

İkİtellİ OSB HABER

www.iosb.org.tr

SAYI 4 - MART - NİSAN 2012



**İOSB'DE
YENİ DÖNEM**

25.01.2012

**SÖZÜM SENETTİR
AMA ÖDEMELERİ
VADEMATİK'LE
YAPARIM.**



**Aırken de kazanmayı bilen
ticaretin patronlarına İş Bankası'ndan
yeni bir kart: VADEMATİK**

Vadematik'te ticari mal ve hizmet alimlarınızda anında ya da sonradan vade yapın, tahsil yapın, dilemeniz icrete anlayın... Üstelik vadeye söz karar verin.

Vadematik taleplerinde sadece İş Bankası kullanılabilir. İş Bankası Vadematik taleplerinde bir yıl süreli girişimci kredisi kartı çarabı kart tahsil etme ve hane tahsilat talepleri için kullanılabilir. İş Bankası Vadematik kartta 12 ay vadesinde en fazla 3 ay kullanılabilir. Üstelik işlemde his, aralarında bir tutar bir zaman son ödeme tarihine kadar kullanılabilir. Vadematik İş Bankası kartları sadece POS cihazları dışında kullanılan hane, tahsilat ve tahsilat taleplerinde İş Bankası ile ilgili taleplerde ya da kartın verildiği sürece kullanılabilir. İş Bankası ile ilgili taleplerde ya da kartın verildiği sürece kullanılabilir.



TEŞEKKÜRLER

Nihat TUNALI

İktisadi OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili



2 5 Ocak günü yapılan İOSB'nin 4. Olağan Genel Kurulu'nda iki yıllık bir dönem için Müteşebbis heyete birlikte yönetim görevi, bana ve İstemize oy birliği ile tevdi edildi. Bize gösterilen bu teveccühe ve güvene layık olmaya çalışacağımızdan kimsemin yüphesi olmasın. Tüm kooperatif başkan ve temsilcilerine teşekkürler.

Aslında biz göreve yeni gelmedik. Yaklaşık bir yıldır benim başkan vekilliğimde ve Sayın Valimiz Hüseyin Aveli Mutlu'nun başkanlığında görev yapıyorduk. Bu süreçte İktisadi'mize verdiğimiz hizmetler, bölgemizde hizmeti alanlar ve tüm kooperatifler tarafından görüldü, anlaşıldı. İste bizi mutlu eden de bu algıydı. İnsanlar emek verirler, canla başla çalışırlar ama onların yorgunluklarını almaya minik bir tazelik yiyor. Bu genel kurulumuzda oy birliği ile İstemize teveccüh gösterilmesi bizim için en büyük manevi haz oldu. Bu manevi haz, önümüzdeki çalışma döneminde de bize rehber olacak.

İktisadi'mizin çok değerli temsilcileri, İOSB yönetimine talip olurken, yaptıklarımız yapacaklarımızın teminatıdır diye yola çıktık. İktisadi'nin eksiklerini, yapılması gerekenleri çok net biliyoruz ve bunları öncelik sırasıyla gerçekleştireceğiz.

İOSB yönetim makamını, sorunların birlikte çözüleceği, bölgenin ihtiyaçlarının birlikte tespit edileceği ve yeni projelerin birlikte üretiliceği bir makam olarak görüyoruz. Bu çerçevede tüm kooperatiflerimizi birlik beraberlik çatısı altında toplamamız bizim görevimiz olduğunun bilincindedeyiz.

Bu anlayışla bizi destekleyen desteklemeyen, yanımızda olan olmayan tüm kooperatif temsilcilerini kucakladığımızı, birlik olduğumuzu

belirtmek isterim.

Sayın Valimiz Hüseyin Aveli Mutlu'nun genel kurulumuzun kapanışında yaptığı birleşirici, bütünleştirici konuşmasında ifade ettiği gibi gücümüzü birlik beraberlikten alacağız.

Geçen yıl olduğu gibi önümüzdeki çalışma döneminde de engelleri aşma ve büyük projeleri gerçekleştirme konusunda Sayın Valimiz Hüseyin Aveli Mutlu'dan cesaret ve destek alacağız.

Bütün bu çalışmaların yaparken kooperatif başkan ve temsilcilerinden tek beklediğimiz fikri katkılarını bizden esirgememeleridir. Sadece kooperatifler değil, sanayicilerimizden tüm işverenlere ve çalışanlara kadar İktisadi'mizde yaşayan her bireyin fikri katkıları bizim için bir değer taşıyor.

Bu arada bölgemizde gelişimi hızlandırmak için İktisadi'nin önemini biliyoruz. Şu an elinizdeki "İktisadi OSB Haber" dergisi bu konuda önemli bir işlevi yerine getiriyor. Ancak bu derginin daha fazla kişiye okutulması bölgemizde kuşkusuz fayda sağlayacak. Bölgemiz için lokal yayın yapacak "İOSB Radyo ve İOSB TV" gibi projeleri gündemimizde, İktisadi'deki yenilikleri, gelişmeleri bundan böyle daha da donanımlı hale getireceğimiz İOSB web sitemizden öğrenmek mümkün olacak.

Tüm bu gelişmeler ışığında, bize güvenip görevi tevdi eden kooperatiflerimize teşekkür eder, birlikte yola çıktığımız "İOSB'de Yeni Dönem" in bölgemize hayırlı olmasını dilerim. Sağlıcakla kalın.

Nihat Tunali



İÇİNDEKİLER

**İKİTELLİ ORGANİZE SANAYİ
BÖLGESİ BAŞKANLIĞI adına**

**İmriyaz Sahibi
Nihat TUNALI**

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Haydar YILDIZ**

**Genel Yayın Yönetmeni
Fikret HELVAOĞLU**

**Yayın Kurulu
Mustafa KEŞKİN
H.Tahir KARAGÖZ
Tahir ORUÇ
Nedim CİRİPCİ
Fahri YILMAZ
Yusufl TOKDEMİR
M.Vunal KOC
Sebahattin KAYAS**

**Edtör
Seda TIRYAKIOĞLU**

**İdari Müdür
İbrahim Uğur İŞİK**

**Mali İşler Danışmanı
Ahmet CAN - YMM
Kemal ÖZMEN - YMM**

**Hukuk Danışmanı
Gülten Meydan**

**Görsel Yönetmen
Hürcan BÜYÜKALÇIKAYA**

Batışım Adresi

İkitelli OSB Bedrettin Dalgan Bulvarı
Aykocan Sanayi Sitesi Çarşı Blok
3. Kat, No: 534-541 Başakşehir
Tel: 0212 549 35 80
Faks: 0212 549 26 42
www.iosb.org.tr

İkitelli OSB Haber Dergisi, basın
yayın etikelerine uymayı taahhüt
eder. Makalelerden yazarları
sorumludur.



**YALI MUTLU'NUN 21
KARLI YOLLARDA ÜRETİM TURU**



- 12 İOSB'de katılma şeffaf yönetim dön
- 13 Barakadan plazaya İOSB
- 18 Nihat Tunalı Yıldırım'ı ziyaret e
- 19 Sanayide çarklar kesintisiz dön

MART-NİSAN 2012



TUNALI OY BİRLİĞİYLE GÖREVE



10 İOSB'YE TAZE KAN



16 İOSBÜK ADANA'DA TOPLANDI



14 İTİLLİ'YE TEKNOPARKLAR GELİYOR

- Önemi **22** Dünyanın en sükseli ayakkabıdan Etor'dan **20** Fikret Helvacıoğlu
26 Ev tekstilinde marka Akhome **47** Kemal Özmen
- eti **30** Çıraklıktan sanayiciliğe King Paolo
Günüyor **34** Dünya Csr Led ile aydınlanıyor **52** Salih Keskin



Hüseyin Arni MUTLU
İstanbul Valisi, İOSB Müteşebbis Heyet
ve Yönetim Kurulu Başkanı



Mustafa KESKİN
Müteşebbis Heyet Bşk. Vekili
ATATÜRK OTD



Nihat TUNALI
Yönetim Kurulu Bşk. Vekili
TUMSAN-2

Müteşebbis Heyet



M. Vural KOÇ
Müteşebbis Heyet Üyesi
BAĞCILAR GÜNGÖREN



Sebahaddin KAYAS
Müteşebbis Heyet Üyesi
CILA NİKELAJ



Aziz ŞENTÜRK
Müteşebbis Heyet Üyesi
İSTESOB



Necmettin ÖZTÜRK
Müteşebbis Heyet Üyesi
İTO



Ali Engin KEÇELİ
Müteşebbis Heyet Üyesi
İSO

YENİ DÖNEM

Yönetim Kurulu



Tahsin KARAGÖZ
Yönetim Kurulu Üyesi
GİYKODP



Tahir DRUÇ
Yönetim Kurulu Üyesi
ISDÖK



Nedim ÇIRPICI
Yönetim Kurulu Üyesi
PIK DOKÜMCÜLER

Denetim Kurulu



Falk YILMAZ
Denetim Kurulu Üyesi
İSTESOB



Yusuf TOKDEMİR
Denetim Kurulu Üyesi
ÇEVRE



Vedat ŞAHİN
Müteşebbis Heyet Üyesi
İBB



Şenol ERCAN
Müteşebbis Heyet Üyesi
İBB

İkitelli'de birlik

NİHAT TUNALI YÖNETİMİ OY BİRLİĞİ İLE GÖREVDE...



İkitelli Organize Sanayi Bölgesi (İOSB) 4. Otagan Kongresi, İstanbul Valisi Hüseyin Avni

Mutlu'nun katılımı ile gerçekleşti ve kongre sonunda Nihat Tunali istese oy birliği ile yönetime seçildi. Vali Mutlu, genel kurul konuşmasında yeni dönemin "Birlik Beraberlik dönemi" olmasını istedi.

İOSB Başkanlık binasında yapılan ve divan başkanlığına ESKOOP Başkanı Yusuf Akgün'ün gerçekleştirdiği genel kurulun açılış konuşmasında İOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nihat Tunali yaptı. Tunali konuşmasında, "Bizler, İOSB'de almış olduğumuz

görevin sorumluluğu ve bilinci ile tam gün mesaimizi buraya sınırlı, gerekli özveri ve gayretli sarf ederek geçen dönemi tamamladık. Başkan Yekillliği görevini üstlendikten sonra Yönetim Kurulumuz, Denetim Kurulumuz ve Müteğgebbis Heyetimiz ile bir bütün olarak bölgemizin ihtiyaçlarını, eksiklerini tamamlamaya çalıştık. Yeterli mi? Hayır... Ancak 10 ay gibi bir sürede yapılabileceklerin en iyisini yaptığımızı inanıyorum. Bizler yaptıklarımız ve yapmayı planladığımız işler ile genel kurulumuz temsil ettiği takdirde, İkitelli Organize Sanayi Bölgesi

Başkanlığı'nda önümüzdeki dönemde göreve talip olarak İkitellimizi daha iyi yerlere getirme amaç ve azmindeyiz" dedi.

Kongrede daha sonra kürsüye çıkan İOSB Müteğgebbis Heyet Başkanı ve İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu, sanayi üretiminin ülkemizin gücü olduğunu, sanayi olmadan, üretim olmadan ekonominin zayıf kalacağını belirterek jurları şöyle söyledi: "Ye arzu ediyorum ki bu güçlü devlet, büyük millet cumhuriyetimizin 100. Yılında da inşallah dünyanın en güçlü ülkeleri arasında hedeflemiş olduğumuz ilk 10'a girmeyi başaralım. Hatta



SOLBAND SAĞA: Sabahattin Kayın, M. Vural Roç, Nedim Çarpcı, Tahir Örsöz, H. Tahsin Karagöç, Nihat Tunali, Hüseyin Avni Mutlu (İst. Valisi), Mustafa Keleş, Hilmi Şahin, Faki Yılmaz, Aziz Şentürk, Yusuf Tokdemir, Şenol Ersoz ve Necmettin Özçelik

beraberlik dönemi



bunun üstüne çıkm. Burada Cumhuriyetimizin kurucusu ulu önder Atatürk'ün de bize verdiği bir hedef vardır. Muasar medeniyetler seviyesinin üstüne çıkmak. Milletimiz her şeyin en güzeline layıktır. Ye bunları yapabileme gücüne de sahiptir. Çalışkan, zeki, gayretli, mücadeleci, rekabetten hoşlanan bir toplumuz. Ye bunu en iyi gösteren kesim sanayicilerimiz. Sunumda da söylediği gibi İstanbul'un çeşitli yerlerinden buralara geldiniz ve yimeli yurttdına ihracat yapıyorsunuz. Ye bu ihracatın en büyük merkezlerinden biri de İkitelli OSB. Bunlar bizi gururlandırıyor. Çünkü küçük müteşebbislerin, bugün dünyanın büyük üreticileri ve ihracatçıları arasına girmiş olması 2023 ve sonrası muasar medeniyet hedefimiz noktasında bize güç veriyor,

bizi umutlandırıyor. Bize bu gücü veren değerli sanayicilerimize yürekten şükranlarını ifade etmek istiyorum."

EN BÜYÜK GÜÇ; BİRLİK VE BERABERLİK

İstanbul'da göreve başladığı günden beri İOSB'nin yapılan çalışmaların takip ettiğini skoran Vali Mustafa, "Bir şeye ihtiyacımız var. En büyük gücün ve sermayenin birlik ve beraberlik olduğunu unutmamamız gerekiyor. Bütün attığımız adımların bu idealde olması gerekiyor. Burada seçilecek yeni yönetimin birlik ve beraberlik içinde olmasını diliyorum. Bugüne kadar çalışan tüm arkadaşlarımızı kutluyorum. Sanayicilerimizin elektriginden eğitimine kadar tüm ihtiyaçları ile ilgileniyor. 30 bin iş yeri, 300 bin

**İkitelli
Organize
Sanayi
Bölgesi
Başkanlığı,
yeni
müteşebbis
heyetini oy
birliği ile
seçti.**

kadar çalışanı ile bizlere güç veriyorsunuz. Ben inanıyorum ki önümüzdeki dönemlerde de başarılı işler yapacaksınız. Çalışmak bizim hedefimiz. Daha fazla güçlenmek kazanmak ve ülkemize faydalı olmak zorundayız. Bu yüzden daha da gayretli olmamız gerekiyor. Ben şahsim olarak tüm yönetime teşekkür ediyor, ülkemiz adına hayırlık olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Genel kurullu adaylığını açtılan Galvanoteknik Sanayi Sitesi Başkanı Ali Karadağ kürsüden şöyle seslendi: "Bu seçim bir kavga değil, bu seçim bir hizmet yarışına hizmete talip olan insanlar yarışıyorlar. Ye bu yarışta sizler kimi ön plana çıkarırsanız, kimleri uygun görürseniz, kimlerin size ve sizin amaçlarınıza daha kaliteli hizmet

OY BİRLİĞİ



edeceğine inanırsanız elbette ki onu seçeceksiniz. Ben bu süre içerisinde hiçbir çalışmalarında hiçbir arkadaşına ben aday oldum ama bana oy verin ricaında bulunmadım. Neden bulunmadım. Çünkü bulunduğunuz konum itibarıyla her biriniz değerlendirme yapabilecek kapasitede, neyin kimin nasıl hizmet edebileceğini ölçebilecek bilgi ve donanma sahip olduğunuz için özgür iradelerinizle kimleri hizmete ve görev getireceğinizi en iyi bilen

insanlarıdır. Buna size bir başkasını kabul etmesini abes kabul ederim. Brakalım arkadaşlarımız aday olsunlar. Bundan bizler, bölgemiz kazanacak. Kimin daha iyi hizmet edeceğine hep birlikte karar verelim. Genel kurulun bölgemize hayırlık olsun.”

DİLEKLER

Genel kurulun dilek ve temenniler bölümünde konuşan Haseped temsilcisi **Nuri Aydın**, Bedrettin Dalan Bulvarı'na Aydın veya Adnan Menderes olarak değiştirilmesini talep etti.

Trikotajcılar Kooperatifi Başkanı **Zeynel Altunay** "İhtell'de çalışanlara yönelik hastane yok. Şehre inmek zorunda kalıyoruz. Yolda insanımızı kaybetme riskimiz oluyor. OSB'ye küçük çaplı hastane yapılmasını istiyorum" diye konuştu. Maska temsilcisi **Recep Güneşkaya** ise şunları söyledi: "Birçoğumuz burada görev yaptık. 25 yıldır aynı yerdediz. Bir kutuplaşma, ayrışma içerisindeyiz. Ben bu genel kurulda aday olmadım. Aday da göstermedim. Ancak seçimler daha demokratik yapılması için gelecekte

GÜÇ BİRLİĞİ



çarşaf listeyele seçim yapılmamasını istiyorum.”

Genel kurulda müteşebbis heyetle ilgili olarak Nihat Tunali'nin aday listesine karşılık başka bir aday listesi çıkmadı. Ve Nihat Tunali'nin aday listesi oy birliği ile kabul edildi.

Genel kurulda son sözü alan Nihat Tunali "38 kooperatiff ve müstakil parsellerin hizmetkârıyız. Hepinizin iştini en az kendi iştinizmiş gibi yapacağımızı beyan ediyorum. Bizî bu göreve layık gören arkadaşlara teşekkür ediyorum" dedi.

47 katılımcı ile gerçekleştirilen

genel kurulda konuşmaların ardından müteşebbis heyet seçimi için oylarıya geçildi ve Nihat Tunali'nin listesi dışında başka aday liste çıkmadı. Yapılan açık oylamada Nihat Tunali'nin listesi oybirliği ile yönetime geçirildi. Müteşebbis heyet asil üyelikleri için divana sunulan tek liste şu isimlerden oluştu: Nihat Tunali, Hasan Tahsin Karagöz, Tahir Oruç, Nedim Çırpıcı, Mustafa Keskin, Yusuf Tokdemir, Mehmet Yural Koç, Sebahatdin Kayaş. Müteşebbis Heyete katılan kurum temsilcileri ise Falk Yılmaz (İSTESOB Bşk.), Aziz Şentürk (İSTESOB),

Necmettin Öztürk (İTO), Ali Engin Keçeli (İSO), Vedat Şahin (İ.B.B.), Şenol Ercan (Bağakşehir Bİ.)

YENİ YÖNETİM

Genel kurulun ardından Yali Müdü'nün başkanlığında yapılan ilk müteşebbis heyet toplantısında İOSB Yönetim Kurulu da belirlendi. Buna göre yönetim kurulu; Nihat Tunali'nin başkan vekilliğinde Hasan Tahsin Karagöz, Tahir Oruç ve Nedim Çırpıcı'dan oluştu. Denetim Kurulu da Falk Yılmaz ve Yusuf Tokdemir'den meydana geldi.

İkitelli'ye kurtlar iniyordu, şimdi dünya devleri iniyor...

İOSB Yönetim Kurulu'nun yeni üyesi Nedim Çirpici, ipe hazı ve iddialı başladı. 12. kuruluş yıldönümünü geride bırakan İOSB'nin Müteşebbis Heyeti'nde üçüncü defa görev yapan Nedim Çirpici, İkitelli'nin sorunlarını çözerken, kararsız hiç bir şey yapmayacakları uyarısını verdi. Çirpici, "İkitelli'ye 25 yıl önce kurtlar iniyordu, şimdi dünya devleri mal almaya iniyor" dedi.

1989 yılından beri İkitelli Pk Dokümcüler Kooperatif Başkanlığı'nı yapan Nedim Çirpici, görevi daha önce yapmış olsa da yeniden seçilmenin heyecanını yaşıyordu. Nedim Çirpici'ya yeni görevinin ardından İkitelli'nin dünü ve bugününü sorduk, son 25 yılda İkitelli'de nereden nereye

ÇIRPICI 3. KEZ MÜTEŞEBBİS HEYETTE



Pk Dokümcüler Koop. Bşk. Nedim Çirpici



İOSB YÖNETİMİNE TAZE KAN

geldi? Bir üretim üssü haline gelen İkitelli'de sanayileşme sizce önemli gelişim mi? sorusuna Nedin Çarpıcı şöyle cevap verdi: **İKİTELLİ'YE KURLAR İNİYORDU**

"Şimdi hafızalar almaz. 1985 yıllarında biz buraya ilk kadastroyu getirip kazıklarımızı çaktığımızda ertesi gün geldik ve kazıklarımızı bulamadık. Burası dağ başıydı resmen. Yol yok, ız yok, hiç bir şey yoktu. Bu dediğimiz tabii 1986 ya da 1987 yıllarıydı. İnşaata başladığımız zaman yoğun bir kar yağdı

şantiyemize kurlar indi. Şimdi bakıyorum İkitelli modernleştii. Biz o zaman burada 37 kooperatif Organize Sanayi Bölgesi olarak kurulmuştuk. Dolan'ın bize tepkisi ile kurulduk. Şimdi bakıyorum ki organize sanayiye silip yerine konutları getirmeye çalışıyorlar. O da bizi çok üzüyor. Oysa bizden sonra konutlar geldi buraya. Bu konuda bizi ciddi oranda rahatsız etmeye başladılar. Burası sanayi için biçilmiş kaftan. E5'e yakın E6'ya yakın denize yakın havaalanına yakın yani buradan iyi sanayi olmaz. Bu sanayiler bize uzak

gelmeye başladı. Şimdiki akımız olsa biz bunları 100, 200, 300 diye birim yapmaz daha çok katlı daha büyük alanlarda yapmayı düşünürdük."

OSB'ler biliyorsunuz o sanayi bölgesinde Belediye'nin görevini yürütüyor. İmarın, elektriği her şeyi ile bir belediye gibi hizmet veriyor. Dolayısıyla OSB Eskiğe göre daha etkin hale geldi mi sizce?

Tabii OSB çok etkin hale geldi. Bundan önce ki yönedimlerden biz iki ya da üç tane ruhsat vermiştik. Şu anda yapılmıyorsa 30 tareden fazla ruhsat ve izinler verilmiz. İkitellinin sorunlarını çözmeye çalışacağız. Yeter ki omagımız geçirecek bir yer bulalım. Kanunsuz hiçbir iş yapmayacağı ve İkitellinin tüm sorunlarını çözmeye çalışacağız.

Sizin deyiminizle 27 yıl önceki dağ başında şimdi bir sanayi şehri görüyoruz. 27 yıllık süreçte için içinde olan bir kooperatif başkanı olarak İkitelli'de şu anda en önemli sorun nedir?

En önemli sorun ulaşıım. Onbinleri içine getirip, evine götüreceğ sistem yetersiz kalıyor. belediye ocobönləri ve minibüsler kullanılıyor ama bunlar yeterli değil. Metro açıldıktan sonra galiba çok rahatlayacağız.





İLK FOTOĞRAF: Genel Kurul sonrası ilk Mütebbih Hıyet toplantısının ardından, kurul üyeleri toplu halde ilk pozü böyle verdiler.

