurulu Başkanı
Baran Çelik Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Yavuz Yiğit Yönetim Kurulu Üyesi
Abdullah Burkay Yönetim Kurulu Üyesi
Abdullah Bayrak Yönetim Kurulu Üyesi

Bursa OSB Bölge Müdürü
A.Türker Ertürk

BOSİAD Yönetim Kurulu
İlker Oral Yönetim Kurulu Başkanı
Abdullah Bayrak Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Hasan Candan Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Yavuz Yiğit Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Meltem Turan Yönetim Kurulu Üyesi
Mefkure Zümbülova Yönetim Kurulu Üyesi
Ahmet Parseker Yönetim Kurulu Üyesi
İhsan İpeker Yönetim Kurulu Üyesi
Ali Hadi Türkay Yönetim Kurulu Üyesi
Necat Altın Yönetim Kurulu Üyesi
Tanver Emre Yılmaz Yönetim Kurulu Üyesi

Dergi İletişim
Bursa Organize Sanayi Bölgesi
Ormanlar Cad. Meşelipark Tesisleri
No:2-2 B Blok D:2 16140 Nilüfer/BURSA
Mobil: 0 530 941 33 39
Tel: 0 224 243 20 01 Fax: 0 224 243 20 02
Web: www.bosiad.org.tr
bilgi@bosiad.org.tr

Yayına Hazırlayan

yazlevi 

Yazlevi İletişim&Yayınılık
Tel: 0 224 451 66 67
29 Ekim Mah. Ümit Kaftancıoğlu Cad.
No:21 K:3 D:8 Nilüfer/Bursa
yazlevi@yazlevi.com.tr
www.yazlevi.com.tr

Baskı
AKMAT
Organize San. Böl. A. Osman Sönmez Bulv.
2. Sk. No: 1 16159 Nilüfer / Bursa
Tel: 0224 243 29 29 (pbx) Fax: 0224 242 51 00
www.akmat.com.tr

Baskı Tarihi

Eylül 2015

Yayın Türü

Yerel Süreli

Sinerji, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları
Derneği'nin (BOSİAD) yayın organıdır. Dergide yayınlanan yazı ve
makaleler kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yazı ve reklamların
sorumluluğu yazara veya reklam verene aittir.



İçindekiler

Sinerji'den Mesaj

- 04** Örnek sanayiciler Hüseyin Durmaz
06 Büyük Türkiye İlker Oral

Kapak Konusu

- 28** BOSB şantiyeye döndü

BOSB ve BOSİAD'dan...

- 14** Usta'dan veda ziyareti
16 BUSİAD, yeni bir mesleki eğitim modeli için kolları sıvadı
22 İş kadınlarından BOSİAD'a ziyaret
42 Bursa OSB'de değişim rüzgarları esiyor

Röportajlar

- 44** "Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız vardığınız yerin bir önemi yoktur" Güven Eralaybey
56 Köklü bir şirket olmak istiyoruz Haluk Arslan
60 BESAŞ kabına sığmıyor Mustafa Bektaş

Firmalar

- 18** Jungheinrich Türkiye'den BOSB'da VIP etkinliği

Görüşler

- 20** Kullandırılmayan yıllık izinler için yapılması gerekenler Şerif Anı
24 Değerlerin yeni nesile aktarımında eğitimin önemi Erdal ELBAY
26 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen haksız rekabet Avukat Zeynep Handan Özcebe
40 Kalp damar hastalıkları ve beslenme Yrd.Doç.Dr. Esin Şeker
50 Şirket kültürünüzün yaratıcısı genel müdürdür Sema Adalı
54 Benzemez kimse bana (Narsizm) Nurgül Ay
72 Sonbaharda bağışıklık sistemi Ecz. Tunca Tokar

Söyleşi

- 52** Rekabet güzeldir URTEB Başkanı Prof. Dr. Ali Ceylan
64 BOSEN çok ENERJİK Ömer Özdemir

Fotoğraf Öyküsü

- 66** Zeytin, Gün Batımı ve Mudanya Dr. İsmail Şeker

Gezi

- 68** Eylül'de gidilecek en güzel 10 yer Dr. Osman Önder

Sağlık

- 74** Sigarayı bıraktıktan sonra vücutta neler oluyor?



Hüseyin Durmaz
BOSB Yön. Kur. Bşk.

Örnek sanayiciler

Sürekli işlerini büyötmeyi düşünöen, bu anlamda yatırım yaparak katma değör ve istihdam yaratan sanayici öölkesini en çok sevendir. Bursa, Türkiye'nin en önemli sanayi şehri. Çok sayıda organize sanayi bölgesi var. Bunların ilki ve lokomotifini kuşkusuz Bursa OSB. Bursa OSB'de yapılan yenilikler, faaliyetler diğörlerine de her zaman örnek olmuştur. Yeni yatırımlar konusunda da bu böyle. Bölgemiz sanayicileri, 2015'te de kazandıklarını Türk ekonomisinin hizmetine sunmak için yatırım yarışında. Dergimizin bu sayısında yeni yatırıma başlayan firmalarımızı sizlere tanıttık. 22 şirketimizin değeri milyonlarca doları bulan yatırımları devam ediyor. Bu şirketlerin 11'i tekstil, 7'si ise otomotiv yan sanayi kuruluşu. Dergimizin iç sayfalarında bunları daha ayrıntılı inceleyebilirsiniz. Bu firmaları, yenilerinin izleyeceğinden de hiç kuşku yok. Bizler de OSB yönetimi olarak yatırım yapan sanayicilerimizin her türlü sorunlarında yanlarında olduğumuzu bildiririz. Bu geçmişte de öyleydi, bundan sonra da böyle olacak. Bir öölke yatırımla büyöy, güçlü olur. Bu nedenle, yeni yatırım yapan firmalarımızın sahiplerine, yöneticilerine ve çalışanlarına sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Büyük buluşma.

Yeni Audi Q7.



quattro teknolojisinin yeni büyüğü Audi Q7, 325 kg daha hafif gövdesiyle her koşulda atak, yakıt kullanımında daha verimli. Yeni Q7, Doğu Oto Bursa'da sizi bekliyor.

Doğu Oto Bursa

Fatih Mah. Yeni Yalova Yolu Cad. No: 327 Osmangazi / Bursa
Tel: (224) 270 81 61 Faks: (224) 272 32 19

Doğu Oto Bursa bir Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

Audi Q7'nin ortalama CO₂ emisyonu 149 g/km, ortalama yakıt tüketimi 5,7 l/100 km'dir.



İlker Oral
BOSİAD Yön. Kur. Bşk.

Büyük Türkiye

Çok değerli Sinerji okurları:

Yine dopdolu bir sayı ile karşınızdayız. Bu sayımızda da BOSİAD olarak gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerimizi, şirketlerimizden haberleri bulabileceksiniz. Bursa OSB'de yeni yatırım yapan firmaları incelediğimiz dosya konumuzda, şirketleri, ne kadar yatırım yaptıklarını, kaç kişiye istihdam sağladıklarını ayrıntılarıyla okuyabilirsiniz. BOSB'da yaşanan değişim de bu sayımızda yer alıyor.

BOSİAD yönetimi olarak göreve geldiğimiz ilk günden itibaren, sanayicinin en büyük sorunlarından biri olan kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak için nitelikli meslek liselerinin hayata geçirilmesi gerektiğini vurguluyoruz. Bu hedef doğrultusunda çalışmalarımız sürüyor. BOSİAD'ın meslek liselerinin daha verimli hale getirilmesi ve iş dünyasının talep ettiği nitelikli çalışan ihtiyacının karşılanması amacıyla başlattığı projenin paydaşı olarak tam destek veriyoruz. Sanayi bölgesi içerisinde bir okul kurma düşüncemiz var. Fakat hızlı davranmak istemiyoruz. Bu konuda arayış içerisindeyiz ve en doğru çözüm neyse onu hayata geçirmek hedefindeyiz.

Bildiğiniz gibi Bursa büyük bir yangın felaketi yaşadı. Göynüklü'de çıkan yangında 170 hektar orman yandı. BOSİAD olarak yanan bölgenin ağaçlandırılması için biz de elimizden gelen desteği vereceğiz.

Ülkemiz zor günlerden geçiyor. Terör, gençlerimizi hayattan koparıyor. Yaşanan gelişmeler iş dünyasını da tedirgin ediyor. Ama unutmayalım ki Türkiye Cumhuriyeti büyük bir devlettir ve bu sıkıntıların da üstesinden gelecektir. Buradan bir kez daha terör saldırılarında yaşamlarını yitiren şehitlerimize Allah'tan rahmet, yakınlarına ve tüm Türkiye'ye başsağlığı diliyorum.

DURMA

SON TEKNOLOJİYİ DURMA FİBER LAZERLE YAKALAYIN

Düşük işletim maliyeti ve enerji tüketimi
Yüksek performanslı komponentlerle hızlı üretim
Doğru maliyet hesabıyla yüksek karlılık
Durmazlar Makina güvencesi
Güvenilir, hızlı servis



Yastık altındaki altın bozduruluyor



Gram altın fiyatlarının son dört yılın en yüksek seviyesine ulaşması, altın yatırımcısı vatandaşın yüzünü güldürdü. Altından kar etmek isteyen vatandaşlar kuyumcuların yolunu tuttu.

Bursa Kuyumcular Odası Başkanı İsa Altıkardeş, 7 Haziran'da yapılan genel seçimlerden sonra dolarda yaşanan hareketlilikle altın fiyatlarında da bir artış yaşandığını söyledi. Bu yükselişin altın yatırımcısını memnun ettiğini ifade eden Altı-

kardeş, "Altın fiyatlarındaki artışı fırsat bilen tasarruf sahipleri sarrafiye, bilezik, set takımı ve eldeki tüm altınlarını bozduruyor. Vatandaş yastık altı birikimlerini bozdurmak için kuyumculara akın ediyor. Bu nedenle kuyumcu esnafı gün içerisinde para yetiştirmekte zorlanıyor" dedi.

TERCİH 14 AYAR BİLEZİK

Altıkardeş, düşün sezonunun devam ettiği bugünlerde vatandaşın çeyrek altın yerine gram

altın ya da 14 ayar altına yöneldiğine dikkat çekti. Altında yükselişin devam edeceğini düşünen Altıkardeş, şu anda gram altının 107,50 lira olduğunu hatırlattı. Altıkardeş, "Arada gerileme yaşansa da bu hareketlilikle gram altının 125 lira civarı, çeyrek altının ise 200 liraya kadar çıkması ihtimalinin yüksek olduğunu düşünüyorum. Vatandaşlarımız altına tasarruf yaptıkları zaman 1 yıl sonra kar yaparak satabilirler. İmkani olan vatandaşımız gelip altına yatırım yapsın" diye konuştu.

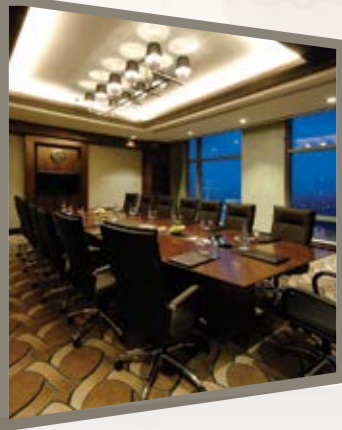
Çelik ihracatında lider Ortadoğu

Çelik İhracatçıları Birliği, 2015 yılı Ocak-Ağustos döneminin ihracat verilerini açıkladı. Buna göre, Türkiye'nin çelik ihracatı sekiz ayda geçen yılın aynı dönemine kıyasla değer bazında yüzde 22,9 düşerek 6,9 milyar dolar, miktar bazında ise yüzde 8,4 azalarak 10,8 milyon ton oldu.

Çelik fiyatlarında küresel ölçekte yaşanan düşüş eğilimi, değer bazındaki kayıpların en temel nedenini oluşturdu. Çelik sektörünün direkt ih-

racatına, diğer birliklerin faaliyet alanına giren demir çelik ürünleri de eklendiğinde, 2015 yılında Türkiye'nin sekiz aydaki toplam çelik ihracatı değer bazında 8,3 milyar dolara, miktar bazında ise 11,3 milyon tona ulaştı. Ocak-ağustos döneminde bölgeler bazında ihracata bakıldığında ise miktarda 4 milyon tonla Orta Doğu'nun liderliğinin devam ettiği görüldü. Bu bölgeyi 1,8 milyon tonla Avrupa Birliği, 1,6 milyon tonla Kuzey Amerika ve 1,2 milyon tonla Kuzey Afrika bölgesi izledi.





BURSA'DA HILTON KALİTESİNİ DOYASIYA YAŞAYIN

Oda ve suitlerinde standartların üstünde bir konfor, verimli toplantılara ev sahipliği yapan toplantı salonları, dünya mutfaklarının en özel lezzetlerinin sunulduğu Skylight Restaurant & Bar, Uludağ manzarası ile büyüleyen Aneta Spa & Wellness Merkezi'nin rahatlatıcı uygulamaları ve Formula heyecanını doyasıya hissedeceğiniz Speedcity Eğlence Merkezi ile Hilton Bursa sizi her metrekaresinde lüks ve ayrıcalık dolu bir dünyaya davet ediyor.

Rezervasyon ve detaylı bilgi için bursa.hilton.com ya da +90 224 500 0505



Hilton

BURSA CONVENTION CENTER & SPA

BOSB'da üretime ve ekonomiyeye katkı aralıksız sürüyor

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde yılın geride kalan üçte ikilik bölümünde elektrik tüketimi yüzde 9,62, doğalgaz tüketimi yüzde 8,26 ve atık su miktarı yüzde 1,13 oranında artarken, temiz su kullanımında ise yüzde 13,42 azalma yaşandı.

50 bin kişiye sağladığı istihdamın yanında yıllık 6 milyar dolara yaklaşan ihracatı ile kent ekonomisinin lokomotifi konumundaki Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde (BOSB), ekonomik büyümenin göstergeleri olarak kabul edilen enerji tüketim rakamlarında yılın üçte ikilik bölümündeki yükselişler dikkati çekti. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar, dolar kurundaki yükselişler, terör ve Çin ekonomisinde yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen Bursa OSB'den üretime ve ekonomiyeye katkı aralıksız sürüyor.

Bursa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nden alınan verilere göre; 2015 Ocak-Ağustos döneminde toplam 744 milyon 388 bin kilovatsaat elektrik tüketiminin gerçekleştiği bölgede, 2014 yılı rakamı olan 679 milyon 61 bin kilovatsaate oranla yüzde 9,62 artış kaydedildi. Aylık bazda tüketim 97 milyon 416 bin kilovatsaat ile hazıranda en yüksek seviyeye çıkarken, bir önceki yıla göre en fazla artış ise yüzde 17,79 ile temmuz ayında yaşandı. Temmuzda tüketim 92 milyon 768 bin

kilovatsaat oldu. Bu arada yılın ilk 8 ayında sadece mayıs ayında elektrik tüketiminde yüzde 2 oranında düşüş görüldü.

DOĞALGAZ TÜKETİMİ DE ARTTI

Bu dönemde doğalgaz tüketimi de yükselişini sürdürdü. 2014 yılının ilk sekiz ayında 83 milyon 155 bin standart metreküp (sm3) gaz tüketiminin gerçekleştiği BOSB'da, bu yılın aynı dönemlerinde 90 milyon 22 bin sm3'e ulaşıldı. Bu dönemdeki artış da yüzde 8,26 olarak kayıtlara geçti. Aylık bazda tüketim ve bir önceki yıla oranla en fazla yükseliş ocak ayında görürken, mayıs ayındaki yüzde 3,88'lik düşüşün dışında doğalgaz tüketimindeki çıkış yılın 7 ayında da devam etti.

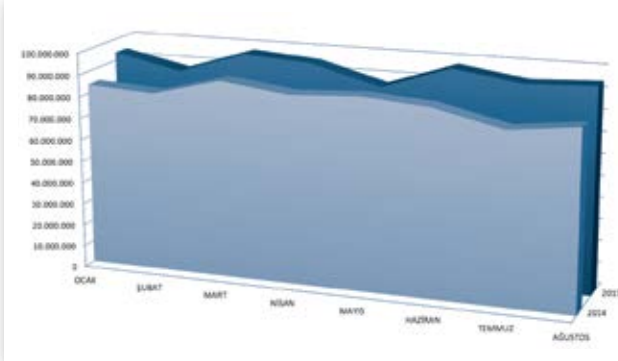
Bölgedeki sanayi tesislerinin atık su miktarları da elektrik ve doğalgaz tüketimindeki yükselişlere paralel artış gösterdi. Atık su miktarı yılın ilk çeyreğinde sırasıyla yüzde 19, yüzde 10,5, yüzde 6,2 oranında yükselirken, nisan, mayıs, haziran ve

temmuz aylarında ise düşüşe geçti. Ağustosta tekrar artan atık su miktarı, yılın 8 ayında toplam 8 milyon 394 bin sm3 olurken, bu dönemdeki yükseliş de yüzde 1,13 olarak kaydedildi.

TEMİZ SU KULLANIMI GÜNDEN GÜNE DÜŞÜYOR

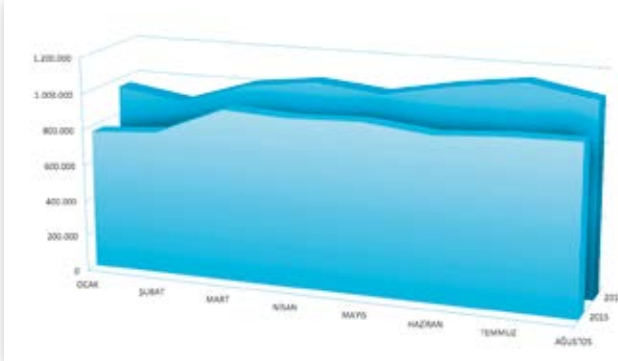
Bursa Organize Sanayi Bölgesi verilerine göre, yılın üçte ikilik bölümünde proses su kullanımı ise yüzde 13,42 oranında azaldı. Özellikle sanayide suyun geri dönüşümü, yeniden kullanımı ve proseslerde kullanılan miktarı azaltacak teknolojilere yönelik yatırımlar sonucu gözle görülen bu azalış, ilk 8 ayın tümünde net biçimde izlendi. Bölgede 2014 yılının ilk 8 ayında 8 milyon 272 bin metreküp su kullanımı gerçekleşirken, suyun verimli ve etkin kullanımıyla 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 7 milyon 162 bin metreküpe kadar çekildi.

► ELEKTRİK 2015 İLK 8 AY TOPLAM TÜKETİMLERİ KWH



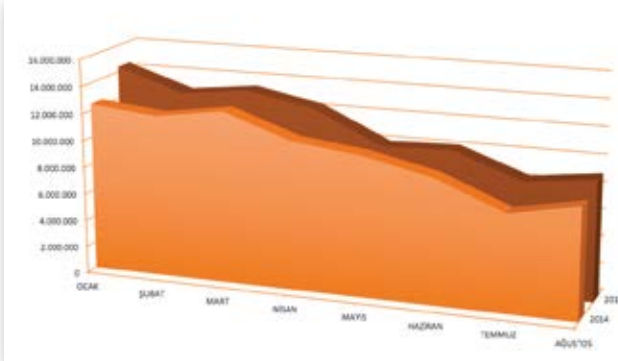
	2014	2015	DEĞİŞİM (%)
OCAK	84.016.060	93.719.100	11,55
ŞUBAT	82.392.148	87.188.130	5,82
MART	90.499.510	97.358.500	7,58
NİSAN	86.595.660	95.041.580	9,75
MAYIS	88.348.110	86.625.555	-1,95
HAZİRAN	85.894.856	97.416.191	13,41
TEMMUZ	78.755.810	92.768.860	17,79
AĞUSTOS	82.559.770	94.270.740	14,18
TOPLAM	679.061.924	744.388.656	9,62

► PROSES SUYU 2015 İLK 8 AY TOPLAM TÜKETİMLERİ M³



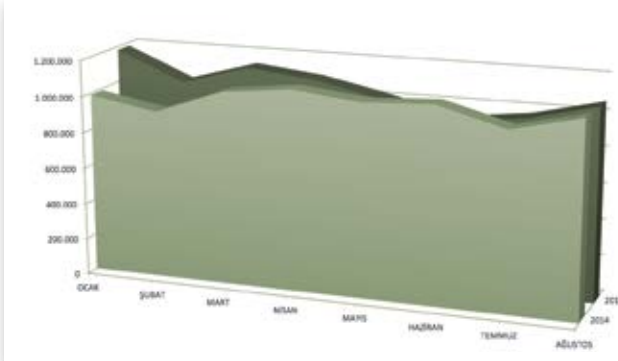
	2014	2015	DEĞİŞİM (%)
OCAK	952.984	768.240	-19,39
ŞUBAT	897.831	796.000	-11,34
MART	1.015.699	950.609	-6,41
NİSAN	1.061.634	931.984	-12,21
MAYIS	1.026.020	944.772	-7,92
HAZİRAN	1.095.733	905.457	-17,37
TEMMUZ	1.144.672	931.323	-18,64
AĞUSTOS	1.078.062	934.388	-13,33
TOPLAM	8.272.635	7.162.773	-13,42

► DOĞALGAZ 2015 İLK 8 AY TOPLAM TÜKETİMLERİ SM³



	2014	2015	DEĞİŞİM (%)
OCAK	12.450.543	14.368.748	15,41
ŞUBAT	11.981.678	12.736.472	6,30
MART	12.712.902	13.309.439	4,69
NİSAN	10.972.271	12.309.039	12,18
MAYIS	10.368.796	9.966.590	-3,88
HAZİRAN	9.255.027	10.110.791	9,25
TEMMUZ	7.199.739	8.293.384	15,19
AĞUSTOS	8.214.613	8.927.925	8,68
TOPLAM	83.155.569	90.022.388	8,26

► ATIK SU 2015 İLK 8 AY TOPLAM MİKTARLARI M³



	2014	2015	DEĞİŞİM (%)
OCAK	990.375	1.180.004	19,15
ŞUBAT	926.576	1.024.444	10,56
MART	1.066.327	1.132.179	6,18
NİSAN	1.106.203	1.090.951	-1,38
MAYIS	1.066.027	1.012.589	-5,01
HAZİRAN	1.085.036	923.563	-14,88
TEMMUZ	983.855	969.203	-1,49
AĞUSTOS	1.075.981	1.061.282	-1,37
TOPLAM	8.300.380	8.394.215	1,13

**AĞUSTOS 2015
HİZMET
FİYATLARI**
(K.D.V. HARİÇ FİYATLARDIR.)


Doğalgaz
0,815422 TL/sm³


Elektrik
0,205682 TL/kWh


1.Kalite Su
5,05 TL/m³


2.Kalite Su
0,85 TL/m³

Kadınlar yoksulluğu azaltacak

Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Christine Lagarde, W20 Türkiye Konferansı'nda yaptığı konuşmada, IMF'nin bu zamana kadar kadınlara fazla yoğunlaşmadığını ve bu konuda kurum olarak bazı değişimler yaşadıklarını söyledi. Bundan sonra zor durumda olan bir ülkeye yardım ettiklerinde kadınlara daha fazla odaklanacaklarını belirten Lagarde, kadınların ekonomiye ve topluma nasıl daha fazla entegre olması noktasında katkı sunacaklarını ifade etti. Lagarde, kadınların katılımıyla ekonomilerin daha da büyüyeceğini vurgulayarak, "Kadınların ekonomiye katılımı eşitsizliği düzenlerken, yoksulluğun da azalmasını sağlayacak. Ekonomide kadınların daha fazla olduğu ülkelere baktığımızda da bunu rahatlıkla görebiliyoruz" dedi.

AYRIMCILIK ORTADAN KALKMALI

Kadınların toplum içerisinde güçlenmesinin yolunun eğitimden geçtiğini de belirten IMF Başkanı, "Japonya Başbakanı uzun süre önce ülkesinde eğitim ve çalışma hayatında yeterli sayıda kadın olmadığını fark etmişti. Burada kadınlara karşı yüzde 90 oranında bir ayrımcılıktan söz edildi. Bu durum ortadan kaldırılabirise ekonomiye büyük etkisi olacaktır. Bunu yapan ülkeleri izlediğimizde çok büyük değişiklikler olduğu analiz edildi. O yüzden ilk başta yapılması gereken ayrımcılığı ortadan kaldırmak" vurgusu yaptı.

G20 Türkiye Şerpası Büyükelçi Ayşe Sinirlioğlu da 2025 yılına kadar bu alanda önemli hedefleri bulunduğunu belirterek, "Özellikle 100 milyon

kadını iş dünyasına dahil etme hedefi, bizim için çok önemli" dedi. W20 Başkanı Gülden Türktan da W20 çalışmalarını sürdürürken Türkiye'de en yüksek otoritelerden destek aldıklarını söyledi. Geçen 5 ayda uluslararası organizasyonlar ve ülke temsilcileriyle bir araya gelerek sorunları dinleyip, talepleri aldıklarını kaydeden Türktan, "Kadınların küresel statüsünü artırmak istiyoruz. Özellikle cinsiyet kapsayıcılığı konusunda daha fazla desteğe ihtiyacımız var" ifadesini kullandı.



Türkiye yüzde 3 büyür

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek "Yılın ilk dokuz ayındaki öncü verilere göre Türkiye 2015'te yüzde 3 civarında büyür" değerlendirmesinde bulundu. Gelişmekte olan ülkelerin hızlı büyüme döneminin yakın gelecek için sona erdiğini belirten Bakan Şimşek, "Sadece

Türkiye'de değil gelişmekte olan ülkelerde ilave yapısal reform ihtiyacı var, ama siyasi belirsizlik buna engel oluyor. Emtia fiyatlarındaki düşüş, dolardaki güçlenme ve jeopolitik gerginlikler gelişmekte olan ülkeler için sorun yaratıyor. Bunları sınırlamanın bir tek yolu var, o da reformlara güçlü şekilde sarılmak. Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu; siyasi istikrar, güçlü hükümet ve reformların yeniden başlamasıdır" diye konuştu.

Şimşek, Türkiye cari açık ve yüksek enflasyon sorunuyla karşı karşıya olmasaydı, maliye politikasının bir miktar rahatlatılabileceğini belirterek "Maliye politikasını güçlü tutarsak Merkez Bankası'nın elini güçlü tutarız" dedi.

KURDAKİ EN ÖNEMLİ ETKEN SİYASİ BELİRSİZLİK

Şimşek açıklamasında, kur konusunda birçok faktör bulunduğunu ve burada en önemli konunun siyasi belirsizlik olduğunu da söyledi. Bakan, "Makro ihtiyatı çerçevenin devam etmesi gerekiyor. Burada henüz gevşemeye alan yok. Çok uzun zamandır dış talep zayıf. Büyümek için herkes ilave çaba göstermek zorunda kalıyor. Krediyi gevşetirseniz çok hızlı büyüme eğilimi olduğunu gördük. Daha ılımlı bir kredi büyümesi ve ekonomik büyüme ülkenin menfaatinedir" diye konuştu.

Hatırlanacağı üzere Türkiye yılın ikinci çeyreğinde yüzde 3,8 büyüdü.



8 ayda 122 milyon yolcu

Türkiye'de havalimanlarından ağustos ayında direkt transit dahil hizmet alan yolcu sayısı 21 milyon 577 bin 768'e, 8 aylık dönemdeki toplam yolcu sayısı ise 122 milyon 62 bin 428'e ulaştı. Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğüne, ağustos ayı uçak, yolcu ve yük istatistikleri açıklandı. Ağustos ayı artışı yüzde 12, 8 aylık dönem artışı ise yüzde 9,1 olarak gerçekleşti. Havalimanları toplam uçak trafiği, bir önceki yılın aynı ayına göre iç hatlarda yüzde 12 artışla 83 bin 840, dış hatlarda yüzde 6,7 artışla 73 bin 925, toplamda da yüzde 9,4 artarak 157 bin 765 oldu. Türkiye hava sahasından ağustos ayında 35 bin 19 üst geçiş trafiği gerçekleşti. Böylece söz konusu ayda hizmet verilen uçak sayısı yüzde 7,7 artış ile 192 bin 784'e ulaştı.

İÇ VE DIŞ HATLARDA TRAFİK ARTTI

Bu yılın ağustos ayı itibarıyla iç hat yolcu sayısı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,9 artışla 10 milyon 27 bin 204, dış hat yolcu sayısı yüzde 8,1 artışla 11 milyon 512 bin 371'i buldu. İstanbul Atatürk ve Sabiha Gökçen Havalimanlarının dış hat yolcularındaki artış da ortalama yüzde 19'a ulaştı. Ağustos itibarıyla ülke geneli toplam dış hat yolcu sayısı ise yüzde 8,1 artışla 11 milyon 512 bin 371 olarak hesaplandı.



Ege ve Akdeniz kıyılarındaki bulunan havalimanlarından İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda yüzde 6, Balıkesir Koca Seyit Havalimanı'nda

yüzde 2 dış hat yolcu artışı kaydedildi. Dış hat yolcu trafiği, Antalya ve Muğla Dalaman'da yüzde 2, Muğla Milas-Bodrum'da ise yüzde 11 azaldı.

Tercih edilen değil,
tercih eden olmak için

bilgiMBA Bursa Programı

İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Uludağ Üniversitesi iş birliğiyle hazırlanan **bilgiMBA Bursa Programı**, alanlarının önde gelen akademisyen ve profesyonellerinden oluşan öğretim kadrosuyla fark yaratır, sizi kariyer hedefinize ulaştırır.

Başvurular
devam ediyor.



