



TENTE VE BRANDA SANAYİCİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

2022



KALİTE'DE ÖNCÜ



KAYA
PLASTİK & BRANDA
SANAYİ TİCARET A.Ş.



ŞEFFAF PVC FİLM



Türkiye'de ilk ve tek

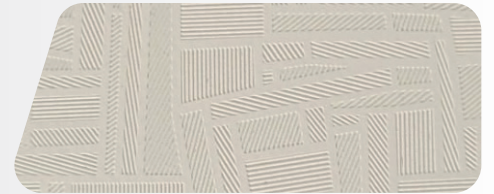
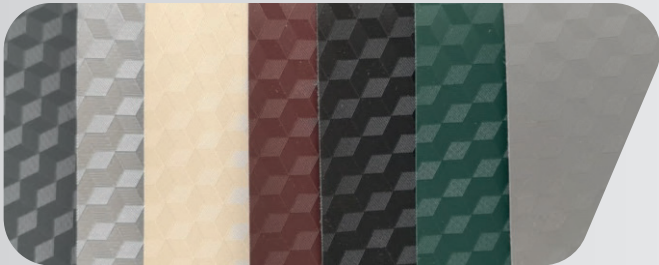
0,30 mm'den - 3,00 mm'ye kadar



BLACKOUT ÜRÜNLERİMİZ

DÜZ DESEN
3D DESENLİ / 3D EMBOSS
MOZAİK DESENLİ / MOSAİK EMBOSS
KETEN DESENLİ / COTON EMBOSS

850 Gr/Sq 250-300-320 cm
850 Gr/Sq 250-300-320 cm
850 Gr/Sq 250-300-320 cm
850 Gr/Sq 250-300-320 cm



BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

HEDEFİMİZ GLOBAL MESELEMİZ MİLLİ

Öncelikle bu olağanüstü salgın (covid 19) hastalığı pandemi dönemin de desteklerini esirgemeyen siz değerli üyelerimize öncelikle şahsım ve Yönetim Kurulu üyelerimizin adına çok teşekkür ederim.

Malum göreve geldiğimiz dönem 2020-2021 yılları tüm Dünyayı ve ülkemizde etkisi altına alan tüm sektörleri olumsuz etkileyen bir süreç yaşandı. Covid 19 hastalığı ile birlikte ticari faaliyetlerimizi ve hayatımızı sürdürmeye çalıştık. Bu zor dönemde insanoğlu tüm dünyada ve ülkemizde çeşitli alternatifler yaratarak insanın ihtiyaçları doğrultusunda çıkış noktaları arayarak çeşitli pazarları küresel bazda yaratmıştır.

Pandemi döneminde ve sonrasında tedarik zincirlerinde yaşanan sorunlardan ötürü insanların ve kurumların her türlü ihtiyaçlarını karşılamak için en hızlı ve pratik yol olan << e –ticaret>> ağlarını tercih etmeye başladılar. Bu ticaret ağına bizler sektörel olarak ve Ülkemiz de bu ticaret ağına ayak uydurmaya çalıştık. Ve Başarılı bir şekilde yolumuza devam ettik. Birçok üyemiz bu sisteme çabuk adapte oldu. Bazı üyelerimizde alt yapı çalışmalarını büyük bir hızla tamamlayarak bu ticaret ağına dahil oldular.

Sektörümüz olarak da başarılı bir şekilde yolumuza devam edebilme imkanı sağlamış oldu. Bunu yanı sıra krizi fırsata çevirdiğimiz zamanlarda olmuştur.

Ayrıca kullanılan internet ortamı sadece alışveriş yapmak için değil, aynı zamanda çok etkin bir reklam aracı haline gelmiştir. Bizlerinde sektörel olarak bu dönemde ve sonrasında dijital ortamlarda daha fazla yer almamız gerektiğini ifade etmek isterim. Sektörümüzle ilgili umutsuz değiliz. TBÜD derneğimizin değerli üyeleri pandemi döneminde de yeni yatırımlar yapmaya devam etmişlerdir. Ürünlerini çeşitlendirerek piyasada derinleşmek istemektedirler. Dijital dönüşümü izlemenin ve uyum sağlamanın da bir zaruret olduğunun farkındayız.

Kalite ve yenilikleri ön planda tutarak Ar-Ge çalışmalarımızla, patentlerimizle dünyada rekabet etmemiz gerekiyor. Avrupa'da ve dünyada tanınabilirliğimiz için ticari faaliyetlerimizin belli normlar üzerinde sürdürmemiz gerekmektedir. Ayrıca müşteri ilişkilerimizi devamlı geliştirmeliyiz.

Tüm müşterilere ayırım göstermeksizin aynı kalite ve seviyede hizmet vermeliyiz. Ancak bu şartlar oluştuğu takdirde dünyamızda sektörümüz hak ettiği seviyeye ulaşacak ve yükselecektir.

Dünyada ilk 20 ülke arasında 17.sırada yer alan Türkiye Ekonomisi, son yıllardaki Jeopolitik istikrarsızlıklar, Rusya-



Ukrayna savaşı, yüksek faizler, azalan yabancı sermaye, istihdam yetersizliği, iklim değişikliği, Suriye savaşından dolayı yaşanan göçlerden dolayı mülteci sorunu gibi çeşitli nedenlere bağlı enflasyonist durumların etkisi altında kalmıştır.

Tüm bu olumsuzluklara istinaden, tabii ki ülkemizin 2023 yılı hedefleri arasında dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi arasına girmek, yıllık GSHY' yi 2 trilyon dolara, kişi başına düşen milli geliri 20 bin doların üzerine çıkarmak, ihracat payımızı artırarak ileri yüksek teknoloji ürünlerin payını %20'lere ulaştırmak için bizler de sektör olarak taşın altına ellerimizi koyarak ülke ekonomisine katkı sağlamalıyız. Dünya pazarlarında bizde varız demeliyiz.

Sektörümüzün ülkemizde ve dünya çapında tanınabilirliğini artırmak adına küresel piyasalarda söz sahibi olmamız gerektiğinin inancı içerisindeyim. Artık çalışma zamanı.

Bunun yanı sıra artan ihracat potansiyelini karşılamak için önümüzdeki yıllar sektörümüz olarak yeni yatırımlar yapmayı ve istihdamı arttırmayı planlamalıyız.

Hızla büyüyen ve gelişen dünya pazarında ürün gamını ve çeşitliliğini artırarak bu alanda hızlı ve sağlam adımlarla hep birlikte ilerlemeye devam edeceğiz. Sektörel olarak yeniliklere açık olmalı, fayda-zarar mantığı içerisinde sürdürülebilirlik ilkesi içerisinde çalışmalarımıza büyük bir disiplinlikle, özverili bir şekilde hız vermeliyiz.

Sektörümüzde fedakarca çalışan tüm çalışanlarımıza ne kadar teşekkür etsek azdır. Önümüzdeki dönemlerde işverenler ve çalışanlarımız olarak hep beraber el ele vererek çalışarak, devletimizin destekleri ve gücüyle her türlü engeli aşacağımızı inancı içerisindeyim.

2022 ve 2023 yılının ülkemiz ve sektörümüz için ticari faaliyetlerimizin güçlenerek yoluna devam edeceği sağlık dolu, bol kazançlı bir yıl olmasını tüm içtenliğimle temenni ederim.

**TBUD YÖNETİM KURULU BAŞKANI
MEHMET ÖZÇELİK**

2021 - 2023 YÖNETİM KURULU



Mehmet ÖZÇELİK
Yönetim Kurulu Başkanı



A.İlhan TANRISEVER
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.



Orhan DOĞAN
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.



Ömer Semih KOYUTÜRK
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.



Ömer Sami ÖZÇELİK
Genel Sekreter



Harun Raşit CEBECİ
Halkla İlişkiler Sorumlusu



Ersin TURGUT
Reklam ve Medya Sorumlusu



Ahmet SARI
İstanbul Dışı İlişkiler Sorumlusu



Cem ÖZMETİN
Sayman



Hüseyin VURAL
Ege Bölgesi Sorumlusu



Bayram TEKİN
Akdeniz ve Güney Doğu Anadolu
Bölgesi Sorumlusu



Mehmet VAROL
Ankara ve İç Anadolu
Sorumlusu



Cem İŞİK
Sosyal Medya Sorumlusu



TENTE VE BRANDA SANAYİCİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

TBÜD ADINA

Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet ÖZÇELİK

ASİL Y.K ÜYELERİ

MEHMET ÖZÇELİK
İLHAN TANRISEVER
ÖMER SAMİ ÖZÇELİK
ORHAN DOĞAN
ÖMER SEMİH KOYUTÜRK
ERSİN TURGUT
HARUN RAŞİT CEBECİ
AHMET SARI
HÜSEYİN VURAL
CEM ÖZMETİN
CEM İŞİK
BAYRAM TEKİN
MEHMET VAROL

D.K ASİL ÜYELER

ATIF YILDIZ
MEHMET AKINCI
ALİ ALKAN

Genel Merkez

Adres:

Hacı Kadın Mh. Atatürk Blv. İMÇ
5. Blok No:66/1/5612
Fatih/İstanbul
Telefon:0212 514 91 73
Fax:0212 514 91 73
E-Posta: info@tbud.org.tr

YEDEK Y.K ÜYELERİ

HASAN GÜLBAYAZ
MEHMET ŞENTÜRK
BİNALİ TANRISEVER
EROL ÖZÇELİK
AYHAN ASLANBOĞA
TURAN KAÇAK
HAKAN BEKTAŞ
KADİR ALOĞLU
İBRAHİM BABAOĞLU
MEHMET BAHATTİN ÇADIRCI
OSMAN SARIBAŞ
MEVLÜT KARLIK
MAHMUT BİÇER

D.K YEDEK ÜYELERİ

TUNCAY SOYDEMİR
ALİ ÖZFIRAT
ANIL GÖKTAŞ

Baskı

Yiğitler Form
Litos Yolu 2. Matbaacılar Sitesi E Blok
4. Kat No: 2 Ne5 Topkalı/İstanbul
Info@yigitlerform.com
Sertifika No: 181203

TBÜD Kurumsal İletişim Yayınıdır. Bu dergide yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneği'nin resmi görüşünü yansıtmaz, imzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

İÇİNDEKİLER

	08	GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BRANDA (MERHUM TURAN ÖZÇELİK)
GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BALIKLI MARKA'NIN BABASI AHMET TUNCAY	20	
	29	GELİŞMEKTE OLAN SANAYİMİZ İLE İLGİLİ YENİ KONUMLAMA
EKONOMİ HABERLERİ	46	
	50	KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
DIŞ TİCARET ve İHRACATIN ÖNEMİ	66	
	68	İYİ BİR STRATEJİ VE PLANLAMA
SEKTÖRDE VAROL ÇADIR	72	
	74	BRANDA SEKTÖRÜNDE İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ
TÜRKİYE'NİN YEŞİL CENNETİ BURSA	86	
	88	ZİYARETLER

TBÜD KURUMSAL YAYINI İLE SEKTÖRE YÖN VERMEYE HAZIRLANIYOR

Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneği'nin kurumsal yayını TBÜD Dergisi, uzun bir aradan sonra tekrar okurlarıyla buluştu. Tente ve branda sanayinin önemli firmaları, sektörün duayenleri dergimizin sayfalarında özenle hazırlanan ilanlarıyla kendilerini tanıtıyor. Dergi; sektörün güncel haberlerini, önemli isimlerin köşe yazarlarını ve özel röportajlarını okuyucuyla buluşturuyor.

Sizler de sektörde adınızı duyurmak istiyorsanız kurumsal yayınımız TBÜD'de yer alın...



GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BRANDA

Bu sayımızda Branda Sektörünün kurulmasında öncülük eden gelişmesinde büyük payları olan zamanın 5 önemli işadamlarından biri olan **MERHUM TURAN ÖZÇELİK BEY'İN** oğlu Sayın Adil Özçelik Bey'den Babası hakkında, sektörün kuruluşu, gelişimi ve bugünlerimize kadar nasıl geldiğini konusunda bir röportaj gerçekleştirdik. Siz değerli okurlarımıza geçmişten günümüze brandacılık hakkında bilgi vermek istiyoruz.

TBÜD: Sayın Adil Özçelik Bey Sektörünüzün Mimarı-Duayeni olan Babanız Merhum Turan Özçelik Bey bu mesleğe nasıl başlamış sizlerden öğrenebilir miyiz?

Merhum Babamın ticaret hayatına, başladığı yıllar babamın 20'li yaşlarında olduğunu biliyoruz. Babam 1932 yılında Malatya'nın Yeşilyurt kazasında doğmuş, çocukluk ve gençlik yılları doğduğu yerde devam etmiştir. Babam ticaret hayatına Yeşilyurt ilçesinin coğrafik şartlarından dolayı dik yamaçları, derin vadilerin olması tarımın elverişsiz olduğu ormanlık alanlarının çokluğundan dolayı ormancılık ve kerestecilik mesleği ile başlamış, bulunduğumuz bölgede kerestecilik ön planda imiş, Dedem kerestecilik yapıyordu, Babam da tabii ki baba mesleğine yönelmiş. Tabii ki Kerestecilik bugün ki kadar o zamanlar modern değildi. Köylere gidiyorlar, dağ bayır gezerek ağaç keserek kereste imalat ediyorlardı. Rahmetli Babam kerestecilikten dokumacılığa geçme sürecinde ise bakıyor ki kerestecilik zorlaşıyor, yaş ilerliyor, nüfus kalabalıklaşıyor, geçim derdi, yeni bir şeyler atılım yapmak istiyor, onu yeni arayışlara itiyor. Babam yaratıcı, araştırmacı, disiplinli çalışkan bir insandı. Anne tarafım ise Dokumacılıkla uğraşıyordu, kendi ihtiyaçları kadar eski tahta tezgahlarda dokuma yapıyorlar fazla yaptıkları zamanda bu ürünleri satıyorlardı. Rahmetli dayımın tezgahını yarım tezgah borçlandırarak dokumacılık serüvenine başlıyor. Dediğim gibi bölgenin olumsuz coğrafik yapısından dolayı bağ ve bahçelerin dışında tarımsal başka bir alan olmadığı için ticari kazanç yetersizliğinden o zamanki şartlar altında yöre insanın öncelikle kendi temel ihtiyaçlarını karşılamak için her evde bir dokuma tezgahının olması kadınlarımızın dokumacılıkla ilerlemelerini sebep olmuştur. O zaman dokumacılığa başladıkları tarihler 1949 -1950 yılları o zamanın şartlarıyla giyimlik, elbiselik kumaşlar, fistan, pazen, peştamal, örtü, kilim, halı, sergi, çuval, heybe torba, çoban çantası gibi, çamaşır, etamin kumaş, ince el işleri dokuma yapımında akla gelecek her türlü belli başlı ürünlerdendi. O tarihlerde elbiselik kumaşlar nüfus artışı ile birlikte dokumacılıkta ön sıralarda yer alıyordu. Malatya'nın her yerinde çeşitli tezgahlar çoğalmaya başlamıştı. Yöremizde çeşitli tezgahlar oluşmaya başlamıştı. Yatay tezgahları (cicim dokumaları), Culfalı dokumacılığı, çarpana dokumacılığı, 1100 e yakın düz tezgah ve jakarlı tezgahlar çevrenin kumaş ihtiyacını karşılamaktaydı. İplikleri çıkırımlarla üretiyorlar, elde kök boyalarla boyuyorlar, kelek boya dediğimiz sistemi kuruyorlar, daha



Merhum Turan Özçelik

sonrada bobin çözümler dokumaya geçiyorlar. Dokumacılıkta o zamanlar otomatik makineler yoktu, insan gücüne çok ihtiyaç duyulan dönemlerdi, bununla birlikte çevrenin kumaş ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyorlardı. Yeşilyurt'ta büyük çoğunlukla bir müddet sonra halkın geçimini dokumacılıktan sağladığını gördük. Babamda bu tezgahlarda elbiselik kumaş üretiyor ve diğer tezgahlarda üretilen her türlü ürünü alıyor alım-satım işine girerek manüfaturacılığa yönelmişti. Bu şekilde yapmış olduğu girişimler hem yöre halkına destek hem de para kazanabilmek için hem üretip hem de ürettirip alım ve satım işine girip Anadolu'ya hizmet eden bir konuma geliyor. Malatya'nın dokumacılıkta ilerlemesinin bir diğer sebebi de 1939 yılında kurulan Malatya Bez ve İplik Fabrikası T.A.Ş/ Sümerbank'ında etkisi ile kalifiye eleman yetişmesinde önemli olumlu yönde olmuştur. Şöyle ki; O yörenin insanın zaten eski tahta tezgahlarda uğraşması, makineleşmenin çoğalması tezgahların daha modernize olması ve yetişmiş hazır iş gücünün de var olması dokumacılığın bir adım daha da önde olmasını sağladı. Artık Malatya'da, Yeşilyurt'ta herkes Dokumacılığın ustası olmuştur. Emekli olan kişiler ufak ufak kendi işlerini kurmaya para kazanmaya başlamışlardı. Babamın ticarethanesi o yörenin en büyüğü idi, Yeşilyurt'ta dokumacılık artmaya başlayınca kar pastasından da dilimler çoğalmıştı.

Bu sebepten dolayı Babam 1973 yılında yeni arayışlara girmişti, zaten işi gereği tüm yurdu vilayet vilayet geziyordu. Çok araştırmacı, gezgin bir ruha sahipti. Tüm Anadolu'yu karış karış biliyordu. Değişik farklı bir ürün gördüğü zaman onu hafızasına kazır, eve geldiğinde üzerinde çalışır, örnek ürünü çıkarırdı. Rahmetlinin görsel hafızası çok kuvvetli idi. Babam işleri gereği İstanbul'a malları getirdiği zaman İstanbul'da ne ürünler var diye gezerken sağda solda değişik bir şey görüyor, soruyor bu nedir diye? Branda diyorlar, birde ayrıca boyalı renklisi de var, o günün şartlarında desenli kumaş yok idi, araştırıyor, zahmetinin olmadığını öğreniyor. Kafasına yatıyor ve Seyahatini uzatma kararını alıyor. Brandanın tüm inceliklerini İstanbul'da öğreniyor. Nerelerde, Nasıl kullanılacağını, maliyetinin düşük, zahmetinin az olduğunu hesaplarını yapıyor, kafasında planlayarak ileri tarihlerde daha da iyi olabileceğini düşünüyor, numunelerini alarak Malatya'ya dönüp Özçelik soyadı taşıyan tüm aile fertlerine bu ürünü tanıtıyor. Branda için neler yapabiliriz diye istişarelerde bulunarak gözüpek rahmetli babam o gün şartları altında pamuk ipliğini bizim Yeşilyurt ilçesine getiriyor ve dokuma

tezgahlarında dokumaya başlıyor. Malatya'ya Yeşilyurt ilçesine tanıtılan Brandanın gelişiminde çok büyük rol oynayan Babamdı. Sektörün ilk başlangıcı böyle oldu. Tüm Malatya Yeşilyurt ilçesi Brandayı tanıması oldu.

TBÜD: Branda Sektörünün Malatya'da Yeşilyurt'ta başlaması ile birlikte nasıl bir gelişim sağlandı ki bugün ki yerini aldı?

Hiç unutmam o zamanlar 8-9 yaşlarındayız, babam bu yeni ürün branda ile ilgili atölyede çalışmalar yapıyor, gece gündüz çalışıyor. Bulduğumuz muhiteki esnaflar, vatandaşlar meraklı gözlerle babamı takip ediyorlar, uzaktan atölyenin içine çaktırmadan bakıyorlar, atölyenin önüne öbek öbek insanlar oluşuyor, içeri giripte Turan Abi içeride ne yapıyor acaba deyip de bakamıyorlar, tabi ki Babamı tüm Yeşilyurt konuşmaya başlıyor. Her okul dönüşü Atölyenin önünde kalabalık insan topluluklarını görüyordum. Bir müddet böyle devam etti. Daha sonra yeni bir ürün çıkardığını anladılar.1974 tarihinde babam tam branda üretimi için tüm tezgahları branda üretimine çevirdi, tezgah sayılarını arttırdı. Artık brandacı olmuştuk. O günün şartlarında Türkiye'de branda üreten 1950'li ve 1960 yıllarında bu işe başlayan kişilerde vardı, Onlar bu ürün ile isim yapmaya başlamışlar, isimleri duyuluyordu, Sayın Abdürrahim Giray-Kartal Branda, Denizli'de Sayın Ahmet Tuncay (Balıklı Marka Branda), Sayın Ahmet Çalık (Çalık Holding), birde Babam Malatya'da 5 firma Pamuklu Brandayı üretmeye başlamışlardı. Babam Malatya'da ve Türkiye'de Branda konusunda tanınmaya başlamıştı. Bir baktık ki herkes brandacı olmuş, iş kolunda çalışan sayısı artmış, Brandacılık iyi para kazandırıyor birde fazla detayı yok diye herkes bir anda bu işe ağırlık vermiştir. O zamanlar finfinis marka branda da vardı. Balıklı Marka branda zamanla isim yapmıştı, kalitesini hiç bozmadı ve markalaştı. Türk Kamyonunun kafasına nerede ise Balıklı Marka Branda kazınmıştı. Bizlerde Özçelik Ailesi olarak bu pazarda yerimi, konumuzu, kalitemizi koruyarak firmamızı koruduk. Ve gün geçtikçe yeni atılımlar yaparak firmamızı geliştirdik. Bu arada diğer brandacılar da bizden örnek alarak onlarda da bir takım gelişmeler oluveriyordu.

1978 yılına kadar nerede ise Malatya'nın hepsi değil de Yeşilyurt ilçesinin çoğu Brandacı olarak anılmaya başlamıştı. Tabi ki sektörde firma sayısı çoğalınca ürün çeşidi de çoğaldı, ürün kalitesi düştü. Birazda ülkenin ekonomik koşulları, sağ sol çatışmaları sektörü olumsuz yönde etkilemeye başlamıştı. 1978-1979 yılları oluşan bu sağ sol davalarından dolayı Babam çığır açacak bir kararla tüm aileyi toplayarak 1979 yılında İstanbul'a İMÇ'ye gelerek Özçelik Markasını İstanbul'a taşıdılar. 43 yıldır Özçelik Ailesinin nerede ise büyük çoğunluğu İstanbul'dadır. Yeşilyurt'ta kalmak isteyen diğer aile fertleri de bu mesleği orada sürdürmeye devam etmektedirler. Rahmetli Babam bu kararı ile tüm dokumacıların yönünü değiştirmiş oldu, bizim peşimizden Yeşilyurt'taki hatırı sayılır brandacılar İstanbul'a taşınmaya başladılar. Çünkü zahmetsiz, ucuz fiyatlar, ucuz maliyetlerle üretim, kalite düşüklüğü, çok para kazanma hırsı ile birlikte birleşince olur olmaz satışlar, piyasada biraz güvensizlik ortamı oluşturdu. Bu da bizi çok olumsuz yönde etkiledi. Yani Yeşilyurt ilçesindeki dokumacıların çoğu bu işe girmeseydi. Dokumacılık Yeşilyurt'ta hatırı sayılır bir şekilde ilerleyecek ve gelişecekti. Yeşilyurt bugün Anadolu'nun bir Buldan, bir Uşak, bir Denizli, Bursa gibi tekstil pazarında hak sahibi olacaktı. Yeşilyurt bu fırsatı o tarihlere kaçırdı. Ama bu arada branda işinde birçok insana ekmek kapaşında açılmış oldu. Birçok meslektaşımızla bir araya geldiğimizde, "Turan Abi bu işin çirmtisiydi", derlerdi. Yani ustası, Piri demektir. Gerçekten Yeşilyurt/Malatya da Pamuk dokuma işinde çok iyi bir safhadaydık. Çünkü giyimlik dokuyorlar, o günün şartlarında çok farklı kaliteli elbiselik kumaşlar yapıyorlar, düşünün bugünün Beymen'in, Altınyıldız'ın şimdiki kullanmış olduğu kalitedeki ürünleri o zamanlar yapıyorlardı. Hatta birde desenli ürünler çıkarmaya başlamışlardı. Maalesef ki brandacılık kolay iş olduğu için dokuma işi yapanların birçoğu brandaya yöneldiler. Ondan sonrada da ilerleyen zamanlarda ithalat yasağı kalkınca bizim branda

sektöründeki ürünlerin çeşitleri 1990 yıllarından sonra çoğalmaya başladı. Yerli Branda da, pvc branda, polyetten branda falan derken ithal brandalar, ithal yan sanayi ürünleri pazarımıza girince tekstil daha da ilerleyip ön plana çıkınca 2000'li yıllarda iyice şekil değiştirdiler. Tabi ki bugün apayrı bir branda sektörü oldu. Çok farklı ürün çeşidi olan, çok farklı sektörlere hitap eden ayrı bir Pazar oluştu diyebiliriz. Türkiye birçok bölgeye, birçok ülkeye yakın merkezi bir konumda olduğu için pazarımız genişledi. Bugün itibarı ile sektörümüzde yerimiz 50 yılı aşmıştır.

TBUD: Sayın Adil Bey Merhum Turan Özçelik Bey gördüğümüz, anlattığınız kadar sizlerde, Ailenizde güzel, olumlu izler bırakmış. Merhum Nasıl bir kişilikti?

Rahmetli Babam brandacılığı 1974 'den sonra 2005 'e kadar vefatına kadar sürdürdü. Yaşamı sürecince hep çalıştı, hep çalıştı. Bize de çok çalışmayı o aşıladi. Ondan öncesi Kerestecilik, Dokumacılık ve Brandacılıkla ticari hayatını sürdürdü. Babam çok araştırmacı, disiplinli, çok çalışkandı. Ölümünü Ailemiz ve bizim Yeşilyurt/Malatya ona yakıştıramadı. Yeğenlerine, kuzenlerine, kardeşlerine, çocuklarına bu mesleği öğreten odur, yani bizim herşeyimizdir. İçemizin, Brandacılığımızın pirimidir. Dokumacılıkta başka ailelerde vardı, bizim gibi onlar da kulvar değiştirdiler, Branda sektörüne devam etmediler, farklı sektörlere yöneldiler. Babam dürüstlüğüyle, çalışkanlığıyla, öf ve adetlerine, geleneklere-göreneklerine bağlılığı ile bilerek kendine bir yer edinerek gönülleri feth etmiştir. Bizlerde 3. 4.nesil olarak onun izinden gelerek bugünlere kadar gelebildik. Bizlerde Turan Özçelik'in Oğullarıyız, Yeğenleriyiz, Kardeşleriyiz diyerek zorlanmadan pazarın içinde kendilerine, kendimize yer edindik. Babam yaşadığı müddetçe yardımsever, hak hukuku bilen her şeyini ailesine adayarak bu dünyadan ayrılıp Hakkın rahmetine kavuşmuştur. Onun sayesinde müşterilerde güven ortamı oluşmuş, bizlerde varımızı yoğumuzu katarak, geliştirerek sektöre öncülük etmeye devam etmekteyiz. Bizler hepimizi Babamın çıraklarıyız, hepimiz Turan Özçelik'in dokuma tezgahlarından geçtik, Tüm Ailede, çalışanlarda herkeste hakkı vardır. Vefat ettiği gün gazamızda 3 cenaze vardı, babamın cenazesinde 1000'den kişiden fazla insan vardı, mahşer yeri gibi idi. Her köşede tanımadığımız ağlayan insanların gördük, babam zamanında onlara çok yardım etmiş, Türkiye'nin her köşesinden babamı tanıyanlar gelmiş, Taziye yeri muazzam bir kalabalığa ev sahipliği yapmıştı. Taziye tanımadığım insanlar yanıma gelip "Biz Hacı Abinin çok ekmeğini yedik" deyip rahmet okuyup ağlıyorlardı, üzüntümüzden sormadık bile babamı nereden tanıyorsunuz diye. Günlerce evlerimiz doldu taşıtı. Allah herkese nasip etsin. Bizlerde çok şükür babamızın özünü, mesleğini, başımız dik, yüzümüz ak hamdolsun bugünlere kadar taşıdık. İnşallah bizden sonraki nesilde bu şekilde devam ettirir.

