



kobi gündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 10

SAYI: 62

KASIM-ARALIK 2020

POLEKS DRY

2020 yılında 22'DE
173 tahıl kurutma
tesisine imzasını attı



Metçağ Makine
Proje Müdürü
ÇAĞLAR POLAT

Cumhurbaşkanı
Erdoğan, MÜSiAD
EXPO 2020'yi
ziyaret etti
6'DA

Balparmak'ın
40. yıl ciro hedefi
350 milyon TL
10'DA

ÜNALLAR Makine

48 yıllık tecrübesiyle
sektörde büyümeye
devam ediyor 8'DE



Ünallar Makine LTD.
Genel Müdürü
MURAT OKUR

Dünya Gıda Günü:
"Güvenli Gıda,
Güvenli Gelecek"
14'TE

Renault
Grubu'ndan yeni
elektrikli vizyon
16'DA

FATİH RULMAN

SANAYİ sektöründe
tecrübesini
konuşturuyor 12'DE



MUSTAFA DARA

ABDULKADİR DARA

Üçay Mühendislik'in
2021 hedefi
30 bin Daikin kombi
18'DE

Şirketlerin
tedarikçi seçiminde
dikkat ettiği
6 önemli husus
20'DE

Yüksek Kapasite
Tahıl Kurutma Makinesi
Powerful Grain Dryers
Мощные Зерносушилки

Kaliteli Servis
Quality Services
Качественное Обслуживание

Uygun Fiyat
Reasonable Price
Приемлемые цены

POLEKS DRY
tahıl kurutma makinesi / grain dryers

FOR QUALITY GRAINS, POLEKS DRY



Metçağ
Makine İmalat

İnş. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti.

T.: +90 322 429 11 12

F.: +90 322 429 10 12

G.: +90 541 640 29 73

poleksdry.com

info@poleksdry.com

/poleksdry

Yeşiloba Mahallesi 46267 Sokak
No: 18 Seyhan/Adana



apaydın rezistans®

Isı Elektrik San. Tic. Ltd. Şti.

Heating Technology

SERAMİK YALITIMLI KELEPÇE REZİSTANSLAR

Ceramic Insulated Band Heaters



MİKA YALITIMLI KELEPÇE REZİSTANSLAR

Mica Insulated Band Heaters



HAVA SOĞUTMALI KABİNLİ REZİSTANSLAR

Air-Cooled Band Heaters With Cabinet



MİKA VE SERAMİK YALITIMLI DÜZ PLAKA-REZİSTANSLAR

Mica and Ceramic Insulated Flat Plate Heaters



FİŞEK REZİSTANSLAR

Cartridge Heaters



SICAK YOLLUK REZİSTANSLAR

Hot Runner Coil Heaters



YANMAZ KABLO VE MAKARONLAR

Fireproof Cable and Sheath Cable



BORU TİP REZİSTANSLAR

Pipe Type Heaters



TERMOKUPLAR

Thermocouples



ISI KONTROL CİHAZLARI

Temperature Control Devices



LEISTER®

BÖLGE BAYİİ



www.apaydinrezistans.com

info@apaydinrezistans.com

(0322) 351 94 62 - 359 42 84

(0322) 351 38 85

Yeni Metal Sanayi Sitesi Yeşiloba Mah. 13. Blok 46117 Sokak No:19/A Seyhan/ADANA



Ülkemizin kurucusu,
ulu önder **Gazi**
Mustafa
Kemal
Atatürk'ün
vefatının
92. yıl dönümünde
saygı, sevgi ve
şükranlarımızı sunarız.

*Bize emanet ettiği
bu cennet vatan için
Ata'mıza her daim
minnettarız.*

1881 - 193∞

Metçağ
Makine İmalat
İnş. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Yeşiloba Mahallesi 46267 Sokak No: 18 Seyhan/ADANA

T.: +90 322 429 11 12 **F.:** + 90 322 429 10 12 **G.:** +90 541 640 29 73

www.poleksdry.com

info@poleksdry.com

[f /poleksdry](https://www.facebook.com/poleksdry)



KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

kobigundem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ
YIL: 10 SAYI: 62
KASIM - ARALIK 2020

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
tugruncet@hotmail.com

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

Yayın Danışma Kurulu:
Çağlar POLAT - Metçağ Makine Ltd. Şti.
Gökhan YOLDAŞ - Feydaş Makine Ltd. Şti.
Mehmet YILMAZ - YIL-KİM Kimya Ltd. Şti.
Cemal NURHAKLI - GÜR-SU Plastik Ltd. Şti.
Ali Fethi APAYDIN - Apaydın Rezistans Ltd. Şti.

Hukuk Danışmanı:
Gamze APAYDIN
+90 542 210 71 38

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

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

Baskı Tarihi: 04.12.2020

Yaygın, süreli yayın.

*Hayati
Çetinkaya*

Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com



KOBİGÜNDEM'in değerli takipçileri,

2020 yılına girerken karşılaştığımız salgınla, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yeni bir süreç başladı. COVID-19 pandemi sürecini yaşıyoruz, yaşamaktayız. Hiç kuşkusuz sıkıntılı günlerden geçmekteyiz. Böylesine sosyal sorumluluk gerektiren ve tüm zorluklarına rağmen yaşadığımız bu süreçte, üretimi ve ekonomiyi ön planda tutan tüm kahraman sanayici ve iş adamlarımızı içtenlikle kutlarız. Bu çerçevede ekonominin çarklarının dönmesi ve var olan yaşamın devam etmesi, bölgemiz ve ülkemiz açısından büyük bir öneme sahip. O nedenle üretimlerine koşulsuz bir şekilde devam eden sanayicilerimizin ve KOBİ'lerimizin bu çabaları herkese güç katmaktadır.

Bizler de KOBİGÜNDEM Dergisi olarak, bölgemizde faaliyet gösteren bu işletmelerimizle, çalışmalarımızı özenle sürdürmekteyiz. Pandemi sürecine uygun, sosyal mesafe, maske ve temizlik kurallarına en yüksek seviyede dikkat ederek yürüttüğümüz çalışmalarımızın ardından, yeni sayımızla sizlerle.

Özellikle bu süreçte bizlerden katkılarını esirgemeyen bölgemizde faaliyet gösteren tüm üretici firmalara teşekkürlerimizi sunarız. 2015 yılından bu yana karşılıklı iş birliğimiz olan ve aynı zamanda dergimizin yayın danışma kurulunda yer alan Metçağ Makine Ltd. Proje Müdürü Çağlar Polat'a ayrıca teşekkür ve şükranlarımızı sunarız. Desteklerini bizden hiçbir zaman esirgemeyen Metçağ Makine LTD., POLEKS DRY markasıyla 2020 yılı içerisinde dünya genelinde 173 tahlul kurutma tesisini çiftçilerin hizmetine sundu. Metçağ Makine'nin sektöründeki bu başarısı tabi ki bizleri de son derece onurlandırıyor. Firma, 35'ten fazla ülkede hayata geçirdiği bu projelerle birlikte, bir dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Adana'da üretilen bölge ve ülke ekonomisine katma değer yaratan Metçağ Makine LTD. yönetimi başta olmak üzere, tüm personellerine işlerinde başarılar ve kolaylıklar dileriz.

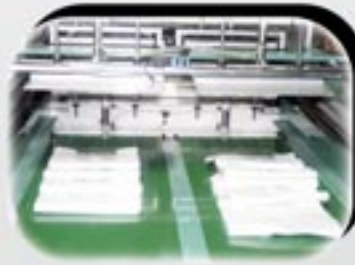
Yine bu sayımızda, rulmancılık sektöründe binlerce ürün çeşidiyle faaliyet gösteren FATİH RULMAN, uzun yıllara dayanan deneyimle çalışmalarını sürdürüyor. "Kalite, tedarikle başlar" diyen İşletme Müdürü Mustafa Dara ve Abdulkadir Dara kardeşlerin yönetiminde bu prensiple üretim yapan firma, sektörde rulmancılık ve tarım sektörüne yönelik yedek parça hizmetleriyle bölgede dikkat çekiyor.

Öte yandan, hidrolik pnömatik sektöründe yaklaşık yarım asırlık bir öz geçmişi sahip olan ÜNALLAR MAKİNA, son dönemde yaptığı makine imalatlarıyla birlikte sektöründe büyüme gösteriyor. İşletme, hidrolik pnömatik sistemlerinin yanı sıra, pek çok sektörde kullanılan muhtelif makine imalatlarıyla da faaliyet alanını genişletmeyi başarıyor.



Tüm bu gelişmelerle birlikte hazırlamış olduğumuz yeni sayımızı sizlerle paylaşıyoruz. 2020 yılı Kasım/Aralık sayısı olan KOBİGÜNDEM Dergisi'nin 62. sayısını, zorlu bir süreçten geçtiğimiz bu zamanlarda, siz değerli takipçilerimizle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

2020 yılını geride bırakmaya sayılı günler kalmışken, şimdiden 2021 yılının en başta sağlık getirmesini temenni ediyoruz. Bu umut ve dileklerimizle hepimize sağlıklı günler dileriz.



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



Cumhurbaşkanı Erdoğan, MÜSİAD EXPO 2020'yi ziyaret etti

Bu yıl 'Küresel Ticaret Burada' sloganıyla gerçekleştirilen MÜSİAD EXPO 2020, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ağırladı. Türkiye'nin ilk hibrit fuarı olma özelliğine sahip olan MÜSİAD EXPO hakkında detaylı bilgi alan Erdoğan, yaptığı konuşmada fuarın ülke ekonomisi için önemine değindi.

Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD)'ın iki yılda bir düzenlediği Uluslararası Ekonomi, Finans ve Ticaret Zirvesi MÜSİAD EXPO, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 10 salonda 70 bin metrekarelik alanda gerçekleştirildi. Bu yıl 'Küresel Ticaret Burada' sloganıyla gerçekleştirilen MÜSİAD EXPO 2020 Ticaret Fuarı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ağırladı. Türkiye'nin ilk hibrit fuarı olma özelliğine sahip olan fuarı ziyaret eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, fuarla ilgili bilgi aldı.

"BU SÜRECİ FIRSATA DÖNÜŞTÜRMEKTE KARARLIYIZ"

Temizlik, maske, mesafe kuralına uygun olarak yapılan hibrit fuarın; üretimin, ticaretin, ihracatın, istihdamın aksamadan yürümesi açısından önemine vurgu yapan Erdoğan, şartları en doğru şekilde değerlendirerek bu süreci fırsata dönüştürmekte kararlı olduklarının altını çizdi.

Erdoğan ziyareti sırasında yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Dünyanın en gelişmiş ülkelerinin dahi salgınla mücadelede Türkiye pozitif yönde ayrılarak alt yapısının gücünü ortaya koymuştur. Ekonomide her kesime destekler sunarak, imkanları seferber ederek, üretimi, ihracatı, ticareti ve istihdamı ayakta tutmaya çalışıyoruz. Bu amaçla yola çıkan herkesin yanında olacağız. Bu noktada MÜSİAD'ın kurduğu Karz-ı Hasen fonu kanalıyla zor durumdaki üyelerini desteklemesinden memnuniyet duyduk."

"İNANAN HERKESE BU YOLDA YÜRÜMEYE HAZIRIZ"

Yerli ve uluslararası girişimcileri harekete geçirecek, üretim ve istihdamda kalıcı sonuçlar doğuracak yatırımların hızlanmasını temin edeceklerinin altını çizen Erdoğan, "Biz Türkiye'nin gücüne, potansiyeline, geleceğine inanan herkesle birlikte bu yolda yürümeye hazırız" diye konuştu. Erdoğan, MÜSİAD EXPO'da yaptığı konuşmada hem ekonomi politikaları tahkim edecek hem demokrasi ve özgürlüklerin çitasını yükseltecek hem de milletin günlük hayatında rahatlamayı sağlayacak hazırlıklar içinde olduklarının da bilgisini verdi.

KAAN: BAŞLATTIĞINIZ SEFERBERLİKTE TUM İMKAN VE GÜCÜMÜZLE VARIZ

"Pandemi sürecinin halen etkinliğini koruduğu bu günlerde bile, ülkemiz ekonomisinin ticaret ve yatırım alanlarındaki iletişim dili ve köprüsü olmak adına düzenlediğimiz EXPO, bu yıl sadece pandemi dönemindeki en geniş katılımlı fuar olarak değil; aynı zamanda pek çok ilki gerçekleştirerek de güçlü marka imajını sağlamlaştırdı" diyen MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ise, konuşmasını şunları söyledi:

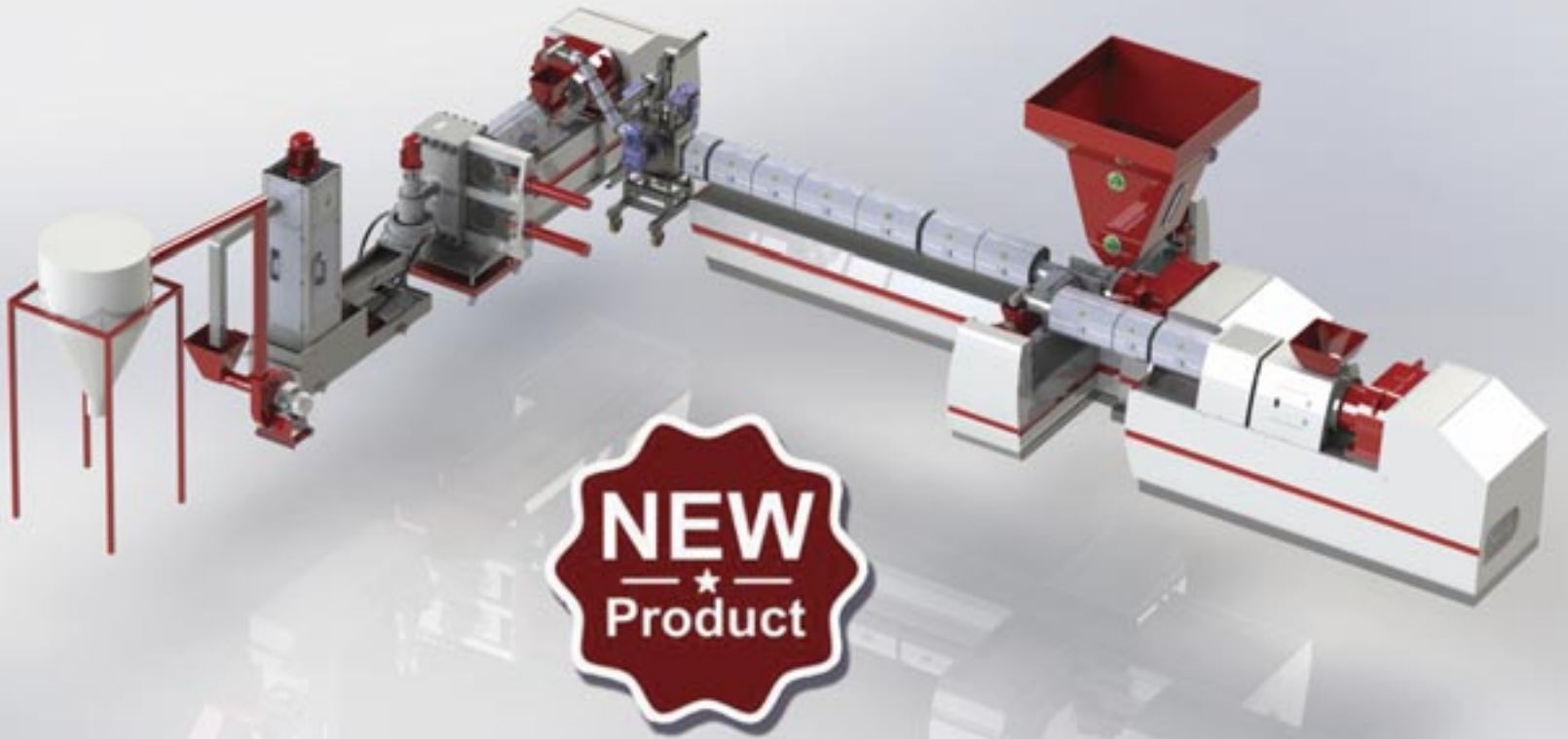
Venezuela'dan Özbekistan'a, Endonezya'dan Almanya'ya kadar pek çok ülkeden stantlı katılımın sağlandığı fuarımızda; Avrupa, Asya-Pasifik, Avrasya, Afrika ve MENA ülkelerinden yoğun talebin olması, ülkemizin yeni dönem yatırım politikalarına destek vermek adına bizleri yüreklendiriyor. 125 ülkeden 15 bine yakın ziyaretçinin fiziki ve sanal ortamda da milyonlarca katılımcının ziyaretleri gerçekleşiyor, üretim-ticaret-yatırım ve istihdam adına milli makro politikalarımızı tazelediğimiz şu günlerde, çorbada bizim de tuzumuzun bulunması adına bizleri mutlu ediyor."



