

SINERJİ

Sinerji BOSİAD
yayın organıdır

Birlikte üretelim, birlikte büyüyelim...

Yıl 5 | Sayı 31

Dünya tekstilcileri Bursa'da buluştu

Asya, Avrupa, Amerika ve Afrika'dan 23 ülkeden gelen 70 tekstil şirketinin temsilcileri, Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından Bursa'da ağırlandı. 1-9 Kasım tarihleri arasında Bursa OSB Tekstil Kümesi firmalarını fabrikalarında ziyaret eden yabancı katılımcılarla, yüzlerce ikili iş görüşmesi de gerçekleştirildi. [s14](#)

Özel çocuklar yeteneklerini Bursa OSB'de sergiledi

Bursa Organize Sanayi Bölgesi ile MEB Yıldırım Belediyesi Hacı Mehmet Zorlu Özel Eğitim Meslek Okulu ve Hacı Saide Zorlu Özel Eğitim Uygulama Okulu işbirliğinde 3 Aralık Dünya Engelliler Günü farkındalık etkinliği gerçekleştirildi. [s24](#)

BOSİAD, Vali Canbolat'ı ziyaret etti

Abdullah Bayrak başkanlığındaki BOSİAD yönetim kurulu üyeleri, Bursa Valisi Yakup Canbolat'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. [s26](#)

YAPI ENDÜSTRİSİ ÇÖZÜMLERİ



Floorlayer
Parkealtı Yalıtım Şiltesi



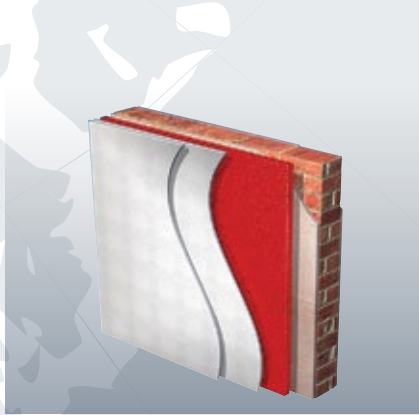
Floormax
Şapaltı Yalıtım Şiltesi



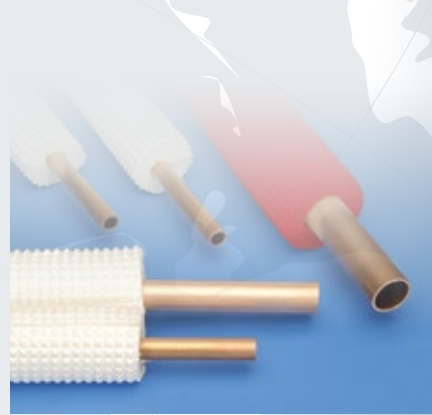
Rooflayer
Çatı Yalıtım Şiltesi



Termawrap
HVAC Yalıtım Levhası



Akustilayer
Ses Yalıtım Levhası



Termawrap
HVAC Yalıtım Borusu

durfoam
Insulation and Packaging Solutions

DURFOM İZOLASYON VE AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş. Merkez: Akçalar Sanayi Bölgesi Şirşır C. No: 5 Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE **T**+90 224 484 25 06 - 07 **F**+90 224 484 23 21
İSTANBUL - DURMAZLAR PLAZA Şube: Basın Express Yolu No: 25 Halkalı Küçükçekmece / İstanbul / TÜRKİYE **T**+90 212 693 96 35 - 36 - 37 **F**+90 212 693 96 38
www.durfoam.com

DURMAZLAR

DURMA

Bugün, Yarın, Daima...



Yeni Yılınız Kutlu Olsun...



Happy New Year Feliz Año Nuevo
Glückliches neues Jahr Buon anno
Bonne Année С Новым Годом



Sağlık ve Zindelik Hep Sizinle

Soğuk ve yorucu havalar hem ruhunuza hem bedeninize yıpratıcı etkiler bırakır.
İhtiyacınız olan yenilenme için en iyisini tercih etmek istiyorsanız,
World Luxury Awards ödüllü Aneta Spa'dan daha iyi bir seçenek olamaz.

Geleneksel hamam kültürümüzü Uludağ Manzarasıyla buluşturan Aneta Spa'da
worldwide masajlardan spa ritüellerine yorgun benliğinize nefes aldıracak onlarca seçenek
Hilton Bursa'da sizleri bekliyor.

O (224) 500 05 05 rezervasyon numaramızı arayarak,
en düşük fiyat avantajlarından yararlanabilirsiniz.


Hilton
BURSA
CONVENTION CENTER & SPA

Hilton
HONORS

KORTEKS

Her bir otomobili kaliteyle buluşturacağımız anı
iple çekiyoruz!



Otomotiv sektöründe iplikten kumaşa, kalite sürekliliğinin ne kadar önemli olduğunu çok iyi biliyoruz. **Korteks**'te otomotiv kumaş projelerinin tasarımından seri üretim aşamasına kadar en hızlı, esnek ve güvenilir servisi sunmak için çalışıyoruz.

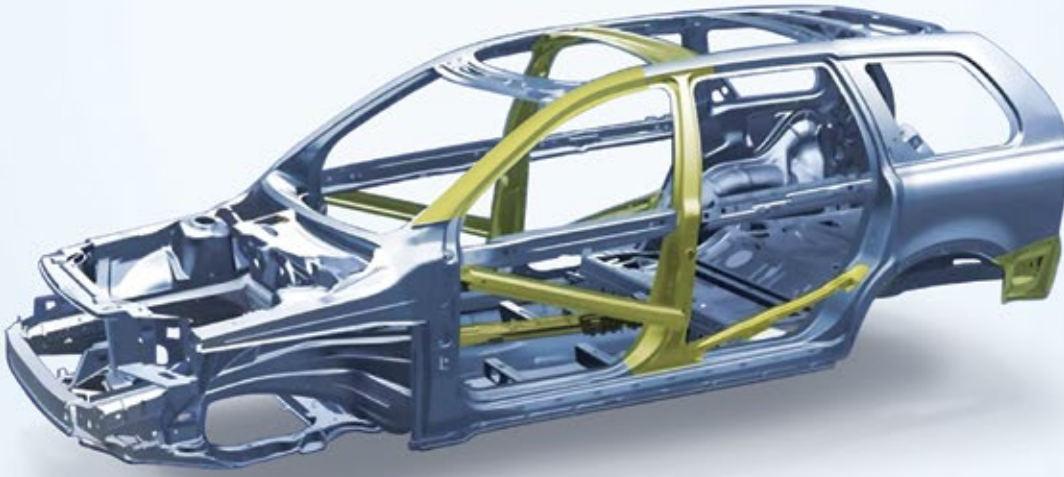
Dünyada üst segment otomotiv firmalarına tekstil ihracatı yapmamızın, Avrupa'da en büyük entegre ve inovatif polyester iplik üretim merkezi olarak anılmamızın da sebebi bu.



İ P L İ K

www.korteks.com.tr

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



Beyçelik Gestamp sac metal üretimi ve kalıp tasarımı lider kuruluşlardan biridir.



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.

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 imkanları kullanılmaktadır.



RAMSOY METAL-NAKLİYECİLİK
SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

SOYIÇ İNŞAAT NAKLİYAT METAL GERİ DÖNÜŞÜM SAN. TİC. A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 75. Yıl Bulvarı No:2 Nilüfer / BURSA
Tel : 0 224 242 49 00 - 01 - 02 & Fax: 0 224 242 49 04
info@soyichurda.com



SOYIÇ METAL

● YENİLİKÇİ TASARIMLAR



meklas.com

 **meklas**
group

Kasım - Aralık 2018
Yıl 5 Sayı 31 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
Abdullah Burkay Yönetim Kurulu Üyesi
Nüvit Gündemir Yönetim Kurulu Üyesi
Sühendam Urbay Yönetim Kurulu Üyesi
Özcan Gök Yönetim Kurulu Üyesi

Bursa OSB Bölge Müdürü
A.Türker Ertürk

BOSİAD Yönetim Kurulu
Abdullah Bayrak Yönetim Kurulu Başkanı
Yavuz Yiğit Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Mefkûre Zümbülova Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Ahmet Parseker Yönetim Kurulu Üyesi
İhsan İpeker Yönetim Kurulu Üyesi
Meltem Turan Yönetim Kurulu Üyesi
Sami Erol Yönetim Kurulu Üyesi
Süleyman Selçuk Çelik Yönetim Kurulu Üyesi
Tanver Emre Yılmaz Yönetim Kurulu Üyesi
Orhan İğrek Yönetim Kurulu Üyesi
Ali Türkün 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 iletişim & yayıncılık

Yazlevi İletişim&Yayıncılık
Tel: 0 224 451 66 67
Fax: 0 224 451 70 71
29 Ekim Mah. Ümit Kaftancıoğlu Cd.
No:21 H Blok D:8 Nilüfer/Bursa
yazlevi@yazlevi.com.tr
www.yazlevi.com.tr

Baskı

Rota Banışçı Matbaacılık ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
Banışçı İş Merkezi Fethiye Mah. Sanayi Cad. No:317
BURSA-TÜRKİYE
0224 242 72 00
www.rotabarischi.com.tr

Baskı Tarihi

7 Ocak 2019

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.



İÇİNDEKİLER

Sinerji'den Mesaj

- 10** 2019'da daha çok çalışıp, durmadan üreteceğiz... Hüseyin Durmaz
12 "Güçlü Türkiye İçin Mesleki Eğitim" Abdullah Bayrak

Kapak Konusu

- 14** Dünya tekstilcileri Bursa OSB'de buluştu

BOSB ve BOSİAD'dan...

- 16** Tekstil Kümesi, 23 ülkeden tekstilcileri ağırladı
22 Tekstil Kümesi şirketlerinden organizasyona tam not
24 Özel çocuklar yeteneklerini Bursa OSB'de sergiledi
26 BOSİAD Vali Canbolat'ı ziyaret etti
28 Bursa OSB'de miniklere yangından korunma eğitimi
36 Üniversite öğrencilerinden Bursa OSB'ye ziyaret
38 İmar Barışı sanayicilerin yararına yeniden düzenlendi
41 Bursa OSB ve İMO Bursa'dan işbirliği protokolü
43 AIESEC iş dünyasından destek bekliyor
49 "Ekonomideki risklere karşı tedbirli olun"

Firmalar

- 47** Sarıgözoğlu'na Ford'dan Q1 sertifikası
50 Pilot Koltuk'tan örnek bağış
51 İpeker'e Kuzey Yıldızı ödülü
53 Bosch Grubu ve Maxion İnci Jant Grubu'ndan işbirliği
54 Coşkunöz'den Rusya'dan sonra Romanya'ya dev yatırım
55 TKG Otomotiv başarılarını "En İyi Yönetilen Şirket Ödülü" ile taçlandırdı
59 Treves ve Diniz Holding'den Tredin ziyareti

Röportajlar

- 30** Akteknik Kalıp büyümeye odaklandı Yahya Erçetin
44 Pressmech'in rotası ihracat Erkan Şentürk

Görüşler

- 34** Holding ve grup şirketlerinin birbirine borç vermesi Şerif ARI
40 Kofi Annan ve Stephen Hawking anısına yeni bir yılı karşılarlarken Erdal ELBAY
48 Elektronik tebligat zorunluluğu 1 Ocak'ta yürürlüğe giriyor Zeynep Handan ÖZCEBE
56 "İşyeri Psikoloğum" çalışan memnuniyet anketleri Sema ADALI
62 İnsülin direnci nedir? Yrd. Doç. Dr. Esin Göksu ŞEKER

Fotoğraf Öyküsü

- 64** Sonbaharı uğurlarken Dr. İsmail ŞEKER

MTV zammı belli oldu

2019 yılında vergi, harç ve cezalardaki yeniden değerlendirme oranları belli oldu. Buna göre, Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin artış oranı 2019 yılı için yüzde 15,9 olarak belirlendi.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 30 Kasım 2018'de Resmi Gazete'de yayımlanan 503 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile ilan edilen yeniden değerlendirme oranı, 197 sayılı Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu'nun verdiği yetkiye dayanarak 2019'da MTV tutarlarına uygulanmak üzere yüzde 15,9 olarak



yeniden belirlendi. Karar, 1 Ocak 2019'da yürürlüğe girdi.

2019 yılında vergi, harç ve cezalarının zam oranları ve yeni fiyatları ise şöyle: Yeni yılda kırmızı ışık ihlali cezası değişmedi, 236 lira olarak kaldı. Alkollü araç kullanma cezası da değişmedi. Alkollü araç kullananlara ilk yakalanmalarında bin üç lira ceza uygulanacak. İkinci kez alkollü araç kullanırken yakalananların cezası, bin 258 lira olacak. Cep telefonlarından alınan özel iletişim vergisi 67,5 liraya yükseldi. Yeni yılda, 1 yıllık pasaport harcı 48 lira artarak 249 lira oldu. B sınıfı ehliyet harcı ise 118 lira artarak 614 lira'ya yükseldi.

Kasım ayı dış ticaret rakamları açıklandı



Dış ticaret açığı 11 ayda 52,3 milyar dolar oldu. Kasımda dış ticaret açığı yüzde 89,8 azaldı.

TÜİK ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan kasım ayına ve ocak-kasım dönemine ilişkin geçici dış ticaret istatistikleri açıklandı. Buna göre, ihracat kasımda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,4 artışla 15 milyar 529 milyon dolara yükselirken, ithalat yüzde 21,3 azalarak 16 milyar 180 milyon dolara geriledi. Bu dönemde dış ticaret açığı yüzde 89,8 azalışla 651 milyon dolara indi. İhracatın ithalatı karşılama oranı, geçen yılın ka-

sımda ayında yüzde 69,1 iken, bu yılın aynı ayında yüzde 96'ya yükseldi.

11 AYDA 52,3 MİLYAR DOLARLIK AÇIK

Türkiye'nin ihracatı ocak-kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 7,7 artarak 154 milyar 186 milyon dolara çıkarken, ithalatı yüzde 2 azalışla 206 milyar 505 milyon dolara düştü. Söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 22,6 azalarak 52 milyar 319 milyon dolar oldu.

Bu dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 74,7 olarak hesaplandı.

Ekonomik güven endeksi aralıkta arttı

TÜİK verilerine göre ekonomik güven endeksi, aralıkta geçen aya göre yüzde 2 artarak 73,7'den 75,2'ye yükseldi.

Türkiye İstatistik Kurumu, aralık ayına ilişkin ekonomik güven endeksini açıkladı.

Buna göre, ekonomik güven endeksi, bu ay kasıma göre yüzde 2 artarak 73,7'den 75,2'ye yükseldi. Ekonomik güven endeksindeki artış, reel kesim (imalat sanayi), hizmet ve perakende ticaret sektörü güven endekslerindeki yükselişlerden kaynaklandı.

Aralık ayında reel kesim güven endeksi 97,7'ye, hizmet sektörü güven endeksi 81,5'e ve perakende ticaret sektörü güven endeksi 96,4'e yükseldi. Tüketici güven endeksi 58,2'ye, inşaat sektörü güven endeksi ise 55,4'e geriledi.



Mobilyacılar enflasyon indirimini 2019'da da sürdürececek



MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, "Mobilyacılar olarak enflasyonla mücadele kapsamında yıl sonuna kadar yaptığımız yüzde 10 indirimini yeni yılda da sürdüreceğiz" dedi.

Mobilyacılar olarak enflasyonla mücadele kapsamında yıl sonuna kadar yaptıkları yüzde 10 indirimini yeni yılda da sürdüreceklerini bildiren Güleç, "Ancak maliyetlerde ciddi artışlar yaşandı. Bu

kapsamda hükümetimizden beklentimiz, kasım ayının ilk haftasında başlayan KDV indiriminin en azından 2019 yılı boyunca devam etmesidir. Bu hem üretimdeki canlanmanın devamını sağlamak hem de iç pazar ve ihracattaki artışı sürdürmek için çok önemli bir gelişme olacaktır" dedi.

İç pazarda son 1,5 ayda yüzde 30 civarında canlanma yaşandığını ifade eden Güleç, ülkenin

mobilya ihracatının 2018'de 3 milyar doların üzerine çıkmış olacağını söyledi. Güleç, Türkiye'nin 2023 için yıllık mobilya ihracat hedefinin 10 milyar dolar olduğunu anımsatarak, "Ancak iç pazarda satışlarımızın güçlü olması, üretimimizin sürmesi gerekiyor. KDV indiriminin sürmesi halinde bu güçlü üretimimiz de devam edecektir" diye konuştu.

Küresel ekonomide yüzde 2,7 büyüme beklentisi

Berenberg Başekonomisti Holger Schmieding, küresel ekonominin 2019 yılında yüzde 2,7 büyüme kaydedeceğini bildirdi.

Schmieding, politik popülizm ve korumacılığın iki büyük risk olduğunu vurgulayarak, popülizmin ve hızlanan ticaret savaşlarının küresel ekonomide ciddi bir gerilemeye sebep olabileceğini aktardı.

Schmieding, küresel ekonomide ticaret savaşına yönelik tansiyonların olumsuz etkilerinin görüleceği ve küresel ekonominin 2019 yılında yüzde 2,7 büyüme kaydedeceği öngörüsünde bulundu.



Ticaret savaşları, İtalya ve Brexit'e ilişkin belirsizliklerin Avro Bölgesi'nin büyümesi üzerinde baskı oluşturduğunu vurgulayan Schmieding, bu risklerin 2019 yılında azalabileceğini söyledi.

Bölgede ücret artışlarındaki ılımlı yükselişin çekirdek enflasyonu yukarı çekeceğini ancak bunun kademeli bir şekilde olacağını belirten

Schmieding, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) faizleri 2019 sonunda artırabileceğini kaydetti.

Schmieding, Avro Bölgesi'nin 2019 yılında yüzde 1,3 büyüme kaydedeceği, enflasyonun da yüzde 1,5 seviyesinde gerçekleşeceği öngörüsünde bulundu.



Hüseyin Durmaz
Bursa OSB Yön. Kur. Bşk.

2019'da daha çok çalışıp, durmadan üreteceğiz...

Çok değerli Sinerji okurları;

Bir yılı daha geride bıraktık. 2018 yılı Bölgemizdeki faaliyette bulunan çok değerli firmalarımızın üstün gayretli çalışmaları ile yoğun geçti. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmalar Bursa ve ülkemiz ekonomisine çok önemli katkılar sağlamayı sürdürdüler ve Bölgemizdeki üretim çarkları durmadan dönmeye devam etti.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi yönetimi olarak bizler de sanayicilerimize yönelik çalışmalarımızı aralıksız sürdürdük. Bu kapsamda; 'İmar Barışı' uygulaması Bursa OSB'nin girişimleriyle sanayicilerin yararına yeniden düzenlendi.

Bursa OSB Tekstil Kümemiz, 23 ülkeden 70 firmayı temsilen 90 tekstilcinin katıldığı alım heyetini Bursa'da ağırladı. Alım heyetinin temaslarında İpeker, Harput Tekstil, Marsala Tekstil, BZ Jakarlı, Melih Aker Tekstil, Şevket Güvenç Tekstil, Panoteks, Teknoteks, Şık Apre, Nilba ve CAC Tekstil firmaları ile ikili ticari görüşmeler gerçekleşti.

Yönetim Kurulu toplantılarımızı sırasıyla Bölgemizdeki katılımcıların ev sahipliğinde gerçekleştirme kararımız doğrultusunda ilk olarak Korteks, ardından da Harput Tekstil'in konuğu olarak gerçekleştirdik. Bölgemizdeki sanayicilerin görüş ve önerileri bizler için büyük önem taşımaktadır.

Ayrıca sosyal sorumluluğumuz olarak, MEB Yıldırım Belediyesi Hacı Mehmet Zorlu Özel Eğitim Meslek Okulu ve Hacı Saide Zorlu Özel Eğitim Uygulama Okulu işbirliğinde 3 Aralık Dünya Engelliler Günü farkındalık etkinliği gerçekleştirildi.

Bu arada, 2018 yılı pozitif göstergelerle başlamakla birlikte yılın üçüncü çeyreğindeki konjonktürel etkiler ve özellikle döviz kurundaki dalgalanmalar nedeniyle piyasaların etkilendiği gözlemlendi. Ekonomi yönetimi ile Hükümetimizin zamanında almış olduğu önlemler ve uygulamaya giren tedbirler sayesinde negatif etkiler ortadan kalkmaya başladı.

Ve yeni yıl, yeni umutlarla geldi.

Birlik ve beraberlik içerisinde 2019 yılını daha çok çalışıp, daha çok üreterek geçireceğimize inanıyoruz.

Bu duygu ve düşüncelerle yazımı tamamlarken, birlik ve beraberliğin önemini bir kez daha belirtiyor, sizlere de 2019 yılında sağlık ve mutlulukla işlerinizde başarılar temenni ediyor, saygılarımı sunuyorum.

*Zirvede
46. Yıl*



SiNTA®
SANAYİ İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.

SiNTA®
İNŞAAT

İDARE MRK. (İNŞAAT TAAHHÜT)
Organize San. Bölgesi Gri Caddesi
No:6 - 16140 Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA®
PREFABRİK

PREFABRİK TESİSLERİ
Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Caddesi
No:19 - 16140 Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA®
BETON

ÇELİK KONS. ÜRETİM TESİSLERİ
Organize San. Böl. Sarı Caddesi
No:9 - 16140 Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA®
ÇELİK

HAZIR BETON TESİSLERİ
Ahmet Yesevi Mah. Sanayi Cad.
No:661 - 16140 Geçit - Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 244 96 51
Fax: 0224 244 96 36
sinta@sinta.com.tr

SiNTA®
AGREGA

AGREGA ÜRETİM TESİSLERİ
Yörükenicesi Mahallesi
No:143 - 16970
Mudanya - BURSA
Tel: 0224 559 62 54-55
sinta@sinta.com.tr

“Güçlü Türkiye İçin Mesleki Eğitim”

Abdullah Bayrak
BOSİAD Yön. Kur. Bşk.

Çok değerli Sinerji okurları,

Bildiğiniz gibi BOSİAD 2011 yılında kuruldu. Bizler de 2017'nin başında görevi devraldık. Yönetim Kurulu olarak 2 yılımızı tamamladık ve bayrağı yeni arkadaşlarımıza devredeceğiz. Bu süre içinde yaptığımız çalışmaların takdiri siz değerli üyelerimizin ve kamuoyununur.

