



kobigündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 9

SAYI: 48

MAYIS-HAZİRAN 2018

Çınarlar Geri Dönüşüm

üretim
kapasitesinde
dört kat artış
sağladı ➤ 22'DE



Çınarlar
Geri Dönüşüm
Genel Müdürü
**MUSTAFA
ÇINAR**

GÜÇ REDÜKTÖR,
sektörde yükselişini
sürdürüyor
➤ 6'DA

EKSEN CNC LTD.
Adana şubesiyle
pazar payını artırdı
➤ 18'DE

MARS Bilişim'den
15 yıllık tecrübe
➤ 10'DA

Akbulut Geri
Dönüşüm'den
iki bin kişilik
iftar yemeği
➤ 40'TA

ÜNALLAR MAKİNA,
zemin kaplama
makinesinde
kapasite artırdı
➤ 20'DE

HİDROMEK
Türkiye'nin sanayi
devleri arasında
➤ 14'TE

Atık pet şişeler
geri dönüştürecek
➤ 16'DA

**ASLANLAR
GROUP'tan**
4.5 milyon
dolarlık
ek yatırım
hamlesi ➤ 8'DE



ASLANLAR
GROUP
Yönetim Kurulu
Başkanı
**MEHMET
ASLAN**

POLEKS DRY

**ÇİFTÇİNİN CEBİNİ DEĞİL,
TAHİLİNİ KURUTUYORUZ**

Metçağ

Makine İmalat
Big Yacht San. ve Tic. Ltd. Şti.

T. +90 322 429 11 12 - F. +90 322 429 10 12 - G. +90 541 640 29 73
Yeşiloba Mah. 46257 Sk. Yetsan Sanayi Sitesi No: 3/AF-29 Seyhan / ADANA

polleksdry.com

info@polleksdry.com

polleksdry



Söz Veririz !!!

Çözüm Ortağınız Olarak Güvenilirlik ve Saygınlık
Temel İlkeleri Doğrultusunda Her Zaman,

- Sürdürülebilir, Hesap Verebilir, Şeffaf, Etik ve Komiteler Tarafından Yönetilen Şirket Kültürümüzle Dürüst Bir Sorumluluk Anlayışına Sahip Olacağımıza,
 - Mesleki Yeterlilikleri En Üst Düzeydeki Ekibimizle Teknolojinin Tüm İmkanlarını Kullanarak Hizmet Vereceğimize,
 - Müşterilerimizin Haklarını Koruyucu Tedbirler Oluşturacağımıza,
 - Yasalara Uyarak Adil Rekabet Edeceğimize
- Söz Veriyoruz.**

İtibar Sağlamak, Güvenilir Olmak ve Tercih Edilmenin
En Önemli Unsurlarından Birinin
“**Mutlak Müşteri Memnuniyeti**”
Olduğunu Biliyoruz.

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ



Çalışanları

www.ugm.com.tr



Size Söz Veririz...



www.cinarlargeridonusum.com

SARIHAMZALI MAH.
47093 SOKAK NO: 1
SEYHAN / ADANA
GSM: 0532 511 37 32





KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

kobigundem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 9 SAYI: 48

MAYIS - HAZİRAN 2018

İmtiyaz Sahibi
ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Hayati ÇETİNKAYA
+90 532 736 26 94

İstanbul Temsilcisi:

Zeki Gökhan ÖNER
+90 532 522 66 86
info@kobijans.net

Antalya Temsilcisi:

Ertuğrul ÇETİNKAYA
+90 538 346 54 22
tugrulcet@hotmail.com

Görsel Tasarım:

Mustafa MORKOYUN
+90 546 483 20 87
child_play@windowslive.com

Yayın Danışma Kurulu:

Gökhan YOLDAŞ - Feydaş Makine Ltd. Şti.
Mehmet YILMAZ - YIL-KİM Kimya Ltd. Şti.
Cemal NURHAKLI - GÜR-SU Plastik Ltd. Şti.

Mali Müşavir:

Musa YILMAZ
+90 (322) 457 71 49



KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

Yavuzlar Mah. 4070 Sok. No: 16
AKSANTAŞ TOKİ KONUTLARI
FG-7A Kat: 5 D: 11
Yüreğir / Adana

www.kobigundem.com
kobigundem@kobigundem.com
+90 532 736 26 94

Baskı:

Eren Ofset
+90 532 778 99 87

Renk Ayrımı:

REPROPARK
+90 322 458 47 00

Dağıtım:

Sera Dağıtım Ltd. Şti.
+90 (322) 458 55 56

www.seradagitim.com

Kobigundem Reklamcılık ve Yayıncılık kuruluşu olan
Kobigundem Dergisi, basın meslek ilkelerine uymaya söz
vermiştir. Gazetemiz ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve
fotoğrafların her türlü telif hakkı Kobigundem Reklamcılık
ve Yayıncılık'a aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

Baskı Tarihi: 22.06.2018

Yaygın, süreli yayın.

Değerli okuyucular,

Yayın hayatımızı, Mayıs/Haziran sayısıyla sürdürüyoruz. Özenle hazırlamış olduğumuz 48. sayımızı, siz değerli okuyucularımızla paylaşıyoruz.

Hiç kuşkusuz geldiğimiz süreçte döviz kurlarının yükselişi, ekonomideki belirsizlik, seçim atmosferi vs. gibi pek çok olumsuzluğa rağmen, yeni sayımızı sizlerle buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu sürecin, tam demokratik bir ortamda gerçekleşerek en başta ülkemiz, milletimiz ve iş dünyası açısından hayırlı sonuçlar getirmesini ümit ederiz. Gelişen, büyüyen, ülke ekonomimize katkıda bulunan sanayi kuruluşları ve KOBİ'lerin yatırımlarını sürdürmelerini temenni ediyoruz.

Bu sayımızda yine her zaman olduğu gibi birbirinden değerli sanayicilerimizin ve KO-Bİ'lerimizin yeni ürün imalatı ve yatırımlarını sizlerle paylaşıyoruz. Bölge ve ülke ekonomimize katma değer yaratan bu firmalara dikkatinizi çekmek istiyorum. Yatırımlarıyla sektörlerinde öne çıkan bu sanayicilerimizi büyük bir keyifle sizlere aktarıyoruz.

Üretim hatlarını, ilave yatırımlarla güçlendiren, yine milyon dolarlık ek yatırımlarla tesisini büyüten bu sanayicilerimizin varlığı hiç kuşkusuz bizlere güç vermektedir. Plastik geri dönüşüm sektöründe faaliyet yürüten Çınarlar Geri Dönüşüm LTD., yaptığı yeni yatırımlarla birlikte üretim kapasitesini dört kat arttırarak, faaliyetlerini sürdürüyor. Yine mevcut üretim tesisini büyüten firma, yaptığı plastik geri dönüşüm faaliyetleriyle ekonomiye katma değer yaratarak, doğaya ve çevreye duyarlı önemli bir katkı sağlıyor.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet yürüten ASLANLAR GROUP da 2018 yılı ilk çeyreğinde 4,5 milyon dolarlık ek yatırımlarla üretim kapasitesini yüzde 15 arttırarak, bölge ve ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam ediyor. Bünyesinde ASLANLAR Alüminyum markasıyla alüminyum profil üretimi, WINAS markasıyla PVC profil üretimi ve ASSOLAR markasıyla da vakum tüplü cam boru üretimi gerçekleştiriyor.

Ayrıca bu sayımızda yine, makine imalatı yapan, CNC makinelerinin satış, montaj ve teknik servis danışmanlığı hizmetleri veren, redaktör sektöründe faaliyet yürüten ve bilişim danışmanlığı yapan KOBİ'lerimizin de sektörlerinde başarılı faaliyetlerini sizlerle paylaşmış olmaktadır. Özellikle merkezi İzmir'de bulunan EKSEN CNC LTD., Adana şubesiyle bölgemizdeki imalatçı firmaların büyük bir kısmına hizmet veriyor. CNC makineleri satışı, montajı ve teknik servis hizmetlerinin yanı sıra, teknolojik danışmanlık hizmetlerini de kendi bünyesinde veriyor.

Gelinen bu aşmada böylesine birbirinden değerli işletmelerin yatırımlarını, yeni ürünlerini ve hizmetlerini sizlerle paylaşmak, bizlere büyük bir keyif vermektedir. Bu keyifle Ramazan Bayramı'nızı tebrik eder, işlerinizde başarılar dileriz.



Hayati Çetinkaya

Kobigundem Dergisi İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com





www.uluisikplastik.com.tr

vedatuluisik@hotmail.com

YEŞİLOBA MAHALLESİ ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ SİTESİ 46209 SOKAK NO: 1/L SEYHAN/ADANA

TEL: 0.322 429 41 42

FAX: 0.322 429 27 70



GÜÇ REDÜKTÖR, sektörde yükselişini sürdürüyor

Adana Metal Sanayi Sitesi'nde redüktör sanayi sektöründe faaliyet yürüten GÜÇ REDÜKTÖR, Gaziantep şubesiyle, sektöründe yükselmeye devam ediyor.

2005 yılında ticari faaliyetlerine başlayan GÜÇ REDÜKTÖR Boru Makine Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti., 2013 yılında bölgede faaliyetlerini genişleterek Gaziantep şubesini devreye aldı. Firma; redüktör, elektrik motorları, vibrasyon motorları, fan çeşitleri, hız kontrol cihazları, blower çeşitleri, çelik çekme boru ve sanayi malzemeleri gibi ürün satış ve teknik hizmetleriyle faaliyet yürütüyor. İşletme Sahibi Ersoy Pazarbaşı yönetiminde çalışmalarını sürdüren GÜÇ REDÜKTÖR, Gaziantep şubesiyle birlikte redüktör sanayi sektöründe yükselmeye devam ediyor.

İMALAT SEKTÖRÜNE HİTAP EDİYOR

Bölgede makine imalat sektörü başta olmak üzere, fabrikalar ve ağır sanayi gruplarına hitap ettiklerini söyleyen GÜÇ REDÜKTÖR İşletme Sahibi Ersoy Pazarbaşı, "Başta makine imalat sanayi olmak üzere, fabrikalar ve ağır sanayi gruplarının tamamına hitap ediyoruz. Geldiğimiz süreç içerisinde firmamız kendi alanında müşterilerine en kaliteli hizmeti vermektedir. Konusunda deneyimli bir kadroyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu da bölgede güçlenmemiz-

deki başlıca nedenlerden biri. Yine bu süreç içerisinde açılışını yaptığımız Gaziantep şubemizle faaliyet alanımızı genişletmiş olduk. Seçkin bir müşteri portföyüne ulaşan firmamız, her geçen gün bölgede adından söz ettirerek çalışmalarını sürdürmektedir" dedi.

TANINMIŞ MARKALARA HİZMET VERİYOR

Redüktör sektöründe özverili çalışmalarıyla bölgede dikkat çektiklerini belirten Ersoy Pazarbaşı, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Bölgede sektörde tanınmış markaların ürünleriyle hizmet veriyoruz. PGR Redüktör, Femaş vibrasyon motorları, Temporiti İtalyan fren çeşitleri, Bahçivan fan ve aspiratör çeşitleri gibi tanınmış markalarla çalışmalarımızı yürütüyoruz. Ayrıca ürün guruplarımız içerisinde helezon yaprağı, zincir dişli, kayış, kasnak, kaplin çeşitleri ve rulman çeşitlerimizle de müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Sektörde geniş ürün yelpazesine sahip olan firmamız, çağdaş alt yapısı ve bünyesindeki nitelikli personeliyle birlikte bölgede yükselen bir değer haline gelmeyi başarmıştır."



GÜÇ REDÜKTÖR
İşletme Sahibi
**ERSOY
PAZARBAŞI**



PP-PE Film Yıkama ve Granül Hattı



Kırma Makinesi



Yıkama Havuzu



Aglomer Makinesi



PP-PE Film Yatay Sıkma Makinesi



Granül Makinesi



Shredder



ADRES: Yeşiloba Mah.
Mehmet Başpınar Orta Ölçekli
Sanayi Sitesi 46249 Sokak
No: 20 Seyhan/ADANA/TÜRKİYE

www.feydasmakina.com

TELEFON: +90 (322) 428 01 45
+90 (322) 428 01 55
FAX: +90 (322) 429 64 92
feydas@feydasmakina.com



ASLANLAR GROUP'tan 4.5 milyon dolarlık ek yatırım

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet yürüten ASLANLAR GROUP, yaptığı ek yatırımlarla, kapasitesini yüzde 15 arttırdı.

Yaklaşık 30 yıldan bu yana alüminyum profil imalatıyla adından söz ettiren Aslanlar Alüminyum, geldiği noktada ASLANLAR GROUP olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Bünyesinde ASLANLAR Alüminyum markasıyla alüminyum profil üretimi, WİNAS markasıyla PVC profil üretimi ve ASSOLAR markasıyla da vakum tüplü cam boru üretimi

yapan firma; sürekli öz kaynaklarıyla yatırımlarını sürdürüyor. 2018 yılı ilk çeyreğinde ise 4,5 milyon dolarlık ek yatırımlarla üretim kapasitesini yüzde 15 arttıran ASLANLAR GROUP, bölge ve ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam ediyor.

KAPASİTEDE YÜZDE 15 ARTIŞ

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan tesislerinde entegre bir ko-





numda üretim yaptıklarını söyleyen ASLANLAR GROUP Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Aslan, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Yaptığımız işin her evresinde yatırımı önceleyen bir anlayışla hareket ediyoruz. Bu çerçevede sürekli yenilenmeyi hedefimize alarak yatırımlarımızı hep devam ettirdik. 2018 yılı ilk çeyreğinde 4,5 milyon dolarlık ilave yatırımlarımızla birlikte, üretim kapasitemizde yüzde 15 bir artış sağladık. Geldiğimiz noktada üretim hatlarımızı tam entegre bir konuma ulaştırarak, istihdama olan katkımızı da yükseltmiş olduk" dedi.

KENDİ MARKALARIYLA ÜRETİYOR

Yaklaşık 60 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan tesiste, kendi markalarıyla üretim yaptıklarının bilgisini veren Mehmet Aslan, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "ASLANLAR GROUP bünyesinde oluşturduğumuz kendi markalarımızla üretim yapmaktayız. Markalarımızın tamamı ulusal ve uluslararası pazarlarda güçlü bir konuma ulaşmış durumda. ASLANLAR Alüminyum markamızla alüminyum profil üretimi, WİNAS markamızla PVC profil üretimi ve ASSOLAR markamızla da vakum tüplü cam boru üretimi gerçekleştiriyoruz."