33.yıl



ÜÇLÜ KOMPAKT EKSTRÜDER SİSTEMİ TRIPLE COMPACT EXTRUDER SYSTEM



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





ÜNALLAR Makine yaklaşık yarım asırlık tecrübesiyle sektörde büyümeye devam ediyor

Hidrolik pnömatik sistemleri ve çeşitli makine imalatlarıyla sektörde 48'inci yılını geride bırakan Ünallar Makina LTD. sektörde tecrübesiyle ön plana çıkıyor.

Adana'da hidrolik pnömatik sistemleriyle 1973 yılında Ünal Okur tarafından Ünal Torna olarak ticari faaliyetlerine başlayan işletme, sektörde 48 yılını geride bırakarak faaliyetlerine devam ediyor. Süreç içerisinde 2005 yılından itibaren ikinci kuşak olan Murat Okur tarafından faaliyetlerine devam eden işletme 2017 yılı ocak ayı içerisinde şirketleşmenin ilk adımlarını ata-

rak, Adana Metal Sanayi Sitesi'ndeki işletmesinde Ünallar Makine Hidrolik Pnömatik İmalat İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. olarak faaliyetlerini bir üst aşmaya çıkardı. Komple hidrolik-pnömatik sistemlerinin yanı sıra, çeşitli makine imalatlarını da kendi bünyesinde üretmeye başlayan firma, sektörde 48 yıllık bir deneyim ile faaliyet gösteriyor.

SEKTÖRDE 48'İNCİ YILI GERİDE BIRAKTI

Yaklaşık yarım asırdan bu yana hidrolik pnömatik sistemleri, yedek parça ve teknik servis hizmetleriyle sektörde 48 yılı geride bıraktıklarını belirten Ünallar Makine LTD. Genel Müdürü Murat Okur, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. 1973 yılından bu yana sektörde faaliyet gösterdiklerini söyleyen Murat Okur, "Babadan ikinci kuşağa geçen bir süreçten geliyoruz. Babam Ünal Okur tarafından başlatılan bu süreci biz de ikinci kuşak olarak devam ettiriyoruz. Tabi uzun yılların getirmiş olduğu deneyim ve tecrübelerin yanı sıra, önemli değerlerimizi de kaybetmenin üzüntüsü içerisindeyiz. Bu çerçevede yakın dönem içerisinde kalp krizi nedeniyle babam Ünal Okur hakkın rahmetine kavuştu. Bu süreçte bizleri yalnız bırakmayan, maddi manevi tüm desteklerini bizden esirgemeyen dostlarımıza ve iş adamlarımıza en içten teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunuyorum. İyi ki varlar, böylesine zor günlerde yanımızda olmaları bize güç kattı" dedi.



Ünallar
Makine LTD.
Genel Müdürü
MURAT OKUR



PEK ÇOK SEKTÖRE HİTAP EDİYOR

Ağır sanayi grupları başta olmak üzere çimento, makine sanayi, iş makineleri, tekstil, hurda ve geri dönüşüm makineleri imalatı yapan firmalar olmak üzere pek çok sektöre hitap ettiklerini vurgulayan Murat Okur, açıklamalarına devamla, "Hidrolik güç ünitesi, hidrolik silindirler, kauçuk pres makineleri, yatay ve dikey hurda presi makineleri, hidrolik yük asansörleri, lastik granül hattı ve muhtelif makine imalatlarımızla pek çok sektöre hitap etmekteyiz. Ayrıca bakım onarım işleri ve teknik servis hizmetlerini de kendi bünyemizde yaparak müşterilerimize en doğru şekilde hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Bu çerçevede imalat programımızı özetlersek, kauçuk zemin kaplama makinesi, kauçuk merdiven kaplama makinesi, fırın köprüsü, pres makineleri, baraj açma ve kapama üniteleri, hidrolik silindirler, hidrolik blok tasarım ve imatları, paketleme tartım bunkerleri, çatık kompresörü, rulo ve miller, hidrolik yük asansörleri, lastik granül hattı ve çimento spekülörleri olmak üzere ve diğer pek çok muhtelif imatlarımızla birlikte geniş bir üretim programına sahip bulunmaktayız" dedi.



2020'DE CİROSUNU DÖRT KAT ARTIRDI

2019 yılına oranla 2020 yılında cirolarını dört kat artırdıklarını da ifade eden Murat Okur, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "2019 yılı ciromuza oranla 2020'de ciromuzu dört kat artırdık. Tüm dünyada yaşanan COVID-19'a rağmen tedbirlerimizi alarak üretimimize devam ettik. Bu çerçevede 2020'de muhtelif üretimlerimizin yanı sıra 120 adet plastik kauçuk zemin kaplama makinesi üretimi gerçekleştirdik. Bu da mevcut pazarımızı genişletmiş oldu. Yine 2020 yılı içerisinde 3 adet lastik granül tesisi üretimini tamamlayarak müşterilerimizin hizmetine sunmuş olduk. Ayrıca ihracat yapmış olduğumuz ülkelere Özbekistan'ı dahil ettik. Bu gelişmelerle 2020 yılını verimli kapadığımızı düşünüyoruz. Bu vesileyle 2021 yılının en başta sağlıklı günler getirmesini ve üretime olan katkılarımızı devam ettirme yönünde bize güç katmasını arzu etmekteyim."





Altıparmak Gıda
Yönetim Kurulu Başkanı
ÖZEN ALTIPARMAK

Balparmak'ın 40. yıl ciro hedefi 350 milyon TL

Balparmak, 40. kuruluş yıldönümü kapsamında "Dünyaya faydalı 40 yıl" mottosuyla online bir toplantı düzenledi. Toplantıda konuşan Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, "Şu anda yüzde 51'lik pazar payımızla markalı bal pazarının gelişimine öncülük ediyoruz.

40'uncu yılımız olan 2020'de hedefimiz ciroda 350 milyon TL rakamını yakalamak. Uzun dönem hedefimiz ise Türkiye'nin ilk markalı balı Balparmak'ı dünyadaki bal markaları arasında ilk sıraya taşımak" dedi.

Kurulduğu günden bu yana doğal, sağlıklı ve analiz edilmiş balları sofralara taşıyan Balparmak, 40'uncü kuruluş yıldönümü nedeniyle Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak ev sahipliğinde online bir basın buluşması gerçekleştirdi. "Dünyaya faydalı 40 yıl" mottosuyla düzenlenen toplantıda Altıparmak, dünyanın en mucizevi besini olan balın ve arı ürünlerinin doğallığını ve saflığını koruyarak hak ettiği en yüksek değere çıkarmak misyonuyla çalıştıklarını belirterek geleceğe dair vizyonlarını da paylaştı.

"2019 YILINDA YÜZDE 30 BÜYÜDÜK"

Balparmak'ın Türkiye'nin ilk markalı balı olduğunun altını çizen Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, 1989 yılından bu yana Türkiye'nin lider bal markası olduklarını belirtti. Bugün Balparmak'ın yüzde 51'lik pazar payına sahip olduğunu söyle-

yen Altıparmak, "2019 yılında ciroda 300 milyon TL, ihracatta ise 2.3 milyon dolar rakamını yakaladık, yüzde 30 büyüdük. 40'uncü yılımız olan 2020 hedefimiz ise ciroda 350 milyon TL rakamını yakalamak. Ayrıca pazar liderliğimizi korumak, ihracat hacmimizi artırmak ve bal ve arı ürünleri alanında bilir kurum olmak da diğer önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Uzun dönem hedefimiz ise Türkiye'nin ilk markalı balı Balparmak'ı dünyadaki bal markaları arasında ilk sırada taşımak" dedi.

Balparmak markasının kurulduğu ilk günden bu yana her zaman güven ve kaliteyle yan yana anıldığını söyleyen Altıparmak, "40 yıldır memleket ballarını gıda güvenliği ve hijyeni kapsamında özenle seçiyoruz. Bizim için gıda güvenliği ve hijyeni hem işimiz hem gücümüz hem de sorumluluğumuz, en önemli misyonumuz da ne olursa olsun sofralara doğal ve sağlıklı balı ulaştırmak" dedi.

İHRACATTA HEDEF 3 MİLYON DOLAR

Balparmak'ın Türkiye'nin en büyük markalı bal ihracatçısı konumunda yer aldığının altını çizen Altıparmak, ihracata ilişkin şunları söyledi: "Geçen yıl ihracatta 2.3 milyon dolar rakamlarını yakalamıştık. Bu yıl pandemi sürecine rağmen çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik, ihracatta hedefimiz olan 3 milyon dolar rakamını yakalayacağımıza inanıyoruz. 1994 yılından bu yana Almanya, Avusturya, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, Çin, Azerbaycan, Singapur, Japonya gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. Çam ve çiçek ballarımızın yanı sıra ApiteraZen, ApiteraUp ve ApiteraMind, Katla Balla ve BallıMix ürünlerimizi yurtdışında da tüketicilerle buluşturuyoruz. Avrupa'da lokal ve gurme ürünler satan marketlerin yanı sıra artık zincir marketlerin raflarında da yer alıyoruz. Önümüzdeki dönemde özellikle katma değerli ve fonksiyonel ürünlerimizle Ortadoğu ve Kuzey Amerika gibi yeni pazarlara girmeyi, Avrupa ülkelerindeki ulusal market zincirlerinde varlığımızı koruyarak yaygınlaşmayı hedefliyoruz."



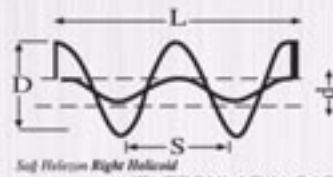
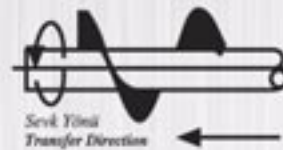


ÇELİK HELEZON

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



D	S	d	D	S	d
Dış Çap mm.	Heliks mm.	İç Çap mm.	Dış Çap mm.	Heliks 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	380	380	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	165x165	180x180	200x200	220x220	220x220
80 Rpm	→	1.290	2.250	4.350	5.790	7.520	10.320	13.730	15.690
100 Rpm	→	1.610	3.150	5.400	7.240	9.400	12.900	17.160	19.610
125 Rpm	→	2.020	3.940	6.800	9.050	11.750	16.120	21.460	24.520

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	250x250	270x270	300x300	330x330	350x350	380x380	400x400
80 Rpm	→	1.290	2.250	4.350	5.790	7.520	10.320	13.730
100 Rpm	→	1.610	3.150	5.400	7.240	9.400	12.900	17.160
125 Rpm	→	2.020	3.940	6.800	9.050	11.750	16.120	21.460

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



FATİH RULMAN SANAYİ

sektörde tecrübesini konuşturuyor

Uzun yıllardan bu yana imalat sanayi gruplarına rulman ve yedek parça tedarikçisi olarak hizmet veren işletme, sektördeki tecrübesiyle birlikte, bölgede ilerleme gösteriyor.

1 990 yılından bu yana rulmancılık sektöründe faaliyet yürüten FATİH RULMAN, 2014 yılında Adana Metal Sanayi Sitesi'ndeki işletmesiyle sektördeki faaliyetlerine devam ediyor. Babadan oğullarına geçen bir öz geçmişi sahip olan FATİH RULMAN Sanayi, geldiği aşamada dünyaca tanınmış markaların binlerce ürün çeşidiyle faaliyetlerini sürdürüyor. Baba Mahmut Dara öncülüğünde ikinci kuşak olan Mustafa Dara ve Abdulkadir Dara kardeşler yönetiminde çalışmalarını sürdüren işletme, rulmancılık sektöründe ka-

litesini ön plana çıkarıyor. Tarım sektörüne yönelik yedek parça hizmetleriyle birlikte, bölgede dikkat çekiyor.

BİNLERCE ÜRÜN ÇEŞİDİ

Rulmancılık sektöründe binlerce ürün çeşidiyle hizmet verdiklerini ifade eden FATİH RULMAN Sanayi İşletme Müdürü Mustafa Dara, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Rulmancılık sektöründe babadan oğullara geçen bir süreçten geliyoruz. Uzun yılların vermiş olduğu bir deneyim ile sektörde faaliyet göstermekteyiz. Bu da sektörde işletmemizi bir adım öne taşıyor. Dolayısıyla müşterilerimizden gelen tüm talepleri kendi bünyemizde karşılayabiliyoruz. Rulmancılık ile ilgili geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Binlerce ürün stoklarımızın yanı sıra, teknik



ABDULKADİR DARA

MUSTAFA DARA





bir ekiple çalışmalarımızı yürüterek müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye özen gösteriyoruz" dedi.