BOSİAD yönetimi olarak göreve geldiğimiz günden itibaren devraldığımız bayrağı daha da yukarılara taşımak için çaba gösterdik. Bu hedef doğrultusunda bir yandan sanayicilerimizin sorunlarına çözüm bulmak amacıyla projeler geliştirirken, diğer yandan da çok önemli etkinliklere imza attık. Buradan yeni seçilecek arkadaşlarımıza şimdiden başarılar diliyor ve bize ihtiyaç duyulan her noktada çalışmaya hazır olduğumuzu tüm samimiyetle bildirmek istiyorum. Yönetim Kurulum adına, görev süremiz boyunca bizlere destek olan kişi ve kurum bazında herkese teşekkürlerimi sunuyorum.

Bununla birlikte, görev süremiz dolmadan çok önemli bir projeyi daha hayata geçirmenin mutluluğunu da yaşayacağız. Hepinizin bildiği gibi ülkemizde ciddi bir nitelikli eleman sıkıntısı var. Sanayi ve üretim şehri olan Bursa'da, bu sorunun çözümüne katkı koymak adına önemli bir çalışmanın ilk adımlarını attık. “GÜÇLÜ TÜRKİYE İÇİN MESLEKİ EĞİTİM” sloganı altında nitelikli eleman yetiştirilmesi konusunda farkındalık yaratmak ve gençlerimizin meslek liselerini tercih etmelerini sağlayabilmek adına bir program gerçekleştiriyoruz.

Bu kapsamda, bölgemizin çok değerli firmalarının desteği ile oluşturulan ‘İş’ten Sesler Korosu’nun 18 Ocak 2019 Cuma günü saat 20.00’de Merinos AKKM Orhangazi Salonu’nda vereceği konsere hepiniz davetlisiniz. O gece güzel bir sürprizimiz de olacak.

Bizler bu projeye inandık. Bu sorunun çözümü adına önümüzdeki dönemde yeni çalışmalarla da derneğimiz öncü olmasını sürdürecektir.

Buradan bir kez daha yeni yılınızı kutluyor, 2019’un ülkemiz ve tüm insanlık için sağlık, mutluluk, huzur ve bol kazançlı geçmesini diliyorum.

ALTINYILDIZ ★ CLASSICS



İlkbahar/Yaz 2018

ANATOLIUM OSMANGAZİ
0224 261 1159

CARREFOUR NİLÜFER
0224 452 7213

ÖZDİLEKPARK NİLÜFER
0224 413 2276

AS MERKEZ OUTLET OSMANGAZİ
0224 261 3352

KENTMEYDANI OSMANGAZİ
0224 255 1105

SUR YAPI MARKA AVM NİLÜFER
0224 502 2344

Online alışveriş altinyildizclassics.com



Dünya tekstilcileri Bursa OSB'de buluştu

Amerika, Asya, Avrupa ve Afrika'dan 23 ülkeden gelen 70 tekstil şirketinin temsilcileri, Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından Bursa'da ağırlandı. 1-9 Kasım tarihleri arasında Bursa OSB Tekstil Kümesi firmalarını fabrikalarında ziyaret eden yabancı katılımcılarla, yüzlerce ikili iş görüşmesi de gerçekleştirildi.





Tekstil Kümesi, 23 ülkeden tekstilcileri ağırladı

Bursa OSB Tekstil Kümesi, 23 ülkeden 70 firmayı temsilen 90 tekstilcinin katıldığı alım heyetini Bursa'da ağırladı. Alım heyetinin ilk günkü temaslarında İpeker, Harput Tekstil, Marsala Tekstil, BZ Jakarlı, Melih Aker Tekstil, Şevket Güvenç Tekstil, Panoteks, Teknoteks, Şık Apre, Nilba ve CAC Tekstil firmaları ile ikili ticari görüşmeler gerçekleşti.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi, ABD, Kanada, İngiltere, İskoçya, Fransa, İtalya, Güney Amerika, Danimarka, Azerbaycan, Gürcistan, Cezayir, Kenya, İran, Ermenistan, Polonya, Brezilya, Meksika, Kolombiya, BAE, Katar, Lübnan, Filistin ve Ürdün'den gelen tekstil şirketlerini 1-9 Kasım tarihleri arasında Bursa OSB Tekstil Kümesi üyesi firmaların kendi tesislerinde ve showroomlarında ağırladı. Konuk alım heyetinin Bursa'daki temasları 9 Kasım'a kadar devam etti.

Şirketlerin yeni iş ilişkileri geliştirme, yeni müşteriler kazanarak farklı coğrafyalara açılmaları adına düzenlenen program, firmaların ihracat

bağlantılarını güçlendirmeleri için önemli bir ortam yarattı. 8 gün boyunca devam eden ikili görüşmeler, fabrika ziyaretleri ve toplantılarla da firmalara ticari içeriği zengin bir organizasyon sunuldu.

ETKİN İŞ GÖRÜŞMELERİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Bursa OSB'den konuyla ilgili yapılan açıklamada, "Konuğumuz olan alım heyeti temsilcileri istedikleri ürünleri küme üyesi firmalarımızın kendi tesislerinde görme imkânı buluyorlar, etkin iş görüşmeleri gerçekleştiriliyor" denildi.

Hatırlanacağı üzere, Ticaret Bakanlığı'nın UR-GE destekleri ile faaliyetlerini sürdüren Bursa OSB Tekstil Kümesi, geçtiğimiz dönemlerde Kanada'dan Güney Afrika ve Japonya'ya kadar farklı ülkelerde temaslarda bulunarak ikili iş görüşmelerinde bulunmuştu.





Yerli üretici ve alım heyetleri bir arada

Dubai, Katar, Ürdün gibi Körfez ülkelerinden gelen tekstilciler ile Bursa OSB Tekstil Kümesi üyesi firmaların yetkilileri arasında ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi.

Alım heyetinin üçüncü gün yaptığı temaslara Bursa OSB Hizmet Binası Çok Amaçlı Salon'da İpeker, Harput Tekstil, Marsala Tekstil, BZ Jakarlı Dokuma, Melih Aker Tekstil, Şevket Güvenç Tekstil, Panoteks, Teknoteks, Şık Apre, Nilba Tekstil ve CAC Tekstil firma yetkilileri ile iş görüşmeleriyle devam etti.

Yerli firma yetkilileri ile bir araya gelen alım heyetleri, Türkiye'deki ürün kalitesinin Çin'den çok daha iyi olduğunu kaydederek, Türk firmaların sunduğu alternatiflerden oldukça memnun kaldı.

YENİ İŞ ORTAKLIKLARININ GÖRÜŞMELERİ YAPILDI

Yerli üreticiler, alım heyeti ile yapılan yüz yüze görüşmelerden memnun olduklarını aktarırken, uzun zamana yayılacak olumlu iş ortaklıklarının olabileceğinin sinyalini verdi. Ticaret Bakanlığı'nın UR-GE destekleri ile faaliyetlerini sürdüren Bursa OSB Tekstil Kümesi, yerli üreticiyi yabancı firma temsilcileri ile buluşturarak, Türk menşeli ürünlerin dünya pazarında daha çok yer bulmasını hedefliyor.



Dünya tekstilcileri Bursa'da buluştu

Amerika, Asya, Avrupa ve Afrika'dan 23 ülkeden gelen 70 tekstil şirketinin temsilcileri, Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından Bursa'da ağırlandı. 1-9 Kasım tarihleri arasında Bursa OSB Tekstil Kümesi firmalarını fabrikalarında ziyaret eden yabancı katılımcılarla, yüzlerce ikili iş görüşmesi de gerçekleştirildi.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Tekstil Kümesi, 1-9 Kasım tarihleri arasında 23 ülkeden 70 tekstil şirketinin yer aldığı alım heyetini Bursa'da ağırladı. 8 gün süren etkinliğe 90 yabancı firma temsilcisi katılırken, fabrika ziyaretleri ve yapılan B2B görüşmeleri ekonomik katkının yanı sıra Bursa'nın tanıtımına da büyük fayda sağladı. Yabancı katılımcılar organizasyonu Sinerji dergisine değerlendirdi:



Domenico Spaggiari

Firmalardan numune taleplerimiz olacak

İtalya'dan geliyorum. Türk  r nleri ile ilgili oldukça bilgi sahibiyim. Türkiye'deki firmaların birçoğu üretime yöneldikleri için pazarlama aşamasına çok fazla geçmiyorlar. Ve ikili görüşmelerle dünya genelinde bu tür tanıtımların yapılması hem üretim hem de market aşamasında fayda ve getiri sağlıyor. Bursa'da yapılan bu B2B görüşmelerinin önümüzdeki dönemde farklı ülke ve şehirlerde de yapılması gerektiğini düşünüyorum. Tekstil sektörünün yoğun olduğu İtalya'nın Milano şehrinde bu yapılabilir. İtalya'da da çok gündemde olan fantezi ürünlerin üretiminin yapılmasından ve kalitesinden çok mutlu oldum. Firmalardan taleplerim olacak. Bir firmamızdan gerekli numuneleri alarak, sonrasında İtalya, İngiltere ve çalıştığım diğer ülkelerde bu ürünlerin tanıtımını yapmayı planlıyorum. Türk firmalarının artık kalite, hacim ve ürün yelpazeleriyle dünyada daha fazla ön plana çıktığını biliyorum. Özellikle kadın giyimine yönelen şirketlerde çok sıradış ürünleri görmekten çok mutlu oldum. Çok modern dizayn ve tasarımlar gördüm, bunları kendi  lkemde kullanabilirim.



Raed Al Qaisi

Bursa'ya büyük bir ticaret merkezi gerekiyor

Benim Ürdün ve Irak'ta fabrikalarım var. Çok güzel ve faydalı bir organizasyon olmuş. Bugüne kadar ticaret için İstanbul'a gidiyordum, fakat kalite ve fiyat uygunluğu açısından Bursa  r nleri de çok güzel. Burada bazı ürünlere odaklandım ve o ürünlerde fiyatlar İstanbul'a göre çok daha iyi. Yeni  retim noktaları her zaman arıyoruz ve onu şu anda bulduğumu düşünüyorum. Muhtemelen artık Bursa ile de yola devam edeceğiz. Firmaların ilgi ve alakasından da çok memnun kaldık. Yaklaşık 18 yıldır İstanbul ile ticaret yapıyorum ama ilk defa Bursa'ya geliyorum. Hem şehir olarak Bursa'yı hem de yaptıkları işlerle Bursa firmalarını çok beğendim. Fakat bir konu beni çok şaşırttı. Neden tüm olanaklar İstanbul'da? Bu kadar üretim ve büyük fabrikalar varken, bence uluslararası büyük bir ticaret merkezi ve satış noktalarının Bursa'da da olması gerektiğini düşünüyorum.



... *Ishwar Bharwani*

Yeni iş ve fırsatlar bulmak istiyoruz

Ben Dubai'den geliyorum. Her yıl İstanbul'daki tekstil fuarına katılmama rağmen bu Bursa'ya ilk gelişim. Çok kompakt, küçük ama verimli bir organizasyon. İkili görüşmeler için uygun bir ortam var. Özellikle fabrikaları ziyaret ederek, firmaların üretim kabiliyeti, ürün kalitesi ve çeşitliliğini yakından görme fırsatı bulacağız. Bu zamanda dünyanın hemen hemen her noktasında işler yavaşladı. Bu organizasyona gelmeyi istedik, yeni işler ve fırsatlar yaratabileceğimizi düşündük. Biraz daha uygun fiyatlı ürünlere odaklandık.



... *Wadah Saeed*

Türk ürünleri Çin ürünlerini baskılamaya başladı

Filistin'den geliyorum. Elbise üzerine mağazalarım var. Türkiye'den toptan eşyalar alıp ticaretini yapıyorum. Daha önce turist olarak Bursa'da bulunmuştum ama ticaret için İstanbul'a geliyorum. Türkiye'de üretilen ürünlerin kalitesini çok iyi biliyorum ve her yerde de duyuyorum. Bilerek ve ticaretini de severek yaptığım ürünler. Özellikle bu yılın ürünlerine ve kalitesine hayran kaldım. Artık Türk ürünleri Çin ürünlerini baskılamaya başladı. Çin ürünleri tercih edilmeyen ürünler olmaya başladı. Yanımda getirdiğim bir ürün var ve bunu sadece Türkiye'de üretebiliyorlar. Çin'de üretilemediler. Son dönemde Bursa'nın ismini daha fazla duymaya başladık ve ikinci bir İstanbul olma yolunda Bursa. Bundan sonra da Bursa'ya gelmeye devam edeceğim. Küçük sanmama rağmen gerçekten çok büyük bir şehirmiş Bursa. Önümüzdeki yılın nisan ayında ailemle birlikte hem gezi amaçlı hem de ticaret için Bursa'ya tekrar geleceğim.



... *Wafaa Barakat Elsayed Elhanafy*

Bundan sonra ticaret için Türkiye'ye geleceğiz

Biz Birleşik Arap Emirlikleri Abu Dabi şehrinde geliyoruz. Bu Türkiye'yi ilk ziyaretimiz. Ev tekstili ve dekor ürünleri üzerine çalışmalar yapıyoruz. Çok başarılı bir organizasyon. Karşılaştığımız ürünlerin kalitesi gerçekten yüksek, fiyatları da uygun. Şu ana kadar birkaç firmayla görüştük ve çok olumlu gelişmeler de kaydettik. Kataloglarını aldık ve onları Abu Dabi'ye davet ettik. Bu firmalarla aramızda bir ticaret başlayacak, muhtemelen siparişlerimiz olacak. Bundan sonra da Türkiye'ye gelmeyi düşünüyoruz. Türk ürünleri ile artık yakından ilgileneceğiz. Bugün Çin'deki fiyatlar daha uygun olabiliyor ama ürünlerin kalitesinde kesinlikle Türk ürünleriyle yarışamazlar. Hem kalitesi hem de fiyatların uygun olması ile birlikte muhtemelen artık biz de adımlarımızı Türkiye'de atacağız.



... *Anita Wiewalowa Nowakowska Marek*

Yeni partnerler arıyoruz

Biz Polonya'dan geliyoruz. Multi Tekstil isimli bir şirketimiz var. Kendi markamızla birlikte Polonya'da 250 mağazaya diğer markaların da toptancılığını yaparak ürün veriyoruz. İstanbul'da Türk ve İrlanda ortak yapımı bir şirketle işbirliğimiz uzun zamandır var. Fakat Bursa'ya ilk defa geliyoruz ve kendimize yeni partnerler arıyoruz. Organizasyonu çok yararlı bulduk, özellikle birebir firmalara giderek görüşmek bizim için çok faydalı oldu. Her şey çok güzel gidiyor. İstanbul'daki birçok bölgeden çok daha kaliteli ürünleri Bursa'da gördük. Ve kalite ve fiyat olarak Polonya pazarı için çok uygun ürünler var burada. Bursa'da ikinci günümüz, fakat çok verimli görüşmeler ve ziyaretler gerçekleştirdik. Henüz bunu söylemek için çok erken olsa da ileride bu firmalarla ticaret yapabileceğimizi umut ediyoruz. Şu an halihazırda devam eden kıyafet satışlarının yanında ev tekstiline de yönelmek istiyoruz. Ve özellikle ev tekstili ürünleri bakıyoruz. Fakat hazır giyim ve konfeksiyon satışıyla da çok ilgiliyiz.



Mukesh Prafulchandra Desai

Türk firmalarıyla ticaret yapmak istiyorum

Bu benim Türkiye'ye ilk gelişim. Ve Türkiye çok güzel bir ülke, insanları çok sıcak. Avrupa'da çalışma yapılabilecek en iyi ülkelerden bir tanesi. Yapılan üretim dahilinde tekstil ve otomotiv sektörlerinin daha fazla ön planda olduğunu biliyorum ve bunu mağazalarda da görüyorum. Dün 5 farklı firmayı ziyaret ettim ve buradaki ürünlerin Avrupa kalitesiyle aynı olduklarını gördüm. Çin ürünlerinden çok daha üstün kalitedeler. Bunu gördükten sonra da kesinlikle Türk firmalarıyla ticaret yapmaya sıcak bakıyorum. Önceki dönemlerde kalitenin bazı ürünlerde Kenya için uygun olmadığını ama şu an ziyaret ettiğim firmalarda bu kalitenin çok rahat şekilde değerlendirilebileceğini gördüm ve bundan sonra da çalışma hayatı olarak Bursa'da yeni iş bağlantılarının çok rahat yapılabileceğini düşünüyorum. Aynı zamanda fiyat ve kalite dengesinin de bu duruma uygun olduğunu söyleyebilirim.



Türker Tékeli

Dokumanın kalbi Bursa'da atıyor

Bu programa İngiltere'den katılıyorum. Orada kendi şirketim var. Türkiye, İspanya ve Uzakdoğu'dan farklı kumaşların ticaretini yapıyorum. Birçok ünlü markanın kendilerine ya da üreticilerine kumaş sunumları yapıyorum. İstanbul'da birçok örme firmasıyla çalışıyorum. Dokuma firmasına ihtiyacım olduğu için ve Bursa'da bir bağlantı kurmak istediğimden bu etkinliğe katıldım. Şu anda İngiltere'de bir Brexit belirsizliği var. Brexit'ten sonra ne olacağını kimse bilmiyor. Ticaret anlaşmalarının ne olacağı belli değil. Zaman da yaklaşıyor. İngiltere AB'den çıktığında bir anda vergili mallar almaya başlayacak. Türkiye ile eğer ikili bir anlaşmaya varılırsa bu durum Türkiye'nin çok avantajına olacaktır. Uzakdoğu'dan verilen terminler de çok yakın olmadığı için artık Türkiye'de üretim yapmaya daha sıcak bakılıyor. Öte yandan, İngiltere içindeki üretim hem kalitesiz hem de pahalı. Bundan dolayı ki son zamanlarda Türkiye'den çok fazla konfeksiyoncu talebi alıyorum. Ve tekstil hammaddesinde Türkiye bir numara. Bu üretim Fas'ta da yapılırsa kumaş Türkiye'den gidiyor. Aradaki zaman kaybını engellemek için de Türkiye'den aldıkları kumaşı Türkiye'de üretmek daha cazip geliyor. Ve Bursa bence sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın dokuma cenneti. Dokumanın kalbi burada atıyor. Bu konuda çok önemli ve kendini inanılmaz geliştirmiş firmalar var. Türkiye ortalamasının çok üzerinde, çok köklü şirketlere sahip Bursa. Bu şirketlerin birçoğu da ciddi ihracat tecrübesine hakimler. Avrupa'da söz sahibi olabilecek firmalar bulunuyor.



Rafael Ignacio Ochoa Moncada

Gelecekte iş yapabileceğimizi düşünüyoruz

Bu Türkiye ve Bursa'ya ilk gelişimiz. Organizasyondan çok memnun kaldık. Gördüğümüz kadarıyla Türk şirketleri çok profesyoneller. Kaliteleri çok yüksek, tasarım yetenekleri çok gelişmiş. Globalde rahatlıkla rekabet edebilecek ürünlere sahipler. Bazı şirketler ile görüşmelerimiz oldu. Firmalarda çok farklı, ilginç ürünler gördük. Gelecekte iş yapabileceğimizi düşünüyoruz.



... Fulya Oğuz

Verimli ve güzel işbirliklerimiz olacak

Ben Cirque du Soleil'de operasyonel satın alım müdürüyüm. Ve operasyonel satın alımların içinde kumaştan düğmeye, iplikten şapkaya kadar geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor. Bugün görüştüğümüz Türk şirketleri geçtiğimiz yıl bizleri ziyaret etmişti ve onları ağırlamaktan çok memnun kalmıştık. Bunun üzerine biz de buraya gelmek ve kimlerle ne gibi temasa geçebiliriz, ne tür alımlar yapabiliriz diyerek bakmak istedik. Dün 5 firmayı ziyaret ettik, bugün de görüşmelerimiz devam ediyor. İstedığımız ürün grupları çok çeşitli olduğu için firmalar bizleri pek çok konuda yönlendirdiler. Karşımızdaki şirketlerin profesyonelliğinden, yapılan ürünlerin hem teknik hem de görsel açıdan kalitesinden çok memnun kaldık. Aldığımız ürünlerin birçoğunun üretiminin Türkiye'de yapıldığını biliyordum, fakat araçlarla çalıştığımız için o bağlantıyı kuramamıştık. Dolayısıyla geçen yıl yapılan girişim çok başarılıydı. Bizlerin firmalarla doğrudan bağlantı kurmalarını sağladı. Bugün bizleri burada ağırlamaları ayrıca önemliydi. Satın alımcı olarak bizim, firmaların ne yaptığını, neler yapabileceğini, ellerindeki ürün çeşitliliğini görmemizi sağladı. Dolayısıyla çok başarılı bir organizasyon. İnşallah verimli, güzel işbirlikleri olacak.



... Elchin İsmayilov

Buraya 7 şirketle katılıyoruz

Biz Azerbaycan'dan geliyoruz. Çeşitli ülkelerde farklı sektörlerde danışmanlık yapıyoruz. Hizmet verdiğimiz ana sektörlerden biri tekstil ve moda. Biz Azerbaycan'da buraya beş şirketle katıldık. Aynı zamanda Gürcistan'dan da iki şirketle katılım gösteriyoruz. Bu şirketlerimiz dünya pazarlarına açılmak istiyor. Bursa'ya ilk kez geldik ve çok memnun kaldık. Gelmeden önce bir araştırma yaptık ve Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesinin burası olduğunu, çok önemli faaliyetler yürütüldüğünü gördük. Bugün Türk şirketleri kalitelerini çoktan tescil etmişler. Dünyanın birçok ülkesine ihracat gerçekleştiriyorlar. Avrupa, Amerika, Asya gibi birçok bölgede ofisleri, showroomları ve bayileri var. Biz ise daha çok Türkiye Cumhuriyetleri üzerine ihtisaslaşıyoruz. Azerbaycan, Tacikistan, Kazakistan, Özbekistan, aynı zamanda Rusya Tataristan bölgesi. Perspektifi çok büyük görüyoruz. İnşallah burada güzel, verimli ticari işbirliklerine imza atacağız. Ülkeler bazında ticareti ve ekonomiyi desteklemek istiyoruz. Bu ilk adımımız olmasına rağmen sonraki organizasyonlara da katılacağız. Organizasyonda emeği geçen, bizleri ağırlayan başta Bursa OSB yetkilileri olmak üzere herkese çok teşekkür ediyoruz.



