ISSN: 2146-4243

YIL: 12 SAYI: 74 TEMMUZ - AĞUSTOS 2023
Sektörel Asansör ve Yürüyen Merdiven Dergisi
www.asansorvizyon.com





elevex Asansör Endüstrisinin Buluşma Noktası
www.elevex.com.tr
KONYA ASANASÖR FUARI

ASANSÖR vizyon dergisi

24 DOSYA: İHRACAT

İlk 6 ayda asansör sektörünün ihracat değeri 188 milyon 14 bin 219 dolar oldu

78 İHRACATÇIYA KREDİ

TIM ile toplam 11 banka arasında yeni bir kredi paketi devreye alındı. Pakette ihracatçı firmalar azami 5 milyon...

78 İRAN LIFTEX 2023

"İran LIFTEX 2023" 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Ekipmanları Fuarı, 130'un üzerinde yerli ve yabancı...


www.kucukgroup.com
Kalitemizi
Şimdi DÜNYA biliyor...
KÜÇÜK GROUP
elitpro®

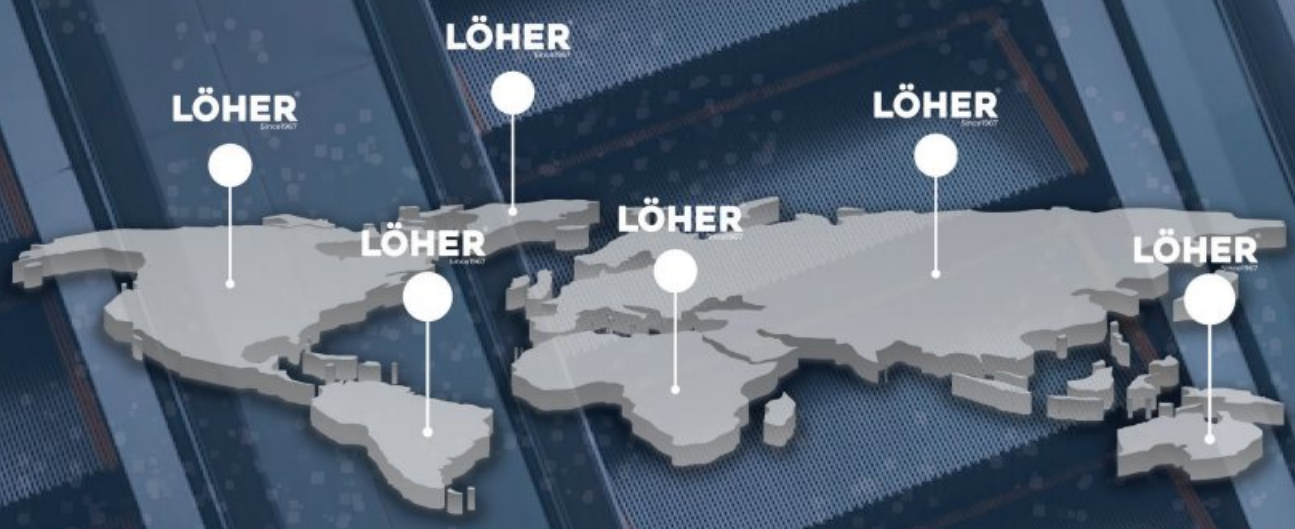

444 20 95
www.kucukgroup.com

LÖHER®
Since1967

www.loher.com.tr

meteor GRUP

YÜKSEK KALİTE STANDARTLARIMIZ İLE DÜNYANIN HER YERİNDEYİZ



İstanbul Ofis
Feritpaşa Mah. 99. Sokak
No: 63 Ataşehir-İstanbul / TÜRKİYE

İzmir Fabrika
İZBAŞ Maltepe Serbest Bölge Mah.
Sedir Sk. No:26
Menemen-İzmir / TÜRKİYE

/loher_meteor
/loher
/lohermeteor

Sonsuz İşlevsellik, Memnuniyetin Güvencesi

Avelice Asansör,
Sizi Zirveye Taşıyor



AVELİCE

Çapala Mevkii Organize Sanayi Bölgesi
2. Caddesi No : 1 Iğdır / TÜRKİYE

/avelicelift
/avelicemeteor
/aveliceasansör
aveliceasansor.com.tr

ES SAN



HAYATI TAŞIR

ES-SAN ASANSÖR SİSTEMLERİ
SİZİ VE SEVDİKLERİNİZİ GÜVENLE TAŞIR

www.es-san.com

ES SAN

ASANSÖR METAL SANAYİ































KABİN ÇEŞİTLERİ

KONSOL ÇEŞİTLERİ

MAKİNE ŞASESİ

BAĞLANTI ELEMANLARI

PAKET ASANSÖR ÇÖZÜMLERİ

BİLGİ İÇİN
info@es-san.com

+90 536 691 56 50

WWW.ES-SAN.COM

Asansör Endüstrisinin Buluşma Noktası

elevex® KONYA

Elevex 2024 will be held by Vizyon Sectoral Fairs with the support of the Elevator Industry, in TÜYAP, Konya, on 22 - 25 May 2024. At the fair, all innovations related to vertical transportation technologies, escalators and roads, from residential and commercial building elevators to hospital elevators, domestic elevators and personal carriers to auto elevators, freight and service elevators to disabled elevators, will be exhibited together.

ELEVATOR EXPO

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Konya / Türkiye

Elevex 2024, Vizyon Sektörel Fuarcılık tarafından Asansör Sektörü'nün desteği ile 22 - 25 Mayıs 2024 tarihlerinde TÜYAP, Konya'da düzenlenecek. Fuarda, konut ve ticari bina asansörlerinden hastane asansörlerine, ev içi asansör ve kişisel taşıyıcılardan oto asansörlerine, yük ve servis asansörlerinden engelli asansörlerine kadar dikey ulaşım teknolojileri ile yürüyen merdiven ve yollara ilişkin tüm yenilikler bir arada sergilenecek.

THE MEETING POINT OF THE ELEVATOR INDUSTRY

ELEVEX 2024 will host more than 200 exhibitors and domestic and foreign visitors at Tüyap Konya International Fair Center with an area of 66,000 square meters in Konya, which has become the production and export base of the Turkish elevator industry.



ELEVEX 2024, Türk asansör sektörünün üretim ve ihracat üssü haline gelen Konya'da 66.000 metrekare bir alana sahip Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde 200'ü aşkın katılımcı ile yerli ve yabancı ziyaretçilerini ağırlayacak.

contact@ELEVEX.com.tr
GSM: +90 541 627 39 73
Phone: +90 312 472 14 58

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Konya / Türkiye
Tuyap Exhibition & Congress Center



ELEVEX

THE MEETING POINT OF THE ELEVATOR INDUSTRY

2024

Production and export base; KONYA

The Turkish elevator industry exported a total of 363 million 149 thousand 523 dollars worth of products in 2022, increasing its export value by 20.7 percent compared to the previous year. The total export value of the sector in 2021 was recorded as 300 million 724 thousand 331 dollars. In 2022, 195 million 486 thousand 1 dollars of the foreign sales of the elevator industry, which totaled 363 million 149 thousand 523 dollars, was obtained from the export of package elevators, and 167 million 663 thousand 522 dollars was obtained from the export of components. Konya elevator companies have a significant share in this success achieved by the Turkish elevator industry in exports and production. Approximately 40 percent of the sector's production and exports are made in Konya.

Üretim ve ihracat üssü; KONYA

Türk asansör sektörü, 2022 yılında toplam 363 milyon 149 bin 523 dolar değerinde ürün ihraç ederek ihracat değerini bir önceki yıla oranla yüzde 20,7 arttırdı. Sektörün 2021 yılındaki toplam ihracat değeri 300 milyon 724 bin 331 dolar olarak kaydedilmişti. 2022 yılında asansör sektörünün yaptığı ve toplamda 363 milyon 149 bin 523 doları bulan dış satımın 195 milyon 486 bin 1 dolarlık kısmı paket asansörü ihracatından, 167 milyon 663 bin 522 dolarlık kısmı da komponent ihracatından elde edildi. İhracatta ve üretimde Türk asansör sektörün yakaladığı bu başarıda Konya asansör firmalarının önemli bir payı var. Sektör üretiminin ve ihracatının yaklaşık yüzde 40'ı Konya'dan yapılıyor.

MEETING DATE

22-25 MAY 2024

www.ELEVEX.com.tr

Panoma®

Asansör Kontrol Sistemleri

daima

YUKARIDA



ARKEL PARTNER

ARCUBE PARTNER









www.panomaasansor.com.tr

+90 332 235 72 66 | +90 332 236 72 66

AH & MET®

& Dünya Standartlarında Kaliteyi ve Teknolojiyi Birleştirdik.

Son Teknoloji Üretim Tesisi

Türkiye'nin sanayi merkezi Konya'da 20.000 m² alana sahip son teknoloji ile donatılmış üretim tesisi

Teknik Çözüm

Müşteri odaklı hizmet anlayışı ile kesintisiz teknik destek

25 yıl

Dünya çapında...
İlk günkü
heyecanla...

Kaliteli Üretim

Avrupa (CE), Rusya (EAC) ve Ukrayna Standartlarına göre üretim

Genç ve Dinamik Kadro

Ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmeleri sürekli takip eden genç ve dinamik kadro

VİTAL GRUP

COMPLETE ELEVATOR SYSTEMS

SİZİN İÇİN ÜRETİYORUZ..



BEST QUALITY ★★★ PREMIUM ★★★ BEST QUALITY

www . vitalasansor . com

VİPAR VİDOOR VİPANO VİMAK VİLIFT SlimLIFT NormLIFT

FABRİKA : 3. Organize Sanayi Bölgesi Büyükkayacık OSB Mah. 9.Sokak No:31 Selçuklu / Konya

Tel: +90 332 345 13 85 Fax: +90 332 345 13 86 bilgi@vitalasansor.com

ISTANBUL ŞUBE : Şerifali Mahallesi Türker Caddesi No: 42 Ümraniye / İstanbul

Tel: +90 216 314 30 35 Fax: +90 216 314 30 36 satis@vitalasansor.com

MLCOMBO-X

TÜMLEŞİK ASANSÖR KONTROL CİHAZI

ASANSÖR ELEKTRONİĞİNİN GELECEĞİ!

- **SESSİZ** (kontaktörsüz)
- **DAHİLİ BY-PASS ŞALTERİ**
- **DAHİLİ PANO ALTI ÇIKIŞ KLEMENS KARTI**
- **CEP TELEFONU İLE PARAMETRE GİRİŞİ, İZLEME...**
- **MİKROLİFT** (ücretsiz) **CLOUD'A HATALARI, PARAMETRELERİ, KONUM VE SAYAÇLARI DEPOLAMA**



YENİ



32 KAT

EMC TESTED

CE CERTIFICATED BY LIFTINSTITUUT

- Asansörün tüm hareketlerinin (opsiyonel) müşteri CLOUD'una depolanması
- Kolay ve hızlı pano yapımı
- Tüm emniyet devresi sinyallerinin LED ile izlenmesi
- Direkt duruş
- Mükemmel sürüş ve duruş kontrolü
- EN81-20 Standardı'na uygunluk
- Dahili EMC filtre
- Hassas motor tanıma
- SD kartla sahada güncelleme
- Minimum ve basit parametrelerle kolay devreye alma

www.mikrolift.com.tr

mikrolift®

medpartners.com.tr

Paket Asansör Sistemleri & Komponent



Yılların verdiği tecrübe ile
Türkiye'den tüm dünyaya
asansör sistemleri...

e -mail: info@ozbesler.com.tr

ÖZBEŞLER
asansör

Daha fazla bilgi için:
+90 224 351 43 01/02



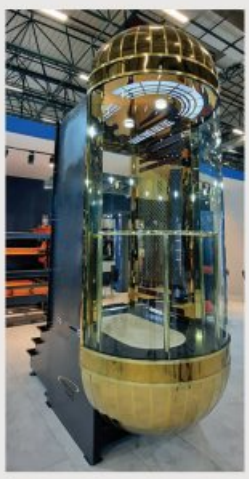


FLUENT
Full Automatic Lift Doors

LATEDOOR
LIFT DOORS









www.ozbesler.com.tr

ERASİS
asansör



ELEVATOR CONTROL SYSTEMS

WWW.ERASISASANSOR.COM.TR

info@erasisasansor.com.tr
export@erasisasansor.com.tr

+90 224 443 25 32 - 34

srl®
COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS

ASANSÖR SİSTEMLERİ | YÜRÜYEN MERDİVEN YÜRÜYEN YOL | ENGELLİ ASANSÖRLERİ



www.srlasansor.com

MİMARİ PROJELERİNİZDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

We Are Solution Partner Of Your Architectural Projects.

Konsan Sanayi Sit.
Fevzi Çakmak Mah. 10753 Sk.
No:8/1 Karatay/ KONYA

+90 444 6 775

export@srlasansor.com

SEKTÖRÜN İHRACAT MARKASI

Global bir marka olarak, daha yüksek hedeflere...



www.onaylift.com.tr

56 Ülkeye ihracat

Fabrika:
5. Organize San. Bölg. Aşağıpınarbaşı OSB Mah.
522. Sokak No:5 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel: +90 332 346 21 24 | Fax: +90 332 346 21 25
info@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

Şube:
Beylikdüzü O S B Mahallesi Birlik Sanayi Sitesi
4. Cadde No:26 Beylikdüzü / İstanbul /TÜRKİYE
Tel: +90 212 876 11 35 Fax: +90 212 876 11 36
bilgi@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

ONAYLIFT® COMPONENTS

MÜŞTERİ HİZMETLERİ
Customer Service
444 32 42

ONAY GROUP | ONAY DOOR KAPI SİSTEMLERİ | ONAY KABİN ASANSÖR KABİNLERİ | ONAY KUMANDA KUMANDA SİSTEMLERİ

COMPLETE ELEVATOR Systems



stof.com.tr

stof®

JUST ELEVATOR™

KIRIKER METAL

ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.



Kalite
Kapıdan
Başlar

Kalitemizi,
Avrupa'dan Asya steplerine,
Afrika'dan Arabistan'a
kadar taşıyoruz...

Abdulhalik Renda Mah. Ankara Cad.
No: 234/A 18100 Merkez/ÇANKIRI

info@doorlifeasansor.com.tr
doorlifeasansor.com.tr

+90 (376) **212 46 16**
444 60 29



PAKET ASANSÖR ÇÖZÜMLERİ

Öncelikli hedeflerimiz dünyanın en iyi komponentleri kendi imalatımızla birleştirerek, müşterilerimizin paket asansör taleplerine ve özel ihtiyaçlarına kalıcı çözümler sunmak , AKRA Asansör markasını dünya pazarında küresel marka düzeyine getirmektir.

ARKEL · BLAIN HYDRAULICS · BRUGG Lifting · BUCHER hydraulics · ELGO ELECTRONIC · GUSTAV WOLF · henning MADE IN GERMANY · MONTEFERRO

MEILLER · NEWLIFT · PFEIFER · Savera · SCHAEFER · WITTUR · ZIEHL-ABEGG

İHTİYACINIZ OLAN HERŞEY



TSE ISO EAC CE

T +90850 3038333 +90532 798 8114
info@akra-aufzug.de
www.akra-aufzug.de

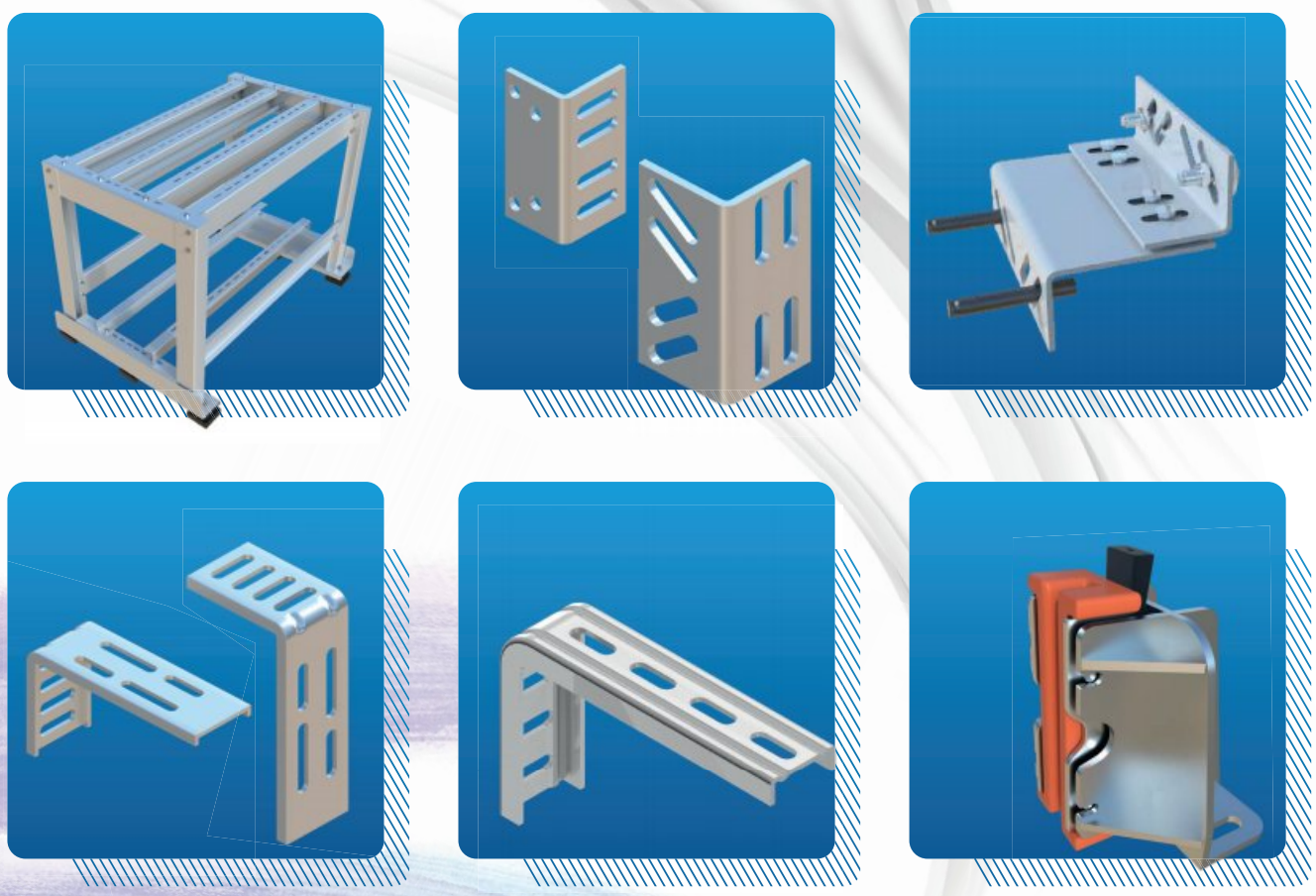
AKRA®
Elevator&Escalator



YIRSAN
METAL MAKİNA ASANSÖR İNŞ. SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

www.yirsanmetal.com

BAĞLANTI EKİPMANLARI ÜRETİMİNDE
SEKTÖRE YÖN VERİYORUZ



pozitiflab

Gaziantep / TURKEY
info@yirsanmetal.com
+90 850 888 2527



10 YILI AŞAN TECRÜBE
OVER 10 YEARS OF EXPERIENCE

44 ÜLKEYE İHRACAT
EXPORT TO 44 COUNTRIES

110 UZMAN PERSONEL
110 EXPERT STAFF

9000 m² ÜRETİM ALANI
9000 m2 PRODUCTION AREA

DORMAK
ELEVATOR SYSTEMS

www.dormakasansor.com

FABRİKA / FACTORY
Çavuşoğlu Mahallesi Seddülbahir Cd. No:41/A Kartal/İstanbul - TÜRKİYE **Phone:** +90216 232 2626 **E-mail:** info@dormakasansor.com

BATUMI
Giorgi Antsukhelidze St. 30 Batumi - GEORGIA
Phone: +995 593 51 57 85 **E-mail:** info@dormakasansor.ge

ERBIL
100 m Street, Opposite the Rizgary Hospital Erbil- IRAQ
Phone: +96 475 03 00 50 44 **E-mail:** dormak.erbil@dormakasansor.com

TÜRKELİ RAY®

"The best quality guide rail since 1947"



1947'den günümüze Asansör Rayında kalitenin adı...

www.turkeliray.com

Phone: +90 258 269 15 70

Fax: + 90 258 269 15 66

e-mail: info@turkeliray.com

İÇİN - DEKİLER

28 **INDEX**

34 **DOSYA**

ASANSÖR SEKTÖRÜ İLK ALTI AY DIŞ TİCARET VERİLERİ

44 **EQ LIFT**

EQ Lift: Fiyat rekabeti AR-GE'yi engelliyor

58 **KIRIKER METAL**

Kırıker Metal ürünleri 90 ülkede

62 **SRL ASANSÖR**

SRL Asansör'ün rekabet stratejilerihizmet ve çözüm odaklı

68 **UPSET**

UPSet 2023 yılında ihracata hız verdi

78 **FIRST LIFTS**

"Kauçuk kuyu dibi tamponları ile makine ve kabin takozlarının üretimi konusunda oldukça iddialıyız"

84 **ERKAN LIFT**

"Ürünlerimizde tekdüzelikten yana olmamaya, teknolojinin bize getirdiği yenilikleri takip etmeye çalışıyoruz"

78 **DESTEK**

TIM ile toplam 11 banka arasında yeni bir kredi paketi devreye alındı.

104 **İRAN LIFTEX 2023**

"İran LIFTEX 2023" 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Ekipmanları Fuarı, 130'un üzerinde yerli ve yabancı firmanın katılımıyla 14 Temmuz Cuma günü Tahran'da açıldı.

118 **İRAN ASANSÖR SEKTÖRÜ**

İran'da son yıllarda büyük ilerleme kaydeden sektörlerden biri de asansör montajı ve üretimi.

130 **YÖNETMELİK**

Kabin içi kapısı asansörlerde zorunlu hale getirildi

140 **PGD**

2023 yılının ilk altı aylık döneminde toplam 12.876 ürün denetlendi.