BİLGİ Bursa Merkezi
(0224) 245 70 00 | www.bilgi.edu.tr/bilgibursa
Nilpark AVM & Ofis Karaman Mah. İzmir Yolu Cad.
Kat: 4 No: 90 Nilüfer / Bursa



**İstanbul
Bilgi Üniversitesi**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Usta'dan veda ziyareti



Bursa Valiliği'nde 6 yıldır görev yapan Vali Yardımcısı Ahmet Hamdi Usta, İstanbul Vali Yardımcılığı'na atanmasının ardından Bursa'da bir dizi veda ziyaretinde bulundu.

Veda ziyaretleri kapsamında Bursa OSB Yönetim Kurulu'nu ziyaret eden Ahmet Hamdi Usta, görevde bulunduğu dönemde Bursa'ya keyifle hizmet etmeye çalıştığını söyledi. Belediye başkanları, siyasiler, sivil toplum örgütleri ve derneklerle çok yakın çalıştığını dile getiren Usta, "Aramızda bir sinerji oluştu. Bursa sevdalıları birinin İstanbul'da görev yaptığını da bilmenizi isterim. Tüm Bursalılara kapımız ve kalbimiz açık" dedi.

BOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz da Ahmet Hamdi Usta'nın İstanbul'da önemli bir görev üstlendiğini kaydederek, özverili çalışmalarının Bursa'da olduğu gibi İstanbul'da da devam edeceğine inandığını ifade etti.

Ziyaretin sonunda Başkan Durmaz, Ahmet Hamdi Usta'ya plaket verdi.



ARACINIZDAKİ KONFOR

40 yılı aşan tecrübesiyle
otobüs, tren, gemi ve tramvay koltukları üreten firmamız
60'a yakın ülkede
binlerce kişiye ayrıcalıklı seyahat ettirmenin mutluluğunu yaşıyor.





BUSİAD, yeni bir mesleki eğitim modeli için kolları sıvadı

Bursa Sanayicileri ve İşadamları Derneği (BUSİAD), meslek liselerinin daha verimli hale getirilmesi ve iş dünyasının talep ettiği nitelikli çalışan ihtiyacının karşılanması amacıyla yeni bir proje başlattı.

Söz konusu projenin ilk basamağı olarak profesyonel bir firmanın desteğiyle meslek liselerinde eğitim anketi düzenleyen BUSİAD, meslek lisesi öğrencilerinin eğitim aldıkları bölümlere olan ilgilerini, bağlılıklarını ve mezun olduktan sonraki beklenti ve hedeflerini saptadı. Ardından konuyu bir üst platforma taşıyan BUSİAD, ilgili kurumlarda görev yapan konunun paydaşlarıyla bir araya gelerek, anket sonuçlarının değerlendirildiği toplantılar dizisi düzenledi. Projenin paydaşları arasında yer alan İl Milli Eğitim Müdürlüğü, İŞKUR, BOSİAD, Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ, Borçelik ve Coşkunöz Eğitim Vakfı'ndan toplantılara katılan temsilciler; meslek liselerinin mevcut sorunları ve gelecek öngörülerini üzerinde değerlendirmeler yaparak, sıkıntı yaşanan konular ve meslek liselerinin yeni bir projeksiyonla daha prestijli kurumlar haline dönüştürülmesi noktasındaki tespitlerini paylaştı. Söz konusu çalışmalar neticesinde yapılacak pilot uygulama ile ölçülebilir çıktılara ulaşılması hedefleniyor.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan BUSİAD Başkanı Günel Baylan, Türk eğitim sistemi içerisinde uzun yıllardır var olan mesleki eğitimin, son yıllarda hızla gelişen sanayiye ayak uyduramadığını ve mevcut meslek liselerinin büyük bir kısmında nitelik

sorunun gündeme geldiğine değindi. Mesleki eğitime gönülsüz yönelen öğrencilerden dolayı, meslek liselerinin amacına uygun yol alamadığına işaret eden Baylan, okullara kayıt yaptıran öğrencilerinin bir kısmının derslere dahi girmeden sistem dışı kaldığını belirtti. Okula devam eden öğrencilerde ise üniversite eğitiminden sonra ilgili mesleğin temel görevlerinden kaçınarak hızla üst pozisyonlarda görev alma beklentisi oluştuğunu vurgulayan BUSİAD Başkanı Baylan, "Bu tarafların beklenti ve memnuniyetsizliğini oluşturarak, gençlerimizin mezuniyet sonrası işsizler ordusuna katılmalarına neden oluyor. Harcanan emek ve kaybedilen seneler sonra, meslekleri yerine hizmet sektöründe çalışmak zorunda kalıyorlar" dedi.

BOSİAD'IN DA EN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDESİ EĞİTİM

Projenin paydaşları arasında yer alan ve gerçekleştirilen toplantılara katılan Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) Başkanı İlker Oral da dernek olarak en önemli gündem maddelerinin, sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli eleman sorununu çözecek bir

okul projesi olduğunu söyledi. İlker Oral, "Sanayi bölgesi içerisinde bir okul kurma düşüncemiz var. Fakat bu konuda hızlı davranmak istemiyoruz. Arayış içerisindeyiz ve en doğru çözüm neyse onu hayata geçirmek hedefindeyiz. Mesleki ve ara eleman sorunu, bugün en fazla sıkıntı çektiğimiz ve kesinlikle çözüme kavuşturulması gereken konuların başında geliyor" diye konuştu.

PROJE İLE ELDE EDİLMESİ BEKLENEN HEDEFLER

Proje kapsamında; sektörlerin talepleri doğrultusunda meslek liselerinin eğitim programlarının yönlendirilmesi, bu doğrultuda meslek liselerinin sektörel olarak gruplanması ve ihtisaslaşması amaçlanıyor. Yine talepler doğrultusunda yeni bölümlerin açılması, staj kavramının iyileştirilmesi, TÜBİTAK'ın destekleri örneğinde olduğu gibi meslek liselerini tercih edecekler "Şartlı burs" verilerek, ailelerine yük olmadan okullarını bitirip iş dünyası ile buluşmalarının teşvik edilmesi ve bu çerçevede meslek liselerine girebilmenin bir ayrıcalık olarak görülmesi de hedefleniyor.



ŞEHR-İ ŞAL

İ S T A N B U L





Jungheinrich Türkiye'den BOSB'da VIP etkinliği

Jungheinrich Türkiye, 11 Eylül Cuma günü Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde VIP Etkinliği adı altında ürünlerin tanıtıldığı mini bir fuar düzenledi.

1953 yılında Almanya'nın Hamburg şehrinde kurulan Jungheinrich, bugün 12.000 çalışanı ve 2,5 milyar Euro cirosuyla dünyanın en büyük ilk üç istifleme ve depolama ekipmanları şirketinden biri konumunda. Dünya çapında transpalet, forklift ve işletme içi lojistiği için depo yönetim sistemleri konusunda faaliyet gösteren ve merkezi Hamburg'da bulunan, aynı zamanda halka açık bir şirket de olan Jungheinrich, depo ve istifleme alanındaki 60 yıllık tecrübesi ile müşterilerine yenilikçi çözümler sunuyor. Jungheinrich, aynı zamanda müşterilerine kapsamlı forklift çözümleri, raf yerleştirme sistemleri, kiralık, servis ve danışmanlık hizmetleri alanlarında da destek veriyor.

Jungheinrich Türkiye de Jungheinrich AG'nin Türkiye ofisi olarak satış ve satış sonrası hizmetler konusunda faaliyet gösteriyor. 2014 yılında Jungheinrich Türkiye olarak ciro, adet ve kârlılık anlamında koyulan tüm hedeflerin yakalandığını belirten şirket yetkilileri, İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçılar Derneği (İSDER) raporlarına göre, 2014 yılını yeni makine satışında Türkiye pazar lideri olarak tamamladıklarını açıkladılar.

Yetkililer, 18-20 Kasım 2015 tarihindeki LOGİTRANS Transport Lojistik Fuarı ile 10-13 Aralık 2015 tarihindeki Bursa Metal İşleme Teknolojileri fuarlarına da katılarak belirlenen hedefleri daha yukarılara taşımayı amaçladıklarını kaydetti.

BOSB'DAKİ VIP ETKİNLİĞİ

Bu tip fuar katılımlarının yanı sıra zaman zaman farklı bölgelerde VIP Etkinliği olarak adlandırılan ve artık geleneksel hale gelen mini fuarlar da düzenleyen Jungheinrich Türkiye, bu tür organizasyonlarda sadece satış yapmak değil, aynı zaman-



da ürünlerinin daha fazla kişiye ulaşmasını da amaçlıyor. Bu kapsamda 11 Eylül Cuma günü Bursa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nün arka otoparkında VIP Etkinliği gerçekleştiren Jungheinrich Türkiye, tüm ilgilileri bu etkinlikte ağırladı.





THE EDGEBANDING COMPANY

ya detaylar olmasaydı?
what if there were no details?



aradığınız tüm detaylar burada...
all the details you are looking for...

Tece Dekor A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi
75. Yıl Bulvarı No:12
Nilüfer / BURSA / TÜRKİYE

T : [+90224] 242 21 00
F : [+90224] 243 85 25
@ : info@tece.com.tr



www.tece.com.tr



Şerif Arı
Yeminli Mali Müşavir
serifari@arilar.com.tr

Kullandırılmayan yıllık izinler için yapılması gerekenler

1- KULLANDIRILMAYAN YILLIK İZİNLERİN ÜCRETİ

Yıllık ücretli izinlerin hak edildiği tarihten itibaren bir yıl içinde kullanılması İş Kanunu hükmüdür. Ancak çeşitli nedenlerle kullanılmayan yıllık izinlerin yanması söz konusu olmayacaktır. 4857 sayılı İş Kanunu'nun 59'uncu maddesinde, **iş sözleşmesinin herhangi bir nedenle sona ermesi halinde, işçiye kullandırılmayan yıllık izin sürelerine ait ücretlerin, son ücret üzerinden ödeneceği hükme bağlanmıştır.** Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 15.12.1987 tarih ve E.987/10670, K.987/11123 sayılı kararında da "kullanılmayan izin paralarının ilgili olduğu ücretler üzerinden değil, iş sözleşmesinin sona erdiği tarihteki ücret üzerinden hesaplanacağı" vurgulanmıştır.

Kanun ve Yargıtay kararına göre; iş sözleşmesinin sona ermesi halinde, işçinin hak kazanıp da kullanmadığı yıllık izin sürelerine ait ücretleri, sözleşmenin sona erdiği tarihteki ücreti üzerinden kendisine veya hak sahiplerine ödenmelidir.

2- KULLANDIRILMAYAN YILLIK İZİNLERDE ZAMAN AŞIMI

İş Kanunu'nun 59. maddesi, iş sözleşmesinin herhangi bir nedenle sona ermesi halinde işçinin hak kazanıp da kullanmadığı yıllık izin sürelerine ait ücreti, sözleşmenin sona erdiği tarihteki ücreti üzerinden kendisine veya hak sahiplerine ödeneceğini belirtmiş olup, **söz konusu ücretle ilişkin zamanaşımı, iş sözleşmesinin sona erdiği tarihten itibaren başlayacağını hükme bağlamıştır.** Yargıtay Hukuk Genel Kurulu 05.07.2000 tarih ve E.2000/9-1079 K.2002/1103

sayılı kararında da "yıllık izin ücreti alacağının zaman aşımı süresi, iş sözleşmesinin feshi tarihinden itibaren başlayacağını" belirtmiştir.

Kanun ve Yargıtay kararına göre; yıllık izin ücretleri 5 yıllık zaman aşımına tabidir. (4857 S.K. Md.32) İş ilişkisi devam ettiği sürece zamanaşımı işlemeyiz, sözleşme sona erdiğinde işlemeye başlar.

3-YILLIK ÜCRETİ İZİNLERİN KANUNA UYGUN OLARAK KULLANDIRILMAMASI

Yıllık izinlerin kanuna aykırı olarak kullandırılması halinde 01.01.2015 tarihinden itibaren aşağıdaki idari para cezası uygulanacaktır.

Kanun Mad.	Ceza Mad.	Cezayı Gerektiren Fiil	Ceza Miktarı (TL)
56	103	Yıllık ücretli izni yasaya aykırı olarak bölünen her işçi için	270,-
57	103	Yıllık izin ücreti yasaya aykırı şekilde veya eksik ödenen her işçi için	270,-
59	103	İş sözleşmesinin sona ermesinde kullanılmadığı iznin ücreti ödenmeyen her bir işçi için	270,-
60	103	İzin yönetmeliğine aykırı olarak izin kullandırılmayan veya eksik kullandırılan her işçi için	270,-

İşten ayrılan işçilerin hak kazanıp da kullanmadıkları yıllık izin ücretleri için işveren ve insan kaynakları yetkililerinin yukarıdaki açıklamalara uymalarını tavsiye ederim.

Çalışırken kıdem tazminatı ödenmesi

Kıdem tazminatı, 1475 sayılı İş Kanunu'nun 14'üncü maddesine göre en az bir tam yıl çalışma süresini dolduran işçinin hizmet akdinin kanunda öngörülen nedenlerden biriyle sona ermesi halinde, çalışılan her yıl için 30 gün olmak üzere, işçiye yahut mirasçılara yapılan bir ödemedir.

İş sözleşmesi devam ederken kıdem tazminatı ödenmesi, çalışma hayatında karşımıza çıkan ve ileride işçi-işveren arasında önemli anlaşmazlıklara sebebiyet veren bir konudur. **İşçilerden kredi kartı borcu ödenmesi, çocuğunun eğitim harcaması, çocuğunun evlenmesi, konut veya araba alınması vs. gibi ekonomik nedenlerle kıdem tazminatı talepleri gelebiliyor. İleride de bu durumlarda sorun yaşanabilmektedir.**

Kanunun anılan maddesinde; **kıdem tazminatına hak kazanabilmek için gerçekleşmesi gerekli koşulların başında hizmet aktinin 14'üncü maddede açıkça belirlenen sebeplerle işveren ya da işçi tarafından feshedilmesi veya işçinin ölümü sebebiyle son bulması koşulu yer almaktadır.** Bunun doğal sonucu olarak da hizmet ilişkisini doğuran hizmet akti feshedilmeden ya da işçinin ölümü ile son bulmada kıdem tazminatı hakkının doğması mümkün değildir.

İşçinin yukarıdaki ekonomik gerekçelerle işverenden kıdem tazminatını alarak çalışmaya devam etmesi, kıdem tazminatına hak kazanılan bir durum değildir.

İş ilişkisi devam ederken işçiye (1475/14. üncü madde dışında) kıdem tazminatı adıyla

la bir ödeme yapılması, Yargıtay'ın istikrar kazanmış uygulamasında avans olarak kabul edilmiş olup, bir tazminat ödemesi söz konusu değildir.

1475 sayılı İş Kanunu'nun 14'üncü maddesinde, **"Aynı kıdem süresi için bir defadan fazla kıdem tazminatı veya ikramiye ödenmez"** hükmü yer almaktadır.

Hüküm gereğince bir işçinin çalıştığı süreye ilişkin kıdem tazminatı alacağı, 4857/14'üncü maddesine uygun ödenerek, kıdem tazminatı alacağı tasfiye edildiğinde, tekrar aynı işyerine veya işverenin başka bir işyerine girmesi halinde, **bu eski sürenin kıdem tazminatının hesaplanması sırasında, "Aynı kıdem süresi için bir defadan fazla kıdem tazminatı ve ikramiye ödenmez" hükmünün dikkate alınmaması gerekir.**

İşçinin iş sözleşmesinin fiilen feshedilmemesine rağmen, kayıtlar üzerinde iş sözleşmesinin feshedildiği işlemlerinde, (Bir gün önce fesh, ertesi günü tekrar giriş işleminin yapılması durumunda) **gerçek bir fesihden söz edilemeyeceğine göre, ödenmiş olan kıdem tazminatının avans kabul edilerek, işçinin fesih öncesi ve sonrası tüm çalışma sürelerinin toplamı üzerinden kıdem tazminatı hesaplandıktan sonra, daha önce ödenmiş olan avans niteliğindeki kıdem tazminatı tutarının düşüldükten sonra bakiye kıdem tazminatının ödenmesi gerekmektedir.**

Yukarıdaki açıklamalar kapsamında işveren ve yetkilileri tarafından 1475 sayılı İş Kanunu'nun 14'üncü maddesindeki şartlar dışında ekonomik gerekçeler ile çalışanlarına tazminat ödememelerini tavsiye ederim.





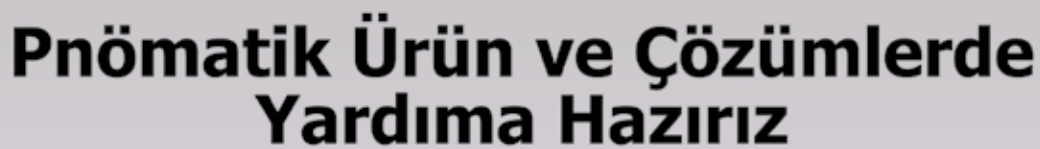
İş kadınlarından BOSİAD'a ziyaret

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD), Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği'ni (BUIKAD) ağırladı. Samimi ve karşılıklı sohbet ortamında gerçekleşen ziyarette kurumlar arası işbirliği konuları ele alındı.

BOSİAD Dernek Merkezi'ndeki görüşmeye BOSİAD tarafını temsilen Başkan İlker Oral, Başkan yardımcılar Abdullah Bayrak ve Hasan Candan ile Yönetim Kurulu Üyesi Mefkûre Zümbülova katılırken, BUIKAD'dan da Başkan İpek Yalçın, Yönetim Kurulu üyeleri Semra Baykan, Nermin Atalay ve F. Belgin Gökçe ziyarette yer aldı. Karşılıklı işbirliği olanaklarının değerlendirilerek, ilerleyen dönemlerde ortak hayata geçirilebilecek projelerin konuşulduğu toplantıda söz alan Başkan İlker Oral, BOSİAD'ın 2011 yılında bölgedeki sanayici ve işadamlarının girişimleriyle kurulduğunu hatırlattı. Bursa OSB'deki şirketlerin daha iyi koşullarda hizmet verebilmeleri adına projeler yürüttüklerini anlatan Oral, iş dünyası temsilcilerinin birbirleriyle iletişimlerini güçlendirmek, kaynaşma ve dayanışma ortamlarını zenginleştirmek adına hareket ettiklerini ifade etti. Oral

şunları söyledi: "Şüphesiz ki kadınlarımız iş hayatının ayrılmaz bir parçası. Ancak kadınlarımızın iş hayatında mutlaka daha fazla söz sahibi olmaları gerekiyor. BOSİAD olarak bizler de kadınların iş dünyasında daha fazla yer alabilmesi adına yürütülecek her türlü projeye destek vermeye hazırız."

BOSİAD yönetiminin kendileri ağırlamalarından duyduğu memnuniyeti dile getiren BUIKAD Başkanı İpek Yalçın da dernek olarak iş hayatına girmeyi hedefleyen kadınlara yardımcı olmayı amaçladıklarını söyledi. Yalçın, "İş kadınları ekonominin en önemli unsurlarındandır. Ve kadınlarımız mutlaka iş dünyasında daha fazla söz sahibi olmalı. Bu yolda kadınlarımıza elimizden gelen her türlü desteği vermeye çalışıyoruz. Sizin gibi önemli bir sivil toplum kuruluşu ile ortak projeler geliştirmekten mutluluk duyarız" diye konuştu.



Alaaddinbey Mh. 628 Sk. No: 3-G Nilüfer / BURSA T. : 0.224 470 30 81 F.: 0.224 470 30 91
www.pnoworld.com / info@pnoworld.com



Erdal ELBAY
KalDer Bursa Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerlerin yeni nesile aktarımında eğitimin önemi

Ünlü müzik grubu Pink Floyd'un kendisi kadar tüm dünyada tanınmış "Another Brick In The Wall" şarkısını çoğu kişi bilir. Gençlerin eğitim sistemlerine itirazlarında bir nevi marş halini almış bu şarkıyı okul dönemlerinde dinlemeyen, şarkının temposuyla sisteme itiraza kendini kaptırmayan neredeyse yoktur. 1979 yılında "Eğitime ihtiyacımız yok!" sloganıyla yazılmış bu şarkı, aradan geçen 36 yıla rağmen hala dillerde...

2015-2016 eğitim öğretim yılı gecikmeli olarak eylül sonunda başlarken; öğrenci ve öğretmenler kadar velileri de yoğun bir dönem daha bekliyor olacak. Okul, sınav, etüt, sosyal etkinlikler derken öğrenciler, ihtiyaçlarının ötesinde bir eğitim döneminin daha içerisinde kendisini bulacak. Eğitimde kalite, eğitim sistemindeki iyileştirmeler, uzmanlar tarafından tartışılıp yeni modeller denenmeye devam edecek. Tüm bunlar eğitim sisteminde sürerken; diğer yandan toplum, okul ve aileler "toplumsal değerlerin yeni nesile aktarımındaki" sorumluluklarının farkında mı? Buna bakmakta fayda var.

Şarkının sözlerinin aksine iyi bir gelecek için eğitime ihtiyacımız var. Okullar başarılı öğrenciler yetiştirmenin yanında; topluma karşı duyarlı, uyumlu, sağlıklı iletişim kurabilen bireyler kazandırıyor mu? Göz ardı etmemek gerek. Şiddet ve öfke

kültürünün her geçen gün yaygınlaşması, toplum huzurunu etkilemesi karşısında okullarda eğitim faaliyetlerinin yanında neler yapılmalı? Hep birlikte araştırmalıyız. Artık ailelerin seçimlerinde okulun sayısal başarısı kadar, çocukların toplumsal hayata katılımına verdiği önem de bir kriter olmalı.

Uzmanlar tarafından açıklanan görüşlere baktığımızda, sağlıklı bir toplumda yaşaya-

bilmek için dikkat edilmesi gereken temel maddeleri şöyle sıralayabiliriz:

1. Aileler çocuklarının öğretmen ve arkadaşlarını tanımalı.
2. Çocuğa "ben" yerine "biz" kültürü aşılanmalı.
3. Ailede ve okulda çocuklara küçük sorumluluklar verilmeli, disiplin kazandırılmalı.
4. Çocuklar; spor, sanat gibi aktivitelere teşvik edilerek, ders dışında hobiler kazandırılmalı.
5. Okulda elde edilen sonuçlar ve kıyaslamalarla, çocuklar sağlıksız bir iletişime yönlendirmemeli.
6. Çocukların toplumda kabul görmeyen davranışlarında hataları görmezden gelinmemeli, aile ve okul çözüm için ortak hareket etmeli.
7. Çocukların hayata atıldığında basit işleri yarımsız yapabilmesi adına, el becerilerini geliştirmesi sağlanmalı.
8. Aile bireyleri davranışlarıyla çocuklara örnek olmalı.
9. Çocuğun tüketim alışkanlıkları, istekleri kontrol edilmeli, sınırları belirlenmeli.
10. Çocuklara farklı kültürlere, yaşamlara, doğaya saygı duymaları gerektiği anlatılmalı, ülke sevgisi aşılanmalı.

Güçlü bir toplum olmamızda eğitimdeki başarının yanı sıra sağlıklı bireyler yetiştirmenin önemini unutmamalıyız. Ülkemizde ve dünyada yaşanan olumsuz olaylara baktığımızda, sosyal yaşama uyum unsuru, eğitim sistemimizde daha fazla öne çıkarılmalıdır. Yaşanabilir bir gelecek adına saygı ve sevginin hakim olduğu toplumsal kültürümüzü korumalı, bunu yeni nesillere miras bırakmalıyız.

Tüm öğrenci, öğretmen ve velilerimize başarılı, sevgi ve huzurun hakim olduğu bir eğitim-öğretim yılı dilerim.

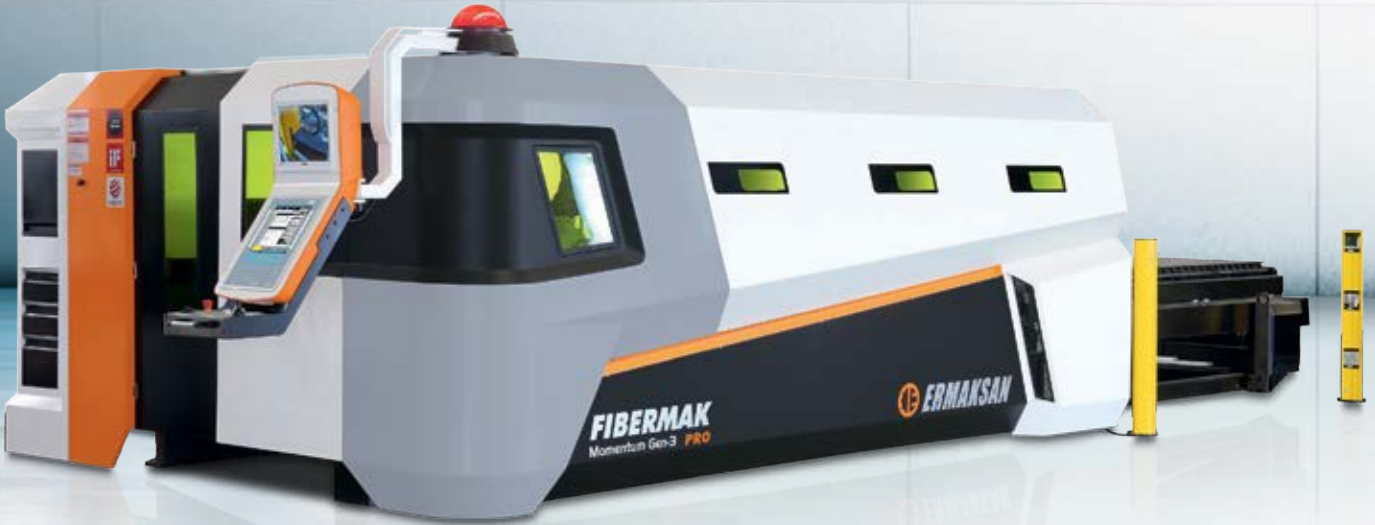
Saygılarımla...





FIBERMAK Momentum Gen-3 **PRO**

► Yeni Nesil Fiber Lazer



Servo motorlu Momentum Gen-3 **PRO** ile
2,5 G yüksek ivmelenmeye erişin!

- Momentum Gen-3 PRO serisi, servo motorlu modellerde 2,5 G yüksek ivme opsiyon olarak sunuluyor.
- Yüksek hızlanma sayesinde, üretim zamanı azalarak, verimlilik saatte ortalama % 15 artıyor.





Zeynep Handan Özcebe
Avukat

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen haksız rekabet

Haksız rekabeti kısaca tanımlamamız gerekirse; iktisadi rekabetin, iyi niyet kurallarına aykırı olan aldatıcı davranış veya başkaca suretle her türlü kötüye kullanılmasıdır. Haksız rekabet ile ilgili düzenlemelerde amaç; rakipler arasındaki haksız davranışları önlemek ve toplumun ekonomik düzenini korumaktır.

Haksız rekabet, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun dördüncü kısım 54 ve 63. maddeleri ile düzenlenmiştir. Haksız rekabete ilişkin bu kısım hükümlerin amacı, bütün katılanların menfaatine, dürüst ve bozulmamış rekabetin sağlanmasıdır. Rakipler arasında veya tedarik edenlerle müşteriler arasındaki ilişkileri etkileyen aldatıcı veya dürüstlük kuralına aykırı davranışlar ile ticari uygulamalar haksız ve hukuka aykırıdır. 6102 sayılı Ticaret Kanunu ile haksız rekabet fiillerinin kimler arasında gerçekleşeceği belirlenmektedir. Böylelikle rekabet kurallarının rakipler arası ilişkilere uygulanmasının sınırı kalkmıştır. Türk Ticaret Kanunu'ndaki düzenlemeyle 3. kişiler, medya ve tüketici organizasyonları haksız rekabet hükümlerinin konusu olmaktadır.

TTK madde 56, haksız rekabete uğramış kişilerin veya işletmelerin açabileceği davaları düzenlemiştir.

Haksız rekabet sebebiyle müşterileri, kredisi, mesleki itibarı, ticari faaliyetleri veya diğer ekonomik menfaatleri zarar gören veya böyle bir tehlikeyle karşılaşabilecek olan kimse;

- Fiilin haksız olup olmadığının tespitini,
- Haksız rekabetin men'ini,
- Haksız rekabetin sonucu olan maddi durumun ortadan kaldırılmasını, haksız rekabet yanlış veya yanıltıcı beyanlarla yapılmışsa bu beyanların düzeltilmesini ve tecavüzün önlenmesi kaçınılmaz ise haksız rekabetin işlenmesinde etkili olan araçların ve malların imhasını,
- Kusur varsa zarar ve ziyanın tazminini,

- Türk Borçlar Kanunu'nun 58. maddesinde öngörülen şartların varlığında (Kişilik hakkının zedelenmesinden zarar görülme halinde) manevi tazminat verilmesini isteyebilir.

Ayrıca belirtmek gerekir ki haksız rekabet fiili, hizmetlerini veya işlerini gördükleri sırada çalışanlar veya işçiler tarafından işlenmiş olursa, 56. maddenin birinci fıkrasının (a), (b) ve (c) bentlerinde yazılı davalar, çalıştıranlara karşı da açılabilir.

Dikkat edilmesi gereken hususlardan birisi de haksız rekabetin varlığı için kusur şart olmamasıdır. Fakat, bu dava kapsamında tazminat talep edebilmek için failin kusurlu olması şarttır.