... Lale Bryce

Çok verimli bir organizasyon

Ben İskoçya'dan geliyorum, orada kendi şirketim var. Daha önce de Bursa'nın büyük firmalarından alımlar yaptım. Kadın ve erkek giyim profesyonel iş kıyafeti, ev tekstili ve çocuk giyim alanında ürünler alıyorum. Bursa'ya bu gelişimde yeni bir Sinerji oluştu ve daha önce hiç çalışmadığımız şapka, eldiven ve fular firmalarıyla da tanıştım. Bu benim için bir yenilik oldu. Çünkü İskoçya soğuk bir ülke ve yünlü eldivenler, fularlar özellikle yaşlı kadınların aksesuarlarını tamamlıyor. Dolayısıyla bu gelişme beni çok mutlu etti. Bu organizasyona davet almaktan da memnun oldum. Buraya gelmeyi dört gözle bekledim ve etkinliği çok faydalı buldum. Firmalarla görüşmelerim devam ediyor. Şu an için özellikle o iki yeni ürün grubunu potansiyel alıcı olarak görüyorum. Üreticiler seçtiğim bazı üretim numunelerini ve fiyat listelerini İskoçya'ya gönderecekler. Ve orada müşterilerimize bu yeni ürün gruplarını sunmaya başlayacağız. Heyecanlı güzel bir süreç başlıyor.

Tekstil Kümesi şirketlerinden organizasyona tam not

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nin organizasyonu ile düzenlenen alım heyeti programında Tekstil Kümesi firmaları, 8 gün boyunca önceden planlanmış görüşmelerle hem onlarca iş görüşmesi gerçekleştirdi hem de yabancı firma temsilcilerini fabrikalarında ağırladı. Etkinliğin ileriye yönelik önemli işbirlikleri sağlayacağını belirten Tekstil Kümesi firmaları, alım heyeti programını şöyle değerlendirdi:

100



Melih Aker / Melih Aker Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı

Olumlu girişimler yaşanacağını düşünüyorum

Bursa OSB büyük bir özveriyle çalışıyor. Farklı ülkelerde bağlantılar kurarak bir altyapı oluşturmaya çalışıyorlar. Kümedeki firmalara çok büyük destekleri var. Tüm firmalar için olumlu neticeler yaşandığını düşünüyorum. Bugün de gelen yabancı katılımcıları firmalarımızda ağırlıyoruz. Bizleri görüyor, ne yapıp yapmadığımızla alakalı bir fikirleri oluyor. B2B programlarında da karşılıklı tanışıyor, görüşüyor ve kumaşlar üzerinde yorum yapabiliyoruz. Oysa fabrika ziyaretleri çok farklı, sanıyorum Türkiye'de ilk defa uygulanıyor. Yaptığımız görüşmeler sonrası bazı firmaların talepleri oldu. Bu talepleri en kısa zamanda değerlendireceğiz. Hatta bir firma için kartela çalışması hazırladık, kendileriyle paylaşacağız. Tabii buraya gelen hiç kimse hemen sipariş yazalım modunda değil. Ziyaretler devam ediyor. Olumlu tepkiler alacağız diye umuyorum. B2B programında tüm firmalarla ilk kez temasta bulunduk. Fakat önümüzdeki hafta gelecek isimlerden iki tanesini Kanada'da ziyaret etmiştik. Onlarla görüşeceğiz, biz de onlara kendi tesisimizi gösterme imkânı bulacağız.



Elif Ebru Çam / Teknoteks Tekstil Genel Müdürü

Ortadoğu hareketli geçiyor

Yurtdışından firmaların gelerek bizleri fabrikalarımızda ziyaret etmeleri çok olumlu oldu. Neler üretiyoruz, neler yapıyoruz bunu gördüler. İçlerinde alım yapacak firmalar da var gibi görünüyor. İyi bir etkinlik oldu, güzel gelişmeler yaşanır diye düşünüyoruz. Biz de önümüzdeki aylarda onları ziyaret edip, yerlerinde görebiliriz. Bizim ürün gruplarımız Avrupa pazarına pek uygun olmadığı için, firmamız açımızdan Ortadoğu daha hareketli geçiyor. Gelen birkaç şirket daha önceden tanıdığımız firmalar. Onlarla ilgili önümüzdeki hafta bir şeyler yapabiliriz. Gelen katılımcılar da firma ziyaretleriyle kimlerin neler yaptığını bakıyorlar. İnşallah bunlar alıma dönecek. Fakat burada doğru alıcıların doğru firmalara gelmesi de önemli. Örneğin biz döşemelik yapıyoruz, bize ev tekstilinin farklı grubunu yapan firma gelirse çok verimli geçmiyor. Tabii onları geldiklerinde anlıyoruz ama yine de bizimle ilgili bir fikir sahibi oluyorlar. Özel bir istekleri ya da yapabileceğimiz bir iş olursa numune çalışmaları hazırlıyoruz. Numune isteyen bir firma da oldu. Onlar için bir çalışma yapacağız. Bizim onları ziyaretimizden onların burada bizleri ziyaret etmeleri çok daha faydalı bir etkinlik oldu.



Özer Güvenç / Şevket Güvenç Tekstil Genel Müdürü

Şimdi ekiyoruz, ileride bunları biçeceğiz

Güzel ve verimli bir organizasyon. Tabii daha çok kumaş, döşeme ve perde ağırlıklı. Bizim sektörümüz yün, çamaşır ve eldiven olduğu için çok fazla bu ürünlerle ilgilenen olmasa da firmalar bir fikir alıp gelecek yıllarda bu tarz ticaretle uğraştıkları zaman bizi düşüneceklerini söylüyorlar. Bu durum bizim için olumlu. Sektörümüzle alakalı çok fazla müşteri olmasa da gelen tüm firmalarla tanışmakta fayda görüyoruz. Görüştüğümüz bir müşteri kardeşinin bu tarz işlerle ilgilendiğini ve kataloğumuzu kendisine vereceğini söyledi. Bir başkası arkadaşının bu işlerle ilgilendiğini söyledi, ona katalog verme durumumuz var. Bu şekilde faydalı girişimler olacak gibi duruyor. Şimdi ekiyoruz, ileride bunları biçeceğiz. İtalyan bir firma yaptığımız işlerle yakından ilgilendi. Önümüzdeki hafta yapacağımız görüşmelerin daha yararlı geçeceğini umuyoruz. Genel olarak baktığımızda Tekstil Kümesi çok iyi çalışıyor. Güzel organizasyonlara imza atılıyor. Gelecekle alakalı güzel gelişmeler yaşanır diye ümit ediyoruz.



Cem Öztürk / BZ Jakarlı Dokuma Yönetim Kurulu Başkanı

Organizasyondan çok memnunuz

OSB'nin tüm projelerini destekliyor ve içinde yer almaya çalışıyoruz. Kümelenme çalışmaları kapsamında yurtdışı programları başta olmak üzere tüm faaliyetlerde yer almaya gayret ettik. Bursa'ya getirilen alım heyeti de çok güzel bir girişim. Gelen misafirler fabrikalarımızı gezmekle birlikte sanayi bölgemizi ve Bursa'yı da görüyorlar. Müşteri ziyaretlerinin firmaların kendi yerlerinde olması da büyük bir avantaj. Gelen kişi firmayı, konumunu, yaptığı ürünlerin tamamını görebiliyor. Organizasyondan çok memnunuz. Bu programa aynı zamanda şöyle de bakıyoruz; bugün 23 ülkeden 70 farklı firma daha BZ Jakarlı Dokuma'yı görmüş oldu. Bu bile çok önemli bir reklam bizim için. Yapılan görüşmelerin önümüzdeki günlerde ticarete dönüşeceğine de inanıyorum. Biz de firma olarak fuarlara katılmaya devam ediyoruz. Ülkemize değer katmak için çalışıyoruz. Yurtdışı satışlara ağırlık veriyoruz ki Bursa OSB'nin de burada önemli katkıları var. Yılmadan, daha çok çalışmaya, üretmeye devam edeceğiz.



Pelin Gök Yavaş / Nilba Tekstil Pazarlama Departmanı Sorumlusu

27 firmayı ağırladık

Nilba Tekstil olarak 2012'den bu yana Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından kurulan Tekstil Kümesi'nin içinde aktif olarak yer almaktayız. Bu sene ilk defa alım heyeti görevini üstlenerek, dünyanın çeşitli ülkelerinden katılım sağlayan misafirlerimize ev sahipliği yapmış olduk. Toplam 23 ülkeden katılım sağlanan etkinlikte şirket olarak 27 firmayı fabrikamızda ağırladık. Kùltürler arası bir organizasyonun içinde bulunmak ve firmaların bizi üretim yerlerimizde ziyaret etmeleri heyecan vericiydi. Ulaşılması zor birçok ülke ile iletişime geçip farklı iş fırsatları için yeni kapılar açmış olduk. Böyle bir organizasyonun parçası olmak bizleri çok mutlu etti. Başta Bursa OSB'den Nilay Hanım ve Zafer Bey olmak üzere organizasyonda emeği geçen herkese çok teşekkür ederiz.



Burak Yağrak / Şık Apre Pazarlama Müdürü

Farklı pazarlara açılma fırsatı bulduk

Çeşitli ülkelerden firmaların katılımıyla oluşan alım heyeti, günümüzde iyice artan uluslararası rekabette firmalarımızın bir adım öne çıkabilmesi anlamında destek olmuştur. Firma olarak organizasyon sayesinde günümüzün sertleşen ekonomik şartlarında kısa zamanda ürünlerimizi sektörümüzdeki birçok alıcının beğenisine sunma şansı elde ettik. Yıllardır ürünlerimiz yoğunlukla Ortadoğu ülkelerine gitmekteydi. Fakat son zamanlarda bu bölgede oluşan olumsuzluklar Ortadoğu pazarının daralıp, riskinin artmasına neden oldu. Tekstil Kümesi'nin bu desteğiyle Afrika, Türkiye Cumhuriyetleri ve Avrupa'dan gelen firmalara hem kendi ürünlerimizi sunma hem de gelen taleplere göre ürün gamımızı genişleterek farklı pazarlara açılma fırsatına sahip olduk. Bu tip desteklerin firmalara satış ve yeni pazarlar oluşturma anlamında ilerleyen günlerde devamlılığının da olmasıyla fayda sağlayacağını ve ülke ekonomisine de yurtdışı girdi anlamında katma değer yaratacağına inanıyoruz.



Özel çocuklar yeteneklerini Bursa OSB'de sergiledi

Bursa Organize Sanayi Bölgesi ile MEB Yıldırım Belediyesi Hacı Mehmet Zorlu Özel Eğitim Meslek Okulu ve Hacı Saide Zorlu Özel Eğitim Uygulama Okulu işbirliğinde 3 Aralık Dünya Engelliler Günü farkındalık etkinliği gerçekleştirildi.



Engelli gençlerin mesleki eğitime ve üretime dâhil olmalarına dikkat çekerek farkındalık oluşturmak amacıyla düzenlenen etkinliğe; Zorlu Holding Eş Başkanı Zeki Zorlu ve eşi Türkan Zorlu ile Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz'ın yanı sıra, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, sanayiciler, okul yöneticileri ve engelli çocukların aileleri katıldı.

Kürsüye eşi Zeki Zorlu ile birlikte gelen Türkan Zorlu, ülkemiz nüfusunun yüzde 12,29'unun engelli çocuklardan oluştuğuna dikkat çekerek, bu çocuklar için daha fazla kuruma ihtiyaç olduğunu belirtti. Türkan Zorlu şunları söyledi: "Zorlu ailesi olarak birçok eğitim kurumunun yapılmasına katkı sağladık, ama beni Bursa'ya yaptığımız bu kıymetli okullar kadar duygulan-

dıran başka bir eser daha yoktur. Burada çok özel ve kıymetli çocuklarımız var. Bunu onlarla birlikte olduğumda daha iyi anlıyorum. Ailelerine ve öğretmenlerine teşekkür ediyorum. Fırsat veriliğinde bu çocukların neler yaptığını inanmazsınız. Onların küçüklük hallerini biliyorum, büyüdüklerini görmek beni çok mutlu ediyor. Bu özel çocuklarımıza ve ailelerimize hangi hizmetler sunulursa sunulsun yeterli olmayacağı bir gerçektir."

"BU ÇOCUKLARIMIZIN DAHA FAZLA OKULA İHTİYACI VAR"

Engelli bireyler için yapılan her şeyin kıymetli olduğunu, ancak yapılması gerekenlerin daha çok olduğunu kaydeden Türkan Zorlu, "Çocuklarımız için daha fazla okula ihtiyacımız var. Bu nedenle bugün burada yapmaya çalıştığımız farkındalık etkinliği çok önemlidir. Engelli vatandaşlarımızı bu okullarımızda bir yandan toplumla bütünleştirirken bir yandan da sanayicilerin sıkça dillendirdiği nitelikli iş gücünün yetişmesi için de gayret gösteriyoruz. Engelli vatandaşlarımızı evlerinden çıkartıp hayata dahil ettirebilmek için sadece küçük dokunuşlara ihtiyaç var.



Hüseyin Durmaz



Yapılan çalışmalar tek bir kişinin hayatını bile değiştirse, toplumsal olarak büyük bir değişimin kıvılcımı oluyor. Bu özel günün engelli vatandaşlarımıza daha güzel günler getirmesini diliyorum” diye konuştu.

“FARKINDALIK YARATTIYORUZ”

Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz da, “Bursa Organize Sanayi Bölgesi’ni temsilen bir farkındalık yaratıyoruz. Burada çocuklarımızın yaptıkları ürünleri görüyorsunuz. Bu da gösteriyor ki eğer onların üzerine titrersek, onlarla ilgilenirsek bu çocuklarımızın özgüvenlerini kazandıklarını ve hatta sanayiye üretmek katılabileceğini görüyoruz. Bu değerli işi yapan Zorlu ailesine çok teşekkür ediyor ve bu kıymetli organizasyonun başında bulunan Bursa OSB Denetleme Kurulu Üyesi Ahmet Özenalp’e de şükranlarımızı sunuyorum” dedi.

“HEPİMİZE GÖREVLER DÜŞÜYOR”

Programda bir konuşma yapan MEB Yıldırım İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü Özel Eğitim Şube Müdü-

rü Selami Çiçek de şunları söyledi: “Toplumumuzun ayrılmaz bir parçası olan engelli bireylerin mutlu ve geleceğe güvenle bakabilmesi çok önemlidir. Ancak onların üretken bireyler olarak kendi kendilerine yeterli olması için hepimize görevler düşüyor. Dünya nüfusunun yüzde 10’u, ülkemiz nüfusunun yüzde 12’si engelli bireylerden oluşuyor. Dolayısıyla yaşadıkları sorunlar, sadece onları ve ailelerini değil toplumumuzun tüm kesimlerini yakından ilgilendiriyor. Engelli bireylerin tesislerinde iyileştirme, özel eğitimden istihdama, sosyal imkânlarla kadar ele alınması gereken toplumsal bir meseledir. Burada düzenlenen etkinliğimizin amacı da engelli gençlerin meslek eğitimine dikkat çekmek ve üretime dahil olmalarının önünde hiçbir engel olamayacağını vurgulamaktır.”

Konuşmaların ardından hafif düzey, orta ve ağır düzey zihinsel yetersizliği olan öğrenciler ile otizmli öğrenciler tarafından yapılan atölye çalışmalarının sergisi gezildi. Etkinlikte özel öğrenciler tarafından halk oyunu performansı da sergilendi.

BOSİAD, Vali Canbolat'ı ziyaret etti



Abdullah Bayrak başkanlığındaki BOSİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Bursa Valisi Yakup Canbolat'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) Başkanı Abdullah Bayrak ve yönetim kurulu üyeleri, Valiler Kararnamesi ile Bursa'ya atanan Vali Yakup Canbolat'ı ziyaret ederek 'hayırlı olsun' dileklerinde bulundu. 26 Kasım 2018 Pazartesi günü Heykel'deki tarihi Valilik Binası'ndaki ziyarete; BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak, Başkan Vekili Mefkûre Zümbülova, Yönetim Kurulu üyeleri Ahmet Parseker, Ali Türkün ve Orhan İğrek katıldı.

Şehir ekonomisi ve iş dünyasının beklentilerinin ele alındığı görüşmede, Bursa OSB hakkında Vali Canbolat'a bilgiler veren Başkan Bayrak, "1960'lı yılların başında kurulmuş Türkiye'nin ilk ve en köklü sanayi bölgesi olan Bursa Organize Sanayi Bölgemizde bugün 260 fabrika üretim yapıyor, bölgemiz 60 bine yakın istihdam sağlıyor. Bursa'nın yaptığı 14 milyar dolarlık ihracatın 6,5 milyar doları bölgemizden gerçekleştiriliyor. 58 yıllık ciddi bir birikime sahibiz" dedi.



GÜÇLÜ TÜRKİYE İÇİN MESLEKİ EĞİTİM

Bayrak şöyle devam etti: "Meslek liselerine ilgi nasıl artırılabilir diyerek 'Güçlü Türkiye İçin Mesleki Eğitim' sloganıyla önümüzdeki günlerde bazı etkinlikler gerçekleştireceğiz. Bugün neredeyse Bursa'daki tüm fabrikalar nitelikli çalışan sıkıntısı çekiyor. Ve sanayide vasıflı, eğitim almış çalışana büyük ihtiyaç var. Bu nedenle meslek liselerine daha da önem vermemiz gerekiyor. Biz de bu konuya dikkat çekmek için bu projeyi yürütüyoruz. Bizlere destek vermenizden büyük mutluluk duyarız."

MESLEK LİSELERİ SANAYİ İLE ENTEGRE OLMALI

Meslek liseleriyle ilgili yeni bir konseptin geliştiğini açıklayan Vali Canbolat da, "Artık sanayi bölgelerinin içine meslek liseleri açılıyor, yanına yurtlar yapılıyor. Böyle bir yapıya gidilerek meslek liseleri cazip hale getirilmeli. Maalesef bir dönem belli tartışmalar nedeniyle meslek liseleri cazibesini kaybetti. Ve meslek liselerini dönüştüremedik, bu da bir gerçek. Sanayi ile entegre hale getirmek lazım. Önümüzdeki süreçte buna ağırlık vermek gerekiyor ve hükümetimiz, Milli Eğitim Bakanlığımızın hedefleri arasında bu konu ciddi biçimde yer alıyor. Tabii bu dönüşüm bir süreç gerektiriyor" ifadesini kullandı.

Ziyaretin sonunda Başkan Bayrak, Vali Canbolat'a Bursa OSB'yi anlatan "Bir Sanayi Devrimi" kitabını takdim etti.



Bursa OSB'de miniklere yangından korunma eğitimi



Bursa OSB ve BOSİAD tarafından ortaklaşa gerçekleştirilen etkinlikte, sanayi bölgesindeki firmaların çalışanlarının çocuklarına yangından korunma eğitimi verdi.



Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Bayrak, Bursa OSB yöneticileri ve sanayi bölgesindeki fabrikalarda çalışanların çocuklarıyla birlikte katıldığı etkinlikte, Bursa OSB İtfaiye Teşkilatı tarafından çalışan çocuklarına hem teorik hem de pratik bilgiler verdi. Etkinlikte çocuklar hem aileleriyle birlikte keyifli bir gün geçirdiler hem de yangından korunma ve haber verme konularında önemli bilgiler edindiler. İtfaiye personelinin teorik bilgiler alan minikler, itfaiye teşkilatının olası bir yangına müdahale

etme ve kurtarma tatbikatını da yakından izleme şansı yakaladılar.

MİNİKLERE FİDAN VE SERTİFİKA

BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak, yangından korunma konulu eğitime katılan tüm çocuklara fidan ve sertifikalarını verirken, "Yangın ile ilgili bilinç sahibi olmak ve gerekli anlarda müdahalelerde bulunabilme yeteneğine sahip olmak önemli. Çocuklarımız bu yaşlarda bilinç sahibi olurlarsa hayatları boyunca yakınlarındaki insanların da doğru yönlendirebilirler" dedi.



Akteknik Kalıp büyümeye odaklandı



Türk kalıp sektörünün Bursa'daki en yeni şirketlerinden biri olmasına rağmen arkasında 35 yıllık tecrübe bulunan Akteknik Kalıp, 2019 ve 2020'de yapacağı yatırımlarla büyümesine hız verecek.



Küçüköğlü Holding'in grup şirketlerinden biri olan Akteknik Kalıp, Kasım 2015'te kuruldu. Şirket bugün 12 milyon TL olan cirosunu yapacağı yatırımlarla 2025'e kadar 25 milyon Euro'ya taşımayı hedefliyor. "Bu dönemde iki büyük hedef belirledik; biri plastik enjeksiyon kalıplar, diğeri de 25 tona kadar olan kalıp gruplarını yapabilmek" diyen Küçüköğlü Holding Muhasebe Grup Başkanı Yahya Erçetin, "Bu süreçteki hedeflerimizden biri de yurtdışına kalıp yapabilmek. Ayrıca henüz dış kaporta yüzeyi kalıpları yapmıyoruz. Odaklandığımız alanlardan birisi de bu" diye konuştu.

2025'te Türkiye genelindeki ilk 5 şirketten biri olmak istediklerini de belirten Erçetin, pazardaki son gelişmeleri, şirketin büyüme planları ve hedeflerini anlattı.

Öncelikle sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Eğitim ve iş hayatınızın hikâyesi nasıl geçti?

1959 Aydın doğumluyum. 1985'te Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye bölümünden mezun oldum. Okulun hemen ardından iş hayatına atıldım ve 10 yıl boyunca Bursa'da bir firmada çalıştım. 1 Kasım 1995'te ise Ak-Pres Metal Yedek Parça Makine San ve Ti. AŞ'de çalışmaya başladım ve 24 yıldır burada devam ediyorum. Şu anda da grupta bulunan 9 şirketin muhasebe grup başkanayım.

Akteknik Kalıp'ı bize anlatır mısınız? Ne zaman doğdu, faaliyet alanı nedir, ürün portföyünde neler yer alıyor?

Akteknik, Küçüköğlü Holding'in grup şirketlerin-

den birisi. 30 Kasım 2015'te kurulmasına rağmen arkasında 35 yıllık tecrübeye sahip. Bu şirketin nüveleri Ak-Pres ve Toksan'daki kalıp bölümlerinin birleşmesiyle oluştu. 2014'te bununla ilgili ilk adım atıldı ve ilk önce Toksan AŞ'nin kalıphanesi Ak-Pres AŞ'ye taşındı. Ancak aklımızdaki asıl organizasyon şekli bu değildi. Gerekli altyapı çalışmalarının tamamlanmasından sonra Ak-Pres bünyesindeki kalıp bölümünün ayrı bir şirket olarak faaliyetlerine devam etmesine karar verdik. Bu doğrultuda Kasım 2015'te Akteknik Kalıp AŞ'yi kurduk. Akteknik bugün her türlü kalıbın üretimini yapabilmektedir. Özellikle otomotiv yan sanayine hitap eden markalara hizmet vermekte ve kendi grubumuz bünyesindeki Ak-Pres ve Toksan firmalarımızdan başka oto yan sanayi alanında faaliyet gösteren firmalarla da çalışılmaktadır. Şu an yurtdışında da yeni projelerde çalışmalarımız devam ediyor. Muhtemelen önümüzdeki günlerde onlarla da çalışacağız.