DÜNYACA TANINMIŞ MARKALARLA HİZMET VERİYOR

Sektörde tanınmış markaların ürün gruplarıyla hizmet verdiklerini söyleyen Mustafa Dara, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Kalite tedarikle başlar. Bu prensiple sektörde faaliyet gösteriyoruz. Dolayısıyla rulmancılık sektöründe dünyaca tanınmış pek çok markanın ürün gruplarıyla müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Bünyemizde başlıca FAG, SKF, TIMKEN, ORS, KOYO, NTN ve NSK gibi pek çok dünyaca tanınmış markaların ürün gruplarıyla en kaliteli hizmeti vermeye çalışıyoruz. İşletmemizde bulunan binlerce ürün çeşitlerimizle birlikte Adana başta olmak üzere Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgeleri de dahil olmak üzere, geniş bir kesime hizmet vermekteyiz. Bu açıdan rulmancılık sektöründe bölgemizin en büyük tedarikçi işletmesi olmayı amaçlıyoruz."

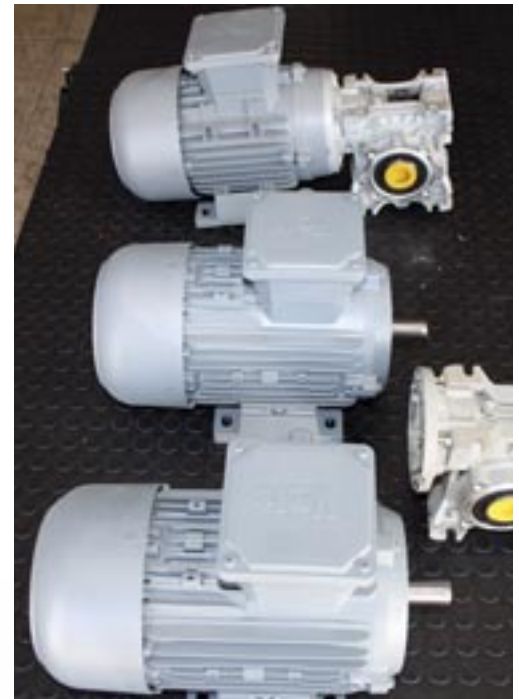
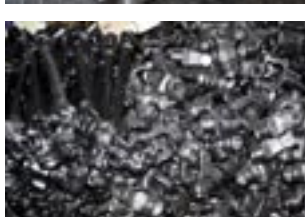
İMALAT SANAYİ GRUPLARINA HİTAP EDİYOR

Rulmancılık sektöründe imalat sanayi gruplarının tamamına hitap ettiklerini ifade eden Mustafa Dara, imalat sanayi gruplarının yanı sıra, tekstil ve büyük sanayi grupları da dahil geniş bir kesime hitap ettiklerini belirtti. Mustafa Dara, "Özellikle müşteri gruplarımız içerisinde makine imalatı yapan büyük ölçekli işletmeler bulunuyor. Tabi ki rulmancılık sektöründe bizi tercih eden bu işletmelerle çalışmak bizim için onur teşkil etmektedir. Bu çerçevede işimizi en doğru şekilde yapmak en temel koşulumuzdur. İşletmemizde başlıca rulman, kayış, kasnak, güç aktarım ürünleri ve makine yedek parçaları olmak üzere, binlerce çeşit ürün stoklarımızla müşterilerimize hizmet veriyoruz" dedi.

TARIM SEKTÖRÜNE DE HİZMET VERİYOR

Yaklaşık 20 yıldan bu yana tarım sektörüne yönelik de yedek parça satışı yaptıklarını vurgulayan Mustafa Dara, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "20 yıldan bu yana tarım

sektörüne de hizmet vermekteyiz. Traktör yedek parçaları başta olmak üzere zirai şaftlar ve pulluk bıçakları gibi, tarımla ilgili yine pek çok yedek parça satışlarını kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Tarım sektörüne yönelik bu hizmetlerimizle Akdeniz Bölgesi, Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgeleri ve yine kısmen İç Anadolu Bölgesi olmak üzere geniş bir müşteri ağıımız bulunmaktadır. Geldiğimiz aşamada işletmemizde binlerce çeşit rulman stoklarımız ve tarım sektörüne yönelik ürün çeşitlerimizle birlikte imalat sektörleri ve tarım sektörüne olan hizmetlerimizi en doğru biçimde sürdürmekteyiz. Müşteri ihtiyaçlarını gidermek en büyük kalitemizdir. O nedenle kalite, tedarikle başlar diyoruz. Bu çerçevede önümüzdeki dönemde yapacağımız yeni yatırımlarımızla birlikte kendi markamızı oluşturmak en büyük hedeflerimizden. Özellikle rulmancılıkta, bünyemizde üretime geçiş yaparak sektörde faaliyetlerimizi bir üst aşamaya taşımayı amaçlıyoruz. Tüm bu faaliyetlerimizle birlikte çalışma alanlarımızı genişleterek, FATİH RULMAN olarak müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunmaya devam edeceğiz."





Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı, Dünya Gıda Günü'nde sürdürülebilir tarımın ve gıdanın önemini vurguladı:

GÜVENLİ GIDA, GÜVENLİ GELECEK

Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) 75. yılı ile birlikte kutlanan 16 Ekim Dünya Gıda Günü'nde sürdürülebilirliğin ve üretimin önemine dikkat çekti.

Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) 75. yılı ile birlikte kutlanan 16 Ekim Dünya Gıda Günü'nde sürdürülebilir tarım ve güvenli gıdanın önemini vurguladı. İdil Yiğitbaşı; "Pandemi, tarım-gıda sistemlerinin kıymetini, dünyamızı besleyen çiftçilerimizin önemini hepimize hatırlattı. Tarımı birlikte büyütmek, sürdürülebilir kılmak, geleceğimiz için atacağımız en kıymetli adımlar. Pınar Süt olarak kurulduğumuz günden bu yana Türkiye'ye üretim, üreticiye eğitim desteği modelimizle bu yapıyı uyguluyoruz. 1975 yılından bu yana çiftçilerimizin sütlerini güvenle işliyor, sağlıklı nesiller yetiştirme misyonumuz ile yurdun her noktasına ürünlerimizi ulaştırıyoruz. Düzenlediğimiz eğitimler sayesinde çoğunluğunu kadınların oluşturduğu çiftçilerimizin bilinçlenmesini sağlarken; üretilen sütün kalitesinin ve verimliliğinin artmasıyla birlikte çiftçilerimizin refahının yükselmesine de katkıda bulunuyoruz" dedi.

Ekim Dünya Çiftçi Kadınlar Günü'nü kutluyoruz" şeklinde konuştu.

"ÜLKEMİZ, DÜNYANIN EN BÜYÜK SEKİZİNCİ SÜT ÜRETİCİSİ"

Dünyanın geçtiği bu zor günlerde, sürecin en büyük öğretilerinden biri sağlık ve hijyen kadar gıda güvenliği olduğunu vurgulayan İdil Yiğitbaşı, "Yılda üretilen 20,8 milyon ton inek sütü ile Türkiye, dünyanın en büyük sekizinci süt üreticisi konumunda bulunuyor. Ülkemizin



bu başarısını sürdürebilir kılmak ve daha da yukarıya taşımak için üreticilerimizin eğitimlerine önem veriyoruz. Eğitimli üreticilerimiz ve kalite kriterlerimiz ile tüketicilerimize güvenilir ürünler sunuyoruz" ifadelerini kullandı.

"Sütümüzün Geleceği Bilinçli Ellerde" projesi ile üreticilere verilen eğitim ile süt kalitesini ve verimliliğini artırdıklarını anlatan Yiğitbaşı, "Birleşmiş Milletler kalkınma Programı (UNDP) tarafından örnek proje seçilen projemiz ile bugüne kadar 8 bin üzerinde üreticimize ulaşarak; hayvan sağlığı, beslenme ve hijyen konularındaki eğitimlerimizi başarıyla tamamladık. Üreticilerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor, ticari faaliyetlerimizle yarattığımız ekonomik değerlerden tüm paydaşlarımızın fayda sağlayabilmesini amaçlıyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.



Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İDİL YİĞİTBAŞI

"TÜM PAYDAŞLARIMIZ İÇİN DEĞER YARATIYORUZ"

Her üreticiyi birer iş ortağı olarak gördüklerini dile getiren Pınar Süt Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı, "Onursal Başkanımız Selçuk Yaşar'ın 'Çocuklar daha çok ve sağlıklı süt içmeli' söylemi ile açtığı bu yolda, iş süreçleriyle sürdürebilirliği birleştiren, doğaya ve insana saygı duyan bir marka olarak tüm paydaşlarımız için değer yaratıyoruz. Sürdürebilirlik yolculuğunda en büyük desteği de paydaşlarımızdan alıyoruz" dedi. Gelişmekte olan birçok ülkede tarımsal işgücünün önemli kaynağını kadınların oluşturduğunun altını çizen Yiğitbaşı, "Kadın çiftçilerimizin sürdürülebilir tarımda ve güvenli gıdanın üretiminde üstlendikleri görev çok kıymetli, kendini buna adan ve emeği geçen tüm kadınları tebrik ediyor, 15

Binlerce çeşit ürün stoklarımızla
HİZMETİNİZDEYİZ

FATİHRULMAN



Rulman, kayış, kasnak, güç aktarım ürünleri ve makine yedek parçaları

Traktör yedek parçaları başta olmak üzere ziraat şaftları ve pulluk bıçakları gibi tarımla ilgili pek çok yedek parça satışıımız mevcuttur.

**“KALİTE
TEDARİKLE
BAŞLAR”**

Yeşiloba Mh. Yeni Metal San. Sitesi
46025 Sk. 28 Blok No: 3/D Seyhan/ADANA
TEL: 0322 428 06 29
GSM: 0532 359 50 10 - 0533 963 03 22
www.fatihrulman.com info@fatihrulman.com
fatihrulmansanayi@hotmail.com



Renault
Grubu CEO'su
LUCA DE MEO

Renault Grubu'ndan yeni **elektrikli** vizyon

Renault Grubu Avrupa'da 2050 yılına kadar karbon nötr olma taahhüdü kapsamında iki yeni elektrikli otomobili Renault Megane eVision ve Dacia Spring'i Renault eWays etkinliklerinde tanıttı.

Renault eWays etkinlikleri kapsamında Renault Grubu, yeni ürünler ve teknolojilerin yanında ilkeler ve sıfır karbon emisyonlu mobiliteye geçiş vizyonunu paylaşıyor. Renault eWays, bugün ve gelecek dönem için kendini sürdürülebilir mobilité ve ekosistemde ana aktör olarak konumlandırılan grup için önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor.

özel yeni CMF-EV platformu kullanan Renault Megane eVision, coupe ile SUV kodlarını birleştirerek kompakt hatchback modelini yeniden tanımlıyor. Bu platform, segmentin geleneksel ebatlarından farklılaşarak yeni hatlara ve ebatlara sahip bir araç ortaya çıkmasını sağlıyor. Böylece ilk kez lanse edilmesinden 25 yıl sonra Megane için yeni bir sayfa açıldı.

PAZARDAKİ ARAÇLARIMIZIN YÜZDE 50'Sİ ELEKTRİKLİ OLACAK

Etkinlikte konuşan Renault Grubu CEO'su Luca De Meo, "Grup olarak 2050 yılına kadar Avrupa'da sıfır karbon emisyonu taahhüdümüzü yerine getirmek için çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. 2030 itibarıyla emisyon oranımızı 2010 yılına kıyasla yüzde 50 azaltmayı hedefliyoruz. 2022 yılıyla birlikte tüm modellerimiz elektrikli ya da elektrikleştirilmiş versiyonlara sahip olacak. 5 yıl içinde Renault Grubu olarak pazardaki araçlarımızın yüzde 50'sinin elektrikli ya da hibrit olmasını planlıyoruz. Renault Megane eVision, elektrikli Dacia Spring ve Yeni Arkana E-TECH Hibrit bu planlarımızın önemli birer parçası" ifadelerini kullandı.

EKSİKSİZ BİR ÜRÜN GAMI

Yaklaşık 10 yıl önce ZEO lansmanını gerçekleştiren Renault Grubu, bugün 8 farklı model olmak üzere 350 bin araçla dünyanın dört bir yanında elektrikli mobilité sunuyor. Grup, elektrikli ürün gamına ek olarak Clio, Captur, Yeni Mégane ve Yeni Mégane Estate modellerle E-TECH Hibrit ve Plug-in Hibrit teknolojilerine sahip hibrit ve plug-in hibrit versiyonlardan oluşan eksiksiz bir ürün gamı sunuyor. Yeni Renault Arkana da bu ürün gamına dahil oldu.

eWays etkinliğinin en önemli sürprizi elektrikli Renault Megane oldu. Elektrikli araçlara

DACIA'DAN YENİ BİR D-EV-RİM

Dacia 2021'de modaya uygun küçük şehir otomobili elektrikli Dacia Spring'i pazara sunacak. Logan ve Duster modellerin ardından Dacia Spring, elektrikli mobilitéyi herkes tarafından erişilebilir hale getirerek pazarda devrim yapmaya hazırlanıyor. Bireysel, paylaşımlı ya da profesyonel mobilité için Spring sade, güvenilir ve erişilebilir bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Yenilikçi SUV görünümü ile model, 4 koltuğa, rekor bir iç hacme, sade ve güvenilir bir elektrikli aktarma organına ve güven verici bir ürün gamına sahip. Hafif ve kompakt elektrikli Spring, karma WLTP döngüsünde 225 km, WLTP şehir içinde ise 295 km sürüş menziliyle hem şehir içinde hem de şehirler arası yollarda çok yönlülük sunuyor.





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 imalatları
- Tamir ve Bakım Hizmetleri



0.546 483 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



Üçay
Grup CEO'su
**TURAN
ŞAKACI**



Üçay Mühendislik'in 2021 hedefi 30 bin Daikin kombi

500 binden fazla evi doğalgaz ile buluşturan Türkiye'nin en büyük doğalgaz dönüşüm şirketlerinden Üçay Mühendislik, 2021 yılı Daikin kombi satış hedefini 30 bin olarak belirledi.



Türkiye'nin iklimlendirme sektöründeki öncü firması Üçay Mühendislik, 2021'de 30 bin Daikin kombi satışı hedefi belirledi. 2020'nin COVID-19 sebebiyle tüm dünyada durgun geçtiğine dikkat çeken Üçay Grup CEO'su Turan Şakacı, gelecek yıldan umutlu olduklarını belirterek, "Koronavirüs salgını sebebiyle hiç kimsenin hesaplamadığı bir yıl geçiriyoruz. Salgının yavaşlaması ve aşı çalışmalarında yaşanan ilerlemeye bağlı olarak 2021'in küresel anlamda toparlanma yılı olacağını öngörüyoruz. İnşaat sektöründe de 2020'ye göre daha iyi bir yıl geçireceğiz. Üçay Mühendislik olarak 30 bin adet Daikin kombi satışı hedefi belirledik. Sektörde 6 yıl kombi, 6 yıl da tesisat garantisi sunan tek mühendislik firması olmamız sebebiyle bu hedefimizi gerçekleştirebiliriz" dedi.