İOSB'DE KATILIMCI, ŞEFFAF YÖNETİM DÖNEMİ

İkitelli'deki 37 kooperatif başkanı, İOSB Mütebbih Hıyet üyeleriyle ilk toplantısına yaptı. İOSB Başkanlık binasında bir araya gelen kooperatif başkanları, İkitelli'nin bugünü ve yarını ile ilgili görüş alışverişinde bulundular. İOSB Başkanı Nihat Tunali burada yaptığı konuşmada, "Tüm tekliflere açığız, katılımcı şeffaf yönetimi gerçekleştireceğiz. Güç birliği ve bütünlük içinde İkitelli'yi geleceğe taşıyacağız" dedi.

İOSB'nin 4. Olağan Genel Kurulundan sonra kooperatif başkanları'nı yapılan ilk buluşma katılımlı toplantısı ile gerçekleşti. Toplantının açılış konuşmasını yapan İOSB Başkan Vekili Nihat Tunali, genel kuruldaki tevecütlülerinden dolayı kooperatif başkanlarına teşekkür etti. İOSB'nin bir büyükşehir belediyesi konumunda olduğunu, bu kadar geniş bir kompleks hizmet verebilmek için tüm

kooperatif başkanlarının desteğine ihtiyacı olduğunu söyledi. Bu yaz İkitelli'de aydınlatılmamış sokak kalmayacağını belirten Tunali şöyle devam etti: "Bizlere verdiğiniz güç sayesinde dünden bugüne İkitelli'yi iyi yerlere getirme azmindeyiz. Kooperatif başkanlarımızın görüşlerine açığız. Katılımcı bir anlayışla güç birliği ile yönetmek istiyoruz. Sayın valimizin de büyük katkıları ile İkitelli'nin tüm ihtiyaçlarını gidermek azmindeyiz. Bunu da sizlerle güç birliği içinde gerçekleştireceğiz."

İkitelli'deki en büyük eğitim kurumları olduğunu belirten Nihat Tunali, Milli Eğitimle protokol imzaladıklarını belirterek, "Çiçeklik okulu açıldı. Meslek Lisesi için projemizin onayını bekliyoruz. Milli Eğitimle protokollede arsa ve binanın tüm hakları İOSB'dedir. Okula öğrenci almından işletimine

kadar birçok yetki İOSB'mizde kalmıştır. Aynı şekilde İşletmeler Üstü Eğitim Merkezi yapımı gündemimizde" dedi.

İkitelli'ye hizmet verecek, çivi çalacak herkese canı gönülden destek vermeye hazır olduklarını belirten Nihat Tunali, Demirciler Kooperatif Başkanı Mustafa Topçuoğlu'na, Yıldız Teknik Üniversitesi ile yeni binasında teknoloji anılaması yapacağı görüşleriyle teşekkür etti.

Toplantıda söz alan Muratköyler Kooperatif Başkanı Recep Özer, İkitelli'deki 37 kooperatifin önemli bir güç olduğunu ve yönetime fiki katkılarından alınması gerektiğini söyledi.

Enkoop Başkanı Fazıl Eroğlu yeni yönetimi tebrik ederek bundan sonra görüş alışverişini için aylık toplantılar düzenlenmesini istedi.

Nihat Tunali de amaçlarının katılımcı şeffaf yönetimi olduğunu belirterek tüm kooperatif başkanlarına teşekkür etti.

İOSB YENİ BİNASI HAZIRLANIYOR

Nereden nereye

İOSB'nin yeni yönetim kurulu, kurumun yeni binasına taşınma heyecanı yaşıyor. İOSB Başkanı Yekül Nihat Tunali, bölgeden jirididen İOSB plazası diye anılan skilli binada tüm teknolojik imkanlarla verimli bir çalışma ortamının sağlanacağını söyledi. Nihat Tunali İOSB'de reform niteliğinde hizmetler sunmak ve bölgeye yönelik projeler üretme gayresinde olacaklarını dile getirdi. 2000 yılında OSB'ler yasasının çıkmasıyla kurulan İOSB; aynı yıl Demirciler Sanayi Sitesi'nde bir barakada faaliyete geçmişti. 2002 yılında Eskoof'taki Kosgeb binasında hizmet veren İOSB 2005 yılından itibaren şu anda faaliyette olduğu Aykosa Sanayi Sitesi Çarşı Blok'da bulunuyor. Şimdi İOSB bu yıl içinde taşınacağı 8 bin metrekare kapalı alanı bulunan modern hizmet binasına taşınacağı günün heyecanını yaşıyor. Böylece İOSB barakadan plazaya geçiş sürecini tamamlamış olacak.

BARAKADAN PLAZAYA



İKİTELLİ'YE TEKNOPARKLAR GELİYOR

Teknolojiye ilişkin kalamayan sanayicilere en büyük destek

İkiteli Organize Sanayi Bölgesi Başkanlığı'ndan geliyor. Özellikle Demirciler Sanayi Sitesi'nde yapılması planlanan "Teknoloji Geliştirme Projesi" Yıldız Teknik Üniversitesi'nin desteği ile hayata geçecek.

Demirciler Sanayi Sitesi Başkanı **Mustafa Topçuoğlu**'nun girişimleriyle Demirciler Sanayi Sitesi sosyal

tesis binası Yıldız Teknik Üniversitesi Yıldız Teknoloji Geliştirme A.Ş.'ye teknoloji geliştirme bölgesi olarak 25 yıllığına kiraya verildi.

Sözleşme Yıldız Teknik Üniversitesi Beşiktaş Kampüsü Rektörlük binasında imzalandı. İmza törenine Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü **İsmail Yüksek**, İkiteli Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Nihat Tunali**, İSKOBİR Birlik Başkanı **Yusuf Akgün** ve İstanbul Demirciler Kooperatifi

Demirciler Sanayi Sitesi YTÜ ile imzaladığı protokolle bölgeye yeni teknopark kazandırdı.



Nihat Tunali - Mustafa Topçuoğlu - İsmail Yüksek (YTÜ Rektörü)



Başkanı Mustafa Topçuoğlu ve Başkan Vekili Ali Haktanır katıldı.

Bu sayede İktisadi Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve KOBİ'leri, iş kollarındaki teknoloji ve Ar-Ge alanlarındaki gelişmelerle ulusal ve küresel pazarlarda rekabet güçlerini artıracak. Sanayi ve bilim bir araya gelerek bölgedeki tüm KOBİ'lere, teknolojilerini geliştirmesi için ar-ge çalışmalarının altyapısını ve ortamını sunacak.

Demirciler Sanayi Sitesi Başkanı Mustafa Topçuoğlu yapılan söyleşime ile ilgili yarılan söyledi: "Teknopark KOBİ'ler için bir kuluçka makinası, bir yaşama ve büyüme küvesi. Teknoloji geliştirme ve Ar-Ge çalışmalarını araştırmalarında bu tesisimizde kurulacak teknoloji merkezinin sitemize ve tüm İktisadi Organize Sanayi Bölgesine hayırlı olmasını dileriz. Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İsmail Yüksek'in büyük özveri ve katkılarıyla "Teknoloji Geliştirme Projesi" İktisadi Organize Sanayi'nin parlayan yıldızı Demirciler

Sanayi Sitesi'nde bir güneş gibi doğacak. Teknoloji Geliştirme Projesi bölgenin giriş kapısı olacak. Teknopark çevrenin teknoloji bölgesi olacak ve şu andaki işyerleri ve çevrenin hem kira geliri, hem de mülk değeri otomatik olarak artacak. Teknopark yatırımını DEMSİT ortaklarına fayda sağladığı gibi çevredeki çalışan KOBİ'lere de maddi ve çeşitli teknik faydalar sağlayacak. Üyeler ve KOBİ'ler açısından; teknoparkın sağlayacağı faydalarla gelişme ortamında yeni yatırım olanakları ortaya çıkacak. Ayrıca Demisit ortaklarının sahip oldukları mekânların da değerleri artacak. Yıldız Teknoloji Geliştirme Bölgesi Teknopark A.Ş. teknoparkta çalışarak araştırma yapan KOBİ'ler hibelerden yararlandıkları gibi bazı vergi muafiyetlerinden de yararlanabilecek. İşyerlerini büyütürken marka olmaya çalışacaklar. Amaç bu teknoparkla ileri teknolojiler alanında çalışan yerli ve uluslararası şirketleri bir

araya getirerek aralarında ve üniversitelerle sinerji yaratmalarını sağlayan mekanizmalar kurmak ve geliştirmek. Ülkenin e-dönüşüm hedefine de katkı sağlayacak proje, akademik çevreyle sanayicileri buluşturarak düşünce ve üretim potansiyeli yüksek bir beraberliği gerçekleştirecek. Üniversite öğrencileri için staj olanaklarını da arttıracak proje bölgenin istihdam ve yatırım potansiyelini de çoğaltarak gelişimine katkıda bulunacak."

Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Demirciler Sanayi Sitesi'nin inşa etmeni bir başka güzel gelişmeye de sahne oldu. Sektörün içinde sektöre iman yettirmek istediklerini söyleyen Yıldız Teknik Üniversitesi yetkililerinin isteği cevapız kalmadı. İktisadi Organize Sanayi Bölgesi Başkanlığı Başkan Vekili Nihat Tunak, İOSB Hizmet Alanında böyle bir yerin tahsis edilebileceği müjdesini verdi. Daha önce bir meslek okulu, bir işletmeler üstü eğitim merkezi projesini başlatan İOSB yönetimi, bu son anlaşma ile de eğitimdeki açığı hızla kapatacak gibi görünüyor.

OSBÜK ADANA'DA TOPLANDI

Adana Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) ev sahipliğinde gerçekleştirilen OSBÜK Yönetim Kurulu Toplantısı'nda OSB'lerde yaşanan sorun ve sıkıntıların masaya yatırıldığı oturumda çözüm önerileri üzerinde tartışıldı. Burada konuşan **Nurettin Özdebir**, Türkiye genelinde kurulan OSB sayısının 364'e ulaştığına dikkat çekerek, söz konusu bölgelerin işletilmesi olarak birlik ve dayanışma içinde olduklarını dile getirdi. AOSB'ite çok güzel gelişmeler yaşandığını ayrı çizen Özdebir, **"OSB'ler, Türkiye'nin 50 yıldır sürdürdüğü en önemli oluşumdur.**

Adana'nın, yatırımcılar

açısından bir 'uzlaşma merkezi' olarak öne çıktığını ifade eden Özdebir, konuyla ilgili dönemdeki dönemde çok daha ciddi ve güzel şeyler olacağı inancını taşıdığına belirtti. Bu kapsamda da herkesin Adana için el ele vererek, gönül gönüle çalışmasını önemli bulduklarını dile getiren Başkan Nurettin Özdebir, ortaya konulan bu tablonun, aynı zamanda da mutluluk verici bir durum olduğu yorumunda bulundu.

AOSB Yönetim Başkanı **Bekir Sütcü** de, Türkiye genelindeki toplam 264 organize sanayi bölgesini temsilen 11 kişilik yönetim kurulunun bulunduğunu ifade ederek, OSBÜK yöneticilerinin de Türkiye genelindeki OSB'ler tarafından seçilen kişilerden oluştuğunu hatırlattı.

Sütcü, **"Adana olarak OSBÜK toplantısına ev sahipliği yapmanın mutluluğuna yaşıyoruz. Bu toplantıda hem Adana'mızın, hem de organize sanayi bölgemizdeki imkanları tanıtıyoruz"** diye konuştu.

Öte yandan, OSBÜK Yönetim Kurulu Toplantısı'nda hükümetin gündemindeki yeni "tepvik sistemi" ile birlikte OSB'lerde yaşanan sorunlar masaya yatırılarak, çözüm yolları arandı. Toplantının ardından, OSB temsilcileriyle ayrıca gerçekleştirilen oturumdaya bölgelerdeki gelişmeler hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıya OSBÜK Yönetim Kurulu'nun yanı sıra Türkiye genelindeki OSB'leri temsilen 70'e yakın yönetici de katıldı.



OSBÜK Yönetim Kurulu Üyeleri Adana'da bir araya geldi

Deniz'den İstanbul esnafına armağan!

İSTESOB Akıllı Kart ile büyük markaların indirim ve sürpriz kampanyalarından yararlanabilir, ihtiyaçlarınızda uygun 4 farklı krediyi dilediğinizde kullanabilirsiniz. Östelik oda aldığınız da Deniz'den, 444 0 804'den hemen başvurun, fırsatı kaçırmayın. Esnafa da hayat Deniz'de güzel.



İş ortaklarımız:



MEDICALPARK



SunExpress



ULUSOY



VESTEL



İstanbul'da Deniz'in İstanbul'da
İstanbul'da Deniz'in İstanbul'da

* DenizBank'in belirlediği ölçüde her hafta tutarı ve geçerlilik süresi farklılık gösterebilir. İSTESOB Akıllı Kart tarafından ödenenlerdir.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 804



İOSB Başkan Vekili Nihat Tunalı ASO Başkanı Nurettin Özdebir ile Müsteşar Yardımcısı Ramazan Yıldırım'ı makamında ziyaret etti.

Nihat Tunalı, Müsteşar yardımcısı Yıldırım'ı ziyaret etti

İOSB Başkan Vekili **Nihat Tunalı**, Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlık Müsteşar Yardımcısı **Ramazan Yıldırım**'i ziyaret ederek yeni görevinde başarılar diledi.

İkileli Organize Sanayi Bölgesi'nde açılan Çıkrakkı Okulu ve projelendirilen Mesleki Eğitim Merkezleri ile ilgili bilgileri aktarmak üzere bakanlıkta temaslarda bulunan

Nihat Tunalı, yeni Müsteşar Vekili Ramazan Yıldırım'a da bilgi aktardı. İOSB'deki Demirciler Sanayi Sitesi Kooperatif'i'nde yapılan yeni binada teknolojik kuruluşu için Yıldız Teknik Üniversitesi ile anlaşmaya varıldığı bilgisini de Ramazan Yıldırım'a aktaran Nihat Tunalı, böylece konuyu bakanlık yetkililerine sunmuş oldu.

Sanayi Bakanlığı'nda daha önce de Sanayiler Genel Müdürü

olarak görev yapan Ramazan Yıldırım ile bugüne kadar çeşitli istişarelerde bulunan Nihat Tunalı, Yıldırım'a yeni görevinde başarılar diledi. İOSB'lerin gelişimi ve geleceği ile ilgili yenilikler üzerinde duran Yıldırım ve Tunalı böylece bölgede önümüzdeki dönemde ilgili çalışma planlarının ilk adımı atılması çerçevesinde görüş birliğine vardılar.

SANAYİDE ÇARKLAR KESİNTİSİZ DÖNÜYOR...

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün: "Ülkemizde, küresel piyasalarda yaşanan tüm çalkantılara rağmen çarklar dönmeye devam etmektedir. (2011 Aralık ayı sanayi üretim endeksi) Sanayi üretim endeksi 2005 yılından bugüne kadar olan dönemde en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Yıllık bazda bakıldığında sanayi üretimi 25 aylık kesintisiz büyümesine devam etmektedir"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, 2011 Aralık ayında sanayi üretim endeksinin, 2005 yılından bugüne kadar olan dönemdeki en yüksek seviyesine ulaştığını belirterek, "Ülkemizde küresel piyasalarda yaşanan tüm çalkantılara rağmen çarklar dönmeye devam etmektedir" dedi.

Bakan Ergün, yaptığı yazılı açıklamada, 2011 yıl Aralık ayında sanayi üretim endeksinin bir önceki yıl aynı ayına göre yüzde 3,7 arttığını, yıllık ortalamalar dikkate alındığında sanayi üretiminin yüzde 8,9 büyüyerek güçlü bir performans sergilediğini kaydetti.

Talvim etkisinden arındırılmış endeksin 2011 yıl Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,8 mevsim ve talvim etkilerinden arındırılmış sanayi üretim endeksinin ise bir önceki aya göre yüzde 2,7 artış gösterdiğini hatırlatan Ergün, şu değerlendirmelerde bulundu: "Sanayi üretim endeksi bu rakamlarla 2005 yılından bugüne kadar olan dönemde en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Ayrıca; yıllık bazda bakıldığında sanayi üretimi 25 aylık kesintisiz büyümesine devam etmektedir. Ülkemizde küresel piyasalarda yaşanan tüm çalkantılara rağmen çarklar dönmeye devam etmektedir. Türkiye sanayisinin 2011 yılında göstermiş olduğu performansa, eğer makro ekonomik temeller sağlamca ve istikrar ortamı mevcutsa Türk sanayicisinin ne kadar iyi işler yapabildiğini göstermesi açısından da önemlidir. Tüm bunlara ek olarak sanayicimiz önünü görebilmesi açısından geçen yıl başından itibaren Sanayi Strateji Belgesini devreye soktuk.



Nihat Ergün

Mutlulukla görüyoruz ki bu sanayi strateji belgesi de tüm kurumlarımız tarafından kabul edilmiş ve uygulanmıştır.

Önümüzdeki dönemde ileri teknoloji ürünlerin üretimine daha çok ağırlık vererek, Türkiye sanayisinin katma değerli ürünler üretmesini sağlayacağız. Bu hamleler bir yandan ülkenin sağlık ve hızlı büyümesine katkıda bulunurken bir yandan da sanayicimizin rekabetçiliğini arttıracaktır."

Türkiye'nin 2012 yılında da özel sektör öncülüğüyle büyüyeceğini kaydeden Ergün, sanayi üretiminin yine büyümenin lokomotifini olacağını alını çiledi.

YAPILANLAR, YAPILACAKLARA TEMİNAT OLDU

Fikret HELVACIOĞLU
İOSB Basın-Yayın Müşaviri



“Organize” kelimesi son yıllarda toplumda ürkütücü bir çağrışım ve algılamaya yol açar oldu.

Organize suçlar, organize işler, organize terör derken organize denince silker olduk.

Organize kelimesini kötüye çağrıştıran yukarıdaki ekler olduğu gibi, ülkenin istikbalini etkileyen iyi çağrışımların başında ise **“Organize Sanayi Bölgeleri”** geliyor.

Sanayinin kurulmasına elverişli koşullar sağlamak amacıyla yapılan organize faaliyetler, bu açıdan bakıldığında hayrî işlere vesile oluyor. İşletmeleri, üreticileri, sanayicileri, yeni yatırımcıları belli bir bölgede toplamak, onlara tüm ihtiyaçlarının karşılanabileceği planlı ve belirli standartlar dahilinde fabrikaların kuruluş işletilmesini sağlama organizasyonu sunmak OSB’lerin görevi.

Bu açıdan bakıldığında OSB kavramı, işyerlerinin fiziki yerleşimlerinin yanı sıra alt yapıdan çevre düzenlemesine kadar tüm hizmetlerin gerçekleştirildiği, elektrik, doğalgaz, telekomünikasyon, itfaiye ve sağlık hizmetlerini düzenleyen, bölgenin devlet gözetiminde kendi organlarınca sevk ve idareni sağlandığı bir yönetim biçimi.

2000 yılında çıkarılan OSB Kanunu ile OSB yönetimlerine önemli sayıda yetki devredilmiş ve kuruluşların gelişimi için büyük bir adım atılmıştır. Bu yetkilere bakıldığında inşaat ruhsatından alt yapı hizmet dağıtımına kadar (Elektrik, su, doğalgaz, telekomünikasyon) birçok alanda işyerlerini belediyeler yerine OSB bünyesinde toplamaktadır. OSB Yasası işte bu açıdan OSB’lerin gelişimine, ekonomiye ve kalkınma politikasına büyük katkı vermektedir.

OSB bünyesindeki işletmelere sunulan

hizmet kalitesi, tabii ki yönetimlerin çalışma anlayışı ile doğru orantılıdır.

Türkiye’nin en büyük OSB’si olan İkitelli Organize Sanayi Bölgesi (İOSB), 30 bin işyeri, 300 bin çalışanı ve 8 milyar dolarlık ihracat rakamları ile sanayide göz kamaştırıyor. Böylesine kapsamlı bir kompleksin yönetimi de geniş kapsamlı bir çalışma gerektiriyor. İOSB’nin, Vali Hüseyin Avni Mutlu Başkanlığında ve Nihat Tunalı’nın Başkan Yekiliğinde geçen dönemde önemli hizmetlere imza atan bir yönetim kadrosu vardı.

İOSB’nin 25 Ocak’taki 4. Olağan Genel Kurul’unda Nihat Tunalı’nın 14 kişilik Mütessesib Hiyet listesi oy birliği ile göreve getirildi. Oy birliği ile seçim kazanmak her yönetimin en yüce hayalidir. **Demek ki Nihat Tunalı ve ekibinin geçen dönemde yaptıkları, yapacaklarına teminat oldu.**

Bu genel kurul ve yeni yönetim haberini, **“İkitelli OSB Haber”** Dergisi’nde “İOSB’de Yeni Dönem” başlığı ile kapaga taşıdık.

İOSB Mütessesib Hiyet Başkanımız Vali Hüseyin Avni Mutlu’nun daha önceden planlanan ve karışa rağmen ertelediği fabrika gezilerine iç sayılarımızda geniş yer verdik.

İkitelli’deki fabrikaları ve üretim bantlarını gezerken bizim gösümüzü kabarıyor ama üretimi, istihdamı gördükçe duygulanan Vali Mutlu, bu gezilerden en fazla keyif alan kişi olarak dikkat çekiyor ve bu konuya anlamlı bir yorum getirerek **“Sanayicinin kazandığını kendi kazancım gibi görüyor ve duygulanıyorum”** diyor.



Vali Mutlu'nun karlı yollarda üretim turu

Istanbul Valisi ve İÇSB Mütebbih Hiyet Başkanı **Hüseyin Arni Mutlu**, kar kıy demeden kışelli'de fabrikalarda üretim banlarını gözle, sanayicilerle ve işçilerle sohbet etti.

Vali Mutlu, daha önceden planlanan "kışelli'deki fabrikalar gezisi"ni yoğun kara yağmur izledi. Karlı yollardan yürüterek fabrikalara giren ve üretim banlarını izleyen Vali Mutlu işverenlerin bilgi alışverişleri sohbet etti. Öğle yemeğini de, yine bir fabrikada işçilerle aynı masada tabiiyet yiyerek gerçekleştirdi. İÇSB Başkan Vekili **Nihat Tunali** ve yönetim kurulu üyelerinin de katıldığı gezide Vali Mutlu'nun ilk girdiği fabrika Aykocan'daki **ETOR** ayakkabı fabrikası oldu. Üretimden tamamına yakınına başta Rusya olmak üzere çeşitli ülkelere ihracat eden Etor firma sahibi **Ahmet Etam**'den bilgi alan Vali Mutlu, imalat ustalarına da sorular sordu. Mutlu, daha sonra da Dersarkoop'ta İhrom sosyal üretimi yapan **ARKOME** firmasına girdi. Burada da firma sahibi **Ahmet Akkaya** ile bir süre görüşüp, aynı idarelerini gerçekleştiren Vali Mutlu, aynı kooperatifün



Vali işçi yemeğinde

yesindeki **KING PAOLO** ayakkabı fabrikasına geçti. Burada da firma sahibi **Hüseyin Turan**'dan bilgi alan Vali Mutlu daha sonra işçilerle aynı masada tabiiyet yemeği yedi ve onlarla sohbet etti.