İLK ÇEYREKTE İHARCATINI ARTTIRDI

Üretimini yapmış oldukları ürünlerin tamamını yurt içi ve yurt dışı pazarlarda oluşturdukları satış noktalarıyla müşterilerine ulaştırdıklarını ifade eden Mehmet Aslan, açıklamalarını "Yaptığımız ek yatırımlarla,

özelikle yurt dışı pazarlarda, 2018 yılının ilk çeyreğinde mevcut ihracatımızı yüzde 15 artırmış olduk. Dolayısıyla ülke ekonomisine olan katkılarımızı devam ettiriyoruz. Bu bilinçle önümüzdeki dönemlerde yatırımlarımızı ivedi bir şekilde sürdürmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda ASLANLAR GROUP olarak, yine işimizin her evresinde yatırımı önceleyen bir anlayışla büyümemizi sürdürmeye gayret göstereceğiz" diyerek tamamladı.

ASLANLAR GROUP
Yönetim Kurulu Başkanı
MEHMET ASLAN



İşin her evresinde yatırımı önceleyen bir anlayışın hakim olması gerekiyor...





MARS Bilişim'den 15 yıllık tecrübe

2017 yılının son çeyreğinde bilişim sektöründe faaliyete geçen MARS Bilişim, sektördeki tecrübesini konuşturuyor.



Adana Turgut Özal Bulvarı civarında 2017 yılının son çeyreğinde Yazılım Uzmanı Merih Akçil yönetiminde faaliyete geçen MARS Bilişim, sektördeki 15 yıllık tecrübesiyle teknoloji danışmanlığı yapıyor. Tüm teknolojik ürünlerin satış ve teknik hizmetini kendi bünyesinde veren işletme, proje bazlı çalışmalarıyla da kurumsal işletmelere ve KOBİ'lere bilişim danışmanlığı hizmetlerini de veriyor. 300 metrekarelik alandan oluşan iki katlı işletmesinde sektörde önemli aşamalar kaydeden MARS Bilişim, adından söz ettiriyor.

FAALİYET ALANI OLDUKÇA GENİŞ

Bilişim alanında 15 yıldan bu yana sektörde aktif çözüm odaklı hizmetleriyle faaliyet gösterdiklerini söyleyen MARS Bilişim İşletme Sahibi ve Yazılım Uzmanı olan Merih Akçil, Kobigündem Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Akçil, "Bilişim sektöründe faaliyet alanımız oldukça geniş. Faaliyet

alanlarımız ana hatlarıyla, harddisk onarım ve veri kurtarma hizmeti, alan adı kayıt (register) hizmeti, hosting ve mail hizmeti, kiralık sunucu hizmeti, işletmelere özel yazılım danışmanlığı, mobil uygulama, yazılım oluşturma ve geliştirme, veri güvenliği ve kurumsal yedekleme sistemleri, network güvenliği ve iyileştirme, onarım ve yenileme hizmetleri, sanallaştırma hizmetleri (ar-vr) ve teknik destek hizmetleri olmak üzere geniş bir alanda faaliyet yürütüyoruz" dedi.

KURUMSAL BİLİŞİM DANIŞMANLIĞI

Kurumsal ve kişisel teknoloji danışmanlığı hizmetlerini de kendi bünyelerinde verdiklerini belirten Merih Akçil, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Sektörde kurumsal bilişim danışmanlığını da yine kendi bünyemizde yapmaktayız. Teknoloji danışmanlığı, şirket veri yapısını yasalara uygun hale getirme, satın alma ve donanım yenileme, sistem stabilizasyonu sağlama, iş verimliliğini artırma, güvenilirlik ve kurumsallığı artırma gibi faaliyetlerimizle de hizmet vermekteyiz. Bu doğrultuda yaptığımız hizmetlerle doğru satın alma, verimli iş gücü, kullanıcı hataları sonucunda bilgi kayıplarını minimum seviyelere düşürmek ve iş akışındaki sıkıntıları gidererek, müşterilerimize önemli avantajlar sağlamış oluyoruz."

SATIŞ DEPARTMANINI OLUŞTURDU

İşletmelerin yapısına uygun, ileriye dönük akıllı satın almalarını sağlamak için bünyelerinde satış departmanı kurduklarını da belirten Merih Akçil, "Satış departmanımızı mühendis ve teknik ekipten oluşan bir birim haline getirdik. Bununla birlikte müşteri memnuniyetini bir üst aşamaya çıkardık. Müşterilerimizin işletmesine uygun ihtiyaçları belirleme, akıllı satın almalar yapmasını sağlamak ve bir yol haritası oluşturmayı amaçlıyoruz. Yine satış ve sonrası gerekli olan tüm teknik desteği kendi bünyemizde vermeye başladık. Ayrıca perakende satışlarımızın yanı sıra, bölgede ara toptancı hizmetini de yine kendi bünyemizde oluşturmayı hedefliyoruz" diyerek konuşmasını tamamladı.



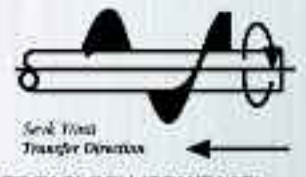
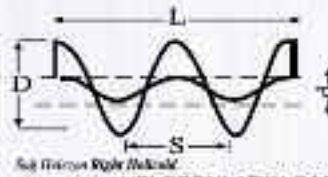


ÇELİK HELEZON

info@celikhelezon.com.tr
www.celikhelezon.com.tr



D	S	d	D	S	d
Diş Çap mm.	Helise mm.	İç Çap mm.	Diş Çap mm.	Helise mm.	İç Çap mm.
80	80	27	200	200	60
100	100	33	200	200	49
120	120	27	210	210	49
120	120	33	220	220	49
125	125	33	220	220	60
130	130	33	230	230	60
140	140	34	230	230	49
140	140	42	250	250	60
150	150	33	250	250	76
150	150	42	270	270	60
160	160	49	270	270	76
160	160	42	280	280	60
165	165	34	280	280	76
165	165	42	300	300	76
165	165	49	300	300	90
170	170	42	315	315	76
170	170	49	330	330	76
180	180	33	330	330	90
180	180	42	350	350	90
180	180	49	360	360	115
180	180	60	400	400	90
			400	400	115
			425	425	115



HELEZONLARIN ÇAP VE DEVRİNE GÖRE KAPASİTE TABLOSU (TON/SAAT)

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	100x100	125x125	150x150	180x180	200x200	220x220	250x250
80 Rpm	→	1.280	2.250	4.350	5.780	7.520	10.320	15.888
100 Rpm	→	1.610	2.810	5.450	7.240	9.400	12.900	19.810
125 Rpm	→	2.020	3.510	6.800	9.050	11.750	16.120	24.020

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	280x280	270x270	300x300	330x330	360x360	380x380	400x400
80 Rpm	→	1.280	2.250	4.350	5.780	7.520	10.320	15.720
100 Rpm	→	1.610	2.810	5.450	7.240	9.400	12.900	17.180
125 Rpm	→	2.020	3.510	6.800	9.050	11.750	16.120	21.480

Adres

Çilek Mh. Tırmıl Sanayi Sitesi 63188 Sk.
Z-2 Blok No:40 Akdeniz / Mersin / TÜRKİYE

T: 0.324 221 72 87 - 221 72 95 F: 0.324 221 72 62 G: 0.532 697 66 04



Berdan Cıvata, metal işleme sektöründe fuardan fuara koşuyor

Berdan Cıvata Konya 15. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri Fuarı'ndaydı.

40 yıllık deneyimini mega projelere ve ülke ekonomisine katkı sağlamak üzere yoğunlaştıran Berdan Cıvata, modern teknoloji için Anadolu'nun üretim üssünde Konya 15. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Yan Sanayileri, Ekipmanları, Delme Teknolojileri, Malzemeler ve El Aletleri, Hidrolik ve Pnömatik Fuarı'na stant kurarak katıldı. Mersin'den Avrupa ve dünyaya özel ve standart alt ve üst yapı malzemesi üreten Berdan Cıvata, yer aldığı 'dev projelerle' hedefini büyütürken Türkiye'deki birçok fuarlarda da yerini alıyor. Tarsus'tan dünyaya dev projelerin yapı taşı oluşturulan ve çok sayıda başarıya imza atan Berdan Cıvata, Türkiye'nin KOBİ Başkenti Konya'da düzenlenen metal işleme sektörünün Anadolu'daki buluşmasına katıldı.

FUARDA İLGİ ODAĞI OLDU

Sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurmak ve yeni teknolojik ürünlerden haberdar olmak isteyen Berdan Cıvata, 02-04 Mayıs İstanbul 24.Uluslararası ICCI Çevre ve Enerji Konferans ve

Fuar standından sonra, 10-13 Mayıs tarihlerinde Konya Fuarı'nda da yerini aldı. Anadolu'nun üretim üssü ve Türkiye'nin KOBİ Başkenti Konya'da 15. kez düzenlenen fuarda yüzlerce marka, binlerce makine, malzeme, ekipman, donanım ve teknolojileri sergilendi. TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen Konya 15. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Yan Sanayileri, Ekipmanları, Delme Teknolojileri, Malzemeler ve El Aletleri, Hidrolik ve Pnömatik Fuarı'na geniş bir kadro ile katılan Berdan Cıvata ürünleri ile yine ilgi odağı oldu.

ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI

Her yıl olduğu gibi 2018 yılında da yüzlerce markanın, binlerce makine, malzeme, ekipman, donanım ve teknolojilerinin sergilendiği fuar, sadece Konya ve bölgesine değil, sektörün önde gelen ihracatçı ülkeler başta olmak üzere Balkanlar, Ortadoğu, Körfez ülke, Orta Asya Cumhuriyetleri ile Kafkasya'dan gelen ziyaretçi ve alım heyetlerine ev sahipliği yaparak ülke ekonomisine de olumlu katkılar sağlıyor.





www.gursupvcboru.com

GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



İMALATLARIMIZ

**PVC BORU VE
EK PARÇALARI**



Fabrika:

Adana H. Sabancı Organize Sanayi Bölgesi

OSB Caddesi No: 8 **Sarıçam/ADANA**

Tel.: 0322 394 34 15

0322 394 34 25

GSM: 0533 778 30 15

E-mail: gps_gursuplastik@hotmail.com

info@gur-su.com.tr

HİDROMEK Türkiye'nin sanayi devleri arasında

Dünyanın en büyük 50 iş makinesi üreticisinden biri olan HİDROMEK, İstanbul Sanayi Odası (ISO) tarafından Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde 124'üncü oldu. Bu başarıdan duyduğu memnuniyeti ifade eden HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Bozkurt, "Ülkemiz için üretmeye ve yatırıma devam ediyoruz" dedi.

Bu yıl kuruluşunun 40'inci yıldönümünü kutlayan Ankara merkezli iş makinesi üreticisi HİDROMEK, gerek yurtiçinde, gerekse yurtdışında kazandığı başarı ve ödüllerle adından söz ettiriyor. 2017 yılında 1.2 milyar TL ciroya ulaşan HİDROMEK, bunun yaklaşık yüzde 40'ını ihracattan sağladı. 2018 yılı itibarıyla 100'den fazla ülkede 43 binin üzerinde HİDROMEK iş makinesi çalışıyor.

KÜRESEL EN BÜYÜK 50'DEKİ İLK VE TEK TÜRK ÜRETİCİ

HİDROMEK, geçtiğimiz günlerde açıklanan ve iş makineleri üreten en büyük 50 global firmanın sıralandığı uluslararası "Yellow Table" listesinde 6'ıncı kez yer aldı. Listede 49'uncu sırada yer alan

HİDROMEK, bu listeye giren ilk ve tek Türk makine üreticisi olarak dikkat çekiyor. HİDROMEK'in uluslararası alandaki bu başarısını Türkiye'deki yeni başarıları takip etti.

HİDROMEK TÜRKİYE'DEKİ SANAYİ DEVLERİ ARASINDA

HİDROMEK, geçtiğimiz günlerde açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2017 Araştırması'nda 124'üncü sırada yer aldı. Söz konusu çalışmada, firmalar üretimden satışların büyüklüğü, net satışlar, brüt katma değer, özkaynak, ihracat ve ortalama çalışan sayısı büyüklükleri gibi kriterlere göre de sıralanıyor.

HEDEFİMİZ KÜRESEL PAZARDAKİ YERİMİZİ SAĞLAMLAŞTIRMAK

Küresel iş makinesi sektöründe en büyük 50 üretici arasında bulunmaktan ve Türkiye sanayisine değer katmaktan dolayı gurur duyduklarını dile getiren HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Bozkurt, şunları söyledi: "Ar-Ge ve tasarım gücümüzle müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına çözümler sunmak temel önceliklerimizdendir. İş makinelerimiz yoğun olarak altyapı inşaatı, maden ve mermer sektörlerinde kullanılıyor. Bu sektörlerle ilave olarak yol yapımı ve bakım sektörü için daha geniş bir ürün hattı sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda greyder, yol silindir gibi yeni ürünler geliştirdik ve bu alandaki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ankara'da çalışmaları hala devam eden HİDROMEK Üretim Üssü'nde, şu an ithal etmekte olduğumuz ana komponentlerin büyük bölümünün üretimini kendi bünyemizde gerçekleştireceğiz. Böylece bir yandan daha fazla yerlileştirme sağlarken, bir yandan da ülkemiz için daha fazla katma değer yaratacağız. Türkiye'nin en büyük iş makinesi üreticisi ve Türkiye pazar lideriyiz. Bununla birlikte, bugün 100'den fazla ülkede HİDROMEK iş makineleri çalışıyor. Bu sayıyı daha da artırarak küresel pazardaki yerimizi sağlamlaştırmayı arzuluyoruz."



**HİDROMEK'in İki Akıllı Devi'ne
Tasarımın Oscar'ı
Red Dot'dan
2 Ödül Birden!**



14 TASARIM ÖDÜLÜNÜN SAHİBİ

Üretiminin her aşamasında Ar-Ge, tasarım, teknoloji ve inovasyonla iç içe olan HİDROMEK, kurduğu Ar-Ge merkezinde toplam 115 personel

istihdam ediyor. Çok sayıda patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline sahip olan HİDROMEK, kurduğu Tasarım Merkezi sayesinde

de yenilikçi tasarıma sahip iş makineleri ile küresel piyasada öne çıkıyor. Tasarımdaki gücünü ise aldığı ödüllerle tescilleyen HİDROMEK, If

Design, German Design, Red Dot ve Good Design gibi uluslararası ödüller de dahil olmak üzere toplam 14 adet tasarım ödülüne sahip.



