



erenler kablo
www.erenler.com.tr

ERENLER KABLO LTD. ŞTİ.
Perpa Ticaret Merkezi A-Blok Kat 2, No: 02-03 Şişli/İstanbul
T: (+90) 212 210 65 30 (PBX) F: (+90) 212 210 65 28 Email: erenler@erenler.com.tr



DÜNYA
MART 2018

bölge
İSTANBUL PERPA

Vatan Kablo, 100 milyon dolarlık ihracat hedefliyor **03**

Erenler Grup, nitelikli proje ve katma değerli ürünlere odaklandı **05**

Yerel yönetimden ilgi bekleyen firmalar, iş dünyasının Perpa'ya sahip çıkmasını istiyor

BARIŞ SEDEF / İSTANBUL

Türkiye'nin önde gelen ticaret merkezleri arasında yer alan Perpa, yıllık 6 milyar dolarlık ticaret hacmiyle yurt genelindeki 30 kentten daha fazla katma değer üretiyor. Perpa'yı sadece satış ve pazarlamaya dayalı bir merkez olarak görmenin yanlış bir algıyı beraberinde getirdiğine dikkat çeken Perpa yönetimi, bugün itibarıyla ISO 500'de bölgeden 10 markanın yer aldığı bilgisini veriyor. Yaratdığı katma değer ve istihdam nedeniyle İstanbul'un ekonomisine kayda değer oranda destek verdikleri görüşünde birleşen ticaret merkezi yönetimi, yerel yönetimin bölgeye ilgisiz kalmasını ise eleştiriyor. Otopark sorunu nedeniyle merkeze gelen müşterilerini ağırlamakta zorlanan firmalar, İstanbul Sanayi Odası yönetiminin de bölgeye ilgisiz kalmasını anlayamadıklarını dile getiriyor. Perpa'nın bilinirliğini artırıp, iş dünyasının bölgeye sahip çıkması önerisinde bulunan ticaret merkezi yönetimi, yerel yönetimin de daha nitelikli bir Perpa için taşın altına elini koymasını önerisinde bulunuyor.

Anadolu'nun yanı sıra İstanbul'un önemli sanayi merkezlerinde yer alan fabrikaların ofislerinin de bulunduğu Perpa, bugün itibarıyla 650 bin metre-karelik alan üzerindeki, 4 bin 500 dükkanıyla faaliyet gösteriyor. Yaklaşık 25 bin kişinin istihdam edildiği merkezde, birçok marka hem üretici hem de tedarikçi konumunda bulunuyor. Perpa Ticaret Merkezi'nde halihazırda aydınlatma, elektrik taahhüt ve kablo sektörleri başta olmak üzere birçok alandan firmaya rastlamak mümkün. Ayrıca Türkiye'de kamera sistemlerinin yüzde 90'lık bölümünün dağıtımı da Perpa'dan yapılıyor.

Yönetimin tek elde toplanması isteniyor

ISO 500'de yer alan firma sayısını orta vadede artırmak isteyen Perpa'da A ve B blok yöneticileri, birçok yatırımcının merkezde yer edinmesini sağlayacak faaliyetlerde bulunuyor. Merkezin bilinirliğini artırmak için İstanbul'daki odaların desteğini bekleyen Perpa yönetimi, bu sayede önemli markaların

Perpa'yı tercih edebileceği görüşünde birleşiyor. Perpa'yı geleceğe daha güçlü bir şekilde taşıyıp, yaratılan katma değer artırılması için proaktif politikalara ihtiyaç duyulduğu tespitini yapan firma sahipleri, ticaret merkezindeki çok başlı yapının etkin bir hizmet yapısının kurulmasını engellediği yorumunu yapıyor.

Hatırlanacağı üzere, A ve B blok şeklinde yönetilen Perpa'da birçok firma sahibi yönetimin tek elde toplanmasını talep ediyor. Böylece yönetsel anlamda iki başlılığın getirmiş olduğu olumsuzlukların ortadan kalkması ve tek sesli bir temsilin Perpa'nın cazibesini artıracığı görüşü öne çıkıyor.

3 bin araçlık otopark ziyaretçiye yetmiyor

Bununla beraber, Perpa'da faaliyet gösteren birçok firma, taban fiyat uygulamaları ile ilgili düzenleme talep ediyor. Özellikle fiyatları tabanın da altına çekmek isteyen ve bu noktada kâr marjını da gözden çıkaran bazı firmalar, haksız rekabetin artmasına neden oluyor.



6 MİLYAR \$
PERPA'NIN BİR YILDA YARATTIĞI TİCARET HACMI

4500 FİRMA
PERPA'DA YER ALAN DÜKKAN SAYISI

25 BİN KİŞİ
PERPA'DA YER ALAN İŞLETMELERİN İSTİHDAM TOPLAMI

Bu sorunun ivedilikle çözüme kavuşturulmasını talep eden firmalar, Perpa'da herkesin gelir gider dengesine göre belli bir aralıkta taban fiyatlarla ilgili düzenleme yapılmasını öneriyor.

Günde 40 ila 50 bin arasında ziyaretçi alan Perpa, AVM'lerin yakaladığı rakamı ise birkaç ayda yakalıyor. Perpa'nın bu tarz bir potansiyele sahip olması birçok markanın dükkan açma konusunda 'Neden Perpa?' sorusunun da cevabı niteliğinde. Ayrıca 16 bin aracın giriş çıkış yaptığı ticaret merkezinde, hem kapalı hem de açık otopark olarak 3 bin araçlık bir potansiyel söz konusu. Dolayısıyla Perpa'yı gelen müşteriler zaman zaman araçlarını park edecek yer bulamıyor.

Öte yandan, altyapı konusunda faaliyetlerin devam ettiği merkezde ısıtma projesi ile ilgili çalışmalar bitti. Solar enerji projesi, izolasyon projesi, sağlıklı denetim planı, çevreyolları düzenlemesi, veri güvenliği altyapısı ile su arıtma

projesi gibi önemli projelerin hayata geçirilmesi hedeflenen merkezde bu konu ile ilgili yetkili mercilerden de destek bekleniyor.

Perpa'nın globaldeki katma değerinin artması için merkezde faaliyet gösteren birçok firma ve yönetici devletten teşvik bekliyor. Perpa olarak İstanbul Ticaret Odası'na ve Şişli Belediyesi'ne aidat ve vergilerle beraber ciddi rakamlar ödediklerini belirten Perpa yöneticileri ise mevcut kurumların ilgisizliği nedeniyle hantal bir yapıda ilerlemek zorunda kalmalarını eleştiriyor. Perpa'nın marka değerini artırmak isteyen merkez yönetimi, yurtdışında da tanıtım faaliyetleri yürütüyor. Son olarak B blok yönetimi, Polonya ve çevre ülkelerle kurduğu temaslara dikkat çekti. Yapılan çalışmaların uzun vadede devam etmesi beklenirken, kurulacak olan bağlantılarla Perpa'nın ticari hacminin de artması bekleniyor.



ebion kablo
www.ebion.com.tr

EBION KABLO SANAYİ TİCARET A.Ş.
Perpa Ticaret Merkezi A-Blok Kat: 2 No: 2-3 Okmeydanı - İstanbul
Tel : +90 212 222 46 07 (pbx) Fax : +90 212 222 46 05 (fax) Email : info@ebion.com.tr

TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK TİCARET VE YAŞAM MERKEZİ.. PERPA

Türkiye’nin metropolü İstanbul’un en önemli noktalarından birinde yer alan, konumu, büyüklüğü, barındırdığı insan sayısı ve sosyal sorumluluk projeleriyle global dünya ticaretiyle bütünleşen monoblok dev bir yapıdır.

Perşembe Pazarı olarak bilinen bölge turizme kazandırılmak amacıyla boşaltılarak, o bölgede bulunan esnaf ve tüccarın sorunlarına çözüm bulmak ve ekonomik potansiyeli yüksek, sosyal bir merkezde toplamak amacıyla yapımına başlanan Perpa, 1989 yılında İstanbul’ un ve Türkiye’ nin en büyük ve önde gelen iş ve alışveriş merkezlerinden biri olarak ziyaretçilerine kapılarını açmıştır.

108.526 metrekaare arsa üzerinde, yaklaşık 45.000 metrekaare üzerinde kurulmuş 14 kattan ve toplamda 660.000 metrekaare kapalı alandan oluşan Perpa Ticaret Merkezi; A ve B Blok olmak üzere 2 bölüme ayrılmış ve aynı yapı içerisinde iki ayrı yönetim tarafından yönetilmektedir. Otoparklar, güvenlik, park ve bahçelerin bakım ve düzenlenmesi gibi ortak alanların yönetim, sevk ve idaresinden sorumlu bir Üst Kurul Müdürlüğü bulunmaktadır.

Günümüz dünyasında ticari ilişkilerde yaşanan hızlı değişim ve teknolojik gelişmeler karşısında firmaların ayakta kalabilmesi, değişime uyum sağlama yeteneği ile ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, müşterinin ürün ve hizmete erişiminin kolaylaştırılması ve bu şekilde fark yaratarak rekabet gücünün artırılmasıyla yakından ilgilidir. Bununla bağlantılı olarak Perpa, diğer alışveriş merkezleri ve iş merkezleri arasından kendine has özellikleriyle sıyrılmaktadır.

KULLANIM KAPASİTESİ %90...

Perpa Ticaret Merkezi ortalama 50 ilin ticaret kapasitesine sahip olup İstanbul’da ödenen vergi tutarının büyük bir kısmına karşılık gelmektedir. Toplam 4655 iş yerini içinde barındıran Perpa’ da, tüm bu iş yerlerinde 25.000 civarında personel çalışmaktadır. Merkez ofisleri Perpa’ da bulunan, faaliyette bulundukları sektörde öncü çok sayıda firma, Anadolu’nun çeşitli yerlerinde açtıkları şubeler ile çok sayıda kişiye istihdam sağlamaktadır. Atatürk Havalimanı’na 20 dakika, Boğaziçi Köprüsü’ne 10 dakika, Şişli ve Taksim’e 10’ar dakikalık ulaşım mesafesindedir. Metro ve metrobüsle ulaşım kolaylığının yanında, 3500 araç kapasiteli otopark alanlarında araba ve motosikletler için de yer bulmak mümkündür.

Gün içerisinde ziyaretçiler ile birlikte Perpa’ nın nüfusu 75 / 80.000 kişiye ulaşmaktadır ve her gün yaklaşık 13.000 araç giriş-çıkış yapmaktadır. PERPA içerisindeki 46 km. yaya yolu ve çevresindeki 38 km. araba yolu ile Ortadoğu ve Balkanların en büyük monoblok ticaret merkezidir. 1.2.3. katların yarısında kapalı otopark, 4. 7. ve 10. katlarda yükleme boşaltma alanları bulunması Perpa sakinlerinin ticari faaliyetlerini kolaylaştırmaktadır.

4655 İŞ YERİ, GÜNDE 75.000’İN ÜZERİNDE ZİYARETÇİ.

Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı İl Müdürlüğü, Tarım İl Müdürlüğü, Elektrik Mühendisleri Odası, Makine Mühendisleri Odası, Ticaret Sicil Memurluğu, noter ve bankalar gibi kamu kurum ve kuruluşlarının da Perpa’ da faaliyet gösteriyor olması, hem Perpa sakinlerinin ticari hayatını kolaylaştırmakta, hem de ziyaretçiler için avantaj sağlamaktadır.

