



ISSN: 2146-4243

YIL: 10 SAYI: 58 KASIM - ARALIK 2020 www.asansorvizyon.net
Sektörel Asansör ve Yürüyen Merdiven Dergisi

Rotamız yeryüzü
Kalitemizi şimdi Dünya biliyor...

K Küçük group **elitpro** **444 20 95**
www.kucukgroup.com

ASANSÖR

vizyon dergisi

22 DOSYA

Türk asansör sektörü korona gölgesinde geçen 2020 yılının ilk 9 ayında paket asansör ihracatını yüzde 10,24 oranında arttırdı.

34 BAKAN PEKCAN

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan: "81 ilde 'İhracata İlk Adım Programı' ile ihracatı ülke genelinde tabana yaymayı hedefliyoruz.

40 BAŞKAN GÜLLE

Yeni Ekonomi Programı'nda 2021 yılı toplam ihracat hedefi, 184 milyar dolar olarak belirlendi.

TECRÜBELİ

2007 yılından b

Hep daha y

Kabin, tam ve yar
otomatik asansör
kapıları ile diğer a
malzemeleri **İMAL**
Paket asansör **SA**
Teknik **DESTEK** v
ÇÖZÜMleri...



KADROMUZLA

Her yanınızdayız...

Her işe...

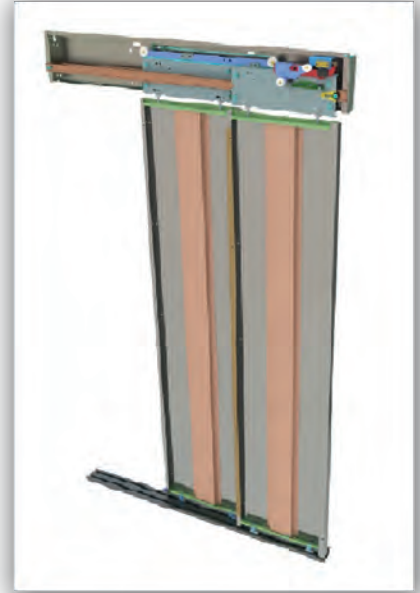
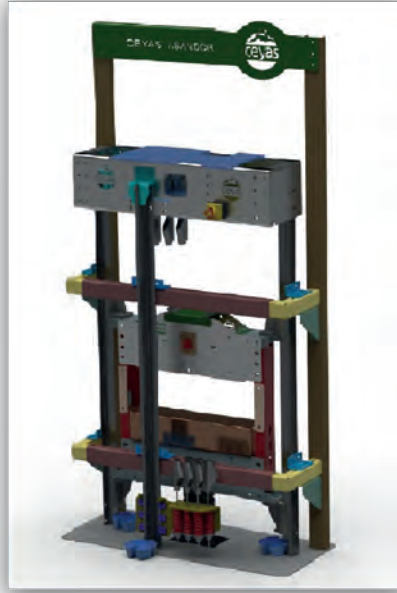
im

asansör

LATİ,

ATIŞI,

e sistem



CEYAS MÜHENDİSLİK ASANSÖR İNŞ. ELK. KİMYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Başak Mah. Konya Ereğli Cd. No: 66 - 1 Karatay - KONYA

Tel: 0 332 342 72 34 Fax: 0 332 342 72 35 GSM: 0532 590 41 25

E-mail: info@ceyasasansor.com - ceyas_asansor@hotmail.com



ORPAN ELEKTRİK



— ELEKTRİK AKSAMLARI —

www.orpanelektrik.com.tr

444 7 066



MONOBLOK ASANSÖR KONTROL ÜNİTESİ

SESSİZ
KOMPAKT TASARIM
KOLAY KURULUM



ARCUBE
İŞ ORTAĞI

YÜZLERCE ÜRÜN TEK ADRES

WWW.AHMETASANSOR.COM.TR



asansör
İSTANBUL
TÜYAP 2021

07-10 Temmuz/July-2021

Salon / Hall : 2
Stand : C 30

Bizi Ziyaret Edin;

17. Uluslararası Asansör Fuarı

Visit Us at;

17th International Lift Exhibition

3. Organize San. Bölgesi T. Ziyaeddin
Akbulut Cad. No:16 Konya / TÜRKİYE

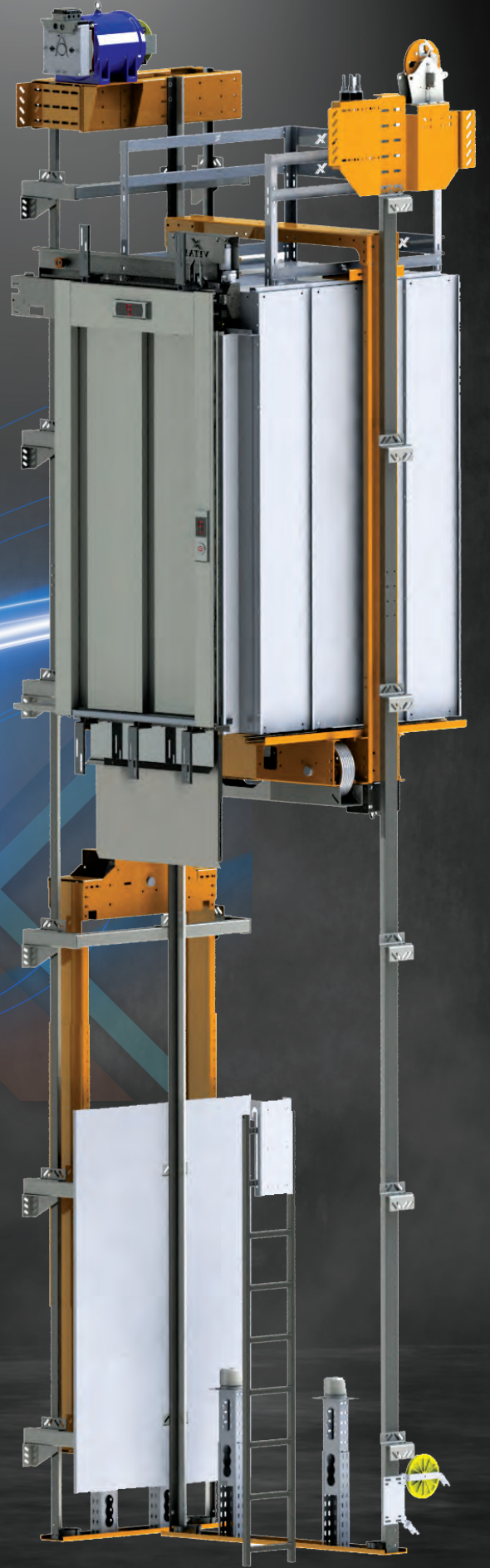
TEL: + 90 332 237 99 05
FAX: + 90 332 237 49 18

bilgi@ahmetasansor.com.tr
www.ahmetasansor.com.tr

AH & MET[®]

Zirveye Yükselen Güç...
Rising Power to the Peak...

VİTAL GRUP
ELEVATOR SOLUTION PARTNER
WWW.VITALASANSOR.COM



Vİ LIFT

Vİ DOOR

Vİ PAR

Vİ MAK

SlimLIFT

Vİ DOOR
PREMIUM

Vİ DOOR
PLATIN

Vİ DOOR
SILVER

www.vitalasansor.com | bilgi@vitalasansor.com

ASANSÖRLERE TEKNOLOJİ GETİREN ÜRÜNLER, AKILCI VE PRATİK ÇÖZÜMLER!



MLCOMBO 40 24 Kat
PARALEL TESİSAT TÜMLEŞİK
ASANSÖR KONTROL CİHAZI

MLCOMBO 50 32 Kat
SERİ / HAZIR TESİSAT TÜMLEŞİK
ASANSÖR KONTROL CİHAZI

COMBO SERİSİ

TÜMLEŞİK ASANSÖR KONTROL CİHAZLARI

- ✓ Akıllı telefonlarla blue-tooth ile bağlantı (opsiyonel)
- ✓ Mükemmel sürüş ve duruş kontrolü
- ✓ EN81-20 Standardı'na uygunluk
(Önceki tüm standartları da destekler)
- ✓ Benzerlerinden daha kompakt ve ek kart gerektirmez
- ✓ Dahili EMC filtresi
- ✓ Hassas motor tanıma
- ✓ SD kartla sahada güncelleme
- ✓ Minimum ve basit parametrelerle kolay kurulum

EMC TESTED

CE CERTIFICATED
BY LIFTINSTITUT

LIFTCELL

ACİL DURUM KONUŞMA SİSTEMİ + INTERKOM

- ✓ Çift yönlü konuşma
- ✓ Basit kurulum / Basit kullanım
- ✓ İki tel ile haberleşme
- ✓ Yüksek kaliteli ses iletimi



KABİN MODÜLÜ

PANO MODÜLÜ

33
YILI AŞKIN
TECRÜBE İLE
KOMPLE
ASANSÖR
SİSTEMLERİ

ÖZBEŞLER
a s a n s ö r

FLUENT
Full Automatic Lift Doors



www.ozbesler.com.tr | Tel: +90 224 351 43 01 /02 info@ozbesler.com.tr

Samanlı Mahallesi Kocaeli Caddesi
Serin Sokak No:138 Yıldırım BURSA-TÜRKİYE



33
YILI AŞKIN
TECRÜBE İLE
DÜNYA
İÇİN ÜRETİR



ERASİS
asansör

Üçevler Mah. 18.Cd. Küçük Sanayi Sitesi
80.Blok No:63 Nilüfer BURSA

Tel +90 224 443 25 32-34 info@erasisasansor.com.tr | www.erasisasansor.com



ASANSÖR OTOMATİK KAPI
RAY MAKARA SİTEMLERİ



ÖZSOY
ASANSÖR MAKİNA

www.ozsoymakina.com

1976'DAN BU YANA
ÖZENLE
ÜRETİYORUZ...

ÖZSOY ASANSÖR MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

İvedik Organize Sanayi Bölgesi

2254.Cadde 1473.Sk. No:101-103-105

Ostim / Yenimahalle / ANKARA

Tel: +90 312 395 77 26

Faks: +90 312 395 77 27

E-mail: info@ozsoymakina.com

E-mail: export@ozsoymakina.com



DAHA FAZLA BİLGİ İÇİN

+90 (312) 395 77 26



ida lift
asansör



ida lift
asansör
MRL



Overmac



ida

المصاعد
lift
asansör

“carries life” “yaşam taşıır” تحمل الحياة



+90 422 237 63 20
+90 422 237 63 24
info@idaasansor.com.tr

www.idaasansor.com.tr

FABRIKA / FACTORY / المعمل
1. Organize Sanayi Bölgesi
9. Cad. No: 5 - Malatya/TURKEY



Kıtalar aşan ürünlerimizi,
DÜNYA ONAYLIYOR

Avrupa coğrafyasından Asya steplerine,
Sahra altı Afrika'dan Arabistan'a kadar!



MRK

ONAY DOOR®
KAPI SİSTEMLERİ

ONAY KABİN®
ASANSÖR KABİNLERİ

ONAY KUMANDA®
KUMANDA SİSTEMLERİ

ONAYLIFT®
COMPONENTS

Fabrika:
K.O.S. Bölgesi Büyükkayacık Mh. Vezirköy Cd.
Kocadere Sk. No:3 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
T: +90 332 346 21 24 | F: +90 332 346 21 25
www.onaylift.com.tr | info@onaylift.com.tr

Şube:
Beylikdüzü OSB Mah. Birlik San. Sit. 4. Cad.
No: 26 Beylikdüzü / İstanbul / TÜRKİYE
T: +90 212 876 11 35 | F: +90 212 876 11 36
www.onaylift.com.tr | bilgi@onaylift.com.tr



ONAY GROUP

YENİ NESİL ASANSÖR KAPI SİSTEMLERİ

Zirveye açılan kapılar bugün, yarın ve daima.

KARAAYTU A.Ş.



Saray Mah. Saraykent S.S. 42. Sk.No:14/A
Kahraman Kazan ANKARA

Telefon : 0312 514 15 14 - 0312 514 16 14

www.golddoorasansor.com - info@golddoorasansor.com



Asansör Kapi Üretimine Dair Her Şey.



KIRIKER METAL
ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

444 60 29



TEKNİK ÖZELLİKLER

- CE belgeli kilit sistemi
- EN 81-58 ve EN 81-20 uyumlu
- Teleskopik 2 Panel yangın dayanım sınıfı E120, E60, EW120
- Kolay panel ayarı
- Kilit pozisyon ayarı
- Yay sertlik ayarı
- Mekanizma pozisyon ayarı
- 600mm'den 1600mm Standart Üretim
- A1 DKP üzerine paslanmaz kasa ve panel kaplama
- Shrink paketleme
- Özel kullanım ve dizaynlar için üretim seçeneği
- Shrink Paketleme



2 PANEL TELESKOPIK / MERKEZİ
2 PANELS TELESCOPIC / CENTRAL

KABİN KAPISI / CAR DOOR KAT KAPISI / LANDING DOOR



3 PANEL TELESKOPIK / LT-3PT
3 PANELS TELESCOPIC

KABİN KAPISI / CAR DOOR KAT KAPISI / LANDING DOOR



YARI OTOMATİK KAPI

TEKNİK ÖZELLİKLER

- Kolay montaj
- Elektrostatik toz boyalı
- Çerçeve kol yay içeren aksesuar kutusu
- A1 Kalite DKP saç
- E-60 - EW-30 Yangın sınıfı
- Shrink paketleme



KRAMER KAPI

“TÜM ASANSÖR KAPI ÇEŞİTLERİ İÇİN TEK ADRES”
“ONE POINT FOR ALL LIFT DOOR OPTIONS”

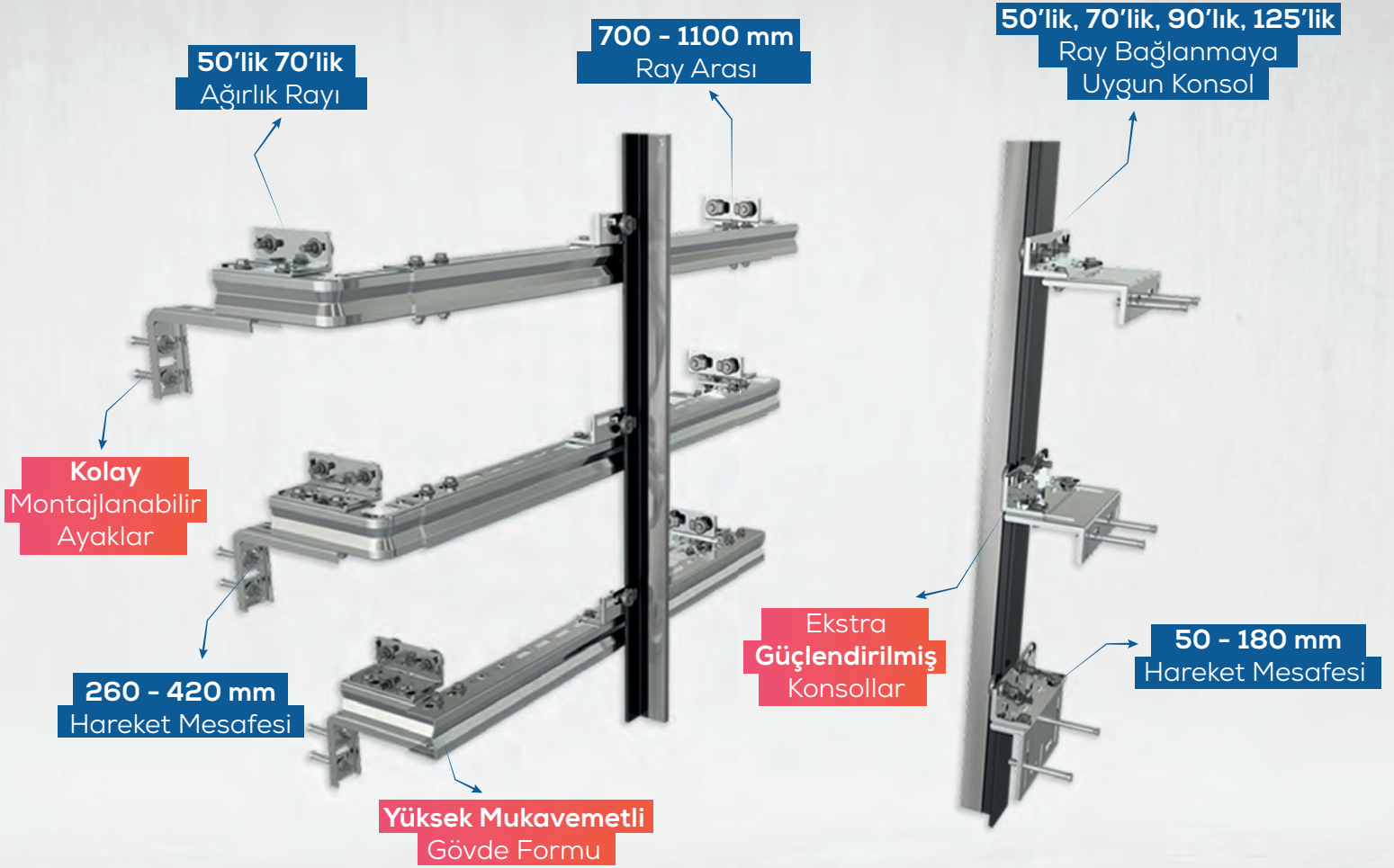
> A. H. Renda Mah. Ankara Cad.
No: 234/A Merkez / ÇANKIRI

✉ info@doorlifesansor.com.tr
✉ info@liftorasansor.com

🌐 doorlifesansor.com.tr
🌐 liftorasansor.com

☎ 0850 303 53 87
☎ 444 60 29

Hızlı Kurulum Sağlam Yapı



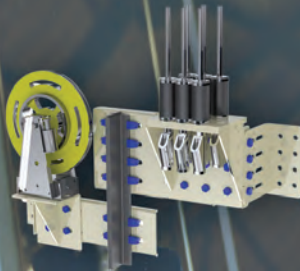
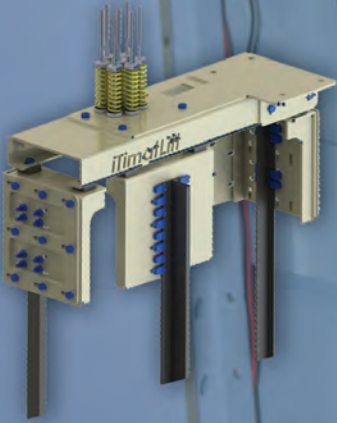
Aries Komple Asansörlerin

dünyanın bir çok ülkesinde
tercih edildiğini

biliyor muydunuz?

Carlsberg Tren İstasyonu,
Kopenhag - Danimarka





FULL PACKAGE

CABINS

MECHANICAL PARTS

DOORS

22

ASANSÖR SEKTÖRÜ & DIŞ TİCARET

Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanından derlediğimiz bilgilere göre Türk asansör sektörü 2020 yılının ilk 9 ayında toplam 249 milyon 915 bin 488 dolar değerinde dış ticaret gerçekleştirdi. 2019 yılının aynı döneminde sektörün toplam dış ticareti 239 milyon 868 bin 966 dolar değerindeydi.

24

KORONAYA RAĞMEN SEKTÖR 'ASANSÖR İHRACATI'NI ARTTIRDI

Türk asansör sektörü korona gölgesinde geçen 2020 yılının ilk 9 ayında paket asansör ihracatını yüzde 10,24 oranında arttırdı. Komponent ihracatında ise yüzde 5,5 oranında bir değer kaybına uğrayan sektör, hem paket asansör hem de komponent konularında dış ticaret fazlası verdi.

56

DEVİRİM GECEGEZER:

"GÜNDEMİMİZ 'NASIL DAHA İYİ ÜRETİRİM' OLMALI"

58

SEVİNÇ YENER:

"KALİTEDEN ÖDÜN VERMİYORUZ"

62

SEVİL MERT KAYA:

"FİYAT ODAKLI REKABETİN GÜCÜNE İNANMIYORUM"

64

HASAN YALDIZ:

"İHRACATIMIZ YÜZDE 10 ARTTI"

66

MUHAMMED ABDULLAH HAMURCU:

"İHRACATÇILARA SÜREKLİ ARTAN DÖVİZ KURLARI DEĞİL, İSTİKRARLI KUR VE İŞ ORTAMI GEREKİYOR"

70

MUSTAFA UÇAR:

"İHRACAT CİROMUZ TOPLAM CİROMUZUN %24'ÜNE ULAŞTI"

74

NEJDET ÖK:

"SEKTÖRÜMÜZÜN EN ÖNEMLİ PROBLEMİ KALİTE VE ÜRÜN GÜVENLİĞİ"

76

MEHMET ÖZLÜ:

"2021 YILININ 2020'YE NAZARAN ÇOK DAHA OLUMLU GEÇECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ"

78

MUSTAFA KIRIKER:

"KIRIKER METAL ASANSÖR OLARAK DOORLIFE VE LIFTOR MARKALARIYLA ŞU AN 30 CİVARINDA ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ."

82

CEM CEYLAN:

"ÜLKEMİZDE BİR ASANSÖR MARKASI OLUŞAMAMASI KAÇIRDIĞIMIZ EN ÖNEMLİ GELİŞİMLERDEN"

88

STEFANOS PARIZYANOS:

"TÜRK MALİ MARKA DEĞERİNİ MUTLAKA ÖNCELİKLİ SIRADA TUTMALIYIZ"

92

EMRAH TERZAN:

"BAZI YENİ ÜLKELERİ İHRACAT PORTFÖYÜMÜZE KATMAYI BAŞARDIK"

96

MEVLÜT KÜÇÜK:

"TOPLAM CİROMUZU %100, İHRACAT HACMİMİZİ İSE %120 ARTTIRDIK"

100

MUSTAFA NAFİZ ÇAVDAR:

"İHRACATIN CİROMUZ İÇERİSİNDEKİ PAYI %70'DEN FAZLA"

102

TAYFUN GORA:

"YAPTIĞIMIZ YATIRIMLARLA MEVCUDU KORUMAKLA KALMADIK AYNI ZAMANDA DA ARTIŞ SAĞLADIK"

106

KATHAN YUNUS:

"MERİH ASANSÖR, BİR DÜNYA MARKASI OLMAK İÇİN YOLA ÇIKMIŞ, STRATEJİLERİNİ VE ÜRÜNLERİNİ BUNA GÖRE OLUŞTURMUŞTUR"

110

KORHAN KÖSE:

"YÜKSELİŞ ASANSÖR OLARAK ÜRÜNLERİMİZİ 5 KİTADA 54 ÜLKE İLE BULUŞTURUYORUZ"

MAKALELER

116

DENİZ DEMİRKAPLAN SALGIN, ... VE 'VEBALİMİZ' KADIN -2-

128

RASİME SAZAK "YAŞAM; ZORLUKLAR VE SÜRPRİZLERLE ..."

136

PEREN KISTAK "PSİKOLOJİK BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİZİ..."

FİRMALARDAN

122 İDA ASANSÖR

"Üretilen her parçanın asansörde kullanılacağı ve yaşam taşıdığı bilinciyle üretim yapan İda Asansör; faydalı ve güvenilir ürünleri ile müşterilerinin tercih ettiği bir marka olmanın gururunu taşıyoruz."

132 ELİT ASANSÖR

1996 yılında kurulan Elit Asansör, Şanlıurfa'nın 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 17.000 metrekare alan üzerine kurulu, 5.500 metrekare kapalı alana sahip tesislerinde üretim yapıyor.

140 BULUT MAKİNA

"Bulut Makina olarak hem Türkiye'de hem de dünyadaki kırk dört ülkede binlerce müşterimizin asansörde çözüm ortağı olduk."

TEKNOLOJİ

152 VOICEBOX

"Bir 'Ar-Ge' şirketi olarak en önemli misyonumuz, değişimlere olabildiğince hızlı uyum sağlayarak ürettiğimiz avangar çözümler ile yeni değişimlere öncülük etmektir."

STK

156 TÜRKİYE ASFED

Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (Türkiye ASFED), Türkiye'nin 7 bölgesinde yer alan 17 üye derneği için bir dizi ziyaret başlattı.

146 RECEP ARSLAN "DEPREM ANINDA ASANSÖRLER..."

160 YUSUF KAYA "ASANSÖRCÜ DE İNSANDIR."

162 ERKAN LAFCI "EVDE ÜRETTİKLERİ MALLARI..."



TÜRKİYE
CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI
RUHSAR PEK
CAN: İHRACAT
SEFERBERLİĞİ
BAŞLATIYORUZ

34

TİM BAŞKANI
İSMAİL GÜLLE:
2020 YILI
DEĞERLENDİRMESİ
2021 YILI İÇİN
HEDEFLER VE
BEKLENTİLER

40



MIRACLE
ENGINEERING &
CONSULTANCY
MAKİNE YÜKSEK
MÜHENDİSİ CEYLA
AKIN: DÜNYA
YÜKSELİYOR

48



ASANSÖR
İHRACATI YÜZDE
10,24 ARTTI

24

28 İHRACATTA
TEHDİTLER
VE FIRSATLAR



BEKLEDİĞİNİZE

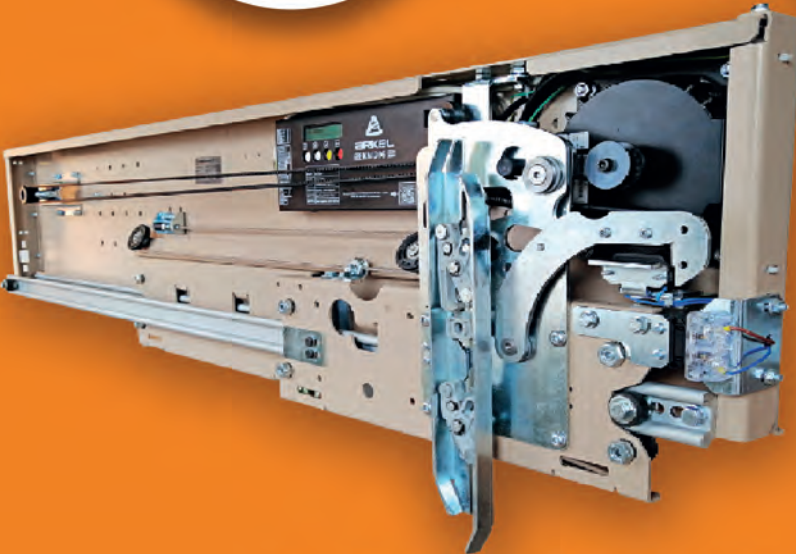
Değecek



Merdiven.com

Yılları aşan tecrübemizle güvenliğiniz ve konforunuz için Stof kalitesiyle ideal asansör kabini üretimine başladık.
Stof ile güvenliğiniz bizim elimizde.

• **stof**.com.tr

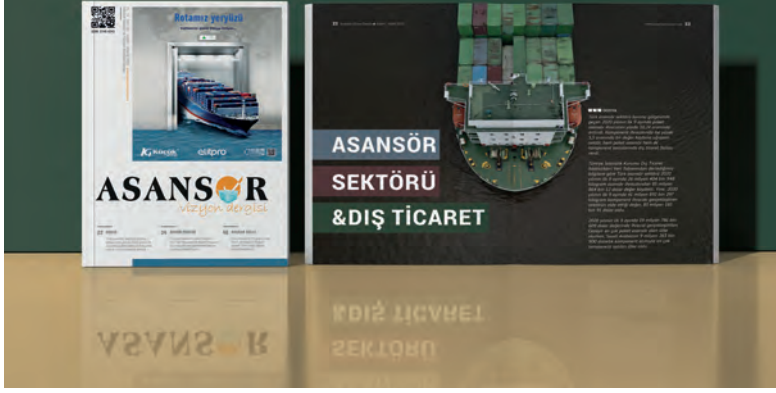


asillerasansor@gmail.com

www.asillerasansor.com



www.asansorvizyon.com



Değerli okurlarımız,
Yılın son günlerinde Asansör Vizyon Dergisi'nin de 2020'deki son sayısı ile sizlerle.

Pandemi, ekonomik ve siyasi gelişmeler doğrultusunda sektörlerde ve hayatımızda büyük değişimlerin yaşandığı zor bir yılı geride bırakıyoruz.

2020'yi geride bırakırken, yılın son sayısında "ASANSÖR SEKTÖRÜ VE DIŞ TİCARET" konusuna değindik:

- Türk asansör sektörü korona gölgesinde geçen 2020 yılının ilk 9 ayında paket asansör ihracatını yüzde 10,24 oranında arttırdı. Komponent ihracatında ise yüzde 5,5 oranında bir değer kaybına uğrayan sektör, hem paket asansör hem de komponent konularında dış ticaret fazlası verdi. 2020 yılının ilk 9 ayında 19 milyon 786 bin 609 dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen Ceza-yir en çok paket asansör alan ülke olurken, Suudi Arabistan 9 milyon 263 bin 900 dolarlık komponent alımıyla en çok komponent satılan ülke oldu.

- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığ'ından, 81 İlde İhracata İlk Adım Programı...

- TİM: Yeni Ekonomi Programı'nda 2021 yılı toplam ihracat hedefi, 184 milyar dolar.

Ayrıntılar sayfalarımızda...

Yeni yılda sağlıkla, mutlulukla kalın...Herşey gönlünüzce olsun...

Saygılarımızla...

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özhan ŞEREFLİ

Genel Koordinatör
Meral ŞEREFLİ

Teknik Müdür - Yazılım
Turhan AKÇA

Editör
Ferhat LEMLİOĞLU

Görsel Yönetmen
Yasemin YÜCE

Reklam Rezervasyon
0 312 472 14 58 / 0 541 627 39 73

Yayın Adı- Asansör Vizyon Dergisi
Yayın Şekli ve Türü
2 Aylık Türkçe Yerel Süreli Yayın

Baskı Tarihi - 21.12.2020

Asansör Vizyon Dergisi:
Çağlayan Mh. 284. Cd.No:1/19 06470
ANKARA Tel: 0312 472 14 58
www.asansorvizyon.net
asansorvizyon@gmail.com

Baskı
İHLAS MATBAACILIK -Tel: 0212 454 35 10

Bu yayının tamamı ya da bir bölümü yayıncının yazılı izni olmaksızın çoğaltılamaz ya da yayınlanamaz. Yayınlanan yazı, belge ve fotoğrafların her türlü hukuki sorumluluğu yazarına aittir. Satış Fiyatı: 250 TL'dir

KÜNYE

ACROLIFT	95
AHMET ASANSÖR	1
AHZ DOOR	135
ALYANS ASANSÖR	25
AMETAL	12
ARGESET	117
ARTI KASNAK	54-55
ASBUTON	31
ASİLLER	17
ATERYA ARKA KAPAK	
AYBEY ELEKTRONİK	89-91
BEST OTOMASYON	75
BİSA LIFT	68-69
BULUT MAKİNA	45
BUTKON	168
CEYAS ASANSÖR AÇILIR KAPAK	
CNR-AVRASYA ASANSÖR FUARI	155
DELTA TURKEY	119
DEMAS ASANSÖR	87
DEVAS ASANSÖR	65
EKOL ACROBAT	63
ELEVATOR ESCALATOR EXIBITION	163
ELİT LIFT ASANSÖR	20
EMAY KALIP	73
ERASİS ASANSÖR	5
ERCİYES ÇELİK HALAT	85
ERDEN LIFT	46-47
ERŞEN ELEKTRİK	114-115
EUROLIFT	164
FUPA ASANSÖR	105-107
GENEMEK	19
GOLD DOOR	9
GRUPLIFT	37
HIZ ASANSÖR	109
HÜRAS ASANSÖR	21
INTERLIFT	159
İDA ASANSÖR	7
İPEK PASLANMAZ	27
İTİMAT ASANSÖR	13
KEPİ ASANSÖR	103
KIRIKER METAL ASANSÖR	10
KİPSAN ASANSÖR	137
KÖŞKERLER	93
KÜÇÜK GRUP KAPAK-139	
MERİH ASANSÖR	145
MESAN ASANSÖR	77
METROPLAST	67
MIKROLIFT	3
MİK-EL	131
MKL ASANSÖR	166-167
MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR	43
OMAR ASANSÖR	153
ONAYLIFT	8
OPAS	147
ORPAN ÖN KAPAK İÇİ	
OVİT ASANSÖR	99
ÖNERSAN	143
ÖZBEŞLER	4
ÖZİNAN ASANSÖR	113
ÖZRAY	35
ÖZSOY MAKİNA	6
PROLIFT	81
REW	161
RPM ELEKTRONİK	121
SERİNHİSAR	165
SM LIFT	149
SMAS MAKİNA	51
SONAR ASANSÖR	33
SRL ASANSÖR	61
STOF ASANSÖR	16
SZUTEST	57
TEORİ MÜHENDİSLİK	29
TÜRKRAY	129
UPSET	97
VENOTTI	127
VİNİ ASANSÖR ARKAK KAPAK İÇİ	
VİPSAN ASANSÖR	50
VİTAL	2
VOICEBOX	38-39
YENERSAN	151
YETERLIFT ASANSÖR	125
YIRSAN	11



bütünleşik kat konum ve durum göstergesi



integrated floor position and status indicator

complying
with

EN

20
28
70

standartlarına
uygun

MEGA7V.TFT



MEGA7V.DM



MEGA7V.DS



GENEMEK

Tarihin Sıfır Noktasından Tüm Dünyaya

12.000 yıllık Dünyanın en eski yerleşimi
GÖBEKLİTEPE



Göbeklitepe,
"Dünyanın en eski tapınak
merkezi" olarak kabul ediliyor



6 yıl önce UNESCO
Dünya Mirası Geçici
Listesi'ne alındı



42'nci Dünya Miras Komitesi
Toplantısı'nda UNESCO Dünya Kültür
Miras Listesi'ne kabul edildi

ELİT
ASANSÖR

2. Organize Sanayi Bölgesi 217. Cadde No: 3
Eyyübiye /ŞANLIURFA / TÜRKİYE
T: +90 414 357 62 20 | bilgi@elitasansor.com
www.elitasansor.com | @elitasansormarket



HÜRAS



FARKLI
BİR YOLCULUĞA
HAZIR MISINIZ ?

KAPIDAKİ GÜVENCENİZ

ASANSÖR

SEKTÖRÜ

&DIŞ TİCARET





■ ■ ■ DOSYA

Türk asansör sektörü korona gölgesinde geçen 2020 yılının ilk 9 ayında paket asansör ihracatını yüzde 10,24 oranında arttırdı. Komponent ihracatında ise yüzde 5,5 oranında bir değer kaybına uğrayan sektör, hem paket asansör hem de komponent konularında dış ticaret fazlası verdi.

Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanından derlediğimiz bilgilere göre Türk asansör sektörü 2020 yılının ilk 9 ayında 26 milyon 404 bin 948 kilogram asansör ihracatından 85 milyon 864 bin 12 dolar değer kaydetti. Yine, 2020 yılının ilk 9 ayında 41 milyon 892 bin 297 kilogram komponent ihracatı gerçekleştiren sektörün elde ettiği değer, 83 milyon 183 bin 91 dolar oldu.

2020 yılının ilk 9 ayında 19 milyon 786 bin 609 dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen Cezayir en çok paket asansör alan ülke olurken, Suudi Arabistan 9 milyon 263 bin 900 dolarlık komponent alımıyla en çok komponent satılan ülke oldu.

KORONAYA RAĞMEN SEKTÖR 'ASANSÖR İHRACATI'NI ARTTIRDI

Pandeminin etkilerine rağmen 2020 yılı ilk 9 ayında asansör ihracat değeri yüzde 10,24 oranında bir artışla 85 milyon 864 bin 12 dolar olarak gerçekleşti. Komponent ihracat değeri ise yüzde 5,5'lik bir düşüşle 83 milyon 183 bin 91 dolar oldu. Sektör, hem paket asansör hem de komponent konularında dış ticaret fazlası verdi.

Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanından derlediğimiz bilgilere göre Türk asansör sektörü 2020 yılının ilk 9 ayında toplam 249 milyon 915 bin 488 dolar değerinde dış ticaret gerçekleştirdi. 2019 yılının aynı döneminde sektörün toplam dış ticareti 239 milyon 868 bin 966 dolar değerindeydi.

Dünya genelinde çok ciddi bir sağlık sorununa dönüşen ve tüm ekonomileri kötü yönde etkileyen koronanın gölgesinde geçen 2020 yılının ilk 9 ayında, Türk asansör sektörünün toplam ihracat değeri 2019'un aynı dönemine kıyasla yüzde 2,49'luk bir artış göstererek 164 milyon 827 bin 686 dolardan 169 milyon 47 bin 103 dolara yükseldi.

Yılın ilk 9 ayında sektörün ithalatında ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,53'lük bir artış kaydedildi. 2019 yılının ilk 9 ayında 75 milyon 38 bin 277 dolar değerinde gerçekleştirilen ithalat, 2020 yılının aynı döneminde 80 milyon 868 bin 385 dolar oldu. 2020 yılının ilk 9 ayında yapılan 169 milyon



■ ■ ■ DOSYA

47 bin 103 dolar değerindeki ihracata karşın Türk asansör sektöründe 80 milyon 868 bin 385 dolar değerinde ithalat yapıldı. Böylece sektör ekonomimize 88 milyon 178 bin 718 dolar dış ticaret fazlasıyla katkı sağladı.

Asansör ihracatı yüzde 10,24 arttı

Yılın ilk 9 ayında Türk asansör sektörü paket asansör ihracat değerini yüzde 10,24 oranında arttırarak önemli bir başarıya imza attı. 2019 yılının ilk 9 ayında ihraç edilen 22 milyon 237 bin 965 kilogram paket asansörden elde edilen 77 milyon 68 bin 431 dolarlık değer, bu yılın aynı döneminde 26 milyon 404 bin 948 kilograma yükselerek 85 milyon 864 bin 12 dolara ulaştı.

2020 yılının ilk 9 ayında paket asansör ithalat değeri de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,36 oranında arttı. 2019 yılında 14 milyon 489 bin 472 kilogram ve 57 milyon 781 bin 511 dolar değerinde olan paket asansör ithalatı, 2020 yılında 14 milyon 689 bin 482 kilogram ve 62 milyon 372 bin 294 dolar değerine ulaştı.

Paket asansörü ihracatında sektör bu yılın ilk 9 ayında, 23 milyon 491 bin 718 dolar değerinde dış ticaret fazlası verdi.

Paket asansörde en çok ihracat Cezayir'e yapıldı

Türk asansör sektörünün paket asansör ihracatı yaptığı ülkeler arasında Cezayir uzak ara birinci oldu. 2020 yılının ilk 9 ayında Türk asansör sektörü Cezayir'e 19 milyon 786 bin 609 dolar değerinde paket asansör ihracatı gerçekleştirdi.

2020 yılının ilk 9 ayında en çok paket asansör ihracatı yapılan ilk 10 ülkede Cezayir'i sırasıyla; 8 milyon 709 bin 547 dolar ihracat değeri ile Rusya Federasyonu, 8 milyon 217 bin 975 dolar ihracat değeri ile Ukrayna, 6 milyon 180 bin 517 dolar ihracat değeri ile İsrail, 4 milyon 417 bin 905 dolar ihracat değeri ile Irak, 3 milyon 684 bin 82 dolar ihracat değeri ile Gürcistan, 3 milyon 13 bin 244 dolar ihracat değeri ile Azerbaycan, 2 milyon 715 bin 515 dolar ihracat değeri ile Özbekistan, 1 milyon 595 bin 973 dolar ihracat değeri ile Libya ve 1 milyon 145 bin 350 dolar ihracat değeri ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) takip etti.

Söz konusu dönem için Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanındaki rakamlar

ANADOLUDAN DÜNYAYA AÇILAN KAPI

From Anatolia to
the World
opened door



DOSYA

incelendiğinde; Latin Amerika, Orta ve Güney Afrika ülkeleri en az paket asansör ihracatı yapılan pazarlar olarak dikkat çekti.

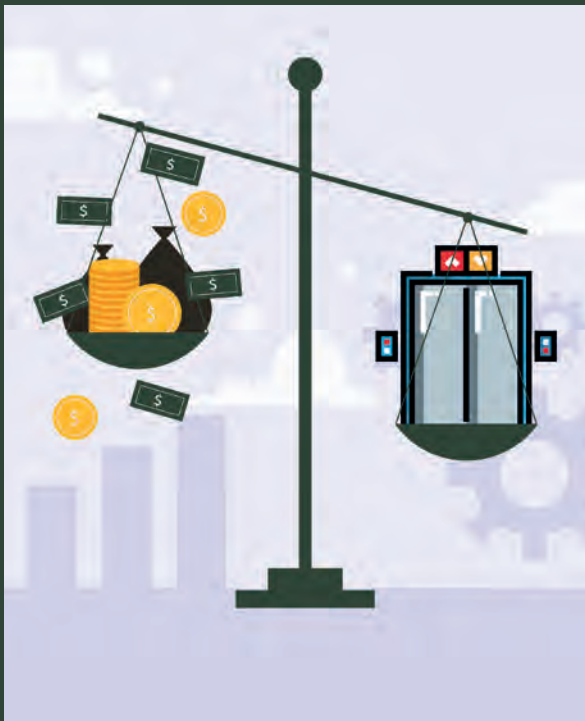
Asansör ithalatının yüzde 76'sı Çin'den

Bu yılın ilk 9 ayında yapılan 62 milyon 372 bin 294 dolar değerindeki paket asansör ithalatının 47 milyon 543 bin 792 dolarlık kısmı Çin'den ithal edildi. Çin'i 3 milyon 880 bin 674 dolar ile Almanya, 2 milyon 109 bin 544 dolar ile Slovakya, 1 milyon 977 bin 309 dolar ile İtalya, 1 milyon 44 bin 792 dolar ile de İspanya takip etti.

Paket asansörün kilosunu 3,25 dolara sattık, 4,25 dolara aldık

Türk asansör sektörünün 2020 yılının ilk 9 ayında yaptığı 26 milyon 404 bin 948 kilogramlık paket asansör ihracatının ortalama kilogram fiyatı 3,25 dolar oldu. Sektör ithal ettiği 14 milyon 689 bin 842 kilogram ağırlığındaki paket asansör için ise kilogram başına ortalama 4,25 dolar ödedi.

Bu yılın ilk 9 ayında en çok paket asansör ihracatının yapıldığı Cezayir, 5 milyon 315 bin 563 kilogram ağırlığındaki paket asansöre kilogram başına ödediği 3,7 dolar ile ortalamanın üstüne çıkarken, 3 milyon 19 bin 783 kilogramlık paket asansör alımına ödediği kilogram başına 2,88 dolar ile Rusya Federasyonu ve 3 milyon 122 bin 737 kilogramlık paket asansör alımına ödediği 2,63 dolar ile Ukrayna ortalamanın altında kaldı.



Komponent ihracatı, 2020 yılının ilk 9 ayında kilogram bazında artış gösterirken, ihracattan elde edilen değer yüzde 5,5 düştü

2020'nin ilk 9 ayında Türk asansör sektörünün komponent ihracatı kilogram bazında artış gösterirken elde edilen değer bakımından yüzde 5,5 oranında azaldı. 2019 yılının ilk 9 ayında, ihraç edilen 41 milyon 642 bin 972 kilogram komponent ihracatından 87 milyon 759 bin 258 dolar değer elde edilmişti. Bu yılın aynı döneminde kilogram miktarı 41 milyon 892 bin 297'ye yükselen komponent ihracatından 83 milyon 183 bin 91 dolar değer kaydedildi.

2020 yılının ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre 246 bin 325 kilogram daha fazla yapılan komponent ihracatına rağmen kaybedilen 4 milyon 576 bin 167 dolar, komponent ihracatında kilogram başına düşen fiyata da olumsuz yansıdı. 2019 yılının ilk 9 aylık döneminde kilogram başına düşen ortalama komponent ihracat değeri 2,1 dolar iken, 2020 yılının aynı döneminde bu değer 1,9 dolar oldu. Buna karşın 2020 yılı ilk 9 ayında ithal edilen komponentlerin kilosuna sektör 2,93 dolar ödedi.

Komponent ithalatı ise 2020 yılının ilk 9 ayında kilogram bazında azalırken, ithalat değeri olarak yüzde 6,68 arttı

2020 yılının ilk 9 ayında komponent ithalat değeri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,68 oranında artarken, ithal edilen komponentlerin toplam kilosunda 122 bin 748 kilogramlık bir azalış kaydedildi. 2019 yılında 6 milyon 433 bin 600 kilogram ve 17 milyon 259 bin 766 dolar değerinde olan komponent ithalatı, 2020 yılında 6 milyon 310 bin 852 kilogram ve 18 milyon 496 bin 91 dolar değerine ulaştı. Kilogram başına ödenen fiyat ise 2019 yılının ilk 9 ayında 2,68 dolar iken 2020 yılının aynı döneminde 2,93 dolara yükseldi.

2020'nin ilk 9 aylık döneminde yaptığı komponent dış ticaretinde sektör, 64 milyon 687 bin dolar değerinde dış ticaret fazlası verdi.

Komponent ihracatında ilk sıra Suudi Arabistan'ın

Türk asansör sektörünün en çok komponent ihracatı yaptığı 10 ülkede ilk sırayı Suudi Arabistan aldı. 2020 yılının ilk 9 ayında Türk asansör sektörü Suudi Arabistan'a 9 milyon 263 bin 900 dolar değerinde komponent ihracatı gerçekleştirdi. Suudi Arabistan'ı sırasıyla; 6 milyon 820 bin 993

İPEK PASLANMAZ KABİN MALZEMELERİ



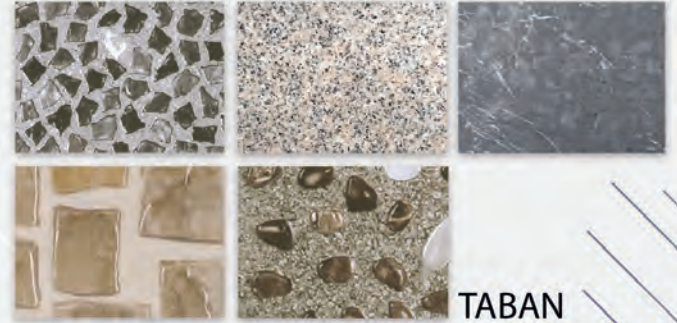
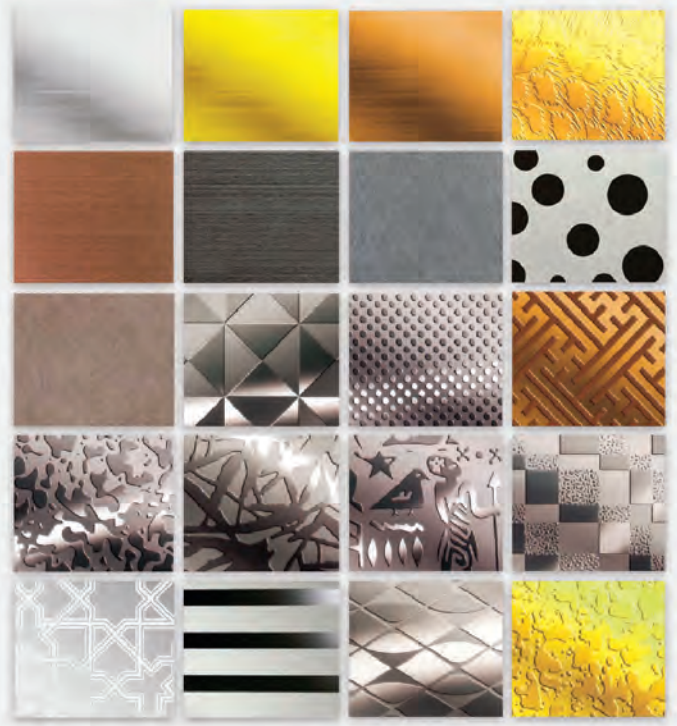
Üreten, güçlenen ve büyüyen Türkiye için çalışarak, geleceğin inşa edilmesine katkı sağlamak misyonuyla, birçok sektörün yapı taşı olan paslanmaz sektörünün sürekli olarak geliştiğinin ve büyüdüğünün farkındayız. Yenilikçi, güçlü ve güvenilir bir firma vizyonu ile kalite ve müşteri odaklı çalışarak büyümeyi, ilerlemeyi ve gelecekte yer edinmeyi hedefliyoruz.