ASLANLAR®

ALÜMİNYUM PROFİL



- Standart Profiller
- Cephe Profilleri
- Yalıtımsız Sistem Profilleri
- Yalıtımlı Sistem Profilleri
- Güneş Kırıcı Profiller
- Cam Balkon Profilleri
- Küpeşte Profilleri
- Aksesuar Profilleri
- Klima Profilleri
- Panjur Profilleri
- Sineklik Profilleri



- Zemin ve Süpürgelik Profilleri
- Sigma Profilleri
- Muhtelif Profiller
- Duş Kabini Profilleri
- Enerji Profilleri
- Mobilya ve Ray Dolap Profilleri
- Perde Profilleri
- Soğutucu Profiller
- Denizlik Profilleri

Aslanlar Alüminyum 60.000 m² açık alan, 27.000m² kapalı alanda 1800, 1200, 1000 ve 900 tonluk Alüminyum Ekstrüzyon presleri üretim yapmaktadır. Aylık 450 ton kapasiteli elektrostatik toz boya tesisi ve aylık 500 ton kapasiteli eloksal tesisiyle, Türkiye geneli geniş bayi ağı ve yurtdışında 13 ülkeye ihracatla kaliteyi ve özgüveni ön planda tutarak hizmet vermektedir.



winas®
PVC KAPI ve PENCERE SİSTEMLERİ

ASSOLAR
GLASS VACUUM TUBE

ASLANLAR METAL ALM. PVC. PLS. İML. İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Mevlana Cad. No: 2 Misis - Adana / TÜRKİYE

Tel: +90 322 394 45 10 (3 Hat) Fax: +90 322 394 45 13 E-mail: aslanlarmetal@aslanlarmetal.com • www.aslanlarmetal.com





Atık pet şişeler geri dönüşecek

Seyhan Belediyesi uygulamaya koyduğu çevreci projeler ile topladığı 400 bin adet pet şişenin değerlendirilmesiyle elde edilecek gelir ile alınacak olan kurşun kalemler ilkokul öğrencilerine dağıtılacak.

Adana'da birçok çevreci projeyi hayata geçiren Seyhan Belediyesi bu projelerde topladığı 400 binin üzerinde pet şişeyi değerlendirmeye hazırlanıyor. Toplanan şişeler satılarak elde edilecek gelirle ilkokul öğrencileri için kurşun kalem alınacak.

400 BİN PET ŞİŞE TOPLANDI

Konu ile ilgili açıklama yapan Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar pet şişelerin doğaya verdiği zararlara dikkat çekerek büyüyen dünyada pet şişe kullanımının arttığını ancak tek kullanımlık pet şişelerin doğada çözülmediğini ve yaklaşık 500 sene sonra parçalara ayrılıp toprağı kirlettiğini söyledi. Başkan Zeydan Karalar, "Plastik şişeler, doğaya oldukça zarar vermektedir. Dünya nüfusunun artması ile birlikte, plastik üretimi de artmakta. Tek kullanımlık pet şişeler doğada çözülüyor ve yüzlerce yıl sonra parçalara ayrılıp toprağı kirletiyor. Bu da gelecek nesillere kötü bir dünya bırakmamıza neden oluyor. Biz de belediye olarak pet şişelerin doğaya atılmasının önüne

geçmek ve geri dönüşümünün sağlanabilmesi için bir dizi proje geliştirdik. Bu geliştirdiğimiz projelerde 400 binin üzerinde pet şişe topladık. Böylelikle 400 binin üzerinde pet şişenin doğayı kirletmesinin önüne geçtik. Bu pet şişelerden elde edilecek gelirle de ilkokul öğrencileri için kalem alacağız" şeklinde konuştu.



Seyhan
Belediye Başkanı
ZEYDAN KARALAR



ÜNALLAR MAKİNA

HİDROLİK PNÖMATİK İMALAT
İTH. İHR. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ



ÜRETİMİMİZ

- Hidrolik Pnömatik imalatı
- Kauçuk Pres Makinası imalatı
- Balya Presi imalatı
- Muhtelif Ünite ve Psiton imatları
- Tamir ve Bakım Hizmetleri



0546 483 20 87

📍 Yeşiloba Mahallesi
Yeni Sanayi Sitesi
33. Blok 46035
Sokak No: 43/A
Seyhan/ADANA

☎ 0322 428 99 47

☎ 0322 428 51 01

☎ 0538 541 39 27

www.unallarmakina.com



EKSEN CNC LTD. Adana şubesiyle **pazar payını artırdı**

Merkezi İzmir Birinci Sanayi Sitesi'nde bulunan EKSEN CNC Makine San. Tic. Ltd. Şti., Adana şubesiyle pazar payını artırarak bölgedeki imalat sektörüne hizmet veriyor.

2010 yılında İzmir Birinci Sanayi Sitesi'nde Elektrik Elektronik Mühendisi Hakan Gülmez ve Makine Mühendisi Süleyman Yüksel ortaklığında faaliyete geçen EKSEN CNC Makine San. Tic. Ltd. Şti., 2015 yılında Adana şubesi-ni açarak bölgedeki imalat sanayi sektörüne de hizmet vermeye başladı. Ege bölgesi başta olmak üzere, Türkiye'nin pek çok yerine hizmet veren firma, Adana şubesiyle de Doğu Akdeniz bölgesindeki müşteri portföyünü artırarak, sektörde ilerleme kaydediyor. CNC makineleri ve ekipmanları satışı yapan EKSEN CNC, servis ve yedek parça hizmetini de yine kendi bünyesinde yürütüyor.

İMALAT SEKTÖRÜNE HİZMET VERİYOR

CNC BORWECK, CNC TORNA, CNC DİKİŞLEME MERKEZİ, CNC TAŞLAMA, CNC DELİK DELME makineleri satış, servis ve yedek parça hizmetleriyle faaliyet yürüttüklerini söyleyen EKSEN CNC Makine LTD. Genel Müdürü Hakan Gülmez, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, merkezi İzmir'de bulunan firmanın, Adana şubesi ile birlikte imalat sanayi sektörlerine hitap ettiğini bildirdi. Gülmez, "Sanayi sektörü başta olmak üzere, demir çelik, otomotiv, savunma sanayi, plastik kalıp imalatçıları, sac kalıp imalatçıları gibi geniş bir kesimde üretim yapan sektör-





Eksen CNC
Makine LTD.
Genel
Müdürü
**HAKAN
GÜLMEZ**

lerle çalışıyoruz. Üretici firmaların üretim hatlarını güçlendirerek, teknolojik alt yapılarını oluşturuyoruz. En başta iş gücünü azaltarak, zaman kazanmalarını ve daha hassas üretim yapmalarını sağlamış oluyoruz" dedi.

TEKNİK DONANIMI YÜKSEK KADRO

Bünyelerinde, konusunda oldukça deneyimli, teknik bir kadroyla faaliyet yürüttüklerini özellikle ifade eden Hakan Gülmez, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Elektronik teknolojiyle donatılmış CNC makinelerinin satış, montaj, yedek parça ve teknik servis hizmetlerinin tamamını kendi bünyemizde yürütüyoruz. Dolayısıyla ko-

nusunda teknik tüm donanımlara sahip bir kadroyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hali hazırda on yedi kişilik ekibimizin, on dört personeli mühendis ve diğer üçü de teknik elemanlardan oluşmaktadır. Teknik alt ya-

pısı sağlam olan firmamız, müşterilerine en kaliteli hizmeti vererek, kendi alanında imalat sanayi firmalarına teknolojik danışmanlık yaparak üretim hatlarına katkı sağlamaya devam edecektir" dedi.



ÜNALLAR MAKİNA, zemin kaplama makinesinde kapasite arttırdı

Ünallar Makina, Plastik Kauçuk Zemin Kaplama Makinesi imalatında kalıp tipi tek parça olan, PLC pano ve üstten basmalı olan 28'lik zemin kaplama makinesi imalatında kapasite artırdı.

Adana'da hidrolik pnömatik ve makine imalat sektöründe faaliyet yürüten Ünallar Makina LTD., imalatını yapmış olduğu 20'lik Plastik Kauçuk Zemin Kaplama Makinesi'nde bir üst aşamaya çıkarak, 28'lik Plastik Kauçuk Zemin Kaplama Makinesi imalatını gerçekleştirdi. Sektörde 44 yıllık bir tecrübeyle faaliyetlerini sürdüren firma, yine yağ ısıtmalı kapı presi makine imalatıyla, ahşap mobilya sektörüne de hitap etmeye başladı.

MAKİNE İMALATINA AĞIRLIK VERİYOR

Makine imalatlarına ağırlık verdiklerini belirten Murat Okur, açıklamalarına şu şekilde tamamladı: "Plastik Kauçuk Zemin Kaplama makinesinde, Kuzey Irak, Erbil ve İran başta olmak üzere ilk ihracatlarımızı gerçekleştirmiş olduk. Yine yurt içerisinde gelen taleplerle de imalatlarımızı Türkiye'nin çeşitli bölgelerine gönderdik. Zemin kaplamada 400x400 milimden başlayan ve bir metreye kadar olan çeşitli ebatlarda imalatını yapmış olduğumuz zemin kaplama makinesi, altıgen kauçuk, kare kauçuk ve pazıl kauçuk zemin kaplama işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bu makinelerimizle; belediyeler, müteahhitler ve inşaat sektörü başta olmak üzere; oyun parkları,

Ünallar Makine LTD. İşletme Sahibi
MURAT OKUR



ZEMİN KAPLAMA MAKİNESİNDE KAPASİTE ARTIRDI

Uzun yıllardan bu yana makine imalat sektöründe faaliyet yürüttüklerini söyleyen Ünallar Makine LTD. İşletme Sahibi Murat Okur, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "1973 yılından bu yana imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Süreç içerisinde mevcut işlerimizin yanı sıra, yaptığımız Ar-Ge çalışmalarıyla birlikte makine imalatına da başladık. 2017 yılı başlarında bu hedefimizi gerçekleştirerek, 'Plastik Kauçuk Zemin Kaplama Makinesi' imalatıyla ilk startımızı vermiş olduk. Bu alanda gelen yoğun taleplerle birlikte makine parkurumuzu güçlendirerek seri üretime geçiş yaptık. Geldiğimiz süreçte Plastik Kauçuk Zemin Kaplama Makinesi imalatında kalıp tipi tek parça olan, PLC pano ve üstten basmalı olan 28'lik zemin kaplama makinesinde kapasite artırmış olduk. Her 10 dakikada bir 28 kalıp üretimi yapan bu makineyle önemli bir aşama kaydettik" dedi.



spor salonları gibi pek çok sektöre hitap ediyoruz. Ayrıca mobilya sektöründe ahşap kapı üretimi yapan imalatçı firmalara yönelik de yağ ısıtmalı Kapı Presi makine imalatına başlamış olduk. Yine Hidrolik güç ünitesi, hidrolik silindirler, kauçuk pres makineleri, yatay ve dikey hurda presi makineleri imalatlarımızla tüm sanayi gruplarına da hitap etmekteyiz."



ÜNALLAR MAKİNA



Dijital baskıda, mobilya ve etiket üretimiyle
bölgede bir ilki
gerçekleştiriyoruz.

Makine etiketleri, makine ön panel ve front
çalışmalarının yanı sıra, mobilya sektöründe

Yeni tarz

ürünlerimizle hizmetinizdeyiz.



KUKI MOBİLYA

İMALAT SANAYİ İTHALAT İHRACAT LTD. ŞTİ

MERKEZ:

GÜZEL EVLER MAH. PALMIYE CD.
NO: 59/A YÜREĞİR / ADANA

0322 **346 49 49**

0532 **361 63 74**

KUKI LAZER
CHROMALUXE - LAZER

LAZER KESİM

UYARI LEVHALARI

TREYLER - KARDER
ETİKETLERİ

MAKİNE ETİKETLERİ

ASANSÖR LEVHALARI

ÖZEL TASARIM
ETİKET VE LEVHA



info@kukiticaret.com | www.kukiticaret.com



Çınarlar Geri Dönüşüm, üretim kapasitesinde **dört kat artış sağladı**

Plastik geri dönüşüm sektöründe faaliyet yürüten Çınarlar Geri Dönüşüm LTD, 2018 yılı başlarında startını verdiği yeni yatırımlarla, mevcut üretim kapasiteni dörde katladı.

Adana'da plastik geri dönüşüm üretilmesiyle faaliyete geçen Çınarlar Geri Dönüşüm Entegre Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti., 2018 yılının ilk ve ikinci çeyreğinde yaptığı 6 milyon TL maliyetli yeni yatırımlarıyla birlikte üretim hatlarını bir üst seviyeye yükselterek, kapalı alanını da 6 bin metrekareye çıkardı. Yine 2018 yılı ilk çeyreğinde aylık bin ton kapasiteli yeni PET FLAKE, üretim tesisini devreye alan firma, tekstil ve gıda sektörlerine de hitap etmeye başladı. Ayrıca plastik granül üretim hatlarını üç katına çıkaran firma, aylık bin ton üretim kapasitesini yakalamış oldu.