Haksız rekabetin cezai himayesinden bahsetmek gerekirse; TTK'da yazılı haksız rekabet fiillerinden birini kasten işleyenler;

- Kendi icap ve tekliflerinin rakiplerinkine tercih edilmesi için kişisel durumu, ürünleri, iş ürünleri, ticari faaliyeti ve işleri hakkında kasten yanlış veya yanıltıcı bilgi verenler,
- Çalışanları, vekilleri veya diğer yardımcı kimseleri, çalıştırının veya müvekkillerinin üretim veya ticaret sırlarını ele geçirmelerini sağlamak için aldatanlar,
- Çalıştıranlar veya müvekkillerden, işçilerinin veya çalışanlarının ya da vekillerinin, işlerini gördükleri sırada cezayı gerektiren bir haksız rekabet fiilini işlediklerini öğrenip de bu fiili önlemeyenler veya gerçeğe aykırı beyanları düzeltmeyenler,

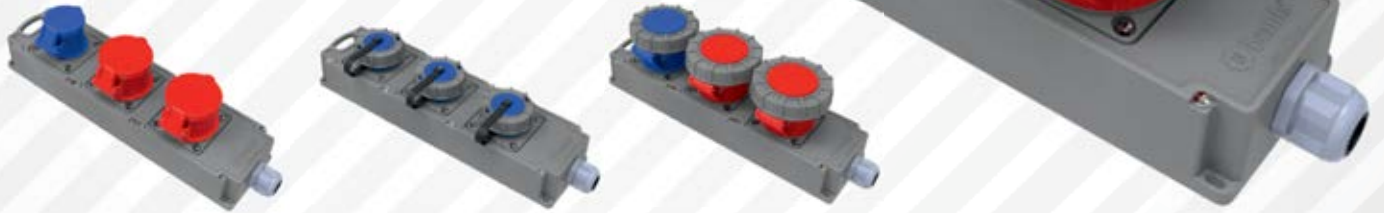
fiil daha ağır cezayı gerektiren başka bir suç oluşturmadığı takdirde, hukuk davasını açma hakkını haiz bulunanlardan birinin şikâyeti üzerine, her bir bent kapsamına giren fiiller dolayısıyla iki yıla kadar hapis veya adli para cezasıyla cezalandırılırlar.

Tüzel kişilerin işlerini görmeleri sırasında bir haksız rekabet fiili işlenirse, cezai müeyyideler, tüzel kişi adına hareket eden veya etmesi gerekmiş olan organın üyeleri veya ortakları hakkında uygulanır.



PolyBox

CEE Norm GRUP PRİZ



Eğik Döner Fiş



keşfet
world
discover bemis
dünyasını
20.YIL

www.bemis.com.tr



BOSB şantiyeye döndü

Bursa'nın ilk organize sanayi bölgesi olan Bursa OSB'nin oluşturdukları katma değerle fark yaratan firmaları, yatırım yarışına girdi. BOSB'da 22 şirketin hayata geçireceği yeni yatırımların inşaatları yükseliyor.

BOSB'da yatırım yarış

Bursa OSB'de yatırımlar hız kesmiyor. Aralarında 11 tekstil, 7 otomotiv yan sanayi firmasının bulunduğu 22 şirketin milyonlarca dolarlık yeni yatırımlarının inşaatları hızla yükseliyor. Yatırımlar binlerce kişiye yeni istihdam yaratacak.

Yatırım anlamında 2015, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde yoğun bir yıl oluyor. BZ Jakar Dokuma 30 milyon TL'lik yatırımla yakında yeni yerine taşınacak. 2016'da alacağı projelerle kapasite artırımına gitmeyi planlayan Haksan Hortum, 15 milyon dolar yatırımla yeni fabrikasına taşınma planları yapıyor. Yıl sonuna kadar 10 milyon Euro yatırım planlayan Tece Dekor, üretim alanını 3, kapasitesini de 2 kat artırmanın planını yaparken, yeni ürünlerin üretimine de odaklanmış durumda. Gelişen noktada inşaatı yüzde 80 oranında biten ve makine yatırımları ile birlikte 20 milyon dolarlık

yatırım gerçekleştiren Hantaş Tekstil, önümüzdeki yılın başında yeni fabrikasında üretime başlamayı bekliyor. OSB'nin yeni misafirlerinden Sabo Süspansiyon Sistemleri de haziran ayında başladığı körük üretimini 2016 yılında 1 milyon adete çıkartmak istiyor. Firma, tamamı makine, kalıp ve ekipmanlar üzerine 5 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirdi.

2015 yılı BOSB'da adeta yatırım yarışlarına sahne oluyor. Genele bakıldığında 22 firmanın toplamda 221 bin metrekareye ulaşan yeni yatırımları söz konusu. Öte yandan inşaat planlaması ya-

pan 5 firmanın da önümüzdeki süreçte 25 bin metrekareyi aşması beklenen yatırımları olacak. Yatırımların ana ekseninde; kapasite artırımına giden, mevcut üretim tesislerini daha büyük fabrikalara taşıyan ve yatırım için Bursa OSB'yi tercih eden firmalar dikkati çekiyor. Sektörel açıdan ele alındığında ise 22 firmanın yüzde 50'si, yani 11 firma tekstil sanayinde faaliyet gösteriyor. 7 şirket ise otomotiv yan sanayine yönelik üretim gerçekleştiren, kalan 4 firmanın ikisi makine, diğerleri de elektrik ve mobilya sektörlerinde.

Bu dönemde OSB genelinde yatırım için düğmeye basan firmalardan Bayrak Lastik, 28 bin 748 metrekare alan üzerine gerçekleştirdiği yeni fabrika yatırımıyla alan bazında ilk sırada gelirken, 22 bin 147 metrekarelik yatırımıyla Boyteks ikinci, 17 bin 406 metrekarelik yeni üretim tesisiyle de Tece Dekor üçüncü sırada bulunuyor. Milyonlarca dolar yatırım gerçekleştiren bu 22 firmanın binlerce kişiye yeni iş imkanı sağlaması da bekleniyor. Tekstil ve otomotiv sektörleri, yeni istihdam yaratma potansiyeli en yüksek iki alan olacak.

BOSB'daki yatırım iklimi 2016 yılında da bu canlılığını koruyacak gibi görünüyor. 2016'da da birçok şirketin önemli bir yatırım hareketi içinde olması muhtemel.

İnşaatı Devam Eden Firmalar

Toplam
221 020,00 m²

Firma Adı	Alanı m²
AKTEKS	2 824,00
BAYRAK LASTİK	28 748,00
BEMİS	8 243,00
BOSCH	2 501,00
BOYTEKS	22 147,00
BZ JAKARLI	7 796,00
DERHAN TEKSTİL	8 783,00
EKS	2 217,00
ERMAKSAN	8 616,00
FİNBER	15 618,00
HAKSAN HORTUM	13 796,00
HANTAŞ	14 872,00
İĞREK	4 908,00
KADRI UĞUR	8 809,00
KÖRÜSTAN SAC PRES	15 739,00
MAYFİL	8 135,00
MEKLAS	15 239,00
OTOTRİM	1 450,00
TECE	17 406,00
TİSAŞ	913,00
TÜRKAY	10 704,00
YPS	1 556,00

İnşaat planlaması yapan firmalar

Toplam
25 412,00 m²

Firma Adı	Alanı m²
ŞAHİNCE	5 040,00
REKOR	13 440,00
PARSEKER	2 432,00
TKG	3 500,00
İPEKER	1 000,00



30 milyon liralık dev yatırım

Yaklaşık 30 milyon TL yatırımla 3 katlı modern bir üretim tesisi kuran BZ Jakar Dokuma, önümüzdeki yıl bünyesine boyahane yatırımını da eklemeyi planlıyor.

BZ Jakar Dokuma, mevcut olan 1.800 metrekairelik fabrikasını, yatırımını yaptığı 10.000 metrekairelik, 3 katlı yeni tesisine taşımaya hazırlanıyor. Bir yaşam alanı olarak tasarlanan yeni fabrikalarının, müşterilerinin ve çalışanlarının tüm ihtiyaçları düşünülerek dizayn edildiğini belirten BZ Jakar Dokuma Yönetim Kurulu Üyesi Begüm Öztürk Serbest, "BZ Jakar Dokuma olarak pamuklu tesis yatırımı yapmak istedik ve buna uygun entegre bir fabrika kurduk. Yeni yatırımımızda altyapımızı pamuklu tesis ve dijital baskı üzerine kurduk. Reaktif baskı olacak ve Ram'ı, ön apresi, yıkaması ile tam entegre çalışacak. Yeni fabrikamız 10.000 metrekaire ve 3 katlı olarak tasarlandı. Fabrikamız aynı zamanda bir yaşam alanı şeklinde düşünüldü. Müşterilerimiz hem yemeğini yiyebilecek, servisini alacak hem kumaşını dokutacak hem de baskısını aynı anda görebilecek" dedi.

SIRADA BOYAHANE YATIRIMI VAR

Eski fabrikalarında üretimlerinin 20 tezgah olduğunu, yeni yerlerinde ise 32 tezgaha çıktıklarını anlatan Serbest, "Planlarımız kapsamında boyahane yatırımı da düşünüyoruz. Aslında esas amacımız da bu. Dokuması, dijital baskısı ve boyahanesiyle entegre bir tesis haline geleceğiz. Kapasitemizle birlikte istihdamımız da yüzde 30 oranında artacak. Şu an 70 çalışmamız var, ancak yeni yerimize geçtiğimizde 100 çalışana ulaşmak



Begüm Öztürk Serbest

istiyoruz. Bugün yeni fabrikamızda üretim başladı ve eylül sonu gibi tamamen oraya geçmeyi planlıyoruz. Eski yerimiz ise fason olarak faaliyetlerine devam edecek. Şu an dokuma kısmında pamuklu tesisin yatırımı tamamlandı. Hedefimiz 2016 yılında da boyahane yatırımını bitirmek. Baktığımızda bizim için 30 milyon TL'ye yaklaşan bir yatırım oldu" diye konuştu.

SONRAKİ HEDEF KONFEKSİYON

Eski fabrikalarında 30 metrekairelik showroom-

larının bulunduğunu, yeni yerlerinde ise 3 ayrı bölümde 700 metrekairelik bir showrooma sahip olacaklarını da kaydeden Begüm Öztürk Serbest şöyle devam etti: "Biz yurt dışı ağırlıklı özel koleksiyon üretim gerçekleştiriyoruz. Ürünlerimiz çoğunlukla İngiltere, İspanya gibi Avrupa ülkelerine gidiyor ve bilinen uluslararası markalara yönelik üretim yapıyoruz. Şu anda 72 ülkeye hitap ediyoruz. Yıllardır en önemli hedefimiz bu yatırımı gerçekleştirmektir. Belki ilerleyen dönemlerde konfeksiyonu da bünyemize katabiliriz, fakat bu en erken 2 ila 3 yıl sonra olabilir.

15 yıldır Bursa OSB'de faaliyet gösteriyoruz. Mevcut yerimiz bize yetmemeye başlamıştı ve zaten orada genişleme ihtimalimiz de yoktu. Yeni yatırımımızı sadece fabrika inşa etmek olarak görmedik. Müşterimiz geldiğinde restoranında yemeğini yiyebilecek, showroomda ürünlere bakacak, dinleme alanları ve geniş terasında keyifli zaman geçirebilecek. Bu, belki de Türkiye'de ilk defa hayata geçirilen bir proje olacak. Bu yatırımda Amerikalı ünlü bir mimarla çalıştık. Koleksiyon firması olduğumuzdan çok kilometre yapmak gibi bir derdimiz yok. Bu yüzden fabrikamızın bir yaşam alanı olmasını, çalışanların ve müşterilerimizin rahat etmesi gerektiğine inanarak bu yatırımı hayata geçirdik."

NUKON®

BASARI İÇİN! HIZ İLE YARIŞINI!



FIBER LASER CUTTING SYSTEMS

VENTO

NF Pro Serisi Fiber Lazer

25mm'ye kadar genel yapı çeliklerinin, 16mm'ye kadar paslanmaz çelikleri ve 15mm'ye kadar alüminyum malzemelerin hassas, ekonomik ve hızlı kesimi için geliştirilmiştir.

Bursa Org. San. Böl. Ali Osman Sönmez Blv.
No:7/B 16140 Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE
Tel: +90 224 241 69 69 (Pbx)
Fax: +90 224 241 39 39
Web: www.nukon.com.tr
E-mail: info@nukon.com.tr

 /NukonLaser
 /NUKONLAZER
 /Nukontube



Daha fazla
bilgi için akıllı
telefonunuzla
QR kodunu
taratabilirsiniz.

www.nukon.com.tr

by  nuri körüstan
makina metal sanayi ve ticaret a.ş.

Haksan yeni projelerle büyüyor

Önümüzdeki yıl devreye alacağı projeleri karşılamak üzere Bursa OSB'de 15 milyon dolarlık yatırıma girişen Haksan Hortum, hem yeni yerine taşınmaya hem de üretim hacmini iki katına çıkartmaya hazırlanıyor.



26 yıllık köklü geçmişiyle otomotiv ana ve yan sanayiye yönelik kauçuk hortumların üretim ve satışını gerçekleştiren Haksan Hortum, 2016 ve 2017'de devreye alacağı yeni projeler kapsamında BOSB'da büyük bir yatırıma imza atıyor. Mevcut 5.000 metrekarelik üretim tesisini kasım ayında Bursa OSB'deki 14.000 metrekarelik yeni fabrikasına taşımaya hazırlanan şirketin Genel Müdür Yardımcısı Mert Yumak, "Firma olarak 2016 ve 2017'de devreye girecek projelerimiz var. Bu da üretim kapasitemizi tek seferde 2 katına çıkarmak olacak. Biz de bu durumu ve geleceği düşünerek Bursa OSB'de büyük bir yatırıma gittik. Oradaki yeni tesisimizin kapalı alanı yaklaşık 14.000 metrekare. Hem sektöre güzel hitap edebildiğimiz hem de gerek fiyat gerekse kalite konusunda çok büyük denilen uluslararası kuruluşlarla mücadele edebildiğimiz için böyle bir yatırıma giriştik" dedi.

15 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Şirket sahiplerinin, "Butik iş yapayım, herkese hitap etmeyeyim, kalitemden emin olan gelip benden alsın" mantığıyla Haksan Hortum'u kurmasına rağmen, bugün müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda hem büyümek hem de yatırım yapmak durumunda kaldıklarını anlatan Yumak, inşaatı devam eden yeni fabrikalarının 15

milyon dolar bütçeye sahip olduğunu vurguladı. "Bugün yeni makinelerimizin bir kısmı geldi, bir kısmı yolda. Gelenler üretime alınıyor. Kasım ayı gibi hepsi hazır olacak ve buradan oraya geçerek üretime start verilecek" diyen Yumak, şöyle devam etti:

"Özellikle altyapı kalitesi, hizmetler, çalışan gücüne erişim ve lojistik avantajlar gibi kazanımlardan dolayı yatırımda Bursa OSB'yi tercih ettik. Şu an 125 kişilik istihdam sağlayabiliyoruz. Daha fazla-



Mert Yumak

sını yapamıyoruz, çünkü yerimiz doldu. Üretimimizin direkt olarak yüzde 60 ile 70 arası ihraç ediliyor. Geri kalan kısmın yüzde 50 ile 60 aralığı da dolaylı yoldan yine yurt dışına gidiyor. 2016 beklemiyoruz, üretim hacmi bakımından bugünkü bir Haksan Hortum kadar daha büyümek. Kapasitemiz şu ankinin çok çok üzerine çıkacak. İstihdam açısından da 2016'da başlayacak projelerle birlikte ilk önce mevcut nüfusumuza 45 ile 50 kişi ilave olacak. Devamında da bu rakam kademeli olarak artacak. İhracat açısından baktığımızda da oran daha yukarıya çıkacak. Üretimimizin hemen hemen yüzde 80'i tamamen yurt dışı gönderilecek."

YENİ YATIRIM PLANI

Bu yatırımın ardından ileriki 6, 7 yıllık süreçte yine bir bu kadar daha yatırım hedeflediklerine dikkat çeken Yumak, "Bunlar bizim ilk projelerimiz ve müşterilerimizin kalitesel anlamda beklentilerini karşıladığımıza inanıyoruz. Onlarla olan diyaloglarımızı dayanarak söyleyebilirim ki projelerimiz hızlı biçimde artacak. Bu yükselişin, mevcut kapasitemizle karşılayamayacağımız bir büyüme olacağını öngörüyoruz. Dolayısıyla önümüzdeki 5,6 yılı güzel bir şekilde kullanıp, bir bu kadar daha yatırım yapmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

Hurda Geri Dönüşümünde Güvenilir İsim



Firmamızda Ana ve Yan Sanayilerden gelen, DKP, sac, demir talaşı, alüminyum, kağıt , tahta vb. hurda malzemeler konteynerlardan boşaltıldıktan sonra, cinslerine göre ayrıştırılmaktadır. Ayrıştırılma işlemi yapılan malzemeler iş makineleri ile otomatik preslere yüklenecek paket haline getirilmektedir. Paketleme operasyonu tamamlanan hurdalar yeniden işlenmek üzere ilgili firmalara gönderilmektedir.

Hurda malzemelerin ana ve yan sanayilerden alınmasıyla başlayan ve geri dönüşüm firmalarına nakliye edilmesine kadar olan tüm süreçlerde Soyiç Metal araç ve imkânları kullanılmaktadır.



Hantaş emin adımlarla büyümeye devam ediyor



Hantaş Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Taş, inşaatı yüzde 80 oranında biten ve makine yatırımları ile birlikte 20 milyon doları bulan yatırımları kapsamında 2016 başında yeni fabrikalarında üretime başlayacaklarını söyledi.



Adnan Taş

1997 yılında kurulan ve bayan dış giyim üzerine faaliyet gösteren Hantaş Tekstil, yurt içi ve yurt dışı pazarında birçok firmanın kumaş ihtiyacını karşılıyor. 1998'den bu yana Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firma, 2016'ya hızlı girmeyi planlıyor. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Taş, "2014 yılında şu an fabrika yatırımımızın devam ettiği araziye satın aldık. Hemen akabinde de çalışmalara başlandı ve gelinen noktada inşaat yüzde 80 oranında tamamlandı. Yıl sonu gibi tüm çalışmaları bitirip 2016 başında yeni fabrikamıza geçmeyi planlıyoruz" dedi.

20 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Yeni yerlerinde 15.000 metrekare kapalı alanın oluşturulacağı bilgisini veren Taş, "Fabrikanın bir bölümü iki, bir bölümü tek katlı olarak planlandı. Kalitemize ve vizyonumuza uygun bir fabrika olması için ciddi emek sarf ettik. Binamız, arsasıyla beraber 11 milyon doları bulan bir yatırım oldu. Bunun üzerine anlaşmaları tamamlanmış olan makine parkurumuz da eklediğimizde yaklaşık 20 milyon dolarlık bir yatırıma ulaşacağız. Şu anda toplamda 3.500 metrekare alanda faaliyet göstermekteyiz. Tabii ki yeni binamız ile burası kıyaslanamayacak ölçüde. Oraya gittiğimizde buranın hemen hemen 5 katı bir kapalı alana ulaşacağız" diye konuştu.

Mevcut yerlerinde alan sıkıntısından ötürü yapamadıkları bazı işleri de yeni fabrikalarında yapmayı planladıklarını anlatan Taş, şöyle devam etti:

"Bunlar neler olabilir? Bünyemizde dijital baskı bölümümüz zaten var, ama onu geliştirmeyi hedefliyoruz. Yine, düz boya ile ilgili de bir takım yatırımlar yaptık. Ve her şeyden önce entegre bir tesis oluşturma amacındayız. Öte yandan makine yatırımlarımız ile ilgili tüm işlemler sonuçlanmış durumda. Sürecin son aşamasındayız diyebiliriz. Artık yeni makinelerimizin gelmesini ve binamızın bitip start vermeyi bekliyoruz."

"KAPASİTE İLE BİRLİKTE ÜRÜN KALİTEMİZİ DE DOĞRU ORANDA ARTTIRMAK İSTİYORUZ"

Bu yatırımdaki asıl hedeflerinin, kapasite artışından ziyade kalitelerini daha yükseğe taşımak olduğuna da değinen Taş, buna rağmen üretim rakamlarında da doğal bir sonuç olarak yüzde 60'lık bir artış öngördüklerini ifade etti. Adnan Taş bu konuda şunları söyledi:

"Şu anda mevcudumuzda dijital baskı tesisimiz ve 12 adet jakarlı dokuma makinemiz var. Ama baktığımızda fason olarak Bursa genelinde 150 makine çalıştırıyoruz. Yeni fabrikamıza ise bu kapasiteye ek olarak 48 dokuma makinesi ve düz boya tesisi için gerekli makineleri alacağız. Bu makine parkuruyla hem kapasitemiz hem de ürün kalitemiz ciddi oranda artış gösterecek. Şirketimize fason üretim yapan firmalarla işbirliğimizi önümüzdeki dönemde de devam ettireceğiz. Diğer taraftan bugün bünyemizde 90 çalışanımız var. Genişleyen makine parkurumuz ve kapasitemiz ile doğru orantılı olarak çalışan sayımız da ciddi oranda artacaktır. Amacımız; bulunduğumuz kuldarda ülkemizi yurt içi ve yurt dışı pazarlarda en iyi şekilde temsil edebilmek, kaliteli ürünlerle markalaşma yolunda emin adımlarla yürümektir."



Ahmet Dereli

Sabo'nun 2016 hedefi 1 milyon adetlik üretim

İtalyan menşeli bir kuruluşun Türkiye'deki ilk yatırımı olan Sabo Süspansiyon Sistemleri, geçtiğimiz haziran ayında dingil körükleri ve katlı kabin körükleri üretmek üzere Bursa OSB'de faaliyetlerine başladı.

5 milyon Euro'luk sermaye aktarımının gerçekleştiği firmanın 2016 hedefi, 1 milyon adetlik körük üretim rakamına ulaşmak. Sabo Süspansiyon Sistemleri Genel Müdürü Ahmet Dereli, "Yatırım programı kapsamında mayıs ayında makine kurulumları başladı, hazırda üretim ve 20 bin adetlik ilk ihracat gerçekleştirildi. Temmuz ve ağustos ayları itibarıyla da yükselen bir trend ile üretimimiz devam ediyor. Haziran ayında kapasitenin yüzde 50'si ile yola çıkıldı. Bu rakam Temmuz ayında yüzde 60'lara, şimdi ise yüzde 75'e ulaştı. Eylül ayında ise tam kapasite olarak devam etmeyi planlıyoruz" dedi.

Sabo Süspansiyon Sistemleri'nin önceleri dışarıdan ürün olarak kendi markası ile körük satışı yaptığını, oysa artık üretici konuma geçtiğini belirten Dereli, "Buradaki hedefimiz; 2016 yılında yaklaşık 1 milyon adet körük üretmek ve bundan da 25 milyon Euro civarında bir ciro hedeflenmektedir. Üretimimizin yüzde 70 ila 75 aralığını ihraç etmeyi planlıyoruz. Avrupa'nın hemen hemen her ülkesi, Amerika ve Rusya pazarı ile Asya kıtasının tamamı hedef pazarlarımız arasında. Şu an 65 çalışmamız, 12 de beyaz yakamız var. Tam kapasiteye ulaştığımızda ki eylül ayı itibarıyla kabin ve katlı körük hattının da devreye girmesiyle çalışan sayımızın 110'a ulaşmasını öngörüyoruz. Ancak her sektörde olduğu gibi maalesef bizim sektörümüzde de kalifiye eleman sıkıntısı yaşanıyor" diye konuştu.

5 MİLYON EURO'LUK YATIRIM

Üretim tesislerinin 4.500 metrekare kapalı alana sahip olduğu bilgisini de veren Genel Müdür Dereli, şöyle devam etti: "Bu bölge lojistik olarak ciddi avantajlara sahip ve bizim de stok yapmak gibi



bir planımız bulunmadığından, bu üretim hattı bize çok rahat yetecektir. Bu fabrikanın yatırımı tamamen öz kaynaklarla oldu. 5 milyon Euro'luk yatırımın tamamı makine, kalıp ve ekipman üzerine. Makine ve kalıplar da kendimize has ve yenilikçi olarak tasarlandı. 2016 ve 2017 hedeflerine baktığımızda ise 2016'nın başında yaklaşık 25 ila 30 arası bir kapasite artırımını planlıyoruz. 2017'de de bir yüzde 20 daha ilave edilmesi düşünülüyor. 2018 ve 2019 gibi buradaki yer belki bize yetmeyebilir, işte o zaman başka bir yatırım daha gündeme gelebilir. Bu şekilde planlarımız var."

Sabo Süspansiyon olarak amortisör tarafında OEM'lerle çalıştıklarını da açıklayan Dereli, yurt dışı pazarlara yönelik çalışmalarını yoğunlaştırdıklarını dile getirdi. Dereli son olarak, "Ne kadar yeni bir firma olsak da bünyemizde 15, 20 yıldır bu sektörde tecrübe kazanmış birçok arkadaşımız bulunuyor. Bu birikimimizi ve yenilikçi tarafımızı ortaya koyarak, yeni üretim makineleriyle de farkındalık yaratmak ve sektöre ayrı bir ivme kazandırmak istiyoruz" ifadelerini kullandı.



Tece'den yatırım atağı

Yıl sonuna kadar 10 milyon Euro yatırım planlayan Tece Dekor, üretim alanını 3, kapasitesini de 2 kat artıracak. Tece, bu yatırımla yeni ürünleri de portföyüne eklemeye hazırlanıyor.

Mobilya kenar bantları üretiminde sektörün en önemli oyuncularından Tece Dekor, 6.000 metrekarelik fabrika alanının yanına 18.000 metrekarelik yeni bir üretim tesisi daha kuruyor. Kapasite artırımı ve makine yatırımı planlayan şirketin Genel Müdürü Ensari Coşkunüzer, "Mevcut fabrika alanımız 6.000 metrekareydi. Fakat her geçen gün üretim rakamlarımız ve pazar payımız büyüdükçe, kapasite artırımına ihtiyaç duyduk. Ve hem yeni bir alan hem de yeni makine yatırımlarına yöneldik. Şu an inşaatı devam eden fabrikamız 18.000 metrekare kapalı alana sahip. Bunun yanında yeni ürünleri de portföyümüze ekleyeceğiz. Alan olarak baktığımızda 3 katlık bir artış söz konusu. Ancak biz bu yatırıma alandan ziyade makine yatırımı olarak bakıyoruz. Makine parkurumuz mevcudun iki katına çıkacak. Hem inşaat hem de makine olarak 2015'in sonuna kadar 10 milyon Euro'luk bir yatırım öngörüyoruz" dedi.

İSTİHDAM 250'YE ÇIKACAK

Bu yatırımla birlikte sektörde daha iyi bir noktaya gelmek istediklerini açıklayan Coşkunüzer, mobilya kenar bantı dendiğinde insanların aklına ilk gelen firmalardan biri olmayı hedeflediklerini anlattı. Şu an 170 olan çalışan sayılarını, bu yatırımla birlikte 250'ye çıkartmayı planladıklarını da kaydeden Coşkunüzer, "Yeni fabrikamızda



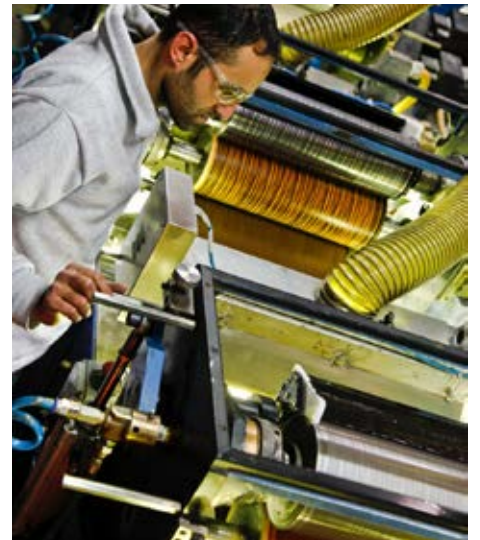
Ensari Coşkunüzer

daha çok makinelerle dayalı bir üretim bandımız olacak. İnsan gücünü daha az kullanma hedefi içerisindeyiz. Üretim rakamları açısından baktığımızda ise şu an PVC olarak aylık ortalama 400 ila 450 tonluk bir üretimimiz var. Bununla beraber 600.000 metrekarelik Melamin kenar bantı ürettiyoruz. Yatırımımızın sonunda PVC'yi iki katına çıkartmayı amaçlıyoruz. Bunun yanı sıra ABS ve PMMA akrilik dediğimiz yeni ürünlerin üretimine de odaklanacağız. Tüm yatırımın hayata geçmesi, makinelerin start alması muhtemelen 2016'nın ortalarını bulacaktır" bilgisini verdi.

İHRACAT NOKTALARI ARTACAK

Tece Dekor olarak yurt dışı pazarında aktif olduk-

ları ve 80 ülkeye hitap ettiklerini açıklayan Genel Müdür Ensari Coşkunüzer, şöyle devam etti: "ABS dediğimiz yeni üründe Avrupa'yı hedef pazar olarak görüyoruz. Çünkü Avrupa'da yoğun bir şekilde kullanılıyor. Yine Kanada, Amerika, Meksika ve Güney Amerika hedef pazarlarımız arasında. Bugün mobilya üreticisinin çözüm ortağı olabilmek için tüm seçenekleri sunabilmeniz lazım. Bu yüzden portföyümüze ABS ve PMMA akrilik ürünleri de ekledik ve bununla ilgili hızlı bir şekilde hareket etmek istiyoruz. Şu an inşaat devam ediyor ama üretime başladık bile."