Vali Hüseyin Arni Mutlu daha sonra Demirciler Sitesi'nde led ışık ürünleri imal eden **CSR** firmasına geçti. Firma sahibi **İsmail Cesur**'dan elektronik elektronik piyasası ile ilgili bilgi alan Vali Mutlu, daha sonra da **NILKA METAL** imalathanelerine girdi ve firma sahipleri **Recep ve Mansur Şenkardemirler** ile görüşerek imalat sahalarını izledi. Vali Mutlu ve beraberindeki İÇSB heyetinin en

son uğrak yeri de **AKSU BIÇAK SANAYİ** oldu. İmalat bölümündeki işçilerle konuşup üretim sahalarını izleyen Vali Mutlu, firma sahibi **Mustafa Aksoy**'den de bilgiler aldı.

Böylece Vali Mutlu, lipin aramında, kar yağmaması en yoğun olduğu mevzide kayıp aldığı üretim banlarını gözünü gerçekleştirmiş oldu. Ve karlı bir kış gelineyi sanayi kuruluşlarına ayırmış oldu. Bundan en fazla mutlu olanlar da, işyeri, Vali Mutlu tarafından gezilen firma sahipleri ile işçilerdi. İşçiler Vali Mutlu ile yemeği yapıp birlikte fotoğraf çektikten sonra işlerine bir başla peki ve heyecanlı oldular.

DÜNYANIN EN SÜKSELİ AYAKKABILARI ETOR'DAN



Gedikpaşa'da üretime başlayan Etor firması, bugün İktisadi Organize Sanayi Bölgesi'nin en büyük firmalarından biri, Yüz binleri aşan üretiminin tamamını yurtdışına ihraç eden firma üretimde de belli bir kaliteyi yakaladı. Firma, çimdi markalarını yurtdışında oturma peşinde. Sadece erkek ayakkabısı üreten ve İtalyan tasarımcılar ile çalışan Filanto Ayakkabı, üretiminin neredeyse tamamını Avrupa ülkeleri ve Rusya'ya ihraç ediyor. Şu anda Etor, Anto, Filanto, Filamento ve No Reindeer markaları ile üretim yapan Filanto

Ayakkabı'nın 2001 sezonunda 900'ü aşkın farklı desen ve modeli var. Firmayı ortaklarından Ahmet Etem'e sorduk.

Şanlıurfa'dan İstanbul'a uzanan zorlu hayat macerası. Siz bu hikâyeye nereden başlamak istersiniz?

Biz 1989 yılında ailemizle birlikte Şanlıurfa'dan kâllop İstanbul Akıncı'ya geldik. O dönemde Urfa'da kan davaları vardı. Babam ise Çaylanınar Devlet Üretim Çiftliğinde çalışıyordu. Biz bu tarım işlerimizi bir yana bırakıp

İstanbul'a ailecek göç ettik. Ve Akıncı'da ilk mini marketi biz açtık. İlk önceleri Urfa'dan peynir, salça, acı biber, piring, nohut ve zeytin gibi ürünleri kamyonlarla İstanbul'a getirmeye başladık. Antep'ten jamlıtoğ, çeşitli tahıl mahulleri ve katta kurutulmuş patlıcan, biber getirerek bunları lokantalara satıyorduk. Marketçilik geliştikçe bu sefer market zinciri oluşturmaya başladık. İktisadi babamın döneminde 15'in üzerinde şubemiz oldu, 30'ye yakın araba da servis yapıyorduk. Ancak babam bu tempoya ve yorgunluğa dayanamayıp 1983 yılında vefat etti. Babamın ölümünden sonra



Vali Mutlu'nun fabrikalar gezisinin ilk durağı Etor oldu.



Vali Hüseyin Avni Mutlu Etor'da işçilerle hatıra fotoğrafı çekildi.

biz market çubelerini çalıştırmadık. Sonuçta marketi amcamlara bırakok.

Ayakkabıcılık macerası nasıl başladı?

Benim ortağım Ali Oruç, o dönemde bir ayakkabıcıda çalışıyor olarak çalışıyordu. Aslında Ali ile bizim 30 seneyi aşkın bir dostluğumuz vardır. Kendisi de bu işte çok başarılıydı. Birlikte ayakkabı dükkanı açmayı teklif etti. O dönemde de Aksaray civarına Araplar yoğun olarak alışverişe gelirdi. Biz de Gedikpaşa'da şu anda showroomumuzun bulunduğu yerde 10 metrekarelik bir dükkân sızın aldık. Burası dolmuş duraklarının bulunduğu ve tren yoluna giden yol üzerindediydi. Bu yüzden dükkânın önünden her gün binlerce insan geçirdi. Üretim de yine aynı sokakta 10 kişinin çalıştığı küçük küçük atölyelerde yapıldı. Biz o dönemde ürettiğimiz ayakkabıyı satmanın yanı sıra başkalarının ayakkabılarını da orada sızardık.

O dönemde Libya, Mısır ve İran'dan gelen turistlere binlerce ayakkabı sattık. Amacımız çok ayakkabı üretip az kârla, çok insana mal etmek. Bunda da başarılı olduk. O dönemde yine Ankara, Adana, Urfa, Antep başta olmak üzere adeta Türkiye'nin her yerine ayakkabı gönderdik.

İhracata ne zaman başladınız?

Tam olarak 1990 yılında başladık diyebilirim. Rahmetli Özafın, "Türkiye'yi ve milletini en çok seven, yurtdışına mal satıp karşılığında ülkemize 1 dolar daha olsa getiren vatandaşımızdır." dedi. Onun sayesinde biz de yurtdışına açıldık. Şu anda Moskova'da pek çok yerde Etor ürünleri satılıyor. Kızıl Meydan'da bile reklam panolarında isimimiz yazılıyor. Kardeşim Ali İstem de şu anda Moskova'da toptancı firmalarla görüşmeler yapıyor. Rusya'nın 50'ye yakın şehrinde bayilerimiz var. Türklerin yoğun olarak bulunduğu Almanya'ya önemli ölçüde ihracat

gerçekleştiriyoruz. Şu anda 6-7 ülkeye Etor markalı yüz binlerce ayakkabı ihraç ediyoruz. İş piyasası ise biz mal vermiyoruz. Bizim firmaları da ihracat yapmaya davet ediyoruz.

Şu anda yurtdışına kaç marka ile üretim yapıyorsunuz?

Halen Etor, Anto, Flanto, Filamento ve No Reindeer markaları ile üretim yapıyoruz. Dünyanın hemen hemen her yerine ise Etor markası ile üretim yapıyoruz. Bu ismin pek çok ülkede isim hakları da aldı. Etor ise bizlerin yanı sıra Etem ve Oruç soyadlarının kullanılacağı.

Üretimde daha çok ne tür malzemeler kullanıyorsunuz?

Biz en kaliteli ayakkabıyı üretebilmek için yurtdışından özellikle İtalya ve İspanya'dan Buffalo derisi ithal ediyoruz. Türkiye'de ise havacılığın yayılması ile birlikte deri üretimi azaldı. Ayakkabı tabanlarını da



Üretimin her safhasını dikkatle izleyen Marzi, bazı ürünlerin imalatıyla ilgili bilgi aldı.



yine çoğunlukla İtalya'da yapılıyor.

Filanto markasını nasıl aldınız?

Biz Filanto'yu 1993'te İtalya'dan ithal ettik. Çünkü bu marka oldukça oturmuş ve güzel bir markaydı. Bu ayakkabının Türkiye, Romanya ve Bulgaristan'da üretim ve satım hakkını yani patentini bizimle biz aldık. Ancak bu o kadar kolay olmadı. İtalya'ya gidene kadar bile çok zorluklar çıktı karşımıza. Neredeyse Frası geçmek daha kolay diyebilirim. İtalya'da ellerimizde fotoğraf makineleri ile mağazalardaki ayakkabıların resimlerini çektik.

Bazen de ayakkabı alma bahanesi ile dükkanlara girer tüm ürünleri tek tek incelerdik. Ülkemize dön-erken ise yanımızda en azından 15-20 çift ayakkabı olurdu. Atölyeye bu ayakkabıları getirir, masaya koyar ve parçalarını tek tek incelerdik. Ben ise ayakkabılara kıyamaz, bırakın bunları ben giyeyim derdim!. İtalya'daki ayakkabı fuarlarını ise kaçırmazdık. Birlerce ayakkabı firmasının yer aldığı bu fuarları 4 günde dolaşamazsın. Bu fuarları 4 gün boyunca akşama kadar gördük ayakkabılarımızı topladı. Türkiye'ye döndüğümüzde ise yaptıklarımızı bize kökü gelmeye başladı. Ve İtalya'dan yeni makine getirmeye karar verdik.

Siz makinelerle beraber İtalya'dan bir de genel müdür getirmişsiniz.

Evet, 1997 yılında Enrico Motto isimli bir İtalyan mühendisi firmamıza transfer ettik. O olay da şöyle gelişti. Gidomax isimli firmadan en son model ayakkabı makinelerini sipariş ederken biz onlara dedik ki: "Bu makineleri alın; ama bize bunları kullanmamız için mutlaka bir de mühendis gönderin." Böylece ülkemize ilk robotlu ayakkabı sistemlerini getirmiş olduk. Bu makineleri bize öğretmek için de şu anki İtalyan genel müdürümüz geldi. Biz bu gelen arkadaşımızı ülkemizde kalmaya ikna ettik ve onun sayesinde Türk ustaları bu bilgisayarlı makineleri kullanmayı öğrendiler. Biz de onun geldiği dönemde üretimde ve ihracatta önemli başarılarla imza attık.

Merter'deki bu atölyelere hangi tarihte geldiniz?

Merter'e 1995 yılında geldik. Bu atölyelerin dışında 3 yıl önce daha üretimimiz devam ediyor. Gedikpaşa'da ilk başladığımız

yerdeki ağıyemiz de hıll duruyor ve alışıyor. Bugün, 400'e yakın personel ile birlikte çalışıyoruz. İkişil'de 6 bin metrekarelik yeni bir fabrika inşatımız ise süüyor. Yeni ağıgımız makineleri oraya monte edeceğiz. Hedefimiz ise günde 3 bin ayakkabı üretebilmek. Tabii ki bunun için çok çalışmak gerekiyor; ama buna bazen vücut dayanmıyor. Geçen hafta rahatsızlanarak doktora gittim. Doktor bana "Biraz alışma dinlen," diyor. Ben de doktora, "alışmazayım da bu kadar insan işiz mi kalın doktor bey!" diyorum.

Önümüzdeki sene erkek ayakkabı modası nasıl?

Ayakkabılarda en önemli değişiklik kilt burunlar. Bir de daha geniş, daha rahat ayakkabılar moda. Tırnak başları kesinlikle ayakkabının ucuna değmeyecek. Ayak soline uygun olacak. Eskiden yumurta topuk vardı, şimdi ise

sağığıya verilen önem ile beraber rahatlık ön planda.



Ahmet Bey, siyasetçiler ve işadamları ile de oldukça yakınlağımız var. Bu ünlü isimlerden Etor ayakkabılarını giyenler var mı?

Başta Sakıp Sabancı olmak üzere pek çok işadamı ayakkabılarımızı giyor. Bunlar arasında; işadamı Enver Ören, milletvekili Mehmet Gül, Tr programcısı Uğur Dündar, sanatçı Serdar Orta ve Erhan

Yazoğuğu'nu sayabiliriz. Şampiyonluğı kutlamak içinse Fenerbahçe yönetimindeki arkadaşlarımızı dael lacivert renkte ayakkabılar üretiyorum.

Bundan 10-15 sene önce ayakkabı sektörüne sıfırdan başladınız. Bugün ise ihracatta aranan bir marka haline geldiniz. Bu işe başlarken hedefiniz neydi, o noktaya ulaşabildiniz mi?

Biz, başlangıçta bu noktalara geleceğimizi hayal dahi etmiyorduk. Ancak elbette daha iyi ve ileri noktaları da hedefliyoruz. Özellikle Türkiye ekonomisi biraz düzleğe çıkarsa biz Türklere dünyada kimse tutmaz. Eğer piyasalarda rahmetli Özal dönemindeki hareketlilik devam etseydi bugün benim binin üzerinde işçim olurdu.



Ev tekstilinde marka **AKHOME**



Vali Muşlu home tekstil, imalat ve dünya pazarlarıyla ilgili bilgiyi Ahmet Akkaya'dan aldı.

2 5 yıl önce Sultan-hamam'da marifetsizcelikle bu işe başlayan Ahmet Akkaya, bugün İtalya'dan dünyaya "AKHOME" ismiyle marka yapan bir sanayici. Üretim yüzde 80'ini yurtdışına satan Ahmet Akkaya, kalitesiyle de birçok ülkede marka olmuş durumda. Önümüzdeki dönemlerde iç piyasaya ağırlık vericilerini söyleyen Akkaya Akhome'un farkını şöyle anlatıyor: "Bizim özelliğimiz kaliteden gelir. Biz ürünlerimizde polyester kullanmayız. Yüze 100 pamuk. Kreatyon anlayışımız diğer firmalardan farklı. Belki

bizden daha büyük hacimli firmalar olabilir ama biz tasarım olarak farklıyız. Tasarım farkı var, ürün yelpazesi var, ürün çeşidi var. Biz 25 yıldır çöktü dönmeyen bir firmayız. Bankayla iş yapmayan bir firmayız. Kendi öz sermayemizle yaparız. Kalitemizden de hiçbir zaman ödün vermeyiz. Ölçülerinde, dokuma kalitesinde, iplik kalitesinde. Hiçbir zaman için taviz vermeyiz. Şimdi meşhur markalar vardır. Bu markalardan hiçbir farkımız yoktur. Hatta biz ondan daha özellikli ürünler yapıyoruz. Onlar ithal mal

getirirler ama biz tamamen kendi özverimizle, ekibimizle bu işi yapıyoruz. Büyük firmalar biliyorsunuz kaliteyi kolay kolay yakalayamaz. Bazı şeyler gözden kaçabilir. Biz buna çok önem veriyoruz. Onun için ihracatta iyi bir yer edindik. İç piyasada da memnunuz. Fakat iç piyasayı da projemizde AVM'lerde mağazalar açmak, Türkiye genelinde satış noktalarımızı yaymak. Yani hak ettiği yere AKHOME'u getirmek. Amacımız budur. Bu benim idealimdir."

33 ülkeye ihracat yapan firmanın yurtdışında bilinirliği de

olduğu yüksek. Bu konuyla ilgili anı Ahmet Akkaya şöyle anlatıyor: "Azerbaycan'da geçen gün Yalı Bey'e de anlattım. Biz arkadaşımınla iddiaya girdik. Sokakta herhangi bir hanıma soracağız. Akhorne deyince aklınıza ne geliyor? Bu kadar atma dedi ya. Bu kadar da sanmıyorum dedim. Soralım dedim. Gittik hanımın birine sorduk. Akhorne deyince aklınıza ne geliyor. "Yahşi nevesimileri" dedi. Çok yahşi, güzel desenleri var. Biz görmeye başladık. Biz demek ki içimizi iyi yapıyoruz o ülkede o iyi bir izlenim bırakmışız ve bilinirliğimizin yüksek olduğunu gösterir. Ceza-yi'de bilinen markaysız. Bu toptancı mağazacı tarafında değil, tüketici yönünde bilecek. Marka orada önemli. Türkiye'de biz bu kadar yapılmadık. Bunun sebebi de şudur, Türkiye'de krizler, vadelerin çok uzun olması, ondan sonra satış noktasının mağazaların perakendecinin izlenimsiz olması bundan biz ihracata yönelecek. Bundan da biz iyi yaptık. Bu da bizim için bir avantaj oldu."

Kalifiye eleman bulmakta büyük sorun yaşadığını söyleyen Ahmet Akkaya: "İççi bulmakta

sıkıntımız var. Eğitimli iççi bulmakta. Türkiye'de bu kadar içsiz var diyorlar. Şu sanayiye bakın herkes iççi arıyor iççi bulamıyor. İş yok değil, iş beğenmiyorlar. Nite-likli eleman yok. İççi iş beğenmiyor. Benim fabrikamda İŞKUR'la 15-20 kişilik kurslar açıldı. Bunlar işe alma garantisi verdik. Biz bunlara garanti verdik ama maalesef o kurstan mezun olup da çalışan sayısı yok denecek kadar az. Mezun olanların hepsi gittiler. İş beğenmediler. Bu gerçekten büyük bir sıkıntı. Bu Türkiye'nin sorunu. Bir de işsizlik maaşı var. İşkur buna yönlendiriyor. Geliyor buraya ahlam. Şunu imzala. Hayırdır! İşkur buraya çalışmaya yönlendi beni ben çalışmayacağım. Bu kâğıdı imzala işime yaramadı diye. Gel çalış kardeşim. Ben çalışmam istemiyorum. Nausla maaşım var. Zilliyet meselesi. İşine bağlı olan da var. Herkes için geçerli değil. Bizim diğer bölümünde, konfeksiyoncu eleman bölümünde sıkıntı yapıyoruz. Herkes masa başı iş istiyor.

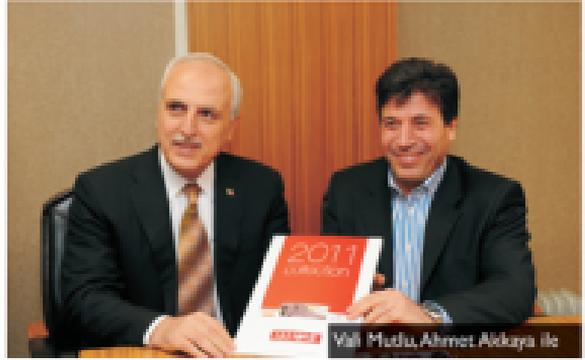
Şimdi buraya 40 tane tekstil mühendisi geldi. İnandır mıyız bunlar 1000 liraya çalışmaya talip ama 1200 liraya çay yapacak boyan bulamam. Ön muhasebeci-sekreter dolu piyasada. Ama tekstilde çalışacak, konfeksiyonda, makinede çalışacak yani yetenekli personel sıkıntısı var. Herkes masa başı iş istiyor. Önüme çayım gelsin, önüme bir de bilgisayarımı koysunlar. Bitti. Ben yazarçizer giderim. Eee öbür işi kim yapacak? Meslek liselerinin kapanması bütün herkesin düz liselere yönlendirmesi mesleki açıdan yetişmeyen bir nesil çıktı. Bakın 90 yılından sonraki nesil çalışmıyor. Çalışmaya sevmiyor. Geçen üniversite-den geldiler. Bizim personelle ilgili bilgi almak istediler. Ona da anlattım. Ciddi bir mesele bu. Okullarda da yetiştirilmiyor. Tornavida tutmayı beceremiyor. El becerisi yok. Böyle bir nesil yetişiyor. Bu sanayi adına büyük bir sıkıntı. Herkes ön muhasebeci deyin herkes kendini o alanda geliştirmiş. Kaç tane muhasebeci lazım



1000 liraya tekstil mühendisi çok ama 1200 liraya çaycı yok

bir fabrikaya. Sekreter vs. kaç tane lazım ama diğer işlerde çalışacak insanlar yok. Belki OSB'nin böyle bir çalışması olabilir. Mesleki kurslarla. Daha yetenekli hale getirerek. OSB'nin açacağı meslek okul çok iyi olur. Ve orada okuyan hiçbir öğrenci de işsiz kalmaz. Çünkü burada küçük bir sanayi değil. Binlerce iş yeri var. Yüzlerce insan çalıştıran firmalar, işletmeler var. Buraya gerçekten kalifiye eleman ihtiyacı var. OSB bir an önce el atmalı. Geç kalmadan hayata geçirilmeden. Bir değil birkaç okul bile gerekli" diye konuştu.

Bir sanayici olarak ikizelli'den beklentilerinin başında aydınlatma ve ulaşım geliyor. Akkaya yapıldığı söyleniyor şöyle anlatıyor: "Burada benim en çok gördüğüm bir şey var organize sanayide sokaklar lambasız. Gece olduğu zaman karanlık. Bu bir eksiklik. Sokak aydınlatma. Yani sanayilerin arasındaki bu sokakların gece çok sıkıntı olduğunu görüyorum. Buna ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Zaten yollar yapıyor. Yani kendine göre bazı projeleri var OSB'nin. Buna da eminim. Şu an beklediğim bir şey yok. Ama bu sokak lambaları önemli. Zaten son dönemde belli. OSB'de bir çalışma yeni yerine de taşındığı zaman. İnşallah iyi olacak. Ulaşım da sıkıntı. Bir an önce bu metro açılmalı. Metro açıldığı zaman daha uzak yerlerden işçilerin buraya daha rahat geleceğini düşünüyorum. Şimdi servis koyuyorsunuz.



Her yere servis gitme şansı yok. Bu konuda bazı yerlerde insanların gelip gitmesi sıkıntı. Ulaşım sorunu bir an önce çözülmeli. Metro açılmasıyla rahatlar. Bizim servisin gitmediği yerde birçok personel gelemiyor. Her yere servis koyamıyorsunuz. Belli güzergâh var. O güzergâhın dışında iş müracaatı da yapıp gelemiyor. Hava burada erken karadığı zaman kadınlar gitmekte zorlanıyor. Hanımlar organize sanayide çalışmak istemiyor. Çünkü niye? Eğer servis yoksa yürüyerek otobüs veya minibüs duragna gitmek sıkıntı çekiyor. Benim personelimde bu sıkıntı çok geliyor. İşte kamyonlar bize korna çalıyor. Durakta duruyoruz bizi taciz ediyor. Karanlık yerde korkuyorum. Organize sanayi bölgesinin içindeki yollar akşam paraşin aydınlık olsa yürümeye ben korkuyorum. O kadar tehlikeli yerler. Onun için ulaşım da sorun

aydınlatmada olmalı. Mesleki okulda ciddi ihtiyaç var. Olması gerekir."