HEDEF YILLIK 30 BİN KOMBİ

Türkiye'nin gelişime açık bir pazar olduğuna dikkat çeken ve kentsel dönüşüm projeleriyle iklimlendirme ekipmanlarına olan ihtiyacın giderek arta-

cağını belirten Daikin Isıtma Departman Müdürü Fahri Umut Ertür ise, "Türkiye'nin en büyük mühendislik şirketlerinden olan Üçay Mühendislik'in 2021'de 30 bin Daikin kombi satışı hedefi belirlenmesi, tedarikçi olarak bizi de motive ediyor. Daikin olarak dünyanın en küçük kombisini üreterek büyük bir başarıya imza attık. Türkiye genelinde 24 şehirde 51 şubesi olan Üçay Mühendislik ile bu hedefimizi gerçekleştireceğiz" şeklinde konuştu.



Daikin Isıtma Departman Müdürü
FAHRİ UMUT ERTÜR



yıl.kim
SANAYİ BOYALARI

my boya
bir YIL-KİM Kimya markasıdır.

ÜRÜN GRUPLARIMIZ:

Endüstriyel Boyalar
Epoxy ve 2K Akrilik Grubu
Sentetik ve Vernik Grubu
Tiner Grubu

DİĞER SANAYİ GRUBU ÜRÜNLER:

Su Bazlı Kollektör Boyası
800 Dereceye Kadar Dayanıklı Boya
Solventsiz Epoxy Boya

Hacı Sabancı
Organize Sanayi Bölgesi
Zafer Caddesi No: 5
Sarıçam/ADANA
Tel.: +90 322 394 44 92 (pbx)
Fax: +90 322 394 44 91



www.myboya.com.tr | www.yil-kim.com.tr | info@myboya.com.tr

Hizmet alan şirketler neden tedarikçi değişimine gidiyor?



Şirketlerin tedarikçi seçiminde dikkat ettiği 6 önemli husus

Günümüz dünya ekonomisinde hizmet sektöründeki dijitalleşme, yıllar bazında geometrik çarpanlarla büyümeye devam ediyor. Yüz binlerce şirket veya son kullanıcı/tüketici diğer yandan belirli aralıklarla hizmet aldığı tedarikçi şirketini değiştirmeye devam ediyor.



Setrow Müşteri Memnuniyeti ve İş Geliştirme Direktörü
SİNEM ÖZDAMAR



Peki, ne oluyor veya neden şirketler anlaşma yaptığı şirketleri değiştirme eğiliminde? Entegre Dijital Pazarlama Platformu Setrow'un Müşteri Memnuniyeti ve İş Geliştirme Direktörü Sinem Özdamar, B2B firmaların hizmet şirketlerini değiştirmelerinin en önemli 6 nedenini açıkladı.

1- Müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayamama

Müşterilerimizin datasını, kullanıcı davranışlarını ve segmentlerini doğru analiz edemez, onlara doğru çözümlerle gidemezsek aslında yapılan iş boşuna yapılmış oluyor. Örneğin; yeni kazanılan bir datanın nasıl tepki verdiğine ve ne sıklıkla etkileşime geçtiğine bakmak lazım. Müşterimizin etkileşim platformu bir e-ticaret sitesi ise ziyaretçileri web sitesine geldiklerinde üye oluyorlar mı, oluyorlarsa iletişim izni veriyorlar mı, ne oranda alışveriş yapıyorlar, siteyi tekrar ziyaret etme sıklıkları nedir gibi sorulara değinmek gerekiyor.

2- Fiyat teklifleri ve gizli maliyetler

Gereklilerden diğeri ise, benim şahsen ve uzun süredir gönülden katıldığım "Fiyat listelerinin karmaşık olması". Kuzey Avrupa ülkelerinde günlük yaşam ve ticarette en sık kullanılan ve Türkçeye sadelik, basitlik olarak çevirebileceğimiz "Enkelhet" yaklaşımıdır. Oysa bunun aksine pek çok hizmet şirketi, fiyat teklifleri ne kadar uzun, görkemli ve şaşalı olursa şirket veya hizmeti alan şirket üzerindeki etkisinin o denli yüksek olacağını düşünür. Bu net bir yanılgıdır.

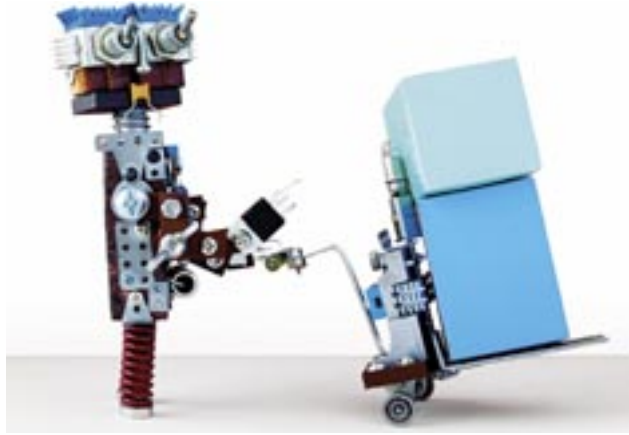
3- Hizmet bedellerindeki rekabet

Rekabette öncü şirketler, müşteri kazanımı konusunda hizmet bedellerindeki kalemlerde birbirlerine

zorluk yaşatabiliyor. Sözleşmeleri imzalanan müşteriler, sonrasında daha alternatif fiyatlar ve teklif modelleriyle giden şirketleri tercih edebilir.

4- Robotik yapılar ve otomatik sistemler

Büyüyen hizmet şirketlerinin satış odaklı olmaları, zaman içinde verilen hizmetin butik bir yapıdan çıkıp robotik hale dönmesi ve yine zaman içinde hizmet alan firmanın daha otomatik hizmetler almaya başlaması da bir önemli neden. Burada hizmet veren şirketlerin değişen şartları öngörerek şirket içi yapılanmasını ele alması, flat iş birimleri üretebilmesi, inisiyatif alan ve kullanabilen iş üniteleri çıkarması, hizmet tarafında proaktif yaklaşım gösteren ve sıcak iletişim kuran personel yetiştirmesi kritik unsurlar.



5- İnovasyonu yitirme-Teknolojik gerileme

Bilişim sektöründe hizmet veren bir firma olduğumuzdan mevcut ürünlerimize trende, ihtiyaca ve son teknolojilere göre yeni ürün/modüler yapılar ve özellikler katabilme ve katabilmeye devam edebilme konuları da önemli unsurlardan biri. Ürünlerin ve sunulan teknolojinin var olan gelişme ivmesi kaybedilmedikçe ve trendler takip edilerek karmaşık sorunlara yenilikçi çözümler getirmek, şirketleri daha hızlı ve daha rekabetçi kılabilir.

6- Hizmet kalitesinde ve ilgide azalma

Müşteriyle ilk zamanlardaki gibi ilgilenmemek ve bekleneni karşılamamak, o müşterinin aldığı hizmeti değiştirmesine kadar varabilen bir kararı tetikleyebiliyor. Ekiplerin yüksek performans göstermesi her zaman kolay değildir ve ekiplerin başarısız olmasının bedeli çok yüksek olabilir.



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



POLEKS DRY 2020 yılında 173 tahıl kurutma tesisine imzasını attı

POLEKS DRY markasıyla yatay tahıl kurutma tesisi üretimi yapan METÇAĞ Makine, dünya genelinde 173 tesisi 2020 yılında tamamlayarak dünya çiftçilerinin hizmetine sundu.

Dünya genelinde faaliyet yürüten çiftçilere, yatay tahıl kurutma tesisi projeleriyle imzasını atan POLEKS DRY, 2020 yılı içerisinde 173 tahıl kurutma tesisini tamamlayarak sektördeki başarısını sürdürüyor. Yatay tahıl kurutma makinesi, U tipi helezonlar ve tüp helezon üretimleriyle dünya genelinde başarısını ortaya koyan işletme, tarım sektörüne önemli katkılar sağlamanın haklı gurunu yaşıyor. Bu çerçevede dünya geneli 173 tahıl kurutma tesisine POLEKS DRY markasıyla imzasını atan Metçağ Makine Ltd., 32 ayrı ülkede başarılı projelerle dünya çiftçilerine hizmet veriyor.

Geldiği aşamada ulusal ve uluslararası pazarlarda önemli bir ivme yakalayan POLEKS DRY markalı tahıl kurutma tesisleri, dünyanın her köşesindeki çiftçilerin tahılını kurutarak ülkemiz ve dünya çiftçilerine önemli katkılar sunmanın sevincini yaşıyor.

2020'DE DÜNYA GENELİ 173 TESİSİ DEVREYE ALDI

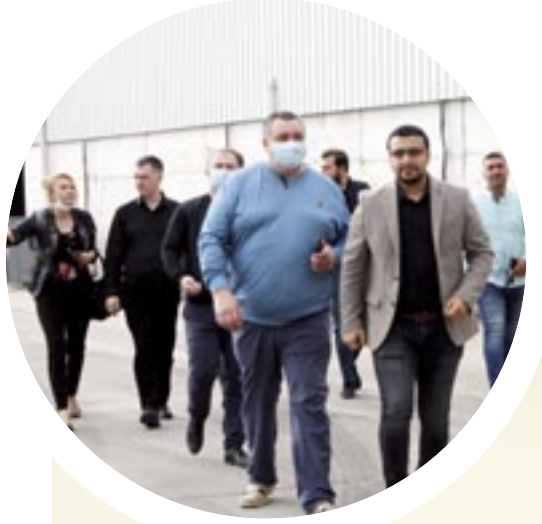
2020 yılı içerisinde dünya geneli 173 tahıl kurutma tesisi projesine POLEKS DRY imzasını attıklarını söyleyen Metçağ Makine Ltd. Proje Müdürü Çağlar Polat, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne



yaptığı açıklamada, POLEKS DRY markasıyla ürettikleri tahıl kurutma makinelerinin, 2020 yılında 32 ülkede büyük ilgi ve taleple karşılaştığını belirterek, "Metçağ Makine yönetim kadrosu olarak, bu taleplerin hepsine yüzde yüz bir performansla cevap verdik. Bu çerçevede dünya genelinde 2020 yılında 173 tahıl kurutma tesisini tamamlayarak devreye aldık. Bu tesislerimizle 32 ayrı ülkede olmanın haklı gururunu yaşamaktayız. Özellikle bu tesislerin üretim aşaması ve devreye alınma süreçlerinde bize yardımcı olan ve desteklerini bizden esirgemeyen Metçağ Makine personelleri ve personellerimize destek olan ailelerine teşekkür ve şükranlarımızı sunuyoruz. Bunun yanı sıra bize tüm dünyada 173 tahıl kurutma tesisine imza atma imkanı sunan kadirşinas dost ve müşterilerimize sonsuz bir şekilde canı gönülden minnettar olduğumuzu belirtmek isterim" dedi.

2021'DE 40 ÜLKEDE 240 TESİSE İMZA ATMAYI HEDEFLİYOR

2021 yılında 40 ülkede 240 tesise POLEKS DRY imzasını atacaklarını söyleyen Çağlar Polat, 2021 yılı hedeflerini şimdiden planlamaya başladıklarını belirtti. Hedeflerinin, 40 ülkede 240 tahıl kurutma tesisine POLEKS DRY imzasını atmak olacağını ifade eden Polat, bu çerçevede 2020 yılını geride bırakırken, yeni dönem için dünya genelinde çalışmalarını özenle sürdürmeye gayret gösterdiklerini ve Adana'da üretip dünyaya hizmet vermenin ve ülkemize ekonomik katma değerler yaratmanın en büyük arzuları olduğunu vurguladı.



Metçağ Makine
Proje Müdürü
ÇAĞLAR POLAT

YENİ YATIRIMLARLA ÜRETİM KAPASİTESİNİ ARTIRDI

Üretim alt yapısına yaptığı yeni yatırımlarla üretim kapasitesini artırdıklarını da ifade eden Çağlar Polat, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "2020 yılı içerisinde üretim alt yapımıza yaptığımız yatırımlarla üretim kapasitemizi artırdığımızdan bahsetmiştik. 2020 yılı yatırımlarımızı özetlemek gerekirse; yüzde 35 dışa bağımlı olan üretimimizi yüzde 5 seviyesine indirdik. Yeni nesil ekip ve ekipman yatırımlarımızı tamamladık. Bunun yanı sıra üretim alanımıza kurumsal vizyonumuz ışığında dokunuşlarda bulunduk. Bu sayede kapalı alanımızı 2019 yılına oranla yüzde 50 genişletmiş olduk. Bu yatırımları tamamlarken bize destek olan inşaat firmasına, çelik konstrüksiyon firmasına ve makine ekipman tedarikinde bizden desteğini esirgemeyen ülkemizin kıymetli takım-tezgah üreticilerine sonsuz teşekkürlerimizi sunarız. Tüm bu gelişmelere dergisinde yer veren ve basınla ilgili iş ve işlemlerimizin her daim takipçisi olan KOBİGÜNDEM Dergisi İmtiyaz Sahibi Hayati Çetinkaya ve ailesine şükranlarımızı sunarız."

"2021 YILININ, İNSANIN İNSANDAN TEDİRGİN OLMADIĞI BİR YIL OLMASINI DİLİYORUZ"

Tüm dünyada yaşanan COVID-19'la ilgili düşüncelerini de bizlerle paylaşan Çağlar Polat, "2020 başlarken dünya genelinde üstesinden gelmeye çalıştığımız COVID-19'la karşı karşıya kaldık. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de bu hastalıktan dolayı sevdiklerimizi, dost ve arkadaşlarımızı kaybettik. Öncelikle bu hastalığa yakalanan ve tedavi süreçleri devam eden tüm insanlığa şifa ve sağlık dileriz. Yine bu süreçte kaybetmiş olduğumuz vatandaşlarımızın yakınlarına baş sağlığı ve sabırlar diliyoruz. Bu vesileyle 2021 yılında bu hastalığı yüzde yüz aşarak, ülkemiz başta olmak üzere sağlıklı, mutlu, huzurlu ve insanın insandan tedirgin olmadığı bir yıl olmasını temenni ediyoruz" ifadelerini kullandı.



4 kıtadan ticari anlaşma tarafları ve temsilcileri EXPO 2020’de buluştu

MÜSİAD’ın iki yılda bir düzenlediği MÜSİAD EXPO 2020’de Türkiye’nin ticaret ve yatırım ağlarını geliştirmek adına pek çok adım atıldı. Bu kapsamda 50 fahri konsolosun yer aldığı MÜSİAD-Dünya Fahri Konsolosları Ticaret ve Diplomasi Zirvesi yapılırken, 4 kıtadan 19 yeni kuruluşla Uluslararası İşbirliği Anlaşması da (MOU) imzalandı.