KALİTEYE ATILAN
DOĞRU ADIM...

www.ipekpaslanmaz.com

📍 Mimarsinan OSB. 17.Cd. No:4/B Melikgazi / KAYSERİ

☎ 0352 504 33 43



TABAN



KÜPEŞTE



IŞIK DİFİZÖRÜ



DOSYA

dolar ihracat değeri ile Mısır, 5 milyon 68 bin 767 dolar ihracat değeri ile Irak, 4 milyon 471 bin 285 dolar ihracat değeri ile Cezayir, 4 milyon 244 bin 104 dolar ihracat değeri ile İran, 3 milyon 703 bin 259 dolar ihracat değeri ile Rusya Federasyonu, 2 milyon 773 bin 804 dolar ihracat değeri ile Fas, 2 milyon 646 bin 305 dolar ihracat değeri ile Bulgaristan, 2 milyon 509 bin 98 dolar ihracat değeri ile Gürcistan ve 2 milyon 255 bin 540 dolar ihracat değeri ile Ukrayna takip etti.

Latin Amerika, Orta ve Güney Afrika ülkeleri paket asansörde olduğu gibi komponent ihracatında da en az ihracat yapılan pazarlar oldu.

Komponent ithalatında da aslan payı Çin'in

Bu yılın ilk 9 ayında yapılan 18 milyon 496 bin 91 dolar değerindeki komponent ithalatının 6 milyon 966 bin 574 dolarlık kısmı Çin'den ithal edildi. Çin'i 4 milyon 279 bin 369 dolar ile İspanya ve 3 milyon 553 bin 277 dolar ile İtalya takip etti.

TEHDİTLER VE FIRSATLAR

- Suudi Arabistan'ın boykot kararı

Suudi Arabistan ve BAE Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ilk 20 ülke arasında olduğu gibi Türk asansör sektörü ihracatçı firmaları için de önemli bir pazar.

Sektörümüzün en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasında Ortadoğu bölgesinden Irak, İsrail, Mısır ve Fas yer alırken, Körfez özelinde ise Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) dikkat çekiyor.

Suudi Arabistan ile BAE'nin özellikle dikkat çekmesinin sebebi son aylarda Türkiye ile söz konusu ülkeler arasında tırmanan ve ticarete de yansıyan siyasi gerilim.

Suudi Arabistan'ın Türk ürünlerine gayri resmi bir boykot uyguladığına yönelik haberler, iki ülke arasındaki ticarete ve Türk iş insanlarının potansiyel zararlarına dair endişelere yol açmıştı.

TİM tarafından yayımlanan ihracat verilerine göre Türkiye'nin Suudi Arabistan'a yaptığı ihracatta ekim ayında henüz çok radikal olmasa da bir düşüş göze çarpıyor. Bu durumun asansör sektörünün 2020 yılı son çeyreği için asansör ihracat rakamlarını da etkilemesi bekleniyor.

"Suudi ithalatçıların davranışında kısa vadede büyük bir değişim beklenmiyor"

Türkiye'nin Suudi Arabistan'a yaptığı ihracatı değerlendiren Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Aslan, Türk ürünlerinin dağılımsal olarak talep esnekliğinin düşük olduğu mallar olduğuna dikkat çekti. Düşük talep esnekliğinin yanı sıra Suud pazarına girişin ciddi işlem maliyetleri olduğuna da değinen Aslan, "Pazara girebilmek için çok sayıda tanıtım, referans ve sponsor bulmak gerekiyor. Bu nedenle Suudlu vatandaşlar başka pazara yönelseler dahi bu çok kısa sürede olmaz" ifadelerini kullandı.

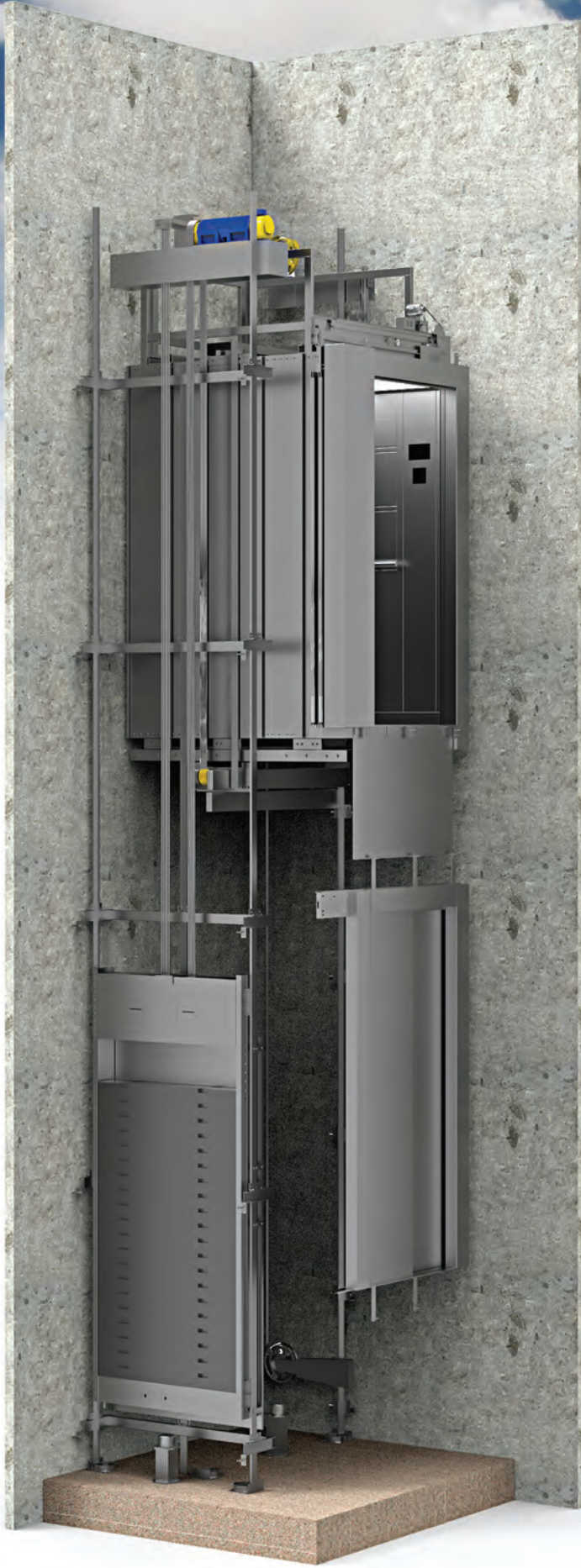
İran Araştırmaları Merkezi (İRAM) Ekonomi Koordinatörü olarak da görev yapan ve Ortadoğu ekonomilerine yönelik çalışmalar yürüten Prof. Dr. Murat Aslan, önümüzdeki dönemde Suudi Arabistan'la ticarete ilişkin şunları söyledi: "Kısa dönemde sınırlı düzeyde de olsa azalma gerçekleşse dahi iki ülke arasındaki ticaretin doğası, malların karakteristikleri ve Suudi Arabistan ile ticaret yapma ile ilgili işlem maliyetleri nedeniyle Suudlu ithalatçıların kısa dönemde ithalat davranışında büyük ölçekli bir değişim beklenmiyor. Ancak siyasi gerilimin devam etmesi durumunda Türkiye'den yapılan ithalatın bazı alanlarda orta vadede azalması söz konusu olabilir."

-Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını ve Çin'deki hızlı toparlanma

Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının neden olduğu kriz, dünya ekonomisini uçurumun eşiğine getirirken, salgının ortaya çıktığı Çin'in, küresel ekonomideki payını artırarak yükselişine ivme kazandırması dikkat çekiyor.

Kovid-19 küresel ekonomideki resmi olmayan hiyerarşiyi yıkarken, Çin gibi ekonomiler krizin nispeten kazananı, Avrupa Birliği (AB) ekonomileri ise kaybedenleri olarak öne çıkıyor.

Merkezi Zürih'te bulunan yatırım bankası UBS'nin yaptığı araştırmaya göre, Çin'in, küresel ekonomik üretimdeki pazar payını 2019'dan 2021'e kadar olan süreçte yaklaşık yüzde 9 arttıracakları öngörülmüyor. AB'nin ise Kovid-19 krizinden dolayı küresel ekonomideki payını 2019 ila 2021 arasında yüzde 3,5 kaybetmesi bekleniyor. Birlik içinde yer alan büyük ekonomiler, bölge ekonomisinin lokomotif



TEORI MÜHENDİSLİK
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



PAKET ASANSÖR ÇÖZÜMLERİ



TEORI MÜHENDİSLİK
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



Teori Web



Teori Map

Eyüp Sultan mahallesi İbni Sina Caddesi No: 33 Sancaktepe / İstanbul

Tel : (0216) 661 53 63-64

Web : www.teorimuhendislik.com

Fax : (0216) 661 53 65

Mail : info@teorimuhendislik.com

DOSYA

Almanya'nın 2 katı çöküş yaşarken, Almanya'nın nispeten iyi durumda olmaması halinde AB için kayıpların daha da büyük olabileceği belirtiliyor.

AB'nin yanı sıra kaybedenler arasında Rusya ve Kovid-19'un yanında Brexit ile mücadele eden İngiltere de bulunuyor. Rusya'nın küresel ekonomik üretimdeki payının yüzde 5,7, İngiltere'nin ise yüzde 5 seviyesinde azalacağı tahmin ediliyor.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) tahminlerine göre, gelecek yıl Çin yüzde 10 daha geniş bir ekonomiye sahip olacak. Çin ekonomisinde diğer büyük ülkelere göre imalatın GSYH'de daha fazla pay almasının krizde bu ülkeye avantaj sağladığı da belirtiliyor.

Çin en önde gelen oyuncu konumunda

Kovid-19 krizi olmasa bile yüksek büyümesi sayesinde Çin'in küresel ekonomideki payının artacağı değerlendirilirken, sağlık krizinin Çin'in yükselişini daha da hızlandırdığı vurgulanıyor.

Söz konusu hızlanmanın, hem Çin'in Asya'daki ekonomik hakimiyeti hem de diğer büyük ekonomileri yakalama süreci açısından gerçekleştiği kaydediliyor. Kovid-19 konusunda Batılı ülkelere gelen eleştirilere karşılık veren Çin, salgın sonrası yüksek teknolojisini ve kendi kendine yeterliliğini arttırmak için 5 yıllık programlar hazırladı.

Diğer yandan, Avro Bölgesi'nin giderek geride kalması dikkati çekiyor. Özellikle İtalya, İspanya ve Fransa gibi ekonomilerin ilk koronavirüs dalgasıyla ani kayıplar yaşaması ve aşırı borçlanması Avro Bölgesi'nin geleceği konusundaki endişeleri artırıyor.

Kovid-19 salgınından ağır darbe alan İspanya, UBS'in araştırmasında, salgın nedeniyle dünya genelinde en derin resesyon yaşayan büyük ekonomiler arasında Hindistan'ın ardından 2'nci sırada yer alıyor. Aynı listede Fransa 5'inci ve İtalya ise 8'inci sırada bulunuyor.

Avro Bölgesi'nin en büyük ekonomisine sahip Almanya'nın Kovid-19 krizini diğer Avrupa ülkelerine göre daha iyi atlatması ise dikkati çekiyor. Almanya'nın son 10 yılda uzun dönemli bir istikrarlı büyüme içinde olması, kamu borcunun GSYH'ye oranını yüzde 80'den yüzde 60 seviyesine düşürmesi ve fazla veren bütçesinin; Kovid-19

krizine hazırlıklı yakalanmasını sağladığı belirtiliyor. Başbakan Angela Merkel'in 2008 finansal kriz tecrübesi, ülkenin işleyen ve güçlü kurumlara sahip bulunması, Kovid-19 krizinin en fazla etkilediği hizmet sektörüne Alman ekonomisinin daha az bağımlı olması, sanayi sektörünün ağırlığı, eyalet yönetimlerinin ekonomik ve politik olarak güçlü olmasının da Almanya'nın, bölgedeki diğer ülkelere göre krizi daha hafif atlatmasına yardımcı olduğu ifade ediliyor.

- Mali önlemler gelecek yıl daha büyük rol oynayacak

Araştırmalar, Kovid-19 krizinde daha büyük imalat sektörüne sahip ülkelerin daha az kayıp yaşadığını ortaya koyuyor. Bunun nedeni olarak fabrikaların mağazalar, restoranlar veya otellere göre sosyal mesafe zorunluluğu altında açık tutulmasının daha kolay olması gösteriliyor.

Hükümetlerin kriz yönetiminin başarıda etkili olduğu belirtilirken, birçok gelişmiş ülkede hükümetlerin çok kapsamlı yardım ve kurtarma programları uygulamasının salgının ekonomik etkisini hafiflettiği ifade ediliyor.

Ekonomi Araştırma Enstitüsü (Ifo) Araştırma ve Ekonomik Tahmin Müdürü Timo Wollmershaeuser, küresel Kovid-19 şokunun herkesi vurduğunu ancak ülkelerin büyüme oranlarındaki farklılıkların her zamankinden daha büyük olduğunu kaydetti.

Kurtarma ve ekonomik canlandırma programlarının bu yıl yaşanan çöküşün derinliği açısından görece önemsiz olduğunu belirten Wollmershaeuser, "Gelecek yıl mali politika önlemleri daha büyük rol oynayacak. İkinci dalgada, ekonomiye devlet desteği daha önemlidir. Çünkü birçok şirket, rezervlerini tüketmiş olacak. Daha sonra buna büyük hükümet yardım programlarıyla kararlı bir şekilde karşı koyabilen ülkeler, açık bir avantaja sahip olacak." ifadelerini kullandı.

- Türkiye'nin Kovid-19 krizinden ihracatını daha fazla arttırarak çıkma potansiyeli var

Konstanz Üniversitesi Uluslararası Ekonomi Profesörü Erdal Yalçın ise salgının tüm ülkelerde gelecekteki uluslararası ticaret akışları üzerinde güçlü etkisinin görüleceğini ifade etti.

Türkiye'nin gelecek 10 yılda ihracatını daha fazla arttırarak söz konusu krizden çıkma potansiyeline

TÜRKİYE'DEN DÜNYA'YA ÜRETİM



Fevzi Çakmak Mah. 10646 Sokak No:9
(Büsan Özel Organize Sanayi - 6.Sokak)
Karatay / KONYA / TÜRKİYE

Tel: +90 332 342 53 01(pbx)
Fax: +90 332 342 53 06
www.asbuton.com.tr
info@asbuton.com.tr



asbutonasansor.com.tr
asbuton.asbuton

DOSYA

sahip bir ülke olduğunu vurgulayan Yalçın, bu beklentiyi destekleyen nedenler olduğunu söyledi.

"Kovid-19 döneminde yaşanan deneyimler göz önüne alındığında, AB ülkeleri ve üreticiler, kesinlikle Çin ve Doğu Asya ülkelerinden ithalata bağımlılığı azaltmaya çalışacaklardır."

Yalçın, "Kovid-19 döneminde yaşanan deneyimler göz önüne alındığında, AB ülkeleri ve üreticiler, kesinlikle Çin ve Doğu Asya ülkelerinden ithalata bağımlılığı azaltmaya çalışacaklardır. Türkiye, halihazırda Avrupalı çok uluslu şirketlerin değer zincirlerine iyi entegre olmuş bir ekonomiye sahip. Önde gelen AB ülkeleriyle lojistik bağlantı gelişmiş durumda ve bu bağlantı Türkiye ile AB ülkeleri arasında hızlı bir ara mal değişimine izin vermektedir." ifadelerini kullandı.

-Türkiye'nin maliyet faktörü avantajı

Türkiye'nin maliyet faktörü avantajına da dikkat çeken Yalçın, "Türk lirasındaki değer kaybı, dış borcu olan yerli Türk şirketlerini baskılıyor. Zayıf Türk lirasının, uzun vadede düşük iş gücü maliyetleri açısından Türkiye'nin rekabet gücüne

olumlu etkisi olacaktır. Türkiye'nin özellikle AB şirketleri için çekiciliği, daha düşük maliyetler nedeniyle muhtemelen artacaktır." dedi.

- Türkiye'nin güvenilir, iyi eğitilmiş iş gücü avantajı

Erdal Yalçın, Türkiye'nin büyük, güvenilir, iyi eğitilmiş iş gücüne sahip olduğunu ifade ederek, "Türkiye, genç ve iyi eğitilmiş insanları ile büyük bir nüfusa sahip. Özellikle AB'den uluslararası şirketler için bu, Türkiye'yi AB pazarı için mal üretmek üzere güvenilir ve ilginç bir yer haline getiriyor." dedi.

Türkiye'nin Kovid-19 krizinden özellikle ihracat sektöründe daha güçlü çıkabileceğine şüphesi olmadığını vurgulayan Yalçın, bunun için bazı şartların sağlanması gerektiğinin altını çizdi. Yalçın, Türkiye ile AB arasındaki siyasi ilişkilerin daha istikrarlı hale gelmesi gerektiğine işaret ederek, AB ile Türkiye arasındaki siyasi ilişkilerde sorunların giderilememesi halinde ihracatta bahsedilen ikinci potansiyellerin gerçekleşmesinin daha az olası olduğunu söyledi.



S70

Asansör Boy Fotoseli Elevator Door Detector



EN81-20
✓



 sonarfotosel.com



sonar®

ASANSÖR AKSAMLARI
ELEVATOR COMPONENTS

TÜRKİYE CUMHURİYETİ TİCARET BAKANİ RUHSAR PEKCAN: İHRACAT SEFERBERLİĞİ BAŞLATIYORUZ

■ ■ ■ DOSYA

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 81 ilde ihracata İlk Adım Programı ile ihracat potansiyeli olan firmaları tespit edip onlara destek olarak ihracatı ülke genelinde tabana yaymayı hedeflediklerini söyledi.

Ticaret Bakanlığı öncülüğünde başlatılan '81 ilde ihracata İlk Adım' programı ile ilgili bilgi veren Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ihracat yapma potansiyeli olan firmalara ihracat yapmaları için destek olacaklarını söyledi.

"İhracatı tabana yaymayı hedefliyoruz. 2019 yılında sanayi sektöründe faaliyet gösteren 403 bin firmamızın sadece yüzde 8,7'si ihracat yapıyor"

Ülke genelinde ihracatı tabana yaymanın önemli bir hedef olduğuna vurgu yapan Bakan Pekcan, ihracat yapan firmalar hakkında bilgi verdi. Bakan Pekcan, "2019 yılında sanayi sektöründe faaliyet gösteren 403 bin firmamızın sadece yüzde 8,7'sinin ihracat yaptığını görüyoruz.

Sanayi sektöründe ihracat yapan firmaların oranındaki düşüklük önemli bir ihracat potansiyelinin kullanılmadığına işaret ediyor. İhracat



yapan sanayi firmalarını incelediğimizde yüzde 70'nin 250'den fazla çalışana sahip büyük ölçekli firmalar olduğunu görüyoruz. 10 ve daha az çalışanı olan mikro işletmelerimizin sanayi ihracatımızdan aldığı pay yalnızca yüzde 4 seviyelerinde. Biz başlattığımız program ile ihracatı tabana yaymayı hedefliyoruz" dedi.

İhracata ilk adım programıyla firmalara bilgi sunmanın ötesinde bu firmaları ihracata hazırlayacaklarını dile getiren Bakan Pekcan, "İhracat yapabilme potansiyeli olan firmalarımıza özel çalışma planları oluşturuyoruz.

Firmalarımızla tek tek görüşerek ihtiyaçlarını tespit ediyor ve ihracat yapmalarının önündeki engelleri aşmalarına yardım edecek en doğru kişileri belirliyoruz.

Belirlenen rehberler 6 ay boyunca aralıksız bir

ÖZRAY

Asansör Ray Sistemleri

Elevator Rail Systems

1988'den beri...



www.ozray.com.tr



Available on the
App Store

■ ■ ■ DOSYA

"Program dahilinde ihracat yapma potansiyeli olan firmaları tespit ettiklerini söyleyen Bakan Pekcan, "Öncelikle şu an için 40 ilde gerçekleştirilen ve önümüzdeki dönemde 81 ilimizde tamamlayacağımız çalışmalarla ihracat yapma potansiyeli olduğu halde bunu gerçekleştiremeyen firmaları tek tek tespit ettik.

Bu rakam 40 il için 7 bin 277'dir. Bunlar ihracata uygun ürünlerde üretim kapasite olduğu halde ihracat yapamayan firmalar. Tespitlerimizi yaparken firmaların çalışan sayısından ihracatına ve üretim kapasitesine kadar birçok veriyi inceleyip analiz gerçekleştirdik.

Bu kadar kapsamlı bir programı mümkün kılmak için aşamalı bir yapı öngördük. Bir pilot uygulama ile başlayacağız. Program, izlenebilirlik ve verimliliğin sağlaması amacıyla Adana, Kahramanmaraş, Konya, Manisa ve Samsun olmak üzere bir pilot uygulama ile başlayacak.

şekilde firmalarımız ile etkileşim halinde kalacak ve firmalarımız ile ihracatın kapılarını birlikte açacaklar. Program hazırlıkları kapsamında, bu işi başarıyla uygulayan kamu modellerine sahip ABD, İngiltere ve İrlanda başta olmak üzere dünya örneklerini inceledik.

Genel olarak, bu programlar bir mentor havuzu oluşturulması ve firmaların bu programlara başvurarak mentor seçimi yapması şeklinde ilerliyor. Biz bu programların ötesine geçerek, ihracat potansiyeli olan firmaları tek tek tespit ediyoruz. Bu firmalarla görüşerek onları prog-



rama dahil edip ihracat hedeflerimize ulaşmak istiyoruz" şeklinde konuştu.

Program dahilinde ihracat yapma potansiyeli olan firmaları tespit ettiklerini söyleyen Bakan Pekcan, "Öncelikle şu an için 40 ilde gerçekleştirilen ve önümüzdeki dönemde 81 ilimizde tamamlayacağımız çalışmalarla ihracat yapma potansiyeli olduğu halde bunu gerçekleştiremeyen firmaları tek tek tespit ettik.

Bu rakam 40 il için 7 bin 277'dir. Bunlar ihracata uygun ürünlerde üretim kapasite olduğu halde ihracat yapamayan firmalar. Tespitlerimizi yaparken firmaların çalışan sayısından ihracatına ve üretim kapasitesine kadar birçok veriyi inceleyip analiz gerçekleştirdik.

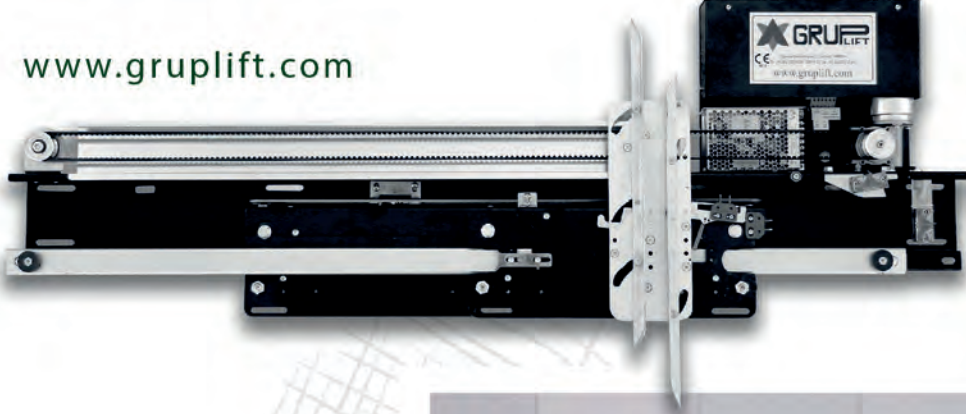
Bu kadar kapsamlı bir programı mümkün kılmak için aşamalı bir yapı öngördük. Bir pilot uygulama ile başlayacağız. Program, izlenebilirlik ve verimliliğin sağlaması amacıyla Adana, Kahramanmaraş, Konya, Manisa ve Samsun olmak üzere bir pilot uygulama ile başlayacak.

Pilot illerimizde kapasite raporlu 6 bin 882 firmanın içinden 2 bin 773 firmamızın ihracat yapma potansiyeli olduğunu tespit ettik. Programı geniş bir kitleye yaymadan önce mümkün olan en iyi yapıya kavuşturmak için bu 5 ilde 50 firmayla başlayacağız." dedi.



OTOMATİK KAT - KABİN MEKANİZMALARI VE PANELLERİ
AUTOMATIC FLOOR - CABINET MECHANISM AND PANELS

www.gruplift.com



**yeni mekanik
dizayn
kolay montaj
ve kurulum
yüksek
mukavemet**

**YÜKSEK
KALİTEDE
MÜKEMMEL
ÇÖZÜMLER
SUNAR**



info@gruplift.com

+90 454 500 20 20

f gruplift

g gruplift28



Konfor

Comfort

Voicebox,
Sesli komut özelliği ile
konforlu bir deneyim yaşatır.
Voicebox provides a comfortable
experience with voice command
feature.



Geleceğe Bir Kat Daha Yaklaşın.

Get one floor closer
to the future.





Voicebox

Sesli Asansör Komut Kiti

Voice Elevator Command Kit

Erişilebilirlik

Accessibility

Voicebox kullanımı, hijyen ve konfor açısından tercih edileceği gibi, engelsiz yaşamı destekleyerek toplumun tüm kitlesine ulaşmaktadır.

The usage of Voicebox is preferred in terms of hygiene and comfort, and it reaches all masses of the society by supporting a life without barriers.

Hijyen

Hygiene

Sesli komut kiti ile asansöre temas etmeden gitmek istediğiniz kata kolayca ulaşın.

Easily reach the floor you want to go without touching the elevator with the voice command kit.

Sensör ile kata asansör çağırma

Calling an elevator to the floor with a sensor



Asansör kullanımında yeni bir deneyim! Kat butonlarına temas etmeden, katlarda bulunan sensörler sayesinde, asansörü istediğiniz kata çağırın.

A new experience in elevator use! Call the elevator to the floor you want thanks to the sensors on the floors without touching the floor buttons.

Sadece gitmek istediğiniz katı söyleyin

Just say the floor you want to go



Kabin içerisindeki butonlara temas etmeden "asansör ikinci kat, asansör zemin kat" gibi komutlar söyleyerek gitmek istediğiniz kata kolaylıkla ulaşın.

Easily reach the floor you want to go by giving commands such as "elevator second floor, elevator ground floor" without touching the buttons inside the cabin.



BAŞKAN GÜLLE

2020 YILI DEĞERLENDİRMESİ, 2021 YILI İÇİN HEDEFLER VE BEKLENTİLER

■ ■ ■ DOSYA

Yeni Ekonomi Programı'nda 2021 yılı toplam ihracat hedefi, 184 milyar dolar olarak belirlendi. İnaniyoruz ki, pandeminin hızını kesmesi ve aşılamanın etkisiyle kısıtlamaların yıl içinde tamamen kalkmasıyla bu hedefe ulaşacağız. Elbette, belirsizlikler her zaman mevcut, fakat pandeminin etkilerini hissetmeye devam ettiğimiz ekim ayında 17 milyar 333 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren ihracat ailesi, bu performansını sürdürdüğü takdirde çok daha yüksek hedeflere de kısa sürede ulaşacaktır. Karşımıza çıkan tüm belirsizlikleri ihracatla aşıyoruz.





Dünyanın belki de yüz yılda bir karşılaşılabileceği bir salgın süreci, oldukça dikkat gerektiren ve kendi içerisinde dinamikleri olan bir dönemdi. Sağ olsunlar Bakanlarımız, Başkanlarımız, İhracatçılarımız topyekün bir mücadeleyle; her koşulda ihracatın sürmesini sağladılar. Ülkemizdeki 100 bin ihracatçının çatı kuruluşu olarak bizler bu dönemde elimizi taşın altına koymaktan çekinmedik. İşlerimizi dijital platformlara taşıdık, birçok ilki yine bu dönemde gerçekleştirdik. İlk Sanal Fuar, ilk Sanal Ticaret Heyeti, ilk Sanal Yarışma ve ilk Sanal Ödül Törenini hayata geçirdik. Ticaret diplomasısının saha neferleri olarak gerçekleştirdiğimiz her bir dijital etkinliğin ihracatımıza şimdiden büyük katkılar sağlamış olduğunu görmek bizleri gururlandırıyor.



2020 yılına ihracat ailesi olarak büyük hedeflerle başladık. Bu hedeflerimizle uyumlu bir şekilde yılın ilk iki ayında ihracatta rekor kırdık. Mart ayının ortasına kadar günlük ihracat rakamlarımız bir hayli başarılı bir tablo ortaya koydu. Mart ortasından itibaren salgının tüm dünyada etkisini derinden hissettirmeye başlamasıyla birlikte ihracatımız da ister istemez etkilendi. Bu dönemde önceki yılın aynı dönemine göre ihracatımız düşüş yaşasa da, haziran ayıyla başlayan yeni normal dönemde hızla eski temposuna kavuştu. Pandeminin etkilerinin en derinden hissedildiği mart, nisan ve mayıs aylarında tarım ve gıda sektörlerimiz olumsuz etkilenmek şöyle dursun; kapıların kapalı olduğu dönemde dahi ihracatlarını artırdı. Şoklara dayanıklı ve seri reflekslere sahip ihracatçılarımız, attıkları yerinde adımlarla yaşanan her krizden güçlenerek çıkmayı başardılar. Bu güçle birlikte, ticaret diplomasısının saha neferleri ihracatçıları olarak pandemi öncesindeki ihracat rakamlarına ulaşmayı başardık.

Dünyanın belki de yüz yılda bir karşılaşılabileceği bu tür bir salgın süreci, oldukça dikkat gerektiren ve kendi içerisinde dinamikleri olan bir dönemdi. Sağ olsunlar Bakanlarımız, Başkanlarımız, İhracatçılarımız topyekün bir mücadeleyle; her koşulda ihracatın sürmesini sağladılar. Ülkemizdeki 100 bin ihracatçının çatı kuruluşu olarak bizler bu dönemde



DOSYA

elimizi taşın altına koymaktan çekinmedik. İşlerimizi dijital platformlara taşıdık, birçok ilki yine bu dönemde gerçekleştirdik. İlk Sanal Fuar, ilk Sanal Ticaret Heyeti, ilk Sanal Yarışma ve ilk Sanal Ödül Törenini hayata geçirdik. Ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak gerçekleştirdiğimiz her bir dijital etkinliğin ihracatımıza şimdiden büyük katkılar sağlamış olduğunu görmek bizleri gururlandırıyor.

Bu süreçte, ihracatımız adına tanıtım ve dijitalleşme hamleleriyle güçlü bir adım attık. TİM olarak, yapmış olduğumuz tanıtım çalışmaları ve sanal çalışmaların son derece önemli olduğunu görmekteyiz. Yeni nesil ticaret diplomasisi faaliyetlerimizle, sektör temsilcileri, ihracatçılar ve Bakanlarımızla olan buluşmalarımızla, "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefine, her zamankinden daha büyük bir inançla odaklanmış durumdayız. Pandemi süreci, bizleri yeni nesil ticaret diplomasisi faaliyetlerimizden alıkoyamadı. Yeni nesil ticaret heyetlerimizi, Ticaret Bakanlığımızın koordinasyonunda, 5 kıtada, toplamda 43 ülkede 35 sanal ticaret heyetiyle başarıyla gerçekleştirdik. Farklı coğrafyalardan birçok ülkeyle sanal ticaret heyetlerimize yeni dönemde de devam edeceğiz.

Eylül ve ekim aylarında ise ihracatımızın yeni rekorlara imza atmasından büyük gurur duyduk. Bilhassa, Otomotiv ve Kimyevi Maddeler gibi yüksek miktarda ihracat yapan sektörlerimizdeki hızlı toparlanma ve Hazırgiyim sektörümüz başta olmak üzere kimi sektörlerimizdeki ihracat rekorlarının etkisiyle eylülde en yüksek eylül ayı ihracatını gerçekleştiren, ekim ayında Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatına ulaştık. Bu süreçte Bakanlığımızın destekleriyle daha çok çalışarak, geliştirdiğimiz alternatif modellerle Türk ihracatçısının olağanüstü koşullarda ne kadar başarılı olduğunu dünyaya bir kez daha kanıtladık. Bu veriler V tipi toparlanmanın en net görüldüğü alanın ihracat olduğunu ortaya koyuyor.

Kasım ayı ihracat rakamlarımız, önemli pazarlarımızdan yeniden kısıtlamaların başladığı bir dönemde oldukça önemliydi. Takvimin olumsuz etkisine rağmen %0,95'lik oldukça sınırlı bir düşüş yaşayarak 16 milyar 88 milyon dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirdik. Pek çok sektörümüz pandemi öncesi dönemin dahi üzerinde ihracat gerçekleştirdi.

Artık yılın son haftalarını yaşadığımız bu dönemde de ihracatımızın önceki yılın aynı dönemine göre

daha iyi bir performans izlediğini görüyoruz. İnanıyoruz ki, 2020 yılını da Yeni Ekonomi Programı (YEP) hedefimiz olan 165,9 milyar doların üzerinde kapatacağız. Elbette bu başarıyı; dünyanın pandeminin ikinci dalgasıyla yüzleştiği, birçok ülkede vaka sayılarının tekrar rekor seviyelere ulaştığı bu dönemde, 'İhracatla Yükselen Türkiye' için gecesi ni gündüzüne katarak çalışan ihracatçılara borçluyuz. İhracatla yükselen Türkiye için ihracatçılarımızı her koşulda desteklemeye devam edeceğiz.

Yılın ilk 11 aylık döneminde sektörlerimizin ihracatını incelediğimizdeyse, kimi sektörlerin salgının küresel ticarete yarattığı daralmadan neredeyse hiç etkilenmediğini görüyoruz. Gemi ve Yat, Yaş Meyve ve Sebze, Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri, Meyve Sebze Mamulleri, Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri, Fındık ve Mamulleri ve Halı sektörlerimizin, yılın ilk on ayında, önceki yılın aynı dönemine göre ihracatını artırdığını görüyoruz. Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri, Tütün, Demir ve Demir Dışı Metaller, Kuru Meyve ve Mamulleri ve İklimlendirme Sanayii sektörlerinin de yılı pozitif kapatacağı beklentisi içerisindeyiz. 2021 yılında ise; gıda ve tarım sektörlerinin aynı ivmeyi korumasını, son dönemde ihracatı ivme kazanan Hazırgiyim, Elektrik-Elektronik, Savunma ve Havacılık, Makine ve Mücevher sektörlerinin yeni rekorlara imza atabileceğini öngörüyoruz.

Yeni Ekonomi Programı'nda 2021 yılı toplam ihracat hedefi, 184 milyar dolar olarak belirlendi. İnanıyoruz ki, pandeminin hızını kesmesi ve aşılamanın etkisiyle kısıtlamaların yıl içinde tamamen kalkmasıyla bu hedefe ulaşacağız. Elbette, belirsizlikler her zaman mevcut, fakat pandeminin etkilerini hissetmeye devam ettiğimiz ekim ayında 17 milyar 333 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren ihracat ailesi, bu performansını sürdürdüğü takdirde çok daha yüksek hedeflere de kısa sürede ulaşacaktır. Karşımıza çıkan tüm belirsizlikleri ihracatla aşıyoruz.

"TİM olarak var gücümüzle çalışıyoruz"

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın duyurduğu ekonomi reformu sonrası ihracatta yeni bir seferberlik başlattık. 2000 yılında 36 milyon ton olan ihracatımız, 2023 yılında da, miktar bazında 200 milyon tona ulaşacağını öngörüyoruz. Türk ihraç mallarını, ülkemizin alamet-i farikası haline getirmek için var gücümüz ile ça-

30

Yıllık
Deneyim

85

Kişilik
Ekip

7000m²

Kapalı
Alan

sizin için
üretiyoruz,
sizlerle yükseliyoruz.



AĞIRLIK SEPERATÖRÜ
YÜRÜYEN MERDİVEN
AĞIRLIK ŞASESİ
MAKİNE ŞASESİ
KABİN ETEK SACI
REVİZYON
ELEKTRİKLİ ASANSÖR
AĞIRLIK YOLCU ASANSÖRÜ
PAKET ASANSÖR
BUTONYER
ARAÇ ASANSÖRÜ
HİDROLİK ASANSÖR
ÇELİK HALAT
YÜRÜYEN BANT
KUMANDA PANOSU
SERVİS ASANSÖRÜ
KLAVUZ RAY
FOTOSEL
DİKTATÖR
MAKİNE MOTOR
OTOMATİK KAPI
KARKAS
KABİN KORKULUĞU
YÜK ASANSÖRÜ
KABİN
YÜRÜYEN MERDİVEN
PATEN
YARI OTO. KAPI
BULUTLINDIĞA NANK
SEDEYE ASANSÖRÜ
TAMPON
HAZIR TESİSAT
HIZ REGÜLATÖRÜ
FREN BLOĞU
TİSİSAL NANK

follow us!

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR SAN VE TİC LTD ŞTİ

Şeyhli Mah. Şüheda Cad No:33 Pendik, İstanbul / TÜRKİYE



/mpyenerovuncasansor



/mpyenerovunc/



/mp-yener-elevators



ÖVÜNÇ
MÜHENDİSLİK

info@mpyenerovunc.com
www.mpyenerovunc.com

DOSYA

lışıyoruz. Zorlu dönemlerde asla sorumluluktan kaçmadık, önümüzdeki dönemde de asla kaçmayacağız. "Daha Güçlü İhracat Daha Güçlü Türkiye" hedefi doğrultusunda, milli ihracatın geleceğinin şekillendirileceği ve devamında geleneksel olarak tertip edilmesini planladığımız "Türkiye İhracat Şûrası"nı düzenlemek istiyoruz. Bu kapsamda, zorlu koşullar ve artan rekabete rağmen, "Daha fazla ve daha güçlü ihracat" için, Türkiye'nin dünyada en çok ihracat yapan ilk 10 ülkeden biri olması adına, bir yol planı hazırlanması ve bu plan çerçevesinde çalışmaların sürmesini hedeflemekteyiz. Türkiye İhracatçıları Meclisi olarak, özellikle gençlerin ve kadınların ihracata katılımını çok önemsiyoruz. Kadın konseyimizin kuruluşunun üzerinden neredeyse iki yıl geçti ve konseyimiz şimdiden birçok önemli projeye imza attı. Ülkemizin istikbâli gençlerimizin, ihracat süreçlerinde daha aktif rol olması adına, Meclisimiz tarafından tasarlanan bir diğer projemiz ise "Genç TİM". Projemizin öncelikle iki amacı bulunuyor: İlki geleceğin ihracatçı genç neslini yetiştirmek, rekabet dünyasına hazırlamak ve ihracatçı ve ihracatçı firmaların ikinci kuşağını yetkin dış ticaretçi olarak yetiştirmek adına TİM çatısı altında bir konsey kurmak. Bir diğer amacımız ise, ülkemizde öğrenim gören yerli ve uluslararası öğrencileri hedefleyen ve bu kitleye etkin dijital mecralardan ulaşan yapay zeka destekli bir platform oluşturulmasıdır.

TİM hakkında

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 61 İhracatçı Birliği, 27 sektörü ile 100 bin ihracatçının Türkiye'de tek çatı kuruluşudur. TİM, Türkiye'nin dış ticaretine yön vermek, ihracat politikasını belirlemek, pazar çeşitliliğini geliştirmek ve uluslararası arenada ihracatçıların rekabetini kolaylaştırmak için faaliyetlerine pandemi döneminde de kesintisiz devam ediyor. Kurumumuzun öncelikli misyonu; dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine ulaşmak amacıyla sürdürülebilir dış ticaret hacminde artış sağlamak, iş birliği yaptığımız ticari partner ülkeler ile ikili ticari, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek, bu hedef doğrultusunda yapılacak etkinliklerde özel sektör ve kamu arasında köprü görevi görmektedir.

TİM, kamu ile ihracatçıları arasındaki diyalogun kesintisiz devamını sağlamak için sanayi, üretim ve ihracat önündeki tüm engellerin kaldırılmasına yönelik faaliyetleri güçlü bir şekilde yürütmektedir. Ülke ekonomisi ve ihracatının gelişimi için stratejik planlar hazırlayıp Hükümet ile paylaşılan Meclisimiz, ihracat stratejisi, inovasyon stratejisi, kuluçka

merkezleri ve Türkiye'nin tanıtımı, Türk Ticaret Merkezleri gibi önemli çalışmaların koordinasyonunu yürütmektedir.

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin görevleri neler

Türkiye ihracatının özel sektör kanadının en üst örgütü olarak ihracatçıları yurt içinde ve yurt dışında temsil etmek, İhracatçı Birlikleri arasında koordinasyon ve dayanışmayı sağlamak, ihracat hedef ve politikalarının belirlenmesi çalışmalarında yer almak; belirlenen ihracat hedefine ulaşılması yönünde çalışmalar yapmak, diğer kurum ve kuruluşlarca yürütülen çalışmalara katkıda bulunmak, ş ticaretle doğrudan veya dolaylı ilgili konularda kamu kurum ve kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları ile koordinasyon halinde çalışmalar yapmak ve yürütülen çalışmalara katkıda bulunmaktır.

İsmail Gülle hakkında

1960 yılında Sivas'ta dünyaya gelen İsmail Gülle ilk ve orta öğrenimini aynı kentte tamamladı. 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesi'nden mezun olan Gülle, ihtisas programını İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde yaptı.

1970 yılında babası merhum Halis Gülle'nin kurmuş olduğu Gülle Entegre Tekstil İşletmeleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Gülle, 1999 - 2003 yılları arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeliği, 2003-2018 yılları arasında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin yanı sıra, Türkiye İhracatçıları Meclisi Sektörler Konseyi Üyeliği, İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcılığı, Sivaslı Sanayici ve İşadamları Grubu Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini başarıyla sürdürdü. Ergene-2 Organize Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Mütevelli Heyet Üyeliği, İktisadi Kalkınma Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliği, DEİK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, DEİK İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı, Eximbank Yönetim Kurulu Üyeliği, Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevleri devam eden Gülle, 30 Haziran 2018 tarihinde yapılan 25. Olağan Genel Kurulu'nda TİM Başkanlığı görevini üstlendi. Sivas ve ilçelerinde yaptırdığı okullar, çok sayıda orta ve yüksek öğrenim öğrencisine gerek bireysel, gerekse kurumsal kaynaklardan sağladığı burs olanakları ile eğitime destek veren Gülle, evli ve iki çocuk babasıdır.



bulut makina
Asansöre dair her şey...



ASANSÖR SEKTÖRÜNDE KALİTE ve GÜVEN

www.bulutmakina.com
f /bulutmakinasansor



Farkınız Olsun



ERDEN
LIFT COMPONENTS

- Boy fotosel
- Nokta fotosel
- Aşırı yük sistemleri
- Deprem sensörü
- Ses ve anons sistemi

YERLİ ÜRETİM

Turkey

Discover the potential



CE



CS ERDEN ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Adres : Kayışdağı Mahallesi Hilal Sokak No:42 Erden İş Merkezi Ataşehir / İstanbul
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) **Fax :** +90 216 576 72 71 **E-Mail:** info@erdenlift.com

www.erdenlift.com

DÜNYA YÜKSELİYOR

"Evet, kelimenin tam anlamıyla dünya yükseliyor. Şu anda tarihteki en büyük kentleşme dalgasının ortasındayız. Şehirler, Dünya'nın alanının sadece %2'sini kaplarken dünya nüfusunun da %55'inden fazlasını barındırıyor ve 2030'a kadar bu oranın %70'e ulaşması bekleniyor.

Büyük şehirlerdeki kullanılabilir arazi sınırlı olduğundan, bu muazzam yoğunluğa yaşam alanı sağlamak, şehirlerde yüksek ve çok yüksek katlı binaların inşası anlamına geliyor.

Birleşik Krallık, bu yükselişte çok hızlanmış durumda. Dünyanın finans merkezi olarak adlandırılan Londra, genel olarak 'düşük katlı' bir şehir olarak kabul edilirken, son yıllarda inşası planlanan ve devam eden yüksek binalarıyla gündeme geliyor."

DOSYA



Dünya yükseliyor, Evet, kelimenin tam anlamıyla yükseliyor. Şu anda tarihteki en büyük kentleşme dalgasının ortasındayız. Şehirler, Dünya'nın alanının sadece %2'sini kaplarken dünya nüfusunun da %55'inden fazlasını barındırıyor ve 2030'a kadar bu oranın %70'e ulaşması bekleniyor.

Büyük şehirlerdeki kullanılabilir arazi sınırlı olduğundan, bu muazzam yoğunluğa yaşam alanı sağlamak, şehirlerde yüksek ve çok yüksek katlı binaların inşası anlamına geliyor.

Birleşik Krallık, bu yükselişte çok hızlanmış durumda. Dünyanın finans merkezi olarak adlandırılan Londra, genel olarak 'düşük katlı' bir şehir olarak kabul edilirken, son yıllarda inşası planlanan ve devam eden yüksek binalarıyla gündeme geliyor.

Britanya Kalkınma Ajansı verilerine göre; şu anda Birleşik Krallık'ta, çoğu 15 katın üzerinde, 1500'den fazla yeni yüksek binanın projelendirilmesi üzerine çalışılıyor. Bu projeler; Londra, Birmingham, Manchester, Liverpool ve Salford gibi büyük şehirlerde yoğunlaşıyor.

İnşaatın artmasıyla, özellikle yüksek binaların, üst sınıf altyapı ve teknolojiye olan ihtiyaçları da artıyor.

"Akıllı binalar ve akıllı asansörler bu noktada dikkatimizi çekiyor"

Akıllı asansörler ve yürüyen merdivenlerin işletilmesi, doğrudan asansörlerden veri toplayabilen, işleyebilen ve anında sorunun giderilmesine yönelik aksiyon başlatabilen akıllı bir sisteme ihtiyaç duyuyor.

Bu sistem, bir arıza olduğunda arızanın giderilmesine yönelik tepki sürelerini



Ceyla AKIN

MIRACLE ENGINEERING & CONSULTANCY
MAKİNE YÜKSEK MÜHENDİSİ

hızlandırmakla kalmıyor, daha öngörülü bir hizmet modelini geliştirmeye yardımcı olarak, bakım şirketinin hataları meydana gelmeden önce tahmin etme, sistemi maksimum süre çalışır durumda tutabilme gibi olanaklar sağlıyor.