Perpa bünyesinde elektrik-elektronik, otomasyon, endüstriyel malzemeler, aydınlatma, hırdavat, güvenlik ve koruma malzemeleri gibi birçok sektörde hizmet veren, alanında öncü firmaların merkezleri ve şubeleri yer almaktadır. Bu çeşitlilik ziyaretçilere piyasa araştırması yapma imkânı verirken, her bütçe ve zevke uygun ürünü sunarak, aradıkları ürünü bulmalarında da kolaylık sağlamaktadır.

Perpa düne kadar sorunlarıyla gündemde iken bugün sorunlarına bulduğu kalıcı çözümleri, yarattığı değerlerle sosyal hayatta ve ticaret hayatında adeta bir cazibe merkezi haline gelmiştir.

Son yıllarda yapılan yatırımlarla; Perpa, sakinlerine ve ziyaretçilerine konforlu ve güvenli bir alan sağlanmaktadır. Doğaya saygılı ve ekonomik sürdürülebilirliği öne çıkaran, sosyal yaşama katkıda bulunan bir ticaret merkezi olmayı amaçlamaktadır.

Perpa, 30 yıla yakın geçmişi ve devam etmekte olan yenilenme süreciyle modernizmin, kalitenin, güvenin ve başarının birleştiği, sosyal hayatın ve ticaret dünyasının en büyük hizmet markası haline gelecektir.



Ne ararsan Perpa’da!

İnşa edenler, boyayanlar,
çözenler, bağlayanlar, duyuranlar,
savunular, bilenler, bildirenler,
okutanlar, öğretenler, ölçenler,
biçenler, denetleyenler,
pazarlayanlar, aydınlatanlar,
hesaplayanlar, örenler, taşıyanlar,
koruyanlar, güzelleştirenler,
tasarlayanlar, üretenler...
Kısacası hepsi burada.

☎ : (0212) 222 81 43 / 3 Hat 📞 : (0212) 222 81 46

✉ : ablok@perpa.com 🌐 : facebook.com/perpacom

🌐 : www.perpa.com

PERPA

TİCARET MERKEZİ | A BLOK YÖNETİM

Vatan Kablo; 100 ülkede, 100 milyon dolar ihracat hedefliyor

Kablo sektörüne küresel ölçekte hizmet veren Vatan Kablo, ihracatta vites büyüttü. 2017'de 53 milyon dolarlık ihracat yapan firma, bu yılın sonunda ise söz konusu rakamı yaklaşık iki kat artırmak istiyor. 2017 yılında cirolarını yüzde 65 artırdıklarını kaydeden Vatan Kablo Pazarlama ve Marka Müdürü Ali Tümkaya, halen dört kıtada 80 ülkeye ihracat yaptıklarını, 2018 sonunda ise bu rakamı 100'e çıkarmak istediklerini söyledi. Tümkaya, 100 milyon dolarlık ihracat hedefiyle beraber genişleyecek olan pazar portföyünün beraberinde ek istihdamı da getireceğine dikkat çekti.

Kablo üreticileri arasında Turquality programına kabul edilen ilk şirket olduklarını anımsatan Ali Tümkaya, "2023 için ön görülen 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak için bu tarz programlar önemli, özel sektör-kamu işbirliği ile ihracatta belirlenen hedeflerin gerçekleştirileceğini düşünüyorum" dedi. Enerjide iletiminde verimliliğin sağlanması için ilk etapta hava hatlarının yer altına alınması gerektiğini ifade eden Tümkaya, "Kabloyu yer altına aldığınız zaman yılda yüzde 10'luk bir kazanım elde etmek mümkün. Bu rakamı tüketilen enerji ile kıyasladığınız zaman ortaya kayda değer bir veri çıkıyor" diye konuştu.

"Süper iletken ile daha fazla elektrik akımı taşınabilecek"

Yer altı kablolarında iletimi Avrupa standartlarını üzerine çıkarmak için Ar-Ge çalışmalarına önem verdiklerini anlatan Ali Tümkaya, "Şu anda kablo üzerinde 'süper iletken' dediğimiz bakır ile takviye malzemelerin karışımı sonucunda bir madde üzerinde çalışıyoruz. Bu süper iletken kablo ile daha fazla elektrik akımını taşıma imkanımız olacak" dedi. Tümkaya, Ar-Ge çalışmaları kapsamında ürün çeşitliliğini artırmak için yüksek, orta ve alçak gerilim kabloları ile ilgili çalışmaların devam ettiğini söyledi.

Öte yandan, insan yoğunluğunun faz-



la olduğu alanlarda kabloların tutuşması sonucu zehirli gazın ortaya çıktığını anlatan Ali Tümkaya, şöyle devam etti: "Hatırlarsanız bundan beş yıl önce Bursa'da, bir devlet hastanesinde çıkan yangında, kabloların yanmasıyla zehirli gazın ortaya çıkması sonucunda yoğun bakım ünitesinde bulunan 12 kişi hayatını kaybetmişti. Biz de özellikle yangın çıkması sonucunda zehirli gaz salımlarını önlemek için yeni projeler geliştirerek, bu riskleri sıfırlamak adına testler yapıyoruz."

Ar-Ge merkezlerinde alanında uzman mühendislerle 'Halogen Free' özellikli kabloların geliştirilmesi ile ilgili faa-



liyetlerin devam ettiğini açıklayan Ali Tümkaya, "Şu anda Halogen Free kablolarla zehirli gaz salımlarının önüne geçebiliyorsunuz ancak bu yeterli değil. Bu standartlar Avrupa'da çok daha yüksek seviyelerde. Firma olarak Avrupa standartlarının da üzerine çıkacak izolasyon malzemesi yapmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

Zayıf akım ve fiber optik kablolar 10 milyon dolar

Vatan Kablo'nun enerji sektöründeki yeni gelişmeleri de yakından takip ederek, ürün gamına yeni alanların iletkenlerini de eklediğine atıfta bulunan Ali Tümkaya, bu anlayış doğrultusunda güneş enerjisi santrallerine ilişkin solar kablo yatırımı yaptıklarını duyurdu. Tümkaya, "Solar kablo yatırımı bu yıl içinde devreye alacağız" diye konuştu.

Bakır iletkenli kabloların yanı sıra alüminyum iletkenli kablo tesisleri ile piyasaya katma değeri yüksek ürünler sunduklarını ifade eden Ali Tümkaya, zayıf akım ve fiber optik kablolarla ilgili fizi-

bilite çalışmalarının devam ettiğini bildirdi. Zayıf akım ve fiber optik kablolarla ilgili yatırım faaliyetlerine bir yıl içinde başlamayı planladıklarını söyleyen Tümkaya, bu alandaki yatırımın yaklaşık 10 milyon doları bulacağını kaydetti. Yüksek kablo gerilim tesislerinde ise yıllık 400 kilovolt kablo ürettikleri bilgisini veren Tümkaya, mevcut tesisin yüksek teknoloji açısından küreselde üçüncü Türkiye'de ise birinci sırada yer aldığını kaydetti.

Sektörün sorunları noktasında da değerlendirmelerde bulunan Ali Tümkaya, piyasa denetiminden uzak ürünlerde bakır kalitesinin düşük olmasını eleştirdi. Tümkaya, konuya ilişkin şunları kaydetti: "Özellikle bakırın kalitesiz olması enerjinin doğru taşınamamasına neden olurken ayrıca can ve mal kayıplarına da yol açabiliyor. Bakırın kalitesi ve saflığı enerjini karşı tarafa daha sağlıklı taşınmasını ve kabloların uzun ömürlü olmasını sağlıyor. Firma ve tedarikçilerin bu konuya hassasiyetle yaklaşmaları gerekiyor."



"RFID teknolojisi ile stok sayımında avantajlar sunuyoruz"

Hazır giyimden mobilya sektörüne kadar pek çok alanda kullanılabilecek Radyo Frekansı ile Tanımlama (RFID) teknolojisi, stok sayımlarında maliyet ve zaman yönünden kayda değer avantajlar sağlıyor. Radyo frekansı kullanarak nesneleri otomatik olarak tanımlama yarayan RFID teknolojisinin Almanya ve Japonya gibi gelişmiş ülkelere kullanıldığını belirten Radid Rfid Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Zafer Özben, "Radyo frekanslı etiketlerin üretimi maliyetli bir süreçti. Çin'in pazara girmesiyle bu etiketlerin fiyatları düşmeye başladı" dedi. Karekod ve barkod okumaları ile stok sayımlarında RFID sisteminin yaygın olarak kullanıldığını anlatan Özben, firma olarak geliştirdikleri RFID mobil uygulama cihazının bütün stok programlarında kullanılabildiğini kaydetti. Özben, "Türkiye'de bu çalışmayı başarılı olarak gerçekleştiren ilk firmamız. Cihazın kullanımında hazır giyim ve gözlük sektörüne yöneldik" şeklinde konuştu.

Geliştirdikleri RF Prisma'nın iki metre uzaklıkta yer alan bütün ürünlerde, dakikada 600 adet sayım yaptığını anlatan Özben, "Geliştirdiğimiz cihaz ayrıca mobil uygulamalı, yapılan işlemleri telefonunuzdan da takip edebiliyorsunuz" dedi. Cihazın geliştirilmesi ile ilgili Ar-Ge sürecinin bir buçuk yıl sürdüğünü belirten Özben, ilk etapta 200 mağazaya ulaşmak istediklerini ifade etti.

Şimdi Aydınlatma Zamanı!

www.alkanaydinlatma.com

Light+Building 2018 Messe Frankfurt / 18-23 Mart 2018
Türkmenistan Türk İhraç Ürünleri Aşkabat / 21-23 Şubat 2018



1968 'den Bugüne, 50 Ülkeye İhracatımızla

1968 'den Bugüne, 50 Ülkeye İhracatımızla
"TÜRKİYE" ile Büyüyoruz...



- YILDIRIMDAN KORUNMA & TOPRAKLAMA SİSTEMLERİ
- ELEKTRİKSEL GÜVENLİK & İZOLASYON SİSTEMLERİ
- AŞIRI GERİLİM KORUMA SİSTEMLERİ
- TERMOKAYNAK SİSTEMLERİ
- UÇAK İKAZ SİSTEMLERİ

444 87 83

www.amper.com.tr | info@amper.com.tr

EAE, 1.5 Keban Barajı kadar elektrik tasarrufu gerçekleştirdi

Aydnlatma sektöründe faaliyet gösteren EAE Aydınlatma, bugüne kadar satışını yaptığı armatürlerle 1.5 Keban Barajı değerinde elektrik tasarrufu sağladı. Satışını gerçekleştirdikleri aydnlatma armatürleri üzerine yaptıkları hesaplamada elde edilen tasarrufa ilişkin bilgiler veren EAE Aydınlatma Satış Mühendisi Fuat Ardıç, “2007-2008 yıllarından başlayarak yaptığımız hesaplamada 1.5 Keban Barajı’nın üreteceği elektriği biz boşa çıkardık. Enerjide dışa bağımlı bir ülke olarak kaynakların verimli kullanılmasına katkı verdik. Firma olarak verimliliği esas alan ürünlerle istikralı büyümemizi sürdürmek istiyoruz” dedi.