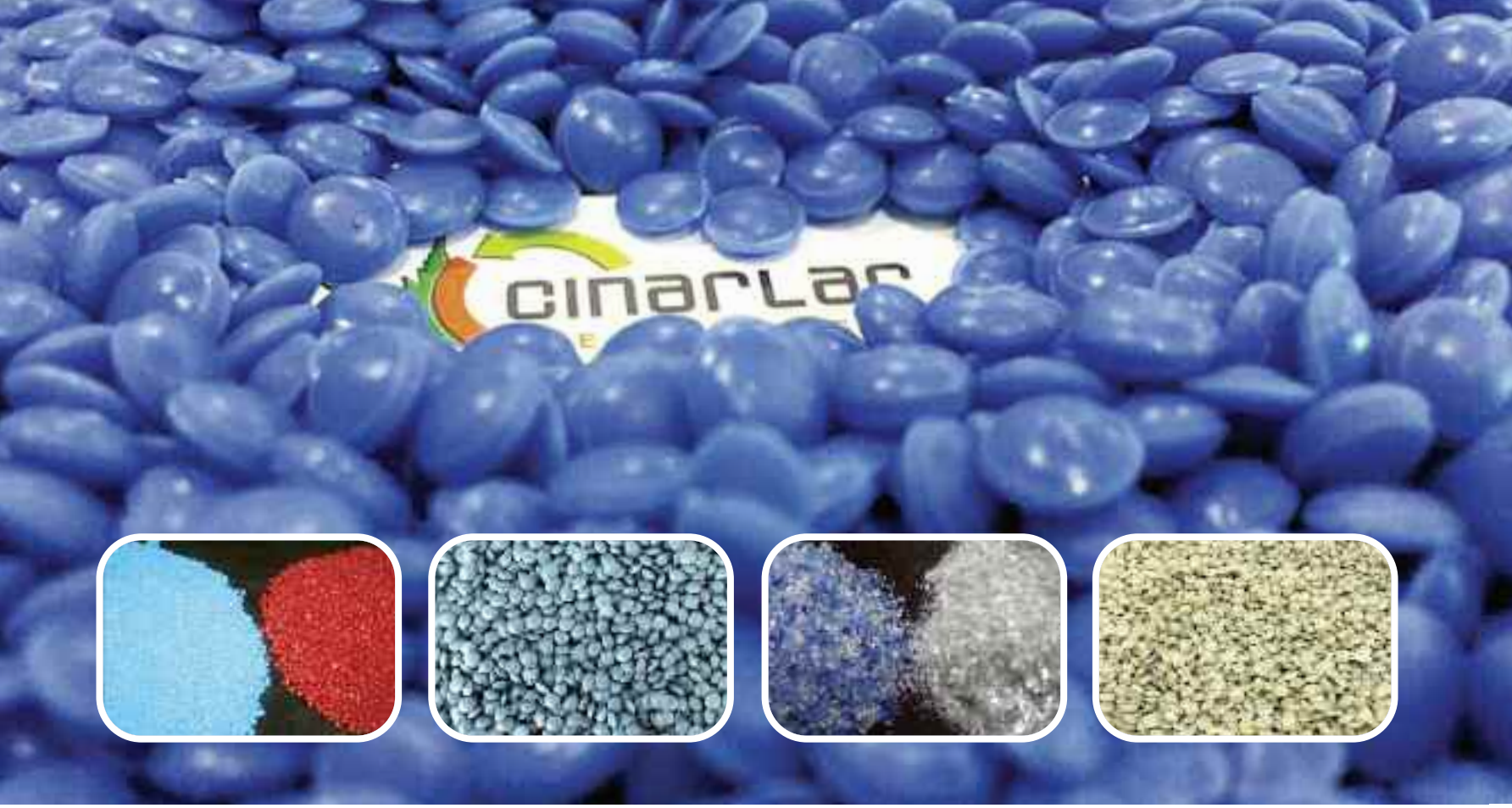
KARDEŞLERİN GÜÇ BİRLİĞİ

Dört kardeş yönetiminde faaliyet gösterdiklerini ifade eden Çınarlar Geri Dönüşüm Entegre Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü Mustafa Çınar, Kobigündem Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Plastik geri dönüşüm sektöründe babadan oğullara geçen bir süreçten geldiklerini belirten Mustafa Çınar, "Sektörde uzun yıllara dayanan bir özgeçmişe sahibiz. Erdal Çınar, Kamil Çınar ve Rıdvan Çınar kardeşler olmak üzere, kardeşlerin güç birliğini oluşturduk. Plastik geri dönüşüm sektöründe ekonomiye katma değer sağlıyoruz. Çevreye ve doğaya karşı duyarlı bir sorumluluk bilincinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yaptığımız faaliyetlerle bölgede istihdama ve katma değer yaratmaya özen gösteriyoruz" dedi.

YENİ YATIRIM 6 MİLYON TL

2018 yılı başlarından itibaren startını vermiş oldukları yatırımları gerçekleştirdiklerini





söyleyen Mustafa Çınar, açıklamalarında; "2018 yılı Ocak ayı içerisinde başlatmış olduğumuz yatırımlarımızın pek çoğunu 6 aylık zaman içerisinde tamamlamış olduk. Tesis büyüme ve üretim hatlarımıza önemli ilaveler yaptık. Geri dönüşüm sektöründe uzun yıllara

ÜRETİM KAPASİTESİ 2000 TONA ÇIKTI

PE (Polietilen) GRANÜL ve PET FLAKE üretiminde aylık toplamda 2 bin ton üretim kapasitesine ulaştıklarının bilgisini de veren Mustafa Çınar, açıklamalarını şu şekilde ta-

mamladı: "PE POLİETİLEN'de aylık bin ton ve PET FLAKE'te ise yine aylık bin ton üretim kapasitesine ulaştık. Yani tesisimizi toplamda aylık 2 bin ton hammadde üretimi yapabilir bir seviyeye getirmiş olduk. Ambalaj atığı ve üretim atığı toplama araçlarımızla, tesisimize gelen bu malzemeleri çeşitli aşmalardan geçirerek, hammaddeye dönüştürüyoruz. Yürüttüğümüz bu faaliyetlerimizle ekonomiye katma değer yaratmanın yanı sıra, çevreye ve doğaya zarar veren bu maddeleri de ekonomiye kazandırmış oluyoruz. Dolayısıyla yapmış olduğumuz bu geri dönüşüm hizmetlerimizle, firmamızın duyarlılığını hep ön planda tutmaya çalıştık. Bu bilinçle firmamızın sektörde daha üst seviyelere geçmesi yönünde yatırımlarımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz."



dayanan bir deneyimle yatırımlarımızı sürdürdük. Özellikle 2010 yılından bu yana kurumsallaşma sürecimizi başlatarak, iş hacmimizle orantılı olarak, yeni yatırım yapma kararları aldık. Ayrıca 2018 yılı birinci ve ikinci çeyreğinde 6 milyon TL maliyetli bir yatırım gerçekleştirerek, büyümemizi devam ettirdik. Bu yatırımlarımızla birlikte kapalı alanımızı 6 bin metrekareye çıkarmanın yanı sıra, üretim hatlarımızın da güçlü bir konuma ulaştırılmasını sağlamış olduk" ifadelerine yer verdi.



Çınarlar Geri
Dönüşüm Entegre
Plastik San. ve Tic.
Ltd. Şti. Genel Müdürü
MUSTAFA ÇINAR

Türk ekonomisindeki büyüme Almanların radarında

Türk firmalarının Almanya'da yatırım yapmasını isteyen Almanya'nın Mecklenburg-Vorpommern eyaleti Türk yatırımcılara cazip taraflarını anlatmak için 6 ay arayla ikinci kez İzmir'e geldi.



Almanya'nın Mecklenburg-Vorpommern Eyaleti Ekonomi, Çalışma ve Sağlık Bakanlığı Müsteşarı Dr. Stefan Rudolph'un başkanlık ettiği heyet 2017 yılı Ekim ayında yaptığı ziyaretin ardından tekrar İzmir'e geldi. Ege İhracatçı Birlikleri'nde Türk ihracatçıları ve sanayicileri ile bir araya geldi. Heyet, Türk girişimcilere Mecklenburg-Vorpommern eyaletinin yatırım fırsatlarını anlattı.

TÜRKİYE'NİN, EN YOĞUN TİCARİ İLİŞKİ İÇİNDE OLDUĞU ÜLKE ALMANYA

Toplantıda konuşan Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Cumhuri İşbirakmaz, Türkiye'nin 2018 yılının Ocak - Mart döneminde gerçekleştirdiği 40 milyar dolarlık ihracatın 4 milyar dolarının Almanya'ya gerçekleştirildiğini, Türkiye'nin ihracatında Almanya'nın yüzde 10 pay aldığını, aynı dönemde Ege Bölgesi'nin ihracatında ise; Almanya'nın payının yüzde 12'ye ulaştığını kaydetti.

HEPİMİZ KAZANMALIYIZ

Mecklenburg - Vorpommern Eyaleti'nin Ekonomi, Çalışma ve Sağlık Bakanlığı Müsteşarı Dr. Stefan Rudolph, Türkiye'nin en önemli ekonomik merkezlerinden İzmir'de kısa bir süre sonra tekrar bir araya gelmekten mutlu olduklarını, 2017 yılında geldiklerinde İzmir'de somut anlaşmalara imza attıklarını kaydetti. "Biz bugün bir birimize güvenmeyi öğreneceğiz. Birbirimize güvenerek çalışma imkanı bulacağız" diyen Rudolph, "İzmir'in kalkınma planında yenilenebilir enerjiye öncelik veriliyor. Biz

de eyaletimizde yenilenebilir enerji kaynakları üretiyoruz. Enerjimizin yüzde 67'sini yenilenebilir enerjiden sağlıyoruz. Yenilenebilir enerji sektöründe işbirlikleri yapabiliriz" diye konuştu.

ALMANLAR, TÜRK MENTALİTESİNİ BİLİR

Almanya'ya 3 milyon Türk kökenli insanın yaşadığını bunların 1.5 milyonunun Alman vatandaşlığına sahip olduğunu altını çizen Rudolph şöyle devam etti: "Almanya'da yaşayan Türklerin 69 bin işletmesi, 500 bin çalışanı var. 50 milyar Avro ciroya sahipler. Bu ekonomik sürecin paydaşı olmanız için sizi davet ediyoruz."

Mecklenburg-Vorpommern eyaletinin dış ticaretinde Türkiye'nin 18. Sırada olduğu bilgisini paylaşan Rudolph, "Mecklenburg-Vorpommern eyaletinin ihracatında Türkiye 15. Sırada, ithalatımızda ise 20. Sırada. Bu rakamlar potansiyelimizi tam olarak yansıtmıyor. Ekonomilerimizin birlikte hareket etmesi iki tarafın yararına sonuçlar doğuracaktır" diyerek sözlerine son verdi.



BÜYÜME ORANI OLAĞANÜSTÜ

Türk ekonomisinin durumunu Almanya penceresinden değerlendiren Almanya'nın İzmir Başkonsolosu Dr. Rainer Lassing, Türkiye'nin yakaladığı yüzde 7.3'lük büyüme oranının olağanüstü bir büyüme oranı olduğunu, ancak bu büyümenin devlet önlemleri ile desteklendiğini bu nedenle sürdürülebilir görünmediğini savundu.





" KURUMSAL BİLİŞİM DANIŞMANINIZ "

Bilişim alanında 15 yıldır faaliyet gösteren firmamız, sektörde aktif ve çözüm odaklı hizmet vermektedir. Güvenilir ve zamanında çalışma politikası ile değerli müşterilerine profesyonel hizmeti ulaştırmaktadır. Bu anlamda kurumsal ve kişisel teknoloji danışmanlığınızı yapan firmamız sektörün her alanında iş kalitenizi ve verimliliğinizi arttırmak için yanınızdadır.

İŞ ALANLARI

TEKNOLOJİ DANIŞMANLIĞI

- ŞİRKET VERİ YAPISINI YASALARA UYGUN HALE GETİRME
- SATIN ALMA VE DONANIM YENİLEME
- SİSTEM STABİLİZASYONU SAĞLAMA
- İŞ VERİMLİLİĞİNİ ARTTIRMA
- GÜVENİLİRLİK VE KURUMSALLIĞI ARTTIRMA

HARDDISK ONARIM VE VERİ KURTARMA HİZMETİ

ALAN ADI KAYIT (REGISTER) HİZMETİ

HOSTING VE MAIL HİZMETİ

KİRALIK SUNUCU HİZMETİ

İŞLETMELERE ÖZEL YAZILIM DANIŞMANLIĞI

MOBİL UYGULAMA YAZILIM OLUŞTURMA VE GELİŞTİRME

VERİ GÜVENLİĞİ VE KURUMSAL YEDEKLEME SİSTEMLERİ

NETWORK GÜVENLİĞİ VE İYİLEŞTİRME

ONARIM VE YENİLEME HİZMETLERİ

SANALLAŞTIRMA HİZMETLERİ (AR – VR)

TEKNİK DESTEK HİZMETİ

İLETİŞİM BİLGİLERİ

MARS BİLİŞİM

Tel : 0 322 999 58 68

Gsm : 0 555 421 24 59

Mail : mars@marsbilisim.co

Adres : Mahfesiğmaz Mh. 79147 Sk. Uğurcan Slt. No:5/B Çukurova / ADANA
(TurgutÖzal Bulvarı Metropol Sinemaları Karşı Arası)



Aktaş Holding yatırımlarıyla büyümeyle devam ediyor

Mevcut pazarlardaki payını artırarak yeni pazarlara giriş yapacak olan Aktaş Holding, gelecek 3 yıl içerisinde yurtdışında yeni yatırımlar öngörüyor. Aktaş Holding, dünyada raylı sistem yatırımlarının 3'te 2'sini oluşturan Çin, Hindistan ve Japonya pazarlarında yer alacak.

Hava süspansiyon sistemi üretiminde dünyanın en büyük firmaları arasında yer alan ve 100'den fazla ülkeye doğrudan ihracat gerçekleştiren Aktaş Holding, 5 yıl önce başlattığı büyüme stratejisindeki hedeflerini adım adım yerine getiriyor. Çin, Kıta Amerika'sı ve Hindistan'da büyümesini sürdüren Aktaş Holding, bu bölgelerde 30'dan fazla ana üretici firmaya üretim yapmaya başladı.

Son 3 yıldır büyüme rakamlarında geometrik bir ivme kazanan grup, yılsonuna kadar OEM'lerin cirodaki payını yüzde 30'a çıkartmayı hedefliyor. 2018 yılı için büyüme oranını dolar bazında yüzde 35-40'larda gerçekleştirmesi öngörülen Aktaş Holding, satış sonrası pazarında da sıçrama yapmaya hazırlanıyor. Otomotivde farklı ve henüz bulunulmayan Güney Amerika ve Afrika'nın bazı ülkelerinin yanı sıra Güney Asya gibi pazarlara giriş yapıp, mevcut pazarlardaki payın artırılmasını amaçlayan grup, yedek parça pazarında da ciddi bir ivme kazanacak.

YENİ FABRİKA YATIRIMI

Önümüzdeki 3 yıl içerisinde büyümenin dışında, en az bir tane yurtdışı üretim yatırımı yapılacağını belirten Aktaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Sami Erol, "Amerika, Hindistan veya Rusya'da yeni üretim yatırımları yapılmasını öngörüyoruz. Gelecek yıllar için planladığımız bu yatırımı muhtemelen hayata geçireceğiz. Pazar büyüklüğü açısından Amerika, Çin, Hindistan ve Avrupa potansiyeli en yüksek bölgeler. Ürünlerimiz teknolojik olduğu için bu pazarlar, bizim için diğer bölgelere göre daha verimli" dedi.