"Akıllı binalar ve akıllı asansör sistemlerini, asansör sektörü açısından çok önemli bir gelişme olarak görüyorum."

Günümüzde binalar, ileri teknolojinin sağladığı üstün konforla tanışıyor. Elbette binalarda, katlar arasında yolculuk yapmamıza yardımcı olan asansörler de gelişen teknolojinin olanaklarından fazlasıyla yararlanıyor. Teknolojiyi tasarımlarında kullanarak asansörlere "akıl" katan kuruluşların başında ise "KONE" geliyor. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de asansör pazarının zirvesinde yer alan KONE, akıllı asansör çözümleriyle değişen ihtiyaçlara ve beklentilere cevap veriyor.

Beklemeye son veren akıllı destinasyon sistemi...

KONE Polaris™ destinasyon kontrol sistemi, asansörde üstün trafik kontrol performansı sunuyor. Açık ve anlaşılır yönlendirme ve akıllı yolcu gruplandırma özellikleriyle yüksek konfor ve kolaylık sağlıyor. Böylece bekleme sürelerini kısaltarak asansörlerin kapısında oluşan kuyruklara son veriyor. KONE destinasyon

kontrol sistemleri, bir yandan asansör kapasitesini ve performansını geliştirirken diğer yandan binalardaki konforu da büyük oranda arttırıyor. Kullanıcıların en uygun asansöre yönlendirilmesi, kabinlerin kalabalıklaşmasını önüyor, seyahat sürelerini kısaltıyor ve asansörün gereksiz yere birçok katta durmasının önüne geçiyor.

Geleneksel asansör kontrol sistemleri yalnızca istenen seyahat yönünü dikte alırken, KONE Polaris™ destinasyon kontrol sistemi, bekleyen yolcuların sayısının yanı sıra, gidilecek olan katları da göz önünde bulunduruyor. Sistem, gelişmiş güvenlik özellikleriyle de dikkat çekiyor. Asansör sistemi binanın erişim kontrol sistemine entegre edilebiliyor. Böylece, asansörlerin yetkisiz kullanımı önlenmiş ve bina sakinlerinin huzuru temin edilmiş oluyor. Destinasyon kontrol sistemi, KONE Access™ çözümü ile birlikte kullanıldığında, kullanıcıya özel kapı kapanma süreleri, yolcuların ev katlarına otomatik asansör çağrısı olanağı ve sesli yönlendirme gibi ilave seçenekler de sunulabiliyor.

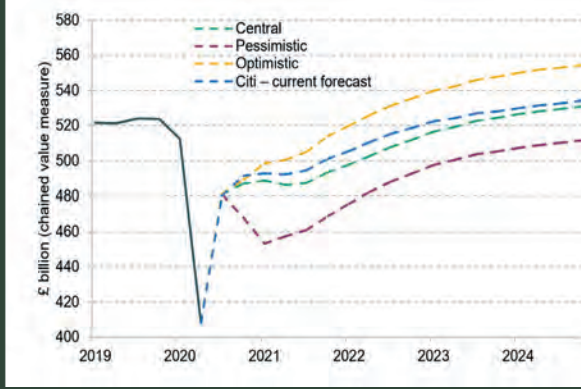
- İngiltere ekonomisi

İngiltere ekonomisi, COVID-19 pandemisi etkisine ve toparlanmanın oldukça yavaş ilerlemesine rağmen, yaz döneminde beklenene göre daha az da olsa büyüme kaydetti.

Reuters tarafından yapılan araştırmaya göre Ağustos ayında Birleşik Krallık'ta GDP 'de (gross domestic product- gayri safı yurtiçi hasıla) aylık %4,6'lık bir büyüme kaydedildi.

Ulusal İstatistik Ofisi'ne göre, Nisan ayındaki %19,5'lik rekor düşüşün ardından Temmuz'da %6,4, Haziran'da %9,1 ve Mayıs'ta %2,7'lik bir genişleme izledi. İngiltere'de ekonomistlerin takip ettikleri ana senaryo şöyle, geliştirilen aşının erken dönemde onaylandığını, Ocak 2021

ve sonraki dört ay içinde kullanıma başlanacağını varsayarak, pandemiyle ilgili tüm kısıtlamaların terk edilmesine izin verecek ve süreç böyle devam ederse Nisan ayı sonunda ekonomi ve dolayısıyla büyüme de toparlanıyor olacak.



- Dış Ticaretimiz

Türkiye İstatistik Kurumu ve Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle açıklanan dış ticaret verilerine göre, Türkiye'nin ihracatı, Ekim'de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5,6 artarak 17 milyar 329 milyon dolara, ithalatı yüzde 8,4 artışla 19 milyar 703 milyon dolara yükseldi.

Buna göre, Genel Ticaret Sistemi (GTS) kapsamında ihracat ekimde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5,6 artarak 17 milyar 329 milyon dolara, ithalat da yüzde 8,4 artışla 19 milyar 703 milyon dolara ulaştı.

Dış ticaret açığı ekimde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 34,4 yükselerek 2 milyar 374 milyon dolara ulaştı. İhracatın ithalatı karşılama oranı Ekim 2019'da yüzde 90,3 iken geçen ay yüzde 88'e geriledi.

İhracat Ocak-Ekim döneminde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,1 azalarak 135 milyar 617 milyon dolara düşerken, ithalat yüzde 2,2 artarak 175 milyar 888 milyon dolara çıktı.

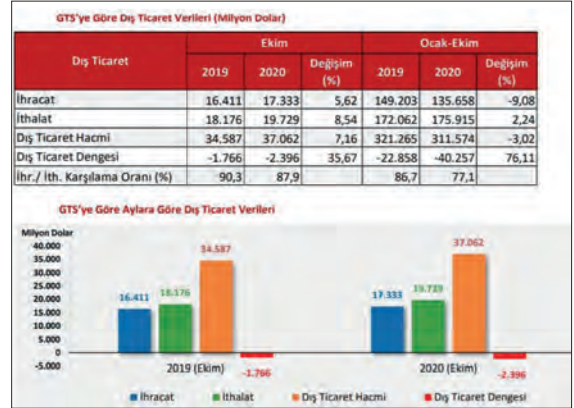
Ekim ayı ihracatımız, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5,6 büyüyerek 17 milyar 333 milyon dolar olarak gerçekleşti.

17 milyarın üzerinde bir rakam bugüne kadar gerçekleştirilen en yüksek aylık ihracat rakamı.

İnşallah bu rakamları arttırarak sürdürürüz. İçinden geçtiğimiz dönem, öngörülemez ve kritik bir

DOSYA

süreç. Türkiye dış ticarete diğer ülkelere nazaran çok daha iyi noktada olmaya devam ediyor.

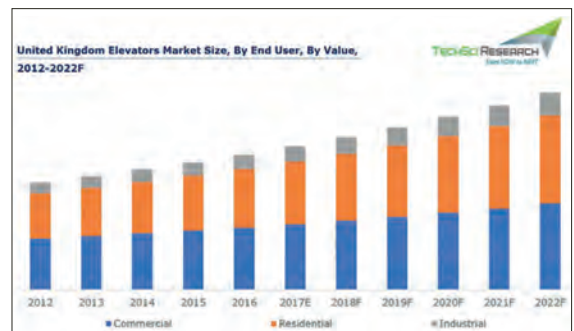


- İngiltere asansör ve yürüyen merdiven pazarı

Asansör ve yürüyen merdiven pazarını, Birleşik Krallık'ta, yeni imalatlar, bakım ve onarımlar ile modernizasyonlar şeklinde ayırabiliriz.

Asansörlere ve yürüyen merdivenlere servis hizmeti veren şirketler de yeni imalat ve modernizasyon yapan şirketler kadar sektörde çok kazançlı ve hızlı hareket eden bir pazara sahip. Hepimizin bildiği gibi hizmet sektöründe rakiplerin önüne geçebilmek için, minimum hizmet dışı kalma süreleri ile optimal verimlilikte çalışmayı sağlamak çok önemli. Bu nedenle asansör ve yürüyen merdiven şirketleri, bakım işlemlerini kolaylaştıran ve otomatikleştiren, gecikmeleri, hataları ve yönetici maliyetlerini azaltan güçlü bir hizmet yönetim sistemine geçiyorlar ya da geçme çabası içerisinde diyebiliriz.

Dünya genelinde lider bir pazar araştırma şirketi olan TechNavio'nun; "Birleşik Krallık Asansör ve Yürüyen Merdiven Pazarı, Rekabet Tahmini ve Fırsatlar" değerlendirmesi, 2012-2022 raporuna göre; İngiltere asansör pazarındaki büyü-





NADOLU
VİPSAN
ASANSÖR

**OTOMATİK KAPI
SİSTEMLERİ**



**ASANSÖR
KABİNLERİ**



**PAKET ASANSÖR
MALZEMELERİ**



www.vipsanasansor.com.tr

info@vipsanasansor.com.tr



Sanayi Mahalesi Ev Yapan Çarşı B - Blok
60367 Nolu Cadde NO: 16 Şehitkamil - Gaziantep - TÜRKİYE
Tel: +90 342 235 48 48 Fax: +90 342 235 48 50 **GSM: +90 530 664 54 53**

■ ■ ■ DOSYA

me, 2022'ye kadar yıllık bileşik büyüme oranında, (CAGR) Compound Annual Growth Rate, yani % 6,5 oranında büyümesi bekleniyor. Ayrıca yine aynı raporda yürüyen merdiven pazarında da önümüzdeki yıllarda tahmini % 5,8 CAGR büyüme öngörülüyor.

Bu verilerin, Türk üreticimize, İngiltere marketine girmeleri ve sektörde paylarını büyütmeleri için harika haber diyebiliriz.

Ticaret Bakanlığı dış ticareti arttırmak amacıyla ihracat yaparken; müşteri bulmaktan yurt dışında reklam vermeye, fuarlara katılmaktan müşterileriniz için uygun kredi bulmaya kadar sayısız destek veriyor.

Bu desteklerden, benim de zaman zaman firmalarımıyla çalıştığım Küresel Tedarik Zinciri Destekleri'ni (KTZ) üretici firmalarımızın ihracatlarını geliştirmeleri açısından oldukça önemsiyorum.

Bu destek ile üreticilerimizin küresel firmalara mal satabilmeleri için; yeni yazılımlar kurmak, ürün kalite belgelerini almak, yeni makineler almak gibi gerekli üretim standartlarını karşılayabilmeleri, eğitim, danışmanlık, müşteri ziyareti faaliyetleri gibi konularda masrafların %50 sini 1 milyon Dolar'a kadar destek olarak alabiliyorsunuz. Özellikle danışmanlık ve müşteri ziyareti faaliyetleri hakkında detaylı bilgi almak için info@miracleengineering.co.uk ya da ceyla1@gmail.com adreslerinden bana ulaşabilirsiniz.

Ceyla Akın hakkında;



2004 yılında meslek hayatına Eskişehir'in köklü asansör ve inşaat firmalarından birinde başlayan Ceyla Akın, ilerleyen yıllarda şirket ortağı olarak

daha kapsamlı işlere imza attı. Yoğun iş temposuna ve henüz dokuz aylık olan bebeğine rağmen kendini geliştirmeye ve eğitime olan yoğun isteği ağır basan Akın, bir yandan çalışırken bir yandan da Dumlupınar Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde imalat branşında yüksek lisans yapmaya başladı. Kompozit malzemeler, seramik malzemeler, malzeme yorulma ve dayanımları üzerine yoğunlaşan Akın, yüksek lisans tezini Tübitak destekli bir projede 'cam elyaf takviyeli epoksi kompozit malzemelerin düşük hızda darbe almaları sonucu lamine tabakaların hasarının tespiti' üzerine yaptı.

Ceyla Akın, 2009 yılında asansör projelendirme, son kontrol ve ruhsatlandırma ile birlikte sektörde mekanik tesisat proje alanına da yöneldi. Ortağı olduğu firmanın aynı zamanda inşaat firması olması kendisine mekanik tesisat proje alanında bilinirlik sağladı ve kısa zamanda Eskişehir'de mekanik tesisat proje alanında tercih edilen projeciler arasına katıldı. İlerleyen zamanlarda, büyük site projeleri ve kompleks konut projelerinin ısıtma, soğutma, iklimlendirme, ısı yalıtım ve yangın önleme sistemleri projeleri müelliflikleri ile tecrübelerini geliştirmeye devam eden Ceyla Akın, 2010 yılı Makina Mühendisleri Odası yönetim kurulunda görev aldı.

Meslek hayatı boyunca birçok panel, seminer ve televizyon programına konuşmacı olarak katılan Ceyla Akın, 2018 yılına kadar Eskişehir ve tüm Türkiye genelinde bir çok önde gelen konut, rezidans, okul ve tarihi bina restore projelerinde, proje müellifi olarak görev aldı.

Hala devam etmekte olan ve müellifi olduğu restorasyon projeleri bulunan Akın, 2018 yılında, İngiltere'ye 'business person' vizesiyle giderek Londra'da, mühendislik danışmanlık şirketini kurdu.

Akın, 2018 yılından bu güne asansör sektörü ağırlıklı olmak üzere, Türkiye'den üreticilerle, İngiltere marketinde yer almaları, uzun vadeli çözüm ortaklıkları geliştirebilmeleri adına, çalışmalar sürdürüyor.

Türkiye'nin önde gelen asansör üreticilerinden biri ile de metal ve sac işleme üzerine fason üretim konusunda aktif olarak çalışmalarını sürdüren Akın, bununla birlikte, Miracle Engineering & Consultancy olarak CNC simülasyonu MANUS yazılımını da Birleşik Krallık'taki distribütörü.

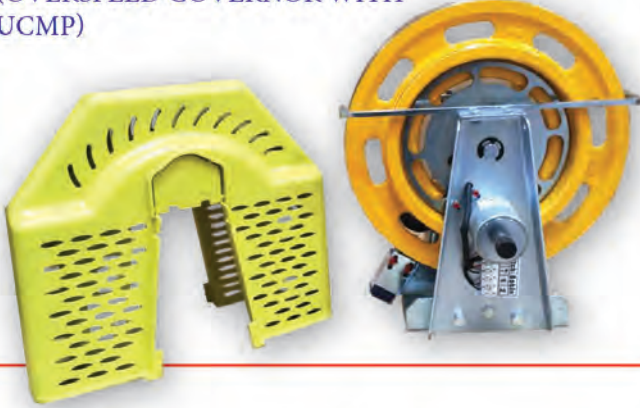


SMAS MAKİNA® ASANSÖR

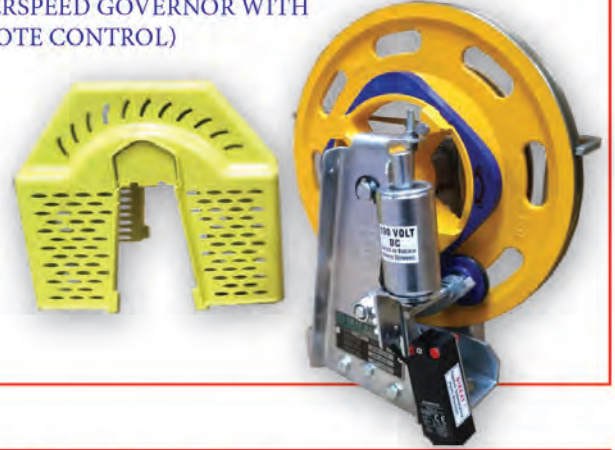
Farkımız Kalitemiz...

www.smasmakina.com.tr

A3 LÜ HIZ REGÜLATÖRÜ
(OVERSPEED GOVERNOR WITH
UCMP)



UZAKTAN ERİŞİMLİ HIZ REGÜLATÖRÜ
(OVERSPEED GOVERNOR WITH
REMOTE CONTROL)



KÜÇÜK KASNAK UZAKTAN ERİŞİMLİ HIZ
REGÜLATÖRÜ (OVERSPEED GOVERNOR SMALL
PULLEY WITH REMOTE CONTROL)



KÜÇÜK KASNAK A3 LÜ HIZ
REGÜLATÖRÜ (OVERSPEED GOVERNOR
SMALL PULLEY WITH UCMP)



KÜÇÜK KASNAK GERİ
MAKARASI (TENSION
PULLEY SMALL)



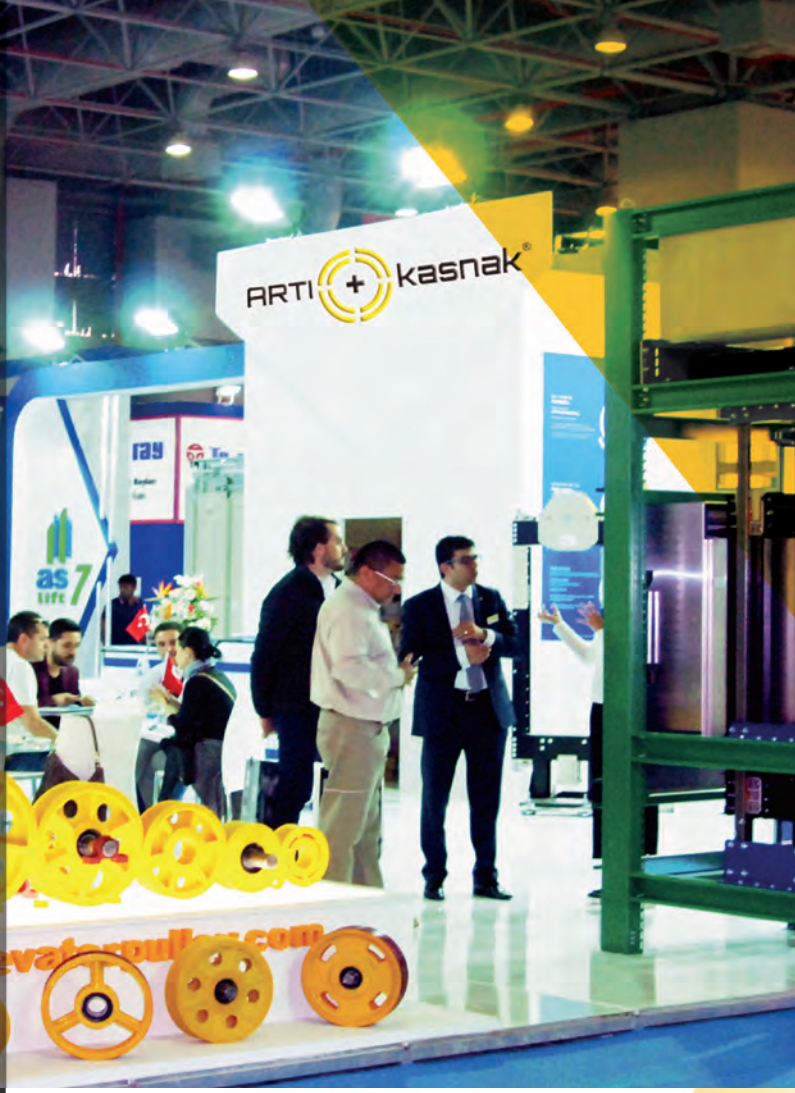
GERİ MAKARASI (TENSION PULLEY)



SMAS Makina Asansör Sanayi

Fevziçakmak Mahallesi BÜSAN Sanayi Sitesi Sıla Caddesi No: Karatay, KONYA

Telefon: +90 332 342 52 70 Fax: +90 332 342 52 72 E-mail: smas@smasmakina.com.tr



01 BİZ KİMİZ?

Artı Kaskak Asansör Makine 2013 yılında sadece asansörler için kaskak imal etmek amacı ile kurulmuş ve alanında uzmanlaşmış bir firmadır.



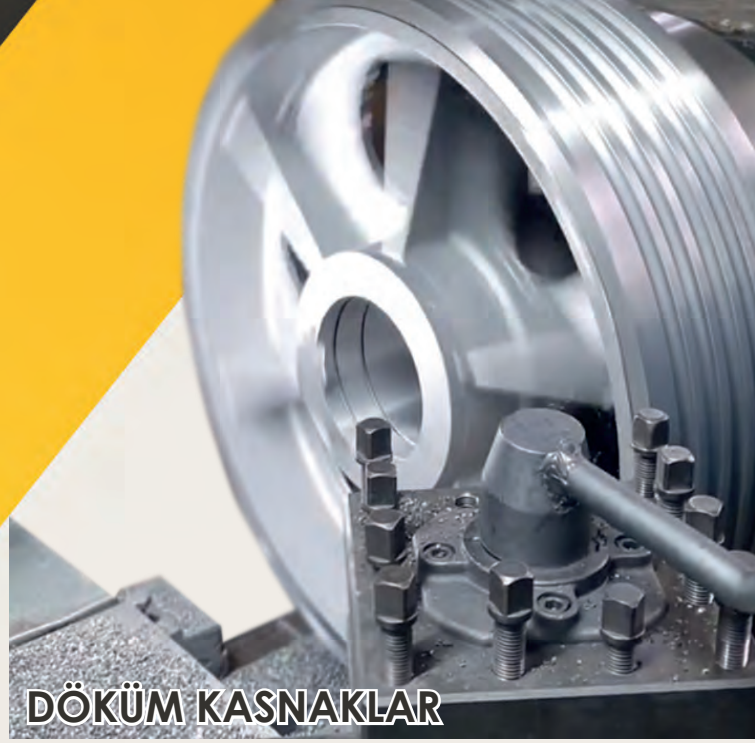
02 İHRACATLARIMIZ

İTALYA, İSPANYA, FRANSA VE BİRÇOK AVRUPA ÜLKESİNİN YANI SIRA ORTADOĞU VE AFRIKA'DA 28 ÜLKEYE İHRACAAT YAPIYORUZ.



C45 J6
HASSASIYETİNDE ÖZEL MİL

İÇ
PAKETLEME



04 DÖKÜM KASNAKLAR

03 CAPTORMAL KASNAKLAR

Savurma döküm tekniği ile üretilen kasnaklarımız ses ve titreşim problemlerini ortadan kaldırmakta, sıfır korozyon ile uzun süre stabil kullanım sağlamaktadır. 2,5 m/sn'ye kadar balans almaksızın kullanıma uygun olan kasnaklarımız, CNC makinalarda işlenmekte olup yüksek kaliteli rulman ve mil ile kullanıma hazır hale gelmektedir. Üstün avantajlarının yanı sıra montaj ve taşıma kolaylığı ile döküm kasnaklarının yerini almaktadır. Türkiye'de ilk ve tek üretim tesisi ile ülkemizde ve dünyanın birçok ülkesinde sektörün hizmetine sunulmuştur.

Döküm kasnaklarımız; GG 25-30 ve GGG 50 kalitesinde, kendi dökümhanemizde, müşterilerimizin isteklerine cevap verebilecek şekilde üretilmektedir. Kasnaklarımız CNC makinalarda işlenmekte ve yüksek kaliteli rulman ve mil ile son halini almaktadır.

**EKONOMİK
KALİTELİ
ZAMANINDA**



**CNC MAKİNALARI
İLE ÜRETİM**



**CAPTORMAL
DÖKÜM TESİSİ**



**24 SAATTE
TESLİMAT**



**YERLİ
ÜRETİM**

info@artikasnak.com

DEVİRİM GECEGEZER: GÜNDEMİMİZ "NASIL DAHA İYİ ÜRETİRİM?" OLMALI

■ ■ ■ DOSYA

"İhracat faaliyetlerimizin sağlıklı bir şekilde artarak devam edebilmesi için Türkiye'nin gelişmiş ülkeler seviyesine yükselmesinin önündeki politik engeller aşılmalıdır.

Ayrıca ülkemizdeki her üreticinin belirli bir kalite çitasından aşağıda ürün üretmeyerek, fiyat değil ekonomik ürüne yönelmesi de ayrıca önem taşıyor."

Asansör sektöründe kat-kabin panelleri, buton- yerler, çağrı butonları, LCD ekran, kayar dijital ve 7 segment göstergeler, kontrollü geçiş sistem- leri, hazır tesisat sistemleri gibi birçok yan ürün- le ilgili hizmet veren Gen Elektromekanik San. Tic. Ltd. Şti. (GENEMEK) Genel Müdürü Devrim Gecegezer, GENEMEK'in 2020 yılı ihracat faali- yetleri ve 2021 öngörülerini anlattı.

GENEMEK'in 2020 yılı ihracat faaliyetlerinde ar- tış yaşandığını ifade eden Genel Müdür Devrim Gecegezer, özellikle Avrupa'dan taleplerin arttığını kaydetti.

Döviz kurlarındaki dalgalanmaların ihracata etkisi ile ilgili; "Ekonomi stabilite sever, iniş ve çıkışlar her türlü zarara sebep olur. Döviz kurla- rının yüksek olması değil, ülkenin üretiminin de- ğersizliği problemdir." diyen Gecegezer, "Amaç katma değeri yüksek ürün üretmek olmalı. Pa- rite veya kur yerine 'Nasıl daha iyi üretim?' ko- nusuna odaklanmalıyız." dedi.



Devrim GECEGEZER
GENEMEK GENEL MÜDÜRÜ

2021 yılı için kalite ve teknolojik üstünlükleri- nin ağırlığını daha da baskın hissettiklerini dile getiren Gecegezer, sözlerini şöyle sürdürdü; "Önümüzdeki dönemde yeni ürün serilerimize ve teknolojik farklılıklarımıza ilgili olan gelişmiş ülkelere yöneleceğiz. Bu yılki firma verilerimizi geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırdığımızda 2021 yılında ihracat artış ivmesinin daha da ar- tacağını düşünüyoruz.

Asansör sistem üreticilerinin artması ve orta ölçekli firmaların büyümeye çalışması sektörü- müz açısından önemli bir gelişme.

İhracat faaliyetlerimizin sağlıklı bir şekilde arta- rak devam edebilmesi için Türkiye'nin gelişmiş ülkeler seviyesine yükselmesinin önündeki poli- tik engeller aşılmalıdır.

Ayrıca ülkemizdeki her üreticinin belirli bir kalite çitasından aşağıda ürün üretmeyerek, fiyat değil ekonomik ürüne yönelmesi de ayrıca önem ta- şıyor.

Son olarak herkese sağlıklı bir yaşam diliyorum. 2020 için ise 'Allah beterinden saklasın' demek istiyorum."



YURT DIŞI BAĐIMLILIĐINA SON!

2014/33/AB Asansör YönetmeliĐi
Güvenlik Komponenti kapsamında
Türkiye’de yetkilendirilmiş **ilk** kuruluş.

SZUTEST

444 9 511

szutest.com.tr

Szutest

Szutest

Szutest

Szutesttr

KALİTEDEN ÖDÜN VERMİYORUZ

■■■ DOSYA

"2020 ihracatımız ülke genelinde olduğu gibi önceki yıllara oran ile arttı. Firma olarak kalite ve proje yönetimine verdiğimiz önem, paket asansör sevkiyatlarımızı arttırdı. İleriye yönelik hedeflerimiz de bu yönde. Üretimdeki ihracat payımız direk ihracat olarak %25'leri, dolaylı ihracat rakamlarını da dahil edersek %35'leri buluyor. Amacımız bu oranları ve karşılığındaki tutarları arttırmak. Hedef pazar olarak daha çok komple sistem ihtiyacı olan ülkeleri tercih ediyoruz. Burada kalite ön plana çıkıyor, dolayısı ile fiyatlar artıyor. Zor bir pazar, kalite – fiyat dengesi hassas bir denge. Ancak kaliteden ödün vermeden devam ediyoruz."

MP Yener Övünç Asansör Genel Müdürü Sevinç Yener ile 2020 ihracat faaliyetlerini ve 2021 öngörülerini konuştuk.

"2020 ihracatımız ülke genelinde olduğu gibi önceki yıllara oran ile arttı." diyen Sevinç Yener, firma olarak kalite ve proje yönetimine verdikleri önemin paket asansör sevkiyatlarını arttırdığını, üretimdeki ihracat paylarının direk ihracat olarak %25'leri, dolaylı ihracat rakamlarını da dahil ettiklerinde %35'leri bulunduğunu ifade etti.

Sevinç Hanım merhaba. 2020 yılı ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Merhaba. 2020 ihracatımız ülke genelinde ol-

duğu gibi önceki yıllara oran ile arttı. Firma olarak kalite ve proje yönetimine verdiğimiz önem, paket asansör sevkiyatlarımızı arttırdı. İleriye yönelik hedeflerimiz de bu yönde. Üretimdeki ihracat payımız direk ihracat olarak %25'leri, dolaylı ihracat rakamlarını da dahil edersek %35'leri buluyor. Amacımız bu oranları ve karşılığındaki tutarları arttırmak. Hedef pazar olarak daha çok komple sistem ihtiyacı olan ülkeleri tercih ediyoruz. Burada kalite ön plana çıkıyor, dolayısı ile fiyatlar artıyor. Zor bir pazar, kalite – fiyat dengesi hassas bir denge. Ancak kaliteden ödün vermeden devam ediyoruz.

Yüksek döviz kuru ihracat için avantaj mıdır?

Konu uzmanların yorumlayacağı bir konu aslında. Genel olarak döviz kurundaki artışın ihracatı arttırdığını söyleyebiliriz ama, bu çok dar bir bakış açısı olur herhâlde. Aynı döviz kurunun ülke borcuna, ithalata,





Sevinç YENER

MP ÖVÜNÇ YENER ASANSÖR
GENEL MÜDÜRÜ

hammadde maliyetlerine, hane gelirine kadar birçok konuya etkisine beraber bakmak gerekir. Bahsettiğimiz tüm konular beraber değerlendirilirse, kısa vadelerde oluşsan döviz kuru hareketlenmelerinden ülkelerin genel anlamda olumsuz etkilendiğini görüyoruz. Döviz

kurundan önce, pazarda oluşan talebin, talebe karşılık üretilen malzeme yeterliliğinin ve firmaların orta uzun vadeli hedeflerinin; ihracat için daha büyük etkenler olduğunu düşünüyorum. Bu basamaklarda doğru konumlanan firmaların, döviz hareketliliği ile yön değiştireceklerini düşünmüyorum.

Elbet etki edecektir, ülke olarak etkilenirken firma veya birey bazında bu etkileri sıfırlamak mümkün olmuyor. Ama esas olan sürekliliği sağlayabilecek altyapıyı oluşturmaktır. Aksi halde yüksek döviz kuru ile yapılan satışlar sadece dönemsel kalır. Bu dönemlerde hacim olarak satış miktarlarında artış gözüksede, yüksek kur yanığı ile genel olarak birim fiyatlar düşer, karlılık azalır. Bu dönemleri esas alamamak, uzun vadeli yapılanmalar kurmak gerekir.

2021 kur öngörünüz nedir?

Keşke bilebilseydim. Öngörümüz değilse de dileğimiz, daha yatay seyrde ilerleyen, uzun vadeli plan yapmamıza imkân sağlayacak kur belirginliği oluşmasıdır.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikanız nedir?

Dünya ekonomisinde de ihracatın artışını destekleyen, virüs ve Çin üretim – tedarik zincirinde yaşanan kayıplar gibi etkenler oldu bu sene. Bunların etkisi ile ülke olarak tercih edilen bir konuma da ulaştık. Tüm bu etkenleri birleştirecek, ihracat rakamlarının belli düzeylerde artmasını başarıdan çok normal olanın uygulanması olarak görebiliriz. Bu şekilde bakınca, bu artışları yeterli görmek doğru değil. İç pazardaki daralma ve virüs etkisi, birçok firma gibi bizi de ihracata yönelmeye itti. Bu genel anlamda faydalı bir yönelme tabii, ülkeye yapılan para girişi büyük pencereden bakınca her zaman faydalıdır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, ihracata hazırlıklı olmanın önemidir. Doğal etkenlerin bizi olumlu yöne itmesi, bizi orada kalıcı kılmaya yetmez. Hem ürün olarak, hem kapasite olarak hem de güç olarak (iş gücü ve fi-



■ ■ ■ DOSYA

nans gücü), ihracata hazırlıklı olmalı ve ihracat faaliyetlerini sürekli kılabilirmeliyiz. Aksi durum, imajımızı olumsuz etkileyecek, mevcut olumlu rüzgârı uzun vadede negatife döndürecektir.

Pazar yoğunluğu hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor? Hangi ürünler daha fazla talep görüyor?

Asansör sektörü için ülkemize talep, tüm pazarlardan geliyor. Lojistik olarak yakın konumda olan ülkeler başta olmak üzere, aradığı ürünün karşılığını bulan tüm pazarlar, ülkemizden ürün talep ediyorlar. Sektör olarak teknolojik yetersizlik kaynaklı hitap edemediğimiz ürün grupları var ve katma değeri yüksek olan kısım da bu ürünler aslında. Ama genel olarak hemen hemen tüm pazarlara hitap edebiliyoruz. Kuzey Afrika ve Ortadoğu pazarı zaten ülkemizden yoğun alımlar yapan pazarlar, bu durum uzun zamandır böyle. Son dönemde buna ek olarak, ürün içeriğimizin ve kalite anlayışımızın gelişmesi ile Avrupa pazarı ve CIS ülkeleri daha yoğun talepte bulunmaya başladı. Yine Güney Amerika ülkeleri talepleri yoğunlaştı. Uzakdoğu fiyatlarındaki artış ve virüs etkisi de bu artışlara etken tabi. Bu döngüde sıra bize geldi gibi, bize yakın pazarlar Uzakdoğu ile bizi kıyaslayabiliyor, fiyat ve kalite olarak tercih de edebiliyor. Bu durumu iyi değerlendirmemiz, şu ana kadar süren başarılı gelişimi devam ettirerek pazar paylarımızı arttırmamız lazım.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

Pozitifiz, talebin devam edeceği öngörüsü ile bu talebe karşılık verecek şekilde hazırlıklarımızı yapıyoruz. Hazırlıklı olmak, ihracat miktarındaki artışı kendiliğinden getirecektir. Önemli olan, daha önce bahsettiğimiz üzere, bu faaliyetleri sürekli hale getirebilmektir.

2020 yılında asansör sektörü açısından önemli gördüğünüz sektörümüzü etkileyen temel gelişmeler-olaylar olarak neleri sıralayabilirsiniz?

Tabi ki öncelikle korona virüsün tüm dünyadaki etkileri yadsınamaz. Herkes gibi bizi de sektör olarak çok olumsuz etkiledik. Sorun sağlık olunca, iş arka planda kalıyor normal olarak. Umarım biran önce sağlıklı bir şekilde eski günlerimize dönebiliriz. İş konuşabildiğimiz günlere.

Yine 2018 sonlarından bugüne gelen, inşaat sektöründeki yavaşlamayı da atlammamak lazımdır. Devlet politikası olarak desteklenen inşaat sektörü, bu desteklerin olumlu etkisi ile dönem dönem hareketlense de, virüs etkisi de eklenince genel olarak durağanlaştı. İnşaat sektörünün yarınını iyi analiz etmek, bu analize göre doğru konumlanmak, doğru yatırımlar yapmak gerekiyor.

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

Aslında sektörel veya sektör dışı, ülke olarak ihracat sorunlarımız genel olarak aynı gibi. Ana sorun olarak katma değer oranı yüksek ürünleri ihraç edememeyi söyleyebiliriz. Tartıda ağır, işgücü yüksek ürünlerin ihracatı, haliyle düşük karlılık oranları ile yapılabilir. Aksine, katma değeri yüksek, teknolojik içeriği kuvvetli ürünler, daha yüksek karlılıklar ile fiyatlandırılabilir. Bu durum bence tüm sektörler için geçerli ve tüm sektörlerin ana problemi. Bunu aşmanın yolu hepimizin bildiği üzere, çağrı yakalayan üretimleri yapabilmektir. Yani AR-GE çalışmalarına önem vermek, teknoloji ve kalite olarak gereklilikleri karşılayan ürünler üretebilmek, öncelikli hedefimiz olmalıdır.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Tekrar olacak ama önemli, öncelikle kendimizi geliştirmeliyiz. İhracata her anlamda hazırlıklı olmalıyız. Dış talep artışı, iç talep düşüşü, döviz kuru artışı gibi birçok dış etken bizim ihracatımızı desteklerken, biz de üstümüze düşeni yapmalıyız. Devlet de her anlamda ihracatçıya destek oluyor zaten. Bu destek ve teşvik kalemlerine ulaşmak artık çok kolay. Önemli olan ihracatı hedeflemek, buna yönelik altyapımızı hazırlamaktır. Bu yapıyı kuran firmalar, gerekli yerlere er geç ulaşacaklardır.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

Bizleri birbirimizden uzak yaşamak durumunda bırakan ve bir araya gelmemize engeller koyan 2020 yılının ardından, yeni yılın ve önümüzdeki dönemin herkese öncelikle sağlık vermesini dileriz. Hep bir arada olacağımız ve katma değeri yüksek birçok işe imza atacağımız nice fırsatlarımızın olmasını temenni ederiz.

Asansör Adına

Tüm Aradıklarınız

Tek bir adreste...



www.srlasensor.com
export@srlasensor.com

444 6 775
444 6 SRL

"FİYAT ODAKLI REKABETİN GÜCÜNE İNANMIYORUM"

■ ■ ■ DOSYA

"Zorlu bir süreçten geçtiğimiz 2020 yılında ihracatımızı arttırdık" diyen Ada Lift Genel Müdür Yardımcısı Sevilay Mert Kaya ile ihracat faaliyetlerini ve 2021 beklentilerini konuştuk.



Sevil MERT KAYA
 ADA LIFT GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

2020 yılında ihracat faaliyetlerine zorlu bir süreçten geçilse de devam ettiklerini kaydeden Ada Lift Genel Müdür Yardımcısı Sevilay Mert Kaya, "Ada Lift olarak 2019'a oranla bu yıl hepimizin başında olan mucbir sebebe rağmen ihracat artışımız sürdü. Üretim departmanımız ürettiği UPS, el terminali ve sensörler gibi yeni ürünlerini sahaya sürerek yaptığımız ihracatlar bizi daha da mutlu etti." dedi.

2020 yılında yaşanan döviz kuru artışlarının teorik olarak Türkiye sanayi ürünlerinin ihracattaki rekabet gücünü arttırdığını ifade eden Sevilay Mert Kaya, uygulamada ise ihracatçı firmaların döviz kuru artışlarında, çoğunlukla döviz cinsinden fiyatlarını aşağı çekerek savaşmayı, rekabet güçlerini bu şekilde arttırmayı tercih ettiklerini belirtti.

"2021, 2020'nin ekonomik olarak zor geçen günlerinin bir sağlaması olacak gibi geliyor bana. Ekonomi programlarına bakıldığında doların yükseleceği ve Türkiye için biraz daha zor bir sınavın verileceği bir yıl bizi bekliyor. Mucizeler güzel olur." diyerek 2021 yılı için öngörülerini aktaran Sevilay Mert Kaya, "Her geçen gün sürdürülebilir ihracatın, ticaretin önemini daha çok anlıyoruz, benimsiyoruz aslında." dedi.

Sevilay Mert Kaya, "Bütün sahip olduğumuz bilgi, tecrübeler ile başlıyor ve benliğimizdeki yerini alıyor. Eğer ki tecrübelerimizi önyargılarımız ile karıştırmaz isek güzel işler çıkarabileceğimizi biliyorum. Teknoloji çağındayız ve hergün yeni gelişmelere ayak uydurmak durumundayız. Hergün kendimize yeni şeyler katarak ufkumuzu geliştirmek zorundayız. Adalift olarak sürdürülebilir ihracat politikamızın başında yeni yakla-

şımlara uyum sağlamak geliyor." dedi.

Fiyat odaklı rekabetin gücüne inanmayanlardan olduğunu söyleyen Sevilay Mert Kaya, fiyat odaklı rekabetin gelip geçici olduğunu ifade etti. Bu tarz rekabetlerle geçici başarılar elde edilebileceğine değinen Sevilay Mert Kaya, "Finans olarak rekabet etmek, sayısal anlamda rakiplerimizi geride bıraksa da bence bu balon bir başarıdır. 2021 yılında ekip arkadaşlarımıza sürdürülebilir ihracat sağlamak adına; gücü yüksek, dinamik pazarlara yönelen ve nihai tüketiciye ulaşan hedefler koyduk. Yaşadığımız zorlu süreçte Avrupa ülkeri hedeflerimiz arasında olmakla beraber Asya ülkeleri de ciddi bir pazar.

Her cümlemizde belki de pandemi sürecinin tarafımızca bıraktıklarını hissettirdik. 2021 pandemi süreci etkisinde kalmaz ise; gümrük kapıları 2020'de olduğu gibi geçici de olsa kapatılmaz ve hedef pazarlarımızın bulunduğu ülkeler ile siyasi gerilimler yaşanmazsa üretim hızımıza güvenerek daha güzel işler çıkartacağımıza inanıyorum.

Her geçen gün artan konut ihtiyacı ve yüksek katlı binaların vazgeçilmezi olan asansör ihtiyacı sektörümüz açısından çok büyük bir avantaj. Sektör olarak alternatif çözümler ile yenilikçi ve sürdürülebilir projelere imza atabilmek bizi dinç tutacaktır.

Bu hoş sohbet için Asansör Vizyon dergisi ailesine ve bana bu fırsatı verdiği için Genel Müdürümüz Mır Saadat JAZAYERİ Bey'e teşekkür ediyorum. Ada Lift olarak tüm ekip arkadaşlarım adına herkesin 2021 yılında başta sağlıklı bir yıl geçirmelerini, bol huzur ve iş ile devamlı kalmalarını diliyoruz." diye konuştu.

ACROBAT

EKOL ELEKTRONİK VE ASANSÖR
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



Aradığınız Herşey Tek Adres...

MimarsinanOrganizeSanayiBölgesi17.CaddeNo:10KAYSERİ

Tel:+903522943434(pbx)Fax:+903522943438

Mail:acrobat@acrobat.com.tr

HASAN YALDIZ: İHRACATIMIZ YÜZDE 10 ARTTI

■ ■ ■ DOSYA

Stof Asansör Dış Ticaret Direktörü Hasan Yıldız, 2020 yılı ihracat oranında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 10'luk bir artış meydana geldiğini belirterek; "Ülke genelinde yaşanan ihracat artışı öncelikle sektörümüze, daha sonra da firmamıza olumlu yönde yansıdı." dedi.

"2020 yılı ihracat oranımızda geçen yıla göre yaklaşık yüzde 10'luk bir artış meydana geldi." diyen Stof Asansör Dış Ticaret Koordinatörü Hasan Yıldız, ülke genelinde yaşanan ihracat artışının öncelikle asansör sektörüne, daha sonra da Stof Asansör'e olumlu yönde yansıdığını söyledi.

İhracatta yaşanan olumlu havada döviz kurlarının etkisini, "Döviz kurlarının yükselişi her sektörde olduğu gibi, firmamıza da olumlu yönde etki etti. Her ne kadar fiyatlar genel olarak zamlı fiyatlara geçilse de bu ihracattan kaynaklanan kambiyo gelirlerini arttırmaya yetti." diye açıklayan Yıldız, 2021 yılı Euro & USD parite oranı öngörüsünü de 1,19 olarak ifade etti.

Pazar yoğunluğunun Ortadoğu ve Balkan ülkelerinden Afrika'ya kaydığını ifade eden Yıldız şöyle konuştu; "Gelişmemiş ülkelerin ihracatımızdaki payı ve önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bu yılki firma verilerimizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğimizde 2021 yılında ihracatımızda artış bekliyoruz. Firmamızın ihracat departmanı olarak artan döviz kurları ve ivme kazanan ihracat payımızla birlikte geçen yıl şir-



ket satışlarındaki yüzde 25'lik bir orana sahip olan ihracatımızın oranı bu yıl yüzde 35 olarak sonuçlanacak gibi görünüyor.

Koronavirüs pandemi sürecinin tüm ülkelerde bıraktığı olumsuz iç piyasa şartları sebebiyle ihracatımız olumsuz yönde etkilendi. Bu bağlamda probleme yol açan temel etken ithalatçıların işyerlerini mecburen süreli ya da süresiz olarak kapatması ve çalışmalarını durdurması oldu. Bu durum bir çok sektörü olduğu gibi asansör sektörüne de olumsuz yansıdı. Ancak buna rağmen ihracatımızdaki artış sevindirici."



DEVAS



www.devas.com.tr

"İHRACATÇILARA SÜREKLİ ARTAN DÖVİZ KURLARI DEĞİL, İSTİKRARLI KUR VE İŞ ORTAMI GEREKİYOR"

■ ■ ■ DOSYA

*Hüras Asansör Dış Ticaret Müdürü
Muhammet Abdullah Hamurcu,
"İhracat faaliyeti olarak üretim
yelpazemizi daha da genişlettik.
2020 yılında firmamız asansör
kapısı üretiminin yanı sıra çeşitli
asansör malzemelerinin imalatına
da başladı." dedi.*



**Muhammet Abdullah
HAMURCU**

HÜRAS ASANSÖR DİŞ TİCARET MÜDÜRÜ

"İhracat faaliyeti olarak üretim yelpazemizi daha da genişlettik. 2020 yılında firmamız asansör kapısı üretiminin yanı sıra çeşitli asansör malzemelerinin imalatı faaliyetlerine de başladı. Ayrıca üretimini yapmadığımız diğer asansör malzemelerinin de tedarikini yaparak yurtdışı müşterilerimize sunuyoruz." diyen Hüras Asansör Dış Ticaret Müdürü Muhammet Abdullah Hamurcu, döviz kuru artışlarının ihracatta tek başına etkili olmadığını söyledi.