150 kişiye işveren Akhomet, devletten destek bekliyor. Biz ülkemiz için elimizden geleni yapıyoruz ama politikacılar bize destek verilemez daha büyük hizmet esmeye hazırız diyor Ahmet Akkaya. "Son 4 aydır olarak tekstil olarak nefes almak. Onun öncesinde 5 sene kan ağladık. Yani hep kan ağladık. Zarar ettik. Ayakta kalma mücadelesi verdik. Umarım bu böyle gider. Bunun farkına varırlar. Eğer ki geliştirirse tekstil Türkiye daha katma değerli daha kaliteli ürünler. Markalaşmak gerekiyor. Daha fazla işçi kazandırırız bizim elimiz kolumuz bağlanırsa bir şey yapamayız. Birçok fabrika kapandı. Tekstil bitti yani. Yeni yeni toparlanıyor. Herkes tekstilden çıktı. Tekstilciye loz vermez oldular. Tekstilci burada prestij sahibiyken kötü durumlara geldik. Ama şimdi düzeler" dedi.

TITANIC

BUSINESS HOTEL

ISTANBUL - EUROPE

Hizmetinizde



TITANIC-HOTELS.COM

ANTALYA - ISTANBUL - BERLIN

Gedikpaşa'da çıraklıktan sanayiciliğe KING PAOLO

Buğün Türk ayakkabı sanayinin en büyüğünden birinin sahibi olan Hüseyin

Turan, deyim yerindeyse çökürden yetişmiş, üretimden satışa, sektörin hamurunda yoğrulmuş başarılı bir sanayici. Başarı öyküsünü şöyle okuyacağınız Hüseyin Turan'ın iş hayatı, başarıya susamış gençler için de ders

alınacak örnek bir iş adamı öyküsü.

Yıllık 400 bin çift ayakkabı üretim kapasitesine ulaşan ve bugün Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Libya, Cezayir, Irak, Arabistan ve Rusya pazarına ihracat yapan Hüseyin Turan, Amerika'nın ayakkabı devi Hush Puppies'in Türkiye ve çevresindeki 14 ülkenin distribütörlüğünü üstlenmiş durumda.

Ayakkabı imalatında üniversite iş birliği ve bilimselikle sanayiciliği doruğa çıkaran Hüseyin Turan'ın dönünü, bugününi konuştuk.

İş hayatına nerede nasıl başladığını sordukumuz King Paolo'nun kurucusu Hüseyin Turan, başarı öyküsünün ilk etabını şöyle anlatı: "1967 Tekirdağ doğumluyum. Yaklaşık 14 yaşında ayakkabı sektörü ile tanıştım. Ortaokulu bitirdikten sonra iş hayatını tercih ettik ve Beyazıt'ta bir ayakkabı firmasında çalışmaya başladık çırak olarak. Tabii sektöre girince sektör ciddi anlamda bizi kendine çekti. Hakikaten zorluğunun yanında zevkli, üretimdeki heyecanın çok yüksek olduğu bir sektör. Çocuk yaşta önce mağazacılığa, ondan sonra üretim bölümünde, mağazaların depolarının dağıtım kısmında değişik yerlerde vazife almaya başladık. Askere gidene kadar üretimiyle satışıyla alakalı şirketin değişik noktalarında değişik vazifeler aldım ve hakikaten o günün şartlarında ciddi anlamda bir tecrübe edindik."

Deyim yerindeyse çocuk yaşta sektörün hamurunda yoğrulan Hüseyin Turan, 24-25 yaşlarında Gaziosmanpaşa'da küçük bir ayakkabı mağazasını açarak kendi işyerini kurmuş. İki yıl sonra da aynı ilçede ikinci mağazasını açmış. Perakende mağazacılıktaki başarısını üretme



Hüseyin Turan



yanıtmak isteyen Turan bundan sonrası da şöyle anlatıyor:

"Ufak çaplı bir imalata girme kararı aldık. Aslında esas işimiz perakendecilik. Ufak bir aklıyla ile ortak bir arkadaşla günde 200- 300 çiftlik üretime başladık. Yaklaşık 3-3 sene sonra ortaklıktan ayrıldık. Maalesef Türkiye'de ortaklıklar çok uzun sürmüyor. O arada işte üretim yapalım mı yapmayalım mı mağazacığa mı daha fazla ağırlık verelim diye düşündük. Tabi takdir-i ilahi iman ne kadar plan yaparsa yaparsa neyin hayırlı olacağını Allah bilir ve imalat mağazacılık arasında gidip gelirken bir anda ibre imalata döndü."

Firmanın büyümeyi nasıl gerçekleştirdiğini sordukumuz o dönemin genç patronu Hüseyin Turan şöyle devam etti: "Tabi imalata girdiğçe hakikaten imalatın ne kadar zer, bir o kadar da zevkli olduğunu görmeye başladık. Ayrıca ortaklıktan ayrıldıktan sonra

belki dönüm noktamız konfor ürünleri dediğimiz rahat ve yumuşak ürünlere yönelmek oldu."

Firmanın büyümesi ve markalaşmasındaki asıl dönüm noktasını Üniversite işbirliği ile gerçekleştirdiğini belirten Hüseyin Turan bu işing görmeyi kendinden dinleyelim. "Biliyorsunuz özellikle erkeklerde ayaklarda ciddi bir anlamda terleme söz konusudur. Bundan kaynaklanan bakteriler, yaralar, özellikle şeker hastalarında yaraların oluşması daha hızlıdır. Bununla ilgili olarak Üniversitenin çevre mühendisliği ve teknik bölümü ile işbirliğine girdik ve fikir alışverişinde bulunduk. Mühendislerle raporlar yazdık, projeler hazırlandı. Türkiye de bu konu ile çok fazla alt yapısı olan firma yoktu. Uzun araştırmalar sonrasında bir firmayla bir araya geldik. Tabanda hava sirkülasyonunu sağlayan ve noticede bu sistemi de üretirmeyi başardık ve Türkiye

de hava sirkülasyonu yapan klimah ayakkabı sloganıyla çıkan King Paolo markası ile bir ürün sunduk. Bu ilk başlarda işin özü insanlar tarafından çok anlaşılmadı. Bizim inandığımız bir projeydi bunun üzerine ciddi bir emek verdik, durmadık. Bu projeyi hep geliştirmenin yolunda çalıştık ve sonunda yaptığımız ürünün doğru olmasında ve kaliteli olmasının meyvelerini almaya başladık. King Paolo markası ile insanlar bu ürünü giydikçe vazgeçilemez noktasına geldi."

Kuruluşundan itibaren 15 yıl sonra Amerika'dan sı döşüm aletleri getirip tabanda hava sirkülasyonu ve nemin bakteri oluşumunu sağlayan firmadan bundan sonraki gelişimi ve hazır ürün çeşitliliğini Hüseyin Turan şöyle anlattı: "İki döşüm aletleri ile ayak baş ağrı analizlerini çıkartmaya başladık, yaklaşık 350 kişi üzerinde ayak baş ağrı analizleri çıkarttık. Alet bir nevi ayagınızın röntgenini

çıkıyor. Nereye doğru yapıyorsunuz nereye yanlış yapıyorsunuz bir nevi onların fotoğraflarını çekiyor. Elde ettiğiniz ürünlerden bir tanesini klima comfort dedimiz hava sirkülasyonu yapan bir ürün. İkincisi vücudta birkün strese yol açan elektrikli yalıtık tabanlı dışarı atan ürün oldu. Bunun haricinde ebi dediğimiz bir ürün geliştirdik yine vücudtaki kan dolaşımını düzenleyen bir nevi akupunktur özelliği yapan bir ürün geliştirdik. Bir de özellikle hamile bayanların ayağında oluşan şişmeye karşı esneklik sağlayabilen ürünler geliştirdik. Hamile bayanlarla ilgili o çalışma ciddi anlamda güzel bir çalışmaydı. Biz şunu gördük dünyada ve ülkemizde insanların çok ciddi ayak problemleri var. Siz bir problemi çözmek için gayret gösteriyorsanız bu ürün doğru ise tüketici buna sahip çıkar. Sizi teşvik ediyor. Bu teşvik aslında sanayicinin bence en büyük avantajı belki siz bu teşvigi direkt perakende

deden direkt ticaret yapan insanlardan çok hızlı almayıyorsunuz fakat son tüketici dertli olduğu için için özü sizi yönlendiriyor sizi anıyor size bir toleranstanı tanıyor. Mesela bel ağrısı var topuk dikenini var ve ne bileyim nasır var tabii siz bir anda çözüme yönlendiriyorsunuz bu problemleri ben kendi ürünümde nasıl görebilirim. Bu özellikleri müşterinin bu şikayetlerini daha aza indirebilir miyiz mesela dediğim yorum yapmaya başlıyorsunuz. Örnek veriyorum mesela topuk dikenini Türkiye de hakikaten ciddi bir rahatsızlıktır ve insanlarda müthiş bir can acısı verir. Bunu bilen bir insan bunun ne kadar ızdırap verdiğini yaşıyan biliyor. Geliştirdiğiniz bir ürünü her sene artılar koyarak biraz daha fazla geliştiriyorsunuz.”

Müşteri ile iletişim kurulmasının ürün gamını artırdığı ifade eden Hüseyin Turan, ilk başta bu markaya yola çıkacaklarını talebe göre ürün geliştirme marşifan kendiliğinden geliştiğini belirtirken dile getirdi. “Resin-

likle burada şunu da gördük doğru ve kaliteli ürünler yapıyorsanız siz insanlar Türkiye’de tercih ettiği gibi dünyada da tercih ediyor. Belki bu süreç yavaş ilerler görünse de dünyada marka olan özellikle ayakkabı sektöründe yani 10 tane firma ya sayarsanız ya da sayamazsınız. Buda şunu gösteriyor. Aslında dünyada özellikle bizim tarz ürünlerde çok ciddi anlamda bir boşluk var. Bu boşluğu doldurabilmek insanların yaptığı özellikli ürünlerle mümkün. Seradan ürünlerle bu olmaz. Dünyada ki ürünlerin yüzde 95’i sıradan ürün yüzde 5’i özellikli ürün. Özellikle ve kaliteli üründe ciddi anlamda dünyada bir boşluk var. Bu boşluğu doldurmak kolay değil. Takdir edersiniz ki kaliteli bir şey yapmak hakikaten kolay bir şey değil. Ciddi tecrübe malzeme kalitesi yetmiş eleman gerektiriyor her şeyden önemlisi ciddi bir Ar-Ge gerektiriyor.”

Şuan ki üretim kapasitelerinin yıllık 2 yüz bin çift olduğuna belirtti Hüseyin Turan, devreye girmek üzere olan bir bantla 400 bin kapasitesin ulaşacaklarını bildirdi. King Paolo’nun tecrübeli patronuna genç müteahhirlere verdiği mesaj şöyle oldu: “Eğer siz işinizi doğru yapıyorsanız insanlar size dua ediyor. Siz duayı alıyorsanız da işinizin bereketi artıyor yani insanlar niye size beddua ederler, siz insanların kandırmasınız. Dünyada hiçbir zaman fırsatlar kaçmıyor. İnsanların hedeflerine ulaşabilmesi için gerçek anlamda Türkiye’de şuanda ciddi bir fedakârlık gerektiren sektörün içerisindeyiz. Bu fedakârlığı yaparken de fedakârlığın ticari ve ahlaki boyutlarını düşünmemesi önemli.”



Turan, Vali Mucuk’ya ayakkabı üretimini anlatırken...

İkitelli OSB dr.uz'a emanet...

"ÇEVRE ve HASEYAD Sanayi Sıcalarında revirlerimiz açılmıştır."

İCİSB Başkanlığı ile Ermenan arasında 12.08.2011 tarihinde imzalanan protokol ile beş yıl süreli İkitelli Organize Sanayi Bölgesindeki işletmelerine, iş sağlığı ve güvenliği hizmeti verilecektir. Bu protokole kapsamında Ermenan, İstanbul İCİSB yetki kapsamında faaliyet gösteren işletmelerinde, çalışmakta olan personellerini iş sağlığı gözlemlerini yapmak, iş kazalarını ve meslek hastalıklarını önlemek, böylece işletmelerin iş sağlığı ve iş güvenliği açısından daha güvenli hale getirecek konulara ve önlemlere faaliyetleri yönlenecek, işletmelerine işleri helimliği hizmeti vermek, açılacak revirlerde revir hizmetleri vermek üzere çalışmalarına başlamıştır.

Bu kapsamda ÇEVRE ve HASEYAD Sanayi Sıcalarında 8 revirlerimiz açılmıştır. HAYRİPAŞA Sanayi Sitesi ve İCİSB Başkanlığı'nın yeni ana tesisindeki revirlerimiz de çok kısa bir zaman sonra hizmete girecektir.

Verdiğimiz Hizmetler:

İşyeri Hekimliği ve Raporlama Hizmetleri

- İşe giriş muayeneleri
- Fizyolojik muayeneler
- Hastahat raporları yazma
- Röntgen yazma
- Tıbbi tetkikler yapılabilir raporu
- İş kazalarını tutanak ve raporlama
- Meslek hastalıkları tanısı ve raporlama

Ravir Hizmetleri

- Tanıyan Ölçümü
- Fizyasyon
- Panzuman
- Oksijen Akımı
- Müşük cihazları kullanımları

Neden Ortak Sağlık Güvenliği Birliği ?

- Genel İşyeri Hekimliği Hizmeti olarak Çalışma Bakanlığı'na kabul edilmiştir.
- İşyeri Hekimliği SGK görevi kapsamımızda çalışmaktadır.
- Finansal karşılığı verilmek hizmet gören olarak gösterilebilmektedir.

- Mesai saatlerinde İşyeri Hekimliği ve revir hizmetleri verilmektedir.
- İşyeri helimlerini revirde, lakin gözlemlerden istisnalar olarak edilmektedir.
- İş kazaları, meslek hastalığı bulaşıcı hastalıkları CİSGB tesislerinden yapılmaktadır.
- Tanıyan, enjeksiyon, panzuman ve acil müdahaleler için revirimiz ücretsiz hizmet vermektedir.



dr.uz
İTİBBAI BİLİMSEL MERKEZİ

444 18 17
www.druz.com.tr

Dünya **CSR LED** ile aydınlanıyor

1986 yılında babasının yanında tv tamiri ile başlayan İsmail Cesur, bugün

ürettiği led teknoloji ürünleriyle dünyada tescilli bir marka.

Dünyada ilk 10, Türkiye'de ilk iki firma arasında yer alan CSR Alan'ın dünden bugüne gelişimini İsmail Cesur şöyle anlatıyor: "CSR 1986 yılında kuruldu, Bayrampaşa Kartaltepe'de başladı faaliyete. O dönem TV tamiri gibi işlerle yola çıkmıştık, babam marangozdu ve yan taraftaki komşumuzda imalat yapıyorduk. Bizde o zaman bu elektronik ürünlerin

kutularını yapmaya başladık. Böylece imalata geçiş dönemiyle 90'lı yıllarda polis araçlarının tepe lambalarının imalatını yapmaya başladık. Yine o dönemde müzik seti imalatına başladık ve teknolojinin ilerlemesiyle elektronikğin her dalına merak salmaya başladık. Tabii o dönem internet vs. olmadığından teknolojiye kendi çabalarımızla ulaşıyorduk, dergiler aracılığıyla vs. Bu arada ben 1992'de Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'ni kazandım, 1998'de mezun oldum, Türkiye'de teknolojik

gelişimin önünün açılmasıyla birlikte tepe lambalarının bir sektör olduğunu gördük ve buraya eğilmeye başladık. Türkiye'de iki üretici firmadan biri olduk. Teknik altyapımızın iyi olması nedeniyle bu konuda dünyada taklit edilen bir marka haline geldiğimizi gördük. 95'de marka tescilimizi aldık ve ürünlerimizin patentlerini aldık. Bütün ürünlerimizi özgün tasarımlar haline getirdik. 2007'de emniyet müdürlüğü araştırmaları tepe lambalarını LED'e dönüştürdü. Bu teknolojinin özellikle aydınlatma alanında çok geçmişi yoktu. Ona yakın ticari markamız oldu. Bu arada Bulgaristan, Irak, Ürdün, Mısır, Cezayir, Fransa, Bosna Hersek, İspanya'ya ihracat yapıyoruz. Bazı standartlarımız var ve bunların test süreçleri uzun yıllara dayanıyor. Bütün uluslararası belgeleri aldık. İktisadi gelişimiz 2001'de daha geniş ve rahat çalışma ortamı yaratmak için oldu. İktisadının bize katkısı 2004 den sonra sonradan ulaşımla rahatlamasıyla oldu. Bizim sektörel olarak bağlantılı alanlarımız da burada



İsmail Cesur, Vali Mustafa'ya ürünlerini gösterirken...



Vali Mustafa'nın CSR çalışanlarıyla bir araya geldi.

olduğundan dolayı burada olmayı tercih ediyoruz. Onun dışında ikitelili düzenli ve herkesin bildiği bir yer oldu. Ek olarak, tepe lambalarında kullandığımız power-led teknolojisini 2002'de aydınlatma sektörüne uyguladık. Çünkü enerjiyi doğru kullanmak çok önemlidir. İnsanlar enerji için birbirini öldürüyor. Biz 2005'ten beri led ampul üretiyoruz, 75 watt ampulu söküyorsunuz bizim ürettiğimiz 3 watt ampulu takıyorsunuz aynı verimi alıyorsunuz. Biz daha ne katalım Türkiye'ye. OSB'de 25000 aydınlatma direği var ve yaklaşık hepsinde 150 watt ampul var bunlar bir yıl içinde bozuluyor. Bizim ürünlerimiz normal ampulden daha pahalı ama bir buçuk yıl içinde kendini finanse ediyor ve size on yıl hizmet veriyor. Ve altı aydan sonraki değişim maliyetlerini

de ortadan kaldırıyor. En az yüzde 80 tasarruf sağlayacak ve en az 100.000 saat verim verecek. OSB bu sisteme geçerse ciddi kazançlar elde edecek. Ve zaten Avrupa enerji yasalarıyla ilgili yasalar da yürürlüğe giriyor. Yani istemerseniz de 2015 kadar bu sisteme geçmek zorundasınız. Marka bilinirliği açısından da yurtiçi ve dış pazarlarda üretimlerimizi yani led ve tepe lamba tanıtımlarımızı yapıyoruz. Birçok bilindik firmamızın aydınlatmasını yaptığımız gibi bu sektöre de çok fazla eleman yetiştirdik."

Sanayici olarak Cesur'un OSB'den beklentileri şunlar: "OSB çalışanlarını takip ve takdir ediyoruz. Ama farklı olarak bizim ülkemize özgü bazı problemler var. Teknoloji üreticilerle diğerlerini ayırmamız gerekiyor. Demir satan firmayla aynı statüde olmak

istemiyoruz. OSB'nin AR-GE yapan firmaları kategorilendirmesi gerekiyor. Alım-satım yapan firmayla bizim durumumuz çok farklı dolayısıyla desteğinde ona göre yapılandırılması gerekiyor. OSB'nin genel giderlerde ve bakanlıkla bizim aramızda köprü olacak yapıya sahip olması gerekiyor. Meslek komiteleri oluşturulması da gerekiyor. Burada teknik eleman yetiştirecek, ara elemanlar yetiştirecek okul yaptırılması gerekiyor, bütün çalışanlar mühendis olamaz, çırakkı okulları da şart. Herkesin üniversite mezunu olması mümkün değil, sanayici gelişmiş ülkelerde çırakkı okulları var, bizde bundan bahsediyoruz. Sanayi üniversiteyle yürümez. Çırakların olması şart. Sanayici oturan insan istemez, çalışan insan ister."

Nilka Metal kaliteden ödün vermiyor...

Nilka Metal, 1983 yılında Aksaray'da bir demir atölye olarak kuruldu. **Mensur ve Recep Şenkardeşler** birkeci kurdudan sonra önemli firmaların tazeeron işlerini yapmaya başladı. '91 yılında da çelik kapı malzemesi imalatı yapmaya başlayan firmanın hikâyesini ikinci kuşak temsilcisi **Kamil Şenkardeşler** şöyle anlatıyor: "1983 yılında zaman demir işleri ile başladık. Roche İlag, Hacıçakır, Siemens gibi firmaların tazeeron işlerini yapıyorduk o zaman. 1991 yılında da

çelik kapı sektörüne girdik. Çelik kapı malzemesi ilk olarak ilk defa biz girdik diye-bilirim. Hazır stoklu malzeme koyduk. Oradan da kendimiz imal edip satışına başladık."

60 kişiyi istihdam eden firma bugün Bulgaristan, Arnavutluk, Irak, İran, Azerbaycan, Fas gibi birçok ülkeye ihracat bile yapıyor. Başarılarının sırrını kaliteli üretim olduğunun altını çizen Şenkardeşler, "Firmamızda herkes çekirdekten yetişmiştir. O sebepten dolayı istediği konu kapının en ufak ayrıntısı bile olsa

söyleneni daha kolay anlar, daha kolay cevap veririz ve daha kolay da yardımcı oluruz. Sadece Türkiye'ye değil için değil yurtdışındakiler içinde aynı şey geçerli. O yüzden artımız çoktur. Bir de çok hassas çalışırız. Başlangıçtan yaptığımız ödem budur. Hep hassas çalışırız. Firmamızın kurucusu **Mensur Bey**, kalıççektan gelmez, o yüzden hassaslığa önem veririz bu da kaliteyi doğuruyor. Kaliteden ödünü de genelde tercih ederiz. Sac kalitesi, mobilya kalitesinden kesinlikle ödün vermeyiz" diye konuştu.

İkitheli'ye uğandıktan sonra da üretimin ve müşteri potansiyelinin arttığını söyleyen **Kamil Şenkardeşler**, "İkitheli'ye taşınmamızla birlikte daha geniş alanlarda çalışma fırsatı bulduk. Şu an da 3 bin metrekarelik bir alanda üretim yapıyoruz. Makinalarımız arttı. Dolayısıyla işimiz arttı. İkitheli'de her şeyi bulabiliyorsunuz. Yakın siteler olsun. Maske, İtoç bu tarz sitelerde de hem aradığımız şeyleri kolaylıkla bulabiliyoruz, hem de merkezi bir yer. Havaalanına yakın bir yer yurtdışından gelen misafirler için kolay ulaşılabilir bir yer." dedi.



Nilka Metal çalışanları Vali Murat Bayraktar'ın çok memnun kaldılar.



PVC SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜSÜ AKSU BIÇAK İKİTELLİ'DE

İstanbul Valisi ve İOSB Başkanı **Müseyin Arni Mutlu**'nun gezdiği firmalardan biri de Aksu Bıçak.

6 senedir İkitelli'de faaliyet gösteren Aksu Bıçak Sanayi, bugün 30 kişilik işhdamıyla yurtdışına ihracat yapan firma PVC sektöründe freze bıçaklarını ilk olarak Getirmesiyle biliniyor.

Aksu Bıçak Sanayi'nin kurucusu **Mustafa Aksu**'yla firması ve İkitelli Organize Sanayi Bölgesi ile ilgili konuştuk.

Aksu bıçak sanayi ne zaman kuruldu? Firmayı kurma fikri nasıl ortaya çıktı?