148 **INTERLIFT 2023**

interlift 2023 Augsburg'da yapılacak

166 **GEE**

GEE Global Asansör Fuarı'nın ilki çok yakında

MAKALELER

94 **CEYLA AKIN**
TÜRKİYE'DEKİ ÜRETİCİLERİMİZ NEDEN İHRACAT YAPMALI?

100 **ERKAN LAFÇI**
İHRACATIN ÖNEMİ

126 **RECEP ARSLAN**
DIŞ CEPHE ASANSÖRLERI

134 **PEREN KISTAK**
HİSSEDİYORUM, ÖYLEYSE VARIM

142 **DENİZ DEMİRKAPLAN**
KRİZ VARSA AVM'LER NEDEN DOLU?

144 **TUĞÇE ZEYNEP YILMAZ - EREN TAYYİP ALTURAN**
EKONOMİDE YENİ TREND: EVRENSEL TEMEL GELİR

152 **HALİM AKIŞIN**
GÜNCEL DEĞİŞİKLİKLER

154 **ÖZCAN CAN**
21.YÜZ YILI ŞEKİLLENDİREN KAVRAM...

158 **ALP MURAT BAĞTUĞ**
BEN MÜŞTERİYİM

168 **HATİCE ÇAĞIRAN**
HAYALET ÇALIŞANLAR

170 **FİKRET KIZMAZ**
PERAKENDE SEKTÖRÜNDE ÇALIŞAN AİDİYETİ

TÜRKRAY

ASANSÖR KILAVUZ RAYLARI
ELEVATOR GUIDE RAILS

www.**turkray**.com.tr
info@**turkray**.com.tr



OTIS - KONE - SCHINDLER - SELCOM - SCHMITT & SOHN - SEMATIC - OSMA

- HAUSHAHN - OAK WESTINGHOUSE - OSMA - THYSSEN - STARLIFT - SLYCMA ECOSIL - KONE

emay AUTOMATIC DOORS

www.emayasansor.com

DOOR MODERNIZATION KIT

FOR ALL DOOR Drivers & Motor
PLUG & GO





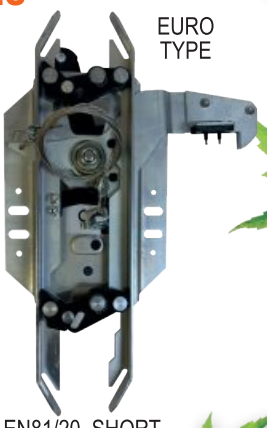
SKATES



A3



EN81/20 LONG



EURO TYPE

EN81/20 SHORT



SWITCH



BELT



BELT PULLEYER

EASY SOLUTION
included everything

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

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

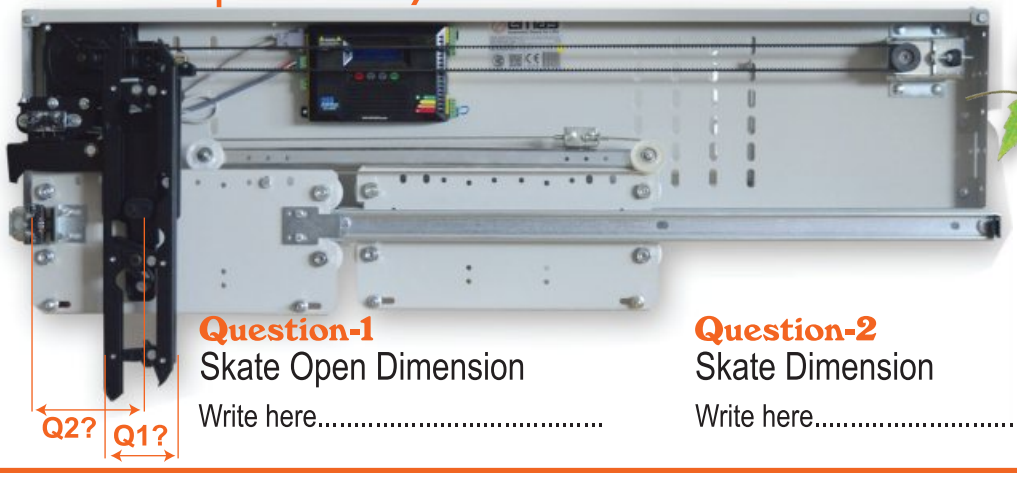
Redüktörsüz DIRECT DRIVE motoru ile sessiz ve uzun ömürlü kullanım
With DIRECT DRIVE gearless motor silent and long-lasting use

For all brand door modernization

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

MODERNIZATION MECHANISMS

Two question, full solution !



Question-1
Skate Open Dimension
Write here.....

Question-2
Skate Dimension
Write here.....

DOOR MODERNIZATION KIT

KONE - SCHINDLER - SELCOM - CHMITT & SOHN - SEMATIC

ARTI + kasnak®

TÜRK PATENT
TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU

CAPTORMAL®*

TSE
ONAYLI



YERLİ ÜRETİM

7 KAT DAHA DAYANIKLI

24/7
HIZLI TESLİMAT

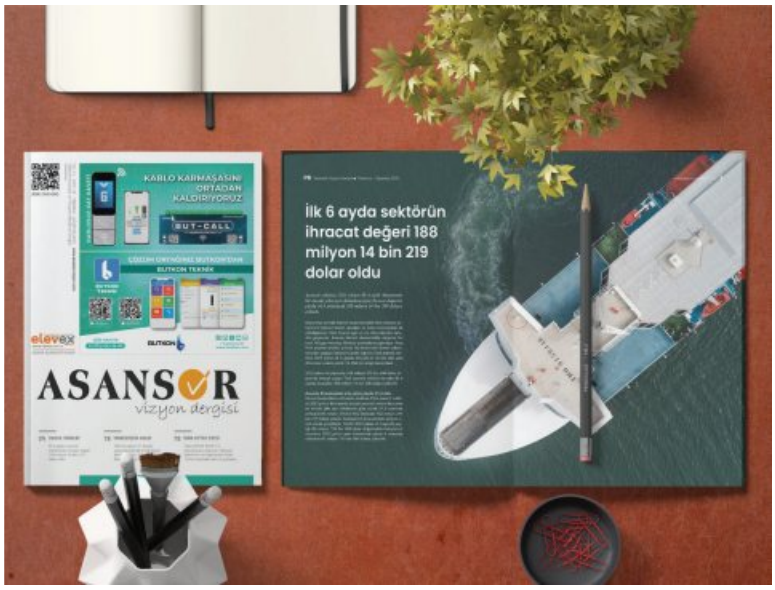
Kasnaklarımız TSE ve Türk Patent Enstitüsü onaylıdır.

Artı Kasnak Asansör Mak. İmalat San. Ltd. Şti.
Ramazanoğlu Mah.
Muhsin Yazıcıoğlu Cad. 144/1
34906 Pendik, İstanbul

0216 378 35 38
info@artikasnak.com
www.asansorkasnagi.com

* Patent No: 2022 073 141 Artı Captormal

www.asansorvizyon.com



ASANSÖR VİZYON DERGİSİ **74. SAYI**

Asansör Endüstrisinin Buluşma Noktası

elevex KONYA

www.elevex.com.tr

22-25 MAYIS 2024

2024 yılının en büyük sektör buluşması

KONYA

ASANSÖR FUARI

2023

EKİM - OCTOBER 2023 17-20		Interlift 2023 - Augsburg - Germany www.interlift.de
KASIM - NOVEMBER 2023 / 15-17	GEE	Global Elevador Exhibition - Milan - İtalya www.geemilano.com/en

KÜNYE

İmtiyaz Sahibi ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özhan ŞEREFLİ

Görsel Yönetmen
Meral ŞEREFLİ

Teknik Müdür - Yazılım
Turhan AKÇA

Editör
Senagül AKCA

Etkinlik ve Proje Koordinatörü
Mehmet Pusat ŞEREFLİ

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 - 25.08.2023

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

Baskı
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Tel: (0212) 454 30 00

Bu yayının tamamı ya da bir bölümü yayıncının yazılı izni olmaksızın çoğaltılamaz ya da yayınlanamaz. Yayınlanan yazı, belge ve fotoğrafların her türlü hukuki mesuliyeti yazarına aittir.

REKLAM İNDEKSİ

ACROLIFT ASANSÖR	82-83
AH&MET ASANSÖR	11
AKRA ASANSÖR	20
ALTINTAŞ BAĞLANTI ELEMANLARI	159
ALYANS ASANSÖR	37
AMADA TECH	59
AMETAL ASANSÖR	123
ARAS PLASTİK	117
ARGESET ELEKTRONİK	171
ARKEL	49
ARTI KASNAK	27
ATERYA ELEVATOR SYSTEM	32
AUTÜR ASANSÖR	174
AVELİCE ASANSÖR	4-5
BALABAN KASNAK	33
BEST OTOMASYON	89
BİSA LIFT	124-125
BT ELEVATOR	56-57
BUTKON	1
CAKAZ ELEKTRİK	151
CEYAS ASANSÖR	163
ÇELİKRAY	179
ÇÖZÜM-AS ASANSÖR	113
DEHİR ELEKTRONİK	111
DEVAS HOME LIFT	92-93
DORMAK ASANSÖR	22
DPS DOOR	165
DUSEKO ASANSÖR	85
EKOL ELEKTRONİK	167
ELİT ASANSÖR	129
EMAY MÜHENDİSLİK	26-79-137
ERASİS ASANSÖR	15
ERDEN LIFT	67-169
EREN MAKİNA	42-43
ERKANLIFT	98-99
ESSAN METAL	6-7
EXVATOR.COM	172-173
FIRST LIFTS	81
FUPA ASANSÖR	119-121
GEE MILANO	167
GENEMEK	29
GİSMAP ASANSÖR	103
GLASARIA	109
HEDEFSAN	115
HIZ ASANSÖR	177
Hİ LIFT	77
HİDOKS	76
HÜRAS ASANSÖR	31
INTERLIFT	149
İLA LIFT	155
İPEK PASLANMAZ	53
KARINCA ASANSÖR MARKET	30
KEPİ ELEVATOR	95
KIRIKER METAL	19
KİPSAN ASANSÖR	127
KOLMAR	45
KÖŞKERLER	47
KÜÇÜK GRUP	2-3-107
LIFT EXPO KAZAKHSTAN	156
LİMAS MAKİNA	141
MASS ASANSÖR	97
MERİH ASANSÖR	41
MESAN ASANSÖR	150
METROPLAST	55-143
MİK-EL ELEKTRONİK	61
MİKROLIFT	13
MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR	65
NAGEL MAKİNA	73
NİLKON ASANSÖR	139
ONAYLIFT	17
ONURAS	39
OPAŞ	164
ÖNERSAN	69
ÖZBAY ASANSÖR	131
ÖZBEŞLER ASANSÖR	14
ÖZRAY ASANSÖR	51
PANOMA ASANSÖR	10
PLANET ELEKTRİK	63
PROLIFT ASANSÖR	153
RPM ELEKTRONİK	91
SRL ASANSÖR	16
STOF ASANSÖR	18
STORKLIFT ASANSÖR	176
SZUTEST BELGELENDİRME	175
TABLED PASLANMAZ	101
TEORİ MÜHENDİSLİK	71-178
TÜRKELİ RAY	23
TÜRKRAY	25
UPSET ELEKTRONİK	145-147
VİNİ	87
VİPSAN ASANSÖR	132-133
VİTAL ASANSÖR	12
VOLTRON MOTOR	180
XSCHANDEL ELEKTRİK	135
YETERLIFT ASANSÖR	75
YIRSAN METAL	21
ZERA BUTON	161



GENEMEK

Emek Mah. Ordu Cad. No:6/1, 34785, Sancaktepe, İstanbul, TURKEY +90 216 365 9242 | www.genemek.com | info@genemek.com



güvenle yükselen değer...

karınca
asansör market

PAKET ASANSÖR SİSTEMLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

www.karincaasansor.com.tr

Ziyabey Caddesi No: 51/B 59850 Çorlu / Tekirdağ - TÜRKİYE
e-mail: info@karincaasansor.com.tr Tel: +90 (282) 650 0 333 GSM: +90 (530) 493 96 83

HÜRAS

Dünyaya Kaliteyle Açılan KAPILAR

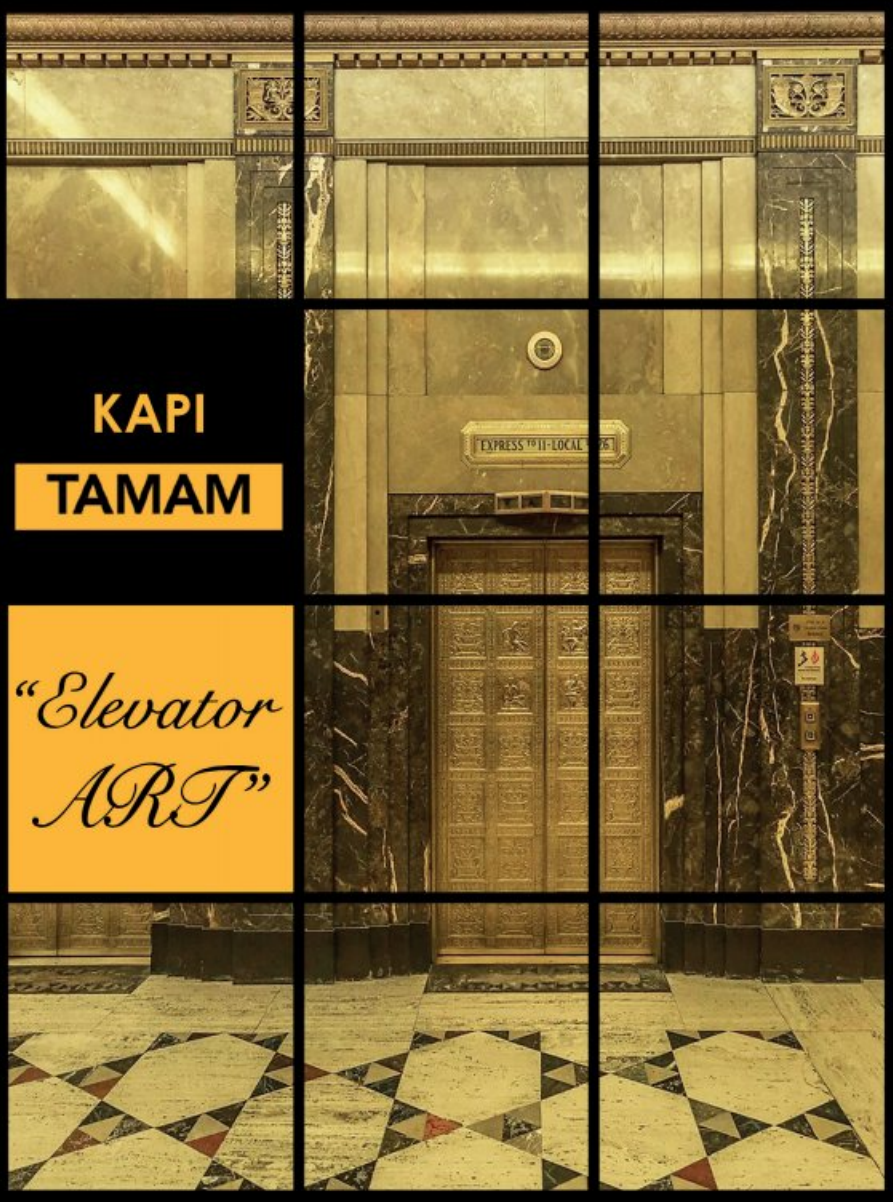


95 since

www.huras.com.tr | export2@huras.com.tr | +90 538 228 76 73

ATERYA®

ASANSÖR SİSTEMLERİ/ELEVATOR SOLUTIONS



KABİN
TAMAM

KAPI
TAMAM

"Elevator ART"

25 yıllık tecrübe... 25 years of experience...

- Kalite / **Quality**
- Teknoloji / **Technology**
- Kesintisiz hizmet / **Uninterrupted service**
- Güler yüz / **Smiling face**

BLB
BALABAN

ZİRVEYE GİDEN YOLDA GÜVEN DUYULAN KALİTE



www.balabanakasnak.com

+90 (332) 236 16 56
+90 (532) 377 83 68

info@balabankasnak.com

İlk 6 ayda sektörün ihracat değeri 188 milyon 14 bin 219 dolar oldu

Asansör sektörü 2023 yılının ilk 6 aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracat değerini yüzde 14,3 arttırarak 188 milyon 14 bin 208 dolara çıkardı.

Büyümeye yönelik küresel konjonktürdeki tüm olumsuz gelişmelere küresel ticaret savaşları ve artan korumacılığı da eklediğimizde Türk ihracatı için en zor dönemlerden birinden geçiyoruz. Kısacası küresel ekonomideki rüzgarlar hız kesti. Rüzgar ihracatçı ülkelerin yelkenlerini şişirmiyor. Ama Türk asansör sektörü yoluna hız kesmeden devam ediyor. Sorunlar yaşayan küresel ticarete rağmen Türk asansör sektörü 2023 yılının ilk 6 ayında ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 14,3'lük bir artışla tamamladı.

2022 yılının ilk yarısında 164 milyon 375 bin 640 dolar değerinde ihracat yapan Türk asansör sektörü bu yılın ilk 6 ayında ihracatını 188 milyon 14 bin 208 dolara yükseltti.

Asansör ihracatındaki artış oranı yüzde 21,4 oldu

İhracat faaliyetlerini arttırarak sürdüren Türk asansör sektörü 2023 yılının ilk 6 ayında komple asansör sistemi ihracatını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 21,4 oranında arttırarak 84 milyon 216 bin 832 dolardan 102 milyon 294 bin 219 dolara çıkardı. Komponent ihracatındaki artış ise sınırlı olarak gerçekleşti. Sektör 2022 yılının ilk 6 ayında yaptığı 80 milyon 158 bin 808 dolar değerindeki komponent ihracatını 2023 yılının aynı döneminde yüzde 6 oranında arttırarak 85 milyon 719 bin 989 dolara yükseltti.



IMO 9158446

2023 İLK 6 AY İHRACAT

Türk asansör sektörü 2023 yılının ilk 6 ayında elde ettiği ihracat değerini toplam 59 milyon 907 bin 788 kilogram miktarında yaptığı dış satım ile gerçekleştirdi.

İhracatta kilogram değeri arttı

Asansör sektörünün 2023 yılının ilk 6 ayında yaptığı ihracatta hem asansör hem de komponent ihracatında kilogram değeri arttı.

2023 yılının ilk 6 ayında yapılan 26 milyon 687 bin 557 kilogram miktarındaki asansör ihracatından elde edilen 102 milyon 294 bin 219 dolar ile asansör dış satım kilogram değeri 3.83 dolar oldu. 2022 yılının ilk 6 ayında yapılan ihracatta kilogram değeri 3,49 dolar, 2022 yılının tamamında ise 3 dolar olarak kayıtlara geçmişti.

2023 yılının ilk 6 ayında yapılan 33 milyon 220 bin 231 kilogramlık komponent ihracatından elde edilen 85 milyon 719 bin 989 dolar ile komponent dış satım kilogram değeri de 2,58 dolara çıktı. Bu değer 2022 yılının ilk 6 ayında 2,37 dolar değerindeydi.



- 2023 yılının ilk 6 ayında toplam ithalat değeri 59 milyon 373 bin 289 dolar oldu

2023 yılının ilk 6 ayında Türk asansör sektörü ihracatı artarken ithalatta da sınırlı bir artış kayıtlara geçti. 2022 yılının ilk yarısında toplam 57 milyon 860 bin 418 dolar değerinde ürün ithal eden sektör, 2023 yılının aynı döneminde dış alımını yüzde 2,6 oranında arttırarak 59 milyon 373 bin 289 dolar değerinde ithalat yaptı.

Sektörün komple paket asansör ithalatı azalırken komponent ithalatı yükseldi. 2022 yılının ilk yarısında 43 milyon 101 bin 490 dolar değerinde asansör dış alımı yapan sektör, 2023 yılını aynı döneminde asansör dış alımını yüzde 16 azaltarak 35 milyon 815 bin 510 dolara çekti.

Komponent ithalat değeri yüzde 60 oranında arttı

Asansör sektöründe 2023 yılının ilk 6 ayında komponent ithalatı yüzde 60 oranında arttı. 2022 yılının ilk 6 ayında 14 milyon 758 bin 928 dolar değerinde dış alım gerçekleştirilen asansör sektöründe 2023 yılının aynı döneminde 23 milyon 557 bin 779 dolarlık ithalat gerçekleştirdi.

2023 yılı ilk yarısında asansör sektörü yaptığı komple asansör sistemi dış alımında kilogram başına 4,7 dolar öderken, bu değer komponent dış alımında kilogram başına 3 dolar oldu.

- Toplam ithalatta kilogram değeri 4 dolardan 3,86 dolara geriledi

Asansör sektörünün toplam ithalatının 2022 yılının ilk 6 aylık dönemi kilogram değeri 4 dolardı. 57 milyon 860 bin 418 kilogram miktarında ithalat yapılan 2022 yılının ilk yarısında 4 dolar olan bu değer, 2023 yılının aynı döneminde yapılan 15 milyon 342 bin 866 kilogram miktarındaki ithalat ile 3,86 dolara geriledi.

- Sektör yaklaşık 129 milyon dolar dış ticaret fazlası verdi

Sektör ilk 6 ayda dış ticarette yaptığı 188 milyon 14 bin 208 dolar değerindeki ihracatına karşın 59 milyon 373 bin 289 dolar değerinde yaptığı ithalat ile Türk ekonomisine ilk yarıda 128 milyon 640 bin 919 dolar artı değer kattı.

- Rusya Federasyonu'na 33 milyon 185 bin 685

ANADOLU'DAN
dünyaya açılan kapı



From Anatolian
to the world
opened door

alyans asansör®
Otomatik Kapı Sistemleri

+90 (332) 346 45 51
+90 (332) 346 45 52
www.alyanslift.com

Fevzi Çakmak Mah. Ayyıldız Cad.
4. MK Sanayi Sitesi No:99/D-E
Karatay / KONYA / TURKEY
info@alyanslift.com

dolar değerinde paket asansör ihracatı yapıldı

Ukrayna işgali sonrası Avrupa ülkelerinin birçoğunun Rusya'ya ihracatı belirgin şekilde düştü. Türkiye'nin genel ve asansör ihracatında ise belirgin bir artış göze çarpıyor. Rusya Federasyonu ve Ukrayna arasındaki savaş Türk asansör sektörünün ihracat rakamlarını olumlu yönde etkiledi. Savaş sonrası Rusya Federasyonu'na uygulanan ambargo ve Rusya Federasyonu'nun Avrupa ile Amerika menşeli firmalara uyguladığı yaptırım asansör konusunda Rusya Federasyonu'nda Türk ihracatçıların iş hacmini genişletirken Ukrayna'da yaşanan sıkıntılar iş hacminde daralmaya neden oldu.