13 MİLYON TL YATIRIM PLANI

Üretim, istihdam, ihracat ve ciro rakamlarınız nelerdir?

Şu an bünyemizde 43 kişi çalışıyor. Yıllık 12 milyon TL ciroya sahibiz. Fakat ileriye dönük yapacağımız yatırımlarla ki Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında 13 milyon liralık yatırım planımız var ve bu yatırımlarla ciromuzu 2025'te de 25 milyon Euro'ya taşıma hedefindeyiz.

Bu yatırımın kapsamı neler?

Bu yatırımın birlikte en başta yeni teknolojiler gelecek. Makine yatırımlarının yanında sizin ta-

sarım tarafınızın da güçlü olması, üreteceğiniz kalıpların hatasız ve kaliteli olması açısından çok önemli. Dolayısıyla yeni teknolojilerle birlikte bu süreci sağlayacak adımları da atıyoruz. Bizim aynı zamanda Toksan firmamızda bir AR-GE merkezi-



miz var. Bu merkezimizle ortak çalışmalar yapıyoruz. Kalıp tasarımlarını AR-GE merkezimizden hizmet olarak ya da onların görüş ve fikirleriyle gerçekleştiriyoruz. Bazen özgün tasarımlar da ortaya çıkarıyoruz. Bu dönemde sadece müşterinin istediklerini yapan bir firma olduğunuzda büyümeye, kendinizi geliştirme şansınız zaten olmaz.

Bursa OSB'ye gelişiniz nasıl oldu?

2018'in başlarından itibaren Akteknik'in farklı bir lokasyonda üretime devam etmesi, artık şirket genelinde baskı yaratmaya başlamıştı. Ak-Pres'in yeni projeleri de devreye gireceğinden, bu projelerle ilgili alana ihtiyacı vardı. Bunun üzerine Akteknik'in farklı bir noktaya taşınması, 2010'dan beri kafamızda kurguladığımız bu tasarımı hayata geçirmemizi sağladı. Bursa'daki OSB'ler bünyesinde yerler baktık ve tüm ihtiyaçlarımızı karşılayan bu yeri bulduk. OSB'yi tercih etmemizin en önemli nedenlerinden biri, yatırımlarla ilgili teşviklere daha iyi ulaşabilmek, OSB'nin imkânlarından yararlanabilmek. Aynı zamanda TEKNOSAB'da yatırım için bir başvuru yaptık ve onaylandı. Orada 15 bin metrekarelik yerimiz olacak, tahsis yapıldı. Önümüzdeki süreç nasıl gösterecek henüz bilmiyoruz ama Akteknik TEKNOSAB'da 15 bin metrekare üretim alanına ulaşacak. 2023'mü, yoksa daha erken ya da geç mi gerçekleşir şimdilik bir şey söylemek zor ama o bölgeye geçme planımız var.

Yatırım süreci nasıl ilerliyor?

Yatırım süreci devam ediyor, yeni makine ve ekipmanlar geliyor. 13 milyonluk yatırımın 2,7 milyon liralık kısmında bir deneme presi gelecek. Onun kurulumu haziran ayı gibi olacak. On dan önce alacağımız CNC tezgâhlar var. Onların da tutarı yaklaşık 3 milyon lira civarında. 2019 ve 2020'de planladığımız birtakım yatırımlar var. Burada KDV teşviki, vergi, SGK teşviki alıyoruz. Bir de ithal makinelerle ilgili alınmış olan gümrük muafiyetleri var.

"PLASTİK ENJEKSİYON VE 25 TONLUK KALIPLARI YAPMAK İSTİYORUZ"

Özellikle makine alanında yapılan bu yatırımlardan sonra gündeminizde özel bir proje var mı gerçekleştirmek istediğiniz?

Bu konuda şunu söyleyebilirim; biz bugüne kadar plastik enjeksiyon kalıbı yapmamıştık. Önümüzde böyle bir proje var ve bunu gerçekleştirmek istiyoruz. Çeşitli sektörlerle hizmet verecek şekilde çalışmalarımızı yürütüyoruz. Fakat biz özellikle ilk etapta 25 tona kadar olan kalıpları yapabilmek istiyoruz. Kalıpların şu anki ağırlıkları



8-10 ton dolayında. Teknik altyapımızı da buna göre kurguluyoruz. Bu dönemde iki büyük hedef belirledik; biri plastik enjeksiyon kalıplar, diğeri de 25 tona kadar olan kalıp gruplarını yapabilmek. 2025'e kadar bunları tamamlamak istiyoruz.

Yaptığınız kalıplar araçlarda hangi ürünlere dönüşüyor? Hangi markalarda kullanılıyor?

Yaptığımız kalıpların pek çoğu kaporta bağlantı elemanları dediğimiz içerideki bir takım şekillendirilmiş kısımları kapsıyor. Bunun yanı sıra bagaj menteşe grupları var. Henüz dış kaporta yüzeyi kalıpları yapmıyoruz. Fakat ana hedeflerimizden birisi bu kalıpları da yapmak. Yaptığımız ürünler Türkiye'de başta Toyota, Honda, Renault, Tofaş, Ford kamyon; yurtdışında Volkswagen grup dediğimiz Volkswagen, Audi, Seat, ayrıca Mercedes, BMW, Nissan ve Bentley araçlarında kullanılıyor. Premiere markalara kadar olan bütün segmentlerde yaptığımız kalıpların imalatı olan parçalar yer alıyor.

Çinli şirketle olan temaslarınızın sonuçları nasıl gerçekleşecek?

Çin ucuz maliyetler ve üretim miktarları bakımından herkesin iştahını kabartan bir pazar. Orada olmanız dünya pazarlarına daha kolay ulaşmanızı sağlıyor. Dolayısıyla Çin'de üretime sıcak bakıyoruz. Çünkü burada yüz binler, orada ise milyon adetler üretebiliyorsunuz. Amerika ile yaşanan ticari savaşlar süreci nasıl etkileyecek bilmiyoruz ama bu takip ettiğimiz bir konu. Şu anda sadece bir proje, fikir aşamasında bu durum. Şimdilik üretim sürecini daha iyi anlamaya, bilgi toplamaya çalışıyoruz.

YURTDIŞINA KALIP YAPMA HEDEFİ

Şirket olarak büyüme planlarınız neler?

Buranın istihdam kapasitesi 100 kişi civarında. Dolayısıyla 2025'e kadar burada çalışan sayımız en fazla 100 olabilir. Büyüme istihdam alanında şimdiki kapasitenin iki katı olacağını düşünebiliriz, ama daha kaliteli işler yaparak cironuzu, kâr marjimizi çok daha yukarılara taşıma hedefindeyiz. Aynı zamanda bu süreçteki hedeflerimizden biri de yurtdışına kalıp yapabilmek. Bunun için yurtdışı fuarlarına katılıyor, kendimizi ifade edebilme şansı nerede var ise oralarda bulunuyoruz. Yine diğer grup şirketlerimizdeki bir takım ilişkilerimizle, yurtdışındaki ana sektör firmalarına kendimizi ifade edebilmek için katıldığımız toplantılar olabiliyor.

Firmanızı pazarda hangi noktada görüyorsunuz?

Tecrübe olarak birikimi olan, ancak kendi ayakları üzerinde henüz yeni yeni durmaya başlayan bir konumda Akteknik. Fakat 2025'te kendi alanında Türkiye'deki ilk 5 şirketten biri olmak istiyoruz.

2018 firmanız için nasıl bir yıldı? Büyüme hedefleriniz gerçekleşti mi?

2015'te kurulmamıza rağmen bu yıl yeni doğmuşuz gibi oldu. Çünkü artık kendimize ait bir lokasyonda üretime devam ediyoruz. İlk etapta bize 3000 metrekare kapalı alanı olan ama tavan yüksekliği 8 metre olan bir fabrika gerekiyordu bize. Daha büyük fabrikalar da bulduk, belki o yerlerde de büyüyeceydik ama biz tüm enerjimizi TEKNO SAB'a toplamak istiyoruz. Dolayısıyla burayı en verimli şekilde kullanıp, maksimum faydayla burada büyümeye devam edeceğiz. 2018 böyle bir yıl oldu. Ciro sal anlamda hedeflediğimiz rakamları da gördük. Yılsonuna kadar birkaç projeyi daha tamamlayabilirsek ciromuz 12-13 milyona ulaşabilir. 2018 bir atılımın yılı oldu diyebiliriz Akteknik için. Şu an her şey güzel gidiyor. 2019 ise çok daha güzel olacak.

Kuruluştan bu güne ne kadar büyüdünüz?

2016'da ciromuz 5 milyon TL idi. Şimdi 12 milyonları telaffuz ediyoruz. Yılda ortalama %50'ye yakın büyüme yakalıyoruz. Şu an ağırlıklı otomotiv sektörüne çalışsak da bunu farklılaştırmak için adımlarımızı atıyoruz. Diğer sektörlerle de hizmet verecek şekilde konumlanıyoruz.

Piyasalarda son dönemde yaşanan dalarmalar sizi etkiledi mi?

İç piyasada bir daralma yaşandığı gerçek. Fakat siz ürünlerinizi yurtdışına satabiliyorsanız zaten problem yaşamıyorsunuz. Yurtiçinde adetleriniz 100'den 80'e düşebiliyor. Kalıp ise seri üretimin



olmadığı, tamamen proje işlerin yapıldığı bir sektör. Ve otomotiv sektörü 2020, 2021 yıllarında çıkaracağı araçlarla ilgili projeleri bize şimdiden gönderiyor. Neticede seri üretim alanındaki bu daralma, projelerin daraldığı anlamına gelmiyor. Her ne kadar otomotivde 4-5 yılda bir yeni projeler devreye alınsa da her yıl farklı bir ürünün kalıbı çıkıyor. Buna rağmen otomotivde yaşanan ufak dalarmalardan biz de etkileniyoruz.

Rekabette sizi en fazla zorlayan etmenler nelerdir?

En büyük sıkıntımız nitelikli eleman eksikliği. Bir de o insanları elinizde tutabilmeniz. Siz eğitim veriyorsunuz, tecrübe sahibi yapıyorsunuz, emek harcıyorsunuz ama bir bakıyorsunuz ki o çalışan ayrılmış ve onunla birlikte bütün bilgi birikimi de gitmiş. Bir anda sıfırdan başlamak zorunda kalıyorsunuz. Müşterinin kabul edebileceği maliyette, kalitede ve zamanda ortaya bir ürün çıkarabilmek için yetişmiş işgücü çok önemli. Bunun yanında, yan sanayilerinin kalitesinin de çok iyi olması gerekiyor. Zaman zaman malzeme kalitesi olarak sıkıntı çekiyoruz. Ve enerji maliyetlerimiz çok yüksek. Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar da rekabette bizi sıkıntıya düşü-

rüyor. Bir diğer önemli konu da OSB'lerde yer yok ve arsa bedelleri çok yüksek. Yurtdışındaki ülkelerde neredeyse bedavaya arsa buluyorsunuz. Bizim toprağa değil, makine ve ekipmana yatırım yapmamız lazım. Ben sanayicilerin kutsal insanlar olduğuna inanıyorum. Bir aşkla yapıyor bu iş. Eğer üretime aşık değilseniz, yapamazsınız. İmal etmek, üretmek o kadar kutsal bir şey ki, o kutsallığa, ülkeye, insanına hizmet ediyor sanayici. İçeriden makine sesini, çalışanların sesini duydukça doğru işi yaptığınıza inanıyorsunuz.

Bu işinizin dışında Küçükoğlu Holding başka neler yapıyor?

Küçükoğlu Holding'in Akteknik'in dışında Toksan Bursa fabrikası, Ak-Pres Bursa, Hendek ve Gebze'de fabrikaları var. Geçtiğimiz yılın sonunda İstanbul Avcılar'da açtığımız bir plazmamız var. Küçükoğlu Holding olarak Ak-Pres, Toksan, Akteknik, Aktoy Plaza tüm işlerimizi topladığımızda yaklaşık 61 bin metrekare kapalı alanımız bulunuyor. Toplam çalışanımız 1435. Gerçekleştirdiğimiz yeni projeler, yaptığımız işin OEM'ler tarafından takdir görmesiyle yıllar içinde bu konuma ulaştık. Buradaki büyümenin arka planında ise kalıpcılıktaki tecrübemiz yatıyor.



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

Holding ve grup şirketlerinin birbirine borç vermesi

16.11.2018 tarih ve 30597 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2008-32/34)’in 8’inci maddesi **2018-32/52 numaralı Tebliğ ile** yeniden düzenlenmiştir.

Tebliğ’in 7’nci maddesinde;

Türkiye’de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; aşağıda belirtilenler dışında kalan danışmanlık, aracılık ve taşımacılık dahil hizmet sözleşmelerinde, sözleşme bedelini ve sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden ve dövize endeksli olarak kararlaştıramazlar.

Açıklamasına yer verilmiştir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yürürlüğe konulan 02.05.2018 tarihli Sermaye Hareketleri Genelgesinin Yurt İçinden Kredi Alınması başlıklı Genel Esaslar 38’inci maddesinde yapılan düzenlemeyle maddenin (1) ve (2)’nci fıkraları hükmünün son hali aşağıdaki gibidir.

“Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar’ın 17/A maddesinin ikinci fıkrasında, Bankalar ile Türkiye’de yerleşik finansal kiralama şirketleri, faktöring şirketleri ve finansman şirketleri, Türkiye’de yerleşik kişilere bu maddede yer alan esaslar çerçevesinde döviz kredisi kullanabilirler.

Kambiyo mevzuatı uyarınca Türkiye’de yerleşik

kişiler ancak 32 sayılı Karar’da yer alan şekilde bankalar ve finans kuruluşlarından döviz kredisi temin edebilecekleri için bir firmanın başka bir firmaya döviz kredisi kullandırması mümkün bulunmamaktadır.

Bankalar veya finans kuruluşlar köprü kredi ve benzeri uygulamalarla bu şekilde hareket ettiğini tespit ettikleri şirketleri Bakanlığa bildirir. **Ancak, işlemin aynı holding bünyesinde veya grup içinde gerçekleştirmesi, borçlandırmanın ve takibinin Türk Lirası cinsinden yapılması kaydıyla, borçlandırma işlemlerine ilişkin bedellerin döviz cinsinden karşılığının firmanın yazılı beyanına istinaden yurtiçindeki ilgili hesaplara transfer edilmesi “mümkün kılınmıştır.**

Şeklinde düzenleme yapılmıştır.

Özetle, holding bünyesinde veya grup içinde borçlandırma işlemi ve borç ya da alacağın kayıtlarda takibinin Türk Lirası cinsinden yapılması kaydıyla, işleme ilişkin para transferi döviz olarak yapılabilecektir.

Ancak, finansman hizmetine ilişkin sözleşme yapılması halinde, söz konusu sözleşme 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu’nun (2) sayılı tablonun /23 bendi gereği istisna kapsamında değerlendirilemeyeceğinden binde 9,48 oranında damga vergisi ödenmesi gerekecektir.



Eser sözleşmelerinde dikkat edilmesi gereken hususlar



6.11.2018 tarih ve 30597 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2008-32/34)’ın 8’inci maddesi **2018-32/52 numaralı Tebliğ ile** yeniden düzenlenmiştir.

Söz konusu Tebliğ ile Türkiye’de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; döviz cinsinden maliyet içeren eser sözleşmelerinde, sözleşme bedelini ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırmaları mümkün kılınmıştır.

6098 sayılı Borçlar Kanunu kapsamında Eser;”İs-marlanan olağan bir nesnenin iş sahibinin isteğine göre yapımının üstlenilmesi veya önceden var olan nesnenin bakım, onarım, temizlik işleri veya üstlenilen bir işin yerine getirilmesi” olarak tanımlanmıştır.

Eserin meydana getirilmesinde bir malzeme kullanılabileceği gibi malzeme kullanılmadan sadece emek karşılığı da bir eser meydana getirilebilecektir.

Eser sözleşmesinde, yüklenici ile iş sahibi arasın-

da yapılan karşılıklı anlaşma gereği yüklenicinin bir eser meydana getirmeyi, iş sahibinin ise bunun karşılığında bir bedel ödemeyi üstlenmektedir.

Örneğin; ev veya işyerine ısıtma sistemlerinin montaj işlemi, parke döşeme işlemi, elektrik ve su tesisatı veya beyaz eşyanın bakım ve onarım işlemleri, işyerinde bulunan makinaların bakım ve onarım işlemleri, fabrika, apartman gibi gayrimenkullerin boya badana işlemleri, çatı ve asansör bakım onarım gibi işlemlerin malzeme-den çok mesleki bilgi ve tecrübeye dayanan bir üretim olması nedeniyle eser olarak sayılabilir.

Ayrıca, özel olarak üretilen mobilya veya kişinin bedenine uygun dikilen kıyafetlerde eser olarak değerlendirilebilmektedir. Bu bilgilere göre siparişle yapılan boya, apre gibi işlerde eser kapsamına girmektedir.

Ancak, hizmet veya mal olarak yapılan eserin gir-dilerinde dövizle alınmış malzemeler varsa, eser sözleşmesi, faturası ve ödeme belgeleri döviz bazında yapılabilir.



Üniversite öğrencilerinden Bursa OSB'ye ziyaret

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret eden Uludağ Üniversitesi öğrencileri, OSB'nin genel amacı, sistemi ve çalışma alanlarında yetkililerden bilgiler aldı.



Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB) tarafından Uludağ Üniversitesi'nde kurulacak Rekabet Merkezi bünyesinde bir araya gelen ve Uludağ Üniversitesi Uluslararası İlişkiler, Hukuk, Makine, Elektrik ve Endüstri mühendisliklerinde eğitim gören yaklaşık 40 öğrenci, Bursa OSB'ye teknik gezi düzenledi. Öğrenciler sırasıyla; SCADA Merkezi, Atıksu Arıtma Tesisi, BOSEN Enerji Santrali ve Su Üretim Tesisini ziyaret etti, yetkililerden bilgi aldı. Öğrencilere eşlik eden Bursa OSB Müşteri İlişkileri Yöneticisi Zafer Pehlivan, ülkemizde planlı sanayileşmenin ilk örneği olan ve 57 yıldır aralık-

sız olarak çalışan Bursa OSB'nin 58 bin çalışan ve 6,5 milyar dolar ihracatla çok büyük bir ekonomik gücü temsil ettiğini söyledi. Pehlivan, bölgenin yıllık ortalama 1,3 milyar kilovatsaat elektrik, 170 milyon sm3 de doğalgaz enerji tüketim verileri ile bu alanda da Bursa'da ilk sırada yer aldığı açıkladı.

BİRİMLERİ YERİNDE İNCELEDİLER

Teknik gezi kapsamında ilk olarak SCADA Merkezi ziyaret eden öğrenciler, elektrik ve doğalgaz işleri yöneticileri ile gerçekleştirilen çalışmalar hakkında sohbet etti. Öğrencilerin bir sonraki durağı da Atıksu Arıtma Tesisi oldu. Tesis yöneticisi Sibel Hararcı tarafından öğrencilere arıtma işlemi ve süreci hakkında bilgiler verildi. Öğrencilerin sonraki ziyareti de BOSEN Enerji Santrali'ne oldu. Genel Müdür Şahin Cengiz tarafından santralde yapılan çalışmalar hakkında bilgilendirilen öğrenciler, merak ettikleri konular hakkında Cengiz'e çeşitli sorular yöneltti. Teknik gezi kapsamında öğrencilerin son durağı ise Su Üretim Tesisine oldu. Su İşleri Yöneticisi İlker Çiçek, yürütülen faaliyetler hakkında öğrencilere bilgiler verildi.



Kimya bölümü öğrencilerinden BÇM'ye teknik gezi



Uludağ Üniversitesi Kimya Bölümü son sınıf öğrencileri, Bursa OSB Bursa Çevre Merkezi Laboratuvarı ve Atıksu Arıtma Tesisi'ne teknik gezi düzenledi.

Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Kimya Bölümü son sınıfında okuyan öğrenciler, Kimya Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. M. Haluk Türkdemir eşliğinde Bursa OSB Bursa Çevre Merkezi (BÇM) Laboratuvarı ve Atıksu Arıtma Tesisini zi-

yaret etti. Gerçekleştirilen teknik gezi kapsamında laboratuvar sorumlusu Ezel Kına tarafından öğrencilere, BÇM'de bulunan cihazlar ve kullanım alanları ile laboratuvarlarda yapılan analizler ve çalışmalar hakkında bilgiler verildi.

Öğrencilerin alanında uzman ve yetkili kişilerden bilgi almalarına olanak sağlayan teknik gezi ile öğrencilere derste öğrenmiş oldukları bilgileri gözlemleyebilecekleri bir ortam sağlandı.



Öğretmenlere teşekkür belgesi

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde Dünya Engelliler Günü'nde engelli öğrenciler tarafından hazırlanan sergiye katkıları nedeniyle öğretmenlere teşekkür belgesi verildi.



Engelli gençlerin mesleki eğitime ve üretime dahil olmalarına dikkat çekerek bu konuda farkındalık oluşturmak amacıyla 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nde Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından Hacı Mehmet Zorlu Özel Eğitim Meslek Okulu ve Hacı Saide Zorlu Özel Eğitim Uygulama Okulu işbirliğinde gerçekleştirilen etkinliğe destek veren öğretmenlere, Zorlu Holding Eş Başkanı Zeki Zorlu ve Bursa OSB Denetim Kurulu Üyesi Ahmet Özenalp tarafından teşekkür belgesi verildi.

"ENGELLİLER KONUSUNDA DAHA DUYARLI OLMAK ZORUNDAYIZ"

25 Aralık 2018 Salı günü Hacı Mehmet Zorlu Özel Eğitim Mesleki Eğitim Merkezi'ndeki programa, Zeki Zorlu ve Ahmet Özenalp'in yanı sıra

Okul Müdürü Ümit Kılıç ve öğretmenler katıldı. Programda kısa bir konuşma yapan Zeki Zorlu, yaptıkları başarılı çalışmalar ve azimleriyle örnek olan engelli bireylerin, hayatın tüm alanlarındaki kararlı duruşları ve çabalarıyla takdiri hak ettiğini söyledi. Herkesi ve tüm kurumları engelliler konusunda daha duyarlı hareket etmeye davet eden Zorlu, 3 Aralık'taki etkinliğe katkı koyan herkese de teşekkür etti.