1999 senesinde Topçular'da kuruldu. Türkiye'deki bir eksiklikten dolayı bu işi yapan fazla olmadığı için bizim de merakımız vardı. Bu işi yapan yoktu. Belirli sayıda ustalar vardı. Biz de onlardan faydalandık tabii. Bakırsak biraz, bıçak çalıyor, çabaladık. Ondan sonra bıçak sanayini kurduk. Biz daha önce alıyıp olarak yapıyorduk. Ama PVC sektörü çikince, plastik pencere doğrama, bu da çok

büyük eksiklik olduğu için biz seri üretimle bunları yapmaya başladık. O aşığı kapadık.

İkitelli'ye gelme fikri nasıl ortaya çıktı?

Topçular artık kaldırmıyordu. Biliyorsunuz orası da bir sanayi yeri idi. Yerleşme yeri idi aynı zamanda. O yüzden ulak dükkânlar olup, çok işletme, çok fazla firmalar vardı. Dükkânlar ulak olduğu için, bu sektör de büyüdüğü için dükkân olarak yetmedi. Daha geniş yer olarak İkitelli'yi düşündüler. Aslında başta düşünmedik İkitelli'yi. Bizce diyorlar çok uzak. Ulaşımı zor diyorlardı ama buraya geleli 6 sene oldu. Bu konuda herhangi bir sıkıntı olmadı Allah'a şükür. Yolları bilen yapıldı. Biraz daha gelişi bursalar. Geldiğimiz gibi değil.

Peki, İkitelli'ye gelmenin firmaya ne gibi katkısı oldu?

Üretim arttı. Ulaşım daha kolay oluyor. Servis koyuyoruz. Herkes bir anda işe gelişi görmeye başladı. Belli bir disiplin içerisinde

çalışıyoruz ya anda. Parça olarak işinize katkısı olarak. İkitelli'de işimiz büyüdü. 30 kişi işhdam ediyoruz. Romanya, Bulgaristan, İran, Azerbaycan gibi Orta Asya ülkelerine yapıyoruz.

Marka bilinirliğiniz nedir?

Piyasada sektörde % 90 biliyoruz. PVC bıçak denilince ilk akla gelen firmamız. Türkiye'de ilk olarak daha sağlam profilden, PVC freze bıçaklarını sektörde ilk yapan biziz.

İkitelli OSB başkanlığından beklentiniz nedir?

Burada en büyük sorun ulaşım. Belli başlı yerlere gidili var. Metro geliyor ama metro öteki tarafta kalıyor. Bizim sanayi sitesimize etkisi olmayacak. Kalifiye eleman sıkıntısı var. Bu konuda çözüm istiyoruz. Fuar alanı olması bizim için çok iyi olur. İkitelli OSB'deki firmaların taratımı yok. Avrupa yatacağın sanayi olarak kabli.

ÇIRAKLIK OKULU EĞİTİMDE

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Baççılar-Güngören kooperatifinde yapılan çıraklık okulu kendi bünyesinde eğitime başladı. 70 kişi ile çırak yetiştirmeye başlayan okul Eylül ayından tarihinden itibaren İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi adı altında hizmete girmişti. Okulda eğitim gören çıraklara ayrılmış

olarak Elektrik-Elektronik Teknolojisi, Makine Teknolojisi, Metal Teknolojisi, Motorlu Araçlar Teknolojisi eğitimleri verilecek. Toplamda 167 dalda eğitim yapacak olan okulun 6 sınıflı 2 atölyesi, 1 bilgisayar laboratuvarı ve 1 kütüphanesi bulunmaktadır.

Merkez müdürü Bülent Çetinmaya okula ilgili şunları söyledi: "Çırak öğrencilerin

kalfalık eğitimi, kalfaların ustalık eğitimi ve ustaların zanaat ustası öğretici programları ile mesleki eğitime büyük katkı yapacağı düşünüyoruz. Çırakın okulu mu olurmuş denen günlerden bugünlere mesleki eğitimde çok yol alındı. Çırağı olmayan meslekler kaybolmaya mahkum olacaktırlar. Bu yüzden her ustanın bir çırak yetiştirme



İkitelli Çıraklık Okulu'nun ilk öğrencileri eğitime başladılar.



ve her çağıra mesleği eğitime yönlendirilmesi umuduyla tüm esnafımıza okulumuza beklemekteyiz. Mesleki Eğitimi Merkezimizin yapımında ve donatımında emeği geçen İOSB Başkanlığına, Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi Başkanlığına, Başakşehir Belediyesi Başkanlığına teşekkürlerimizi sunuyoruz.”

Okulun diğer avantajları ise şöyle sıralanıyor:

- Meslekte yeteri kadar çalışması olanlara dışarıdan sınavlara katılmaları sonucunda kalfalık, ustalık ve usta öğretici belgesi verilmektedir.
- Çıraklar, kalfalık eğitim süreleri 2 ile 3 yıl arası sürmektedir. Bu süreler içerisinde haftada 1 gün okulumuzda teorik eğitim almaktadırlar. Lisans ve daha üstü mezunlarına bu sürenin yansıması kadar eğitime devam etmektedirler. Bu sürelerin sonunda kalfalık belgesi almaktadırlar.
- Çırakların mesleki eğitim

merkezine gitmesiyle iş kazası ve meslek hastalıklarına karşı sigortayı okulumuz yapmaktadır. Öğrencilere tanınan pasaport, askerlik tecil gibi haklardan yararlanmaları da faydalanmaktadır. Çağrın okula geldiği görüldüğü öğle yemeği okulumuz tarafından verilmektedir.

- Kalfalık belgesini alan çıraklar ustalık eğitimi için 2 yıllık süre zarfında 240 saatlik kurs sonunda ustalık belgesi almaktadırlar.
- Meslekte ustalık belgesi sahibi olan esnafımız 10 aşamadan oluşan 40 saatlik kursa katılmaları sonucunda "Usta Öğretici Belgesi" almaya hak kazanırlar.

- Mesleki Eğitim merkezlerimize 14 yaşından büyük, meslekte çalışan ve en az ilköğretim mezunu olan herkes katılabilir. Mesleklerinde belirli bir süre sigortalı olarak çalışanlar kalfalık-ustalık sınavlarına katılarak belge alabilirler.



İstanbul'a yeni İhtisas OSB'si geliyor

Belli de İktisadi Organize Sanayi Bölgesi'nin en dertli kooperatiflerinden biri İstanbul Dökümcüler Kooperatifi. 1985 yılında başlatılan inşaatla birlikte başlamış dertleri, Başkan Tahir Oruç süreci şöyle anlatıyor: "İSDÖK'e gelen dökümcüler

Bayrampaşa'daydı. Türkiye'de ilk kurulan dökümcüler sitesi olarak İSDÖK İstanbul'da kurulduğundan beri çalıştırmamaya başladılar. Bayrampaşa'ya dökümcüler sitesi kuruyorlar ertesi gün kapatın buraları diyorlar. 1985 yılında beri çamurlarını çektik. 10 sene boyunca dükkanlarımızda, inşaat bitti tam işe başlayacağız. Ondan sonra geldik. Başak konutları yükselmeye başladı. Aman kardeşim duman çıkartmayın. Daha 6 ay olmadı çalışma. Kapatın demeye başladılar."

Bayrampaşa'dan İktisadi Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınan dökümcüler o dönem 40 metrekaarelik yerlerden 100 metrekaarelik yerlere gelince çok büyük olduğu düşünce de bugün tüm dökümcüler arızalarını sokaklara çıkarmak zorunda kalmışlar. Gerek yerlerin yememesi gerek çevresel etkilerden dolayı İSDÖK, Başkan Tahir Oruç, İstanbul'daki tüm

dökümcüleri bir araya toplayan İhtisas OSB'si kurulması ile ilgili çalışmaları başlatmış durumda. Başkan Oruç sözlerine şöyle devam ediyor: "İstanbul Dökümcüler olarak İstanbul'un tüm dökümcülerini bir araya toplayarak altyapısıyla, arızasıyla çevreyi kirletmeden ve yurt ekonomisine çok büyük bir kazançlar sağlayan dört dörtlük bir şey yapmak istiyoruz. Arızasını, yıkaması, kılması ortak olan bir ihtisas organize

kuracağız. Yani dükkana geldiği zaman adamın dükkânında çatıdan baca gözükmeyecek. Direkt kanalizasyona su bağlar gibi bağlanacak. BACASIZ DÖKÜMHANELER olacak. Çünkü zaten ilk siteden arızasını kurarak arızasını gideren yağlısını, dumanlısını arızasını kurarak arızasını dükkâna götürecektir. Zaten dumanı baştan keseceğiz. Yıkamasını yapmadan geçemeyecek. Ondan bir para mı talep edeceğiz. Hayır.



Vali Muhtar, Tahir Oruç ile



Sadece kurulan organize sanayi bölgesinden karşılayacağız ama kar amaçlı olmayacak. Hem maliyet düşecek hem de sarf malzemeleri de düşecek. Plastik, demir vs. Bu yüzden İstanbul İhtisas Sanayi Bölgesi Dökmüçüler adına kurulmak diye düşünüyoruz. Zaten bu şekilde girişimlerimizi de yaptık. Bakanlığa bildirdik. Bakanlık bizi olumlu karşıladı. Yalılı beyin haberi var. İl çevrenin haberi var. TOKİ'nin haberi var. Haberi olmayan kimse kalmadı. Yakın zamanda yer tespitini de yapacağız. Büyükşehir belediye başkanımızın da bu konudan haberi var. Kendisine söyledik. O da olumlu karşıladı. Biz de diyoruz ki bunları bir araya toplayalım. Devletin desteğiyle birlikte alalım. İstanbul'da demiyorum Türkiye'de Avrupa'da bir numara olacağına dair söz veriyoruz. Parmakla gösterecek. Avrupa ülkelerinden gelip İstanbul'dan flir alıp gidecek. İddialıysanız bu konuda. Örnek teşkil edecek. Fakat bu konuyu yapabilmemiz için devlet desteğini mutlaka ama mutlaka arkamızda istiyoruz.

Yer konusunda olsun, flir konusunda olsun. Birlikte ve beraber çalışmamız gerektiğine de inanıyoruz. Üniversitelerle birlikte. Dökmüçülük olmazsa Türkiye'de hiç bir şey olmaz. Kalem olmaz, sandalye olmaz hepsini yurtdışından getirmek zorunda kalırsınız."

İS-DÖK'te faaliyet gösteren dökmüçülerin isteklerini sorduğumuzda Başkan Tahir Oruç, öncelik olarak maliyeti düşürecek kalemlerden başlayarak sınılamaya. İlk olarak elektrikli ucuzla almak istediğini söyleyen Oruç, doğalgazın da ucuzlatarak öylere ulaştırılmaması talep ediyor. Geçmiş döneme göre İS-DÖK'e yardımcı olduğunu söyleyen Başkan Tahir Oruç, "Şimdiye kadar yeni yönetim hatta eski yönetimin yeni döneminden itibaren İstanbul dökmüçülerine baki açısının çok farklı olduğunu gözlemliyoruz. Daha önce ki yönetim İstanbul dökmüçülerini övey evladı olarak görüyordu. Dışlanmış bir vaziyetteydik. Ufacık bir dumanda İOSB şikâyetçi olurdu. Sorunun nedir, yardımcı olalım, birlikte çözelim diye bir yaklaşım yoktu. Ama son za-



manlarda olsun. Yeni seçilen yönetim, İktisadi OSB'de çalışan müdürler, çevre elemanları olsun İS-DÖK'e sıcak bakmaya başladılar. Öz evlatları gibi baktılar. Sağolsun Nihat başkanın da burada hakkını yememek de gerekiyor. Nihat başkan İstanbul dökmüçüler için gereken tedbirlerin alınmasını da istiyor. Tedbirler de alınırken de yapamadığımız bilemediğimiz konularda da elemanlarıyla yardımcı olmaya çalışıyor. En son da kendisine burada teşekkür etmek istiyorum. Bizzat bakanlığa kendisi giderek İstanbul Dökmüçülerine giderek ihtisas organizesi kurulmasıyla ilgili dosyaya bizzat elden teslim etmiştir.

İSDÖK esnafı olarak teşekkür ederiz" diye konuştu

İtelli Organize Sanayi Bölgesi başkanlığı yönetim kurulu üyeliği de yapan Tahir Oruç'un seçimi değerlendirmesini ve gelecek döneme dair çalışmalarını sordüğumuzda ilginç cevap aldı. Başkan Oruç şöyle konuştu: "Entresan bir soru sordun. Yeni yönetimde ben de seçildim. Beni bu göreve layık gördükleri için arkadaşlara teşekkür ediyorum. Kendilerini mahcup etmeyeceğime ve onları gururlandıracağıma söz veriyorum. Fakat tabii seçimlerde enteresan bir olay oldu. Tahir Oruç'un adı nedense çok gündeme geldi. Böyle esprili davranışlarımdan olsa gerek tabii ama bu insanların yaradıcısıdır. Esprilerin altında mutlaka bir gerçek vardır. Bu gerçeklerin altında herkesin tarzı farklıdır. Ama çalışma yöntemlerimize gelince

Tahir Oruç'un çalıştığı ortadadır. Tahir Oruç'un ve yönetim kurulunun. Yönetim kurumumuzun yaptıkları ortadadır. Bundan sonra yapacaklarımızın aynasıdır. Bundan sonra yeni dönemde de geçmiş dönemdekinin en az 10 katını yapacağız diyebilirim. Elektriklerin tamamını yönetim olarak karar aldık. Üstteki elektrik kabloların tamamını yerin altına aldık. Yeni binamızı bitirdik. Oraya taşınacağız.

Hizmet alanının projesi tamamlanacak. Tüm cadde ve sokaklar aydınlanıyor olacak. Ve tüm kooperatiflerin elektrik ve tamir işlerini ücretsiz yapacağız. 3 tane okul yaptıracağız. Elektrikte olsun, inşaatlarda nasıl çalışacağımızı görecekler ve sanıyorum ki teşekkürle gelecekler bize. İddia ediyoruz ve her esprinin altında nasıl gerçek yattığını bazı arkadaşların görmesini istiyorum"



Hedef Bacasız Dökümhaneler



GERİ DÖNÜŞÜM NEDEN ÖNEMLİ

Geri dönüşüme olan ihtiyacın başlamasında savaşlar nedeniyle ortaya çıkan kaynak sıkıntıları etkili olmuştur. Büyük devletler, II. Dünya Savaş sırasında ülke çapında geri dönüşümle ilgili kampanyalar başlatmışlardır. Vızandıya özelikle metal ve fiber maddeleri toplama konusunda teşvik edilmişlerdir. ABD'de geri dönüşüm işlemi yurtseverlik anlayışında çok önemli bir yer edinmiştir. Hatta savaş sırasında oluşturulan kaynak koruma programları, bazı ülkeler de halen devam etmektedir.

Atık alüminyum küçük parçacıklar halinde doğranır. Daha sonra bu parçalar büyük ocaklarda eritilerek, dökme alüminyum üretilir. Bu sayede atık alüminyum, saf alüminyum ile neredeyse aynı hale gelir ve üretimde kullanılabilir. Alüminyumun geri kazanımıyla; enerji tüketiminde azalma % 95, hava kirliliğinde azalma % 90, su kirliliğinde azalma % 97, baca gazı kirliliği emisyonunda azalma % 99 oranında olur ve boksit çevresinde korunmuş olur. Bir kilogram alüminyum kutu geri kazanıldığında; 8 kg boksit madeni, 4 kg kimyasal madde, 14 kW/isa elektrik enerjisi kullanımı korunmuş olur. On adet alüminyum içecek kutusu geri kazanıldığında, 100 kW/isa bir lambanın 35 saatte veya bir TV'nin 30 saatte harcadığı elektrik enerjisi korunmuş olur. Bir ton kullanılan alüminyumdan alüminyum üretilirse; 1300 kg boksit bakiyesi, 15000 litre soğutma suyu, 860 litre prosesin suyu, 3000 kg CO2 ve 11 kg SO2 emisyonu daha az olur.



Geri Dönüşümün Önemi

1. Doğal kaynaklarımızın korunmasını sağlar.
2. Enerji tasarrufu sağlanmasına yardım eder.
3. Atık miktarını azaltarak çöp işlemlerinde kolaylık sağlar.
4. Geri dönüşüm geleceğe ve ekonomiye yatırım yapmamıza yardımcı olur.

DÜNYA DEVLERİNİN TERCİHİ: MESAN

Mesan Kilit'in giderken aklımızda bir çok soru işaretleri vardı. Yedek parçalarını, makine üreticilerinin olduğu kooperatife, nasıl olur da bir kilit firması olarak bu denli isim yapabilir.

İçeriye girdiğimizde bizi Mesan Kilit'in Genel Müdürü **Rıdvan Mertöz** güler yüzüyle ve sıcak tavırla karşıladı. Rıdvan Bey ile konuştukça bu başarının tesadüf olmadığını görüyoruz. İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyesiği de yapan Mertöz'ün bir dakikası bile boş geçmiyor.

1979 yılında Eylül Topçular'da 57 metrekare ile başlayan serüveni bu günlerde İkitelli'deki 5100 metrekare dükkânla devam ediyor. İşe bir firmaya yan sanayi olarak başlayan şirket, durum kötüleşince başka alanlara yönelmişler. Şahıs firması olarak kurulan işyeri, yaklaşık 16 yıldır kurumsallaştı ve limited şirketi olarak hizmetlerine devam ediyor.

Marka değeri olarak dünyada bu sektördeki tarımşılık serüveninde dördüncü sırada olan Mesan Kilit üretiminde de ilk 10 içerisinde yer aldığını söyleyen Rıdvan Mertöz: "Mesan Kilit, endüstriyel kilit ve menteşe yapan bir firma. Daha çok

sektörümüz tarafından tanınan bir markayız. Mobilya kilitleriyle işe başladığımız işimizi 1980'lerin sonunda endüstriyel kilit daha ağır basmaya başladı. Markanın oluşumu sadece kaliteli mal üretmekle olmuyor. Bu için sürekliliği, müşteri memnuniyeti, sevkiyat kalitesi, müşteriye özel ürün yapma gibi bir sürü kriterler sayılabilir. En önemlisi de etik ticaret anlayışı. İşinizi düzgün, kandırmadan ve müşteriye saygı olarak yapınca kaliteli ve markalaşmış oluyorsunuz. Müşteri sizin isminize geliyor ve artık vazgeçmiyor.

Müşteri her zaman buranın kalitesine güvenip her zaman istediğim mal bulurum mantığı ile bizimle iş yapıyorlar. Bizim dünya çapında kurumsallaşmış müşterilerimiz var. Onlar merdiven altı kuruluşlardan, gelip geçici yerlerden mal alamazlar. Bir saat bile durdurmayı hayal bile edemezler. General Electric'ten tutun da Siemens, Mercedes, Arçelik, Vestel gibi firmalar bizim müşterimiz" diye konuştu.

Hala büyüyen şirket, İtelli Organize Sanayi Bölgesi'ne 1999

yılında taşınmış. O günden bugüne olan süreci Mertöz şöyle anlatıyor: "İkitelli OSB'de iki dükkânla başlayan iş hayatımıza bugün on üç dükkânla devam etmekteyiz. 5.100 metrekare kullanım alanı ve 136 çalışanı olan bir firma durumuna geldik. İkitelli'nin katma değeri oldu tabii ki. Çok merkezi bir yer ve her yere yakın. Onun için büyüme sürecimiz burada daha hızlı oldu. Önceki işyerlerinde çok kötü ve



Rıdvan Mertöz



verimsiz bir çalışma ortamındaydık. Küçük işyerleriydi. Buraya geldiğimizde buraları bir fabrika gibi gördük, ferahladık. Ama kısa sürede, yaklaşık bir yıl içerisinde, üçüncü dükkânımızı tuttuk. O da yetmedi. Beşli yeri ilave ettik. Hademköy'de bir arsamız vardı. Oraya fabrika yapıp taşınacaktık fakat İkitelli'yi çok sevdi. Buradaki beş dükkânlık yerimizi satın aldık. Buralar da yetmeyince yan dükkânları da satın alarak 13 dükkânlık bir genişleme oldu. Ama burada da eski durumumuza geldik. 13 dükkân olsa bile yerimize sığmaz olduk. O zaman 54 metrekarelerden oluşan altı dükkâna sığmazken buraları ferah görürken, şimdi buralara da sığmaz olduk. Neredeyse ondan daha kötü durumdayız. Biz de bugünleri görerek Silivri'den fabrika için arsa almıştık. Bir buçuk yıl önce inşaatımıza

başladık ve birkaç ay sonra yeni fabrikamıza da taşınmayı planlıyoruz.”

AR-GE çalışmalarına da büyük önem veren Mertöz, “Bizim insanımız çok fazla plan veya fiabilite yapmayı pek sevmeyiz. Ama büyümek için mutlaka bir planınızın olması şart. Çok hızlı büyümek de tehlikeli. Çok yavaş büyürseniz de hedefinize ulaşamazsınız, bu yüzden biz de hedeflerimize biraz geç de olsa ulaşıyoruz. Mutlaka buralara geleceğimizi planlıyorduk, biliyorduk. İleriye dönük olarak 1,3 ve 5 yıllık gibi uzun vadeli planlarımız var. Silivri'deki fabrikamıza gittiğimizde de birkaç sene sonra sığmayacağımızı bilincinde olarak yeni girişimlerde bulunuyoruz. Bir ürün planlaması içerisindeyiz. Ne yapacağımızı belirliyoruz. Çok ciddi bir teknik altyapımız var ve bunlar AR-GE çalışmaları yapıyor.

Türkiye'de endüstriyel kilit yapan 8-10 firma içerisinden AR-GE yapan tek firmayız. Biz yapıp geliştiriyoruz ve birileri sonradan bize benzetmeye çalışıyor. Ne kadar koruma altına alırsak da engel olamıyoruz. Son bir yıldır dünyada elektronik kilitte bir geçiş dönemi var. Yılın ilköncü yarış ürünlerimiz satışa çıkacak. Kısmen satışa sunulduysa da elektronikğin bizim için yeni bir alan olmasından dolayı testleri sıkı tutuyoruz. Mahcup olmamamız lazım. Yavaş yavaş gidiyoruz o yüzden de. Kapa kilitinde 10 senedir kullanılan bu sistem endüstriyel kilitlerde daha çok yeni. Biz de bu teknolojiye dünya ile aynı anda başlayıp sunuyoruz. Onlar da deneme safhasında ve biz de bu safhadayız” dedi.