Satış sonrası pazarda Rusya'nın bazı bölgelerinde pazar lideri olduklarını belirten Erol, "Yaptığımız iş birliklerine dönük çeşitli fizibilite çalışmaları oluşturmaktayız. Mevcut pazar fırsatlarımız dikkate alındığında bu bölgelerde satışlarımız paralel kapasite yaratılması gerekecektir. Rusya bu nedenle sadece bulunduğu coğrafya ve yakın coğrafyasındaki Türk Cumhuriyetleri için önemli bir yatırım fırsat bölgesi olarak öne



çıkıyor. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde istediğimiz koşullar oluşursa, 3 yıl içerisinde bir yatırım planlıyoruz" ifadelerine yer verdi.

ÇİN VE HİNDİSTAN'A RAYLI SİSTEM EKİPMANLARI ÜRETECEK

Aktaş Holding'in otomotiv, raylı sistemler ve havacılık gibi alanlarda faaliyet gösteren Ulaşım Grubu'nun raylı sistemleri öne çıkardığını dile getiren Erol, "Raylı sistemlerde hem titreşim önleyici hem süspansiyon sistemlerindeki ürünleri hem de raylı sistemlerin yatırımlarında girdiler üretiyoruz. Bu noktada Hindistan, Japonya ve Çin gibi dünyada raylı sistem yatırımlarının 3'te 2'sini yapan pazarları hedef aldık. Mevcutta Hindistan üzerinde ciddi çalışmalar ve temaslarımız var. Ayrıca süspansiyonda Hindistan'ın diğer OEM'lerine de üretime başladık. Aktaş Holding olarak, dünyanın her yerini karış karış gezip, bizim için potansiyeli olan pazarları tespit etmeyi sürdürüyoruz" diye konuştu.

ÖNEMLİ SATIŞ HACMİ

Oldukça iyi bir yıl geçirdiklerini ve çok dış etken olmasına rağmen bu seneyi iyi geçireceklerini belirten Erol, "Özellikle 3 ana bölgemiz olan, potansiyel gördüğümüz Çin, Kıta Amerika'sı ve Hindistan bölgesi bize çok önemli ivme kazandıracak. Geçen yıllarda bunların tohumlarını ektiğimiz. Artık meyvelerini toplamaya başladık. Bu gelişmeler, bizim 5 yıl önce oluşturduğumuz strateji planının güncellenerek gelen süreçlerimizin bir sonucu. Hedeflerimizi adım adım gerçekleştiriyor olmaktan mutluyuz. Bunlar içerisinde özellikle Amerika'da orijinal ekipman satıcısı firmalara iş yapmaya başladık. Satış sonrası firmaların dışında da artık giderek daha fazla OES ve OEM'lere satış yapıyoruz. Bu rakamın artmasının yanı sıra üretim miktarlarımızın da artmaya devam edeceğini söyleyebiliriz" dedi.



Aktaş Holding
Yönetim Kurulu
Üyesi ve İcra
Kurulu Başkanı
SAMİ EROL

**GÜNEYDE
GÜVENCENİZ**

Güven Panjur

Üstün niteliklerini kaybetmeden
yıllarca pencere ve kapılarınızın **güvenidir...**



**UZAKTAN KUMANDALI MOTORLU PANJUR
OTOMATİK KAPI ve KEPENK SİSTEMLERİ**

Reşatbey Mah. Fuzuli Cd.
Mustafa Özkan Apt. No: 19/E Seyhan / ADANA

Tel: 0.322 453 52 14 - 458 00 37 Fax: 0.322 458 00 57

www.guvenpanjur.net



Hibrit satışlarında hızlı yükseliş sürüyor

Toyota, stratejisini kısa vadede hibrit motor teknolojileri üzerine kurgularken, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hibrit model satışlarında önemli artışlar gözleniyor. Yılın ilk 4 ayında Türkiye'de 1490 hibrit otomobil satılırken, satılan her 100 hibrit araçtan 88'i Toyota oldu.



Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su

ALİ HAYDAR BOZKURT

Hibrit teknolojisinin öncü ve lider markası Toyota'nın hibrit modellerine en çok ilgiyi İstanbullular gösterirken, İstanbul'da satılan her 4 Toyota modelinden biri hibrit teknolojisine sahip. Toyota C-HR Hybrid ise en çok tercih edilen hibrit modellerinin başında geliyor. Türkiye'de üretilen Toyota C-HR, yılın ilk 4 ayında toplamda 1523 satış adedine ulaşırken, bu satışın yüzde 71'ini hibrit versiyon oluşturuyor.

HİBRİT SATIŞLARI ARTIYOR

ODD verilerine göre Ocak-Nisan döneminde hibrit araç satışları bu yıl bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 86,5 artış gösterdi. Türkiye'de bu yılın ilk 4 aylık döneminde hibrit satışları 1490 adete ulaşırken, 2017 yılının aynı döneminde toplamda 799 adetlik hibrit otomobil satışı yapılmıştı. 1490 adetlik toplam hibrit satışlarının yüzde 73'ünü ise 1081 adetlik satışla Toyota C-HR Hybrid tek başına gerçekleştirdi. Toyota'nın, yılın ilk 4 ayındaki hibrit satışları 1304 adete ulaşarak geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 68 oranında artış gösterdi. 2017 yılında Toyota toplamda 4 bin 110 hibrit araç satışı gerçekleştirmişti. Hibrit otomobil satışlarında ki bu artışlarda ÖTV teşviği ile çevreci teknoloji-

lerin tüketiciler tarafından daha çok tanınmasının rolünün büyük olduğu da ortaya çıkmış oldu.

BOZKURT: TOYOTA, TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİNE GÜVENİYOR

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt, hibrit modellerin bilinirliğinin artması ve ÖTV teşviği ile birlikte Türkiye pazarında memnuniyet verici bir ivmelenmenin yaşandığını belirterek "Ülkemizde hibrit farkındalığını ve bilinirliğini artırmak için 2017 yılında tüm bayilerimizi seferber ettik. Hibrit satışlarındaki bu artışın halkımızın bilinçlenmesi ile doğru orantılı olduğunu söyleyebiliriz. Avrupa bile hibrit teknolojisini 17 senede anlattı. Toyota olarak biz de bu teknolojiyi her yönüyle halkımıza anlatmak için çalışmalarımızı ara vermeden sürdüreceğiz" dedi. Bozkurt, katlanarak artan hibrit satışlarının önümüzdeki yıllarda daha da ileri gideceğini belirterek "Bu teknolojinin lideri Toyota, Türkiye'deki hibrit satış potansiyeline güveniyor. Bu güveni yatırım yaparak ispatlamıştı. Türkiye'de üretilen ilk hibrit olan Toyota C-HR Hybrid bugün, 60 bin TL'ye varan ÖTV teşviği ile satışa sunuluyor. 2021'de de toplam satışlarımızın yarısından fazlasının hibrit olmasını hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

HİBRİTİ ALAN SATMIYOR

2012 yılından bu yana hibrit otomobil satın alanlardan yalnızca yüzde 1.6'sının araçlarını ikinci elde satmak istediğini belirten Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt "Hibrit otomobil kullananların araçlarından oldukça memnun olduklarını yaptığımız araştırmalar ortaya koyuyor. Değer kaybı yaşamayan hibrit modellerimizi herhangi bir nedenle satmak isteyen küçük bir kesimin, ikinci eldeki satışı bekleme süresi ise ortalama 12 gün olarak kayıtlara yansıyor" diye konuştu.

DÜNYA HİBRİTE YÖNELİYOR

Toyota'nın dünyada 11,5 milyona yaklaşan hibrit satışlarının yanında Avrupa'da da toplam Toyota satışları içinde de hibritlerin payı yüzde 45'e ulaştı. Bu oran Batı Avrupa'da ise yüzde 55'lere kadar çıkıyor. Avrupa'da 7 farklı güç ünitesiyle 16 hibrit Toyota modeli satışa sunulurken, Türkiye'de sunulan hibrit modelleri arasında; Yaris Hybrid, RAV4 Hybrid, Prius, Auris Hybrid, Auris Touring Sports Hybrid ve Türkiye'de üretilen Toyota C-HR Hybrid bulunuyor.



Bu gücü kullanın



- Redüktör
- Elektrik Motoru
- Çelik Çekme Boru
- Fan Çeşitleri · Blower
- Sanayi Malzemeleri

PGR
Drive Technologies
Pazarlama ve Ticaret



Güç Redüktör Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti.

Adana Merkez

Masatlıyıcı San. Bld. 7 Blok No: 19 Seyhan, ADANA
Tel: 0 322 428 48 49 - Fax: 0 322 428 27 28

Gaziantep Şube

Kuşçuk San. Bld. A Blok 11. Kat: 25 Ada No: 55 Şahkaniye, GAZİANTEP
Tel: 0 342 235 35 31 - Fax: 0 342 235 35 32

www.gucreduktor.com



Rekabeti **fiyatla** değil, **kalite** ve **markalaşmayla** sürdüreceğiz

Türk makine sektörünün tanıtım faaliyetleri kapsamında uluslararası alanda çalışmalarını sürdüren Türkiye'nin Makinecileri, stratejik pazarları arasında ilk sıralarda gelen Almanya ve Rusya'daki fuarlarda Türkiye'yi temsil etmeye devam etti. 14-18 Mayıs tarihleri arasında Moskova'da düzenlenen Metalloobrabotka fuarına katılan Türkiye'nin Makinecileri aynı tarihlerde Münih'te düzenlenen IFAT fuarında da etkin bir tanıtım kampanyası gerçekleştirdi.



Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı
KUTLU KARAVELİOĞLU

Hedef pazar çalışmalarıyla yeni işbirlikleri geliştirmek üzere yurtdışı tanıtım faaliyetlerine tüm hızıyla devam eden Makine İhracatçıları Birliği, Moskova'da düzenlenen Metalloobrabotka (Metal İşleme Teknolojileri Fuarı) ve Münih'te düzenlenen IFAT'ta (Çevre ve Su Teknolojileri Fuarı) dünya genelinden 200 bine yakın ziyaretçiyle buluştu.

FİYAT DEĞİL, MARKAŞMA

Türk makine sektörünün 2018 yılı ihracat hedeflerine ulaşmasında Almanya ve Rusya'daki iş bağlantılarının önemine dikkat çeken Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu şunları söyledi: "Kaliteli ürüne talebi artırabilmenin yolu fiyat rekabetiyle yarışmaktan değil, markalaşma çalışmalarını başarıyla yürütebilmekten geçiyor. Markalaşma çalışmalarının merkezinde ise pazarlama ve tanıtım faaliyetleri var. Almanya ve Rusya bu alanda en önem verdiği hedef pazarlar arasında. Metalloobrabotka ve IFAT gibi, katıldığımız her fuar Türk makine sektörünün bilinirliğine katkı sağlıyor."

TEKNOLOJİLER MÜNİH'TE SERGİLENDİ

Atık su/arıtma, katı atık/geri dönüşüm ve araç üstü ekipmanlar/cadde temizliği olmak üzere üç alt kategoride düzenlenen IFAT, Almanya'nın Münih kentinde tamamlandı. Çevre ve su teknolojilerindeki en son çözümlerin ele alındığı IFAT fuarında Türkiye'yi Makine İhracatçıları Birliği'nin yanı sıra POMSAD gibi sektörün

önde gelen derneği ile birlikte 100'e yakın firma temsil etti. 2 yıl da bir Münih'te gerçekleşen IFAT'ta Türkiye İtalya, Hollanda ve Avusturya'dan sonra Almanya dışı ülkeler arasında fuara en fazla firma ile katılan 4. ülke oldu. Münih'te fuar alanını ilanlarıyla donatan Makine İhracatçıları Birliği ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ MOSKOVA'DA SESİNİ DUYURDU

Moskova'da düzenlenen Metalloobrabotka fuarı bu yıl da makine ve üretim mühendisi, takım lideri, üst düzey yönetici pozisyonlarındaki birçok



profesyoneli bir araya getirdi. Fuar kapsamında Rus iş adamlarıyla buluşan Türk makine sektörü; kesme, şekillendirme, döküm ve kaynak yapabilen metal makineleri, kesici uçlar, kaplama ve ısıtma ekipmanları, test cihazları ve ekipmanları alanında son teknolojilerini Metalloobrabotka fuarında sergiledi. Türkiye'nin Makinecileri'nin yanı sıra Makina İmalatçıları Birliği'nin de yer aldığı fuarı 30 binin üzerinde kişi ziyaret etti.



EKSEN

EKSEN CNC MAKİNA SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

TMT

SPEED

CNC TAKIM TEZGAHLARI



1. San. Sit. 2831 Sk. No: 13/A

Mersinli / Konak / İZMİR

Tel.: 0.232 469 19 10 Faks: 0.232 469 19 14

Yeşiloba Mh. Küçük San. Sit. 46087 Sk.

B Blok No: 10 Seyhan / ADANA

Tel.: 0.322 429 09 91 Faks: 0.322 429 09 92

www.eksencncmakina.com



İhracat şampiyonlarına TET'ten ödül

Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) 2017 yılı İhracat Başarı Ödülleri, 5 Nisan Perşembe akşamı sahiplerini buldu. 2017 yılında 10,7 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşan Elektrik Elektronik ve Hizmet sektörlerinde ihracat şampiyonluğunu göğüsleyen firmalara ödülleri takdim edildi.

Elektrik Elektronik ve Hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren ihracat şampiyonlarının ödüllendirildiği 2017 TET İhracat Başarı Ödül Töreni, 5 Nisan Perşembe günü Ortaköy Four Seasons Hotel'de gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, TET Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin ve sektör temsilcilerinin katıldığı törende Türkiye geneli Elektrik Elektronik, Hizmet sektörü, Edebi Eser ve Televizyon Dizileri alanlarında en çok ihracatı gerçekleştiren firmalar ödüllendirildi.