TBUD: Sayın Adil Bey o günlere dönsek Ailenizle, Babanızla ile ilgili anılarınız var mı? Biraz Bahseder misiniz?

Ben ve yeğenlerim Babamızın yanında mesleğe okula gitmediğimiz yaz tatillerinde ilkokulda, ortaokulda atölyenin içinde çalışmaya başlamıştık. Yaz aylarımız çalışmakla geçerci, mesleğin inceliklerini bize öğretirdi. Babam son derece disiplinli, çalışkan birisi idi. Oyun oynamak nedir bilmez hep çalışırdık, arada oyun oynamak için kaçamak yaptığımızda ondan evvel evde olmamız gerekirdi, ev işlerine annelerimize, bacılarımıza yardım ederdik. Unutmadıklarımızdan bir gün ilkokul son sınıf zamanlarımız, yaz tatili 77-78 sağ-sol grevcilik ön planda, bizim atölyelerde de grev yapmaya başlamışlar, bizimde emekli rahmetli bir Ömer ustamız vardı, Ömer abi neden kalabalık, neden buradalar dedim. Rahmetli Ömer Ustamız grev yapıyorlar dedi. Grev nedir diye sorduğumda da dedi ki; işçiler aldığı maaşları beğenmiyorlar, haklarını istiyorlar, direniş yapıyorlar dedi. O zaman Ömer Abi bende grev yapıyorum diyerek Grevci arkadaşların yanında yer aldım. Rahmetli Ömer Ustam babama gidip Turan Bey Adil grevcilerin yanında ne yapalım demiş, babam tebessüm ederek bırak kalsın, karışmayın

demiş. Ben o zaman 70 TL aylık maaş alıyordum, çalışanlarla eşittim. Babamın bir oğlu değil bir çalışanı olarak muamele gördüm. Grevin sonunda Grevci çalışanlarla eşit bir şekilde 100,- TL maaş almaya başlamıştım. Bir şeyi çalışarak, hakkını arayarak başarmanın haklı gururunu yaşadım. Çok mutlu olmuştum. Hala hatırladıkça gözlerim yaşarır. Babam bizleri böyle yetiştirdi, hiç taviz vermedi, boş maaş almadık. Her şeyi çalışarak elde ettik. Yevmiye defterlerimiz vardı, işe girerken çıkarken imzalıydık bende sırada çalışanlarla sırada beklerdim. 1979'da İstanbul'a gelince İstanbul'un bu karışık durumundan (sağ-sol çatışması) dolayı baba okumayacağım dedim o da bana peki dedi, fakat o zamanlarda da üzerimde şöyle bir yol izledi. Rahmetlinin okur yazarlığı yoktu ama her şey kafasında idi, zehir gibi bir hafızaya sahipti. Şimdi müşteriye malı sattı değil mi? kafadan hesaplar, ya ben oğlum bu siparişi hesapladım, topladım hele birde sen topla bir yanlışlık olmasın diyor, bende topluyorum ona söylüyordum, ama aslında hesap sağlaması yapıyor, hesabını bana tasdik ettiriyordu. Bu bende alışkanlık oldu onun sayesinde, hesapları, muhasebeyi öğrendim. Mübeccel Hanım sizinle yapmış olduğum bu güzel söyleşi ile beni eski günlere, anılara, mutlu çocukluk günlerime yolculuk ettirdiniz. Vaktimiz var ise birkaç bir şey daha anlatmak isterim, yeni nesile örnek olmak açısından.

TBUD: Tabi ki Adil Bey, ne demek sizi dinlemek bizim için büyük bir zevktir.

Bizler bu işin içine, içinde doğmuşuz annem bile rahmetli o günün şartlarında iplik, kelef boya atkı sarmış, eskiden çırık derdik iplik sarmış, aile bütçesine katkıda bulunmak için, çok çalışmışlar. Annelerimiz bağ, bahçe işleri, dokuma, çoluk çocuk, her gün yemek işleri, temizlik işleri, kış erzaklarını hazırlamalar derken hiçbir gün boş beleş bir gün geçirmemişler, çok cefakarlık çekmişlerdir. Tam gün yüzü göreceklere zamanda yaşlılık gelmiş anlamamışlar, bu dünyadan göçüp gitmişlerdir. Annelerimizi Rahmetle anıyorum. Hakları ödenmez. Babalarımız ise Ata ruhu ile bize önderlik etmişler onlarda zor şartlar altında Aile Bağlılıklarını koruyarak Babalık görevlerini sürdürmüşlerdir. 4. Kuşağımızda bizlerle beraber yanımızda çalışıyor. O tarihlerde şartların zorluğundan bahsederek köylerde elektrik falan yok el tezgahları var gaz lambalarında dokuma yapıyor daha sonra 1960-1970'li yıllarda da tüp çıkıyor tüplü lüksler çıkıyor onların ışığında işlerimizi yapıyorduk. Bu şartlar altında dokumalarını yaparlar toptancıya satarlardı aileye maddi yönde katkı sağlanırdı. Ayrıca eskiden böyle ulaşım imkanları yoktu, Yeşilyurt'ta ki dokumacılar ürünlerini gönderebilmek için trenlerle gönderirlerdi, Tren günlerini beklerlerdi. Şimdi ise ulaşım olanakları çok, yollar çok, ulaşım alternatifleri çoğaldı. Artık zaman hız zamanı oldu. İlk saatimi aldığım zamanları da unutmam bir yaz 3 ay bir fiil izin kullanmadan çalıştım. O zaman İstanbul'da Tahtakale bile yoktu, Türkiye'nin Merkezi Gaziantep/Kilis'ti. Tüm elektronik eşyalar, aklınıza gelebilecek Avrupa'dan Kıbrıs'tan gelen kaçak ürünlerin ticaretin merkezi idi. Oradan ilk Zennet Marka kol saatimi Kilis'ten 3 aylık maaşımla almıştım, çok mutlu olmuştum, O saati hala saklıyorum. Ertesi senede aynı şekilde çalışarak pinokyo bisikletimi almıştım. Oğlum büyümüş aman şunu ona alalım demezlerdi, her şeyi çalışarak kazanarak alıyorduk, bu bizim yaşam biçimimiz olmuştu, böyle de hala devam ediyoruz. Kalabalık bir nüfus 8 kardeş hepsi boy boy hepsi yemek, süt-aş ister, şartlar ağır, her şeyi hak geçmesin diye paylaşarak yiyiyoruz, öyle yetiştik. Ama şimdiki gençler masada bir sürü nimet var daha da bu niye yok, bu niye böyle deyip, beğenmezlik, yetinmezlik var, sonra bir bakıyorsunuz huzur yok mutluluk yok, bereket yok. Bu hayatta başarılı olmak istiyorsanız eğer <<Eşinizi, Aşınızı, İşinizi seveceksiniz>> iç huzurunuzda olur, bereketinizde olur. Allah hepsinden razı olsun, Büyüklerimizin sayesinde varolduk.

TBUD: Sektörün Mimarı, Ustası Merhum Turan Özçelik Bey'den sonra işleri devir aldıktan sonra nasıl bir yol izlediniz?

Babam zaten 1978-1979 yıllarında Malatya'da Yeşilyurt'ta fabrikalaşmanın temellerini atmıştı. Baba mesleğimiz pamuklu Brandayı üretmeye devam ettiriyorduk, Malatya'da bir boyahanemiz kuruldu, 1. organize sanayi bölgesinde de yerlerimiz vardı. Özçelik Ailesi olarak hep birlikte çalışıyorduk ama resmiyet yoktu, kurumsallaşmaya karar verdik, Amcaoğlum Sayın Mehmet Özçelik Bey ile ortak olmaya karar verdik, resmiyete döktük. 34 senedir beraberiz ve hala beraber çalışıyoruz. Fason tarzı üretimle, kendi fabrikamızda da üretimler gerçekleştirerek sektöre hizmet ediyoruz. Yeni ürün çeşitleriyle, kendimizi yenileyerek, yeni yatırımlar yaparak, yeni bayilikler alarak firmamızı genişleterek yolumuza devam ediyoruz. Bez branda, pvc branda, boyalı kumaşlar, gölgelik, şemsiye, mafsallı tente, çeşitli teknik kumaşlar üretimi yaparak firmamızı geliştirdik. Bunu yanı sıra Almanya, İtalya gibi ülkelerin önemli markalarının Distibütörlüğünü, bayiliklerini alarak (Becker Markası da dahil) iyi bir üretici hem de iyi bir tedarikçi olarak Tüm Türkiye'ye ve Yurt dışına hizmet vermekteyiz. Bizler Özçelik Ailesi olarak birbirine çok bağlı bir aileyiz. Babalarımızın bağlılığından feyz alarak birbirimize olan bağlılığımızı devam ettiriyoruz. Onlardan aldığımız aile terbiyesi, gördüğümüz iş ahlakı, disiplinli, çalışkanlığımızla birbirimize karşı saygımızı ve sevgimizi kaybetmemeye özen gösteriyoruz.

Tüm Ailemiz Malatya'da belirli özel günlerde Bayramlarda buluşuyoruz. En güzeli de Ramazan ayının bereketi ile geleneksel iftar yemeğinde ve bayramlarda bir araya gelerek ailenin en küçük ferdinden en büyüğüne kadar kaynaşma coşkusuyla beraber yaşıyoruz.

TBUD: Sektörün bugün kü durumu ile ilgili bir analiz yapabilir misiniz?

Bu sektörde basit ürünlerde pazarda çok yarış yapamazsın, sektörde çok rekabet oluştu. Bu rekabet içerisinde yeni bir ürün çeşidi çıkardığın zaman pazarda elin daha güçleniyor. Yani yeni ürünün, herkesin yapmadığı, üretmediği yeni bir ürün tasarlamak önemli. Dünya şimdi herkesin elinin altında bir tuşla her şeye daha kolay ulaşabiliyor. Unkapını İMÇ Blokları Brandacıları toplamlandı bir iş merkezi bir AVM gibi düşünürsek aradığınız her ürünü toptan ve perakende burada bulabilirsiniz. Unkapını 1980'li yıllarda daha merkezi konumdaydı.

Herkes Branda, döşemecilik perde, kumaş, yan sanayi, ürünleri dedikleri zaman akla İMÇ gelirdi, Merkez idi. Daha sonra bazı firmalar org. sanayi bölgelerine giderek İMÇ de bir ufalma olmuştur. Sabancı'nın bile brandanın bir ucunda üretimi vardı, 20 yıl önce branda sektöründen çıktılar. Artık insanların kar tatmin olayı var kanaat yok, dünya globalleşiyor, değişiyor, milyonluk iş varken aylık 5-10 bin m2'lik işlerle uğraşmıyorlar. İnsanların para kazanma hırsları farklı boyutlarda ortaya çıkıyor. Böyle olunca brandacılıkta sektörde kaliteyi düşürdüler. Ucuz iplik, şudur budur derken, sektör değişik bir hale büründü. 1999 depreminde bir firma Kızılay'a bayağı yüklü bir miktarda kalitesiz, ucuz branda vermişti, brandaların hepsi elek gibi su geçirmiş, depremde vatandaşlarımız mağdur olmuştu.

Sektöre güven olayı biraz sarsılmıştı. Demek istediğim insanoğlu olarak para kazanma hırısı yüzünden insanlık değerlerimizi de yitirmeye başlamışız. Bu bizi Malatyalı sektörün ileri gelenlerinden olarak bizi çok üzmüştü. Biz Özçelik Ailesi olarak kalitemizden ödün vermeyerek kaliteli ürün, iyi fiyat, iyi hizmet prensibi ile hareket etmeye hala devam ediyoruz.

Bunun yanı sıra Özçelik Ailesi olarak hedefimiz Global, Meselemiz Milli mantığı ile ülkemizi de düşünerek yatırımlarımızı ve ihracatlarımızı artırmamızın yolunu açarak Gürcistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Irak, Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Cezayir, Fas, Makedonya, Karadağ'daki

bağlantılarımızı da kullanarak Uluslararası Pazarlarda bizde varız dedik. Malatya'da 6000 m2'lik yeni binamızda işlerimizi geliştirmeyi düşünerek ilave makine parkuru ve üretim artışını hedefleyerek yeni ürünler tasarlayarak yatırımlarımızı artırmış bulunuyoruz. Yatırımlarımız bu zamana kadar takriben 2 milyon eur'yu bulmuştur. Şu an Malatya'da 60, İstanbul'da 15 çalışanımızla sektöre hizmet ediyoruz.

TBUD: Sayın Adil Bey böyle büyük bir sektörü bir çatı altında toplamak fikri ilk ne zaman ortaya çıktı? Derneğin Kurulmasında ne gibi katkılarınız oldu?

Yıllar önce bu sektör daha gelişmemişken ilk dernek girişimi 1980-1985 yıllarında başladı. Başlarda 20 firmaydık o zamanlar aylık toplantılar, yemekli organizasyonlar, branda mesleğinde eski iş insanları ile istişarelerde ve çeşitli teşebbüslerde bulunduk fakat ilgisizlikten yürümedi. Ankara'da bir kooperatif kuruldu, bu kooperatifin yönetimi toplu alımlarda devlet ile bizim adımıza pazarlıklar ediyor, birkaç ihale ile kendimizden söz ettirmeye başlamıştık. Bir müddet böyle devam etti, fakat insanların şevki zamanla yitirildi, bu kuruluşta yeterli olmadı. Taa ki 2011 yılında TBUD derneği girişimi oldu. TENTE VE BRANDACILAR SANAYİCİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ adında bir dernek kurmaya karar verdik nihayetinde başarılı olduk... Öncelikle o günkü şartlar ekonomik refah açısından rahat bir durumda idi, insanlar daha gayretli, daha istekleydiler. Birçok üye ile birlikte benimde kurucu üyelerinden olduğum yönetimlerde, Başarılı olduk. Sayın Mehmet Erzan Açıkgül (2011-2013), Sayın Aydın Ezergül (2013-2015) Sayın İsmail Albayrak (2015-2019) Yönetim Kurulu Başkanlığı dönemlerinde yönetimde de yer alarak derneğimizin gelişiminde gönüllü olarak hep birlikte çalıştık. Hatta benim yönetimimde olduğum



dönem Derneğimizin Merkezi olan İMÇ 5. Bloktaki mülkünü satın alabildik, yani bir şeyleri başarmanın mutluluğu ile derneğimizin üye sayısı artırdık. Derneğin faaliyetlerini geliştirdik. Birlik ve Beraberlik içinde ticari hayatımıza yön verdik. Şahsım ve Özçelik Ailesi olarak derneğin aktif halde, çalışabilmesi için kendimizden çok ödünler vererek 2022 yılına kadar derneğimizi taşıdık. Bu süreç içerisinde öncelikle branda sektörünün ileri gelenlerinden Emin Branda, Nalbantlar Tekstil, Akıncı Tekstil, Hakteks Tekstil, Feza Branda, Bahar Branda, Doğusan Tekstil, Albayrak Tente ve Tekstil, Kaya Plastik firmalarının da dernek çalışmalarında çok büyük önemli rolleri, katkıları olmuştur.

Sizin nezdinizde kendilerine derneğimiz adına çok teşekkür ediyorum. Amcaoğlum Ayrıca iş ortağım Sayın Mehmet Özçelik Bey'in katkıları sayesinde de firmamız ve STK kuruluşumuz daha iyi bir yerde konumlanmıştır. Sayın Mehmet Özçelik Bey (2019-2023) dönemi için Derneğimizin Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevine devam etmektedir. Bugünlere kadar gelen sektörümüzde Özçelik Branda olarak belli bir konumdayız. Bundan sonra yapabileceklerimizi iyi stratejiler planlayarak emin adımlarla ilerlemeyi hedefliyoruz. Özçelik Branda Ailesi olarak birlikte devam etmeyi, Başarılı olmayı, Başarımızın yükselmesini temenni ediyoruz.

TBUD: Efendim bizler TBUD yönetimi olarak geçmişten günümüze Brandacılık mesleği ile ilgili vermiş olduğunuz değerli bilgiler ve anılarınız, tavsiyeleriniz için Yönetim Kurulumuz adına sizlere çok teşekkür ediyor, İşlerinizde Başarılar diliyoruz.

Bana bu fırsatı tanıdığınız için sektörümüzün duayenlerinden biri olan Babam Merhum Turan Özçelik adına TBUD Yönetim Kuruluna çok teşekkür ederim.

Ruhları Şad Olsun Saygılarımla
Özçelik Branda
Adil Özçelik



Öncelikle sizleri , firmanızı ve ürünlerinizi tanıyabilir miyiz?

Uzmanışık Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti; Zekeriya IŞIK tarafından kurulmuştur. Tekstil sektöründe; iplik, dokuma, emprime, düz boya, bitim işlemleri ve danışmanlık hizmetleri konusunda edinmiş olduğu 50 yıllık aşkın bilgi birikimi ve tecrübe ile 2003 yılında faaliyete geçirilmiştir. Uzmanışık Tekstil günümüzde, yönetim kurulu başkanı Cem IŞIK (Makine Mühendisi ve İş Güvenliği Uzmanı) ve konusunda tecrübeli ekibi ile sektörün önde gelen firmaları arasında hak ettiği yerdedir.

Firmamız kendisine ait SUNFABRIC markası adı altında; su iticili, yüksek ışık hasırlıklı, UV dayanımı yüksek olan kumaşlar üretmektedir. Kumaşlarımızın başlıca kullanım alanları ve üretimini yapmış olduğumuz ürünler aşağıda ilişiktir; Kumaş enlerimiz 145cm ile 315 cm, gramajlarımız ise 185grm2 ile 300grm2 arasında değişmektedir.

NELER ÜRETİYORUZ...

- Dış mekan (outdoor) kumaşları,
 - Şemsiye kumaşları,
 - Reklam pano kumaşları,
 - Katlanabilen, yüzer şezlong minderleri,(Patentli)
 - Tente kumaşları,
 - Plaj şemsiyeleri,
 - Plaj, bahçe minderleri,
 - Armut koltukları,
 - Şezlong minderleri,
 - Sandalye minderleri,
 - Kirli çamaşır torbaları (otel ve yıkama fabrikaları için).
- Ayrıca, müşterilerimizin talepleri doğrultusunda özel tasarım ve üretimler konusunda da hizmet vermekteyiz.



Sektörel bazda ürün ve hizmetler konusunda dünya ile yarışabilir seviyeye geldik mi?

Dünya ile yarışabilir seviye için çok ama çok çalışmak gerekir. Günümüz şartlarında markamız SUNFABRIC ürünlerinin tercih edildiği ülkeler arasında; Amerika, İngiltere, Almanya, İsviçre, Katar, Arnavutluk, Macaristan, Karadağ, Yunanistan, KKTC, Bulgaristan, Avusturya, Bosna - Hersek, Romanya, Rusya, Ukrayna, Kosova, ve Lübnan bulunmaktadır. Bununla birlikte, ticaret ağımıza yeni ülkeler ve yerel lokasyonlar eklemeye her geçen gün devam etmekteyiz. Hedefimiz; titiz ekibimiz, ar-ge çalışmalarımız ve yüksek kalite garantimiz ile siz değerli müşterilerimize, hem toptan satış hem de e-ticaret ağlarını kullanarak ulaşmak, yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda farkımızı göstererek, SUNFABRIC markasını dünyaya tanıtmak için çalışıyoruz.

50 YILDIR TEKSTİL SEKTÖRÜNDEYİZ

f @ sunfabric

www.sunfabric.com.tr

Öncelikle sizleri , firmanızı ve ürünlerinizi tanıyabilir miyiz?

Uzakdoğu ürünleri için genelleme yapmak doğru olur mu bilemem ama maliyetler bizim ülkemizde ki maliyetlere göre çok daha düşük oranda olduğuna hemfikiriz. Pandemi sonrası dünyada tüm ülkeleri etkileyen navlun bedellerinin artışı da ithal ürünlerin maliyetini arttırmıştır. Kısaca ürünü uygun fiyata maaledehen Uzakdoğu ülkelerinin de satış maliyeti artmıştır.

Gelelim asıl cevaba tercihimiz sezonluk ürün mü? Yoksa 2-3 sezonluk ürün mü? Bizler yerli üretim ve en az 2 sezon ve üzeri dayanacak kumaşlar üretiyoruz. Kalite belgelerimiz, ilgili testler den geçer kumaşlarımız. Burada ki en önemli unsur ucuz ürün mü? kaliteli ürün mü? Biz ve çalıştığımız tüm çözüm ortaklarımız kaliteden yanayız.

Nakliye sektöründeki navlun (taşıma bedeli) fiyatlarının artışı ithalat ihracat olarak ticari faaliyetlerinizi etkiledi mi?

Pandemi sonrası tüm dünya ülkelerini etkileyen navlun bedellerinin artışı da herkesi etkilediği gibi bizleri de dolaylı yoldan etkiledi tabi.

Sektörel olarak beklentileriniz nelerdir?

Tüm sektör firmalarının Tbud çatısı altında toplanması Tente ve Branda Sanayici İş Adamları yönetiminde olan bir yönetici olarak birliğimizin daim olması, umarım dünyaca yaşadığımız bu pandemi ve kriz günleri en kısa zamanda biter. Sonrasında firmalar ve çalışanları geleceğe umutla bakıp harika işlere imza atmak için çalışırlar. İhracata çok daha önem vermek ihracat satış oranını arttırmak, ayrıca en önemlisi günümüz teknoloji ve bilişim çağına tüm sektör firmalarının zaman kaybetmeden hızlı bir şekilde geçiş yapmasını sağlamak. Bilinirliği arttırmak markalaşmayı sağlamaktır. Sektörümüzden dünyaya adını duyuran markalarımızı olması onur ve gurur verici olur.

Sektörümüze yeni katılan genç girişimcilere önerileriniz olacak mıdır?

Sadece sektörümüzle ilgili değil hangi sektör olursa olsun doğru bir tanedir, hiçbir zaman doğru yoldan, dürüstlükten, güvenden ve kaliteden ödün vermeden çalışmak ve üretmek ilk mottomuz olmalı. Ayrıca yapılan tüm işleri bilim ve teknolojiye göre uyumlu bir şekilde üretmek ve satış pazarlama alt yapı ağını kurmak listenin ilk başlarında olmalıdır.



Merkez:

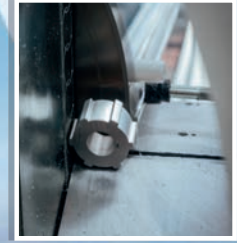
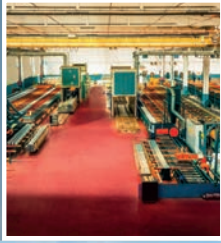




KENAN METAL®

Alüminyum'un Sanata Dönüşümü

SİZ HAYAL EDİN BİZ ÜRETELİM



ARTMİNYUM
Aluminum Profile Systems

SunArt

Genel Merkez: IOSB Mh. Atatürk Blv. Mahmut Torun İş Mrk. No: 54 Kat: 1, 34490 İkitelli OSB - Başakşehir / İstanbul
Fabrika: Velimeşe Mahallesi, Kandil Caddesi, 329 Sokak, Dış Kapı No:7 Ergene / Tekirdağ

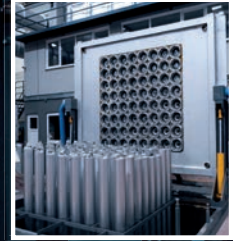
www.kenanmetal.com | info@kenanmetal.com

+90 212 485 60 35



KENAN METAL®

Alüminyum'un Sanata Dönüşümü



**20 YILDIR GELİŞTİRMEK
VE ÜRETMEK İÇİN TÜM
GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ...**



Genel Merkez: IOSB Mh. Atatürk Blv. Mahmut Torun İş Mrk. No: 54 Kat: 1, 34490 İkitelli OSB - Başakşehir / İstanbul
Fabrika: Velimeşe Mahallesi, Kandil Caddesi, 329 Sokak, Dış Kapı No:7 Ergene / Tekirdağ

www.kenanmetal.com | info@kenanmetal.com

+90 212 485 60 35



Firmamız 2008 yılında Tente ve Cam sistemleri yapmak üzere kurulmuş olup çok sayıda projede tecrübesini kanıtlamıştır. Arma Tente, sanayi, eğitim, konut, otel, cafelerin Gölge ve Cam Sistemleri için hizmet vermeyi sürdürmektedir...



Küçük Marmara Sanayi Sitesi P Blok
No:5 Küçükçekmece / İSTANBUL

Tel: (0212) 472 12 88
Whatsapp: +90 539 741 88 67

www.armatente.com

Kapı Fitilleri
Kepenç Fitilleri
Pas Pas Fitilleri
Tente Fitilleri
Mobilya Çıtalari
Aydınlatma Fitilleri
Özel Üretim Fitiller

Yaşamın Olduğu
Her Yerde...



İkitelli OSB Giyim Sanatkarları 5A-6A Blok K:4
No: 409 İkitelli 34490 Başakşehir / İSTANBUL
+90 212 485 0 472 +90 0553 945 21 43
www.hrcplastik.com.tr info@hrcplastik.com.tr




HRC PLASTİK®
Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi



X **BLOCK**[®]

Tartışmasız sektörün en çok tercih edilen markasıyız...

Neden XBLOCK®



POZITIF RANGE* 300(+20) cm...

300gr/m² jütte yapılamayan kumaş enini biz yapıyoruz....



HIGH COLOR FASTNESS (Renk Solmazlık)

Tüm renkler için 3 yıl renk solmazlık garantisini biz veriyoruz...



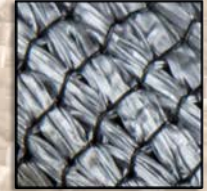
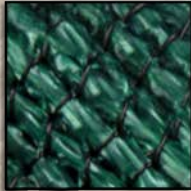
ULTRAVIOLET

5 yıl UV garantisini biz veriyoruz...



COLOR DISTORTION (Abraj)

Hem aynı ruloda, hem rulolar arasında renk sapması olmayacağını garantisini veriyoruz...



Pidok Plastik San. Tic. A.Ş. Acıdere Osb Mah. Seyhan Cad. No:14 Sarıçam/ADANA

Tel: 0322 394 37 67 e-mail: satisdestek@pidok.com.tr



Kim derdi ki yıllar sonra çocukluk anılarımda kalan bir tabelanın peşine düşeceğim ben dahil kimse diyemezdi tabii. Ama işte yıllar sonra Balıklı Marka Brandanın marka olma hikayesini konuşmak için Ahmet Tuncay'ın karşısındayım. Düşünüyorum da televizyonun ve internetin olmadığı zamanlarda Denizli'nin Buldan'ından çıkıp ta İzmir'e benim çocukluk anılarımda aklıma kazınan Balıklı Marka'nın yaratıcısı aslında yıllar önce çok büyük bir iş başararak, sektörün lokomotifi olmuştur.

Denizli'nin henüz yeni yeni tartışmaya başladığı markalaşmayı, ilkokul mezunu Ahmet Bey 50 yıl önce keşfetmişti. Özellikle de brandalarına isim olarak verdiği Balıklı'nın yanına marka olduğunu anlatabilmek için Marka'yı ilave etmişti. Çünkü marka onun için çocukken annesi gaz lambasını almak için onu her bakkala gönderişinde tembih ettiği aman dikkat et alman markası olsun sözünden ileri geliyordu. Marka bilinci sadece bununla da sınırlı değildi.