İhracatçıların sürekli artan döviz kurlarına değil, istikrarlı kur ve iş ortamına ihtiyacı olduğunu ifade eden Hamurcu; ihracat yaptıkları pazarlar, hedefleri ve karşılaştıkları sorunlar hakkında şunları söyledi:

"Hüras Asansör olarak pazar yoğunluğumuz daha çok Afrika, Ortadoğu, Balkan ülkeleri ile gelişmekte olan ülkeler. Ürünlerimizin hepsi ilgi görüyor. Ancak, ekonomik anlamda yapılan değişiklikler müşterilerimizin taleplerini de

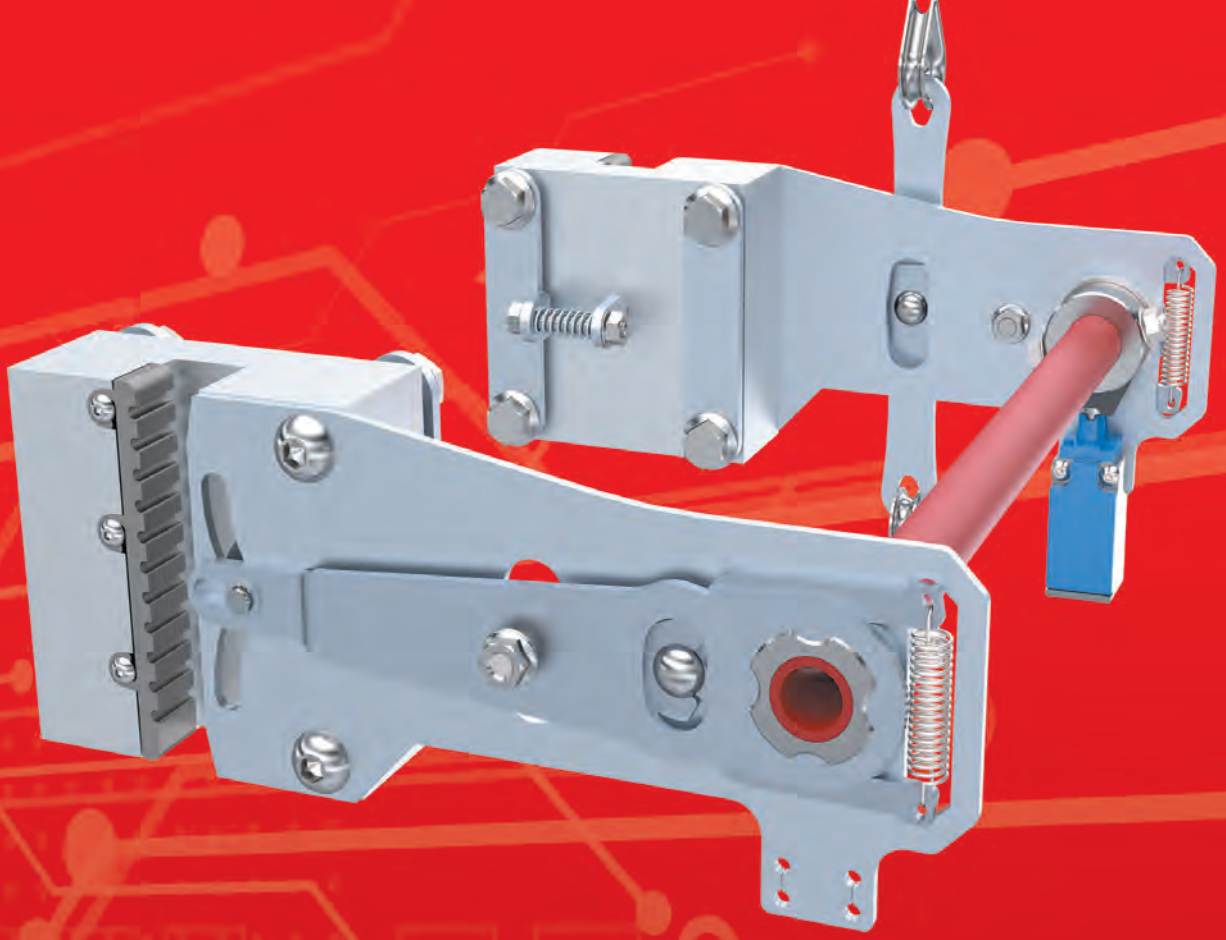
arttırıyor. Ayrıca yeni normların getirdiği ürünlerdeki değişiklikler de müşterilerimizin ilgisini çekiyor. 2020 yılı hepimiz için oldukça zorlu geçen bir yıl oldu. Pandemi döneminde yaşanan sorunları ortadan kaldırmak için yapılan çalışmalar sektörlerde yeni ürünler doğmasına da sebep oldu. Sektörümüzün ürettiği asansör kabini sterilizasyon ürünleri de bunlardan biri.

Geçen yıla göre üretimimizi pandemi olmasına rağmen yüzde 80 oranında arttırdık, buna bağlı olarak 2021 yılı ihracat hedefimizi üretimimizin yüzde 60'ı oranında belirledik.

"Türk malı" imajındaki kötü algıyı ise dış pazardaki sektörümüzün önündeki en büyük sorunlardan biri olarak gösterebiliriz. Kalitesiz ucuz mal imajı, Türk asansör üreticisi firmaların dış pazarda istenilen ölçüde başarılı olmasını zorlaştırmaktadır. İhracatçı firmalarımız girilmesi planlanan pazarlarda daha önce faaliyet göstermiş ve kötü hizmet vermiş olan firmaların bıraktığı imajı değiştirmekte zorlanıyor."

PRO SERİSİ FREN GRUPLARI

TSE EN 81-50, EAC ile uyumludur



- ✓ Mono blok çelik gövde,
- ✓ Kolay montaj,
- ✓ Güvenli frenleme,
- ✓ Yeni boru sistemi ile dengeli paralel hareket,

- ✓ Merkezleme mekanizması fren üzerindedir,
- ✓ TSE EN 81-50, EAC ile uyumludur.

METROPLAST

asansörde tam güvenlik

Aydınlı Mahallesi, Tabakhane Cad. No:3/YC-10 34953 Deri Organize Yan Sanayi Bölgesi Tuzla / İstanbul

Telefon : + 90 216 671 11 01 – 02 – 03 **E-Mail :** info@metroplastasansor.com.tr

metroplastasansor.com.tr



Bi-SA LİFT ASANSÖR



Her Parçayı Özenle İşliyoruz...

Bi-SA Lift Asansör olarak kabin den vidaya kadar uzanan geniş ürün yelpazemiz ile siz değerli müşterilerimize hizmet etmek bizler için bir onurdur.



@bisaliftasansor



@Bi-SA Lift Asansör



+90 542 352 42 68
+90 506 137 13 56

PLASTİK AKSAMLAR

HALAT ŞİŞESİ

RAY BAĞLANTI KONSOLLARI

HİDROLİK TAMPON

DÖKÜM TIRNAK

Bizi Arayın

+90 332 345 08 60

www.bisaliftasansor.com



"İHRACAT CİROMUZ TOPLAM CİROMUZUN %24'ÜNE ULAŞTI"

■ ■ ■ DOSYA

2020 yılının ilk 11 ayında İntegra Asansör'ün ihracat cirosunun toplam cirosuna oranının yüzde 24'e ulaştığını kaydeden Genel Müdür Mustafa Uçar, ihracat yaparken bölgesel bir hedef belirleme yerine katma değerli ürünlerin zor pazarlara satılması üzerine bir yol izlediklerini söyledi.

Mustafa bey merhaba. 2020 yılı ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2020 Yılı oluşan ciromuza baktığımızda ihracat ciromuzun artış içinde olduğunu görüyoruz. 11. Ay sonu oluşan durum içinde ihracat ciromuz toplam ciromuzun %24 üne ulaşmış durumda. Firmamız bildiğiniz gibi tedarik tarafında görev almaktadır ve çoğunlukla özellikli aksamların tedarik ve satışını yapmaktadır. Bu durum içinde ihracatımızda, özellikli aksamlar talebini karşılamaya yönelik durumdadır.

Bölgesel bir hedef belirleme yerine katma değerli ürünlerin zor pazarlara satılması üzerine

olan çalışmalar yapıyoruz. Hammadde ya da ülkemizdeki avantajlı koşulların üzerine kurulu olan fiyat performans ürünleri konusunda üretici ülkeler ciddi bir rekabete girmiş durumda. Bizim tedariklerimiz karşısında Çin ve Hindistan gibi ölçek ekonomisi gücünün yüksek olduğu rakipler bulunmakta ki bu durumda İntegra Asansör olarak biz de katma değeri yüksek ürünlerin zor diye tabir edilen pazarlarda karşılığını aramaya çalışıyoruz.

Yüksek döviz kuru ihracat için avantaj mıdır?

İmalatçı açısından değerlendirdiğimiz takdirde, nihai fiyata etki eden döviz ve Türk Lirası oranının ne olduğu bu konuda belirleyici olabilir. Asansör aksamları üzerinde düşündüğümüzde; sac şekillendirme, talaşlı imalat, elektrik ve elektronik imalat hammadde ve teknoloji üzerine kurulu bir imalat sisteminde işçilik düşük bir oran oluşturmakta ve üretim kaynaklarında döviz üzerinden belirlenen sistem zaten Türk Lirası maliyetlere hızlı bir şekilde yansımaktadır. Bu durumda yüksek döviz kuru sürdürülebilirlik açısından belirleyici bir etken değildir. Öncelikli olarak bizler ve imalatçılar işletme sermayelerinin değer kaybına uğramaması için çalışmaktayız. Fiyatlamaya açısından da dinamik fiyatlamaya yöntemi kullanarak olası olumsuz etkilerden kurtulmaya çalışıyoruz.

2021 kur ve parite öngörünüz nedir?

Arz ve talep arasındaki denge üzerinden bir fiyatlamaya ortaya çıkacaktır. Gelişmekte olan ülkemizdeki diğer etkenler ile güven ortamı, sürdürülebilirlik ve politik durumun ekonomi üzerine etkisi olarak ek endeks oluşabilir. Buradan çıkan basit sonuç, istikrarlı kur ve istikrarlı iş ortamı bizim için asıl kazanç olacaktır. Yükselen kurun bir kazanç olduğu düşünmüyoruz.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sür-



Mustafa UÇAR

İNTEGRA ASANSÖR GENEL MÜDÜRÜ

dürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

İş birliği ve iş ortaklığı sağlamak burada bizim belirleyici hedefimiz olacaktır. Bakış açımızı değiştirerek bir analiz yapmaya çalışalım. Talebin düştüğü yurt içi pazarına karşılık tüm firmalarımız ihracat pazarlarında daha etkin olmaya çalışmakta ve her firma kendi içi dinamiğini ve güçlü yanlarını kullanmaktadır. Avrupa standartları dahilindeyiz, sektör geneli olarak iki binli yılların başından beri fuar, tanıtım, iş ziyaretleri ile bir atılım içindeyiz, farklı pazar ihtiyaçlarına göre hızlı uyum sağlama yeteneğimiz bulunmakta. Buraya kadar başarılı bir çalışma planımız var, şimdi birde müşterimizin gözünden kendimizi değerlendirmeye çalışalım. Muhtemel bakış açıları içinde ilk sırayı uygun fiyat almakta ve hemen takibinde bir güven hassasiyeti yaşanmakta. Takibinde ülkesel istikrar için endişelerin olduğunu düşünmekteyim. Bize düşen müşteri gözü ile kendimizi değerlendirip bu süreçten başarılı çıkmaktır. İntegra olarak bu başarının ihracat tarafındaki anlamı, katma değeri yüksek olan ürünlerin, işbirliği koşullarında uzun soluklu olmasını sağlamaktır.

Pazar yoğunluğu hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor? Hangi ürünler daha fazla talep görüyor?

Verilen hizmete ve ülke asansör yapılmasına göre durum değişmektedir. Türkiye Cumhuriyetlere baktığımızda komple

sistemler daha çok talep görmektedir. Rusya son dönemde hem komple sistem hem de kendi imalatlarını destekleyecek aksamlar üzerinden talep oluşturmaktadır. Sınır komşularımız üzerinden devam ettiğimizde İran ciddi bir suskunluk içinde hem ambargo hem de pandemi şartları ile mücadele eden ülkede ithalat zorlaşmış durumdadır. Irak yapılaşmasında yavaşlama söz konusu olduğu görülüyor. Suriye'ye baktığımızda görüştüğümüz bazı eski dostlar stoklarında bulunan Türk malı ürünler için ceza ödediklerini belirtiyor. Lübnan ekonomik kriz durumunda ve Avrupa Birliği'nden aldıkları ürünlerde gümrük vergisi ödemiyor. Suudi Arabistan ile geçtiğimiz bahar aylarında Saber sorunu yaşadık, bazı imalatçılarımızın siparişleri gümrükleme öncesi bekletilmek durumunda kaldı. Resmi olmayan bir ambargo havası oluşturulmuş. Mısır, Tunus gümrük vergileri konusunda artış yaptı. Kuzey Afrika'da bizim ihracatımız artmakta hatta diğer üreticilerimizin komple sistem çalışmalarında başarılı oldukları net. Bu arada kardeş firmamız Hindistan'da ciddi artışlar yakalamış durumdaki şehirleşmenin hızlı olduğu pazarlarda fırsatları yakalayabildiğimiz görülüyor, yalnız bu pazardan gerekli payı almak için çok meşakkatli bir çalışma yapıldığını belirtmek isterim. İntegra Euro bölgesinde artan bir grafik içinde. Bu bölgelerde karşılıklı iş birliği arttıkça bizim de katma değeri yüksek işlerimiz artmaktadır. İletişim kanallarının gelişmesi ile uzak coğrafyalarda da bazı görüşmelerimiz olmuştur. Sonuç olarak, bölge yoğunlaşmasından ziyade, kendi yeteneklerimizin karşılık bulduğu yer bizim için hedef pazardır.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

İhracat cirosu artmaya devam edecektir, biz iş birliği geliştirmek üzerine bir hamle oluşturmaya çalışıyoruz. Fiyat performanslı ürünler üzerine gitmekten-

■ ■ ■ DOSYA

se, bizi sistemlerde çözüm ortağı yapabilecek çalışmalara ağırlık veriyoruz. Doğal artışın üzerine çıkmak ve ihracat ciromuzu %50 seviyesine taşımak için çalışmalarımızı arttırıyoruz.

2020 yılında asansör sektörü açısından önemli gördüğünüz sektörümüzü etkileyen temel gelişmeler-olaylar olarak neleri sıralayabilirsiniz?

Yüksek talep karşısında rahat bir dönem yaşayan sektörümüzü, ilk önce inşaat sektöründeki durgunluk ve takibinde pandemi etkilemiş durumdadır. Daha çok ikili ilişki ve iletişim üzerine kurguladığımız iş planlarımız pandemi sebebi ile revizyona uğramıştır. 2020 yılı içinde sektörümüz açısından temel gelişme, dijitalleşme ve verimlilik konusunda ne yapmamız gerektiğini düşünmek ve uygulama denemeleri yapmak olmuştur.

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

En önemli sorunumuz diye baktığımızda her firmaya göre değişik cevaplar ortaya çıkabilir. Sektörel olarak bakar isek sorunumuz; Anlamsız rekabet, beraber stratejik hareket edememe; katma değeri düşük çalışma ve güveni oluşturacak iletişimi kuramama olarak sıralanabilir.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına

ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Sebeup-sonuç ilişkili verimlilik artırma, her koşul ve durumda doğru sonucu verecektir. Firma, STK veya Kamu açısından yapılacak her çalışma için doğru değerlendirme sistemi olur ise sonuçlardaki verimliliği ölçebilir ve daha iyi sonuçlar için çalışma yapabiliriz. Neler yapıldığı konusunda basit bir gözden geçirme yaptığımız takdirde:

Firmalar kendi Pazar araştırmalarını zaten uzun yıllardır yapmakta ve kendi pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. STK'ların yurt dışı organizasyonlarda yer aldığı görülmektedir. STK bünyesinde görev alan arkadaşlar uluslararası fuarlarda sektör tanıtımı yapmaktadır. Kamu açısından baktığımız takdirde, firmalar ve kamu otoritesi arasında bir güvensizlik sezilenmektedir.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Sektörümüzde ihracat konusunda ciddi atılımlar yapılmış durumda. Ülkesel olarak baktığımızda ülkemizdeki üreticiler ve sistem tedarikçileri Avrupalı rakiplerine karşı pazar üstünlüğünü kazanmış durumda iken son 2-3 yılda tekrar bir yer değiştirme söz konusu gibi. Uluslararası fuarlara ve organizasyonlara baktığımızda, rakip ülkelerin ulusal yaklaşım ile bize kaptırdıkları liderlikleri

tekrar geri almaya başladıklarını gözlemliyorum. İhracat sorumlusu olarak görev aldığım yıllar boyunca Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Avrupa ülkelerinde seyahat etme imkânım oldu. Bizler 'Performans' ve 'Fiyatın' beraber değerlendirildiği projelerde aktif rol alır iken, uzun soluklu iş birliği projelerinde stratejik rol alamadık.

Bugüne kadar oluşturduğumuz başarıyı koruma ve bir adım öteye taşımamız gerekmektedir.

Acaba elimizdeki yöntemler bizi bir adım öteye taşıma konusunda yeterli mi? İhracat yapan veya planlayan firmalarımızın bu değerlendirmeyi iyi yapması gerekmektedir.



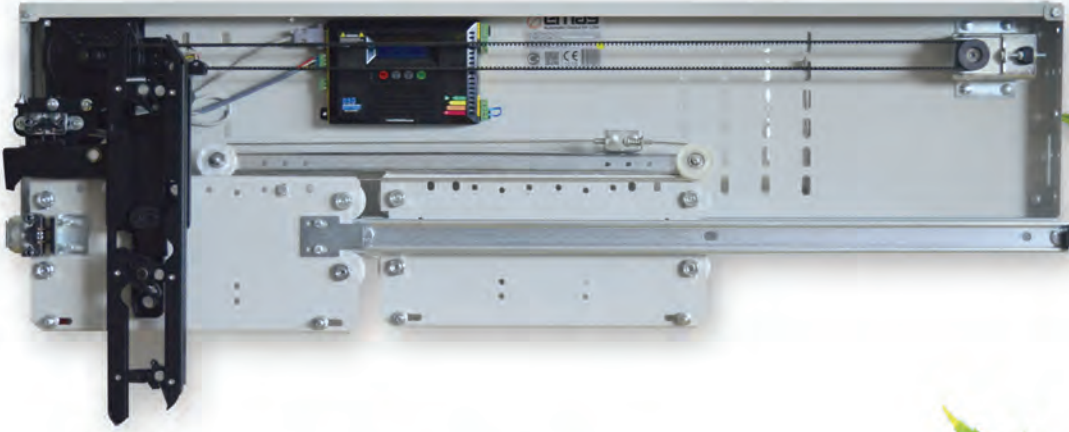
TÜRKİYENİN İLK VE TEK !
DİŞLİSİZ MOTORLU OTOMATİK KAPI SİSTEMİ
The Best Automatic Door Evermade in TURKEY

emay
AUTOMATIC DOORS
www.emayasensor.com

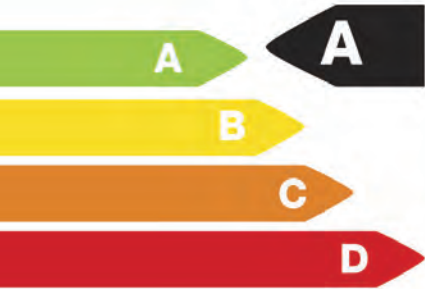
A Sınıfı enerji tüketimi ile çevreci ve ekonomik
With A class energy saving environmental and economic

Redüktörsüz DIRECT DRIVE motoru ile sessiz ve uzun ömürlü kullanım
With DIRECT DRIVE gearless motor silent and long-lasting use

Manyetik teknolojisi ile yüksek hız, yüksek tork ve titreşimsiz devinim sağlar
With magnetic technology providing high speed, high torque and non vibrating movement



GEAR
NOISE
PRICE
LESS



TEKNİK BİLGİLER

TECHNICAL DATA

- | | |
|--|--|
| <p>Otomatik kapı kontrol gereksinimlerinizi kolaylaştırmak için tasarlanmış özel sürücü ve motor</p> <p>220V tek faz besleme ve 200W / 400W model sürücü</p> <p>Manyetik DİŞLİSİZ kapı motoru</p> <p>Sökülüp takılabilir terminaller, dahili keypad</p> <p>Personel emniyet koruma</p> <p>Kapı genişliği auto-tuning fonksiyonu</p> <p>Otomatik pozisyonlamayı enerji verildiğinde başlatabilir</p> <p>Yumuşak kapı açma/kapama eğrileri</p> <p>Asansör kapı sıkışma engeli algılama fonksiyonu</p> <p>Fotosel girişi ile otomatik geri açılma</p> <p>Bilgisayar girişi ile parametre ayarı yapabilmek</p> <p>Akü girişli</p> <p>CE, UL onaylı</p> | <p>● Specially Designed motor and inverter to simplify automatic door controls</p> <p>● 220V AC 200W / 400W Model Driver</p> <p>● Gearless magnetic door motor</p> <p>● Easy plugin sockets and onboard keypad</p> <p>● Personnel safety guard</p> <p>● Auto tuning function</p> <p>● Can start auto positioning by just giving energy</p> <p>● Soft door open / close curves</p> <p>● Elevator door jam detection function</p> <p>● Back open with photocell input</p> <p>● Possible parameter adjustment with computer</p> <p>● Battery input</p> <p>● CE, UL approved</p> |
|--|--|

GEARLESS
VVVF

NEJDET ÖK: SEKTÖRÜMÜZÜN EN ÖNEMLİ PROBLEMİ KALİTE VE ÜRÜN GÜVENLİĞİ

■■■ DOSYA

*Türkeli Ray Genel Müdürü
Nejdet Ök: "Sektörümüzün en
önemli problemi olan kalite
ve ürün güvenliği konularında
etkin denetim ve kontroller
arttırılmadıkça, iç piyasada
ithal mallarının baskısının, dış
pazarlarda da 'Türk Malı'nın
kötü imajının işlerimize olan
etkisinin olumsuz bir şekilde
üretimlerimizi etkileyeceği
kaçınılmaz bir gerçektir."*

Türkeli Ray Genel Müdürü Nejdet Ök; ihracat, sektör sorunları ve 2021 öngörülerini dergimize anlattı.

Nejdet Ök, "2020 yılında pandemi etkisi ve Çin'in dünya piyasalarında reaktif duruma geçmesi Ortadoğu ve bazı Avrupa pazarlarında bizim ürünlerimizin daha ön plana geçmesiyle görece olarak 2019 yılına göre daha iyi bir yıl geçirmiş olduk." dedi.

Nejdet Ök açıklamalarını şöyle sürdürdü:

- Euro/USD paritesi

"Euro/USD paritesinin Euro lehine hareketi demir çelik hammaddesinin dolara göre



işlem görmesinden kaynaklı yılın son aylarında hammadde fiyatlarında dolar bazında %30'ları geçen bir fiyat artışına sebep oldu. Doğal olarak, sermaye yoğun işlerden biri olan asansör rayında bu etki işletme sermayeleri üzerinde olumsuz bir tablo sergilemektedir."

- 2021 öngörü

"2021 yılında ABD'nin açıklayacağı teşvik paketinin miktarına göre paritenin 1.17-1.25 aralığında hareket edeceğini varsaymaktayız. Buna göre fiyatların görece olarak biraz daha yükselip 5. aydan itibaren daha stabil hale geleceğini düşünüyoruz."

2021 yılının sektör ve ülke ekonomisinin, pandemi ve bulunduğu söylenen aşının, etki derecesine göre şekilleneceğini varsaymaktayız. İnşaat sektörünün 2 yıldır uykudan uyanmasına göre, sektör iç piyasası şekillenecek olup, petrol geliri olan dış pazarlarımızın petrolün seyrine göre talebi şekillendireceğini varsaymaktayız. Tabii dış pazarlardaki bir etkinin de ülkemiz yönetiminin ticaret yaptığımız ülkelerle yürüteceği politikalarla direkt alakalı olacağını düşünmekteyiz."

"Sektörün en önemli problemi kalite ve ürün güvenliği"

"Sektörümüzün en önemli problemi olan kalite ve ürün güvenliği konularında etkin denetim ve kontroller arttırılmadıkça, iç piyasada ithal mallarının baskısının, dış pazarlarda da 'Türk Malı'nın kötü imajının işlerimize olan etkisinin olumsuz bir şekilde üretimlerimizi etkileyeceği kaçınılmaz bir gerçektir.

Herkese iyi ve sağlıklı bir yıl dileriz."

SMART-P9000

TÜMLEŞİK ASANSÖR KONTROL SİSTEMİ

CAN-BUS HAZIR TESİSAT



CERTIFICATED
BY EUROCERT



- Yüksek performans ve üstün güvenlik
- Direk duruş ile mükemmel konfor
- Seri ve Paralel bağlantı



CE



CSOG
elevation machines

%100 İspanya Teknolojisi

DIŞLISIZ ASANSÖR MOTORU

EN81-1+A3

%95 Verimlilik
50 Desibelin Altında Sessizlik
Sıfır Vibrasyon

B.E.S.T.

BİRLEŞİK ELEKTRİK ve ELEKTRONİK
OTOMASYON SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

0 216 545 76 30

satis@bestotomasyon.com

www.bestotomasyon.com

MEHMET ÖZLÜ: 2021 YILININ 2020'YE NAZARAN ÇOK DAHA OLUMLU GEÇECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ

■ ■ ■ DOSYA

*ASP Mühendislik Kurucusu Mehmet Özlü:
"2020 yılı pandemi ile mücadelelerle,
sokak kısıtlamalarıyla, kısa çalışmalarla
geçti. Dünyada hayat durma noktasına
geldi. Bu sebepten ötürü 2021 yılının
2020'ye nazaran çok daha olumlu
geçeceğini düşünüyoruz." dedi.*

"2020 yılı, malum dünyayı etkisi altına alan pandemi nedeniyle dünyada ezberlerin bozulduğu bir yıl olmuştur." diye sözlerine başlayan ASP Mühendislik Kurucusu Mehmet Özlü, pandeminin tüm dünyada sağlık sektörünü doğrudan, uluslararası ticareti ve üretimi de büyük ölçüde olumsuz etkilediğini söyledi. Özellikle asansör sektöründe ihracat yapabilmek için öncelikle yüzde 50 ila 60 oranında ithalat yapılması gerektiğini ifade eden Özlü, "Bu sebeple ithalat bölgelerindeki salgın da, pazar bölgelerindeki salgın da tüm ihracatçıları olumsuz etkilemiştir. İkili görüşmeler yapılamamış, fuarlar ertelenmiş, ülkeler gelen mallara karantina uygulamış bu sebepten ötürü ihracat hacimleri çok fazla ivme kazanamamıştır." dedi. ASP Mühendislik Asansör olarak bu süreci otomatik kapı ve kabin üretimlerinin kapasitesini arttırmaya yönelik faaliyetlere ağırlık vererek geçirdiklerini kaydeden Özlü, 6000 metrekare kapalı alanı olan yeni modern fabrikalarına taşınarak makine parkurlarını genişlettiklerini ve yenilediklerini belirtti.

Döviz kurundaki yükselmenin ihracata etkisi hakkında, "Dolar kurunun yüksek olmasının her zaman ihracatçıları için bir avantaj olduğu doğrudur. Aslında üreticinin ve ihracatçının esas sorunu döviz kurunun sabit kalmamasıdır. Çünkü tedarik noktasında kurun dalgalanması olumlu ya da olumsuz risk oluşturmaktadır ve üretim maliyetlerinde yanılgılara sebep olmaktadır." diyen Özlü, 2021 yılında aşı çalışmalarının başarılı olması durumunda Türkiye'nin lokomotif olan



Mehmet ÖZLÜ

ASP MÜHENDİSLİK VE PSA ASANSÖR
KURUCUSU - MAKİNA MÜHENDİSİ

turizmin geçtiğimiz yıllardaki seviyelerine gelmesiyle ve yeni ekonomik reformların uygulamaya konmasıyla kurların daha stabil bir şekilde seyr edeceğini düşündüğünü ifade etti.

"Avrupa pazarında etkinliğimiz günden güne artıyor"
Özlü, Türkiye asansör sektörü için ağırlıklı pazarın; Ortadoğu, Afrika, Rusya, Balkan ülkeleri ve Yakın doğu ülkeleri iken şimdilerde sektörün ürün kalitesinin artması ve fiyatta rekabetçi olunabilmesi sebebiyle Avrupa pazarında da sektörün etkinliğinin günden güne arttığını söyledi. "Belki markalaşmış dünya çapında bir montaj firması yaratamadık fakat asansör malzeme üretimi noktasında önemli marka haline gelen firmamızın sayısı gün geçtikçe artmaktadır." diyen Özlü, 2020 yılı değerlendirmesinde 2020 yılının pandemi ile mücadelelerle, sokak kısıtlamalarıyla, kısa çalışmalarla geçtiğini, dünyada hayatın durma noktasına geldiğini bu sebepten ötürü de 2021 yılının 2020'ye nazaran çok daha olumlu geçeceğini düşündüğünü ifade etti.

İhracatın geliştirilmesi ile ilgili olarak da Özlü; "Bu konuda ticaret ve sanayi odalarının ihracatı arttırmaya yönelik faaliyetlerde ekstra katkı sağlamadıklarını düşünüyorum. Ticaret ve sanayi odaları bünyelerinde sektör sektör ihracat komisyonları kurmalı ve yerli üreticiler ile dış pazardaki müşterileri buluşturma ve tanıtım noktasında faaliyetler düzenlemeli. Bu şekilde ülke ekonomisi için ve üyeler için büyük katkı sağlamış olurlar." dedi.



MSN

MESAN

asansör kapı ve kabin sistemleri • lift door and car systems

**A'DAN Z'YE ASANSÖR MALZEMELERİ İLE
HİZMETİNİZDEYİZ...**



MESAN ASANSÖR

MÜHENDİSLİK İNŞAAT MAKİNE SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Atatürk Mahallesi Cemal Gürsel Caddesi No: 5-7 KIRAÇ ESENYURT - İSTANBUL / TÜRKİYE Telefon: +90 212 472 02 44 Fax: +90 212 407 00 25

www.mesanasansor.com.tr - info@mesanasansor.com.tr



MUSTAFA KIRIKER

KIRIKER METAL ASANSÖR

■ ■ ■ DOSYA

Kırıker Metal Asansör Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kırıker, Kırıker Metal Asansör olarak DOORLIFE ve LIFTOR markalarıyla şu an 30 civarında ülkeye ihracat yaptıklarını, yurtdışında ve yurtdışındaki bayi satışları ile yaklaşık 60 civarında ülkede ürünlerinin kullanıldığını kaydederek, "Pandeminin de etkisiyle beraber bazı ülkelerde kendimize yeni pazarlar bulma fırsatı yakaladık. Özellikle Güney Amerika ve Hindistan pazarı ile ilgili çalışmalar yürütmekteyiz. İnşallah buralarda sürdürülebilir bir başarı hedeflemekteyiz. Rekabeti fiyat ile değil Türk ürünlerinin kalitesiyle yakalamak istiyoruz." diye konuştu.

Mustafa bey, 2020 yılı ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kırıker Metal Asansör olarak DOORLIFE ve LIFTOR markalarıyla şu an 30 civarında ülkeye ihracat yapmakta, yurtdışında ve yurtdışındaki bayi satışlarımız ile yaklaşık 60 civarında ülkede ürünlerimiz kullanılmaktadır. 2020 yılına hızlı bir ihracat ivmesiyle başlayan firmamız, 2020 Mart ayıyla beraber dünyada daha çok etkisini gösteren COVID 19 pandemisiyle beraber ister istemez düşüşe geçmiştir. Mart ve Nisan aylarında ülkelerin kapanması, tedarik zincirinin kırılması ve dünya ekonomisinin bozulması ile beraber biz de firma olarak bazı ihracat ayaklarımızı askıya almak zorunda kaldık. Haziran ayı ile beraber ihracatta diğer ülkelerin sınırlarını açması ile beraber tekrar bir ivme yakalamış durumdayız. Pandeminin de etkisiyle beraber bazı ülkelerde kendimize yeni pazarlar bulma fırsatı yakaladık. Özellikle Güney Amerika ve Hindistan pazarı ile ilgili çalışmalar yürütmekteyiz. İnşallah buralarda sürdürülebilir bir başarı hedeflemekteyiz. Rekabeti fiyat ile değil Türk ürünlerinin kalitesiyle



le yakalamak istiyoruz. Yeni pazarlarla beraber üretimimizi ve kalitemizi artırma yolunda makina parkurumuzu 3 milyon TL civarında yaptığımız makine yatırımıyla destekledik. Firma olarak AR-GE yatırımlarına da daha çok yatırım yaparak kaliteli, müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler üreterek ülkemizi ürünlerimizin gittiği her yerde en iyi şekilde temsil etme amacındayız.

Döviz kurundaki dalgalanmalar ihracatınızı nasıl etkiliyor? Yüksek döviz kuru ihracat için avantaj mıdır?

Kurdaki dengesizlik birtakım sorunlara haliyle neden olmaktadır. Özellikle üretim yapan firmalar için kur dengesizliği hem hammadde alımında hem de satarken bazı zararları beraberinde getiriyor. Tabiki kurun yüksek oluşu dünya rekabeti açısından avantajlı olarak görülebilir, fakat firma olarak fiyattan çok kalite ile rekabet etme politikasını güdüyoruz.

2021 kur ve parite öngörünüz nedir?

2021 deki kur ve parite de öngörümüz doların 8 civarında paritenin de 1,18 yönünde olacağı yönünde bir öngörümüz var. Tabi ki bununla beraber dünyada yaşanan gelişmeler döviz kurlarında sert iniş ve çıkışları da beraberinde getiriyor. Bir fiyat tahmininden daha çok dengeli olarak gitmesini temenni ediyoruz diyebilirim.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

Kırker Metal Asansör olarak sürdürülebilir ihracat noktasında kaliteli ürün ve satış sonrası servis desteğiyle beraber ülke bayii bazlı olarak çalışmanın daha sürdürülebilir olduğunu düşünmekteyiz. Ve adımlarımızı buna göre atıyoruz. Bu arada ülkede çalıştığımız partner ile ortak adımlar atmak ve zamanında ürünleri göndererek teknik servis noktasında o bayinin arkasında durmak hem müşteri hem de firma açısından sürdürülebilir olmaktadır. Biz, bu politikayla işbirliği yaptığımız bayilerle uzun zamandır çalışmaktayız. Böylece hem fiyat noktasında hem de malzemeye ulaşma noktasında son kullanıcıya daha sağlıklı hizmet sunabiliyoruz.



Pazar yoğunluğu hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor? Hangi ürünler daha fazla talep görüyor?

İhracat pazarı olarak ağırlıklı olarak Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarına ürün satmaktayız. Bununla beraber son zamanlarda Balkanlar ve Güney Amerika ülkelerinde ağırlık vermiş durumdayız.

Kırker Metal Asansör olarak prensibimiz sadece üretimimiz olan ürünleri satmaktır. 2003 yılından bu yana DOORLIFE markası ile yarı otomatik ve kramer kapısı, 2017 yılından bu yana da LIFTOR markası ile otomatik kapı üretmekteyiz ve sadece bu ürünlerin satışını gerçekleştirmekteyiz. En çok talep gören ürünümüz sektörde uzun zamandan beri yer alan yarıotomatik ve kramer kapılarımızdır. 2017 yılında üretimine başladığımız LIFTOR otomatik kapı da pazarda güçlü bir şekilde yerini almaya başladı ve öngörülerimiz 2021'de LIFTOR marka otomatik kapılarımızın pazarda çok daha iyi bir konuma yükseleceği yönünde.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

Geçen seneye göre ihracatımız pandemiye rağmen yüzde 25 civarında gelişme gösterdi.

2021 yılında kurdaki yükseliş rekabetçi kur ve güçlü Türk sanayisinin pandemi esnasında

DOSYA

üretim ara vermemesinden kaynaklı yükselişe geçeceğini düşünmekteyiz. Kırıker Metal Asansör olarak hedefimiz 2021 yılında tüm satışlar içinde ihracatın payını yüzde 50 yükseltmek ve pazar lokasyon çeşitlendirmesi yapmaktır.

2020 yılında asansör sektörü açısından önemli gördüğünüz, sektörümüzü etkileyen temel gelişmeler-olaylar olarak neleri sıralayabilirsiniz?

2020 yılının tartışmasız en önemli olayı Covid 19 pandemisi. Covid 19 pandemisi yılın 2. çeyreğinde üretim ve satışları olumsuz olarak etkilese de Avrupa'da üretimde yaşanan sıkıntılar nedeniyle Avrupalı alıcılar kalıplaşmış bazı alışkanlıklarını kırarak yönünü ülkemize çevirmiştir. Bu sebeple 3. çeyrekte hem farklı ülkelerden ihracat talebi hem de artış gözlemledik. Özellikle Ortadoğu pazarında bu süreçte bazı marka alışkanlıklarında kırılmalar yaşanmıştır.

Sektör için önemli olan diğer bir olay ise hükümetimizin pandemiden dolayı konut kredilerinde yapmış olduğu destek ile inşaat sektörünü canlandırması olmuştur. Canlanan inşaat sektörü dolayısıyla sektörümüze olumlu şekilde yansımıştır.

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

Sektörde yaşanan en önemli sıkıntı işin ehil olmayan firmaların yurtdışında iş alarak hem fiyatı düşürmeleri hem de ithalatçı firmaya teslimatta yaşattıkları sıkıntılardan dolayı ülkemizin en güçlü olduğu sektörlerden biri onlar asansör sektörümüze darbe vurmalarıdır. Bununla beraber yaşanan sıkıntılardan bir diğeri ise bazı ülkelerle



yaşanan belgelendirme sorunudur. Bazı ülkelerin kalite kontrol testlerinden öte sırf ülkemizdeki üreticileri maliyetlerini artırmak için yaptırdığı gereksiz belgelendirmeler işlerinin üreticimizi ve ihracatçımızı yordüğünü düşünüyorum.

En önemli sıkıntılardan biri de son zamanlarda lojistik firmaları tarafından yaşanan ekipman sıkıntısıdır ve bu süreçte konteyner bulmakta zorluk çektiğimizi söyleyebiliriz.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Firma olarak en önem verdiğimiz konu markalaşma ve AR-GE konusudur. Markalaşma konusunda firma olarak kalitemizi ve prensiplerle birleştirildiğinde markanın zaten kendiliğinden oluşacağını düşünmekteyiz. Sektörde de diğer firmalar tarafından da markalaşma üzerine adım atılmasının gerekli olduğunu düşünmekteyiz ve devletimiz tarafından da bu teşviklere daha ulaşılabilir ve biraz daha sade prosedürlerle ulaşılması gerekmektedir.

AR-GE konusunda da sektördeki firmalar tarafından devletimizin de destekleri ile daha fazla önem verilmesi gerekmektedir. Küresel rekabet ortamının yoğun olduğu sektörümüzde hem maliyetleri düşürmek hem de kaliteli ve yenilikçi ürünler çıkarmak için AR-GE kaçınılmazdır. Böylece ithalatçı firmalara zamanında, sağlam ve kaliteli ürün teslimatı yaparak hem ülkemizin hem de firmalarımızın güvenli bir iş ortağı olduğunu ispatlamak gerektiğini düşünüyoruz.

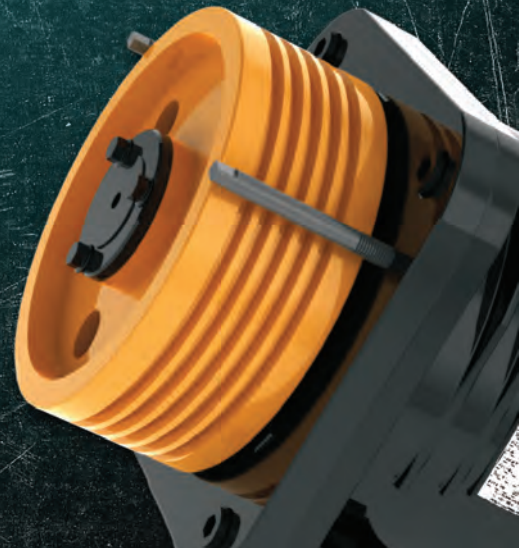




ALL IN ONE

Package Elevator Systems

 **PROLIFT**
ELEVATOR
www.proliftasansor.com.tr



"ÜLKEMİZDE BİR ASANSÖR MARKASI OLUŞAMAMASI KAÇIRDIĞIMIZ EN ÖNEMLİ GELİŞİMLERDEN"



■ ■ ■ DOSYA

Arkel CEO'su Cem Ceylan, 2018 yılında Türkiye'deki asansör pazarının daralması nedeniyle birçok asansör firmasının ihracata yönelik faaliyetlerini arttırdığını belirterek; "Bu çok sevindirici bir gelişme olmakla beraber, ancak maalesef hala ülkemizden bir asansör markası oluşamaması belki de bizim kaçırdığımız en önemli gelişim alanlarından bir tanesidir. Bu kadar ekipman üreticisinin olduğu bir yerde bir yerli asansör markasının global bir marka haline getirilebilmesi aslında temelde çok zor bir iş olmamasına rağmen belki de bizim Türk iş metodolojisi, Türk iş adamı düşünce yapısı nedeniyle yol alamadığımız bir alandır." dedi.



Arkel CEO'su Cem Ceylan ile Arkel'in ihracatını ve hedeflerini konuştuk. 2020 yılını ihracat tarafında ciddi bir artışla geçirdiklerini aktaran Ceylan, 65 ülkeye doğrudan ya da dolaylı yoldan ihracat yapan bir firma olarak hemen hemen tüm alanlarda, tüm coğrafyalarda bu artışı yakaladıklarını belirtti.

Arkel'in 2020 yılı ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2020 yılı ihracat faaliyetlerimiz, özellikle şirketimizin hacmindeki oranını arttırarak geçirdiğimiz bir yıl oldu. Genel büyümemizin en büyük katkısı hem direkt hem de dolaylı ihracat faaliyetlerimizden gelmektedir. Dolayısıyla ciddi bir artışla 2020 yılında ihracat anlamında geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Ülkeler bazında değerlendirecek, aslında biz 65 ülkeye doğrudan ya da dolaylı yoldan ihracat yapan bir firma olarak hemen hemen tüm alanlarda, tüm coğrafyalarda bu artışı yakaladığımızı söylemek yanlış olmaz. Hedeflerimizin de üzerinde bir ihracat gerçekleştirdiğimizi söyleyebiliriz. Üretimimizdeki payı geçmiş yıllara oranla çok daha yoğunlukta olduğunu söylemek gerekir. Bunun en büyük nedenlerinden biri 2018 yılında Türkiye'deki inşaat sektöründeki yavaşlamanın getirdiği etki ile Türkiye'deki müşterilerimiz olan asansör paket ve kumanda sistemi satıcılarının da kendi



Cem CEYLAN
ARKEL CEO'SU

satışlarının hedefledikleri pazarı özellikle ihracat pazarlarına çevirmesi, bizim endirekt diye tabir ettiğimiz dolaylı ihracatımızı arttıran faktörlerden biri olmuştur.

Yüksek döviz kurunun ihracat ile ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yüksek döviz kuru bazı sektörlerde ihracat yapan firmalar için avantaj sayılabilir. Tabi bu firmaların özellikle hammadde ve işçilik giderlerinin toplam maliyetteki oranının yüksek olması nedeniyle maliyetlerinin TL bazında olması satış kurlarının ise yurtdışına döviz bazlı olması nedeniyle onlara bir avantaj sağlamaktadır. Ancak bizim şirketimizi değerlendirdiğimizde bizim maliyet girdilerimiz maalesef ağırlıklı olarak dolar ve Euro bazında olmasından ötürü aslında maliyetlerimizde herhangi bir değişiklik sağlamaması, yurt dışında da satış fiyatlarımızın yine döviz bazlı olması nedeniyle hem girdisi hem çıktısı döviz olan bir operasyonda aslında bizim için kur değişimleri aşağı ya da yukarı yönlü çok bir değişiklik arz etmemektedir. Dolayısıyla yüksek döviz kurunun Arkel açısından ihracatta bir avantaj olmadığını söyleyebilirim.

2021 kur ve parite öngörünüz nedir?

2021'de de aslında 2020 yılı gibi değerlendirmek gerekmektedir. Herhangi bir öngörüde bulunabilmek için aslında yıl içindeki

gelişmelerin kur ve paritede ne kadar etkili olduğunu 2020 yılında yaşamış bulunuyoruz. Dolayısıyla 2021 için rakamsal bir öngöründe bulunmak yanılgılara sebep olabilir görüşümdedir. Önemli olan kurun ve paritenin stabilitesinin sağlanabilmesi açısından siyasi, ekonomik ve hukuksal zeminin stabil hale getirilmesi önem arz etmektedir. Bunlar başarıldığı takdirde ve Covid-19 gibi öngörülemeyen ortamların oluşmaması halinde kur ve paritede büyük bir dalgalanma beklememe yoluna gidebiliriz. Ancak, daha önce de bahsettiğim gibi bu koşullar ancak bilinmeyen birçok koşul ile bağlı olduğu için 2021 yılındaki gelişmeleri hep birlikte takip ederek, kur ve parite öngörülerimizi dinamik şekilde yıl içinde revize ederek takip etmeye devam edeceğiz.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

Aslında biz ihracat stratejilerimizi ve politikalarımızı yıllık belirlemiyoruz. Şirket olarak bizim 5 yıllık planlarımız doğrultusunda yaptığımız planların 2021 yılı içinde de uygulanacak aksiyonlarını hayata geçireceğiz. Dolayısıyla uzun dönemde ihracat stratejilerimizde Arkel olarak bizim özellikle stratejik gördüğümüz pazarlarda lokalizasyonumuzu arttırmak, Arkel'in özellikle satış sonrası destek kısmında güçlü olduğu pazarlarda kendi ekibi ve ofisleriyle ihracatını arttırmaya yönelik faaliyetlerini sürdürmesini sağlayacağız. 2021 yılı içinde de çalışmalarımız bu yönde devam edecek. Yani coğrafi genişlememizi bulduğumuz pazarlardaki pazar paylarımızı arttırıcı faaliyetlerin içinde en çok önemseydiğimiz noktalardan biri satış sonrası desteğimizin gücünü yerel olarak ya da uzaktan erişim kabiliyetlerimizi de teknolojik olarak arttırarak oradaki müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarıp o pazarlarda da pazar liderliğine oynamak olacaktır.

Pazar yoğunluğu hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor? Hangi ürünler daha fazla talep görüyor?

Aslında bizim pazar yoğunluğumuzu bölge ya da ülkelere kayma gibi bir durumu söz konusu değil. Biz tüm bulunduğumuz böl-

■ ■ ■ DOSYA

gelerde ve ülkelerde paralel şekilde büyümemizi sürdürmeye devam ediyoruz. Tabii ki pazarlara ve ülkelere göre tercih edilen ürün gruplarının modelleri ve aileleri değişmektedir. Özellikle 2019 yılında lansmanını yaptığımız ARCUBE ürün ailesi bizim ARCUBE'e yönelik ülkelerde ve coğrafyalardaki pazar payımızı çok hızlı şekilde arttırmaya devam etmektedir. Bunun yanı sıra ARCODE ürün grubu ile yapılan sistem işlerinde de mevcut pazarlarımızda geçmişte bulduğumuz ihracat pazarlarımızdaki pazar payımızı az önce bahsettiğim satış sonrası desteklerin ve iş süreçlerinin hızını artırılmasıyla orada da büyümemize devam ediyoruz. Yani kısaca söylemek gerekirse, tüm ürün gruplarımıza farklı pazarlarda paralel şekilde büyüme ön gördüğümüzü söyleyebiliriz. Dolayısıyla herhangi bir bölgeye ya da ülkeye ihracatımızın kayması söz konusu değil. Tüm aktif olduğumuz pazarlarda aynı yoğunlukta ve aynı oranlarda büyüme gayretimizi sürdürüyoruz.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

Az önce bahsettiğim üzere 2020 yılına, özellikle ihracatta ciddi bir büyümeyle kapatan bir şirket olarak 2021 yılında da ihracat öngörümüz aynı ivmenin devam etmesidir. Dolayısıyla ARKEL'in özellikle yurt dışı pazarlardaki ciro payının şirketimizin cirosundaki oranının artarak süreceğini öngörüyoruz.

2020 yılında asansör sektörü açısından önemli gördüğünüz sektörümüzü etkileyen temel gelişmeler-olaylar olarak neleri sıralayabilirsiniz?