EAE Gruba bağlı beş firma ile faaliyet gösterdiklerini anlatan Fuat Ardıç, aydnlatma grubundaki şirketlerinin son 10 yılda 9 kat büyüdüğüne dikkat çekti. Aydınlatma tarafındaki şirketlerinin 2007’yi 7 milyon dolarlık ciro ile kapttığını hatırlatan Ardıç, “2017 yılında ise sadece aydnlatma ciromuz 60 milyon doları buldu. Söz konusu artışta piyasanın gidişatını doğru okumamızın önemli etkisi var. Buna ilave grup şirketimizin cirosu ise 500 milyon doları gördü” dedi.

İhracat gelirini bu yıl içinde 25 milyon dolara çıkaracak

EAE Aydınlatma’nın 2017 yılındaki cirosunun 15 milyon dolarlık kısmını ihracattan karşıladığı bilgisini veren Fuat Ardıç, bu yıl ise söz konusu rakamı 25 milyon dolara çıkaracaklarını açıkladı. Ardıç, “Toplamda ise 80 milyon dolarlık bir ciroya ulaşmayı planlıyoruz” diye konuştu. Bugün itibarıyla 110 ülkeye ihracat yaptıklarını altını çizen Ardıç, inovatif ürünlerle yeni pazarlara açılacaklarını bildirdi.

Öte yandan, Kocaeli Dilovası’nda, 55 milyon dolarlık yatırımla bu yıl faaliyete aldıkları fabrika ile beraber üretim kapasitelerini dörde katladıklarını kaydeden Fuat Ardıç, “Yeni fabrikamızda toplamda 12 adet üretim bandı yer alacak. Şu anda dokuz tanesinin kurulumu tamamlandı ve çalışıyor. Kalan üçünün kurulumu ise yakın zamanda tamamlanacak” dedi. EAE Aydınlatma’nın halen 500 kişiyi istihdam ettiğini dile getiren Ardıç, EAE Grup bünyesinde ise 2 bin 200 kişi-

nin çalıştığını bildirdi.

Cironun yüzde 10’u Ar-Ge faaliyetlerine ayrılıyor

Dikey yönlü büyümelerde Ar-Ge yatırımlarının önemine dikkat çeken Fuat Ardıç, “Önceki yıllarda fazla sayıda ürün yatırımı yapıyorduk. Buna bağlı olarak Ar-Ge’ye ayrılan pay daha fazlaydı. Ancak şu an için ciromuzun yüzde 10’luk bölümünü Ar-Ge çalışmalarına ayırıyoruz” dedi. Her hafta şirket yöneticileri ve Ar-Ge departmanı ile rutin olarak Ar-Ge toplantıları yaptıklarını işaret eden Ardıç, “Yakın zamanda üç yeni ürünün prototipini gördük. Bunlarla ilgili kararlar alınıp, yatırımlara başlandı” şeklinde konuştu.

2018 için ‘insan odaklı aydnlanma’ konusunda Ar-Ge çalışması yaptıklarını ifade eden Fuat Ardıç, “Şu anda bu çalışma ile ilgili bir laboratuvar kurduk.

Ofis ortamında çalışan insanların aydnlatmada ışık ve renk değişimlerine karşı verdikleri tepkileri gözlemliyoruz. Bu insanlar, güneş ışığı almayan bir ortamda çalışıyor. Dolayısıyla burada çalışan insanların sabah 8’den akşam 6’ya kadar vücut tepkimelerinde meydana gelen değişimleri ölçüyoruz” dedi. Yaptıkları çalışmanın New York’ta faaliyet gösteren Aydınlatma Merkezi Yöneticileri ile yürüttüklerini anlatan Ardıç, çalışmanın sonunda insan sağlığına faydalı inovatif aydnlatma sistemlerini piyasaya sürmeyi hedeflediklerini ifade etti.

“LED aydnlatmalar kendini kısa sürede amorti ediyor”

LED aydnlatmanın sektör ve kullanıcılar arasındaki önemi hakkında da değerlendirmelerde bulunan Fuat Ardıç, öncelikle bir şehir hastanesi inşasında floresan yerine LED aydnlatmanın tercih



edilmesinin maliyette ilk başta yüzde 20’lik bir artışa neden olduğunu vurguladı. Ardıç, LED aydnlatmaların tercih edilmesi ile mevcut yatırımın kendisini üç ay içinde karşıladığını söyledi.

Özellikle kamu ihalelerinde yüklenici firmaların maliyette avantaj sağlamak adına floresanı tercih etmesini eleştiren Fuat Ardıç, “Yüklenici firma sadece bina inşasını tamamlıyor ancak enerji maliyeti ile ilgili bir yükümlülüğü yok. Özellikle devletin ihale süreçlerinde yüklenici firmalarla ilgili bir yönetmelik değişikliği yapması ya da florsan ile LED aydnlatma arasındaki farkı firmaya rücu ederek, bu anlamda tasarrufa yönelmesi gerekir” önerisinde bulundu. Bununla beraber bazı hastanelerde trijenerasyon tesislerinin kurulması ile tasarruf edilen enerjinin dışarıya satılabildiğini anlatan Ardıç, “Hastanelerin enerji tüketiminde aydnlatma ön plandayr alıyor. Sizin trijenerasyon tesisinde ürettiğiniz enerjiyi dışarıya satabilmeniz için aydnlatma armatürlerinin kullandığı enerjinin azalması önem taşıyor” ifadelerini kullandı.

Amaç Elektrik depo yatırımı ile stok hacmini yükseltecek



Enerji kablolarından yıldırımdan korunma sistemlerine, aydnlatma ürünlerinden salt malzemelerine kadar her türlü elektrik malzemesinin satışını yapan Amaç Elektrik, depo yatırımı yaparak stok hacmini artıracak. Firma olarak 2008 yılında kurulduklarını belirten Amaç Elektrik Genel Müdürü Yasin Yassı, her yıl istikrarlı bir şekilde büyüme kaydettiklerini söyledi. Toplamda 500 metrekarelik alanda faaliyetlerine devam ettiklerini ifade eden Yassı, “Bu yıl içerisinde müşterilerden gelen talepleri daha iyi karşılamak için bir depo yatırımını yapacağız. Böylece stok hacmimizi de genişleterek, piyasada tedarikçi olarak bilinirliğimizi artırmayı hedefliyoruz” dedi. 2017’de yüzde 25’lik büyüme gerçekleştirdiklerini anlatan Yassı, mevcut büyümenin personel ve satış kadrosu anlamında kendilerine yansıdığını bildirdi.

Çok sayıda markanın satışını gerçekleştirdiklerinin altını çizen Yassı, “Zayıf akım kabloları ile ilgili yeni bir bayilik anlaşması imzalandı. Bu tarz anlaşmaları yaygınlaştırarak, hem piyasaya katma değeri yüksek ürünlerin satışını gerçekleştireceğiz hem de ciromuzu arttıracacağız” dedi. Ürünlerinin büyük bölümünün halogen free kablolardan oluştuğunu kaydeden Yassı, “Bu alanda devletin getirdiği yönetmelikle halogen free kablolarla yönelik talepler arttı. Bu durum ciromuzun da yukarı yönlü olmasında etkili oldu” ifadelerini kaydetti.

Habib Makine, 2018’de satışları yüzde 15 artırmayı hedefliyor

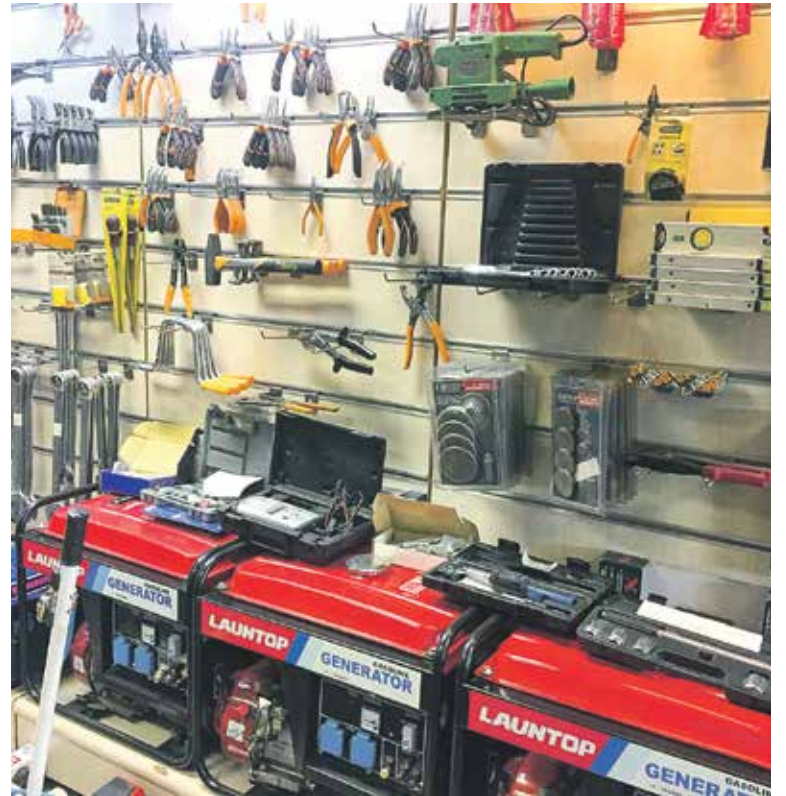
Manyetik matkap ve kaynak ağız açma makinesi konusunda global pazarın önde gelen markalarının distribütörlüğünü yapan Habib Makine, bu yıl satışlarını yüzde 15 artırmayı planlıyor. Habib Makine Genel Müdürü Rafael Habib, son dönemde Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Üçüncü Havalimanı ve Osmangazi Köprüsü gibi önemli projelerin çelik inşaatında kullanılan kaynak ağız açma işlemlerinde rol aldıklarını söyledi. Söz konusu işlerde verdikleri tedarik hizmetinin piyasada güçlü referanslar elde etmelerinin önünü açtığına dikkat çeken Habib, “Bu durum hem iç hem de dış pazarda ivme yakalamamızı sağladı. Dolayısıyla bu yıl satışlarda yüzde 15’lik artış öngörüyoruz” dedi.

“Doğru analiz, işi getirir”

Faliyetlerine 1980 yılında başlayan Habib Makine’nin ilkyıllarda el aletlerinin tedariki ve satışını yaptığını anlatan Rafael Habib, “Daha sonra otomotiv konusunda ve çelik konstrüksiyon ile ilgili gelişmeleri yakından takip ederek, bu alanda faaliyetlere başladık. Bugün itibarıyla Almanya, İtalya, ABD ve İngiltere’den firmaların distribütörlüğü ile güçlü bir portföye sahibiz” dedi.

Öte yandan, sac levha ve çelik borulara kaynak ağız açma konusunda ihtisaslaştıklarına dikkat çeken Rafael Habib, “Özellikle bu işlem köprü inşaatları, çelik yapılar, enerji santralleri, boru hatları gibi projelerde önem arz ediyor. Bu işlem yapılmadığı zaman yapılan kaynak tutmadan kendini bırakıyor. Bu alanda Türkiye’de bir pazar var bu konuda gereken ihtiyaçlara cevap veriyoruz” şeklinde konuştu.

2017’de mevcut seviyelerini koruduklarını belirten Rüfael Habib, arz-talep dengesizliği ve kur artışından kaynaklanan ne-



yecek imkanlara ulaşamıyor” yorumunu yaptı.