2017'DE İHRACAT 10,7 MİLYAR DOLAR

2017 yılında 10,7 milyar dolar olarak gerçekleşen Elektrik Elektronik Sektör ihracatı Türkiye ihracatının yüzde 7'sini oluşturuyor. Sektör, Türkiye'nin 2023 hedefine önemli katkı sağlıyor. Ödül töreninde sektör temsilcilerine teşekkürlerini sunan TET Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, "2017 yılında Birlik olarak sektörümüzün yurt dışı pazarlarda güçlü bir konuma gelmesi için birçok faaliyet gerçekleştirdik. 2014 yılında bünyemize katılan Hizmet Sektörlerimizin de ihracat potansiyelinin artırılması için yoğun çalışmalarda bulunduk. İhracatta Atılım Yılı ilan edilen 2017 yılının ülkemiz adına önemli gelişmelerin yaşanacağı bir yıl olmasını hedeflemiştik. Bu yılki ihracat rakamlarımızda geçen yıla oranla yaklaşık 500 milyon dolarlık bir artış kaydedildi. 2018 yılının ilk 3 aylık rakamları bizleri ümitlendirdi. Büyük olasılıkla rekor ihracata imza atacağız. 2018'in tüm sektör paydaşları ve ülkemiz açısından verimli geçmesini diliyor, ödül alan sektör temsilcilerini can-ı gönülden tebrik ediyorum" ifadelerini kullandı.

YÜKSEK KATMA DEĞERLİ İHRACAT

Ödül töreninde konuşma yapan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi "Bugün bu organizasyonun düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Elektrik Elektronik sektörü büyük önem taşıyan ihracat kalemlerinden biri. Son 50 yıllık dönemde dünyadaki en önemli teknolojik gelişmeler bu sektörde yaşandı. Türkiye'de de bu alanda ciddi adımlar atıldı, atılmaya da devam ediliyor. Sektör Türkiye ortalamasının yaklaşık 5 katı, yani oldukça yüksek katma değerli ihracata imza atıyor. Her sektörde olduğu gibi bu sektörde de başkalarının izinden gitmek yerine kendi yolunu yaratmak kilit nokta. Ar - Ge'ye, tasarrufa,

inovasyona önem vermek ve küresel marka yaratmak ihracatı arttıran başlıca faktörler. Bu alanlarda çalışma yapan firmalarla gurur duyuyor, örneklerin çoğalmasını görmek istiyoruz. Bu akşam ödül alan, geçtiğimiz yıl ihracatta başarılı olan tüm sektör temsilcilerini tebrik ediyorum" açıklamasında bulundu.

SEKTÖRDE YÜZDE 21'LİK BÜYÜME

Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Türkiye'nin ihracata dayalı büyüme modelini dünyada en iyi şekilde uygulayan ülkelerden biri olduğuna dikkat çekerek, "Serbest ticareti savunan, ihracata dayalı büyüme modelini başarıyla uygulayan bir ülkeyiz. Son 15 senedir ortalama yılda yüzde 5,7 büyüme performansı gösterdik. Bu rakam 2017 yılında yüzde 7,4 olarak gerçekleşti. 2018 yılında da büyüme performansımızı devam ettirme hedefindeyiz. Mevcut büyümemizin yarısı ihracat sayesinde gerçekleşiyor, bu durumda sağlıklı büyümenin göstergesi. Sanayici ve üretici kesimin cesareti, girişimciliği büyük önem taşıyor. Elektrik Elektronik sektörünün ihracatı geçen yıl 10 milyar doları aştı. Sektör yüzde 21'lik büyüme kaydetti. Bu yönüyle ihracata büyük katkı sağlıyor. Sektörün 2023 ihracat hedefi ise 30 milyar doları aşmak. Sektör; Ar-Ge, inovasyon, tasarım, marka ve girişimcilik olmak üzere 5 faktör üzerine büyüyecek. Sektörün büyümesi katma değeri yüksek ihracatı yalamamızı sağlayacak. Bu hedef yolunda önemli çalışmalar kaydeden, bu akşam ödül alan tüm paydaşları tebrik ediyorum" şeklinde konuştu.

İHRACAT ŞAMPİYONU VESTEL

Türkiye Geneli Elektrik Elektronik sektöründe 2017 yılında en çok ihracat yapan firma Vestel oldu. Sektörde en çok ihracat gerçekleştiren ikinci firma Arçelik olurken, üçüncülüğü BSH Ev Aletleri aldı. Sektörün alt kategorilerinden olan Beyaz Eşya sektöründe en çok ihracat yapan firmalar sırasıyla Arçelik, BSH Ev Aletleri ve Vestel oldu. Diğer bir alt kategori olan Elektronik sektöründe en çok ihracat yapan firmalar ise Vestel, Arçelik ve E.G.O Elektrikli Aletler şeklinde sıralandı. Elektrik Üretim ve Dağıtım Ekipmanları kategorisinde en çok ihracat gerçekleştiren firma Grid Solutions oldu. Aynı kategoride Siemens ikinci, ABB Elektrik ise üçüncülük ödülünü aldı. Kablo sektörünün ihracat şampiyonu Nexans Türkiye oldu. Kablo sektöründe en çok ihracata imza atan ikinci firma Pamukkale Kablo, üçüncü firma ise Atom Kablo oldu.



Yumurtalık turizme 'merhaba' dedi

Yumurtalık Belediyesi, Yumurtalık'ta düzenlenen Turizm Haftası kutlamalarına ev sahipliği yaptı.

Yumurtalık sahilinde düzenlenen etkinliklere Vali Mahmut Demirtaş ve eşi Beyhan Demirtaş, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, Adana Milletvekilleri Fatma Güldemet Sarı, Zülfikar İnönü Tümer, Vali Yardımcıları Mustafa Aydın ve Mustafa Yavuz, Yumurtalık Kaymakamı Asalet Karabulut, Karataş Kaymakamı Durmuş Genç, Çukurova Kaymakamı Osman Sarı, İmamoğlu Belediye Başkanı Gazi Adamhasan, Aladağ Belediye Başkanı Mustafa Akgedik, kamu ve sivil toplum kuruluşu temsilcileri ile çok sayıda vatandaş katıldı.

Protokol üyeleri ve vatandaşların katıldığı 42. Turizm Haftası kutlamaları kapsamında konuşan Yumurtalık Belediye Başkanı Türkes Filik, "Bir şehir düşünün, kuruluşu milattan öncesine dayanan, Eros'un, Poseidon'un, Kanuni Sultan Süleyman'ın şehri, bir şehir düşünün adını büyük İskender'in koyduğu ve bir şehir düşünün buram buram Anadolu kokan, tarih kokan, deniz kokan! İşte Yumurtalık böyle bir şehir. Bir bölgenin kalkınmasına ve gelişmesine katkı sağlayan başlıca faktörler sanayileşme ve turizmdir. İlçemizin doğu kesimleri enerji ihtisas bölgesi olarak tescil edilmiş olup ilçe merkezi ve batı kısmı turizm bölgesidir. İlçemiz Adana'nın Akdeniz'e kıyısı olan iki ilçesinden biridir. İlçenin merkezinde yer alan yaz mevsiminde yerli ve yabancı turistlerin gözdesi olan son derece berrak ve temiz bir tabii plajı var-

dır. Bu plaj doğu Akdeniz'in tek mavi bayraklı plajı olma özelliğinin yanı sıra batı kısmında bulunan içeri girdikçe sığlaşan geniş bir körfeze sahiptir. Bu körfez her türlü su sporu etkinliğine elverişli olduğu gibi barındırdığı dalyan da çok çeşitli kuş cinsine ve balık yetiştiriciliğine ev sahipliği yapmaktadır. Bölgenin iklim koşulları göz önüne alındığında, altı ay boyunca deniz turizmine açık olması da ayrı bir özelliğidir. İlçemiz turizm yönünden gelişmeye müsait olup gerek kamu gerekse özel sektörün yatırımlarına açıktır" dedi.

Etkinlikte, Adana Valisi Mahmut Demirtaş, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, Adana milletvekilleri Zülfikar İnönü Tümer ve Fatma Güldemet Sarı da konuşma yaptı.

Bando eşliğinde kortej yürüyüşü ile başlayan kutlama etkinlikleri resim sergisi, motocross, off-road, dağ bisikleti ve rüzgar sörfü gösterileri ile devam etti. Protokol üyeleri ve vatandaşların oldukça keyifle izlediği etkinlikler, gün sonu Bengü konseri ile son buldu.



Sabancı Holding'in satışları 2018 ilk çeyreğinde %24 arttı

Sabancı Holding'in konsolide satışları, 2018 yılının ilk üç ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre % 24 artarak 11 Milyar 322 Milyon TL oldu. Sabancı Holding konsolide ana ortaklık net karı ise, 2018 yılının ilk üç ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre % 59 artarak 1 Milyar 66 Milyon TL olarak gerçekleşti.



Sabancı Holding CEO'su
MEHMET GÖÇMEN

Sabancı Holding ilk üç aydaki operasyonel karlılığını ise %26 artırarak 2 Milyar 569 Milyon TL'ye çıkardı. Sabancı Holding'in toplam varlıkları 2018 yılının ilk üç ayı itibarı ile 363 Milyar 726 Milyon TL'ye ulaşırken; toplam konsolide ana ortaklığa ait özkaynakları ise 27 Milyar 49 Milyon TL oldu.

Sabancı Holding CEO'su Mehmet Göçmen konuya ilişkin yaptığı açıklamada: "Sabancı Topluluğu olarak, esnek ve çevik yönetim anlayışımız ve mevcut koşullara adaptasyon yeteneğimizle, ilk üç ayı olumlu sonuçlarla tamamladık. Bu başarılı finansal sonuçlara, etkin risk yönetimi ve güçlü nakit yaratma kabiliyetimizle ulaştık. Şubat ayında 1,5 milyar TL büyüklüğü ile Türkiye'nin en büyük özel sektör halka arzını Enerjisa'da gerçekleştiren; sanayi ve çimento şirketlerimizde de hedeflerimizi yakaladık. Önümüzdeki dönemde de, Yeni Neslin Sabancı'sı olarak tanımladığımız dönüşüm sürecimizde teknolojiyi odağımıza alarak ilerlemeye devam edeceğiz. Bu bağlamda, şirketlerimiz ileri analitik konusunu süreçlerine daha fazla entegre etme yönünde çalışmalarını başlattılar. Ayrıca yeni yol haritamızın en stratejik yapıtaşlarından olan kültürel dönüşüm için de, Topluluğumuzun insana dokunan tüm süreçlerini gözden geçirmeye devam ediyoruz. Tüm faaliyet alanlarımızı, kurumsal yönetim ve yüksek performans kültürümüzün gerekleri doğrultusunda yöneterek paydaşlarımıza değer yaratmayı sürdüreceğiz".

AKBANK 278 MİLYAR TL KREDİ DESTEĞİ SAĞLADI

Mehmet Göçmen bankacılıktaki faaliyetlerine değinerek, "Bu yıl yetmişinci kuruluş yıldönümünü kutlayan Akbank'ın aktifleri, 2018'in ilk üç ayında 348 milyar TL seviyesine ulaştı. Geçen yılın sonuna kıyasla mevduatını da yüzde 4,8 artırarak 211 milyar TL'nin üzerine çıkaran Akbank, bu dönemde 2 milyar 176 milyon TL brüt karından 482 milyon TL vergi karşılığı ayırarak 1 milyar 694 milyon TL net konsolide kar elde etti. Bununla birlikte 225 milyar TL'si nakdi kredi olmak üzere Türkiye ekonomisine toplam 278 milyar TL kredi desteği sağladı. Bu yıl Akbank'ın kullandığı kredilerle reel sektöre sağladığı destek, yüzde 5,6 artışla 175 milyar TL seviyesine ulaştı" dedi.

ENERJİDE HEDEFLERİMİZİ YAKALADIK

Topluluğun enerji konusundaki faaliyetlerine de değinen Mehmet Göçmen, bu iş kolundaki güçlü nakit yaratma kabiliyetine vurgu yaptı. Enerjisa'nın 2018'deki güçlü ilk çeyrek performansı ile de hedeflerine bir adım daha yaklaştığını belirten Göçmen şöyle devam etti; "Enerjisa Enerji konsolide faaliyet karını geçen senenin aynı dönemine kıyasla %67 artırdı. İlk çeyrek sonu itibarıyla net karı 243 Milyon TL olarak gerçekleşirken; 2016-2020 yılları arasındaki orta vadeli büyüme hedefimiz de gerçekleşmiş oldu". Göçmen, enerji üretimi tarafında ise borç seviyesini azaltmaya odaklandıklarını belirtti. Türkiye'de elektrik dağıtım ve perakende satış alanında yapılan ilk halka arz ile sektörün şeffaflığı ve kurumsal yönetiminin gelişimi için önemli bir adım atıldığını belirterek; "Enerjisa Enerji'nin halka arzından gelen kaynakla, enerji işimizde yeni bir halka arza hazırlık yapıyoruz. Böylece, ülkemize bir başka başarılı örnek daha sunmayı hedefliyoruz" dedi. Göçmen, "Geçtiğimiz yıl 3.607 MW'lık kurulu gücünün tamamını devreye alarak tüm projelerini tamamlayan Enerjisa Üretim, 2018 yılında operasyonel mükemmeliyete odaklandı. Bu odağı ile Aralık ayından bu güne doğalgaz fiyatlarındaki %25 artışa, artan belirsizliklere ve yağışların düşük seyretmesine rağmen santrallerinde bütçelenenin üzerinde gerçekleştirdiği emre amadeli ile ilk çeyrek için bütçesinin de üzerinde başarılı bir performans sergiledi" diye ekledi.

DIŞ PAZARLARDAN ARTAN POTANSİYEL

Sanayi Grubu'nun da ilk üç ayda yüksek bir performans sergilediğinin altını çizen Göçmen, "Sanayide tesislerimizi devreye aldık. Dış piyasa özellikle Türkiye'nin en büyük müşterisi olan Avrupa pazarı iyileşiyor. Dünya ekonomisi geçtiğimiz dönemin en iyi seviyesinde sevediyor. Biz de bu olumlu ortamdan artan pay almaya çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

ÇİMENTODA YÜKSEK TALEP

Sabancı Holding çimento şirketlerinin yenilikçi ürünler ve hizmetleriyle sektörde öne çıktığına işaret eden Göçmen, "yüksek talep ve Türkiye'nin devam eden yatırımları verimliliğimizin de etkisiyle daha iyi seviyelere çekiyor" dedi.