2020 yılında asansör sektörünü iki kategoride değerlendirmek lazım. Bizim açımızdan bir tanesi Türkiye pazarı, yani kendi ülkemizin pazarı. Diğer kısım da ihracat pazarları. 2020 yılının, özellikle ilk yarısında hükümetin de yayınlamış olduğu cazip konut kredileriyle, geçmiş iki yıldaki oluşmuş olan konut stoğunun satılmasıyla, ciddi anlamda bir konut imalat hızının arttığını söyleyebiliriz. Tabii ki bu asansör sektöründe de doğrudan iş hacmi olarak etki eden bir faktör olduğu, dolayısıyla ilk yarısı 2020 yılının oldukça verimli, iş açısından hızlı bir dönem olarak değerlendirmek lazım. Ancak hepimizin yaşadığı ve yaşamaya devam ettiği Covid-19 süreci bu hızı işgücü anlamında özellikle nisan, mayıs aylarında ilk dalga olmak üzere ve şu anda da yaşadığımız aylarda yapılan işlerin hızı anla-

mında bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla Covid-19 süreci olmadığı takdirde aslında Türkiye'nin asansör sektörü olarak 2019'a göre daha hareketli, daha hacimli bir yıl olabileceğini söyleyebilirdik. Fakat maalesef salgının etkisi 2020 yılında da özellikle iç piyasada o arzu edilen hacme gidilmemesinde bir faktör oldu. Yurtdışı pazarları değerlendirdiğimizde de aslında ihracat pazarlarımızda biz oldukça yoğun bir iş temposundayken gene az önce bahsettiğim Covid-19 süreci dünya çapında bir salgın olması nedeniyle hemen hemen tüm ülkeleri etkisi altına aldı. Dönemsel olarak bazı ülkeler farklı dönemlerde bu etkiyi gördüler. Ancak ortalamada, hemen hemen dünya üzerinde 2-2,5 aylık bir iş etkisinden bahsetmek yanlış olmaz 2020 yılı içinde. Bunun dışında majör bir gelişme ya da olay olarak sayabileceğimiz bir durum yaşamadığımızı düşünüyorum 2020 yılında.

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığımız bence en önemli sorun; Karşılıklı ekonomik anlaşmaların ve gümrük birliklerinin aslında anlaşmalar çerçevesinde tam olarak uygulanmamasıdır. Çünkü bu tip anlaşmaların arttırılması ya da gerçekten hayata geçirilmesinin ülkemize yalnızca asansör sektörü için değil, birçok sektörde ihracat kolaylığı ve rekabet gücü sağlayacağına inanmaktayız. Bunun için çözüm önerimiz biraz daha aslında belki ülke yönetimine düşmektedir. Çözümün burada yapılması gereken, az önce arz ettiğim gibi ülkeler arası ticari anlaşmaların, para transferlerinin daha kolaylaştırılması, gümrük işlemlerinin, gümrük prosedürlerinin yalınlaştırılması, sektörümüze hız katacağına inandığımız geliştirme faaliyetleridir. Bununla ilgili gerek dernek çapında gerekse bireysel şirketler olarak devletimizle gerekli istişareler yapılmaktadır. Önümüzdeki dönemde bunların çözülerek, sektöründe ihracat konusunda hem dünya rekabetinde daha ön plana çıkması, hem de işleri daha kolay hale getirip ticaret hacmini geliştirmesi ve para transferlerinin daha kolay hale getirilmesini umut etmekteyiz.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Sektör olarak aslında az önce de önceki sorular-

Genel olarak 8-16 mm arası 8x19 Seal IWRC/FC ve 6,5 mm 8x19 W IWRC yapıda üretimi yapılan asansör halatlarımızda isteğe bağlı ön gergi uygulaması da yapılmaktadır. İlave olarak müşteri istekleri doğrultusunda projeye özel dizayn edilmiş halatlar da bu ürün grubumuzda da mevcuttur.

Sizi güvenle yükseklere taşır



+90 (352) 207 84 00

ERCIYES
ÇELİK HALAT

ech.com.tr

Erciyes
HOLDİNG

■ ■ ■ DOSYA

da bahsettiğim üzere 2018 yılında ülkemizdeki asansör pazarının daralması nedeniyle birçok asansör firmamızın ihracata yönelik faaliyetleri artmıştır. Bu çok sevindirici bir gelişme olmakla beraber, aslında belki örnek olarak almamız gereken ülkelerden bir tanesi İspanyadır. İspanya da bundan 20-25 yıl kadar önce bize benzer bir inşaat sektör daralmasıyla ihracatçı firmaların nasıl global ölçekli firmalar haline geldiğini model olarak incelemekte fayda olur görüşüyordum. Bizim aslında dünya üzerinde asansör ekipmanı üreten başta gelen ülkelerden biri olmamızın avantajını, bunu ihracata kanallandırmakla globalleştirdiğimiz takdirde önümüzdeki yıllarda dünya asansör sektöründe de ekipman üreticisi olarak oldukça söz sahibi bir ülke haline gelmemize yol açacaktır. Aynı zamanda tabii ki ihracat hacmimizi de çok büyütecektir. Burada benim gözlemlediğim geliştirilmesi gereken bazı çalışmalar var. Bunlardan başlıcası gerçekten ekipman üretimi anlamında ülkemizde çok kıymetli firmalar var. Ancak maalesef hala ülkemizden bir asansör markası oluşamaması belki de bizim kaçırdığımız en önemli gelişim alanlarından bir tanesidir. Bu kadar ekipman üreticisinin olduğu bir yerde bir yerli asansör markasının global bir marka haline getirilebilmesi aslında temelde çok zor bir iş olmamasına rağmen belki de bizim Türk iş metodolojisi, Türk iş adamı düşünce yapısı nedeniyle bizim biraz yol alamadığımız bir alandır. Burada belki yine örnekleri İspanya'dan almak lazım İspanya'dan şu anda dünyaya paket asansör ihracatı yapan birçok büyük firmanın oluşması da aslında zamanında İspanya'nın bizim geçirdiğimiz süreci bir fırsat olarak değerlendirip şirketleri konsolide hale getirmesiyle mümkün olmuştur. Dolayısıyla bizim de aslında Türkiye asansör sektöründe yapmamız gereken; önemli firmaların bir çatı altında birleşerek birlikte faaliyet yürütmesi, birlikte yalnızca Ar-Ge ya da ürün gelişimi faaliyetleri değil, aynı zamanda ticari faaliyetlerini de konsolide ederek paket asansör çözümlerinde tüm pazarlara hitap edebilecek değişik asansör modellerini tamamen buradan üretilmiş bir marka adı altında dünya pazarına çıkarabilmesidir. Eğer bu başarılabilirse önümüzdeki on yıllık süreçte Türkiye'den de birkaç globalleşmiş asansör markasının oluşmaması işten bile değildir.

Aynı zamanda biz ihracatı yalnızca mal olarak değerlendirmekte hata ederiz. Bunun nedeni bizim yetişmiş insan gücümüz de oldukça kıy-

"Türkiye asansör sektöründe yapmamız gereken; önemli firmaların bir çatı altında birleşerek birlikte faaliyet yürütmesi, birlikte yalnızca Ar-Ge ya da ürün gelişimi faaliyetleri değil, aynı zamanda ticari faaliyetlerini de konsolide ederek paket asansör çözümlerinde tüm pazarlara hitap edebilecek değişik asansör modellerini tamamen buradan üretilmiş bir marka adı altında dünya pazarına çıkarabilmesidir. Eğer bu başarılabilirse önümüzdeki on yıllık süreçte Türkiye'den de birkaç globalleşmiş asansör markasının oluşmaması işten bile değildir. Ayrıca özellikle montaj, servis, bakım firmalarımızın biraz daha yurtdışı konusunda cesaretli davranıp oralarda lokal ekiplerini oluşturarak hizmetler vermeye başlaması için uygun bir platform olduğunu düşünüyorum."

metli bir varlıktır. Bunun ihracatını da yapmakta aslında ihracatımıza büyük bir katkı sağlayacak bir hizmet sektörü de doğurabilmektedir. Özellikle nüfus yaşlılık oranı yüksek olan ülkelerde genç nüfusun asansör sektöründe montaj ve devreye alma ve servis bakım işlerine çok ilgi duymaması nedeniyle büyük bir işgücü açığı mevcuttur. Türkiye olarak bizim şansımız yetişmiş elemanı olan, genç nüfusu fazla olan bir ülke olarak bu yakın coğrafyamızda özellikle iş gücüne ihtiyacı olan ülkelere bu işgücünün ihracatını da yaparak bir nevi bacasız sanayi tabiri edebileceğimiz ayrıca bir ihracat kolunu da sektörümüz için oluşturma imkânımız mevcuttur. Burada da özellikle montaj, servis, bakım firmalarımızın biraz daha yurtdışı konusunda cesaretli davranıp oralarda lokal ekiplerini oluşturarak hizmetler vermeye başlaması için uygun bir platform olduğunu düşünüyorum.

- Kat Kapıları
- Tam Otomatik Kabin Kapıları
- Yarım Otomatik İç Kapıları
- Kramer Kapılar
- Fotosel
- Hidrolik Tampon

DEMAS ASANSÖR, 1968 yılında küçük bir büroda arıza bakım ve montaj hizmeti ile başladığı ASANSÖR serüvenine 2001 yılında Ostim'de 200 metrekarelik kapalı alanda başladığı tam otomatik kat-kabin kapıları ve kabin imalatı ile devam ediyor.

Merkez Sincan ASO 1, Temelli ASO 2, OSTİM ve Fas Kazablanka'daki fabrikalarında toplam 50.000 metrekarelik bir landa, kat ve kabin kapıları üretimi yapan DEMAS ASANSÖR olarak, başarının ve kalitelinin devamlılığından hareketle uzman teknik personel, geniş altyapı olanakları ve son teknoloji kullanılarak siz sayın müşterilerimize daha kaliteli ve teknoloji harikası kat ve kabin operatörlerini sunmaktan onur duyuyoruz.

Müşteri memnuniyetini en üst seviyede gerçekleştirmeyi ilke edinen DEMAS ASANSÖR, 2003 yılında aldığı ISO 9001-2000 kalite yönetim sistemi ve CE belgesi ile müşterilerine daha iyi hizmet sunabilmek için Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde 5000 metrekare kapalı 2000 metrekare açık alanda EN-81-58 standartlarına göre üretim yapmaktadır.



www.demasasansor.com.tr

Demas Asansör

MERKEZ:

Organize Sanayi Bölgesi - Ahi Evran Mah.1
81 Sk. No: 16 Sincan / ANKARA / TÜRKİYE

Tel: +90 312 269 65 20

e-mail: info@demasasansor.com.tr

"TÜRK MALI MARKA DEĞERİNİ MUTLAKA ÖNCELİKLİ SIRADA TUTMALIYIZ"

■ ■ ■ DOSYA

*İstanbul İla Asansör Genel Müdürü
Stefanos Parizyanos: "İhracat
yapan her firma 'Türk Malı' marka
değerini mutlaka öncelikli sırada
tutmalıdır." dedi.*



Stefanos PARIZYANOS
İSTANBUL İLA ASANSÖR GENEL MÜDÜRÜ

2020 yılı ihracat faaliyetlerini, "Firmamız güncel pandemi şartları altında bu seneki ihracat hedeflerini yakalamış hatta aşmış olduğunu söyleyerek başlamak istiyorum." diye anlatmaya başlayan İstanbul İla Asansör Genel Müdürü Stefanos Parizyanos, bunun öncelikli sebebinin hali hazırda çalıştıkları ülke ve firma bazında siparişlerin artışına bağlıdır. Stefanos Parizyanos, "Çalıştığımız firmalar bizden ve yolladığımız asansörlerden memnun olduklarından, bu durum yeni siparişlerin artışı olarak yansımıştır. Doğru mühendislik ve projelendirme ile kaliteli ürünleri birleştirerek kurguladığımız tasarımların meyvesini almış bulunuyoruz.

Bunun yanı sıra bu sene başında Libya'da sektör dışından bir firma ile ortaklık imzaladık. Bu firma, Bingazi ve Trablus şehirlerinde asansör ile ilgili showroom, websitesi, sosyal medya ve mühendis ekibi yatırımı da yaparak sağlam adımlarla Libya asansör sektöründe yerini almıştır. Bu ortak çalışmanın olumlu geri dönüşlerini özellikle Libya için ciddi sıkıntıların yaşandığı bu sene içinde gerçekleştirebilmiş olmamız bizi mutlu etmiştir.

İhracat noktasında yoğunluğumuz Azerbaycan, Özbekistan, Kırgızistan, Gürcistan, Libya, Irak, Hindistan, Lübnan gibi ülkeleri sayabiliriz. Avrupa ülkelerindeki en faal çalıştığımız ülke Sırbistan ve

biraz da Yunanistan'dır. Avrupa ülkelerine ihracatımız çok düşük olduğundan bu sene hedeflerimiz içinde paket asansörlerimize ürün tip belgesi alıp bu bölgeden daha yoğun sipariş alabilmek vardı. Yılın son ayına girdiğimiz bu günlerde bu hedefimizi de nerdeyse gerçekleştirdik. Paket ürün tasarımlarımız ve testlerimiz nerdeyse sonuçlanmış olup yakın zamanda belgemiz çıkacaktır." dedi.

"Euro-dolar kuru çok dalgalı seyir ettiğinde dezavantaja dönüşebilmektedir"

Euro-dolar kurunun yüksek olmasının ihracatçı için avantaj olduğunun kesin olduğunu ifade eden Parizyanos, "Ancak bu durum çok dalgalı seyir ettiğinde ise dezavantaja dönüşebilmektedir. Bu noktada önemli bir detay da işçiliğin ürününüzdeki oranıdır. Her tür hammadde neredeyse tüm dünyada kendi borsasına bağlıdır bu da ister dolar ister Euro ister TL olsun fiyatınıza direk yansımaktadır. Hatta bazen tedarikçiler, ürünlerine dolar veya Euro kurunun artışından fazla zam yaptıklarından bu durum bize kur ne kadar yükselse de dezavantaj olarak yansımaktadır.

Geleceğe dönük kur ve parite için öngöründe bulunabilmenin de çok kolay olmadığı açık. Global durum da buna yardım etmemektedir. Her an yeni bir konu gündeme gelip paritelerin seyrini değiştirebilmekte-



AYBEY
ELEKTRONİK

GOOD
DESIGN

AE-MAESTRO

Türkiye'nin İlk Kontaktörsüz (STO)
Tümleşik Asansör Kumanda Sistemi



+90 (216) 394 5055 (pbx)

+90 (216) 394 5058

sales@aybey.com

Sanayi Mah. Hızır Reis Cad.No: 26
34906 Pendik - İstanbul / TÜRKİYE



www.aybey.com

Konforlu, Akıllı ve Sessiz

■ ■ ■ DOSYA

"Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?" diye sordüğümüz İstanbul İla Asansör Genel Müdürü Stefanos Parizyanos; "Bu konu hakkında tek söyleyebileceğim; ihracat yapan her firmanın Türk malı marka değerini mutlaka öncelikli sırada tutmasıdır. Bunu gerçekleştirmek için de teknolojiyi daha faydalı kullanıp, üretim süreçlerini iyi yönetip, güvenilir olup, müşteri memnuniyetini ön planda tutup, fiyat odaklı çalışmaktan vazgeçmemiz gerekmektedir." diye cevap verdi.

dir." diye konuştu.

Stefanos Parizyanos sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör geçmişim şahsi olarak 20 yılı geçmiş olmakla birlikte firmamın geçmiş 6 yıla dayanmaktadır. İhracat sürekliliği ve markalaşma paralel ilerleyen olgulardır. Markalaşma sadece firmaların markalaşması olarak düşünülmemeli, Türkiye markalaşması bence daha önemli! Her firmanın bunu mutlaka öncelikli olarak değerlendirmesi gerekmektedir. Şahsi inancım ve görüşüm, Türk malı algısı ne kadar iyi yönetilirse bu bize mutlaka olumlu olarak dönüş sağlayacaktır. En ucuz hep ucuz algısı her zaman uzun vadede olumlu sonuçlar elde etmemize yardımcı olmayacaktır. Ürettiğimiz ürünlerin veya paket asansörlerin katma değerini ve karlılığımızı arttırmak için en önemli nokta 'Türk markası' algısını daha üst seviyeye taşımaktır.

2021 yılında birinci hedefimiz var olan müşterilerimize daha iyi hizmet sağlayıp onların da daha fazla sipariş almasını sağlamaktır. Bu nedenle mühendislik ve çizim programlarımıza yatırım yaptık,

fason imalatlarımızdaki kalite kontrolümüzü arttırdık, daha iyi iş ortakları ile anlaşış fiyat kalite oranını en uygun seviyeye taşımayı hedefledik.

'Sektörümüz için pazar yoğunluğu herkesin bildiği üzere gelişen ülkeler ve yeniden inşa edilen ülkelerdedir.'

Sektörümüz için pazar yoğunluğu herkesin bildiği üzere gelişen ülkeler ve yeniden inşa edilen ülkelerdedir. Bu bölgeler genelde fiyat odaklı çalıştıklarından bu ülkelerin bize sağladığı katma değerli satış kısıtlı kalmaktadır. Bu ülkelere satış yapılması sürümden kazanmak olarak algılsa da üretim yapınızı yorabilmektedir. Oysa katma değeri yüksek ülkelere yapılabilen ihracat hem sizi daha teknolojik, yenilikçi, mühendisliğin öne çıktığı üretimlere yönlendirmekte hem de sağladığı katma değer olarak firmanızı geliştirip öne çıkmanızı sağlamaktadır.

Bu kadar olumsuzluğun yaşandığı bu seneye baktığımızda firmamız %20 lik bir artışla yılı kapatacaktır. Bu bizim için büyük bir başarıdır. İhracat noktasındaki artışımız da buna yakındır. 2020 içinde ihracatta yakaladığımız memnun müşterilerimiz sayesinde 2021 senesinde ihracattaki artışımızın iç pazardaki artışı geride bırakacağını düşünüyorum. Onun yanı sıra yeni tasarladığımız ve kendi markamızla iç piyasaya sürmeyi planladığımız bazı ürünlerimiz de hedeflerimiz doğrultusunda katkı sağlasa 2021'in iyi bir sene olacağına inanıyorum.

KDV iade ve ihraç kayıtlı alımlardaki KDV iade süreçlerinin hızlandırılması ihracat yapan firmalara büyük ölçüde fayda sağlayacaktır.

Diğer taraftan özellikle paket asansör ihracatı yapan firmaların mutlaka her sipariş için mühendis tarafından proje çizilmesi ve hesapların yapılması haksız rekabeti ve uygunsuz paket asansörlerin ihracatının yapılamaması noktasında kesin olmasa da fayda sağlayabilir.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır konusunda tek söyleyebileceğim; ihracat yapan her firmanın 'Türk Malı' marka değerini mutlaka öncelikli sırada tutmasıdır. Bunu gerçekleştirmek için de teknolojiyi daha faydalı kullanıp, üretim süreçlerini iyi yönetip, güvenilir olup, müşteri memnuniyetini ön planda tutup, fiyat odaklı çalışmaktan vazgeçmemiz gerekmektedir."



AYBEY
ELEKTRONİK

ALYA & BELLA

Butonyer Serileri



+90 (216) 394 5055 (pbx)

+90 (216) 394 5058

sales@aybey.com

Sanayi Mah. Hızır Reis Cad.No: 26
34906 Pendik - İstanbul / TÜRKİYE

www.aybey.com



"BAZI YENİ ÜLKELERİ İHRACAT PORTFÖYÜMÜZE KATMAYI BAŞARDIK"

■ ■ ■ DOSYA

"Pandemi süreci küresel çapta tüm ekonomileri etkilediği için, kaçınılmaz olarak bizi de etkiledi.

Özellikle Hindistan ve Güney Amerika'daki görece daha uzun süren kapanma süreçleri bu pazarlardaki beklentilerimizi olumsuz olarak etkiledi. Ama yine bu süreçte ziyaret etme imkânı bulamasak da bazı yeni ülkeleri ihracat portföyümüze katmayı başardık."

Mik-el Satış Müdürü Emrah Terzan, pandemi sürecinin küresel çapta tüm ekonomileri etkilediği için, kaçınılmaz olarak kendilerini de etkilediğini belirtti. Özellikle Hindistan ve Güney Amerika'daki görece daha uzun süren kapanma süreçleri bu pazarlardaki beklentilerini olumsuz olarak etkilediğini kaydeden Emrah Terzan, "Ama yine bu süreçte ziyaret etme imkânı bulamasak da bazı yeni ülkeleri ihracat portföyümüze katmayı başardık. Bu şekilde kaybımızı da dengelemiş hatta bir miktar olumluya çevirmiş olduk. Bu yılın ihracat payının geçen yılı da biraz aşarak toplam ciromuzun yarısına yakın olarak gerçikleşmesini bekliyoruz." dedi.

Döviz kurunun yerel para biriminden değerli olmasının özellikle işçiliği yoğun ürünlerde avantajlı olabildiğini aktaran Terzan, bunu genellemenin tam olarak doğru olmayacağını da sözlerine ekledi. Terzan, "Bildiğimiz gibi, para birimi birçok ülkeden daha değerli olduğu halde ihracatı çok güçlü olan



Emrah TERZAN
MİK-EL SATIŞ MÜDÜRÜ

ülkeler de var. Burada önemli olan yerel para biriminin, özellikle USD ve EURO gibi uluslararası ticarete kullanılan para birimlerine karşı mümkün olduğunca stabil olabilmesidir. Böylece ihracatçı firmalar önlemlerini daha iyi görebilecekleri bir ortamda enerjilerini kur dalgalanmalarının yarattığı sorunlar yerine yeni pazarlar bulmaya harcayabilirler.

Önümüzdeki dönem için ABD'nin yüklü teşvik paketleri üzerinde çalıştığını duyuyoruz. Bu paketler hayata geçirilirse USD üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşacaktır. Türkiye de, son bir aydır ekonomi politikasında piyasa tarafından olumlu görülen bazı değişiklikler yapmaya başladı. Ekonomi alanında doğru adımları atmaya devam edersek kurun çok fazla yükselmesini beklemiyorum. Belki daha önce gördüğü eski seviyeleri görmeyi deneyebilir. Ama iyi yönetilirse fazla dalgalanmadan ve ekonomiye zarar vermeden kontrol altına alınabilir." diye konuştu.

Mik-el Satış Müdürü Emrah Terzan 2021 yılı ihracat beklentileri ile ilgili olarak da şunları söyledi: "Bu konuda 2021 yılının 1. çeyreğini görmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü bu dönemde beklenen 3. Covid-19 dalgasının hangi ülkeleri ne ölçüde etkileyeceğini bu dönemde gözlemleyeceğiz. Aşıların etkilerini de yine bu dönemde görmeye başlayacağız. Bizim ürün tiplerine göre uyguladığımız belli ihracat

Çeliğe **GÜÇ** Veren **KALİTE**



Ø 6,5 mm

Çelik Özlü Asansör Halatımız

TÜV **EN 81-20 & EN 81-50**
Uyum Sertifikalıdır.



■ ■ ■ DOSYA

"Özellikle 2. Covid-19 dalgası ile birlikte UV-C lambanın kontrollü ve güvenli bir şekilde çalışmasını sağlayan bir kontrol modülü olan UV-DCM isimli ürüne Avrupa'dan gelen talepler artmaya başladı. Şimdi ise bu ürünün kabin boşken dezenfeksiyon özelliğine, kabin doluyken havayı sirküle ederek dezenfeksiyon yapma özelliğini ekledik."

ve pazar stratejilerimiz var tabii. Ama tüm dünya çok özel ve zorlu bir dönemden geçiyor. Bu ister istemez bizim ihracat faaliyetlerimizi de etkileyecektir. Benim beklentim, 2021'in 2. çeyreğinden itibaren ve 2022 yılında, yeni pazarlara açılma ve ihracatımızı artırma şansı doğacağı yönünde.

Altını çizmek isterim ki, pandemiden kaynaklı olumsuz etkilerin azalmasıyla birlikte pazar durumlarını daha net görmeye başlayacağız.

Pandemi döneminde talep görmeye başlayan ürünümüz, UV-C ışığını kullanarak asansör kabinlerindeki virüs, bakteri ve diğer zararlı mikroorganizmaları temizleyen modülümüz oldu. UV-DCM isimli bu modül, UV-C lambanın kontrollü ve güvenli bir şekilde çalışmasını sağlayan bir kontrol modülü. Eski ve yeni tüm asansörlere uygulanabiliyor.

Özellikle 2. Covid-19 dalgası ile birlikte bu ürüne Avrupa'dan gelen talepler artmaya başladı. Şimdi ise bu ürünün kabin boşken dezenfeksiyon özelliğine, kabin doluyken havayı sirküle ederek dezenfeksiyon yapma özelliğini ekledik. UV-ALD isimli bu ürünümüzün satışına da Aralık 2020 itibarıyla başlamış olduk."



UV-ALD UV-C ışık ve fanlarıyla asansör kabinlerinde dezenfeksiyon yapabiliyor.



**BİLİNEN KALİTE,
YENİLENEN YÜZÜ İLE...**



BUTON YER KUMANDA PANOLARI ASANSÖR OTOMATİK KAPILARI ASANSÖR KABİNLERİ PAKET MALZEME

www.acrolift.com.tr

Mimarsinan O.S.B 19. Cd. No:4 Melikgazi/Kayseri info@acrolift.com.tr Tel: +90 352 503 4111

"TOPLAM CİROMUZU %100, İHRACAT HACMİMİZİ %120 ARTTIRDIK"

■ ■ ■ DOSYA

Küçük Group Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Küçük: "2020 yılı pandemi sürecinde üretimimize ara vermeden devam ettik. 2020 yılı sonu beklentilerimize göre önceki yıla kıyasla toplam ciromuzu %100, ihracat hacmimizi de %120 arttırmış bulunuyoruz. Ortadoğu ülkeleri ağırlıklı olmak üzere Güney Afrika'dan Avrupa'ya uzanan bir ihracat ağımız var."

2020 yılı pandemi sürecinde üretimlerine ara vermeden devam ettiklerini söyleyen Küçük Group Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Küçük, 2020 yılı sonu beklentilerine göre önceki yıla kıyasla toplam cirolarını %100, ihracat hacimlerini de % 120 arttırdıklarını belirtti. Mevlüt Küçük, ihracatlarının ciroları içerisindeki hacminin %30 seviyesinde olduğunu kaydederek "Ortadoğu ülkeleri ağırlıklı olmak üzere Güney Afrika Ülkelerinden Avrupa ülkelerine uzanan bir ihracat ağımız bulunmaktadır." dedi.

Mevlüt Küçük, yüksek döviz kuru ihracat ile ilişkisi ile ilgili olarak da, "Ülkemizde ihracatı yapılan ürünlerin hammadde ve yarı mamul ithalatı azalmadıkça



Mevlüt KÜÇÜK
KÜÇÜK GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

kurun yüksek olması her zaman negatif etki yaratmaktadır. Her ne kadar kur artışı ihracatçıyı sevindiriyor görünse de dövize endeksli hammadde fiyatları, enflasyonist ortam ürün fiyatlarına olumsuz yansımaktadır. Kurun yüksek olmasından daha önemli olan konu ise kur hareketlerinin hızlı değişim göstermesidir. Kur fiyat makasının kısa zaman diliminde açık olması maliyetlerin belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Pandemi sürecinin 2. dalga sürecini yaşıyoruz. 2021 yılında 3. dalganın yaşanacağı öngörülüyor. Her ne kadar aşı çalışmalarının son aşamalarına gelindiği söylene de 2021 yılı sonunu bulacağını tahmin ediyoruz. Bu kapsamda ABD gibi ülkelerin ekonomi paket çalışmalarının sona gelmesi USD kurunda gevşeme yaratacağını göstermektedir. Fakat ABD ve AB Türkiye ilişkileri düşünüldüğünde, pandemi sürecinin uzaması ile birlikte USD/TL kurunun 8,25-8,50 aralığında olmasını bekliyoruz." diye konuştu.

Küçük Group'un yatırımları ve ihracat faaliyetleri hakkında bilgi veren Mevlüt Küçük sözlerini şöyle sürdürdü; "Küçük Group olarak yatırımlara devam ediyoruz. Artan ciro, ihracat hacmimiz ve talepler sonucunda yatırımları tamamlanan 22.400 metrekare arsa üzerine kurulu 10.000 metrekaresi kapalı yeni fabrika binamıza taşınmayı planlıyoruz. Bu süreci 2021 yılının ilk çeyreğinde tamamlayacağız. Yeni



En İyiler **ilift** Kullanır
Elevator Control Systems

MORE THAN
YOU SEE

GÖRDÜĞÜNÜZDEN ◀
DAHA FAZLASI



ilift is an **UPSET** brand
Elevator Control Systems

www.upset.com.tr • www.ilift.com.tr



Elevator Control Systems

■ ■ ■ DOSYA

"Küçük Group olarak yatırımlara devam ediyoruz. Artan ciro, ihracat hacmimiz ve talepler sonucunda yatırımları tamamlanan 22.400 metrekaare arsa üzerine kurulu 10.000 metrekaresi kapalı yeni fabrika binamıza taşınmayı planlıyoruz. Bu süreci, 2021 yılının ilk çeyreğinde tamamlayacağız. Yeni binamızda ihracat yapılan ülke sayısını artırma yönünde dış ticaret birimi ve diğer kadrolara yeni istihdamlar sağlayacağız."

binamızda ihracat yapılan ülke sayısını artırma yönünde dış ticaret birimi ve diğer kadrolara yeni istihdamlar sağlayacağız.

Asansör sektörü üreticileri olarak Dünya'nın dört bir tarafına ihracat yapılabiliyoruz. Türkiye jeopolitik konumu, üretim hızı ve lojistik imkânları sebebiyle dünya pazarında önemli bir yere sahiptir. Bu sebeple pazar yoğunluğu diğer dünya markalarının Avrupa ülkelerinde bulunan üretim tesisleri sebebiyle de

Avrupa'da yoğunlaşmıştır. Ülkemizde asansör ekipmanlarının tamamı üretilmektedir. Bu sebeple tüm ürünler talep görmektedir.

Küçük Group olarak daha önce de belirttiğim üzere geçen yılki ihracat rakamlarımızı % 110 büyütmüş bulunmaktayız. Firma olarak kriz ortamlarını her zaman fırsata çevirmiş ve yatırımlara devam etmişizdir. 2021 yılında da yeni yatırımlarımız kapsamında ihracat rakamımızı daha yüksek seviyeye taşımayı hedefliyoruz.

Türk asansör sektörü olarak tüm asansör ekipmanlarını üretebilen bir yapıdayız. Ürünlerde kaliteyi birinci plana alarak markalaşma adına yatırımlara devam etmeliyiz. Aynı zamanda hammadde ve yarı mamul üretim yatırımlarını da hızlandırmalıyız. Hammadde konusunda dışa olan bağımlılığımızı azaltabilirsek maliyet avantajımızı kullanarak dış piyasa da rekabetçi bir konuma gelebiliriz.

Pandemi süreci maalesef üreticilerin sesini duyurabildiği, markalarını dünyanın dört bir yanına tanıtabildiği uluslararası fuarların yapılmasına engel olmuştur. Bu sürecin sağlıklı bir şekilde yönetilerek sonrasında kamu destekli fuar organizasyonlarında yer alınması ihracat hacmine önemli katkı sağlayacaktır. Yine kamu özelinde tüm ihalelerde yerli firmaların tercih sebebi olması dünya asansör sektörü gözüyle yerli markalara olan güveni de artıracaktır.”



Asansör Sistemlerinde Akılcı Çözümler

[KOMPLE PAKET ASANSÖR SİSTEMLERİ]



Türkiye'nin En Büyük Monşarj Asansör Üreticisi



www.ovitelevator.com info@ovitasansor.com
444 OVİT (6848) +90 216 452 01 80

Çözüm
Ortaklarımız



"İHRACATIN CİROMUZ İÇERİSİNDEKİ PAYI %70'DEN FAZLA"



■ ■ ■ DOSYA

Sanel Asansör Genel Müdürü Mustafa Nafiz Çavdar: "Önümüzdeki yıllar için amacımız, paket asansördeki başarımızı, komponent satışında da sağlamaktır.

Yıllardır kendi asansörlerimizde kullandığımız; asansör otomatik kapıları, kabin, kat ve kabin kasetleri ve kumanda panosu, halat şişesi gibi üretimlerimiz, geçtiğimiz yıllarda; tüp manyetik, asansör kapı fotoseli gibi elektronik ürünler de ekledik. Komponent ihracatında da öncelikle üst sıralara yerleşmek ve akabinde 1. olmak ilk hedefimizdir. Ana hedefimiz ise, her zaman vurguladığımız gibi tüm dünyada bilinen bir asansör markası olmaktır."



Mustafa Nafiz ÇAVDAR

SANEL ASANSÖR FİRMA SAHİBİ

Balkanlar'dan, Kuzey Afrika'ya, Ortadoğu'dan, Rusya, Ukrayna ve Türkiye Cumhuriyetlere varan geniş bir alanda ihracat faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Sanel Asansör Firma Sahibi ve Genel Müdürü Mustafa Nafiz Çavdar, "Toplamda 47 ülke ile ihracat ilişkimiz devam ediyor." dedi.

Sanel Asansör'ün ihracat faaliyetlerini anlatır mısınız?

Son yıllarda sektördeki paket asansör ihracatı yapan yerli firmalar arasında 1. Sıradayız ve bu sıralamamızı korumaya devam ediyoruz. İhracatın ciromuz içerisindeki payı %70'den fazla. Balkanlar'dan, Kuzey Afrika'ya, Ortadoğu'dan, Rusya, Ukrayna ve Türkiye Cumhuriyetlere varan geniş bir alanda ihracat faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Toplamda 47 ülke ile ihracat ilişkimiz devam ediyor. Şimdilerde Orta Afrika ülkeleri ile ilişkilerimiz başladı. Bu pazarlarda kalıcı olmak ilk hedefimiz. Sonrasında ise pazar payımızı arttırmaya çalışıyoruz. 2019 göre 2020'de ihracatımızı pandemiye rağmen %10 arttırmayı başardık.

Önümüzdeki yıllar için amacımız, paket asansördeki başarımızı, komponent satışında da sağlamaktır. Yıllardır kendi asansörlerimizde kullandığımız; asansör otomatik kapıları, kabin, kat ve kabin kasetleri ve kumanda panosu, halat şişesi gibi üretimlerimize, geçtiğimiz yıllarda; tüp manyetik, asansör kapı fotoseli gibi elektronik ürünler de ekledik. Komponent ihracatında da öncelikle üst sıralara yerleşmek ve

akabinde 1. olmak ilk hedefimizdir. Ana hedefimiz ise, her zaman vurguladığımız tüm dünyada bilinen bir asansör markası olmaktır.

Döviz kurlarındaki dalgalanmanın ihracata etkileri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Euro/dolar kurlarındaki hızlı değişim ve aralarındaki parite değişiklikleri üreticiyi her zaman rahatsız etmiştir. Ürün fiyatını belirlemekte zorlanmaktayız. Yüksek döviz kuru bir avantaj değildir. Belki ilk anda avantaj gibi görünse de uzun vadede geri dönüşü olumsuz olmaktadır. Bir ürün için belirlediğiniz fiyatı daha sonra parite değiştiğinde yükseltme şansına sahip değilsiniz. Bunu müşteriye izah edemezsiniz.

Biz ve bizim gibi ihracat odaklı firmalar için sürekli artan ve öngörülemeyen döviz kurları değil, istikrarlı bir iş ortamı gerekmektedir.

2021 kur ve parite öngörünüz nedir?

Bu çok zor bir soru dünyada nasıl gelişmeler olacak, Türkiye bu gelişmelerden nasıl etkilenecek? Ülkemiz yöneticileri bu durumlarda nasıl karar alacaklar? Ülkemiz ekonomi iklimi tüm bu cevaplayamadığımız sorular ve sorunlardan etkileniyor. Ayrıca ihracat yaptığımız ülkeler ile ikili ilişkilerimiz nasıl olacak?

Kısaca öngöründe bulunmak zor.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

Sürdürülebilir ihracatın aslında herkes tarafından bilinen iki temel noktası vardır: Kaliteli ürün üretmek ve müşteri memnuniyetini sağlamak. Bu iki temel unsuru sağladıktan sonra, müşteri devamlılığı ve yeni talepler kendiliğinden gelmektedir.

Bu iki temel noktayı sağlamak amacıyla, ürettiğiniz ürünün hem teknik açıdan hem de ekonomik olarak sürekliliğin olması en dikkat ettiğimiz noktalardan biridir. Teknik alt yapınızın sürekli yenileniyor olması. Ar-ge ve ür-ge faaliyetlerinizi müşterileriniz bu süreklilik içerisinde fark ediyor olması temel hedeflerimizden. Pazarlarda kalıcı olmanızın tek unsuru yukarıda belirttiğim operasyonların sürekliliğini sağlamanızdır. Ve bir diğer önemli faktör ise tüm bunları firmanız personeli tarafından içselleştirilmesidir.

Pazar yoğunluğu hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor? Hangi ürünler daha fazla talep görüyor?
Ülkemiz dış ticaretinde diğer sektörlerde dünyada

ortalama % 1,5 ihracat potansiyeline sahibiz. Asansörde ise dünya ihracat pazarından aldığımız pay binde 6 (0.006). Ülkemiz asansör üreticileri kendilerini süratle öncelikle anlayış sonrasında ise teknik ve idari altyapıları bakımından geliştirmelidir. Yukarıda belirttiğimiz pazardan daha fazla pay almanın ve ülkemize gelir getirmenin çarelerine bakmalıyız. Dünyanın her tarafında asansör ihtiyacı var. Sizin hedefiniz neresi ise oraya yönlenebilir.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

Denizli fabrika yatırımlarımızı pandemiden dolayı devreye almayı ertelemiştik. 2021 yılı içerisinde devreye almayı planlıyoruz. Buranın devreye girmesi ile öncelikle verimliliğimizin artacağını düşünüyoruz. Ayrıca faaliyetimizin fiziki şartlarımızın kısıtlı olmasından dolayı az olduğu komponent pazarında da var olmayı, bu pazardaki payımızı da arttırmayı hedeflemekteyiz. Tüm bunlardan dolayı da ihracatımızın artacağını öngörmekteyiz.

2020 yılında asansör sektörü açısından önemli gördüğünüz sektörümüzü etkileyen temel gelişmeler-olaylar olarak neleri sıralayabilirsiniz?

Sadece 2020 için değil ülke olarak süratle üretim ortamımızı iyileştirmemiz, ortalama kalite denilen tüm bileşenlerin oranını yükseltmek temel hedef olmalıdır.

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

Yukarıdaki açıklamalarda belirttim, biraz daha açalım. İhracatın her aşaması bilgi ve birikim gerektirir. Firmalarımız, Türk malı imajının korunması açısından ürettiği ürünlerini, hizmetlerini dikkatle yapmalıdır. Ayrıca hiç denetlenmeyen bir mecra ihracat bu konularda denetleme mekanizmalarının oluşturulması gereklidir.

Türk firmaları genelde yeni pazar araştırması yapmak yerine mevcut pazara ve müşterilere saldırıyorlar. Bu da zaten rekabetçi ortamın kafa karışıklığına sebep olmaktan öte hiçbir faydası olmamakta hatta zararı olmaktadır. Sektörümüzde Türk malı imajını yukarı çekmemiz gerekiyor. Yeterliliği olmayan firmalarımızın bu alandan el çektirmemiz gerekiyor. Ülkemize ciddi zararı oluyor.

"YAPTIĞIMIZ YATIRIMLARLA MEVCUDU KORUMAKLA KALMADIK AYNI ZAMANDA ARTIŞ SAĞLADIK"

■ ■ ■ DOSYA

Emay Asansör İhracat Direktörü Tayfun Gora: "İhracat faaliyetlerimiz maalesef pandemiden dolayı büyük ölçüde aksadı. Çünkü ne müşteri ziyareti mümkün oldu, ne de fuarlara gidebildik. Ayrıca ana pazarımız kuzey ve batı Avrupa olduğundan ve bu bölgeler virüsten yoğun şekilde etkilendiğinden işlerimiz epey bir zorlaştı. Ancak yerinde ve zamanında yaptığımız yatırımlarla portföyümüze yeni pazarlar ekleyerek mevcudu korumakla kalmadık, aynı zamanda artış sağladık." dedi.

"İhracat faaliyetlerimiz maalesef pandemiden dolayı büyük ölçüde aksadı. Çünkü ne müşteri ziyareti mümkün oldu, ne de fuarlara gidebildik. Ayrıca ana pazarımız kuzey ve batı Avrupa olduğundan ve bu bölgeler virüsten yoğun bir şekilde etkilendiğinden işlerimiz epey bir zorlaştı. Ancak yerinde ve zamanında yaptığımız yatırımlarla portföyümüze yeni pazarlar ekleyerek mevcudu korumakla kalmadık, aynı zamanda da artış sağladık." diyen Emay Asansör İhracat Direktörü Tay-



Tayfun GORA

EMAY ASANSÖR İHRACAT DİREKTÖRÜ

fun Gora, Euro – USD paritesinin dönemsel olarak değiştiğini, bunu geriye dönük birkaç yıla bakınca daha net görebileceğimizi kaydetti. Gora, "Kısaca danışıklı dövüğe tanık oluyoruz. USD değeri düşer ABD ihracatı artar, cari açıkları istenilen noktaya gelince bu sefer USD değer kazanır, EURO değer kaybeder ve AB ihracatı artar. Bu sefer AB'nin cari açığı istenilen seviyeye gelince başa döneriz ve bu böyle devam eder. Türk Lirası'na gelince döviz kurunun yüksek olmasının ya da düşük olmasının ihracatı etkilediğine inanmıyorum. Maalesef o kadar güçlü bir para birimine sahip değiliz. Ayrıca imalatçı olarak maliyetlerimizin büyük bir bölümü döviz endeksli olduğu için yüksek döviz kurlarının ihracatı olumlu etkilediğini düşünmüyorum." diye konuştu.

2021 kur ve parite öngörülerini ile ilgili olarak, bir öngöründe bulunmak için, daha çok erken olacağı-

HIZLI & GÜÇLÜ

FAST & POWERFUL



 **KEPi**® DOOR

- // GEARLESS VVVF MOTOR İLE SESSİZ VE UZUN ÖMÜRLÜ ÇALIŞMA PRENSİBİ
- // 220V TEK FAZ BESLEME
- // EN 81-20 KİLİT-KAŞIK SİSTEMİ
- // 2,5 MT / SN HIZINDA ASANSÖRLER İÇİN STANDART TASARIM
- // 1 MT / SN AÇILMA KAPANMA HIZI
- // TAKLİT DEĞİL - ORJİNAL

www.kepi.com.tr



**ANA BAYİİ VE
YETKİLİ SATICISI**



■■■ DOSYA

"İhracatın geliştirilmesi ile ilgili olarak STK ve Kamu bazında herhangi bir beklentim, daha doğrusu bir ümidim yok. Şimdiye kadar bir hayırlarını görmediğimiz gibi bundan sonra da göreceğimizi sanmıyorum.

Ancak firma bazında daha önce de dediğim gibi yüksek teknolojili ürün ve kaliteli ürün üretmeliyiz. Ve son zamanlarda ister firmamıza isterse diğer firmalara bakınca, bu konuda ciddi ilerlemelerimiz var. Kısaca STK ve Kamuda ne kadar karamsar ve ümitsizsem firma bazında o kadar iyimser ve ümitliyim."

nı söyleyen Tayfun Gora, "Ancak 2021'de kurda ciddi bir artış beklemiyorum. Pariteye gelince daha önce de belirttiğim gibi bir müddet daha bu şekilde kalır ardından yavaş yavaş 1,1- 1,08 seviyesine geriler. Sonra yine makas açılır ve

bu böyle devam eder. Bu konuda söz hakkımız yok." dedi.

Tayfun Gora, "2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikaları için neler belirlediniz?" diye sordüğümüzda, "Elimizde olan ürünü en iyi bildiğimiz şekilde pazarlamaya var gücümüzle devam edeceğiz. Fakat 2021 yılı 2020'ye oranla çok farklı olacaktır. Evrenselliğe karşı olan Trump, yönetimi evrenselliği ilke edinmiş olan Biden'e teslim edecek. Bu da taşların tekrar yerinden oynamasına ya da yerine oturmasına sebep olacak. Bizim avantajımız ise millet olarak ve haliyle bu milletin sanayicisi olarak esnek olmamız ve yeni durumlara çabuk adapte olabilmemizdir." diye cevap verdi.

Gora sözlerini, "Sadece ülke olarak değil, dünya olarak ciddi değişimlere gebe olacağımız bir döneme girdiğimize inanıyorum. O yüzden 2021 yılında ihracat konusunda pek de bir öngörüm yok açıkçası. Ancak çalışmaya devam edeceğiz ve fırsatları değerlendirmeye çalışacağız.

Geride bıraktığımız bu yılda en önemli problemimiz tabii ki de Covit-19 oldu. Ancak genel olarak en önemli sorunumuz ülke olarak kaliteli ürün açısından imajımızın hala zayıf olması ve güven veremememiz. Bunu firma olarak büyük ölçüde teknoloji üreterek aştığımızı düşünüyorum. Dolayısıyla diğer firmalara önerim hatta ricam 'Kalitemizi yükseltelim ve yüksek teknolojili ürün üretimine odaklanalım' olacaktır. Kısaca rekabetimizi teknoloji ile kalite ile yapalım fiyatla değil.

İhracatın geliştirilmesi ile ilgili olarak STK ve Kamu bazında herhangi bir beklentim, daha doğrusu bir ümidim yok. Şimdiye kadar bir hayırlarını görmediğimiz gibi bundan sonra da göreceğimizi sanmıyorum.

Ancak firma bazında daha önce de dediğim gibi yüksek teknolojili ürün ve kaliteli ürün üretmeliyiz. Ve son zamanlarda ister firmamıza isterse diğer firmalara bakınca, bu konuda ciddi ilerlemelerimiz var. Kısaca STK ve Kamuda ne kadar karamsar ve ümitsizsem firma bazında o kadar iyimser ve ümitliyim." diye bitirdi.



FUPALIFT



MEETING
POINT OF
ELEVATOR
INDUSTRY
FOR MORE
THAN
30 YEARS

30 YILI
AŞKIN
SÜREDİR
ASANSÖR
SEKTÖRÜNÜN
BULUŞMA
NOKTASI

ALBERTO
SASSI
HIGHER LIFT TECHNOLOGY

Fermator
AUTOMATIC GEAR FOR LIFTS

GUSTAV WOLF

WITTUR

MONTEFERRO

Savera

henning
Made in Germany

PFB

Schindler

ACLA
ACLA-WERKE GMBH

DYNATECH

wurtec

pve.