Buldan'da o zamanlar kalite kontrol anlamına gelen damgacılık da bunun alt yapısını önemli ölçüde hazırlamıştı. Esnaf birliği tarafından kontrol edilmeden satışa çıkamayan yani şimdi CE belgesi adını vereceğimiz damga, kumaşın her bir metresine vuruluyor kontrol edildiği belgeleniyordu işte bu geleneğinde Balıklı Marka Brandanın ortaya çıkışında büyük etkisi vardı. Ahmet Tuncay'la ayağının tozuyla sohbet ettik. Kızıyla birlikte çıktığı Karadeniz gezisinden yeni dönmüştü. Bu geziye gitmesi onun için çok önemliydi. Anlattıkları ise adeta bir fıkra gibiydi Ahmet Bey yıllar önce eşi Hatice hanımla birlikte Karadeniz gezisine çıkmak için hazırlanmış ve İstanbul'a varmıştı. Sabah Karadeniz'e doğru yol alacaklardı o gece İstanbul'da konakladılar. Sabah kalktıklarında radyoda Hasan Mutlucan'ın türküleri çalıyor. Ne olduğunu anlamaya çalıştılar Kıbrıs Harekati olmuştu. Bu durumda gidilmez deyip gerisin geriye döndüler. Aradan 6 yıl geçti Ahmet Bey'in Karadeniz hevesi yine ayaklanmıştı eşine Hanım şöyle bir Karadeniz'e uzanalım demiş ve yola çıkmışlardı. İstanbul'a varıp bir gece yine konakladılar. Sabah Karadeniz'in eşsiz yeşilliklerine doğru yola çıkacaklardı.

Sabah kahvaltıya oturduklarında yine Hasan Mutlucan'ı duydular heybetli sesiyle türküler söylüyordu. Ordunun yönetime el koyduğunu öğrendiler.12 Eylül askeri darbesi olmuştu. Ahmet

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BALIKLI MARKA'NIN BABASI AHMET TUNCAY



Bey 6 yıl önce yaptığı gibi, kaderine gülüp Hanımı'na yine 'Geri dönelim hanım bu şartlarda gidilmez.' demiş ve gerisin geriye dönmüşler. Karadeniz gezisi geçici bir süre ertelenmiş. Çalışmaya devam, durmak yok yola devam diyerek işlerinin başında ticari faaliyetlerini sürdürmüştür.

Ve nihayetinde Ahmet Tuncay 26 yıl sonra Karadeniz gezisine eşi rahatsız olduğu için kızıyla çıkmış ve darbe korkusu olmadan, doyaya gezmış.

'Denizli markalaşmayı tartışırken, siz 1957'de marka yaratınız. Neden Balıklı Marka?

Çocukluğumda elektrik yoktu. Gaz lambası yakardık. Temizlerken çatlar, kırılırdı. Akşam üzeri annem beni yeni lamba almak için bakkala gönderirdi. Giderken de sıkı sıkı tembih ederdi 'Oğlum üzerinde Alman markasından olandan al' derdi. Bu benim kafama yerleşmiş ve markanın ne olduğu hakkında bir fikir vermişti. Bilinçaltı diyelim. Yıllar sonra peştamal üreticiliğinden branda üretmeye karar verdiğimde bir adı olsun, markası olsun istedim.

'Horoz' dedik. Ama baktım ki herkes 'horoz' diyor. Bu sefer yeni isim bulmalıydım, Branda o zamanlar çoğunlukla kamyonların arkasında, çadırlarda kullanılıyordu.

Yani ev yerine de kullanılıyordu. Sağlıktan çok, su geçirmemesi anlamına geliyordu. İşte suyun içinde yüzen ama ıslanmayan balık fikri böyle doğdu. Suyun içinde yaşayıp, su geçirmeyen nedir? Balıktır. Bundan yola çıkarak ismi buldum. Düzenimi kendim hazırladım, matbaacıya verdim. Suyu en çok seven Balıklı Markalı Branda ismini alarak Branda sektörüne örnek oldu.

Neden markayı eklediniz. Zaten yaptığınız bir marka değil miydi?

Almanların ürünlerinin üzerinde de yazar. Mark diye isim ve marka olduğu belirtilir. Yıllar önce ben markanın tutacağını biliyordum. Balıklı deseydim, adam balıkçı dükkanı sanabilir 'Balıkçı mısın?' derdi. Marka kelimesini arkasına ilave ettim. Daima söylentilerde, konuşmalarda marka kelimesi ön plana çıksın istedim. Marka kelimesinin ön plana çıkmasına vesile olmak istedim. Annem 'Alman malı olsun' değil 'Alman markası olsun' derdi.

Annemden feyz alarak Milli Türk Markası farkını onun sayesinde yakaladım.

1957 yılında peştamaldan neden brandaya geçtiniz? Kazanamıyor muydunuz?

Havlü peştamal herkes dokuyordu ama şu yaptığımız branda yurtdışından geliyordu. İç piyasada yok satıyordu. Ben tekstili bırakıp hemen brandaya geçtim. 1957 yılında kara tezgahlardan motorlu tezgaha geçtik. Sanayileşmenin hızıyla birlikte hiç zorlanmadık, Denizli'ye ilk fabrikayı yaptım.

Ben İzmirliyim çocukluğumdan hatırlıyorum Balıklı Markayı, sizde bir de reklamcılık da varmış ki, yurdun çeşitli yerlerinde reklam tabelaları ile adınızı duyurmuşsunuz.

Evet bir yandan branda ürettik diğer yandan duyulmak, tanınmak için İzmir, İstanbul gibi Şehir giriş- çıkışlarına dev levhalar kurduk. 7 metrelik levhalarım oldu. Hala duranları var içlerinde. Böylece marka'nın reklamını da başlatmış olduk.

Denizli daha yeni yeni markayı konuşuyorken siz 1957 yılında bunları el yordamıyla nasıl yaptınız?

Mercedes'in bir logosu vardır. Onu Gören herkes bilir. Markadır gerçekten. Dünyanın neresine giderseniz gidin, Logo'yu görünce Mercedes olduğunu bilirsiniz. Ama geri kalmış ülkelerde nasıl olsun da satalım hevesi vardı. Ben bunun doğru olmadığını biliyordum.

Marka akılda kalacak bir şey olmalıydı. Kısa ve öz, çağrıştırmalı... Marka kentlinin köylünün herkesin aklında kalan basit kelimelerden üretilmeli, ben balık deseydim de olurdu ama ben marka diyerek millet alışın istedim. Markanın adı duyulsun istedim. Çok çabalar verildi, çok şükür bu günlere kadar gelebildik.

Peki bu günkü konuma nasıl geldiniz, nasıl bir ticari taktik izlediniz?

Çok aşamalardan geçtik. Kolay değil 50 yıllık sanayicilik hayatımda birçok iyi ve kötü günler oldu. Ama ben şimdi yapılanları o zaman yaptım. Müşterinin bizzat ayağına giderek bire bir satışımı yaptım. Çalıştığım Bankacılar da müşterilerine hep beni örnek gösterirdi.

Müşterinin yanına ismini öğrenerek gideceksin. Müşterinin tüm özelliklerini baştan bilmek ona göre davranışı harekete geçirir, Müşteriye damardan gireceksin. Arabasını öğreneceksin, ailesine ilişkin bilgilerin olacak. Neden hoşlanıyor, nelerden memnun, nelerden hoşlanmıyor, müşterilerin ruh halini alırım ve sonra satışımı yaparım.

Bu kadar bilgi birikimi ile Eğitim hayatınızı öğrenebilir miyiz?

Özellikle ben alaylıyım, Hiç ayakkabı giymeden takunya ile 5 sene okudum. İlkokul mezunuyum. Lakin kendimi yetiştirdim. Herkese ve gençliğe okumalarını kültür birikimlerinin olmasını tavsiye ediyorum.

Şu anda kaç fabrikanız var?

Buldan'ın girişinde, Organize Sanayi'de, Denizli'de, Buldan'da olmak üzere 4 tane var. İstanbul'da Dükkanlarım ve İşhanım var. Allah size yürü ya kulum mu dedi? Allah'ın tek yarattığı ben de, yürü ya kulum diyecek. Her şeyin başında bilinçli hesaplı bir çalışma geliyor. Çalışmadan hiçbir şey meydana gelmez. Bizim zamanımızda eğitimli kişiler bürokrat oluyordu. Piyasada iş yapanlar, açık kişilerde ticaret yapıyordu. Koç, Sabancı örnektir. Okuyanlar ellerine çantayı alıp bürokrat oluyordu. Şimdi ise durum değişti okumayan ticaret yapamaz ancak işportacılık yapabilir.

Bugünün koşullarına geldiğimizde işinizi nasıl sürdürüyorsunuz?

Artık Gitmiyor. Denizli'deki fabrikada 300 kişi çalıştırıyordum. Tamamen kapattım. Bir tek bekeği duruyor. Organize Sanayideki fabrikamı da kapattım. Buldan'da iki fabrikam var, bunlar yüzde 10, yüzde 20 kapasiteyle çalışıyor. Eskiden bunların yüzde yüz kapasitesi bana yetmezdi. Parayı alır malı sonra gönderirdim. Şimdi o günler bitti. Talep azalmadı, talep daha çok fazla ama dışarıdan gelen Çin malları bizi bitirdi. İnanılmaz ucuz fiyatlarla çadır bezlerini satıyorlar. Kaliteli olmasına rağmen fiyat çok ucuz. Ben aynı kalite malı 75 cente mal ediyorum. Çin'den gelen malın üzerinde adam üzerine her şeyi koyuyor 55 cente satıyor. Artık rekabet etme şansımız yok, devlet desteğimiz de yok. Kendi yağımızla kavruluyoruz.

Bundan sonra Ne yapacaksınız?

Benim kullandığım ceryan 13 cent. Hala Türkiye'de tartışma şu santral kurulsun mu? Kurulmasın mı? Bundan 2 yıl önce tekstilin 20 yılını görebildim. Şimdi 20 saatini değerlendiremiyorum. Alternatif bir sektöre geçeceğiz başka şansımız yok. Önümüzü göremiyoruz. Sektörümüz de teknolojiye çok çabuk adapte oldu, Çocuklarımla, Torunlarımla birlikte yeni Stratejik planlarla yeni yol haritaları çizerek durmak yok yola devam diyeceğiz. Bu röportajımızı iyi ki sağlığında yapmışız ve yayınlamışız. Bu sayımızda Sektörümüzün öncülerinden Marka kavramını kazandıran Merhum Ahmet Tuncay'a şükranlarımızı sunmak onu tekrar yad etmek için yayınlıyoruz.

Denizli Buldan ilçesinde bir çok yatırıma imza atan, kişiliği ve hayırseverliği ile tanınan Eğitim Aşığı Hayırseverimiz Ahmet Tuncay Bey 18/03/2019 'da hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhum Ahmet Tuncay'a Allah'tan rahmet ,Ailesine Başsağlığı dilekelerimizi TBÜD Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneği olarak bu yazı ile iletiyoruz.



Pergola



Oval Pergola



Akıllı Çatı



Mafsallı Tente



Giyotin Cam



Kasetli Tente



Kartal (T) Tente

DEMONTE SATIŞIMIZ VARDIR!

Güçlü teknik kadromuz ile yenilikçi, dinamik, verimli güvenilir bir takım ruhu anlayışıyla; kalite, zamanında teslim ve müşteri memnuniyeti politikamız ile hizmetinizdeyiz.

0506 597 24 75 - 0544 655 54 55

www.onurtente.com.tr

onurtente55@hotmail.com

Çay Mahallesi Çamlık Caddesi
NO: 110/1 Terme/SAMSUN

ONUR TENTE



İŞİNİZE GÜÇ KATAR

ONUR TENTE



0850 304 34 55

İşbirliği içerisinde olduğumuz tüm kurum ve kuruluşlarla tesis etmiş olduğumuz karşılıklı güven, çalışma anlayışımızın en önemli değerini oluşturmaktadır. Güvene dayalı güçlü ilişkilerimizin bundan sonraki süreçte de tüm paydaşlarımız ile sürdürülmesi en önemli gayretimiz olacaktır.



Bizi sosyal medyadan takip edebilirsiniz...



Çay Mahallesi Çamlık Caddesi
No:110/1 Terme/SAMSUN



www.onurtente.com.tr



BECKER

Birlikte daha kolay.

PERGOLA-TENTE-ZİP PERDE-WİNTENT-CAM SİSTEMLERİ MOTORLARIYLA HAYATINIZA VE İŞİNİZE DEĞER KATIYOR...



- Elektronik Limit Switch,
 - Sıkışma koruması
- İki farklı noktaya ara pozisyon
- Hem kumanda hem de "Push Buton" ile kontrol imkânı
- Kumanda ile çift yönlü çalışma
- C-Plug Soketli değiştirilebilir kablo
- Güçlü fren sistemi sayesinde farklı uygulama alanlarında çözüm ortağı





ZİP PERDE



PERGOLA



CAM SİSTEMLERİ



WINTENT



Akçay Cad. No:211, Gazimir / İzmir
Tel : +90 232 252 60 99 - Fax : +90 232 252 60 09

   becker turkiye

www.becker.com.tr
info@becker.com.tr



BECKER
Birlikte daha kolay.

PERSAN GROUP®

TENTE PERGOLA SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

HELEN
PERGOLA

SIRIUS
PERGOLA

HERCULES
PERGOLA

CALYPSO
WINTENT

PANDORA
KASETLİ TENTE

TETHYS
YAN KAPAMA

RHEA
ZIP PERDE

LYNX
MAFSALLI TENTE

TITAN
AKILLI ÇATI

PHOENIX
KAMELYA TENTE

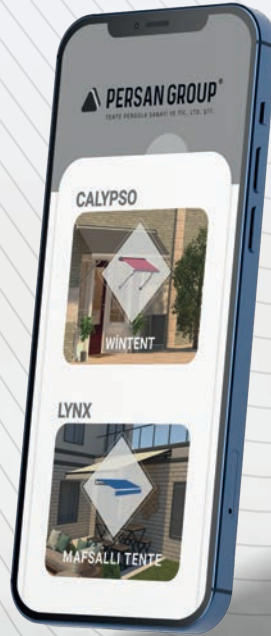
Persan Group, 25 yılı aşan ticari, 10 yılı aşan kurumsal deneyimi ile 8 ana kategoride onlarca ürünü %100 kendi kalıpları ile 3000 m² kapalı alana sahip entegre tesisinde üretmektedir.

Persan Group olarak sunduğumuz gölgelendirme sistemlerimiz, yüksek kalite, geniş ürün çeşitliliği ve üretim kapasitemiz ile dış mekan çözümlerinde konfor sağlamaktayız.

Ürünlerimiz çeşitli hava koşullarında optimum konfor sağlarken, kalitesi ile uzun bir kullanım ömrü sunmaktadır.

Geniş ürün yelpazesi
İşinde uzman üretim kadrosu
Hızlı termin süresi
Sektöründe öncü çözüm ortakları
45 ülkede tedarikçi dağıtım ağı
Yurt içinde 600'den fazla bayi

Tüm projeleriniz için
Persan Group ile iletişime geçin!



İhtiyacın olan
fiyatlandırma
“Anında”
Persan Group
Uygulamasında!

HEMEN İNDİR!



+90 212 445 00 00



www.persangroup.com.tr



Beylikdüzü Org. San. Bölgesi Bakırcılar Sanayi Sitesi
Leylak Caddesi No:11/4 Beylikdüzü/İstanbul

ÖZBRANDA®

TEKSTİL ÜRÜNLERİ

ÖZ ÇADIR TENTE BRANDA KUMAŞLARI PAZ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

- Tente ve Pergola Sistemleri
- İthal Akrilik Kumaşlar
- Dış Mekan Kumaşları
- Polyester Branda
- PVC Şeffaf Mika
- PE Branda
- Gölgelek File Kumaşları
- Çadır-Branda Aksesuarları

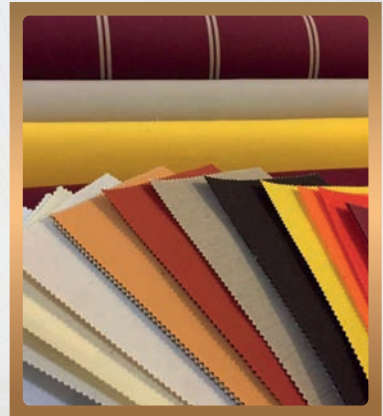
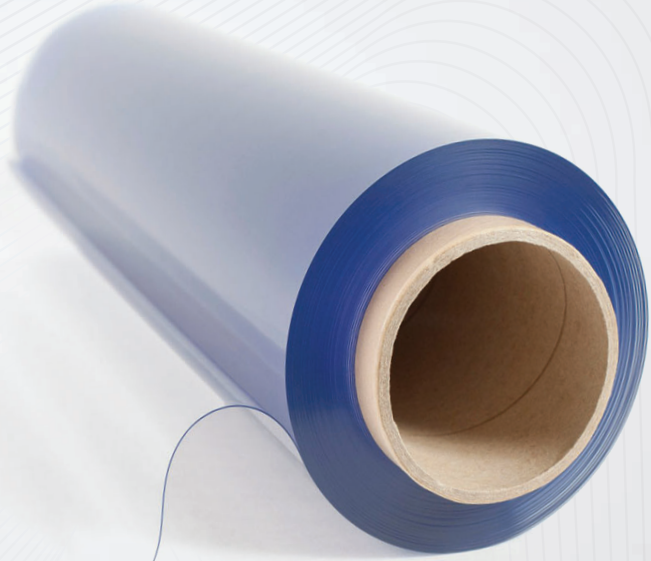
PERSAN GROUP®
TENTE PERGOLA SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

Acrisol®

Rainbow acrylic
ŞEMSİYELİK | DÖŞEMELİK | MİNDERLİK

ONLINE
SATIŞ

ozbrandatekstil.com



Merkez

📍 Molla Hüsrev Mah. Revani Çelebi Sok. No: 11/D
Unkapanı / İstanbul Avrupa

☎ +90 212 514 44 07

📠 +90 212 514 44 06

Şube

📍 Altınşehir Mah. Alemdağ-Nato Yolu Cad. Sazlı Sok. No: 6/A
Ümraniye / İstanbul Anadolu

☎ +90 216 540 44 07

📠 +90 212 514 44 06

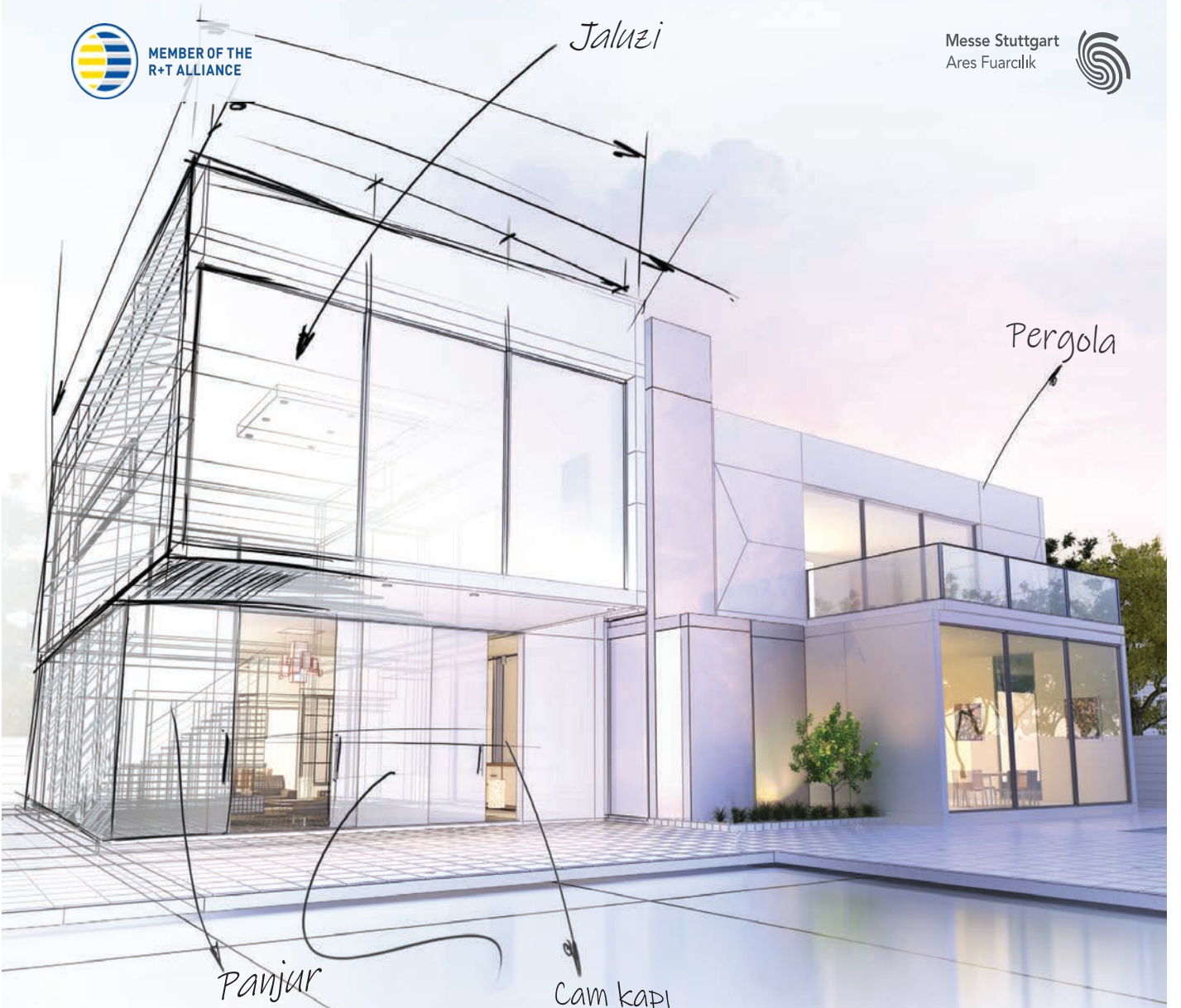
🌐 www.ozbrandatekstil.com.tr

✉ muhasebe@ozbrandatekstil.com



MEMBER OF THE
R+T ALLIANCE

Messe Stuttgart
Ares Fuarçılık



R+T TURKEY

Uluslararası Güneşten Koruma ve Otomatik
Kapı Sistemleri Fuarı

*İç ve dış alanlar için
ilham veren çözümler!*

20 - 22.10.2022

Destekleyen Kuruluşlar



Istanbul Fuar Merkezi

www.rt-turkey.com

"BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİ TOBB (TÜRKİYE ODALAR BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR."

GELİŞMEKTE OLAN SANAYİMİZ İLE İLGİLİ YENİ KONUMLAMA

TBÜD derneğimizin değerli üyeleri pandemi döneminde yeni yatırımlar yapmaya devam etmişlerdir. Ürünlerini çeşitlendirerek piyasada derinleşmek istemektedirler. Dijital dönüşümü izlemenin ve uyum sağlamanın da bir zaruret olduğunun farkındayız. Sektörümüzle ilgili umutsuz değiliz.

Piyasada çok sayıda firmanın faaliyet göstermesi, fiyat odaklı rekabetin kızışması ve yoğunlaşmasına yol açmış. Rusya gibi önemli bir pazarın yitirilmesi ciddi sorunları beraberinde getirmiş. Branda üretiminde Uzakdoğu ülkelerinin fiyat odaklı rekabeti üreticileri zorluyor. Uzakdoğu üreticileri bizim şartlarımızda üretim yapmıyor. İşgücü maliyetleri onlarda yükseliyor ama hâlâ bugün gerekli olarak ülkemizdekinden daha düşük. Enerji maliyeti örneğin elektrik en az bizimkinden yüzde 10 daha düşük bedelli. Doğrudan ve dolaylı destekleri bizimkilerden farklı ve etkili, Alt yapılarında kamu yönetimlerinin çözümleri daha etkilidir.

Kalite ve yenilikleri ön planda tutarak Ar-Ge çalışmalarımızla, patentlerimizle dünyada rekabet etmemiz gerekir. Avrupa'da ve dünyada markalaşma ve patentler çok önemli bir yer tutmakta. Bizlerinde Avrupa'da ve dünyada tanınabilirliğimiz için ticari faaliyetlerimizin belli normlar üzerinde sürdürmemiz gerekmektedir. Ayrıca müşteri ilişkilerimizi devamlı geliştirmekteyiz. Tüm müşterilere ayırım göstermeksizin aynı kalite ve seviyede hizmet vermeliyiz. Ancak bu şartlar oluştuğu taktirde dünyamızda sektörümüz hak ettiği seviyeye ulaşacak ve yükselecektir.

Sektörün yapısal özelliklerini incelediğimizde modası geçmeyen bir üretim alanı olduğunu, günlük etkilerden uzak durabildiğini görüyoruz. Doğal afetler branda talebini yaratan alanlarından birisi, her zaman hazırlıklı olmak gerekiyor. Savaşlar, sürgünler, kaçaklar ve ilticalarda geçici barınma çözümleri gerektiriyor.

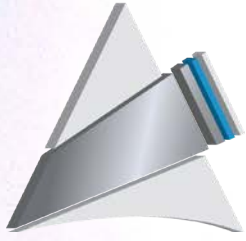
Özetlemek gerekirse branda üretiminde ufukta bir talep daralması sorunu gözüküyor. Branda üretimi odağından baktığımızda da kısa ve orta dönemde, kriz dönemlerinde 3 önemli soruna çözüm gerektiriyor.

Birincisi, Çin ve Uzakdoğu ülkeleri rekabeti, İkincisi endüstriyel ekonominin ileri teknoloji donanımlarıyla rekabetin sürdürülebilirliğini güven altına almak, Üçüncüsü de dijital teknoloji donanımlarla internet ekonomisinin gereklerini yerine getirmek.



- Ülkemizde tüketicinin büyük bir bölümü ürün kalitesi, kullanma zamanı ve uzun dönemli getiri hesapları yapmıyor.
- Branda kentlerdeki günübirlik ya da geçici mekanların korunmasıyla kullanım yaygınlaşıyor ama satın alma kararları 'ucuz fiyat' odaklı veriliyor.
- Uzakdoğu ülkelerinde iç talebin büyüklüğü, büyük ölçekli tesislerde üretim yapılması avantaj yaratıyor. Düşük marjinal maliyete satışlar başka ülkelerdeki küçük ve orta ölçek üreticileri zorluyor.
- Otomasyon uygulamaları artık şart oldu. Bu konuda ülkemiz üreticilerinin bir dezavantajı yok, yatırım yapmak isteyen herkes teknolojiye ulaşabiliyor.
- Ucuz emek alanlarına yönelen üretimin otomasyon ve yapay zeka nedeniyle merkeze dönüş yapması bütün gelişmekte olan ilişkilerdeki yatırımcıları ilgilendiriyor.
- Çin'in 'clamping' uygulamasının sıkıca izlemek, gecikmeden tam zamanında anti-damping mekanizmalarını işletmek yerli üreticilerin ivedi ve önemli beklentisidir.
- Sektör olarak durumlarımızı korumak ve geliştirmek için yeni Pazar arayışlarını hızlandırmalıyız. Yeni işbirlikleri ve iş bölümü yapılar oluşturmalyız.

Daha şimdiden ülkemizde birçok geleneksel sektörü sıkıştıran batmalara ve kapanmalara neden olan bu eğilimi yakından izlemek, gerekli önlemleri tam zamanında alarak, stratejik planlamalar yapmak gerekmektedir.



ALPERAX®

ALÜMİNYUM PROFİL & AKSESUAR

Türkiye'nin En Geniş Segmentli Dış Mekan Sistemleri Tedarikçisi



Dış Mekanda Profesyonel Çözümler

Sabit Hat : +90 232 339 48 48

GSM-1 : +90 542 280 55 47

GSM-2 : +90 542 280 55 79



www.alperax.com



info@alperax.com



sales@alperax.com



**Yatay & Dikey Zip Perde
Tiltli Bioklimatik Sistemi**

Pergola

Hareketli-Sabit Cam Tavan Sistemleri

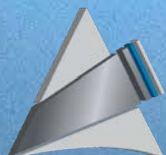
Giyotin-Sürme Cam Sistemleri

Kasetli-Mafsallı-Wintent Tente

Rüzgar Kırıcı & Alüminyum Çit

Ortadan/Yandan Direkli & Yana Açılır Şemsiye Sistemleri

**Toptan Alüminyum & Aksesuar
Fabrikadan Montaja Hazır Teslim**



ALPERAX®
ALÜMİNYUM PROFİL & AKSESUAR



50 YILDIR

TEKSTİL SEKTÖRÜNDEYİZ

Firmamız kendisine ait SUNFABRIC markası adı altında;

Su itici Kumaş

Yüksek ışık hasırlığı,
UV dayanımı yüksek olan

kumaşlar üretmekteyiz.