“KGF uygulaması bu yıl içinde de devam etmeli”

Öte yandan, piyasaya hareket kazandıran uygulamaların önemine dikkat çeken Rafael Habib, 2017 yılında reel sektörün elini rahatlatmak için hayata geçirilen 218 milyar liralık Kredi Granati Fonu (KGF) desteğinin piyasayı olumlu yönde etkilediğini anımsattı. Habib, bu uygulama işlevsellik kazandırmak adına KGF’de teşvik yelpazesinin genişletilmesi önerisinde bulundu. KGF’den Habib Makine’nin de yararlandığını sözlerine ekleyen Habib, “Mevcut uygulamanın devam etmesi hem ithalatçı hem de ihracatçıya olumlu etki eder. Dolayısıyla KGF uygulaması sektörlerin etkinliğini artırması için devam etmeli. Bu tarz uygulamalara firmaların nefes almasını sağlıyor” şeklinde görüş bildirdi.

www.alfapnوماتik.com

Alfa Pnömatik Kontrol Sistemleri Tic. ve San. Ltd. Şti.

Perpa Ticaret Merkezi B Blok kat:2 no:29 Okmeydanı 34385 İstanbul T 0 212 320 ALFA (25 32) F 0 212 220 33 99

MOVE THE AIR POWER

ALFA



Erenler Grup, nitelikli proje ve katma değerli ürünlere odaklandı

Katma değerli ürünlerle kâr marjını yükseltmeyi hedefleyen Erenler Kablo, yeni dönemde ürün çeşitliliğini artırmaya odaklandı. Firma olarak 1996'dan beri her türlü kablunun stok ve teminini sağladıklarını anlatan Erenler Kablo Genel Müdürü Baki Yıldızaydın, ayrıca Denizli'de faaliyeti durmuş bir fabrikayı satın alarak, Ebion markası ile 2012 yılından beri üretim yaptıklarını söyledi. Grup olarak; Avrupa, Ortadoğu, Güney Amerika ve Afrika bölgelerine ihracat yaptıklarını kaydeden Yıldızaydın, "Ürün çeşitliliğine bağlı olarak pazar hacmimizin de genişleyeceğini öngörüyoruz" dedi.

Lojistik ve depolama tesislerinde, kablo stoklamadan kesime kadar müşterilerinden gelen talepleri karşıladıklarını anlatan Yıldızaydın, depolama faaliyetlerinin İstanbul İkitelli'de 5 bin metrekarelik alanda yapıldığını söyledi. 0.6/1kV'den 35kV'ye kadar her türlü enerji kablosunu gerek bakır gerekse alüminyum olarak müşterilerine sunduklarını kaydeden Yıldızaydın, "Erenler Kablo olarak yurtiçi ve yurtdışı projelerden gelen talepler doğrultusunda, bütün zayıf akım ve endüstriyel kablolarla ilgili talepleri karşılayabiliyoruz" dedi. Türkiye'deki çok sayıda projede elektrik şartnamelerinin değişmesiyle kullanımı zorunlu hale gelen nhxmh, n2xh, n2xh ve n2xrh fe 180 gibi ürünlerle 0.6/1kV nyy ve çelik zırlı kabloları stoklarında bulundurduklarını ifade eden Yıldızaydın, "Ayrıca endüstriyel tesislerde kullanılan data, otomasyon ve sistem kabloları da Erenler Kablo'nun ağırlıklı ürün ve stok grubudur" şeklinde konuştu.

Ebion Kablo, Katar Doha metrosunun siparişlerini aldı

Baki Yıldızaydın, sektöre Erenler Kablo adıyla giriş yaptıklarını dile getirerek, "Erenler Kablo'nun ticari tecrübesi ile Denizli'de faaliyette olmayan bir fabrikayı satın aldık ve Ebion markası ile üretime başladık" ifadesini kaydetti. Fabri-

kalarının 18 bin metrekarelik alan üzerinde yer aldığını anlatan Yıldızaydın, 8 bin 500 metrekarelik kapalı alanda faaliyetlerinin sürdüğünü söyledi. Mevcut tesisi bünyelerine dahil etmeleri ile birlikte Ebion markası olarak ihracata başladıklarını dikkat çeken Yıldızaydın, "Fabrikamız yaklaşık 20 milyon dolarlık yatırım hacmi ile kuruldu. Üretim ve ihracatla ilgili çalışmalarımıza, faaliyete aldığımız fabrikamızla devam ediyoruz" dedi. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere 50 ülkeye ihracat yaptıklarına değinen Yıldızaydın, Ortadoğu pazarında aktif olmak için Körfez ülkeleri ile görüşmelerinin devam ettiğini kaydetti. Katar'da Doha metrosunun altyapısı ile ilgili kablo siparişi aldıklarını bildiren Yıldızaydın, Avrupa'da ise Malta'nın altyapısına ilişkin çalışmaları grup olarak başarılı bir şekilde tamamladıklarını bildirdi.

Proje bazlı nitelikli ürünlerle global oyuncu olmak istiyor

Nitelikli projeler ve katma değeri üretimle kâr marjını yükseltmeyi hedeflediklerinin altını çizen Yıldızaydın, Dubai'de bir petrokimya firması için 70 derece sıcaklığa ve kemirgenlere karşı dayanabilecek kablo yaptıklarını, Rusya'da sektöründe öncü bir doğalgaz firmasına ise -40 dereceye kadar dayanabilen özel kablolar ürettiklerini söyledi.



Ayrıca Çekya'da, küresel marka olan bir otomasyon ve şalt firmasının kuruluşunu yaptığı çimento fabrikası için manyetik alanlardan etkilenmeyen özel zırlı kablolar yaptıklarını dile getiren Yıldızaydın, ülkelerin ve kullanıcıların isteklerine uygun kabloların dizayn ve üretim sürecine ilişkin çalışmaların devam ettiğini, böylece piyasa bilinirliklerini de artıracıklarını vurguladı.

Toplu yaşam alanlarında, kablo yanması sonucunda ortaya çıkan zehirli gaz salınımını önlemek için halogen free özellikli kabloların ön plana çıktığını belirten Yıldızaydın, "Alev altında 180 da-



kıyaya kadar dayanabilen kablolarla ilgili üretim süreçlerini geliştiriyoruz. Biz PVC ürünlerden çıkarak, katma değeri yüksek ve alev altında bile enerji iletimi yapan kabloları üretmeye başladık" şeklinde konuştu. Ebion olarak ürettikleri izoleli, halojensiz ve alev iletmeyen kabloların kısa devre sıcaklığının maksimum 250 derece olduğunu aktaran Yıldızaydın, okullar, oteller, tüneller, yüksek binalar, enerji santralleri, bilgi işlem merkezleri ve iş yoğunluğunun fazla olduğu sahalarda bu kabloların kullanıldığını ve 90 dereceye kadar çalışma kapasitesine sahip olduklarını vurguladı.

Cironun yüzde 45'i ihracattan elde edildi

İhracattan elde edilen ciro payını artırmak istediklerini anlatan Yıldızaydın, 2017'yi grup olarak 200 milyon lira ciro ile kapattıklarını söyledi. Bu rakamın 110 milyon liralık kısmının Ebion'dan geldiğini anlatan Yıldızaydın, "Ayrıca toplam cironun 90 milyon lirası da ihracattan elde edildi" şeklinde konuştu. Yıldızaydın, Ebion markası ile faaliyete geçtikten kısa bir süre sonra 2015 yılında İSO ilk 500'de, 2016'da ise ikinci 500'de yer aldıklarını bildirdi.

Sektörel dış ticaret açığında enerjinin birinci sırada yer aldığına işaret eden Yıldızaydın, "Enerjide dışarıya bağımlı

bir konumdayız, ancak yapılacak tasarrufla bunu minimum seviyelere indirme şansımız var. Kablo hatlarını yerin altına aldığımız zaman, yüzde 10 dolayında enerji tasarrufu elde ediyorsunuz" dedi.



Dünya Süper Veb Ofset A.Ş. adına
imtiyaz sahibi

Didem DEMİRKENT

Genel Yayın Yönetmeni
Hakan GÜLDAG

Araştırma Servisi Müdürü:
Gürhan DEMİRBAŞ
Danışman: **Talip AKTAŞ**
Editor: **Bülent KUTLUTÜRK**
Tasarım ve Uygulama: **Hakkı AKARU**

Hazırlayanlar:
Beşiktaş Bölge Temsilcisi
Salim ASLAN

Barış SEDEF-Kadri ŞEN-İsmail YAŞAR
Tel: (0212) 288 96 97
E-posta: besiktas@dunya.com

Reklam Müdürü: **Şengül AKYILDIZ**

Merkez: "Globus" Dünya Basınevi,
100. Yıl Mahallesi 34204 Bağcılar/İstanbul
Telefon: (0212) 440 24 24 • Faks: (0212) 355 07 86
e-posta: dunya@dunya.com
Araştırma: (0212) 440 27 64
Dizgi ve Baskı: Dünya Süper Veb Ofset A.Ş.
100. Yıl Mahallesi 34204 Bağcılar / İstanbul

1849
Heinrich Christian Heintze (1800-1862)
Carl Johann Freudenberg (1819-1898)
tarafından Weinheim'da Heintze & Freudenberg şirketi kuruldu.

1929
Freudenberg, Simmering® ile sızdırmazlık teknolojisi için yeni bir döneme damgasını vurur. Döner milleri sızdırmaz hale getirmek için kullanılan keçe keçelerinin yerine radyal mil contası olan Simmering® geçer.

165
yılı aşan girişimci gelenek, Deri'den Levitex'e,
Freudenberg Sızdırmazlık Teknolojisi.
"yenilikçi, global ve kalite"

Türkiye'de tek **"Preferred Distributor"**

Perpa Ticaret Merkezi ABlok Kat 5 No: 282-284-286 Okmeydanı 34384 İstanbul/Türkiye
T. (+ 90) 212 222 5700 (+ 90) 212 221 5315 F. (+ 90) 212 222 5699
www.o-pak.com.tr info@o-pak.com.tr

> Enerji Kabloları

< Zayıf Akım Kabloları

> Topraklama ve Yıldırımından Korunma Sistemleri

< Kablo Taşıma Sistemleri

> Busbar Sistemleri

< Aydınlatma Ürünleri

> Şalt Malzemeleri

< Pano Kabin İmalat ve Montajı

> Sarf Malzemeleri

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat 2 No: 0018 Şişli, İstanbul
T. 0212 320 11 31 • F. 0212 320 69 89 • www.amacelektrik.com • satis@amacelektrik.com



O-PAK, yüksek kalifikasyonlu ürünlerle büyüyecek

İnşaat, maden ve demir-çelik sektörleri başta olmak üzere makine üreticilerine sızdırmazlık hizmeti veren O-PAK, 2017'de cirosunu bir önceki yıla göre yüzde 7 artırdı. 1993 yılında sektörde faaliyet göstermeye başladıklarını belirten O-PAK Genel Müdürü Arden Arevyan, kalifikasyonu yüksek ürünlerle büyüme devam etmek istediklerini söyledi.

Firma olarak, sızdırmazlık ve bakım gerektirmeyen burçlar konusunda globalin önde gelen markalarının distribütörlüğünü yaptıklarını ifade eden Arevyan, burçlar konusunda ise sektöründe öncü Çin menşeli bir firma ile çalıştıklarını vurguladı. Arden Arevyan, dinamik sızdırmazlık konusuna ek olarak statik sızdırmazlık konusunu da faaliyet alanlarına dahil ettiklerini dile getirerek, "Geldiğimiz noktada, faaliyetlerimizde sızdırmazlık ve yataklama yarı yarıya bir konumda" diye konuştu.