BUCHER
HYDRAULICS

DATWYLER

   /fupalift

 /fupalift

 /fupa-lifts

"MERİH ASANSÖR, BİR DÜNYA MARKASI OLMAK İÇİN YOLA ÇIKMIŞ, STRATEJİLERİNİ VE ÜRÜNLERİNİ BUNA GÖRE OLUŞTURMUŞTUR"

■ ■ ■ DOSYA

Merih Asansör Dış Ticaret Müdürü Kathan Yunus: "2020 yılı ihracatımız açısından olumlu başlamıştı. Ocak ve şubat aylarını değerlendirdiğimizde bir önceki yıla göre katma değer sağlayarak ilerlemiştik. Fakat mart ayı itibarıyla ülkemizde ve dünyamızda pandeminin artması sonucu gelen yasaklar ihracatımızda düşüşlere sebep oldu. Her ne kadar düşüşte olsa, yıl bazında değerlendirdiğimizde 2020 yılı hedeflerimize yaklaştık." dedi.

Merih Asansör Dış Ticaret Müdürü Kathan Yunus, 2020 yılının ihracat açısından olumlu başladığını belirterek, "Ocak ve şubat aylarını değerlendirdiğimizde bir önceki yıla göre katma değer sağlayarak ilerlemiştik. Fakat mart ayı itibarıyla ülkemizde ve dünyamızda pandeminin artması sonucu gelen yasaklar ihracatımızda düşüşlere sebep oldu. Her ne kadar düşüşte olsa yıl bazında değerlendirdiğimizde, 2020 yılı hedeflerimize yaklaştık. Müşterilerimiz ile yıl içerisinde teknolojik altyapımızı kullanarak irtibatımızı kesmedik. Teknolojiyi etkin biçimde kullanarak yeni müşterilerimize ulaşabildik ve iletişim kurduk. Yazın yasakların hafiflemesi ve yurt dışı



Kathan YUNUS

MERİH ASANSÖR DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

uçuşlarının açılmasından dolayı fabrikamızda misafirlerimizi ağırlamaya devam ettik. Pandemiye ve yaşanan olumsuzluklara rağmen krizi fırsata çevirerek satışlarımızı yoğun bir şekilde devam ettirdik." dedi.

2021 kur ve parite öngörülerini sorduğumuz Kathan Yunus, dünyada yaşanan ekonomik ve siyasal belirsizliklerin kur ve paritede tahminleri zorlaştırdığını söyledi. "Birçok ülkenin ekonomi yetkilileri kur ve parite konusunda kararsızlığını belirterek farklı cevaplar vermiştir. Türkiye Ortadoğu'da, Afrika'da, Asya'da ve hatta bazı Avrupa ülkelerinde kuvvetli üretici ülke konumundadır." diyen Katha Yunus, 2021 yılının ilk çeyreğinde aşının gelmesiyle beraber pandeminin son bulacağını ümit ettiklerini ifade etti. Pandemi sonrasında imalatçıların istikrarlı büyümesinin devam edeceğini ve Türkiye'nin 2023 hedeflerine ciddi katkıda bulunacağını düşündüklerini belirten Yunus, Türk Lirası'na güvenin artarak eski değerine kısa bir zaman içerisinde ulaşacağını



FUPALIFT

fermator

AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

ELEGANCE
ARRIVES
AT YOUR
DOOR

ZERAFET
KAPINIZA

GELDI

ELEGANCE

ARRIVES

AT YOUR

DOOR

ZERAFET

KAPINIZA



Turkey, Middle East and Africa Exclusive Agent and Distributor

Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Tek Müessil ve Distribütörü



■ ■ ■ DOSYA

"İhracatçıya teşvik kanalları arttırılmalı ve çeşitlendirilmelidir. Devlet teşvikiyle yapılacak ikili görüşmeler, uluslararası iyi niyet anlaşmaları her zaman firmalarımıza avantaj olarak dönecektir. Son olarak ise, devlet kurumlarında yerli ürün kullanmaya ve teşvik etmeye özen gösterilmelidir. 2021 yılına sayılı günler kala bu konuyu maalesef hala çözmüş değiliz. Bugün devletimizin resmî kurumlarının kullandığı ürünlere baktığımızda yerli ürünlerin ithal ürünlere nazaran daha az kullanıldığını görebiliriz. Resmî kurumlarımızda kullanılan yerli ürünler yurt dışında firmalarımıza referans olarak dönmektedir. Şartnamelerimiz hala istenilen seviyede değil. Şartnamelerde yerli ürünlere, yerli asansör firmalarına ağırlık verilmesi sektörümüze büyük güç katacaktır.

öngördüğünü de ifade etti.

Kathan Yunus, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası ile ilgili olarak, "Firmamızın yurt içi ve yurt dışında belli bir kalitesi mevcut. 43 yıllık tecrübemiz ile yurt dışına ihracat yapmanın haklı gururu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Müşteri portföyümüzü arttırmak için çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Her şeyden evvel müşteri memnuniyetini ön planda tutuyoruz. Yeni yatırımlarımız, yenilikçi yaklaşımımız, gelişen ve büyüyen ekibimiz ile pazarın isteklerine eksiksiz cevap verebilmek adına aralıksız çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Merih Asansör markasını başarıyla tüm dünyaya tanıtmak istiyoruz. Kendimizi müşterilerimize daha iyi anlatmak için yurt dışı fuarlarına katılıyor ve 'b2b' görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Ayrıca hayatımıza son dönemde fazlasıyla eklenen online görüşmeler ve sanal fuarlara daha çok önem

verip önümüzdeki zaman da bu yönde de ilerlemeyi planlıyoruz. Hedefimiz yurt dışında ülkemizi başarıyla temsil ederek, dünyada lider bir asansör markası oluşturmaktır. Firmamızın stratejisini buna göre planlıyoruz." dedi.

Merih Asansör olarak uzun yıllardır 65'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini kaydeden Kathan Yunus, Türkiye'nin jeopolitik konumu olarak çok önemli bir yerde bulunduğunu belirtti. "Türkiye birçok uluslararası yatırımcının dikkatini çekmektedir. Öncelikle yaşadığımız bölgenin kıymetini bilmeliyiz. Bölge avantajından dolayı birçok pazara rahatlıkla hitap edebiliyoruz." diyen Merih Asansör Dış Ticaret Müdürü Kathan Yunus sözlerine şöyle devam etti: "Dünyayı bir bütün olarak ele alıyoruz. Bölge ayrımı yapmıyoruz. Tüm bölgelere aynı yoğunlukta ve aynı ilgiyle davranıyoruz. Merih Asansör bir dünya markası olmak için yola çıkmıştır. Stratejilerini ve ürünlerini buna göre oluşturmuştur.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına, başta belirtmek gerekirse kalite ve memnuniyet en üst seviyede olmalıdır. Bu bireysel sorumluluğumuzdur. Şu sözü hatırlayalım: Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün de dediği gibi 'Vatanını en çok seven, görevini en iyi yapandır.' Unutulmamalıdır ki, rekabet adına yurt dışına gönderilen kalitesiz ürünler hem firmamıza hem yerli ürünlere hem de ülkemizin prestijine gölge düşürmektedir. Rekabet, ürünlere kalite olarak yansımalıdır.

İhracatçıya teşvik kanalları arttırılmalı ve çeşitlendirilmelidir. Devlet teşvikiyle yapılacak ikili görüşmeler, uluslararası iyi niyet anlaşmaları her zaman firmalarımıza avantaj olarak dönecektir. Son olarak ise, devlet kurumların da yerli ürün kullanmaya ve teşvik etmeye özen gösterilmelidir. 2021 yılına sayılı günler kala bu konuyu maalesef hala çözmüş değiliz. Bugün devletimizin resmî kurumlarının kullandığı ürünlere baktığımızda yerli ürünlerin ithal ürünlere nazaran daha az kullanıldığını görebiliriz. Resmî kurumlarımızda kullanılan yerli ürünler yurt dışında firmalarımıza referans olarak dönmektedir. Şartnamelerimiz hala istenilen seviyede değil. Şartnameler de yerli ürünlere, yerli asansör firmalarına ağırlık verilmesi sektörümüze büyük güç katacaktır.

Ülke bazında ve sektör olarak ihracatımızın gelişmesi için baştan sona hepimizin büyük sorumlulukları mevcuttur. Bunun için herkes üzerine düşen görevi fazlasıyla yapmalıdır."

ASANSÖRLE İLGİLİ TÜM İHTİYAÇLARINIZA **HIZ**'LI ÇÖZÜMLER...

KAHVE İÇMEYE BEKLİYORUZ...



KEPEZ MAHALLESİ 5069. SOKAK
NO:5 / KEPEZ ANTALYA / TÜRKİYE
TEL: (0242) 221 45 41 hizasansor@hotmail.com



YÜKSELİŞ ASANSÖR

■ ■ ■ DOSYA

Yükseliş Asansör Dış Ticaret ve İş Geliştirme Uzmanı Korhan Köse:
"Yükseliş Asansör olarak ürünlerimizi 5 kıtada 54 ülke ile buluşturmakta olup ihracat faaliyetlerimizi her geçen gün genişleterek sürdürmekteyiz. Özellikle yaşanan pandemiye rağmen ihracat rakamlarımız bu yıl artış göstermiştir. Fabrikamızda üretilen ürünlerin %63'ü ihraç edilmektedir. Alanında uzman dış ticaret birimimiz ile yurtdışındaki iş ortaklarımız ile en doğru ve en etkili iletişimi sağlayarak kendilerine projelendirme aşamasından ihracata ve satış sonrası dâhil olmak üzere tüm süreçlerde en iyi şekilde hizmet vermekteyiz."

Korhan bey merhaba, 2020 yılı ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Merhaba. Yükseliş Asansör olarak ürünlerimizi 5 kıtada 54 ülke ile buluşturmakta olup ihracat faaliyetlerimizi her geçen gün genişleterek sürdürmekteyiz. Özellikle yaşanan pandemiye rağmen ihracat rakamlarımız bu yıl artış göstermiştir. Fabrikamızda üretilen ürünlerin %63'ü ihraç edilmektedir. Alanında uzman dış ticaret birimimiz ile yurtdışındaki iş ortaklarımız ile en doğru ve en etkili iletişimi sağlayarak kendilerine projelendirme aşamasından ihracata ve satış sonrası dâhil olmak üzere tüm süreçlerde en iyi şekilde hizmet vermekteyiz. Bu yıl fabrikamızın 3. etabında asansör test kulemizi ve ofislerimizi kullanıma açtık. Yükseliş Asansör test kulesi şu an Türkiye'nin en yüksek asansör test kulesidir. Ayrıca yine 3. Etabta asansör motor üretim hattımızın çalışmalarına son sürat devam ediyoruz. Yakında ihracatını yaptığımız ürün yelpazemize dişlisiz asansör motorlarını da ekleyip dünya pazarlarından aldığımız payı ve karlılığımızı artırmayı, şir-



ket vizyonumuz doğrultusunda ürünlerimizi daha çok ülkeye ulaştırmayı hedefliyoruz.

Yüksek döviz kuru ihracat için avantaj mıdır?

Döviz kurunun artışı Türk Lirası'nın değerini düşürdüğünden fiyatlarımızı döviz bazında yabancı alıcı tarafından avantajlı hale getirmesi beklenmektedir. Fakat döviz ile alınan (ithal edilen) hammadde kullanımı, bu durumu dezavantajlı hale getirmektedir. Özellikle aşırı dalgalı seyir eden kurlar, verilen tekliflerde kısa vadede büyük farklara sebep olarak yurtdışındaki üretici, aracı ve son kullanıcılar arasındaki fiyat dengesini olumsuz etkilemektedir.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, 2021 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

Yurtdışı iş ortaklarımız ile beraber uzun vadeli iş birliği içerisinde olan firmamız, bunu sürdürülebilir ihracat politikaları ile devam ettirmektedir. Genişleyen üretim kapasitesi ve ürün yelpazesi beraberinde Ar-Ge yaparak piyasaya katma değeri yüksek, uluslararası pazarda rekabetçiliği olan ürünler elde edilmesi hedeflenmektedir. Aynı zamanda robotik ve akıllı üretim sistemlerinin kullanımını arttırarak daha az girdi ile daha çok çıktı elde etmeyi planlıyoruz. Uzmanlar, 2021 yılında da pandemik durumun devam edeceği ile ilgili sürekli demeçler vermektedir. Bu nedenle iş seyahatleri kısıtlı olabilir. Pazar araştırma, markalaşma, tutundurma gibi faaliyetlerde teknolojiye daha çok faydalanmayı hedefliyoruz. Hâlihazırda iş birliğimiz süren firmalar ile sürdürülebilirliğimizi sağlamak adına çevrimiçi toplantıları sık hale getirerek müşteri ihtiyaçlarına daha çok odaklanacağız. Yeni pazarlarda da çevrimiçi pazarlamanın tüm özelliklerini kullanarak bir bakımdan krizi fırsata çevirmeyi planlıyoruz.

Yurt dışında hangi ürünleriniz daha fazla talep görüyor?

Başlıca ürün gruplarımız asansör otomatik kapıları ve kabinler, butonlar, taşıyıcı kar-kaslar, asansör komponentleri ve komple paket asansörlerinden oluşmaktadır. Özellikle dünyada sınırlı üreticisi bulunan dairesel



Korhan KÖSE

YÜKSELİŞ ASANSÖR

DIŞ TİCARET VE İŞ GELİŞTİRME UZMANI

kapı ürünümüz daha fazla talep görmektedir. Ayrıca dairesel panoramik paket asansör çözümleri konusunda Yükseliş, dünyada çokça tercih edilmektedir.

Bu yılki firma verilerinizi geçen yılın aynı dönemine göre değerlendirdiğinizde 2021 ihracat öngörüleriniz nelerdir?

Yükseliş Asansör her geçen yıl istikrarla büyümeye devam etmektedir. İhracat rakamları yönünden bu yılı geçtiğimiz yıl ile karşılaştırdığımızda USD ve EURO karma olmak üzere yüzde 25.44 artış gözlemliyoruz. Çin'in Wuhan kentinde başlayan Covid-19 pandemisinin ilk zamanlarında, uluslararası asansör müşterisi odak noktasını Uzakdoğu'dan Türkiye'ye çevirmiştir. Asansörde yüksek kalite, rekabetçi fiyatlar ve kaliteli hizmet ile karşılaşan müşteri, Uzakdoğu'da şartların düzelmesine rağmen Türkiye'den alım yapmaya devam etmiştir. Bu durumu göz önünde bulundurarak yüzde 27 ile 35 arasında mikro ölçekli beklentimiz olmakla beraber yüzde 40 ile 70 arasında makro ölçekli beklentimiz, yüzde 50 ile 70 seviyelerinde çığırın artış olarak adlandırdığımız bir beklentimiz söz konusudur.

DOSYA

Sektörümüzde ihracat konusunda yaşadığınız en önemli sorun ve bu soruna çözüm öneriniz nedir?

Asansör sektörü olarak aciliyet bakımından oldukça hassas olan hastaneler ve oteller gibi yapılara hizmet vermekteyiz. Yurtdışında meydana gelen ve yerel olarak çözilemeyen bir arızada teknik ekiplerimizin anında müdahale etmesi gerekmektedir. Maalesef pandemi nedeniyle birçok ülkede bulunan seyahat kısıtlamaları sebebiyle Türkiye'den onarım ekibinin vize alması oldukça zor hale geldi. Bu tür acil seyahatlerde vize işlemlerinde çıkan bir aksilik, tüm bu süreci olumsuz etkilemekte, üretici ülke ve markanın prestijine zarar vermektedir. Bu konuda çok daha hızlı vize alabilmek adına diplomatik adımlar atılabilir.

Sektör olarak ihracatımızın geliştirilmesi adına ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Asansör sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracatı geliştirmek adına öncelikle araştırma ve geliştirme çalışmalarına önem vererek katma değeri yüksek ürünler üretmesi gerekiyor. Sonrasında nokta atışı pazar araştırmaları ve yurtdışı ziyaretler ile masada ve sahada iş geliştirme çalışmaları yapılmalıdır. Aynı zamanda özellikle yurtdışındaki fuar katılımları, reklam, tanıtım ve markalaşma çalışmaları büyük bir fayda sağlayacaktır. Firmamızda bu çalışmalar her geçen gün daha yoğun bir şekilde yapılmaktadır.

STK Bazında sektörel kümelenme çalışmaları için Ankara'da ilk adım atıldı. Şirketimizin de içerisinde bulunacağı asansör kümelenmesinde, ortak pazar araştırma çalışmaları, fuar katılım ve ziyaret organizasyonları, sektörel yurtdışı heyetler ile buluşma gibi tüm organizasyonlar tek bir çatı altında toplanabilecektir. Burada birbirini tamamlayan firmaların ortaklaşa bir ürün çıkarıp bunu dünyaya pazarlayabilmesi de mümkündür. İhracatı geliştirmek adına bu tarz kümelenmelere sektörde bulunan tüm firmaların aktif katılımı sağlanmalıdır.

Kamu alanında T.C. Ticaret Bakanlığı'na bağlı "Türkiye Tanıtım Grubu" projesinde asansör sektörü şu an "Turkish Machinery" yani makine sektörünün altında bulunmaktadır. Yurtdışında Türk ürünlerinin marka bilinirliğini arttırmayı amaçlayan bu projede sektörümüz için "Turkish Elevator" şeklinde farklı bir segment oluşturularak dünyanın Türk asansör sektörüne daha fazla dikkat çekmesi sağlanabilir.



Yükseliş Asansör olarak vizyonumuz doğrultusunda geçtiğimiz yıl yaklaşık 205 milyon dolarlık ihracat hacmine sahip olan sektörümüz ve ülkemizin gelecek ihracat hedeflerine ulaşması için var gücümüz ile çalışmaktayız.





ÖZİNAN ASANSÖR

www.ozinanasansor.com.tr

1979'dan
günümüze...



Asansör Montaj Asansör Yenileme Mühendislik & Danışmanlık Asansör İmalat Engelli Uygulamaları



Kıran Mah. Samsun - Ordu Çevreyolu Bulv. (Otogar Mevkii) No : 77/1 İlkadım Samsun
Telefon : (+90) 362 435 05 34 E-Posta info@ozinanasansor.com.tr



**220 V
BESLEME**

ERS-500

- 220 V besleme
- Led şarj göstergesi
- 1500 VA çıkış gücü
- EN 81-20 uygun
- Uyandırma butonlu
- 15 KW kadar destekleme
- Kompakt yapı
- Yatay ve dikey kolay montaj



**60 VDC
BESLEME**

ERS-60

- 60 VDC 5 Akülü kurtaran
- Dahili Filtre
- Sigorta resetli buton
- Led şarj göstergesi
- 1000 VA çıkış gücü
- Uyandırma butonlu
- Kompakt yapı
- 15 KW kadar destekleme
- Yatay ve dikey montaj kolaylığı

ASANSÖR STERİLİZASYON ÜNİTESİ / EAC-019
ELEVATOR AIR DISINFECTION PURIFIER / EAC-019

Patentli düşük
enerjili sistem

PROFESYONEL
HAVA TEMİZLEYİCİ



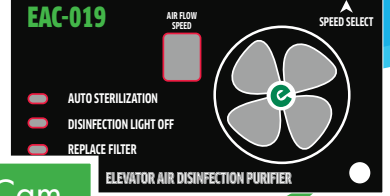
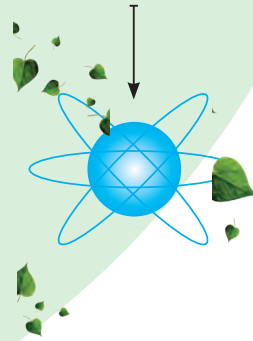
Aktif
Karbon Filtre



G4+F7

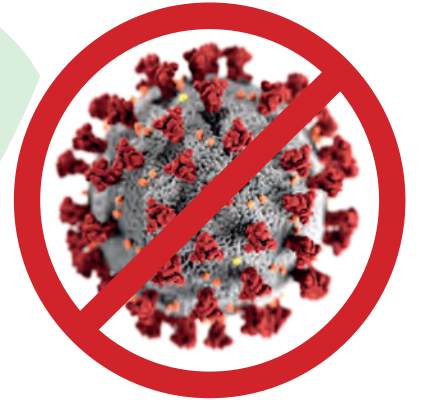
HEPA H13
Filtre

UVC Ultraviyole



Işıklı İnce Cam
kontrol Paneli

Asansörlere
Güvenle
Binebilirsiniz



TEKNİK ÖZELLİKLER

VOLTAJ: AC 220/240V 50 Hz

MOTOR GÜCÜ: 1.Kad.25W, 2.Kad 40W, 3.Kad 60W, 4.Kad 210W

FİLTRELER: Toz Toplama Filtresi, Aktif Karbon Filtresi, H13 Filtresi, TiO2 Filtre, UVC-Ultraviyole

HAVA DEBİSİ: Min. 70 m³ - Max.980 m³/h (6m³ Alanda 1dk/1tr toplam hava değişimi)

KADEME SAYISI: 4

KUMANDA PANELİ: Kabin içi oldukça zarif ışıklı cam dijital kontrol Panelimizde Fan Hızı, Sistem Otomatik çalışma ve Filtre doluluk göstergesi. Standart Siyah

(opsiyonel beyaz ekran tercihi) bulunmaktadır

ZAMAN PROGRAMI: Ayarlanabilir zaman programı ve/veya kabin aydınlatmasına dahil edilebilir özelliği, Kabin aydınlatması söndükten 5 dk sonra kapanma modüllü.

ÇALIŞMA ISI / NEM ORANI: -20C, +45C / %5, %95
SES SEVİYESİ (dB): Ortam Sesi Artı (+) 5 dB, 8 dB, 12 dB, 20dB

KABİN ALANI m²: 3 m², 6 m², 10 m², 15 m²

ÖLÇÜLER: D 30 cm - L 31 cm - H 35 cm

AĞIRLIK: 10 Kg

GARANTİ SÜRESİ: 3 Yıl

MONTAJ DURUMU: Kabin Sterilizasyon cihazı, Asansör kabinin üzerine monte edilir. Montaj süresi takribi 60 dakikadır. Montaj için Asansör tavanına emiş ve üfleme menfezi açılması gerekmektedir.

* En iyi performans için Ünitenizin HEPA hava filtresini 3 ayda bir / Aktif karbon ve TiO2 filtreleri 6 ayda bir değiştiriniz. Toz ve partikül filtresi 3 ayda bir yıkanıp toplamda 1 yıl kullanılabilir.

*Kullanılan malzeme EN1822 test sertifikasına sahiptir.

■■■ PAYLAŞIM

SALGIN, EKONOMİ VE 'VEBALİMİZ' KADIN -2-



**Deniz
DEMİRKAPLAN**

C Sınıfı İş Güvenlik Uzmanı
TASİAD/AYSKAD Yön. Kur.Üyesi
Elektrik Elektronik Mühendisi

Bizler görünmeyenleriz; okur - yazar olmayanlarız, emekçileriz, göçmenleriz, yoksullarız.

Bizler açlık çeken kadınlarız; "Sığınacak bir evin, özgürlüğün, birbirimizin, kahkahanın, aşkın" açlığını çeken kadınlar.

Bizler kemikleri kırılmış, akılları, yürekleri eritilip yok edilmiş kocakarılarız, yeni yetmeleriz.

Bizler acılarına ağıt yakmaktan bıkanlar, sessizliğini kıranlar ve sabrını tüketenleriz.

Bizler bir yerlerde şarkı söyleyen o kadının sesiyiz. Pişen yemeklerinin kokusu, yalnızca selamlamak için kalkan elleriz.

Bizler mucizeleri yaratanlarız.

Bizler bizi yakanların, gömenlerin, tecavüz edenlerin anasıyız.

Kadın cinayetleri virüs tanımıyor

Korona virüsünün yayılmasını önlemenin şartı teması en aza indirmek, mümkün olduğunca evlere kapanmak. Ancak bu durum bazı insanlar için hayatı tehlikenin artması demek. Dünyanın korona tecrübesi izolasyonun kadınlara ve çocuklara şiddet oranlarını yükselttiğini ortaya koyuyor. Pek çok ülke ev içi şiddetle mücadele için çeşitli stratejiler geliştirmeye çalışıyor. Peki sokaklar boşalırken ve korona salgınının ilk günlerinde kadın cinayeti haberleri sürerken Türkiye'de durum ne?

İngiliz feminist gazeteci Helen Lewis, William Shakespeare ve Isaac Newton'un karantina günlerinde üretkenliklerinin takdire şayan olduğunu belirtip ekliyor: "Hiçbirinin çocuk bakmak gibi bir sorumluluğu yoktu."

Lewis siyasetçilerin kriz dışında başka bir şey konuşulmaması konusunda ısrar ettiğini, ancak pandemi dönemlerinin var olan bütün eşitsizlikleri daha da derinleştirdiğini vurguluyor. İngiliz gazeteci, içinde bulunduğumuz olağanüstü durumun aylar sürebileceğini dile getiriyor ve kadın özgürleşmesinin pandeminin sessiz bir kurbanı olacağını düşünüyor. Lewis'in haklı sebepleri ve sağlam dayanakları var:

- Okula gitmeyen çocukların ihtiyacı olan nedir? Biri(leri)nin onlara bakması. Bu sorumluluk, mevcut işgücü yapısı nedeniyle kadınların omuzlarına daha çok yüklenecek.
- Kriz dönemleri kız çocuklarının hayatını sonsuza kadar değiştirebiliyor. Afrika'da Ebola salgını sırasında okuldan alınan kız çocukları oldu. Çocuk yaşta hamilelikler arttı.
- Zengin ya da fakir fark etmeksizin, sokağa çıkma yasakları sırasında stres, alkol tüketimi ve ekonomik sıkıntılar nedeniyle aile içi şiddet vakaları her ülkede artış gösteriyor.

*Her Daim
Kalite...*



Şafak Mah. Akdeniz Sanayi Sitesi. 5005 Sk. No:111 Kepez / ANTALYA

Tel: 0242 344 19 29 E-mail: info@argeset.com.tr www.argeset.com.tr

Deniz DEMİRKAPLAN

C Sınıfı İş Güvenlik Uzmanı
TASİAD/AYSKAD Yön. Kur.Üyesi
Elektrik Elektronik Mühendisi

Kriz dönemleri her daim en kırılgan olanı en çok vuruyor. Aile içi şiddete karşı mücadele veren aktivist Wan Fei, COVID-19 salgınının ilk başgösterdiği Çin'de, polis kayıtlarına yansıyan aile içi şiddet vakalarının 2020 Şubat ayında üçe katlandığını söylüyor. Tam da bu nedenle, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlendirilmesi Birimi Başkanı Anita Bhatia "İnsanları virüsten korumak için kullandığımız teknik, aile içi şiddet mağdurlarını olumsuz etkileyebilir" derken haksız değil.

Avusturya hükümetinin tedbirleri arasında yardım hatlarının 24 saat şiddet mağdurlarına hizmet vermesi, şiddet mağdurlarının online olarak her türlü desteğe ulaşabilmesi de yer alıyor. Evden uzaklaştırma tedbirleri karantina koşullarına rağmen uygulanıyor.

Şiddete karşı stratejiler

Sokağa çıkma yasaklarının sürdüğü İtalya'da ilk günden beri şiddet gören kadınlar için kurulan destek hatlarının televizyon ekranlarında dört dönüyor olması tesadüf değil. Kolombiya ve İspanya'da da durum aynı. Bogota Bölgesi Kadın Sekreteryası tarafından açılan hattı Instagram hesabından paylaşan bir kadın şöyle diyor:

"Bütün gün şiddet uygulayan bir erkekle evde olmak birçok kadın, çocuk ve yaşlı yetişkin için çok acı verici olacak. Bogota'da ve ülke genelinde yardım hatları var. Ancak, muhtemelen adam yanınızda dururken aramak kolay olmayacak. Belki arkadaşlarınız veya aileniz sizin için yardım isteyebilir."

Sanal destek hatları şu günlerde hayati önem arz ediyor dersek abartmış olmayız. Avusturya hükümeti, bu durumun farkında olarak karantina günleri için bir dizi önlem alan ülkelerden. Tedbirler arasında yardım hatlarının 24 saat şiddet mağdurlarına hizmet vermesi, şiddet mağdurlarının online olarak her türlü desteğe ulaşabilmesi de yer alıyor. Yetkililerin açıklamasına göre, evden uzaklaştırma tedbirleri karantina koşullarına rağmen uygulanacak, az sayıda mahkeme çalışıyor olsa

da şiddet durumlarında hakim ve savcılar görev başında olacak. En önemlisi ise hiç şüphesiz bu konuda gösterilen siyasi irade... Kadın ve Entegrasyon Bakanı Susanne Raab'ın "Şu anki kriz aile içi şiddete açık mektup olarak görülemez. Kadın ve çocuklara şiddet uygulayanlara karşı en sert şekilde müdahalede bulunacağız" sözleri bu açıdan oldukça önemli. Adalet Bakanı Alma Zadic'in yeni bir yasa geçirmeyi hedeflediklerini, bu yasaya göre şiddete maruz kalan kadın veya çocukların polisle kurdukları ilk temasta polisin şiddet uygulayan kişi hakkında koruyucu tedbirler alabileceğini aktarması da öyle...

Women Against Abuse, geçen hafta bir öncekine göre yüzde 30 daha fazla başvuru aldığını açıkladı. Covid-19 günlerinde kadına şiddet vakalarındaki artış ABD basını tarafından sıklıkla haberleştiriliyor.

ABD de salgının hızla yayıldığı ülkelerden biri. Philadelphia merkezli kadın kuruluşu Women Against Abuse, geçen hafta bir öncekine göre yüzde 30 daha fazla başvuru aldığını açıkladı. Covid-19 günlerinde kadına şiddet vakalarındaki artış ABD basını tarafından sıklıkla haberleştiriyor. Time dergisine konuşan Ulusal Aile İçi Şiddet Hattı yöneticisi Katie Ray-Jones'un "Failler şiddet mağduru kadınları virüsü kapmaları için sokağa atmakla tehdit ediyor" açıklaması durumun vahametini ortaya koyuyor. ABD'deki hat, karantina dönemi için yeni stratejiler oluşturma peşinde. Özellikle sanal iletişimin elzem olduğu vurgulanıyor, çünkü mağdurun fail evdeyken telefon açması takdir edersiniz ki pek mümkün değil.

Almanya da tehlikenin farkında: Sivil toplum, kadın ve çocuklara acil bir durumda destek sağlayacak sanal platformların artmasını talep ediyor.

Uluslararası insani yardım kuruluşu CARE, Covid-19 pandemisinin toplumsal cinsiyete dayalı şiddet nedeniyle kadın ve çocuklar üzerinde daha olumsuz etkiler bırakacağından endişe ettiğini



Değişen Bir Dünya İçin Otomasyon

VFD-ED Asansör Serisi

- 2.2kW - 75kW güç aralığı ve yüksek lokal ürün stoğu
- CANbus üzerinden kuyu tanıma ve direkt duruş özelliği
- Dişlisiz (PM) motor kontrol performansı ile rakipsiz
- 48VDC akü ve 230VAC UPS ile kurtarma
- STO EN 61800-5-2 - SIL2 EN 61508
- Gelişmiş FOC vektör kontrolü ve yüksek yüklenme kapasitesi
- Metal kasa ile artırılmış sağlamlık ve soğutma performansı
- Yükte statik motor tanıtma fonksiyonu
- Dahili LED ekran ve frenleme ünitesi (30kW ve altı)
- Türkçe dil destekli gelişmiş harici operatör paneli
- 10xDI, 2xAI, 2xSTO, 2xAO, 4xRO, 2xDO, 1xUSB, 2x Seri Haberleşme (Modbus, Canbus)

Detaylı bilgi için
+90 216 499 9910
www.delta-turkey.com



Deniz DEMİRKAPLAN

C Sınıfı İş Güvenlik Uzmanı
TASİAD/AYSKAD Yön. Kur. Üyesi
Elektrik Elektronik Mühendisi

açıkladı. Şiddetin yanı sıra, Ebola ve Zika salgınlarında karşılaştıkları diğer sorunlara, yani kadın ve çocuklara yönelik koruma hizmetleri talebinin artmasına karşılık hizmetlere erişimin kısıtlı hale gelişine de dikkat çekiyorlar.

Türkiye'de durum

Peki, kadın ve çocukların kriz dönemlerinde temel ihtiyaçlara erişiminin dahi zorlaşabildiği, ayrıca şiddetin her türlüyle karşı karşıya kaldıkları bu ortamda Türkiye ne yapıyor?

Şu an için kamuoyu tarafından bilinen, özel olarak alınmış tedbirler yok, ama bu ihtiyaç olmadığı ya da olmayacağı anlamına gelmiyor. Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı gönüllüsü Melike Keleş şu an evden çalıştıklarını anlatıyor. "Olağanüstü bir durum olduğu için ofiste değiliz. Bizim için de yeni bir uygulama" diyor.

Keleş'in de dikkat çektiği üzere, şiddete uğrayan kadınlar genelde kocaları dışarda ya da işteyken yardım istiyor, ama bu, ev karantinası sırasında zor. "Kadınlar için evlerin güvenli olmadığını biliyoruz" diyor ve şiddet gören kadın ya da kız çocuklarının telefonlarının ellerinden alınabileceğini söylüyor Keleş. Bu da, destek mekanizmalarına erişim sağlayamamaları demek.

ŞÖNİM (Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri) nasıl önlemler alıyor? Yargı ve kolluk birimleri koordineli çalışma yürütüyor mu? Sığınak kabulleri yapılıyor mu? Devletin acil olarak özel bütçe ayırması gerektiğini vurgulayan Mor Çatı için kocaman soru işaretleri bunlar.

Öyleyse, salgının kısa vadede kontrol altına alınmayacağını düşünürsek, önümüzdeki süreçte aile içi şiddet mağdurlarına yönelik neler yapılabilir?

Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri nasıl önlemler alıyor? Yargı ve kolluk birimleri koordineli çalışma yürütüyor mu? Sığınak kabulleri yapılıyor mu?

Mor Çatı için kocaman soru işaretleri bunlar.

"Alo 183 Şiddet Hattı'nın daha aktif hale gelmesi lâzım. Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından geliştirilen acil müdahale uygulaması KADES (Kadın Destek Uygulaması) pilot il kapsamında çıkarılarak Türkiye genelinde yaygınlaştırılabilir. Şiddet durumunda yapılabilecekleri anlatan kamu spotları hazırlanabilir. Kolluk kuvvetleri şiddet gösteren kişileri ânında evden uzaklaştırabilir. Sığınak kabulü yapılırken kadınların 14 gün karantina altında olabilecekleri güvenilir yerler olmalı."

Kadın hakları aktivistleri devlet mekanizmalarının karantina günlerinde aile içi şiddeti önleme konusunda daha fazla tedbir alması gerektiğini dillendirirken, Meclis'e sunulan ceza infaz düzenlemesine ilişkin taslak metinde beklemedikleri bir durumla karşı karşıya kaldılar: *Cinsel suçlarda 4'te 3'lük salıverilme oranının 3'te 2'ye indirilmesi*. Bu metin üzerine #CinselSuçlaraİndirimOlamaz etiketiyle sosyal medya kampanyası başlatan feministler, salgınla birlikte ev içi fiziksel ve cinsel şiddetin artış göstereceğine dikkat çektiler, "Koronavirüs bahane edilerek cinsel saldırı, çocuğun cinsel istismarı ve kadına yönelik şiddet suçlarının da infaz değişikliği kapsamına alınması kabul edilemez" dediler. İnfaz paketiyle çocuk istismarı dahil cinsel suçlarda 3/4'lük koşullu salıverilme oranının 2/3'e düşürülmesini kabul etmediler.

Yakın zamanda İstanbul Sözleşmesi'nin resmi Twitter hesabından "Ev karantinası şiddet gören kadınlar için güvenli değil. Bu zor zamanda şiddet mağdurlarını desteklemek önemli" uyarısı yayınlandı. Aile içi şiddete karşı koordinasyon halinde sıkı çalışmalar yürütülmesi gerektiği apaçık bir gerçek.

"Kadın cinayetleri virüs tanımıyor."

Kendi hayatını savunduğu için katledilen, SANKİ HİÇ YAŞAMAMIŞ GİBİ ÖLEN kadınların anısına saygı ile...

ASANSÖR KUMANDA SİSTEMLERİ

2006 yılında kurulan RPM Elektronik Asansör Ltd. Şti.; her türlü asansör kumanda panoları, acil kurtarma sistemleri revizyon ve alarm seti imalatı, sektör içinde çok ihtiyaç duyulan satış sonrası teknik servis hizmeti olarak faaliyet göstermektedir.



**MONOBLOK
ASANSOR KONTROL ÜNİTESİ**
**MONOBLOCK
LIFT CONTROL UNIT**



www.rpmelektronik.com.tr

İVOGSAN Ağaışleri Sanayi Sitesi 1373. Cadde No:4
İvedik / ANKARA - TÜRKİYE
T +90 312 394 03 15 - 394 33 53 F +90 312 394 03 16
info@rpmelektronik.com.tr

RPM ELEKTRONİK **ARKEL** BAYİSİDİR.

R P M E L E K T R O N İ K



ida | للمصاعد lift asansör

*İda Asansör Fabrika Müdürü Müslüm Özçelik:
"Üretilen her parçanın asansörde kullanılacağı
ve yaşam taşıdığı bilinciyle üretim yapan
İda Asansör; faydalı ve güvenilir ürünleri ile
müşterilerinin tercih ettiği bir marka olmanın
gururunu taşıyoruz."*

■ ■ ■ FİRMALARDAN



2009 yılında asansör sektöründe otomatik kapı ve kabini üretimi, satışı konularında faaliyetlerine başlayan İda Asansör, bugün yaptığı hem insan hem de makine yatırımı ile ürün gamını arttırarak, kabin, tam otomatik kapı, kabin ve ağırlık karkası, makine dairesi ve dairesiz komple paket asansör üretimi ve satışı yapıyor.

Kuruldukları günden bu yana müşteri memnuniyeti ve sürekli gelişim odaklı bir vizyona sahip olduklarını söyleyen İda Asansör Fabrika Müdürü Müslüm Özçelik, "Küresel piyasalar içerisinde her geçen gün adını sağlamlaştıran yapımız sayesinde müşterilerimize rekabetçi ve yüksek kaliteli ürünler tasarlıyoruz.

Üretilen her parçanın asansörde kullanılacağı ve yaşam taşıdığı bilinciyle üretim yapan İda Asansör; faydalı ve güvenilir ürünleri ile tercih edilen bir marka olmanın gururunu taşımaktadır. Sahip olduğumuz sertifikalar üretilen ürünlerin kalitesini ve standartlara uygunluğunu belgelemekte ve yaptığımız üretime olan bakış açımızı göstermektedir.

İda; müşteri memnuniyeti, kalite, güven, yenilik ve estetik demektir. Hedefimiz müşterilerimizi bu ortak noktada buluşturmadır." dedi.

İda Asansör'ün, asansör sektörüne yarı otomatik kapı ve kabin üretimi ile başladığını ifade eden Özçelik, "Firmamız, ilerleyen süreç içerisinde gerekli yatırımları yaparak, teknik kadrosunu genişleterek; güçlü ve sağlam



iş birlikleri oluşturarak güvenilir bir tedarikçi konumuna gelmiştir. 2020 yılına baktığımızda dünyanın birçok yerinde estetik ve güvenilir asansörlerimiz kullanılmaktadır.” dedi.

İda Asansör Fabrika Müdürü Müslüm Özçelik başlıca ürün gruplarını; asansör kabini, tam otomatik kapıları, komple paket asansör, pano, taşıyıcı karkaslar ve buton olarak sıraladı.

İda Asansör’ün tüm asansör bileşenlerini müşterilerine güvenilir ve zamanında tedarik etme kapasitesine sahip olduğunu da ifade eden Özçelik, “Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda uzman mühendislerimiz ve teknik personelimiz projelendirme hizmeti sunmaktadır. Güvenilir tedarikçi konumunda bulunan İda Asansör olarak; satış sonrası kurulum, teknik destek konusunda gerekli tüm hizmetleri müşterilerine zamanında ve eksiksiz sunuyoruz.” dedi.

“Misyonumuz; ürünlerimiz, kalitemiz, çözümlerimiz, hizmet sonrası sağladığımız güvenilirlik ve yüksek iş ahlakımız ile müşterilerin ilk tercihi olarak, çalışanlarımız ve müşterilerimiz için değer yaratan bir şirket olmak. Yüksek standartlı, kaliteli üretim yaparak ve birinci sınıf hizmet vererek müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmaya ve bu memnuniyetin sürekliliğini sağlamaya çalışıyoruz.” diyen Özçelik, İda Asansör’ün; insanlığa, çevreye ve evrensel değerlere olan sorumluluklarını yerine getirmeyi, bilgi çağının getirdiği yeni ve kaçınılmaz gerçekler doğrultusunda, çözüm ortağı kimliği ile sektörün ve müşterilerinin ihtiyaçlarını karşı-



lamayı ilke edindiğini de kaydetti.

“13.000 metrekare kapalı ve 7.000 metrekare açık toplamda 20.000 metrekarede üretim yapıyoruz”

İda Asansör’ün üretim tesisi ve makine parkuru hakkında da bilgi veren Müslüm Özçelik, “Fabrikamız 13.000 metrekaresi kapalı ve 7.000 metrekaresi açık olmak üzere toplamda ile toplamda 20.000 metrekarelik bir tesiste üretim yapıyoruz. Makine parkurumuz son teknoloji; büküm merkezi, lazer, punch, abkant, otomatik rulo açma ve sürücü, Cnc torna, elektrostatik boya hattından oluşuyor.

Mühendis, teknisyen ve destek personelinin oluşan ekibimiz ile ekonomiyi de düşünerek müşterilerimizin asansör konusunda tüm ihtiyaçlarını karşılamayı görev edindik.

ISO9001 sertifikamız, CE, TSE, EN 81-58, E60, EI45 ve E120 yangına dayanıklı kapı belgelerimiz ürünlerimizin kalite standartlarına uygunluğunun yanı sıra kaliteye verdiğimiz önemi gösterir niteliktedir.” dedi.

Asansör sektörüne adım attıkları ilk günden bu yana Ar-Ge çalışmalarının devam ettiğini belirten İda Asansör Fabrika Müdürü Müslüm Özçelik, “Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda yaptığımız yatırımlara yenilerini ekleyerek ilerliyoruz.” dedi

-2021 yılında senkron motor ve elektroman-

yetik fren üreteceğiz

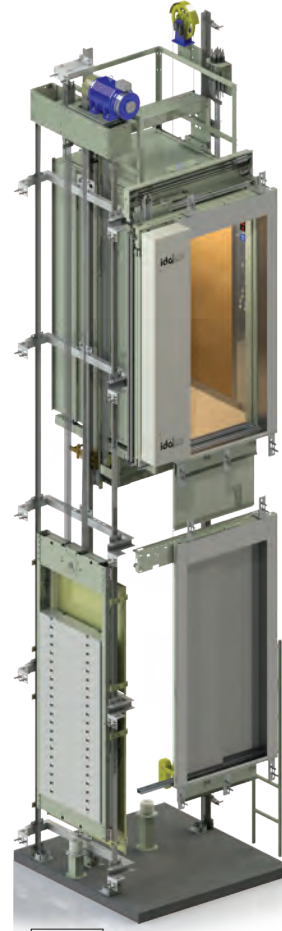
İda'nın yatırım planları hakkında, "2021 yılında yapacağımız yatırımlar arasında senkron motor, elektromanyetik fren üretimi ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor." diyen Müslüm Özçelik, İda Asansör'ün üretim departmanının kadrosunda bulunan, elektrik-elektronik mühendisleri, makine mühendisleri, tekniker ve teknisyenlerden oluşan tecrübeli ekibi ile ürün gamını her geçen gün arttırdığını belirtti.

Müslüm Özçelik şöyle devam etti; "TÜBİTAK ile yürüttüğümüz senkron motor üretimi çalışmalarımızın sonuna gelmiş bulunmaktayız. Tecrübeli ekibimiz ile gelişen teknolojiyi takip ederek asansör sektörüne yenilikleri kazandırmaya devam edeceğiz.

Yurt içi ve yurt dışı asansör sektörünün ihtiyaçlarını ve gelişen teknolojiyi takip ederek asansör sektörüne yenilikleri kazandırmak konusunda kararlı adımlarla ilerliyoruz. Tecrübeli teknik ekibimiz ile önemi her geçen gün artan asansör sektörüne inovatif fikirler ile çözüm üretiyoruz.

- Pandemi sonrası 2020 hedeflerimizi revize etme gereği duymadık

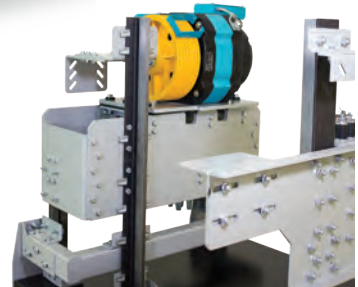
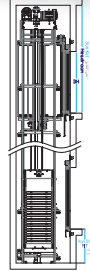
Tüm dünyada zor zamanların geçirilmesine sebep olan Covid -19 pandemisi ile birlikte, asansör sektöründeki uluslararası alıcılar rotasını Türkiye'ye çevirdi. İda Asansör olarak; salgın sonrasında 2020 hedeflerimizde değişiklik yapmak gereği duy-

**FİRMALARDAN**

**Dişlisiz
senkron makinalı
makine dairesiz
paket asansör**

*Machineroomless
complete lift
with gearless
machine*

مصعد كامل ذو محرك
مدمج دون مسننات
ودون غرفة المحرك



madık. Firmamız planlarını uzun vadeli yapar ve stoklu çalışır. Taleplerde, pandemi sürecinin ilk zamanında belirsizlik ve limanlarda yaşanan gecikmeler sonucunda bir yavaşlama olsa da, kısa zaman sonra rotasını Türkiye'ye çeviren alıcılar ve yurt içi müşteri talepleri doğrultusunda 2020 hedeflerimize ulaştık.

- 35 ülkeye ürünlerimizin yüzde 50'sini ihraç ediyoruz

İda asansör olarak; müşterilerimizin koşulsuz tatmin ve memnuniyetini sağlamak koşuluyla, kurmuş olduğumuz uzun dönem ticari ilişkilerimiz sayesinde ihracatımız gün geçtikçe artıyor.

Zirveye Taşır

Yeterlift asansör kabinleri ve kapıları; kurulum kolaylıklarıyla, modern tasarımlarıyla fark yaratır ve kullanıldığı mekanların değerini artırır.



 **YETERLIFT**
çözüm üretir



www.yeterlift.com



Firmamız dünyanın 35 ülkesine ürünlerinin yüzde 50'sini ihraç ediyor.