Konuşmanın ardından, 3 Aralık'ta Bursa OSB'de düzenlenen ve hafif düzey, orta ağır düzey zihinsel yetersizliği olan öğrenciler ile otizmli öğrencilerin atölye çalışmalarından oluşan serginin oluşmasına katkıları nedeniyle öğretmenlere teşekkür belgeleri verildi.





İmar Barışı sanayicilerin yararına yeniden düzenlendi

Bursa OSB Denetim Kurulu Üyesi ve URTEB Genel Başkanı Ahmet Özenalp, 'İmar Barışı'nın Bursa OSB'nin girişimleriyle sanayicilerin yararına yeniden düzenlendiğini söyledi.

Bursa OSB çok amaçlı salonda sanayicilerin yoğun katılımıyla düzenlenen toplantıda, sanayi bölgelerindeki İmar Barışı konusunun son durumu ile ilgili bilgilendirme yapıldı. Toplantıya, Bursa OSB Denetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB) Genel Başkanı Ahmet Özenalp, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) Başkanı Abdullah Bayrak başta olmak üzere çok sayıda şirket yetkilisi katıldı.

Toplantının açılışında konuşan Ahmet Özenalp, "Yoğun çalışmalarımız ve emeklerimiz sonrasında İmar Barışı uygulamasının sanayicilerimiz yararına değiştirilmesini sağladık. Hayırlı olsun" dedi.

YENİ DÜZENLEME SANAYİCİLERİN YARARINA

Özenalp şöyle devam etti: "Yasa çıktığında biz de organize sanayi bölgelerinin kırk yıllık birikmiş sorunlarını çözeceğini düşünerek umutlanmıştık. Bunun üzerine konuyu Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) nezdinde değer-



lendirmeleri için Bursa olarak OSBÜK'e bildirdik. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından çıkarılan

İmar Barışı'nın, bazı tanımlamalar düzeltilmezse sanayi bölgelerine hiç bir faydası olmayacağını söyledik. Kanun tebliğ edildikten sonra itirazlarımızı yaptık ve kamuoyu oluşturma adına çalışmalarımıza başladık. Güzel bir ekip kurduk, iyi bir şekilde çalıştık, sanayicimizin yararına olabilecek düzenlemeleri belirledik ve raporumuzu Bakanlığa sunduk. OSBÜK ve OSB'lerimizin uzun teknik ve hukuki çalışmaları sonucu tebliğ değişti. Yapılan ikinci düzenleme ile sanayicilerimizin yararına değişiklikler yapıldı."

Yapılan düzenlemenin sanayi bölgesindeki imara aykırı yapıların sorununu çözeceğini ifade eden Özenalp, şunları söyledi: "OSB'lerde imara aykırı yapı olarak adlandırılan yapıların yüzde 90'ından fazlasını sundurma tipi yapılar oluşturmaktadır. Bunların birçoğu yükleme ve boşaltma alanı olarak yapılırsa da bazıları depolama alanı olarak da kullanılmaktadır. Bu sanayicimiz için ciddi bir sorundu. Ancak yoğun girişimlerimiz sonrasında İmar Barışı kapsamında çıkarılan 'Yapı Kayıt Belgesi Verilmesine İlişkin Usul Ve Esaslar'a ilişkin tebliğde 20 Eylül 2018 tarih ve 30541 sayılı



Resmi Gazete ile duyurulan değişiklikle, İmar Barışı iki kademeli düzenlendi. Bu değişikliklerin birincisi yapı kayıt belgesi, ikincisi de tapu ve zemin konusu oldu.”

“SANAYİCİLER BU DÜZENLEMİYİ İYİ DEĞERLENDİRMELİ!”

Başvuru süresi bittikten sonra yapıya aykırı olan yerlerin tespit edilerek ya yıkımının yapılacağını ya da adli soruşturma açılacağı uyarısında bulunan Özenalp, bu yüzden sanayicilerin yararına olan bu düzenlemenin iyi değerlendirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi

Ahmet Özenalp’in konuşmasının ardından Bursa OSB Hukuk İşleri Yöneticisi Av. Alptekin Solak ve Bursa OSB İmar ve İnşaat İşleri Yöneticisi Alpaslan



Erkol tarafından yapı kayıt belgesi, uygulamadan kimlerin nasıl faydalanacağı ya da faydalanamayacağı, yapı kayıt belgesi güncelleme süreci gibi konularda bilgiler verildi. Program soru cevap bölümüyle sona erdi.





Erdal ELBAY
KalDer Bursa Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı



Kofi Annan ve Stephen Hawking anısına yeni bir yılı karşılarken

Acısıyla, tatlısıyla, sevinciyle, üzüntüsüyle, bıraktığı anılarla bir yılı daha uğurladık. Bir takvim döngüsü olan, bir yıldan yeni bir yıla geçmek olgusu; ülkelerin, kurumların, bireylerin kendilerine yeni hedefler koyarak daha çok çalışması, üretmesi için güçlü bir neden. Geçen bir yılı değerlendirmek ve anmak, geleceğe daha hazırlıklı olmak için önemli bir kaynak.

Geniş kitleleri etkileyen iki önemli isim; Nobel Barış Ödüllü Birleşmiş Milletler Eski Genel Sekreteri Kofi Annan ve bilim insanı, fizik profesörü Stephen Hawking 2018 yılında hayatını kaybetti. Ürettiklerini, fikirlerini insanlığa miras bırakarak yaşamda yerleri doldurulamaz izler bırakan iki değerli insanı bir kez daha anmak isterim.

Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri Kofi Annan 1999 yılında Davos'ta yaptığı konuşmada, "Dünyanın daha yaşanabilir bir yer olmasını istiyorsak, bu sorumluluğu sadece devletin üzerine bırakamayız. Bu sorumluluğu şirketler, sivil toplum örgütleri, devletler ve bireyler, yani herkes üstlenmeli" diyerek ortak gelecek sorumluluğuna dikkat çekmiştir. Bu doğrultuda hayata geçirilen UN Global Compact (Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi); insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele başlığı altında 10 küresel ilkenin geliştirilmesini hedeflemektedir. Bu ilkeler; şirketlerin sadece mali kaynaklarına değil, aynı zamanda insanlara, toplumlara ve gezegene değer katmalarını sağlamaya gayret gösterir. UN Global Compact, 145 ülkede 12.000 imzacısı ile dünyanın en geniş gönüllü kurumsal sürdürülebilirlik girişimi niteliğini taşımaktadır. Türkiye'de ilk olarak 29 Mayıs

2002'de KalDer tarafından imzalanmıştır.

Stephen Hawking de 2016'da yaptığı bir konuşmada; insanlığın 1000 yıl içinde yaşayabileceği yeni bir gezegen bulamaması halinde, neslinin tükenebileceği uyarısında bulunmuştur. Gelecek 1000 ya da 10 bin yıl içinde mutlaka felaketler olacak. O zamana kadar uzaya ya da başka yıldızlara yayılmış olmalıyız. Kırılgan gezegenimizden kaçmadığımız takdirde, 1000 yıla sağ çıkacağımızı sanmıyorum, ifadelerini kullanmıştır. Bu teze göre dünyadaki yaşam; aniden meydana gelecek bir nükleer savaş, genetik olarak değiştirilmiş bir virüsün yaratılması ya da giderek artan yapay zekâ tehdidi nedeniyle sona erebilir.

Bu iki önemli ismin ardından bakınca, insanlık olarak gelecek için daha çok çalışmamız gerektiğini görüyoruz. Geçtiğimiz ay medyada "Avrupa Uzay Ajansı ile Japon Uzay Ajansı'nın; Merkür gezegeninin sırlarını keşfetmek için uzaya araç gönderdiği" haberlerini okuduk, izledik. 1,6 milyar Euro'luk bir proje. 7 yıl sürecek bir yolculuğun ardından ancak, bazı bilgiler ulaşmaya başlayacak. Bilim insanlarının bu olağanüstü çabasının ardında muhakkak ki Kofi Annan ve Stephen Hawking'in de dikkat çektiği; yaşamın sürdürülebilir kılınması, sağlıklı bir gelecek yaratma amacı yatıyor. Gelecekteki evimiz gezegenler olabilir belki de...

2019'un tüm insanlık için barıştan, kardeşlikten, huzurdan, sağlıktan yana olduğu, dünyamıza sahip çıktığımız, çevremizi daha çok koruduğumuz bir yıl olmasını diliyorum.



Bursa OSB ve İMO Bursa'dan işbirliği protokolü

Bursa Organize Sanayi Bölgesi, güvenli ve depreme dayanıklı sanayi yapılarının inşası için İnşaat Mühendisleri Odası (İMO) Bursa Şubesi ile işbirliği protokolü imzaladı.



Sanayi yapılarının depreme dayanıklı ve hata-sız inşa edilmesi için Bursa'daki organize sanayi bölgeleri ile işbirliğine giden İMO Bursa Şubesi, bu kapsamda son olarak Bursa Organize Sanayi Bölgesi ile protokol imzaladı.

Bursa OSB Müdürlüğü'nde yapılan protokole; OSB Müdürü Türker Ertürk, İMO Bursa Şube Başkanı Mehmet Albayrak, İMO Bursa Şube Sekreter Üyesi Mustafa Er, Yönetim Kurulu Üyesi Korhan Başaralı, Şube Sekreteri Ayşegül Özbek ve BTSO Meclis Üyesi Suat Gençosman katıldı.

İMO BURSA TEKNİK DESTEĞE HAZIR

İMO Bursa Şube Başkanı Albayrak, güvenli sanayi yapılarının önemine dikkat çekerek, "Büyük maliyetler harcanarak kurulan sanayi kuruluşlarının depreme dayanıklı ve hatasız inşa edilmesi gerekli. Projelendirme aşamasının doğru ve eksiksiz yapılması önemli. Bu açıdan teknik denetimler kaliteyi artıracaktır. Geçtiğimiz aylarda Yeni Deprem Yönetmeliği de Resmi Gazete'de yayımlandı. Birçok yeni uygulama zorunluluğu getirildi. Oda olarak OSB'lerde ruhsata bağlanacak yapıların 1 Ocak 2019'da yürürlüğe girecek olan Türkiye Bina Deprem Yönetmeliği'ne uygun projelendirilmesi için teknik destek sağlamaya hazırız" dedi.

Bursa Organize Sanayi Bölge (OSB) Müdürü Türker Ertürk de, "Sanayicilerimizin ve sanayi yapılarımızın daha sağlıklı inşa edilmesi için bu protokolü imzaladık" diyerek, hayırlı olmasını diledi.





Özenalp'ten gençlere altın değerinde tavsiyeler

URTEB tarafından üniversite öğrencilerine yönelik Uludağ Üniversitesi'nde kurulacak Rekabet Merkezi için çalışmalar devam ediyor. Rekabet Merkezi'nin öğrenci ve iş dünyasını buluşturacağı 'Mentörlük Buluşmaları' ise şimdiden başladı. Buluşmaların ilk konuğu olan URTEB Genel Başkanı Ahmet Özenalp, gençlere önemli tavsiyelerde bulundu.



Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB) tarafından Bursa Uludağ Üniversitesi'nde kurulacak Rekabet Merkezi, ilk faaliyetini şimdiden gerçekleştirdi. Üniversite öğrencileriyle sanayiciyi ve iş dünyasını buluşturarak karşılıklı etkileşim ve fayda sağlamak, sanayinin donanımlı birey ihtiyacına cevap vermek adına öğrencilerin ilgili ve başarılı oldukları alanlarda desteklemek amacıyla hayata geçirilecek Rekabet Merkezi, "Mentörlük Buluşmaları" programı kapsamında önemli iş insanlarını öğrencilerle buluşturacak. Mentörlük Buluşmaları'nın ilkinin konuğu URTEB Genel Başkanı Ahmet Özenalp oldu. Yuvarlak masa toplantısında öğrencilerle bir araya gelen Özenalp, samimi bir ortamda geçen buluşmada

öğrencilere, öğrencilik ve iş hayatına dair tavsiyelerde bulundu, sorularını yanıtladı.

"FARKLI OLUN KENDİNİZE GÜVENİN"

Gençlere, iş dünyasının istediği kriterleri anlatan Ahmet Özenalp, "Farklı olun, kendinizi her alanda geliştirin ve kendinize güvenin. Biz, geleceğin yöneticileri olacak gençler için üzerimize düşeni yapmaya hazırız" dedi.

Sanayinin önemine de değinen Özenalp, "Sanayisi güçlü olmayan bir millet yok olmaya ve emperyalizm boyunduruğu altında inlemeye mahkûmdur. URTEB olarak amacımız, tamamen toplumsal fayda sağlamaktan, ülkeye katkı sunmaktan başka bir şey değil. Rekabet bilincini artık yeni nesillere aşılamayı hedefliyoruz. Aynı zamanda yıllardır sadece bir temenni olarak kalan üniversite-sanayi işbirliğine katkı sunmak için rekabet merkezini açarak çok önemli bir hamlede bulunuyoruz" diye konuştu.

Rekabet Merkezi Koordinatörü Enes Uçak tarafından organize edilen toplantıya, çeşitli bölümlerden 15 öğrenci katıldı. Sanayinin önde gelen isimlerini resmîyetten uzak, samimi bir ortamda gençlerle buluşturup, mesleki tecrübelerle birincil muhataplarından erişmesini amaçlayan toplantılar periyodik olarak düzenlenecek.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNE KÖPRÜ OLACAK

İlk olarak Bursa'da hayata geçirilecek Rekabet Merkezi, Uludağ Üniversitesi öğrenci topluluğu, çeşitli sivil toplum örgütleri ve sanayi kuruluşları ile işbirliğini sağlayacak ve üniversite-sanayi çalışmalarını bir araya getirerek bir merkez çatı misyonu üstlenecek. Rekabet Merkezi'nin gerçekleştirilmeyi planladığı faaliyetler ise şöyle:

"Sanayinin uluslararası alanda daha fazla rekabet edebilir ve ihracata dönük bir yapıya kavuşturulması maksadıyla bir teknolojik atılım hareketi başlatmak. Sanayide üretim metodlarında inovatif adımlar atarak özellikle yazılım-kodlama alanında yapılacak çalışmalara proje desteği sunmak. AR-GE yeteneği ve kapasitesine sahip kişi ve kurumlarla ortak çalışmalar yürütmek, AB projeleri hazırlamak. Yazılım, robotik, kodlama gibi alanlarda eğitimler düzenlemek. Üniversite içinde öğrencilerin araştırma-geliştirme faaliyetleri yürütebileceği alan eksikliğini gidermek, öğrencilerin ilgili oldukları konular üzerine çalışabilecekleri saha noksanlığını çözüme kavuşturmak. Gelişmiş ülkelerde gençlere yönelik faaliyetleri kendi bünyesindeki öğrencilere emsal niteliğinde aşılayarak onları teşvik etmek. Kodlama masalarıyla gençlere edindikleri bilgileri hayata geçirme imkânı sağlamak."



AIESEC iş dünyasından destek bekliyor

AIESEC'in gençlere yurtdışında 6 ila 12 hafta arasında bir girişim şirketinde staj yapma imkânı sağlayan Global Entrepreneur programı, BOSİAD Yönetim Kurulu üyelerine anlatıldı.

AIESEC, bugün binlerce öğrenciye yurtdışında staj yapma olanağı sağlıyor. Ülkemizde de her yıl 300'ün üzerinde başarılı öğrenci yurtdışında staj yapıyor. Bu kapsamda BOSİAD Yönetim Kurulu'nun konuğu olan AIESEC Bursa üyeleri, üniversite öğrencileri ve mezun gençlerin yurtdışındaki start-up firmalarda girişimcilik öğrenmeleri için tasarlanmış 6-12 haftalık bir staj tecrübesi programı olan Global Entrepreneur hakkında iş insanlarına bilgi verdi.

Daha fazla öğrencinin hayalini gerçeğe dönüştürerek, onların yurtdışı ve girişimcilik tecrübesi kazanmalarına olanak sağlamaları adına BOSİAD Yönetim Kurulu üyelerinden destek isteyen AIESEC Bursa üyeleri, program hakkında şu bilgileri verdi: "Bu program gençlerin girişimcilik ve liderlik potansiyellerini keşfetmelerini sağlıyor. Gençlerin zorlayıcı ve inovatif bir ortamda girişimcilik fikirlerini uygulayacak alan bulacakları, kişisel gelişimin yanında, uluslararası bir çalışma ortamında bulunma ayrıcalığı kazanacakları bir program.

Burada 1 öğrenciyi yurtdışına sosyal sorumluluk projesine gönderen firmaya, firmanın istediği ülkelerden 2 yabancı stajyer öğrenci istihdam edilmek üzere gelmektedir. Programın danışmanlık ücreti 700 TL ve bu ücret, öğrenci yurtdışına çıktığından orada kalacağı yeri, projeye ulaşım masrafını ve yemeğini karşılamaktadır. Firmalara yurtdışından gelecek stajyerlere ise danışmanlık ücreti ve maaş ödenmeyecektir. Staj kapsamında sayılacaktır."

Global Entrepreneur programında yurtdışından öğrencilerin maksimum 3 aylık süreyle getirilebildiğini de söyleyen AIESEC üyeleri, burada firmaların istedikleri ülkelere ve alanlara yoğunlaştıklarını da ifade ettiler.

"PROGRAMA DESTEK VERMEKTEN MEMNUNİYET DUYARIZ"

Dünyanın kapılarını gençlere açan AIESEC'i ve başarılı çalışmalarını büyük bir dikkatle takip ettiklerini kaydeden BOSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Bayrak da, "Özellikle uluslararası

sı alanda öğrenci staj değişimi programları çok önemli. Öğrenciler değişim programları aracılığıyla elde ettikleri tecrübelerle birlikte stajdan sonra daha iyi imkânlarda iş bulabiliyorlar. Bursa OSB'li iş insanları olarak biz de bu programa destek vermekten memnuniyet duyuyoruz" dedi.





Pressmech'in rotası ihracat

Pressmech Genel Müdürü Erkan Şentürk, artık sadece iç piyasaya çalışarak büyümenin zor olduğunu belirterek, "Bugünün şartlarında ihracat bir artı değil, var olma gerekliliği haline geldi" dedi.



Pressmech, 2012'de Rollmech AŞ'nin iştiraki ile kuruldu. 160 tondan 800 tona kadar pres parkına sahip olan şirket, progressive pres teknolojisiyle kalın ve mukavemetli saclarla, düşük toleranslarda mekanizma parçaları üretiyor. Pressmech'i Sinerji'ye anlatan Genel Müdürü Erkan Şentürk, doğrudan OEM'lere çalışan, mukavim saclarda, yüksek volümlerde ve düşük toleranslarda sektörde hatırı sayılır bir noktaya gelmek istediklerini belirterek, "Bugün kayar kapı kullanan neredeyse tüm otomotiv markaları ile çalışıyoruz. Ayrıca, menteşe sistemlerinde de uzmanlığımız var. Hedefimiz ise doğrudan pazara hitap eden bitmiş bir ürün yapabilmek. Bu daha tam olarak şekillenmiş bir şey olmasa da gelecek planlarımızda çok önemli bir yeri var bu konunun. Rollmech Grubu'nun büyüme konusundaki aşkı, şevki çok büyük. Bu hususta biz de destekleniyoruz. Rollmech'in müşteri portföyünden faydalanabilmek bizim için çok büyük bir artı ve bunlar bizi motive ediyor" diye konuştu.

Pressmech'in yolculuğu başlangıçtan bugüne nasıl geldi? Grup içindeki pozisyonunuz nedir?

Pressmech, Rollmech'ten sonra bu gruptaki ikinci büyük şirket. Rollmech'in sac parça ihtiyaçları doğrultusunda bundan 6 yıl önce kuruldu. Zaman içinde hem teknik bilgisini hem de teknolojisini geliştirerek bugünlere geldi. Büyüme planlarımız ve buna bağlı olarak gelecek sene başlayacak yeni projelerimiz var. Sadece otomotiv değil, farklı sektörlerde de faaliyet gösteren bir grubuz.

Hangi üretimleri yapıyorsunuz? Dünyada ve Türkiye'de kimlerle çalışıyorsunuz?

Pressmech, progressive pres teknolojisiyle kalın ve mukavemetli saclarla, düşük toleranslarda mekanizma parçaları üretiyor. Müşteri portföyümüzde birinci planda grup şirketimiz Rollmech yer alıyor. Parçalarımızın %90'ı dinamik parçalar, mekanizma parçaları. Ürünlerimiz genellikle kardeş şirketimiz Rollmech'te,

mekanizmayı meydana getiren parçalar olarak kullanılıyor. Mekanizma dışında normal sac parçalar da basıyoruz. Özellikle ticari araçlardaki kayar kapı sistemlerinin hareket mekanizmalarını Rollmech, sac parçalarını da biz yapıyoruz. Rollmech'in sac parça bağlamındaki tek tedarikçiyiz. Kayar kapı kullanan neredeyse tüm otomotiv markaları ile çalışıyoruz. Bunun dışında kapı ve motor kaputu menteşeleri gibi menteşe sistemlerinde de uzmanlığımız var.

"YÜZDE 90 ROLLMECH'E ÇALIŞIYORUZ"

Şirketin şu andaki yapısından bahsedermisiniz?

Bugün %90 mertebesinde Rollmech'e çalışıyoruz. Geriye kalan %10'luk dilimde yerli ve yabancı müşterilerimiz var. Onlar da otomotiv yan sanayi şirketleri. Şu anda bünyemizde beyaz yaka dahil 130 personel bulunuyor. Kendi kalıplarımızı yine grup şirketlerimizden biri olan Demetal'de yapıyoruz. Bu şekilde bir yapılanmamız var.

Şirketinizin sektördeki konumu, payı nedir?

Baktığımızda, özellikle ticari araç kayar kapı sistemleri için yaptığımız sac parçalarda sektörde birinci sıradayız diyebilirim. Rakamlar da bunu gösteriyor. Bizim güçlü olduğumuz taraf; dar toleranslarda, mukavemetli saclarda yüksek adetlerde parça basabilmek. Bu konuda hem ülkemizde hem dünyada geniş bir üretim portföyüne sahibiz. Gelecek yıl fokuslanacağımız bir alan da yurtdışında farklı müşterilere odaklanmak olacak. Bu konuda başlattığımız, hatta sonuna yaklaştığımız bazı görüşmeler var.