Sızdırmazlık olarak sanayinin farklı kollarına hizmet verdiklerini anlatan Arevyan, "Özetle; iş ve inşaat makineleeri, demir-çelik ve maden sektörü makine üreticilerini sayabiliriz. Kendinden yağlamalı burçlar konusunda ise potansiyel pazarımızı otomotiv ana ve yan sanayi oluşturuyor" dedi.

Ortadoğu ve Uzakdoğu'ya ihracat yaptıklarını dile getiren Arden Arevyan, Avrupa'da ise Yunanistan'a ihracat yaptıklarını bildirdi. Arevyan, ihracatı artırmak yönünde çalışmalar yaptıklarını da sözlerine ekledi.

Alkan Aydınlatma, LED yatırımı için 3 milyon liralık ilave kaynak ayırdı

Sokak, yol ve iç aydınlatma sistemleri başta olmak üzere aydınlatma sektörüne hizmet veren Alkan Aydınlatma, yeni dönemde mevcut ürün gamını ikiye katlamayı hedefliyor. Alkan Aydınlatma Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Alkan, yarım asırlık sektör tecrübelerini katma değerli ürün gruplarıyla birleştirmek istediklerinin altını çizdi. 2017'de LED sistemlerle ilgili yatırımlarının önemli bir kısmını tamamladıklarını açıklayan Alkan, "Söz konusu dönemde yaklaşık 10 milyon dolarlık bir yatırım yaptık. Bu yıl 3 milyon liralık ilave yatırım ile LED sistemler noktasındaki yatırımlarımızı tamamlayacağız" dedi.

LED yatırımının tamamlanmasıyla katma değerli ürün grubunda geniş bir portföye sahip olacaklarına işaret eden Hasan Alkan, yatırımın ardından halen 140 olan ürün kaleminin 250'ye çıkacağını duyurdu. Yeni dönemde dekoratif ürün gruplarının portföylerindeki ağırlığının artacağına dikkat çeken Alkan, Ar-Ge birimlerinin başarılı çalışmaları sayesinde ürün gamlarının genişlediğini dile getirdi. Bugün itibarıyla üretimin yüzde 90'ını LED kısmına kaydardıklarını ve halen 250 kişilik bir ekiple yol devam ettiklerini bildiren Alkan, yen ürünlerle ihracat gelirlerinde de ivmelenme gördüklerine değindi.

Ciroyu yüzde 40 artırdı

LED aydınlatma sistemlerinin konvansiyonel ürünlere göre yüzde 65'e kadar tasarruf sağlaması nedeniyle piyasadaki talep gördüğü tespitini yapan Hasan Alkan, "Artık birçok kurumda LED sistemlere kayma var. Bugün itibarıyla aydınlatma sektöründeki LED hareketine ayak uyduramayan kurumların piyasada tutunması imkansız bir hal aldı" diye konuştu. Öte yandan, 2017 yılında cironun yüzde 40'ını ihracattan karşıladıklarını kaydeden Alkan, söz konusu dönemde yüzde 30 büyüdüklerini açıkladı. Alkan, benzer bir büyümeyi yeni yatırımlarla tekrarlamak istediklerini vurguladı.



Alkan Aydınlatma'nın faaliyetlerini 20 bini kapalı toplamda 79 bin metrekarelik bir alanda sürdürdüğü bilgisini veren Hasan Alkan, genel kaliteyi daima gözetken bir anlayışla üretim yaptıklarını işaret etti. LED ürünlerle ilgili üretim sürecinde çalışanların sahaya girmeden önce statik elektrik ve toz gibi dış unsurlardan izole edildiğini ifade eden Alkan, "Çalışanların dış etkenlerden izole edilmesi LED'li ürünlerin daha uzun ömürlü olmasını sağlıyor. Bu alanda faaliyete alacağımız 'ıyon odası' ile ilgili yatırımlarımızı kısa zamanda tamamlayacağız" diye konuştu. Ayrıca, yeni pazarlar oluşturmak için bazı ülkelerin yerel bazda düzenledikleri fuarlara da katılım sağladıklarını

anlatan Alkan, "İhracatta, Arap ülkeleri, Afrika bölgesi ve Türk cumhuriyetleri öne çıkıyor. Yeni dönemde Almanya'daki fuara katılarak, Avrupa pazarına açılmak istiyoruz" diye konuştu.

"Gelişen teknoloji sayesinde rekabetçi fiyatlar oluşuyor"

LED sektörünün mevcut durumuna ilişkin görüşlerini de paylaşan Hasan Alkan, söz konusu ürünlerin florasanlara göre maliyet açısından biraz daha pahalı olduğunu ancak yüzde 65'i bulan tasarruf oranları sayesinde aradaki açığın bir anlam ifade etmediğini vurguladı. LED sistemlerinde gelişen teknolojinin yanı sıra yaygınlaşan üretim sayesinde son



üç yılda yüzde 25'lik ucuzlamanın görüldüğüne dikkat çeken Alkan, fiyatlardaki düşüşün kalite anlamında değil teknolojinin gelişmesine paralel olarak ürünün yaygınlık kazanması anlamında etki gösterdiğini anımsattı. Piyasada LED kullanımının yaygınlaşmasının aydınlatmada daha az enerji tüketimin anlamına geldiğini söyleyen Alkan, bu durumun enerji ithalatını kısmak için bir fırsat olarak görülmesi gerektiğini öne sürdü.

"Rekabet standartlaşacak"

Son olarak LED aydınlatma sistemlerinde titreşim sorunu olmadığı için hem tasarruf hem de kullanım ömrü açısından avantaj sağladığı yönünde görüş bildiren Hasan Alkan, orta vadede yeni teknolojilerin ve Endüstri 4.0 ile ilgili faaliyetlerinde aydınlatma sektörünü doğrudan etkileyeceği öngörüsünde bulundu. Ayrıca, 2017'nin Temmuz ayında Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından çıkarılan yönetmelik gereği kalitesiz ürünlerin piyasaya sunulamayacağına ilişkin tebliğ edilmesinin piyasada olumlu bir hava estirdiğini sözlerine ekleyen Alkan, "Bu sayede sektörde belirli bir standart yakalanacağı kanaatindeyim. Yapılan düzenleme aynı zamanda ticari rekabetin de standartlaşmasına katkı sağlayacak" dedi.



ENERJİDE 'BÜYÜK' DÜŞÜNÜN...



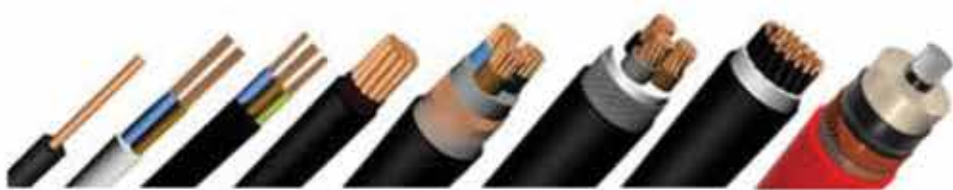
Monoblok Beton Trafo Köşkleri



Metal Muhafazalı Modüler OG Hücreler



Kuru ve Hermetik Tip Trafolar



Kuvvetli ve Zayıf Akım Enerji Kabloları



Alçak Gerilim Şalt Malzemeleri

BÜYÜK ELEKTRİK MALZEMELERİ PAZARLAMA TAAHHÜT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat: 5 No: 169-170 Şişli / İSTANBUL

Tel: 0212 220 55 22 Faks: 0212 220 61 91 E-Posta: buyuk@buyukelektrik.com.tr

www.buyukelektrik.com.tr



İbar Elektrik, AG pano projelerinde yüzde 20'lik büyüme hedefliyor

Alçak gerilim (AG) panolarına yönelik üretim ve montajlama yapan İbar Elektrik, yeni proje alanları ile ciro-sunu ve kâr marjını yükseltmeyi hedefliyor. 2008'den beri sektörde faaliyet gösterdiklerini belirten firma ortaklarından Ergin Arınalp, endüstriyel projelere ağırlık verdiklerini söyledi. Aksaray'da 150 bin metrekairelik bir fabrikanın pano altyapısı ile ilgili çalışmaları yaptıklarını anlatan Arınalp, "Ayrıca gerek pano gerekse busbar alanında raylı sistem projelerine odaklandık. Raylı sistemler, şu anda gelişen pazarlar arasında yer alıyor" dedi.

Topkapı'da faaliyet gösteren fabrikalarında, AG panoların üretimine yönelik hizmetler verdiklerinin altını çizen Arınalp, "İbar Elektrik olarak yaptığımız işlerde ABB'nin pano ve şalt ürünlerini kullanıyoruz. Genelde çalıştığımız ve tedarik sağladığımız müşteriler elektrik müteahhitleri" ifadelerini kaydetti. Yurtdışı temasları sonucunda bazı markaların distribütörlüklerini yaptıklarını kaydeden Arınalp, "Alçak gerilim busbar konularında İtalyan DKC firmasının, OG Busbar konusunda İsviçre'den BKS firmasının distribütörlüklerini yapıyoruz. Rekabet eksikliği bulunan AG busbar sistemleri konusunda etkinliğimizi artırmayı planlıyoruz. ABB firmasının yetkili AG pano partneri olarak her türlü pano çeşitlerini kapsayan ürün yelpazesiyle hizmet veriyoruz" şeklinde konuştu. Firma olarak imalat ile beraber toplamda 25 kişiye istihdam sağladıklarını dile getiren Arınalp, sayının mevcut yatırımlarla beraber artacağını kaydetti.

Bu yıl yüzde 20 büyüme bekliyor

2017 yılının 2016'ya göre kendileri açısından zorlu bir yıl olduğunu ifade eden Arınalp, bu yıla ise iyi bir başlangıç yaptıklarını, yakaladıkları ivmenin devam etmesine paralel olarak yıl sonunda yüzde 20'lik bir büyüme öngördüklerini bildirdi. Özellikle iş değiştirme formatında yaptıkları değişimin büyümelerinde et-



kili olacağını vurgulayan Arınalp, "Nitelikli binalar ve endüstriyel alanda iş yapmaya çalışıyoruz. Nitelikli endüstriyel projelerin kârlılık anlamında bize daha fazla getirisi olacağını düşünüyorum. Yenilenebilir enerji alanında ise solar enerjiye yönelik çalışmalarımız var" dedi. Üretim anlamında şu anki kapasitelerinin iki katına kadar siparişi karşılayabileceklerini anlatan Arınalp, "Birbirinden farklı 100'den fazla projede imzamız bulunuyor" şeklinde konuştu.

Firma olarak ihracat faaliyetlerine ağırlık vermeyi hedeflediklerini belirten Arınalp, "Kazakistan ve Türkmenistan başta olmak üzere Türk cumhuriyetlerine ihracat yaptık. İhracatımızın cirodaki payı ise yıla göre farklılık gösteriyor. 2016'da ihracatımızın cirodaki payı yüzde 30 iken, 2017'de bu rakam yüzde 10'a kadar düştü. Bunda etkili olan unsur ise mevcut ülkelerdeki enerji fiyatlarındaki düşüşler" diye konuştu.