İPEKER

your innovative partner since 1930



EN GÜZEL DESENİMİZ TEMİZ BIRAKTIĞIMIZ ÇEVREMİZ

2015
Çevreye En Duyarlı Sanayi Tesisi
Birincisi

A Touch of Nature
Cupro
A Touch of Nature

**CONFIDENCE
IN TEXTILES**
Tested for harmful substances
according to Oeko-Tex® Standard 100

newLIFE

**Global
Recycle
Standard**

www.ipeker.com



Yrd. Doç. Dr. Esin Göksu Şeker
İstanbul Okan Üniversitesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı
esin.seker@gmail.com

Kalp damar hastalıkları ve beslenme

Yaşam kalitesini düşüren ve ölüm nedenlerinin başında yer alan kalp damar hastalıklarından korunmak, çocukluktan başlamalıdır. Kalp damar hastalıklarına bağlı gelişebilecek inme (felç), diyabet ve obezite yaşam kalitesini olumsuz etkileyebilir. Risk faktörleri ile doğan sonuçlar bir kısır döngü oluşturur.

Ülkemizde de önemli bir sorun olan kalp damar hastalıklarının görülme sıklığı, 50 yaş üstündeki yetişkinlerde yüzde 15-17 arasında değişmektedir.

Kalp damar hastalıkları, sağlıklı beslenme ve yaşam tarzı değişikliği ile önlenilebilir veya oluştuktan sonra tıbbi tedavi, beslenme tedavisi ve yaşam tarzı değişiklikleri ile iyileştirilebilen bir sağlık sorunudur.

RİSK FAKTÖRLERİ

1. Yaş (erkeklerde ≥ 45 , kadınlarda ≥ 55)
2. Ailede kalp hastalığı öyküsü (birinci derece akrabalarından erkekte 55, kadında 65 yaşından önce koroner arter hastalığı öyküsü)
3. Sigara içmek
4. Yüksek kan basıncı (Hipertansiyon/kan basıncı $140/90$ mmHg' in üzerinde olması)
5. Hiperkolesterolemi (total kolesterol 200 mg/dl' in üzeri, LDL-Kolesterol 130 mg/dl' in üzeri)
6. Düşük HDL-kolesterol değeri (<40 mg/dl)
7. Diabetes mellitus
8. Şişmanlık
9. Stresle baş edememe
10. Fazla alkol tüketimi
11. Fiziksel aktivitenin az olması
12. Doğum kontrol hapı kullanımı (sigara içiliyorsa)
13. Menopoz, özellikle erken menopoz

İyi Kolesterol/ Kötü Kolesterol nedir?

Kolesterol, kanda çözünmesi ve taşınması için karaciğerde lipoproteinlerle birleşir. Yani lipoproteinler taşıyıcı öğelerdir. Bunu limana yanaşmış gemiden çıkan malları kolesterol ve onu taşıyan kamyonları lipoproteinlere benzetebiliriz.

HDL kolesterol (iyi kolesterol): HDL dokulardaki kolesterolü toplayarak taşınmasını sağlayan lipoproteinlerdir. Üzeri kapalı kamyonlar olarak düşünülebilir. Aldığı malzemeyi etrafa döküp dağıtmadan atım yerine götürebilir. Bunun için iyi kolesterol olarak bilinir. Yalnızca vücutta bulunur, besinler içerisinde bulunmaz.

LDL kolesterol (kötü kolesterol): Kolesterolü dokulara taşıyarak arter ve diğer kan damarlarının duvarlarında birikmesine neden olduğu için LDL, kötü kolesterol olarak da bilinir. Yani üzeri açık kamyonetler gibidir ve malzemeyi döker, yolları bozar ve tıkar. LDL yalnızca vücutta bulunur, besinler içerisinde bulunmaz.

HDL kolesterolün yüksek olması istenilir. 35 mg/dl altı düşük kabul edilir.

LDL'nin ise düşük olması gereklidir.

130 mg/dl altı: Düşük

$130-159$ mg/dl: Sınırdan yüksek

160 mg/dl üstü: Yüksek olarak kabul edilir.

Son günlerde en çok tartışılan konu total kolesterol için ise şu değerler kabul edilmektedir.

200 mg/dl altı normal

$200-239$ mg/dl sınırdan yüksek

240 mg/dl yüksek

Beslenmenizde yer alan yağ türleri ve yağ asitleri bileşimi kan lipid profilini (kolesterol, HDL, LDL, trigliserit düzeylerini) etkiler. Doymuş yağ, yüksek oranda içeren diyetlerle kan kolesterol düzeyi artarken, tekli doymamış yağların kullanımı ile HDL kolesterol yani iyi kolesterol artmaktadır.

KALP DAMAR HASTALIKLARINDAN KORUNMADA BESLENME

Beslenmenizde yağı azaltın: Beslenmemizde toplam yağ tüketiminin, enerjinin yüzde 30'unu geçmemesi istenir. Yağ içeren besinler aynı zamanda vücudun ihtiyacı olan diğer besin öğelerini de içerdiği için yağa gereksinmemiz vardır. Ancak sağlık açısından bakıldığında koruyucu olması açısından diyetle yağ miktarını (enerjinin yüzde 25-30) azaltmak yararlıdır.

Yediğiniz tüm besinlerin yağ miktarını dikkate alın. Çok fazla yağ içermeyen sağlıklı bir diyet; sebze ve meyveler, tahıllar, yağsız kırmızı et, derisiz kanatlı hayvan etleri, balık ve düşük yağlı besinlerle oluşturabilirsiniz.

Süt ve ürünlerinin az yağlı veya yağsız olanlarını tercih edin. Sütün yağı tereyağıdır. Tam yağlı süt, yoğurt veya peynir tereyağı içerir. Tereyağı katı yağ olup, damar içinde taşınması problem yaratır. Yağı azaltılmış süt ve ürünlerinin bileşiminde protein, kalsiyum, laktoz, mineraller aynen korunur. Bu nedenle besin öğeleri açısından tam süttan hiç farkı yoktur. Ayrılan kısım sadece yağıdır.

Beslenmenizde balığa daha çok yer verin. Haftada en az 2 kez tüketilmelidir. 300 gram balık tüketen kişi 1 haftalık omega-3 yağ asitlerini almış olur. Omega-3 yağ asitleri insan vücudunda yapılamaz. Diyetle alınması zorunludur. Omega-3 yağ asitleri, çoklu doymamış yağ asitleridir ve özellikle soğuk sularla yaşayan uskumru, ton, somon, gibi yağlı balıklarda bulunmaktadır. Omega-3 yağ asitleri yağlı deniz balıklarından başka bazı bitkilerde keten tohumu ve yağında, kanola yağında, soya yağında ve cevizde de bulunmaktadır. Omega-3 yağ asitleri, LDL kolesterol yapımını azaltarak kan trigliserit düzeyini düşürmektedirler. Omega-3 yağ asitlerinin kalp koruyucu etkisi nedeni ile bu yağları tüketenlerde koroner kalp hastalığına bağlı ölümlerde düşüş görülmektedir. Bu etkiyi yapabilecek Omega-3 yağ asidi dozu günlük 850 mg ile 1.5 gramdır. Günde yağlı bir porsiyon balık yenmesi ile yaklaşık 900 mg Omega-3 yağ asidi alınabilmektedir. Bu nedenle haftada en az 2 kez balık yenilmesi (300 gram) önerilmektedir.

Günde en az 5 porsiyon sebze ve meyve tüketin. Sebze ve meyvelerin yağ içeriğinin düşük olmasının yanı sıra posa içeriğinin de yüksek olması kalp damar sağlığını koru-

mada olumlu etki yapmaktadır. Çünkü bazı meyve ve sebzelerin bileşiminde bulunan suda çözünür posa, kolesterol düşürücü etkiye sahiptir.

Yağsız dana, koyun eti, derisi alınmış kanatlı hayvan etlerini tercih edin.

Hayvanın sırt bölgesinden alınan ve görünür yağı ayrılabilen etler daha az yağlıdır. Yağsız et, görünür yağları ayrılmış olmasına rağmen hem yağ hem de kolesterol içerir, ancak diğer yağlı etlere göre yağı az olduğu için tercih edilir.

Yemeklerinizde katı yağları az kullanın. Yemeklerinizde tereyağı, kuyruk yağı, iç yağı gibi doymuş yağlar yerine bitkisel sıvı yağları (zeytin yağı, ayçiçek yağı, soya, kanola yağı vb.) tercih edin. Tereyağı hayvansal kaynaklı, margarinler bitkisel kaynaklı olmalarına rağmen her ikisi de aynı miktarda yağ içerirler. Bir yemek kaşığı tereyağı veya margarin 12 gramdır ve 100 kalori enerji verir.

Doymuş yağ asitleri: Hayvansal kaynaklı besinlerden kırmızı et, tavuk (derili), tereyağı, tam süt ile bitkisel besinlerden palmye ve palmye tohumu yağı ile hindistan cevizi yağı doymuş yağlardan zengindir. Diyetle alınan doymuş yağ asitleri LDL kolesterol düzeylerini yükseltir ve insülin direncinin oluşumunda etkin olduğu için diyabete eğilimi artırır. Yağsız/az yağlı diyet süt ürünleri (peynir, yoğurt, süt) kullanılmalı, kuzu, koyun eti yerine daha az yağlı dana eti ile tavuk, hindi ve özellikle balık eti tercih edilmeli, sakatat, pastırma, sucuk, sosis, salam gibi et ürünlerinden kaçınılmalıdır.

Tam tahılları ve ürünlerini tercih edin. Günlük enerji gereksiniminizin büyük bir kısmını karbonhidrattan zengin besinlerden karşılırsanız yağ alımınızı azaltmış olursunuz. Ancak burada özellikle kompleks karbonhidratları tercih edin. Kahvaltılık tahıl ürünleri, kepekli, yulaf, tam buğday unlu ekmekleri, bulgur, makarna, pirinç gibi nişastalı besinler tercih etmeye çalışın. Yulaf gibi tahıllar çözünür posa da içerdiği için kan lipidlerini düşürücü etkisi vardır.

Satın aldığınız besinlerin etiketleri üzerindeki yağ miktarlarını kontrol edin. Çoğu besinin etiketi üzerinde bulunan besin öğeleri tablosunda enerji, yağdan gelen enerji, toplam yağ, doymuş yağ ve kolesterol miktarlarını okuyun. Ayrıca etiketler üzerinde "az yağlı" veya "yağsız" ifadelerine de dikkat edin. Bu bilgiler alışverişleriniz sırasında size yardımcı olacaktır. Hazır besinlerden düşük yağlı olanları tercih edin.

Atıştırmalarınızda (ara öğünlerde) yağ miktarı düşük besinleri tercih edin. Ara

öğünlerde bisküvi, kek, pasta, cips gibi yağ içeriği ve enerjisi yüksek besinler yerine enerjisi ve yağ miktarı düşük meyve ve sebzeler, hafif bir kahvaltı, az yağlı süt ve süt ürünlerini tercih edin.

Uygun pişirme yöntemlerini seçerek yağ kullanımını azaltın veya yağ kullanmayın. Yemek hazırlama yöntemlerinizi değiştirerek lezzette herhangi bir eksiklik olmaksızın yemeklerinizdeki yağ miktarlarını azaltabilirsiniz. Örneğin besinleri kızartmak yerine, fırında kızartma, haşlama, ızgara, buharda veya mikrodalga fırında pişirme yöntemlerini tercih edin.

Beslenmenizde kuru baklagillere daha çok yer verin.

Kuru baklagiller yağ, doymuş yağ ve kolesterolden fakirdir. Kompleks karbonhidratlar ve posadan zengin bitkisel protein kaynağı besinlerdir. Bu özellikleri nedeni ile kan kolesterolünü düşürücü etkileri vardır. İçerdikleri oligosakkaritler kolesterolün ham maddesi olan safra asitlerini ortamdandan uzaklaştırarak kolesterol sentezini azaltırlar. Kolesterol insan vücudunda safra asitlerinin kullanılması ile sentezlenir.

Ev dışında yemek yediğiniz zaman yağsız/az yağlı yemekleri tercih edin. Mönüden yemek seçerken az yağlı besinleri tercih etmek için gördüğünüz yiyeceklerin nasıl yapıldığını sorun veya kızarmış veya soslarla zenginleştirilmiş olanları tercih etmeyin.

Trans yağ asitleri: Trans yağ asitleri, bitkisel sıvı yağların hidrojenize edilerek katılaştırılması sırasında açığa çıkmaktadır. Ayrıca bazı besinlerde doğal olarak bulunmakla birlikte, büyük bölümü hidrojene yağlardan gelir. Margarinler, süt ve vitaminlerle zenginleştirilmelerine karşın içerdikleri trans yağ asidi miktarının bilinmesi önemlidir.

Trans çoklu doymamış yağ asitleri, LDL kolesterolünü artırdığı ve HDL kolesterolünü azalttığı için kalp damar hastalıklarının oluşumunda önemli bir faktördür. Bu nedenle ticari mutfaklardaki kızartmalarda, hazır yemeklerde, börek, çörek (yağlı çörekler, yağlı kraker) yapımında kullanılan bu yağların tüketimi en aza indirilmelidir.





Bursa OSB'de değişim rüzgarları esiyor

BOSB yönetimi, bölgede faaliyet gösteren sanayicilerin sorunlarını çözmek için var gücüyle çalışıyor. BOSB Denetim Kurulu Üyesi Ahmet Özenalp, başta TIR parklarının planlanması, trafik akışının düzenlenmesi, MOBESE sistemi kurulması olmak üzere yapılan çalışmaları anlattı.

Bursa'nın ekonomik hayatının dinamizminde sanayi sektörü önemli bir paya sahip. Sanayinin şehirdeki ağırlığını da hiç şüphesiz temelleri bundan tam 54 yıl önce atılan ve Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi kimliğine sahip olan Bursa Organize Sanayi Bölgesi (BOSB) sağlıyor. Ancak bugünlere BOSB bünyesinde değişim rüzgarları esiyor. OSB yönetimi; TIR parklarının ve trafik akışı düzenlenmesi, mobese sistemlerinin kurulması ve yolların lojistik üssü gibi kullanılması gibi konularının çözümü için üstün gayret içinde. Bu konuda çalışmaların odağında yer alan isimlerden BOSB Denetim Kurulu Üyesi Ahmet Özenalp, "Sanayicinin derdine derman olacak çalışmalar birbiri ardına hayata geçiriliyor. OSB bünyesinde yapılacak iyileştirmeler hakkında ilgili birimlerle sürekli işiştire içindeyiz. Hem hizmete mani olunmayacak ve hizmet akışını hızlandıracakız hem de bu süreçte kanun ve mevzuatlar hakim kılınacak. Yanlış bütün anlayışlar yıkılacak. Bizim görevimiz ve varlık sebebimiz sanayiciye hizmet

etmek ve bu hizmet de yasaların çizdiği yol üzerinden yapılacaktır" dedi.

Şu an 300'ye yakın firmanın faaliyet gösterdiği, 50 bin kişiye sağladığı istihdamın yanı sıra yılda 5,8 milyar dolar ihracatı ile kent ekonomisinin dinamosu konumundaki Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde bu dönemde devam eden çalışmalar ise şunlar:

HİZMET SÖZLEŞMELERİ

Bu dönemde toplam 254 firmanın hizmet sözleşmeleri yenilendi. İmza yetkisi yokluğu sebebiyle eksik kalan birkaç firma dışında hizmet sözleşmeleri konusunda yüzde 100'e yakın bir başarı sağlandı. Öte yandan güncel sözleşmeler imzalanmadığı takdirde, eski sözleşmeler yürürlükte kalıyor. Ancak eski sözleşmelerde şartlar, sanayici aleyhine ağır koşullar barındırıyordu. Ve bu şekilde sanayicilerin lehine bir kazanım sağlanmış oldu. Sözleşmeler içinde özellikle 27 mad-

de sanayicinin lehine yeniden düzenlendi. Her güncellenen sözleşme, sanayiciye yeni imkanlar getiren ve şartlarını daha da hafifleten maddeler içeriyor. Sözleşmelerde belli başlı değişen önemli maddelerin başında faiz konusu geliyor.

Hizmet sözleşmeleriyle birlikte güvence bedeli eksik 102 firmanın da güvence bedelleri tamamlandı. Böylelikle OSB, 40 milyon TL'ye yaklaşan bir kaynağın riskini ortadan kaldırdı.

DEMİRCİLER KOOPERATİFİ

Demirciler Kooperatifi'ndeki 150 firmanın ruhsat sorunlarının aşılmasıyla ilgili girişimler ve ortak çalışmalar devam ediyor. Bu konuda öncelikler başa alınarak ilgili belge ve dokümanların temini ve gerekli şartların sağlanabilmesi adına faaliyetler sürüyor. İlk olarak yangın yeterlilik belgesi, tüm firmalar nezdinde kısa zaman içerisinde tamamlanacak. Ayrıca her türlü ruhsat ve izin çalışmaları da sürüyor.

KANAL BAĞLANTI İZİNLERİ

OSB bünyesinde çalışmaları devam eden önemli konulardan biri de kanal bağlantı izni olmayan ve süresi dolmuş firmaların durumu. Kanal bağlantı izni bulunmayan çoğunlukla yeni işletmelerin oluşturduğu 10 firmanın bu izinleri alması sağlandı. Yine süresi dolan 25 firmanın bağlantı izinleri yenilendi. OSB yönetimi, özellikle çevrenin ve su kaynaklarının korunması ve sürdürülebilirliği açısından gerekli hassasiyeti gösteriyor. Bununla birlikte firmalar arasındaki haksız rekabetin de önüne geçilmesi hedefleniyor.

KİMYASAL KAZALAR!

Bilindiği üzere son zamanlarda kimyasal madde üreten, depolayan ve özellikle kimya sanayi ile uğraşan tesislerde meydana gelen kazalar sonucu önemli derecede tehlike arz eden durumların ortaya çıkışı, BOSB yönetimini de bu konuda gerekli tedbirleri alma noktasında hareket geçirdi. Özellikle Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi'nde meydana gelen nitrik asit sızıntısı ve bu sızıntının etkilemiş olduğu alanın büyüklüğü, konunun ne derece önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Bu doğrultuda gerekli önlemleri almak ve muhtemel kazaları önlemek adına; kimyasal üreten, ithal eden ve depolayan firmaların gerek kimyasal türleri gerekse miktarları açısından envanterinin tutulması, kimyasalların tehlike durumlarının ortaya konulması, depolama durumları, risk analizi ve olası acil durumlarda yapılacak faaliyetlere karşı harekete geçen BOSB, bu kriterlerdeki 12 firmayı tespit etti. Yapılan yazışmalar ve incelemeler sonunda bölgedeki 12 tesisin her şeyinin yüzde 98 oranında tamam olması OSB yöneticilerini rahatlatı.

MOBESE İÇİN SÖZLEŞME İMZALANDI

Bölge genelinde mobese sisteminin kurulmasına yönelik Türk Telekom firması ile görüşmeler gerçekleştirildi ve bu konuda sözleşme imzalandı. Çalışmalar başlatıldı.

YANGIN YETERLİLİK BELGELERİ

OSB yönetimi, yangın ve önlemleri konusunda da herhangi bir tolerans göstermiyor. Bu konuda yapılan çalışmalar çerçevesinde yangın eğitim tatbikatı eksik olan 110 firmadan 97'sinin eğitimi planlandı. Süresi dolan yangın yeterlilik belgeleri yenilendi. Bu çalışmalar sonucunda yangın yeterlik belgesine başvurmamış firmalara verilen 7



BOSB Denetim Kurulu Üyesi Ahmet Özenalp

gün süre sonunda, halen başvurmamış işletmelere ise verilen hizmetlerin durdurulacağına dair OSB hukuk yöneticiliği tarafından noter vasıtasıyla ihtarname gönderildi. Yangına karşı önlem ve müdahale eğitimi, yangın önleme ve tahliye tatbikatı eksikliği olan firmaların ise Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü'ne bildirileceğine dair firmalar bilgilendirildi.

“

OSB'mizin yol ve parkları herkesin ortak alanıdır ve uygun kullanılmalıdır. Lütfen gerekli hassasiyeti gösterelim.

”

TIR PARKLARI DURUMU

Bölge içerisindeki yollarda TIR trafiği yoğunluğu ve firmaların, araç yolları ve banketleri amacı dışında uygunsuz kullanımlarından kaynaklı sorunlara ilişkin yapılan planlama çalışmalarından

çıkan sonuçlar da sanayiciyi rahatlatacak. Bu kapsamda İTÜ Ulaştırma ve Ulaşım Araçları Uygulama Araştırma Merkezine Trafik Etki Analiz Raporu hazırlatıldı. OSB içinde TIR'ların yollarda uzun süreli bekleme yaparak yarattığı trafik sorunlarının önüne geçebilmek amacıyla alınabilecek tedbirlerin başında, OSB'nin içinde Kuzey TIR Parkı ve Güney TIR Parkı olmak üzere iki ana TIR parkı oluşturulması ve TIR'ların bu park alanlarına yönlendirilmesi planlanıyor. Her iki TIR parkına araçların yönlendirilmesi için İTÜ Ulaştırma ve Ulaşım Araçları Uygulama Araştırma Merkezine hazırlatılan Trafik Etki Analiz Raporu sonuçları ile birlikte Büyükşehir Belediyesi, Ulaşım Dairesi Başkanlığı, Ulaşım Koordinasyon Şube Müdürlüğü ile gerekli görüşme ve başvuruların yapılarak, koordineli bir çalışma yürütülmesi hedefleniyor.

Bununla birlikte OSB genelindeki yolların firmalar tarafından uygunsuz kullanımı konusunda da firmalar gerekli tedbirleri almaları konusunda uyarı yazıları yazıldı. OSB genelinde yaklaşık 43 tesisin yarattığı uygunsuzluk 64 fotoğraf ile görsel olarak tespit edildi. Uygunsuz işgal nitelikli olanlara, işgaliye harcı gelecek.

k Lift
rol valfi
nniyeti
c Lift
ief valve
eed flow
e



Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin bir önemi yoktur

Destek Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Güven Eralaybey, “Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin bir önemi yoktur ” sözünün kendilerini tam anlamıyla anlattığını belirterek, “Biz de kendimize hedefler belirledik ve bu hedeflere doğru emin adımlarla ilerliyoruz” dedi.

Üniversitede gıda eğitimi alan ve kariyerine bu alanda başlayan Güven Eralaybey, iş hayatının önemli bir bölümünü 1985 yılında katıldığı Koç Grubu’nun Sakarya’daki İstanbul Fruehauf AŞ treyler fabrikasında farklı birimlerde görev alarak geçirdi. 2003 yılında Otokar AŞ’deki emekliliğinin ardından mobilya, otomotiv yan sanayi ve gıda sektörlerinde yöneticilik yapmaya devam eden Eralaybey, 2013 yılının ikinci yarısından bu yana ise Destek Şirketler Grubu’nda Genel Koordinatörlük görevini üstleniyor. 2,5 yıldır şirketin tüm iş faaliyetlerinden sorumlu olan yönetici, Destek Şirketler Grubu’nu global bir Türk markası haline getirmeyi hedefliyor.

2013 yılı Nisan ayında şirketin ikinci bir yönetim sistemine geçtiğini ve yeni yönetimin aile şirketi yapısından kurumsallaşma yolculuğuna yönelik ciddi radikal kararlar aldığını belirten yöneticinin Destek Şirketler Grubu’ndaki ilk planı; eğitilmiş, nitelikli ve katma değer sağlayacak, görev tanımlarına uygun bir A Takımı oluşturmak. Bugün bu hedefin yüzde 70’ini gerçekleştirdiğini anlatan Eralaybey, “Yakın bir zamandaki Anadolu ziyaretim sırasında rastladığım şu söz; ‘Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin önemi yoktur’ aslında

da bizi tam manasıyla anlatıyor. Biz de kendimize hedefler belirledik ve bu hedeflere doğru emin adımlarla ilerliyoruz” dedi.

Destek Şirketler Grubu’nun Genel Koordinatörü ile 2,5 yılda şirket bünyesinde hayata geçirilen çalışmalar ve büyüme planlarını konuştuk...

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz, kimdir Güven Eralaybey? Bundan önceki profesyonel iş hayatında nerelere görev almıştınız?

Aslen Çanakkaleliyim. Yüksekokul hayatımı gıda bölümünde bitirdim. Okuldan sonra kısa bir dönem salça fabrikasında, ardından da askerliğe kadar bir meyve suyu fabrikasında işletme yetkilisi görevini sürdürdüm. Askerliğin ardından Sakarya’ya yerleştim. Sakarya’da satış ağırlıklı 6 yıllık çalışma hayatım oldu. Daha sonra Koç Grubu’nun Sakarya bölgesinde İstanbul Fruehauf AŞ treyler fabrikasını kurmasıyla birlikte, 1985 yılında Koç Grubu’na katıldım. 2002 yılına kadar orada muhtelif birimlerde görev aldım. 2003 yılında emekli olduktan sonra bir büyüğümün “Koç Grubu’na gitmene müsaade ediyorum, ancak emekli ol-



duğunda yanıma dönmen koşuluyla" sözünden ötürü, fakat maalesef kendisi vefat ettiğinden bunu yerine getirememsem de oğlu ile iş hayatıma devam ettim. Ve kuruluşundan 4,5 yıllık sürecine kadar çeşitli kademelerde yöneticiliğini yaptığım bir mobilya fabrikasında çalışmaları devam etti. Sonrasında Sakarya 1. OSB'de RC Mühendislik adı altında şasi ve şasi grupları üretimiyle ilgili bir fabrikanın kuruluşunda etkin görev aldım. Orada da 4,5 yıl kadar mali ve idari işler yöneticisi pozisyonunda bulundum. Artık biraz dinlenelim düşüncesiyle kenara çekilmeyi planlarken, dostlarımdan gelen bir yemek fabrikası kurma talebi üzerine böyle bir fabrika kurduk. Aslen gıda kökenli olduğum için bu yatırımlarımızı da kullanarak böyle bir yatırıma giriştik. Orada da 1,5 yıl görev yaptıktan sonra kızımın eğitimiyle alakalı Muğla Ortaca'ya yerleştim ve nihayet 2,5 yıllık bir emeklilik hayatım oldu. Sonrasında ortak dostlarımız vasıtasıyla Destek Şirketler Grubu ortaklarından Nurettin Özkan Bey ile tanıştık. Nasip oldu bir araya geldik ve o gün bugündür devam ediyoruz.

"GÜÇLÜ BİR FİRMA TESLİM ALDIK"

Genel Koordinatör olarak 2013'ten bu yana Destek Şirketler Grubu'nda nasıl bir yönetim vizyonu oluşturmaya çalışıyorsunuz?

İlk gözlemlerimde güçlü bir firmayı teslim aldığımızı gördüm. Biliyorsunuz bugün yoğun bir şekilde gelişen sanayi kültürünün acımasız bir zaman yarışı var. Bu yarış içerisinde tek başınıza bir şeyler yapma şansınız pek yok. O nedenle başarının takım kültürüne dayalı olduğunu ve açık yüreklilikle şeffaf bir paylaşımın gerçekleşmesi gerektiğine

inanıyorum. Bu, en alt çalışandan en üst kademede yöneticiye kadar uygulanması gereken bir yöntem olmalı. Çünkü hedeflerinizi bu inanan insanlarla gerçekleştirebilirsiniz. O nedenle birinci hareket noktam; çalışma arkadaşlarımızın özgüven duygularının yükseltilmesi oldu. Neleri başarabildiklerini kendilerine hissettirerek, o gücü ortaya koymaktı. Bu konuda da sağ olsun tüm çalışma arkadaşlarım ellerinden geleni fevkalade yerine getirdi ve getirmeye de devam ediyor.

Destek Şirketler Grubu olarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da gerek yatırımlar yönünden gerek pazardaki payımızı nasıl artırabileceğimizi gerekse de sık sık karşılaşılan krizler ve risklerde nasıl aksiyon alabileceğimizin hep hesaplarını yapmakla zamanımızı geçiriyoruz.

Geçtiğimiz günlerde bir Anadolu ziyaretine çıkmıştım. Bizi karşılayan müşterilerimizden birinin giriş panosunda "Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin önemi yoktur" şeklinde çok güzel bir yazı okudum. Dolayısıyla doğru hedefler koymalı ve bu hedeflere ulaşmak için çalışmalıyız. Biz

de özellikle son 2 yıldır hedeflerle yönetim ilkelerini daha etkili bir biçimde uygulamaya çalışıyoruz.

Şirket ortaklarının sizden beklentileri genel manada ne yönde?

Tabii ki bütün şirketlerde ortak beklenti; şirketin sağlıklı bir şekilde yoluna devam etmesi ve kendini sürekli geliştirmesi üzerinedir. Burada da aynı realite geçerli. Aynı zamanda aile şirketi yapısından kurumsallığa geçiş yolculuğunu en verimli biçimde gerçekleştirmek temel hedefler arasında.

CİRODAKİ ARTIŞ DİKKAT ÇEKİCİ

Destek Amortisör alanında tanınan ve bilinen bir şirket. Şu an sektörel bazdaki ağırlığınız nedir?

Çalışma hayatım boyunca büyüklerimin bana



verdiği bir mesaj vardı: Önde olabilme süreniz altı aydır. Altı ay içerisinde birileri sizi mutlaka yakalar. Bu, uzun soluklu ve bitmek bilmez bir yarış. Dolayısıyla ben, rakibimizin de her zaman kendimiz olduğuna inanıyorum. Bu bakışla yola çıktığımızda ve son durumumuz nedir? Diyerek özeleştiri yaptığımızda; son iki yılda Avrupa pazarımızı ciddi manada geliştirdik. Bununla birlikte yakın gelecekte firmamız için çok önemli ihracat pazarları olacağını öngördüğümüz Kuzey Amerika ve Güney Amerika'da çok önemli iş bağlantılarının temellerini attık. İç pazarda da hizmet verdiğimiz firmaların beklentilerini yüksek seviyede karşıladığımızı içtenlikle söyleyebilirim. Bu durumun uygulama alanına baktığımızda, hem adetsel hem de cirosal bazdaki artışlarımız bu durumu teyit etmektedir.