Türk asansör sektörünün 2023 yılının ilk 6 ayında en çok paket asansör ihraç ettiği ülke yine açık ara ile Rusya Federasyonu oldu. 2023 yılının ilk yarısında Rusya Federasyonu'na toplam 33 milyon 185 bin 685 dolar değerinde paket asansörü gönderildi. 2022 yılının aynı döneminde Rusya Federasyonu'na yapılan paket asansörün ihracat değeri 12 milyon 385 bin 992 dolardı.

2023 yılının ilk yarısında bir önceki döneme göre Rusya Federasyonu'na yapılan ihracat yüzde 167 oranında arttı.

İşgal öncesi Türkiye'den en çok paket asansör alan ülkeler sıralamasında ikinci sırada yer alan Ukrayna'ya asansör ihracatı 2023 yılının ilk yarısında 2022 yılının aynı dönemine göre arttı. 2022 yılının ilk yarısında Türkiye'den 3 milyon 288 bin 83 dolar değerinde paket asansörü alan Ukrayna, 2023 yılının aynı döneminde 4 milyon 459 bin 66 dolar değerinde paket asansörü satın aldı.

2023 yılının ilk 6 ayında en çok paket asansör ihracatı yapılan ilk 10 ülke sıralamasında 33 milyon 185 bin 685 dolar ihracat değeri ile açık ara önde olan Rusya Federasyonu'nu;14 milyon 388 bin 520 dolar ihracat değeri ile Cezayir, 4 milyon 775 bin 471 dolar ihracat değeri ile İsrail, 4 milyon 459 bin 66 dolar ihracat değeri ile Ukrayna, 4 milyon 19 bin 1 dolar ihracat değeri ile Irak, 3 milyon 858 bin 527 dolar ihracat değeri ile Gürcistan, 3 milyon 238 bin 713 dolar ihracat değeri ile Özbekistan, 2 milyon 746 bin 856 dolar ihracat değeri ile B.A.E., 1 milyon 905 bin 846 dolar ihracat değeri ile Tunus ve 1 milyon 616 bin 711 dolar ihracat değeri ile Kosova takip etti.

Kazakistan'a yapılan paket asansör ihracatı yüzde 82 azaldı

Asansör sektörünün 2023 yılı ihracat verileri incelendiğinde Kazakistan'a yapılan paket asansör ihracatındaki sert düşüş dikkat çekti. 2022 yılının ilk yarısında Türkiye'den Kazakistan'a 3 milyon 311 bin 145 dolar değerini bulan paket asansör ihracatı 2023 yılının aynı döneminde yüzde 82'lik bir düşüşle 591 bin 441 dolara geriledi.

Söz konusu dönemde Azerbaycan'a yapılan paket asansör ihracatı da 1 milyon 473 bin 673 dolar değerinden 536 bin 798 dolara geriledi.

- Paket asansör ithalatı gerilemeye devam ediyor

2023 yılının ilk yarısında yapılan paket asansör ithalatı 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 16 oranında azaldı. 2022 yılının ilk 6 ayında 43 milyon 101 bin 490 dolar değerinde paket asansör ithal edilirken 2023 yılının ilk yarısında bu rakam 35 milyon 815 bin 510 dolar olarak gerçekleşti. 2023 yılının ilk yarısında ithal edilen paket asansör kilogram birim fiyatı 4,7 dolar olarak kaydedildi.

- Asansör ithalatında ilk sıra Çin'in, ikinci sıra Slovakya'nın oldu

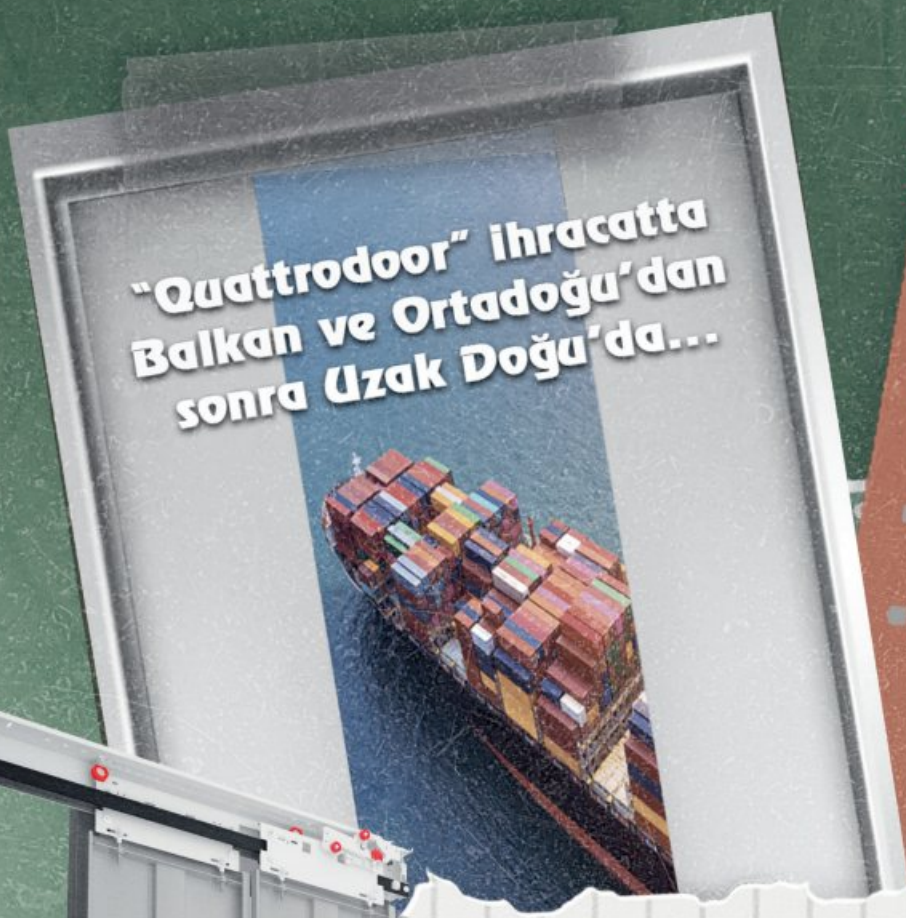
2023 yılının ilk yarısında yapılan 35 milyon 815 bin 510 dolar değerindeki asansör ithalatının 17 milyon 294 bin 775 dolarlık kısmı Çin'den ithal edildi. En çok asansör ithal edilen ülkelerde Çin'i 6 milyon 37 bin 829 dolar ile Slovakya, 5 milyon 743 bin 466 dolar ile İtalya, 3 milyon 434 bin 943 dolar ile Almanya takip etti.

2022 yılının ilk 6 ayında 5 milyon 322 bin 971 dolar asansör ithalatı ile ilk 5'te olan Finlandiya, 2023 yılının ilk 6 ayında Türkiye'ye sattığı 64 bin 588 dolarlık asansör satışı ile listeye giememesi dikkat çeken veriler arasında yer aldı.

- Komponent ihracatı artış oranı yüzde 7 oldu

2023 yılının ilk 6 ayında asansör sektörü 33 milyon 220 bin 231 kilogram miktarında, 85 mil-

www.onuras.com



ONURAS
ASANSÖR

NEDEN BİZİ SEÇMELİSİNİZ?

- KOLAY MONTAJ
- UZUN ÖMÜR
- ZAMANINDA TESLİMAT
- UYGUN FİYAT



Türkiye'de Otomatik ve Kramer Kapıda İhracat Şampiyonu

Quattrodoor

33 ÜLKEDE TERCİH EDİLEN MARKA



KALİTE DEMEK ONURAS DEMEK

yon 719 bin 989 dolar değerinde komponent ihraç etti. Bu rakam 2022 yılının aynı döneminde 80 milyon 158 bin 808 dolardı. 2023 yılının ilk 6 ayında komponent ihracatından sektör kilogram başına 2,58 dolar değer elde etti.

2023 yılı ilk yarısında en fazla komponent yine Mısır'a gönderildi

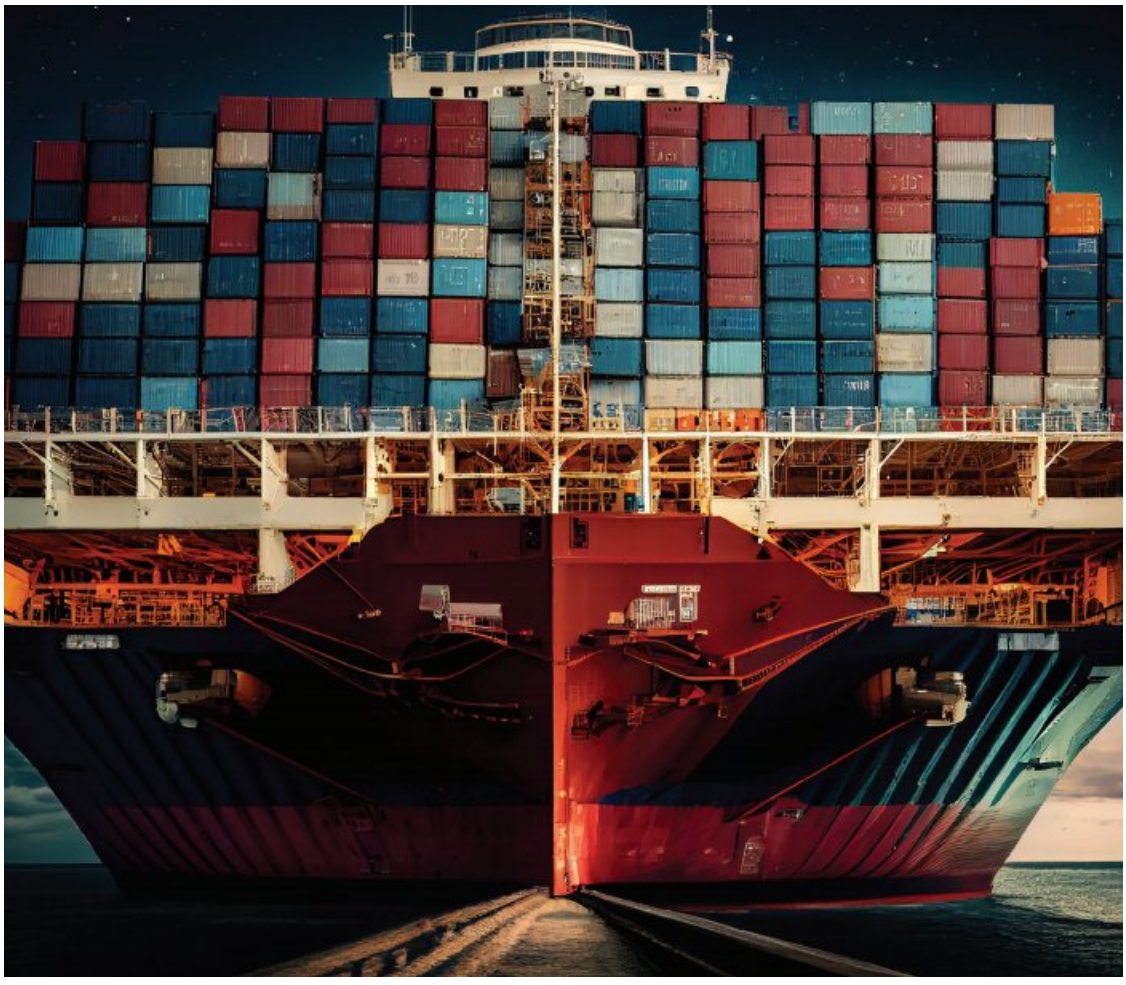
2023 yılının ilk yarısında komponent ihracatı yapılan ülkeler arasında 6 milyon 705 bin 471 dolar ile ilk sırayı Irak'ın elinden aldı. En çok komponent ihracatı yapılan ilk 10 ülke sıralamasında Mısır'ı; 6 milyon 331 bin 432 dolar ihracat değeri ile Suudi Arabistan, 6 milyon 232 bin 957 dolar ihracat değeri ile Rusya Federasyonu, 5 milyon 720 bin 832 dolar ile Irak, 5 milyon 611 bin 443 dolar ihracat değeri ile Cezayir, 4 milyon 277 bin 604 dolar ihracat değeri ile İran, 4 milyon 194 bin 344 dolar ihracat değeri ile Fas, 2 milyon 289 bin 200 dolar ihracat değeri ile İsrail, 2 milyon 834 bin 406 dolar ihracat değeri ile Gürcistan ve 1 milyon 825 bin 458 dolar ihracat değeri ile Bulgaristan takip etti.

- Sektör 23 milyon 557 bin 779 dolar değerinde komponent ithal etti

Türk asansör sektörü komponent konusunda 2023 yılının ilk 6 ayında 23 milyon 557 bin 779 dolar değerinde dış alım yaptı. 2022 yılının aynı döneminde komponent dış alımını 14 milyon 758 bin 928 dolar değerindeydi. Komponent kilogram fiyat ortalaması ise 2023 yılı ilk 6 ay için 3 dolara geriledi.

- Komponent ithalatında ilk sıra Çin'in, ikinci sıra İtalya'nın oldu

2023 yılının ilk 6 ayında yapılan 23 milyon 557 bin 779 dolar değerindeki komponent ithalatının 10 milyon 309 bin 62 dolarlık kısmı Çin'den ithal edildi. En çok asansör ithal edilen ülkelerde Çin'i; 4 milyon 953 bin 378 dolar ile İspanya, 4 milyon 400 bin 421 dolar ile İtalya, 1 milyon 711 bin 594 dolar ile Yunanistan takip etti.





MERiH®

1977'DEN BUGÜNE ASANSÖR ÜRETİMİNDE LİDER MARKA

1977 yılında kurulan Merih Asansör, 40 yılı aşkın tecrübesi ile otomatik kapı, kabin ve komple asansör sistemleri üretimiyle asansör sektörüne hizmet eden öncü bir firmadır. Modern kentlerin ve dikey yapıların asansör ihtiyacını karşılamak için yeni teknolojilerin ışığında sürekli gelişmeyi hedefleyen Merih Asansör, kaliteden ödün vermeyen üretim anlayışı ile müşteri memnuniyetini ilke edinmiştir. Merih Asansör uzman üretim, yönetim ve satış ekibinin yanı sıra AR-GE Merkezi ile de EN 81-20/50 ve En 81-58 uluslararası standartlarına uygun yenilikçi projeler üretmekte, sektörüne yön vermektedir.

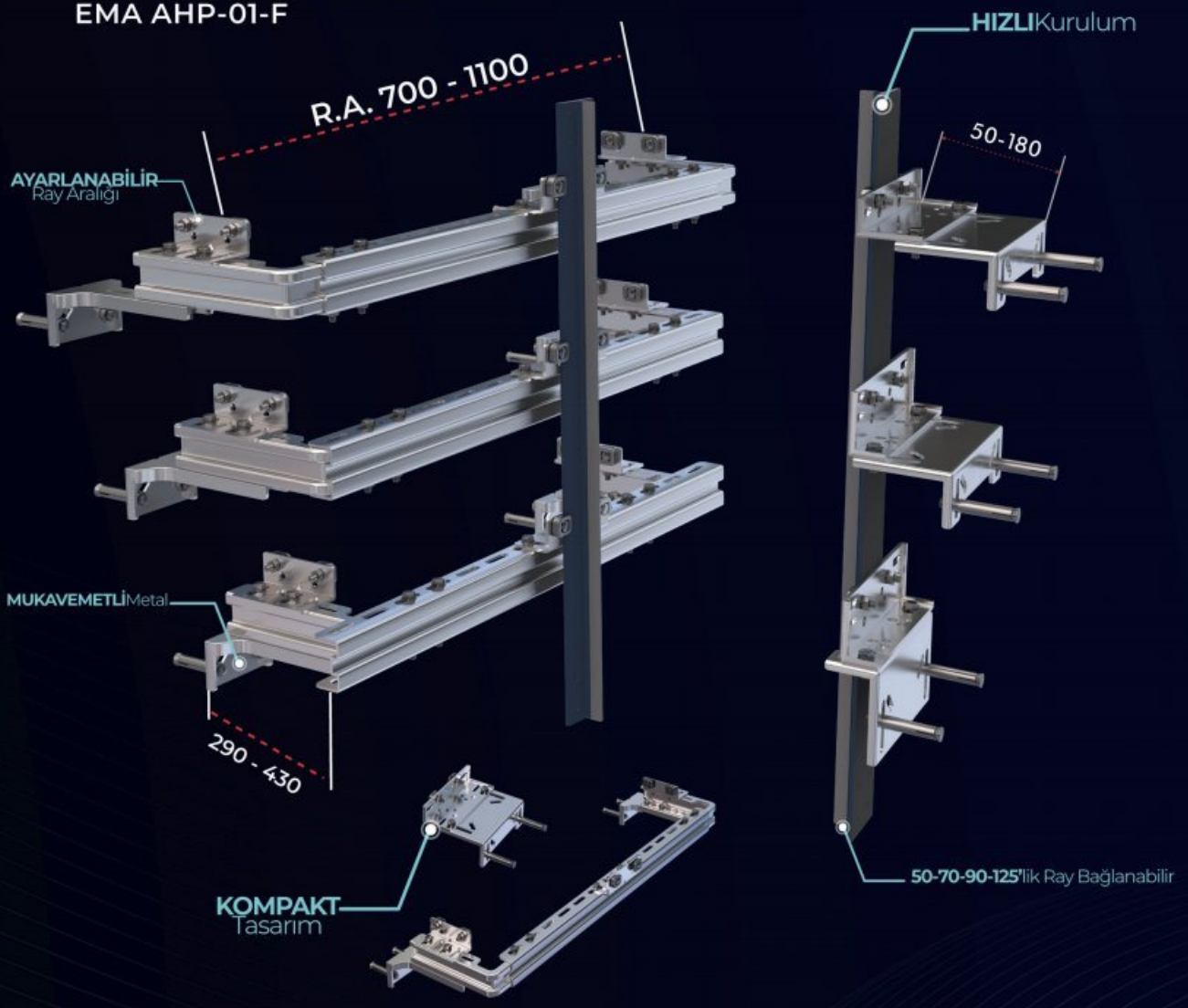
www.merihasansor.com info@merihasansor.com +90 312 640 15 60 Başkent OSB R.T. Erdoğan Blv. No: 8 Malıköy Sincan / ANKARA

TAKLİTLER GİDER GERÇEKLER KALIR!

AHTAPOT SERİSİ

AHTAPOT YANDAN AĞIRLIK SİSTEMİ 1

EMA AHP-01-F



TEKNİK ÖZELLİKLER

EMA AHP-01-F

☑ Ray Aralığı	700 - 1100 mm
☑ Ana Ray Konsolu Hareket Mesafesi	70-110 mm
☑ Duvar Ray Sırtı Hareket Mesafesi	290-430 mm



PLATE İLE
180 - 310

liftdesigner

Bu ürün, **liftdesigner** kütüphanesinde bulunmaktadır
*You can find this product in **liftdesigner** library*

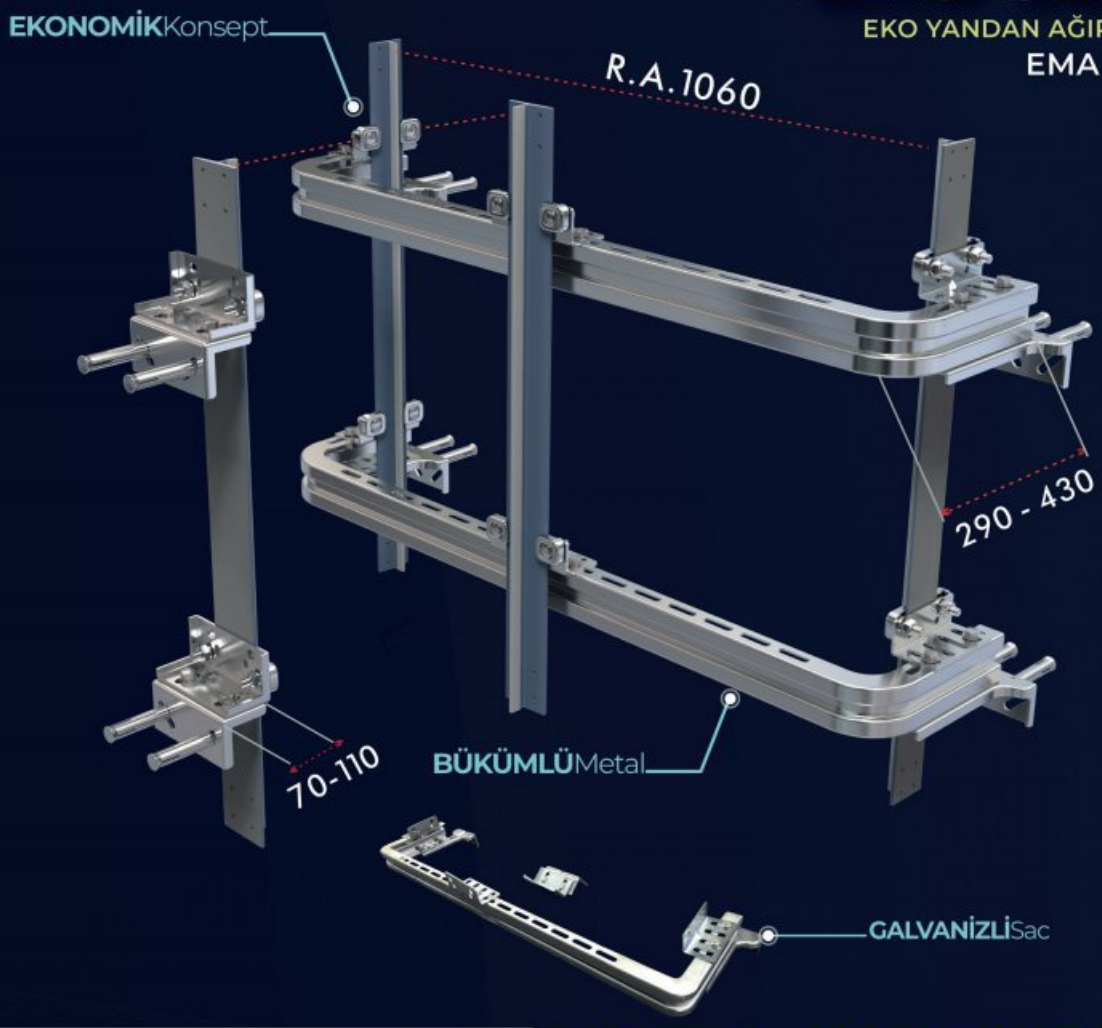
40 years experience EMA

www.erenmakina.com.tr

40 years experience EMA

EKO SERİSİ

EKO YANDAN AĞIRLIK SİSTEMİ
EMA EKO 01-F



TEKNİK ÖZELLİKLER

EMA EKO-01-F

Ray Aralığı	1060 mm
Ana Ray Konsolu Hareket Mesafesi	70-110 mm
Duvar Ray Sırtı Hareket Mesafesi	290-430 mm



HESABINIZI İYİ YAPIN!