Çokırdektek yetişen ve büyüyen İdris Mertöz, yeni girişimcilere şunları öneriyor: “Hesabını kitabını iyi



yapımlar çok aceleci olmasınlar. Bizden örnekler vermek isterim. Türkiye'de sanayici deyince dertli insanlar akla geliyor. Bize bir dokunursanız biz başlangıç dertlerimizi sıkıntılarımızı hele İstanbul'da sanayici olmak daha da zorlaşıyor. İktisadi belki şimdi sorun yaşamıyor gibi gözükse de çok kıymetlendiği için yerlerimizde göz dikmiş durumdadalar. Bizim yerlerimizde konut, plazalar, iş merkezleri düşünülüyor. İstanbul'un her yeri rantla dönük düşünülüyor. Sanayi ikinci plana itiliyor. Sanayicilik zaten zor. Zaten problemli. Problem saymakla bitmez. Şu anda mevcut hükümetlerimizde destek verse bile bizim heyecanımız fazla, bunlar yetmiyor. Daha hızlı kallonmamız lazım. Ülkenin daha hızlı ilerlemesini istiyoruz. Özellikle şunu belirtmek istiyoruz biz ihracatçı bir firmayız. Ürettiğimizizin yarısından fazlasını dışarı

satıyoruz. Ama şöyle üzülüyorum ithalattında Türkiye'de tehlikeli boyutlara gittiğini görüyoruz. Bu sene ki açığı görünce çok ürküyorum, çok korkuyorum. Giderek dış ticaret açığı büyüyor. Bunun yolu üretmekten geçer. Her şeyi ithal etmenin anlamı yok. İthalat da olmaz. Ama bu ülkede her şey ithal ediliyor. Çerçöp ne akla gelirse ithalat yapıyor. Biz de ithalat yapıyoruz ama ürün kalitemizi yükseltmek pekilde ithalattar yapıyoruz. Çin'den ithalat yaptığımız gibi İsveç'ten, Fransa'dan, İngiltere'den de ithalat yapıyoruz. İthalatımızın büyük bir kısmı Avrupa ülkelerinden oluyor. Hammaddede pekilde ithalattımız. Yani bu çılgınlığın kontrollü olması lazım. Herkesin duyarlı olması gerekir. Bu ithalat çılgınlığı ülkemizin geleceği için çok büyük tehlike olduğunu düşünmekteyim. Yasaklamak, fon koymak, gümrük

vergilerini artırmakla da değil, insanların duyarlı olmasını istiyorum. Fonlar ve ya gümrükler koyarak dengeleyim allak bullak oluyor bunun için bu serbest düzeni içerisinde sağlanmalı ama hepimiz duyarlı olmalıyız. Yerli malı, yerli ürünleri tercih etmeliyiz. Sanayi toplumu olması bekliyorlar ancak bunun için altyapıyı hazırlamıyorlar. Biz sanayiye geç geçmiş bir toplum olmamıza rağmen sanayiye çok sevdik, çok çabuk kavradık. Hiçbir Ortadoğulu veya doğulu ülkenin eritemeyeceği bir hızla biz sanayileştik ve sattıklarımızın yüzde 80'i sanayi ürünü. Bundan sonra amacımız daha katma değerli ürünler yapmak. Daha vasıflı ürünler yaparak ihracatımızı daha canlandırmak ve ülkemizin ekonomisini hak ettiği yere getirmek. Bizim dileğimiz istediğimiz, rüyamız bu."

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ - 2

Kemal ÖZMEN
İOSB Mali Müşaviri



4 562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nun "Gelirler" başlığını taşıyan 12.maddesinde OSB'nin gelirleri olarak, iştirak payları, aidatlar, arsa ve altyapı

kazım payları ve hizmet karşılıkları, OSB altyapı ve sosyal tesislerin ihalesi için hazırlanan dosyaların satış bedelleri ile bölge içinde kurulacak olan işletmelerin projelerinin tasdik ve vize bedelleri, yönetim aidatları, su, elektrik, doğalgaz, sosyal tesis anıtma ve benzeri işletme gelirleri ile iştirak gelirleri, arsa satışından sağlanan gelirler, bağışlar, bölge ortak mülklerinin kira ve ortak gelirleri, banka faizleri, gecikme cezaları, ilan ve reklam gelirleri ve diğer gelirler olarak sayılmıştır.

4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nun "Muafiyet" başlığını taşıyan 21.maddesinde ise, "OSB tüzel kişiliği, bu kanunun uygulanması ile ilgili işlemlerde her türlü vergi, resim ve harçtan muafır. Anıksu, anıtma tesis işleten bölgelerden, Belediyelerce anıksu bedeli alınmaz." hükümü yer almaktadır. Yasada bu hüküm yer aldığı halde, uygulamada birtakım zaraflıklar ve karşılıklar yapıldığı gözlenmektedir. Zira bilindiği üzere temel kural, her muafiyet veya istisnadan kendi kanununda yer almış olmasıdır. Dolayısıyla Organize Sanayi Bölgeleri Kanununda böyle bir hükümün yer alması, tek başına muafiyet veya istisna için yeterli olmamaktadır. Bu nedenle OSB'lerin çeşitli vergi konularını kapsandığı muafiyet ve istisnaları gözden geçirecek olursak, aşağıdaki hususların hüküm altına alındığı görülecektir.

a-Kurumlar Vergisi Kanunu:

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Muafiyetler" başlığını taşıyan 4/ı maddesinde "Organize sanayi bölgeleri ile küçük sanayi sitelerinin altyapılarını hazırlamak ve bunlarında faaliyetle bulunanların arsa, elektrik, gaz, buhar ve su gibi ortak ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kamu kurumları ve kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ile gerçek ve tüzel kişilerce birlikte oluşturulan ve kazancının tamamını bu yerlerin ortak ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılan işitsadi işletmelerin kurumlar vergisinden muaf oldukları" hüküm altına alınmıştır.

b-Katma Değer Vergisi Kanunu:

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/ı maddesinde "Organize sanayi bölgeleri ile küçük sanayi sitelerinin kurulması amacıyla oluşturulan işitsadi işletmelerin arsa ve işyeri tesislerinin katma değer vergisinden istisna olduğu" hüküm altına alınmıştır. Kararımlardan alınan aidatlar herhangi bir teslim veya hizmetin karşılığı değil emmek parçası, katma değer vergisinden istisna edilmemesi halinde katma değer vergisi tabii olacaktır, ancak verilen bir mal ve hizmetin karşılığı tahsil edilmiş halinde katma değer vergisi tabii olacaktır, buna karşın 40 no'lu KDV sirkülsünün "1.3 Aidatlar" başlıklı bölümünde hüküm altına alınmıştır. Yukarıdaki hükümlerden anlaşıldığı üzere, OSB'lerde kurumlar vergisi muafiyeti ile katma değer vergisi istisnası arasında doğrudan bir ilişkinin olmadığı görülecektir. Bu nedenle çevredekı OSB'lerin gözden geçirilmesinden görüleceği üzere, çoğu OSB'nin kurumlar vergisinden muaf olduğu halde, katma değer vergisinin mükellefi olduğu görülecektir.

c-Emlak Vergisi Kanunu:

Diğer taraftan 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 5/ı maddesinde; Organize sanayi bölgeleri ile küçük sanayi sitelerindeki binalar, inşaatının sona erdiği tarihi takip eden bütçe yılından itibaren 5 yıl süre ile emlak vergisinden geçici olarak muaf tutulmuşlardır. Yine 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 13/ı maddesine göre; Organize sanayi bölgeleri içinde yer alan arsaların, sanayici lehine tapuda tesvici yapılmaya kadar geçici muafiyetten istisna emmektedirler. Ancak OSB'lerle ilgili herhangi bir gelirin veya yapılan bir işlemin vergye tabii olup olmadığı, sadece OSB Kanunu ile çözümlenecek bir husus olmayıp, bu konu ile ilgili, ilgili vergi kanununa bakılması gerekmektedir. Zira bilindiği üzere bazı vergi konularını diğer kanunlardaki muafiyet ve istisnalar geçerli sayıldığı halde, bazı vergi konularını diğer kanunlardaki muafiyet ve istisna hükümlerinin geçerli olabilmesi için ilgili vergi kanununda açık hüküm olması (diğer vergi konularındaki muafiyet ve istisnaları geçerli olduğu, yada açıkça bu konuları kapsandığı muafiyet ve istisnaları ilişkin bir hükümün yer aldığı) gerekmektedir.

Murat 124 ustaları çipli arabaları NASIL YAPACAK



Atatürk Oto Sanayi Sitesi, İktisadi'nin için oto sanayicileri kooperatifinden bir...Başkanı Mustafa Keskin, sektörün 30 yıllık önderi. Maslak'taki Oto Sanayi Sitesi'nin de başkanı olan Mustafa Keskin, oto tamir atölyelerine 600 metrekare olma zorunluluğu getiren yönetmeliğe baş kaldırıyor ve hakkı bir savunmayla "Madem böyle bir sınır getirilecekti, neden projelerimiz zamanında onaylandı" diyor.

Mustafa Keskin'le ikiselli'nin bugününü ve yarını konuştuk. Özellikle kendi sektörü ile ilgili olarak 100 metrekarelik atölyelerin yetmediğini belirten Keskin başkanı, bir lift yerine iki lift konduğunda işyerinin daha modern ve donanımlı olacağını belirtiyor ve şöyle konuşuyor: "Bir meslek grubu binalarla modern olmaz. İçindeki araç gereç, avadanlık sistemiyle modernleşir. Şimdiki mekanlarda bu sistemi uygulamamız mümkün değil. Zaten metrekarelerin yeterli

olmadığı da yeni çıkan yasanın belli oluyor. 2009'da çıkan yasaya göre bu mesleği yapmak için 400 metrekare kapalı alan şartı getirildi. Aslında bir meslekte kapalı alan şartı olmaz, yeterlilik belgesi aranır. Kapalı alan şartını koyduranlar dev otomobil distribütör firmaları. Bu yasa Ankara'da güçlü lobileri olan devler şimdiki küçük oto tamir sektörünü yok etmeye çalışıyorlar. Doğru bir karar değil, bu haksızlık. Mustafa Keskin'in kuralın 60-70 metrekareden 100 metrekareye gidip rahat edilebilir denildiği ama bugün bu alanlar da hem yetmez oldu hem de çıkan yasalarla sıkıntıya yol açıldı."

600 metrekare sınırı ile ilgili yasa çıkarken distribütör servislerinin görüşüne göre hareket edildiğini ve Türkiye'deki on binlerce küçük tamircinin başta bulunduğu odalardan ve sanayi sitesi yöneticilerinden görüş alınmamasını eleştiren Mustafa Keskin, "Devlet olarak şehrin merkezine sermaye gruplarına kocaman atölyeler yaptırıyoruz. Bana da diyorsun ki 'Açelyen zaten küçük, sen bu siteden şehrin dışına çık.' Tamam ben yapıyorum. Beni de götürdün Sileri'ye. Peki müşteri bana



Mustafa Keskin

ma gelecek servise mi gidecek" dedi.

İkitalif'de 28 yıl geçtikten sonra bugün en önemli eleştiri neler olduğunu sorduğumuz Mustafa Keskin, tüm sanayiciler gibi eğitimi eleman açığına dikkat çekti ve şöyle konuştu: "Bugün kallonmakta olan devletler şunu söylüyor. Bir ülkenin kallonması meslek liselerinden geçer. Küçük esnaf sektöründen geçer. Onları yapmıyorsanız diğer ülkeler üst gruba yaparsanız o ülkede kallonma refah düzeyi çöker. Biz birazda bürokrasinin hantallığından ikitalifde eğitimde geri kaldık.

Türkiye'de bugün distribütörler, paraları olduğu için, devlet okullarının içine giriyor ve kendi departmanlarını yapıyor kendi adanmış eğitiyor. Ne ile eğitiyor. Bugünün teknolojiyi araç gereçlerle avadanlık üretiyor tamam. Fekî distribütörler son teknolojiyi bilen eleman yetiştirecek, bizim küçük atelyelerimizde hala 124 Murat arabanın şanzımanıyla çırak eğitiyor-sun. İkişinden aldığın çırağı düşün. Biri çifti araba, biri mekanik ustası.

O zaman büyük sermaye grubu distribütörler kendi ustasını kendim yetiştiriyorum diye bölücülük yapmış oluyor mu? Dolayısıyla muhakkak buraya devletin meslek okullarıyla alakalı onlarla rekabet edebilecek onları bir seviyeye getirmesi lazım."

İkitalifler üstü eğitim merkezinin bu açığı kapatabileceğini ifade eden Mustafa Keskin eskiden çırak ve kalfaların nasıl yetiştirdiği ile ilgili bir anekdot sundu: "Eskiden çıraklar nasıl bulunurdu. Diyorlar ki ki bir meslek sahibi olan . Anadolu da bir laf

vardır meslek erbabı öğlene kadar, mesleksiz adam akşama kadar aç kalırdı. Şimdi meslek erbabı da akşama kadar aç kalıyor. Babalar eskiden 'Çocuğum, eti senin kemigi benim' diye uşa yapma gönderiyorlardı. Şimdi çocuklar tahirhanede eskisi gibi gelecek görmüyor ve eğitimi de olmasayınca gidiyor en ucuz yapabileceği sektörlere kayıyor."

Mustafa Keskin'e bundan sonrası için ikitalif'in odaklarını ve neler yapılması gerektiğini sorduk ve aldığımız cevap şöyle uralandı: "Başta mesleki eğitim, sonra spor yani bundan sonra her şey gençlerle ilgili olmalı. Dünyada kallonmuş ülkelerin hepsi en az 50 yıl planını, projesini yapıyor ve gençliğin ihtiyacını eğitimini öne alıyor. Gençlere yönelik ikitalif cazibe merkezi olmalı. 1.surada eğitim 2.surada gençlerin cazibe merkezi olacak spor alanları. 3.surada da inovasyon merkezi kurulumu gereği var. Mesela Organize Sanayi Bölgesi futbol takımı kuraram. Neden? İşte gençleri cezbedecek. Spor kompleks kurulumu içinde giyere olan, futbol olan. Bunu düşünüyorum ama hadi ver bana arazi. Yok ki. Yol viyadükleri dahil iş merkezi yapıyor. Bir de teknolojik şartlar günün kopulları gerektiği müddetçe yapılan Organize Sanayi'yi destekler şekilde departmanlar kurulmalıydı. Yani değişimin dönüşümün önünde. Hani bir laf vardır at bulunur meydan bulunmaz, meydan bulunur at bulunmaz. İkitalif'de ayrıca bir inovasyon merkezi olmalı. Buna ar-ge çarpması da eklenmeli. Yani Sayın Başbakan diyor ki 2023.. Biz de İOSB olarak önümüzde

yapılacaklarla ilgili hedef koymalıyız ve 2023'e kadar bitmesi gereken projelerimizi hazırlamalıyız. Meselenin özünde bu yatıyor. Buralarda mesai yapan insanlar, toplum önderi olan insanlar, sorumluluk üstlenmiş insanların sürekli proje geliştirmeli, itişare etmeli ve bunu muhakkak belli zemine taşımak. Yoksa biz mesela seçilen insanlarız. Seçildi diye oturuyoruz biz bu ülkenin önünü tıkoruz demektir. Toparlayalım OSB yapılmıştır yapılanın eline sağlık. Yeterlilik noktasında değildir. Mevcut yöneticiler olarak odaklarını tamamlayıp geleceğe taşınmalıyız.

Mustafa Keskin'e, bir de ikitalif'in mimari durumunun geleceğini sorduk ve yanıtına olan küçük atelyelerin, dükkanların birleşip farklı bir yapılaşmaya göüp gümeyeceğini sorduk!

"Tüzde yüz yapılaşmaya gider diyorum. Bu günkü Türkiye'nin değişim dönüşümü ile ilgili farklı konseptlere geleceğini düşünüyorum. Yetmeyeceği içinde böyle olacak. Örnek Madak Atatürk Oto sanayi sitesi 1967'de temel atıldığında 1974'de teslim edildiği zaman oradaki esnafın yakaları 'aman dikkat edin siz kurtlar yer, dağın başı. Size araba mı gelir' dedikleri Madak şu an Türkiye'nin en kıymetli yeri. İkitalif'de de yer kıymetlendikçe tek katlılar çok katlıya yönelecek. 15- 20 sene sonra OSB'ye de diyecükler ki 'Ya pöhrin göbeğinde senin ne için 'var çık git' diyecükler. Tabii gitmek o kadar kolay olmayacak ama bu bölgenin değişime uğrayacağı bir gerçek."



“İKİTELLİ AMACINA YÜZDE 150 ULAŞMIŞTIR”

Çevre Sanayi Sitesi Başkanı Yusuf Tokdemir, İkitelli’ye ilk adım atanlardan. Dünden bugüne İkitelli’de neler hedeflendiğini ve bugün hedefe ulaşmada kat ettikleri yolları konuştuk.

Çevre Sanayi Sitesi’nin kuruluşuna 1985 yılında giren Başkan Tokdemir, 1989 yılında da başkan oldu. Bundan sonrasında ondan dinleyelim...

Son 25 yılda ne gibi değişiklikler oldu?

İkitelli, zamanın Büyükşehir Belediye Başkanı Bedrettin Dalan’ın yapmış olduğu planlama ile İstanbul’un içerisinde bulunan

muhtelif yerlerde işte Beypazarı’ta, Eminönü’nde, Bayrampaşa’da, Beyoğlu’nda, Etiler’de, Haliç kenarında bulunan gayri tarhi şartlarda çıkan küçük birkaç tane de orta ölçekli işletmenin şehrin içerisinde daha sağlıklı bir mekâna kavuşturabilmesi için İkitelli planlandı. Ve harekete geçirdi. Fakat daha sonra ikinci kuşak İkitelli hayatı geçerken yasal inşaatlarına, mekânlarını yaparken bu sefer İkitelli’de bir başka şey gözle çarptı. Fakat bunu maalesef biz bu güne kadar Türkiye’deki siyasalere veya Türkiye’yi yönetenlere çok fazla da anlatabilmiş değiliz. Önce de şu, 33 bin maddeli işyerinden oluşan yaklaşık 20 bine yakın işletmenin faaliyete geçtiği İkitelli Organize

Sanayi Bölgesi’nde bu işletmelerin içerisinde Türkiye için bazı ile mücadele edebilecek, imalat sanayinde ciddi gelişimini tamamlaymış, pazar da kendine yer olmuş, teknoloji ve ar-ge’sini tamamlaymış işletmelerini desteklenerek İkitelli çevresinde ulaşım lojistiği uygun olan yerlerde bulunan orta ölçekli, işletmeye dönüştürülebilmek, Türkiye’nin İkitelli’de böyle bir yanı vardı. Fakat maalesef bunu sağlayamadık. Bu orta ölçekli işletmeye geçiş çok az kaldı. Yani 30 tane olduysa çok büyük bir başarı bana göre. İkitelli’deki sanayicilerin yüzde 10’unun orta ölçekli işletmelere dönüştürülerek İkitelli’nin çevresinde mükhal oluşturulabilecek olan onar dönümlük

arsalarda yapacakları daha çağdaş, daha modern işletme'nden de böyle 3 bin tane işletmenin oluşturulmasını düşünmüştük o tarihlerde, İktisadi Organize Sanayi Bölgesi'nde bu 3 bin işletmede zamanında onlar görülebilirdi veya belki biz anlayabiliydik ve ya bunlara bir takım destekler geliştireci bilgilendirici ar-ge çalıştırabiliydik. Çünkü bu işletmeleri siz görüyorsunuz - siz yapıyorsunuz. Oo-motiv sektörüne, makine sektörüne, gıda sektörüne, tekstil sektörüne muhtelif yedek parçalar üreten sanayi çevreleri burada. Çünkü bunlar el yordamıyla yetiydi. Bu ilke bunları kolay kolay yitirdi. Birinci aşamayı kendi emekleriyle kendi bilgileriyle kendilerinde olan çevrelerle beraber ortaya çıkarıyor. Ama önemli olan bunların dünya pazarında kopabilecekleri ortamı bunlara hazırlamak. Bunu maalesef yapamadık. Bu konuda ben hakikaten üzgünüm. Bunlar için ciddi yasalar, ciddi teşvikler çıkarılarak bu işletmelerin önce orta boy işletmeler sonra büyük işletmeye taşınabiliirdi.

İstanbul'da sanayi sitesi olması gerekir. Hammaddeye nasıl kolay ulaşılabilsen, enerjiye nasıl kolay ulaşılabilsen, ara elemana, teknik elemana, emeğe ne kadar kolay ulaşılabilsen sanayii de orada yapmak zorundasın. Yani İstanbul'da sanayinin gelişmesi sanayinin kurulması bir zorunluluktan doğmuştur. Bunun için öncelikle İstanbul'un mücavir alanları içerisinde işte bu 100 km batısında olur, 100 km doğusunda olur, 50 km kuzeyinde olur, 50 km güneyinde olur. Hammaddeye kolay ulaşılabileceği, person-



elini çok rahatlıkla beraber, teknik elemanın, ara elemanın, bilgi elemanın çok kolaylıkla taşıyabileceği bilgi üretebileceği ortamdan kopmamak kaydıyla birçok İstanbul'da işletmeler bir takım teşviklerden muhtelif illerine gitmeler ama hepisi gitmekleri yere geldi daha sonra. Tutunamadılar. İş yapamadılar.

Şimdi az önce bahsettiğim öldüklerini bir temenniydi. Daha ileri, daha büyük başarıları inşa edilebilirdi. Ama öncelikle anlayışlarımız azla ve katta şu anlamda gelmemeli. İktisadi amacına ulaşamamıştır. Hayır, iktisadi verimliliğine yüzde 150 ulaşmıştır. 1985 yılında başlanan amaçları yüzde 150 aşmıştır. Yani verimliliği, prodüktivitesi yüzde 150 olmuştur. Bir düşünülürse bugün 1,5 olmuştur. Ancak bizim dediklerimizi gerçekleştiremiş olsaydı yüzde 500 ulaşmış olacaktı. Amacın ötesine taşınmış olacaktı. Tabii bu bir temenniydi. Onlar farklı vizyon sahibi insanların yapabileceği şeyler. Demek ki bizim vizyonumuz onu gerçekleştirebilecek peyi tamamlanmadı. Şimdi somut olarak söyleyeyim.

Biraz da Çevre Kooperatifi'nden bahsedelim.

Bayrampaşa'da yarı bodrum 100 metrekare imalathanede kurdum işletmeyi. Buraya 400 metrekarelik bir yere geldim. 400 metrekarelik yer yetmedi. Daha sonra bin metrekarelik alana yerleştim. Daha sonra burası da yetmemeye başladı. Bunun gibi sitelerde muhtelif işyerleri var. Telsiz Lüzak Sanayi gibi firmalar. O da Bayrampaşa'da 100-150 metrekare bir yerden geldi bugün sitemizde 10 bin metrekare kapalı alanda çalışmakta burası da yetmiyor. Mücavir alanlarda şu an lojistik merkez olan bir yerde 30 bin metrekare bir yer alık. Orası da birerse ortaya taşınacak. İşletmeler burada küçükten ortaya geçişini tamamlamış durumdalar. Önemli olan bunlara yakın alanlarda yerler tahsis etmek. İktisadi'nin büyütebileceği, gerçekten imalat yapabilecekleri yeni yerlere ihtiyacı var. Gelişen işletmeleri göndermek zorundayız. Gelişimini tamamlayanlar daha büyük alanlara gitmeli.