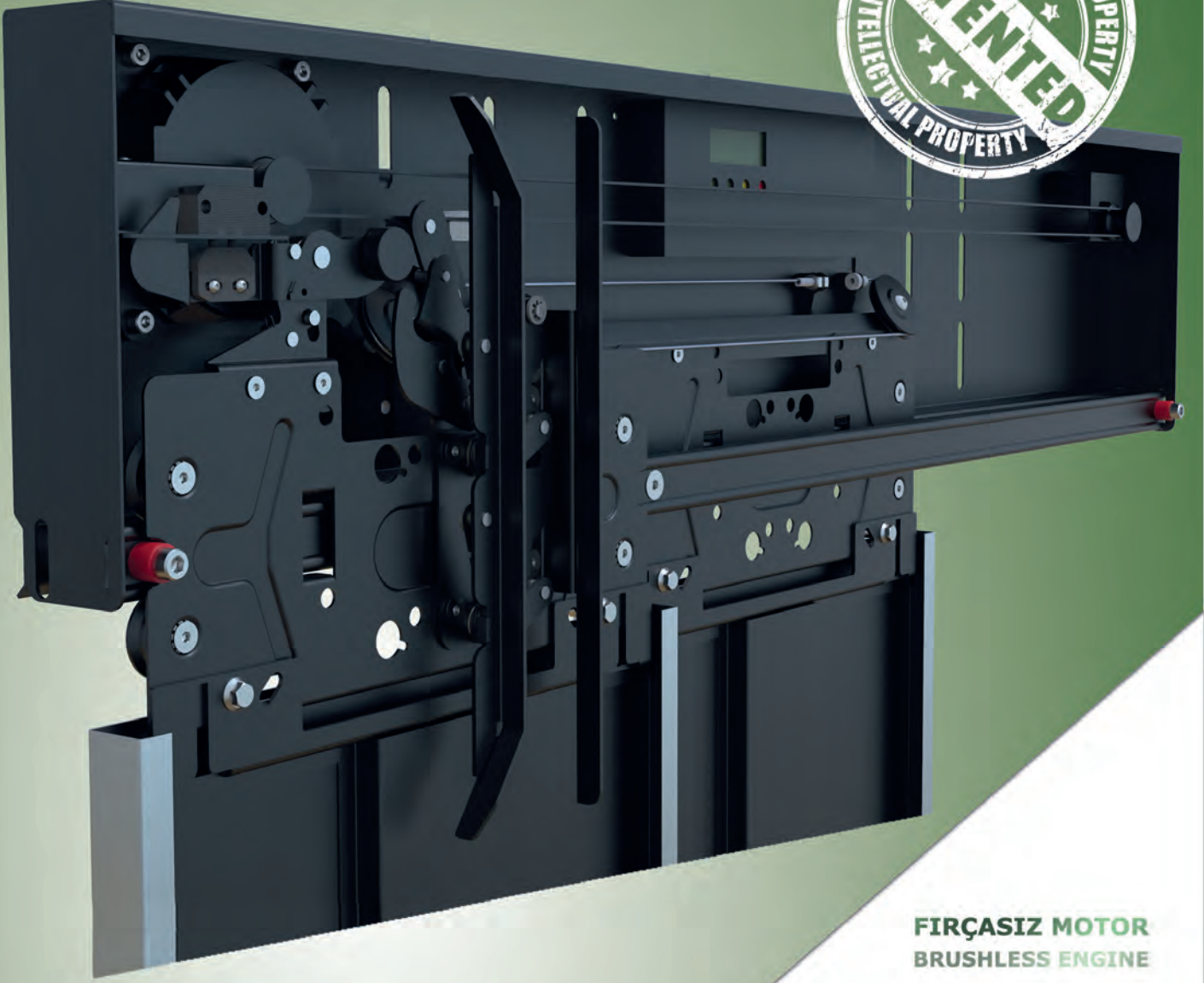
Ürünlerimiz, kalitemiz, çözümlerimiz, hizmet sonrası sağladığımız güvenilirlik ve yüksek iş ahlakımız ile portföyümüzü gün geçtikçe genişleterek ulaştı-

FİRMALARDAN

ğımız ülke sayısını da arttırıyoruz.

İda Asansör olarak hedefimiz; satış, pazarlama, ve müşteri ilişkilerine verdiği değer ile üretimini yaptığı tüm asansör bileşenlerini dünyaya duyurmak ve markalaşmaktır."





FIRÇASIZ MOTOR
BRUSHLESS ENGINE

KIRILMAZLIK GARANTİSİ
UNBREAKABILITY GUARANTEE

EN 81-20 KAŞIK SİSTEMİ
EN 81-20 LOCK SYSTEM

ÇELİK MEKANİK AKSAM
STEEL MECHANISM

PATENTLİ KAŞIK MEKANİZMASI
PATENTED SKATE MECHANISM

TAKLİT DEĞİL! ORJİNAL
NO COPY! THE ORIGINAL

YAŞAM; ZORLUKLAR VE SÜRPRİZLERLE DOLU...



Rasime SAZAK

Türkiye ASFED Eğitim Komitesi Üyesi
İnsan Kaynakları Profesyoneli

Pandemi gerçeğiyle birlikte iş hayatının işleyişi değişti. Ancak Mart ayından bu tarafa asansör sektörü çalışma düzenine gaz kesmeden devam etti.

Sokağa çıkma kısıtlamasının arttırıldığı, çalışma saatlerinin esnek olarak yeniden düzenlendiği günler yaşıyoruz tekrar. Bir maskenin ardında nefes almaya çalışmak, bolca su, sabun ve tabi ki sosyal mesafe var. Her akşam televizyon ekranında izlediğimiz turkuaz tablodaki sayıların artışı zihnimizde de bazı kaygı ve korkuları harekete geçiriyor.

İbn-i Sina'nın yan tarafta okuduğunuz deneyi yapmaktaki amacı zihinsel durumumuzun, duygularımıza ve fiziksel sağlığımız üzerinde etkilerini araştırmaktı.

Bu yazıyı okuyorsunuz bazen gerçekleşmemiş olasılıklar için kendinizde kaygı yaşadığınız oldu mu hiç? Veya etrafınızda böyle insanlar tanıyor musunuz?

"Ya öyle olursa!!"

"Ya başıma bu gelirse!!!!!"

"Ya işler istediğim gibi gitmezse!!!!"

Böyle cümlelerin sayısını da artırabiliriz. Sonra baş ağrıları, belki sinirlilik hali, belki kurt-

İbn-i Sina şöyle bir deney yapar:

Aynı yaşlarda, aynı kiloda, aynı yemlerle beslenen iki kuzuyu iki ayrı kafese koyar.

Tüm şartları eşittir iki kuzunun.

Büyük usta yan kafese de bir kurt koyar. Ancak bu kurdu kuzulardan yalnızca birisi görebilmektedir, diğeri ise kurdun varlığından tamamen habersizdir.

Aradan birkaç ay geçtikten sonra kurdu görebilen kuzu iyice zayıflar, bir deri bir kemiğe döner ve sağlığı da bozulur. Kurt kuzuya bir şey yapmamasına rağmen, zavallı kuzu yaşadığı korku, stres ve beslenme yetersizliği yüzünden bir süre sonra ölür gider.

Kurdu görmeyen diğeri kuzu ise sağlıklı bir şekilde yaşamaya devam eder.



TÜRKRAY®

Asansör Kılavuz Rayları
Elevator Guide Rails



 www.turkray.com.tr

 info@turkray.com.tr

Rasime SAZAK

Türkiye ASFED Eğitim Komitesi Üyesi
İnsan Kaynakları Profesyoneli

tan korkan kuzu gibi zayıflamalar. Bu sefer de uğraş dur değişen zihin dengesi ve sağlık problemleri...

"Elimizde değil, hayatta kaygılanacak şey insan doğasında var" diyorsunuz değil mi içinizden?

Kurt'u Görüp Korkmak

Yerine Çitler Kurabiliriz

Yaşam, belirsizlik, zorluk ve sürprizlerle dolu!

Ama bardağın dolu tarafından baktığımızda, belli bir miktar kaygının faydası da bu. Kaygı ve korku insan yaşamına olumlu etkileri olan uyum sağlayıcı duygulardır. Korku, bizi o an için karşılaştığımız tehlikelerden korur. Zihindeki kaygı-korku ve tedbir olarak harekete geçerek dengeyi kurmak, önemli bir beceri haline geliyor. Bu beceriyi artıramadığımız sürece aslında olmayan bir sorun için hayatımızda bedel ödemeye başlıyoruz.

2020 yılını geride bırakmaya sayılı günler kaldı, ama bilim adamlarının ve sağlık otoritelerinin söylediğine göre, korona salgını 2021 yılında

da değişen hayatlarımızın gündeminde olacak.

Evden çalışma, dijital eğitimler, e-ticaret gibi yenilikler olmaya devam ederken, asansör sektörü bire-bir yerinde fiziksel olarak çalışmaya devam etti. Şehir hayatının vazgeçilmezi olan asansörler, yenilikçi ve teknolojik donanımlarıyla sürekli çalıştı ve çalışmaya devam edecek. Aşırı müjdesinin verildiği ve umutlarımızın tekrar arttığı bu dönemde; müşteri ve çalışanlarıyla iyi bir iletişim içinde kalmayı başaracak şirketlerin bu zorlu süreçten daha güçlü ve güven veren firmalar olarak çıkacaktır.

Dünya daha önce de salgın hastalıkların, salgınlar, ekonomik krizler yaşadı ve o zaman da insanlar çözümler buldu. Biz de bunun üstesinden geleceğiz.

Madem "Olmaya devlet cihan, bir nefes sıhhat gibi", bizler de tedbirlerimizi alarak, zihnimizi korkularımızdan arındırarak çalışmaya devammm...

Sağlıklı ve bol kazançlı günler diliyorum...



U-STO "Safe Torque Off"

Kontaktörsüz Tümleşik Asansör Kumanda ve Sürücüsü

- Kumanda kartı ve sürücünün tüm üstün özellikleri bir arada
- Tek menüden kolay ayarla uyumlu çalışma
- Otomatik doğrudan kata yanaşma
- Motor ve kurtarma kontaktörlerine gerek yok
- Ana kart üzerinde
 - UCM (KKH) izleme
 - Kapı kontaklarını köprüleme
 - Faz izleme / koruma
- Dişlisiz makinelerde zengin enkoder seçeneği
 - EnDat
 - SinCos
 - SSI
 - BiS
- Ayrıntılı hata kaydı
- Kolay pano örgüsü
- UPS ile akülü kata getirme çözümleri
- Enkoder kartlarının kolayca takılması



EN 81-72



EN 81-20/50



EN 81-73



EN 81-1/-2+A3



EN 81-77



EN 81-70



Güvenilir çözümler sunar...
Offers reliable solutions...

ELİT ASANSÖR

"ASANSÖRDEKİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ"

1996 yılında kurulan Elit Asansör, Şanlıurfa'nın 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 17.000 metrekare alan üzerine kurulu, 5.500 metrekare kapalı alana sahip üretim tesisinde uzman kadrosuyla asansör paket satışı, yedek malzeme satışı ve TS EN 81-20/50 yönetmenliğine uygun olarak asansör kabin imalatı, süspansiyon, makine sehpa ve sarf malzemeleri üretimi ile müşterilerine hizmet veriyor.



Modern hayatı şekillendiren yeni keşiflerin öncülüğünü üstlenerek daha iyi bir yaşamın standartlarını oluşturmak için çalıştıklarını ifade eden Elit Asansör Yönetim Kurulu Başkanı Salih Demir, Elit Asansör'ün 1996 yılında kurulduğunu kaydetti.

"Müşterilerinin yanı sıra iş ortakları, çalışanları ve hatta rakipleri için bir tutkuya dönüşecek, sınıfının en iyisi olan asansör sektöründeki tüm markaları bünyesinde barındıran Elit Ailesi, hizmet verdiği alanlarda her geçen gün kendini yenileyerek, müşterilerinin talepleri doğrultusunda çalışmalarına emin adımlarla devam etmektedir." diyen Salih Demir şöyle konuştu:

"Şanlıurfa'nın 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 17.000 metrekare alan üzerine kurulu, 5.500 metrekare kapalı alana sahip üretim tesisimizde konularında uzman çalışanlarımızla asansör paket satışı, yedek malzeme satışı ve TS EN 81-20/50 yönetmenliğine uygun olarak asansör kabin imalatı, süspansiyon, makine sehpa ve sarf malzemeleri üretimlerimizle müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Müşterilerimiz ve dostlarımız tarafından da takdirle karşılanan Elit Asansör'ün, bugünkü vizyonuna ulaşmasının en önemli etkeni, sürdürdüğü faaliyetlerinin yanı sıra, Elit Ailesi cirosunun ortalama olarak yüzde 5'ini kendi öz kaynakları ile

FİRMALARDAN





Salih DEMİR
ELİT ASANSÖR
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

finanse ettiği Ar-Ge faaliyetlerine ayırmış olmasındır.

- 2021 yılında ihracatımızı yüzde 25 büyütme hedefliyoruz

Elit Asansör olarak ihracata büyük önem veriyoruz. Bu amaçla hedeflerimiz arasında 2021 yılında mevcut ihracatımızı yüzde 25 oranında büyütme var. Bu yöndeki çalışmalarımızı hızlandırdık. İhracat faaliyetlerimiz için gerekli görüşmeleri Yönetim Kurulu Başkanı olarak bizzat kendim gerçekleştiriyorum. Aldığımız olumlu sonuçlar neticesinde sonraki yıllarda bu oranın daha



fazla artacağından, ülke ekonomisine sağla-
yacağımız katkılardan dolayı, Elit ailesi olarak
mutluluk duyuyoruz.

Tüm sektörlerde olduğu gibi asansör sektörün-
de de başarılı olmanın tek sırrı vardır, o da çalış-
mak. Bunun bilinciyle tüm dünyada insan sağlı-
ğını ve ülke ekonomilerini zora sokan Covid -19
pandemisini de bu bilinçle geçiriyoruz.

Daha önce de belirttiğim üzere pandemi süre-
ci sadece asansör sektöründe değil diğer tüm
sektörlerde olumsuz etki bıraktı. Bu süreçte biz
de, kendi bünyemizde almış olduğumuz karar-
lar ve tedbirler ile küçülmeye gitmek, personel
çıkarmak yerine; azimle daha fazla çalışarak
üretkenliğimizi arttırmayı tercih ettik. Süreci bu
şekilde en az zararla geçirmek için gayret gös-
termekteyiz.

Verdiğimiz hizmetlerde, sektörü en doğru şekil-
de takip edip süreç yönetiminde profesyoneller-
le çalışarak, sürekli en mükemmeli müşterileri-
mize sağlamak için çaba göstermekteyiz.

Elit Asansör olarak ana düsturumuz; dürüstlüğe
ve ticaret ahlakına duyduğumuz saygıyı daimi
kılmak, hizmet kalitesini, kar politikalarından
daha önde tutmak. Her zaman bu düsturun bi-
linciyle hareket etmekteyiz. Herkesin bu şekilde
düşünüp, bu düşüncelerini uygulamaya geçirdi-
ğinde sorunların çözüleceğine inanıyorum.

Asansördeki çözüm ortağınız, Elit Asansör her
zaman sizlere daha iyi hizmet verebilmek ve her
türlü isteklerinize cevap verebilmek için emin
adımlarla, kendisini geliştirmeye, yenilemeye
devam etmektedir."

■ ■ ■ FİRMALARDAN

ELİT
ASANSÖR



SAHNE SENİN

GÜVENE AÇILAN KAPILAR ÜRETİYORUZ

Tüm otomatik kapı modellerimizi
uzman ekibimizle üretip test ediyoruz...



GRAFİK

AHZ Door®

A: 3. Organize San. Bölgesi
T. Ziyaeddin Akbulut Cad. No:16

T: + 90 332 237 99 05
F: + 90 332 237 49 18

M: bilgi@ahmetasansor.com.tr
W: www.ahmetasansor.com.tr

■■■ TERAPİ

PSİKOLOJİK BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİZİ GÜÇLENDİRİN



Peren KISTAK

Uzman Psikolog
EPTA Eğitim ve Danışmanlık Merkezi
perenkistak@gmail.com

Bağışıklık sistemi, bir canlıdaki hastalıklara karşı savunma mekanizmasını oluşturan, patojen ve tümör hücrelerini tanıyıp onları yok eden, vücudu yabancı ve zararlı maddelerden koruyan çok hassas ve karmaşık bir sistemdir. Daha basit ifade etmek gerekirse, vücudu hastalıklara karşı koruyan bir savunma kalkanıdır. Genel olarak enfeksiyonlara yatkın, bağışıklık sistemi zayıflığına işaret eder. Özellikle şu an içinde bulunduğumuz pandemi döneminde, bağışıklığı zayıf kişilerde etkiler daha da yoğun görülür. Bu sebeple, aylardır tüm dünyayı etkisi altına alan Kovid-19'dan korunabilmek için, herbirimizin güçlü bir bağışıklık sistemine sahip olması şart.

Dengeli beslenememe, düzensiz uyku, yetersiz su tüketimi, hareketsizlik, aşırı yorgunluk vb. sebeplerin yanı sıra, içinde bulunduğunuz olumsuz ruh hali de bağışıklık sisteminizi kolaylıkla zayıflatabilir. Stres konusunda en geniş fizyolojik araştırmaların sahibi, bilim adamı Hans Selye "bugün yaygın hastalıkların çoğunun mikropların, virüslerin, zararlı maddelerin veya her türlü dış etkenin yarattığı aksaklıklardan çok, strese uyum gösterme eksikliğinden kaynaklandığını görüyoruz" dediğinde, kimse ona inanmamıştır; ancak bugün biliyoruz ki, gerçekten de önemli olan hastalık değil, vücudun hastalığa verdiği cevaptır. İncelemeler, bağışıklık sistemi üzerindeki psikolojik faktörlerin etkilerine yani psikolojik bağışıklık sisteminin varlığına ışık tutmaktadır. Psikolojik bağışıklık sistemi; bilişsel, motivasyonel ve davranışsal kişilik özelliklerinin birleşiminden oluşan, sağlıklı ge-

lişimi ve stres toleransını sağlayan sistemdir. İnsan bedensel ve ruhsal bir bütündür. Bedende oluşan bir rahatsızlık nasıl psikolojinizi etkiliyorsa, yaşadığınız stres, kaygı ve depresyon da beden yapınız üzerinde olumsuz etki yaratacaktır. Normal zamanlarda toplumda yaygınlığı oldukça yüksek olan psikolojik sorunların, mutsuzluklarının daha kötüye gidebileceği, geleceği karamsar olarak görme duyguları, işlerini kaybetme ve işsiz kalma duyguları depresyonun görülme sıklığı pandemi dönemlerinde daha da artmaktadır.

Psikolojik bağışıklık sistemi, bağışıklık hücreleri gibi bir dizi savunma mekanizması ve stratejisi geliştirir. Harvard Üniversitesi'nden Daniel Gilbert gibi davranışsal ve sağlık bilimlerindeki uzmanlar, psikolojik bağışıklığı yüksek kişilerin Kovid-19 virüsüne karşı daha dirençli olduğuna ve pandemi sürecinde psikolojik bağışıklık sisteminin de yüksek tutulmasının gerekliliğine dikkat çekerek bu yönde birtakım öneriler sunmaktadırlar:

1. Kendinizi sevin. Kendinizi hak ettiğiniz kadar sevmekten asla korkmayın! Kendinizi sevmek ya da yüksek benlik saygısına sahip olmak bencillik değil, psikolojik refahı artırıcı bir stratejidir. Unutmayın, kendinizi sevmeden, başkalarını da sevemezsiniz.

2. Düşüncelerinizin farkına varın, olumlu düşünün. Olumsuz düşünmek ve karamsar düşünce yapısına sahip olmak, daha kolay hastalanmamıza sebep olur. Bunun sebebi, beynimizi ve zihnimizi zehirleyen



KİPSAN ASANSÖR

www.kipsanasansor.com.tr



Adres: Mimarsinan OSB. 13. Cadde No: 11 KAYSERİ

Tel: +90 352 322 20 65 Fax: +90 352 231 50 36

kipsanasansor@hotmail.com.tr



Ana Bayii ve Yetkili Satıcısı

Peren KISTAK

Uzman Psikolog
EPTA Eğitim ve Danışmanlık Merkezi
perenkistak@gmail.com

kötü düşüncelerdir. Bu düşünceler hızla bağışıklık sistemimizi de etkiler ve bizi hasta etmeye çalışır. Bu sebeple her zaman sağlam, mutlu ve umutlu olmak, olumlu düşünmek ve bu yönde enerji yaymak gerekir. Olumlu düşünmenin, başlarda biraz çaba gerektirmesi haricinde, hiçbir maliyeti yoktur ve "iyi" oldukça, tatbik etmesi de kolaylaşır.

Belirsizlik durumlarında, "ya şöyle olursa?" gibi düşüncelerin ortaya çıkması oldukça doğaldır. Kaygınızın artmasına neden olan bu gibi düşünceler ortaya çıktığında, kendinize "kontrol altına alabildiğim/benim kontrolümdeki şeyler neler?", "geçmişte yaşadığım zorluklarla başa çıkmada ne gibi yöntemler bana yardımcı olmuştur ve şu an da bu yöntemlerden bana yardımcı olabilecek olanlar var mı?" vb. soruları sorabilir, olumlu düşünerek çözüm üretebilirsiniz.

3. Neyi değiştiremeyeceğinize değil, çözebileceğiniz sorunlara odaklanın. Unutmayın, kendinizi çevrenizden çok daha kolay değiştirebilirsiniz. Kendinize nazik olun.

4. Duygularınızın farkında olun. İçinde bulunduğumuz bu dönemde, kendinizi savunmasız ve bunalmış hissetmeniz oldukça normaldir. Duygularınızın farkına vararak fiziksel ve zihinsel sağlığınıza dikkat etmek konusunda destek olmak ve destek almak, duygularınızı yönetebilmek önemlidir. Kaygınızın arttığını hissediyorsanız, duygularınızın farkına vararak güvendiğiniz bir kişiyle, arkadaşlarınızla veya ailenizle duygularınızı paylaşın. Endişeli olabileceğini düşündüğünüz veya yalnız yaşadığınızı bildiğiniz kişilerle iletişime geçmeyi ihmal etmeyin. Bu, o kişilere desteklendiklerini hissettirmenin yanısıra, size de kendinizi iyi hissettirecektir.

5. Yaşamınıza bir anlam verin. Hepimiz hayatı farklı şekillerde görür ve değerlendiririz ve aslında her şey, ona yüklemek istediğimiz anlama bağlıdır. Odaklanın, düşünün ve hayata kendi anlamınızı verin.

6. İmkanlar dahilinde, sosyal ilişkilerinizi sürdürün. Kendinizle, arkadaşlarınızla, ailenizle ve çevrenizle ilgilenmek, işe yarar olduğunuzu hissettirerek stres ve kaygılarınızla daha iyi başedebilmenize yardımcı olacaktır.

7. Kendinizi ve çevrenizdekileri korumak için neler yapabileceğinizi gözden geçirin. Salgından kendinizi ve çevrenizdekileri nasıl koruyacağınızı bilmeniz, kaygı veren düşüncelerinizi kontrol altına almanıza

yardımcı olabilir. Salgın hastalık dönemleri, hijyenle alakalı takıntılı düşünceleri ve işe yaramayan bazı davranışları tetikleyebilir. Aşırına kaçtığınızı fark ettiğinizde, hijyeninize dikkat ederken, kendinize karşı nazik olmayı unutmayın. Sağlığınızı tehlikeye atabilecek aşırı davranışlardan kaçın.

8. Fiziksel aktivitelerden uzak kalmayın. Stres duygusal olduğu kadar, fiziksel bir tepkidir. Bu bağlamda fiziksel olarak etkin kalmak, stres seviyenizi azaltıp enerji seviyenizi yükseltir. Vaktinizin çoğunu evde geçirmeniz gereken bu dönemde, sizi fiziksel olarak etkin kılacak uygun alternatif yollar bulmaya çalışın.

9. Uyku düzeninizi koruyun. Bu dönemde zamanın çoğunu evde geçirmek, sosyal yaşamdan uzaklaşmak, belirsizlik ve günlük yaşamın işleyişindeki değişiklikler, uykuya dalmada güçlük ve sık uyanma gibi sorunlara neden olabilir. Uyku sorunları ise halihazırda var olan stres ve kaygı düzeyinin artmasına neden olacaktır. Her gün benzer saatlerde yatağa gitmek ve benzer saatlerde uyanmak, uyumadan yaklaşık bir saat kadar önce televizyon, bilgisayar, telefon kullanımından kaçınmak, bu döngüyü korumanıza yardımcı olacaktır.

10. İyi ve sağlıklı beslenmeye özen gösterin. Dengeli beslenme konusunda farkındalığınızı artırın ve kontrolü elden bırakmayın. Yeterli miktarda su tüketin.

11. Nefes ve gevşeme egzersizleri yapın. Gevşemek ve bedeni rahatlatmak, olumsuz duyguların azalmasına ve stresle başa çıkmanıza yardımcı olacaktır. Kas gevşetme, nefes ve meditasyon egzersizlerini deneyerek kendinizi nasıl rahatlatacağınızı konusunda farkındalık sağlayabilirsiniz.

12. Alkol, sigara, uyuşturucu madde kullanımından kaçın. Gün içinde çok fazla kafein tüketmemeye özen gösterin.

Her gün psikolojik bağışıklık sisteminize özen gösterin ve benlik saygısını artıran olumlu düşünceler, kişisel değerler, yeni hedefler ve uygun stratejilerle kendinizi doldurmaya başlayın.

Unutmayın ki, stres altında bağışıklık sistemi baskılanır. Yaşadığınız kaygı ve stresle başa çıkamadığınızı düşünürseniz, profesyonel yardım da alabilirsiniz. Pandemi süresince, çevrimiçi yollar aracılığıyla da psikolojik destek ya da terapi hizmeti sunan uzmanlar olduğunu kendinize hatırlatın...

O SİZİ GÖRÜYOR...

DT 32 BOY FOTOSELİ



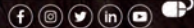
- EN81-20 standardına uygundur
- 32 alıcı 32 vericili 154 ışın
- Dış ortam ışığından etkilenmeyecek şekilde tasarlanmış filtre sistemi
- 220 V ile çalışma
- Soketli kolay montaj
- Komple Smd Teknolojili

İhtiyacınız olan HIZ...
Speed you need...

KG Küçük[®]
group

elitpro[®]

444 20 95
www.kucukgroup.com



BULUT MAKİNA

■■■ FİRMALARDAN

Bulut Makina Satış Pazarlama Müdürü Uygur Karataş: "Bulut Makina olarak hem Türkiye'de hem de dünyadaki kırk dört ülkede binlerce müşterimizin asansörde çözüm ortağı olduk. Müşterilerimizin karşılaştığı en zor projeleri standart ürün seriliğinde ve yüksek kalitede en kısa sürede teslim etmeyi başardık. 2020 yılı pandemi yılı olmasına rağmen, bizler salgına karşı her türlü önlemimizi alarak yoğun bir şekilde vardiyalı çalışarak müşterilerimizin teslimatlarını gerçekleştirdik." diyerek Bulut Makina'nın temel felsefesini "Ürünümüzün her şartta arkasında olmak" diye açıkladı.

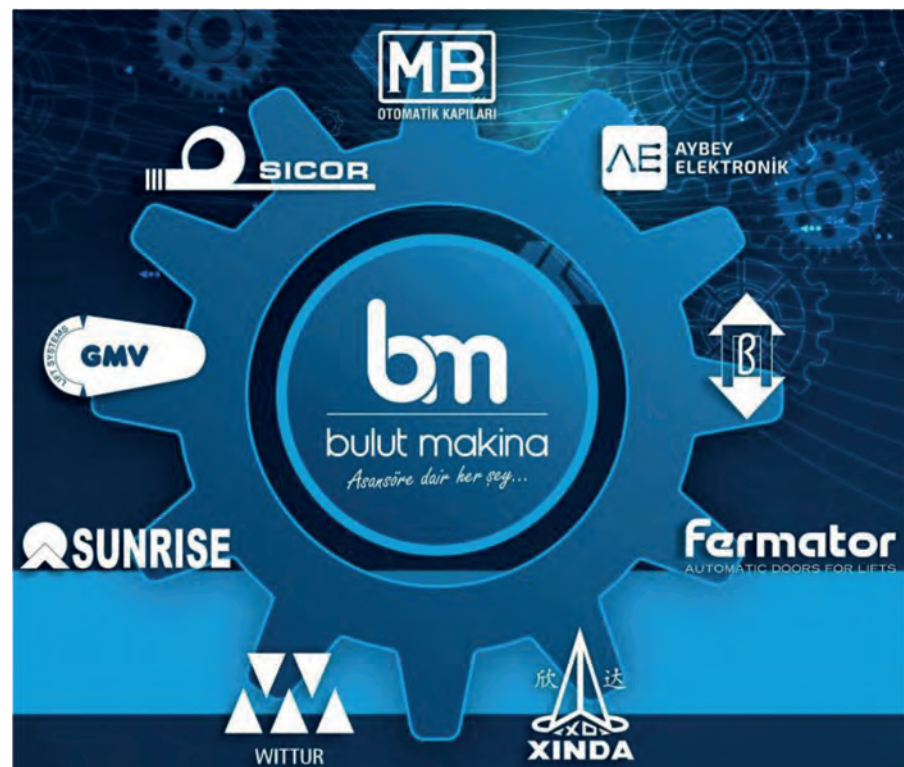
Bulut Makina Satış & Pazarlama Müdürü Uygur Karataş ile Bulut Makina'yı ve faaliyetlerini konuştuk.

Sektörümüzde uzun yıllardır faaliyet gösteren Bulut Makina'yı bir de sizden dinleyebilir miyiz?

1988 yılında Mustafa BULUT tarafından kurulan Bulut Makina, bugün 8.800 metrekarelik fabrikasında son teknoloji ekipmanlarıyla yurt içinde ve yurt dışında birçok müşterisinin projelerine en güvenilir çözümleri sunmaktadır. Sağlam adımlarla gerçekleştirdiğimiz şirket büyümemiz tesislerimizi büyütme gerekliliği doğurmuş ve daha önce Orhanlı'da bulunan üretim tesisimiz, 2018 yılı sonu itibarıyla inşasını tamamladığımız yeni fabrikamıza, Çayırova Şekerpınar'a taşınmıştır. Bugün, Bulut Makina olarak hem Türkiye'de hem de dünyadaki 44 ülkede binlerce müşterimizin asansörde çözüm ortağı olduk. Müşterilerimizin karşılaştığı en zor projeleri standart ürün seriliğinde ve yüksek kalitede en kısa sürede teslim etmeyi başardık. 2020, pandemi yılı olmasına rağmen, bizler salgına karşı her türlü önlemimizi alarak yoğun bir şekilde vardiyalı çalışarak müşterilerimizin teslimatlarını gerçekleştirdik. Bulut Makina'dan ürün almak en yüksek kalitede malzemeyi tedarik etmenin yanında sınırsız teknik destek ve sınırsız iş birliğini sağlamayı da taahhüt etmek demektir. Her yıl azimle büyüyen şirketimizin temel felsefesi ürününün her şartta arkasında olmaktır.

Sektöre sunduğunuz ürün gruplarınız ve hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bizler, Bulut Makina olarak geniş bir ürün gamına sahibiz. Asansör sektöründe öncü olan 7 farklı marka ve kendi üretimimiz olan kabinlerimizi, süspansiyonlarımızı, ağırlık şaselerimizi, makina şaselerimizi, otomatik kapılarımızı, yarı





Uygur KARATAŞ

BULUT MAKİNA SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

otomatik kapılarımızı müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz.

Otomatik kapılarda kendi markamız MB'nin yanında 25 yılı aşkın süredir Fermator distribütörlüğü yapıyoruz. Ayrıca 2020 yılı itibarıyla Wittur kapı distribütörlüğünü de bünyemize kattık. Hidrolik asansör komponentlerinde dünyanın en eski üreticilerinden GMV, asansör makinalarında Avrupa'nın en büyük üreticilerinden Sicor ve Çin'li üretici Xinda, asansör kılavuz raylarında Sunrise ve asansör elektronik komponentlerinde kardeş firmamız Aybey Elektronik ile çalışmakta ve müşterilerimize geniş bir yelpazede ürünler sunmaktayız.

Yılların vermiş olduğu otomatik kapı distribütörlüğünden gelen bilgi birikimi ve değerli müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda 2009 yılında kendi otomatik kapımızı, firmamızın kurucusunun onuruna isminin baş harflerinden oluşan, MB adıyla piyasaya sunduk. MB Otomatik Kapı Sistemleri Bulut Makina kalitesinin otomatik kapıya yansımış halidir. 600 mm'den 6000

mm'ye kadar çok çeşitli ölçüde standart seri, ince seri, ekstra ince seri ve ağır hizmet-yoğun trafik gruplarında üretim gerçekleştirdik. Tasarımdaki uzmanlığımızı dünyanın en büyük kapı kartı ve motoru üreticisiyle birleştirerek ürünümüzü kulsuzlaştırdık.

Bugün, MB kapılarımız dünyanın birçok ülkesinde konuttan fabrikaya ve iş merkezine kadar her koşulda çalışmakta ve üründen memnun müşteriler alışverişlerine devam etmektedir. Gerek ham madde seçimindeki titizlik gerekse üretimde tercih edilen otomasyon sistemleri, MB operatör ve mekanizmalarında müşterilerin taleplerini fazlasıyla karşılamakta. Tedarik sürelerinin kısalığı ve hızlı yedek parça tedariki MB kapının önemli bir diğer avantajıdır. Ayrıca bu yıl MB kapılarımızda "IP 54 sertifikası" alarak toza ve sıçrayan suya karşı korumalı kapı üretimine de başladık.

Bunların yanında müşterilerimizin sertifikalı komple paket asansör taleplerine hidrolik dişlili ve dişlisiz olarak cevap verebilir durumdayız.

Ürünlerinizin tercih edilmesini sağlayan rekabetçi avantajlarınız nelerdir?

Bizim tercih edilme sebebimizin en başında sektörde elde ettiğimiz tecrübe var. Bunun yanında güven, karşılıklı ilişkilerde iyi niyet ve bütün ürünlerimizin aynı kalite ve standartlarda olması geliyor. Müşterilerimize sadece satış desteği değil; ürün alımından sonraki süreçte de desteklerimizi vermeye ve onların sorunlarını çözmeye odaklıyız. Fabrikamızda üretmiş olduğumuz kabinden konsola kadar her türlü parçanın üretim kayıtları en az 10 yıl boyunca saklanmaktadır. Böylelikle müşterilerimiz aradan yıllar geçse de herhangi bir yedek malzemeyi en hızlı şekilde birebir aynı olarak alabilmektedir. Bizlerden almış olduğu paket ürünler için her türlü detay düşünülerek hazırlanmış olan projelerimiz sayesinde

en hızlı ve kolay montaj avantajı sağlamaktayız. Her bir iş sürecimizi, müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak tasarlayıp uygulamaktayız. Müşteri beklentilerini sürekli olarak analiz ederek beklentilerin ötesinde ürünler ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra bizimle çalışan tedarikçilerimizi, "kalite ekip işidir" felsefesine göre ekibimizin bir parçası olarak kabul ediyor ve gelişimlerine katkıda bulunmak için kalite yönetim sistemimize entegre hale getiriyoruz.

Üretim tesisiniz, makina parkurunuz ve istihdamınız hakkında bilgi verir misiniz?

1988 yılında kurulan Bulut Makina bugün yeni fabrikasında 8.800 metrekare alanıyla üretimine en son teknolojiyle kaliteli bir şekilde devam etmektedir. Bizler için en önemli kaynak, gerektiğinde zor şartlarda özveri ile çalışan personelimizdir. Bu sebeple, personelimizin sürekli gelişimini sağlayacak ve her bir personelin, kendini bu büyük ailenin değerli bir ferdi olarak hissetmesi için gereken her türlü hassasiyeti göstermeye devam edeceğiz. Bugün tasarımda on yıldır bizlerle çalışan mühendislerimiz, imalatda yirmi beş yılı aşkın süredir bizlerle çalışan ustalarımız ile birlikte her zaman Bulut Makina kalitesini yansıtacak ürünler üretmekteyiz. Ulusal ve uluslararası standartları ve yasal mevzuatı sürekli olarak tarayarak, kurduğumuz öz değerlendirme sistemi ile bu düzenlemelere tam uyumlu

■ ■ ■ FİRMALARDAN

olarak çalışmaya devam edeceğiz. Sürekli gelişim felsefemizi "ISO Yönetim Standartları" kurallarına entegre ederek, kaliteyi ve güvenliği şansa bırakmayacağız. Sistemli çalışmanın önemini, organizasyonumuzdaki tüm kademelerde hissedilecek şekilde vurgulayarak bu anlayışı bir kurum kültürü haline getireceğiz.

AR-GE ve teknoloji çalışmalarınız nelerdir?

Bakanlık tarafından onaylanmış Tasarım Merkezimiz var. Ve çalışmalarımızı bu olgu içerisinde yürütmekteyiz. Yapmış olduğumuz ve yapmakta olduğumuz birçok projelerimiz var. Bunlara örnek vermek gerekirse; itfaiyeci (acil durum) asansörü, kuyu dibi ve kuyu üstü yetersiz binalar için asansör tasarımı, araç asansörleri için köşegen otomatik kapı tasarımı gibi birçok proje bulunmaktadır. Bu çerçevede komple paket asansörler için tip onay sertifikalarımızı aldık. Önce Makina dairesi projeler için almış olduğumuz tip onay sertifikasının yanına hidrolik ve son olarak da makina dairesiz sistemler için olanlarını da aldık. Bugün dünyanın her yerinde müşterilerimize komple çözümler üretebilmek için elimizden gelen her şeyi yapmaya devam ediyoruz.

İhracat faaliyetleriniz ve hedefleriniz hakkında neler söyleyeceksiniz?

Bulut Makina olarak bugün 44 ülkeye ihracat yapmaktayız. İhracatta her yıl düzenli olarak artan rakamlarımız bu yıl pandemi olmasına rağmen düşmemiş ve artarak yüksek yoğunlukta devam etmiştir. Firma olarak gerek ülkemize döviz girişini sağlamak gerekse son yıllarda ülkemizde yaşanan daralmaya karşılık imalatı desteklemek için ihracat çok önemli bir unsur olmuştur. Bununla birlikte dünyanın farklı bölgelerine satış yapabilmek, ürünlerin tüm dünyaca kabul görebileceği bir standart ve kalitede olmasının bir göstergesidir. Bizler tecrübeli mühendislik kadromuzla müşterilerimize her aşamada destek veren bir firmayız. Yeni yıldaki hedefimiz dünyanın farklı bölgelerindeki daha fazla müşteriye ulaşmak ve Bulut Makina kalitesini daha geniş alanlara yaymaktır. Böylelikle ihracat rakamlarımızı toplam satışımıza oranını daha fazla arttırmaktır. Yani aktif ihracat ağımızda bulunan firmalar listesine yapmış oldu-

MB
OTOMATİK KAPI

ARTIK DAHA GÜÇLÜYÜZ

Sizlere yıllardır hizmet veren MB otomatik kapıları artık çok daha güçlü ve konforlu. Otomatik kapı motor ve kartında dünyada %25 pazar payına sahip üreticiyle iş birliği yapıyoruz.

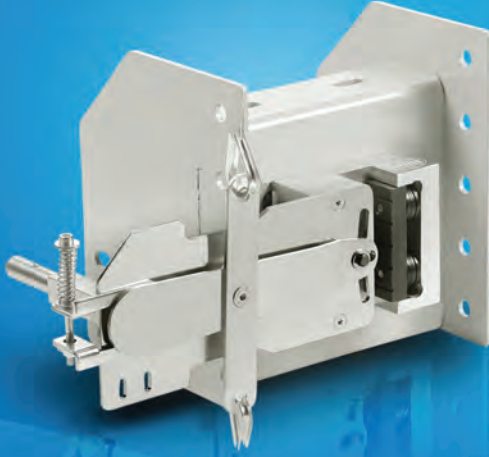
AC fırçasız motorla benzersiz konforu deneyimleyin.

bm
bulut makina
Assistance dans tous pays



Tecrübelerimizi ürünlerimize yansıtıyoruz...
We reflect our experiences to our products...

ÜRÜNLERİMİZ EN 81-20 VE EN 81-50 STANDARTLARINA UYGUNDUR



ONF-01

ÇİFT YÖNLÜ KAYMA FREN

Bi - Directional Progressive Safety Gear

Ray : 9-16 mm

Max Hız : 1.6 m/s

Max P+Q: 1.800 kg



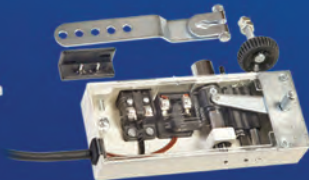
POLİÜRETAN ASANSÖR TAMPONLARI

	ONPT - 01	ONPT - 02	ONPT - 03
ÇAP	125 mm	100 mm	125 mm
YÜKSEKLİK	100 mm	160 mm	200 mm
MAX. YÜK P+Q (V=1M/S)	2.150 kg	2.150 kg	3.150 kg
MIN. YÜK P+Q (V=1M/S)	350 kg	350 kg	350 kg

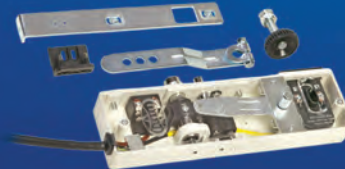
ON-01 ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİT AÇMA MAGNETİ



ON-03 ÇİFT EMNİYETLİ ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİDİ



ON-04 ÇİFT EMNİYETLİ ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİDİ



ON-05 ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİT AÇMA MAGNETİ



Otakçılar Cad. Değirmen Sk. Eyüp İş Merkezi No: 19/32 Eyüp / İstanbul

Tel: 0212 576 47 78 - 565 03 93 Fax: 0212 613 84 45 E-mail: info@onersanasansor.com.tr www.onersanasansor.com.tr

ğumuz Ar-Ge çalışmaları, kaliteli ürün, geniş ürün yelpazesi, satış sonrası göstermiş olduğumuz ilgili hizmetler ve çalışmış olduğumuz firmaların referansıyla yeni dinamik iş ortakları eklemek en önemli hedefimiz olacaktır.

Asansör sektöründe başarılı olmanın sırrı nedir dersenek ne söylemek istersiniz?

Aslında her sektörde güven, kalite ve istikrar en önemli sırdır. Fakat bizim sektörümüzde güven ve kalite kilit noktamızdır. Yapmış olduğumuz işin ucunda insanın rahatı ve en önemlisi insan hayatı var. Asla hata kabul etmeyen bir sektördeyiz. Bu nedenle yaptığımız işi en iyi şekilde tamamlamalı, kaliteli ürün sunmalı, farklı taleplere cevap vermeliyiz. Farklı düşünmek zorundayız. Başarılı olmak, lider olmak için yaptığımız işin hakkını vermeliyiz. Bununla birlikte hiçbir zaman müşterilerimizin getirdiği zor işten kaçmadık ve hepsi için müşterilerimizin menfaatinin düşünerek çözüm ürettik. Bu sayede de firmamız asansör sektöründe en zor projelerin adresi olmayı başarmıştır.

Sektörümüzde sahaya yakın firma olmak fark oluşturuyor. İkili ilişkilerin önemli olduğu sektörümüzde, firma olarak siz pazarlama ağını nasıl kuruyor-sunuz?

Bizler bütün müşterilerimizle sıcak temas halindeyiz. Müşteri-tedarikçi ilişkisinden çok güvenilir bir partner, dost olmayı istiyoruz. Onlarla geçmişten gelen sıkı ve manevi bağlarımız var ve müşterilerimiz her aldıkları siparişlerde, her ziyaretlerinde bizlere yeni fikirler veriyor, tavsiyelerde bulunuyor. Bu sayede müşterilerimizle yakın teması hiçbir zaman kesmiyoruz. Bunlarla birlikte sektördeki yeni firmaları da takip ediyoruz. Yeni firmalar şu anda mevcut bulunan ya da kapanan firmalardan ortaya çıkan genç firmalar. Bu firmalar ise bizi daha önce çalıştığı eski firmalarından tanıyorlar. Ürünlerimizi kullanmış, kalitemizi ve Bulut Makina kalitesini biliyorlar. Onlarla da sürekli iletişim halindeyiz. Desteklerimizi vermekteyiz. İkili ilişkilerde her zaman nasıl yaklaşarsanız karşılığını öyle alırsınız. Bizler de başta söylemiş olduğumuz gibi dostlarımızı önemsiyor onlarla yakından iletişim kuruyoruz. Bunun yanında günümüzün vazgeçilmez olanaklarından olan sosyal medyayı güncel ve olumlu kullanıyoruz. Dijital mecra, bizlere uzak olan kitlelere rahatlıkla ulaşmamızı sağlıyor. Sosyal medyayı bilgilendirici bir iletişim aracı olarak kullanıyoruz.

Pandemi gölgesinde geçen 2020 yılını firmanız ve

■ ■ ■ FİRMALARDAN



sektörümüz açısından değerlendirebilir misiniz?

Pandemi sadece ülkemizi değil tüm dünyayı etkileyen ve kimsenin beklemediği çok ağır bir süreç. Her alanda inanılmaz hızla ilerleyen teknolojinin bir virüs karşısında ne kadar aciz duruma düşebileceğini görmüş olduk. Bununla birlikte Çin'de bir şehir pazarında çıktığı varsayılan bir virüsün, hızla dünyanın her yerine yayılması da bu teknoloji ve globalleşmenin bir sonucu. Herkes gibi bizler de daha önce kimsenin öngörüp plan dahi yapmadığı bir sorunla karşı karşıya kaldık. Pandemi dünya üzerinde olduğu gibi bizim ülkemiz üzerinde de olumsuz durumlara yol açtı. Dünya genelinde her sektör ciddi anlamda zarar görmüş vaziyette.

Asansör sektöründe birçok proje durdu ya da çok yavaşladı. Avrupalı tedarikçilerimiz belirli bir süre ürün çıkartamadılar ve ürünlerini zamanında teslim edemediler. Ancak buna karşı bizler gerekli önlemleri hızla alarak güvenli çalışma ortamında üretimimize devam ettik. Bu tür zamanlarda şirketler hem finansal hem de üretim olarak güvenebilecekleri tedarikçilerle çalışmaları tercih ederler. Bulut Makina da 32 yıllık tecrübesiyle bu güvene sonuna kadar layık olmuştur.

2021 yılı hedef, plan ve beklentileriniz nelerdir?

Öncelikle 2021 yılı için pandeminin tüm insanlık adına bitmiş olmasını umuyoruz. Tekrar rahatça dolaşabileceğimiz, piyasaların güven içerisinde çalıştığı ortamlara kavuşmayı umuyoruz. Firma olarak da müşterilerimize en iyi en geniş alternatif listesiyle sunabilmek için çalışıyoruz ve onlarla tek seferlik değil sürekli iş bağlantısı kurabilmek için çaba harcıyoruz. Üretime yeni ürünler koymanın yanı sıra, üretmekte olduğumuz ürünlerin hem teknik seviyelerini yükseltmek hem de yeni standartlara uyumlu hale getirmek için yoğun bir çaba harcamaktayız. Bunun yanında yeni dönemde gerek yurt içinde gerekse yurt dışında satış ve pazarlama alanında daha aktif olmak için ziyaretlerimizi daha yoğun olarak sürdüreceğiz.

“**P.A.C** İLE ASANSÖRÜNÜZÜN
HAVASINI DEĞİŞTİRİN.”