WWW.SUNFABRIC.COM.TR

  sunfabric

Armut minder

Armut koltuk modelleri, görünümlerinin yanı sıra pek çok özellik ile beraber sunulur. Bu anlamda su geçirmezlik, yumuşak kumaş ve kendine has kulplu yapısı ile donatılan ürünlere göz atabilirsiniz. Bu sayede evinize en çok yakışacağını düşündüğünüz armut koltuklara bir tık ile sahip olabilirsiniz.



f @ sunfabric



Termos Çanta Modelleri ile Isısını Koruyan Gıdalar

Termos özellikleri sayesinde soğuk ve sıcak içecekleri uzun süre sıcak ve soğuk tutan ürünler kullanıcılar tarafından sıklıkla tercih edilmektedir. Uzun yolculuklarda tercih edilen ürünler aynı zamanda araç içlerinde de rahatlıkla kullanılabilir.



Bahçe ve Plaj Minderleri

Sıcak ev ortamınızı bahçenize de taşımak için incelikte tasarlanmış tekstil ürünleridir. Bahçe tekstili ürünleriyle bahçenize renk ve konfor katabilir, dekorasyon zevkinizi bahçenize de taşıyabilirsiniz. Bahçe tekstili bahçenizde daha zevkli vakit geçirmenizi sağlayacağı gibi misafirlerinizi ağırlarken de onlara konfor sunacak en büyük yardımcılarınız olacaktır.

Yüzebilir şezlong minderi



Yüzebilir, rahat, hafif, taşınabilir ve pratik

İçerisindeki özel malzemenin hafifliği ve boyutları ile çok yer kaplamayan ve rahatlığı ile tüm doğa koşullarında güvenle kullanabilirsiniz.

Denizde, havuzda vb yerlerde su üzerinde yüzmesi istenilen katlanabilir ve yüzebilir şezlong minderleri ile ilgili olup; dışı su iticili, ışık haslığı ve uv dayanımı yüksek kumaştan, içi su geçirmez, nem, koku ve bakteri yapmaz kimyasal çapraz bağlı polietilen köpükten ve ürün katlandığında sarılmasını sağlayan bağlama kuşağından meydana gelmektedir.



Kamufraj tente

Gölgenin EN DOĞAL hali...

Kamufraj Tente Sabit model, özel kesimli kumaşı sayesinde büyüleyici gölge oyunlarında eşsiz bir deneyim ve konfor sunar...

WWW.SUNFABRIC.COM.TR

**sunfabric**[®]

DAHA FAZLA BİLGİ İÇİN

+90 0224 211 00 72 -73

Yeni Yalova Yolu

Buttim İş Merkezi C Blok Kat:1

No: 205 Bursa-TÜRKİYE

info@sunfabric.com.tr

muhasebe@uzmanisik.com.tr

  sunfabric



'Bayilerle

El Ele Dünyaya

Üretim'

✓ Mafsallı Kol
Takımı

✓ Pergole

✓ Zip Perde

✓ Bioklimatik

✓ Rolling roof

✓ Sabit Cam
Tavan

✓ Açılır Cam
Tavan

NEVTEN

PERGOLA & AWNING & GLASS SYSTEM

NEWTEN

PERGOLA & AWNING & GLASS SYSTEM

Güçlü makina parkuru, Güçlü alüminyum stoğu.

SIOEN  BECKER somfy.

İstanbul / Bursa / Kocaeli Kesişiminde
Osmangazi Köprüsü, Altınova Girişindeyiz

NEVTEN

PERGOLA & AWNING & GLASS SYSTEM

NEWTEN

PERGOLA & AWNING & GLASS SYSTEM



İstanbul'a 5 dakika uzaklıktayız.
10.000 m² kapalı alan...



Zip Perde İmalatı



Mafsallı Kol İmalatı



📍 Fatih Mah.Devletyolu Üstü No:225/1
Tavşanlı / Altınova / YALOVA
Kartaltepe Mah.67.Sokak No:15/B
Bayrampaşa / İSTANBUL

🌐 www.nevten.com

☎ +90 226 811 63 49

📱 /nevtenpergola

✉ info@nevten.com

+90 535 664 92 02

Çözümde ve temsilde
tam isabet,
güçlü ortak...



ROYAL GLASS®

TEKNİK CAMLAMA SİSTEMLERİ

1991'DEN
GÜNÜMÜZE

TEŞEKKÜRLER



- ◆ SÜRME CAMLAMA SİSTEMİ
- ◆ KATLANIR CAMLAMA SİSTEMİ
- ◆ GİYOTİN CAMLAMA SİSTEMİ
- ◆ PERGOLA SİSTEMLERİ
- ◆ KATLANIR TAVAN & BİOKLİMATİK
- ◆ ZİP PERDE SİSTEMLERİ
- ◆ KIŞ BAHÇESİ



- ◆ SLIDING GLAZING SYSTEM
- ◆ FOLDING GLAZING SYSTEM
- ◆ GUILLOTINE GLAZING SYSTEM
- ◆ GARDEN GLASS ROOMS
- ◆ PERGOLA SYSTEMS
- ◆ ROLLING ROOF & BIOCLIMATIC
- ◆ ZIP CURTAIN SYSTEM

BAYİLİK ve ÜRÜNLERİMİZ HAKKINDA BİLGİ ALMAK İÇİN:
FOR MORE INFO ABOUT DEALERSHIP and OUR PRODUCTS:

Fabrika:
2. OSB - Havaalanı yolu 4. km
Yeşilyurt MALATYA TÜRKİYE

☎ 444 0 874

İstanbul Ofis:
Eski Bağdat Cad. No:19-5/520
Altintepe, Maltepe İSTANBUL TÜRKİYE

☎ +90 216 706 12 96
+90 549 712 44 41

🌐 www.royalglass.com.tr

✉ info@royalglass.com.tr



@royalglasscomtr





11000 m2 içerisinde 8500 m2 kapalı alanı ve aylık 750 ton üretim kapasitesi ile ekstrüzyon pres fabrikamız hizmetinizdedir.



📍 Pelitli Mah. Maden Cad. No:30 Gebze/KOCAELİ 📞 532 553 10 95 📞 850 310 27 97
🌐 www.ergbey.com 📷 ergbey_aluminyum ✉ info@ergbey.com

Dış mekanlarınızda çözüm ortağınız



skytentpergola @akyildiztente



AKYILDIZ TENTE & PERGOLA

Genç Osman Mah. Akyıldız Sokak No:3 Güngören - İstanbul

info@akyildiztente.com.tr

+90 212 646 95 65

+90 532 695 93 73

www.akyildiztente.com.tr





ARVEN

A Y D I N L A T M A



Lazer Kesim Parçaları

Led Aydınlatma Ekipmanları

Kablo Grubu

Trafo - Dimmer Grubu

Döküm Ayak - Kafa Grubu

Tubular Motor Grubu

Civata Grubu

Aksesuar Çeşitleri

0850 305 34 50 / 0535 970 71 73

bilgi@arvenaydinlatma.com.tr - www.arvenaydinlatma.com.tr

Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No:17 Acıgöl NEVŞEHİR



Zip perde üretimimiz başlamıştır. Bayilikler için iletişime geçiniz.

Merke Şube: Efer 3 Sanayi Sitesi, D Blok, Yeşiloba Mahallesi, 46301 Sokak, No : 4/H Seyhan, Adana / Tel: +90 322 457 3 457

Fabrika: Çıplaklı Mahallesi 2163 Sokak No: 18 Döşemealtı, Antalya / Tel: 0532 201 49 39

Almanya Şube: An der Lechleite 15, 86508 Rehling, Augsburg, Germany / Ofis DE: +49 8237 959 17 44 Mobil: +49 151 5248 78 80

www.usenmezproje.com | info@usenmezproje.com

Part of Deutsche Endüstri

www.**branda**
marketim.com

“Branda’ya ait aradığın ne varsa...”

Branda
Aksesuarları



Branda
Kumaşları



Tente
Aksesuarları



Tente
Kumaşları



Tekne
Kumaşları ve
Aksesuarları



Ebatlı
Çadır
Brandalar



Çadır ve
Branda
Tamir Setleri



Makinalar
ve El
Aletleri

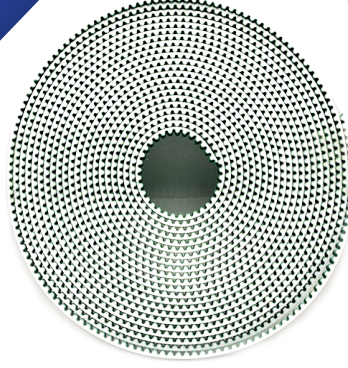


[0324] **404 01 23**

Çilek Mah. 63147 Sokak Mega Center İş Merkezi 1/18 **Akdeniz / MERSİN**

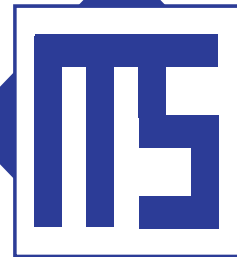
MULTİSİSTEM

YERLİ ÜRETİM VE KALİTE



HAKKIMIZDA

MULTIFLEX – MULTİSİSTEM pek çok sektörde uygulama alanı bulan kayış ve güç aktarım sistemlerinin geliştirme ve üretimini yapmaktadır. Firmamız geçmişten gelen tecrübesi ile yeni kurmuş olduğu fabrikası, sunduğu güvenilirlik ve TÜRKİYE genelinde pazarlama elamanları, lojistik ve organizasyonları ile İstanbul şube ve Osmaniye organize polüüretan kayış imalat bulunan iş yerleriyle DÜNYA ve TÜRKİYE çapında en iyi bir seviyeye gelme hedefindedir.



Merkez İrtibat Ofisi • Yeşiloba Mh. 46257 Sk. Yetsan Sanayi Sitesi NO:3 AG Seyhan/ADANA • +90 322 227 2742

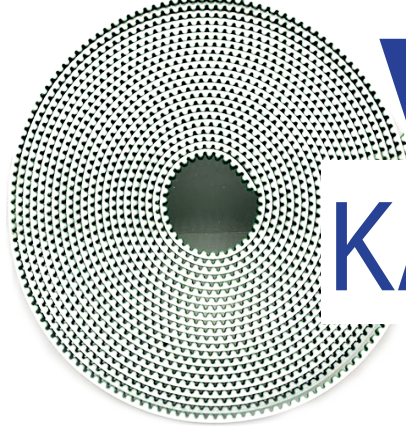
İstanbul Şube • Ferhatpaşa Mh. Karadeniz Cd. NO:8/A Ataşehir/İSTANBUL • +90 216 471 1091 • info@multibelts.com



• MULTİSİSTEM •

GİYOTİN

KAYIŞLAR



• MULTİSİSTEM •

CAM TAVAN
SİSTEMLERİ

KAYIŞLARI



• MULTİSİSTEM •

PERGOLE

KAYIŞLARI



KOSGEB Destekleri İşletmelerin Gücüne Güç Katıyor

KOBİ'ler KOSGEB tarafından sağlanan onlarca destekle işletmelerini büyütüyor, yurt dışına açılıyor ve personel verimliliklerini artırıyor. Bu desteklerden biri de Mikro ve Küçük İşletmelere (MKİ) Hızlı Destek Programı. Destek, MKİ'lerin salgın şartlarında faaliyetlerini sürdürmelerini ve salgın öncesi dönem ortalama istihdam seviyelerini koruyarak yeni personel istihdam etmelerini sağlayarak işletmelere adeta can suyu oluyor. MKİ'ler aldıkları desteği 24 ay geri ödemesiz dönemi takiben 4'er aylık 6 taksitte faizsiz ve komisyonsuz olarak KOSGEB'e geri ödeyebiliyor. Mikro ve Küçük İşletmelere (MKİ) Hızlı Destek Programı'yla birlikte gençlerin iş gücü piyasasına katılmasına da büyük katkı sağlanmış olacak. Teknoloji, mobilya, gıda üretimi ve satışı gibi onlarca sektörü kapsayan destekle kimi işletme salgın dolayısıyla azalan işlerini eski haline getirdi, kimi işletme kurduğu hayallerin devam etmesini sağladı, kimi işletme ise yeni pazarlara açılma şansı yakaladı.

2021 yılında da uygulanan desteğe Türkiye genelinde KOSGEB verilerine göre toplam 21.946 başvuru onaylanmış ve istihdamı koruma şartını karşılayan toplam 12.280 MKİ'ye 367 Milyon TL destek ödemesi sağlanmış.

Yerli ve Milli Üretime Destekler

Her şey aslında bir fikirle başlıyor. Girişimci ya da KOBİ bir ürün geliştirecekse ya da yeni bir ürün ortaya çıkaracaksa bu konuda Ar-Ge desteği veriyor. Burada bir proje formatında firma yöneticisinin Ar-Ge fikri alınıyor. Proje ile birlikte danışmana fikirler anlatılıyor. KOSGEB olarak bu projeyi değerlendirirken ortaya çıkacak ürünün geri dönüşü ve ticarileştirilmesi, ülkeye kazandıracığı katma değer gibi konu başlıkları ile birlikte değerlendiriliyor. Değerlendirme kurulları içerisinde proje

konularına göre üniversite hocaları seçiliyor ve konunun uzmanları tarafından projeler değerlendiriliyor. Bu kapsamda 750 bin TL'ye kadar destek veriliyor.

İşletme Ar-Ge projesini başarılı bir şekilde tamamladıktan sonra ortaya çıkan ürünün ticarileştirilmesi aşamasında da diğer bir destek olan TEKNOYATIRIM Destek Programı'na başvuru yapabiliyor. Burada ortaya çıkan ürünün seri üretimi için bir destek söz konusu. Kurulacak olan seri üretim tesisine KOSGEB olarak 6 milyon TL'ye kadar destek sağlanıyor.

2021 yılında da uygulanan desteğe Türkiye genelinde KOSGEB verilerine göre toplam 21.946 başvuru onaylanmış ve istihdamı koruma şartını karşılayan toplam 12.280 MKY'ye 367 milyon TL destek ödemesi sağlanmış.

İmalat sanayi sektörümüzle ilgili de KOSGEB sistemine dahil olmuş, Nace rev 2 koduna (13.92.11) Nace tip C'ye göre de sektör Branda, tente, stor(güneşlik), yelken, çadır ve kamp malzemeleri imalatı(şişme yataklar dahil) geliştirilmesi konusunda destek programlarında yer almıştır.



TL Teşvik Paketi ile İlgili Kısa Bilgiler

Yeni finansal araçlar içeren pakette BES' te devlet desteğinin artması, TL 'ye kur garantili mevduat, ihracatçıya Merkez Bankası kur desteği gibi düzenlemeler mevcut.

Kapsam genişledi, vergi avantajı bitti

Şirketlerin kur korumalı Mevduat desteğinden yararlanma kapsamı genişledi. KKM' de uzatılan süre içinde<<kur farkı>>kaynaklı vergi avantajı olmayacak.

KKM tebliğlerinde cevap bekleyen sorular

Kur korumalı Mevduat sisteminde önemli değişiklik yapıldı. Yapılan değişikliklerinin ardından gerçek kişiler DTH'larını bozdurarak sisteme dahil olabilecekler.

Yeni finansal araçlar içeren pakette BES' te devlet desteğinin artması, TL 'ye kur garantili mevduat, ihracatçıya Merkez Bankası kur desteği gibi düzenlemeler mevcut.

Kapsam genişledi, vergi avantajı bitti

Şirketlerin kur korumalı Mevduat desteğinden yararlanma kapsamı genişledi. KKM' de uzatılan süre içinde<<kur farkı>>kaynaklı vergi avantajı olmayacak.

KKM tebliğlerinde cevap bekleyen sorular

Kur korumalı Mevduat sisteminde önemli değişiklik yapıldı. Yapılan değişikliklerinin ardından gerçek kişiler DTH'larını bozdurarak sisteme dahil olabilecekler.

Yastık altında detaylar belli oldu

KKM kapsamında altın varlıklarının finansal sisteme kazandırılmasına ilişkin esaslar belirlendi.

KKM' de şirketlere de 3 ay vade imkanı

Türkiye Ekonomi Modeli' nin en önemli araçlarından kur korumalı TL mevduatta şirketlerin beklediği 3 ay vade imkanı geldi. Öte yandan vadesi gelen mevduatlar için yenileme imkanı sağlandı.

KKM' de vergi avantajında geri sayım

Şirketlerin, kurumlar vergisi avantajı sağlayabilmeleri için döviz mevduatından kur korumalı TL mevduata geçmeleri kolay oldu. Bugüne kadar Borsa İstanbul'da işlem gören 12 şirket KKM hesaplarına geçti.

Ürün, gerçek kişilerce TL vadeli hesaplar üzerinde işleyecek faiz ile hesap açılış ve vade tarihlerindeki kur değişim oranı kıyaslanacak; yüksek olan oran üzerinden hesap nemalandırılacak ve bu mevduat ürününe stopaj uygulanmayacaktır.

Kur farkı hesaplamaları için TCMB her gün saat 11.00'de USD döviz alış kuru yayınlayacaktır.

Vade sonunda kur değişiminin faiz oranı üzerinde kalması halinde oluşabilecek fark müşteri hesabına TL olarak yansıtılacaktır.

Hesaplar 3, 6, 9 ve 12 ay vadeler ile açılabilir olup; minimum faiz oranı TCMB Politika Faiz Oranı olarak uygulanacaktır.

Sisteme isteyen her banka katılabilecektir. Vadeden önce hesaptan para çekilmesi durumunda hesap vadesiz hesaba dönüşecek, faiz hakkı ortadan kalkacaktır.

Hesabın açıldığı tarihteki TCMB kuru ile hesabın kapatıldığı tarihteki TCMB kurundan düşük olan üzerinden hesap bakiyesi güncellenecektir.

Öte yandan söz konusu ürünün Katılım Bankacılığı'nda da uygulanması konusunda çalışmalar sürdürülmektedir



2021 - 2022 Vergi Düzenlemeleri ile İlgili Kısa Bilgiler

1 Ekim 2021 tarihi itibarıyla TBMM Gündemine giren Vergi Usul kanunu ile bazı Kanunlarda değişiklik yapılmasına dair kanun teklifi çok sayıda vergi düzenlemeleri getiriyor.

835 bin küçük esnaf vergiden muaf

Yeni vergi düzenlemesine göre; yıllık cirosu 240 bin liranın altında olan 835 bin esnaf vergiden muaf tutulacak.

Dijital vergi dairemiz kuruluyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından "Ekonomi Reform Paketi" kapsamında; işlemlerin elektronik şekilde gerçekleştirilmesi için "Türkiye Dijital Vergi Dairesi"nin kurulmasına yönelik oluşturulan yasa şekillendi.

Vergi mükellefi sayısı 831 bin kişi arttı

Türkiye'de vergi mükellefi sayısı 2021 yılı Eylül Ayı itibarıyla geçen yılın aynı ayına kıyasla 831 bin 664 kişi artarak 12 milyon 736 bin 275 kişi oldu.

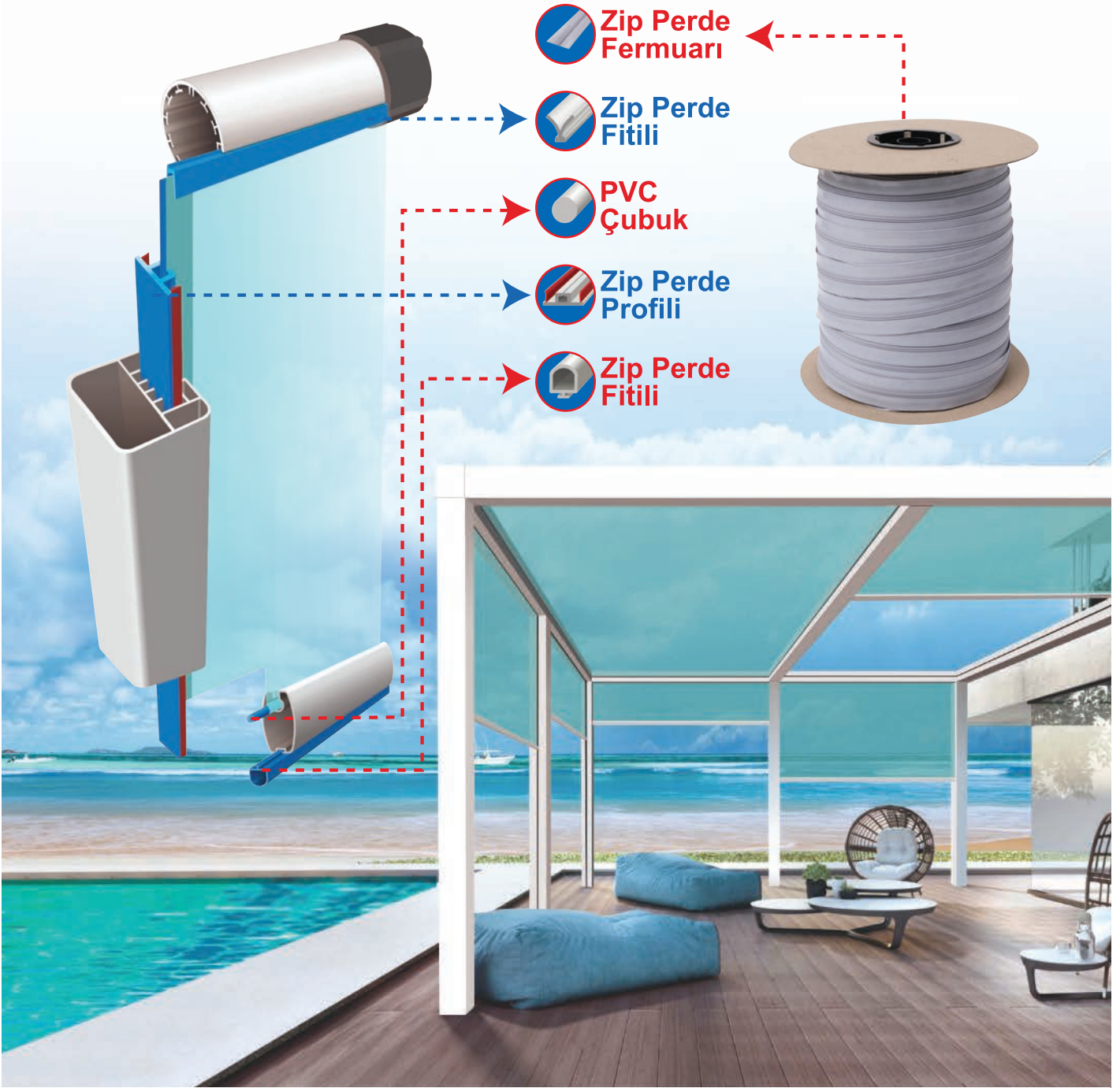
Asgari Geçim İndirimi (AGİ)

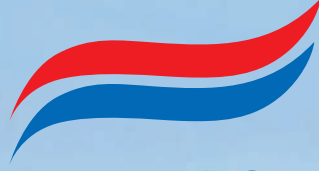
Asgari ücret üzerinde bir vergi kalmadı. Dolayısıyla vergi ödendiği için yapılan iade anlamına gelen Asgari Geçim İndirimi de ortadan kalkmış oldu. Böylece asgari ücretli için AGİ ve vergi olmayacak. Ancak bunu üzerinde maaş alanlar için aldıkları fazla miktar üzerinden vergi ve AGİ hesaplanabilecek. Alınan fazla tutar ne kadarsa matrah buradan çıkartılacak ve hangi vergi dilimine giriyorsa onun üzerinden vergilendirilecek. Ve AGİ miktarı tespit edilecek. Bunun için yasal düzenleme gerekiyor. Meclis'teki tasarı değiştirildiğinde uygulama da başlamış olacak.

Vergi dilimleri 2022 yılında uygulanacak.

Vergi dilimleri için hızlı bir yasal düzenleme yapılacak. Bu düzenleme ile yeni vergi dilimleri 2022 yılı ile birlikte uygulanacak. Aralık sonuna kadar 2021 vergi dilimleri geçerli olacak. Burada vergi dilimlerinde karşılığı sıfır olan bir dilimde yer alacak.

Zip Perde Sisteminde Çözüm Ortağınız





HRC PLASTİK®

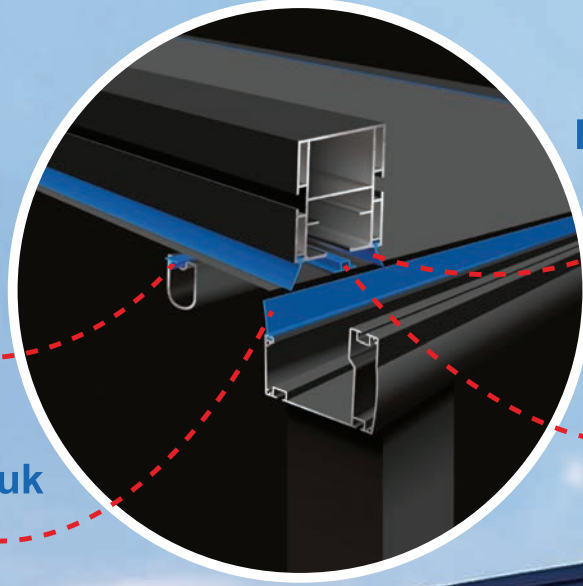
Pergola Fitol İmalatının Öncüsü

Pergola Kumaş
Fitili

Pergola Oluk
Fitili

Pergola Ray
Fitili

Pergola Kablo
Fitili



Rising

HRC PLASTİK®



I.O.S.B Mah. Giyim Sanatkarları 5A/6A BLOK No:409
Deposite İş Merkezi Başakşehir / İSTANBUL
0212 485 0 472 0553 945 21 43
www.hrcplastik.com.tr info@hrcplastik.com.tr
hrcplastik

KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Küresel iklim değişikliği günümüzde yadsınamayacak bir gerçeklik olarak karşımızda durmaktadır. Dünya'nın iklim dengesinin günden güne daha da bozulması hem insanların hem de tüm ekosistemin üzerinde yıkıcı etkiler bırakmaktadır. Dünya devletlerinin acilen doğanın dengesini yeniden kazandırmaya ve geleceği garanti altına almaya yönelik hamlelerde bulunması giderek daha çok aciliyet kazanmaktadır.

Küresel iklim değişikliği konusunda sivil toplum kuruluşlarının toplumu bilinçlendirmeye yönelik çabaları mevcut. Fakat insanlar tüketim alışkanlıklarını, devletler enerji politikalarını değiştirmezse bu çabaların tamamı boşa gidebilir. Daha da kötüsü, gezegenimizin yaşanabilir alanları ve kullanılabilir kaynakları tükenebilir.

Şimdi, küresel iklim değişikliği nedir, daha yakından bakalım.

Küresel İklim Değişikliği Nedir?

Küresel iklim değişikliği ve küresel ısınma terimleri genelde birbirini karşılayan terimler olarak görülmekte ve kullanılmaktadır. Bu tanımların sebepleri ve sonuçları bakımından çok benzer olsalar da farklı şeyleri ifade etmek için kullanılırlar.

İklim değişikliği terimi, belirli bir dönemde meydana gelen yağış, rüzgar ve sıcaklık gibi hava olaylarının değişimlerini işaret eder. Küresel ısınma terimi ise gezegenimizin ortalama sıcaklığındaki artışı ifade eder.

Dünya, var olduğundan beri sürekli iklimsel değişiklikler yaşamıştır.

Bu değişimler, gezegenin doğal döngülerine bağlı olarak gerçekleşmiştir. Bu doğal süreçlere örnek olarak buzul çağı verilebilir.





İklim değişikliği, birbirleriyle etkileşime giren 5 ana faktörün sonucu olarak meydana gelir. Bu faktörler şunlardır:

- Atmosfer (hava)
- Biyosfer (canlılık)
- Kriyosfer (donmuş sular ve buz tabakaları)
- Hidrosfer (su)
- Litosfer (yer kabuğu)

Bu 5 ana faktörün etkileşimi bizi, "Küresel iklim değişikliği nedenleri ve sonuçları nelerdir?" sorusuna götürmektedir.