Özgür Zaman, web üzerinde personel izleme ve puantaj sistemini geliştirdi

Kontrol sistemleri alanında hizmet veren Özgür Zaman, web üzerinden takip edilebilen puantaj ve kontrol sistemi geliştirdi. Söz konusu yazılım ile firma sahibinin, çalışanların vardiya durumunu evinde veya tatil sırasında kontrol edebildiğini belirten Özgür Zaman Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kahveci, "Ayrıca binasını ve personelini de kontrol etme imkanına sahip. Müşteri bu süreci ister kendi sunucuları üzerinden kontrol edebilir, isterse bizim sunucularımızdan faydalanabilir" dedi. Ar-Ge konusunda teknoparklardan yararlandıklarını belirten Kahveci, Gebze Teknik Üniversitesi Teknoparkı'nda bulunan ofislerinde Ar-Ge çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi.

Ana faaliyetlerinin 'time attendance', 'access management' ve 'security control' alanlarında devam ettiğini bildiren Kahveci, sektörlerinde öncü 250 markaya hizmet verdiklerini söyledi. İlk distribütörlük anlaşmasını işçi kart basma saatleri konusunda Taiwan menşeli JM firması ile imzaladıklarını ifade eden Kahveci, yakaladıkları ivmeye bağlı olarak distribütörlük anlaşmalarını yaygınlaştırdıklarını söyle-

di. Kahveci, "Yarı mamul olarak ithalatını yaptığımız ürünleri nihai hale getirerek, son kullanıcıya ulaştırıyoruz. Bu kapsamda personel devam kontrol sistemleri konusunda bütün firmalara hizmet verebiliyoruz" diye konuştu. Bordroya esas olan bilgilerin hesaplanmasında, personel devam kontrol sistemlerinin önem kazandığını anlatan Kahveci, "Firmamızın kâr marjında ve üretim sürecinde bir düşüş yaşandıysa, bunun ne kadarlık kısmının personelden kaynaklandığı gibi sorulara yönelik firmaya bir raporlama sunabiliyoruz" dedi.

Cironun %25'ini, access kontrol sistemleri oluşturuyor

Akıllı binalardaki kontrol sistemlerine ilişkin de bilgi veren Kahveci, "Akıllı binalarda giriş-çıkışlara dair sistemle binalara kimlerin giriş yapması gerektiği, ne kadar süre bina içerisinde kaldığı ile ilgili süreçleri gözlemleme imkanına sahipsiniz" dedi. Akıllı binaların yaygınlaşması ile access kontrol sistemlerine yönelik taleplerin arttığını ifade eden Kahveci, cirolarının yüzde 25'lik kısmının access kontrol sistemlerinden elde edildiğini kaydetti.



Access kontrol sistemleri konusunda biometrik tanımadan sesle tanımaya kadar birçok alanda hizmet verdiklerini dile getiren Kahveci, müşteri talepleri doğrultusunda faaliyetlerini çeşitlendireceklerini söyledi.

Döviz kurundaki dalgalanmalardan dolayı 2017 yılında firma olarak kâr marjlarının düştüğünü vurgulayan Kahveci, yurtdışında partnerlik anlaşması yaptıkları firmaların kendileriyle nakit çalışmaya başladığını, bundan dolayı iş hacminin azaldığını aktardı. Kredilendirme süreçlerine yeniden kavuşmaları durumunda, cirolarının üç katına kadar çıkacağını öngördüklerini kaydeden Kahveci, bankaların uyguladığı yüksek faiz oranlarının da kendilerini olumsuz yönde etkilediğini anlattı. Kahveci, bu alanda KO-Bİ'lere orta ölçekli firma teşviği verilmesi gerektiğini ifade etti.

İhracatta daha çok Türk cumhuriyetlerinde faaliyet gösterdiklerine dikkat çeken Kahveci, Ortadoğu'da da faaliyetlerinin olduğunu, ancak bölgedeki kriz ortamının cirolarını olumsuz yönde etkilediğini vurguladı. Kahveci, ihracatlarının cirodaki payının yüzde 10'a kadar düştüğünü söyledi.

2M Kablo, satışlarındaki ihracat payını %50'ye çıkarma hedefinde

Kablo alanında üretim ve satış faaliyetleri gösteren 2M Kablo, bugün itibarıyla satışlarının yüzde 45'ini oluşturan ihracat payını bu yıl yüzde 50'ye çıkarmayı hedefliyor. 2M Kablo Yurtiçi Satış ve Pazarlama Müdürü İlker İşgör, üretimlerine üç marka altında devam ettiklerini belirterek, "Zayıf akım ve enerji kablo-su üretimlerimizi 2MKAB, yangına dayanıklı ürünlerimizi FIREKAB, ses ve görüntü kablolarımızı LOOKAB markası altında üretiyoruz" dedi. Ürünlerinin birçok sektörde kullanıldığını kaydeden İşgör, üretimlerine İstanbul Silivri'de bulunan tesislerinde, 210 personelle devam ettiklerini söyledi.

Elektrik alanında Türkiye'nin jeopolitik yönden önemli bir üretim üssü olduğunu ifade eden İşgör, kablo alanında birçok markanın teknolojik açıdan kendini geliştirdiğini ve bu kapsamda piyasaya katma değeri yüksek ürünler sunduğunu anlattı. Sürdürülebilir gelişim ve ciro artışını destekleyebilmek adına Ar-Ge ve markalaşmaya yatırım yaptıklarının altını çizen İşgör, "2M Kablo olarak, Ar-Ge merkezine sahip Türkiye'nin ilk yerli kablo üreticisiyiz. Ar-Ge'ye sektör ortalamasının üzerinde bir pay ayırıyoruz. Halihazırda 10'un üzerinde Ar-Ge projesini yürütüyoruz" dedi. İş modellerini hedef sektörlerle göre revize etmelerinin başarılı bir yıl geçirmelerinde etkili olduğunu anlatan İşgör, mevcut değişimi son çeyrekte öngörerek ilerleme kaydettiklerini vurguladı.

Ürün çeşitliliğiyle pazar payını artırmayı hedefliyor

İhracatta agresif bir yayılım politikası izlediklerini belirten İşgör, 60 ülkeye ihracat yaptıklarını söyledi. Yurtdışı ihracat faaliyetlerinin ağırlıklı olarak Avrupa pazarında devam ettiğini anlatan İşgör, "Orta-Batı Avrupa, Almanya, Fransa ve İngiltere ilk üç ülke. Bu ülkeler ürün kalitesi ve standartları anlamında oldukça seçiciler" ifadesini kullandı. Ayrıca Ortadoğu, Afrika ve Uzakdoğu coğ-



rafyasında da satışlarını istikrarlı bir şekilde artırdıklarını aktaran İşgör, "Ürün gamımızdaki çeşitliliği artırarak, mevcut pazarlardaki etkinliğimizi artıracakız" dedi. Üretimde ana hedeflerinden birinin, bitiş kablo ithalatını azaltmak olduğunu kaydeden İşgör, "Her yıl muadili Türkiye'de daha kaliteli olarak üretilen 800 milyon dolar değerinde kablo ithalatı yapılıyor. Özellikle iç pazarda ihtiyaç olan bu ürünlerin yerel üreticilerden temini konusunda kayda değer çalışmalarımız var" şeklinde konuştu. Teknolojik düzey anlamında her sene 2 bini aşkın yeni ürünün tasarımı devreye al-

dıklarını anlatan İşgör, Ar-Ge faaliyetlerinin bu alanda tetikleyici bir rol üstlendiğini ifade etti.

İstenen ürün ve hizmetlere ulaşmanın artık daha kolay olduğunu kaydeden İşgör, e-ticaret alanında da satış yapmaya başladıklarını söyledi. Bu alanda kablo üreticisi olarak bir ilki gerçekleştirdiklerine değinen İşgör, "E-ticaret sitemizi yurtdışı kanallara da açtık. Yerel müşterilerimizin yanında özellikle yurtdışı müşterilerimizden tahminlerimizin ötesinde geri dönüşler ve talepler alıyoruz" şeklinde konuştu.

Son yıllarda inşaat sektörü ve inşaat ile doğrudan bağlantılı sektörlerin yüksek risk içerdiğini ve kablo sektörü olarak bu durumdan etkilendiklerini ifade eden İşgör, "Risk analizi yapabiliyor olmak ve finansal giderleri kontrol altında tutabilmek son zamanlarda oldukça önem kazandı. Artık güçlü bir sezgiye sahip olmak yetmiyor, detaylı istihbarat çalışmaları yapmak, riski azaltan, hatta ortadan kaldıran araçları kullanabilmek gerekiyor" ifadelerini kaydetti. Diğer sektörlerde olduğu gibi elektrik sektöründe de düşük kaliteli ürünlerin piyasada yer aldığını anlatan İşgör, "Standart dışı üretimi ve kullanımını engelleyecek kontrol ve kabul mekanizmalarının yetersizliği ortada. Bu alanda yetkililer gerekli çalışmalarını yapmalı" şeklinde konuştu.



Enerka Enerji Kontrol ve Altyapı Sistemleri Ltd. Şti

ELEKTRİK HAYATTIR.

ÇOK SAYIDA KİŞİ HAYATA BİZİMLE BAĞLANDI VE KENDİNİ GÜVENDE HİSSEDİYOR. SIRA SİZDE!

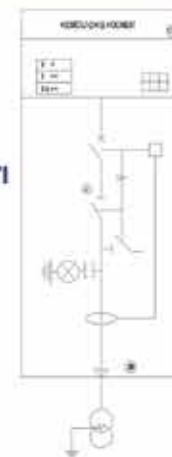
FAALİYETLERİMİZ;

OG Proje, Taahhüt, Talep, Enerji Danışmanlığı, YG İşletme Sorumluluğu



Deneyimli ekibimiz ile elektrik enerjisinin temini, dağıtım, yönetimi gibi konularda yasalar, yönetmelikler, fen ve sanat kuralları çerçevesinde hizmet vererek ekonomik ve hızlı çözümler üretmekteyiz.

Referanslarımız için web sitemizi ziyaret edin.



Enerka Enerji Kontrol ve Altyapı Sistemleri Ltd. Şti

**Perpa Ticaret Merkezi
B Blok Kat: 11 No: 1755 Şişli - İSTANBUL
Tel: 0212 210 88 92 Faks: 0212 210 88 34**

www.enerkaenerji.com.tr



Ören Kablo, 2 milyon euro tutarındaki cat 7 kablo yatırımı ile 2017’de iş hacmini artırdı

Türkiye kablo sektörünün ilk koaksiyel kablo üreticisi konumunda bulunan ve bugün itibarıyla zayıf akım kabloları üreten Ören Kablo, ürün gamını yeni yatırımlarla genişletiyor. Ören Kablo Ticaret Müdürü Serdar Baykal, 2017 yılında 2 milyon euro'luk yatırım bedeliyle devreye aldıkları cat 7 kablo yatırımı ile iş hacimlerinde kayda değer artış yakaladıklarını açıkladı. Ürün gruplarını geliştirirken, uzmanlıklarını da pekiştirdiklerine dikkat çeken Baykal, “Bu durum gelirlerimize de olumlu yansıyor. Yeni dönemde sunduğumuz ürün ve hizmetleri potansiyel müşterilerimiz açısından daha görünür hale getirerek, müşteri memnuniyetinde de çıtaı yükseltmek istiyoruz” dedi.