Ticaret ve yatırım ağlarına katkıda bulunmak adına, ticaretin iletişim dili haline gelen diplomasinin öncü unsurlarından olan fahri konsoloslar, MÜSİAD EXPO 2020 kapsamında yapılan ‘MÜSİAD-Dünya Fahri Konsolosları Ticaret ve Diplomasi Zirvesi’nde bir araya geldi.

Fahri konsolosların yeni yatırım ve ticaret kanalları açma yolunda bilgi paylaşımı yaptıkları zirve, MÜSİAD’ın saha zenginliğini bir kere daha gözler önüne serdi. Bugüne kadar çeşitli kurum ve kuruluşlara toplam 193 anlaşma imzalayan MÜSİAD, fuarda 4 kıtadan 19 yeni kuruluşla da MOU anlaşması imzaladı. Bu yeni anlaşmalar sayesinde Türkiye ile bu ülkeler arasındaki ihracatın ve ticaretin geliştirilmesi noktasında adımlar atılacak.

"BU AĞI GÜÇLENDİRMEK İSTİYORUZ"

Farklı ülkeler ile Türkiye Cumhuriyeti arasında ekonomik, ticari, sosyal ve kültürel ilişkilerin geliştirilmesine yardımcı olan ve ülkenin tanıtımına

en üst düzeyde katkı sağlayan fahri konsolosların, dış ticaret açılımı ve doğrudan yabancı yatırım çekilmesi konusunda da önemli katkıları olduğunun altını çizen MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Akif Özyurt, bunun farkında oldukları için son üç yıldır dünyanın dört bir yanında bulunan Türkiye Fahri Konsolosları’nı bir araya getiren bu zirveyi gerçekleştirdiklerini söyledi.



Bu anlamda MÜSİAD’ın ticari diplomasinin üssü haline geldiğini ve tüm dünyada elde edilen başarının bunu ortaya koyduğunu ifade eden Özyurt, "Ticari diplomasi stratejimizin geliştirilmesi anlamında bu toplantı çok önemli" diye konuştu.

DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI, MÜSİAD İLE ADIMLAR ATACAK

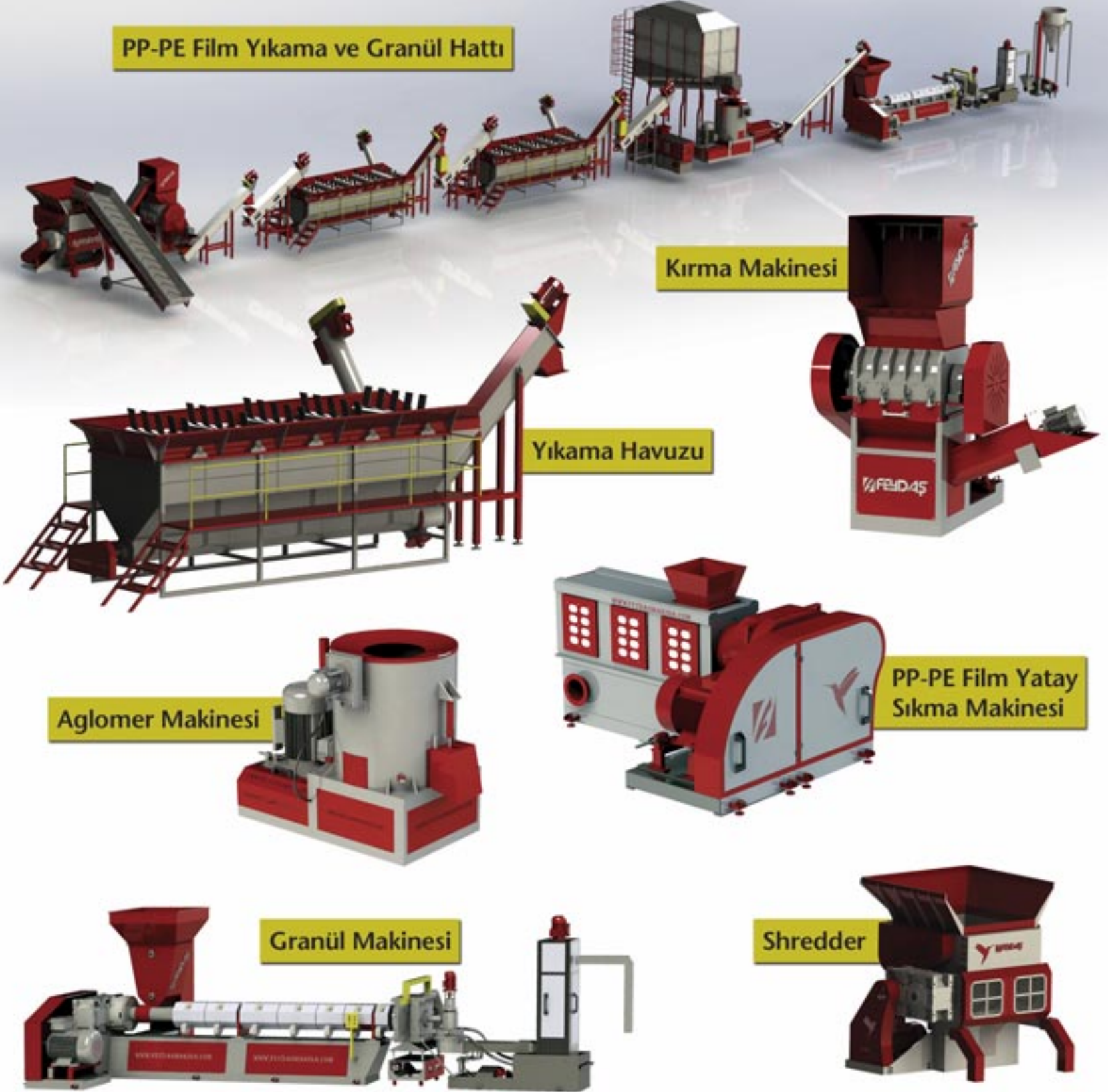
Zirvede konuşan ve özellikle yaygın bir diplomatik misyon ağı olmayan ülkelerde fahri konsolosluk kurumuna daha çok önem verildiğini dile getiren MÜSİAD Üst Kurul Başkanı Fatih Keçebir, "Türkiye bu anlamda çok şanslı. Ticari hacmi çoklu tedarikçi ağı gerektiren fahri konsolosları var. MÜSİAD Expo vesilesi ile bu ağı daha da güçlendirmek istiyoruz" dedi.

Bu zirveyi ilk defa MÜSİAD EXPO kapsamında yaptıklarını hatırlatan MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komitesi Başkanı Zeki Güvercin de dünyada 210 ülke olduğunu ve Türkiye’de 120 ülkenin fahri konsolosluğu bulunduğunu aktardı. Türkiye’nin de dünyada 100’e yakın fahri konsolosluğu bulunduğunu belirten Güvercin, önümüzdeki haftalarda Dışişleri Bakanlığı’nın bu konuda MÜSİAD’la adımlar atacağını da bilgisini verdi.





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



Sofralık zeytin ihracatında rekor

Pandemi döneminde insanlık eve kapanınca kahvaltı kültürünü geri kazandı. Covid-19 virüsü, bağışıklık sistemini güçlendiren sofralık zeytine talebi arttırdı, sofralık zeytin ihracatında rekor geldi.



Türkiye, 2019/20 sezonunu yüzde 3'lük artışla 145,7 milyon dolarlık zeytin ihraç ederek geride bıraktı. Zeytin ihracatı geçtiğimiz sezon 141,5 milyon dolar olmuştu. Türkiye, 2020-21 sezonunda sofralık zeytin ihracatında 200 milyon dolar hedef koydu.

Türkiye'nin 2018-19 sezonundaki 91 bin 222 tonluk sofralık zeytin ihracatı miktarı bazındaki ihracat rekoru konumunu korumaya devam ederken, Türkiye'nin 2019/20 sezonundaki 84 bin 417 tonluk sofralık zeytin ihracatı 145,7 milyon dolarlık döviz getirisiyle yeni ihracat rekoru olarak tarihteki yerini aldı.

KALVALTI ALIŞKANLIĞI GERİ KAZANILDI

Türkiye, 1 Ekim 2019 – 30 Eylül 2020 tarihleri arasında 65 bin 802 ton siyah zeytin ihracatı karşılığı 112 milyon 385 bin dolarlık döviz elde ederken, yeşil zeytin ihracatı 18 bin 614 ton karşılığı 33 milyon 405 bin dolar oldu.

2019-20 sezonuna, hammadde fiyatlarının yüksekliği nedeniyle tedirgin girdiklerini dile getiren Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanı Davut Er, pandemi sürecinde insanların evde kaldığı süreçte evde kahvaltı alışkanlığını geri kazandıklarını, bunun da sofralık zeytin ve zeytinyağına talebi arttırdığını kaydetti.

TÜRK İHRACATÇISI KÜÇÜK AMBALAJLARDA ZEYTİN İHRACATINA YOĞUNLAŞTI

Türk zeytin ihracatçılarının küçük ambalajlarda sofralık zeytin ihracatına yöneldiğini, bu nedenle daha katma değerli ihracatın zeminini hazırladığını dile getiren Başkan Er, "Bu sezon, 2018-19 sezonuna göre miktar bazında ihracatımız yüzde 7 az olmasına karşın, dolar bazında yüzde 3 ihracat artışı yakaladık. Zeytinde bulunan bitkisel skualen maddesinin bağışıklık sistemini güçlendirdiği bilim insanlarının çalışmalarında ortaya konuluyor. Önümüzdeki süreçte sofralık zeytine olan talepte artış bekliyoruz. 2020-21 sezonunda da katma değerli ürünlere ağırlık vererek sofralık zeytin ihracatında 200 milyon doları hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

TÜRK ZEYTİNİNİ EN ÇOK ALMANYA, IRAK VE ROMANYA TERCİH ETTİ

123 ülke insanı Türk zeytinini tercih ederken, Almanya 42,5 milyon dolarlık Türk zeytin talebiyle zirvede yer aldı. Türk ihracatçılarının geleneksel ihraç pazarlarından Irak'a yapılan sofralık zeytin ihracatı ise 25,6 milyon dolar oldu. Romanya 18,3 milyon dolarlık Türk zeytin ithalatıyla listeye üçüncü sıradan girdi.



Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanı
DAVUT ER



- Modern Seralar
- Tünel Seralar
- Bahçe Serası
- Muz Serası
- Sera Sulama Sistemleri
- Gübreleme Ve İlaçlama
- Isı Perdeleri Sistemleri

seraMetal

Seracılıkta
PROFESYONEL
çözüm ortağınız

seraMetal bir **KROMMETAL** kuruluşudur.



serametal

www.serametal.com.tr

+90 (322) 429 40 80-81

0543 429 40 80

0546 429 40 80

0549 429 40 80

Lavanta balı için AR-GE çalışması başladı

İş Kadınları Derneği (İŞKAD) girişimcilik ruhuyla Araştırma-Geliştirme (AR-GE) çalışmasına başladığı lavanta balı için kolları sıvadı.

Adana'nın görüntü, estetik ve kokusuyla lavanta bahçesine dönüşmesini arzulayan ve bu kapsamda Sarıçam İlçesi Bayramhacı mahallesinde daha önce kent protokolünün de katılımıyla lavanta hasadı gerçekleştiren İŞKAD, şimdi de lavanta balı üretimi için S.S.745 Sayılı Kozan Bal Tarım Satış Kooperatifi (BİNBOĞA BAL) ve Adana İl Ticaret Müdürlüğü ile birlikte ortak çalışma yürütecek.

HEM SAĞLIĞA HEM EKONOMİYE KATKI

Sosyal sorumluluk projeleri kapsamında katma değeri yüksek lavanta çiçeğinden bal üretiminin kent ekonomisine ve istihdamına katkı sunmasını istediklerini belirten İŞKAD Yönetim Kurulu Başkanı Berman Manti, lavantanın Adana tarımına kazandırılmasının yanı sıra aromasını çiçekten alan sertifikalı lavanta balı üretiminin kent adına örnek bir girişim olacağına inandığını söyledi.

Sarıçam'daki lavanta bahçesinde İl Ticaret Müdürü Adnan Ekiz ve S.S.745 Sayılı Kozan Bal Tarım Satış Kooperatifi (BİNBOĞA BAL) Başkanı Emrah Zararsız'la lavanta balı üretiminden önce fikir alışverişinde bulunan, üretim aşamalarını detaylarıyla konuşan Manti, AR-GE çalışmalarına başlanan, 'Türk Gıda Kodeksi Bal Tebliği'ne uygun üretilmesi planlanan lavanta balının gerek sağlığa gerekse ekonomiye önemli kazanım sunacağını, çok bilinmeyen lavanta balında Adana'yı öne çıkarmak istediklerini vurguladı.

"AMACIMIZ, KENTİMİZİ BİR ADIM İLERİYE TAŞIMAK"

Tüketicilerin damak tadına uygun farklı bir lezzet olarak dikkat çeken lavanta balı üretimini gerçekleştirebildikleri takdirde genç girişimci kadınlara istihdam alanı oluşturmanın yanı sıra Adana'nın ihtiyacı olan alternatif ürün yelpazesini genişletebileceklerini belirten Berman Manti, lavanta balının Türkiye'de nadir bulunan bir bal çeşidi olduğunu ifade etti.



Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Kaliforniya Ovası ve İtalya'daki Po Ovası'ndan sonra dünyanın en verimli ve büyük ovası olan Çukurova'daki ürün deseninin daha çok gün yüzüne çıkmasını istediklerini aktaran Manti, "Görünümü ve kokusuyla Adana'yı estetik bir yapıya büründürecek, üretici için önemli bir gelir kapısı olan lavantanın çiçeğinden üretilen lavanta balının Adana'da yaygınlaşmasını istiyoruz. Dolayısıyla kentimizde daha çok lavanta bahçeleri kurulması gerektiğine inanıyoruz. Girişimciliği elden bırakmayan İŞKAD olarak kentimizi bir adım ileriye taşımanın gayreti içerisindeyiz. Tamamen sosyal sorumluluk ve gönüllülük esasıyla çalışmalarına başladığımız, hiçbir ticari amaç gütmeyeceğimiz lavanta balı AR-GE çalışmalarının tamamlanmasının ardından Adana'ya ve sonrasında Türkiye'ye yeni, sağlıklı, katma değeri yüksek bir ürün kazandırmak istiyoruz" diye konuştu.

İŞKAD Yönetim Kurulu Başkanı **BERMAN MANTI**



CUMHURİYET

Cumhuriyet, hürriyet demektir.

Cumhuriyetimizin ve hürriyetimizin
97. yılı kutlu olsun.