Çevre Dostu Ürünler Kullanmak İçin Nedenler

Küresel İklim Değişikliği Nedenleri

Yaşadığımız iklim değişikliğinin, tamamen insan faaliyetinden kaynaklandığı bilimsel olarak kanıtlanmış durumdadır. Alışkanlıklarımızı değiştirmemiz gerektiğini gösteren araştırmalar, iklim değişikliğinin sebeplerini şöyle sıralamaktadır:

- Sera gazları: Su buharı, karbondioksit, metan, nitroz oksit ve kloroflorokarbonlar sera gazlarına örnektir. Sera gazlarındaki artış, atmosferden uzaya yansıyan güneş ışınlarının azalmasına, buradaki enerjinin gezegende hapsolmesine sebep olur. Bu durum da küresel ısınmanın sebeplerinden biridir.
- Tarım: Artan sera gazı emisyonunun en önemli sebeplerinden biri tarımdır. Besi alanlarının oluşturulması için ağaçların kesilmesi, toprağın ilaçlanması, tüm bu işlemlerin gerektirdiği lojistik faaliyetler. Bunların önüne geçilebilmesi için ekolojik tarım faaliyetlerinin desteklenmesi gerekmektedir.
- İnsan faktörü: Sadece elektrik, ısı ve ulaşım için kullanılan fosil yakıtlar bile iklim değişikliğini hızlandırır. Toplu taşımayı, endüstriyi ve gündelik hayat içerisinde bize normal gelen pek çok şeyi de bu kategoriye alabiliriz.

Küresel İklim Değişikliğinin Sonuçları

Bu sonuçlar iki kategoride değerlendirilebilir. Kısa vadeli etkileri ve uzun vadeli etkileri. İlk olarak kısa vadeli etkilerine bakalım. En fark edilebilir kısa vadeli etkiler elbette hava durumuyla ilgili olanlar. Şiddetli hava olayları, beklenmedik zamanlarda gerçekleşiyor ve ülkeleri ekonomik olarak da büyük zararlara sokuyor. Önlem alınmadığı sürece bu hava olaylarının artacağı araştırmacılar tarafından söyleniyor. Önümüzdeki süreçte karşılaşılabileceğimiz hava olaylarını şu şekilde ifade ediyorlar:

- Isı artışına bağlı hastalıklar
- Şiddetli hava koşullarına bağlı yaralanmalar ve ölümler
- Hava kirliliğinden kaynaklanan hastalıklar
- Alerjenlerden kaynaklanan solunum problemleri
- İçme suyu kalitesinin azalması kaynaklı hastalıklar
- Su ve gıda tedariki konusunda yaşanabilecek problemler

Ekosistemler Açısından Sonuçları

Her türlü canlıyı birbirine bağlayan ve bir arada yaşayabilmelerini sağlayan ağlara ekosistemler adı verilir. İklimdeki en küçük değişimin bile büyük etkiler yaratabileceği bir düzenden bahsediyoruz. Mevsimlerin düzensizleşmesi tüm dünyadaki bitkiler ve hayvanlar için büyük tehdit yaratıyor. Küresel ısınmanın artması, pek çok canlı türünün tükenmesi olasılığını artırıyor.

Deniz Seviyelerindeki Artış

Eriyen buz tabakaları sebebiyle dünya denizlerinin seviyesi her geçen gün artıyor. Araştırmalar, 2100 yılına kadar dünya genelindeki deniz seviyelerinin 20 cm artacağını öngörüyor. Bu, pek çok ülkenin sular altında kalması anlamına geliyor.

Küresel İklim Değişikliği İçin Çözümler

- Evinizin elektrik ihtiyaçlarını yenilenebilir kaynaklardan karşılamaya çalışın.
- Enerjiyi daha verimli kullanarak daha az kaynak tüketmeye özen gösterin.
- Bitki bazlı bir beslenme benimseyin.
- Gıda israfını azaltın.
- Geri dönüştürülebilir malzemeleri ilgili merkezlere götürerek tekrar kullanıma kazandırın.
- Fosil yakıtlar ve petrol bazlı ürünler kullanmayın.
- Plastik poşetler yerine yeniden kullanılabilir bez çanta tercih edin.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN 'EKONOMİK ETKİLERİ

Küresel iklim değişikliğinin sebep olduğu hava yolları tarımı olumsuz etkilemektedir; gıda fiyatlarında artışa neden oluyor. Etki sadece bununla sınırlı değil.

Küresel iklim değişikliği uzun vadede iş gücü verimliliğini de aşağı çekiyor.

Türkiye aylardır enflasyonu konuşuyor. Bundan beş ay önce yüzde 20'nin altında seyreden enflasyon mart

sonunda yüzde 60'ı aştı. Enflasyon sadece bizde değil bir çok ülkede konuşulmaktadır. Ülkeler son yılların en sert fiyat hareketlerini yaşıyorlar.

Enflasyon patlamasının nedenleri arasında emtia fiyatlarındaki artış, pandemi dönemindeki parasal genişleme ve geniş kesimlere sağlanan trilyonlarca dolarlık destekler tedarik zincirinde ve lojistikte yaşanan sıkıntıları gevşek para ve maliye politikaları ile yönetim hataları gibi bir çok faktör sayılabilir.

Konunun çok boyutu var ama tartışılmaya başlanan diğer bir boyut ise iklim değişikliğinin enflasyona olan etkisi.

ABD Başkanlarından Gerald Ford'un 70'lerdeki anti-enflasyon kampanyasının sloganında vurgulandığı gibi, 'Enflasyon 1 numaralı halk düşmanı'dır. Ekonomiye ve toplumsal yaşama ciddi zararlar verir. Enflasyon ne kadar "halk düşmanı" ise iklim değişikliği de "1 numaralı gezegen düşmanı'dır. Küresel ısınmanın yerkürenin ve insanlığın karşılaştığı en ciddi tehditlerden biri olduğunu kabul etmeyen artık neredeyse kalmadı. Bu konuda farkındalık arttıkça acil aksiyon alınması yönünde baskılarda artıyor.

Küresel ısınma ve Fiyatlar

İklim değişiklikleri fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı; fiziksel riskler, geçiş riskleri ve yükümlülük riskleri olmak üzere üç ana kanaldan etkiliyor.

Dünya Ekonomik Forumu'nun bir makalesinde bu konuda uzmanların yeni çalışmalar yaptıklarından bahsediliyordu. Bu çalışmalar aşırı sıcaklık artışının fiyat gelişmeleri üzerinde kayda değer etkisi olduğunu göstermektedir. WEF çalışmasına göre iklim değişikliği fiyat istikrarını üç kanaldan etkiliyor.

- Küresel ısınma yıkıcı iklim olaylarına yol açıyor. Bu olayların yarattığı etkiler başta gıda fiyatları olmak üzere bazı fiyatları etkiliyor.
- Sıfır-karbon emisyonuna geçiş karbon fiyatında ani artışa yol açabilir. Bu da yüksek elektrik, gaz ve petrol fiyatları demektir.
- Artan sıcaklıklar ekonomik faaliyetleri ve iş gücü verimliliğini aşağı çekiyor.

Küresel iklim değişikliklerinin fiyat istikrarı üzerindeki etkileri iklim değişikliği kaynaklı negatif şokların iktisadi faaliyeti etkileyerek fiyatlarda artışa neden olmalarından

kaynaklanmaktadır. Ayrıca, küresel iklim değişikliğinin yarattığı geçiş etkileri de karbon vergisi gibi maliyet artışları yoluyla enflasyonist baskıya ve iktisadi faaliyete yavaşlamaya neden olabilecektir.

Merkez Bankaları konuyu sıkı takipte

Bu noktada kayda değer gelişmelerinden biride konunun merkez bankalarının radarına da girmiş olması. Merkez bankalarının konuyla ilgileri fiyat istikrarını sağlamakla ilgili otorite olmalarından kaynaklanıyor; yani enflasyondan. Aynı zamanda iklim değişikliği ekonomik faaliyetlerinden kaynaklanan sera gazlarının bir sonucudur; küresel bir sorundur. Bu nedenle uluslararası kuruluşlar ve hükümetlerin, özel sektörün ve kamunun bir arada koordinasyon için çalışmasını gerektirdiği gibi finans kesimine, merkez bankalarına ve bankacılık otoritelerine de çeşitli görevler düşüyor.

Merkez bankaları bu kapsamda enflasyon değerlendirmelerine iklim değişikliğini de dahil etmeye başladılar.

Küresel iklim değişikliğine ilişkin gelişmelerin para politikası stratejisine dahil edilmesi gerektiği fikri ilk olarak 2015 yılında İngiltere Merkez Bankası tarafından dile getirilmişti. Fransa Merkez Bankası finansal sistemin 'yeşillenmesi' için bir konsey kurulmasına öncülük etti. Avrupa Merkez Bankası ise daha da ileri giderek kapsamlı bir iklim aksiyon planı hazırladı.

Türkiye'de iklim değişikliğinin fiyat istikrarını ve finansal istikrarı etkilemesinin önüne geçilmesi amacıyla henüz bir eylem planı oluşturulmasa bile konu, Para Politikası Kurulu açıklamalarına ve enflasyon raporuna girmiş bulunuyor.

Mesela Para Politikası Kurulu metinlerinde kurulun, "iklim ve diğer çevre kaynaklı riskleri sınırlandırmak amacıyla, para politikasının ana hedeflerinde bir değişikliğe yol açmadan sürdürülebilir finans uygulamalarını uzun vadeli bir politika olarak destekleme kararı aldığı belirtilmiştir. Çok güçlü olmasa da bu ifade, iklim değişikliği ile mücadele konusunda para politikası uygulayıcısından gelen ilk açıklamalardan biri olması nedeniyle önemlidir. Bu faktörlerin fiyat istikrarı ve finansal istikrarı etkileyen unsurlar olması küresel iklim değişikliklerine ilişkin gelişmelerin merkez bankaları tarafından da takip edilmesini gerektirmiştir.





PAMUĞUN GİZEMLİ YOLCULUĞU

hambez.com



IŞIK TEKSTİL

2 Milyon metre Haşıl ve Çözgü, 2 milyon metre dokuma kapasitesine sahip tesislerimizde **branda ve tente kumaşları, ev, otel ve hastane tekstil kumaşları, dış giyim kumaşları, ayakkabı ve çanta kumaşları** üretimi; ayrıca müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ham, mamül ve yarı mamül kumaş üretimi yapılmaktadır.



ÜRETİM

Hambez, kreton, ranforce, saten, flanel, poplin, gabardin, kanvas, rips, viskon, vual, müslin, duck bezi, %100 Pamuk, pamuk polyester, viskon, lycra



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Global Organic Textile Standart (GOTS)
Organic Content Standart (OCS)
Global Recycle Standart (GRS)
Recycle Content Standart (RCS)
Standart 100 by OEKO-TEX



0(258) 371 11 34



info@hambez.com



www.hambez.com



Akçeşme mah. 2020 sk. no:3
Merkezefendi / Denizli

Tente üreticileri neden TBBORU kullanmalıdır?

AGM Mühendislik Boru Makine San. Tic. Ltd. Şti 1997 yılından beri müşterilerine hizmet vermektedir. Kuruluşunda Mühendislik ve Danışmanlık hizmetleri veren şirketimiz 2008 yılında İstanbul'da fabrikasını kurarak imalat sektörüne adım atmıştır.

Ürünlerimiz kendi imalatımız olan tam otomatik roll-form makineler ile üretilmektedir.

Firmamız, çap 70 ve 78 mm TBBORU ve 40, 60, 70 mm kepenk borusu imalatlarının yanı sıra; Yağmur indirme sistemleri, boru ağız kesme, boru ağız kordon açma, boru ağız genişletme ve boru ağız büzme makineleri, roll-form makine üretimi, özel makine imalatları ve Ar-Ge çalışmalarını yürütmektedir.

Ar-Ge ürünlerimiz Tüpraş, Karayolları Genel Müdürlüğü, Tübitak ve İstanbul Üniversitesi gibi kamu kurumu müşterilerimizde çalışmaktadır.

Şirket hedeflerimiz içerisinde Türkiye'de imalatı yapılmayan özel makinelerin üretimi bulunmaktadır.

Tente branda sektörüne yapmış olduğumuz Tente Kol Toplama Makinesi, Pergole Profili Büküm Makinesi, Kanca Bükme Makinesi, Trapez Makinesi ve diğer ürünlerimiz www.agmarge.com adresinden incelenebilir.

Avrupa standartlarına uygun galvaniz kaplı kanallı TBBORU kullanımı tente imalatçılarına da ekstra kolaylıklar getirmektedir.

Tente üreticileri neden TBBORU kullanmalıdır?

1. Bütün Avrupa ve gelişmiş dünya ülkeleri imalatlarında galvanizli ve kanallı bu boruyu kullanmaktadır.
2. Borularımız tüm tüp motorlara uygundur. Avrupa standartlarında üretilir.
3. TBBORU kullanılan düz borulara göre %50 daha hafif ve daha dayanıklıdır. Uzun boy imalatlarınızda eğilme yükü düz ve kalın borulara göre daha azdır.
4. Siyah boru kullanılırken yapılan yapıştırma işlemi TBBORU kullanılırsa yapılmamaktadır.
5. TBBORU kullanıldığında ip kanalı sayesinde tüm boyda yaklaşık 30 cm kumaş tasarruf edilmektedir.

6. TBBORU galvanizli sacdan üretilir. Paslanma yapmaz ve uzun süre dayanıklıdır. Dolayısıyla siyah boru kullanırken yapılan astarlama ve boyama maliyeti bu boruda yoktur.

7. TBBORU AGM tarafından çeşitli boylarda üretilmektedir. İmalatlarınızda en az fire verilmesi hedeflenmiştir. Üretim metrajları (3,5 metre, 4 metre, 4,5 metre, 5 metre, 5,5 metre, 6 metre, 6,5 metre, 7 metre) şeklindedir. Özel imalatlar için üretim metresi sipariş büyüklüğüne göre ayarlanabilmektedir.

8. İmalatlarınızda kullandığınız kafa plastikleri TBBORU'ya uygundur. Siyah borularda kullanılan kafa plastiklerine atılan vidalama işleminin TBBORU'da uygulanmasına gerek yoktur.

Bu gerekçelerle özel dizayn Tente Branda Borusu (TBBORU) kullanmak imalatçılara daha düşük maliyet olarak yansımaktadır.



Adres(Fabrika)

Fatih Sanayi Sitesi D4 Blok 201.Sok NO:96-98
Esenyurt / İstanbul / Türkiye
Tel : + 90 212 428 31 12 - +90 212 428 71 12

Adres (Merkez)

Polat Cad. 141-2B Yeşilyurt-İZMİR
Tel: +90 232 244 45 58



RASYONEL
PERGOLA

Açıkalan Özgürlüğünüz **Koruma** Altında

slidewall, ergonomik yapıya sahip dekoratif rüzgar kırıcısı ve açık hava korunağı, Rasyonel Pergola tarafından sizin için üretilmektedir.



slidewall



E-posta: info@rasyonelpergola.com

Telefon: +90 532 691 66 61 / +90 216 599 05 56

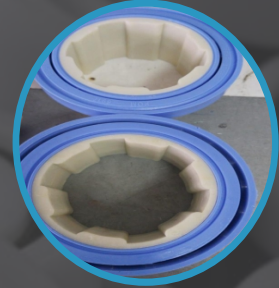
Türkiye'nin İlk Plastik Rulman Üreticisi



Faydalı model patentli, Türkiye'nin İlk Plastik Rulman Üreticisidir.

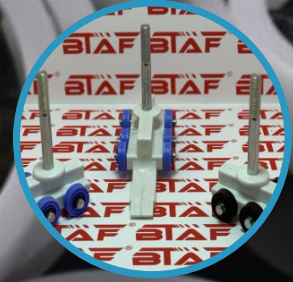
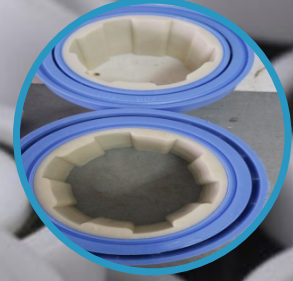
PLASTİK RULMAN ÖZELLİKLERİ

- Yağlama gerektirmeyen bilyalı yataklara ihtiyaç duyulduğunda
- Bakım gerektirmeyen kuru çalışma için
- Kaymalı yatağın limitlerini aşan dönüş hızları için
- Korozyon mukavemeti gerektiğinde
- 150 dereceye varan yıkanabilirlik gerektiğinde
- Manyetik olmayan bilyalı yatakların kullanılması gerektiğinde
- Hafif bir yatağa ihtiyaç duyulduğunda
- BTAF Rulman içindeki en başarılı ürün yelpazesidir
- Güvenilirdir ve ekonomiktir.



Perşembe Pazarı Caddesi No: 13/D
Karaköy - İSTANBUL
Telefon 0212 243 68 96
Fax : 0212 252 79 10
Gsm : 0532 265 30 10
www.plastikrulman.com
www.ozdemirlerrulman.net
www.btafbearing.com
info@ozdemirlerrulman.net

**BTAF PLASTİK RULMAN NANO
TEKNOLOJİK ÜRÜNLERİ ARGE
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
TÜRKİYE'NİN İLK POLİMER
RULMAN ÜRETİCİSİ**



İplikler

- Nylon 6
- Nylon 6,6
- PES High Tenacity
- Cam Elyaf
- Cotton
- Polyester



Kumaşlar

- Nylon 6
- Nylon 6,6
- HDPE
- PES
- Hypalon
- Cam Elyaf
- Cordura
- Kanvas



Kullanım Alanları

Sırt çantaları
Çadırlar & Brandalar
Uyku tulumları
Modüler Yük Taşıma
Ekipmanları
Kamuflej Ağları
Taktik yelekler
Yüksek irtifa kıyafetleri

Balistik
NBC
Çok Spektral Kamuflej
Ağları
Paraşüt
Yamaç Paraşütü
Sıcak hava balonları
Yağmur Giysileri

Cordia Yalıtım Tekstil Kimya İnşaat Danışmanlık Sanayi ve Dış Ticaret Ltd.Şti.



Teknik Tekstil
Kumaş, Keçe ve Dikiş İplikleri
İthalat ve İhracat Hizmetleri

Yangına ve Yüksek Isıya Dayanıklı Kumaşlar (max 1200°C)

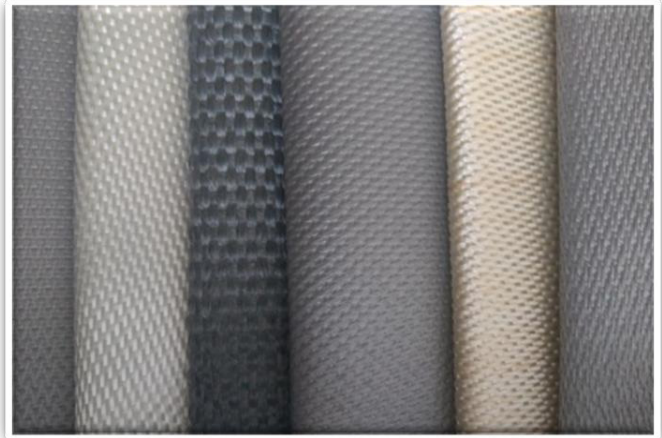
Hizmet Verdiğimiz Endüstriler

- Çelik ve Alüminyum
- Gaz Türbinleri
- Kompansatör
- Kaynak Koruma
- Hava ve Uzay
- Nükleer Enerji
- Kimyasal
- Otomotiv
- Yangın ve Duman Perdeleri
- Askeriye
- Cam Endüstrisi
- Eldiven İmalatçıları
- İş Elbiseleri



Kumaşlar

- Cam Elyaf
- Çelik Telli V4A Cam Elyaf
- HT Cam Elyaf
- Bazalt
- Silika
- ALF
- Para - Aramid
- Meta - Aramid
- %100 Preox
- %70 Preox-%30 ParaAramid



Keçeler

- Cam Elyaf
- Bazalt
- Silika
- Para - Aramid
- Preox

Dikiş İplikleri

- 50/3 Twaron Para Aramid
- 50/4 Twaron Para Aramid
- Çelik Telli Twaron Para Aramid
- Cam Elyaf



Cordia Yalıtım Tekstil Kimya İnşaat Danışmanlık Sanayi ve Dış Ticaret Ltd.Şti.

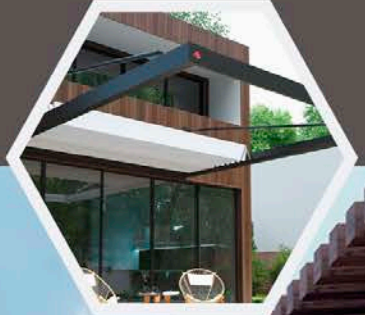
www.cordia.com.tr

info@cordia.com.tr

0532 771 25 07

KAYSERİ'DEN DÜNYA'YA ÜRETİM

- BİOKLİMATİK
- PERGOLA TENTE SİSTEMLERİ
- ROLLING ROOF
- KIŞ BAHÇESİ SİSTEMİ
- GİOTİN VE SÜRME CAM SİSTEMLERİ
- WINTENT TENTE
- KASETLİ TENTE
- ZIP PERDE
- BAHÇE ÇİT SİSTEMİ



İLETİŞİM HATTI

0352 326 19 97
+90 552 738 05 52



OSB 21 cd. No:20 Melikgazi/Kayseri
TURKEY



www.yalcinbranda.com

f /yalcinbranda





TOPRAK GLOBAL

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD.ŞTİ.

Uzman ekibimiz 10 yıllık tecrübemiz ile sizlere hizmet vermekten gurur duyuyoruz.



**GÜMRÜK
HİZMETLERİ**

**LOJİSTİK
HİZMETLERİ**

**ANTREPO
HİZMETLERİ**

**İTHALAT
HİZMETLERİ**

**İHRACAT
HİZMETLERİ**

**TRANSİT
HİZMETLERİ**

**DEPOLAMA
HİZMETLERİ**

**YYS
HİZMETLERİ**

**DANIŞMANLIK
HİZMETLERİ**



İkitelli OSB. Mahallesi Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi
Metro AVM B-Blok Kat:1 No:28 Başakşehir/ İSTANBUL



+90 212 696 16 96



+90 212 696 16 97



info@toprakglobal.com.tr

www.toprakglobal.com.tr

Web Site



Güneş ve Yağmurun olduğu her yerde...

 **Dünya^{M K}®**
Çadircılık
SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

**ALBAYRAK
BREZA**

*Doğu ve Güneydoğu Anadolu
Bölge Bayii*

+90 (532) 206 21 28

+90 (535) 659 70 48

Kozluca Mahallesi Tüfekçi Yusuf Bulvarı Özdemir Apt. No: 17/B
Şahinbey / GAZİANTEP



Mafsallı Tente



Körüklü Tente



Pergole



Tente Kol Takımı



Wintent



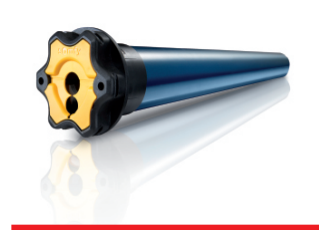
Şemsiye



Akrilik Branda



Hambaz



Tente Motorları



Kasetli Tente



Polyester



Panel



Kartal Tente

DIŞ TİCARET ve İHRACATIN ÖNEMİ

Firmaların dış ticaret faaliyetlerinde önemli katkılar sağlayan ve hizmetler veren, 32 senedir faaliyet gösteren Eralkan Gümrük Müşavirliği firması İş Geliştirme Müdürü Sn. Emre Erceiş ile dış ticaret ve gümrükleme konularını konuştuk. Bu sayımızda ağırlıklı olarak dış ticaret, ihracat konularını masaya yatırdık.

TBÜD : Sn.Erceiş, bize firmanız ve faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz ?

Firmamız 32 sene önce Koç Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Demirdöküm firmasına gümrükleme hizmetleri sunmak üzere kuruldu. Zaman içinde yine Koç grubu bünyesinde faaliyet gösteren diğer şirketlerine de hizmet vermeye başladı. Bu şirketlerin yanı sıra kendi sektöründe marka olmuş yerli ve yabancı birçok firmaya da gümrükleme hizmeti vermekteyiz. Ana hizmet alanımız olan gümrükleme hizmetlerimizin yanı sıra Uluslararası Taşımacılık, Antrepo, Serbest Depolama, Yurtiçi Taşıma, Dahilde İşleme izinleri, İhracat Devlet Teşvikleri, Dış Ticaret ve İhracat Danışmanlığı vb. alanlarda müşterilerimize hizmetler sunmaktayız.

TBÜD: Dış ticaretin birçok uygulama alanı var. Hedef pazar ve müşteri, pazarlama ve satış, gümrük ve lojistik operasyonları vb.... İşletmelerimizin dış ticarete uygulamalarında hangi alanlarını daha çok geliştirmelerini önerirsiniz ?

Genel olarak baktığımızda ülke genelinde birçok işletme dış ticaretin önemine artan oranda vakıf olduklarını, değişimlere uyum gösterdiklerini, özellikle Kimya, Tekstil, Otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların ihracat da üst sıralarda yer aldıklarını ve birçok başarılarına şahit olduğumuzu söyleyebiliriz.

Büyük ölçekli firmaların yanı sıra küçük-orta ölçekli işletmelerin de aynı başarıları gösterebileceklerine inanıyoruz. Bunun için özellikle ihracat yapmak isteyen firmaların Hedef Pazar tespitini doğru yapması ve Pazar bilgisine ulaşması gerekmektedir. Doğru dağıtım kanalını bulmak veya kurmak bugün ki koşullarda artık daha kolay. Bu konuda müşterilerimize Hedef Pazar ve Hedef Müşteri raporları sunabilmekteyiz.



EMRE ERCEİŞ

Dünya da 52 ülke dış ticaret verilerini açtı. Bu hizmetlere genel olarak Dış Ticaret İstihbarat hizmetleri denmektedir. Bu konuda daha çok firma bu hizmetleri alarak özellikle İhracat ' da müşteri bulma konusunda rakiplerine oranla daha avantajlı konuma geçebilirler. Bu raporlar sayesinde nokta atışı müşteri bulabilirler.

Gümrük ve lojistik operasyonlar açısından baktığımızda ise işletmelerin bu süreçlerini daha etkin bir şekilde yürütmesi, yönetmesi ve gerekli durumlarda da önemli dönüşümler yapması gerekmektedir. Küçük işletmeler için ithalat ve ihracat operasyonları çok daha maliyetli ve zahmetli. Gümrükleme hizmeti vermekte olduğumuz firmalara gümrükleme öncesi ve sonrası birçok hizmeti de ayrıca sunmamız nedeni ile firmalar bu süreçlerini daha etkin bir şekilde yürütebilmektedirler. Bu sayede firmalara önemli maliyet avantajları da sağlamaktayız.

Her işletme kendi bünyesinde ayrı bir dış ticaret birimi oluşturmaya çalışmaktadır. Kimi firmalar ise dış ticaret faaliyetlerini muhasebe departmanı bünyesinde yürütmektedir. Bu da hali ile dış ticaret operasyonlarının çok sağlıklı yürümemesine sebebiyet vermektedir. Burada da Eralkan olarak devreye girmekteyiz. Talep eden firmalara dış ticaret alt yapısını kurmakta, gümrükleme ve lojistik konularında etkin çözümler üretmekteyiz. Firma bünyesinde dış ticaret konusunda bir uzman bulunmaması durumunda müşterilerimize dış ticaret konusunda uzman müşteri temsilcisi atayarak firmalara A' dan -Z'ye her konuda operasyonel destek de verebilmekteyiz.

Ayrıca dış ticaret uygulamalarında birçok firmanın yeterli bilgi ve eğitime sahip olmadığını da gözlemlemekteyiz. Firmaların dış ticaret ile ilgili eğitimler alarak kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Bu konuda

da firmamız, işletmelere özel online veya offline (yüz yüze) eğitimler düzenlemekte, dış ticaret, gümrük, lojistik vb. konularda uzman yetkililerimiz aracılığı ile kapsamlı eğitimler vermekteyiz.