2013'ün ilk 6 ayından sonra yeni yönetimin görevi devralmasının ardından ve özellikle makine ve insan kaynağına yönelik yatırımlar sonucunda, 2013'ün ikinci 6 ayında üretimde yüzde 10'luk bir artış gerçekleşti. Bu, cirosal bazda da yüzde 12'lik bir yükselişe tekabül etti. Personel sayımız da yüzde 4 arttı. 2014 yılına baktığımızda ise 2013'e oranla yine yüzde 10 seviyesindeki üretim artışına karşılık, yüzde 37 seviyesinde cirosal bir yükseliş yaşandı. Cirodaki bu büyük yükselişin ardında ise katma değeri yüksek, spesifik ürünlerin, üretimdeki payının artışı söz konusu. 2014 yılında iki ve bu sene bir olmak üzere üç seçim yaşadık, önümüzdeki günlerde bir seçim daha yaşayacağız, ama sevindirici taraf Destek Şirketler Grubu olarak tüm bu tabloya rağmen istikrarlı bir biçimde yolumuza devam ediyoruz.

Satışlar bazında yurt içi ve ihracat oranınız nedir?

Kendi satışımıza baktığımızda yurt dışı yüzde 60 seviyelerinde. Fakat bizim bir de tedarikçi olarak hizmet verdiğimiz firmalar var. Bu şirketler de bizden aldıkları ürünlerle, bitirmiş oldukları ürünlerini yurt dışına gönderiyorlar. Buradan da endirekt olarak ihraç edilen ürünlerimiz hesaba katıldığında, üretimimizin yüzde 80'i ihraç ediliyor diyebilirim.

İKİ AYRI DİSTRİBÜTÖRLÜK

Otomotiv yan sanayi sektörünün dışında farklı alanlara da girmek gibi bir planınız var mı?

Göreve başladıktan sonra yaptığımız ilk toplantılarımızda, hayatımıza sadece bu yönde mi devam edelim, yoksa yeni fırsatlara da kaynak ayıralım mı? Şeklinde istişarelerimiz oldu. Bunun sonucunda grup şirketlerimizden BKM Bursa Kalıp Merkezi bünyesine 2 distribütörlük kattık. Bunlardan biri konusunda dünyanın önemli aktörlerinden Japon Punch Industries firmasıdır. Bu firma kalıp standart elemanları alanında faaliyet göstermektedir.

Buna ilave olarak 2014 yılında Amerikan Hyson Products firması ile de bir distribütörlük anlaşmasına varılmıştır. Hyson firması gazlı kalıp yayları üretiminde dünyanın önde gelen şirketlerinden. Dünya pazar payı yüzde 50 seviyelerindedir. Hyson firmasının kalıp sektörü yanında madencilik ve çelik sanayileri için özel, yüksek katma değerli ürünleri de bulunuyor.

“YERİMİZ DAR GELMEYE BAŞLADI”

Kendi bünyenizde bir yatırım planınız var mı?

Alanımız bize yavaş yavaş dar gelmeye başladı, bu gerçeği biliyor ve görüyoruz. Önümüzdeki süreçte bu durumu masaya yatırmayı planlıyoruz. Çünkü süratle gelişen bu iş yoğunluğu içerisinde ister istemez taleplere yetişebilmek adına yeni makine yatırımlarına yöneliyorsunuz. Dolayısıyla böyle bir gerçek önümüzde duruyor. Aynı zamanda Destek Şirketler Grubu olarak BTSO kanalıyla oluşturulan Uzay Havacılık ve Raylı Sistemler kümelerinde de yer alıyoruz. Bu durum bilgi açısından dahi olsa firmamıza önemli kazanımlar sağlıyor. Bu çerçevede yurt içi ve yurt dışı ziyaretler gerçekleştiriliyor, toplantılara katılıyoruz. Ve bu alanlarda kendimizi yavaş yavaş hazırlamaya başlıyoruz. Tabii bunlar uzun soluklu bir yolculuğu gerektiriyor.



Yeni bir ürünün AR-GE çalışmaları sürüyor

Gündeminizde yeni bir ürün var mı?

Evet, Destek Amortisör ürün grubuna önemli katkı sağlayacak yeni bir ürün üzerine çalışmalarımız sürüyor. Şu an AR-GE çalışmaları yoğun bir şekilde

devam ediyor. Ayrıca bu ürün için yeni teknik arkadaşları kadromuza kattık. Hayata geçirdiğimiz takdirde o da hem ülkemiz hem şirketimiz için güzel sonuçlar doğuracak inşallah. Ürünün niteliğini açıklamak isterdim ancak şu an biraz erken.



Esasında hem biz hem ülke ekonomimiz için son çeyrek dilim çok önemli. Son günlerde Çin'deki ekonomik gelişmeler, döviz kurlarındaki sert dalgalanmalar ve belirsizlikler ile petrol fiyatlarındaki anlık değişim dikkat edilmesi gereken bir gerçek olarak karşımızda duruyor. Dolayısıyla bu gelişmeleri gözlemliyor ve dikkatle izliyoruz. Şirket olarak bu süreyi biraz daha kontrollü gitme eğiliminde hareket ediyoruz.

Görevde bulunduğunuz 2 yıllık süreç içerisinde kendinize nasıl bir ajanda hazırladınız? Bu ajandadaki en önemli gündem maddeleriniz neler?

Destek Şirketler Grubu için en önemli nokta, nitelikli insan kaynağı. İnsan kaynağı hedefleri de genellikle şirketlerde 5 yıllık bir periyot içerisinde, ortalama 2,5 yılda oturan bir sistem oluyor. Bu sağlandı mı? Derseniz de şu an belirlediğimiz hedefin yüzde 60, 70'lerindeyiz diyebilirim. Bir de bu kaynağın gerek şirket içi gerekse şirket dışı eğitimlerle güçlendirilmesi konusu var. Ben her zaman eğitim yatırımlarının firmalara ciddi geri dönüşler sağladığına inanıyorum. Şirkete ilk geldiğimizde, önce geçmiş 5 yılı sorguladık ve önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefler ortaya koyduk. Ancak acımasız bir piyasa sistemi içerisindeyiz. İşte eğitilmiş nitelikli insan gücümüz buralarda devreye girecek. Bu nedenle ilk 5 yıl için nitelikli çalışan gücünü, ilk ve en önemli konu olarak belirledik. İK'nın arkasından da verimsizliği oluşturan noktaların derhal ortadan kaldırılması ya da rehabilite edilerek iyi-

leştirilmesi geliyor. Bunun için destekler alıyor ve bu destekler doğrultusunda çalışanlarımızın hem daha rahat koşullarda işlerini yapmalarını sağlıyor hem de gereksiz zaman kayıplarını ortadan kaldıracak yöntemlere yöneliyoruz.

Önem verdiğimiz bir diğer önemli konu da müşterilerimizin sürekli gözetim altında tutulması, onların memnuniyet anketlerinin takip edilmesi. Dolayısıyla olası bir küskünlüğü önceden yakalayarak, nerede sıkıntı yaşıyorsa, bunu karşılıklı nasıl çözebiliriz noktasını, yani ortak mutluluk noktasını saptayıp, o konuma ulaşmayı amaçlıyoruz.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK ÜRÜNLER

2014'te bir önceki yıla oranla ciroda yüzde 37 artış gerçekleştirdiğinizi söylediniz. Bunu nasıl sağladınız, hangi katma değeri yüksek ürünlerle elde ettiniz?

Destek Amortisör firmamızın medikal sektörüne yönelik ürünlerle ilgili ciddi bir AR-GE çalışması, firma ortaklarımızdan Sabahattin Özkan bey tarafından başlatılmış ve aramıza katılan yeni mühendis arkadaşlarla birlikte önemli bir noktaya getirilmiştir. Samimiyetle söylemek gerekirse, bu üründe dünyanın en büyük şirketleriyle rekabet etme durumuyla karşı karşıyayız. Başardık ama her geçen gün üzerinde çalışmalarımız devam

ediyor, en kaliteli noktaya erişinceye kadar da sürecek. Bu hem yurt içi ve yurt dışına giden bir ürün.

Bu ürün üretiminizin ne kadarını oluşturuyor?

Mevcut üretim kapasitemizin belli bir miktarını oluşturuyor. Ancak adet bazlı düşünürsek toplam üretim kapasitesi içerisinde yüzde 5'ler seviyesindedir. Fakat katsayı sistemiyle bu ürünün, diğer ürünlere göre değeri çok çok yüksek. Bu konuda yüzde 5'i nasıl 15, 20 yapabiliriz? İşte bu da 2016 hedeflerimiz içerisinde.

Bu ürün yurt içinde üretiliyor muydu, yoksa tamamen ithal mi geliyordu?

Bu ürünün tamamen ithale dayalı bir tüketimi söz konusu ve ne yazık ki ülkemize çok büyük maliyetlerle geliyordu. Ülkemize yaptığımız en büyük hizmetlerden birinin, bu ürünü geliştirip üretmek olduğuna inanıyoruz. Bu durum sadece ithalatın önüne geçmemiz olarak da algılanmamalı. Geldiğimiz noktada bu ürün için çok yoğun pazarlama faaliyetleri göstererek, dünyada birçok ülkeye ihraç ettik ve ülkemize döviz kazandırıcı bir konuma da geldik. Almanya, ABD, Fransa, İngiltere gibi önde gelen sanayi ülkelerinin yanında önemli bir miktarda İran, Güney Kore, Çin, Brezilya ve Avustralya'ya u ürünümüzü gönderiyoruz.

'Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız,
vardığınız yerin önemi yoktur!'

1. ETKİN PROJE

Ar-Ge Merkezi sayısı, proje bütçeleri toplamı, hizmet sunulan müşteri çeşitliliği, ulusal ve uluslararası iş ortaklıkları ile sektörünün lideri Etkin Proje!

200+ MÜŞTERİ

Büyük ölçekli veya KOBİ, ulusal veya uluslararası 200'den fazla aktif müşterimize Ar-Ge Proje Yönetimi ve İnovasyon konusunda hizmet veriyoruz.

25 Ar-Ge MERKEZİ

Ulusal ve uluslararası birçok kurumun Ar-Ge Merkezi kurulumunu gerçekleştirdik. Müşterilerimizin %96'sı Ar-Ge Merkezi yürütme danışmanlığını da Etkin Proje'den alıyor.

400+ Ar-Ge PROJESİ

Etkin Proje kuruluşundan bu yana 400'den fazla başarılı Ar-Ge projesine imza atmıştır.

11 AB PROJESİ

AB FP6 ve FP7 programları ve Eureka programında gerçekleştirilen 11 uluslararası projenin altında Etkin Proje'nin uzmanlığı bulunmaktadır.

100 MUSD PROJE BÜYÜKLÜĞÜ

Etkin Proje tarafından yürütülen aktif Ar-Ge projelerinin toplam bütçe büyüklüğü 100 MUSD'nin üzerindedir.

Ar-Ge Proje Yönetiminin Lideri

Merkez: Değirmen Sk. Ar Plaza A Blok No: 16 D: 41 Kozyatağı / İstanbul

Tel: 0216 325 83 89 Fax: 0216 340 19 57

Şube: GOSB Teknopark Kemal Nehrozoğlu Cad. Hibrid 1. Bina B3 Gebze / KOCAELİ

Tel: 0262 678 72 52

bilgi@etkinproje.com / www.etkinproje.com



Sema Adalı
İnsan Kaynakları Danışmanı
sema@semaadali.com

“**En güzel iletişimi karakter sağlar.**

Stephen R. Covey



Şirket kültürünüzün yaratıcısı genel müdürdür

Çok basit ama gerçek: Genel müdürünüz şirket kültürünüzün yaratıcısıdır. Bugün akademik dünyada birçok kabul görmüş veya hala tartışılan şirket kültürü teorilerinde tek doğru yoktur. Bu konuda akademik araştırma yaparak “Kültürün İnsan Kaynaklarına Etkisi” adlı kitabı yazmış olsam dahi, gerçekte fark ettiğim tek şey “Genel Müdür” gerçeğidir.

ŞİRKET KÜLTÜRÜ VE GENEL MÜDÜRÜN KARAKTERİ

Kültür, yönetim bilimleri açısından değerlendirildiğinde, Edward H. Schein tarafından yapılan tanım aşağıdaki gibidir:

“Kültür, bir grup insanın zaman içerisinde birbiri ile karşılıklı etkileşim içerisinde bulunması sonucunda geliştirilmiş ve öğrenilmiş paylaşılan değerler, beklentiler ve davranışlar kümesidir.”

Yani, kültür dediğimiz kavram; ortak değerleri paylaşan kişilerin bir arada olmasıdır. Kültür kavramının merkezinde her zaman paylaşılan “ortak değerler” vardır. Bu ortak değerler, şirketin başındaki genel müdürün şirket adına tanımlanan değerleri ile uyumlu olmalıdır. Ancak, bir şirketin değerleri tanımlanmış olsa bile, genel müdürün karakteri ve yönetim tarzına göre değerlerin algısı değişmektedir. Yani, genel müdürün karakteri ve yönetim tarzı şirketinizin tüm yönetsel süreçlerine yansımaktadır.

Baskın bir karaktere sahip olan ve agresif yönetim tarzını benimseyen bir genel müdür, şirket hedeflerini koymuş ve pazarlama & satış bölümüne “ne pahasına olursa olsun, x projesi alınacak, hedefler tutacak”, İK bölümüne “çalışmıyorsa, gönder” gibi söylemler ile şirkette agresif bir şirket kültürünün oluşmasının tohumla-

rını ekmektedir. Bu tarz şirketlerde çalışmak, çalışanlar için dayanılmaz olur, çünkü sürekli bir stres, kaos ortamı vardır... Bir insan stresli bir çalışma ortamında nasıl sağlıklı karar verebilir, o an beyin için öncelikli olan karar vermektir, doğrusu, yanlışı yoktur. Stres sizi sadece karar vermeye zorlar, hatta stres korku ile birleşince verilerin oynanmasına kadar gidecek Bizans oyunlarına zemin hazırlanmış olur.

Şimdi bu senaryonun tam tersini düşünelim. Genel müdür değişmiş, yerine dürüst, ağırbaşlı, dinlemeye yatkın ve sakin bir yönetim tarzını benimseyen biri gelmiş. Yine hedefler var, şirket kuralları var, ama söylemler ve yönetim tarzı daha sakin ve yumuşak. Şirket içerisinde demokratik, özgür bir çalışma ortamı yaratarak sizi dinleyen, anlamaya çalışan, farklı fikirlere saygı duyan bir genel müdür var. Böyle huzurlu bir çalışma ortamında yine herkes çalışır, koşturur hatta genel müdüre mahcup olmamak için daha fazla emek harcarlar. Sorunları gün yüzüne çıkarır, çözüm bulmak için paylaşırlar. Hedefe odaklanmış bir motivasyon kültürü kendiliğinden oluşmuş olur.

Peki değişen ne ?

Aynı çalışan profili ile şirkette tek değişen genel müdür ve onun benimsediği değerler ise demek ki şirket kültürü zaman içerisinde birbiri ile karşılıklı etkileşim içerisinde olan çalışanların, genel müdürün beklentileri doğrultusunda öğrenilmiş paylaşılan değerleri davranışa dönüştürmektedir.

Genel müdürün karakteri ve yönetim tarzı, şirkette tutkal görevi görmektedir. Dolayısıyla şirketinizde istihdam edeceğiniz genel müdürün karakteri, şirket kültürünüzün tohumlarını

attığı için, şirkette sağlıklı tohumların yeşermesini sağlamalısınız. Yoksa bugüne kadar şirket kültürünüz bir orman gibi bol oksijenli ve sağlıklı olsa bile, biri gelir bir kıvılcım ile orman yangınına sebep olur ve siz acıyla bir ormanın yok oluşunu izlersiniz.

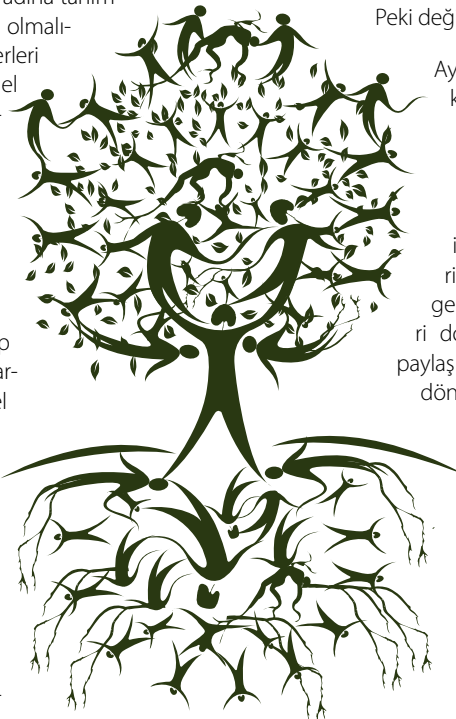
ÖZGÜR ŞİRKET KÜLTÜRLERİ

Bol oksijenli sağlıklı bir şirket kültürü oluşturabilmek için o ormanda özgürce dolaşabilmelidir çalışan. Zaten değil midir geçmişten günümüze sizi, bizi, şirketleri, devletleri kalıcı kılan özgürlük adına atılan tohumlar. Amerika'daki Özgürlük Anıtı'nı birçok kişi biliyor, mutlaka görenler de vardır. (Dünyanın birçok ülkesinde de Özgürlük Anıtı'nın ufak kopyaları bulunmaktadır.) Bu Özgürlük Anıtı'nın başındaki taç'ın 7 sivri ucu 7 kıtayı, 7 denizi simgeler. Bunun anlamı farklı kıtalardan, farklı ırklardan olanı dahi “Tek Ülke, Tek Anayasa, Tek Yazgı” (15 Mart 1837) mesajıdır. Biz de kendi şirketimizde “Tek Şirket, Tek Hedef” sloganı ile farklı düşüncelere saygılı, özgür bir şirket kültürü oluşturmaliyiz.

Bunun için belki de aşağıdaki birkaç özgürlük tohumunu ekmeliyiz;

- Önce dinlemeyi öğrenin ve anlamaya çalışın,
- Unvanları bir tarafa bırakıp işe odaklanın,
- Problemi ekip üyeleri arasında tartışın,
- Takımınıza risk aldırarak özgüvenini arttırın,
- Moderatörler her toplantıda değişsin, böylece yazılı ve sözlü iletişimi güçlendirin,
- Edindiğiniz olumlu / olumsuz tecrübeleri şirket içinde paylaşarak çalışanları cesaretlendirin,
- Çalışanlara sık sık teşekkür ederek takdir edin,
- Ego ları çocukluğunuzda bırakın,
- Unutmayın çalışanlarda işin otoritesidir,
- Farklı bakış açıları kör noktaları açığa çıkarır,
- Yanlış soru / cevaplar sizi küçültmez, neyi yapamayacağınızı gösterir.

Özgür şirket kültürünün oluşmasına katkı sağladığınız için sonsuz teşekkürler.



Kimileri mükemmelliğe hayran olur
KİMİLERİ İÇİNDE YAŞAR

Bodrum Gündoğan'da tatili lüksle buluşturan **hemen teslim** residence ve villalar;
Mivara Luxury Resort & Spa'nın tüm ayrıcalıklarından yararlanabileceğiniz benzersiz bir yaşam sunuyor.

Mivara Premium Villas



Mivara Luxury Resort & Spa



Mivara Residence



SATIŞ OFİSİ | **SALES OFFICE** | **+90 444 4 804**
REZERVASYON | **RESERVATION** | **+90 252 311 34 34**

www.mivara.com

İCME
TÜRİZM

İSMAİL ÇELİK
SİRKETLER GRUBU

Harput Holding



Rekabet güzeldir

Rekabet, bu alandaki yasalar ve yeni düzenlemelerle Türkiye için en yeni konulardan biri. Ekonomi dünyasını yakından ilgilendiren bu konuda sanayici ve girişimcilerin her türlü sorununa çözüm bulmak için hareket ettiklerini belirten URTEB Başkanı Prof. Dr. Ali Ceylan, “Rekabetin güzel olduğunu göstermek istiyor ve bu yönde bir zihniyet değişikliğinin sağlanması için çalışıyoruz” dedi.

Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB), rekabet kavramını ve kurumunu yaşatmak, haksız rekabeti önlemek amacıyla 2002 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla kuruldu. İlk ve kurucu Başkanı Zeki Zorlu'nun ardından URTEB'e iki yıldır Prof. Dr. Ali Ceylan başkanlık ediyor. Ceylan, “Rekabet olmazsa yenilikçilikten tutun da kalite, etkinlik ve verimlilik kavramlarının hiç birisi yerini bulmaz. Buna rağmen, ülkemizde nedense çoğunluk rekabeti sevmiyor. Bizim asıl yapmamız gereken ise haksız rekabeti önlemek. Bu durum, ülke ekonomisine o kadar büyük bir zarar veriyor ki farkında bile değiliz” dedi.

Haksız rekabetin; aldatıcı hareket ve dürüstlük kurallarına aykırı davranış, rekabet hakkının kötüye kullanılması, kayıt dışılık, kötüleme, gerçeğe aykırı bilgi verme, yanlış ve yanıltıcı bilgi verme, aldatıcı ad ve işaretler kullanma, başkalarının ticari sırlarından faydalanma gibi çeşitli yolları olabileceğini belirten Prof. Dr. Ceylan, kayıt dışılığa ise ayrıca dikkat çekiyor: “İstihdam yaratıldığı için kayıt dışılık fazla önemsenmiyor. Kayıt dışılığın kısa sürede faydası olduğunu farz edebilirsiniz ve bu yolla 100 bin kişiye de istihdam sağlandığını düşünebilirsiniz. Fakat bir yandan da belki 2 milyon kişiye zarar veriyorsunuzdur. Sistemi bozmanın

zararı ise ölçülemeyecek kadar büyüktür. Bu nedenle kayıt dışılığın zararlarını yalnız iş dünyasına değil, toplumun geneline anlatmak zorundayız.”

“ZİHNİYET DEĞİŞİKLİĞİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

Rekabetin güzel olduğunu ve bu yönde bir zihniyet değişikliğinin sağlanması için çalıştıklarını açıklayan Prof. Dr. Ceylan, “Biliyorsunuz kapitalist sistemlerde rekabet bir yarış. Fakat bu yarışın adil, eşit ve kurallara uygun biçimde yapılması gerekiyor. Kapitalist sistem içerisinde motor görevi gö-

ren ana konu rekabettir. Yine kapitalist sistemin olmazsa olmaz unsurlarının başında girişimciler geliyor. Eğer siz bir girişimciye eşit ve uygun yatırım iklimi, çalışma iklimi, rekabet iklimi, üretim iklimi sağlayamazsanız girişimciliği özendirmezsiniz" diye konuştu.

"HAKSIZ REKABETE KARŞI FİRMALARIN YANINDAYIZ"

URTEB Başkanı Prof. Dr. Ali Ceylan'ın haksız rekabete yönelik görüşleri ise şöyle:

"Bugün haksız rekabet bir gerçek. Ancak, bizim haksız rekabete karşı korumamız gereken dü-rüst, çalışan girişimciler var. Rekabeti sistem olarak doğru ve tam çalıştıramazsanız devlet de kazanamaz. Ve piyasada maalesef kötüler iyile-ri kovuyor. Biz bunları anlatmaya çalışıyoruz. Bu durumu sadece Türkiye ölçeğinde değil, ulusla-rarası arenada düşünmek zorundasınız. Çin, sizin ürettiğiniz bir malla ilgili haksız rekabet yapıyor olabilir. Aslında bizim bu işe girişimiz de böyle oldu. Bursa'da otomotiv yan sanayi sektöründeki bir firma Çin tarafından haksız rekabete maruz bırakılmıştı. Bu firmanın ürününün her şeyiyle ay-nısı Çin'de birebir kopya ediliyordu, fakat düşük kalitede. Ve uluslararası piyasadaki tüm arızalar doğrudan Bursalı firmaya geliyordu. Bu durumda hem adınız kötüye çıkıyor ve kirleniyor hem de markanız değer kaybediyor. Bu durum herke-sin başına gelebilir ve açıkçası bu tip örneklerle karşılaşılıyor. İşte bu noktada neler yapılabil-cekse, elimizden gelen tüm destekle firmaların yanındayız. Aynı zamanda devletin bu yöndeki çalışmaları ve politikaları hakkında girişimcileri ve üreticileri bilgilendiriyoruz. Diyelim ki Çin tarafın-dan haksız rekabete maruz kaldınız. Tek başınıza hakkınızı arayabilirsiniz. Ama hakkınızı URTEB ara-cılığıyla da arayabilirsiniz. URTEB olarak bugüne kadar firmaların haklarının korunması ve iadesi anlamında pek çok girişimde bulunduk ve so-nuçlarını da aldık."

"OSB'LERDEKİ SANAYİ KURULUŞLARI URTEB'E ÜYE OLMALI"

Karşılıksız çalışan bir sivil toplum örgütü olarak, özellikle OSB'lerdeki sanayicilerin URTEB'e üye olmalarını beklediklerini dile getiren Ceylan, şu an 62 üyelerinin bulunduğu bilgisini verdi. "As-lında belli bir büyüklüğün üzerindeki firmaların URTEB'e üye olmaları gerekiyor. Bu durum son 2

yıldır kafamızda oluşan bir düşünce. Bu yüzden de sanayi bölgelerindeki firmaları hedef kitlemiz arasına aldık" diyen Ceylan, şöyle devam etti:

"Hatta sanayi bölgelerinde kurulu bulunan SI-AD'ların yönetimleriyle görüşerek, birlikte semi-nerler, sempozyumlar, paneller ve devlet nezdin-den yapılabilecek işleri aktarmak gibi bir strateji belirledik. Bu çalışmalardan sonra daha fazla üye-ye ulaşacağımızı düşünüyoruz. Yine de bu birlik, gönüllülük esasına göre ilerlediği için kimseyi zorlamıyoruz. Şu da bir gerçek, içinde bulundu-ğumuz dönem veya dünya ekonomisinin genel durumu, sivil toplum örgütleri ile hakların aran-ması gerektiğini ortaya çıkardı. Konu rekabet ve haksız rekabet olduğunda da yaşanan sorunla-rın dile getirilerek, sıkıntılara çözüm olabilecek en etkili kurum URTEB'dir. İş dünyasını URTEB'e bekliyoruz. Gelsinler, üye olsunlar, yönetim kuru-luna girsinler, sıkıntılarını anlatsınlar ve hep bir-likte o sorunların çözümü için çaba gösterelim. Bir sinerji ortamı oluşturalım. İletişim kanallarını çalıştırarak, siyasilere, yerel yöneticilere, devlet kurumlarına problemlerimizi, çözüm yollarını ve beklentilerimizi aktaralım."

İŞ DÜNYASI HAKLARINI BİLMİYOR!

Açıklamasında, iş dünyasının bu alandaki hakla-rından da gerçek manada haberdar olmadığına vurgu yapan Prof. Dr. Ceylan, sözlerini şöyle sür-dürdü:

"Artık küresel bir dünyada yaşıyoruz. Bu yüzden yalnız Türkiye'deki haklar ve sorumluluklar de-ğil, diğer ülkelerdeki haklar ve sorumlulukları da bilmemiz lazım. Bugün bir Avrupa ülkesine gittiğinizde ve size ait olmayan bir desenle ya-kalandığınızda, hapis cezası bile alabiliyorsunuz. Artık böyle bir dünyada yaşıyoruz. Mutlaka diğer oyuncuların kurallarını da öğrenmek zorundayız. İşte bu noktada biz de rekabetle ilgili girişimci-lerin akıllarına gelen ne varsa, üreticilere, sana-yicilere o bilgileri aktarmaya çalışıyoruz. Çünkü içinde bulunduğumuz çağda en büyük sermaye bilgisidir.

İşadamlarımız, kötülerin ve haksız rekabet ya-panların oyun dışında kalmaları için bizzat bu oluşumun içerisinde yer almalılar. Rekabeti teş-vik etmek, savunmak, yanında olmak gerekiyor. Durgun bir suya atılan taşın oluşturduğu dalga gibi biz de rekabet konusunu tüm Türkiye'ye yay-mak için elimizden geleni yapıyoruz. Onun için buradayız."



Rekabet Kurumu ciddi cezalar uyguluyor!

Türkiye'de Rekabet Kurumu'nun, Avrupa Birliği'ne giriş sürecindeki hazırlıklar safha-sında kurulduğunu da hatırlatan Ceylan, kurumun, rekabeti bozucu her davranışı mevcut sisteme zarar verdiği düşünce-siyle inceleme altına aldığını ve şirketleri çok büyük cezalarla muhatap edebildiği-ni kaydetti. URTEB olarak kendilerinin de bu yöndeki zihinsel değişikliği gerçekleştirmeye çalıştıklarını ifade eden Ceylan, "Dünyada kapitalist sistemi en iyi uygu-layan ülkelerde neler yapıldığını ve bunu ülkemizde de nasıl uygulayabileceğimize bakıyoruz. İnsanlara rekabeti nasıl ihlal ederlerse, ne tür cezalarla karşılaşabileceklerini gösteriyoruz. Rekabet ortamı, esasın-da kendimizi derleyip toplamamıza, eğer üreticiyse yaptığımız yanlışlar ve eksikler neler, maliyetleri nasıl düşürebiliriz, bunları da görmemize yardımcı oluyor. Artık reka-betle bireyin yaratıcı gücü, akli ve bilimsel çalışma da sonuna kadar kullanılıyor. Dev-let kapitalist sistemde bu durumu yatırım, AR-GE ve yenilikçilik teşvikleriyle destekli-yor. Bunu en iyi şekilde gerçekleştiren, sü-rekli antrenman yapan, kendini geliştiren firmalar da bu süreçte öne çıkıyor" dedi.