Ören Kablo'nun 2017 yılında yeniden yapılanma sürecine girdiğinin altını çizen Serdar Baykal, kurumsallaşma yatırımları ile sürdürülebilir büyümeyi esas alan bir yapı kurduklarını açıkladı. Baykal, “Kurumsallaşma hamlemizin ardından modern, yenilikçi, dinamik ve genç bir kadro oluşturduk. Kurduğumuz bu yapı sayesinde yeni dönemde iş hacmimizde sıçrama öngörüyoruz” diye konuştu. Firmanın ürün gamı hakkında da bilgiler veren Baykal; bugün itibarıyla koaksiyel, kontrol-kumanda, bilgi iletişim, kapalı devre kamera sistem (cctv), yangın alarm, dahili telefon, bus, enerji, özel /bileşik ve helojen free flame retardant/yanığa dayanıklı kablolaraya yönelik üretim yaptıklarını ilettiler.

“Yangına dayanıklı kablo grubu, ihracatta öne çıkıyor”

Son dönemde piyasada yangına dayanıklı kablo talebinin arttığına dikkat çeken Serdar Baykal, bu alandaki ürün gruplarına yoğun talebin geldiğini vurguladı. Söz konusu kabloların alevi geciktirme, alevi yaymama, üç saatlik yatay alev testi, alev altında mekanik darbe testi, alev altında su püskürtme testi,

duman yoğunluğu testi, korosiv gaz testi ve diğer tüm elektriksel ve fiziksel testlerden geçirildiği bilgisini veren Baykal, “Bu ürün grubu yangın sırasında fonksiyonunu sürdürme özelliğiyle öne çıkıyor” şeklinde konuştu.

Üretimin %40’i ihraç ediliyor

Ören Kablo'nun İstanbul Silivri’de, 9 bin metrekarelik kapalı alanda, 114 çalışanı ile üretim yaptığı bilgisini veren Serdar Baykal, merkez satış müdürlüğünün ise Perpa’da yer aldığını bildirdi. Firma olarak müşteri ilişkileri konusunda İzmir, Ankara ve Adana olmak üzere dört lokasyonda hizmet verdiklerini anlatan Baykal, yeni yatırımlarla organizasyonları genişletmek istediklerini açıkladı. Halihazırda üretimin yüzde 40’ını ihracata kanallandırdıklarını kaydeden Baykal, Avrupa ülkelerinin ihracatlarından hatırı sayılır bir pay aldığını dile getirdi. Baykal, “Almanya, Angola, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Belçika, Bulgaristan, Kongo, Danimarka, Etiyopya, Fransa, Gabon, Irak, İngiltere, İran, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, Kamerun, Katar, Kazakistan, KKTC, Makedonya, Malta,

Mısır, Norveç, Pakistan, Paraguay, Polonya, Sırbistan, Singapur, Slovakya, Şili, Tunus ve Ürdün başlıca ihracat yaptığımız ülkeler arasında yer alıyor” dedi.

‘Qatar civil defence’ biriminden onay aldı

Firmalarının üretim kalitesi noktasında ulaştığı yetkinliği Katar’da üstlendikleri projeler üzerinden değerlendirilen Serdar Baykal, öncelikle prestiji yüksek projelerde kullanılan kabloların hem çevre hem de insan sağlığına duyarlı olması gerektiğine dikkat çekti. Baykal, Katar’daki hacimli projelerde çevre ve insan sağlığı gibi unsurlara dikkat edildiğini ve bu kapsamda ‘Qatar civil defence’ biriminden onay alınması gerektiğini ifade etti. Ören Kablo’nun ‘Qatar civil defence’ biriminden onay alarak, bu bölgede faaliyet gösterdiğine işaret eden Baykal, üstlendikleri projeler itibarıyla bölgenin öncü firmaları arasında yer aldıklarını vurguladı.

Öte yandan devam eden projelere ilişkin bilgi veren Serdar Baykal, “Firmamız, kısa adı CRM olan ‘Müşteri İlişkileri Yönetimi Modeli’ konusunda da çalışma başlattı. Burada, müşteri algı-

lamaları, beklentileri ve gelen dönüşleri ölçmeyi planlıyoruz. Alacağımız dönüşler neticesinde rakiplerimiz ve şirketimizin kıyaslanması ile ilgili çalışmalar yapacağız. Bu anlamda müşterilerimizin dönüşlerine her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz” değerlendirmesini yaptı.

“Denetimler yetersiz”

Türkiye’de kablo sektörüne ilişkin standartlar ve denetleme noktasında açıkların bulunduğunu belirterek, sektörün öne çıkan sorunları hakkında da görüş bildiren Serdar Baykal, teklif edilen kablo yapısı ile üretilen kablo yapısının örtüşmemesi gibi sorunlarla karşılaştıklarını ve bu konu ile ilgili denetleme mekanizmalarının zayıf kaldığını vurguladı. Sektörde standartların belirlenmesi konusunda sadece ürünün sertifikalandırılması ile sürecin bitmediğini ifade eden Baykal, “Denetleme mekanizması ve bunun sonucunda yaptırımlar son derece önemli. Proje firmalarının kalite bilinci, ürünlerin TSE ve TSEK Belgeli olması ile sınırlı kalıyor ve bundan öteye gidemiyor” yorumunu yaptı.



“Yakın zamanda, kısa adı CRM olan ‘Müşteri İlişkileri Yönetimi Modeli’ konusunda da çalışma başlattı. Burada, müşteri algılamaları, beklentileri ve gelen dönüşleri ölçmeyi planlıyoruz.”

Büyük Elektrik, Afrika ve Türk cumhuriyetlerine açılmak istiyor

Orta ve alçak gerilim malzemeleri üzerine satış ve pazarlama yapan Büyük Elektrik, kısa vadede ihracatını artırmayı hedefliyor. İlk etapta Afrika ve Türk cumhuriyetlerine odaklandıklarını dikkat çeken firma ortaklarından Yüksel Türkoğlu, “Halihazırda ihracatını yaptığımız ürünler var ancak etkinliğimizi artırmak istiyoruz. Satış kadrosu ve ekibimizi de o yönde geliştirdik” dedi. İhracatın yanı sıra Türkiye’de bulunmayan ve katma değeri yüksek olan ürünleri Türkiye’ye getirmeyi planladıklarını anlatan Türkoğlu, bu sayede iç pazardaki etkinliklerini artıracaklarının altını çizdi.

Büyük Elektrik olarak 2004 yılında kurulduklarını ve faaliyetlerine Marmara Bölgesi’nde devam ettiklerini belirten Türkoğlu, bugün itibarıyla 800 metrekarelik alanda, 12 kişiyi istihdam ettiklerini kaydetti. Yıl içerisinde kadroyu artıracaklarını vurgulayan Türkoğlu, orta vadede Anadolu’ya açılmak istediklerini dile getirerek, “Ülke genelinde hizmet verebilmemiz için çeşitli bölgelerde lojistik üssünüzün olması gerekiyor. Gerekli altyapı yatırımlarını tamamladıktan sonra bu konu ile ilgili açılım gündemimizde var” şeklinde konuştu. 36 kV’lık ürün gamının, toplam satış içerisindeki oranının yüzde 70 olduğunu anlatan Türkoğlu, “Trafo, hücre ve bunun yanı malzemeleri de bizim satışını yaptığımız ürünler içerisinde. Ayrıca kablo kalemindeki taleplerin ise büyük bölümüne cevap verebiliyoruz. Zayıf akım kablolarla ilgili çalışmalarını bünyemize yakın zamanda dahil ettik. Öte yandan ABB Elektrik firması ile yapmış olduğumuz bayilik anlaşması ile alçak gerilim şalt pazarı-



na da girdik” ifadelerini kaydetti.

GES projeleri ile büyüdü

Hem ciroda hem de kârlılık anlamında 2017 yılını verimli geçirdiklerine değinen Türkoğlu, “Yüzde 30’luk bir büyüme gerçekleştirdik. Bu büyüme per-

sonel sayısına da yansdı” dedi. Yakın gelecekte bütün organizasyonlarını tek bir merkezde toplamayı planladıklarını anlatan Türkoğlu, “Konjonktür çerçevesinde kısa vadede depo ve merkez ofisimizin de içerisinde yer alacağı bir depo yatırımı planlıyoruz. Hedefimiz toplamda 4 bin metrekarelik bir alanı faaliyete almak” şeklinde konuştu. Yüksel Türkoğlu, 2017 yılında GES projelerine ağırlık verildiğini dile getirerek, “2017’deki yatırımlardan biz de payımızı aldık. Bu alandaki yatırımlar neticesinde yenilenebilir enerji, ciro-muzun ve satışlarımızın yüzde 25’lik bölümünün oluşturdu” ifadesinde bulundu. Halogen free özellikli kabloların piyasada yaygın olarak kullanıldığını aktaran Türkoğlu, katma değeri yüksek kablolarla ilgili üretim çalışmalarının devam ettiğini ve yakın zamanda piyasaya sunulacağını söyledi. Türkiye’de kablo ile ilgili bir değişimin söz konusu olduğunu dikkat çeken Yüksel Türkoğlu, “Özellikle halogen free kablolar CPR teknolojisine geçildi. Bu ürünler önümüzdeki günlerde piyasada çok talep görecek” görüşünü kaydetti.

KGF teşviklerinin piyasaya kayda değer bir hareketlilik getirdiğine dikkat çeken Türkoğlu, “Mevcut uygulama firmalara borçlarını uzun vadeye yayma imkânı sağladı. Ayrıca 2017’de karşılıksız çek oranındaki düşüşün de KGF’den kaynaklandığını düşünüyoruz” dedi. Yatırımlarını kendi öz kaynakları ile yaptıklarını ifade eden Türkoğlu, “Firma olarak biz KGF’den yararlanmadık, böyle bir kaynağa ihtiyaç duymadık” derken, sektörde yerli ürünlere ilişkin teşviklerin artırılması gerektiğine vurgu yaptı.

Uzay Makine, personel eğitim ve yazılım yatırımlarına odaklandı

Pnömatik ekipmanlarının üretimini ve tedarikini gerçekleştiren Uzay Makine, personel eğitimi ve yazılım altyapısına yönelik yatırımlara ağırlık verdi. Firma personeline, teknik nitelik ve problem çözümü başta olmak üzere, kendilerinin katma değerini yükseltecek alanlarda eğitim verdiklerini belirten Uzay Makine Genel Müdürü Nurhan Elbe, eğitimin temmuz ayına kadar devam edeceğini söyledi. Yazılım alanındaki yatırımlarla müşterilerden gelen talepleri daha hızlı karşılamak istediklerini ifade eden Elbe, “Teknolojiye ayak uydurmak zorundasınız, sistemler ve konjonktür her gün değişiyor” dedi.

Firma olarak, 1978 yılında hidrolik ve pnömatik devre elemanlarının temini ve sistem tasarımı konusunda hizmet vermeye başladıklarını anlatan Elbe, müşterilerden gelen talepler doğrultusunda üretim faaliyetlerine de başladıklarını ifade etti. Uzay Makine bünyesinde imalatla hız vermek için yedi yıl önce ‘Elbe’ adında yeni bir firma kurduklarını anlatan Nurhan Elbe, bu firmayla yatırımlarını üretim kısmına odakladıklarını söyledi.