İnşaat seramikleri, ihracata katkısı en yüksek sektör olmayı sürdürdü

Türkiye Seramik Federasyonu desteği ile ekonomistler tarafından hazırlanan Türkiye İhracat Katkı Endeksi'nin 2018 yılı ilk çeyrek verileri açıklandı. Endekse göre, 18 sanayi sektörü arasında inşaat seramikleri 26,5'lik oranla ilk çeyrekte katkı oranı en yüksek sektör oldu. Endeksin açıklandığı son dört çeyrek dönemde en yüksek katkı oranına sahip olan inşaat seramikleri, bu dönem kaydettiği hızlı artışla dikkat çekti. İnşaat seramiklerini sırasıyla giyim eşyaları ve mobilya sektörü takip etti.



TSF
Başkanı
**ERDEM
ÇENESİZ**

Sanayi sektörlerinin, Türkiye dış ticaretine katkı değerlerinin ölçülmesi amacıyla Türkiye Seramik Federasyonu desteği ile ekonomistler tarafından hazırlanan "Türkiye İhracat Katkı Endeksi" sonuçları ilk kez geçen yılın Kasım ayında kamuoyuna duyurulmuştu. 3 ayda bir açıklanan endeksin 2018 yılı ilk çeyrek verilerine göre; seramik sektörü Türk ekonomisine sağladığı katma değer ile 18 sektör arasında yine ipi göğüsleyen sektör oldu. Üçüncüsü kamuoyuna açıklanan endekse göre; Türkiye sanayinin ihracata olan genel katkı oranı yükselirken, 12 sanayi kolunun katkı oranları bir önceki çeyrek döneme göre iyileşme gösterdi. Altı sanayi kolunun katkı oranında ise düşüş görüldü.

EN YÜKSEK KATKI ORANI 26,5 İLE YİNE İNŞAAT SERAMİKLERİNDE

2018 yılı birinci çeyrek katkı endeksi verileri itibarıyla en yüksek ihracat katkı oranını 26,5 ile yine inşaat seramikleri gerçekleştirdi. İnşaat seramikleri bir önceki çeyreğe göre 4,17 puan ile en yüksek katkı puan artışını da sağladı. İnşaat seramikleri 2015-2018 yılları arasında ihracat katkı oranını en çok artıran sektör olarak, Türkiye'nin döviz dengesine de en olumlu katkısı yapan sektör oldu.

GIYIM EŞYALARI SEKTÖRÜ İKİNCİ MOBİLYA SEKTÖRÜ ÜÇÜNCÜ

İnşaat seramikleri sonrası en yüksek katkı oranına sahip iki sektör 7,74 ile giyim eşyaları ve 4,10 ile mobilya sektörü oldu. Giyim eşyalarının katkı oranı bir önceki çeyreğe göre artarken, mobilya sektörünün katkı oranı düşüş gösterdi.

Birinci çeyrek itibarıyla 18 sanayi kolu içinde ihracat katkı oranı pozitif olan sektör sayısı bir önceki çeyrek döneme göre 1 sektör daha artarak 10'a yükseldi. 8 sanayi kolunun ihracat katkı

oranları ise dördüncü çeyrekte negatif oldu. En yüksek negatif oran 0,13 ile elektronik ve bilgisayar sanayinde gerçekleşti.

İhracat Büyüklüğü sıralamasında 7.348 milyon Dolar'lık ihracat ile motorlu kara taşıtları, İhracat Katkı Değer Büyüklüğü sıralamasında ise 3.482 milyon Dolar'lık ihracat ile giyim eşyası ilk çeyrek verilerine göre birinci sırada yer aldılar. Her iki sektörün de katkı oranı endeksinde artış yapması dikkat çekti.

ARTIŞ, YÜKSEK REKABET GÜCÜNÜ GÖSTERİYOR

Türkiye İhracat Katkı Endeksi 2018 yılı ilk çeyrek verilerini yorumlayan Türkiye Seramik Federasyonu Başkanı Erdem ÇENESİZ; "Türkiye ekonomisinde en önemli sorunların başında ekonominin döviz açığı vermesi geliyor. Döviz açığı ekonominin ve sektörlerin rekabet gücüne bağlı olarak oluşuyor. Ekonominin ve sektörlerin döviz fazlası vermesi hem ihracat yapabilmesi hem de iç pazardaki ihtiyacın yurtiçi üretim ile karşılanmasıyla mümkün. Böylece sektörler net döviz fazlası yaratma imkanı buluyor."

"Türkiye ihracat katkı endeksinin verileri bu itibarla sektörlerin rekabet gücü için de gösterge olmaktadır. 2015-2018 yılı arasında sektörlerin ihracat katkı oranlarındaki gelişmeler aynı zamanda rekabet güçlerindeki gelişmeleri de yansıttırıyor. İnşaat seramikleri 2015-2018 arasında ihracat katkı oranını 20,2 puan ile en çok artıran sektör oldu. Çünkü bizler bunu yaparken hem ihracatı artırdık, hem de iç pazara yönelik ithalatı azalttık. Bu da sektörümüzün bu dönemde rekabet gücünü önemli ölçüde artırdığının göstergesidir. Hem dış pazarlarda rekabet gücümüz arttı, hem de yurtiçinde yabancı rakiplerimiz karşısında rekabet gücümüzü iyileştirdik" dedi.



Maden ihracatında **rekor büyüme** gerçekleşti

Çin'in Türkiye'ye yaptığı en büyük yatırım olan ve 2017 yılını çift haneli büyümeyle kapatan Kumport Limanı, 2018 yılında yeni yatırım planlarıyla büyümeye devam ediyor. Türkiye'nin en büyük üç limanından biri olan Kumport, ihracatçıya yönelik yaptığı çalışmalar ve yatırımlarla ihracata olan desteğini sürdürüyor. Son 2 yılda maden iç dolumlarda 3 kat büyüme gerçekleştirerek Türkiye'nin maden ihracatının büyümesine katkı sağladı.



Kumport
CEO'su
ÖZGÜR SOY

2015 yılında Çin kökenli COSCO, CMHI ve CIC'den oluşan üçlü konsorsiyumun çoğunluk hissesini satın aldığı Kumport Limanı, sunduğu ürün ve hizmetlerle Türk deniz ticaretine ve ihracat rakamlarına katkı sağlamaya devam ediyor. İş hacmini artıran Kumport, yaptığı yatırımlarla deniz ticaretine ve ülke ekonomisine artan hızla destek sağlıyor. 2018 yılında gerçekleştireceği 50 milyon Dolarlık yatırım ile liman operasyonlarını daha da verimli hale getirecek olan Kumport, konteyner elleçleme iş hacmi ile de Türkiye'nin en büyük üç limanından biri olma konumunu güçlendiriyor.

İHRACATA VE İHRACATÇIYA DESTEK

İhracatçıya yönelik yapılan yatırımlara dikkat çeken Kumport CEO'su Özgür Soy; "Jeopolitik konumuyla Türkiye dünya piyasasında çok önemli bir noktada. Ülke olarak yaşadığımız olumsuz durumlar ve küresel piyasalarda gözlemlenen dalgalanmalara rağmen 2017 yılında 7,4 gibi bir büyüme gerçekleştirebilen güçlü bir ekonomiye sahibiz. Elde ettiğimiz bu başarıda ihracat çok önemli bir paya sahip. Kumport olarak biz de ülke ekonomisine katkı sağlamak adına ihracata ve ihracatçıya destek olmaya çalışıyoruz. Son iki yılda limanımızdan ihraç ettiğimiz maden miktarı yüzde 200 artış gösterdi. İhracatçıların iş süreçlerini kolaylaştırdığımız hizmetlerle bu büyümenin hız kaybetmeden devam etmesini hedefliyoruz" dedi.

İHRACATÇI ZAMAN KAZANIYOR

Kumport Limanı'nın son beş yılda yaklaşık 200 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirdiğini sözlerine ekleyen Soy, saha düzenlenmeleri, saha kapasitesi artırılması, kapıların genişletilmesi / yenilenmesi, tüm paydaşları bir araya getiren yeni müşteri hizmetleri binası, depo kapasitelerinin artırılması gibi yatırımlara imza attıklarının altını çizdi. Kumport, ileriye yönelik yatırım pla-

nında ise iskele uzatma ve yeni vinç alım projeleri bulunuyor. İhracatçıya yönelik yaptığı ihracat deposu yatırımıyla parsiyel yüklemelerin oluşturduğu yoğunluğa bir çözüm sunan liman, inşa edilen yeni depo sayesinde, yükler depoya alınarak ihracatçılara modern lojistik hizmeti alma imkanı sağlıyor. Ekipman olmadığı dönemde maden yükleri depoya alınarak mal akışının sürmesi ve lojistik operasyonlarının hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi sağlanıyor.

İHRACAT KUMPORT İLE BÜYÜYOR

Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlayan maden ihracatının potansiyeline değinen Soy; "Dünyada mevcut maden çeşidinin yarısından fazlası Türkiye'de. Bu durum maden ihracatının da büyük derecede önünü açıyor. Dünyaya ihracatını gerçekleştirdiğimiz madenlerin ekonomimize de önemli katkı sağladığını düşünüyoruz. Ancak bu noktada maden ihracatçıların da desteklenmesi ve önünün açılması lazım. Kumport olarak biz maden ihracatı için gerekli yatırımları yapıyoruz. Bugün Madenlerin doldurulduğu en geniş alana sahip olan limanımız, ihracatçının yer kaygısı yaşamamasını sağlıyor" dedi.



AGİAD yönetiminden Zeki Kıvanç'a kutlama

Adana Genç İş Adamları Derneği (AGİAD) Başkanı Halid Milli ve yönetim kurulu üyeleri, görev ve yeniden seçilen Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Zeki Kıvanç'ı kutlayarak gelecek yıl Mayıs ayında yapılacak İş ve Meslek Ödülleri'ne ilişkin bilgilendirdi.

AGİAD Başkanı Halid Milli, Başkan Yardımcısı Ali Can Boğa, Genel Sekreter Cenk Yakın, Sayman Zeynep Madenci ile yönetim kurulu üyeleri Kemal Özçetin ve Vehbi Kapıcıoğlu, yeniden göreve gelen ADASO Başkanı Zeki Kıvanç'ı kutladı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) yönetimine de seçilen Zeki Kıvanç'ın Adana ve ülke ekonomisinin kalkınması için çok önemli bir görev yürüttüğünü vurgulayan AGİAD Başkanı Halid Milli, iş dünya-

sının genç temsilcilerine gösterdiği ilgi ve yakınlık için de teşekkür etti. ADASO Başkanı Zeki Kıvanç'a yeni görevlerinde başarı dileyen AGİAD Başkanı Halid Milli, "AGİAD'ın marka etkinliklerinden birisi olan İş ve Meslek Ödülleri'ni gelecek yıl Mayıs ayında planlıyoruz. Ticaret Odamız, Sanayi Odamız, üniversite rektörlerimizin de doğal üyesi olduğu İş ve Meslek Ödülleri çalışmalarımız başladı. Hem ADASO Başkanlığı'na hem de TOBB yönetimine seçilmenizden dolayı sizi kutlamak hem de İş ve Meslek Ödülleri hakkında bilgilendirmek ve önerilerinizi dinlemek için yanınıza geldik. Görevlerinizde başarılar diliyoruz" dedi. Adana ve Türkiye'nin gelişimi için herkesin elini taşın altına koyması gerektiğini vurgulayan ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ise, bundan sonra da Adana'nın her alanda gelişimi için çaba göstermeye devam edeceğini belirtti.



YETİŞ ÇOCUK!

Atamızın izinde bayramlarıyla yetişen çocuklar, ulusal egemenliği koruyacak, cumhuriyeti yaşatacaklar.

23 NİSAN ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN!
ZEYDAN KARALAR





Karnaval komitesinden teşekkür yemeği

Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı'nın düzenleyicisi olan Nisan'da Adana'da Komitesi, karnavalın resmi destekçilerine teşekkür yemeği verdi.

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar, Çukurova Belediye Başkanı Soner Çetin ve Adana Ticaret Odası Başkanı Atilla Menevşe'nin katıldığı yemekte karnavala ilişkin değerlendirmeler paylaşıldı.

KENTİN TANITIMINA POZİTİF KATKI

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü karnaval ateşinin her yıl biraz daha büyüdüğüne işaret ederek "Adana'nın adını Türkiye'ye duyurmak, kentin pozitif tanıtımına katkı sunmak noktasında son derece önem arz eden Nisan'da Adana'da - Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı, kentin her açıdan vizyonunu değiştirmeye yönelik organizasyonlarının başında geliyor." diye konuştu.

Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar, karnavalın her ırk, dil ve dinden insanı "dostluk ve sevgi" çatısı altında buluşturduğuna vurgu yaparak "Adana halkı olarak, Türkiye ve dünyanın farklı yerlerinden gelecek on binlerce kişiye, Adana ve ülkemizin tüm güzelliklerini bir kez daha sunduk" diye konuştu.



TOYOTA Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su **ALİ HAYDAR BOZKURT**



di ve gelecek yıllarda kurum olarak karnavala destek vermeye devam edeceklerini ekledi.

BOZKURT'TAN TEŞEKKÜR

Komite Başkanı Ali Haydar Bozkurt, karnavalın ilk yıldan itibaren resmi destekçileri olan Adana Valiliği, Adana Büyükşehir Belediyesi, Seyhan Belediyesi, Adana Ticaret Odası'na ve bu yıl destek vermeye başlayan Çukurova Belediyesi'ne, karnavalın her yıl huzur içinde geçmesini sağlayan Adana Emniyet Müdürlüğü'ne, karnavala maddi destek veren sponsor firmala-



Çukurova Belediye Başkanı Soner Çetin, karnavalda eğlencenin yanında kültürel ve sanatsal aktivitelerin kentin sosyo-kültürel zenginliğini gösterdiğini ve Adana'nı markalaşmasına önemli katkıda bulunduğunu ifade etti.

Adana Ticaret Odası Başkanı Atilla Menevşe, karnavalın kent ekonomisine katkısını dile getir-

ra teşekkür etti. Bozkurt, karnavalın bundan böyle sadece Adana için değil, tüm Türkiye için çok önemli bir tanıtım unsuru olması yönünde çalışma başlattıklarını, uluslararası alanda büyümesi ve Adana ekonomisine katkılarının artması için çalışma grupları oluşturmak üzere start verdiklerini sözlerine ekledi.