GELECEĞİN DİNAMOSU İNOVASYON

Salih KESKİN
İnovasyon Uzmanı



Her gün internet sayfalarından piyasaya doksan milyar adet A/4 boyutunda bilgi girişi vardır. Bu durum her sektör ve her alanda müthiş bir dinamizm oluşturmaktadır. Bu hızlı süreç yönlilik uyumlu bir aksiyon yakalayamadıkdan takdirde özellikle küçük ve orta boy firmaların işi oldukça zor olacaktır.

Küçük ve orta boy firmaların rekabet güçlerini arttırmak için inovasyon yapmalarını kolaylaştıracak yollar bulunmalıdır.

Firmaların elini güçlendirecek inovatif rekabet stratejileri

Küçük ve orta boy firmalar büyükler karşısında ne yapmalı? Yeterli gücü yok, inovasyon yapamıyor; danışman tutamıyor; vizyon geliştirecek kadar da gezip göremiyor. Ne yapmalı? Yoksa şimdiden kepenkleri indirip gitmeli mi? Tekerleği icadı kadar değilse bile ora yakınlıkta zor bir soru bu. Önce köşeli ve sonra buradan yola çıkarak yuvarlak bir cevap üretmemiz gerek. Büyükler karşısında etkisi az ve güçlü oldukça düşük olanların bir mücadelesinden bahsediyoruz. Hatta bir müddet daha böyle giderse küçüklerin yok olacağı bir realiteden bir piyasa durumundan bahsediyoruz. Bir şeyler yapılmazsa savaşın sonu belli gibi. Ciddi bir mücadele stratejisi geliştirmek ve kazanma üzerine yeni tezler üretmek durumundayız.

1. Tez: Müşterinin büyüklerde bulamayacağı bir özelliğin keşfi

Bulunacak bu özellikler her sektör için

değildir. Ve her işin de kendine has tarafları vardır, doğru yerde aranırsa bulunabilir. Bulunacak bu özellik, büyüklerde hiç yoktur anlamına gelmez. Büyüklerin yapısı gereği küçükler kadar cazip olamayacakları, küçükler kadar üzerine düşemeyecekleri bu alanları küçük ve orta boy firmalar tespit etmek durumundadır. Bu konu farklı açılardan geliştirilmelidir.

2. Tez: Küçüklerin bir araya gelerek ortak olarak bir silikon vadisi geliştirmeleri

Küçük firmalar bir araya gelerek bir proje ekibi yani silikon vadisi oluşturmaldırlar. Buranın amacı, büyüklere karşı yeni aksiyonlar ve stratejiler geliştirmektir. Küçükler için büyük olan bu iş, birçok küçük firma bir araya geldiğinde yapılabilecek, mümkün bir özelliktir.

3. Tez: Müşteri ilişkileri üzerine yoğunlaşmak. Sadece bu konuda ciddi bir konum geliştirmek.

Aktarışta müşterinin beklediği şey artık, sadece ürün özellikleri ve fiyat değil, bunun yanında duygusal öğelerin de ürün ve hizmeti içinde yer almasıdır. Dünyada çok yoğun olarak duygusal öğelerin satış ve pazarlamada kullanıldığını biliyoruz. Küçükler, büyüklerin bu konuda yaptıkları üzerinde sondağlar yapabilir ve daha özellikli bir şekilde uygulayarak dikkatleri kendi üzerlerinde yoğunlaştırabilirler.

Emniyet Müdürü Ekrem Güneyisi iddialı..

“İKİTELLİ'YE SUÇLU GİREMEZ, GİRSEDE ÇIKAMAZ”

Başakşehir İlçe Emniyet Müdürü Ekrem Güneyisi, İOSB'nin yeni yönetiminin emniyete verdiği destekten oldukça memnun. İOSB'nin aydınlatma ve MOBESE desteği suç oranının azalmasında rol oynadı.



Başakşehir İlçe Emniyet Müdürü Ekrem Güneyisi, suç oranında İstanbul'daki ilçeler içinde en düşük seviyede kaldıklarını belirterek, “İkİTELLİ'ye suçlu giremez, girse de buradan çıkamaz” şeklinde iddialı bir ifade kullandı.

Bölgenin güvenliği konusunda

400 resmi polislin yanı sıra, 37 kooperatif ve müstakil sanayicilerin özel güvenlik elemanlarıyla entegre bir şekilde 1000 kişilik bir kadronun görev yapacağı belirten Ekrem Güneyisi, “Esnafın, sanayicinin ve bölgedeki tüm halkın emniyeti için hizmetteyiz” dedi. İstanbul'daki diğer ilçelerde

ayda 80-100 arası suç işlendiğini, Başakşehir'de ise bu rakamın en fazla 20'lerde kaldığını bildiren Güneyisi, teknolojiyi en yoğun kullanan emniyet teşkilatı olduklarına söyledi. Bu konuda İOSB Başkan vekili Nihat Turanlı'dan önemli destek gördüklerini ifade eden Emniyet Müdürü Güneyisi, “9 noktadaki direklerin her birine 5'er adet olmak üzere toplam 45 mobese kamerası İOSB yaptırdı. Böylece teknoloji den üst düzeyde yararlanma imkanımız oldu. Ayrıca tüm sokakların aydınlatılması yine İOSB tarafından tamamlandı. Suç oranının azalmasında aydınlatmanın yüzde 40 katkısı var. Bütün bu destekler ve İOSB yönetimi ile işbirliğimiz bölgede suç oranını azalttı” şeklinde konuştu.

Başakşehir Emniyet Müdürlüğü'nde güvenlik dışında verilen hizmetlerin başında pasaport, trafik tescil ve ehliyet gibi konular yer alıyor. Ve Emniyet Müdürü Ekrem Güneyisi, halka hizmetin ilkesini “Yatandaşa en hızlı hizmet sloganımız” dedi.



Her poliçe sahibi **KORU SİGORTA'nın** ortağıdır

Temelinde işbirliği anlayışı bulunan kooperatifçilik, zaman içerisinde değişen ihtiyaç ve şartlara göre ilke ve değerlerini yenilemiş ve birçok ülkede başarıyla uygulanan bir işletme modeli haline gelmiştir. Uluslararası Kooperatifler Birliği'nin (ICA) tanımına göre kooperatif: "Ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları ve istekleri, müşterek sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen bir işletme yoluyla, karşılıklı olarak üzere gönüllü olarak bir araya gelen insanların oluşturduğu özerk bir teşkilattır".

Birleşmiş Milletler'in yaptığı bir çalışmaya göre, dünya genelinde, 750.000'den fazla kooperatif ve bir milyardan fazla kooperatif ortağı bulunmaktadır. Avrupa Birliği içerisinde ise 150.000 civarında kooperatif ile yaklaşık 163 milyon kooperatif ortağı bulunmaktadır ve bu kooperatifler aracılığıyla 5,4 milyon kişiye iş imkânı sağlanmaktadır.

Şen küresel krizde dünya üzerinde büyük halk kesimlerine hitap eden, gösterdikleri faaliyetlerle ulusal ekonomilere önemli katkılar sağlıyor ve sürdürülebilir ekonomik



yapılarıyla köhlem yaratan kooperatifçilik sektörünün önemi, bir kez daha ortaya çıkmış, krizin sermaye şirketleri üzerindeki olumsuz etkileri büyük düzeylere ulaşırken, kooperatifler krizden çok daha az etkilenmişlerdir.

Sigortacılığın kooperatif pekinde yapılması 1800'ü yıllardan bu yana önce ABD'nde daha sonra kıta Avrupa'ında

yaygınlaşan bir yöntemdir. Amaç; sigortayı geniş bir tabana yaymak ve sigortaya maksimum yarar sağlamaktır.

Toplumumuzun büyük bölümünün sigortayı "güvence, garanti" kavramıyla özdeşleştirdiğinin bilmesi, ancak ülkemiz nüfusunun yaklaşık dörtte üçünün herhangi bir sigortası olmaması, ülkenin bu alanda



tapoğu yüksek potansiyeli göstermektedir.

Sigortanın modern yaşamın vazgeçilmez bir ihtiyacı olması, buna karşılık hesap etmişimiz kitlelerin ekonomik güçlerinin sınırlı olması, sigortacılık imkanlarının sigortalılara en optimum düzeyde sunulmasını gerekli kılmaktadır.

Türkiye'de kooperatörlüğün gelişmesi sorumluluğunu üstlendikçe taşıyan T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile sigortacılığın gelişmesi ve tabana yayılmasını amaç edinen T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü bu amaçla 5684 sayılı Sigortacılık Yasası ve 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu çerçevesinde S.S. Koru Sigorta faaliyetine kurulupandan itibaren destek vermektedir.

2010 yılında kooperatif şeklinde kurulan sigorta

şirketimizde, diğer sigorta şirketleri ile aynı hizmetler verilmesine ve aynı ürünler sunulmaktadır. Farklılığımız ise ortaklarımızın kazançlarında ortaya çıkmaktadır.

Anonim şirket şeklinde çalışan sigorta şirketlerinde, sigortalılardan elde edilen primler eğer kâr sağlayacak bir teknik yapıyla destekleniyor ve ortaya bir bilanço kâr çıkabiliyorsa, bu kâr tutarı, şirketin sahibi olan kişi veya kişilere temettü olarak ödenmektedir. Sigortalılar sadece şirketin stratejilerine uygun olarak hazırlanan iş kabul politikaları, fiyatlama, ürün yelpazesi ve hasar ödeyebilme imkanlarından yararlanırlar.

Kooperatif şeklinde kurulan sigorta şirketimizde ise, sigortalılar aynı zamanda kooperatif ortağı oldukları için elde edilen gelir gider farkından

da pay alırlar.

Diğer taraftan, kooperatifimiz ortağı poliçe sahiplerinin, kooperatif ortağı olmanın bilinci ile kooperatifle daha çok benimseyerek güven ve sahiplik hissi içinde hareket etmeleri beklenir.

Bu sayede daha jeffal, daha iyi ve kaliteli hizmet vererek, eğitimci davranarak ve her şeyden önemlisi ihtiyaçlara uygun talepleri tespit ederek, kooperatif ortaklarının güvenle ve en ekonomik şekilde sigorta sistemine kazınması sağlanmış olur.

Bu düğüneden hareketle ve ortak adayı sigortalılarımızın ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, gündelik yaşamda kendilerini ve varlıklarını koruyabilecekleri sigorta ürünleri hazırlanmıştır.

Felsefemiz "**Birlikten kuvvet doğar**" ilkesi ile hareket ederek ortaklarımızın değerleri olan şeylerini değerli **Koru**'maktır.

AVRUPA İŞLETMELER AĞI'NDAN

İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

Avrupa İşletmeler Ağı; 50 ülkede bulunan yaklaşık 600 kurum aracılığıyla 2,5 milyon işletmeye AB mevzuatı, politikaları, standartları, hâbeleri, kredileri ve ihaleleri, yeni pazarlar ve ticari işbirliği fırsatları, yeni teknolojilere erişim ve teknolojilerini geliştirme konusunda ücretsiz bilgi, danışmanlık ve iş desteği sağlayan bir oluşumdur. KOSGEB bünyesinde faaliyet gösteren Avrupa İşletmeler ağı, sayesinde yurtdışındaki firmalarla işbirliği kurmak artık çok kolay.

Sunulan işbirliklerine cevap vermek isteyen küçük ve orta boy işletmeler İktisadi Hizmet Merkezi'nde bulunan Avrupa İşletmeler Ağı İktisadi İrtibat Bürosu uzmanı Osman Gör'den bilgi alabilirler. İlgilenen firmalar een.iktisadi@kosgeb.gov.tr adresine maille, telefon 0212 473 37 06 numaralı telefondan veya www.aia-istanbul.org adresinden bilgi alabilirler.

İngiliz Firmanın Kumuş Kutu Tedarikli Üzerine Partner Arayışı

Referans No: 20111130050

İngiliz firma sipariş üzerine el baskısı kumaş koleksiyonları, duvar kağıtları, mobilyalar üzerine çalışmaktadır. Firma lüks kortsiyle malzemeleri üretebilme yeteneğine sahip bir partner ile kumaş kutu yapımı üzerine işbirliğine girmek istemektedir. Bu kutular 26,5 cm x 37 cm x 8 cm boyundadır ve tasarımı İngiliz firma tarafından sağlanacak modellerde üretilmektedir.

Polonya'dan İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111205036

Polonya'da farklı iş kollarında deneyim sahibi bir firma, Polonya pazarına girmek

isteyen firmalara her türlü desteği sağlamak üzere bir işbirliği aramaktadır. Firmanın sağlayabileceği hizmetler arasında doğrudan işbirliği amaçlı partner ayarlanması, firmanın ve ürünlerinin pazarda doğru konumlanmasının sağlanması gibi servisler yer almaktadır. Firma ticari temsilcilik, distribütörlük, satış temsilciliği, ortak yatırım gibi işbirliği türlerine açıktır.

İzveç'ten Distribütör Arayışı

Referans No: 20111207941

İzveçli firma Eylül 2011'de iş pazarına sunduğu yenilikçi kulak tıkaçları için distribütörler aramaktadır. Ürünün patent başvurusu yapılmıştır. Kulak tıkaçları üretim sürecindeki yenilik sayesinde yüksek kaliteli maddelerinden 4 kat daha

ucuzdur. Ürünün ana hedef kitleni eczaneler, medikal zincirler ve müzik endüstrisidir.

İspanya'dan Gümüş Takı Üreticisi Arayışı

Referans No: 20111213027

Gümüş mücevherat ve bijuteri ürünleri üzerine uzmanlaşmış İspanyol firma 0,2 - 0,5 mm ve daha büyük parçaları işleyebilen baskı makinelerine sahip gümüş üreticileri aramaktadır. Aranılan partner yüksek miktardaki siparişleri karşılayabilecek kapasitede olmalı ve farklı ürün tasarımlarını üretebilmelidir.

İspanya'dan İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111215057

Katılan firma farklı sektör-

ler için kesme takımları üzerine uzmanlaşmıştır. Takımlar tamamen müşterinin istek ve planlarına uygun olarak üretilebilmektedir. Birikimini planlama, tasarım ve üretim aşamasına yanıtarak müşteriyi yönlendiren firma bu hizmetlerin-den yararlanmak isteyen firmalar aramaktadır.

Fransa'dan Baskı Makineleri Üzerine Ticari Aracı Arayışı Referans No : 20111216043

Flexo baskı ve yardımcı ekipmanlar üretimi üzerine uzmanlaşan Fransız firma, flexo baskı konusunda deneyimli ticari aracı aramaktadır. Aranılan partner makinelerin pazarda tanıtımından, müşteri bulunmasından, makinelerin montaj ve servisinden sorumlu olacaktır.

İspanya'dan Ticari Aracılık Hizmeti Referans No : 20111227007

Besin takviyesi üzerine uzman İspanyol firma, farklı besin takviyeleri, diyet ürünler gibi özel ürünler için ticari aracılık hizmeti sağlamaya hazırdır. Aranılan ürünlerin zincir dağıtım kanallarına girmiş olması istenmektedir.

İsrail'den Ortak Yatırım Talebi Referans No : 20111227931

Döşeme, duvar kaplamaları, külf, ofis mobilyaları gibi farklı alanlarda kullanılabilen jakarlı kumaşlar üreten İsraili firma ticari aracı ve ortak yatırım partnerleri aramaktadır.

Rusya'dan İşbirliği Teklifi Referans No : 20111238044

Su dezenfektan ürünleri geliştiren Rus firma, ürünleri için ticari aracılar, ortak yatırım ve karlılık üretim partnerleri aramaktadır.

İsveçli Firmadan Çelik Kafes Üretimi Üzerine İşbirliği Teklifi Referans No : 20111202827

İsveçli firma dağıtım yapıyı römorklar için kafes üretebilecek partner aramaktadır. Aranılan tıccaron çelik üretiminde deneyim sahibi olmalıdır. Kafeslere ilişkin teknik detaylar şu şekildedir: galvanizlenmemiş / thread: 4 mm / mesh: 50 x 50 mm / çelik profiller 25 x 25 mm.

İsveç'ten Distribütör Arayışı Referans No : 20111212021

İsveçli firma mobilya gibi büyük ürünlerin taşıması konusunda kolaylık sağlayan, patentli trolleyler üretmektedir. Firma, mal taşımada büyük rahatlık sağlayan, ergonomik, dar alanda çalışabilen bu ürünleri

için distribütörler aramaktadır.

Almanya'dan Eğitim Sektörü Odaklı İşbirliği Teklifi

Referans No : 20111213021

Alman firma e-öğrenme, medya çözümleri, performans yönetim sistemleri üzerine uzmanlık sahibidir. Firma, bu alanlardaki uzmanlıklarını paylaşmak için eğitim odaklı firmalar aramaktadır.

İngiliz Pazarına Giriş Servisleri Üzerine İşbirliği Teklifi Referans No : 20111214027

İngiliz firma, İngiltere pazarına girmek isteyen firmalar için marka tutundurma ve geliştirme, reklam, broşür-kıyafet-ilan hazırlığı, ürün ve ofis marka çalışmalarını gibi birçok konuda hizmet vermek üzere ortaklık arayışı içindedir.

İngiltere'de Depolama ve Dağıtım Üzerine İşbirliği Fırsatı Referans No : 20111219011

İngiliz firma, İngiltere'de depolama ve dağıtım olanakları arayışında olan firmaların servisi sağlamak üzere işbirliği arayışındadır. Bu konularda örnek çözümler üretebilme kapasitesine sahip firma ortak yatırıma da açıktır.

Belçika'dan Temsilci Arayışı

Referans No : 20120112008

Belçikalı bir organizasyon firması uluslararası çay fuarı düzenleyecektir. Fuar dünyamız dört bir tarafından çay ile ilgilenen uzmanları, üreticileri, profesyonelleri ve alıcıları bir araya getirecektir. Firma bu organizasyon ile ilgili çalışabilecek çay üzerine uzmanlaşmış partner aramaktadır.

İsrail'den İşbirliği Teklifi

Referans No : 20120117017

Yüksek performanslı, enerji verimli LED dış aydınlatma üzerine uzmanlaşmış İsrail firma ürünleri için distribütörler aramaktadır. Firma ayrıca elektronik, fosforesan ve yenilenebilir enerji alanlarında ortak yaşamı yaparak çalışabileceği alanlarda deneyimli, köklü partnerler aramaktadır.

Almanya'dan Otopark Sistemleri Üzerine Distribütör Arayışı

Referans No : 20120118025

Profesyonel otopark yönetim sistemleri üzerine uzman Alman firma ticari araçlar aramaktadır. Firma park sistemleri konusunda yarı asfaldan beri hizmet vermekte, bu alanda pazar lideri konumundadır. Sistemler modülerdir, ihtiyaca göre ayarlanabilmektedir. Aranılan

partnerin enformasyon teknolojilerinde üst düzey deneyime sahip olması ön koşuldur.

Almanya'dan Mesleki Eğitim Üzerine İşbirliği Teklifi

Referans No : 20120127009

Özellikle toplumun dezavantajlı genç bireylerinin entegrasyonu ve bu bireylerin iş piyasasına kazandırılması üzerine odaklanmış Alman firma, mesleki eğitim üzerine uzman konumdadır. Firma özel ve bağışsız bir eğitim kurumu olmakla birlikte kar amacı gütmeyen hizmet vermektedir. Firma benzer projelerde deneyim sahibi firmalarla bilgi değişimi, yeni metod ve araçların geliştirilmesi gibi konularda işbirliğine gitmek istemektedir.

İsrail'den Ticari Temsilci Arayışı

Referans No : 20120129004

Ambalajlama ve etiketleme üzerine uzman İsrail firması ticari temsilciler aramaktadır. Aranılan temsilcilerin, firmamız özellikle inovatif shrink-sleeve, IML ve kendinden yapışan etiketlerini pazara tutundurma konusunda faaliyet göstermesi istenmektedir.

İtalya'dan Distribütör Arayışı

Referans No : 20111215063

Yüksek kaliteli, el yapımı ses sistemleri üreten firma bu ürünler için distribütör

aramaktadır. Ses sistemleri iç ve dış mekan kullanımına uygundur.

Başınçlı Kap Üretimi Üzerine İşbirliği Arayışı

Referans No : 20111231022

Laboratuvar ve medikal ekipman üretimi üzerine uzmanlaşmış firma basınçlı kapların (pressure vessel) üretimini gerçekleştirebilecek partner aramaktadır. Aranılan partner 40 litreden 1000 litreye kadar basınçlı kap üretiminde deneyimli, ISO standartlarına ve CE markasına sahip olmalıdır. Ayrıca üretim 97/23/EC numaralı "Basınçlı Ekipmanlar Direktifi"ne uygun olmalıdır.

Makedonya'dan İşbirliği Teklifi

Referans No : 20111238013

Motorlu taşıtların yedek parçaları ve diğer ilgili aksesuarları ile ilgilenen Makedon firma, bu alanda çalışan firmaların ürün yelpazelerininin Makedonya'da distribütörlüğünü yapmak istemektedir.

Makedonya'dan Distribütörlük Teklifi

Referans No : 20111238032

Tesizat üzerine her türlü ürünün toptancılığını yapan Makedon firma, bu alanda yeni ürünleri ile Makedon pazarına girmek isteyen "büyük ölçekli" firmalara distribütörlük ya da ticari aracılık yapmak istemektedir.

İsrail'den Mücevherat ve Takı Üzerine Partner Arayışı

Referans No: 20111227020

1996 yılından buyana mücevherat ve takı üzerine hizmet veren İsrail firması, dünya üzerinde farklı ülkelerde konuşlanmış 50'den fazla konsept mağazaya sahip konuma gelmiştir. Firma yeni genişleme stratejisi kapsamında, franchise usulü konsept mağaza açmak isteyen partnerler aramaktadır.

İspanya'dan Distribütör Arayışı

Referans No: 20111215067

Otomatik etiketleme makineleri, linear etiketleme makineleri, yarı otomatik etiketleme makineleri, primer üretimi (thermo-barkod-otomatik-yarı otomatik) üzerine 30 yıldır hizmet veren İspanyol firma distribütör ve ithalatçılar aramaktadır.

Serbistan'dan Ortak Yatırım Talebi

Referans No: 20111226015

Karton kutu, ambalajlama ve baskı üzerine hizmet veren Sırp firma, ortak yatırım yapabileceği partner arayışındadır.