Şirket olarak büyüme planlarınız neler?

Gelecek yıl Rollmech aracılığı ile başlayacak büyük bir projemiz var. Volkswagen ile ilgili ve bizi heyecanlandıran bir proje bu. Tabii ki burası tamamen Rollmech'in sahası. Biz onlara sac parça





tedariki yapıyoruz. Diğer rakiplere göre buradaki avantajımız ise, dinamik parçalara çalıştığımızdan, çok düşük toleranslarla çalışma alışkanlığına sahip olmamız. Bunlar müşteri portföyümüzü genişletmemizi sağlayacak artılarımız.

“ODAĞIMIZI AVRUPA’YA ÇEVİRDİK”

Yurtdışında büyüme stratejiniz Volkswagen ile mi başlıyor?

Şu anda yurtdışına üretimimiz Rollmech’in sayesinde gerçekleşiyor. Biz bunu biraz daha bağımsızlaştırmak istiyoruz. Özellikle Almanya’da ve Fransa’da fokuslandığımız birkaç müşteri var. 2019’da bu konuya daha fazla yoğunlaşacağız. Çünkü bugünün şartlarında ihracat artık bir artı değil, var olma gerekliliği haline geldi. Sadece iç piyasaya çalışarak -bu ne kadar kardeş firmanız da olsa- işinizi yürütmeniz ve büyütmeniz çok zor. Odağımızı bu yüzden Avrupa’ya çevirmiş durumdayız. Oradaki bir şansımız da Rollmech’in müşteri portföyünden faydalanabilecek olmamızdır. Bu durumun üstüne gideceğiz.

Şu anda devam eden yatırımlarınız, projeleriniz var mı?

Pressmech olarak güçlü olduğumuz ürünler genellikle küçük ve hassas parçalar. Fakat otomotivde daha çok büyük parçalar söz konusudur ve bu sektörde montaj önemlidir. Bu konuda bazı düşüncelerimiz var. Özellikle kaynak konusu büyüme stratejimizde yer alan bir alan. Belli bir noktaya gelmiş ama tam olarak sonuçlanmamış projelerimiz bulunuyor. Bugün itibarıyla onları yok sayıyoruz, çünkü bu sektörde

imzalar atılmadığı müddetçe ne olacağı bilinmez. Bu projelere paralel bazı yatırım planlarımız olabilir. Bunlar olmasa bile özellikle modernizasyon anlamında planladığımız farklı yatırımlar da var. Bugün 160 ile 800 ton arası değişen toplam 15 presimiz var. Bunlardan bazılarının verimlilik bağlamında yenilenmesi gerekiyor. Bunun yanı sıra, gelecek yıl Rollmech tarafından netleşmiş projelerle kapasite artışı gerekliliğiyle eklenmesi gereken işler var. Dolayısıyla yatırım planımız mevcut ve muhtemelen gelecek yıl içinde hayata geçirmeye başlayacağız.

“ÜRETİMİMİZİN YARISINI İHRAÇ ETMEK İSTİYORUZ”

Gelecek 5 yıllık hedefiniz nedir?

5 yıl sonra doğrudan OEM'lere çalışan, mukavim saclarda, yüksek volümlerde, düşük toleranslarda sektörde hatırı sayılır bir noktaya gelmek istiyoruz. Aynı zamanda üretiminin %50'sini ihraç eden bir Pressmech hedefliyoruz. Stratejik planlamalarımızı tamamen bu doğrultuda yapıyoruz. Bir nevi Rollmech'ten biraz daha bağımsızlaşmak istiyoruz. Bizim buradaki gelecek planlarımızdan biri de doğrudan pazara hitap edecek bitmiş bir ürün üstünde çalışmak. Bu daha tam olarak şekillenmiş bir şey değil ama gelecek planlarımızda çok önemli bir yeri var bu konunun. Rollmech Grubu'nun büyüme konusundaki aşkı, şevki çok büyük. Bu hususta da destekleniyoruz. Rollmech'in müşteri portföyünden faydalanabilmek bizim için çok büyük bir artı ve bunlar bizi motive ediyor.

AR-GE, inovasyon çalışmalarında hangi alanlara odaklanıyorsunuz?

Bugünün şartlarında bir zamanlar çok zor dediğimiz işler artık normal hale gelmeye başladı. Dolayısıyla bizim de hedeflediğimiz alanlarda atımları yapabiliyor olmamız gerekiyor. Bu konuda Demetal ile ortak çalışmalarımız var. Bir de elektrikli araçlar konusu var ki, bu araçlarda sacların hafifletilmesi büyük önem taşıyor. Bizim de malzeme azaltma ve daha hafif malzemeler kullanma bağlamında çalışmalarımız bulunuyor. Özellikle alüminyum ile ilgili. Alternatif malzemeler kullanımına odaklanıyoruz. Odağımızı verimli üretime çevirmiş durumdayız. Biz de adetler çok fazla olduğu için verimli çalışmadan bu adetleri, bu maliyetleri karşılamak şansımız yok.

2018 DURAĞAN BİR YIL OLDU

Şirketinizin son yıllardaki büyüme performansı nasıl oldu?

2018 otomotiv sektörünün genelinde olduğu gibi bizim için de durağan bir yıl oldu, büyüme stabil kaldı. Özellikle temmuz ayından sonra bir düşüş yaşandı. Bugünlerde süreç biraz toparlansa da dövizdeki dalgalanma işleri çok etkiledi. Bizim gibi sac hammaddesine sahip şirketlerin hemen hemen hepsinde sıkıntılar yaşandı. Fakat ilk başladığımızdan bugüne %100 oranında büyüme yakaladık. Başlangıçta 60 personelimiz vardı, şu anda bu sayı iki katına çıktı. Fakat 2019 ve ondan sonraki yıllarda umudumuz ve beklentimiz çok fazla. Özellikle netleşmiş projeleri göz önüne alırsak minimum %30-40'lık bir büyüme bekliyoruz, önümüzdeki iki yılın bitiminde.



Sarigözoğlu'na Ford'dan Q1 sertifikası

Sarigözoğlu Bursa Fabrikası da Ford'un Saygın Kalite Ödülü olan Q1 sertifikasına layık görüldü.



Sarigözoğlu Bursa Pres Metal Fabrikası, yüksek kaliteli üretim ve müşteri memnuniyetinde mükemmelliğin dünya standartlarında karşılığı olan Ford Q1 sertifikasının sahibi oldu. Bu konuda 1 Kasım Perşembe günü Sarigözoğlu Bursa fabrika lokasyonunda Ford Otomotiv Sanayi Satınalma Direktörü Murat Senir, Ford Otosan STA Kıdemli Müdürü Fatih Aydoğdu, Sarigözoğlu Yönetim

Kurulu Başkanı Mustafa Sarigözoğlu, Başkan Yardımcısı Levent Sarigözoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi İpek Sarigözoğlu ve Ticaret Müdürü Hanife İpek'in yanı sıra fabrika çalışanlarının katılımlıyla tören düzenlendi.

ÖNEMLİ PARAMETRELER İNCELENİYOR

Sarigözoğlu Bursa Metal Pres fabrikasının, Ford Motor Company'nin tüm dünyadaki üretim tesisleri için potansiyel tedarikçisi olduğu anlamına gelen Ford Q1 sertifikası; üretim, tedarik zinciri, insan kaynakları, lojistik, proje ve kalite süreçlerinin yönetimi ve yeterliliği gibi önemli konulara odaklanıyor. Bu alanlarda uzun süre boyunca ortalamanın üzerinde çıktılara sahip olan ve proses işleyiş uygunluğu onaylanan Sarigözoğlu Bursa Pres Metal Fabrikası, Ford'un İnönü'deki kamyon, Gölcük Otosan, Yeniköy ve ABD, Rusya fabrikalarına preslenmiş ve kaynaklanmış sac parça üretimi gerçekleştiriyor.

Törende Ford Q1 sertifikası, Ford Otomotiv Sanayi AŞ Satınalma Direktörü Murat Senir tarafından Mustafa ve Levent Sarigözoğlu'na takdim edildi.

Öte yandan, Sarigözoğlu'nun Manisa'daki Pres Metal Fabrikası da 2005 yılında Ford Q1 sertifikası almıştı.

Ödül töreni esnasında yaşanan en önemli sürpriz ise Ford Otosan'ın yeni kamyonu F-MAX oldu. "Yılın Uluslararası Kamyon Ödülü" sahibi olan araç, tören esnasında fabrika alanına getirilerek renkli dakikalar yaşandı.





Zeynep Handan Özcebe
Avukat

Elektronik tebligat zorunluluğu 1 Ocak'ta yürürlüğe giriyor

06/12/2018 Tarihli Elektronik Tebligat Yönetmeliğinde yapılan değişiklikler 01/01/2019 tarihinde yürürlüğe girecektir.

Yapılan değişikliklerle bazı gerçek ve tüzel kişilere tebligatın elektronik yolla yapılması zorunlu hale gelmiştir.

- 10.12.2003 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde yer alan kamu idareleri ile bunlara bağlı döner sermayeli kuruluşlar,
- 5018 sayılı kanunda tanımlanan mahalli idareler,
- Özel kanunla kurulmuş diğer kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan fonlar ve kefalet sandıkları,
- Kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunların bağlı ortaklıkları, müessese ve işletmeleri,
- Sermayesinin yüzde ellisinden fazlası kamuya ait diğer ortaklıklar,
- Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ve üst kuruluşları,
- Kanunla kurulanlar da dâhil olmak üzere tüm özel hukuk tüzel kişileri,
- Noterler,
- Baro levhasına yazılı avukatlar,
- Sicile kayıtlı arbulucular ve bilirkişiler,
- İdareleri, kamu iktisadi teşebbüslerini veya sermayesinin yüzde ellisinden fazlası kamuya ait diğer ortaklıkları; adli ve idari yargı mercileri, icra

müdürlükleri veya hakemler nezdinde vekil sıfatıyla temsile yetkili olan kişilerin bağlı bulunduğu birim.

Yukarıda sayılan elektronik posta kullanılması zorunlu kişiler dışında kalan gerçek ve tüzel kişilere, talepleri halinde elektronik tebligat adresi verilir. Bu durumda bu kişilere tebligatın elektronik yolla yapılması zorunludur.

Elektronik tebligat adresi alma zorunluluğu tabi olanlar için başvuru, elektronik tebligat zorunluluğunun başladığı 01/01/2019 tarihinden itibaren bir ay içinde ilgili kurum, kuruluş veya birlik tarafından PTT'ye yapılmalıdır.

Başvuruya aşağıdaki bilgi ve belgeler eklenmelidir:

- Kamu kurum ve kuruluşları ile birlikler için Devlet Teşkilatı Merkezi Kayıt Sistemi'nde (DETSİS) yer alan benzersiz numara ve sistem bilgileri, DETSİS'e kayıtlı olmayanlar için tabi oldukları sistem bilgileri,
- Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) kayıtlı tüzel kişiler için MERSİS numarası ve sistem bilgileri, MERSİS'e kayıtlı olmayan tüzel kişiler için tabi oldukları sistem bilgileri,
- Türk vatandaşı gerçek kişiler için Türkiye Cumhuriyeti kimlik numarası da dâhil olmak üzere kimlik bilgileri; yabancı gerçek kişiler için yabancı kimlik numarası da dâhil olmak üzere kimlik bilgileri.

Elektronik tebligat adresi alma zorunluluğu tabi olmayanlar gerçek veya tüzel kişiler, elektronik tebligat adresi almak için PTT'ye başvurabilir. Bu kişiler yönünden herhangi bir tarih sınırlandırılması bulunmamaktadır.



“Ekonomideki risklere karşı tedbirli olun”

BOSİAD yönetimi, ekonomide önümüzdeki dönemde yaşanacak olası gelişmeleri Ekonomist Özgür Cihan Berk'ten dinledi. Berk, iş insanlarının döviz dalgalanmalarına karşı mutlaka bir takım mekanizmaları kullanması gerektiğini söyledi.

BOSİAD Yönetim Kurulu toplantısına konuk olan Ekonomist Özgür Cihan Berk, “Ekonomik dar boğaz etkileri ve gelecekteki projeksiyonlar” konulu bir sunum yaptı. Mevcut ekonomik durum ile Türkiye ve dünya ekonomisindeki beklentilere ilişkin öngörülerini paylaşan Berk, Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durumun öncelikle kabul edilmesi, ardından da düzeltilmesi için aksiyonlar alınması gerektiğini ifade etti.

KIRILIM 2013'TE OLDU

Berk, “Türkiye’de enflasyon 2013 Nisan ayında dibe vurdu, %7,5’e düştü. Merkez Bankası da politika faizini %4,5’e kadar düşürdü. Hem sıcak parayı cari açıkla fonlamaya çalışıyoruz hem ne-

gatif faiz öneriyoruz. İşte kırılım orada oldu. Ve cari açığı fonlama metodu değişti. O dönemde doğrudan yatırımla dolar çekme ihtiyacı olduğu için sıcak para sistemi miadını doldurmuştu. Ve kur 2013 yılından sonra dalgalanarak sürekli yukarı tırmandı” dedi.

YAPISAL REFORMLAR GECİKTİ

Doların 2016’ya kadar 2,5-3 bandında devam ettiğini hatırlatan Berk şöyle devam etti: “Dolar seçime kadar 3,50-3,70 bandında gitti geldi. Fakat dalga boyları kısaldığı için şiddetli sert yukarı dalgalar görmeye başladık. Hükümetten de doların yükselmesinin kabul edildiğine dair söylemler duyduk. Baktığımızda cari açığı sıcak parayla fonlama sistemine göre çok daha iyi bir yöntem. Çünkü ihracat artıyor, ithalat azalıyor. Artı faizler düşüyor, yatırım ortamı güçleniyor. İstihdam da yükseliyor. Bununla birlikte, stratejik sektörün teşvik kararı seçimden 3 ay kadar önce açıklandı. Oysa bu kadar beklenmemesi gerekiyordu. İlk nükleer santral 2023’te devreye giriyor, bunun daha önce olması gerekiyordu. Ya da neden kontrolsüz borçlanmayı tercih ettik, niye iş insanlarımıza döviz borcunu hedge etmeyi öğretmedik. Dolayısıyla şu an piyasalarda ciddi bir etkilenmeyle karşı karşıyayız.”



BANKACILIK SİSTEMİ SORUN YAŞAMAMALI

İş insanlarının bu dönemde döviz dalgalanmalarına karşı mutlaka bir takım mekanizmaları devreye almaları gerektiğini de kaydeden Berk, “Şu an piyasalarda bir kafa karışıklığı söz konusu. Ve konkordatolar sistematik bir risk haline geldi. Bankalara hepsinin borçları var ve borçlar geri ödenemiyor. Bu sefer bankacılık sistemini risk altına alıyor. Bunun mutlaka önlenmesi gerekiyor. Bankacılık finansal sisteminin temelidir ve ona bir halel gelmemeli” uyarısında bulundu.

Sunumun ardından Ekonomist Özgür Cihan Berk, BOSİAD Yönetim Kurulu üyelerinin sorularını yanıtladı. Toplantının sonunda BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak, sunumu için Berke teşekkür etti ve çini tabak hediye etti.





Pilot Koltuk'tan örnek bağış

Pilot Taşıt Koltukları, düzenlediği 'Bir Kitap da Bizden Olsun' kampanyası çerçevesinde çalışanlarından topladığı kitapları Yıldırım'daki Gülhanım Karasu İlkokulu kütüphanesine bağışladı. Kitapları alan öğrencilerin sevinci görülmeye değerdi.



panyası başlatan Pilot Taşıt Koltukları, bir ay içinde toplanan 302 kitabı, Yıldırım'da bulunan Gülhanım Karasu İlkokulu kütüphanesine bağışladı.

Toplanan kitaplar, Pilot Taşıt Koltukları Kalite Sistem Sorumlusu Bihter Ataç, Kalite Müdürü Okan Kazak ve İnsan Kaynakları Sorumlusu Merve Çelik tarafından Okul Müdürü İshak Söğüt'e teslim edildi.

Kitapları öğrencilerle birlikte teslim alan Okul Müdürü İshak Söğüt, örnek kampanya dolayısıyla Pilot Taşıt Koltukları yönetici ve çalışanlarına teşekkür ederek, "Çocuklarımızı bu yaşta kitap okumaya alıştırmamız lazım. Bu yaşta kazanılan alışkanlık ileriki yaşlarda da devam eder. Bizim okul olarak böyle bağışlara ihtiyacımız var. Sizin gibi duyarlı firmaların artması lazım. Sizlere bu örnek bağışınız için çok teşekkür ediyorum. Devamını bekliyoruz" dedi.

Şirket olarak sosyal sorumluluk projelerine çok önem verdiklerini dile getiren Bihter Ataç da, böyle bir kampanyayı hayata geçirmekten büyük mutluluk duyduklarını söyledi. Ataç, projelerin devam edeceğini de kaydetti.

Öte yandan, okulda 2-C sınıfı öğrencileri arasında en çok kitap okuma yarışmasında dereceye giren çocukların ödülleri de Pilot Koltuk yöneticileri tarafından takdim edildi.



Ticari araç koltuklarında uzmanlaşmış dünya çapında bir koltuk üreticisi olan Pilot Taşıt Koltukları AŞ, sosyal sorumluluk projeleriyle de fark yaratıyor. Şirket, öğrencilerin kişisel gelişimine katkıda bulunmak amacıyla örnek bir projeyi daha hayata geçirdi. 'Bir Kitap da Bizden Olsun' sloganıyla kurum içerisinde kitap toplama kam-



İpeker'e Kuzey Yıldızı ödülü

İpeker, Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin (TAİDER), aile şirketlerinde sürdürülebilirlik bilincinin gelişmesini desteklemek amacıyla düzenlediği Kuzey Yıldızı: Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Yarışması'nda, Büyük Ölçekli İşletmeler kategorisinde Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü.



Bursa'nın en köklü firmalarından biri olan ve büyümesini 3 ve 4. neslin yarattığı sinerji ile sürdüren İpeker, örnek aile şirketi kimliğini aldığı ödüllerle taçlandırıyor. İpeker'e bir ödül de Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nden (TAİDER) geldi. TAİDER'in, aile şirketlerinde sürdürülebilirlik bilincinin gelişmesini desteklemek amacıyla hayata geçirdiği Kuzey Yıldızı: Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Yarışması'nda İpeker, Büyük Ölçekli İşletmeler kategorisinde bu yıl ilk kez verilen Jüri Özel Ödülü'nü kazandı. Ödülü, İpeker'in 4. nesil ortaklarından Sinan İpeker, TKYD Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır'dan aldı.

AİLE KÜLTÜRÜ ÇALIŞANLAR TARAFINDAN BENİMSENME Lİ

İpeker Ailesi, şirketlerin yönetim, genç nesiller, toplum, çevre ve çalışanlar boyutlarında yaptıkları çalışmaların bağımsız değerlendiriciler ve jüri tarafından değerlendirildiği yarışmanın ardından şu açıklamada bulundu:

"Ailelerin şirkete yaklaşımları ne kadar farklı olursa olsun ortak olan noktanın, aile kültürünün çalışanlar tarafından benimsenerek tek bir ruh

oluşturmak olduğunu düşünüyoruz. Çalışanlarımızın sistem içerisinde kaybolmasından ziyade birebir insani ilişkiler kurarak bu sinerjiyi daim tutmak önceliğimizdir. Bizim için önemli olan hiyerarşinin değil fikirlerin kazanmasıdır."



ELS Lift'ten Belarus teslimatı



İhracat ağına Belarus'u da ekleyen ELS Lift, global ölçekteki büyümesini sürdürüyor, uluslararası şirketlerle önemli işbirliklerine imza atıyor.

2008 yılından bu yana Türkiye'nin personel yükseltici platform sektöründe global ölçekte önemli çalışmalara imza atan ELS Lift, başarılı çalışmalarına devam ediyor. ELS Lift, Almanya, Fransa, Rusya'daki bayilikleri aracılığıyla uluslararası platformlarda ürünlerini kullanıcılarla buluşturuyor. Yıllık üretiminin %60'ını bu ülkelerin yanı sıra İsviçre, Hollanda, Avusturya, Suudi Arabistan, Mısır ve Cezayir başta olmak üzere 20'den fazla ülkeye ihraç ediyor.

"Yerden Göğe Kadar Yanınızda" sloganıyla inovatif üretim gücünü küresel ölçekteki servis hizmetiyle de destekleyen ELS Lift, Belarus'un başkenti Minsk şehrinde ilk teslimatını gerçekleştirdiği Vertical By firmasını ziyaret etti. Ziyaret sırasında teslimatı gerçekleştirilen makinelerin teknik kontrolü ve personel eğitimleri de verildi.

2019 PLANLARI...

İş makineleri sektöründe Belarus'un en büyük işletmeciliğini yapan Vertical By firmasıyla buluşan ELS Lift, 2019'da gerçekleştirmeyi planladığı EL serisi ile AE15 eklemli platform satın alımlarının yanında, gelecekteki partnerlik çalışmalarının temelini güçlendirmek amacıyla Vertical By firmasıyla bir araya geldi. ELS Lift'in bu ziyaretinde ayrıca, çalışanlara yönelik gerçekleştirilecek detaylı eğitim programı da planlandı.





Bosch Grubu ve Maxion İnci Jant Grubu'ndan işbirliği

Bosch ve dünyanın en büyük jant üreticisi Maxion Wheels, Türkiye'de sanayi kuruluşlarına örnek olacak dijital dönüşüm çözümleri uygulamalarını hayata geçiriyor.



Bosch Grubu, Sanayi 4.0 dönüşümü alanındaki deneyimini, Maxion Wheels ile İnci Holding iştiraki olan Maxion İnci Jant Grubu ile paylaşacak. Projenin tanıtımı için Maxion İnci Jant Grubu'nun Manisa'daki alüminyum fabrikasında basın toplantısı düzenlendi.

Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı Steven Young, "Dünya genelindeki 270'den fazla fabrikamızda yaptığımız çalışmaları ve kazandığımız tecrübeleri, Türkiye'deki sanayi şirketleriyle de paylaşmaya başladık" derken, Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı ve Maxion Wheels Global Liderler Kurulu Üyesi Mustafa Zaim, "Dijitalleşme ve Sanayi 4.0 çalışmaları kapsamında esnek üretim hatlarına sahip olmayı, ürünümüzü pazara sunma hızımızı artırmayı, sü-

reç içi minimum stok seviyesiyle çalışmayı, artan ürün karmaşıklığı ve sorunsuz yeni ürün devreye alma performansını iyileştirmeyi, tedarik zincirinde dijital entegrasyonu ve rekabetçi üretimi hedefliyoruz" dedi.