P.A.C
PURIFYING AIR *for* CABINS

“ASANSÖR KABİNLERİ İÇİN
HAVA TEMİZLEME ÜNİTESİ”

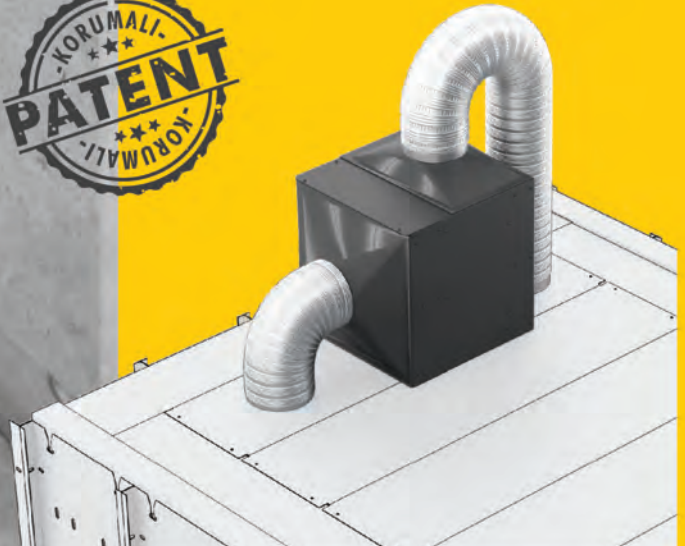
Asansör kabini içindeki havada biriken bakteri, virüs ve mantar gibi mikroorganizmaların temizler, kötü ve rahatsız edici kokuları yok eder.

150 m³
sa
HAVA TEMİZLEME
KAPASİTESİ

99 %
50
ZARARLI ORGANİZMA
TEMİZLEME ORANI

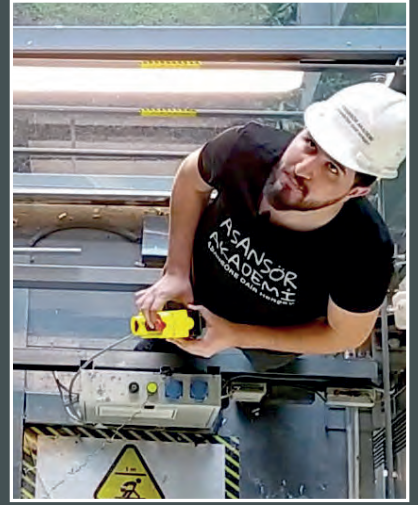
UV KATALİZÖRLÜ
TEMİZLEYİCİ

- Çok Katmanlı Filtre Yapısı
- Maks. 55W Güç Tüketimi
- Maks. Ağırlık 6 kg
- Ayarlanabilir Kademeli Fan Hızı
- Kompakt tasarımı ile mevcut asansör kabineye uygulanabilme



■■■ ASANSÖR AKADEMİ

DEPREM ANINDA ASANSÖRLER "TS EN 81-77"



Recep ARSLAN

- Makine Mühendisi
- Elektrik Teknikeri
- İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı
- Alibeyköy Endüstri Meslek Lisesi
- Asansör Sistemleri Dalı Sektör Temsilcisi
- Reas Asansör Genel Müdürü

Ülkemizin büyük bir kısmı yüksek dereceli deprem kuşağı bölgesinde yer almaktadır. Özellikle 1. ve 2. Deprem kuşağında yer alan bölgelerde dikkate alınması gereken riskler bulunmaktadır. Bu riski her sektörün kendi branşında ön görmesi ve bu risklere tedbir alması gerekmektedir. Çalışmalarımızı piyasaya arz etmeden önce, ön görülen riskleri en alt seviyeye indirmeliyiz. Bu husus insan sağlığı açısından yüksek önem taşımaktadır.

Asansör sektörünün birer neferleri olarak kendi sektörümüzde yapmış olduğumuz çalışmalarda deprem riskini ön görerek çalışmalarımızı geliştirmemiz gerekmektedir. Deprem anında asansörlerin zarar görmemesi ve depremden sonra kalıcı deformasyona uğramadan çalışabilmesi için ürünlerimizi gözden geçirmeli ve hesaplamalarımızda bütün olasılıkları göz önünde bulundurmalıyız.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 3

Şubat 2020 tarihinde TS EN 81 ailesine yenir bir standart daha kazandırdı. 13 Şubat 2020'de yayınlanan TS EN 81-77 standardını güncelleyerek günümüzdeki halini yayınladı.

Günümüzde ardı ardına yaşanan deprem olaylarından sonra TS EN 81-77 standardında bilgilendirme yapılmasının önemli olduğunu düşünmekteyim.

Tam adı "**Asansörler - Yapım ve montaj için güvenlik kuralları - Yolcu ve yük asansörleri için özel uygulamalar - Bölüm 77: Sismik durumlara tabi asansörler**" olan standartta esas olarak deprem anında asansörlerin daha az zarar görmesi için hesaplamalar üzerinde durulmuştur.

TS EN 81-77 İçeriği

Standart ile ilgili kısa bir özet vermeye çalışır isek;

0- Giriş

1- Kapsam

2- Atıf yapılan standartlar ve/veya dokümanlar.

3- Terimler ve tanımlar

4- Önemli tehlikelerin listesi

5- Güvenlik gereksinimleri ve/veya koruyucu önlemler

6- Güvenlik gereksinimlerinin ve/veya koruyucu önlemlerin doğrulanması

7- Kullanım bilgileri

Olmak üzere 8 adet kısımdan oluşmaktadır. Bu makaleyi EN 81-77 standardı ile ilgili bir ön bilgilendirme niteliğinde kaleme almaktayım. Kapsam detaylarının tam anlamıyla anlaşılması için, Standardın Türk Standartları Enstitüsü'nden tedarik edilerek tam anlamıyla incelenmesini tavsiye ederim.

Bu standart "TS ISO 12100 Makinalarda güvenlik - Tasarım için genel prensipler - Risk değerlendirilmesi ve risk azaltılması" standardındaki prensiplere göre hazırlanmıştır.

Standardın kısa bir özeti olması amacıyla 5. Bölüm güvenlik gereksinimlerinden itibaren incele-

OPAS Türkiye'de Şalterin Adı

PAKET ŞALTERLERİ

TASARIM TESCİLLİ VE FAYDALI ÜRÜN PATENTLİ KORUMA KAPAKLARIYLA ASANSÖRLER İÇİN BYPASS ŞALTERLERİ

81-20 asansör yönetmeliğine göre; KAPILARIN KİLİTLENMESİ SIRASINDA KONTAKLARIN BAKIMI İÇİN DURAK VE KABİN KAPISINI DEVREDİŞİ BIRAKMAYA YARAYAN BİR DÜZENEK (BY-PASS), ACİL DURUM, DENEY PANELİ VE KONTROL PANELİNDE KESİNLİKLE BULUNMALIDIR.



Standart Kutuya Montajlı ByPass Pako



Özel Kutuya Montajlı ByPass Pako



Yönetmeliğe uygun, IP2X Koruma Sınıfı.
4-5-6 Kutuplu Asansör Besleme Panosu Şalterleri



Paket Şalter Koruma Kapaklı
ByPass Pakolar (3-4-5 Kademe)



- Makine Mühendisi
- Elektrik Teknikeri
- İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı
- Alibeyköy Endüstri Meslek Lisesi
- Asansör Sistemleri Dalı Sektör Temsilcisi
- Reas Asansör Genel Müdürü

meve alalım.

Tablo 2 - Takılma noktalarının korunması				
Asansör Kuyu Yükseklik	Yatay mesafe takılmalar arasında noktalar ve kaldırma parçaları	Kaldırma parçaları	Koruyucu önlemler	Uyarılar
≤ 20 m			Gerekli değil	
> 20 m ≤ 60 m	< 900 mm	Kontrol kabloları	900 mm kontrol kabloları ile takılma riski olan köşeler arasında mesafe bırakılmalıdır.	Bütün kuyu boyunca
	< 750 mm	denge halatı, denge zinciri ve karşı ağırlık regülatör halatı	750 mm mesafe takılma riski olan yer arasında bırakılmalıdır.	Bütün kuyu boyunca
	< 500 mm	Kabin Regülatör halatı	500 mm mesafe takılma riski olan yer arasında bırakılmalıdır.	Bütün kuyu boyunca
	< 300 mm	Askı halatları	300 mm mesafe takılma riski olan yer arasında bırakılmalıdır.	Bütün kuyu boyunca
> 60 m	bütün çıkıntı noktalarının salınma esnasında takılmalar karşı koruma tel veya halatları ile kuyu boyunca korunmalı	Kontrol kabloları, denge halatı, denge zinciri, ve karşı ağırlık regülatör halatı, kabin regülatör halatı, askı halatları	Bütün kuyu boyunca salınım yapan Alanlar koruma altına alınmalıdır.	Bütün kuyu boyunca

Tabloda anlaşıldığı gibi asansör kuyu yüksekliği 3 durumda incelenmiştir.

- Asansör kuyu yüksekliği 20 metrenin altında olması durumunda güvenlik tedbiri aranmamaktadır.
- Kuyu yüksekliği 20 metre ile 60 metre arasında olması durumunda hareketli kontrol kabloları ile takılma riski olan alanlar arasında 900mm mesafe, denge halatı, denge zinciri, karşı ağırlık regüla-

törü ile takılma riski olan alanlar arasında 750mm, salınım yapan kabin regülatörü ile takılma riski olan alanlarda arasında 500mm mesafe bırakılmalıdır.

- Kuyu yüksekliği 60 metreden fazla olan projelerde takılma riski salınım yapan bütün ekipmanlarda olmamalıdır.

5-4 Kabin ile ilgili hesaplamalar
TS EN 81-77 Standardı Deprem

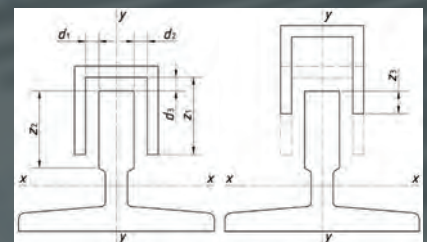
esnasında tasarım ivmesi sebebiyle oluşacak ek kuvveti hesaplamak için yolcu asansörlerinde beyan yükünün %40 ı, yük asansörlerinde de beyan yükünün %80 i kadar ek bir kütleinin boş kabin kütesine eklenerek hesapların yapılması gerektiğini belirtmektedir.

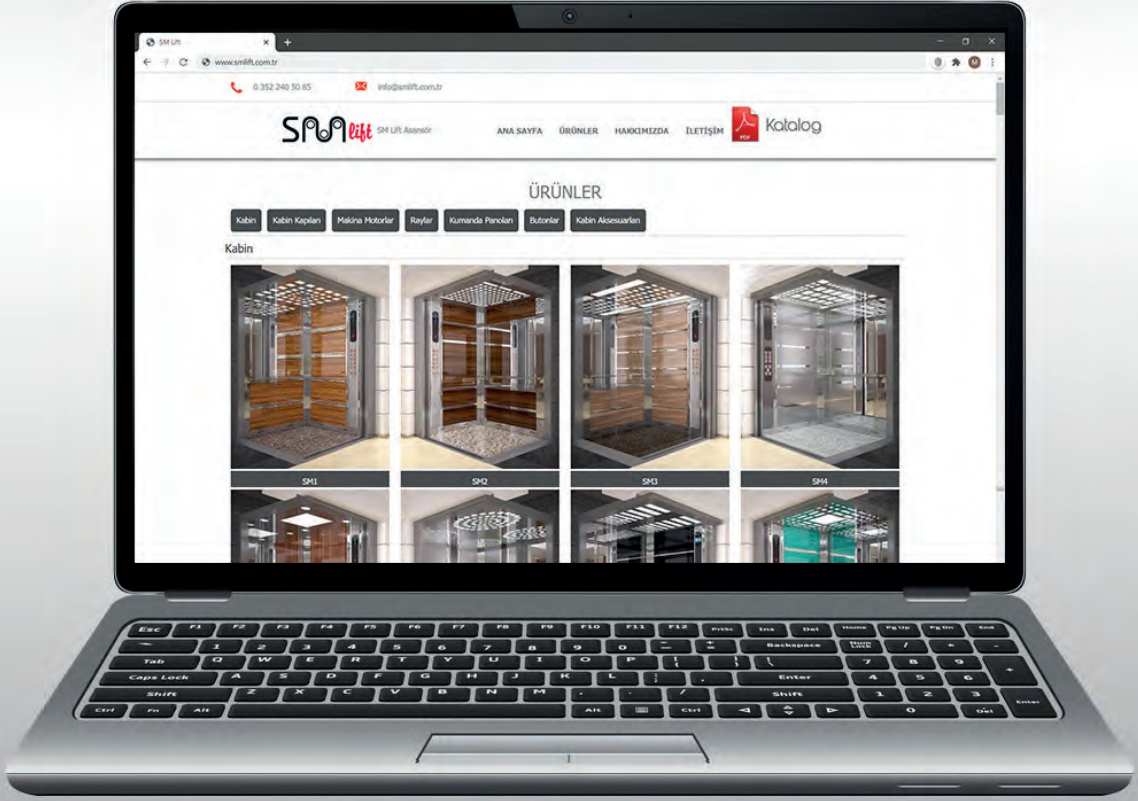
5-4-2 Kabin destek tutucuları (Kılavuz patenler)

Maddesinde 2. ve 3. Sınıf sis-mik asansör kategorisinde kabin süspansiyonunda alta ve üste ek destek Acil Durum Kılavuzları kullanılması şartı gelmiştir. Bu cihazın tanım ve ölçüleri Şekil 1 de verilmiştir.

Aradaki açıklıklar d1, d2, d3, 5 mm den fazla olamaz. Acil durum kılavuzunun derinliği veya raylara yakınlığı bir frenlemeye veya takılmaya sebep olmayacak mesafede olmalıdır. Deprem anında raydaki esneme sonucu acil durum kılavuzu, ray palasını en az z3 > 5 mm içinde tutacak şekilde hesap yapılmalıdır. Rayda normal esneme miktarlarına ek olarak yeni kuvvet ilavesiyle oluşacak ek bir esneme miktarı değerlendirilmelidir.

ŞEKİL - 1 ACİL DURUM KILAVUZU





ENGELLİ ASANSÖRLERİ



ASANSÖR



YÜRÜYEN MERDİVEN

Asansör sistemlerinde ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

www.smlift.com.tr



smliftasansor



info@smlift.com.tr



+90 542 352 00 37

- Makine Mühendisi
- Elektrik Teknikeri
- İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı
- Alibeyköy Endüstri Meslek Lisesi
- Asansör Sistemleri Dalı Sektör Temsilcisi
- Reas Asansör Genel Müdürü

a) Normal çalışma durumu

b) Deprem esnasında Acil durum kılavuzunun durumu $z3 > 5$ mm olacak şekilde hesaplar yapılmalıdır. d1, d2, d3 ölçüleri en fazla 5 mm olmalıdır.

5.5 maddesinde Karşı ağırlık ve dengeleme ağırlığı süspansiyonu ve acil durum kılavuzları, deprem esnasında oluşacak kuvvetlere dayanıklı olması ve acil durum kılavuzlarının kabindekilerle aynı özellikleri taşıması gerektiğini belirtmektedir.

5.6 maddesinde Askı ve dengeleme halatları, tahrik kasnağı ve diğer kasnakların korumaları anlatılmaktadır.

5.7 maddesinde hidrolik asansörlerde çevreye verilecek zararın önlenmesi konularında alınması gereken önlemler anlatılmaktadır.

5.8 Kılavuz raylar maddesinde ise deprem esnasında müsaade edilen gerilme ve esnemelerin değerleri verilmektedir. Bu madde de yeni olan deprem esnasında maksimum müsaade edilebilir esneme miktarı olarak " $\delta_{perm} = z1 - 2d3 - 5$ " eşitliğinin verilmesidir. Ama esneme her şart altında 40 mm'nin altında kalmalıdır.

5.9 maddesinde ise makina ve diğer asansör bileşenlerinin

montaj ve sabitlemeleri ile ilgili önlemler belirtilmiştir.

5.10 maddesinde elektrik donanımları ve bileşenlerine yer verilmiştir.

5.10.1 maddesinde asansör elektrik donanımlarının kuyu içerisinde deprem anında salınım yapmasına ve sonucunda risk oluşturmaya ayrılmıştır.

5.10.2 maddesinde asansör tahrik motorunu besleyen güç kaynağının deprem anında kesilmesine yer verilmiştir.

5.10.3 maddesinde 3. Kategoride yer alan asansörlere sismik dedektör sisteminin monte edilmesinden bahsetmektedir.

5.10.4 maddesinde deprem anında sismik dedektörden sinyal gelmesi durumunda asansörün uyacağı senaryo şartlarını içermektedir.

6. maddesinde Güvenlik gereksinimlerinin ve/veya koruyucu önlemlerin doğrulanması, denetlenmesini anlatmaktadır.

7. maddesinde kullanıcı için bilgilendirmenin yapılması şartlarını içermektedir.

Toplamda sekiz bölümden oluşan standart deprem anında asansörlerin kalıcı deformasyona uğramaması ve deprem

sonrasında çalışmasına devam edebilmesi için tasarım sırasında dikkate alınması gereken hesaplamaları ve uyarıları içermektedir. Bütün maddeler her kategori asansör için geçerli değildir. Hangi şartların hangi kategori asansörlerde geçerli olduğu standardın detaylarında belirtilmiştir.

Asansör sistemleri üretimi, tasarımı, montajı, servis hizmeti yapan kişilerin deprem esnasında ve deprem sonrasında uygun asansör sistemlerini piyasaya arz edebilmeleri için özetini yaptığımız standardı incelemeleri faydalı olacaktır.

İnsan hayatını riske atmamak için deprem gibi ön görülen doğal afetlere karşı risk değerlendirmesinin önceden yapılması, her sektör gibi asansör sektörü tarafından da yapılmalıdır. Toplum yararı için üretmiş olduğumuz asansörlerin, toplum zararına dönüşmemesi için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın İlgili Standartları biz değerli sektör mensupları tarafından bilinmesi ve uygulama örnekleri yapılırken hesaba katılması, ön görülen riskleri azaltılması konularında faydalı olacaktır.

Yapacağımız çalışmalar ve alacağımız tedbirler ile depremde mağdur olan bir toplum olmak yerine, depremi karşılayan bir toplum olabilmek ümidiyle...



YENER-SAN[®]

dost kapınız

www.yenersan.com.tr

VOICEBOX

TEKNOLOJİ

"Bir 'Ar-Ge' şirketi olarak en önemli misyonumuz, değişimlere olabildiğince hızlı uyum sağlayarak ürettiğimiz avangart çözümler ile yeni değişimlere öncülük etmektir." diyen Mustafa Duman, bir yazılım şirketi olarak edindikleri misyon çerçevesinde insanları korumaya yardımcı olmak için, insanları ciddi anlamda rahatsız eden asansör teması konusunda Voicebox uygulamasını yaptıklarını söyledi. Duman, Voicebox'ın kullanıcının sesli komutları ile asansörü kontrol edebilmesine imkan veren ve teması sıfıra indirerek hem hijyen hem de kullanım kolaylığı sunan bir uygulama olduğunu söyledi.

Bu Asansör
Sesli Komut ile
Çalışmaktadır

Voicebox ve pandemi hakkında neler söyleyeceksiniz?

Bir "Ar-Ge" şirketi olarak en önemli misyonumuz, değişimlere olabildiğince hızlı uyum sağlayarak ürettiğimiz avangart çözümler ile yeni değişimlere öncülük etmektir. Bulunduğumuz yıl itibariyle tüm dünyayı derinden etkileyen bu salgın; hayatımızı, alışkanlıklarımızı ve korkularımızı bütünüyle değiştirdi. Temas etme eylemi insanlık olarak en büyük çekincelerimizden biri haline geldi ve süreç içerisinde teması ortadan kaldıran birçok uygulama hayata geçirildi. Biz de edindiğimiz misyon çerçevesinde insanları korumaya yardımcı olmak için neler sunabileceğimizi değerlendirdik. Bu bağlamda tek bir asansör bile her gün yüzlerce kişinin temas etmek zorunda olduğu bir ortak kullanım alanı ve bu temas ortamı insanları ciddi anlamda rahatsız etmektedir. Voicebox, kullanıcının sesli komutları ile asansörü kontrol edebilmesine imkan



OMARLIFT

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

ELEKTRONİK VALFLİ HİDROLİK POMPA ÜNİTESİ

Pompa Ünitesi HEVOS HE



Asansörler için tasarlanmış hidrolik pompa üniteleri maksimum sessizlik ve seyahat esnasında maksimum konfor sağlar.

www.omarliftturk.com

OMAR ASANSÖR HİDROLİK SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Ankara Merkez: Başkent OSB, 12. Cd. No:11 06909 - Malıköy - Sincan - Ankara **Tel:** +90 312 504 40 10

İstanbul Ofis: Dudullu OSB Mh. İmes San. Sitesi C Blok 308. Sk. No: 15 34775 Ümraniye - İstanbul

Tel: +90 216 313 01 20 - 30 **info@omarliftturk.com**

veren ve teması sıfıra indirerek hem hijyen hem de kullanım kolaylığı sunan bir uygulamadır.

Voicebox gelişimi hakkında bilgi verir misiniz?

Dünyanın deneyimlediği bu köklü değişiklik ve edindiğimiz misyon ışığında; neyi, nasıl yapacağımıza hızla kadar verdik. Öncelikle kendi dilimiz olan Türkçe'de dil modellemesi yapmamız, verilen sesli komutların yapay zeka destekli speech-to-text teknolojisi ile metne dönüştürecek yazılımı üretmemiz ve bunu zor olan yoldan, çevrimdışı çalışabilecek şekilde yapmamız gerekiyordu. "Çevrimdışı" burada anahtar kelime. Neden diye soracak olursanız; çevrimiçi çalışan speech-to-text yazılımları hali hazırda mevcut. Asansör içerisinde kablolu ağ ile çevrimiçi olmak neredeyse imkansız ve bunu hepimiz günlük hayatlarımızda deneyimliyoruz. Kablolu bağlantı ise işlemin zorluğu ve kablolu maliyetleri nedeniyle uygulanabilir değil. Bu sebeplerden ötürü bu çözümün en etkin ve güvenli yolu, bu yazılımı çevrimdışı çalışabilecek kapasitede üretebilmek. Bu süreci Ar-Ge ekibimiz ile birlikte başarıyla tamamladık ve gerekli donanım ile entegre ederek Voicebox'ı ortaya çıkardık.

Voicebox tercih eden müşterileriniz hangi sektörden?

Voicebox, piyasaya arz edilmesiyle birlikte sunduğu yenilikçi deneyim sayesinde güçlü referanslar elde etti ve ulusal basın organlarında pek çok kez yer aldı. Voicebox'ın bu hızlı ünüyle edindiğimiz müşteri portföyünün içerisinde; asansör üretimi, satışı ve bakım hizmeti sunan firmalar, alveriş merkezleri, konutlar, iş merkezleri ve bazı kamu binaları yer almaktadır. Toplu kullanıma açık olan her asansörün, Voicebox ile tanışmasının gerekliliğini vurguluyoruz.

Voicebox montaj süresi hakkında bilgi verir misiniz?

Voicebox; eski yeni fark etmeksizin her türlü asansöre hızlı ve kolay bir şekilde monte edilebilmektedir. Bir asansör, yarım saat gibi kısa bir kurulum sürecinin ardından sesli komut ile çalışabilir hale gelebilmektedir. Kurulum esnasında asansör beyni, güç panosu, fren blokları veya kat sensörü gibi hayati unsurların hiç birine müdahale edilmez ve kurulum sonrasında da buton işlevleri korunarak hem sesli komut ile hem de butonlar vasıtasıyla asansörü kontrol etmek mümkündür.

TEKNOLOJİ



Pandemi sonrasında Voicebox kullanımını nasıl görüyorsunuz?

Salgının sona ermesiyle uzunca bir süre daha günlük yaşamımızın ve alışkanlıklarımızın eskisi gibi olacağını düşünmüyoruz. Temas, insanlar için kaçınılmaması gereken bir unsur olmaya devam edecek ve sunduğumuz hijyen faktörü sadece COVID-19'dan değil, temas yoluyla bulaşan tüm hastalıktan korunmak için önemli bir faktördür. İnsanlık var olduğu sürece bu hastalıklar da var olacaktır. Voicebox, sağladığı hijyen ile birlikte temassız kullanımı sayesinde engelli bireyler için erişim kolaylığı sunmakta ve toplumun tüm kesimlerine hitap etmektedir.

- Voicebox ve turizm

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın hali hazırda zorunlu tuttuğu Güvenli Turizm Sertifikası'nın yanında, tesislerimizin müşterilerini korumak amacıyla sunacağı Voicebox gibi uygulamaların tercih sebepleri arasında olacağını düşünüyoruz. Zorunlu olanın yapılmasının yanında bunun gibi ek tedbirler müşteriler tarafından takdir ediliyor ve tesislerimize artı puan kazandırıyor. Şu anda Türkçe ve İngilizce komutları algılayabilen sisteme; Almanca, Arapça ve Rusça dil seçeneklerini en kısa sürede ekleyerek çok daha büyük bir turist kitlesine hitap etmek ve ürünü bu ülkelere ihraç etmek istiyoruz.

AVRASYA ■ ■ ASANSÖR

5. ULUSLARARASI
ASANSÖR, YÜRÜYEN
MERDİVEN SANAYİ VE
TEKNOLOJİLERİ FUARI

01-04
Eylül
2021
CNREXPO

İstanbul Fuar Merkezi

asansorfuari.com

  [asansorfuari](https://www.facebook.com/asansorfuari)



CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul ☎ 0 212 465 74 74 📠 0 212 465 74 76-77 www.cnrexpo.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

CNRHOLDING



TÜRKİYE ASFED'DEN DERNEKLERE ZİYARET



Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (Türkiye ASFED), Türkiye'nin 7 bölgesinde yer alan 17 üye derneği için bir dizi ziyaret başlattı. Bunlardan ilki Eylül 2020'de Kayseri Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği'nde (KAYSAD) gerçekleştirilirken, 27-30 Ekim 2020 tarihleri arasında Doğu Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Mersin, Adana, Hatay, Gaziantep, Maraş, Urfa ve Diyarbakır şehirlerindeki, temsilciler ile firmalara ziyaretlerde bulunuldu. Yaşanan pandemi dönemi ile sektörde oluşan sıkıntılar ve beklentiler yerinde incelemeler ile bizzat sektör temsilcilerinden edinilen bilgiler çerçevesinde değerlendirildi.

Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (Türkiye ASFED), Türkiye'nin 7 bölgesinde yer alan 17 üye derneği için bir dizi ziyaret başlattı. Bunlardan ilki Eylül 2020'de Kayseri Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği'nde (KAYSAD) gerçekleştirilirken, 27-30 Ekim 2020 tarihleri arasında Doğu Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Mersin, Adana, Hatay, Gaziantep, Maraş, Urfa ve Diyarbakır şehirlerindeki, temsilciler ile firmalara ziyaretlerde bulunuldu. Yaşanan pandemi dönemi ile sektörde oluşan sıkıntılar ve beklentiler yerinde incelemeler ile bizzat sektör temsilcilerinden edinilen bilgiler çerçevesinde değerlendirildi.

7 şehirde sektörel incelemelerde bulunuldu Türkiye ASFED Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Atik ve beraberindeki heyet, 27-30 Ekim 2020 tarihlerinde 7 şehirde yer alan asansör ve yürüyen merdiven dernekleri yöneticileri ve sektör paydaşları toplantılar düzenledi. Toplantılara; Mersin'de MASDER (Mersin Asansör Sanayicileri Derneği) Yönetim Kurulu, Adana'da ADASİAD (Adana Asansör

STK





Sanayicileri ve İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu, Hatay'da HATASDER (Hatay Asansör-cüler Derneği) Yönetimi Kurulu, Gaziantep'de GAYSAD (Gaziantep Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği) Yönetim Kurulu ve Diyarbakır'da GÜNAYSAD (Güneydoğu Anadolu Asansör-cüler Derneği) Yönetim Kurulu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Dernek yönetimleri dışında çok sayıda sektör firması temsilcilerinin de katıldığı toplantılarda,



sektöre yeni kazandırılan fabrikalar da gezildi. Pandemi ile birlikte daha çok kendi kabuğuna çekilen sektör firmaları bu toplantılar ile birlikte hem moral buldu, hem de beklenti ve taleplerini doğrudan Türkiye ASFED Yönetim Kurulu Yönetimi ile paylaştı.

HATASDER Yönetim Kurulu yeni dönemi anlattı

HATASDER (Hatay Asansör-cüler Derneği) Yönetimi Kurulu, Türkiye ASFED Yönetim Kurulu ziyareti için soru ve cevap şeklinde bir toplantı düzenledi. Sosyal mesafe ve hijyen kurallarının ihmal edilmediği toplantıda, HATASDER'de yapılan son seçimi ile atanan yönetim kurulu üyeleri, Hatay'daki yeni dönemi paylaştı.

HATASDER'in yeni yönetim Kurulu Başkanı'nın ise Ali Aytaç Daplan olduğu bildirildi.

Türkiye ASFED'in yeni akademisi için çalışmalar Gaziantep'de başlıyor

Güneydoğu Anadolu toplantıları içerisinde Gaziantep'de yapılan incelemeler ayrıca önem taşıyordu. Son yönetim kurulu toplantısı ile Türkiye ASFED'in asansör akademilerinin dördüncüsünün, uzun süredir bu konuda çalışma yapılması planlanan Gaziantep'de olması yönünde karar alınmıştı. Bu karar ile akademinin yapılacağı okul ise; sanayi



bölgesinde aktif bir şekilde öğrenci yetiştiren ve bölgenin en önemli mesleki teknik okullarından birisi olan Abdülhamithan Teknik ve Meslek Lisesi olması yönünde. Gaziantep toplantıları kapsamında okula yapılan ziyarette, okul yönetimi ile de bir görüşme gerçekleştirildi. Okul Müdürü Hülya Özbey, ziyaretten duydukları memnuniyeti dile getirirken, akademinin kurulacağı yer konusunda çalışmalara başlandığı bilgisini verdi.

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yeni yatırımlar öne çıkıyor

Maraş, Diyarbakır ve Urfa ziyaretlerinde Diyarbakır bölge temsilcisi olan GÜNAYSAD (Güneydoğu Anadolu Asansörcüler Derneği) Yönetim Kurulu ev sahipliği yaptı. Maraş, Diyarbakır ve Urfa ziyaretlerinde, pandemi döneminde bölgede yapılan yeni yatırımlar öne çıktı. Maraş'ta yeni yerine geçen Maraş Asansör, Diyarbakır'da yeni fabrikasını kurarak bölgeye büyük katkı sunan DECOSAN ve Urfa'da fabrikasını büyüterek yatırımı arttıran



STK



Elit Asansör ziyaret edildi. Diyarbakır derneğinin bölgedeki üye firmalarına bu anlamda destek verdiği ve birlik çalışmalarını arttırdığı bilgisi de verildi.



W E L C O M E T O



interlift

THE HOME OF ELEVATORS

19 - 22 October 2021 | Messe Augsburg | Germany

Application form available now
www.interlift.de

■■■ SAHADAN

ASANSÖRCÜ DE İNSANDIR

"Bugün hangi bina sakini ellerini yıkaması için asansörcünün evine girmesine izin verir. Hele ki, bu pandemi ortamında buna hiç ihtimal vermiyorum. Ama yağlı elleri ile bakım fişini imzalatmak istediğinde elindeki yağa, kirli makbuza ve kaleme endişe ile baktığınızı görmekteyiz."



Yusuf KAYA

Makine Mühendisi

Pandemi ve yansımaları nedeni ile zorlandığımız bu günlerde temizliğin önemi daha da belirgin hale gelmiştir. Pandemi sürecinde dahi asansör montaj ve bakım işinin durdurulamayacağı, bu sektörün yasak dışında tutulmasından da anlaşılmaktadır. Asansör işinin durması demek, yeni binalara insanların iskan edinemeyeceği, hastanelerde insanların müdahale alanlarına nakillerinin gerçekleştirilemeyeceği ve ameliyatların yapılamayacağı, ekmek almaya dahi gitmekte zorlanacağımızı gösterir. İşin özü, asansörün hayatımızın bir parçası olduğu çok açıktır.

Durum böyle iken; yürürlükteki mevzuata baktığımızda kuralların ekseriyetle sadece asansör kullanıcılarına yönelik olarak belirlendiğini görmekteyiz. Halbuki, asansörün kuyu içini ve makine dairesini kullanan emektar insanlar da vardır. Bugün hangi bina sakini ellerini yıkaması için asansörcünün evine girmesine izin verir. Hele ki, bu pandemi ortamında buna hiç ihtimal vermiyorum. Ama yağlı elleri ile bakım fişini imzalatmak istediğinde elindeki yağa, kirli makbuza ve kaleme endişe ile baktığınızı görmekteyiz.

1 adet asansör için sağlıklı bir bakım işinin 2 saat civarında olacağını söyleyebiliriz. Üstelik bu emektar bu asansörden çıkıp başka bir

asansör bakım işine gidecek ve bunu ekmek parası için gün boyu tekrarlayacaktır. Hangimizin bu süre zarfında tuvalet ihtiyacı, temizlik ihtiyacı olmayacaktır.

Devletin asli görevlerinden birisinin de herkesin inancını özgürce yaşamasına imkan tanımadır. Asansörcü de insandır bazı ibadetlerini yerine getirebilmesi için asansör makine dairelerinde imkan sağlamalıyız. Üstelik makine dairelerine baktığımızda genellikle çok büyük alanların atıl bir halde kaldığını görmekteyiz. Asansör için Avrupa standartlarını kullanmaktayız. Unutmayalım ki; Avrupa geçmişte tuvaletin ne olduğunu bilmez iken büyük bir salgın hastalığından sonra Osmanlı'da varolan tuvaletin değerini anladılar, bunun doğru olduğunu gördüler ve mimarilerinde uyguladılar.

Tuvalet, lavabo, ibadethane her insan için olduğu gibi asansörcü için de bir ihtiyaçtır. Her asansör makine dairesinde bunlar hem asansör avan projelerinde hem de mimari projelerde yer almalıdır. Yapı denetim firmaları ve Belediyeler bu işin sıkı takipçisi olmalıdırlar. **Unutmayalım asansörcü de insandır, ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçları düşünmemiz ve buna göre yapılanmamız insanca yaşadığımızın göstergesidir.**



RUSSIAN ELEVATOR WEEK

INTERNATIONAL EXHIBITION OF ELEVATOR
AND ELEVATOR EQUIPMENT



2021
07.06 - 09.06

KEY EVENT OF THE
LIFT INDUSTRY
IN RUSSIA AND EAEU

RUSSIA, MOSCOW, VDNH, PAVILION 75

EXHIBITION | MEETINGS | CONTACTS | BUSINESS

WWW.LIFT.VDNH.RU

■■■ MALİ PENCERE

EVDE ÜRETTİKLERİ MALLARI İNTERNETTE SATANLARA VERGİ MUAFİYETİ



Erkan Lafci

Mali Müşavir - Bağımsız Denetçi
CPA - Independent Auditor
erk@erkdenetim.com

7256 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesi ile beraber 2021 yılından itibaren evde imal etmiş oldukları ürünleri internet üzerinden satanlar belirlenen şartları sağlamaları koşulu ile gelir vergisi muafiyetine sahip olacaklardır.

Kimler muafiyetten yararlanabilir?

Ayrı bir işyeri açmaksızın, sanayi tipi veya seri üretim yapabilen makine ve alet kullanmaksızın, oturmakta oldukları evlerde imal etmiş oldukları malları internet ve benzeri ortamlar üzerinden satanlar muafiyetten yararlanabilir.

Muafiyet için nasıl başvurulur?

Oturdukları evlerde üretmiş oldukları malları satanların esnaf muafiliğinden faydalanabilmesi için; 'Esnaf Vergi Muafiyeti Belgesi' alması ve Türkiye'de kurulu bir bankada ticari hesap açması gerekmektedir.

Esnaf Vergi Muafiyeti

Belgesi nasıl alınır?

Esnaf vergi muafiyeti başvurusunda bulunacakların ikametgâhlarının bulunduğu yerdeki vergi dairesine dilekçe doldurarak başvurmaları gerekmektedir.

Yapılan satışların tahsilatı nasıl yapılır?

Vergi muafiyetinden yararlanacak kişilerin Türkiye'de kurulu bir bankada

bir ticari hesap açması ve tüm hasılatın bu hesap aracılığıyla gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

En az bir işçi çalıştıranlardan %2, işçi çalıştırmayanlardan %4 tevkifat (vergi kesintisi) yapılacaktır.

Çalışan sayısı

ve kaç gün çalıştığı önemli midir?

Çalışanı bulunmayan % 4 , en az bir ve üzeri işçi çalıştıranlar % 2 indirimin uygulanması için en az 10 gün işçi çalıştırılması şarttır!

İstihdama bağlı olarak edinilen indirim tutarının sağlanması ve devamı için ilgili ayda bir işçinin en az on gün süreyle çalıştırılması gerekmektedir.

Vergi nasıl beyan edilecek ?

Aktarılan tutarlar üzerinden kesilen gelir vergisi, bankalar tarafından beyan edilip, ödenecektir. Bankalar bu amaçla açılan ticari hesaplara aktarılan tutarlar üzerinden belirtilen oranlarda gelir vergisi tevkifatı yapmak, beyan edip ve ödemekle yükümlüdür.

Elde edilen kazanç sınırı var mı?

Oturmakta oldukları evlerde imal etmiş oldukları malları internet ve benzeri ortamlar üzerinden satanların elde ettikleri hasılatın 220.000 TL'yi geçmesi halinde, kişiler gelecek yılbaşından itibaren gerçek usulde vergi-

lendirilir. Takvim yılı esas alınır.

Elde edilen kazanç sınırı aşılsa ne olur?

Belirlenen tutarın üzerinden satış yapan kişiler izleyen yılbaşından itibaren gerçek usulde vergilendirilmekle beraber bu muafiyetten tekrar yararlanamazlar.

Muafiyet süresi ne kadar?

Esnaf vergi muafiyeti şartlarını sağlayan kişiler bir işyeri açmaksızın veya sanayi tipi üretim yapmadan; yıllık 220.000 TL hasılatı aşmadığı, uyulması icap eden şartları ihlal etmediği süre boyunca muafiyetten yararlanmaya devam eder.

Şartlara uyulmaması halinde uygulanacak cezai yaptırım nedir?

Muafiyet kapsamında olan kişiler hasılat koşulu dışında yer alan şartlara uymaması halinde muafiyetten yararlanamazlar.

Muafiyetten haksız yere faydalanılmasının tespiti halinde zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler, vergi ziyası ve gecikme faizi ile birlikte tahsil olunur.

YARARLANILAN KAYNAKLAR:

- 7256 Sayılı Kanun
- <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/11/20201117-1.htm>

3rd Edition
E

LIFTING YOUR BUSINESS

ELEVATOR ESC LATOR Expo

7 8 9
APRIL 2021

**Helipad Exhibition Centre,
Gandhinagar, Gujarat, India
Hall No.5-6**

Platinum Sponsors



Gold Sponsors



Visitors Lunch Sponsors



Other Sponsors



Shuttle Service Sponsor



Visitors Bag Sponsor



Lounge Sponsor



Supported By :



Forum Partner



FOR STALL BOOKING / SPONSORSHIP CONTACT

Dinesh Punjabi : +91 99789 00279
dp@aakarexhibition.com

Dipak Kapadia : +91 99789 03842
dk@elevatorexpo.co.in

ORGANISED BY

AAKAR
EXHIBITION
AAKAR EXHIBITION PVT. LTD.



EURO-LIFT

Targi Kielce
exhibition & congress centre

The 6th International Lifts Exhibition EURO-LIFT

28-29.04.2021

Kielce, Poland



euro-lift.targikielce.pl

**EURO-LIFT - Central and Eastern Europe's only B2B,
lift industry's exhibition**

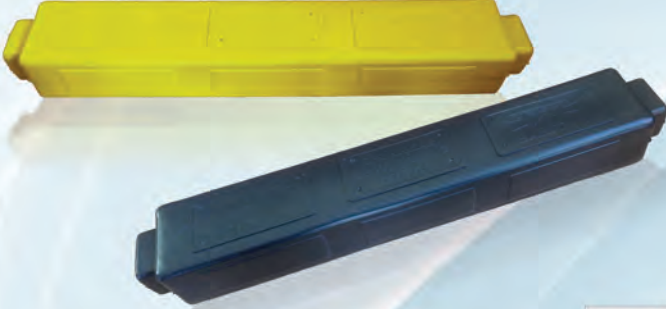


SERİNHİSAR NAKLİYAT & ASANSÖR

DENGE AĞIRLIĞI MADENCİLİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

BARİT 1

UZUNLUK: 96 cm
ÇAP: 15X12 cm
AĞIRLIK: 48 kg



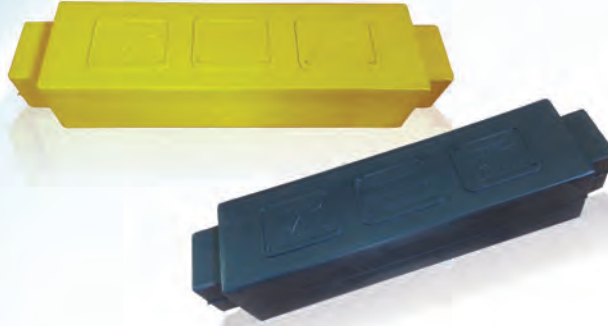
BARİT 2

UZUNLUK: 60 cm
ÇAP: 16X16 cm
AĞIRLIK: 42 kg



BARİT 3

UZUNLUK: 60 cm
ÇAP: 14,5X11,5 cm
AĞIRLIK: 31 kg



BARİT 4

UZUNLUK: 56 cm
ÇAP: 14,5X11,5 cm
AĞIRLIK: 29 kg



BARİT 5

UZUNLUK: 76 cm
ÇAP: 14,5X11,5 cm
AĞIRLIK: 40 kg



MERKEZ: Hacıyüplü Mah. Salihağa Yolu No: 19\1 DENİZLİ

TEL: +90 258 371 93 93 - +90 258 268 00 60 **FAX:** +90 258 241 99 54

E-MAIL: info@serinhisarnakliyat.com.tr

www.serinhisarnakliyat.com.tr



REVİZYON FREN (SOL)
REVISION BRAKE (LEFT)



REVİZYON FREN (SAĞ)
REVISION BRAKE (RIGHT)



REVİZYON FREN
REVISION BRAKE



L KARKAS FREN
L CARCASS BRAKE



STANDART KAYMA FREN
STANDARD SLIP BRAKE

Her bir kayma fren gurubumuzda 70'lik ve 90'lık modellerimiz mevcuttur. Ürün hız ve kapasite değerleri tabloda belirtilmiştir.
70' and 90' safety gears are available among each product group. Speed and capacity datas are presented below:

ÜRÜN / PRODUCT	RAY / RAIL	1,00 M/SN MAX. YÜK / LOAD (P+Q)	1,00 M/SN - 1,60 MS MAX. YÜK / LOAD (P+Q)
MKL 01	9 MM	3000 KG	2000 KG
MKL 02	16 MM	3000 KG	2000 KG

PATENTLİ ÜRÜN: Kayma fren sistemlerimizde Türkiye'de bir ilk olarak uygulanan düz frenleme pabucunda hareket mekanizması bulunmaktadır. Yumuşak frenleme ve temassız frenden kurtulmayı amaçlayan sistemimizle bir ilki daha gerçekleştirerek Dünyada ilk kez yaylı esneme sistemini başarıyla gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşıyoruz.

PATENT ARTICLE: Flat brake pads are created with an action mechanism in our progressive safety gear system. We are proud of achieving springy elaxion system, providing a soft breaking and brake pad detachment, a first in Turkey and in the world.

REGÜLATÖRLER SPEED GOVERNORS



GRAFİK

ÇİFT HIZ REGÜLATÖRLER - A3 BOBİNLİ REGÜLATÖRLER - MAKİNA DAİRESİZ REGÜLATÖRLER

- Regülatörlerimiz TS- EN 81-20 ve TS- EN 81-50 yönetmeliklerine uygun olarak üretilmektedir.
- Her bir regülatör ürün gurubumuzda da Min. 0,63 m/sn hızından Max. 2,50 m/sn hıza kadar ürün modellerimiz mevcuttur.
- Regülatörlerimizin alt gergi kasnakları yaylı sistemle üretilmekte olup, müşterilerimizin kolay montaj yapabilmelerine olanak sağlayacak şekilde dizayn edilmiştir.

SPEED GOVERNORS - DOUBLE SPEED - SPEED GOVERNORS - A3 BOBBIN - SPEED GOVERNORS - MACHINE ROOMLESS

- Our speed governors are produced in accordance with the lift directive EN 81:20 and EN 81:50.
- All speed governors are adjustable between 0,63 and 2,50 m/s speed.
- Tension pulleys are produced with springs so that the installation can be completed easily.



**Kaliteli Seçimler
Çözüme Ulaştırır...**

A : Konsan O.S.B. Fevzi Çakmak Mh. 10728 Sk. No:4
Karatay / KONYA / TÜRKİYE

T : +90 332 346 54 54 **M :** info@mkliftasansor.com

G : +90 549 546 51 60 **W :** www.mkliftasansor.com

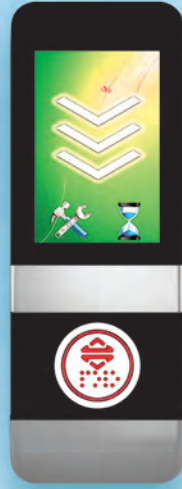


Designing &
Creating



*Çok yönlü
iş ihtiyaçlarınız için
mükemmel seçim.
Size de
yardımcı olabiliriz !*

*Great choice
for your versatile
business needs.
We can always
help you !*



FABRİKA
2. Organize Sanayi Bölgesi Lalehan Cd. No: 33
Konya - TÜRKİYE
Tel +90 (332) 342 66 50 - 52
Fax +90 (332) 342 51 68
Mail butkon@butkon.com

ANKARA ŞUBE
Öz Marangozlar San. Sit. 2239/1 Sk. No:5/2
İvedik - Ostim / Ankara - TÜRKİYE
Tel +90 (312) 394 0175
Fax +90 (312) 394 0176

İSTANBUL ŞUBE
Ferhatpaşa Mah. Mareşal
Fevzi Çakmak Cd. No: 111/B
Ataşehir / İstanbul - TÜRKİYE
Tel +90 (216) 471 80 79

**Daha
Özgür
Hayatlar
İçin !**



ENGELLİ
SİSTEMLERİ

ASANSÖR
KABİNLERİ

YEMEK
ASANSÖRLERİ

PRATİK ASANSÖR
KUYULARI

L KARKAS
SÜSPANSİYONLAR

ASANSÖR
HALATLARI

EFELİFT ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Mimarsinan O.S.B. 13. Cad. No:50 Melikgazi Kayseri Tel: +90 352 247 44 44 Fax: +90 352 241 18 19

www.vini.com.tr | info@vini.com.tr



ATERYA®

OTOMATİK ASANSÖR KAPI SİSTEMLERİ

“KAPI TAMAM”

www.aterya.com

Mevcut üretim tesislerimizde, gelişmiş teknolojiyi içeren makinelerimiz ve özgün tasarımlarımızla üretim yaparak, müşterilerimizin taleplerine uygun fiyat ve kalite ile cevap veriyoruz...