Yukarıdaki resimde görülen 1 sıra ürünün parça ve adetleri listedeki gibidir

EKO Bölme	1 Adet
90-4-D	1 Adet
90-4-D -R	1 Adet
DB-4 Ağırlık Konsolu	2 Adet
CE-2000 Ağırlık Konsolu	2 Adet
CE-2000 Ana Ray Konsolu	1 Adet
m12x20 Civata Takımı	12 Takım
m12x110 Klipsli Dübel	6 Adet
Ray Tırnakları	8 Adet

Ramazanoğlu Mah. Sanayi Cad.
Akarsu Sok. No:12/1 Pendik / İSTANBUL

info@erenmakina.com.tr
+90 (216) 378 86 14

EQ Lift: Fiyat rekabeti AR-GE'yi engelliyor

Sektörde henüz ilk 2 yılında bile oturttukları "Kaliteden ödün vermeyen, doğru ve eksiksiz ürün sağlayan güvenilir ve sağlam üretici" algısını daha da geliştirerek devam ettirip, Türkiye'nin bu sektördeki en önemli birkaç üreticisinden biri olmayı hedeflediklerini kaydeden EQ Lift Genel Müdürü Kurtuluş Erdem Bayraktar, "Pazarın kilit açıcısının %90'ın üzerinde fiyatlar olması, yenilikçi çözümlere AR-GE yapılmasını engelliyor, yenilikçilik tamamen "ekonomik" üründe tedarikçilerle görüşülen konu olarak kısıtlanıyor." dedi.

Erdem bey merhaba. Firma olarak asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerinizi ve hedeflerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?
Merhaba. Kilometrelerce uzakta, sıradan vatandaşın yol tarifini zor alabildiği, ne yemek istediğini bile ifade etmekte zorlandığı bambaşka kültürlere ve bu kültürlerdeki farklı yapılardaki insanlara, kendi kültürümüzde ve sistemimizde bile teknik-ticari kısımlarını doğru ve eksiksiz ifade etmekte zorlandığımız elektromekanik bir çözüm olan asansörü satmaya çalışıyoruz. Yatırımcılar tarafından tamamen ticari algılanan fakat aslında tamamen teknik çözüm olan bu ürünleri, kabul edilmiş global ürün standartları ve toplam kalite değerlerimiz bazında tam ve eksiksiz olarak, mühendislik bakış açımızla tamamlamaya, doğru-güvenilir ve finansal açıdan uygun müşteriye ilk satışı yapabilmeye ve ilk siparişten sonra düzenli olarak devamlılığı sağlamaya çalışıyoruz.



Kalifiye kadro oluşturmanın, günümüz ekonomik şartlarında ve kısıtlı iş gücü yer alan bulunduğumuz bölgedeki zorluğu düşünüldüğünde, mevcut duruma ulaşmak için 2 yıldır çok büyük emek sarf ettik. Bu emeğin karşılığını da alacağımız aşamalara yavaş yavaş ulaşıyoruz. Malum, rahmetli Vehbi Koç'un da dediği gibi, bir fabrika 3 yılda kurulabiliyor. Henüz 1 yıldır aktif üretim yapan fabrikamızda, yüzlerce asansörü, DAĞ Holding şantiyeleriyle başlayarak, iç piyasadaki onlarca montaj firmasına ürün vererek, 20'ye yakın ülkeye de ihracat yaparak taçlandırdık. Buralardan gelen 'feedback'leri tek tek ve atlamadan değerlendirerek, olumlu/olumsuz tüm ayrıntılar üzerinde eksiksiz durduğumuz müşteri şikayeti/sorun bildirim toplantılarıyla toplam kaliteyi arttırma çalışmalarımızı tüm ekip nezdinde devam ettirdik. Aynı zamanda 2021'de öngörerek planladığımız şekilde, fabrikayı tam ve eksiksiz üretip sevk edebilecek aşamaya getirdikten sonra, ilk üretimleri kendi projelerimizde ve iç piyasadaki firmalarda deneyerek, dürüst ve doğru

KOLMAR
ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

Ray üretiminde
52 YILLIK
İTALYAN TECRÜBESİ

Türkiye distribütörü
SHENYANG BLUELIGHT

Asansör kumanda sistemleri ve Dişlisiz Makine üretiminde 40 yıldır süre gelen tecrübe



WYT-L MODEL:
240 ve 320 mm kasnaklı modelleri, kompakt yapısı sayesinde 2 m/sn hıza kadar olan Makine dairesiz asansör uygulamaları için ideal çözüm

SHENYANG BLUELIGHT



WYT-H MODEL:
10 m/sn hıza kadar uygulamalarınız için ideal çözüm.

SHENYANG BLUELIGHT



WYT-T MODEL:
400 mm kasnağı, kompakt yapısı ile 2,5 m/sn hıza kadar olan Makine Daireli asansör uygulamaları için ideal çözüm

SHENYANG BLUELIGHT

MARAZZI



Modeller: T45/A, T50/A, T70-1/A

SOĞUK ÇEKME RAY (A TİPİ)

MARAZZI



Modeller: T70/B, T75/B, T82/B, T89/B, T90/B, T114/B, T127/B, T140/B

İŞLENMİŞ RAY (B TİPİ)

MARAZZI



Modeller: T89/BE, T90/BE, T114/BE, T127/BE, T140/BE

HIZLI ASANSÖR RAYI (BE TİPİ)

KOLMAR ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ADRES: Ferhatpaşa Mahallesi, M.Fevzi Çakmak Caddesi, 44. Sk. No:55 Ataşehir / İSTANBUL

TEL: +90 (216) 661 55 67

E-MAİL: info@kolmar.com.tr

www.kolmar.com.tr

karakterlerden oluşan ihracat ekibini oluşturup, yurtdışı piyasasına etkili giriş sağlama stratejimizi, 2023'te olmasını beklediğimiz yurtiçi ve yurtdışı fuarlarla kendimizi müşterilerimize tanıtma stratejisiyle yola çıktık. Yurtiçindeki fuarımız çok verimli ve başarılı geçti, piyasadan çok olumlu geri dönüşler aldık. Sonrasında Fas'ta ve Rusya'da fuarlara katılarak ürün ve sistemimizi müşterilerimize direk olarak anlatma fırsatı yakaladık. Buna yaklaşmakta olan bu seneki diğer fuarlarla da devam etmek arzusundayız. Bütün bu konulardan yola çıkarak hedefimiz, sektörde henüz ilk 2 yılımızda bile oturttuğumuz, "kaliteden ödün vermeyen, doğru ve eksiksiz ürün sağlayan güvenilir ve sağlam üretici" algısını daha da geliştirerek devam ettirip, ülkemizin bu sektördeki en önemli birkaç üreticisinden biri olmaktır.

Sektörde rekabet oldukça yoğun. Firma olarak, ihracat pazarındaki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca bu kapsamda firma olarak rekabetiniz, ülkenizin sınırlarını aşarak Dünya'da bir yer edinebildi mi veya böyle bir hedefiniz bulunmakta mı?

Millet olarak çok müteşebbis bir yapımız var. Bu sebeple sadece Avrupa'da 600 civarı asansör firması yer alırken ülkemizde en kötü ekonomik şartlarda bile yeni asansör firmaları kurulmaktadır. Bizim gibi 25 bin metrekareye kurulu yılda 2000 komple asansör sistemi üretim kapasitesi olan bir tesisin genel giderleri ve işleyişi ile bir lazer bir abkant ile kurulu 2-3 kişinin hizmet vereceği bir tesisin aynı şartlarda yarışmadığı aşikar. Burada müşteri muhakkak ki tesisin büyüklüğü ve güvenilirliğini baz aldığında buna bir miktar ekstra vermesi gerekeceğini bilmelidir. Ancak fiiliyatta bu olmuyor. Pazarlama ve satış bir firmanın bel kemiği ve dışa açılan yüzüdür. Satışçı inanmadığı bir ürünü asla doğru pazarlayamaz. İlk önce kendisinin inanması gerekir. Şartnamede bizden ne isteniyorsa biz onu sağlarız. Repütasyonu oluşturmak için yıllarca çalışılır ancak bozmak bir andır. Bizim amacımız ticaretin kurallarını doğru uygulamak, taahhüt ettiğimiz ürünü tam ve eksiksiz müşterimize vermek, bunun karşılığını da zamanında ve eksiksiz almaktır. Burada hem müşteriyi hem de firmamızı korumak asıl görevimizdir. Fiyat odaklı satış politikamız yoktur. Üründen ödün vermeksizin, kimi zaman önemli projelere stratejik olarak farklı şekilde yaklaşımda bulunulabilir. Ancak fiyat odaklı olan, geçimini o gün satacağı birkaç asansöre bağlayan günümüz firmaları müşterilerin aklını karıştırmakta, ne yazık ki tüm sektörün fiyat ve ödeme şekli dengelerini bozmaktadır. Burada nihai tercih müşterinindir, müşterinin fiyat odağının dışında aldığı ürünün katma değerini karşılaştıracak bilgi ve donanıma sahip olması önemlidir. Aksi taktirde sürekli olarak tedarikçisiyle sorun yaşayan ihracat müşterileriyle karşılaşıyoruz. Türkiye'de alternatif tedarikçiye bile yönelmeden "bir daha Türkiye'den almam" mantığıyla hem ticaretimizi baltalıyor hem de ülke puanımızı globalde düşürüyor. Buna hep birlikte dur dememiz gereklidir.

Türkiye'nin asansör ihracatında önde gelen pazarlar hangileridir, siz bu pazarlarda nasıl bir konuma sahipsiniz, hangi ülkelere ve pazarlara ihracat yapıyorsunuz? İhracatta en güçlü olduğunuz bölgeler hangileridir?

Arzumuz ve hedefimiz tüm dünyaya ulaşabilmektir. Adım adım bu şekilde pazarımızı geliştirmekteyiz. İlk siparişlerimizde mevcut portföylerimize doğal olarak yöneldik. Gelen olumlu geri dönüşlere ve fuar performanslarımıza istinaden, tamamen yeni müşterilerle anlaşmalar yapmaya başladık. Globaldeki mevcut dengeler



KÖŞKERLER®

ÇELİK HALAT VE MAK. SAN. TİC. A.Ş.



Köşkerler
imzasını taşıyan
Mavi Damar
asansör
halatlarımızı
güvenle
kullanabilirsiniz.

Çeliğe Güç Veren Kalite



CE TÜV AUSTRIA



dikkate alınarak, potansiyel olarak gördüğümüz Ortadoğu-Rus Bölgeleri-Afrika-Balkanlar ve Doğu Avrupa'daki bölgeler için çeşitli sertifika alımları yaptık, nokta atış ülke ziyaretleriyle müşterilere direk kendimizi doğru ve etkin şekilde ifade ettik, ediyoruz. Henüz 2 yıllık bir firmayız, henüz kendimizi doğru şekilde tanıtma, ilk deneme siparişleriyle kalitemizi ve sistemimizi gösterme aşamalarındayız. Markanın oturmasının 2025'i bulacağını öngörmekteyiz. Bu yolda kaliteden ödün vermeksizin canla başla çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Yeni pazarlara giriş stratejileriniz nelerdir? İhracatta iş birlikleri veya ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
Kendi kültürümüzde de olduğu gibi, müşteriler, dünyanın neresinde olursa olsun, kendi dilinden ve kültüründen insanlarla, göz ve dirsek teması kurarak, istendiği taktirde kolayca ulaşabileceği çözüm ortaklarını tercih etmekteler. Fiyat odaklı tek sefere mahsus spot satışlarla hem kendi markasını hem de ülke değerlerini sıfıra indiren firmalardan bağımsız olarak, globalde yerelleşerek, o bölgedeki doğru kontakları gerektiğinde burada eğitim verip, bizim jargonumuzu öğreterek orada aktif satış/montaj/periyodik bakım yapmalarını sağlıyoruz. Rekabeti ülkemizdeki eşdaş firmalarımızla değil, gönderdiğimiz ülkedeki piyasayla yapmaya özen gösteriyoruz. Amaç yandaki fabrikanın müşterisini kandırmak olmamalı, küçük amaçlar bizleri bir yere getirmiyor, büyük resimde bakıldığında toplam 200 ülke asansör kullanıyor ve Pazar büyük. Bizler sadece birkaç bin asansör üretirken, globaldeki ihtiyaç yüzbinlerle ifade ediliyor bunu unutmayalım. Hele ki ülke olarak da ciddi fırsatların yer aldığı bu dönemde yapacağımız doğru hamleler, bu sektörü de artık genel anlamda günü kurtarma odağından, para kazanarak ARGE'ye ve inovasyona yatırım yapma noktasına taşıyacaktır. Yıllardır bu sektörde hizmet veren Türkiye, fiyat ve teslim süresi odaklı yaklaşımla, ne yazık ki inovatif herhangi bir yeni çözüm sunamamakla birlikte Avrupalı çeşitli firmaların çözümlerini kopyalayıp satmaktan öte bir yaklaşım sergileyememiştir.

Firma olarak, asansör üretimi ve ihracatında ne tür bir uzmanlığa sahipsiniz, diğer rakiplerinizden farkınızı ve müşterilerinizi çekmek için sunduğunuz benzersiz avantajlar nelerdir?
Sektörümüzde 2 yıldır faaliyet gösteriyoruz, buradaki mevcut en önemli gücümüz, 30 yıldır ülkemizde faaliyet gösteren Dağ Holding firmasının bir iştiraki olmamızdır. 40.000'in üzerinde konut üretmiş, global birçok organizasyondan ödüller almış, ülkemize binlerce istihdam sağlamış güçlü bir ailenin parçasıyız. Bu da hem bize hem de çalıştığımız firmalara güven vermektedir. Güven, yaşadığımız dönemde en çok ihtiyaç duyulan konuların başında geliyor. Teknik açıdan ise, üretimde baz aldığımız "mühendislik" firması olma düsturudur. Malzeme tedarikçisi olmamız yanında ben dahil üst yö-

arkel

ARMAXX

Dünyanın en **küçük** ve
uzaktan programlanabilir Mrl Sistemi...





MaXXimum Güç

MaXXimum Performans

arkel
arkel.com.tr

İyi teknolojilerin arkasında biz varız.
We drive the best technologies.

netimdeki birçok çalışma arkadaşımız montaj ve proje yönetiminden gelmektedir. Bu da, malzemeyi gönderdiğimiz montaj firmalarının bakış açısından duruma bakabilmemiz demektir. Bir otomobili, satın alan kişinin garajına demonte şekilde gönderdiğimizi düşünün. Biz bu şekilde çalışan firmalarız. Otomotivde saniyeler içinde komple araç banttan çıkıyor ve anahtarı müşteriye veriyorlar. Bizde ise her şey terzi usulü, verilen asansör kuyusuna göre yapılıyor. Çok ama çok teferruatlı ve "sanat" işi, ne yazık ki binlerce teknik kökenli küçük firmaların bunu doğru anlatamaması ve ticari bilgisinin azlığı sebebiyle hak ettiği değeri ülkemizde göremiyor. Bu sebeple katma değerli ürünler ve çözümler sunsanız dahi, bu küçük firmaların yanlış stratejilerini kullanan alıcılar sayesinde sektörün belirleyici unsuru oluyor. Global firmalar da dahil olarak sürekli daha ucuz malzeme daha ucuz çözümler genel bakış açısı olarak karşımıza çıkıyor.

İş dünyasında hızla değişen bir ortamda faaliyet gösteriyorsunuz. Bu değişimler dış pazarda gelişirken firma olarak izleyeceğiniz yol nasıl olacak, yenilikçi ürünleri ve çözümleri müşterilere nasıl sunmayı planlıyorsunuz?
Üretimlerimiz globalde yapılan inşaat projelerine bağlı. Pandemi dönemini kimse öngörmedi, bir anda tüm hedefler sıfırlandı. Yıllık hedef analizi ve bütçe yaparken belirlediğiniz ülkelerde bir anda sıkıyönetim ilan edilebiliyor. Veya ciddi bir doğal afet, savaş durumu vb. çeşitli sonuçlarla karşılaşabiliyoruz. Çin ve Rusya ile Batı toplumunun yaşadığı olumsuzluklar, Ukrayna-Rusya savaşı, Çin'in artan fiyatları ve müşterilerin alternatif tedarikçi arayışları, Afrika'daki genel taleplerin gelişimi. Global'de yaşanan bütün bu belirsizlikler içerisinde, yeni bina yatırımları yapıp, kabasını bir noktaya getirip asansör alımına geçmek de bir süreç, bir asansörcü olarak da bu süreci beklemek de yine bir süreç. Genel olarak enflasyon ve fiyat artışlarının sürekli olarak dünyanın her yerinde yaşandığı şu dönemde, yıllardır fiyat konusunun üçüncü dördüncü planda görüştüğüm müşterilerimin bile bizden fiyat indirimi istediği, pazarın kilit açıcısının %90'ın üzerinde fiyatlar olması, bir önceki soruda da ifade ettiğim üzere yenilikçi çözümlere ARGE yapılmasını engelliyor, yenilikçilik tamamen "ekonomik" üründe tedarikçilerle görüşülen konu olarak kısıtlanıyor.



Ülkelerin kendilerine ait kanunları bulunmakta, firma olarak kendi ülkeniz haricinde ihracat yaptığınız ülkelerin yerel mevzuatlarına ve standartlarına uyum sağlamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz, süreç zor oluyor mu?
Öncelikle ürün onayları için kimi ülkelerin ürün sertifikası süreçleri oluyor. Bu konuda çok hassasız, en doğru firmalarla bu konuları tamamlamaya özen gösteriyoruz. Sevkiyatlara göre de sertifika isteyen ülkeler var, bu konuda da hazırlıklı olarak düzenli kontrollerimizi yapıyor, yaptırıyoruz.

İhracat faaliyetlerinizde lojistik ve dağıtım süreçleriyle ilgili nasıl bir planlama yapıyorsunuz? Müşterilere zamanında teslimat sağlamak için hangi önlemleri alıyorsunuz?
İş hayatına başladığımız günden bugüne hiçbir müşterimize istenilen zamanda veremeyeceği-

ÖZRAY

Asansör Ray Sistemleri

Elevator Rail Systems

1988'den beri...



www.ozray.com.tr

Available on the App Store



miz ürünün taahhüdünü vermedik, vermeyiz. Her işin bir ederi ve makul bir süresi vardır. Ne yazık ki müşterilere verilen "yaparız, hallederiz" boyutunda ayağı yere basmayan taahhütler sürekli masamıza geliyor, biz doğru zamanı bir iş programı ile kendilerine yazılı olarak ve pinpointler açık ve net bir şekilde belirtilerek iletiyoruz. Bu şekilde kötü senaryoyu baştan iletip işin sonunda mahcup olmama yönünde ilerliyoruz. Alamadığımız işlerde çok iddialı süreler verilen işlerin de zamanında yapılamadığı, cezaların ödendiği, işin astarı yüzünden pahalıya geldiği bilgilerini de takip ediyor, durumdan yana ülkemiz adına üzülüyoruz. İş programımızın kabul edildiği durumlarda ise, malzeme alımlarını vakit kaybetmeksizin 3 iş günü içerisinde toparlıyor, bu şekilde dalgalanan fiyatlardan etkilenmeden, üretimimize konsantre olarak, endüstri mühendislerimizin dahil olduğu planlama departmanımız öncülüğünde en kısa ve sağlıklı zamanda sevk ve idaresini yapıyoruz.

Müşterilerinizin ihracat tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve bu talepleri karşılamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Uluslararası müşterileriniz ile uzun vadeli ilişkiler kurmak adına nasıl bir strateji belirlediniz, ihracatta iş birliği ve ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?

Felsefemiz, "Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz"dır. Bu şekilde müşterilerimiz bizlerin işin başında da sonunda da işi ele alışımıza vakıftırlar. Satış ekibimiz, müşterilerimizin firma içerisindeki temsilcileri, takipçileridir. Planlama grubu, tüm departmanlarla ERP sürecini takip ederek taahhütlerimizi zamanında eksiksiz yapılması adına gereken tüm imkanları zorlarlar. Yaptığımız işler, yapacaklarımızın teminatıdır. Genel olarak bizimle ilk deneme siparişini yapan müşterilerimiz, kendileriyle ilgili finansal veya teknik bir sıkıntı olmadığı takdirde bizimle ticarete devam etmektedirler.

Yurt dışı müşterilerinizin asansör tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve ihracat sürecinde müşteri taleplerine nasıl yanıt veriyorsunuz?