BOSCH'UN HEDEFİ 2020'YE KADAR 1 MİLYAR EURO TASARRUF

Steven Young, "Bugün sanayi, binalar, güvenlik ve enerji için mobilite sistemlerinin hepsini tedarik ediyor ve birbirine bağlıyoruz. Bosch'un stratejisi, çözümlerin hem ana kullanıcısı hem de bunlarla ilgili olarak pazara çözüm sağlayan güçlü partnerlerden biri olmaktır. Sanayi 4.0 konusunda tüm dünyada öncü projelerimiz var. 2020 yılına kadar Sanayi 4.0 çözümlerimizle 1 milyar Euro'ya eş değer bir tasarruf sağlanması hedefleniyor" diye konuştu.

DÜNYADAKİ 19 FABRİKA ARASINDA ÖRNEK PROJE

Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı ve Maxion Wheels Global Liderler Kurulu Üyesi Mustafa Zaim de, "Dijital dönüşüm ve Sanayi 4.0 yolculuğumuzun bundan sonraki aşamalarında yol arkadaşı olarak Bosch firması ile ilerlemeye karar verdik" dedi. Maxion Wheels'in dijital dönüşüm için dünyadaki 19 fabrikası arasından Türkiye'yi seçmesinin kendilerini

gururlandığını belirten Zaim, "Günümüzün dünyasında dijital dönüşümün öneminin farkındayız. Dijital dönüşüm; hayatımızı, alışkanlıklarımızı, iş yapış tarzımızı değiştiriyor. Müthiş bir değişim sürecinin içerisindeyiz ve bu değişime ayak uydurmak şirketler için yaşamsal önem taşıyor" diye konuştu.

Bosch ile başlatılan projenin 3 fazdan oluştuğunu ve ilk adımının bu yıl pilot hatlarda atılacağını da kaydeden Mustafa Zaim, hedeflerinin 2023 sonuna kadar üç aşamalı planın tamamının hayata geçirilmesi olduğunu söyledi.





Coşkunöz'den Rusya'dan sonra Romanya'ya dev yatırım

Coşkunöz Alabuga ile Rusya'da 2014'te önemli bir yatırımı hayata geçiren Coşkunöz Holding, şimdi de Romanya'da 20 milyon euroluk yatırım ile Renault'a parça üretmek üzere üretim tesisi kuruyor.

Türkiye otomotiv sanayisinin önde gelen şirketlerinden Coşkunöz Metal Form ile İtalyan Magnetto ortaklığında kurulan Coşkunöz MA, globalde yeni yatırımlarla üretim atağına geçiyor. Romanya'da 20 milyon euroluk yatırım ile kurulacak olan üretim tesisinde gövde grubu presli ve rollform sac parçaları üretilecek. Dragasani'de yaklaşık 13 bin metrekarelik kapalı alanda devreye alınacak üretim tesisinde, transfer ve progresif presler, robotik punta, gazaltı kaynak ve rollform prosesleri ile üretim gerçekleştirilecek. Tesiste 37 milyon euro başlangıç cirosu hedefleniyor.

TESİS 2020'DE AKTİF OLACAK

Tesiste dünya otomotiv devi Renault'un piyasaya süreceği DACIA 525QR modeli için parça üretimi yapılacak. 2019 yılında üretim bandının deneme amaçlı aktif olacağı tesis, 2020 yılında seri üretime geçtiğinde 1. fazda yıllık 27.000 ton çelik işleme kapasitesine ulaşacak.

RENAULT İLE 8 YILLIK ANLAŞMA

Coşkunöz Metal Form Genel Müdürü Aptullah Saner, "Coşkunöz Metal Form'un yetkinliklerini, başarılı mühendislik geçmişimizi ve sektör deneyimimizi İtalyan Magnetto Automotive markası ile bir araya getirdik. Coşkunöz MA tesisleri yılda 20 bin ton sac işleme kapasitesine sahip. Global pazardaki aktifliğimizi artırmak adına yurtdışı yatırım projelerimizi hızlandırdık. Romanya'ya toplam 20 Milyon Euro'luk bir yatırım gerçekleştiriyoruz. Romanya'daki tesisimizde Renault ile 2020'de başlamak üzere 8 yıllık üretim anlaşmasına vardık" dedi.

"ÜRETİME YÖNELİK YENİ ANLAŞMALAR OLACAK"

Coşkunöz Holding'in yurtdışı yatırımlarında piyasayı ve ticaretin rotasını doğru analiz ettiklerini vurgulayan Coşkunöz Holding CEO'su A. Erdem

Acay da, "Coşkunöz Alabuga ile Rusya'da 2014'te önemli bir yatırım projesi gerçekleştirdik. Burada çelik üretiminin önemli firmalarından MMK Metalurji ile işbirliğine gittik ve MMK-Coşkunöz-Alabuga'yı kurduk. Ford, Mercedes Benz ve Kamaz markaları için üretim yapan Rusya'daki tesisimiz 2014 yılında devreye girdi. Rusya yatırımlarımızdan elde ettiğimiz tecrübe ile Coşkunöz MA'yı da bir adım öteye taşımak istedik. Magnetto Automotive gibi bir dünya devi ile partnerlik anlaşması yaptık. Coşkunöz Alabuga ile Rusya'da yakaladığımız çizgiyi, Coşkunöz MA ile Romanya'da devam ettireceğimize inanıyorum" ifadelerini kullandı.





TKG Otomotiv başarılarını “En İyi Yönetilen Şirket Ödülü” ile taçlandırdı

TKG Otomotiv, Deloitte Türkiye tarafından bu yıl ilk kez gerçekleştirilen Best Managed Companies programı kapsamında ödüle layık görüldü.

TKG Otomotiv A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Ertan Demirdüzen ve Genel Müdür Tayyar Katrancı, 26 Kasım 2018 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirilen törenle ödülü Deloitte Private Türkiye Lideri Ali Çiçekli'nin elinden aldı.

Ali Koç'un başkanlığında Ali Sabancı, Ebru Özdemir, Emre Zorlu, Hamdi Akın, Hanzade Doğan Boyner, Lucien Arkas, Ömür Tan, Umran İnan ve Ümit Boyner'in jüri üyeliği yaptığı programda, Türkiye çapında toplam 11 şirket ödüle layık görüldü.

PROGRAM HAKKINDA

Best Managed Companies programı 1993 yılında ilk kez Kanada'da uygu-

lanmaya başlandı ve ülkenin önde gelen iş dünyası ödül programlarından biri oldu. Program, Kanada'dan sonra İrlanda, Hollanda, Belçika, Şili ve Meksika'da hayata geçirildi. Türkiye'de ise Koç Üniversitesi'nin işbirliği TAİDER ve TİDE'nin iş ortaklıkları ve QNB Finansbank'ın ana sponsorluğunda bu yıl ilk kez hayata geçirildi.

Şirketlerin uluslararası en iyi yönetim uygulamaları çerçevesinde kurumsallaşma yolculuğuna destek olmayı amaçlayan Best Managed Companies programı, şirketlerin yönetim performanslarının strateji, yetkinlik, adanmışlık ve finansal performans kriterlerinde değerlendirilmesini temel alıyor.





Sema Adalı
İnsan Kaynakları Danışmanı
sema@semaadali.com

Zeka öğrenmek, kalp hissetmek ister.
Denis Fonvizin

“İşyeri Psikoloğum” çalışan memnuniyet anketleri

Piyasa belli, döviz kurları ortada, ücret zamları da üç aşağı beş yukarı minimum %21, maksimum %25 bandında olacak. Bu şartlar altında her firma kendi maddi bütçesine göre belli bir oran belirleyecek, İnsan Kaynakları (İK) Bölümü de uygulayacak.

Bu yıl İK Bölümü ücret konusunda pek inisiyatif sahibi olamayacak, ama inisiyatifini kullanabileceği birçok farklı alan var. Bunlardan biri de Çalışan Memnuniyet Anketleri.

“Kalp” Hissetmek İster

Firmalar yılda bir kere Çalışan Memnuniyet Anketleri yapar. Ana amaç çalışanların duygu, düşünce ve fikirlerini öğrenmek, bu doğrultuda iyileştirme aksiyonları almaktır.

Firmalar gerek müşteri denetimleri gerekse kendileri için bu anketleri uygulamaktan çekinmez ve tüm çalışanlara uygulatır, ama çıkacak sonuçlardan da biraz tedirgin olurlar.

Bu anketleri özellikle mavi yakalı çalışanlar (iş görenler) “hissederek” doldurur, çünkü bu uygulama onlar için “İşte tam yüreğime dokunanları isimsiz ve korkusuz yazacağım andır.” diye düşünürler. Ne de olsa insanı yönlendiren duygulardır. Her yaşanmışlık, yüreğinizde iz bırakır.

Ve gerçekten kalbinin hissiyatlarını ankete yansıtırlar ve isimsiz kahraman olmanın gururunu yaşarlar.

İşyeri Psikoloğum

Çalışan Memnuniyet Anketleri, aslında çalışanlar için psikolojik bir rahatlama aracıdır. Soruları yüreğinin hissettiklerine göre cevaplamış, içinden geldiği gibi yanıtlamış ve rahatlamışlardır. Hani insan kendini darboğazda hissettiğinde “Psikoloğa gideyim, rahatlarım” der ya işte öyle bir şey.

İçinizi dökmenin verdiği rahatlıkla, “Oh rahatladım.” der, kendinizi değerli ve önemsenmiş hissedersiniz.

Kalp Hisseder, Mantık Devreye Girer!

Çalışan yüreğindeki anketi döktü, kendince o an rahatladı, ama bir daha aynı sıkıntı ile karşılaşmayacağı ne malum, o an mantık devreye girer ve sonuçları analiz eder.

Tıpkı psikoloğa gidip derdini tüm ayrıntısına kadar anlatırken, psikolog o an sizi “dinlemek”-ten başka hiçbir şey yapmamasına rağmen rahatlamış çıkarsınız. Aslında o an psikolog hiçbir şey yapmadan sadece dinler gibi görünür, ama sizden sonra sizin anlattıklarınızdan “kritik kelimeleri” yakalar ve sizin psikolojik durumunuza göre; tedaviye gerek yok, tedavi için 1-2 seans yeterli veya bu durum vahim, acil önlem gerektirir der.

Firmanızda da bu şekilde bir süreç işler, uyguladığınız anketler ile çalışanlara hiç müdahale etmeden anketleri sessizce doldurmasını beklersiniz. Daha sonra anketler İK Bölümü tarafından analiz edilir ve çıkan anket sonuçlarına göre tanınız şu şekilde olur:

%70 üstünde olan sonuçlar için “tedaviye gerek yok”,

%50-69 sonuçlar için “tedavi edilmesi gereken noktalar var”, 1-2 seansa devam,

%49 ve altı sonuçlar için “acil tedavi edilmesi gereken noktalar” var şeklinde gruplayarak raporu üst yönetime sunarsınız.

Tabii sonuçların hepsi güzel çıkacak diye bir şey yok. Türkiye şartlarında genel ortalama %70’in üstünde ise sağlıklı sayılırsınız. Bazı değerleriniz düşüktür ve onları tetkik etmek için alt detaylara inersiniz.

Üst yönetim de %70’in üstünde çıkan sonuçlar için “şirket sağlığı”ndan mutlu olmalı, onun haricindeki %50’nin altındaki sorular için alarm zilleri çalışıyor demektir ve bu doğrultuda acil aksiyonlar almalıdır.

Anket Sonuçları “Açıklanmalı”dır

Anket sonuçları çoğu zaman üst yönetim tarafından açıklanmak istenmez, çünkü sonuçlar kötü çıkmıştır, ama bu durum sizin firma gerçeğinizi değiştirmez. Kötü çıkan sonuçların açıklanmaması çalışanlardaki “güven” duygusunun kaybolmasına neden olur ve kaybolan bu güven duygusunu geri kazandıracak “hiçbir eğitim yok”. Bunu yılların birikimi ile kazanır ve bir, iki davranışınızla kaybedersiniz.

Düşünün bir doktora gittiniz, tahliller yapıldı ve doktor sonucu size göstermiyor, “Ne düşünüyorsunuz?”. Her şeyden önce o doktora karşı güven duygunuz azalır ve bir daha o doktora gitmek istemezsiniz. Üst yönetim de bir nevi şirket doktoru gibi hareket etmeli, acısı ve tatlısı ile tüm sonuçları, yapılabilecek ve yapılamayacakları çalışanlara açıklamalıdır. Unutulmamalıdır ki dürüstlük kadar katma değer sağlayan hiçbir şey yok.

Piyango Sonuçlar ve Maslow Teorisi

Anket sonuçlarında, sektör fark etmeksizin diğer sorulara göre piyango daha düşük çıkan iki başlık vardır: “Ücret” ve “Yemek”. Bu konularda çalışanları memnun etmek nerede ise imkânsızdır. Ancak bu sonuçlar yıllarca değişmeyen Maslow İhtiyaçlar Teorisi (Maslow Piramidi) ile örtüşmektedir ve bu bilimsel gerçekçilik göz ardı edilmemelidir.

Maslow İhtiyaçlar Teorisi, ABD’li psikolog Abraham Maslow tarafından 1943 yılında yayınlanmış bir çalışmadır. Teoriye göre insanların motivasyonu dış faktörlerden ziyade, kişinin kendi içindeki ihtiyaçlara dayanır.

Maslow’a göre insanların ihtiyaçları sınırsızdır ve insan bir ihtiyacı giderdikten sonra başka bir ihtiyaç ortaya çıkar. Bu ihtiyaçlar, temel gereksinimlerden kendini gerçekleştirmeye doğru yükselen bir piramidin basamaklarını oluşturur



ve bireyler bu basamakları bir bir tırmanır.

Piramidin altında “biyolojik ihtiyaçlar”, üst katında ise “psikolojik ihtiyaçlar” yer alır. Piramidin alt basamağındaki ihtiyaçlar doyuma ulaştınca, birey üst basamaklara yönelir.

1. Basamak **“Fizyolojik İhtiyaçlar”**: Yeme, içme, uyku, barınma vb. yaşamsal ihtiyaçlardır.
2. Basamak **“Güvenlik İhtiyacı”**: Güvenlik, korumaya, kural ve yasalara uyma gibi dış tehlikelerden korunmayı içerir.
3. Basamak **“Ait Olma ve Sevgi İhtiyacı”**: Sevgi, kabul görme gibi sosyal ihtiyaçlar yer alır.
4. Basamak **“Değer İhtiyaçları”**: Değer verilme ve saygı ihtiyacıdır.
5. Basamak **“Kendini Gerçekleştirme İhtiyacı”**: Kişinin potansiyelini keşfettiği yerdir.

Tek Reçete, Çözüm Getirmez

Anket sonuçları Maslow teorisine göre değerlendirildiğinde, şirketlerimizdeki çalışanların daha 1. basamakta yer alan “Fizyolojik İhtiyaçlar”ın karşılanmadığını göstermektedir. Yeterli yemek kalorisini alamayan, uzun saatler çalışan bir kişi uykusuzluk ve yorgunlukla birlikte bir de aldığı ücretle kirasını veya evin temel ihtiyaçlarını ödeyip ödememe endişesi yaşıyorsa, işte verimli olma ihtimali çok düşüktür. Kişi temel fizyolojik ihtiyaçların giderilmesinden endişe



duyuyor ve kendini güvenli altında hissetmiyorsa, gerçekten kaygan bir zemin üzerinde olduğumuzu düşünüyorum.

Piramidin aşağısındaki ihtiyaçlar şirket içindeki gerilimi azaltmaya yöneliktir; yani bu ihtiyaçlar giderildiğinde ancak kişi dengeyi kurabilir.

Anket sonuçları, beyaz yaka (idari ofis çalışanları) ve mavi yaka (iş görenler) olarak piramidin farklı seviyelerinde olabilir. Ancak, mavi yaka çalışanları genel olarak 1. (fizyolojik ihtiyaçlar) ve 2. (güvenlik ihtiyacı) basamakta yer alırken, beyaz yaka çalışanlar ise 2. (güvenlik ihtiyacı) ve 3. (ait olma ve sevgi ihtiyacı) basamakta yer almaktadır. Kişinin çalışma arkadaşları ve yöneticileri tarafından kabul görmesi, takdir edilmesi, şirketle gönül bağ kurmasına ve kendini şirkete ait hissetmesine neden olur. O yüzden çalışan memnuniyet anketleri ile ilgili alınacak olan aksiyonlar beyaz ve mavi yakanın anket sonuçlarına göre farklılıklar göstermelidir.

Anket sonuçları değerlendirilirken, işadamlarının Maslow teorisini göz önünde bulundurularak hareket etmesi gerekir ki çalışan yönetiminde daha başarılı olsunlar, çünkü kalp fark edilmek ister.

Bu vesile ile yeni yılınızı kutlar; sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir yıl dilerim.

BUMDER Akademi açıldı

Bursa Maliyeciler Derneği (BUMDER) bünyesinde oluşturulan BUMDER Akademi'nin açılışı gerçekleştirildi.



22 Kasım 2018 tarihinde Setbaşı Vergi Dairesi'nde gerçekleştirilen açılış töreninde konuşan Bursa Vergi Dairesi Başkanı Nuri Karakaş, BUMDER Akademi'nin Türkiye'de tek ve önder olduğunu belirterek, akademinin heyecan, üretmek ve başarı demek olduğunu söyledi. Karakaş, "Ülkemize ve geleceğimize inanmamız çok önemli. Bu akademiye gençlerin seçimi için uzun uzun çalıştık. Kurumsal dönüşüm için önce insan kaynakları dönüşümü önemli. Burada önemli eğitimler vereceğiz" dedi.

HEDEF BİLGİ BİRİKİMİNİ ARTIRMAK

BUMDER Akademi Başkanı Rafet Güccan da, akademiye genç çalışanların vergicilik mesleğindeki birikimini artırmayı hedeflediklerini kaydederek, "Teknoloji ile iç içe çalışan arkadaşlarla daha kaliteli hizmet vermeyi amaçlıyoruz. BUMDER Akademi'de 10 çalışma grubunda 50 kişilik ekiple çalışmaya başlıyoruz. KalDer ile de işbirliği protokolü imzalıyoruz. BTSO Akademi ile de bir protokol hazırlığındayız" diye konuştu.

Açılış konuşmalarının ardından Vergi Dairesi Baş-

kanı Nuri Karakaş ile Kalder Bursa Başkanı Erdal Elbay işbirliği protokolüne imza atarken, BUMDER Akademi'nin açılış kurdelesini de kesildi.

Akademi platformu ile Bursa Vergi Dairesi Başkanlığı'nda görev yapan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcıları tarafından uygulamada edinilen bilgi birikimlerinin paylaşılabılır kılınması, ekonomi ve vergi mevzuatı alanlarında akademik ve saha çalışmaları yapılması hedefleniyor.





Treves ve Diniz Holding'den Tredin ziyareti

Treves Group ve Diniz Holding'in Yönetim Kurulu üyeleri Tredin'i ziyaret etti. Çalışanlarla bir araya gelen yöneticiler fabrika bahçesine ağaç dikti.

Tredin Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanlarla şirket bahçesinde bir araya geldi. Ziyaretin ve günün bir hatırası olarak ağaç dikme töreni gerçekleştirildi. Treves Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Guillaume Treves ve şirket genel müdürü program sırasında çalışanlara kısa bir teşekkür konuşması da yaptı. Guillaume Treves, şirketin geldiği noktadan çok memnun olduğunu, gelecek projelerden heyecan duyulduğunu belirterek, çalışanlara yarattıkları değerden dolayı teşekkür etti.





Podyum Sanat Mahal “daha çok sanat” için kapılarını açtı

Podyum Sanat Mahal, şehrin tam kalbinde yer alan PodyumPark Yaşam ve Eğlence Merkezi'nde, sanat yapılsın, izlensin, dinlensin, öğrenilsin ve paylaşılsın diyerek Bursalılara 'Merhaba' dedi.

Mert Fırat, Didem Balçın, Volkan Yosunlu, İlksen Başarır ve Jülide Kar'ın kurucusu olduğu “Sanat Mahal” markası ile PodyumPark yatırımcıları Çetin Ceylan ve Aykut Uyanıklar'ın sanata dair paydaşlık yapma niyeti ile çıktıkları yolun sonu, 13 Aralık Perşembe akşamı saat 20.00'de düzenlenen kokteyl ile Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey ve Bursalı sanatseverler eşliğinde sahnesini açtı.

Franz Kafka'nın ünlü Dava romanının uyarlaması ve iki sezondur kapalı gişe oynayan Joseph K. ile perdelerini açan Podyum Sanat Mahal; modern tiyatro mimarisine uygun tasarlanmış, konuklarına ayrıcalıklı bir seyir imkânı sunan 280 koltuk kapasiteli salonu, aynı salonda oturmalı ve ayakta müzik performansları izlenmesine imkân sağlayan hareketli tribün ile yetişkinlere ve çocuklara özel, birçok nitelikli tiyatro oyununa ve performansa ev sahipliği yapmaya hazır.

YENİ BULUŞMA NOKTASI OLACAK

Aynı zamanda tecrübeli eğitmenlerin liderliğinde yapılacak, farklı yaş gruplarını kapsayan ve farklı ilgi alanlarına yönelik eğitim, atölye programlarına uygun olarak hazırlanan çok amaçlı salonu, sergilemeler için altyapısı düşünülmüş

ve geliştirilmiş fuayesi, kütüphane ve kafesi ile 7'den 70'e insanların buluşma noktası olacak olan Podyum Sanat Mahal, kültür sanat dünyasına taptaze bir nefes aldirmayı hedefliyor.

Bursa'nın kültür sanat hayatına hızlı bir giriş yapan Podyum Sanat Mahal'e can veren tüm ekibin Bursa'ya çağırısı ise şöyle, “Yaşam; sanatla güzelleşsin, zenginleşsin, renklensin, sesi yüksek çıksın, herkese ulaşsın, değer bulsun, değer kat-sın, aracılık etsin, dil olsun, duyguyu büyüksün ve ruh bulsun diye sizi bekliyoruz.”





Siesta Korupark'ta hizmete girdi

Bursa'da uzun yıllardır birbirinden güzel lezzetleriyle ziyaretçilerini buluşturan Siesta, bünyesine kattığı yeni bir halka ile büyümeye devam ediyor. Korupark'ta misafirlerini ağırlamaya başlayan Siesta, yoğun bir katılımı açıldı.