Nurgül Ay
Psiklog&Cinsel Terapist
bilgi@nurgulay.com

Benzemez kimse bana (Narsizm) (1. BÖLÜM)

NARSİSTİK KİŞİLİK ENVANTERİ (Dürüstçe cevaplamaya çalışın)

Aşağıdaki cümlelerden size en çok uyanı seçin.
Her cümle çifti için yalnızca bir yanıtı işaretleyin.

- A)** Dünyayı yönetme düşüncesi beni çok korkutuyor.
B) Dünyayı ben yönetsem, dünya çok daha iyi bir yer olurdu.
- A)** Kalabalığa karışmayı tercih ederim.
B) İlgi odağı olmayı tercih ederim.
- A)** Hayatımı istediğim şekilde yaşayabilirim.
B) İnsanlar hayatlarını her zaman istedikleri gibi yaşamazlar.
- A)** Özellikle vücudumla gösteriş yapmaktan hoşlanmam.
B) Vücudumla gösteriş yapmak hoşuma gider.
- A)** Tüm hak ettiklerimi elde edinceye kadar asla tatmin olmayacağım.
B) Hak ettiklerim gerçekleşince mutlu olacağım.
- A)** Çoğu insandan daha iyi ya da daha kötü değilim.
B) Özel bir insan olduğumu düşünüyorum.
- A)** İnsanları yönlendirmek bana kolay geliyor.
B) İnsanları yönlendirdiğim farkına varmak hoşuma gitmiyor.
- A)** Gösteriş yapmamaya çalışırım.
B) Fırsat yakalarsam genellikle gösteriş yaparım.
- A)** Ben de başkaları gibiyim.
B) Ben sıra dışı biriyim.
- A)** Başkaları üzerinde hüküm sahibi olmaktan hoşlanıyorum.
B) Emirlerle uymaya itirazım olmaz.

PUANLAMA:

3, 5, 7 ve 10. sorularda A şıkkını seçtiyseniz 1 puan. Geriye kalan sorularda B şıkkını seçtiyseniz 1 puan.

0-3 PUAN: Narsizm puanınız düşük.

4-5 PUAN: ABD'de ortalama bir üniversite öğrencisiyle aynı puanı aldınız. Ama 40 yaşından büyükseniz, ortalamanın üzerinde bir puan sayılıyor.

6-7 PUAN: Narsizmde ortalamanın üzerindesiniz.

8-10 PUAN: Ortalamanın önemli ölçüde üzerindesiniz.

Narsizm kişilik bozukluğu veya örüntüsü çağımızın salgını ve obeziteden bile daha fazla yayıldığını görüyoruz yapılan araştırmalarda. Narsizm kısaca fazla özseviciliktir; elbette insanın kendisini sevmesi kadar doğal ve güzel bir şey olamaz ama narsizm kişilik bozukluğu bu kadar masum değil. Bu bozukluk aslında kişinin değersizlik duyguları ile başa çıkabilmek için geliştirdiği bozuk bir örüntüdür. Bu problemi yaşayan pek çok kişide empati, başkalarının haklarına saygı, birilerini yürekten sevmek gibi, çoğu insani özellikler görülmemektedir. Kişinin egosu aşırı şişmiş, her şeyin en güzeline layık olduğunu, diğer insanlardan farklı, daha zeki, daha güzel ya da yakışıklı, daha öngörülü, daha daha vs. gibi reel olmayan düşüncelere sahiptir. Kendilerine yöneltilen eleştiriye asla tahammül etmezler, öfkelenir ve saldırganlaşırlar. Fakat etrafındaki insanları da acımasızca eleştirebilmek hakkını kendilerine bahşedilmiş olarak algırlar. Narsizm konusunda yazacağım çok şey var, özellikle yeni nesil çocuk yetiştirme tarzına da baktığımızda global olarak hızla yayılmakta, fakat ebeveynler olarak yapabileceğimiz bir takım önlemler ile daha gerçekçi daha sağlıklı ve doyumsuz bir nesil yaratmaya çalışabiliriz.

DEVAMI SONRAKİ SAYIDA

Su/Atıksu, Atık Yağ ve Çamur Analizleri

- Su Analizleri
- Atıksu Analizleri
- Atık Yağ Analizleri
- Arıtma Çamuru Analizleri

İşçi Sağlığı Ölçümleri

- Kişisel Gürültü Mazuriyeti
- Çevresel Gürültü Ölçümleri
- Aydınlık ve Titreşim Ölçümleri
- Termal Konfor Ölçümleri
- Solunabilir Toz Ölçümleri
- Ortamda VOC Ölçümleri



BURSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ MÜDÜRLÜĞÜ
BURSA ÇEVRE MERKEZİ

Enerji Verimliliği Ölçümleri

- Termal Kamera Ölçümleri
- Enerji Kalite Ölçümleri
- Kazan Verimliliği Ölçümleri
- Basınçlı Hava Hattı Ölçümleri
- Motor Devir Ölçümleri
- Ultrasonik Debi Ölçümleri

Emisyon Ölçümleri

- Yanma Gazları Ölçümleri
- Toz Ölçümleri
- Hız, Nem, Sıcaklık Ölçümleri
- VOC Ölçümleri
- Ağır Metal Ölçümleri



TÜRKAK tarafından
akredite edilmiştir



T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
laboratuvar yeterlilik belgesine sahiptir

Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü Mudanya Yolu Mavi Cad. 2.Sk.
No:2 Nilüfer / BURSA T: 0224 242 57 17 - 243 64 09 F: 0224 242 57 18
www.bcm.org.tr

NİLBA

Köklü bir şirket olmak istiyoruz

Dünyada 100-150 yıldır var olan tekstil şirketlerini kendilerine örnek aldıklarını belirten Nilba Tekstil Genel Müdürü Haluk Arslan, “Amatör ruhla çalışarak kurumsal bir firma olmak istiyoruz. Esas amacımız, kalitesiyle adından söz ettiren, sektörde marka bir firma konumuna ulaşmak” diyor.



Haluk Arslan Nilba Tekstil'in kurucusu ve Genel Müdürü. İş hayatına Fidan Han'daki bir tekstil dükkanında çırak olarak başlayan Arslan, yıllarca kendi işini kurmak istese de sermaye yetersizliğinden dolayı bu hayalini bir türlü gerçekleştiremedi. Radikal bir kararla Marmaris'e giden ve orada 3 yıl boyunca perakende alanında ticaret yapan Arslan, tekrar Bursa'ya döndüğünde ise biriktirdiği parayla 1991 yılında kumaş imalatına başladı. 5 yıl bu şekilde devam eden Arslan, 1996 yılında Nilba Tekstil'in temellerini attı. Firmanın kuruluşunun ilk aylarında, halen ortağı olan Özcan Gök ile birlikte çalışmaya başlayan Arslan, "Yola spor giyim üzerine kumaş üreterek başladık. 2006'dan sonra ise bayan dış giyime yoğunlaştık ve hala bu alanda devam ediyoruz. Gelenen noktada aralarında Hugo Boss, Zara, H&M, Marks & Spencer gibi dünya markalarının yanı sıra Türkiye'deki ünlü markalara da kumaş üretiyoruz" diyor.

Geçtiğimiz yıl Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde 4 milyon dolarlık bir dokuma yatırımı yaptıklarını belirten Arslan, "Bünyemize dokumayı da dahil ettik, ama orada alacak daha çok yolumuz var. Bu fabrikamıza yakın zamanda 1 milyon dolarlık yatırım daha düşünüyoruz" diye konuşuyor.

Yalın üretim ve yenilenebilir enerjiye yönelik çalışmalar gerçekleştirdikleri de açıklayan Haluk Arslan ile Nilba Tekstil'in kuruluşu, bugünlere geliş hikayesi ve tekstil sektörünü konuştu...

İş hayatına nasıl başladınız? Tekstille buluşmanız nasıl oldu?

Tekstil sektörü bizde aileden geliyor, babadan dokumacıyız diyebilirim. Dokuma tezgahlarının arasında büyüdüm. İş hayatıma da ilk Fidan Han'da Kurtoğlu Tekstil'de çırak olarak başladım. Kulakları çınlasın Abdullah Kurtoğlu'nun yanında çok şey öğrendim. Askerden sonra da yanında çalışmaya devam ettim. Hep kendi işimi kurmak istesem de o dönemler sermayem yoktu. Bunun

üzerine Marmaris'e gittim ve orada 3 yıl boyunca perakende alanında ticaret yaptım. Biraz para biriktirince de tekrar Bursa'ya döndüm ve kumaş imalatına başladım. Tabii bu sırada yıl 1991. 1996 senesine kadar da bu şekilde devam etti. 1996 yılında hâlen ortağım olan Özcan Gök ile beraber çalışmaya başladım. Özcan Bey ile tanışıklığımız zaten eskilere dayanıyordu. Kendisi kimya mühendisi ve o güne kadar çeşitli tekstil şirketlerinde yöneticilik yapmıştı.

Peki, Nilba Tekstil'in kuruluşu?

Nilba Tekstil 1996 yılının Ocak ayında kuruldu. 5 ay sonra da Özcan Bey ile birlikte çalışmaya başladık. Bu arada başka bir ortağımız daha vardı, ama o ilerleyen yıllarda aramızdan ayrıldı. Nilba Tekstil'in ismi de zaten eşim ve çocuğumun adlarından geliyor: Nilüfer ve Baturay. Şirketi 1996 yılında Tütünçüoğlu Çiftliği'nde kurduk. O zamanlar spor giyim üzerine kumaş üretiyorduk. Bu durum 2006'ya kadar sürdü. 1998 yılında ise şu an faaliyet gösterdiğimiz Bursa OSB'deki yeri boyahane kurmak amacıyla aldık ve inşaat başladık. İnşaat bitti ve 2001 yılında taşındık. Özcan Bey boyahane üretimiyle ilgileniyor. Ben ise işin dokuma, pazarlama ve finansal boyutundan sorumluyum. Bu arada üçüncü ortağımız buraya taşındıktan sonra aramızdan ayrıldı. 2002'den bu yana da Özcan Bey ile yolumuza devam ediyoruz. Şu an tamamen bayan dış giyim ve az da spor giyim üzerine çalışıyoruz. Gelenen noktada aralarında Hugo Boss, Zara, H&M, Marks & Spencer gibi dünya markalarının yanı sıra Türkiye'deki ünlü markalarımıza kumaş üretiyoruz. Yine İngiltere, Almanya, Polonya ve Romanya'da bazı lokal firmalar müşterilerimiz arasında. Üretimimizin yüzde 90'ı ihracata gidiyor. Doğrudan ihracatın yanında yurt dışına ürün gönderen konfeksiyonculara da mal satıyoruz. Bu arada Maps adında bir şirketimiz daha var. O da Nilba Tekstil'in ihracat yüzü olarak çalışıyor.

NOSAB'DA DOKUMA YATIRIMI

Geçtiğimiz yıl bir dokuma yatırımı yaptığınızı duyduk. Bu yatırımla ilgili bilgiler verirsiniz?

NOSAB'da yaptığımız yatırımla bünyemize dokumayı da dahil ettik. Henüz yeni bir fabrika olduğu için orada daha alacak çok yolumuz var. İşletmeyi oturtmaya çalışıyoruz. Bu 4 milyon dolarlık bir yatırım oldu. Geçtiğimiz aralık ayından bu yana faaliyet devam ediyor.

Üretim, istihdam ve ihracat rakamlarınızla ilgili bilgiler verirsiniz?

Kumaş satışı olarak yıllık 3 ila 4 milyon metre arasında kapasitemiz mevcut. Ancak bizde 2 ayrı kapasite var. Diğeri de boyahanenin kumaş kapasitesi. Çünkü boyahanemizde fason boyama da yapıyoruz. Boyahaneyle birlikte baktığımızda da yaklaşık 8 milyon metrelik yıllık hacme sahibiz. Biz Nilba Tekstil olarak koleksiyon yapan bir firmayız. Özellikle son iki yıldır kendi koleksiyonlarımızı satıyoruz. Yıllık ihracatımız da 4,5 milyon Euro civarında. Aşağı yukarı 100 personelle çalışıyoruz.

Dokuma yatırımı için neden NOSAB'ı tercih ettiniz? Burada genişleme alanınız yok muydu?

Bu yatırımı tabii ki önce çevremizde düşündük, ama yer bulamadık. Birkaç proje denk geldi, ancak bize uymadı. NOSAB'daki yer dokuma için çok uygundu ve hazır binaydı. Dokuma ve boyahane için yakınlık da şüphesiz önemli. Kısmet oldu ve yatırımı orada yaptık.

"BUTİK İŞLERİ ARTIK KENDİ BÜNYEMİZDE YAPIYORUZ"

Bu yatırımı yapma sebebiniz nedir?

Koleksiyon yapan bir firmayız, fakat koleksiyon yapmak zordur ve uğraşı ister. Dışarıda bunu yap-

tırmak güç bir hale gelmişti. Hala dışarıya fason dokuma yaptırıyoruz, ama özel butik işleri artık kendi bünyemizde hallediyoruz. Çünkü ürettiğimiz kumaşın kalitesi ve gizliliği bizim için çok önemli. Koleksiyon yaptığımız için dokuma yatırımı bizim için büyük önem kazanmıştı. Henüz eksiklerimiz var, bunlar tamamlanacak. Kasım ayında Milano'da yapılacak olan ITMA Fuarı'nı bekliyoruz. Dokumadaki yeni teknolojileri görerek yatırıma devam edeceğiz.

1 MİLYON DOLARLIK YATIRIM YOLDA

Ne kadarlık bir makine yatırımı öngörüyorsunuz? Dokuma fabrikanızda kaç kişi istihdam edilecek?

Toplamda 100 kişiyiz dedim ama burada 80, dokumada ise 20 kişi çalışıyor. Önümüzdeki 6 ay içerisinde oraya yaklaşık 1 milyon dolar tutarında bir yatırım daha öngörüyoruz. Bu ilave yatırımla birlikte 7, 8 kişilik ilave bir istihdam daha olabilir. Dokuma atölyemiz şu an toplam üretimin yüzde 30'unu karşılıyor. İşlerimiz yoğunlaştığında ve tüm yatırım tamamlandığında toplam üretimin yüzde 50'sini bu fabrikamızın karşılamasını öngörüyoruz.

Nilba Tekstil önümüzdeki yıl 20'nci yaşını kutlayacak. Gelecek hedefleriniz neler? Firmanızın nereye taşınmayı planlıyorsunuz?

Kapasitemizi hacim ve ciro olarak artırmaya çalışıyoruz. Fakat tekstil Türkiye perspektifinde kolay bir sektör değil. Uzun vadeli anlaşmalar yapma şansınız olmadığından önünüzü net göremiyorsunuz. Verilen destekler de bazı sektörler için daha az kalıyor. Fakat hem baba mesleği olduğundan hem de bu işi bildiğimizi düşündüğümüzden,

en iyi şekilde sürdürmeye gayret ediyoruz. Şöyle bir gerçek de var: Tekstil, patronun birebir ilgilenmesi gereken bir sektör. Ne kadar profesyonel çalışsanız da karar verici siz oluyorsunuz ve çok fazla detayla boğuşabiliyorsunuz. Dolayısıyla tekstilde çok büyümek pek mümkün olmuyor.

Şirket olarak büyük sermayelerle bu noktaya gelmedik. Çok çaba sarf ettik. Yine de alacağımız daha çok yol var. Nihai amacımız; kalitesiyle adından söz ettiren bir firma olmak ve sektörde marka olabilmek. İhracatımızı daha yukarılara taşımak. Avrupa'ya gittiğimizde ve bir mağazada ürünlerimizi gördüğünüzde, bu bizi fazlasıyla motive ediyor ve işimize dört elle sarılmamızı sağlıyor. Bu yapıyı en iyi şekilde götürmeye çalışıyoruz. Amatör ruhla çalışarak kurumsal bir firma olma yolunda ilerlemek istiyoruz.

YALIN ÜRETİM VE YENİLENEBİLİR ENERJİYE YÖNELİK ÇALIŞMALAR

Firma olarak BOSB'un kümelenme çalışmalarına da katıldınız. Bu çalışmadan nasıl bir kazanım sağladınız?

Kümelenme çalışmaları çok yararlı oldu. Ortağım Özcan Bey ve kızı Pelin Hanım şirketimiz adına bu çalışmalarda yer aldı. Her faaliyette yer almaya gayret ettik. Fakat bazı pazarlar yapımıza uymadı. Yine de yeni pazarlara açılma noktasında çok faydalı girişimler yaşandı. Çünkü birey olarak bir pazara gitmek ayrı, işadamları grubu olarak gitmek ayrı. Yanılmıyorsam Kırgızistan ve Özbekistan'a gidildi. Özcan Bey ve Pelin Hanım, bu ülkelere gerçekleştirilen programlara katıldılar. Ancak bu ülkeler bizim yapımıza uymuyor. Aynı zamanda bu çalışmalar sırasında firmalar birbirlerinden

haberdar oldu, fikir paylaşımları gerçekleşti. Hatta iş paylaşımları bile yaşandı denebilir. Tasarruf, verimlilik gibi konularda sunumlar yapıldı ve çok önemli bilgiler edindik.

Firma olarak yaklaşık 1,5 yıldır yalın üretime yönelik çalışmalar da gerçekleştiriyoruz. Çalışanlarımızı araştırmacı, sorgulayan kişiler haline getirme amacındayız. Gidecek daha yolumuz olsa da bu faaliyetlerle birlikte epey mesafe kat ettiğimize inanıyoruz. Nilba Tekstil olarak enerji verimliliği ve yenilenebilir enerjilerin kullanımı konusunu da çok önemsiyoruz. Bu konuda bir Alman firması ile temasımız oldu. Fabrikanın çatısına güneş panellerinin kurulması hakkında görüştük. Şu an bir fizibilite hazırlıyorlar.

Kümelenme çalışmalarında hangi pazar tercih edileseydi sizce daha fazla fayda sağlanabilirdi?

İran olsaydı ki son yıllarda bu ülkede çok şey değişti, belki daha fazla fayda sağlanabilirdi diye düşünüyorum. Fakat yine de bizim esas yönümüz Avrupa olmalı. Çünkü ürünlerimizin kalitesini anlayabilen müşteri potansiyeli orada. Bu yüzden Avrupa'daki alıcılarımıza sık sık ziyaretler gerçekleştiriyoruz. Her ne kadar bugün Avrupa'da işler çok yolunda gözükmeseydi de Avrupa markaları dünyaya hitap ettiği için sadece Avrupa'ya değil tüm dünyaya mal satmış oluyorsunuz.

Ülkemizde tekstil sektörünün geldiği durumu ve genel görünümünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sektördeki en büyük sıkıntı nitelikli çalışan eksikliği. Maalesef kalifiye çalışan yetişmiyor. Baktığımızda, ücretlerin de geçmiş yıllara nazaran iyileş-



tilmesine rağmen bu açık bir türlü giderilemiyor. Öte yandan katma değeri daha yüksek işlere de yönelmemiz gerekiyor. Uzak Doğu'dan ithal bez alıyorsunuz ama bunu herkes yapıyor. İşte bu noktada çalışan kalitesiyle beraber tasarım ve inovasyon işin içine girdiğinde diğer firmalardan ayrılıyorsunuz. Şirket olarak eskiden ürün bazında 2 dolarlık mal üretiyorsak, genel ortalama bugün 3 doların üzerinde. Fakat bu seviyeye kolay gelmedik. Şirketimizin daha da büyüme ve gelişme potansiyeli var, bunu gerçekleştirmeye gayret ediyoruz.

Bugün tekstilde dünya genelinde üretim daha çok Uzak Doğu'ya kaydı. İşçiliklerin orada ucuz olmasından ötürü böyle bir handicap var. Özellikle konfeksiyon kısmında bu daha fazla hissediliyor. Çünkü konfeksiyonda bir ürünün maliyetin en az yüzde 50'sini işçilik oluşturuyor. Dolayısıyla biz de müşterimizle birlikte farklı farklı metotlar bulmaya çalışıyoruz. Yeni ve kaliteli ürünü çabuk verebilme yarışındayız aslında.

"UZUN VADELİ PLANLAR YAPAMIYORUZ"

Şirket olarak nasıl hedefler belirlediniz? 5 yıl sonra kendinizi nerede görmeyi planlıyorsunuz?

Maalesef tekstilde 5 yıl gibi uzun soluklu planlar yapmak pek mümkün değil. Çünkü makine ya da otomotivde olduğu gibi yıllar süren bağlantılar kuramıyorsunuz. Ama biz önümüzdeki 5 yılda ciromuzu en az yüzde 50 oranında artırmayı hedefliyoruz. Fakat nitelikli çalışan, hız, fire olayları, üretim kalitesi gibi kriterleri sağlayabildiğimiz takdirde. Ve burada kısım kısım gitmek zorundayız. Bir yıl sonra neredeyiz? Düşündüklerimizi yapabildik mi? Dünya konjonktürü buna uygun mu? İşler rayında gittiği takdirde 5 yıllık plandaki hedeflerimizi yüzde 80, 90'lar seviyesinde yakalamamız mümkün.

Geçmiş yıllarda yaz-kış olarak iki koleksiyon yaparken, bugün büyük markalar yılda 24'e ulaşan koleksiyon hazırlıyor. Bu hıza yetişmek kolay değil. Müşteriye ürün satmak için gittiğimizde yeni bir taleple karşılaşıyorsunuz. Ve yeni bir şey yapmak, üstelik bunu kaliteli ve güzel yapmak çok zor. Çünkü bu, sağlam altyapıyla mümkün. Tüm bu olumsuzluklara rağmen tekstilci sıkıntı ve krizle yaşamaya alıştı. Böyle bir gerçek de var.

Şirket olarak tekstilin dışında farklı bir sektörde yatırım yapmak, en azından riskleri bölmek gibi bir düşünceniz var mı?

Bu, zaman zaman aklımıza gelen bir düşünce. Ancak belki de henüz o büyüklüğe gelemedik. Tekstil



til yaparken farklı yatırımları düşünmek pek kolay değildir. Patron mesleği olduğundan, sürecin neredeyse her noktasıyla siz ilgileniyorsunuz. Haliyle, farklı bir yatırım için uygun zemin bile oluşsa, o alana enerji sarf etmeniz kolay olmuyor. Farklı bir sektörlere yatırım yapan arkadaşlarımız tabii ki var, ama ya o büyüklüğe ulaşıyorlar ya da durum o an kendiliğinden oluşuyor. Zamanı gelince biz de de neden olmasın.

Türkiye'de tekstil sektörünün en önemli eksikliği global çapta bir markamızın olmayışı olarak ifade ediliyor. Sizce bugüne kadar neden böyle bir marka çıkaramadık?

Bugün bazı markalarımız bu yönde ilerliyorlar ve güzel işler yapılıyor. Şu ana kadar neden uluslararası bir marka çıkaramadık? Diye soracak olursak da Türkiye'deki sermaye yetersizliği buna etken gösterilebilir. Çünkü özellikle Avrupa'da paraya

ulaşmak ve kredi imkanları bize göre daha uygun ve ileri düzeyde. Bu da şüphesiz markalara daha fazla cesaret veriyor. Oysa ülkemizde kur yükselmesinde bile panik ortamı oluşabiliyor. Çünkü firmalarımız borçlu. Yine de artık öz sermayemiz güçleniyor ve markalaşma yolunda güzel gelişmeler yaşanıyor. Şu bir gerçek; dünya çapında kaliteli ürünler imal ediyoruz. Biraz daha sabretmeyi bilmeli ve tanıtıma ağırlık vermeliyiz sanki.

Baba mesleğini aldınız ve 25 yıldır devam ettiriyorsunuz? Sizden sonra da çocuklarınız devam ettirebilecek mi?

Özcan Bey'in kızı Pelin Hanım 3 yıldır yanımızda. Diğer çocukları da işimizde çalışabilecekleri alanlarda eğitim görüyorlar. Benim oğlumda ise şu an böyle bir durum gözüküyor. Medya ve görsel sanatlar okuyor. Severek yaptığı bir iş. Bir de kızım var 9 yaşında, henüz onun geleceğe dair planları tabii ki belli değil. Ancak ben baskının hayır getirmeyeceğini düşünüyorum. Oğlum şimdilik kendine bu şekilde bir yol çiziyor. Tabii hayata atıldığında durum neyi gösterebilir bilemem. Her şeye rağmen önemli olan işinizi severek yapmanız. Mesela biz yeni bir ürün yaptığımızda büyük heyecan duyuyoruz. Fakat bir sipariş aldığımızda ve o ürünü mağazada gördüğümüzde inanılmaz o heyecan 10 kat daha artıyor. Bu da bizi ayakta tutan şey aslında.

AİLESİNİ ASLA İHMAL ETMİYOR

Birazda iş dışına çıkalım derseniz. İş hayatı dışında Haluk Arslan nelerle meşgul oluyor?

Fırsat bulduğum her an kesinlikle aileme vakit ayırıyorum. Birlikte sinemaya gideriz. OSB'nin sosyal tesisleri faaliyete geçtikten sonra oraya üye oldum ve vakit buldukça yüzüyorum, spor yapıyorum. İş gereği çok sık yurt dışına çıkıyorum. Her gittiğim yerde gezmeyi, yeni yerler görmeyi asla es geçmem. Bazen hafta sonları kısa seyahatler yaptığım da oluyor.

Diğer görüşleriniz ve eklemek istedikleriniz...

Bizim görevimiz kaliteli ürünler yapıp, istihdam sağlamak ve ülkemiz ekonomisine katkı koymak. Her insan kalıcı bir şeyler bırakmak ister. Bu sanatçılar için belki daha kolay. Benim de yapmak istediğim, benden sonra da yaşayabilecek kalitesini herkesin bildiği bir firma oluşturmak. Avrupa'da 100-150 yıllık tekstil firmalarının olduğunu görüyoruz. Türkiye'de bu çok bulunmuyor ama benim nihai hedefim bu.

BESAŞ kabına sığmıyor

Ucuz ve kaliteli ekmek üretimi hedefiyle yola çıkan BESAŞ, geçen 35 yıl içerisinde unlu mamüllerde çeşitliliğini artırdı, süt ürünleriyle de marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.



Büyükşehir Belediyesi'nin teşekküllerinden BESAŞ, Bursa OSB'deki fabrikasında 1982 yılından bu yana ekmeği üretiyor. Başlarda dar gelirli ailelerin kuyrukta bekleyerek aldığı BESAŞ ekmeği, kalitesiyle kısa sürede neredeyse tüm Bursa'nın tercihi oldu. Son yıllarda atağa kalkan BESAŞ, bir yandan ürün çeşitliliğini artırırken, diğer yandan da süt ürünleri üretimiyle atağa kalktı. Tarım AŞ'nin de ortaklarından olan BESAŞ, bu yolda ilerlemeyi hedefliyor. BESAŞ'ın 35 yıllık üretim yolculuğunu ve hedeflerini Genel Müdür Mustafa Bektaş anlattı...

BESAŞ'ın kuruluş hikâyesi ile başlayalım. Özellikle unlu mamullerde bugün geldiğiniz nokta nedir?

BESAŞ, 1979 yılında o günkü Bursa Belediyesi'nin önderliğinde kurulmuş bir şirket. 1982 yılında faaliyet geçmiş ve o günden bugüne çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. 35 yılı aşkın hizmet süresi boyunca da sürekli kendini yenileyen bir yapıya sahip. BESAŞ, başlangıçta tek bant ve tek çeşit olarak maksimum 50 bin adet francalı ekmeği kapasitesiyle üretimine başlarken, bugün bu kapasitesini 5 bant ve günlük 320 bin ekmeğe çıkarmış durumda. Bu kapasiteyi de büyük ölçüde kullanıyoruz. Ancak BESAŞ, uzun yıllar tek ürün ve ucuz ekmeği olarak piyasada yer edinmesinden ötürü zarar etmişti. Fakat son 10 yıldır bu durum değişti.

Kaliteli ekmeği ucuz verme ve kar elde etme anlamında BESAŞ şu anda tek örnektir. Başlangıçta 400 gram tek ürün olan francalı ekmeğin, bugün 26 çeşit unlu mamule ulaşmış olan BESAŞ'ın fiyat politikası ise hiç değişmedi, yani hala kaliteli ürünü ucuz satıyoruz. Bizim şirket olarak sloganımız; "Tek kârımız sağlığınıza" şeklindedir. Dolayısıyla halkımızın sağlığı, bizim için her şeyden önde gelir. Bu nedenle kurum olarak gerek kalite gerekse hijyen anlamında sürekli kendimizi yeniliyoruz.

Geçen 35 yılda vatandaşın kafasındaki BESAŞ algısı değişti mi sizce? Şu an nasıl bir imajı var halk nezdinde?

Vatandaş yıllarca BESAŞ'ı "fakirin ekmeği" olarak algıladı. Bununla birlikte, ekonomik durumu iyi olmayanlara yönelik üretilen ucuz ekmeğin kalitesizdir anlayışı da vardı. Bu algı son yıllarda yıkıldı. Bugün en üst gelir grubunda bile BESAŞ ürünlerinin tüketimi arttı. Bilinçli tüketici de daha fazla BESAŞ ürünü tercih etmeye başladı. Çok iddialı olacak ama "Biz sadece Bursa'nın değil Türkiye'nin en kaliteli ekmeğini üretiyoruz". Doğala en yakın şekilde ve insan sağlığına zarar verecek hiçbir katkı maddesini kullanmıyoruz. Kanaatimce, artık bugün insanların gözünde BESAŞ'ın kaliteli ürün üreten şirket imajı daha ağır basıyor.