Montaj için sahaya ekibini planlayan, ödemesini yapan ve gönderen firmalarımız, eğer üründe gecikme olursa, ürün hatalı çıkarsa, eksik malzeme olursa çok büyük sıkıntı yaşamaktadır. Bu sıkıntıyı bizler eski projeciler olarak çok iyi biliriz. Bu sıkıntıyı yaşatmayacak şekilde ürün-sevkiyatı ve teslimatı yapmaktayız. Talepleri alırken de imkan dahilinde tüm fiili teknik verileri yazılı olarak müşterilerimizden detaylı bir şekilde alıyoruz, müşterimizi aktif bir şekilde dinliyor, ihtiyacını belirleyip ona uygun

İPEK PASLANMAZ

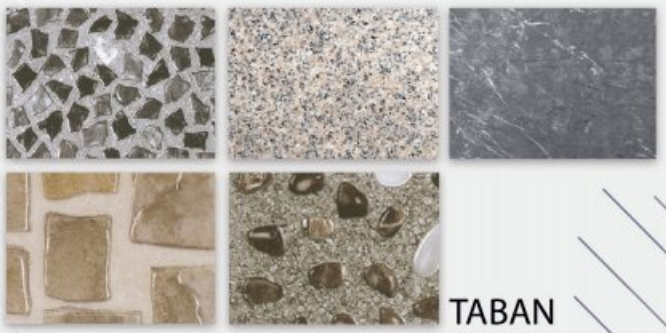
KABİN MALZEMELERİ



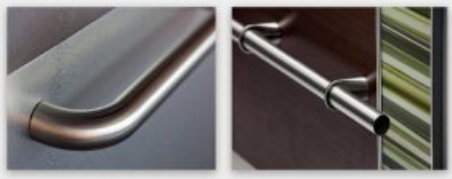
Üreten, güçlenen ve büyüyen Türkiye için çalışarak, geleceğin inşa edilmesine katkı sağlamak misyonuyla, birçok sektörün yapı taşı olan paslanmaz sektörünün sürekli olarak geliştiğinin ve büyüdüğünün farkındayız. Yenilikçi, güçlü ve güvenilir bir firma vizyonu ile kalite ve müşteri odaklı çalışarak büyümeyi,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

KALİTEYE ATILAN
DOĞRU ADIM...





TABAN



KÜPEŞTE



IŞIK DİFİZÖRÜ



www.ipekpaslanmaz.com
Mimarsinan OSB. 17.Cd. No:4/B Melikgazi / KAYSERİ
0352 504 33 43

çözümler sunuyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için ihracat sürecinde nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Müşteri geri bildirimlerini nasıl değerlendiriyor ve ürünlerinizi geliştirmek için bu geri bildirimleri nasıl kullanıyorsunuz?
"Müşteri Şikayeti & Sorun Bildirim Toplantıları"mız olmazsa olmazımızdır. Bizlere geri dönüş yapıp herhangi bir hatayla ilgili bilgi veren müşteri baş tacıdır. Bu hatanın veya düzeltilmesi gereken konunun takibi ve kapatılması adına düzenli haftalık toplantılar yapılmakta, kapatıldığına ilişkin müşterilere düzenli bilgi verilmekte, bir sonraki siparişte bu konunun kapatıldığına ilişkin müşteriden teyit alınmaktadır. Müşteri dışında ekibin kendi fark ettiği düzeltmeleri de sorun bildirim adı altında listeliyor ve düzenli olarak bu konuları da kapatmak üzere toplanıyoruz. Birçok sorun bildirim konusu ürün geliştirilmesiyle son bulmaktadır.

Rekabet, pazar arayışı derken bu sürecin zorluklarını nasıl tanımlıyorsunuz, firma olarak karşılaştığınız zorluklar nelerdir ve bu zorlukları aşmak için neler yapıyorsunuz?
Bizler kendimize ve ana firmamız olan Dağ Holding'e sonsuz güveniyoruz. Firmada yakalanan toplam kalite ne yazık ki yeterli olamıyor. Toplumsal olarak bu konuda çok yol kat etmemiz gerekiyor. Sadece asansör sektörü değil tüm sektörlerde Türkiye 1 numara olabilecek potansiyele, güce ve azme sahiptir, bunu geçmişe bakarak da görebiliriz. Bu konuda, savunma sanayiindeki atılımlarımız ve başarımız ortadadır. Tüm sektörlere yayıldığını ve hepsinde bu güç ve düzenle ilerlendiğini düşünün. Güzel olmaz mı?

Gelecekteki ihracat hedefleriniz nelerdir? Pazarın taleplerine nasıl cevap vermeyi planlıyorsunuz ve ihracat faaliyetlerinizi nasıl genişletmeyi hedefliyorsunuz?
Bayraktar İha ve Siha'larımız gibi çözümler yeni bir pazar yarattı. Bunun birçok örneğini farklı sektörler için de düşünebiliriz. Elektrikli araçlar, akıllı telefonlar, akıllı saatler vb. Asansör sektörü ise ne yazık ki yoldan geçen bir müteşebbisin bile hemen başlayıp sonuç alabileceği çok basit bir durumdadır. Yıllardır inovatif hiçbir şeyin yapılmadığı, MRL çözümlerinin başladığı 90'lı



yıllardan beri aynı sistem ürünlerin satıldığı klişe satine paslanmaz dekorasyonlu, düşünülmeden üretilen birçok ürünün yer aldığı bir sektör haline geldi. Global birkaç firmanın inovatif olarak sunduğu aynı kuyuda bağımsız asansörler, magnet sistemleri ile düşey yerine yatay yön yapabilen sistemler ne kadar uğraşılsa da pazarda gereken ilgiyi ucuz çözümler alıyor.

İhracat ekibimizi büyütüyoruz, fuarlarla, sempozyumlarla, ilgili ülkelere planlı ziyaretlerle, referanslarımızla ve doğru repütasyonumuzla adım adım genişleme hedeflerimiz üzerinde ilerliyoruz.

2023 yılının ilk 6 ayı için ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?
Seneye hareketli başladık, bu ay itibariyle yazın getirdiği müşteri tarafında bir rehavet söz konusu, biz de elimizdeki siparişlerin üretimlerine yöneldik, sevkiyatlarımız artarak devam ediyor, piyasa bizleri gün be gün daha iyi tanıyor, bu şekilde de portföyümüz genişliyor.

Bu yılın verileri, geçen yılın aynı dönemine göre olumlu mu, olumsuz mu? Bu verilerden hareketle 2023 yılsonu öngörülerinizi paylaşır mısınız?
Geçen seneyle kıyasla henüz yeni üretime başladığımız düşünülürse, bu yıl çok daha iyi noktalara gelişimiz, önümüzdeki senelerde başarılarımızdan söz ettireceğimizin habercisi olacağına eminiz.

Sektörümüzün toplam kaliteyi yakaladığı, ARGE'ye ve inovasyona önem verdiği, en üst kulvardaki müşterilere sadece fiyatla değil kaliteyle hitap ettiği günler temennisiyle sözlerime son vermek isterim.



DİŞLİSİZ MOTOR

- Kompakt tasarım sayesinde makine daireli ve dairesiz sistemlerde kullanılma imkanı
- Maksimum seyir konforu ve asansör içerisinde minimum gürültü seviyesi
- Mayr marka elektromanyetik fren
- 1,0 m/sn – 2,50 m/sn
- 320 kg – 2500 kg
- 7/24 Teknik Servis

METROPLAST

metroplastasansor.com.tr

BT ELEVATOR

ASANSÖR PANOLARINDA YENİ ÇÖZÜM

Kolay Kurulum
Tam Entegre



2014 yılında kurulan Özberk Asansör; kumanda panoları, asansör kumanda kartları, acil kurtarma sistemleri, revizyon, alarm setleri ve sektörde ihtiyaç duyulan diğer asansör malzemelerinin üretimini ve satışını yapmaktadır.

Özberk Asansör, bünyesinde bulunan BT Elevator markasıyla; arge çalışmalarını müşteri istekleri doğrultusunda, modern teknolojinin olanaklarını kullanarak sürdürmektedir.

BT Elevator, Özberk Asansör'ün kumanda pano ve montaj deneyimindeki 30 yıllık tecrübesini kullanarak, kısa sürede sektörde tercih edilen marka olabilmeyi başarmıştır.







BT ELEVATOR

Teknoloji **Üretiyoruz!**



BT - Panel



BT - Driver
(Inverter)



BT - Control Board



BT - Serial Board



BT - Controller

www.btelevator.com

@btelevator

@btelevator

+90 (850) 303 00 26

info@btelevator.com

Kırıker Metal ürünleri 90 ülkede

Kırıker Metal Asansör Genel Müdürü Mustafa Kırıker: "İhracatta stratejimiz riskleri dağıtma üzerine kurulu. İçinde bulunduğumuz dönemde dünyada dengeler çok çabuk değişiyor. Yoğun ihracat yaptığınız bir ülke ile yaşanabilen diplomatik gerginlikler ihracatınızı aksatabiliyor. Çalıştığınız başka bir ülkede barış varken bir sabah kalkıyorsunuz savaş başlamış. Bu sebeple ihracatımızı bir ya da birkaç ülkeye değil genele yayma stratejisi uyguluyoruz." dedi.

Kırıker Metal Asansör'ün kuruluşundan bu yana ihracatın öncelikli hedefleri arasında olduğunu söyleyen Kırıker Metal Asansör Genel Müdürü Mustafa Kırıker, yaklaşık 20 senedir ihracat yaptıklarını ifade etti. İlk yıllarda birkaç ülkeyle başlayan ihracat serüvenlerinin zaman içerisinde arttığını kaydeden Mustafa Kırıker, "İhracat konusunda her geçen yıl ülke sayısını arttırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Mısır ile başlayan ihracat serüvenimiz daha sonra Fas, Lübnan, komşu ülkelerimiz, Avrupa ve Asya ülkeleri ile devam etti. İhracatta stratejimiz riskleri dağıtma üzerine kurulu. İçinde bulunduğumuz dönemde dünyada dengeler çok çabuk değişiyor. Yoğun ihracat yaptığınız bir ülke ile yaşanabilen diplomatik gerginlikler çalışmalarınızı aksatabiliyor. Çalıştığınız başka bir ülkede barış varken bir sabah kalkıyorsunuz savaş başlamış. Bu sebeple ihracatımızı bir ya da birkaç ülkeye değil genele yayma stratejisi uyguluyoruz. Bu strateji ile üretimimizi Türk malının güvenirliğine ve kalitesine örnek olacak şekilde kurguluyoruz." dedi.



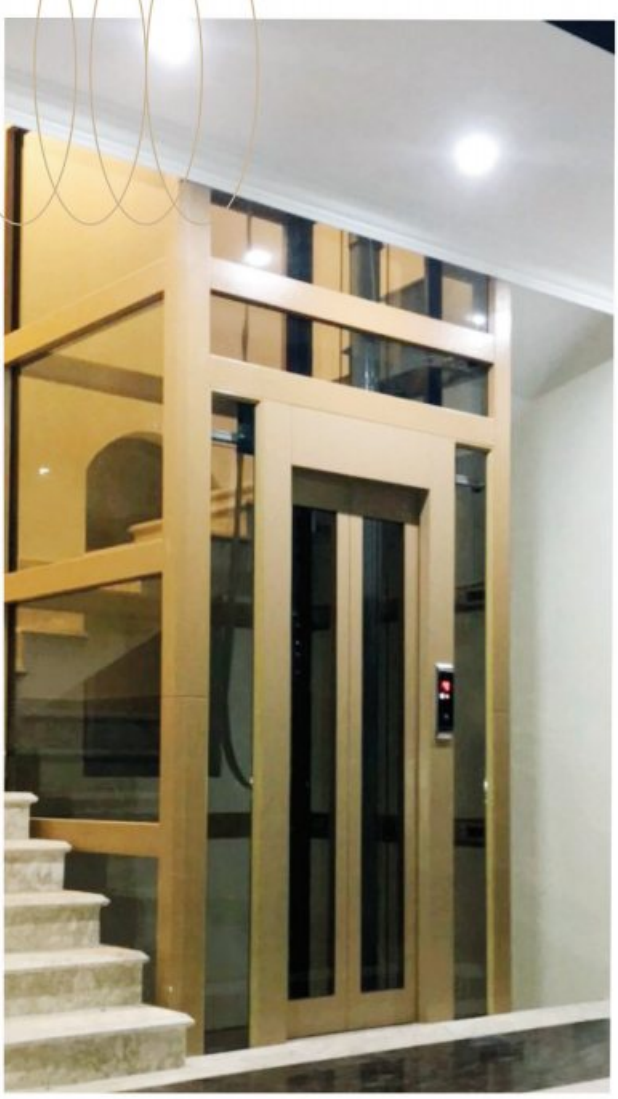
Sektörde rekabetin oldukça yoğun olduğuna da değinen Mustafa Kırıker, Türkiye'nin son zamanlarda dış satım konusunda alıcı pazarlar tarafından aranılan ülkelerden biri olduğunu ifade etti. Bununla beraber yurtiçi inşaat sektörünün yavaşlamasının üreticileri daha çok ihracata yönelttiğini de belirten Mustafa Kırıker, "Bu da beraberinde rekabeti getirdi. Biz firma olarak rekabeti fiyat ile değil daha çok kaliteli ürün, zamanında teslimat ve teknik servis ile sağlamak hedefindeyiz. Bu strateji ile bazı ülkelerde en çok tutulan kapı markası haline geldik. Şu an Uzak Asya ülkeleri de dahil birçok farklı ülkede bayiliklerimiz ve müşterilerimiz var. Kırıker Metal Asansör olarak Mısır, Suudi Arabistan, Irak, Lübnan, Ukrayna, Rusya, Bulgaristan, Yunanistan, Makedonya, Kosova, Irak, Libya, Fas, Tunus, İtalya, Vietnam gibi 30 ülkede yaptığımız direkt ihracat ile 60 ülkede de bayilerimiz aracılığı ile ürünlerimiz kullanılıyor. İhracatta en güçlü olduğumuz bölge şu an Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Balkan ülkeleri diyebiliriz." dedi.

İhracat pazar çeşitliliği için yeni ülkelere giriş stratejilerini kurgularken o ülkelerde yapılan fuarları ziyaret ederek pazar araştırması yaptıklarını söyleyen Mustafa Kırıker, "Fuar ziyareti ve yapılan pazar

WWW.AMADATECH.COM

ÜRÜNLERİMİZ

- Monşarj Asansör - Ev Asansörü - Araç Asansörü
- Engelli Asansörü - Kuyu Dipsiz Asansör
- Yürüyen Merdiven - Merdiven Asansörü
- Kapalı Tip Engelli Platformu - Açık Tip Engelli Platformu



AMADATECH®

New Generation Elevators & Escalators



Fahri Korutürk Cad.
Ayabakan Sok.No:8
Kartal-Istanbul/Türkiye 34870
+90 - 216 - 451 54 38
+90 - 541 - 252 02 52
+90 - 542 - 133 54 38
+90 - 507 - 115 89 60
info@amadatech.com

@Amadaelevator
@AmadaTECH
@AmadaTECH

Amada TECH ASANSÖR A.Ş.

Yeni Nesil Asansör & Yürüyen Merdiven

سابر saber CE ISO9001



araştırmaları sonrası ortaya çıkan verilerle yerelde Kırıker Metal Asansör'ü ve ürünlerini en iyi temsil edecek firmayı belirliyoruz. Belirlenen firma ile bayilik anlaşması yaparak hedef ülke ya da bölgede kısa vadeli değil uzun soluklu bir çalışma sağlıyoruz." dedi.

-Sadece kapı üretiyoruz

"Kırıker Metal Asansör olarak bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özellik sadece kapı üretimi yapmamızdır." diyen Mustafa Kırıker sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz yarı otomatik, otomatik ve kramer kapı üretimi haricinde bir üretim yapmamaktayız. Uzmanlık alanımız sadece kapı üretimi ve tedariğidir. Bizim hedefimiz başka bir imalat ya da servis hizmetine girmeden sektörün kapı tedarikçisi olmaktır Müşteriye sunulan hızlı teknik servis hizmetinin bize ayrıca bir avantaj sağladığını düşünüyorum. Şu an dünya çok dinamik ve hızlı bir süreçten geçiyor. Bu süreçte yaşanan değişime ayak uydurabilmek gerçekten çok zor. Firma olarak gerek ürün belgelendirmesi gerekse ülkelerin istediği dokümanları önceden sağlayarak o pazara ayak uydurmakta zorluk çekmiyoruz. Firmamız AR-GE birimi sürekli satıştan ve sahadan gelen şikayet, öneri ve fikirleri belli bir sistematik içinde değerlendiriyor ve ona göre yeni ürünler ve değişiklikler yapılıyor.

AR-GE birimimiz hedef ülkelerdeki standart değişikliklerini ve pazar farklılıklarını sürekli takip ettikleri için hedef pazarlarımızdaki duruma uyum sağlama süremiz kısalıyor.

Şu anda ihracat konusunda en önemli sorun teslimat süreleri. Bu sorunu çözmek hatta avantaja çevirebilmek adına firmamızda ERP programı kurduk. Bu sayede hem kaynaklarımızı daha efektif kullanabiliyoruz hem de teslimat sürelerini müşterilerimize daha kısa vadede verebiliyoruz.

Sadece kapı üretmemiz farklı kalemlerde üretim yapan sektör aktörlerine göre bizlere avantaj sağlıyor. Tüm odağımızı kapı üretimine vermemiz hem kalite ham de hızlı üretim açısından hareket kabiliyetimizi arttırıyor. Ayrıca yurtdışında kurduğumuz iş birlikleri de sağladığımız marka bilinirliğinde önemli rol oynadı. Bir ülkede birçok firmayla değil bir ya da iki firmayla daha kuvvetli adımlar atıyoruz. Yurtiçinde ise ihracat odaklı paket asansör yapan firmalarla iş birliğini önemsiyoruz ve burada gerekli teknik servis lojistik desteklerinizi vermeye gayret ediyoruz.

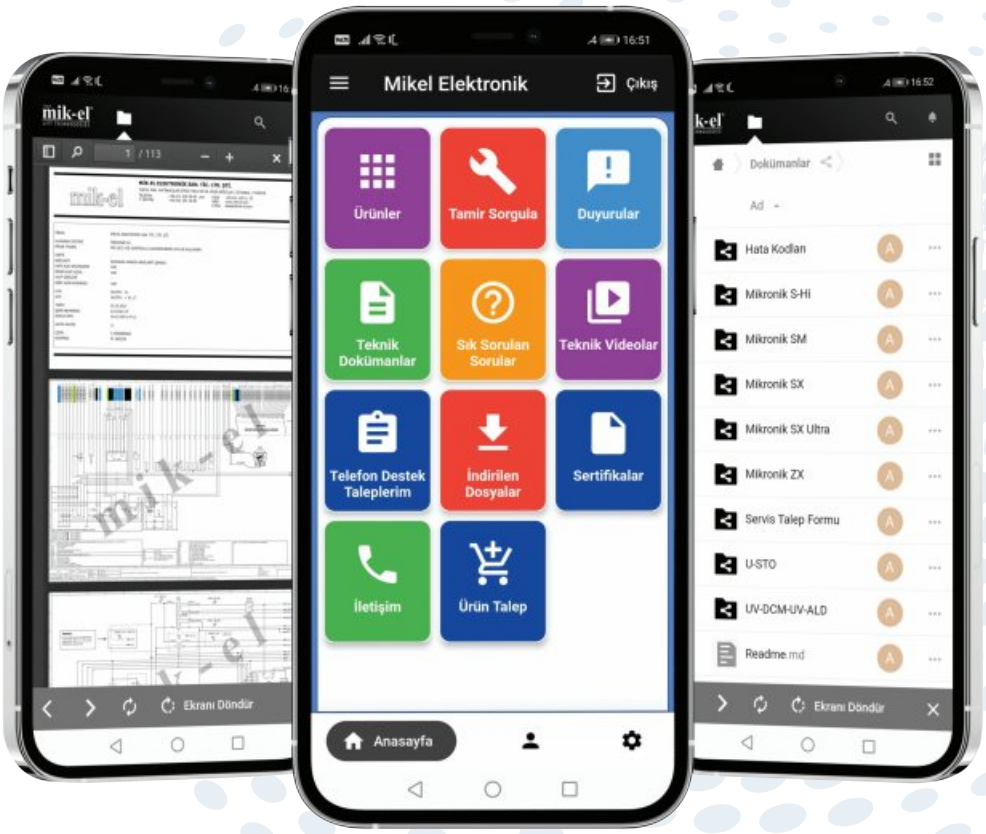
Gelecekte ihracat hedefimiz küresel marketin kapı tedarikçisi olmak. Bütün kıtalardan ve ülkelerden talep edilen ve aranan bir marka olmak istiyoruz. Bu hedefimize belli bir stratejiye bağlı kalarak kalite, güven, zamanında teslimat, teknik servis ve lojistik talepleri gibi etkenleri optimum bir duruma getirerek ulaşmayı hedefliyoruz.

İhracat pazarımız her geçen yıl hem ciro hem de ülke sayısı bakımından artıyor. Üretimimizin yüzde 70'ini gerek direk gerekse bayilerimiz aracılığı ile dış pazara gönderiyoruz. 2023 yılının ilk 6 ayını değerlendirirsek bir önceki yılın aynı dönemine göre sınırlı da olsa bir artış söz konusu. Bu yılın ilk 6 ayında ciromuzda yaşanan sınırlı artışta yoğun olarak çalıştığımız Mısır, Irak gibi ülkelerde yaşanan finansal sıkıntılar, Ukrayna, Lübnan gibi ülkelerde devam eden savaş ve iç karışıklıklar ile genel olarak küresel talebin yavaşlaması etkili oldu.

Mik-el Mobil Servis

Değerli müşterilerimiz, sizlere daha hızlı ve daha etkin bir teknik destek hizmeti verebilmek amacıyla kolay kullanımlı bir mobil uygulama hazırladık. Bu uygulama sayesinde ihtiyacınız olan teknik destek dokümanlarını, destek videolarını ve diğer dokümanları kolayca bulabilecek ve gerektiğinde telefondan canlı destek almak için Çağrı Merkezimize bir dokunuşla istek girebileceksiniz.

Çağrı merkezine erişim için uygulama içinde bir defa kayıt olmanız yeterlidir. Böylece Çağrı Merkezimize her ulaştığınızda ayrıca isim, firma, telefon numarası, e-mail adresi gibi bilgileri vermek zorunda kalmayacaksınız. Mobil Uygulama içinden Çağrı Merkezimize istek verenler öncelikli olarak ve daha hızlı canlı destek alabileceklerdir. 1 Şubat 2021 tarihinden itibaren Çağrı Merkezimize artık telefon aramasıyla ulaşım mümkün olmamaktadır.