29
EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI



**ZEYDAN
KARALAR**
ADANA BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYE BAŞKANI

TürkTraktör yerli üretim motorlarıyla Türkiye pazarındaki faz geçişine hazır



TürkTraktör uzun yıllardır ihracatını yaptığı, Türkiye’de ise Nisan 2021’de Faz IIIB ve Ekim 2021’de Faz IV emisyon standartlarına geçişi olacak motorlar için hazırlıklarına son hız devam ediyor.



Yerli üretim Faz V emisyon standartlarındaki motorlara sahip traktörlerini Ağustos 2020’de Avrupa’ya ihraç etmeye başlayan TürkTraktör, 2021’de kademeli olarak Türkiye’de yürürlüğe girecek olan Faz IIIB ve Faz IV emisyon standartlarına geçiş için de hazırlıklarına ara vermeden devam ediyor.

Faz IIIB motorların geçişine hazır olan TürkTraktör, yürüttüğü 5 adet Faz IIIB projesinin tamamını tamamladı. Toplam 3 adet Faz IV projesinin ise çalışmaları sürüyor. Projelerin onayları 2021’de düzenleme yürürlüğe girmeden önce tamamlanacak.

Çevre, enerji ve iklim değişikliğiyle mücadele odağıyla sürekli iyileştirmelerine devam eden TürkTraktör, bugüne kadar yerli üretim 500 bini aşkın motor üretti.

TARIMDA VERİMLİLİK VE ÇEVRE KORUMAYA DESTEK

Faz IIIB ve Faz IV emisyon seviyesine sahip ürünlerin Avrupa ve Kuzey Amerika’da 2014 yılından bu yana kullanıldığını söyleyen TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özuner, Türkiye’de bu emisyon standartlarındaki ürünlere geçişle yaşanacak değişimleri ise şöyle değerlendirdi:

“Bir traktörün tüm fonksiyonlarını sağlıklı şekilde yerine getirmesi için motorunun performansı ve verimliliği çok önemlidir. Motorun gerekli gücü üretirken kullandığı teknoloji seviyesi, yakıt tüketimi, sağladığı tork ve zor koşullara verdiği tepki çiftçilerimizin en çok önem verdiği konular.”

Özuner, yeni faz standartlarına uyum sağlayan motorlarda daha teknolojik bir elektronik yakıt kontrol sistemi kullanımı gerekliliğinin olduğunu ifade ederek, “Common Rail teknolojisi olarak da bilinen bu sistemle traktörlerin daha verimli çalışması sağlanırken, üretilen daha fazla tork ve güçle de çiftçilerin memnuniyeti artıyor. Ancak tüm bunlardan daha önemli olan nokta, bu emisyon seviyesine sahip motorlar çevre sağlığı ile çevrenin korunmasına büyük bir katkı sağlıyor” diye konuştu.

FAZ GEÇİŞLERİ TAMAMLANACAK

TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özuner, Türkiye’de Faz IIIB ve Faz IV emisyon standartlarına geçişle birlikte tesislerinde yapılacak üretim değişimi konusunda da bilgi vererek açıklamalarını şöyle tamamladı: “Sahip olduğumuz son teknoloji motor üretim tesisimizdeki Faz IIIA motor üretimimizin çok büyük bir bölümünü, Faz IIIB ve Faz IV motor üretimimize kaydıracağız. Buna ek olarak; motorlarımızın Türkiye pazarındaki faz geçişlerine uygun şekilde kademeli olarak tüm ürünlerimizin faz geçişlerini de sağlayacağız. Aynı zamanda, Türkiye traktör parkının neredeyse yarısını oluşturan 25 yaş ve üstü araçların daha çevreci traktörler ile değişimine öncülük etmiş olacağız.”





Saatte
20 tondan
250 tona kadar
taşıma
sistemleri ile
çiftçilerimizin
yanındayız!



YEŞİL ÇELİK SİLO
TAŞIMA SİSTEMLERİ

ADRES:

Yeşiloba Mah. 46257 Sok.
YETSAN Sanayi Sitesi
No: 3/P Seyhan/ADANA

TEL: 0322 428 61 96

0322 428 35 95 • 0530 418 68 52

erman_hakyemez@hotmail.com

Metro Türkiye daha sürdürülebilir bir dünya için çalışmalarına devam ediyor

Sürdürülebilir bir gelecek için gıda atığını önlemek üzere sadece bir yılda 164 ton gıda bağışı yapan Metro Türkiye; otel, restoran ve kafelerde de gıda atığının önlenmesine destek oluyor.



SADECE ÜRÜNLERDE DEĞİL, ENERJİDE DE TASARRUF

Metro Türkiye, tasarruf için ürünlerinde yaptığı çalışmaların yanı sıra enerjide de verimliliğe önem vererek bu alanda da israfın önüne geçiyor. Bu kapsamda sera gazı salınımını 2030 yılına kadar 2011 yılını temel alarak %50 oranında azaltmayı hedefleyen Metro Türkiye bu hedefe enerji projeleri, yenilenebilir enerji kullanımı ve soğutuculardaki verimlilik çalışmaları ile ulaşmayı amaçlıyor. 2019 yılında sera gazı salınımlarını 50.828 ton CO2e olarak ölçen Metro Türkiye, sera gazı salınımını 2011 yılına kıyasla 2018 yılında %11 ve 2019 yılında %12 azalttı. Yürüttüğü projelerle 2019 yılında 1.241 MWh elektrik enerjisi tasarrufu da sağlayan Metro Türkiye, 2019 yılında mağazalar genelinde çalışan ve müşteri bilinçlendirme çalışmaları sayesinde yaklaşık 1000 m3 su tasarruf yaptı. Bu alandaki çalışmaları sayesinde su tüketimini de 2017'ye göre %10,8 azalttı.

Tasarruf sadece günümüz için değil, gelecek nesillerin de sosyal ve ekonomik açısından özgürleşmesini sağlaması açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'de bugün satılmayan gıdaların %80'i atık olarak israf ediliyor. Her yıl küresel gıda üretiminin üçte birine denk gelen 1,3 milyar ton gıda kayba uğruyor ya da atılıyor. Bu sayının dörtte birinin bile kurtarılması açlık sınırında olan 870 milyon insana besin sağlayabilir.

ODAĞI, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Dünya Tasarruf Günü'nde daha sürdürülebilir bir dünya için gıda ve gıda dışı alanlarda israfın önlenmesi gerektiğine bir kez daha dikkat çeken Metro Türkiye, operasyonlarında ve sektörde sürdürülebilirliği odağına alarak yaptığı çalışmalarla öne çıkıyor.

İSRAFIN ÖNLENMESİ İÇİN BÜTÜNCÜL YAKLAŞIM

İsrafa ve tasarrufa karşı yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi veren Metro Türkiye CEO'su Sinem Türlü, "İsrafın azaltılması için bireysel tüketiciden işletme sahiplerine, tedarikçilerden personele kadar zincirin her halkasına büyük sorumluluklar düşüyor. Metro Türkiye olarak hem gıda hem de gıda dışı israfın azaltılması hedeflerimiz doğrultusunda, atık yönetimi süreçlerini tedarik zincirimizin tüm halkalarına odaklanarak operasyonlarımızdan sektöre kadar uzanan bütüncül bir yaklaşımla yönetiyoruz. Horeca sektöründeki işletmelere de israfın önüne nasıl geçebileceklerine dair yol gösterici çalışmalar yapıyoruz ve atık yönetiminin neden önemli olduğunu anlatıyoruz. Hep birlikte daha güzel bir gelecek yaratacağımıza inanıyoruz. Bu doğrultuda sadece

2019'da 164 ton gıda bağışı yaptık, en büyük hedefimiz ise 2025'e kadar gıda kaybını %50 azaltmak. Ayrıca, sera gaz salınımlarını geçmiş yıllara oranla önemli ölçüde azalttık, bu hassasiyetle çalışmalarımıza ve sürdürülebilir bir dünya için operasyonlarımızı yürütmeye devam edeceğiz" dedi.

BİR YILDA 164 TON GIDA BAĞIŞI

Türkiye'de faaliyet göstermeye başladığı 1990 yılından günümüze Horeca'nın bir numaralı iş ortağı olma vizyonu ile hareket eden Metro Türkiye, gıda atık yönetimi tüm sektörler için her zaman önemli olan ve dikkatle yürütülmesi gereken bir süreç olduğundan yola çıkarak bu alanda önemli iş birlikleri yapıyor. Metro Türkiye Fazla Gıda ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında hâlâ satılabilir olan gıdaları atık olmaktan kurtarıyor. 2019'da 385 bin öğün yemeğe denk gelen 163,5 ton gıdayı, 30 gıda bankası aracılığıyla ihtiyaç sahiplerine ulaştırdı. Buna ek olarak, İstanbul mağazalarında devam eden Resell projesiyle reyondan çekme süresi gecikmiş ya da fiziksel bir zarar görmüş ancak kullanılabilir durumdaki ürünlerin anlaşılabilir fiyatlar üzerinden Fazla Gıda'ya satılarak değerlendirilmesini sağlıyor. 2019 operasyonlarında oluşan gıda atığının yüzde 15'ini hayvan barınaklarına veren Metro Türkiye'nin temel amacı 2025 yılına kadar gıda kaybını yüzde 50 oranında azaltmak. Şirket, ayrıca bağışlanamayacak durumda olan gıdaları çöpe atmak yerine kompost alanlarına göndererek bu gıdaları hem toprağın yapısını zenginleştirerek gübre haline getirebilen hem de sıfır atık üreten bir sisteme öncülük etmeyi de hedefliyor.



Ey yükselen yeni nesil!

İstikbal sizsiniz. Cumhuriyeti biz kurduk,
onu yükseltecek ve yaşatacak sizsiniz.

Gazi M. Kemal



29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI
Kutlu Olsun



SEYHAN
BELEDİYESİ



İş makinesi üretici ve kullanıcılarının en çok tercih ettiği çözüm ortağı: Cleanfix

Ödüllü ve patentli fan sistemi olma özelliğine sahip Cleanfix fan sistemleri, dünyada ve Türkiye'de tek olma özelliğiyle teknolojiyi sınırların ötesine taşıyor.

1 998 yılında kurulan, dünyada patenti ile tek olma özelliğine sahip Cleanfix, merkez üretim Almanya olmak üzere Kanada ve Türkiye'de bulunan fabrikaları ile tüm dünyaya hizmet veriyor. Türkiye'de bulunan üretim, satış ve servisi ile Asya, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine erişim sağlayan markanın Türkiye Genel Müdürü Helin Koç, Cleanfix'i şöyle anlatıyor: "Cleanfix fan, çift yönlü fan sistemlerinde son teknolojiyi kullanıcıları ile buluşturuyor. Cleanfix Fan kanatları kendi eksenini etrafında 180 derece dönebilen ve böylece soğutma işleminin yanında radyatör temizleme işlemi de yapabilen dünyada tek olma özelliğine sahip bir sistem."

ÖNCELİK, KALİTELİ HİZMET

Cleanfix fanlar geniş bir kullanım alanına sahip olup; inşaat, tarım ve ormancılık, atık ve geri dönüşüm makineleri gibi birçok endüstriyel



ekipman ve özel makinelerde kullanılıyor. Yenilikçi ve teknolojik fanları sayesinde, hararet ve radyatör temizliği ile ilgili sorunları önlemeye yardımcı oluyor.

Türkiye ve dünyadaki yatırım hedeflerine yönelik planlarını anlatan Cleanfix Genel Müdürü Helin Koç, kaliteli hizmet sunmanın en öncelikli hedefleri olduğunu belirtti.

ZAMANDAN VE YAKITTAN TASARRUF

Ar-ge, Ür-Ge yatırım yapmanın önemine değinen Koç, tüm markaların standart fanları haline gelip dünya vizyonu ile sektörde örnek teşkil etmeyi hedeflediklerini söyledi. Helin Koç, ayrıca, personel eğitimine yatırım yapmanın marka verimliliği açısından da oldukça avantajlı olacağını vurgulayarak, bunun yanı sıra servis ağlarını da büyütmeyi amaçladıklarını altını çizdi. Satış ve sonrası hizmetlerinde hızlı ve kaliteli bir yaklaşımla, müşteri odaklılığını her zaman ön planda tutmaya çalıştıklarını belirten Cleanfix Türkiye Genel Müdürü, kullanıcılardan aldığı geri dönüşler ile de müşteri memnuniyetini ispatladığını belirtti.

Hem zamandan hem yakıttan tasarruf sağlayarak kaliteden ödün vermeden büyüyen 20 yıllık marka hem müşterileri hem de personeli ile kurduğu iletişimde örnek olan ender markalardan biri olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.



ASSİSTT'TEN 5 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

Türk Telekom'un müşteri hizmetleri ve çağrı merkezi şirketi AssisTT, 16 farklı ilde bin 600 yeni istihdamla, yıl sonu itibariyle toplam 5 bin kişiye yeni iş imkanı sağlamış olacak.

Başvurular, AssisTT kariyer sitesi üzerinden ve Van haricinde tüm illerde İŞKUR aracılığıyla yapılacaktır.

İnsan odaklı anlayışıyla müşteri deneyimini zenginleştiren Türk Telekom'un çağrı merkezi AssisTT, istihdam olanaklarıyla Türkiye ekonomisine destek vermeye devam ediyor. Marttan bugüne kadar 3 bin 400 kişiyi işe alan AssisTT, 2020 sonuna kadar ise 16 farklı ilde bin 600 kişiye daha istihdam sağlayacak.

İşe alımlar; Adıyaman, Amasya, Ankara, Aydın, Burdur, Çorum, Diyarbakır, Erzinan, Erzurum, Giresun, İzmir, Karaman, Ordu, Rize, Samsun ve Van'da olacak. Başvurular AssisTT kariyer portalı <http://kariyer.assistt.com.tr> ve Van haricindeki tüm illerde İŞKUR aracılığıyla yapılacaktır. AssisTT'in marttan yıl sonuna kadar işe alacağı çalışan sayısı 5 bine ulaşacak.

ASSİSTT

"İSTİHDAMA KATKI, TÜRKİYE'YE KARŞI MİLLİ SORUMLULUĞUMUZ"

İstihdama katkı sağlamayı, Türkiye'ye karşı milli bir sorumluluk olarak gördüklerini belirten AssisTT Genel Müdürü Haktan Saran, "Türkiye'nin dört bir yanında ki çağrı merkezlerimiz, gençlerimi-

zin kariyer yolculuğunda önemli bir yer tutuyor. Pandemi sürecinde çağrı merkezlerine duyulan ihtiyacın artmasıyla da büyümemizi sürdürdük. AssisTT çatısı altında sürekli büyüyen yaklaşık 14 bin kişilik ailemizle müşteri hizmetleri standartlarımızı da geliştiriyoruz" dedi.