İspanya'dan Besin Takviye Üreticisi Arayışı

Referans No: 20111227009

Besin takviyeleri üretimi üzerine uzmanlaşmış İspanyol firma kendi markası altında üretim

gerçekleştirmektedir. Firmanın ürün gamı anı sütü, ginseng, balık yağı, anı reçinesi, kitosan, yeşil çay içermekte, bu ürünler kapsül, tablet, jel gibi farklı formlarda sunulmaktadır. Firma bu ürünlerin üretimini, istenilen formlarda gerçekleştirebilecek firmalar aramaktadır.

İtalya'dan Güç Üretim Sektöründe Distribütör Arayışı

Referans No: 20111227012

Buhar türbin beşakları ve gaz kompresör beşakları üzerine uzmanlaşmış İtalyan firma, ürünleri için ticari araçlar-distribütörler aramaktadır. 1963 kuruluş tarihli bu köklü İtalyan firması, güç üretim sektöründe deneyimli partnerler aramaktadır.

Rusya'dan İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111223011

Tahribatsız muayene araçları üreten Rus firma ticari araçlar aramaktadır. Firmanın ürün gamı çelik halat, bonu, sıvı tankları gibi farklı konularda testler gerçekleştirebilecek kapasitedir.

Almanya'dan Gıda Sektöründe Distribütör Arayışı

Referans No: 20111223003

Vejetaryen gıda, meyve pulunu, organik, dondurulmuş ve kuru gıdalar üreterek kendi markası altında pazara sunan Alman firma bu ürünleri ile ilgili-

nen distribütörler ve toptancılar aramaktadır.

Isıtma Ekipmanları Üzerine Rusya'dan İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111223002

Elektrikli ısıtma ekipmanları üreten Rus firma ürünleri için distribütörler aramaktadır. Enerji tasarruflu sistemler üzerine 15 yıldan fazla deneyim sahibi olan firmanın ürün gamı yeni nesil teknolojiler ile adapte edilmiş durumdadır.

Almanya'dan Kaplama Materyalleri Üzerine İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111224057

Kimyasal nanoteknoloji alanında kaplama materyalleri geliştiren ve üreten Alman firma inovatif ürünleri için ticari araçlar aramaktadır. Firma ayrıca karpetlik üretim ve raporlukluk aktivitelerine de açılır.

İtalya'dan El Yapımı Dekorasyon Ürünleri Üzerine İşbirliği Teklifi

Referans No: 20111215061

Yüksek kalite dekorasyon ürünleri (kapı, panel, hareket edebilir duvarlar, elbise dolapları ve kapıları) üreten İtalyan firma ticari araçlar aramaktadır. Ortak yatırım da işbirliği arayışına dahildir. Ürünler el yapımıdır ve geleneksel tekniklere uygundur.

OSB'LER TEKNOPARKLARLA BÜYÜYOR, GELİŞİYOR...

Teknolojinin üretilmesi ve ticarileştirilmesi için üniversiteler ile sanayi arasında, kurumsallaşmış bir işbirliğinin sağlanması şarttır. Bu çerçevede teknolojikler, yeni teknoloji tabanlı işletmelerin oluşumu ve var olan işletmelerin gelişmesini sağlandığı yapılar olarak üniversiteler ve araştırma kuruluşlarındaki bilimsel çalışma sonuçlarını, uygulamaya aktarılmış-standart en etkili mekanizmalarıdır. Zira teknopark kavramının temelinde, Bilgi, işgücü ve sermaye işbirliğinin sağlanması yatmaktadır.

AMACI

Üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörleri arasında işbirliği sağlanarak;

- Ülke sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması amacıyla teknolojik bilgi üretilmesi,
- Üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirilmesi,
- Ürün kalitesinin veya standartlarının yükseltilmesi,
- Verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi,
- Teknolojik bilginin ticarileştirilmesi,
- Teknoloji yoğun yatırım ve girişimliliği desteklemek,
- Araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak,
- Teknoloji transferine katkıda bulunmaktır.

MİSYONU

- Ülkemizde, Üniversite-Sanayi işbirliğini sağlamak,
- İleri teknoloji kullanan veya üreten şirketlerin sayısının artmasını ve gelişmesini desteklemek,
- Mevcut kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlamak veya yeni kaynak yaratılması amacıyla yenilikçi ve ileri teknoloji alanlarında faaliyet gösterecek şirketlere Ar-Ge çalışmalarını yürütebilecekleri ortam ve destek sağlamak,
- İleri teknoloji alanında çalışan ulusal ve uluslararası şirketleri bir araya getirerek aralarında ve üniversitelerle sinerji yaratmalarını sağlayan mekanizmalar kurmak,
- Üniversitelerdeki akademik birikimin ve araştırma sonuçlarının ekonomik değere dönüştürülmesini sağlamak,
- Ülkenin ekonomik ve teknolojik düzeyinin yükseltilmesine ve böylece ülkenin uluslararası rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunmak.
- İleri teknoloji ve ihracata yönelik katma değeri yüksek, yenilikçi, ileri teknoloji ürünleri üretime potansiyeli olan yeni şirketlerin kurulmasını ve mevcut küçük işletmelerin büyümesini teşvik etmek.

VİZYONU

- Küreselleşen dünyada yerini alması ve ekonomik gücü yüksek bir Türkiye,
- Araştırma sonuçlarının ekonomik değere dönüştürülmesi,

- Üniversitelerin sahip olduğu gelişmiş insan gücünün ve altyapı olanaklarının ekonomik değer yaratılmasında kullanılması ve akademik bilginin ticarileştirilmesi,
- Yenilikçi ileri teknoloji ürünlerinin yurt dışına pazarlanması ve bu alanda yabancı sermayenin ülkemize çekilmesi,

HEDEFLERİ

- Türkiye'nin Ar-Ge potansiyeline ve teknoloji üretme kabiliyetine katkı sağlamak,
- Türkiye için sürdürülebilir kalkınmanın unsurlarından birisi olmak,
- Girişimliliği ve yenilikçiliği teşvik etmek ve desteklemek,
- Sektör öncelikleriyle Türkiye'nin teknoloji üretiminin ve birikiminin yönlendirilmesine katkı sağlamak,
- Teknoloji transferi için uygun ortam yaratmak,
- Dünya pazarlarına yönelik ileri teknoloji ürün ve hizmet üretimini desteklemek,
- Sanayi-üniversite işbirliğini etkin ve süratli kılmak,
- Üniversitedeki araştırma altyapısını ve bilgi birikiminin ekonomik değere dönüştürülmesine katkı sağlamak,
- Nitelikli işgücüne ülke içinde istihdam yaratmak,
- Yüksek ileri teknoloji yatırımları yapacak, yabancı sermayenin ülkemize girişini habandıracak bölgeler oluşturulması,
- Ar-Ge çalışmalarında uluslararası işbirliğini güçlendirmek.

NEDEN TEKNOPARK?

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile Sağlanan Destek ve Muafiyetler :

4691 Sayılı Kanun ve 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'nda Değişiklik Yapan 6170 Sayılı Kanun gereğince bölgelerde sağlanan destek ve muafiyetler 3 temel başlık altında gösterilmektedir.

I) Öğretim Üyelerine

- Bölgelerde görevlendirilen öğretim üyelerinin Bölgede elde edebilecekleri gelirler üniversite döner sermaye kapsamı dışında tutulmaktadır.
- Öğretim elemanları Üniversite Yönetim Kurulu izni ile yaptıkları araştırmalarının sonuçlarını ticarileştirmek amacı ile bu Bölgede şirket kurulmasını, kurulu bir şirkete ortak olabilmeleri ve/veya bu şirketlerin yönetiminde görev alabilmeleridir.
- Bölgede yer alan faaliyetlerde idari personel olarak hizmetine ihtiyacı duyulan kamu kurum ve kuruluşları ile üniversite personelinin, yönetici şirkete görevlendirilmeleri sağlanmaktadır.

II) Girişimcilere

- Bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu Bölgedeki yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31.12.2023 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutulmaktadır.
- Bu süre içerisinde münhasıran bu bölgelerde öncelikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı çeklindeki teslim ve hizmetleri de kapsama değer vergisinden muaf tutulmaktadır.
- Bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31.12.2023 tarihine kadar her türlü vergiden muaf tutulmaktadır.
- Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde bulunan personelin sigorta primi içeren hizesinin %50'si 5746 sayılı Kanun kapsamında desteklenmektedir.
- Ar-Ge projesi kapsamında çalışan Ar-Ge personelinin, bölgede yürüttüğü görevle ilgili olarak yönetici şirketin onayı ile Bölge dışında geçirmesi gereken süreye ait ücretlerinin bir kısmının da gelir vergisi kapsamı dışında tutulmaktadır.
- Teknolojik ürünün yönetici şirketin uygun bulması ve Bakanlığın izin vermesi ile Bölgede yatırım yapılmaktadır.
- Bölgede çalışan Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretlerine sağlanan vergi muafiyeti desteğinin Ar-Ge personelinin yüzde onunu geçmeyecek şekilde Ar-Ge Destek personeline de sağlanmaktadır.

III) Yönetici Şirkete

- Bölgelerin kurulması için gerekli idare binası, kuluçka merkezi ve ait yapı inşaatı ile ilgili giderlerin yönetici şirket tarafından karşılanmayan kısım, yardım amacıyla Bakanlık bütçesine konulan ödenekle sınırlı olmak üzere karşılanabilir.
- Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini desteklemeye yönelik yönetici şirkete yürütülen veya yürütülecek kuluçka programları, teknoloji transfer ofisi hizmetleri ve teknoloji işbirliği programları ile ilgili giderlerin, yönetici şirkete karşılanmayan kısım, yardım amacıyla Bakanlık bütçesine konulan ödenekle sınırlı olmak üzere karşılanabilir.
- Yönetici şirket, bu Kanunun uygulanması ile ilgili olarak düzenlenen miktardan ve yapılan işlemlerden dolayı danga vergisi ve harçtan muafır. Auk su arıtma tesisi işleten Bölgelerden, belediyelerce auk su bedeli alınmaz.
- Yönetici şirketin bu kanunun uygulanması kapsamında elde ettiği kazançlar 31.12.2023 tarihine kadar vergiden muaf tutulmaktadır.
- Bu Kanun kapsamına giren Bölgelerdeki faaliyetlerde; 10/12/2000 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 3/12/2010 tarihli ve 6085 sayılı Sayıştay Kanunu, 8/9/1983 tarihli ve 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ile 4/1/2002 tarihli ve 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu hükümleri uygulanmaz.
- Hazineye ait taşınmazlar için, Maliye Bakanlığı tarafından yönetici şirket lehine ilk beş yıl bedelsiz olarak devam eden yıllar için yarım kısmı tapınmaz kısmı tapınmaz emlak vergi değerinin birinde kişi karışığında imtihak haldé tesis edilmesi veya kullanma izni verilmektedir.
- İmtihak haldé veya kullanma izni verilerinden hasat payı alınmamaktadır.

YURTIÇİ VE YURTDIŞI



NISAN 2012 YURTDIŞI FUARLARI

29-MART/01-NISAN

Sektör:Yapı İnşaat
GIF * 12: Gaziantep İnşaat ve Yapı Matzemeleri Fuarı
Gaziantep OFM
GAZİANTEP

Sektör:Yapı İnşaat
Konya Kent 2012:
8.Yerel Yönetim İntiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtalya Anaçları ve Yangın Güvenliği Fuarı - KTO
KONYA

03-08/NISAN

Sektör:Mobilya
MODEP 2012: Mobilya ve Dekorasyon Fuarı İnegöl
BURSA

Sektör:Mobilya
MODEP EXPO 2012:
27. Mobilya ve Dekorasyon Fuarı İnegöl
BURSA

04-08/NISAN

Sektör: Enerji İst ve Havalandırma
İHS BURSA 2012:
7.İsteme, Soğutma, Havalandırma ve Doğalgaz Teknolojileri Fuarı- BURSA

Sektör:Mobilya
Ankaramob 2012: Ankara Mobilya Fuarı AKM-ANKARA

Sektör:Mobilya Dekorasyon
Belediye İntiyaçları: Bursa Belediye İntiyaçları Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı BURSA

Sektör: Mobilya Dekorasyon
MODEKO 2012: 23.İzmir Mobilya Fuarı İZMİR

Sektör:Mobilya Dekorasyon
Moden: Mobilya Dekorasyon Fuarı -ATO
ANKARA

Sektör:Yapı İnşaat
Yapı ve Yaşam Bursa 24. Yapı ve Yaşam Fuarı ve Kongresi-BURSA

05-08/NISAN

Sektör:Bahçe Mobilya
Bahçe 2012: 16.Bahçe Mobilyaları, Peyzaj, Bahçe Bakımı ve Bitkileri Lütfi Kırdar-İSTANBUL

Sektör:Bahçe Mobilya
Bahçe Dünyası: 7.İstanbul Bahçe Mobilyaları, Bahçe Mimarisi, Peyzaj, Bahçe Bitkileri ve Aksesuarları Fuarı İSTANBUL

Dental- İDEX 2012:
11.İstanbul Ağrı-Oral Sağlık Cihaz ve Ekipmanları İFM Yeşilköy-İSTANBUL

Sektör:Mobilya Eya
İdeal Home Ev Eşyaları: 7.Uluslararası İdeal Home Ev Eşyaları, Züccaciye Dekoratif Ürünler ve Çeyiz Fuarı Tüyap İSTANBUL

Sektör:Mobilya Dekorasyon
İç Mimarî & Dekorasyon: 35.İç Mimarî & Dekorasyon Ürünleri, Mobilya, Aydınlatma Fuarı Lütfi Kırdar İSTANBUL

Sektör:Otomobil ve Yan Sanayi
Alanya Otomobil: Otomobil, Ticari Araçlar, Motorbisiklet ve Oto Aksesuarları Fuarı Alanya-ANTALYA

05-07/NISAN

Sektör:Eğitim
Yüksek Öğretim Tanıtım Günleri: Antalya Yüksek Öğretim Tanıtım Günleri ve Eğitim Fuarı - Cam Piramit-ANTALYA

06-09/NISAN

Sektör:Spa
Medex İstanbul: Dalgı, Su Sporları, Doğu Sporları ve Sporif Bakımsızlık Fuarı İFM Yeşilköy-İSTANBUL

12/NISAN

Sektör:Eğitim
Akare: Yurtdışı Eğitim Fuarları Sheraton-ANKARA

12-15/NISAN

Sektör:Gıda
Mersin Fooddays: 6.Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri ve Paketleme Fuarı Yenışehir-MERSİN

Sektör:Denizcilik
İCSM EXPO: 2.Endüstriyel Temizlik, Tesisi Yönetimi, İş Güvenliği ve Sağlık, Sistem Donanım Ürünleri Fuarı-İSTANBUL

Sektör:Enerji İst ve Havalandırma
Santek İsparta: 16. Santek İsparta Yapı, Dekor ve Doğalgaz Fuarı İSPARTA

Sektör:Gıda
İBATECH 2012 : 5.Uluslararası Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı İFM Yeşilköy İSTANBUL

Sektör:Su Teknolojisi
WATECO 2012: 6.Su, Atık Su, Çevre Teknolojileri, Altyapı ve Testat Fuarı İSTANBUL

Sektör:Yapı İnşaat
DECOYAP: 9.DECOYAP Ege İnşaat Grup Fuarı EGS DENİZLİ

Sektör:İnşaat
DECOYAP: 9.Ege İnşaat Grup Fuarı - EGS DENİZLİ

12-14/NISAN

Sektör:Enerji İst ve Havalandırma
Solarex : 5.Uluslararası Solarex Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı İFM Yeşilköy İSTANBUL

12-16/NISAN

Sektör:Kıyafet
Expo Silver Antalya: 16.Tekstil, Gümüş, Mücevher ve Saat Fuarı Cam Piramit-ANTALYA

13-15/NISAN

Sektör:Hayvancılık Eya
Herkese İçin Sanat: Çaydağ ve Güncel Sanat Fuarı Lütfi Kırdar İSTANBUL

Sektör:Spa
EQUIST: İstanbul Horse Show At ve Binicilik Fuarı İFM Yeşilköy-İSTANBUL

14-22/NISAN

Sektör:Kitap
İzmir Kitap: 17.İzmir Kitap Fuarı - İZMİR

16-23/NISAN

Sektör:Yapı İnşaat
Alanya Yapı Dekor: Yapı ve İnşaat Matzemeleri, Dekorasyon Ürünleri - Alanya Park-ANTALYA

FUAR TAKVİMİ

17-NİSAN

Sektör: Eğitim

Akare - Yurtdışı Eğitim Fuarları İzmir Hilton
İZMİR

17-22/NİSAN

Sektör: Mobilya Dekorasyon

Kamodef: Mobilya ve Dekorasyon Fuarı Trabzon DTM- TRABZON

18-21/NİSAN

Sektör: Tarım Hayvancılık

Hayyurt Tanım : Tarım Teknolojileri, Seracılık, Fidancılık, Sulama ve Gübreleme Fuarı Hayyurt FİNİKE

19-22/NİSAN

Sektör: Çiğdem

Adana Sera : 6.Sera-Bahçe Fuarı Tüyap ADANA

Sektör: Deri, Ayakkabı ve Kiltür

Aymod : 8.Ayakkabı Moda Fuarı -IFM Yeşilköy İSTANBUL

19-22/NİSAN

Sektör: Otomobil ve Yan Sanayi

Best Car Show: Profesyonel Oto HI-FL, Oto Modifiye ve Spor Otomobil Fuarı IFM Yeşilköy-İSTANBUL

Sektör: Eğitim

Üniversite Tanıtım: Tüm Türkiye ve Dünya Üniversiteleri Tanıtımı IFM Yeşilköy-İSTANBUL

Sektör: Gıda

Ölçütech 2012: Zeytin, Zeytinyağı ve Teknolojileri Fuarı -İZMİRSEKTÖR: Tarım Hayvancılık KÜTAYF 2012: Kötahya 4. Tarım, Hayvancılık, Seracılık ve Süt Endüstriyel Fuarı KÜTAYHA

Sektör: Yabancı İşletme

Ankara Emlak Yatırım: Emlak Yatırım ve Geliştirme Fuarı - ATO ANKARA

19-21/NİSAN

Sektör: Otomobil ve Yan Sanayi

BUSWORLD TURKEY: Otobüs Endüstriyel ve Yan Sanayi - IFM Yeşilköy-İSTANBUL

21-24/NİSAN

Sektör: Tekstil

İstanbul İplik: 9.Uluslararası İstanbul İplik Fuarı İSTANBUL

21-24/NİSAN

Sektör: Tekstil

HIGHTEX 2012: İstanbul Teknik Tekstil er ve Nonwoven Fuarı İSTANBUL

Sektör: Tekstil

ITM Texpo Eurasia: 29.Uluslararası Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Örgü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri ve Kimyasallar Fuarı İSTANBUL

21-24/NİSAN

Sektör: Tekstil

TEXPO EURASIA: Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Örgü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri ve Kimyasallar İSTANBUL

21-24/NİSAN

Sektör: Tekstil Makineleri

HIGHTEX 2012: İstanbul Teknik Tekstiller, Nonwoven ve Dokuma Teknolojileri - Tüyap İSTANBUL

24 -26/NİSAN

Sektör: Tüketici

Yerel Zincirler Buluşuyor: 3.İstanbul Zincir Marketerler için Örün ve Teknolojiler, Market Dekorasyonu ve Aksesuarları, Güvenlik ve Bilgi Teknolojileri Kongre-Marketi İSTANBUL

25-27/NİSAN

Sektör: Enerji ve Havalandırma

ICC: 18.Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı ve Konferansı IFM Yeşilköy-İSTANBUL

26-29/NİSAN

Sektör: Tarım Hayvancılık

Tarım, Gıda ve Hayvancılık: Yozgat 3.Tarım, Gıda ve Hayvancılık Fuarı YOZGAT

26-29/NİSAN

Sektör: Diğer

KONIMAK 2012: Konya Uluslararası 9.Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri, Hidrolik, Pnömatik Fuarı KTO KONYA

Sektör: Elektrik Dekorasyon

KONELEX 2012 Konya: 7.Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma Fuarı KTO Tüyap-KONYA

Sektör: Lojistik Depolarına

İSKON 2012 Konya: 7.İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı KTO Tüyap-KONYA

27-30 NİSAN

Sektör: Kuyumculuk

Altın ve Mücevher: Ortadoğu Altın ve Mücevher Fuarı 8.Çukurova Altın ve Mücevherat Fuarı CFM GAZİANTEP

27-29/NİSAN

Sektör: Yabancı İşletme

Gayrimenkul ve Finans: 5.A Plus Gayrimenkul ve Finans Hizmetleri Fuarı İstanbul Hilton İSTANBUL

28-NİSAN/5-MAYIS

Sektör: Denizcilik

İzmir Boat Show : Tekne, Yat ve Denizcilik İZMİR

NİSAN 2012 YURTDIŞI FUARLARI

12-15/NİSAN

Sektör: Otomobil ve Yan Sanayi

10th Moto Boom Fair: 10. Motorluk ve Ekipmanları Fuarı CELJE

12-15/NİSAN

Sektör: Otomobil ve Yan Sanayi

18th Car and Maintenance: 18.Otomobil, Oto Servis ve Onarım Sanayi Fuarı CELJE

25-28/NİSAN

Sektör: Hediye Eya

Gifts, Handicrafts, Watches & Houseware: 20. Çin (Shenzhen) Uluslararası Hediye Eya, El Sanatları, Kot Saçları ve Ev Eya Fuarı SHENZHEN

ANKOMAK

19. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI, YAPI ELEMANLARI
VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

2012

19TH INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY, BUILDING ELEMENTS &
CONSTRUCTION TECHNOLOGIES EXHIBITION

06-10 Haziran / June 2012

YEŞİLKÖY / İSTANBUL

İstanbul Fuar Merkezi, Cnrexpo

Organizatörler:



BÖLGENİN
ENBÜYÜK
BULUŞMASI

Online davetiye & Bilgi için: www.ankomak.com

siz hiç
SİGORTA ŞİRKETİNİZİN ORTAĞI
OLDUNUZ MU?

HER POLİÇE SAHİBİ
KORU SİGORTANIN
ORTAĞIDIR.

sizi, SEVDİKLERİNİZİ, EVİNİZİ, İŞ YERİNİZİ, ARABANIZI
ÖZENLE KORURKEN
SİZE DE MADDİ KAZANÇ SAĞLAYALIM.

Özenle **korunan** bir yaşam için sizinleyiz.



S.S. Koru Sigorta Kooperatifi
Genel Müdürlük

Göksu Evleri Şakayık Caddesi No:B71b
Anadolü Hisar BEYKOZ - İSTANBUL
T: 0216 465 73 53 (Pbx) F: 0216 465 73 55

www.korusigorta.com.tr