Mobile Service application is available only in Turkey due to technical reasons.

interlift 2023
17 - 20 October
Messe Augsburg
Germany
We'll be there!
Hall 3
Stand 3077

1988 mik-el® LIFT TECHNOLOGIES

SRL Asansör'ün rekabet stratejileri hizmet ve çözüm odaklı

SRL Asansör Genel Müdürü Mustafa Karakuş: Sektörel olarak hizmet odaklı, çözüm odaklı rekabet stratejilerini destekliyoruz. Rekabet denince akıllarda daha ucuz ürün imajı oluşuyor. Malzeme kalitesi birbirinden farklı da olsa maalesef tüketici verilen teklife 16 durak yolcu asansörü olarak bakıyor, kullanılan malzeme ve teknik dosya incelenmiyor.

Mustafa bey merhaba. Firma olarak asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerinizi ve hedeflerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?
Merhaba. Öncelikle, firma olarak sürdürülebilir ihracat stratejisi kapsamında mevcut müşteri potansiyelini korumak ve bu pazarlarda hacimsel büyümeyi sürdürmek istiyoruz. Hedef pazarlarda bu müşterilerle beraber hareket ediyoruz, her projeyi beraber değerlendiriyoruz.



Hedeflerimizi müşterilerden gelen verilere göre şekillendiriyoruz diyebilirim. Bununla beraber yeni müşterilerden gelen talepler doğrultusunda bölgesel hedefler koyuyoruz ve bu hedeflere ulaşmak için pazar araştırması ve müşteri ziyaretleri yapıyoruz. Yeni müşterileri bölgelerindeki mevcut projelere götürüp yerinde sunum yapıyoruz.

Sektörde rekabet oldukça yoğun. Firma olarak, ihracat pazarındaki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca bu kapsamda firma olarak rekabetiniz, ülkenizin sınırlarını aşarak Dünya'da bir yer edinebildi mi veya böyle bir hedefiniz bulunmakta mı?
Sektörel olarak hizmet odaklı, çözüm odaklı rekabet stratejilerini destekliyoruz. Maalesef rekabet denince nedense aklımızda daha ucuz ürün imajı oluşuyor. Bu imajı biçimlendirmek oldukça zor. Örneğin bir ülkede müşterimizle girdiğimiz ihalede çok daha uygun fiyatla karşılaştık. Malzeme kalitesi birbirinden farklı ama maalesef tüketici teklife 16 durak yolcu asansörü olarak bakıyor, kullanılan malzeme ve teknik dosya incelenmiyor.

10 ülkede kendi markamızla oluşumumuz devam etmektedir ve bu pazarlarda tek müşteri ile yola çıkmış bulunuyoruz. İnanıyoruz ki bu ülkelerde hedeflediğimiz şekilde satış stratejisi geliştirirsek rakiplerden bir adım öne geçebiliriz.

PLANET
PLASTİK ELEKTRİK

KABLO KANALLARI
CABLE TRUNKINGS



BİRLİKTE
BÜYÜYORUZ...

PLANET PLASTİK ELEK.
SAN. ve DIŞ. TİC. A.Ş.

İ.O.S.B Eski Turgut Özal Cad.Altıntaç İş
Merkezi No.8 3/303
Başakşehir-İkitelli/İSTANBUL/TÜRKİYE
Tel: 0 212 436 46 46
GSM: +90 532 327 15 97
www.planetelektrik.com.tr
info@planetelektrik.com.tr



Alev Almaz

Darbelere Dayanıklı

İstenilen Ebatta Kesilebilme Kolaylığı

Türkiye'nin asansör ihracatında önde gelen pazarlar hangileridir, siz bu pazarlarda nasıl bir konuma sahipsiniz, hangi ülkelere ve pazarlara ihracat yapıyorsunuz? İhracatta en güçlü olduğunuz bölgeler hangileridir?
Bölgesel olarak, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri sektörümüz için en önde gelen pazarlardır. Özellikle coğrafi konum olarak Türkiye'ye yakın olmaları, kültürel benzerliklerin ön plana çıktığı ve ulaşım sorununun neredeyse olmadığı gibi şartlar düşünüldüğünde bu pazarlara ihracat ön plana çıkıyor. Son 3 yıla kadar bu bölgelere ihracatımız genel ihracatın yarısını kapsamaktaydı.

Yeni pazarlara giriş stratejileriniz nelerdir? İhracatta iş birlikleri veya ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
Yeni pazarlarda ihracat odaklı bir yaklaşımdan ziyade bölgesel iş birlikleri kurarak pazarda yerleşmeyi ve ortak üretim yapmayı planlıyoruz ama maalesef burada da çeşitli zorluklarla karşılaşıyoruz. Yaptığımız fizibilite çalışmalarından üretim yapmak isteğimiz bölgelerde bürokratik sorunlar, hammaddeye ulaşmaktaki zorluklar, yetersiz altyapı gibi sorunlarla karşılaştık. Ama iki ülkede görüşmelerimiz hala devam ediyor. Olumlu sonuçlanmasını ümit ediyoruz.



Hedef pazarda üretim veya pazarlama ağı kurarak rekabet avantajı elde edebileceğimize inanıyoruz.

Firma olarak, asansör üretimi ve ihracatında ne tür bir uzmanlığa sahipsiniz, diğer rakiplerinizden farkınızı ve müşterilerinizi çekmek için sunduğunuz benzersiz avantajlar nelerdir?
Asansör üretimi konusunda proje bazlı üretimi esas alıyoruz. Asansörün kullanım amacına göre, iklim şartlarına göre (hava koşulları, yağmurlu bölgeler …) üretim ve malzeme seçimi yapıyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz bilgiler onları memnun etmekle beraber bizleri de rekabetsel kılıyor. Çok özel projelerde müşterilerimize anahtar teslim çözümler sunmak da bizi ayrıca avantajlı kılıyor.

Ülkelerin kendilerine ait kanunları bulunmakta, firma olarak kendi ülkeniz haricinde ihracat yaptığınız ülkelerin yerel mevzuatlarına ve standartlarına uyum sağlamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz, süreç zor oluyor mu?
Maalesef, bazı bölgelerde yönetmelikler ve belgelendirme işleri konusunda çok zaman ve enerji harcıyoruz. Bazı bölgelerde inşaata konu olan işlemleri de asansör montaj firmaları yaptığı için, o işlemlerin de tarafımızdan yapılmasını istiyorlar. Bu konuda yerel müşterilerimizden destek alarak ilerliyoruz. Üretim safhalarını onların belirttiği şekilde yönetmeye çalışıyoruz.

İhracat faaliyetlerinizde lojistik ve dağıtım süreçleriyle ilgili nasıl bir planlama yapıyorsunuz? Müşterilere zamanında teslimat sağlamak için hangi önlemleri alıyorsunuz?
Özellikle taahhütlü projelerde üretim ve sevkiyat tarihlerini müşterilerimizle beraber organize ediyoruz. Lojistik işlemlerini de 10-15 gün öncesinden ayarlayarak işlemlere devam ediyoruz. Karayolu sevkiyatlarında çok sorun yaşa-

PAKET ASANSÖR SİSTEMLERİ
YÜRÜYEN MERDİVEN & BANT SİSTEMLERİ

MP YENER ÖVÜNÇ
ASANSÖR

YERDEN GÖĞE
KALİTE
GÜVENLİK



ÖVÜNÇ
MÜHENDİSLİK

Celebrating more than **30** Years of Entity

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR since 1989
Şeyhli Mah. Şüheda Cad No:33 Pendik, İstanbul / TÜRKİYE
www.**mpyenerovunc**.com
info@mpyenerovunc.com
/mpyenerovuncasansor /mpyenerovunc/ /mp-yener-elevators



mıyoruz ama denizyolu sevkiyatlarda maalesef elimizde olmayan nedenlerden dolayı bazen gecikmeler yaşanabiliyor. Bu gecikmeleri de önceden müşterilere bilgi vererek olası sorunların önüne geçmeye çalışıyoruz.

Müşterilerinizin ihracat tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve bu talepleri karşılamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Uluslararası müşterileriniz ile uzun vadeli ilişkiler kurmak adına nasıl bir strateji belirlediniz, ihracatta iş birliği ve ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
Müşterilerimizin asansör tercihini bizi şekillendiriyoruz diyebilirim. Kullanım amacına göre ürün seçimi yapıyoruz. Neden bu ürünlerin kullanılması gerektiği konusunda teknik bilgilendirme yapıyoruz. Burada karşılaştığımız sorunların en başında müşteri alışkanlıkları ve uygun fiyat oluyor genellikle.

Gittiğimiz ülkede yerelleşerek büyümemiz gerektiğinin ve daha rekabetçi olacağımızın farkındayız. Buradan yola çıkarak iş birliği konusunda 3 ülkede somut adım atma kararı aldık ama maalesef kimisinde bürokratik engeller kimisinde de vasıflı işgücü ve hammadde sorunları ortaya çıktı.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için ihracat sürecinde nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Müşteri geri bildirimlerini nasıl değerlendiriyor ve ürünlerinizi geliştirmek için bu geri bildirimleri nasıl kullanıyorsunuz?
İhracat sürecinde devamlı müşterilerimizi bilgilendiriyoruz. Üretim aşamasında ürünlerin görsellerini paylaşıyoruz. Elektronik ürünlerde yapılan test videolarını iletiyoruz kendilerine.

Müşteriden gelen geribildirimleri teknik arkadaşlara iletiyoruz. Onlardan gelen verileri de müşterilerimizle paylaşıyoruz. Özellikle montaj firmalarından gelen veriler bizim için çok değerli. Onlardan gelen tavsiyeleri dikkate alarak üretimsel değişikliğe gittiğimiz olmuştur.

Mustafa Bey, bu yılın verileri geçen yılın aynı dönemine göre olumlu mu, olumsuz mu? Bu verilerden hareketle SRL Asansör olarak 2023 yılsonu öngörülerinizi okurlarımızla paylaşır mısınız?
Geçmiş yıllardaki dış ticaret verilerini incelediğimizde her yılın bir önceki yıldan daha yüksek oranda ihracat gerçekleştiğini söyleyebilirim. Bunları dikkate alarak üretim kapasitesini de ona göre artırıyoruz. Herhangi bir olumsuz tablo ile karşılaşmazsak hedefimiz geçen yıla göre %15 büyüme gerçekleştirmek.

Herkes işine geldiği gibi görür

Fakat biz her açıdan görürüz.

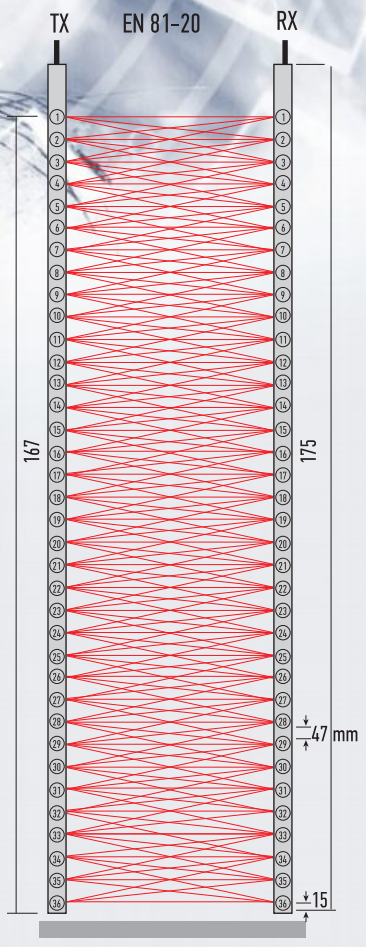


HEM KALİTELİ HEM EKONOMİK

ECO-177B

36 GÖZ
177 IŞIN

81-20
UYGUNLUK



ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adres: Şerifali Mah. Mevdudi Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) **Fax**: +90 216 576 72 71
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com

ERDEN
LIFT COMPONENTS

UPSet 2023 yılında ihracata hız verdi

"UPSet Elektronik olarak iki alanda faaliyet gösteriyoruz. 2002 yılında kurulan ve ilk olarak UPS (Kesintisiz Güç Kaynağı) üretimine başlayan UPSet Elektronik 2010 yılından buyana ihracat yapmaktadır." diyen UPSet Elektronik Genel Müdürü Mine Arapkirli, 2023 yılında asansöre yönelik çözümleri ile de ihracat çalışmalarına başladıklarını kaydetti.

Firma olarak asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerinizi ve hedeflerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?
UPSet Elektronik olarak iki alanda faaliyet gösteriyoruz. 2002 yılında kurulan ve ilk olarak UPS (Kesintisiz Güç Kaynağı) üretimine başlayan UPSet Elektronik 2010 yılından buyana ihracat yapmaktadır. UPS ihracat pazarlarındaki tecrübelerimizden ve geçtiğimiz yıllarda tamamladığımız pazar araştırması raporlarından elde ettiğimiz veriler ışığında ürünlerimizin talep gördüğü ülkelerde yapılan fuarlara katılarak 2023 yılında asansöre yönelik çözümlerimizin ihracatına da başlamış bulunmaktayız. 2023 yılı sonu için hedeflerimiz arasında ihracat pazar payımızı mümkün olan en yüksek noktaya ve çalıştığımız ülke sayısını minimumda iki katına çıkarmak var.



Sektörde rekabet oldukça yoğun. Firma olarak, ihracat pazarındaki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca bu kapsamda firma olarak rekabetiniz, ülkenizin sınırlarını aşarak Dünya'da bir yer edinebildi mi veya böyle bir hedefiniz bulunmakta mı?
Yurtiçi piyasasında yerli üreticilerin çoğalması ile bahsettiğiniz üzere rekabet oldukça yoğun. Buna paralel olarak aynı şekilde hem yerli üreticiler hem de yabancı üreticilerin olduğu ihracat pazarında rekabet yine oldukça yoğun hissedilmekte. Ancak üretici olmanın verdiği avantajlarımız ile birlikte her bir pazar için en uygun ürünü geliştirebilme yeteneği, uygun fiyatlı, yüksek kaliteli ürünlerimiz ve hızlı sevkiyat avantajlarımız ile beraber yurt dışındaki pazarda da rekabet edebilmekteyiz. Bu bağlamda önümüzdeki yıllardaki hedefimiz yurtdışı pazarlarında aranılan ve talep gören bir marka olmaktır.

Türkiye'nin asansör ihracatında önde gelen pazarlar hangileridir, siz bu pazarlarda nasıl bir konuma sahipsiniz, hangi ülkelere ve pazarlara ihracat yapıyorsunuz? İhracatta en güçlü olduğunuz bölgeler hangileridir?
Türkiye'nin mevcut jeopolitik konumu ve ta-

Tecrübemizi
ürünlerimize
yansıtıyoruz...

ÖNERSAN

**ÜRÜNLERİMİZ
EN 81-20 VE EN 81-50
STANDARLARINA UYGUNDUR**

SINCE 1975



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



ONF-01
ÇİFT YÖNLÜ
KAYMA FREN

Ray: 9-16 mm
Max. Hız: 1.6 m/s
Max P+Q: 1.800 kg



A3 1 M/S REGÜLATÖR



ALT REGÜLATÖR (ÖNR/ALT)

ON-01 ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİT AÇMA MAGNETİ



ON-03 ÇİFT EMNİYETLİ ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİDİ



ON-04 ÇİFT EMNİYETLİ ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİDİ

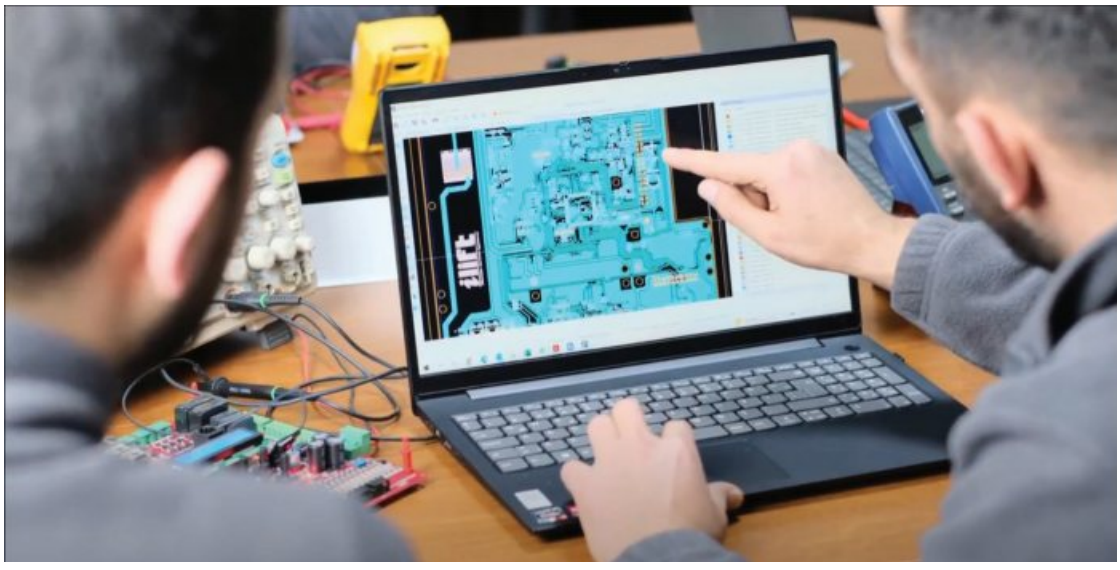


ON-05 ASANSÖR DURAK KAPISI KİLİT AÇMA MAGNETİ



Otakçılar Cad. Değirmen Sk. Eyüp İş Merkezi No: 19/32 Eyüp / İstanbul / TURKEY
Tel: 0212 576 47 78 - 565 03 93 Fax: 0212 613 84 45 E-mail: info@onersanasansor.com.tr

www.onersanasansor.com.tr





rihsel yakın ilişkileri sayesinde önde gelen pazarları, Ortadoğu, Afrika, Türk Cumhuriyetleri ve mevcut Rusya-Ukrayna savaşı sebebi ile Rusya olarak sayabiliriz. Ürünlerimiz hem direk hem de dolaylı olarak bu ülkelerin hepsinde kullanılmaktadır. Bu pazarlar içinde en güçlü olduğumuz ülkeler ise Kuzey Afrika ile Ortadoğu pazarlarıdır.

Yeni pazarlara giriş stratejileriniz nelerdir? İhracatta iş birlikleri veya ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
UPSet Elektronik olarak kendi tarihimizden edindiğimiz tecrübeler ışığında hedef pazarlarda profesyonel, satış ve servis ağı güçlü firmalar ile iş birliğine büyük önem vermekteyiz. Partnerlerimizin kendi pazarlarında satış ve servis konusunda güçlü olması sayesinde biz de bu pazarlarda oldukça rekabetçi olabilmekteyiz.

Firma olarak, asansör üretimi ve ihracatında ne tür bir uzmanlığa sahipsiniz, diğer rakiplerinizden farkınızı ve müşterilerinizi çekmek için sunduğunuz benzersiz avantajlar nelerdir?
Öncelikle her zaman olduğu gibi en kaliteli ürünü en rekabetçi fiyat ile yurtdışı pazarına da sunmak önceliğimizdir. Takdir ederseniz ki diğer avantajlarımızda ticari sır olarak bizlerde kalsın.

İş dünyasında hızla değişen bir ortamda faaliyet gösteriyorsunuz. Bu değişimler dış pazarda gelişirken firma olarak izleyeceğiniz yol nasıl olacak, yenilikçi ürünleri ve çözümleri müşterilere nasıl sunmayı planlıyorsunuz?
UPSet Elektronik olarak güçlü Ar-Ge, üretim ve servis olanaklarımız sayesinde ürün ya da başka bir konudaki değişimlere hızlıca uyum sağlayabilmekteyiz. Dinamik bir firma olarak da bu değişimleri hızlıca okuyup, uygulayarak müşterilerimize optimum olanakları sunmaktayız.

Ülkelerin kendilerine ait kanunları bulunmakta, firma olarak kendi ülkeniz haricinde ihracat yaptığınız ülkelerin yerel mevzuatlarına ve standartlarına uyum sağlamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz, süreç zor oluyor mu?
Daha önce de belirttiğimiz gibi dış pazarlarda

Yeni ve güçlü kadromuz ile

KALİTEYİ TAMAMLIYORUZ

Paket Asansör Çözümleri



TEORİ
MÜHENDİSLİK ASANSÖR SAN.

www.teorimuhendislik.com

profesyonel partner firmalarımız ile çalışmaktayız. Bu yerel mevzuatlar ve standartlar konusunda da partner firmalarımızdan destek almakta ve onların tavsiyeleri, yönlendirmeleri sayesinde uyum sağlayabilmekteyiz.

İhracat faaliyetlerinizde lojistik ve dağıtım süreçleriyle ilgili nasıl bir planlama yapıyorsunuz? Müşterilere zamanında teslimat sağlamak için hangi önlemleri alıyorsunuz?
UPSet Elektronik olarak en büyük avantajlarımızdan olan güçlü stoğumuz sayesinde müşterilerimize hızlı tedarik sunabilmekteyiz. Ayrıca uzun yıllardan bu yana dış pazarlarda aktif olmamız sayesinde partnerimiz olan lojistik firmalarının destekleri ile de süreçleri ideal bir şekilde yönetebilmekteyiz.

Müşterilerinizin ihracat tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve bu talepleri karşılamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Uluslararası müşterileriniz ile uzun vadeli ilişkiler kurmak adına nasıl bir strateji belirlediniz, ihracatta iş birliği ve ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
Günümüzde artan rekabetin etkisi ile yurtdışı müşterilerimizin de en büyük önceliği hemen hemen her pazarda en kaliteli ürünü, en uygun fiyata alabilmektir. Firma stratejimiz olarak her bir ülkede tek bir partner firma ile çalışmak olduğu için, partnerlerimizi en yüksek olanaklarımız ile desteklemekteyiz. Buna bağlı olarak da uzun yıllar aynı firmalar ile iş birliği sağlayabiliyoruz.