AssisTT Genel Müdürü
HAKTAN SARAN



29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun

Fatma Mehmet
KOCAİSPİR
Yüreğir Belediye Başkanı

İnsan gücü, robotik otomasyonlarla maksimum verime ulaşacak

Son yıllarda teknolojinin gelişmesi ve Covid-19 pandemisinin etkisiyle robotik süreç otomasyonu teknolojisi altın çağını yaşıyor. Çalışanlar, robotik süreç otomasyonu ile iş kaybı yaşayacağı konusunda endişelenirken, uzmanlar yeni iş kapılarının açılacağını, maksimum verim ve minimum hata payı ile herkesin kazanacağına dikkat çekiyor.

Covid-19 salgını profesyonel yaşamda iş yapış şekillerini değiştirmeye devam ediyor. Robot otomasyonları hızla yaygınlaşırken iş gücünün daha verimli bir biçimde kullanılması hedefleniyor. Verimliliğin yanı sıra, maliyet tasarrufu ve kalite konularında da %80'e varan artış sağlayan RPA teknolojilerinin temelinde ise insan gücünü düşünsel beceri gerektiren işlerde kullanarak fayda sağlamak yatıyor. Pandemiyle evden çalışmanın yaygınlaştığı bu dönemde, robotların operasyonel anlamda büyük bir iş yükünü üstlendiğini belirten teknoloji şirketi Onicorn'un Genel Müdürü Deniz Erol, "Robotik süreç otomasyon teknolojilerine olan talep, Covid-19 salgınıyla zirveye çıktı. Bu süreçte insana destek olan robotların iş verimliliğini nasıl yükselttiğini yakından gördük. Kurumsal müşterilerimizde sadece verimlilik değil, tasarrufun da yüzde 70-80 seviyesine çıktığına şahit olduk. Üstelik çalışan üzerindeki manuel iş yü-



künü minimuma indirmemiz sayesinde çalışan memnuniyetini de artırıyoruz" dedi.

"RPA TEKNOLOJİSİ, İNSANLARI DEVRE DIŞI BIRAKMIYOR"

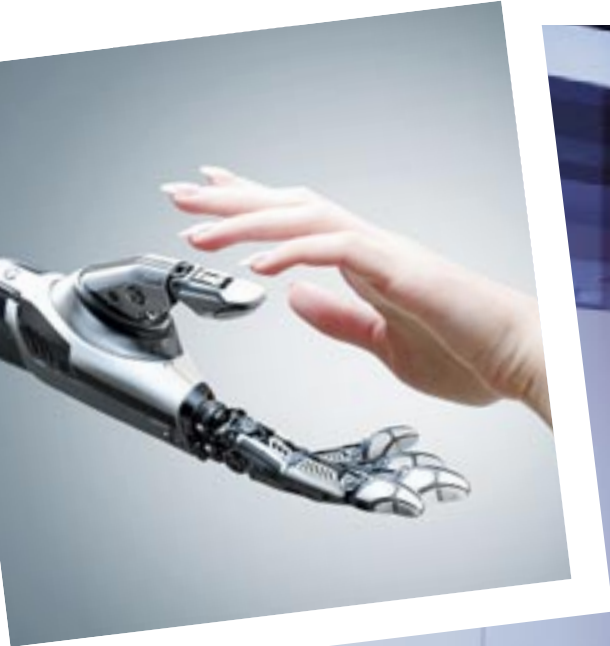
İnsanların yeni teknoloji ile büyük iş kaybı yaşayacağı korkusunun yersiz olduğunu altını çizen Deniz Erol, "Özellikle RPA teknolojisi, insanları devre dışında bırakmıyor. Aksine bu teknolojiyle insan ile robot birlikte çalışıyor. Dijitalizasyon sonrasında insanlara yeni iş kapıları açılıyor. RPA'nın devreye alınmasında ve kontrolü sürecinde insan faktörünün azımsanamayacak kadar büyük payı olacağının unutulmaması gerekiyor. RPA dahilinde onlarca yeni iş koluna zemin hazırlanıyor. Hata payının da minimuma indiği RPA teknolojisi ile aslında bir nevi kazan-kazan yaklaşımı benimseniyor" şeklinde konuştu.

"ORTALAMA 22 DAKİKA SÜREN BİRİM İŞ SÜRESİ 4.2 DAKİKAYA İNDİ"

Hukuk robotları, İK & bordrolama robotları, finans ve muhasebe robotları, piyasa araştırması (benchmark) robotları, Bilgi Teknolojileri (helpdesk) robotları ve arka ofis (back office) ve kaçak/usulsüz işlem (fraud) robotları üzerine çalıştıklarını kaydeden Deniz Erol, "RPA'nın iş dünyasına dahil olmasıyla manuel işlem süresinde asgari %30-50 ve operasyonel maliyette %40-60 azalma sağlanıyor. Kalite anlamında da %30-60 müşteri memnuniyet artış gözleniyor. Son olarak müşterimiz McDonald's ile yürüttüğümüz Personel Yerleştirme Robotu projesi ile uçtan uca robotik süreç dönüşümünden önce ortalama 22 dakika süren birim işlem süresini 4.2 dakikaya indirdik. Önümüzdeki dönemde McDonald's için sadece İnsan Kaynakları fonksiyonuna yaklaşık 250.000 dakika/yıl kazanç sağlamayı hedefliyoruz. Bu teknoloji ile minimum hata, maksimum iş verimi rakamlarına ulaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

"TEKNOLOJİNİN GERİSİNDE KALMIŞ ŞİRKETLERİ MAALESEF KARA GÜNLER BEKLİYOR"

Dijital dönüşüm noktasında tüm şirketlere destek vermeye hazır olduklarını söyleyen Deniz Erol, "Şirketlerin ihtiyaçlarına yönelik iş çözümleri, yazılım teknolojileri ve uygun maliyet avantajlarıyla sunuyoruz. Ayrıca Ar-Ge anlayışıyla şirketlerin iş süreçlerinin gelişiminde bir iş ortağı rolü üstleniyoruz. Küreselleşen dünyaya ayak uydurabilmek için dijitalleşmek şart. Dijitalleşmeyi reddederek işlerinden maksimum verimi alamayan şirketlerin ayakta kalması ise her geçen gün zorlaşıyor. Yakın zamanda da teknolojik açıdan geri kalmış şirketleri kara günlerin beklediğini söylemek mümkün" dedi.



Onicorn
Genel Müdürü
DENİZ EROL

GNC Makina'da üst düzey atama

İş ortaklarının stratejik kararlarında yer alarak, üretim süreçlerine katma değer sağlayan GNC Makina, genel müdür pozisyonuna Emre Seçkin'i atadı. GNC makina, bu seçim sonrasında ilk kez profesyonel bir yönetici ile yoluna devam edecek.

Sektörün ihtiyaçlarını doğru tespit ederek çözüm üreten GNC Makina, yaygın servis ağı ve saha avantajıyla üretim sanayisine katma değer sağlıyor. İş ortaklarının, verimliliğini en üst seviyeye taşımayı iş hedefi haline getiren GNC Makina, kurumsallaşma sürecinde de önemli adımlar atarak hedefine doğru yürüyor. Kurum sahiplerine 'hızlı ve güvenli' bir şekilde stratejik destek veren GNC Makina, genel müdür pozisyonuna Emre Seçkin'i atadı. GNC Makina ekibinde 2019 yılının ekim ayından bu yana 'Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü' görevini yürüten Emre Seçkin, bu atamayla birlikte GNC Makina'nın ilk profesyonel genel müdürü oldu.



İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü'nden 1998 yılında mezun olan Emre Seçkin, Boğaziçi Üniversitesi'ndeki İşletme yüksek lisansının (MBA) ardından iş hayatına başladı. Borusan Otomotiv'de hem yerel hem de bölgesel düzeyde yöneticilik yapan Seçkin, daha sonra kendi firmasını kurarak 'Yönetim Danışmanlığı' hizmeti sundu. Yeniden profesyonel hayattaki yerini alan Seçkin, genel müdür olarak görev aldığı Pi-yalepaşa Otomotiv'den sonra, 2019 Eylül'ünde GNC Makina ekibine katıldı. 'GNC Makina Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü' görevinde bulunan Emre Seçkin, 1 Ekim 2020 tarihinden bu yana GNC Makina Genel Müdürü olarak yeni görevini sürdürüyor.



Enerji ithalatı ve cari açığın çözümü güneş enerjisi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Merkez Bankası verilerine göre 2013 – 2017 yılları arasında Türkiye ekonomisi, 219,8 milyar dolarlık cari açık verdi. Aynı yıllar arasında ülkemiz enerji ithalatına 213 milyar dolar ödedi. Rakamlar, Türkiye ekonomisinin en büyük problemi olarak görülen cari açığın temelinde enerji ithalatının yattığını gösteriyor.

"ELEKTRİK İHTİYACININ TAMAMI GÜNEŞTEN SAĞLANABİLİR"

Fosil yakıtlar bakımından zengin olmayan Türkiye'nin enerji ithalatına ancak yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanarak son verebileceğinin altını çizen ISOMER Isıtma Soğutma Merkezi Genel Koordinatörü İlgin Eray, "Ülkemiz elektrik üretimi için toplam 93 Gigawatt kurulu güce sahip. Bu rakamın içerisinde güneş ve rüzgar enerjisinin payı 15 Gigawatt. Elektrik üretiminin sadece yüzde 15'ini yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayabiliyoruz. Oysaki Türkiye, toplam elektrik ihtiyacının tamamını sadece güneşten bile sağlayabilecek ışıma sahip ender ülkelerden biridir. Yapılan araştırmalarda Türkiye'nin Konsantre Güneş Enerjisi (CSP) yöntemi ile üretilen yıllık enerjinin 380 milyar kilowatt saat olduğu hesaplanmıştır. Bu kapasiteyi harekete geçirerek enerji ithalatı ve ona bağlı cari açık sorunumuzu çözebiliriz" diye konuştu.



ISOMER Isıtma Soğutma Merkezi Genel Koordinatörü İLGİN ERAY

ÜRETİLEN ELEKTRİĞİN FAZLASI SATILABİLİYOR

Son yıllarda Güneş Enerji Santrali (GES) kurulum maliyetlerinin düştüğüne dikkat çeken İlgin Eray, devlet tarafından açıklanabilecek bir takım teşvik modelleriyle birlikte GES'lere olan ilginin artacağını söyledi. Eray, "Özellikle fabrika, hastane, okul, depo ev otopark gibi geniş çatı alanına sahip yerlerde kurulan güneş enerji sistemleri sayesinde güneşten elektrik üretiliyor ve tüketim fazlası satılabilir. Yatırımların ortalama amortisman süreleri 5 - 6 yıl gibi makul seviyelerde olduğu için bu konuya ilgili duyan yatırımcıların sayısı da günden güne artıyor" ifadelerini kullandı.

TEMİZ ÇEVRE İÇİN YENİLENEBİLİR ENERJİ

ISOMER Isıtma Soğutma Merkezi olarak yenilenebilir enerji yatırımlarına büyük önem verdiklerinin altını çizen İlgin Eray, şirket olarak "Verimli Enerji Çözümleri – VEÇ" adı altında ayrı bir departman kurduklarını söyledi ve şöyle devam etti: "Türkiye'nin 25 farklı ilindeki hizmet noktalarımızda yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına yönelik çözümler sunuyoruz. Bulunduğumuz illerdeki organize sanayi bölgelerini, sanayi sitelerini, fabrika ve benzeri büyük hacimli yapıları ziyaret ederek bilgilendirme yapıyoruz. Olaya sadece ticari bakmıyoruz. Yenilenebilir enerji aynı zamanda daha temiz bir Türkiye demek. Enerji ithalatını ve cari açığı azaltmak güneş enerjisi kullanmaktan geçiyor."





Sabancı Vakfı 14 yılda 173 projeye 28,5 milyon TL'nin üzerinde destek verdi

Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı'nın ev sahipliğinde 20 Ekim'de gerçekleşen online buluşmada, 2019-2020 yıllarında Sabancı Vakfı'ndan hibe desteği alan sivil toplum kuruluşlarının (STK) proje hikayeleri paylaşıldı. Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarına 14 yıldır kesintisiz hibe desteği veren tek vakıf olan Sabancı Vakfı, bugüne kadar 173 projeye, 28,5 milyon TL'nin üzerinde hibe verdi. Vakıf, kadın, genç ve engelli bireylerin karşı karşıya kaldıkları toplumsal sorunların çözümü için projeler hayata geçiren STK'lara hibe desteğinin yanı sıra bilgi ve tecrübe desteği de sağlıyor.

"ÖNEMLİ OLAN YAN YANA DURABİLMEK"

Toplumsal gelişme için sivil toplum kuruluşlarının en etkili aktörler olduğunu belirten Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı, "Salgın süresince toplumsal sorunlarla mücadele eden sivil toplum kuruluşları pandeminin getirdiği ek zorluklarla karşı karşıya kaldılar. Bu dönemde pek çok kurumun faaliyetlerine devam edemediğini, hatta kapanma noktasına geldiğini üzülerek görüyoruz. Böyle zorlu dönemlerde sivil toplumu desteklemek daha büyük önem kazanıyor. Sabancı Vakfı olarak birlikte çalıştığımız sivil toplum kuruluşlarının değişen ihtiyaçlarını dinlemeye ve çözüm üretmeye gayret ediyoruz. Gerek Avrupa Vakıflar Merkezi gerekse Amerika'da bulunan Vakıflar Birliği'nin sivil topluma destek amaçlı başlattığı taahhütlerini Türkiye'den imzalayan ilk vakıf olduk. Hemen ardından da Sabancı Vakfı olarak biz de kendi taahhüdümüzü yayınladık. Bu taahhülle destek sağladığımız tüm kurumlara çalışmalarını kesintisiz sürdürebilmeleri için her türlü esnekliği sağladık. Bu süreçte bir kez daha gördük ki, önemli olan, böyle zamanlarda yan yana durabilmek, birlikte hareket edebilmek" dedi.

İnşaat malzemeleri ihracatı bu yıl 20 milyar doların üzerinde kapatacak

İnşaat sektörü, yılın üçüncü çeyreğinde yeniden canlandı. İMSAD verilerine göre Covid-19 salgını nedeniyle yılın ikinci çeyreğini 4,34 milyar dolar ihracat ile kapatan sektör, üçüncü çeyrekte gerçekleştirdiği 5,51 milyar dolarlık ihracatla toparlanma sürecine girdi.