KOBİGEL fırsatını kaçırmayın

MÜSİAD Adana Şubesi, KOSGEB'in KOBİ-GEL - KOBİ Gelişim Destek Programı'nın yeni destekleri hakkında üyelerini bilgilendirdi. Toplantıda konuşan MÜSİAD Adana Başkanı Burhan Kavak, amacı 'imalat sanayii ve yazılım sektörlerindeki KOBİ'lerin rekabet gücünün geliştirilmesi' olan desteklerden tüm üyelerin yararlanması gerektiğini söyledi.

İllerde rekabet avantajına sahip imalat sanayii ve yazılım sektörlerindeki KOBİ'lerin rekabet gücünün geliştirilmesi amacıyla KOBİ-GEL - KOBİ Gelişim Destek Programı'nı başlatan KOSGEB, yeni bir proje teklif çağrısına çıktı. Yeni teklif çağrısının detaylarını iş dünyası temsilcileriyle bir araya gelerek paylaştı.

mayı sürdüren KOSGEB Adana İl Müdürlüğü de, bu kapsamda Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Adana Şubesi üyelerine bilgilendirme toplantısı düzenledi. KOSGEB Adana İl Müdürü Mücahit Alper Karıcı tarafından yapılan bilgilendirme sunumunda, programın bu çağrısı için toplam bütçenin 700 milyon lira olarak belirlendiği ifade edildi.

500 MİLYON LİRASI İMALAT SANAYİİ SEKTÖRÜNE

Toplantıda konuşan Mücahit Alper Karıcı, toplam destek tutarı içerisinde imalat sanayii işletmelerine toplam 500 milyon liralık, yazılım sektöründeki işletmelere ise toplam 200



milyon liralık destek verileceği bilgini verdi. Karıcı, "Proje sunacak işletmelerin KOSGEB veri tabanına kayıtlı ve aktif olmaları, bilanço usulüne göre defter tutmaları gerekiyor. 2017 yılı KOBİ beyannamesi onaylı olmayan işletmeler başvuru sistemine giriş yapamayacaklar. Orta düşük ve düşük teknoloji imalat sanayii ve yazılım sektörlerindeki KOBİ'lerde 2017 yılı net satış hasılatının en az 300 bin lira ve yıllık ortalama çalışan sayısının en az 3 olması şartı aranacak. Orta yüksek ve yüksek teknoloji imalat sanayii sektörlerindeki işletmelerde yukarıda belirtilen satış hasılatı ve çalışan sayısı dikkate alınmayacak. İşletmelerin proje bütçe tekliflerinin, 2017 yılı net satış hasılatını aşmaması gerekiyor. Başvuru süresi 22 Haziran 2018 tarihinde sona erecek olan projeden, Adana'nın en üst seviyede yararlanacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.





RAMAZAN BAYRAMIMIZ

Mübarek Olsun

Mahmut ÇELİKCAN
Yüreğir Belediye Başkanı
Her İyiniz Aşkla...





Akbulut Geri Dönüşüm'den **iki bin kişilik** iftar yemeği

Adana'da 1960 yılından bu yana plastik geri dönüşüm sektöründe faaliyet yürüten Akbulut Geri Dönüşüm, düzenlediği iftar yemeğinde Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik başta olmak üzere, Adana Valisi, Adana İl Emniyet Müdürü, yerel yöneticiler, iş adamları ve çalışanlar ile bir araya geldi. Kemal Deniz Geri Dönüşüm Sanayi Sitesi'ndeki iftar yemeğinde Akbulut Geri Dönüşüm Genel Müdürü Mustafa Akbulut'un açılış konuşmasından sonra, AB Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik, önemli konulara vurgu yaparak paylaşım, birlik ve beraberlik mesajı verdi.

Adana'da 1960 yılından bu yana plastik geri dönüşüm sektöründe faaliyet yürüten Akbulut Geri Dönüşüm, düzenlediği iftar yemeğinde Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik başta olmak üzere, Adana Valisi, Adana İl Emniyet Müdürü, yerel yöneticiler, iş adamları ve çalışanlar ile bir araya geldi. Kemal Deniz Geri Dönüşüm Sanayi Sitesi'ndeki iftar yemeğinde Akbulut Geri Dönüşüm Genel Müdürü Mustafa Akbulut'un açılış konuşmasından sonra, AB Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik, önemli konulara vurgu yaparak paylaşım, birlik ve beraberlik mesajı verdi.

"TÜRKİYE'DE İKİNCİ SINIF VATANDAŞ YOKTUR"

AB Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik katıldığı iftar programında, "Hiç kimsenin aklının ermediği, hayalini bile kurmadığı yerlerde ha-

vaalanlarımız, fabrikalarımız ve yatırımlarımız var. Terör örgütünün sabotaj faaliyetlerine rağmen yatırımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz. Türkiye'de ikinci sınıf vatandaş yoktur.

Hepimiz birinci sınıfız. Bu ülkede hangi kimlikten olursa olsun, ana dili ne olursa olsun, hepimiz aynı milletin parçasıyız. Birlik, dirlik içerisinde bu çatının altında yaşamamızın onurunu paylaşıyoruz. Hepimizin adları farklı olabilir, ama soyadımız Türkiye Cumhuriyeti'dir.

Huzurumuzu bozan, birlik ve beraberliğimize engel olan terör örgütlerinin her türlüyle mücadelemizi sonuna kadar sürdüreceğiz" dedi. Diğer taraftan Akbulut Geri Dönüşüm Genel Müdürü Mustafa Akbulut başta olmak üzere, Akbulut Yönetim Kurulu Üyeleri Arif Akbulut, İbrahim Akbulut, Hayrettin Akbulut, Yusuf Akbulut ve Şerif Akbulut kardeşler, gelen tüm davetlilerle bire bir ilgilenerek sıcak bir ortamda iftarlarını açtılar.



Akbank Türkiye'nin girişimcilik enerjisini destekliyor!

Dünyanın en kapsamlı girişimcilik ekosistemi paydaş toplantısı olarak kabul edilen Global Girişimcilik Kongresi (GEC18IST) 16 – 19 Nisan tarihleri arasında 170 ülkeden 3.000'den fazla katılımcıyı İstanbul'da ağırladı. Bu yıl Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenen ve ülkemizin girişimcilik gücünün uluslararası sahnede sergilenmesi için büyük bir fırsat yaratan Global Girişimcilik Kongresi'ne (Global Entrepreneurship Congress-GEC) Akbank da destek verdi. Türkiye'nin istikrarlı ve yüksek oranlı büyümesini desteklemeye odaklanan Akbank, dünyanın en kapsamlı girişimcilik ekosistemi paydaş toplantısında yerini aldı.

GİRİŞİMCİLİK RUHU YÜKSEK BİR ÜLKEYİZ

Genç girişimcilik programı CaseCampus, KOBİ'ler için mini MBA programı olarak adlandırılan Akbank Girişimci Geliştirme Programı gibi girişimcilik eğitim programları yürüten Akbank, Kongre kapsamında "girişimcilik eğitimi" konulu bölümü sahiplendi. Bu kapsamda, KOBİ Bankacılığı'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz "Müşteri Odaklı Modeller" konulu panele katıldı. Girişimcilik

programlarının yatırım ya da fon bulma odaklı olmak yerine müşteri ve satış odaklı olması gerektiğinin altı çizilen panelde Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz, "Türkiye girişimcilik potansiyeli ve ruhu çok yüksek bir ülke. Bunda nüfusun büyük bölümünün genç olması da etkili. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014 yılı araştırmasına göre Türkiye'de 3 yıl içinde girişimcilik faaliyetinde bulunmayı hedefleyenlerin oranı yüzde 35. Türkiye'de 18-24 yaş aralığındaki genç girişimcilerin düzeyi 2014'te yüzde 23'e yükseldi. 2017'de bu oranın daha da arttığını tahmin ediyoruz."

KOBİ'lerin hayatlarını kolaylaştırmak, operasyonel süreçlerini azaltarak satış odaklı olmalarına destek olmak için fintechler ile çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Oğuz, "Fintechler, firmaların herhangi bir IT yatırımı yapmadan kullanabileceği pek çok uygulama sunmaya başladılar. Bu uygulamalar hem bir yandan yatırım maliyetlerini azaltırken diğer yandan da işletmelerin daha verimli çalışmasına yardımcı oluyor. Bu alandaki ilk işbirliklerimizi bulut tabanlı ön muhasebe programı Paraşüt ve insan kaynakları yönetimi uygulaması Kolay İK ile gerçekleştirdik. Her iki uygulamada

KOBİ
Bankacılığı'ndan
sorumlu Genel
Müdür
Yardımcısı
**BÜLENT
OĞUZ**



da Akbank Direkt entegrasyonu sayesinde KOBİ'ler Akbank hesaplarından yaptıkları işlemleri kolayca takip edip muhasebeleştirebiliyorlar. Endeavor ile beraber destek vermekten gurur duyduğumuz genç girişimcilik programımız CaseCampus ile Vaka Çalışmaları Programı'nda her biri Türk girişimcilik ekosisteminde önemli başarılarla imza atmış girişimcilerin bugüne kadar yaşadıkları süreçler, zorluklar, başarılar ve mücadeleleri genç adaylarla paylaşıyor" diye ekledi. Bülent Oğuz, şu ana kadar CaseCampus'ten mezun 305 gençten 45'inin kendi şirketini kurarak girişimcilik yolunda en önemli adımlardan birini attığını da paylaştı.



23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız

Kutlu Olsun



"Çocuk Değil, Geleceksin"



Mahmut ÇELİKCAN
Yüreğir Belediye Başkanı
Her İsimiz Aşkla...



Demirdağ: Güneş enerjisi sektörü büyürse, Türkiye daha hızlı gelişir

Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği'nin (GENSED) Yönetim Kurulu Başkanı seçilen Halil Demirdağ, "Güneş enerjisi sektörü ne kadar büyürse, ekonomimiz de o kadar hızlı büyür. Bu büyük fırsatı kaçırmayalım. Hep birlikte güneşin ekonomimizi canlandırması için çalışalım" dedi.



GENSED
Yönetim Kurulu
Başkanı **HALİL
DEMİRDAĞ**

Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği'nin (GENSED) Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlenen Halil Demirdağ, ilk açıklamasında Türkiye'nin güneş enerjisi alanındaki potansiyeline dikkat çekti. Güneş enerjisi sektörünün önemli yatırımcılarından Smart Energy'nin Yönetim Kurulu Başkanı olan Demirdağ, GENSED olarak sektörün gelişiminde önemli bir rol üstleneceklerini vurgularken, "Cari açıktan istihdama kadar pek çok olumlu yansıması olan bu potansiyelin değerlendirilmesi için çalışacağız. Çünkü güneş sanayisi ne kadar büyürse, Türkiye ekonomisi de o kadar hızlı gelişir" dedi.

BU TEKNOLOJİYE DEĞER VERİLMELİ

GENSED'in 24 Mayıs'ta gerçekleşen 5'inci Olağan Genel Kurul Toplantısı'nın ardından bir değerlendirme yapan Halil Demirdağ, önceki başkan Prof. Dr. Şener Oktik ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ederek, yeni döneme ilişkin hedeflerini paylaştı. Güneş enerjisi alanında Türkiye'nin değerlendirilmeyi bekleyen çok büyük bir potansiyeli olduğuna dikkat çeken Demirdağ, güneş enerjisi sanayicilerini bir araya getiren GENSED'in bu potansiyelin değerlendirilmesi için önemli katkılarda bulunacağını dile getirdi. Demirdağ, sözlerine şöyle devam etti:

"Türkiye'de güneş enerjisi alanında yatırım yapan sanayiciler olarak bizim ülkemizin geleceği için çok önemli bir misyonumuz var. Eğer ülkemiz güneş enerjisi alanındaki şansını daha iyi kullanırsa kaynaklarımızın yurtdışına çıkması önlenilecek ve cari açık gelecek nesillerin sırtına yük olmaktan çıkacaktır. Kurulan her 10 MW'lık güneş enerjisi santrali yıllık 1 milyon dolar değerinde petrol ve doğalgaz karşılığı elektrik üretimine eşit. Panellerin 30 yıla kadar ömrü olduğu düşünülürse bu rakam 30 milyon dolara ulaşıyor. Bu yıl 5 bin MW'dan fazla güneş enerjisi santralinin devreye girmesi, 500 milyon dolar değerindeki elektriğin doğal bir kaynak olan güneşten üretilmiş olması anlamına geliyor. Üstelik, gökyüzünü görebildiğimiz her yerde elektrik üretebilen güneş enerjisi teknolojisi-ne yatırım yapmak yeraltındaki kaynakları aramaktan ve değerlendirmekten çok daha az maliyetli. Güneş enerjisi teknolojilerine verilecek destek, ekonomimizin en zayıf halkası olan cari açık sorunun çözülmesine katkı sağlayacak ve milli enerji politikalarının güçlenmesine yardımcı olacaktır. Temiz enerji demek, doğalgaz ve kömürde dışa bağımlılığımızın azalması ve böylece ekonomimizin katlanarak gelişmesi demek. Bu büyük fırsatı kaçırmayalım ve hep beraber güneşin ekonomimizi canlandırması için çalışalım."





MEGA "Çözüm Ortakınız"

ÇUKUROVA

Kargo ve Lojistik Hizmetleri

destek@cukurovakargo.com.tr

**TÜRKİYE'NİN
HER NOKTASINA
YURT İÇİ
TAŞIMACILIKTA
KAMYON-TIR
TEDARİĞİ**

ADANA NAK. SİT:
0.322 445 31 70 - 71
MERSİN NAK. SİT:
0.324 221 86 35 - 36

**MEGA
Çukurova Kargo** ile
Türkiye'nin her noktasına
ulaşım imkanı

MEGA ÇUKUROVA KARGO VE LOJİSTİK HİZMETLERİ

Haydaroğlu Mh. 328 Sk. Yalçın İş Merkezi D Blok. No: 36/3 Yüreğir / ADANA

Doğu Sevkiyat 0.322 311 33 29 (pbx)

Batı Sevkiyat 0.322 435 79 03 - 0.322 435 93 06 - 0.322 431 45 95

www.cukurovakargo.com.tr

info@cukurovakargo.com.tr

**İstanbul-Adana
Adana-İstanbul
16 SAATTE
Express Servis**





Amacımız *hayatı* *bayram* *etmek!*



*Daha güzel bir Seyhan'da
her günü bayram tadında
yaşamamız için çalışıyoruz.*

*Ramazan Bayramımız
kutlu olsun!*
ZEYDAN KARALAR



SEYHAN
BELEDİYESİ