Yurt dışı müşterilerinizin asansör tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve ihracat sürecinde müşteri taleplerine nasıl yanıt veriyorsunuz?
Yurtdışı müşterilerinde öncelikle olarak en başta güven ilişkisi kurabilmek çok önemli olmaktadır. Tercihlerinde de bu güven konusu ilk planda yer almaktadır. Daha sonra ise sırası ile teknik detaylar, kalite ve rekabetçi fiyat ilk tercihleri arasında olmaktadır. Bizde UPSet Elektronik olarak müşterilerimize bu şartları sağlamak adına çalışmalar yapmaktayız.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için ihracat sürecinde nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Müşteri geri bildirimlerini nasıl değerlendiriyor ve ürünlerinizi geliştirmek için bu geri bildirimleri nasıl kullanıyorsunuz?
Ürünlerimizin satışı konusunda ve ayrıca geliştirilmesi konusunda bizim için en büyük olanaklardan birisi de tabi ki müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlerdir. Bu bildirimler satış ve servis yöneticilerimiz tarafından üretim ve AR&GE departmanları ile paylaşılmakta ve müşterilerimizin taleplerini mümkün olduğunda yerine getirmekteyiz

Rekabet, pazar arayışı derken bu sürecin zorluklarını nasıl tanımlıyorsunuz, firma olarak karşılaştığınız zorluklar nelerdir ve bu zorlukları aşmak için neler yapıyorsunuz?
Firma olarak şu anda yaşadığımız en büyük zorluklardan bir tanesi dünyada yaşanan global ekonomik kriz ve yüksek enflasyon sebebi ile maliyetlerin çok değişken olmasından kaynaklanmaktadır. Bu zorlukları aşabilmek adına da malzeme tedarikçilerimizi çeşit-

NAGEL

MAKİNA MOTOR
İML. SAN. ve TİC. A.Ş.



PARS - ÖZGEN - KAYRA - KLASİK

DİŞLİSİZ / GEARLESS



www.nagel.com.tr

lendirip, kaliteden ödün vermeden en rekabetçi ürünleri müşterilerimize sunmaya devam edebilmekteyiz.

Gelecekteki ihracat hedefleriniz nelerdir? Pazarın taleplerine nasıl cevap vermeyi planlıyorsunuz ve ihracat faaliyetlerinizi nasıl genişletmeyi hedefliyorsunuz?
Bu yıl 2023 ve önümüzdeki yıllarda da ihracat hedeflerimiz şimdiye kadar olduğu gibi artan bir vime ile satışlarımızı arttırmaktır. Bunun için hem kendi personellerimiz, hem dış kaynaklar ile pazar araştırmalarına devam etmekte ve ayrıca yurtdışı fuarlarına katılmayı sürdürmekteyiz

2023 yılının ilk 6 ayı için ihracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?
Geçtiğimiz yıllara göre büyüme sağlanmış ve bölge olarak da bahsettiğim gibi Orta Doğu ve Afrika yükselmeyi sürdüren pazarlardandır.

Bu yılın verileri, geçen yılın aynı dönemine göre olumlu mu, olumsuz mu? Bu verilerden hareketle 2023 yılsonu öngörülerinizi paylaşır mısınız?
Şu anda göre oluşan veriler ışığında 2023 yılı 2022 yılına göre olumlu olarak seyretmektedir. Buna bağlı olarak da 2023 yılını 2022 yılına göre artan bir ivme ile büyüyerek kapamayı öngörmekteyiz.



FitLift
home

- Kuyu Dibi: 120 mm
- Son Kat Yüksekliği: 2500 mm
- 3 Yönden Giriş İmkanı



YETERLIFT
çözüm üretir

www.yeterlift.com

HiDOKS®
GLOBAL

Teknoloji ile birlikte çalışıyoruz

We work with technology together



Hidoks işçiliğini ve teknolojik altyapısını yaptığı tecrübe ve teknoloji yatırımlarıyla sürekli müşterilerine en iyi hizmeti sunuyor.

Hidoks craftsmanship and technological infrastructure with its experience and technology investments always offers the best service to its customers.

HiDOKS® ASANSÖR

HiDOOR AUTOMATIC DOOR

rektör elevator systems

TSEK ISO EAC CE

Tüm ürünlerimizde istenilen ölçü ve opsiyonlarda üretim yapılır.
All our products are produced in the desired sizes and options.



H-LFT 100

Açık Tip Engelli Platformu
Open Type Wheelchair Lift



M-LFT 150

Monşarj Asansör
Dumbwaiter Lift



H-LFT 200

Kapalı Tip Engelli Platformu
Protected Type Wheelchair Lift



H-LFT 300

Merdiven Tip Engelli Platformu
Stair Lift



M-LFT 400

Dubleks Ev Asansörü
Doublex Homelift



H-LFT 500

Koltuk Tip Engelli Platformu
Stair Lift

HiLIFT
DISABLED ELEVATORS & COMPLETE SOLUTIONS

www.hilift.com.tr

F. Çakmak Mh. 10459. Sk. NO: 18 KONYA - TÜRKİYE
+90 332 501 79 89 / +90 542 563 79 89
bilgi@hilift.com.tr

First Lifts

"Kauçuk kuyu dibi tamponları ile makine ve kabin takozlarının üretimi konusunda oldukça iddialıyız"

İhracata 2021 yılında başlayan First Lifts International Co, 2022 yılında yatırımlarını büyüterek üretim faaliyetlerine de başladı. First Lifts Genel Müdürü Mohammed Şeyho, "İhracat faaliyetlerini en ön planda tutan First Lifts, gerçekleştirdiği üretim faaliyetlerinin de katkısıyla iki yıllık süre içerisinde her geçen ay ihracat hacmini büyütmüştür. Hedefimiz, farklı ülkelerdeki iş ortaklarımıza kaliteli ürünler sunmanın yanında yüksek memnuniyet sağlamaktır." dedi.

Firma olarak asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerinizi ve hedeflerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?

Türkiye'deki ihracat faaliyetlerine 2021 yılında başlayan First Lifts International Co, 2022 yılında yatırımlarını büyüterek üretim faaliyetlerine başlamıştır. İhracat faaliyetlerini en ön planda tutan First Lifts, gerçekleştirdiği üretim faaliyetlerinin de katkısıyla 2 yıllık süre içerisinde her geçen ay ihracat hacmini büyütmüştür. Hedefimiz, farklı ülkelerdeki iş ortaklarımıza kaliteli ürünler sunmanın yanında yüksek memnuniyet sağlamaktır.



İhracat faaliyetlerimizi geliştirme hedefiyle uluslararası asansör fuarlarına katılmayı planlıyoruz. Bu yıl mayıs ayında Kazablanka'da düzenlenen Lift Expo Morocco fuarına katılım sağladık. Ayrıca, bu yıl Eylül ayında Cidde'de düzenlenecek olan Lift City Expo fuarı ile 2024 yılı nisan ayında Cezayir'de düzenlenecek olan Lift Expo Algeria fuarlarına katılım sağlayacağız.

Firma olarak, asansör üretimi ve ihracatında ne tür bir uzmanlığa sahipsiniz, diğer rakiplerinizden farkınızı ve müşterilerinizi çekmek için sunduğunuz benzersiz avantajlar nelerdir?

First Lifts asansörler için kauçuk hammaddeli kuyu dibi tamponları ile makine ve kabin takozları üretmektedir. Bu konuda 20 yıllık tecrübesi olan üretim sorumlusu personellerimizle yola devam etmekteyiz. Kauçuk kuyu dibi tamponları ile makine ve kabin takozlarının üretimi konusunda oldukça iddialıyız. Halihazırda 5 farklı türde asansör kuyu dibi tamponu üretmekteyiz: FLIC 01 Yaylı Kuyu Dibi Tamponu (39 cm), FLIC 02 Yaylı Kuyu Dibi Tamponu (31 cm), FLIC 07 Kuyu Dibi Tamponu (15 cm), FLIC 08 Kuyu Dibi Tamponu (29 cm) ve FLIC 09 Çift Yaylı Kuyu Dibi Tamponu (31 cm).

AVIREX
LIFT CONTROL SYSTEMS

product of
emay
AUTOMATIC DOORS



THIS MOTION IS YOUR SOLUTION

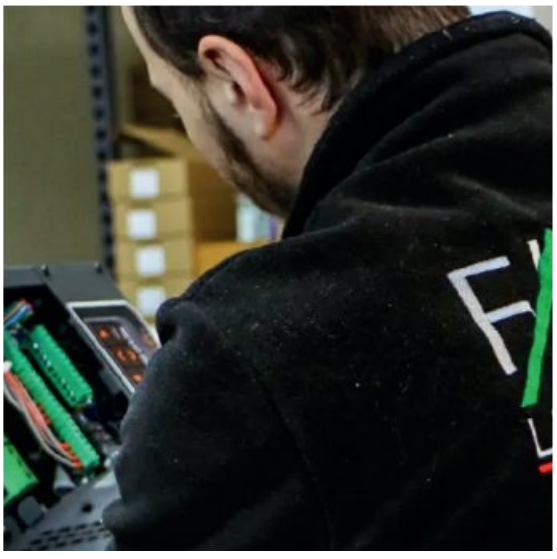
* Kontaktörsüz sistem tasarımı ile sessiz olarak çalışır.
* EN81-20 Uyumludur.
* Modernizasyon için kullanılması durumunda EN81-1 A3
* 2.00 m/s hızla motor sürebilir.
* MITRON BULUT SİSTEMİ, telefonunuzun kendi mobil internet bağlantısını kullanır ve telefonunuz, web ara yüzünden kontrol paneli olarak çalışır. Size internet üzerinden anlık bağlantı imkanı sağlar. Teknik servis işlemlerinin çoğu uzaktan bağlantı ile gerçekleştirilebilir.
*İnternet üzerinden bağlantı opsiyonel değil her kontrol ünitesinde standarttır.
* Sistem Kabin veya Kat butonyerleri ile Paralel veya Seri olarak çalışabilir. Standart seri olup, sabit olarak paralel haberleşme kartı eklenmiştir. (Paralel haberleşme kartı sistem fiyatına dahildir.)
* 16 Durak, Tek veya çift buton her iki yönde de toplama çalışır. Seri haberleşmeye sahip butonyerler (GENEMEK , BUTKON) kullanıldığı takdirde 32 durak çalışma imkanı sunulmuştur.
* Çift giriş asansörler için Çift Kabin Kapısı Desteği bulunmaktadır.
* 8 Asansör Grup kumanda çalışma imkanı vardır.
* Senkron veya Asenkron Motorlar ile çalışabilir. (Siparişte belirtilmesi gerekilmelidir.)
* 1 Faz UPS veya 12V akü ile kurtarma yapılabilir. Uzun süreli ve tekrar eden elektrik kesintileri için istenilen sayıda akü bağlanabilir.
* Direk duruş ile optimal seyehat eğrisi ile çalışır.
* Harici enkoder kartı bulunmaz. Her çeşit enkoder tipiyle (ENDAT, SINCOS, ARTTIRIMLI, BISS, REZA) uyumludur. Enkoder kabloları invertör üzerindeki klemens rumuzlarına bağlanır.
* Atanabilir klemens rumuzları sayesinde işlevsellik maksimize edilmiştir.
* GÖREV PARAMETRELERİ'nden asansörünüze belirlenen modlarda (uyku modu , park durağı modu , aktif kat modu, pasif kat modu) ve belirlenen süreler içerisinde (tarih, gün, saat, dakika vb.) görevler atamanızı sağlar.
* Kabin butonyerinden, kabinden kat ayarı yapılabilmektedir.
* Dahili ses anons sistemimiz size özel ses dosyaları ile çalışabilir.
* Kalkışta geri kaymayı önleme konusunda otomatik ayar imkanı bulunur.
* Hafifliği ve küçük boyutu sayesinde kolay kurulum imkanı sağlar.
* Açık ve kapalı çevrim çalışma özelliğine sahiptir.

info@mitrondrive.com - export@emayasansor.com - ekurtulus@emayasansor.com **GSM: +90 544 273 91 82**

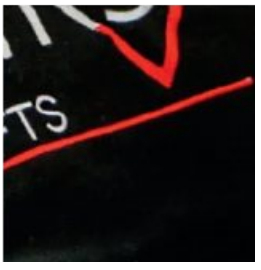
2023 Asansör İstanbul Fuarı'nda lansmanını gerçekleştirdiğimiz FLIC 08 kuyu dibi tamponu modelimiz yoğun ilgi gördü. 29 cm yüksekliğine sahip olan ve tek parça kalıp dizaynı ile üretimini sağladığımız FLIC 08 modeli, sahip olduğu teknik karakteristik özelliğiyle uluslararası asansör pazarında başka bir rakip tanımamaktadır. Lansmandan sonraki 5 aylık süre içerisinde farklı ülkelerdeki iş ortaklarımız tarafından tedarik edilebilir hale gelmiştir. Bu başarının haklı gururunu yaşamaktayız.



Üretim hatlarımızda kullandığımız makinelerin ayar ve kalibrasyonlarına, hammaddelerin özellik ve kalite dereceleri ile kalite kontrol sürecine azami seviyede önem vermekteyiz. Ayrıca, üretim süreçlerini uluslararası standartlar ve direktifler doğrultusunda planlamaktayız. Tüm kauçuk ürünlerimiz uluslararası test ve kalite belgelerine sahiptir.







First Lifts alanında uzman kadrosuyla 2023 yılı başında asansör kontrol panolarının üretimine de start vermiştir. Senkron, asenkron, çift hızlı ve tek hızlı asansör motorlarının teknik özelliklerine uygun asansör kontrol panolarını üretmekteyiz. İş ortaklarımızın talepleri doğrultusunda ulusal ve uluslararası markaların inverter ve kontrol kartlarını kullanarak üretim faaliyetlerimizi planlamaktayız. Geçtiğimiz 7 aylık süre içerisinde farklı ülkelerdeki iş ortaklarımızın asansör kontrol panoları ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamaktayız.

Müşterilerinizin ihracat tercihlerinde hangi faktörler ön plana çıkıyor ve bu talepleri karşılamak için nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz? Uluslararası müşterileriniz ile uzun vadeli ilişkiler kurmak adına nasıl bir strateji belirlediniz, ihracatta işbirliği ve ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?

Farklı ülkelerdeki iş ortaklarımız güvene dayalı ticari ilişkiler kurmak istiyor. First Lifts uluslararası pazarlama stratejisi fiyat politikalarına bağlı değildir. Bizim için öncelikli olan iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına yönelik uygun ve kaliteli ürünler tedarik etmektir. Bunun yanında iş ortaklarımıza sunmakta olduğumuz uzaktan ve yerinde teknik destek hizmetleri en önemli memnuniyet göstergelerinden biridir. Bu kapsamda satış uzmanlarımız ve teknik ekibimiz iş ortaklarımızla sürekli iletişim halindedir. Sadece onların sorunlarını çözmekle yetinmiyoruz, onların taleplerini dinliyor ve ürünlerimiz hakkında geri bildirimler alarak Ar-Ge çalışmalarımıza yön veriyoruz. İş ortaklarımızla kurduğumuz uzun vadeli ticari ilişkiler, bizi uluslararası pazarda hep bir adım önde tutmaktadır. 2023 yılı içerisinde planladığımız Suudi Arabistan, Fas ve Umman ziyaretlerimizin uzun vadeli ticari ilişkilerimize önemli oranda katkı sağladığının bilincindeyiz.

İş ortaklarımızla kurduğumuz uzun vadeli ilişkileri her geçen gün güçlendirme çabası içerisindeyiz. Onların ihtiyaçlarına yönelik uygun ve yüksek kaliteli ürünleri sunabilmek için Ar-Ge çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Ülkemiz ihracat hacmine daha yüksek oranda katkı sağlamak bizi ulusal ve uluslararası pazarda lider ihracatçılar sıralamasına taşıyacaktır.

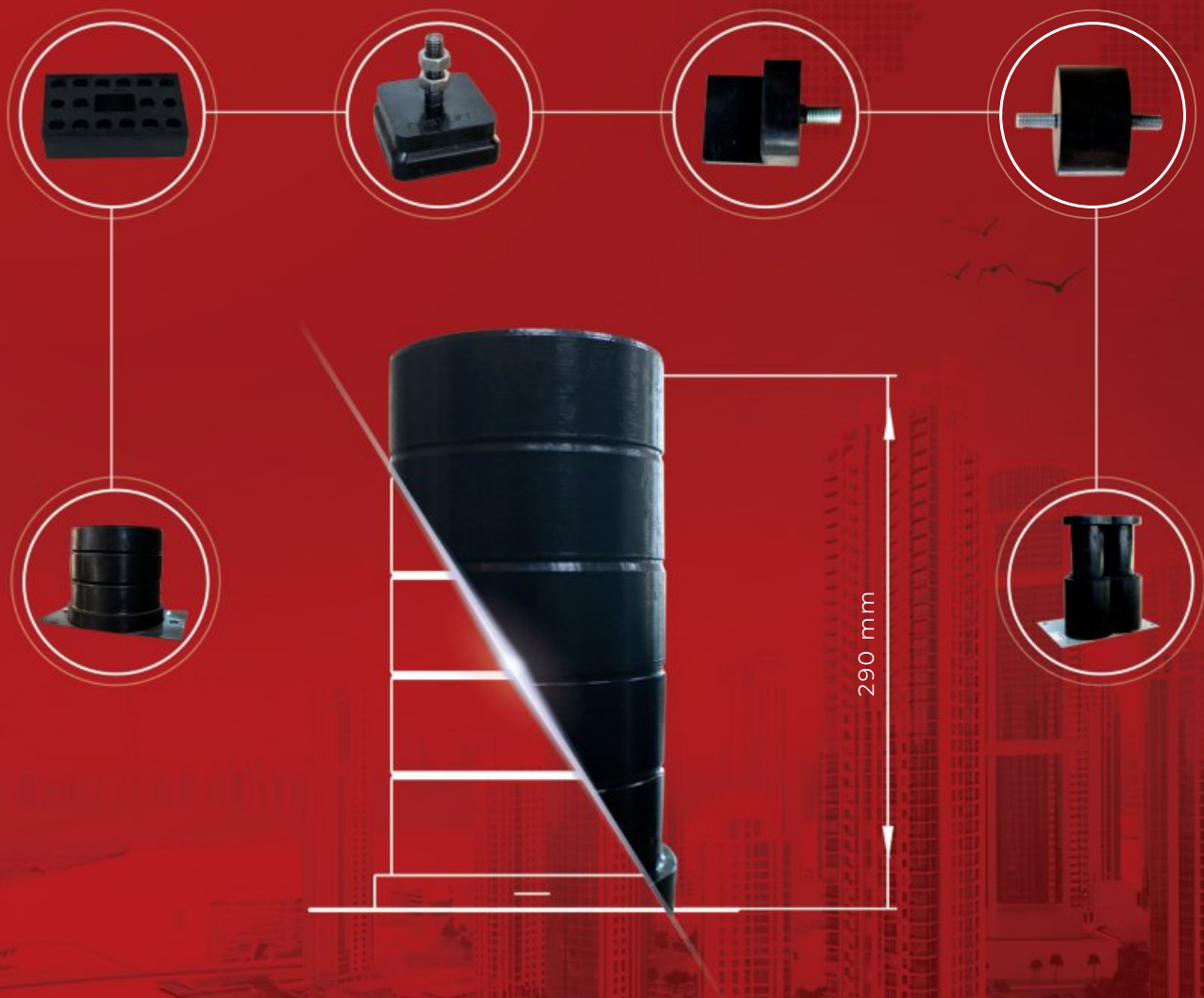
ASANSÖR

YEDEK PARÇA

Tüm ürünlerimiz Avrupa Birliği'nin **kalite ve emniyet standartlarına uygundur**

CE Belgeli

FIRST LIFTS



KALİTE VE GÜVENCE'yi

Dünya'ya İhraç ediyoruz ..

CE

FIRST LIFTS

FIRSTLIFTS

Tel: +90 532 370 53 42

e-posta:
info@firstlifts.com.tr

Adres:
Fevziçakmak Mahallesi
Aslım Caddesi 92/B.
KARATAY / KONYA

www.firstlifts.com.tr

MB Acrolift Driver Sistem



7.5 KW	**18.5 A**
11 KW	27 A
15 KW	**34 A**
18.5 KW	41 A
22 KW	**48 A**

18.5 kW - 22 kW



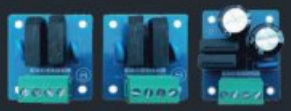


MB ACROLİFT
TÜMLEŞİK SİSTEM
DRİVER

WiFi



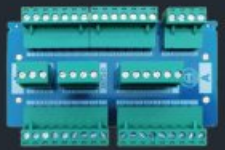
MB ACROLİFT DAĞITIM KARTI



MB ACROLİFT DİYOT KARTI



MB ACROLİFT KABİN KARTI



MB ACROLİFT KUYU DİBİ KARTI

MB Acrolift Tümleşik Sistem

www.acrolift.com.tr

MB Acrolift
Çift Yönlü Haberleşme



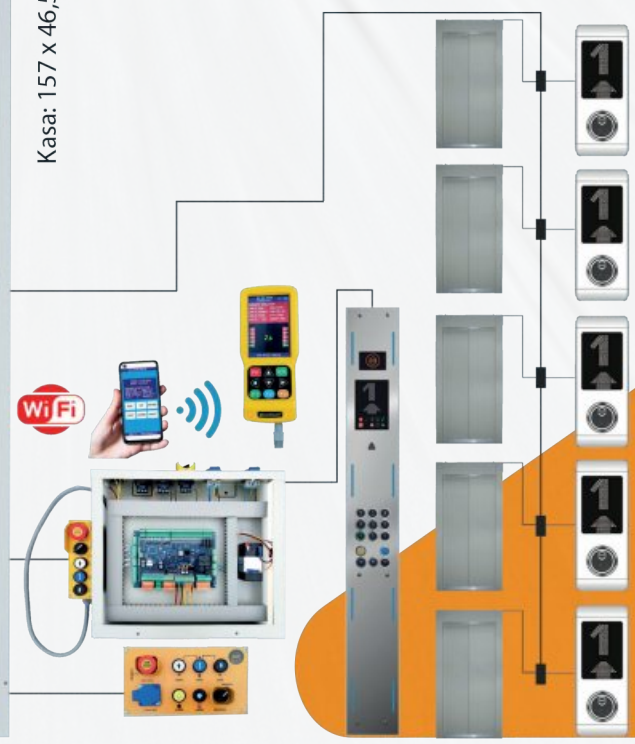
MB Acrolift
Tam Otomatik
Kapı Kartı



MB -2021 AUTO DOOR



Kasa: 157 x 46,5 x 23 cm



MB ACROLİFT®

Bilgi için

+0352 **503 4 111**

info@acrolift.com.tr

Erkan Lift: "Ürünlerimizde tekdüzelikten yana olmamaya, teknolojinin bize getirdiği yenilikleri takip etmeye çalışıyoruz"

Erkan Lift Genel Koordinatörü Hüseyin Gövez; "22 yıllık deneyimimizle asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerimizden ilki pazar araştırması ve segmentasyondur. İhracat hedeflediğimiz pazarları titizlikle araştırıyor ve segmentlere ayırıyoruz. Ürünlerimizde tekdüzelikten yana olmamaya çalışıyoruz, inovasyonu güncel bir hedef olarak halihazırda tutuyor, teknolojinin bize getirdiği yenilikleri takip etmeye çalışıyoruz. "

Firma olarak asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerinizi ve hedeflerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?