Uzun yıllardır birbirinden güzel lezzetleriyle ziyaretçilerini buluşturan Siesta, misafirlerini bundan böyle Korupark'ta da ağırlayacak. Bursa iş ve cemiyet hayatının tanınan isimlerinden Sami Erol ve Aykan Kurkur ortaklığında, zincir şube olarak açılan Siesta Korupark, her gün sabah 10.00'dan itibaren hizmet verecek. Doğum günü, toplantı, karaoke gibi çeşitli organizasyonlara da ev sahipliği yapacak olan Siesta Korupark, Bursa'daki özel kutlamaların vazgeçilmez adresi olacak.

KEYİFLİ VAKİT GEÇİRİLECEK

İşletme sahipleri Sami Erol ve Aykan Kurkur yaptıkları açıklamada, Siesta Korupark'ın Bursa-lıların yeni buluşma noktası olacağını söyledi. Siesta lezzetlerini geniş kitleler ile buluşturmak hedefi ile yola çıktıklarını belirten Erol ve Kurkur, "Bünyemizde çalışan deneyimli kadromuzla misafirlerimizi en iyi şekilde ağırlayacağız. Siesta markası Bursa'da çok uzun yıllardır bilinen ve

tercih edilen konumda. Ziyaretçilerimiz burada kahvelerini içip yemeklerini yiyebilecek ve sevindikleriyle birlikte keyifle vakit geçirebilecek. Bur-salılar artık yeni bir mekâna daha kavuştu diyebiliriz. Kahvaltı, öğle yemeği, iş yemeği, çay-kahve keyfi, akşam yemeği, kısacası istenilen her saatte ziyaretçilerimizi ağırlamaktan mutluluk duyacağız" dediler.

EĞLENCİLİ ETKİNLİKLER DÜZENLENECEK

Mekânda zaman zaman canlı müzik yapılacağını da dile getiren işletme sahipleri şunları kaydetti: "Siesta Korupark'ta ayda bir gün, 'özel gün' etkinlikleri düzenleyeceğiz. Bu özel günlerde burası gece saat 1.00'e kadar açık kalacak. Ayrıca karaoke gibi eğlenceli etkinliklerimiz de olacak. Şirket organizasyonları, davetler gibi en keyifli anlarınıza ev sahipliği yapacağız."





Yrd. Doç. Dr. Esin Göksu Şeker

*Istanbul Okan Üniversitesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı
esin.seker@gmail.com*

İnsülin direnci nedir?

Obezite ve diyabet (şeker hastalığı) günümüzün en çok konuşulan hastalıkları oldu. Aslında ikisi birbirine eşlik eden hastalıklar. Bu iki hastalık konuşulurken "İnsülin direnci" tanımlamasını çok sık işitiyoruz.

Peki nedir bu insülin direnci?

Vücutta yağ oranının artışı ve/veya bireyin kötü beslenme alışkanlıklarıyla ortaya çıkan metabolik bir durum.

İnsülin, kanda bulunan şekerin (glikoz) hücrelere girmesini ve hücrelerde enerji olarak kullanılmasını ya da depolanmasını sağlayan hormondur. Özellikle yemeklerden sonra yükselen kan şekeri dengelemek için pankreastan insülin salgılanır. İnsülin vücudun tüm hücrelerinde bir anahtar görevi yapar. Hücrenin içine girmek isteyen glikoza insülin eşlik ederse hücre içine girebilir. Kandaki glikoz miktarı bu şekilde dengelenir. Hücre içine giren glikoz vücudun enerji gereksinimini karşılar. İnsülin direncinde; yükselen kan şekeri pankreastan insülin salgılanmasına sebep olur, ancak hücreler insülini tanımaz. Glikozun hücre içine girmesi engellenmiş olur. Bu durumda hücre içine girmek isteyen glikoz için daha fazla insülin salınmasına gerekir. Kanda insülin seviyesi yükselir ve olması gereken normal düzeyin üzerine çıkar.

İnsülin direnci neden önemlidir?

Bilimsel çalışmalar pek çok hastalığın temelinde insülin direnci olduğunu gösteriyor. Tıp 2 diyabet (şeker hastalığı), reaktif hipoglisemi (yemekten sonra kan şekeri düşüklüğü), obezite, hipertansiyon, kalp damar hastalıkları, abdominal yağlanma, kanser (meme ve prostat kanseri), gut hastalığı, depresyon, uyku apnesi, karaciğer ve böbrek sorunları, Alzheimer bu uzun listede yer alıyor.

İnsülin direnci neden oluşur?

1. İnsülin direnci olgularının %80 nedeni yağ dokusu artışı olarak tanımlanıyor. Özellikle bel çev-

resi yağlanması ve visseral yağlanma (iç organlarda yağlanma) insülin direncine neden oluyor. Bu bölgelerdeki yağ hücreleri insüline karşı daha duyarsız. Kişilerin kötü beslenme alışkanlıkları vücut yağ oranları normal olsa bile insülin direncine neden olabiliyor. Yapılan çalışmalarda, katı yağ tüketiminin hücrelerdeki insülin direncini artırdığı saptanmış. Yağ ve şeker oranı yüksek diyetler (pasta, revaklı tatlılar vb.), hızlı sindirilen karbonhidratlar (glikoz ve früktoz içeren şekerlemeler, tatlılar vb), hazır besinler, nişasta bazlı früktoz, aşırı kafein alımı insülin direncini artırdığı biliniyor.

2. Yaşam tarzı; düzensiz uyku, stres, hareketsiz yaşam, alkol-sigara kullanımı da insülin direncini artırabiliyor.

3. Bazı ilaçlar insülin direncine neden olabilir. Kortizon, doğum kontrol hapları, östrojen-progesteron ilaçları, diüretik ilaçlar (tansiyon tedavisinde kullanılır), bazı depresyon ilaçları vb.

4. Bazı hastalık durumlarında insülin direncinin görülme olasılığı daha yüksektir. Polikistik over sendromu (PCOS), erkeklerde testosteron azlığı, obezite gibi.

İnsülin direnci belirtileri nelerdir?

- Yorgunluk, halsizlik, bitkinlik,
- Doymunluk hissinin azlığı, sürekli yeme isteği,
- Tatlıya düşkünlük, yemek üzeri tatlı yeme isteği,
- Ağırlık artışı ve kilo kaybında zorluk,
- Terleme,
- Unutkanlık, konsantrasyon bozukluğu,
- Yemekten sonra uyku hali,
- Abdominal yağlanma (bel çevresinde yağlanma) (Bel çevresi kadınlarda 80 cm, erkeklerde ise 94 cm üzerindeyse risk vardır.)

İnsülin direnci nasıl bakılır?

Kanda, açlık kan şekeri ve insülin düzeylerine bakılır. Glikoz ve insülin arasındaki ilişkiyle HOMA-IR denilen değer hesaplanır. Açlık kan şekeri x açlık

insülin /405 formülü ile hesaplanır. Çıkan değer 2,5 üstü olduğunda insülin direnci varlığından söz edilir.

İnsülin direnci nasıl tedavi edilir?

Bu multidisipliner bir tedavi gerektirir. Doktor ilaç tedavisi uygular. Kişinin yaşam şeklini değiştirmesi gereklidir. Diyetisyen TBT (tıbbi beslenme tedavisi) verir. Bireyin kilo vermesi, bel bölgesi yağlanmayı azaltması, fiziksel aktiviteyi artırması insülin direncini ortadan kaldırır.

Bazı önerleri sıralarsak;

- Yaşam tarzı değişikliği, uyku düzeni sağlanması. Gece 23.00-05.00 saatleri arasında en az 4 saat uykuda olmak ve toplamda 7-8 saat uyumak tedaviye destek olacaktır.
- Mutlak kahvaltı yapılmalı. Uyandıktan en geç yarım saat sonra kahvaltı edilmelidir. Kahvaltıda protein kaynakları (yumurta, peynir, süt vb) bulunmalıdır.
- Akşam yemeği geç saatlere kalmamalı. Uyumadan yaklaşık 6 saat önce hafif bir akşam yemeği tüketilmeli. Yemekten 3 saat sonra küçük bir ara öğün daha yapılmalıdır. Bu ara öğünde protein içeren bir besin olmalı bu gece boyunca kan şekerinin daha dengeli olmasını sağlayacaktır.
- Ana öğünlerin mutlak tüketilmesi ve aynı saatlere yakın tüketim yapılması önerilir. 2 ara öğün yeterli olabilir. Kan şekerinde büyük dalgalanmaların oluşması engellenir. Kan şekerinin ani yükselme ve düşmesi kontrol edilmiş olur. Buna şekilde insülin seviyesinde ani yükselmeler olmaz.
- Her ana ve ara öğünde posadan zengin ve yavaş sindirilen karbonhidratlar bulunmalıdır. Bunlar glikemik indeksi düşük karbonhidratlardır. İnsülin direnci diyetinin temelini oluşturur. Her öğünde mutlaka sebze/salata bulunmalıdır. Tam tahıl ürünler kullanılmalı, beyaz undan uzak durulmalıdır. Şeker ve şeker içeren besinlerden olabildiğince uzak durulmalıdır.
- Doymuş yağ asitleri içeren katı yağlar sınırlan-

dırılmalı, yerine zeytinyağı, balık yağı, sert kabuklu yemişler (ceviz, badem vb.) diyetteki yağ kaynağı olmalıdır.

- Su tüketimine önem verilmeli, her gün yeterli sıvı alındığına emin olunmalıdır.
- Süt ve süt ürünleri günde 2-4 porsiyon tüketilmeli. Probiyotikli yoğurtlar tercih edilmeli.
- Kırmızı et tüketimi haftada 1-2 kezden fazla olmamalı, balık tüketimine önem verilmelidir. Haftada 1-2 kez kuru baklagil tüketilmelidir.
- Alkol ve sigaradan uzak durulmalı ve haftada en az 4 gün 45 dakika veya her gün en az 30 dakika egzersiz yapılmalıdır.

Sağlıklı olmak o kadar da zor değil, yeter ki küçük kuralların büyüklüğüne inanalım.



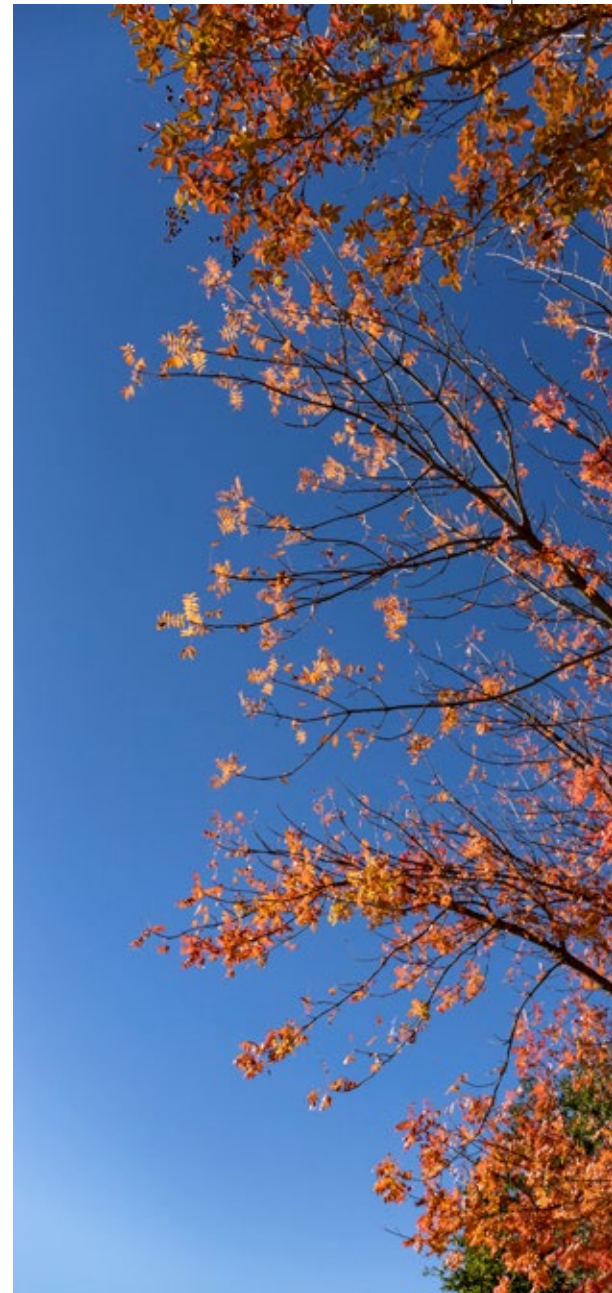
Dr. İsmail Şeker
Radyoloji Uzmanı
ismail.seker@gmail.com
Bilson Ultrasonografi Merkezi

Sonbaharı uğurlarken

■ 2 ay önce Davis'e (Kaliforniya) geldim. Burada tam bir sonbahar yaşadım.

Sonbaharın güzelliğinin temel kaynağı, dikilen her ağaç cinsinin bilinçli olarak seçilmesidir. Ağaçlarda öncelikle renk uyum veya çelişkisi, yapraklarını dökme zamanlarının belirli bir sırayla olması ve asıl önemli olan o yörenin yerli ağaçlarının olması dikkatimi çeken ilk nokta oldu. Yerel yönetim Davis'te yaşayan insanlara bu konularda ayrıntılı fotoğraflı bilgiler içeren bir kitap dağıtıyor. Herkes buna uyum sağlayarak o ağaçları dikeyor. Yerli ağaçları. Bu özellikler bir fotoğrafsever olarak beni çok etkiledi. Güzel Bursa'mızda da kente yabancı olan ağaçların değil, yerli ağaçların dikilmesi ve yaşayanların bu konuda bilinçlendirilmesi dileğiyle... Saygı ve sevgilerimle.





Üç saat üzeri televizyon obezite sıklığını artırıyor!



■ Günde üç saat ve üzeri televizyon izlemek obezite sıklığını artırıyor!

Sağlık Bilimleri Üniversitesi Öğretim Üyesi Çocuk Endokrinoloji ve Metabolizma Uzmanı Prof. Dr. Semra Çetinkaya, çocuğun, yemek yeme ve aktive alışkanlıklarını aileden öğrendiğini belirterek, "Fiziksel aktivite obezite gelişimi için önemlidir. Günde üç saat ve üzeri televizyon izlemek, obezite sıklığını, bir saat ve altında izlemeye göre iki kat artırmaktadır" dedi.

Çetinkaya, çocukluk çağında görülen obeziteyle mücadelede, başlangıçta çocuğa yaşına ve bo-

yuna uygun, büyümesini olumsuz etkilemeyecek bir miktarda kalori içeren 3 ana, 3 ara öğünden oluşan sık beslenme planı verdiklerini belirterek, "Burada önemli olan çocuğun beslenme listesine birebir uyması değildir. Ayrıca, ailenin çocuğa 'onu yeme, bunu yeme' gibi kısıtlamalar getirmesi ve durumu bir aile çatışmasına dönüştürmesini de istemeyiz. Verilen beslenme planı ailenin çocuğuna hangi besin ögesinden ne miktarda vereceğini bilmesi için bir yönlendiricidir. Evde

kilolu kişiler, yanlış beslenme alışkanlığı olan var ise onların da çocukla birlikte beslenme planına uymalarını isteriz. Beslenme planı verilirken çocuğa her ağzına aldığı lokmayı iyice çiğnemesi, sonra yutması, sonra diğer lokmayı çatal, kaşığına almasını tembihleriz. Aslında bu beslenme alışkanlığı bebeklik döneminde başlamalı, çocuklar hep küçük lokmalarla beslenmeli ve ağzındaki lokma bitmeden yeni lokma ağzına verilmemelidir" diye konuştu.



Çağımızın alarm veren sağlık sorunu: D vitamini

Güneş ülkesiyiz ama D vitamini fakiriyiz. Her 10 kişiden 9'unda D vitamini eksik. Bilim insanları, D vitamininde birçok organı etkileyebilen bir hormon olduğunu vurguluyor. Eksikliği ise vücudumuzun tüm sistemlerini etkiliyor.

D vitamini eksikliği kanserden diyabete, obezite-den kemik sağlığına ve hatta kalp-damar hastalıklarına neden oluyor. Kimler mi risk altında? Kadınlar, erkeklere göre daha büyük bir risk altında. Çalıştığınız cam plazalar bile D vitamini eksikliğine neden oluyor. Uzmanlar "D vitamini eksikliği için tedavi hekim tarafından düzenlenmelidir" uyarısında bulunuyor.

Acıbadem Üniversitesi Tıp Fakültesi Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Rüşü Serter, D vitamininin kas iskelet sistemi ve bağışıklık sistemi başta olmak üzere vücuttaki tüm sistemleri etkilediğini,

kalp-damar hastalıklarından diyabete, obeziteye, kemik kaybına ve kansere kadar birçok hastalığa davetiye çıkardığını söyledi.



Ülkemizde kış aylarında kasımdan mayısa kadar herkese, yaz aylarında ise güneşten korunanlara vitamin D desteği öneriliyor. Tabii hekim kont-

rolünde. Ayrıca, mayıs-kasım arasında haftada 3 gün saat 10.00 ila 15.00 arasında 20-30 dakika vücudun yüzde 25'i yani kol ve bacaklar açık olacak şekilde güneş görmek yeterli görülüyor.

Prof. Dr. Serter, yoğun şehir temposuna maruz kalan yetişkinleri uyararak, "Cam plazalar ardında çalışan nüfus çok yüksek. Camlar D vitaminini geçirmiyor. Çünkü bunlar güneş ışığını almayan camlar. Normal camın arkasından bile güneş ışınlarını alamıyoruz. Plazalarda çalışanlar risk altında" diye konuştu.

Piyasa hacmi 130 milyar doların altına indi



Kripto para birimleri piyasalarında çeşitli açıklamalar nedeniyle oluşan dalgalanmaların etkisiyle artış eğilimi yerini düşüşe bırakırken, piyasa hacmi 130 milyar doların altına geriledi.

Toplam 16,126 adet piyasada işlem gören 2,073 adet kripto para biriminin oluşturduğu piyasanın belirleyicisi Bitcoin, 3,835 dolara geriledi ve 66 milyar 942 milyon dolarlık piyasa hacmiyle piyasanın yüzde 51.8'ini oluşturdu.

Piyasadaki düşüş eğilimine yüzde 11,76 ile 76'ncı sıradaki ODEM öncülük ederken, yüzde 39,36 ile ise en çok 66'ncı sıradaki PIVX yükseldi.

En yüksek hacimli 10 kripto para biriminde ise genel bir düşüş görülürken, yüzde 5,67 ile en çok Bitcoin Cash düştü.

Gelişmelere paralel olarak piyasa hacmi 129 milyar 221 milyon dolara gerilerken, piyasadaki işlem hacmi de 16 milyar 567 milyon dolar olarak hesaplandı.

Samsung şimdi de akıllı ayakkabı üretecek

Akıllı telefon, akıllı ev, akıllı televizyon derken şimdi de akıllı ayakkabı hayatımıza gireceğe benziyor. Samsung bu yenilikçi yatırımıyla, akıllı teknolojileri hayatımızın önemli bir parçası yapmanın peşinde gibi görünüyor.

Firma bu konuda ilk adımı akıllı koşu ayakkabısı patenti alarak attı. Patente bakıldığında, normal bir koşu ayakkabısı sensörlerle donatılacak. Firma muhtemelen bir tür uygulamayla ayakkabıdan gelen verileri görmenizi sağlayacak.



2020 Porsche 718 Boxster kameralara yakalandı

Lüks otomobil tutkunlarının yakından takip ettiği markalardan olan Porsche'nin yeni modeli 2020 Porsche 718 Boxster, testler sırasında kameralara yakalandı.

Alman otomobil üreticisi Porsche, 1960'lardan beri beğenilen tasarım anlayışını devam ettirerek yeni Porsche 718 Boxster ile birlikte görsel bir şölen sunmaya hazırlanıyor.

Güncel modele göre yaklaşık 25 HP artış ile 400 HP gücünde bir motora sahip olması beklenen yeni Porsche 718 Boxster, 0'dan 100 km/s hızlanmasını 4 saniyede tamamlayacak. Otomobilin azami hızının ise 290 km/s olarak limitlendirilmesi planlanıyor.



Geçtiğimiz aralık ayında Çin'in güneyindeki Xichang Satellite Launch Center'dan fırlatılan Changbe-4 isimli uzay aracı, sonunda Ay'a iniş yapmaya hazırlanıyor.

Xinhua Haber Ajansı tarafınca aktarılan bilgiler ışığında, Changbe-4 uzay aracının ayın karanlık yüzüne doğru inişe geçtiği belirtildi.

Hatırlanacağı üzere daha önceden de Çin, karanlık yüzeyi görüntülemek ve incelemek amacıyla birçok kez uzaya araç göndermişti. Bir türlü amacına ulaşamayan Çin, sonunda uzunca süren çalışmalarının meyvesini toplamaya hazırlanıyor.

Uzunca süren bu çalışmaların ardından

sonunda müjdeli haber yetkililer tarafınca verildi. Yapılan açıklama ile birlikte, Changbe-4'ün ayın karanlık yüzeyine rotasını belirlediği ve söz konusu bu bölgeye çok kısa bir süre içerisinde güvenli bir şekilde iniş gerçekleştireceği aktarıldı.

Çin, sonunda Ay'ın karanlık yüzüne iniyor

İPEKER home

Sleep Well, Age Well



*Ev Tekstili'nde de
Dünyanın İlki Olmaya Devam Ediyoruz.*



www.ipekerhome.com

İpeker Home, bir İpeker markasıdır.

HAFİF, PRATİK, SAĞLAM!

Kompakt ölçüleriyle dar alanlarda kolay manevra yapabilen, tam yüksekte güvenli sürüş sunan, iz bırakmayan lastikleriyle zemini koruyan yeni, güçlü, pratik lift.

EL 5.5 JUNIOR SP



660kg
TOPLAM AĞIRLIK

0.76m
GENİŞLİK

240kg
TAŞIMA KAPASİTESİ

1.87m
KAPALI YÜKSEKLİK

EL 5 LIFT

OUTPOWER THE GRAVITY

+90 224 241 30 90

www.elslift.com

ELISAN

**YERLİ
ÜRETİM**

WO&MEN

BEAUTY



Kış Bakımı

Cildiniz İçin Leke, Akne, Antiage
Tedavileri Şimdi WO&MEN'de!

f womenbursa

@ bursawomen

Uğur Mumcu Bulvarı Karya 29 No:25 Özlüce, 16130 Nilüfer / BURSA

Tel: (0224) 413 33 86 Gsm: 0553 076 33 86

www.wo-men.com.tr