TBÜD: Ülkemiz ekonomisinin daha da büyümesinde dış ticaret faaliyetlerinin ayrı bir önemi var. Firmalara dış ticaret alanında neler yapmalarını önerirsiniz?

Yukarıda da izah ettiğimiz üzere firmaların üretim süreçleri kadar, dış ticaret süreçlerini de geliştirmeleri gerekmektedir. Türkiye’de birçok kobi niteliğinde olan firmalar dış ticaret alanında ya faaliyet göstermiyor ya da bu konuda çok az işletmenin alt yapısı bulunuyor. Gerek ülke ekonomisi gerekse işletmelerin uzun soluklu faaliyet göstermeleri açısından konuya bakacak olursak artık üretim yapıp, sadece lokal pazara ürün veren firmaların en kısa sürede dış ticaret faaliyetleri içinde olması ve dünya ya açılması gerekiyor.

Tabii günümüzde artık maliyetler de çok önemli hale geldi. Bu nedenle yurtdışından ürün, hammadde veya ara mamul ithal eden firmaların da uluslararası tedarikçi seçiminde daha dikkat etmesi gerekiyor. Bu konuda da firmamız talep eden firmalara Dünya genelinde faaliyet gösteren uluslararası partnerlerimiz aracılığı ile özellikle Uzakdoğu da uygun ve güvenilir partner veya tedarikçi bulunmasında da katkılar sağlıyor, doğru tedarikçi bulup, müşterilerimiz ile bu firmalar arası iş yapma imkanı sunuyoruz.

TBÜD: Özellikle üretici firmalarımızın ihracat alanında neler yapmaları gerekir? Firmalar nasıl dünya markası yaratabilir ve global bir oyuncu olabilir.

Günümüz koşullarında artık sadece lokal pazara değil, yurtdışı pazarına da açılmak firmalar için önem arz ediyor. Öncelikle firmaların artık yurtdışına açılma planları yapması gerekmektedir. Dünya da her sektör için düzenlenen sektörel fuarlar var. Bu fuarlara katılmadan önce bu fuarları ziyaret edip, global oyuncular hakkında bilgi alabilir, ürünlerini görebilir, kendi ürünleri ile kıyaslama imkanına sahip olabilirler. Ayrıca sektörel gelişmeleri de bu sayede görme imkanları olur.

Daha sonra da bu fuarlara katılıp, uluslararası oyuncu olma yolunda ilk adımı atabilirler. Bu konu ile ilgili olarak daha sonra müşterimiz olan ambalaj sektöründe faaliyet gösteren bir firma Almanya’da düzenlenen kendi sektörü ile ilgili bir fuarı ziyaret etti ve akabinde 1 sene sonra o fuarda yer aldı. Şimdi ise 12 ülkeye ihracat yapan bir konuma geldi. Tabii bu konuma gelmeden önce müşterimize dış ticaret konularında danışmanlık hizmeti verdik ve birlikte bir yol haritası belirledik.

Global oyuncu olmak için kısa, orta ve uzun vadeli planlar yapılması gerekir. Alt yapılar bu planlar çerçevesinde kurulmalı ve sabırla bu yolda ilerlenmelidir. Yıllarca markalara fason üretim yapan firmalarımız artık kendi markalarını yaratmalı ve bu konuda etkin çalışmalarda bulunmalıdırlar.

Keza devletimiz bu konuda firmalara birçok destekler de vermektedir. Firmalara özellikle Ticaret Bakanlığının sağlamış olduğu ihracat teşvik ve desteklerinden yararlanmalarını öneririz. Pazar geliştirme amaçlı yapılacak yurtdışı seyahat, yurtdışı fuar katılım, marka tescil vb. birçok konuda devletimiz maddi destekler vermektedir. Bu konularda da firmalara hizmet vermekteyiz. Dileyen üyeleriniz bu konuları danışmak üzere bizleri her zaman arayabilirler.

TBÜD: Son olarak özellikle derneğimize üye firmalara dış ticaret ile ilgili neler önerirsiniz?

Başta TBÜD derneği üyeleri olmak üzere tüm firmalara çok geç kalmadan dış ticaret departmanları yoksa alt yapılarını kurmalarını, işletmelerinin tüm süreçlerini gözden geçirmelerini gerekirse bu konuda danışmanlık almalarını ve yurtdışına açılmak için bir an önce planlama yapmalarını öneririz.

Sn. Erceiş vermiş olduğunuz bu değerli bilgiler ve katkılarınız için sizlere çok teşekkür ederiz. Bir sonraki röportaj da tekrar görüşmek üzere iyi günler dileriz.

TBÜD Derneğine ait derginizin yeni sayısında bizlere de söz hakkı vermelerinden dolayı TBÜD Yönetim Kuruluna teşekkür ederim.

ERALKAN GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

Emre ERCEİŞ



ERALKAN
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD.ŞTİ.

İYİ BİR STRATEJİ VE PLANLAMA

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİ İLE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Küresel ölçekte yaşanan çok çeşitli tedarik zinciri problemleri aslında epey karmaşık bir yapıya sahip. Nihayetinde market raflarının boş kalması, satıcıların sipariş ettikleri ürünlerin bir türlü gelmemesi, birçok malın üretiminde ciddi aksaklıkların yaşanması, küresel enflasyonda yaşanan önemli artış ve navlun fiyatlarının dramatik bir şekilde yükselmesi gibi güncel sorunların arka planında kabaca tedarik zincirlerinde yaşanan sıkıntılar yer alıyor.

Kurlardaki dalgalanmalar dış ticarete ve gümrük işlemlerinde de yakından takip ediliyor. Fiyatlama, maliyet tahminleri, faturalama gibi konuları belirleme istikrarsız kurda maalesef çok kolay olmuyor. Birçok şirketin satın alma departmanları yaşanan bu süreçte ciddi mesai harcıyor ve işlem yapmakta zorlanıyor. Bu nedenle kurda bir istikrarın olması en çok ve acele beklenen bir konu oluyor.

Bununla beraber küresel salgın döneminde, muhtemelen iş dünyasının ve hatta sıradan vatandaşın en çok duyduğu söylem "tedarik zincirlerinin kırılması" oluyor. Globalde son dönemde hammadde pazarında talep ve tedarik dalgalanmalarının yaygınlaşmasıyla, tedarik zinciri sürdürülebilirliği yönetimi oldukça kritik bir konuya dönüşüyor, hatta dönüştü. Ek olarak; dünyadaki kaynak kısıtları, iklim değişiklikleri, küresel sorunlar ve sosyoekonomik değişimler de tedarik zincirinde sürdürülebilirlik kavramının önemini daha da artırıyor.

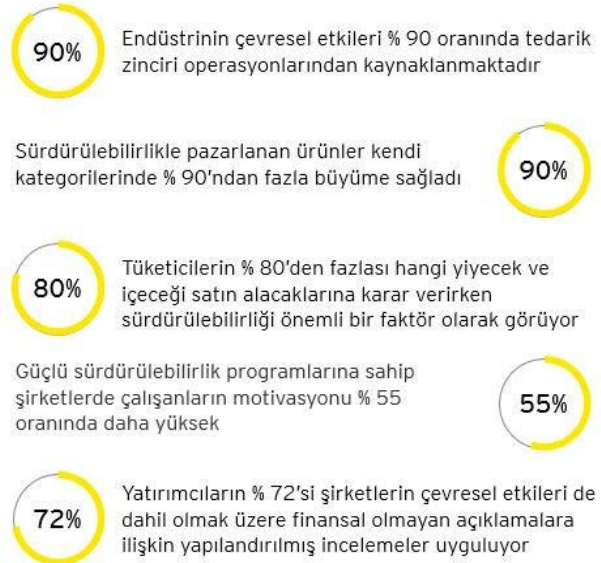
Tedarik zincirinde Sürdürülebilirlik önemli bir unsur

Sürdürülebilirlik; sosyal, çevresel ve ekonomik faktörlerden kaynaklanan riskleri yöneterek ve fırsatları kucaklayarak uzun vadeli paydaş değeri yaratmakla ilgilidir. Günümüzde hemen hemen her sektörde firmalar arasındaki rekabetin artması işletmeler için yeni gereksinimleri beraberinde getirmiş ve sürdürülebilirlik gibi yeni kavramların hayatımıza girmesine sebep olmuştur. Müşteri ve tüketici tercihleri, hatta yatırımcıların yönelimleri de aynı şekilde değiştiği için özellikle global ve kurumsal şirketler başta olmak üzere pek çok şirket iş modellerini daha sürdürülebilir modellere kaydırmayı hedefliyor. Bu değişim noktasında ise tedarik zinciri büyük bir rol oynuyor. Tedarik zincirinin, şirketlerin çevresel yükleri ve sosyoekonomik konumu üzerinde önemli bir etkisi var. Tedarik zincirleri, doğası gereği hem oldukça büyük miktarda enerji tüketen, hem de üretim ve nakliye gerektiren iş gücünü içeriyor. Dolayısıyla tedarik zinciri sürdürülebilirliği kavramı şirketler için kilit noktalarda ön plana çıkıyor.

Ekonomi ve Büyüme konusunda tedarik zinciri önemli bir rol oynamaktadır. Nasıl bir strateji izlemeliyiz



Sürdürülebilir büyüme kapsamında tedarik zinciri aslında hem gelişmiş hem gelişmekte olan pazarlarda büyük rol oynuyor. Gelişmiş pazarlarda tedarik zincirinde sürdürülebilir uygulamaları benimsemek, marjları desteklemek ve başka alanlarda büyümeye fırsat vermek açısından önemli. Gelişmekte olan



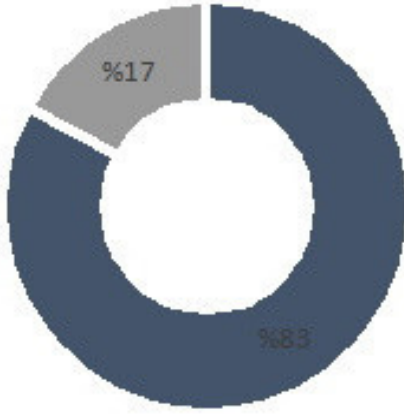
pazarlarda ise tedarik zincirinde sürdürülebilirlik uygulamaları yasal riskleri azaltarak ve şirket itibarına olumlu katkı sağlayarak rakipler arasında şirketi öne çıkarabilir. Bu noktada sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için paydaş katılımı önem taşıyor. İklim değişikliklerine, sosyal ve hükümet kaynaklı sorunlara karşı dayanıklılığı artmış, şeffaf, operasyonel risk yönetimi gelişmiş ve toplumun, tüketicilerin beklentilerini karşılayabilen bir tedarik zinciri yönetim sistemi kurmak gerekli.

Şirketler bu süreçlerde çeşitli ölçütlere göre durum değerlendirmeleri yapıp gereken adımları atıyorlar.

Bu noktada Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi önemli

rol oynuyor diyebiliriz. Bu sözleşme aslında dünya genelinde sürdürülebilir, ortak küresel kalkınmayı hedefliyor. Şirketleri de ekonomik, çevresel ve sosyal anlamda sürdürülebilir sistemler ve uygulamalar geliştirmeye teşvik ediyor. Küresel İlkeler Sözleşmesi, imzacılarına yönelik tedarik zinciri sürdürülebilirliğine ilişkin sorular da içeren bir anket gerçekleştirdi. Anket kapsamında farklı büyüklüklerde, farklı coğrafyalarda ve farklı sektörlerde 1.000'den fazla şirket tarafından sorular yanıtlandı. Araştırmaya katılanların yaklaşık %83'ü şirketlerinin sözleşmeye uyumu dikkate aldığını söylüyor; bu aslında oldukça yüksek bir oran. Daha detaya incek olursak, 50.000'in üzerinde sayıda

Araştırma Kapsamındaki Şirketlerin Küresel İlkeler Sözleşmesine Uyumu Dikkate Alma Oranları (Sarı Renk: Dikkate alanlar)



çalışanı olan büyük ölçekli şirketlerin %46'sı tedarikçilerinin uyuma önem verdiğini söylerken, diğer şirketler için bu oran %30. Uyumu göz önünde bulundurmeyen tedarikçilerin öne sürdüğü sebepler ise, temelde kapasite yetersizliği, bilgi eksikliği ve önceliklendirmedeki farklılıklardır. Yani aslında tedarik zinciri sürdürülebilirliği yolunda ilerlemeler kaydedilmekte olsa da hala atılması gereken adımlar olduğunu söyleyebiliriz.

Gümrük bakış açısıyla ve Paris Antlaşması kapsamında tedarik zinciri kavramı önem kazanıyor.

Hem sivil toplum kuruluşlarında hem şirketlerde öne çıkan en büyük problemlerden ikisi emtia fiyatlarındaki artış ve emtianın tedariki konusudur. Bu sebepler şirketleri stok yönetimine yönelik efor harcamaya itiyor, geleneksel anlamda bildiğimiz 'just-in-time' benzeri yapılar değil de havuzlar oluşturulmaya başlanıyor. Tedarik zinciri modellerinde bölgesel depo merkezleri ve bunların optimizasyonu daha önemli hale geliyor. Depolar ana tedarikçiden sürekli olarak beslenecek, şirketler hammaddeyi buldukça burada stoklayıp ihtiyaç oldukça ikmal yapacaklar. Tedarik konusundaki sıkıntıları çip krizi, bazı ürünlerin tedarik edilememesi gibi örneklerle de görüyoruz. Paralelde, dijitalleşme de önemli hale geliyor, şirketlerin stoklama ve planlama yapabilmek için en az 6 ay, 1 yılı görebiliyor olması gerekiyor. Dolayısıyla da talebin öngörülebilirliği ve planlanması da önem kazanıyor. Ayrıca, ürün bulunabilirliği ve uçtan uca görünürlük gibi konular da oldukça ön plana çıkıyor.

Önemli bir başka konu ise konteynır (genel olarak navlun) fiyatlarındaki artış diyebiliriz. Yukarıdaki nedenlerle beraber

düşünüldüğünde, artık uzak coğrafyalar yerine yakın coğrafyalardan tedarik tercih ediliyor. Bu argümanı destekleyecek şekilde MENA bölgesinde hammadde tedariki açısından Türkiye daha çok tercih edilebilir hale geliyor.

En sık duyduğumuz bir diğer konu ise, iklimin sürdürülebilirliğidir. Bu noktada Paris Antlaşması kapsamında Türkiye'de nasıl bir yol izleneceği henüz belli değil, fakat AB'den fon düşüncesi, Gümrük Birliği Anlaşması gibi hususların da gündemde olması gerekiyor. Karbon salımı ile maliyetler ve vergi yükü de artıyor veya gelecekte daha da artacak. Türkiye ihracatçı bir ülke ve hammadde tedariki dış ticarete büyük ölçüde bağlı. Türkiye'de geri kazanım katılım payına paralel olarak karbon emisyon salımı yüksekliğine göre hedef belirlenip, ilgili seviyelere göre vergilendirme sistemi olabilir.

Türkiye'nin iş modellerinde sürdürülebilirlik noktasındaki konumu ve yaklaşımı uyumlu olmalı.

Türkiye coğrafyası, yer altı ve yerüstü zenginliği, iş gücü ve nüfusu ile kalkınmaya en güçlü adaylardan biridir. Bu bağlamda, sürdürülebilirliğin sağlanması için ülkedeki tüm özel ve devlet kurumları beraber çalışmalıdır. Sürdürülebilirlik kavramı ilk kez Türkiye'nin üçüncü beş yıllık kalkınma planında yer almıştı. Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 1998 yılında hazırlanan Ulusal Çevre Stratejisi ve Eylem Planı, bu alanda hazırlanan ilk resmi belgedir. Uluslararası arenada ekonomik gücün artırılması, yer altı ve yer üstü kaynakların korunması gibi sürdürülebilirlik anlamında da önemli noktalara değinen yeni stratejiler izlenmiştir. Modern zamanlarda işletmelerin özelleştirilmesi ve ekonominin gelişmesiyle birlikte dünya standartlarında bir sürdürülebilirlik hedefi zorunlu hale gelmiştir. İş dünyası; çevre yönetim sistemi, iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemi, sosyal sorumluluk standardı gibi uluslararası kabul görmüş düzenlemelere entegre edilmiştir. Bunlara ek olarak, sivil toplum kuruluşlarının sürdürülebilirliği artırmaya yönelik projeler geliştiren firmalar desteklenmektedir.

Ne yapılmalı sorusuna gelince de her şirketin yaşanan bu gelişmelere yönelik bir strateji planlaması ve bu planlarında son gelişmelere göre güncellenmesi gerekmektedir.

Öncelikle üretim, istihdam ve ihracat için tedarik zinciri oldukça önemli. Bunun ana nedeni maalesef ithalat bağımlılığımızın yüksek olduğu ürünlerin hammadde ve üretim girdisi olması. Ancak uzmanlardan, bunun sürdürülebilirliğinin daha da önemli olduğunu anlıyoruz. Tedarik zinciri açısından tüm dünyada çok zor bir süreç yaşanıyor. Ürün tedarik kaynakları, ürün ve taşıma rotaları ciddi anlamda değişime uğruyor. Bu noktada son dönemde çevre ve iklim ile ilgili gelişmeler ve regülasyonlar da öne çıkıyor. Her şirketin yaşanan bu gelişmelere yönelik bir strateji planlaması ve olan planların da son gelişmelere göre güncellenmesi gerekiyor.

LEISTER

PLASTIC WELDING

Swiss
made

Üstün kalite, üstün teknoloji

Profesyonellerin tercihi.



SEAMTEK W-900 AT

Türkiye Distribütörü:

Tokgöz Makina A.Ş.

Yeşilce Mah. Emirşah Sok. No:14
4. Levent / Kağıthane / İSTANBUL

+90 (212) 279 02 16
+90 (212) 279 02 96
+90 (212) 279 06 82
+90 (554) 879 88 85



Leister makinaları
hakkında daha fazlası için
www.tokgozmakina.com.tr



SEAMTEK 900 AT



SEAMTEK W-900 AT



SEAMTEK W-2000 AT

We know how.

We know how.

LEISTER

PLASTIC WELDING



LEISTER TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ:
TOKGÖZ MAKİNA A.Ş.
www.tokgozmakina.com.tr

SEKTÖRDE VAROL ÇADIR

Değerli Okurlarımız, bu sayımızda sektörümüzün belli başlı isimlerinden Ankara ve İç Anadolu Bölgesine hizmet eden VAROL ÇADIR'ın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Varol Bey ile Firmasını tanımak ayrıca sektörle ilgili bilgi almak için bir söyleşi gerçekleştirdik.

TBÜD : Öncelikle sizleri, firmanızı ve ürünlerinizi tanıyabilir miyiz?
10.06.1974 Yozgat Çadırardıç Köyü Doğumluyum. Evli ve dört çocuk babasıyım. Henüz 13 Yaşında iken çadırcılık sektörüne çirak olarak başladım. 2002 yılında çalıştığım firmanın şubesini devraldım. Varol Çadır'ın ticari hayatı böylece başlamış oldu. Ticari hayatımızın başında aile fertlerimizi de dahil ederek daha güçlü bir kadro oluşturduk. Firmamız kuruluşunun ilk yıllarında çadırcılık sektörünün tente, branda, oto brandaları, şemsiye, alan kapama gibi birçok alanında hizmet vermiştir. Ancak sektörümüzün farklı alanlarda ivme kazanması ile firmamız Çelik Konstrüksiyon üzeri branda kapamasına (çadır yapılar) yönelmiştir. Bu amaçla imalat alanını 3500 m2 ye çıkarmış olup, makine parkuruna yatırımlarını yapmıştır.

- Depo Çadırları,
- Deprem-Afet Çadırları,
- Şantiye Çadırları,
- Askeri Çadırlar,
- Hangar,
- Hayvancılık Tesisleri,
- Tenis kort Çadırları,
- Atölye Çadırları,
- Çelik Konstrüksiyon İmalatı ve Branda Kaplama

gibi alanlarda üretimler yapmaktayız. Deprem, Sel, Afet vb. durumlarda aylık 5000 takım yaşam ve sığınma çadırı üretimi yapabilmekteyiz. Varol Çadır, yenilikçi modern bir hizmet anlayışı ile imalatlarını gerçekleştirmeye devam etmektedir.

TBÜD:Sektörel bazda ürün ve hizmetler konusunda dünya ile yarışabilir seviyeye geldik mi?

Sektör olarak daha önceki yıllara nazaran oldukça iyi bir konumdayız. Ancak dünyadaki rekabet ortamında sektörümüzün öncüsü birkaç firma hariç oldukça gerideyiz diyebiliriz. Sektörümüzde dünya ile yarışabilmek için arz talep dengesini iyi okuyup, hammadde temin konusunda doğru ve güvenilir kaynaklara ulaşmak oldukça önem arz etmektedir. Doğru yatırımlar yaparak en kısa sürede sektörümüzün dünyadaki yerini artıracığına tüm kalbimle inanıyorum.

TBÜD:Branda ve yan sanayi üretiminde Uzakdoğu ülkelerinin fiyat odaklı rekabeti sizce üreticileri zorluyor mu?

Öz eleştiri yapacak olursak Sektörümüzde biz üreticiler olarak özellikle iç piyasada ürünlerin özelliklerini ve kalitelerini tüketicilere çok iyi izah edemiyoruz. Kalitesini açıklamadığımız ürünler içinde piyasada çok farklı fiyatlar ortaya çıkmaktadır. Bu fiyat farklılıkları ile tüketici aynı ürünü daha düşük fiyatlara aldığını zannediyor. Bu durumda da ürün kalitesine bağlı çok farklı fiyatlar olsa da tüketici en uygun fiyatlı



olanı tercih ediyor. Uzakdoğu ülkelerinin üretim kapasitesinin yüksek olması, işçilik ücretlerinin düşük olması gibi birçok faktör sektördeki tüm paydaşlarımızı olumsuz etkilemektedir.

TBÜD:Nakliye sektöründeki navlun(taşıma bedeli) fiyatlarının artışı ithalat ihracat olarak ticari faaliyetlerinizi etkiledi mi?

Global olarak petrol ürünlerinin artışı sebebi ile tüm dünyada navlun ücretlerinde de çok ciddi artışlar olmuştur. Bazen ihracatı yapılacak ürünlerin değerinden daha çok nakliye bedeli oluşmaktadır. Böylesi bir durum ekonomik şartların daha zor hale geldiği bir zamanda ithalatı ve ihracatın zorlaşmasına neden olmuştur.

TBÜD: Sektörel olarak beklentileriniz acaba nelerdir?

Dünyadaki pazar ile mücadele edebilmemiz için öncelikle markalaşmaya ve kalite standartlarını oluşturmaya önem vermeliyiz. Üretimimizi bir ürün pazarlamaktan daha çok bir hizmet pazarlama anlayışı ile pazarlamalıyız. Sektör olarak ürünlerimizin hangi alanlarda doğru çözümler sunduğunu tüketiciye net bir şekilde açıklamamız oldukça önemlidir. Sektörümüzde markalaşıp, ürünlerimizi doğru açıkla ve kalite standartlarımızı oluşturursak sürekli büyüyen bir sektör haline geliriz.

TBÜD:Sektörümüze yeni katılan genç girişimcilere önerileriniz olacak mıdır?

İşlerinde markalaşmaya, kaliteye ve dürüstlüğe önem vermelerini rica ederim. Başarı kolay elde edilen bir şey değildir. Bu nedenle içine düştükleri zorluklarda pes etmeden yollarına devam etmelerini öneririm. Aynı zamanda sektörümüzde en önemli değer olarak tecrübeyi görmekteyim. Bu sebeple işlerinde tecrübeye önem vermelerini edindikleri tecrübelerini de işlerine aktarmalarını tavsiye ederim.

Sn. Mehmet Varol Bey vermiş olduğunuz bu değerli bilgiler ve katkılarınız için sizlere TBÜD Yönetim Kurulu adına çok teşekkür ederiz. Bir sonraki röportaj da tekrar görüşmek üzere iyi günler dileriz.

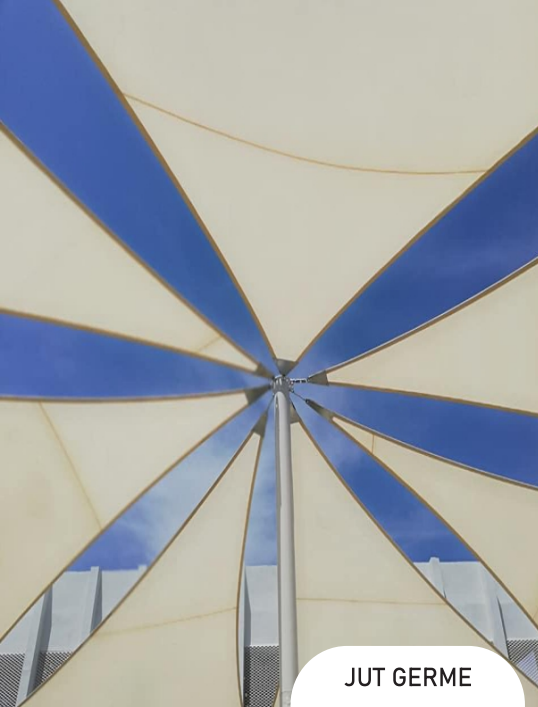
Sektörümüz adına Varol Çadır olarak pandeminin yaşandığı, ekonomik şartların zorlaştığı, hammaddeye ulaşımın sıkıntılı olduğu böylesi bir dönemde dergimizin yeni sayısında bizlere söz hakkı vermelerinden dolayı TBÜD Yönetim Kuruluna teşekkür ederim.

Saygılarımla,
Mehmet VAROL



07 **Onur**
tente

Gsm: 0536 306 01 31



JUT GERME



PERGOLA TENTE



ÇİFT AÇILIR
MAFSALLI TENTE



PERGOLA
TENTE

BRANDA SEKTÖRÜNDE İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ

BRANDA MONTAJ ÖNCESİ VE MONTAJ PROSESİNDE KARŞILAŞILAN TEHLİKE VE RİSKLERİN BELİRLENMESİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Ülkemizde önemli bir rol oynayan Branda Tente sektörü, İş gücünün yoğun olduğu, içerisinde birçok tehlikeyi barındırmakta, Sektörde artan rekabet, işletmeleri çalışan sayısını azaltırken üretim miktarını artırmaya zorlamıştır.

Bu faktörler sonucunda iş kazalarında artışlar yaşanmaya başlamış Özellikle Tekstil ve Metal sektörlerini içinde barındıran Tente ve Branda sektörü, doğrudan 1. kullanıcıya hitap eden irili ufaklı farklı lokasyonlarda ki işletmelerin montaj öncesi ve Montaj anında ki yapılan çalışmalar gözlemlenmiştir.

İşletme yetkililerinden gerekli bilgiler alınmış ve bu bilgiler ışığında karşılaşılabilecek tehlikeler; genel tehlikeler, fiziksel tehlikeler, kimyasal ve biyolojik tehlikeler, kullanılan makine ve ekipmanlardan kaynaklanan tehlikeler, işletme içi nakliye, taşıma ve depolamadan kaynaklanan tehlikeler, ergonomik tehlikeler, güvenlik davranışındaki eksikliklerden kaynaklanan tehlikeler, ilk yardım, acil durumlar ve yangın güvenliğinden kaynaklanan tehlikeler olmak üzere sekiz sınıfa ayrılarak incelenmiştir.

Branda ve Tente prosesinde yer alan tehlikelerden kaynaklanabilecek riskler başlıca: yangın, kimyasal maruziyeti, mekanik riskler, elektrik çarpması, patlama, düşme, malzeme düşmesi, sıcak yüzeyle temas, kesilme, kısılma, ezilme, kayma, takılma, olumsuz termal konfor şartlarından kaynaklanan riskler ve ergonomik risklerdir. Karşılaşılan riskler detaylı olarak incelenerek, çözüm önerisi getirilmeye çalıştık.