“İran pazarından umutluyuz”

2017 yılını ciro olarak artışla kapattıklarını anlatan Elbe, “Ancak bu artış, kârlılık anlamında bize yansımada. Kürdaki denge-sizlik ve yurtdışından ürün tedarik ettiğimiz firmaların zaman-sız yaptığı zamlar, kârlılığımızın aşağı yönlü olmasında etkili oldu” ifadelerini kaydetti. Bu yıla iyi bir başlangıç yaptıklarını dile getiren Elbe, yılın başında yakaladıkları ivmeyi devam ettirmek istediklerini belirtti. İran ile hedeflenen 30 milyar dolar-

lık ticaret hacminin kendilerine de olumlu yansıtacağına işaret eden Elbe, “İhracat ciromuzu artırmaya yönelik çalışmalarımız var. Ancak bizim elimizde olmayan nedenlerden dolayı kayıplar yaşayabiliyoruz. Örneğin Suriye ile iyi bir ihracat hacmimiz vardı. Malum sebeplerden dolayı buradaki pazarımızı kaybettik” şeklinde konuştu.

Piyasaya her ay en az bir ürün sunuyor

Ar-Ge çalışmaları neticesinde piyasaya her ay en az bir ürün sunduklarının altını çizen Elbe, bazı alanlarda müşterilerinden gelen talepler çerçevesinde özel tasarımı projeler de yaptıklarını kaydetti. Firma olarak borçlanmamaya öncelik verdiklerine dikkat çeken Elbe, “Birçok firma KGF’lerden faydalandı, ayrıca bu uygulama piyasayı da hareketlendirdi. Ancak firmalar aldıkları borçları devlete ödeyebilecekler



mi? Bu alanda yaşanan bir sorun, ekonomiye darbe vurabilir” diye konuştu. Pnömatik sektöründe, bilgisi olmayan kişilerin faaliyetleri nedeniyle kârlılığın düştüğünü ifade eden Elbe, “Üreticilere yapıldığı gibi tedarikçilere yönelik de düzenlemeler getirilmeli” görüşlerini ifade etti.





Aydın Teknik şube sayısını artıracak

Hidrolikten pnömatiğe, doğalgazdan ısı sistemlerine kadar parça alım satımını yapan Aydın Teknik, yeni dönemde şube ağını genişletip, bilinirliğini artırmak istiyor. Bugün itibarıyla yurt geneline, 12 bayi ile hizmet verdiklerini kaydeden Aydın Teknik Genel Müdürü Salim Aydın, ağırlık olarak solenoid valfler, manyetik bobinler ve bağlantı soketleri olmak üzere birçok alanda alım satım yaptıklarını söyledi. Bu yıl ürün gamlarına iki yeni ürünü ekleyeceklerini açıklayan Aydın, şube sayılarını da 20'ye çıkaracaklarını duyurdu.

Mevcut yatırımlara paralel olarak kâr marjlarının artacağına dikkat çeken Salim Aydın, "Portföyümüze dahil edeceğimiz yeni ürünlerle ilgili pazar araştırmalarımız devam ediyor. Bu kapsamda Hindistan'da çeşitli temaslarımız oldu" dedi.

Merkez ofislerinin halihazırda 150 metrekairelik bir alanda hizmet verdiğini ileten Salim Aydın, "Firma olarak faaliyetlerimize iç pazarda al-sat yaparak başladık. Daha sonra artan talepler paralelinde ithalata karar verdik. Şu anda ağırlıklı olarak ithal ürünlerin alım-satım faaliyetlerini gerçekleştiriyoruz" diye konuştu. İthal ettikleri ürünlerin önemli kısmını Uzakdoğu'dan getirdiklerini belirten Aydın, yeni ürün çeşitleri ile ilgili alternatif pazar arayışlarının devam ettiğini kaydetti.

Salim Aydın, faaliyet alanlarındaki ithalatı kısmak adına yerli üretimi teşvik edecek devlet politikalarına ihtiyaç duyulduğunu kaydetti.

Alfa Pnömatik 2017'de cirosunu yüzde 27 artırdı

Endüstriyel pnömatik devre elemanlarının yanı sıra akıllı bina ve hastanelere yönelik basınç ve ısı kontrol cihazları ile yangın otomasyon sistemleri tedariki ve tasarımını yapan Alfa Pnömatik, 2017'de cirosunu yüzde 27 artırdı. Alfa Pnömatik Genel Müdürü Arı Bilal, söz konusu büyümenin döviz bazında yüzde 5'lik büyümeye tekabül ettiğini söyledi. Bu yıl ise ürün gamlarını genişleterek, büyüme ivmesini korumak istediklerinin altını çizen Bilal, makine sektöründeki gelişmelerin iş hacimlerini doğrudan etkilediğini vurguladı.

Pnömatik sektörünün çağdaş üretim yöntemlerinde vazgeçilmez unsurlar arasında yer aldığına işaret eden Arı Bilal, teknolojik gelişmeleri kuramsallıktan pratiğe indirgeyip, başta inşaat, demir-çelik ve otomotiv gibi ana sektörlerle destek veren yardımcı bir iş kolunda yer aldıklarını dile getirdi. Bilal, özellikle Ar-Ge çalışmalarının sektöre ivme kazandırma konusunda önemli bir yere sahip olduğunu belirterek, ihracattaki pozitif seyrin Ar-Ge çalışmalarına ayrılan bütçeye doğrudan etki ettiğini bildirdi.

"Üniversite-sanayi iş birliğine ihtiyaç var"

Öte yandan, son yıllarda sınır komşuları ile yaşanan sorunların sektörün pazar payını daralttığına değinen Arı Bilal, "Bu sorunlar çözüme kavuşmadıkça farklı bir beklentiye girmemek gerekiyor. Alternatif pazarlara yönelmek kısa vadede çözüm sağlayamaz, zira bu meşakkatli bir uğraş ve sonuçlarını almak zamana bağlı" değerlendirmesini yaptı. Sektörün eğitim konusundaki ihtiyaçları hakkında da görüş bildiren Bilal, teknolojiye gelişmelerin hızlı ilerlemesine paralel olarak yetiştirilmiş işgücüne duyulan talebin arttığına dikkat çekti.

Nitelikli eleman ihtiyacının karşılamak için uygulamalı eğitimin önemine

vurgu yapan Arı Bilal, şöyle devam etti: "Sanayide görev almak üzere uygulamalı bilim dallarında eğitim alan lisans ve ön lisans düzeyindeki öğrencilere, sanayi-üniversite iş birliğiyle teorik bilgi ile uygulamalı eğitim bir arada sunulmalı. Bu sayede nitelikli eleman açığı kapatılabilir" ifadelerini kullandı.

"Küreselde rekabetin yolu birlikte hareket etmekten geçiyor"

Pnömatik sektörüne yönelik devre elemanları üretiminde yüksek nitelikli malzemelerin, ileri üretim teknolojilerinin ve bilgisayar tabanlı denetim sistemlerinin giderek arttığını kaydeden Arı Bilal, "Dolayısıyla üretici firmaların Ar-Ge imkanının artırılması ve teşvik edilmesi küresel rekabet için elzem olmaya devam ediyor. Bu alandaki firmalar vergi indirimleriyle desteklenebilir" önerisinde bulundu.

Sektörün ithal ürünlere karşı korunması gerektiğine de işaret eden Arı Bilal, Uzakdoğu malları ile merdiven altı üretilere karşı yaptırımların artırılması ile yerli üretimin korunabileceğine işaret etti. Pnömatik sektöründeki yerli oyuncuların ancak güçlü iş birlikleriyle küresel rekabette öne çıkabileceği değerlendirildiğini yapan Bilal, şöyle devam etti: "Bu konuda KOSGEB, AKDER ve makine



üretici birlikleri anahtar rol üstleniyor. Aksi takdirde hidrolik-pnömatik sektörde üretim yapan firmalar yüksek girdilerden dolayı global pazara yönelemiyor. Türkiye pazarının hacmi ve gelişimi ortada. Dolayısıyla sığ bir pazarda fiyat kırıcı rekabetle birbirimize zarar vermek yerine kaliteyi iyileştirip, global pazara açılmalıyız."

"Yeni pazarlar noktasında fuarlar önemli rol oynuyor"

Son olarak fuar ve sergi hizmetleriyle yeni pazarlara açılma fırsatı elde ettiklerini sözlerine ekleyen Arı Bilal, sektördeki birçok üreticinin global alıcılara ile fuarlarda buluştuğuna işaret etti. Firmaların pazar payını fuarlarla artıracakları değerlendirmesini yapan Bilal, "Ayrıca kongre ve sunumlar ufuk ve bilgi geliştirici rol oynuyor. Ancak gelişen internet kullanımına paralel olarak, bilgiye ulaşma olanağı artırdığından, fuarlar geçmiş yıllar kadar bilgi kaynağı olma özelliğini yitirdi. Artık fuarlar yüz yüze iletişimin adresi oldu" ifadesini kullandı. Sektörel fuarların her iki yılda bir yapılması gerektiğine de vurgu yapan Bilal, "Burada da kısıtlı olanaklara sahip yerli firmalara, global aktörler karşısında varlık gösterebilmeleri için belli sübvansiyonların ve teşviklerin uygulanması önem arz ediyor" dedi.



"Firma olarak faaliyetlerimize iç pazarda al-sat yaparak başladık. Daha sonra artan talepler paralelinde ithalata karar verdik. Şu anda ağırlıklı olarak ithal ürünlerin alım-satım faaliyetlerini gerçekleştiriyoruz."

SPREY İZOLASYON SİSTEMLERİ

İZOKİM® SPF SPREY POLİÜRETAN KÖPÜK ISI İZOLASYONU

İZOKİM® SPC SPREY POLİMER MEMBRAN SU İZOLASYONU

İZOKİM® EPOKSİ & POLİÜRETAN ZEMİN KAPLAMA SİSTEMLERİ

İZOKİM®

KİMYA İNŞAAT MAKİNE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI

VAKIF GYO / HALK GYO BİZİMTEPE AYDOS PROJESİ • VAKIFBANK SPOR KOMPLEKSİ • BULVAR İSTANBUL
MAYA ANATOLYUM TOWER • İNANLAR HOME OFFICE • MOİ AVM • TORUN TOWER
SPINE TOWER • AKASYA AVM • PERPA TİCARET MERKEZİ • ANKARA ALTINDAĞ BELEDİYESİ

PERPA TİC MRK B BLOK KAT 11 NO 1655 OKMEYDANI / İSTANBUL TEL : 0212 320 15 17-18 FAX : 0212 320 15 19

info@izokim.com www.izokim.com

15000+ TAKİPÇİ SAYISI İLE STRATOSFERDEN ÇIKMAK ÜZEREYİZ.
YILDIZLARIN ÖTESİNDE NELER VAR ÖĞRENMEK İSTİYORUZ,
CEVABI BERABER BULALIM MI ?

www.facebook.com/perpatv www.youtube.com/perpatv



Perpa TV



Perpa Ticaret Merkezi



Perpa Navigasyon

Perpa'mızın gücünü ve potansiyelini bütün dünyanın gözleri önüne sermek için başlattığımız internet çalışmalarımız artarak devam ediyor. PERPA TV ve PERPA Portalımız aktif bir şekilde çalışıyor. PERPA'dan haberler ve PERPA'da gerçekleşen eğitimler internet üzerinden Türkiye'nin her yerinden beğeni ile takip ediliyor. Perpamızın kalitesi gün geçtikçe daha çok kişiye ulaşıyor.

Perpa'dan ve dünyadan haberdar olmak için uygulamalarımızı indirin!



Kobi kalesine
girmek için tıklayın
🌐 www.perpa.com.tr

PERPA TİCARET MERKEZİ
B BLOK KAT:13 NO:2508 OKMEYDANI / İST.
TEL: 0212 221 13 40 FAKS: 0212 220 97 42
info@perpa.com.tr / info@perpa.tv