BİLİMSEL ÜRETİM

Görükle'de BESAŞ Unlu Mamuller Araştırma ve Üretim Merkezi kurdunuz. Bununla neyi amaçlıyorsunuz?

Oradaki çalışmalarımızı, Uludağ Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümüyle birlikte yürütüyoruz. Bursa Büyükşehir Belediyesi ile Uludağ Üniversitesi arasında imzalanan Gıda ve Beslenme İşbirliği Protokolü'yle bir AR-GE merkezi kuruldu. Bu merkezde, unlu mamullerin insan sağlığı üzerindeki etkileri araştırılırken, bir yandan da insan damadına uygun nasıl yeni ürünler üretebiliriz, bunları ele alıyoruz. Mevcut tesisimizin fiziki alanı yetersiz olduğu için ve ayrıca üniversitenin gıda bölümünde okuyan öğrencilere uygulama alanı ve staj imkanı yaratmak adına Görükle'deki bu merkezimizi hayata geçirdik.

Ekmeğin dışında süt ve süt ürünleri konusunda da faaliyetlere başladınız. Bununla ilgili neler söylersiniz?

2,5 yıl önce Keles ilçemizde 1.120 rakımda son derece temiz hava koşulları ve üretim şartlarında, o bölgenin sütlerini değerlendirmek amacıyla BESAŞ Süt Ürünleri tesisimizi kurarak üretime başladık. Bugün bir ürün, marka ortaya çıkarmak ve bunu piyasada oturtmak çok zor bir süreç.



Geçen 2,5 yıl bizim için emekle dönemiydi ve bu süreci başarıyla geçirdiğimize inanıyoruz. Şu anda ekmekte yakaladığımız yüzde 100'e yakın olan memnuniyet oranımıza, süt ürünlerinde de ulaşmış durumdayız. Doğal ve insan sağlığına aykırı katkı maddesi kullanmama politikamızı, bu ürün grubumuzda da uyguluyoruz. Aslında bu tesisi kırsal kalkınma modeli olarak lanse ediyoruz, ama esas itibarıyla tüm Bursa'ya hizmet ediyoruz. Bursalılar bu sayede güvenilir süt ve süt ürünlerini tüketme şansına sahip oluyor. Süt ürünlerinde de fiyat politikamız ekmekteki gibi. Ancak şöyle bir durumda var; toplumda en çok tüketilen süt ürünü beyaz peynirdir. Fakat biz şu ana kadar beyaz peynir üretmedik. Bu konuda harekete geçerek beyaz peynir üretim tesisimizi de tamamladık. Tesisimiz günlük 10 ton süt kullanma kapasitesinde olacak. Beyaz peyniri de en kısa zamanda Bursalıların sofralarıyla buluşturacağız. Süt ürünleriyle ilgili olarak bir diğer yatırımımız da Yenişehir'de hayat bulacak. Orada Süt Üreticileri Birliği'nin kurduğu bir tesisi devraldık ve bu tesisi rehabilite edip, orada da beyaz peynir üretimi gerçekleştireceğiz. Böylece atıl olan bir tesisi yeniden işler hale getireceğiz. İhalesi yapıldıktan sonra yakın bir zamanda üretime başlamayı planlıyoruz.

500 SATIŞ NOKTASI

Kaç satış noktanız var?

500 satış noktamız bulunuyor. Fakat bu rakam değişkenlik gösterebiliyor. Kendi sabit noktamız 185 civarında, bir de market bayilerimiz var. Bunlarla birlikte toplam 500 satış noktasına ulaşıyoruz.

Kent dinamikleriyle ya da kurumlarıyla ne gibi işbirliği projelerine imza attınız ya da atıyorsunuz?

Bizim yüzde 95 hissemiz Bursa Büyükşehir Belediyesi'ne ait. Yönetim Kurulu Başkanımız da Recep Altepe. Dolayısıyla bizim ana çalışma ortağımız Büyükşehir Belediyesi. Örneğin, Büyükşehir Belediyesi ile spor alanında işbirliği yapıyoruz. 2011 yılında 11 spor tesisinin her birine 150 bin TL'lik katkı vererek, bu tesislerin yapımında proje ortağı olduk. Yine Büyükşehir Belediyespor'un sponsorlarından biriyiz. Belediyespor'un bugün 80 binden fazla amatör sporcusu var ki bunların hepsi Bursa'nın çocukları. Biz "ekmek sepeti", "yoğurt



kuponu", "yumurta kuponu" gibi projelerimizle de hayırseverlerle işbirliği halindeyiz. Bir nevi bağışlara aracılık ediyoruz denebilir. Bireysel olduğu kadar vakıf, dernek gibi kurumlara da işbirliği halindeyiz. Bu projelerle isteyen dileği miktarda bağışta bulunabiliyor. Bunu yanı sıra Büyükşehir Belediyesi'nin Sosyal Hizmetler Daire Başkanlığı da bizden hizmet alıyor. Bu hizmetle Büyükşehir Belediyesi günde 300'ün üzerinde haneye günlük ekmek ulaştırıyor.

Bursaspor ile bir 'ayran projesi' yürütüyor-sunuz?

Evet, bir yıllık bir proje bu. Ayran en çok göze batan ve reklamı yapılan bir ürün. Bursaspor yönetimiyle birlikte "Bursaspor ayranı"nı oluşturduk. Sattığımız her ayrandan elde ettiğimiz kazancın yüzde 10'unu hibe olarak kulübümüze aktarıyoruz. Ayran satışlarımız çok iyi gidiyor, geçen yıla göre 4-5 kat arttı. Böylece hem biz hem de Bursaspor kazanmış oluyor.

Çölyak, talasemi gibi hastalığı olanlara yönelik özel ürünleriniz de var...

Çölyak hastalarına yönelik ürünleri doğrudan kendimiz üretmiyoruz, İstanbul Halk Ekmek'ten alıyoruz. Ancak burada hiçbir kâr amacı gütmenden hibe ederek hastalarımıza ulaştırıyoruz. Yine

talasemi hastalarının yoğurt tüketmesi, yoğurdun da doğal olması lazım. Talasemi Derneği ile bu konuda ortak proje yürüterek, özellikle ekonomik durumu iyi olmayan ailelere ürünlerimizi ulaştırıyoruz. Hayırseverlerimizi bu konuda da duyarlı olmaya çağırıyoruz. Biz, sosyal sorumluluk projelerimizle onlardan gelecek yardımlara da aracılık ediyoruz.

Üretim tesisinizde son derece şeffaf bir süreç var. İsteyenler bu süreçleri izleyebiliyor mu?

Burası nihayetinde bir gıda üretim tesisi. Bu nedenle bu tür yerlerde çok fazla insan sirkülasyonunun olmaması gerekiyor. Öte yandan bizim baş misafirlerimiz öğrenciler. Anaokul düzeyinden liseye kadar... Her hafta bine yakın öğrenciyi misafir edip, üretim sürecini gösterip, hediyelerle uğurluyoruz. Çocuklar, burada gördüğü üretim süreçlerini aynı gün aileleriyle paylaşıyorlar. Şeffaflık bizim için önemli ve belli disiplinler içinde herkese kapımız açık.

"HER YIL KENDİMİZİ YENİLİYORUZ"

Geleceğe yönelik hedefleriniz neler?

BESAŞ'ın 35 yıllık bir mazisi var. Özellikle son 4 yılda

unlu mamullerde belli bir çeşide ulaştık ve karlı bir kurum haline geldik. Yine 4 yıldan bu yana hem süt ürünleri gibi farklı bir ürün gamında üretime başladık hem de unlu mamullerin insan sağlığına etkilerinin araştırılması ve yeni ürünler için bir AR-GE merkezi kurduk. Buna ek olarak önemsemişimiz bir diğer yatırım da Tarım AŞ. Tarım AŞ'nin yüzde 40'ı BESAŞ'a ait, kalan yüzde 60 ise yüzde 20'lik paylarla Burbak, Burfaş ve Burulaş'a. Bu yeni şirketimizin bir yıldır Yönetim Kurulu Başkanlığını da ben yürütüyorum. Tüm bunları göz önüne alarak hedeflerimiz; BESAŞ'ı süt ürünlerinde de ekmekte yakaladığı seviyeye ve karlılığa ulaştırmak. Tarımla ilgili faaliyetlerimizi de Tarım AŞ üzerinden yürütmek. Bunun dışında her yıl rutin olarak yapılan kendimizi yenileme çalışmalarımızı da sürdüreceğiz.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

Son yıllarda belediye şirketlerinin ön plana çıktığı bir dönem yaşıyoruz. Bunun önderi de Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe'dir. Biz de BESAŞ olarak iyi bir örnek olmaya çalışarak, bu döneme katkı vermeye devam edeceğiz.





BOSEN çok ENERJİK

Bursa'nın enerji sektöründeki lider markası BOSEN Enerji, yatırımlarla güçlendirdiği altyapısıyla gelişimini tüm hızıyla sürdürüyor.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 1994 yılında Bursa Organize Sanayi Bölgesi fabrikalarına kesintisiz ve ucuz elektrik üretmek amacıyla kurulan BOSEN Enerji, 4 adet gaz türbini ve 3 adet buhar türbini olmak üzere 263 MW lisans gücü ve 184,702 MW emre amade kapasite ile hizmet veriyor.

2015'teki PTF takas fiyatlarının üretilebilir olamayacağı öngörüsü ile ağırlıklı olarak misyonunu elektrik ticareti bazında yerine getirmeye çalıştıklarını ifade eden Genel Müdür Ömer Özdemir, 31 Mart 2015'te gerçekleşen 10 saatlik ülke genelindeki elektrik kesintisi sırasında Bosen Enerji'nin Bursa OSB fabrikalarını en az 8 saat, ulusal şebekenin de bölgesel bir adada enerjili olmalarını

sağlayarak görevini yerine getirmenin kıvancını yaşadıklarını söyledi.

Türkiye'nin enerji arzında 2012'li yıllarda yüzde 55'lerde olan doğalgaz yakıtlı santrallere olan ihtiyacın, bugün yüzde 35'lere kadar indiğini kaydeden Özdemir, bakıldığında bir yıl öncesindeki doğalgaz ve elektrik üretim kaynakları yerine, artık yüzde 50'lere yakın hidroelektrik kaynaklar, akarsular ve ağırlıklı ithal kömürlü elektrik termik tesislerinin kullanılmaya başlandığı bilgisini verdi. "Bu öyle bir piyasa ki gün öncesinde çalışmayan doğalgaz santraline, gün içerisinde verilmiş olan programların eksikliğini sağlamak amaçlı ihtiyaç duyulmaktadır. Maliyetlerimizin karşılığını vermeye çalışan bu sistem, fiyatlar oluşturarak bu

şekilde çözüme imkan tanımıştır" diyen Özdemir, talep artışının yüzde 5-6 limitlerinde devam ettiğini ve bunun da ortalama yüzde 3 büyümeye karşılık geldiğini ifade etti.

"TEK KAYNAKLA VERİMLİ OLAMAYIZ"

Genel Müdür Özdemir şöyle devam etti:

"Ülke olarak akarsulara, barajlara sahibiz ve bu yönde toplamda yüzde 35 gibi bir veri elimizde mevcut. Yüzde 35'lik kullanıma baktığımızda da bu yıl ağırlıklı olarak akarsular öne çıkıyor. 2015'i bu şekilde kapatıp doğalgaza da fazla ihtiyaç duymadan götürebilecek bir mekanizma mev-



cut. Öte yandan yüklü olarak 3700–4000'lere kadar rüzgar enerjisi potansiyelimiz de bulunuyor. Akarsu kaynaklarımız olsa da maalesef yeterli değil. Fakat bu bir istikrar ve fiyat kontrolüdür. Bugün piyasayı kömürle regule eden yatırımlar, yine ithal malzeme ile piyasayı kontrol altında tutmaktadır. Türkiye için ithal kömür aynı doğalgaz gibi bir kaynak durumunda. Ancak ithal kömürde ÖTV olmadığından, ithal kömür ve doğalgaz ile elektrik üretim şirketleri arasında haksız bir rekabet söz konusu. Ayrıca yerli hidro-elektriklerimiz, suyumuz, güneşimiz, rüzgarımız da var. Her şeye rağmen tek bir kaynakla çok verimli olamayız. Mutlaka tüm kaynakları kullanmak zorundayız. Hidrit üreterek optimasyon maliyetiyle daha düşük gider sağlayabiliriz. Doğalgazda öyle bir teknoloji var ki 15 dakika sürmeden devreye girebilecek bir üretim kabiliyeti söz konusu. Bu kabiliyet diğer kaynaklarda ise yok. Kömür santallerinde en az 8 saatten 13 saate varan elektrik üretmeye başlama süreleri bulunuyor."

DOĞALGAZDAN ELEKTRİK ÜRETİMİ YÜZDE 30'UN ALTINA İNMEZ

BOSEN gibi doğalgaz kaynaklı elektrik üretim şirketlerine bu ülkenin hala çok ihtiyacı olduğuna işaret eden Özdemir, Ulusal Enerji Strateji Belgesi gereklilikleri kapsamında, doğalgaz ile elektrik üretiminin hiçbir şekilde yüzde 30'ların altına

inemeyeceğini düşünüyor. En verimli kaynağın, sürdürülebilir en optimize kaynakları yöneterek, ortalama tedarik maliyeti ile ekonomik kazanım sonucuna varılan kaynak olduğunu vurgulayan Özdemir, tek bir kaynak ile serbest enerji piyasalarında katma değer oluşturma'nın bugünkü şartlarda çok zor olduğuna dikkati çekti.



Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynakları noktasında güneş, rüzgar, su ve yerli kömürü konuşmak gerektiğine vurgu yapan Özdemir, "Ancak her birinin yatırım maliyeti diğerine göre daha pahalıdır. Doğalgaz üretim tesisi, megawatt maliyeti en ucuz ve yatırım süresi en kısa olandır. Yenilenebilir Enerji Kanunu ve yönetmeliklerindeki alım garanti süresi ve fiyatlarıyla yatırımın geri dönüşü ve uzun vadede kazanabilirliği, alım süresinin sınırlı olması ile ideal sonuca varılamayacağı görüldüğünden, yönetmeliklerin daha

tatminkar olmasının önü açılmalıdır. Örneğin, yenilenebilir enerjide 10 yıl alım garantisinin 20 yıla çıkartılması gibi. Ayrıca yine yerli kömürün düşük kalorili olması ve çevre problemleri yaratması gibi sıkıntılar, yüksek kalorili ithal kömüre göre tercih edilmediğini ortaya koyuyor. Bu gibi kriterler nedeniyle ülke yenilenebilir enerji kaynağında yönünü güneş, su ve rüzgâra çeviriyor. Bu konuda sürdürülebilir politikalar henüz istenilen seviyeye gelemediğinden, üzerinde çalışmak gerekiyor. Yine de bu yatırımlar orta vadede tercih edilebilir özelliğini korumakta. Ancak depolama özelliği olmadığı sürece tek başına sürdürülebilir ve kesintisiz enerji sağlayamayacaktır" diye konuştu.

Güneş enerjisi ve bu potansiyelin ekonomiye kazandıracakları konusunda da fikirlerini paylaşan Özdemir, sözlerini şöyle noktaladı:

"Ortalama 40 bin MW'lık potansiyeli ile güneş enerjisi yatırımları, kurulacağı alana düşen üretim birimiyle büyük sahalara ihtiyaç duyuyor. Güneş enerjisi yatırımları, 10 yıllık dönemdeki alım garantisi ve depolama tesislerinin henüz yeterli düzeyde olmaması nedeniyle şu an için sürdürülebilir değil. Diğer yenilenebilir üretim teknolojilerine göre geri dönüşleri daha kısa (7-9 yıl) olsa da uzun vadede sürdürülebilir bir enerji kaynağı oluşturma'sı sayesinde tercih edilebilir bir yatırım olarak öne çıkacaktır."



Dr. İsmail Şeker

Radyoloji Uzmanı

İsmail.seker@gmail.com

Bilson Ultrasonografi Merkezi

Zeytin, Gün Batımı ve Mudanya

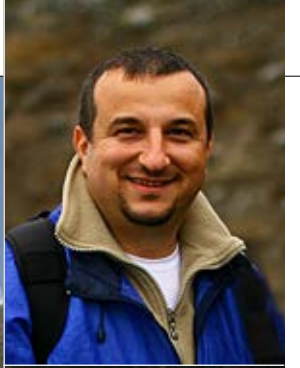
Mudanya ve Trilye arasında ilginç kayaları, karabatakları, martıları, sincapları ve grafiksel çizgiler içeren iri çakıl taşları barındıran Uzunyalı kumsalı. Uzunyalı yamaçlarında asırlık iri gövdeli zeytin ağacının yere doğru sarkan dallarının gizlediği bir avlu. Yıllardır her akşam gün batımına tanık olan iri gövdeli zeytin ağacımızın altında izlemeye doyulamayan gün batımı. Hepsinin birleşiminin oluşturduğu şiirsel bir akşam. Yazın ilk günlerinde, İmralı Adası üstünden batan güneş, yaz sonuna doğru Trilye burnu ve ada arasındaki denizi adım adım yürüyerek Trilye sırtlarına doğru tırmanmaya başlar. Güneş, batmadan kısa bir süreliğine bir bulut kümesi arkasına saklanarak bazen görünmez olur. Sizinle birlikte olduğunu hissedersiniz, fakat kendini size göstermez. Özlensiniz onu. Bulutsuz akşamlarda, kızıl renk tonlarında bir küre gibi denize yuvarlandığını görürsünüz. Bazen de bulut kümesi içinde bir pencere bulur kendine. Size yüzünün sadece bir bölümünü gösterir. Bir gün sonra görüşmek umuduyla bakışsınız



güneşle. Bulut kümesiyle birleşerek her akşam değişik etkileyici görüntüler sunar. Bulut bazen taç, bazen de kemer veya kuyruk olur güneşe. Yaz sonuna doğru zeytin ağaçlarıyla kaplı tepeye yaklaştıkça, yetiyeceği yere gecikmiş gibi hızını arttırarak kaybolur, Trilye sırtlarının arkasında. Geride kırmızının çeşitli tonlarını bırakarak. Güneşin batımını izlerken oynanan scrabble'a veya içilen mevsimsel ev yapımı meyve suyuna ara verilerek üşenmeden fotoğraf çekim düzeninizi kurarsınız. Arkasından el sallanan ve bir daha dönmeyecek tren yolcusu gibi gözden kayboluşunu izlersiniz. Ancak bir gün sonra başka bir bulut birlikteliğiyle karşınızda aynı yerde bulursunuz onu.

Yolunuz Mudanya-Trilye arasında bir yere düşerse, bir zeytin ağacının altına oturarak ve Bedri Rahmi Eyüpoğlu'nun "Önde zeytin ağaçları arkasında yar..." şiirini düşleyerek izlenmeye değer bir an yaşatır size güneşin batışı. Her akşam "Bir başkadır Mudanya'dan güneşin batışı".





Dr. Osman nder

Eylülde gidilecek en güzel 10 yer

Tatil yapılacak en güzel aydır belki de Eylül... Pek çok yer için geçerli olan yaz aylarındaki aşırsıcaklar ve kalabalıklar azalmış olduğundan, tadına vara vara gezilecek tatil yapılacak bir aydır.

Bazı yerler ise özellikle eylülde bir başka güzel olur. İşte size ülkemizde, özellikle Bursalılar için seçilmiş eylülde gidilecek en güzel 10 yer. Kimi denizi kimi tarihi ve doğasıyla sizi kucaklayacak,

Ege'den, Akdeniz'den, Trakya'dan, Karadeniz ve Doğu Anadolu'dan 10 ayrı mekan... Her biri eylül ayı için son derece gezilesi ve yaşanası yerler...

1 Ayvalık



Tarihi, güzel evleri, muhteşem plajları, eşsiz yemekleri ile Ege'nin incisi olan bu ilçemiz, Bursa'ya yakınlığı ile de eylülde gidilecek en güzel yerler arasında. Son yıllarda çok popüler olan ve sezon ortasında kalabalıkların artık bunalıcı hale getirmeye başladığı Ayvalık'a eylülde gitmek son derece mantıklı. Cunda Adası, şeytan Sofrası ve Sarımsaklı plajına uğranmalı, Taş Kahve'de

kahvaltı etmeden, yanında onlarca ot çeşidinden mezelerle balık yemeden ve meşhur Ayvalık tostunun tadına bakmadan dnlmemeli...



2 Kaçkarlar

Birçok kimsenin zannettiğinin aksine eylül, Karadeniz yaylalarını gezmek için en güzel aydır aslında. Çoğu yılın en az yağışı, eylül ayında olur bölgede. Hatta temmuz ve ağustos ayına çürük aylar der Karadenizliler. Özellikle amlıhemşin ve yaylaları eylülde bambaşka güzelliklere bürünüyor. Artık



yaylalıktan çıkılmış ve bir turizm merkezi haline dönüşmüş Ayder Yaylası'nı merkez kabul ederek, gerçek yayla yaşamının sürdüğü daha yükseklerdeki Pokut, Kavrn, Elevit, Palovit, Samistal ve daha bir çok yaylaya günlük yürüyüş ve yerel minibüslerle ulaşabilirsiniz. Kondisyonunuz ve hava izin verirse Kaçkar'ın hemen altındaki gller bölgesine de yürüyüş, bu ülkede yapılacak en güzel parkurlardan biridir.



Alaçatı

3



Türkiye'nin sörf ve butik otel merkezi Alaçatı'da, tatil için hem kalabalığın hem de fiyatların azalması sebebiyle eylül en ideal ay. Sadece deniz ve sörf değil, güzel evleri ve sokaklarının da tadı çıkarılmalı. Türkiye'nin en güzel butik otellerinin bulunduğu Alaçatı'da bu otellerden birinde kalınmalı, sakızlı kurabiye ve bölgenin meşhur kumrusu da yenmeli...



İğneada

4

Listemize Trakya'dan giren Kırklareli'nin şirin Karadeniz kasabası; güzel denizi, sahilleri, yemyeşil dağları ve longoz ormanları ile eylülde bir başka güzel oluyor. Karadeniz'in batıdaki en uç köyü Beğendik, muhteşem doğası ve sahili



ile mutlaka görülmeli. Iğneada içi ve çevresindeki Mert, Erikli, Saka, Hamam, Pedina, Ramada, Sülüklü göllerinde yürüyüşler, kuş seyirleri yapılabilir. Longoz ormanına girmek için ise öncelikle arazi tipi bir araç ve rehber almanız tavsiye olunur.



Sinop

5



Orta Karadeniz'de ve Türkiye'nin en kuzeyinde yer alan Sinop her mevsim güzel ama eylülde özellikle il merkezi, meşhur cezaevi ve kalesi, Aklıman ve Erfelek şelaleleri ile doyumsuz bir gezi vaat ediyor. Ülkemizin en sakin ve huzurlu şehirlerinden biri olan ve yapılan araştırmalara göre en mutlu insanların yaşadığı şehre hele

eylülde giderseniz, havasından, mavi ve yeşilden sebebini hemen anlayacaksınız. Her zaman taze balığı üstelik çok ucuza yiyebileceğiniz Sinop'tan ayrıca cevizli mantısını ve nokul denilen meşhur böreğini yemeden de dönmek gerekiyor.

Van

6

Listemizin en uzak ama en güzel noktası... İmkânı olanlar için eylül ayında Van ve çevresine yapılacak bir gezi, unutulmayacak manzaralar ve anılarla dönmek anlamına geliyor. Sadece meşhur kahvaltısını etmek için bile gidilir bu



güzel şehre. Gezi planına Van ve Tuşpa Kalesi, Akdamar Adası, Muradiye Şelalesi ve her ne kadar Bitlis'in ilçesi de olsa Selçuklu mezar taşları ve kümbetleri yanında, bastonu ile meşhur Ahlat da alınmalı...



7 Şile

Listemizin bize en yakın yerlerinden biri. İstanbul'un bu şirin ve popüler ilçesi, özellikle yazın akan İstanbulluların şehre dönmesi ile sakin bir balıkçı kasabası haline dönüşüyor ve bu haliyle gelenleri büyülüyor. Deniz feneri, Ceneviz Kalesi,

balıkçı limanı gezilmeli, aralarda kalan eski İstanbul evleri aranıp bulunmalı ve tabii mutlaka balık yenmeli...



8 Akyaka



Tam Ege ile Akdeniz'in birleştiği yerde yer alan Muğla'nın bu muhteşem beldesi; güzel mimarisi, masmavi tertemiz denizi, Sedir Adası ve Azmak Koyu ile eylülde bir başka güzel. Nail Çakırhan'ın Ula evlerini örnek alarak yaptığı ve Ağa Han Mimarlık Ödülü'ne layık görülmüş mimari proje-sindeki yapıardan oluşmuş belde, son derece etkileyici ve dinlendirici. Tertemiz bir akvaryum görüntüsündeki Azmak deresinde bir tekne turu yapmalı, kumu

koruma altında olan Kleopatra Plajı'nda denize girmeden dönmemelisiniz...



9 İnebolu

Kastamonu'nun sahil ilçelerinin hatta tüm Karadeniz'in en güzel kasabası İnebolu... Özellikle

eylül ayında güzel evleri ve denizi ile sizleri bekliyor. Kurtuluş savaşımızda gösterdiği kahramanlık ve kritik rol sebebiyle İstiklal Madalyası ile onurlandırılan tek ilçemiz. Özellikle aşı boyalı evleri, sokakları bolca dolaşılmalı, tüm manzaraya hakim pembe köşke çıkılmalı, deniz kıyısındaki Gemiciler köyünün dev çınarının, büyük aşılı evinin altında uzunca oturulup Karadeniz seyredilirken, gerçek huzurun ne demek olduğu anlaşılmalı. Bir de salı veya cumartesi kurulan meşhur İnebolu pazarına denk getirirseniz gezinizi, sizden mutlusu olamaz...



10 Göynük



Yine listemizde yer alan Bursa'ya en yakın yerlerden biri Göynük... Bolu'nun bu şirin ilçesi müthiş evleri, sokakları, benzersiz saat kulesi ve Akşemseddin Türbesi ile sizi zaman yolculuğuna çıkaracak bozulmamış nadir Osmanlı kentlerinden biri. İlçenin her yerinden görünen Zafer Kulesi olarak da bilinen saat kulesine çıkıp

panoramayı seyredebilir, son yıllarda müze veya butik otel haline getirilen büyük konaklardan bir çoğunu gezebilirsiniz. 15 kilometre yakınındaki Çubuk Gölü'nü de güzelliği ve çevresindeki yel değirmenleri ile ziyaret etmeniz de fayda var...

*Lizwede
42. Yıl*



SiNTA®
SANAYİ İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.

SiNTA®
İNŞAAT

İDARE MRK. (İNŞAAT TAAHHÜT)
Organize San. Bölgesi Gri Caddesi
No: 8 - 16140 - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42

SiNTA®
CELİK

ÇELİK KONS. ÜRETİM TESİSLERİ
Organize San. Böl. Sanı Caddesi
No:9 - 16140 - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42

SiNTA®
PREFABRİK

PREFABRİK TESİSLERİ
Organize Sanayi Bölgesi
Gri Caddesi No: 8 16140 - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42

SiNTA®
TRAVERS

TRAVERS ÜRETİM TESİSLERİ
Organize San. Böl. 4.Tevsil Sahası
Lacivert Caddesi 16140 - BURSA
Tel: 0224 242 89 71-72-73

SiNTA®
BETON

HAZIR BETON TESİSLERİ
Mudanya Caddesi Üzeri
Geçit Köyü BURSA
Tel: 0224 244 96 51-52
Fax: 0224 244 96 36

SiNTA®
AGREGA

AGREGA ÜRETİM TESİSLERİ
Yörükçenicesi Köyü
Mudanya - BURSA
Tel: 0224 559 82 54-55



Ec. Tunca Toker
tunca@tokersaglik.com

Sonbaharda bağışıklık sistemi

Mevsim değişiminin yaşandığı bu dönemde güçlü bir bağışıklık sistemi önem kazanıyor. Yaşamımızı sürdürebilmemizin en temel nedeni olan bağışıklık, yani vücudumuzun savunma sistemi normalde kusursuz bir işleyişe sahiptir. Vücudumuz, bağışıklık sisteminin zararlı ve yabancı olan her şeyi gerektiği kadar etkisiz hale getirmesi sayesinde kendini korur. Bu doğal denge bozulduğunda karşımıza hastalıklar çıkar.

Aşırı stres, yetersiz beslenme ve uyku, çok sık enfeksiyona maruz kalma, genetik sebepler, fazla alkol ve sigara tüketimi ve obezite, bağışıklık sisteminin dengesinin bozulmasına yol açabilir.

İlk aşamada vücut, bağışıklık sisteminin tetiklenmesine neden olan etkenle karşılaşır ve savunma kalkını oluşturur. Buna rağmen etkisiz hale getirilemeyen etken, bağışıklık sisteminin daha özelleşmiş yapılarına sunulur. Bu aşamada vücut, yabancı etkeni etkisiz hale getirmeye çalışırken, bu etkeni tanıyacak bir bellek oluşturarak, korumayı sağlamış olur.

BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİ GÜÇLENDİRMEK İÇİN NELER YAPILABİLİR?