Atölyelerde Montaj Öncesi Tehlike ve Riskler

Öncelikle Genel Tehlike ve Risklerden başlayacak olursak şöyle sıralayabiliriz; İşe uygun personel seçilmemesi: Personel seçimi gerçekleştirilirken temel amaç, işin gerektirdiği bilgi, beceri ve yetenekler ile bu donanımına sahip adayın eşleştirilmesidir. Bu noktada işin gerektirdiklerinin



doğru belirlenmesi önem arz eder. İş için gerekli olan niteliklere yeterince sahip olmayan adayın seçilmesi ise ileriki zamanda personelin yetersiz hissetmesini sağlayacağı gibi işinizin de verimliliğinin düşmesine ve aksaklıkların oluşmasına sebep olacaktır. Çalışacak personele teknik eğitim verilmelidir. Bilgi eksikliği bulunan personel çalıştırılmamalıdır.



Yetersiz Aydınlatma: İş kazalarının gerçekleşmesinde %20 'ye yakın pay sahibi olan "güvensiz şartların" oluşmasında başı çeken yetersiz veya yanlış aydınlatma sistemleridir. Çeşitli yansıma, parlama veya hiç aydınlatmanın yapılmaması iş kazalarını da beraberinde getirmektedir. Ayrıca çalışanların psikolojilerini de olumsuz yönde etkileyen uygunsuz aydınlatmalar, çalışma ortamında güvensiz hareketlerin de tetikleyicisi olmaktadır. Bu güvensiz hareket ve güvensiz şartların iyileştirilmesi ve aydınlatma konusunda farkındalığın artırılması ile iş kazalarında azalmalar sağlanacaktır.

Meydana gelen iş kazalarının görünür sebepleri arasında sayılmayan, daha çok "tali neden" olarak değerlendirilen, yapılan akademik çalışmalar arasında da genelde "ergonomi" başlığı altında sıkıştırılmış, aydınlatma konusuna daha fazla önem verilmesi gerekmektedir.

En iyi çalışma ortamını sağlamak için, kişilerin perfor-

mansını ve verimliliğini etkileyen tüm çevre koşullarının kontrolü zorunludur. Bu koşullar arasında ışık ve aydınlatma, işçilerin çabuk, doğru, rahat ve güvenli görmesi açısından önem taşır.

İster endüstride ister büroda olsun uygun aydınlatma bütün işlerin daha kolay yapılmasını sağlamaktadır. Parlama ve gölge olmaksızın uygun aydınlatma göz yorgunluğunun ve baş ağrılarının azalmasını sağlar. Hareketli makine parçalarının iyi aydınlatılması, kazaların önlenmesine yardımcı olur. Uygun aydınlatma sistemi aydınlık-karanlık bölgelere geçiş sırasında ortaya çıkan "geçici körlük" durumuna bağlı kazaları da azaltmaktadır.

Özet olarak; iyi bir aydınlatma, görmedeki çabukluk ve doğruluk, bir yandan zaman kazancı sağlarken, yetersiz aydınlatma ise verim düşüklüğü yanında işçinin moral ve fiziksel sağlığı üzerinde kötü sonuçları olacaktır.

Elektrik: Bazı insanlar 110 volt'luk elektriğin şok tehlikesi/



riski yaratmadığını sanmaktadır. Bu inanış doğru değildir. 50 Volt'dan yukarısı daima risklidir. Elektrik akımı (bir tel veya diğer bazı iletkenler aracılığıyla) en az dirençli yolu tercih ederek bir yerden başka bir yere taşınır/geçer. Eğer insan vücudu bu yolu sağlarsa, bir elektrik şokuna maruz kalınabilir. Diğer bir deyişle, akım toprağa gitmek için en kolay yolu arar, insandan geçerek de bunu bulur. Nemlilik ise etkiyi artırıcı bir rol oynar.

Elektriğin güvenli kullanımı için şu hususlara dikkat etmek gereklidir.



1. Elektrik tesisatında TSE standartlarına uygun malzemelerin kullanılmasına özen gösterilmelidir.
2. Elektrikli teçhizatı kullanmaya başlamadan önce ellerin ve ayakların kuru olduğundan emin olunmalıdır. Eğer nemli veya ıslak bir zeminde çalışma zorunluluğu doğarsa, bir topraklama hatası akım kesici kullanılmalıdır. Ayrıca, giyilen ayakkabının yalıtkan olduğundan emin olunmalıdır veya kuru tahtalar ya da bir paspas üzerinde durulmalıdır.
3. Çeşitli cihazların veya lambaların enerji kablolarının fişini prize takmadan önce bu teçhizat veya lambanın kapalı (off/0) olduğu kontrol edilmelidir. Kabloların duya/prize veya el aletlerine giriş yerlerinde yıpranma olup olmadığını kontrol ederek güvenli bir şekilde bağlandığından emin olunmalıdır.
4. Kullanırken kablonun korunmuş olduğundan emin olunmalıdır. Kabloyu karşıdan karşıya ana yollardan geçirmekten kaçınılmalı, olabildiğince baş seviyesinden daha yukarıdan geçirilmelidir.
5. Prizlerin emniyet kapaklı olması tercih edilmelidir.
6. Mutlaka topraklı priz kullanılmalıdır.
7. Buşonlu sigortalara asla tel sararak onarım yapılmamalıdır. Mümkünse otomatik sigorta kullanılmalıdır.
8. Kaçak akım röleleri kullanılmalı ve ayda bir kez çalışması kontrol edilmelidir.
9. Herhangi bir elektrikli teçhizatı onarmaya kalkışılmamalıdır. Elektrik işi bu konuda eğitilmiş ve deneyim kazanmış elektrikçiye bırakılmalıdır.
10. Her türlü cihazın kullanım klavuzu mutlaka dikkatle incelenmeli ve mutlaka uygun şartlar altında kullanılmalıdır.

Sonuç olarak; Elektrik kazalarını önlemek hiç de zor değildir. Elektrik hakkında bilgi edinilmeli, gerekli güvenlik önlemleri alınarak riskler kontrol altında tutulmalıdır.

Yangın:

Türkiye'de yangın hakkında doğru istatistik bulunmasa da Dünya'da her yıl on binlerce kişi yangın nedeniyle ölmekte ve yüz binlerce kişi yaralanmaktadır. Ayrıca binlerce bina ve çok büyük miktarda orman da yangın nedeniyle kül olmaktadır.

Yangın, en basit tanım olarak yanma olayının kontrol dışı kalıp istenmeyen boyutlara ulaşmasıdır.

Yanma olayı; yanıcı madde, ısı ve yanıcı maddenin bir araya gelmesi sonucu oluşan bir olaydır. Günlük hayatta günde defalarca kez yanma olayına tanık oluyoruz. Mutfaklarda ocaklar, ısınma sistemleri, motorlar, soba, mangal vb. bir çok günlük olay aslında yanma olayıdır. İşte bu gibi günlük olayların kontrolden çıkıp istenmeyen boyutlara ulaşmasına yangın adını veriyoruz.

Yangın Çeşitleri

Yangın olayı prensip olarak aynı olsa da özellik bakımından farklı çeşitlerde olabilir. Yangın çeşitleri yanan maddenin özelliğine göre farklılık gösterir. Yangını çeşitlerine ayırma nedenimiz, yangın önleme ve yangın söndürme noktasında her yangın türünün farklı önlemler ve yöntemler gerektirmesidir.

1-Katı Madde Yangınları

A tipi yangın olarak da bilinen bu tür yangınlar en fazla görülen yangın çeşididir. Kağıt, odun, kumaş, plastik gibi katı maddelerin yanması sonucu ortaya çıkan yangınlardır. Su veya kuru kimyevi toz ile söndürmek mümkündür. Normal bir yangın tüpü ile söndürülebilirler.

Metal yangınları, katı madde olsalar bile farklı özellikleri nedeniyle ayrı kategoride değerlendirilir.

2-Sıvı Madde Yangınları

B sınıfı yangın olarak da bilinen sıvı yangınları, yanıcı sıvıların yanması sonucu meydana gelen yangınlardır. Benzin, tiner, alkol, yağlı boya gibi yanıcı sıvılar, sıvı yangınlarını oluşturur.

Yanıcı sıvı yangınları su ile söndürülmez. Sıvı yangınlarını söndürmek için köpüklü yangın söndürme sistemleri kullanılmalıdır.

3-Gaz Yangınları

Yanıcı gazların neden olduğu yangınlara C sınıfı yangın veya gaz yangını adı verilir. LPG, doğalgaz, metan, hidrojen gibi yanıcı gazların parlaması sonucu meydana gelen yangınlardır.

Gaz yangınlarını söndürmek için öncelikle gaz kaynağının kapatılması gereklidir. Yanıcı gaz tamamen yanıp bittiğinde yangın sönecektir. Gaz yangını nedeniyle meydana gelen katı yangınlar ise su veya kuru kimyevi toz ile söndürülebilir.

4-Metal Yangınları

Hafif metaller de aslında katı madde olduğu halde metal yangınları D sınıf yangın olarak değerlendirilir.

Alüminyum, çinko, sodyum, magnezyum gibi hafif metaller yandıklarında çok yüksek ısı açığa çıkarırlar. Açığa çıkan bu ısı, su ile temas ettiğinde su içindeki Hidrojen atomları ayrışarak gaz yangınlarına neden olur.

Bu nedenle metal yangınları, katı madde yangını olarak değerlendirilmemelidir.

Metal yangınları havayı boğma yöntemi ile söndürülür. Kuru kimyevi tozlar veya kum kullanılabilir.

5-Kızgın Yağ Yangınları

Evlerde en sık görülen yangın çeşitleri arasında kızgın yağ

yangınları vardır. Açık unutulmuş ocak üstünde kalan sıvı yağlar tutuşarak yağ yangınlarına neden olurlar.

Yağ yangınları sıvı yangınları olarak da düşünülebilir ancak yağ yangınlarına da tıpkı metal yangınlarında olduğu gibi kesinlikle su ile müdahale edilmemelidir. Yüksek ısı açığa çıkaran yağ yangınları, su içindeki hidrojensel atomlarını ayrıştırarak çok daha tehlikeli olan gaz yangınına neden olur. Kızgın yağ yangınları, yağ üzerine bir örtü atılarak havayı boğma yöntemi ile söndürülür.

Yangın Anında Yapılması Gerekenler

Yangın söndürmek, yangınları önlemekten çok daha zordur. Ayrıca yangın ne kadar erken sönerse sönsün mutlaka arkasında maddi hasar bırakacaktır. Ancak yangının yayılıp zararın çok daha büyük olmasını önlemek gerekir. Unutmayın ki evinizde çıkan yangın eğer sönmese yandaki binalara da sıçrayacaktır. Yangın söndürmek için çok basit yöntemler olduğu gibi karmaşık veya teknolojik yöntemler de vardır. En basit yangın söndürme yöntemi alevlerin üstünü örtmek veya ateşe su atmaktır. Bu iki basit yöntem, iki temel prensibi yerine getirir. Havayı kesme veya soğutma. Havayı kesme prensibinden yola çıkarak yangın söndürme cihazı, yangın battaniyesi ve yangın topu gibi yöntemler üretilmiştir. Soğutma prensibine dayanarak da sprinkler, su sisi ve hidrant yöntemleri geliştirilmiştir. Sıradan bir katı madde yangını, ilk kıvılcımdan 45 saniye sonra karşı koyulamaz hale gelir. Bu da bir insanın yangını fark edip en yakın yangın tüpünü alıp yangına müdahale etmesi için gereken süreden biraz daha fazladır. Bu nedenle yangın söndürme sistemleri, yangın ve gaz algılama sistemleri ile beraber kullanılmalıdır. Yangın anında yangını ilk siz gördüyseniz paniğe kapılmadan çevrenizi uymalı ve varsa yangın yarı butonuna basmalısınız. Yangın anında kendi can güvenliğimiz mutlaka öncelikli olmalıdır. Kendimizi ve başkalarını riske atacak hareketlerden kaçınılmalıdır. En hızlı şekilde itfaiye'ye haber verilmelidir.

İtfaiye gelene kadar mümkünse yangını söndürmek için eldeki imkanlardan yararlanılmalıdır. Yangın kapalı alandıysa yayılmasını önlemek için kapı ve pencereler kapatılmalıdır. Eğer alevler çoğalmışsa ve binadan çıkış olanaksızsa, yatak altlarına dolaplara saklanılmamalı, pencereden dışarıdakilerle iletişim kurulmaya çalışılmalıdır.

Dumandan boğulmamak için yardım gelene kadar eğilerek ve sürünerek hareket edilmeli, ağız ve burun ıslak bez ya da mendille kapatılarak nefes alınmalıdır. Duman ve yanık kokusu başka odadan geliyorsa kapılar açılmamalı, kapıya dokunulmamalıdır.

Kaymalara neden olan faktörler:

- Islak veya yağ dökülmüş zeminler
- Dökülmüş sıvılar
- Buz, kar veya çamur

Takılmaya neden olan faktörler:

- Görüşün kısıtlı olduğu durumlar
- Yetersiz aydınlatma
- Döküntü veya dağınık malzemeler
- Zemin yüzeyinin düzgün olmaması
- Dağınık haldeki kablolar

GÜVENLİK ÖNLEMLERİ

1. Temiz ve düzenli çalışma esastır. Yürüme ve çalışma zeminlerinde ortalıkta malzeme, araç-gereç bırakmayın.
2. Ardınızda su, yağ vb. sıvı döküntüsü bırakıp çalışma yerinizi terk etmeyin. Anında temizleyemiyorsanız, diğerlerinin bu tehlikeyi kolaylıkla fark etmesi için, döküntü etrafına uyarı işareti ile beraber emniyet şeridi vb. bir bariyer yerleştirin.
3. Rampa, merdiven basamakları vb. yerlerde zeminde irili-ufaklı malzeme bırakmayın. Özellikle ambalaj kutuları vb. eşyalar tehlike arz ederler.
4. Hasarlanmış, gevşemiş korkuluk, basamak, halı, yaya yolu zemin şeridi görürseniz derhal yetkiliye haber verin. Bazen zeminin kendisi bile, ufacık bir pürüz varsa, düşmeye neden olabilir.
5. Uygun bir ayakkabı giyin. Yağlı zeminlerde en iyi sentetik kauçuk tabanlı ayakkabı giymektir. Islak zemin için yumuşak kauçuk tabana iyi bir seçimdir.
6. Yaya yollarında aydınlatma da çok önemlidir. Yeterince aydınlık olmayan bir yaya yolu bölgesi veya hasarlanmış bir aydınlatma tesisatı fark ettiğinizde derhal yetkililere bildirin.
7. Zemin üzerindeki bozukluklar dahil her türlü çukur, hendek vb. farklı yüzeyleri, kapak ile örtme, etrafını emniyet şeridi ile çevreleme gibi tedbirler alınmamış ise mutlaka yetkiliye bildirin. Tedbir alınmamış bu tür yerler çok ağır düşme kazalarına neden olur.
8. Görüş alanınızı engelleyen malzemeler taşıyarak yürümeye kalkmayın. Yürürken önünüzü görmüyorsanız kayma- tökezleme-düşme kaçınılmazdır.
9. Merdivenlerde aşağı ya da yukarı giderken koşmayın. Adımlarınızı atarken basamakların iyi durumda olduğunu ve herhangi bir engel olmadığını kontrol edin. Daima tırabzanları kullanın. Merdivenlerin iyi aydınlatılmış olmasını sağlayın ve merdiven kullanırken büyük hacimli malzeme taşımayın.
10. Yükleme alanları, platformlar vb. yüksek yerlerin kenarlarında çalışırken çok dikkatli olun.
11. Asla kırık ya da arızalı merdivenleri kullanmayın. Merdiveninizi yükseklik/genişlik açısını ¼ olarak kurun. Merdiveni sağlam zemine oturtun ve üzerine çıktığınızda hareket etmeyeceğinden emin olun. Mümkünse merdiveninizi yapınıza bağlayarak sağlamlaştırın. Merdivenin son iki basamağını asla kullanmayın.

Branda kesim İşleri:

Branda Atölyelerimizde Kullanılan kumaşlarımıza biçim



verilerek ürünler uygun ölçüde kesilmesi gerekir. Bu makas ve falçata gibi kesici aletler dışında çok katlı pastal halinde de yapılmaktadır. bunun için de bir den çok branda kumaşın kesimi için yoğunlukla kesim motorları kullanılır. Korumasız kullanılan ve bazen haddinden fazla kumaşın kesimi riskleri artırıcı rol oynar.

Kumaşlar kesim için kesim masalarına üst üste katlar halinde serilmektedir. Bu işlem sırasında kumaşların kaymaması ve kesimin düzgün olması için kesim yapılan noktaya el ile bastırmak gerekmektedir. Bu durumda da herhangi bir dikkatsizlik durumunda parmakların bıçaklara değdirilmesi ile parmak kesilmeleri meydana gelmektedir.



Bu riskin önlenmesi için kesim esnasında resimde görülen çelik eldivenlerin kullanılması gerekmektedir. Bu eldivenlerin 3 parmak ya da 5 parmak şeklinde olabilmektedir. 3 parmak şeklinde olanların daha rahat kullanım sağladığı belirtilmektedir. Ancak genelde 5 parmak şeklinde olanlar kullanılmaktadır. Kesim motorlarının ön kısmında bir de koruyucu bulunmaktadır. Kesime başlamadan bu koruyucular indirilmektedir, çünkü; hem kumaşa baskı da sağladığı için kesimi kolaylaştırmakta hem de çalışanın elinin bıçağa temas riskini azaltmaktadır.

Kesim motorlarının kabloları masa üzerinde bulunması halinde nadiren de olsa dalgınlıkla bu kabloların kesim bıçağı ile kesilmesi ihtimali bulunmaktadır. Bu durumda çalışanın elektrik akımına maruz kalması söz konusudur.

Bu riskin önlenmesi için kablolar masa üzerinde bulunmamalı yukarıdan sarkar vaziyette olmalıdır. Yukarıda bu-

lunacak basit kablo tekerlekleri ile gerektiğinde tüm masa boyunca kesim motorunun hareketine izin vermelidir.

Branda Kaynak(Yapıştırma) Makineleri

Özellikle PVC ve PE yapıda olan bazı branda kumaşlarımız yüksek sıcaklıkta eritme ile birbirine kaynatılmaktadır. Yüksek sıcaklığın ortama verdiği riskler yanında yanma sonucu ortama solunması tehlikeli gazlar salınımı da olmaktadır.

Yüksek sıcaklıkta çalışma birçok farklı endüstri kolunda olduğu gibi aynı zamanda Branda sektöründe de son derece tehlikeli bir çalışma türüdür. Bu tür işlerde meydana gelen kazalar yüksek oranda ölümlü sonuçlanacağından iş güvenliği en öncelikli konu olmalıdır.

Bu nedenle çalışanların ve yönetici/işverenlerin bu tür işlerle ilgili riskleri anlamaları ve bu risklere karşı nasıl önlem alacağını bilmesi önemlidir. Yüksek sıcaklıkta malzemelerle veya yüksek sıcaklıkta ortamlarda çalışmak yangın haricinde yanma riski de oluşturur. Bu yüzden işe başlamadan önce yanıcı ve alev alıcı malzemelerin ortamdaki uzaklaştırılması gerekmektedir. Çalışma esnasında ortamda Yangın söndürücü bulundurulmalı ve yanmaya dayanıklı eldiven yanında maske ve gözlük kullanılmalıdır. Kablolar takılmayı engelleyecek şekilde olmalı ve İş bitiminde veya işe ara verildiğinde kontrollü bir şekilde özel askı aparatlarına konulmalıdır.

Özellikle kapalı ortamlarda çalışılıyorsa Yüksek duman riskine karşı lokal havalandırma mutlaka yapılmalı mümkünse havalandırma sistemi oluşturulmalıdır.

Dikiş Makineleri:

Branda sektöründe kullanılan sanayi tipi dikiş makineleri kumaş kesiminden sonra en çok kullanılan makinelerdir. Tüm dikiş makinelerinde olduğu gibi makinenin dikim noktasına verildikten sonra kumaş otomatik olarak makine tarafından çekilmektedir. Bu çekim esnasında çalışanda elini kumaşla iğneye yaklaştırmakta ve dikildikçe geri çekmektedir.

Dalginlıkla elinin iğneye teması durumunda iğne çalışanın parmağına özellikle de tırnaklarına girebilmektedir. Bazı makinelerde iğne sayısı 2 ya da daha çok da olabilmektedir. Bu durumda risk biraz daha artmaktadır. Bu riskin önlenmesi için makinelerde iğne koruyucusunun olması gerekmektedir. Piyasada üretilen neredeyse tüm makinelerde bu koruyucu mevcuttur fakat çalışanlar genellikle rahatsız oldukları gerekçesiyle bu koruyucuları çıkartmaktadır. Bu olumsuzluğun oluşmaması için işveren tarafından yeterli ve etkin denetim yapılarak koruyucuların takılması sağlanmalıdır.

Makineler de bulunan iğneler zamanla zayıflamakta veya daha kalın veya sert bir kumaş ile çalışılması durumunda kırılabilir. Makine çalışır vaziyette olduğu için kırılan bu iğneler etrafa sıçramakta zaman zaman çalışan gözüne gelerek göz yaralanmalarına sebep olabilmektedir.

Bu riskin önlenmesi için gereken makinelerde göz koruyucu şeffaf siperlikler bulunmalıdır. Koruyucu gözlük kullanımı da bu risk için bir tedbir olarak düşünülebilir fakat çalışanları rahatsız ettiği için sektörde kullanımı yaygın değildir. Ancak farklı nitelikte sert malzemelerle ve daha büyük iğneler ile çalışılan makinelerde ise koruyucu gözlük kullanımı daha ön plana çıkmaktadır.

Montaj anında Riskler ve Tehlikeler

Kayma-Takılma-Düşme:

İstatistiklere göre Amerika Birleşik Devletlerinde saatte 19 kişinin düşme nedeni ile yaralandığı ve 37 dakikada bir ölümlü bir düşme kazası yaşandığı göz önüne alındığında, düşme kazalarının önemli bir sorun olduğu anlaşılmaktadır. A.B.D.'de düşme kazaları, ölümcül kazalar kategorisinde trafik kazalarının ardından 2nci sırada gelmektedir. Tüm iş kazalarının %30'u düşme kaynaklıdır.

SGK 2015 İş kazası verilerine göre ülkemizde 2015 yılında 37.424 kayma ve düşme olayı gerçekleşmiş ve 228 personel hayatını bu sebeple kaybetmiştir. Peki, düşme kazalarını bu kadar ciddi boyuta taşıyan etkenler nedir? İncelendiğinde, düşme olaylarının çoğunda üç ortak unsur göze çarpar: 1. "Engeller" 2. "Yükseklik" 3. "Zemini Kavrama".

İnsanlar merdivenden düşer, sandalyeye veya kabloya takılır, sulu, yağlı vb. ıslak zeminlerde kayar. İnsan bedeninin karmaşık mekanizması yürürken ve ayakta dururken dengede durmamızı sağlar. Düşme, bedenimizin zemini kavrama yeteneğinin kayb olduğu, beklenmedik engellerin yürüme güzergahında önümüze çıktığı, veya merdiven, platform gibi yüksek yerlerde çalışırken bedenimizin denge mekanizmasının sınırlarını zorladığımız anlarda meydana gelir.

Halbuki, herkes kendi payına düşen sorumluluğu yerine getirdiği sürece, düşme kazaları önlenemez olaylardır. Öncelikle, tanıdık olmayan çalışma ortamlarında düşme risklerine karşı daima uyanık olmak gerekir. Bu tür yerlerde, tecrübeli çalışanlar yürüyüş güzergahını ve çalışma bölgelerini takılma veya kayma risklerine karşı kontrol etmelidir.

Daha da önemlisi, düşme riski taşıyan bir tehlike tespit ederseniz, mutlaka düzeltici-önleyici bir faaliyet yapmalısınız (Yetkiliye haber vermek veya yetkili iseniz bizzat tedbir almak). Düşme olaylarının çoğunluğu, kolaylıkla tedbir alınabilecek belirgin işyeri tehlikelerinden kaynaklanmaktadır. Düşmeye neden olacak belirgin işyeri tehlikeleri üzerine biraz zaman ayırıp akıl yürütün.

El aletleri Kullanımı:

El aletleri elektrikli, hidrolik, pnömatik ve mekanik el aletleri olmak üzere dört sınıfa ayrılabilir. Bu dört farklı güç ile çalışan aletlerin hepsinde görülebilecek ortak risk gerekli ergonomik koşullarda çalışılmadığında ortaya çıkacak olan kas ve eklem ağrılarıdır. Aşağıda bu dört tipte gruplanan el aletlerinin kullanımında dikkat edilmesi gereken ergonomi kuralları listelenmiştir.

- Kullanılacak el aleti seçilirken yapılacak işin yanı sıra işin hangi ortamda yapılacağına da dikkat edilmelidir. İş için seçilen alet doğru olsa da kullanılacak ortama uygun olmadığında sorun yaşanabilir.
- Kullanılacak alet seçilirken yapılan işe uygun boyutu ve uygun güçte olanı seçilmelidir. Eğer seçenek varsa hafif olan alet tercih edilmelidir.
- El aletleri arasında seçim yapılıyorsa az titreşimli olan alet tercih edilmelidir.
- Titreşimli aletler seçilirken mantar, kauçuk , plastik kaplı aletler veya tutacak kısmı plastik aletler tercih edilmelidir. Bu malzemeler ele iletilen titreşim miktarını önler.
- El aletlerinden, ele binen kuvveti azaltmak için, ağırlık merkezi tutma yerinde veya ona yakın olanları tercih edilmelidir. .
- Daha kolay kavranmaları açısından, tutma yerleri köşeli olmayan ve pürüzsüz olan aletler tercih edilmelidir.
- Eğer mümkünse, çift tutacaklı el aletleri tercih edilmelidir. Bunlar aleti tutmayı ve yönlendirmeyi kolaylaştırır.
- Tetik üzerinde düğme yerine daha çok alana kuvvet uygulanabilecek olan şerit tetikleyiciler olan aletler kas yorgunluğunu azaltacağından tercih edilmelidir.
- Tetikleyicinin aleti çalıştırması için gereken kuvvetin daha az olduğu aletler tercih edilmelidir.
- El aletleri kullanılırken bilekler bükülmemelidir. Operatör aleti kavrarırken, tutarken ve kullanırken bilek doğal duruşunda bükülmeden dosdoğru olmalıdır.
- Aletin iyi korunmuş ve iyi halde olduğu kontrol edilmelidir.
- Ağırlığı yarım kilonun üzerinde olan ve sık kullanılan el aletleri kullanılırken diğer ele de bir ağırlık uygulayarak vücut dengesi sağlanmalıdır..
- Alet vücuda yakın tutulmalıdır. Alet vücuttan ne kadar uzak olursa kaldırılan ağırlık o kadar ağırlaşır.
- Alet kullanılırken, vücut dengeli olmalı, ayaklar yere eşit ve sağlam basmış şekilde durulmalıdır.
- Alet kullanımda değilken elde tutularak beklenmemelidir. Ellerin dinlenmesi için bırakılmalıdır.
- Alet, işin yapılması için gereken minimum ayarda çalıştırılmalıdır. Bu, maruz kalınan titreşimi azaltacaktır.

- Aletin yarattığı titreşimin vücuda iletimini azaltmak için titreşim azaltan eldivenler kullanılabilir. Yalnız yapılan iş hassas hareket gerektiriyorsa kalın ve ağır eldivenler tercih edilmemelidir.
- İşlenen parça fazladan kuvvet harcamamak için sabitlenmelidir.

Yüksekte Çalışma:

Düşüldüğünde yaralanma riski olan her nokta yüksektir. Kişinin bulunduğu referans seviyesinin üzerinde, sağlık ve güvenlik açısından tehlike oluşturabilecek durumda yapılan çalışma Yüksekte Çalışmadır. Branda sektöründe sıklıkla Yüksekte çalışma yapılmaktadır. Bu sektörümüzün özellikle montaj esnasında yaşadığı en büyük tehlikelerden biri olarak ön plana çıkmaktadır. Maalesef Yüksekte çalışma ile ilgili eğitim ve önlemin alınmadığı ve sıklıkla kazaların Yüksekten düşme ve Yüksekten malzeme düşmesi ile olduğu gözlemlenmektedir.