İMSAD'ın yayınladığı 'Ekim 2020 Sektör Raporu'na göre inşaat malzemeleri sektörü yılın üçüncü çeyreğinde ihracatını canlandırdı. 2020'de Covid-19 etkileriyle zayıflayan ihracat ilk çeyrekte 5,08 milyar dolara, ikinci çeyrekte ise 4,34 milyar dolara geriledi. Üçüncü çeyrekte hızlı bir toparlanma sürecine giren sektör, ihracatını 5,51 milyar dolar olarak gerçekleştirdi. İnşaat malzemesi sanayisi, 2019 yılında inşaat sektöründeki daralma nedeniyle sıkıntılı bir yıl geçirmişti. Sektör, 2019 yılının ilk yarısında yaşadığı daralma sonrası üçüncü çeyrekte yüzde 11,5 küçülmüş, son çeyrekte de yüzde 0,1 büyümeye göstermişti. 2020 yılının ilk çeyreğinde üretimde kaydedilen yüzde 8'lik büyümeye ise umut vadetmiş ancak Covid-19 salgını nedeniyle ikinci çeyrekte yüzde 8 daralma görülmüştü.

"YILIN SON ÇEYREĞİNDE İHRACAT 6 MİLYAR DOLARI AŞACAK"

Tedarikçiler ile müteahhitler arasında mal-hizmet alışverişi için oluşturulan proje veri ve talep bankası olarak konumlanan YapıRadar.com'un Genel Müdürü Devrim Ünal Saygın, konuya ilişkin olarak, "Üçüncü çeyrekte inşaat malzemeleri sanayi üretiminde yüzde 14,2 ile hızlı bir büyümeye yaşandı. Hem iç talep hem de dış talepte kuvvetli bir genişleme oldu. 2020 başında yaşadığı büyümeye pandemi etkisiyle nötrlenen üretimin, üçüncü çeyrekte kazandığı ivme ile devam edeceğini ve yılın son çeyreğinde ihracatın 6 milyar doları geçeceğini öngörüyoruz. Bu da demek oluyor ki inşaat malzemeleri ihracatı bu yıl 20 milyar doların üzerinde kapatacak" değerlendirmesinde bulundu.

KREDİ DESTEKLERİ İNŞAAT MALZEMELERİNE OLAN TALEBİ ARTIRDI

Üçüncü çeyrek sonunda inşaat malzemesi sektörünün yurt içi satışlarında da önemli bir sıçrama yaşandığına değinen YapıRadar.com Genel Müdürü Devrim Ünal Saygın, "Pandemi nedeniyle sağlanan kredi desteklerini büyük ölçüde kullanan inşaat sektörü, mevcut işlerini hızla tamamlamaya yöneldi. Buna bağlı olarak inşaat malzemelerine önemli bir talep oluştu. İnşaat sektörünün 'dijital proje bilgi bankası' YapıRadar.com olarak bizler de Türkiye ve yurt dışı proje detaylarını tedarikçilerin ayağına getirmenin yanında, satın alma maliyetlerini azaltma konusunda tedarikçiler ile müteahhitler arasında köprü kurarak bu süreçte elimizden gelen desteği verdik. İnşaat firmalarının, proje aşamasından bitiş aşamasına kadar, her kalemden alımlarını platform üzerinden talep ederek tedarikçi şirketlere ulaşmasına ve teklif almasına yardımcı olduk, olmaya da devam edeceğiz" dedi.



YapıRadar.com'un
Genel Müdürü
DEVİRİM ÜNAL SAYGIN





sonsuz kasım

*Beni görmek demek mutlaka yüzümü görmek değildir.
Benim fikirlerimi, benim duygularımı anlıyorsanız ve
hissediyorsanız bu kafidir.*

K. Atatürk



**SEYHAN
BELEDİYESİ**



Arı ürünleri kullanımında bilinç arttı

Ülkemizde bal ve arı ürünleri konusunda bilincin artması için yıllardır çalışan sektörün en köklü üreticilerinden olan Bal gurmesi Ahmet Bağran Aksoy; “Bal dışındaki arı ürünlerinin daha çok kullanılması için 40’a yakın yıldır çalışıyorum. Bu çalışmalarımın sonunda vücudu zırhlayan kür gibi güçlü bir takviye ürün ortaya çıktı. Mucidi olduğum bu kürle başlayan yolculuğun sonunda hem üretici hem de tüketici, bal ve arı ürünlerinin önemi ve nasıl tüketileceği konusunda bilinçlenmeye başladı” dedi.

Bal gurmesi Ahmet Bağran Aksoy, ham bal ve arı ürünlerden özel formülle elde ettiği kürün etkisini hızla gören tüketiciler sayesinde insanların polen, propolis ve arı sütünü araştırmaya ve tanımaya başladığını belirtti. Zırhlayan kür sayesinde arı ürünlerine ilgi artınca diğer bal üreticilerinin de bu talebi fark ederek üretimlerini çeşitlendirmeye başladığını söyleyen Aksoy, “Özellikle kadın arıcılarımız bu işin üstüne daha da fazla eğildi. Ki bundan da ayrıca mutluluk duyuyorum. Zor dönemden geçtiğimiz şu günlerde yine söylüyorum: İyi beslenmek, ilaçlardan daha ucuzdur. Doğru beslenmek tedaviden daha kolaydır” dedi.

ÜRETİCİ DE TÜKETİCİ DE BİLİNÇLENDİ

Laboratuvarlarda üretilen takviye edici gıdalar yerine doğanın mucizesi olan besinlere ilgi fazlasıyla arttı. Bağışıklık sistemini güçlendiren polen, propolis, bal ve arı sütünden elde edilen kürün ilk üreticisi Aksoy, “Pandemiyle birlikte market raflarında daha fazla arı ürünü görmeye başladık. Bal dışındaki arı ürünlerinin daha çok

kullanılması için 40’a yakın yıldır çalışıyorum. Bu çalışmalarımın sonunda vücudu zırhlayan kür gibi güçlü bir takviye ürün ortaya çıktı. Mucidi olduğum kürle başlayan yolculuğun sonunda hem üretici hem de tüketici bilinçlendi. İnsanlarımız polen, propolis ve arı sütünü etkin şekilde tüketmeli” şeklinde konuştu.

Arı ürünlerinin kullanılması konusunda insanların farkındalık kazanmasından mutluluk duyduğunu ifade eden bal gurmesi Ahmet Bağran Aksoy, 35 yıldır ürettiği vücudu zırhlayan kürü olan ilgiden memnun olduğunu söyledi.

ZIRHLAYAN KÜR UZMAN TARAFINDAN HAZIRLANMALIDIR

Kür hazırlarken ürünün kalitesi ve dozu konusunda çok dikkatli olunması gerektiğini ifade eden Aksoy, “Türkiye’de bal dışındaki arı ürünlerinin kullanımını başlatan biri olarak söylüyorum; kür hazırlamak rastgele yapılacak bir iş değildir. Öncelikle balın ham ve karakterinin sağlam olması gerekmektedir. Çok güçlü bileşenlerden oluşan polen, propolis ve arı sütü bala eklenirken ölçülü ve dikkatli ilave edilmesi gereklidir. Bal haricindeki arı ürünleri kuvvetli tesire sahiptir ve doğru miktarda eklenmelidir. Zırhlayan kür tüketilirken de dikkatli olunmalı ve kararında alınmalıdır” bilgilerini paylaştı.



Etabal Yönetim Kurulu Başkanı
AHMET BAĞRAN AKSOY





RESUL

R E Z İ S T A N S



MİKA YALITIMLI REZİSTANSLAR
SERAMİK YALITIMLI REZİSTANSLAR
SERAMİK FANLI REZİSTANSLAR
MEME UÇ REZİSTANSLAR
FİŞEK REZİSTANSLAR
SICAK YOLLUK REZİSTANSLAR
SICAK YOLLUK KONTROL CİHAZLARI
MANİFOLD REZİSTANSLAR
FLANŞLI BORU REZİSTANSLAR
BORU REZİSTANSLAR
SERPANTİNLİ REZİSTANSLAR
ASİT BANYOSU REZİSTANSLARI
SANAYİ TİPİ FIRIN TELLERİ
TERMOKUPLLAR
ISIYA DAYANIKLI KABLO VE MAKARONLAR

Yeşiloba Mah.
Yeni Sanayi Sitesi 46023 Sk.
No: 9/A Seyhan / ADANA / TÜRKİYE
Tel: 0322 227 88 46
Faks: 0322 428 88 17
info@resulrezistans.com.tr
www.resulrezistans.com.tr





Bağışıklık sistemini güçlendiren besinler

Sonbaharda havalar soğudukça nezle, grip, bronşit ve sinüzit gibi enfeksiyon hastalıklarına yakalanma riskimiz artıyor. Bir yandan da tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi her yerde.

Bizi iş ve sosyal hayatımızdan uzaklaştıran, hatta hayatımızı bile tehdit edebilecek kadar şiddetli seyredabilen bu enfeksiyonlardan korunmak için almamız gereken en önemli önlemlerden biri, bağışıklık sistemimizi güçlü tutmak olacak!

Acıbadem Kozyatağı Hastanesi İç Hastalıkları ve Nefroloji Uzmanı Prof. Dr. Tefik Rifki Evrenkaya, bağışıklık tepkisinin her aşamasının birçok mikro besinin varlığına bağlı olduğuna dikkat çekerek, "Çinko, selenyum, demir, bakır, folik asit ve A, B6, C, D ile E vitamini; sağlıklı hücreleri korumak için bir antioksidan olarak çalışmak, bağışıklık hücrelerinin büyümesini ve aktivitesini desteklemek ve antikör üretmek gibi işlevlerle bağışıklık sisteminin güçlenmesine yardımcı oluyorlar. Yapılan çalışmalar bu vitamin ile minerallerin eksikliğinin bağışıklık tepkilerini olumsuz yönde etkileyeceğini ortaya koyuyor" dedi.

Evrenkaya, bakteri ve virüslere karşı bağışıklık sistemimizi güçlü tutmamıza katkı sağlayan 14 besini anlattı, önemli önerilerde bulundu:

Portakal

Limon, mandalina, portakal ve greyfurt gibi neredeyse tüm narenciye meyvelerinin C vitamini açısından zengin besinler arasında yer aldıklarını hepimiz biliyoruz. Vücudunuz C vitamini üretmediği ve depolamadığı için bu vitamini içeren besinleri her gün düzenli olarak tüketmeniz çok önemli.

Kırmızı dolmalık biber

C vitamini denildiğinde aklımıza ilk olarak portakal geliyor. Oysa yapılan çalışmalara göre; salatası, turşusu, közlemesi ve dolmasıyla soframızda sıkça yer alan kırmızı dolmalık biber, portakaldan neredeyse 2 kat daha fazla C vitamini içeriyor. Kırmızı dolmalık biberi sofranızdan eksik etmemeyi alışkanlık haline getirin.

Kivi

Kivi; folat, potasyum, K vitamini ve C vitamini dahil olmak üzere birçok temel besinden zengin bir meyve. Özellikle de C vitamini içeriğiyle dikkat çekiyor. Portakal ve limonla kıyaslandığında, bu narenciyelerden 2 kat daha fazla C vitaminine sahip.

Brokoli

A, C ve E vitaminlerinin yanı sıra lif ve diğer birçok antioksidandan zengin olan brokoli, tabağınıza koyabileceğiniz en sağlıklı sebzelerden biri. Ancak besin değerini kaybetmemesi için brokoliyi mümkün olduğunca az pişirmelisiniz.

Sarımsak

Sarımsağın bağışıklık artırıcı özellikleri, allisin gibi yüksek konsantrasyonda kükürt içeren bileşiklerden geliyor. Yapılan çalışmalarda; 3 ay boyunca sarımsak takviyesi alanlarda, almayanlara göre daha az soğuk algınlığının görüldüğü rapor edilmiş.

Ispanak

Ispanak; C vitamini, antioksidanlar ve beta karotenden oldukça zengin bir sebze. Bağışıklık sistemi için son derece önemli olan bu içerikleri nedeniyle ıspanağı beslenme listenizden eksik etmeyin.

Yoğurt

Yoğurt, içeriğinde bakteriyel olan ve bakteriyel olmayan unsurlar barındırıyor. Bakteriyel bölümde bağışıklığı destekleyen etkileri kanıtlanmış olan probiyotikler bulunuyor. Yoğurttan protein, riboflavin, folik asit ve kalsiyum da mevcut. Bu içerikler bağışıklığa destek veriyor. Yoğurt aynı zamanda harika bir D vitamini kaynağı.

Badem

E vitamininden zengin olan badem, güçlü bir antioksidan olarak nitelendiriliyor. Yetişkinlerin her gün 15 mg E vitamini tüketmeleri öneriliyor. Yaklaşık yarım fincan badem tüketmeniz, önerilen günlük gereksinimi karşılayacaktır.

Ay çekirdeği

Fosfor, magnezyum, B6, selenyum ve E vitaminleri gibi maddelerden zengin olan ay çekirdeği bağışıklık sistemini destekleyen önemli besinlerden. Sağlıklı bir vücut için her gün 30 gram (yaklaşık 2 yemek kaşığı) ay çekirdeği tüketmeniz fayda var.

Tavuk

Hasta olduğumuzda çoğumuzun aklına ilk olarak tavuk suyu çorbası geliyor. Tavuk suyu çorbası bu unvanını bolca içerdiği B6 vitamininden alıyor. B6 vitamini, vücutta yeni ve sağlıklı kırmızı kan hücrelerinin oluşumu için hayati önem taşıyor.

Zencefil

Zencefil içeriğindeki mangan ile vücuttaki iltihabı azaltmaya, mide bulantısını gidermeye yardımcı olabiliyor ve kronik ağrıyı azaltabiliyor. Antienflamatuar ve anti kanser etkilerinin yanında, B6 içermesi dolayısıyla bağışıklığı destekliyor.

Zerdeçal

Körinin temel bileşeni olan bu parlak sarı renkteki acı baharat hem osteoartrit hem de romatoid artrit tedavisinde yıllardır bir anti-enflamatuar olarak kullanılıyor. Zerdeçal, içerdiği curcumin ile aynı zamanda bağışıklık güçlendirici ve antiviral besin olarak da umut vaat ediyor.





destek@cukurovakargo.com.tr

MEGA
Çukurova Kargo ile
Türkiye'nin her noktasına
ulaşım imkanı

**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 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**





Teknik Metal



PASLANMAZ ÇELİK SERVİS MERKEZİ

Yassı malzemelerde müşteri talebine göre uyarlanmış en ve boy temini
Taşlama hattı ile müşteri talebine uyarlanmış yüzey temini



TS EN ISO 9001:2008
KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ

PASLANMAZ ÇELİK ÇUBUK VE TEL ÜRETİMİ

Türkiye'nin ilk paslanmaz çelik çubuk ve tel üreticisi
Müşteri talebine göre uyarlanmış çap ve boy imkanı

PASLANMAZ ÇELİK MALZEME STOĞU

Tüm ticari kalite ve ebatlarda geniş malzeme stoğu
30'u aşkın ülkeye paslanmaz çelik malzeme ihracatı



www.teknikmetal.com
info@teknikmetal.com