- Bulaşıcı hastalıklara karşı aşılama:

Bazı durumlarda ortada tehdit yaratacak bir etken yokken vücudun uyarılması ve bu etkene hazırlanması gerekir. Bu amaçla yapılan aşılar, vücutta bellek oluşturarak, hastalık etkeniyle karşılaşılması durumunda onu tanıyıp etkili ve hızlı bir yanıtla vücuda zarar vermeden ortadan kaldırmayı hedefler.

- Yeterli ve dengeli beslenme:

Her çeşit besini her gün tüketmek çok önemli. Güçlü bir bağışıklık sistemi için süt, et grubu, meyve, sebze, yağ ve tahıllar günlük beslenmemizde dengeli bir şekilde yer almalıdır.

Bağışıklık sistemi vücutta üretilmeyen, dışarıdan alınması zorunlu besinlerden etkilenir. Özellikle Omega 3 yağ asitlerinin çeşitli mekanizmalarla immun sistem üzerine olumlu etkileri saptanmıştır. Ayrıca viral, bakteriyel enfeksiyonlara karşı koruyucu etkisi vardır.

Fonksiyonel gıda adı altında bilinen ve tüketilen probiyotik ve prebiyotik gıda takviyeleri de bağışıklık sistemini güçlendirici etkiye sahiptirler. Probiyotikler sindirim sistemi sağlığı için yararlı olan mikroorganizmalardır. Prebiyotikler ise bağırsaklarımızdaki bu yararlı bakteriler olan probiyotikleri harekete geçiren ve kalsiyum emilimini arttıran gıdalardır. Bu tür besin desteklerinin kullanımı sağlıklı bir sindirim ve güçlü bağışıklık sistemi için önemlidir.

Ayrıca C vitamini, Umcabloba, Beta Glukan, Ekinеzya gibi gıda takviyeleri, enfeksiyonlarla savaşmamıza yardımcı olup, hastalıkların şiddetini azaltıp, süresini kısaltabilirler.





Boya Tesislerinde Müşteriye Özel En Doğru Çözümler



BOYA TESİSLERİNDE BİR PROFESYONEL

Ürünlerimiz

Toz Boya Kabinleri ve Uygulamaları
Yaş Boya Kabinleri ve Uygulamaları
Toz Boya Emaye Kabinleri
Boya Kurutma ve Pişirme Fırınları
Otomatik Boya Makineleri - OBM
Yüzey Temizlik Hatları

Endüstriyel Yıkama Makineleri
Endüstriyel Boya Çamuru Ayırıcıları
Robotik Kontrollü Kataforez Hatları
Alüminyum Termikleme Fırınları
Roll Test Kabinleri
Chemosil Boyama Makinesi

Elsisan Makine Sanayi Ticaret A.Ş.

BOSB Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cd. No.11 Nilüfer/Bursa/Türkiye

www.elsisan.com elsisan@elsisan.com Tel: +90 224 241 30 90 (pbx) Fab GSM: +90 533 739 16 34





Sigarayı bıraktıktan sonra vücutta neler oluyor?

Her sigarada vücut için zehirli, tahriş edici, kanser yapıcı ya da kanserin ortaya çıkmasını kolaylaştırıcı 4000'den fazla kimyasal madde (katran dahil) mevcut. Bunlardan en az 81'inin doğrudan kansere neden olduğu ispatlanmıştır.

Akciğer kanserine bağlı ölümlerin yüzde 90'ının nedeni sigara! Ayrıca sigara içenlerde; ağız, dil, dudak, gırtlak, yemek borusu, pankreas, mesane, böbrek, prostat ve rahim ağzı kanseri riski 30 kat artıyor. Sigara içenlerde kalp krizi geçirme riski ise 10 kat yükseliyor. Bunların yanı sıra, beyin damar hastalıkları ve felç riski de sigara nedeniyle artıyor. Sigara, üreme sağlığını da olumsuz etkiliyor. Örneğin, kadınlarda düşük yapma, erken doğum ile infertilite; erkeklerde de infertilite ve erektil disfonksiyona neden olabiliyor. Dolayısıyla sağlıklı yaşamak için sigarayı bırakmak şart. Üstelik bu zararlı alışkanlıktan kurtulduktan sadece 20 dakika sonra vücudunuzda olumlu değişimler yaşanmaya başlıyor. Acıbadem Üniversitesi Atakent Hastanesi Göğüs Hastalıkları Uzmanı Dr. Pelin Uysal, sigarayı bıraktıktan sonra vücudumuzun verdiği tepkileri anlattı.

20 dakika sonra: Nabız normale dönüyor

Normalde nabızımız dakikada 80-100 kez atıyor. Ancak sigara içen kişilerde nabız atım sayısı 100 ve üzeri olabiliyor. Bunun sonucunda da yüksek tansiyon gibi son derece önemli sorunlar gelişebiliyor. Sigarayı bıraktıktan 20 dakika sonra ise kan basıncı ile vücut ısı ve nabız normale dönüyor. Hipertansiyon hastalarında da tansiyon normal sınırlara yaklaşıyor.

24-72 saat içinde: Baş ağrısı ve halsizlik sorunu azalıyor

Sigara içenlerde, özellikle KOAH hastalarında,

kanda fazla karbonmonoksit gazı birikiyor. Vücut bunu kompanse etmek için de daha fazla kan yapımına ihtiyaç duyuyor. Bunun sonucunda belirli kan hücrelerinde vücut rahatsız eden bir yükselme oluyor. Bu da baş ağrısı, nefes darlığı, halsizlik ve sersemlik hissi yaratıyor. Sigarayı bıraktığımızda kanda karbonmonoksit gazı hızla azaldığı için bu yakınmalar da hızla azalıyor, kayboluyor.

2- 12 hafta sonra: Öksürüğün şiddeti hafifliyor

- Sigarayı bıraktıktan 2-12 hafta sonra, öksürük varsa şiddeti azalıyor ve 3 ay içinde kayboluyor.
- Balgam sorunu 2 haftada yarı yarıya azalıyor.
- Efor kapasitesi artıyor. Bu sayede daha hızlı koşabilir, daha uzun yürüyüşler yapabilir, hareket ettiğinizde nefesiniz darlığı sorunu yaşamazsınız.
- Soluk alıp vermeniz kolaylaşıyor.
- Koku ve tat alma duyularınız iyileşiyor.
- Bağışıklık sistemi güçlenmeye başlıyor.
- Diş ve parmaklardaki sarı lekeler kayboluyor.

12 ay sonra: Kalp krizi riski yarı yarıya azalıyor

Kalp krizi geçirme riskiniz ilk günlerden itibaren azalmaya başlıyor. Bir yılın sonunda risk yüzde 50 gibi yüksek bir oranda azalıyor.

Beyin kanaması ve bacaklardaki damar hastalığı (Buerger) riski yüzde 30-50 oranında düşüyor.

KOAH ve kronik bronşit gibi solunum yetmezliğine yol açabilen akciğer hastalıklarının ortaya çıkması önleniyor, varsa ilerlemesi duruyor.

5 yıl sonra: Kanser hastalıklarında risk yüzde 50 azalıyor

Sigara; ağız, gırtlak, yemek borusu ve idrar torbası kanserlerinin oluşmasında en önemli risk faktörü. Sigara bırakıldıktan 5 yıl sonra ağız, gırtlak, yemek borusu ve idrar torbası kanseri riski yüzde 50 oranında azalıyor.

Sigara akciğer kanserinin birinci nedeni olarak nitelendiriliyor. Özellikle akciğer, kalp, solunum yolu hastalıkları ve beyin-damar hastalıklarında da ilk sıralarda yer alan risk faktörünü oluşturuyor. 5 yıl sonra bu hastalık riski yüzde 50 azalıyor.

10-15 yıl sonra: Felç riski sigara içmeyenlerle aynı düzeye düşüyor

Felç olma riski, hiç sigara içmemiş kişilerle aynı düzeye iniyor.

Akciğer kanseri, ağız, gırtlak, yemek borusu, idrar torbası, böbrek ile pankreas kanseri riski azalmaya devam ediyor.

15'inci yılda kalp koroner damar hastalığı ve kalp krizi riski hiç içmeyenlerle aynı düzeye iniyor.

Her kurban, lösemili çocuklara can!

Kurban Bayramı'nda
vekalet vererek
kurbanlarınızı dini usullerle
LÖSEV'de kestirebilir,
bağışlarınızla lösemili ve
kanserli çocukların hayatını
kurtarabilirsiniz.



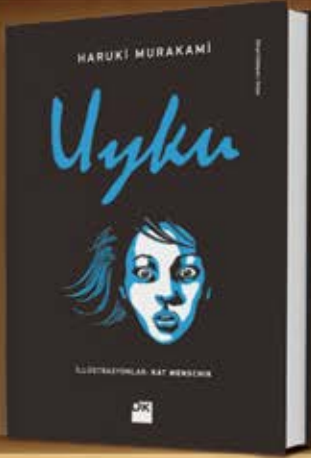
BANKA
bağış ekranlarından
LÖSEV



ALO LÖSEV
0530 301 01 31
0224 233 33 36



İNTERNET
online bağış
losev.org.tr



Uyku

Haruki Murakami'den tekrar tekrar okumak isteyeceğiniz, her okumada yeni keşifler vaat eden sarsıcı bir anlatı... Uyuyamıyorum, tam on yedi gün oldu. On yedi gündüz ve on yedi gece. Çok uzun bir zaman. Artık uykunun nasıl bir şey olduğunu bile tam olarak anımsayamıyorum. Gözlerimi kapatmayı denedim. Sonra uyanmanın nasıl bir his olduğunu hatırlamaya

çalıştım. Fakat orada yalnızca uykuya yer olmayan zifiri bir karanlık vardı. Bu, zihnimde ölümü çağırıyordu. Ölecek miyim acaba, diye geçirdim içimden. Eğer bu şekilde ölüp gidersem, benim yaşamımın anlamı ne olacak?

Uykuları çalınmış bir kadının öyküsü...

Ölü Bir Kelebek

"Allahaismarladık Cumhuriyet. Seni biz ıstıraplarımızla kurduk. Sakın unutma!"

Üç kadın: Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde var olma mücadelesi veren ilk kadın ressamımız Mihri Müşfik / Cumhuriyetimize giden çetin yolda tek başına Halide Edib / Yeni Türkiye de "on beş milyon sevgilisi" perde ve sahne sanatkarı Cahide Sonku...

Hayallerinde, ülkelerinde üç büyük yalnızlık, trajik yıkılış!

Ölü Bir Kelebek, Allahaismarladık Cumhuriyet (Afife Hale ve Avni Dilligil, yılın en iyi tiyatro eseri ödülleri),

Ölüm ve Elmas...

Çağdaş edebiyatımızın yetkin kalemi Selim İleri'den üç oyun. Yakın tarihimizin çok renkli bir panoraması.



Dünya'nın Tüm Dertleri

Neden nefes alıp veriyoruz? Para neden var? Yaşam neden cinsiyeti icat etmiştir? Neden bir şey olması, hiçbir şey olmamasına baskındır? Beyin nasıl çalışır? Gelişkin bir maymun soyundan başka bir şey olmayan ve DNA'sının üçte biri mantar DNA'sıyla ortak olan bizler, nasıl yeryüzünün hakimi olduk? Zemin katta yaşayan insanların üst kattakilere göre geç yaşlandığını ya da uygarlık tarihindeki temel kırılma noktasının gıdaları pişirmeye başladığımız an olduğunu duymak sizi şaşırttı mıydı? Peki ya bizi kuşatan evrenin dev bir hologramdan ibaret olması ihtimali?

Karmaşık meseleleri biz sıradan insanlar için anlaşılır bir dille anlatmaktaki hüneriyle haklı bir şöhret edinen Marcus Chown, bu kez büyük bir işe kalkışıyor: Yaşama etki eden her şeyi anlamak ve anlatmak. Kapitalizmden görelilik teorisine, termodinamikten toplum dinamiklerine, seksten hayatın kökenine kadar her şeyi...

Dünya'nın Tüm Dertleri; meraklı bir zihnin, dünyada işlerin nasıl yürüdüğünü anlamak için çıktığı galaksiler, uygarlıklar ve türler arası bir yolculuk. Ve yan koltuk sizin için ayrılmış.

Personel seçiminde görüşme

Bir iletişim türü olarak görüşme, dünyanın her yerinde, bürolarda, işletmelerde, okullarda, devlet dairelerinde, evlerde ve hatta sokaklarda gün boyunca yüz binlerce defa tekrarlanır. Personel Seçiminde Görüşme

İlke ve Teknikleri'nin belirtildiği bu çalışmada konu, sistematik ve analitik bir yöntem kullanılarak incelenmiştir.



Je T'aime Paris Alaturka

Fransız müziğinin klasikleşmiş eserlerinin, Türk müziği enstrümanlarıyla yeniden "JE T'AIME PARIS ALATURKA" albümüyle farkı bir yorumla hayat bulduğu albüm, Ceyhun Çelik yönetmenliğinde Fono Müzik etiketiyle çıkıyor. Kemanda Namık Taşpınarlı, kanunda Göksel Kartal, klarnette Suat Diril ve akordeonda Ceyhun Çelik gibi değerli müzik üstadlarının albümde imzası var.



Uzun Yol Şarkıları

Son 5 yıldır Artist Müzik tarafından yayınlanan "Uzun Yol Şarkıları" serisinin en çok ilgi gören 3 albümü, gördüğü ilgi üzerine çok özel fiyatla box set olarak satışa sunuluyor. Dinleyicilerin arşivlerindeki eksikleri tamamlamaları ve sevdiklerine hediye etmeleri için kaçırılmaz bir fırsat... "Uzun Yol Şarkıları" serisinin takipçilerinin bildiği üzere albümde, tatil yolu boyunca keyifle dinlenecek bir çok farklı tarzda şarkı bir araya getiriliyor.



Burak Kut Olduğu Kadar Olmadı Kader

Güçlü sesiyle yorumladığı "Benimle Oynama", "Bebeğim", "Tahtalara Vur", "Sevgi Hırsızı", "Yaşandı Bitti Saygısızca", "Komple", "Ben Yokum", "Nerelere Gideceğim" gibi pek çok unutulmaz şarkısıyla milyonların kalbini fetheden Burak Kut, yeni single albümü "Olduğu Kadar Olmadı Kader" ile müzik listelerine zirveden giriş yapmaya hazırlanıyor. Yaptığı şarkılar ile müzik sektörüne daima yeni bir soluk kazandırmayı başaran ve hayranlarına yeni müziklerle hitap eden Türk pop müziğinin güçlü sesi Burak Kut, sözü ve müziği kendisine ait olan yeni şarkısı "Olduğu Kadar Olmadı Kader" ile dönüyor. Düzenlemesi Okay Barış imzası taşıyan şarkı, Avrupa Müzik etiketiyle sadece dijital ortamda satışa sunuldu.



Ziynet Sali No:6

Her albümünde aşıkların marşı olarak dillere dolanan hit aşk şarkılarına imza atan Ziynet Sali, "No:6" isimli yeni albümünde de geleneği bozmayarak yine romantik ve Akdeniz müziğinin eğlenceli ritmini taşıyan hareketli şarkılarıyla müzikseverlerle buluşuyor... "No:6"nın görsel tasarımını Mete Özgencil ve Fatih Kocatürk, müzik direktörlüğünü ise Sıla Gençoğlu üstlendi. Sıla Gencoğlu, Efe Bahadır, Fatih Ahıskalı ve Mete Özgencil gibi söz yazarı ve bestecilerin eserlerinin yer aldığı albümde, aranjeler Ozan Doğulu, İskender Paydaş, Efe Bahadır ve Devrim Karaoğlu imzasını taşıyor.



Gökhan Özen Maske

Gökhan Özen'in merakla beklenen yeni albümü "Maske", Seyhan Müzik etiketi ile 24 Temmuz'da müzik marketlerde yerini aldı. Gökhan Özen yeni albümündeki 14 şarkının söz, müzik ve aranjelerini üstlenerek, Türkiye'de bir ilke imza attı. Yıllardır sevilen alışlagelmış Gökhan Özen tarzının korunduğu, aynı zamanda pop-rock ve r&b soundların da yer aldığı 14 şarkılık albümü dinleyen müzik otoriteleri, sanatçının yepyeni hit şarkılarına tam not verdi. Gökhan Özen, 11. stüdyo albümü olan "Maske"yi Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye, İngiltere olmak üzere toplam 3 farklı ülkede, 7 ayrı stüdyoda yapılan kayıtlar sonucu tamamladı. Yapım aşamasında hazırlanan 25 Gökhan Özen şarkısı arasından seçilen 14 şarkı, bu albüme girerek müzikseverlerin beğenisine sunuluyor.





Hızlı ve Öfkeli 7

Vin Diesel, Paul Walker ve Dwayne Johnson, yer çekimine meydan okuyan macerada, yeniden izleme fırsatı bulduğumuz mükemmel bir oyuncu kadrosunun başını çekiyorlar. Acımasız bir suikastçinin (Jason Statham) hedefi haline gelen ekip, tekrar direksiyon başına geçmek ve hükümet için ustalıkla yapılmış bir

takip aracını ele geçirmek zorundadır. Bugüne kadarki en büyük tehlikeyle başa çıkmaya çalışırken Los Angeles sokaklarından Abu Dhabi'ye uzanan macerada yeniden bir araya gelerek her zamankinden daha sıkı bir takım olurlar.

Son Umut

Russell Crowe, Olga Kurylenko, Yılmaz Erdoğan ve Cem Yılmaz gibi isimleri bir arada izleme şansı yakaladığımız Son Umut, Çanakkale Savaşı'nın dört yıl sonrasında Türkiye'de geçen destansı bir öykü anlatıyor. Avustralyalı çiftçi Connor (Russell Crowe), savaşta kaybolan oğullarının kaderini öğrenmek için İstanbul'a gider ve kaldığı otelin güzel

sahibesi Ayşe (Olga Kurylenko) ile yakınlık kurar. Türlü zorluklara rağmen umudunu yitirmeyen Connor, Türk subaylarının (Yılmaz Erdoğan ve Cem Yılmaz) yardımıyla oğulları hakkındaki gerçeği öğrenmek için yollara düşer. Son Umut; aşk, umut ve kahramanlık üzerine sıra dışı bir hikaye.



Mad Max

Mad Max, yakın gelecekte Avustralya'da kurulmuş bir gotik korku hikayesi. Şehir sosyete ölümcül bir çöküş yaşamaktadır. Anarşi ve şiddet, her gün yaşanan doğal olaylar haline gelmiştir. Şehir içindeki ana yollar ya-

bancı motorcular ve bir avuç polis arasında yaşanan ölüm oyunuyla kaba dönmüştür. Büyük bir trejedi yaşayan Max, terörü kendi yöntemleriyle durdurmaya kararlıdır.

Yapışık Kardeşler

Halim ile Selim birbirinden komik, neşeli hayat dolu iki kardeş. Fakat sıradan kardeşlerden büyük bir farkları vardır; onlar yapışık ikizlerdir. Doğdukları günden beri beraber yaşamaya alışmış bu iki kardeşin, belli bir

yaşa geldikten sonra çok büyük bir problemleri ortaya çıkmıştır. Evlenecek yaşları gelmesine rağmen, kendilerine uygun 'hayırlı' bir kısmet bulamamışlardır. Hal böyle olunca da büyük şehir İstanbul'un yolunu tutarlar...



Chappie

Yakın gelecekte suç, droid robotlardan oluşan baskın bir polis gücü tarafından kontrol altına alınmıştır. Fakat şimdi insanlar bu baskıya karşı direnişe geçmiştir. Polis droidlerinden Chappie, merkezden çalınır ve yüklenen

yeni program ile düşünme ve hissetme yeteneğine sahip ilk robot olur. Şimdi mevcut düzeni korumak isteyen güçler, insanlık ve düzen için tehlike olarak gördükleri Chappie'yi yok edene kadar durmayacaklardır...

4.5G ile hayatımızda neler değişecek?

Türkiye'nin uzun süredir merakla beklediği 4.5G ihalesi gerçekleştirildi. Peki 4.5G ne demek? 4.5G ile hayatımızda neler değişecek? İşte yanıtları...

Mobil internet konusunda Türkiye'yi bir adım daha öne taşıyacak olan 4.5G ihalesi gerçekleştirildi. Peki 4.5G ne demek? Aslında 4.5G sadece Türkiye'ye has bir tabir. Normalde tüm dünyada bu sistemin adı 4G olarak geçiyor. 4G'nin açılımı ise 4. nesil mobil iletişim teknolojisi anlamına geliyor.

Bu da kullanıcılara 3G'ye oranla çok daha hızlı bir mobil iletişim hizmeti sunulması demek. Basitçe açıklamak gerekirse; 4.5G ile cebimizdeki internet tam 12 kat daha hızlı olacak. Şu anda 3G saniyede yaklaşık olarak 28 Mbps'lik bir hız sunuyor. 4.5G'ye geçildiğinde ise bu hız saniyede ortalama 300 Mbps olacak. Şunu da dip not olarak belirtelim. 4G dünyada ilk kullanıma sunulduğunda hız ortalaması 100 Mbps civarlarındaydı.

FREKANSLAR 5 KATINA ÇIKACAK

Mobil şebeke işletmecilerine tahsisli mevcut frekans miktarı 183 MHz iken, ihale kapsamında tahsis edilecek yeni frekanslarla toplam 573 MHz'a çıkılacak. İhaleyle tahsis edilecekler toplam frekans miktarı, mevcut frekansların 3, mobil geniş bantta data hizmeti sunulacak frekans miktarının ise 5 katına ulaşacak.

3G hizmetlerinden sonra geliştirilen ve kamuoyunda 4,5G olarak tabir edilen IMT Advanced teknolojileriyle hizmet sunulacağından, teknoloji üstünlüğü sayesinde vatandaşlar çok daha hızlı şekilde bilgiye erişme imkanına kavuşacak.

Genişbant erişimindeki her yüzde 10'luk artış, ülkelerin gayri safi milli hasıllarında yüzde 1-1,5 büyümeye sağlıyor. Dolayısıyla yapılacak ihale sebebiyle genişbant altyapısının daha da yaygınlaştırılması ve mobil genişbant hizmetlerinin daha fazla vatandaşla ulaştırılması, ülke ekonomisine de önemli ölçüde katkı sağlayacak.

YENİ TEKNOLOJİLER SUNULACAK

İhale sonrasında söz konusu frekanslar kullanılarak tüketicilere 5G de dahil yeni teknolojiler sunulabilecek. 4G ile 6,5 dakika, 3G teknolojisiyle 1 saatten fazla süren 8 gigabayt büyüklüğünde yüksek çözünürlüklü filmi indirme süresi, bu teknolojiyle 6 saniyeye düşecek. Dünya genelinde akıllı cihaz sayısındaki hızlı artış, teknolojik gelişmeler, hız ve kapasite talebi gibi etkenler mobil genişbant teknolojilerinde sürekli olarak yeni gelişmeleri tetikliyor. Dünya genelinde 100'ün üzerinde ülkede LTE hizmeti aktif olarak kullanılıyor ve 250 milyona yakın aboneye hizmet veriliyor. Bu sayının 2017'de 1 milyara ulaşması bekleniyor. İnternete bağlı cihaz sayısındaki hızlı artış, M2M (makinalar arası iletişim) uygulamaları, nesnelerin interneti, haberleşme cihaz ve ekipmanlarındaki enerji verimliliği, artan hız ve kapasite talebi ise 5G'yi gündeme getirirken, buna ilişkin standartların ve tesis edilecek şebekelerin 2020 sonrası için değerlendirileceği öngörülmüyor.

AB ve Güney Kore arasında 5G mobil internet teknolojisinin geliştirilmesi için anlaşma imzalanırken, bu teknolojinin getireceği avantaj ve dezavantajlar ele alınacak. AB'nin, bu kapsamda 2020'ye kadar 700 milyon avro yatırım yapması bekleniyor. Kısacası 4.5G ile birlikte mobil internet kullanırken videolar daha akıcı bir şekilde izlenip, Periscope gibi canlı yayın programları daha rahat bir şekilde kullanılabilir.

TÜRKİYE'DE NELER DEĞİŞECEK?

4.5G ile cepteki internet 4 kat daha hızlı olacak. Yani, bazen donarak izlenen HD videolar artık donma, kasma derdi olmadan izlenebilecek. İlk etapta kulağa oldukça hoş gelse de bir de madalyonun öteki yüzü var ki bu da bitmek bilmeyen kota sıkıntısı.

Haliyle internet hızlanınca, bugün aylık olarak bize ucu ucuna yeten 2GB'lık internet paketleri de yetmemeye başlayacak. Bu durum bazı beklentileri de beraberinde getiriyor. Bunlardan birincisi kota kaldırılarak TTNET'in uyguladığı gibi AKK uygulamasına geçmek. Yani cephede internette kota sıkıntısı olmaması gerekiyor.

İkinci seçenek ise internet paketi fiyatlarının ucuzlaması. Madem internet 12 kat daha hızlı olacak, o zaman fiyatı sabit tutmakla birlikte kotaların artırılması yoluna gidilmesi muhtemel. Örneğin, şu an 2GB olan bir paket, 24 GB'ta çıkartılabilir ya da 20 lira olan 2GB'lık fiyat (fiyat temsillidir), 2 liraya düşürülebilir.

Uzun lafın kısısı, teknoloji gelişiyor ve yeniler eskilerin yerini alıyorsa, vatandaşlar da bunun için fark ödememeli. Eğer operatörler bu mantıkla hareket ederse, 4.5G ile birlikte Türkiye'deki internet kullanıcılarının kota derdinden kurtulmaları da mümkün gözüküyor.

Son olarak, 4.5G Türkiye'de ne zaman aktif olarak kullanılmaya başlanacak? Eğer büyük bir aksilik olmazsa, operatörlerin 1 Nisan 2016 itibarıyla 4.5G'ye geçmesi planlanıyor. İşin güzel tarafı ise operatörlerin 8 yıl içerisinde yani 2024'e kadar Türkiye'nin yüzde 95'ini 4.5G kapsamına almak zorunda olmaları. Tabii o zamana kadar 5.5G'ye de geçmiş olabiliriz. Bunu bekleyip göreceğiz.





TÜYAP BURSA 2015 FUAR TAKVİMİ

BURSA DOĞA, AV 2015

7. Uluslararası Doğa Sporları, Avcılık, Atıcılık, Balıkçılık, Alternatif Turizm, Arazi Araçları, Yaz Sporları, Spor Giyim, Karavan ve Kamp Malzemeleri Fuarı
01 - 04 Ekim 2015

BURSA HAYVANCILIK VE EKİPMANLARI FUARI

Bursa 8. Uluslararası Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı
13 - 17 Ekim 2015

BURTARIM 2015

Bursa 13. Uluslararası Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi Fuarı
13 - 17 Ekim 2015

BURSA BLOK MERMER FUARI 2015

Blok Mermer ve İş Makineleri Fuarı
25 - 28 Kasım 2015

BELEX 2015

Bursa 13. Uluslararası Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Aydınlatma ve İletişim Fuarı
• Kablo Özel Bölümü • Yenilenebilir Enerji Sistemleri Özel Bölümü
03 - 06 Aralık 2015

BURSA DEMİR - ÇELİK 2015

Bursa Demir-Çelik, Döküm, Demirdışı Metaller, Ürün ve Üretim Makineleri Fuarı
03 - 06 Aralık 2015

BURSA HIRDAVAT VE İŞ GÜVENLİĞİ FUARI 2015

Bursa 6. Hırdavat ve İş Güvenliği Fuarı 2015
03 - 06 Aralık 2015

BURSA METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

14. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, El Aletleri, Pnömatik ve Hidrolik Fuarı
• Depolama, İstifleme Özel Bölümü
03 - 06 Aralık 2015

BURSA SAC İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

7. Sac, Boru, Profil İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı
03 - 06 Aralık 2015

KALIP AVRASYA 2015

Bursa 8. Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı
03 - 06 Aralık 2015



Depo Lojistiğinde %100 Made in Germany kalitesi! Tüm hizmetleri tek elden alın

- Dizel ve elektrikli makinelerde geniş ürün gamı
- Satış ve kısa/uzun dönem kiralama opsiyonları
- Yeni makine ve yenilenmiş ikinci el alternatifleri
- Raf ve depolama sistemleri
- Satış sonrası hizmetler

Buradan Lojistik kataloğumuzu
PDF olarak indirebilirsiniz!



JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.





Dünya'nın ilk solar stadyum uygulaması WERDER BREMEN STADI, Almanya



İnovatif teknolojilerin bir arada kullanıldığı ARGE MERKEZİ

Güneş Enerjisini Sizin İçin Fırsata Dönüştürüyoruz.

Alman Enerji Devi EWE AG'nin 85 yıllık tecrübesini Türkiye'ye taşıyoruz. Güneş Enerjisi uygulamalarında size özel finansal çözümler ve anahtar teslim hizmet modelimizle yanınızdayız!



ENERVIS
Enerji Uzmanınız

Enervis Enerji Servis San. ve Tic. A.Ş.

www.enervis.com.tr

Bursa:
4200 İş Merkezi Balat Mah.
Sıhhiye Cad. 54. Sok. No: 2 / 37
Nilüfer Bursa
T 0224 240 13 00
F 0224 240 13 04

İstanbul:
FSM Mah. Poligon Cad.
Buyaka 2 Sitesi No: 8
A Blok Kat: 14
34771 Ümraniye İstanbul
T 0212 215 30 80

Kayseri:
Kayserigaz Genel Müdürlük Binası
Yeni Mah. Mustafa Kemal Paşa
Bulvarı 5. Cadde No: 62 A
Kocasinan Kayseri
T 0352 337 60 00