SÜPERMEN değilseniz düşerken kendinizi durdur-



amazsınız! Düşmeye başladığınızda vücudunuz ½ saniye içinde reaksiyon gösterir. Düşmeyi durdurucu ve düşmeyi önleyici teçhizatları doğru kullanırsanız yaralanmaktan hatta ölmekten kurtulabilirsiniz.

Potansiyel bir düşme tehlikesi ya da kayma tehlikesi varsa düşmeden koruyan emniyet kemerlerinin kullanılması gerekmektedir. Çalışanlar; - Uygun Koruyucuyu Seçmeyi, - Kullanmayı ve, - Koruma ve korunmayı bilmelidirler.

Yüksekte Çalışacak kişinin yükseklik korkusu, baş dönmesi, görme kusuru, şeker hastalığı, epilepsi, yüksek tansiyon, denge kusuru veya bozukluğu gibi kronik bir hastalığı olup olmama durumu, kontrol edilmelidir.

Eğimi ve yüksekliği fazla olan yerlerde, çalışma yeri uygun ise mobil vinçlerden yararlanılmalı, sepet içinde çalışılmalıdır. Sökülen malzemeler aşağıya hemen alınmayacaksa düşmeye ve malzeme düşmesine karşı önlem alınmalıdır.

Aşırı soğuk, rüzgar, yağmur gibi hava şartları dikkate alınmalı, Yüksekte yapılan geçici işler, işçilerin sağlık ve güvenliklerini tehlikeye atmayacak uygun hava şartlarında sürdürülmelidir.





 www.primetente.com

 @primetente

 info@primetente.com

 Küçükçekmece
İSTANBUL

 212 494 44 80

 0537 043 2135



PERGOLA VE TENTE CONTALARI SHADE SYSTEMS SEALS

Sizlere Termoplastik Elastomer ürünlerimizle de hizmet vermekteyiz.

TPE NEDİR Termoplastik Elastomer, işlenebilirliği kolay olan termoplastik faz ile işlevsel performansı iyi olan elastomer fazın birleşerek oluşturdukları ürün grubunun adıdır.

Günümüzde TPE'ler, kolay işlenebilen, dış ortam koşullarına dayanıklı, düşük kalıcı deformasyon değerleri sunan, co-ex üretim imkanı sağlayan, renklendirilebilir, çevreci ve ısı kaynağı ile birleştirme yeterliliğine sahip olmalarından dolayı pek çok sektörde tercih edilen bir hammadde konumuna gelmiştir.

Termoplastik ürünleri, bakım gerektirmez. Darbelere karşı dayanıklıdır. Her türlü iklim şartlarında yerini ve şeklini korur.

- KOLAY MONTAJ
- SIZDIRMAZLIK
- GENİŞ SERTLİK ARALIĞI
- ISI KAYNAĞI SOĞUK - SICAK DAYANIM



Koçullu mah. Koçullu Cad. No: 12/A Çekmeköy İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel:+90 (216) 484 25 22 - Fax:+90 (216) 484 25 02



+90 (553) 664 24 23



www.facebook.com/tuna.plast.90



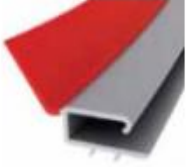
www.tunaplastik.net



info@tunafitel.com | tunaonta@hotmail.com



www.instagram.com/tunaplast/



OTOMATİK KEPENK CONTALARI

AUTOMATIC SHUTTER SEALS



Koçullu mah. Koçullu Cad. No: 12/A Çekmeköy İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel:+90 (216) 484 25 22 - Fax:+90 (216) 484 25 02



+90 (553) 664 24 23



www.facebook.com/tuna.plast.90



www.tunaplastik.net



info@tunafitel.com | tunaconta@hotmail.com



www.instagram.com/tunaplast/



ALLSAN

— MAKİNA —

S I C A K P R E S S

ZIP PERDE YAPIŞTIRMA MAKİNASI



HOT PRESS ZIP PERDE YAPIŞTIRMA MAKİNASI ÖZELLİKLERİ

Kumaş fermuar kaynatma
Kumaş katlama
İki kumaşı birbirine kaynatma
Yüksek akım kaynağı
350 mm arayla 400 kg. piston baskı
63*150 manyetik yastıklı piston
Ayarlanabilir kaynak ısısı

Ayarlanabilir piston baskı
Mekanik otomatik katlama
İnput 220
Output 0-220
Power 4 Kw 50 Hz
Wat 4000

info@allsanhotpress.com

www.allsanhotpress.com

Adres: Des San Sitesi 117 Sokak No:31 Ümraniye / İstanbul

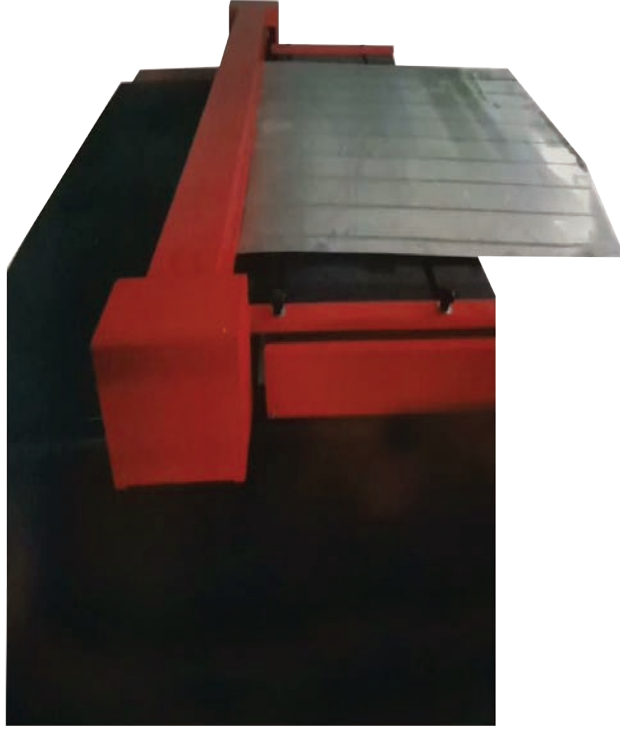
0216 420 88 72 - 0537 436 06 21

ALLSAN

— MAKİNA —

S I C A K P R E S S

SAC TRAPEZ MAKİNASI



Allsan trapez sac makine üretimi genel veya özel ölçülerde üretmekteyiz. Trapez sac üretim hattımız 0.20 mm-1.2 mm galvaniz boyalı veya boyasız sac üretimi yapılabilmektedir. Sistem tam otomatik ve yarı otomatik seçeneklerle üretiyoruz. Makine isteğe bağlı 380 volt 220 volt olarak üretilir.

info@allsanhotpress.com

www.allsanhotpress.com

Adres: Des San Sitesi 117 Sokak No:31 Ümraniye / İstanbul

0216 420 88 72 - 0537 436 06 21

TÜRKİYE'NİN YEŞİL CENNETİ BURSA

Köklü geçmişi ile tarih ve kültür kentimiz dört mevsim Bursa... Köklü geçmişi ile tarih ve kültür kentimiz; Büyük Cihan Devleti Osmanlı'nın ilk başkenti Bursa... Birçok uygarlığı başına basmış biranne...

Roma, Bizans, Selçuklu' dan Osmanlı'ya geçiş, Osmanlı ile Cumhuriyet dönemlerinin mekânsal ve mimari özelliklerini günümüze taşıyan kültür ve tarih kenti, aynı zamanda ilklerin şehri'dir Bursa.

Dünya kenti yolunda ilerleyen Osmanlı şehri. Avrupa kenti ödüllü şehrimiz.

Bursa, ekonomik ve sosyal ahengin yanında, doğal güzellikleri, yeşil örtüsü ve şifalı suları, yaz ve kış turizmi imkanları gibi zenginliklerle harmanlanmış bir şehirdir.

Bizans, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerinin mekânsal ve mimari özellikleriyle az bulunan bir kültür ve mirasına sahip olan Bursa, Türkiye'nin görülmeye değer nadide şehirlerinden biridir. Çarşılarından bereket taşan, çeşmelerinden şifa sağlayan, dağ başında dört mevsim kar serinliği, düz ovada yemyeşil huzur dinginliği sunan Bursa; Nobel ödüllü Fransız Edebiyatçı Andre Gide' in gençliğinde göremediğine hayrandığı, Miss Pardae' nun böyle güzeline başka hiçbir yerde bulamadığı Caisten Niebuhr' un orayı kucaklayan harikulade manzarasına vurulduğu, Çelebi'nin ruhaniyetli şehridir. Barındırdığı yüzlerce tarihi camileri, mescitleri ve türbeleriyle külliye şehridir.

Sultan Orhan Gazi'den itibaren şekillenen ve Tarihi çarşısı, Hanlar bölgesiyle UNESCO dünya kültür mirasıdır.

Tarih ve İmparatorluklar şehridir Bitinya, Roma, Selçuklu, Bizans ve Osmanlı'nın sayısız izlerini taşır.

Türkiye'nin dördüncü büyük şehri Bursa, hem tarihi yapıları hem doğal güzellikleri hem de pek çok merkezden ulaşım kolaylığı sayesinde ilgi çekici şehirlerden biridir.

Marka kenti, Alışveriş şehridir; ipek böceği, kozası, ipeği ve tekstili ile birlikte ayrıca Tekstil şehridir.

Endüstri ve ticaret şehridir, Türkiye'nin 4.büyük endüstrisine sahiptir.



Bakir doğası, dağı, denizi ile Uludağ'ın eteklerinde, Marmara Denizi'nin kıyısındaki konumuyla dağları, yaylaları, mağaraları, gölleri, şifalı su kaynakları, kanyonları, ormanları, akarsuları ve şekilleriyle, bitki örtüsünün zenginliğiyle <Yeşil Bursa olarak anılır.> Bütün ihtişamı ile Bursa'ya tanıklık eden Uludağ, şifalı termal suları,5 yıldızlı otelleri ve kaplıcalarıyla, Oylat kaplıcaları, Kükürtlü ve Tümbüldek kaplıcaları, termal su sağlık şehridir.

İznik ve Ulubat göllerinde olduğu toprağının mükemmelliği sayesinde tarımın şehridir. Doğal olarak üretilen özellikle şeftalisi, siyah inciri ve çeşitli sebzeleriyle insanlığa kucak açmıştır. Spor yapmak isteyenler ise her vakit 4 mevsim doğada ve şehir merkezinde her türlü spor yapma imkanlarıyla birlikte gözde ilimizdir.

Köklü eğitim kurumları, Uludağ üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi ve Vakıf üniversiteleri ile öğrencilerin de yaşadığı Eğitim şehridir.

Herkesin Bursa'ya gelmek için bir sebebi vardır.

Tüm bu geçmişi süresinde önemli bir ticaret merkezi olan Bursa, özellikle 1960'lardan sonra yapılan yatırımlarında etkisiyle günümüzde de bu durumunu halen korumaktadır. Türkiye'nin en önemli sanayi şehridir.

Otomotiv, tekstil, makine ve gıda sanayi sektöründe söz sahibidir. 1961 yılında kurulan Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi Bursa organize sanayi bölgesi ile daha sonra oluşan Demirtaş organize sanayi bölgesi ve özellikle İzmir ve Ankara yollarının kesiştiği çevresi ile Bursa'da sanayileşmenin yoğun olduğu yerlerdir.

Zengin kültürü, güçlü ekonomisi ve eşsiz doğası ile Türkiye'nin en güzel kentlerinden biri olan Bursa; Avrupa, Rusya ve Kuzey Afrika pazarları açısından da stratejik bir öneme sahiptir. Sanayinin kalbi olan kent gelişmiş alt yapısıyla çok önemli üretim ve ticaret merkezlerinden biridir.

Bursa ekonomisinin ikinci önemli kalemi ise turizmdir. Sahip olduğu kervansaraylar, camiler, hanlar, parklar, kaleler, hamamlar ve tarihi köyleri her yıl binlerce yerli ve yabancı turist burayı ziyaret etmesini sağlamaktadır.

Bursa'yı gezerken bir anda İznik Çinisi ile zaman tüneline 15.ve 16. yüzyıllarında kendinizi bulursunuz.

Zaman tüneline gezerken, kendinizi Hacivat-Karagöz'ü, meheri,

kılıç-kalkanıyla, halk dansları, tiyatro, kukla, gölge oyunları, sinema, müzik, edebiyat, fotoğraf sanatının harmanlandığı kültür-sanat şehrinde bulursunuz, sizin için zaman yetmez bir hal alır. Bursa ilinde herkesi kucaklayan kültürü, eğitimi, örf ve adetlerini kaybetmeyen geleneklerine bağlı sıcak ruhlu insanlarla karşılaşsınız. Kendinizi mutluluk hormonu almış gibi hissedersiniz, bir daha tekrar gelmek için can atarsınız. Tabiki bu kadar tarihi zenginliği olan Bursa'yı gezerken benzersiz yemek kültürü olan şehrimizin mutfağında da meşhur yemekleri yok mudur? Elbette var. Ev yemekleri, Osmanlı mutfağı, döner kebap, pideli köfte ile tatlılarıyla kendinizi yemek şöleninde bulursunuz.

Bursa'nın en güzel yöresel yemeklerinin başında İskender Kebap, İnegöl Köfte, Muradiye Çorbası, Pideli Köfte, Bursa Kebapı, Uludağ Pılavı, Ciğer Sarması, Kestaneli Lahana Sarması, Cantık, Etli Kereviz gelir. Kendinizi yemek şöleninde bulursunuz. Lezzeti, görüntüsü ve bol tereyağıyla damaklarınızı şenlendirecek, tadıyla adeta sizi büyüleyecektir. Bursa'ya gelenler yemeden gitmesinler pişman olurlar.

İnegöl köftemiz ise 100 küsur senedir ne lezzetinden ne de şeklinden ödün vermeden hala aynı lezzetle yiyenleri büyülüyor. Nitekim bu şehri gezdikten sonra şehrin yöresel yemeklerini denedikten sonra, hala midenizde bir boşluk varsa yemekten sonra tatlı yiyelim tatlı konuşalım diyenler için ise Bursa'nın meşhur tatlılarına'da bir göz atalım.

En başta Kestane şekeri, Kemalpaşa tatlısının binbir çeşidi, Cevizli lokum, Cendere baklavası, Tahinli pidesi, Anjelik reçeli, Bağdat hurma tatlısı, Hariri tatlısı, Süt helvası, Peynir tatlısı, Cennet küneke, Dilber dudağı ile sizlere seçenekler sunulmaktadır. Gezmek isteyenler için Bursa size pek çok kültürel mirasları ayaklar altına seriyor. Öncelikle belli başlı köylerine gidilmesini tavsiye ederiz.

Cumalıkızık; Sokaklarında gezip bol bol fotoğraf çekmek ve meşhur cumalıkızık kahvaltısını yapmadan geri dönmek var.

Misi köyü; Merkezde olduğu için şehre çok yakın ve kısa sürede gidilebilir bir konuma sahip. 2000 yıllık bir geçmişi var. Şimdilerde Gümüştepe mahallesi adını almış durumda,

Dağ yenice köyü; Nilüfer'e bağlı bir köy, şehir merkezinde böyle güzel bir göl ve piknik alanı olması ender bir durum. Misi köyünün bitişiğindedir,



Trilye köyü; Mudanya'ya bağlı küçük bir yerleşim yeri ve denize nazır bir köy. Zeytinbağı adıyla da biliniyor. Kırmızı kiremitli çatılarıyla göze çarpan Trilye, dar sokakları, tarih dolu mekanları ile sizi görsel bir şölene davet eder.

Oylat köyü; Akla ilk olarak kaplıcaları gelir, şifalı suları ve yemyeşil dokusuyla Bursa'nın İnegöl ilçesine bağlı tam bir huzur köşesidir.



Meşhur ulu camii şüphesiz ki Bursa'nın en ünlü tarihi yerleri sıralamasında ilk sırada yer alacaktır. Üftade camii, Hüdevendigar camii, Yeşil camii, Gazi Orhan bey camii, Yıldırım Beyazıt camii, Muradiye camii, görülmesi gereken ibadethanelerdir.

Kiliseler ise; Kumyaka (başmelekler-hagios taxiardhoi) kilisesi, Gerruş sinagogu, Fransız kilisesi, Mayor sigagu.

Müzeler ise; Arkeoloji Müzesi, Atatürk Evi Müzesi, Tofaş Bursa Anadolu Arabaları Müzesi, Mudanya Mütareke Evi Müzesi, Şemaki Evi Müzesi, Türk İslam Eserleri Müzesi, İznik Müzesi (Nilüfer Hatun İmaresi), Uluumay Osmanlı Müzesi, Cumalıkızık Müzesi, Hünkar Köşkü Müzesi, Panorama 1326 Bursa Fetih Müzesi, Bursa Göç Tarihi Müzesi.

Kaleler ve surlar; Bursa Kalesi, İznik Kalesi, Kestel Kalesi, Kite Kalesi, Ulubat Kalesi.

Antik kentler; Tarihi yürüyüş alanları; İznik Roma Tiyatrosu

Türbeler; Orhan Gazi Türbesi, Osman Gazi Türbesi, Kara Mustafa Paşa Türbesi, Şehzade Mustafa Türbesi, Yeşil Türbe, 1.Murat (Hüdevendigar) Türbesi, Yıldırım Bayezid Türbesi, 2.Murat Türbesi.

Külliyeler; Emir Sultan Camii (Külliyeye), Yıldırım Külliyesi (1.Bayezid), Orhan Gazi Külliyesi, Muradiye Külliyesi (2.Murad), 1.Murat Hüdevendigar Külliyesi.

Medreseler; Süleyman Paşa Medresesi, Yıldırım Medresesi, Ahmedpaşa Medresesi, 2.Murad Medresesi.

Hanlar; Koza Han, Piriç Han, Kapalı Çarşı, Eski İpek Hanı, Emirhan, Geyve Hanı, Fidan Hanı, Tuz Han, Balıbey Han, Galle Han, Kapan Han, Kubbeli Han.

Mimari yapılar; İznik Hypoje Yeraltı Mezarları, Saat Kulesi, Yüzen Taşlar Heykeli, Dikili Taş (Obelisk) Boyacıkuşluğu Köprüsü, Abdal Köprüsü, Irgand Köprüsü.



ZİYARETLER



TBÜD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Mehmet Özçelik ve Yönetim Kurulu üyelerimiz, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Sn. Faik Yılmaz Bey'e taziye ziyaretinde bulundular. Sayın Yılmaz'ın vefat eden oğlu Cüneyt Yılmaz'a ve torunu Zeynep Yılmaz'a Allah'tan rahmet, başkanımız ve ailesine sabırlar diliyoruz.

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Elmateks Branda-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Osman Elmalı Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz İnter Pergola-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Murat İnanç Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Ekip Pergola-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Mehmet Yılmaz Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Rasyonel Pergola Hareketli Yapı Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı İlker Ulukavak Bey'e Teşekkür Ederiz.



2022 Yılında yapılacak olan R+T Stuttgart Fuarı için istişare görüşmesini Messe Stuttgart Ares Fuarcılık Genel Müdürü Ufuk Altıntop ve Çağdaş Kılıç Beyler ile gerçekleştirdik.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Akyıldız Tente-Pergola Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Atrf Yıldız Bey'e ve Orçun Yıldız Bey'e Teşekkür Ederiz.



Olağan genel kurul toplantımız sonrasında TBÜD yönetim kurulu olarak düzenlemiş olduğumuz yemeğe katılan üyelerimize ve misafirlerimize teşekkür ederiz.



ZİYARETLER



Derneğimizi ziyarete gelen İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Ekrem İmamoğlu Bey'e değerli üyelerimize ve misafirlerimize teşekkür ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Aytaş Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Haydar Gökteş Bey'e Teşekkür Ederiz.

ZİYARETLER

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Birlik- Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Anıl Göktaş Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Byart Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Mehmet Önal Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Doruk Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Sinan Keskin Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Güvendik Çadır-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Duran Güvendik Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Keskin Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Emrah Keskin Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Koza Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Mehmet Koza Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Meta Tente ve Gölgeleme Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Memduh Canyak Bey'e Teşekkür Ederiz.

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Özgür Çadır-Elmateks Ankara Bayii'ni ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Memduh Canyak Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Şahin Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Ümit Şahin Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Yağmur Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliklerinden dolayı Yağmur Çadır çalışanlarına Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Yön Çadır'ı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Dursun Yazıcı Bey'e Teşekkür Ederiz.



Derneğimiz Üyelerinden Yönetim Kurulu Üyemiz Ayrıca Derneğimizin Ankara Ve İç Anadolu Sorumlusu Sayın Mehmet Varol'un (VAROL ÇADIR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.) Sponsorluğunda gerçekleştirmiş olduğumuz, yemek organizasyonumuz. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Sayın Mehmet Varol Bey'e Teşekkür Ederiz.

ZİYARETLER



Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneği
Yönetim Kurulu Üyeleri olarak
Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün manevi
ikametgahı olan Anıtkabir'i ziyaret ettik.

Misafirperverliği ile Yönetim Kurulu
Toplantımıza ev sahipliği yapan
Sn. Harun Raşit Cebeci Bey'e ve Hrc Plastik
çalışanlarına Teşekkür Ediyoruz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli
Üyemiz Yükselen Tente'yi ziyaret ettik. Nazik
Misafirperverliğinden dolayı Rasim Yükselen Bey'e
Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Persan
Group ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden
dolayı Mustafa Özçelik Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER



Derneğimiz Üyelerinden Yönetim Kurulu Üyelerimiz Arslan Branda , Özmetin Branda ve Ekim Tente Sponsorluğunda Gerçekleştirmiş olduğumuz Kahvaltı Organizasyonu. Nazik Misafirperverliklerinden dolayı Sn. A. İlhan Tanrısever Bey'e, Sn. Cem Özmetin Bey'e ve Sn. Orhan Doğan Bey'e Teşekkür Ederiz.

TBÜD Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mehmet Özçelik ve Yönetim Kurulu Üyelerimiz, İkitelli OSB'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Keskin'i ziyarette bulundular. Nazik misafirperverliğinden dolayı Mustafa Keskin Bey'e teşekkür ederiz.

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Arma Tente-Pergola Cam Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Ramazan Karakök Bey'e Teşekkür Ederiz.

ZİYARETLER



Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneğimizde 10. Yılıni dolduran üyelerimize Plaketlerini törenle verdiğimiz iftar yemeğimize katılan tüm üyelerimize ve eşlerine teşekkür ederiz. Değerli üyelerimizin 10. Yılıni Kutlar Birlikteliğimizin Devamını Dileriz.

6 - 7 Kasım Tarihindeki Kalfalık ve Ustalık Sınavına Katılan Üyelerimize Teşekkür Eder Hayırlı Olmasını Dileriz.



İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliğinin öncülüğünde Kalfalık ve Ustalık sınavı düzenlenmiştir.



Tente ve Branda Sanayici İş Adamları Derneği 6. Olağan Genel Kurulu'nun ardından göreve gelen yönetim kurulu üyelerimizle ilk toplantımızı gerçekleştirdik.



Derneğimizin düzenlemiş olduğu İstanbul kahvaltısı organizasyonuna ev sahipliği yapan Öznur Branda ailesine (Ömer Sami, Murat, Saim Özçelik) ve kahvaltıya katılan tüm üyelerimize teşekkür ederiz.



ZİYARETLER

Sayın Ekrem İmamoğlu'nun Başkanışmanı Sayın Dr. Mehmet Çakılcıoğlu Bey'i ziyaret ettik. Derneğimiz için yapacağımız proje ve hizmetler ile ilgili fikir alışverişinde bulunduk. Sayın Dr. Mehmet Çakılcıoğlu Bey'e nazik ev sahipliği için teşekkür ediyoruz.



TBÜD Yönetim Kurulu Olarak İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'ni ziyaret ettik. Sayın Başkan Çetin Tecdelioğlu Bey'e, Denetim Kurulu Başkanı Gökhan Turhan Bey'e ve Metaller Sektör Şubesi Müdürü Özgür İnan Bey'e çalışmalarında başarılar diliyoruz, Nazik ev sahiplikleri için teşekkür ediyoruz.



Haziran ayı Yönetim Kurulu Toplantımızı, Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Cem Işık Bey'in ev sahipliğinde Uzman Işık Tekstil'de (Bursa) gerçekleştirdik. Toplantı ve yemek organizasyonumuza sponsor olan Sayın Zekeriya Işık Bey'e, organizasyonumuza katılan Sayın Üyelerimize ve Uzman Işık Tekstil çalışanlarına teşekkür ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Bayram Çadır Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Ahmet Bayram Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Bilgiç Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Celal Bilgiç Bey'e Teşekkür Ederiz.

TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Karagözler Branda'yı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Ekrem Şenyuva Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Levent Branda-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Levent Bilgiç Bey'e Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Mesut Branda-Tente Sistemlerini ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Mesut Çalışkan Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER

Derneğimiz Üyelerinden Yönetim Kurulu Üyelerimiz Kenan Metal Sponsorluğunda Gerçekleştirmiş olduğumuz Antalya Organizasyonu. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Sn. Ersin Turgut Bey'e Teşekkür Ederiz.



Derneğimiz Üyelerinden Yönetim Kurulu Üyelerimiz Kenan Metal Sponsorluğunda Gerçekleştirmiş olduğumuz Antalya Organizasyonu. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Kenan Metal Firmasına Teşekkür Ederiz.



Derneğimiz Üyelerinden Yönetim Kurulu Üyelerimiz Kenan Metal Sponsorluğunda Gerçekleştirmiş olduğumuz Antalya Organizasyonu. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Kenan Metal Çalışanlarına Teşekkür Ederiz.



TBÜD Yönetim Kurulu olarak Değerli Üyemiz Özen-İş Branda'yı ziyaret ettik. Nazik Misafirperverliğinden dolayı Mehmet Er Bey'e Teşekkür Ederiz.



ZİYARETLER

Derneğimizi ziyarete gelen Akparti Fatih İlçe Başkanı ve Akparti Merkez Karar Yürütme Kurulu Başkanı ile Yardımcılarına, Değerli Yönetim Kurulu Başkanımız Mehmet Özçelik Bey'e, Değerli Yönetim Kurulu üyelerimize ve Kıymetli misafirlerimize teşekkürlerimizi sunarız.



Derneğimizin düzenlemiş olduğu Aşure İkram Gününde bizi yalnız bırakmayan Sayın Başkanımıza, Değerli Yönetim Kurulu Üyelerimize ve Kıymetli misafirlerimize katkılarından ve ziyaretlerinden dolayı Teşekkürlerimizi sunarız. Allah kabul etsin.

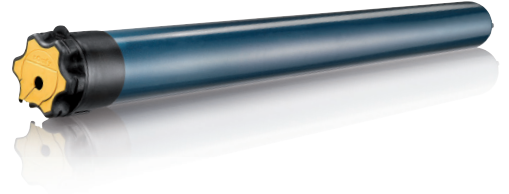




**QR KODU TELEFON KAMERANA
OKUT EN GÜNCEL TBÜD ÜYE
LİSTESİNE ULAŞ!**

Motorlu Pergola ve Tente Sistemlerinde Profesyonellere Yakışan Kalite Somfy'de...

Akıllı ev ve otomasyon sistemlerinin dünyaca ünlü Fransız markası Somfy, pergola ve tente motorlarında da farkını gösteriyor. Somfy pergola ve tente motorları, montaj kolaylığı ile profesyonellere uygulamada zaman kazandırıyor. Üstün teknolojisi ve kalitesi ile de yüksek müşteri memnuniyeti sağlıyor. Kullanıcılar, pergola ve tentelerini uzaktan kumanda ya da cep telefonlarına bir dokunuşla kontrol ediyor. Usta işi teknoloji ve konforun tadını çıkartıyor.



SomfyTurkiye

Somfy Destek Hattı
Tel : (0216) 651 30 15
www.somfy.com.tr



somfy®