22 yıllık deneyimimizle asansör sektöründe ihracata yönelik stratejilerimizden ilki pazar araştırması ve segmentasyondur. İhracat hedeflediğimiz pazarları titizlikle araştırıyor ve segmentlere ayırıyoruz. Ürünlerimizin hangi bölgelerde en fazla talep göreceğini belirlemek için pazar analizlerine dayalı stratejiler oluşturuyoruz. Ayrıca ürün uyumluluğu ve kalite bakımından da her pazarda geçerli olan standartlara uygun ürünler geliştirmek ve üretmek önceliğimizdir. Uygunluk sertifikalarını alarak müşterilere güven veririz. Yurt dışı pazarlarda yerel ortaklıklarla yerel pazar koşullarında ve düzenlemelerinde daha etkin bir rol edinebiliyoruz. Pazarlama ve marka farkındalığı kazanmak içinde çabalıyoruz, hedef pazarlarda marka farkındalığını artırmak için çeşitli pazarlama stratejileri kullanırız. Fuarlar, konferanslar, dijital pazarlama ve yerel medya gibi kanalları kullanarak ürünlerimizi ve hizmetlerimizi tanıtırız. Stratejilerimiz hedeflerimizi oluşturur, küresel ölçekte bir başarı kaydetmek istiyoruz, farklı coğrafyalarda tanınan bir marka olmak ilk hedefimiz arasında. Pazar çeşitliliğinde yer almak, sektörel olarak bilinmek, yenilikçi teknolojileri kullanarak farkındalık oluşturmak, sürdürülebilirliği ön planda tutarak çevreyi gözeten malzeme kullanımına önem vermek ve tüm bu hedeflerin asıl kitlesi olan müşterilerin memnuniyetini sağlamak hedeflerimiz arasında yer almakta. Bu stratejiler ve hedefler çerçevesinde, 22 yıllık deneyimimizle asansör sektöründe hem ulusal hem de uluslararası düzeyde başarılı bir şekilde ürün satışına devam ediyoruz.



Sektörde rekabet oldukça yoğun. Firma olarak, ihracat pazarındaki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca bu kapsamda firma olarak rekabetiniz, ülkenizin sınırlarını aşarak Dünya'da bir yer edinebildi mi veya böyle bir

Asansör Sektöründeki Kalite ve Güvenin Adresi Duseko Asansör...

AZ ye Asansör Ekipmanları

DSKLİFT® bir DUSEKO® markasıdır.



Büyükkayacık Mh. 2. Organize Sanayi Bölgesi
Işıktepe Sk. No:15 Selçuklu / KONYA / TÜRKİYE

T:+90 332 341 2 444 | F:+90 332 341 2 555
www.duseko.com | duseko@duseko.com

DUSEKO®
ASANSÖR İNŞ. MAK. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

hedefiniz bulunmakta mı?
Kesinlikle, sektördeki rekabetin yoğunluğunun farkındayız. İhracat pazarındaki rekabeti değerlendirirken ilk yaptığımız şey rekabet analizi yapmak oluyor, düzenli olarak rakiplerimizin ürünlerini, fiyatlandırmalarını, pazarlama stratejilerini ve müşteri geri bildirimlerini analiz ediyoruz. Bu, kendi güçlü yönlerimizi vurgulamamıza ve zayıf yönlerimizi geliştirmemize yardımcı olur. Ürünlerimizde tekdüzelikten yana olmamaya çalışıyoruz, inovasyonu güncel bir hedef olarak halihazırda tutuyor, teknolojinin bize getirdiği yenilikleri takip etmeye çalışıyoruz. Pazar çeşitliliğinde bir yer edinmek, tanınmak ve bilinmek bize aynı zamanda küresel bir artı da sağlıyor. Yereldeki başarımız haricinde Dünya'da bir yer edinmek eminim ki her firmanın hedefinde olmaktadır. Biz de yıllar içinde geliştirdiğimiz kaliteli ürünler, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve stratejik iş birlikleri sayesinde uluslararası arenaya da adım atmış durumdayız. Ayrıca ilk soruda da söylediğim gibi tüm bu hedeflerin odağındaki müşterilerimizin, yerel harici küreselde de memnuniyetini sağlayan bir yaklaşım benimsiyoruz. Sonuç olarak, sektördeki yoğun rekabete rağmen, 22 yıllık deneyimimizle kazandığımız bilgi birikimi ve müşteri güveni sayesinde uluslararası pazarda da başarılı bir şekilde varlık gösteriyoruz. Küresel düzeyde tanınan bir marka olma hedefi doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Türkiye'nin asansör ihracatında önde gelen pazarlar hangileridir, siz bu pazarlarda nasıl bir konuma sahipsiniz, hangi ülkelere ve pazarlara ihracat yapıyorsunuz? İhracatta en güçlü olduğunuz bölgeler hangileridir?
Türkiye'nin asansör sektöründe önde gelen ihracat pazarları, genellikle Orta Doğu, Avrupa, Kuzey Afrika ve Asya gibi bölgeleri içermektedir. Aslında günümüzde gelişmiş teknoloji ulaşım ve bilgi alışverişi sayesinde yükselmeye devam eden her inşaatta sektör ön plana çıkıyor. Bu da daha çok rekabet ve daha çok pazar demektir. Dünya'nın her bölgesinde bu pazarlar bulunuyor ve bu sektörün ihracatı yapılıyor. Biz firma olarak, özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarında güçlü bir konumda olduğumuzu söyleyebilirim. Yıllar içinde bu bölgelerdeki müşteri ilişkilerini güçlendirerek, yerel gereksinimlere uygun çözümler ve kaliteli ürünlerimizi rekabetçi



Hüseyin GÖVEZ
Erkan Lift Genel Koordinatörü

fiyatlarla sunarak bu pazarlarda sağlam bir varlık gösteriyoruz. İhracatta en güçlü olduğumuz bölgeleri belirlemek, firmaların stratejilerine, ürün portföyüne ve müşteri ilişkilerine bağlı olarak değişebilir. Firma olarak, müşteri geri bildirimlerini ve pazar koşullarını yakından takip ederek en uygun pazarlara odaklanmaya çalışıyoruz.

Yeni pazarlara giriş stratejileriniz nelerdir? İhracatta işbirlikleri veya ortaklıklar kurarak nasıl bir rekabet avantajı elde ediyorsunuz?
Pazara giriş stratejimiz öncelikle pazar araştırmasından başlıyor. Portföyümüzdeki ürünlerin öne çıkacağı ve rakiplerimizden farklılaşacağımız pazarları değerlendiriyoruz, ürünlerimizin yerel kullanıma uygun olup olmadığına bakıyoruz, yurt dışı pazarlarında ise güvenlik sertifikalarımıza ve standartların yeterliliğine bakıyoruz. İş birliği en az rekabet kadar önemli, yerelde kurulan iş birlikleri yurt dışı pazarında ülkemizin farklılığını ortaya koyar, yurtdışı iş birlikleri ise yerelde öne çıkmanızı sağlar. Bizim benimsediğimiz mantık bu ancak bu durumda kültürel uyuma, konum bakımından yakınlığa, pazara giriş maliyetlerine ve adaptasyon da dikkate alınmalıdır, aksi halde iş birlikleri zarara yol açabilir.



Türkiye'nin Lider Markalarından Birisi Olan
Vini Engelli Sistemleri, İhtiyaçlarınıza En Uygun
Çözümler İçin Size özel Tasarım ve Üretim Yapar.

LET'S OVERCOME
OBSTACLES TOGETHER!

ENGELLİ **SİSTEMLERİ**

EV/ VİLLA **ASANSÖRLERİ (HOMELIFT)**

- MAKASLI PLATFORMLAR
- YEMEK/SERVİS ASANSÖRLERİ
- PRATİK ASANSÖR KUYULARI
- L KARKAS
- ASANSÖR HALATLARI

EFELİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Mimarsinan O.S.B. 13. Cd No:50,
38165 Melikgazi/Kayseri/TÜRKİYE
+90 352 247 44 44
info@vini.com.tr www.vini.com.tr

İHRACATÇIYA

1 milyar $'lık 'reçete' paketi

Türkiye İhracatçılar Meclisi ile toplam 11 banka arasında yeni bir kredi paketi devreye alındı. Pakette ihracatçı firmalar azami 5 milyon dolar veya 100 milyon TL'ye kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden yararlanabilecek. Dolar cinsi kredilerde yıllık faiz yüzde 7,99, Euro cinsinden yıllık yüzde 6,99, TL cinsi kredilerde ise TLREF artı 4 puan şeklinde uygulanacak.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Ziraat Bankası, Vakıfbank, Halkbank, İş Bankası, Garanti BBVA, Akbank, Yapı Kredi Bankası, QNB Finansbank, Denizbank, TEB ve Odeabank arasında imzalanan anlaşmayla, ihracatçılara yönelik yeni bir kredi paketi devreye alındı.

Yeni paket kapsamında, ihracatçı firmalar azami 5 milyon dolar veya 100 milyon TL'ye kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden yararlanabilecek. 1 milyar dolarlık büyüklüğündeki paketin, son dönemde ihracatçıların sıklıkla dile getirdiği finansmana erişimi kolaylaştıracağı ve rekabet gücünü artırması bekleniyor.

Kredi vadeleri 36 aya kadar uzayabilecek

Birlik üyesi firmaların, azami kredi tutarı kadar ihracat bedellerini anlaşmalı bankalara yönlendirmeleri durumunda, kredi vadeleri de belirli sürelere kadar uzayabilecek. Firmalar, tercihleri doğrultusunda rotatif veya taksitli kredi seçeneklerinden birini tercih edebilecekler.

Rotatif kredi seçeneğiyle, 12 aylık bir süre ile başlayan kredi vadesi, firmaların azami kredi tutarı kadar ihracat alacaklarını anlaşmalı bankalara yönlendirmeleri durumunda maksimum 36 aya kadar çıkabilecek. Bu şekilde, tek seferlik kredi yerine sürekli bir finansman akışı sağlanarak ihracatçılara kesintisiz kaynak desteği verilmesi hedefleniyor.

Faizler dolarda yıllık %7,99, TL'de TLREF+4

Merkez Bankası limitlerine takılmayan ihracatçılara yönelik olan kredi paketi ile tek seferlik kredi yerine sürekli bir finansman akışı sağlanarak ihracatçılara kesintisiz kaynak desteği verilmesi hedefleniyor. Taksitli kredi seçeneğinde ise vade süresi azami 24 ay olarak uygulanacak.

Tüm kredi türlerinde, yasal gereklilikler nedeniyle ihracat taahhütlerinin kapanma süresi ise 24 ay olacak. Toplantıda veriler bilgilere göre, dolar cinsi kredilerde yıllık faiz yüzde 7,99, Euro cinsinden yıllık yüzde 6,99, TL cinsi kredilerde ise TLREF artı 4 puan şeklinde uygulanacak. 1 milyar dolarlık hacim tamamlandığı takdirde ise yeniden limit açılması da gündemde olacak.

KOBİ'lere 1 milyon dolara kadar kullandırılacak

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı ve Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, cari açığı düşürmek için ihracatın mutlaka desteklenmesi gerektiğini belirterek, "Dünyanın en büyük ekonomileri aynı zamanda en çok ihracat yapan ülkelerden oluşuyor. Dünya ihracat pazarından yüzde 1 civarında pay alıyoruz" dedi.

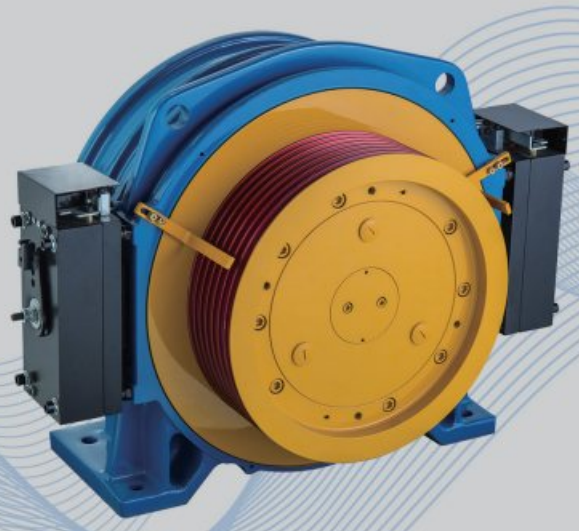
Kredi paketinde 6 ay geri ödemesiz dönem öngördüklerini belirten Çakar, "Açıkladığımız bu paket, KOBİ'ler için 1 milyon dolar, KOBİ dışı müşteriler için ise 5 milyon dolarlık 36 ay üst vadeli kredileri kapsıyor. TL cinsi krediler de KOBİ ve KOBİ dışında 20 milyon TL ya da 100 milyon TL" dedi. Çakar şunları söyledi: "11 Bankanın katılımı ile 1 milyar dolar tutarına ulaşacak bu kredi paketiyle ülkemiz ekonomisinin en önemli lokomotiflerinden biri olan ihracatçılarımızın, finansmana erişimlerini kolaylaştıracağız.

Dünya ticaretinde rekabet edebilecek bir üretim kapasitesine ulaşabilmek için, özellikle teknolojiye dayalı ihracat ürünlerinin ve üretim kompozisyonun artırılması rekabet gücümüz yanında finansman gücümüze de olumlu katkılar sağlayacaktır.

Bankalarımızla birlikte ihracatçılarımıza, doğru zamanda doğru finansman modelleri sunarak rekabet güçlerinin artırılmasını planlıyoruz.

CSAG®
elevation machines

YENİ OYUNCUMUZ SAHALARDA



CSAG-T

%100 İspanyol Teknolojisi
DİŞLİSİZ ASANSÖR MOTORU

1M/SN ~ 2.5M/SN ARASI
400 MM KASNAK ÇAPI
10 MM HALAT ÇAPI
630 KG ~ 1250 KG

%95 verimlilik, 50 desibelin altında sessizlik ve sıfır vibrasyon...

CE



SMART-P9000

TÜMLEŞİK ASANSÖR KONTROL SİSTEMİ
CAN-BUS HAZIR TESİSAT

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



CE CERTIFICATED BY EUROCERT

BİRLEŞİK ELEKTRİK ve ELEKTRONİK **B.E.S.T.** OTOMASYON SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

+90 216 545 76 30 satis@bestotomasyon.com www.bestotomasyon.com

İhracatçılar için yeni pencere açıldı
TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise 61 ihracatçı birliğinin, 27 sektörün ve 115 bin mal ve hizmet ihracatçısının ortak sorunu olan finansmana erişimin çözümü için 11 banka ile bir araya geldiklerini söyledi.

Cumhuriyetin 100. yılında 265 milyar dolar mal ve 120 milyar dolar hizmet ihracatı hedefine emin adımlarla ilerlediklerini vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: "2028 yılı için 400 milyar doları mal ve 200 milyar doları hizmet ihracatı olmak üzere 600 milyar dolarlık hedefi koyduk. İhracat rakamları büyüdükçe finansman ihtiyacı da aynı oranda artıyor.

Büyük hedeflere ulaşmanın kilidi ise finansman. Bankalarımız her zaman ihracatın en büyük destekçisi konumunda oldular. Küresel ölçekte yaşanan yüksek enflasyon ve finansal dar boğaz sürecinde, yine bankalarımızla beraber yol alacağız. Bankalar ve ihracatçılar olarak ortak ülkümüz, ortak bir derdimiz var: Türkiye'nin refahını artırmak ve ekonomisini büyütmek.

Bu ortak vizyonun bir sonucu olarak ihracatçılarımızın finansmana erişiminde yeni bir pencere açıyoruz. Bu iş birliği sonucunda 1 milyar dolar hacminde yeni bir ürün çıktı. Bugün açıkladığımız Vade(SİZ) İhracat Kredi Paketi ihracatçılarımız için kritik önem taşıyor. Bu dönem için ilaç olacaktır diye düşünüyoruz."

Yeşil dönüşüme yeni paket yolda
TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilir yeşil dönüşümün finansman ihtiyacı için de bankalarla görüştüklerini ve önümüzdeki günlerde yeni bir paket açıklayacaklarını söyledi. Gültepe, finansman mekanizmasının teknik detaylarının oluşturulduğu bilgisini verdi.

İhracatçılar: Paket olumlu ama limitler artmalı
İHBİR Başkanı Kazım Taycı: 2022 yılında Türkiye olarak 254 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Bu rakam düşünüldüğünde 1 milyar dolarlık anlaşmanın az olduğunu düşünüyoruz. Ancak ilerleyen süreçte bu rakamın daha üst seviyeleri geleceğinin de bilgisini aldık. İhracatçılar olarak bu yaklaşımı oldukça olumlu bakıyoruz. İlerleyen süreçte özellikle üretici ihracatçının yatırım yapabilmesi ve ihracat yapılan pazarları genişletebilmesi için bu tip anlaşmalar büyük önem taşıyor.

İDMİB Başkanı Güven Karaca: Ülkemizin ihracatına yön veren firmalar son dönemlerde finansmana erişim noktasında sıkıntılar yaşıyordu. Yükselen maliyetler ve mevcut ekonomik durum ihracatçıları zorluyordu. Açıklanan son kredi paketi ihracatçıları bir nebze olsun rahatlatacaktır. Ancak ihracat hammaddeden başlıyor. Dolayısıyla tüm tedarik zincirinin finansmana ulaşması büyük önem taşıyor. İhracatçılar olarak ülkemize daha fazla katkı sağlamak için rekabette ön plana çıkmamız gerekiyor.

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz: Uzun süredir ihracatçılar olarak finansmana erişim noktasında problem yaşıyorduk. İmzalanan 1 milyar dolarlık vadesiz ihracat kredi paketi protokolünü memnuniyetle karşıladık. Açıklanan bu karar ihracatçılarımıza önemli bir katkı sağlayacaktır. Dünyanın en büyük 5. tekstil ihracatçısı olarak hedeflerimize ulaşmak için çalışan Türk tekstil sektörü adına bu paket oldukça kritik öneme sahip.

İMİB Başkanı Rüstem Çetinkaya: Her banka kendi limitleri oranında bu programa katılıyor. Ancak bunun üzerine çıkılması gerektiğini düşünüyoruz. Bankalar Birliği başkanımızın da söylediği gibi ihracat üzerinden kalkınma, ihracat üzerinden büyüme olacağı bilinci de, finans kurumları tarafından farkına varılmış durumda. Dolayısıyla ihracat bizim en önemli lokomotifimiz olacak. Bu anlamda beklentimiz de daha büyük. İhracatçıya verilecek desteğin artarak devam etmesini diliyoruz.

EVSİD Başkanı Talha Özger: İhracatçılar olarak Türkiye ekonomisine katkımızı kesintisiz olarak devam ettirmek en büyük hedefimiz. Türkiye'nin itici gücü ihracat. Bunun da sürdürülebilir şekilde artarak devam etmesi gerekiyor. Bu tip anlaşmaların sayıları artıkça ihracatçılar olarak bizler de finansman noktasında oldukça rahatlayacağız.

TDKD Başkanı Fatih Dursun: Kurun uzun süre sabit kalması ve yaşanan maliyet artışları sonrası üreticilerimiz fiyat belirleme noktasında ciddi sorunlar yaşadı. Mevcut pazarlarımızda rekabet gücümüzü kaybetmemek adına kur seviyesinin geldiği noktada sektör olarak bir nebze nefes alabildik. İhracatçı yüksek kur bekliyor algısı çok yanlış. İhracatçılar olarak yüksek kur değil enflasyona paralel kur talebimiz var. Bankalar ile imzalanan bu protokol ile üretici, ihracatçı yatırımlarına devam edecektir. Finansmana erişimin kolaylığı, bizi 2028'de hedeflenen 400 milyar dolar ihracat hedefine daha kolay taşıyacaktır.

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.





ARCUBE İŞ ORTAĞI



MONOBLOK ASANSOR KONTROL ÜNİTESİ

MONOBLOCK LIFT CONTROL UNIT

















RPM ELEKTRONİK

Rpm

www.rpmelektronik.com.tr
İVOGSAN Ağaçişleri 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.

www.devas.com.tr

DEVAS

home lifts

Kapalı Tip Engelli Platformu
Açık Tip Engelli Platformu
Merdiven Asansörleri
Koltuk Asansörü
Homelift
Yemek Asansörü











26 YILDIR
26 YEARS

DEVAS FACTORY

Tüm yeni ürünlerimiz

2 yıl garantili olarak teslim edilmektedir.

doru tubelift OCTOLIFT Garsoon



TÜRKİYE'DEKİ ÜRETİCİLERİMİZ NEDEN İHRACAT YAPMALIDIR?

Ceyla AKIN
Director Miracle Engineering & Consultancy
ceylaakin@miracleengineering.co.uk
info@miracleengineering.co.uk

PAZAR ARAŞTIRMASI

Türkiye neden ihracat yapmalıdır? İhracat yapmasının avantajları nelerdir?

Türkiye'deki küçük ölçekli, az çalışanı olan üreticiler özellikle asansör ve yürüyen merdiven sektöründe faaliyet gösteren küçük ölçekli üreticilerimiz ihracata nasıl başlayabilir? Başlangıç adımları nelerdir en basit şekliyle biraz bu konulara değinmek istiyorum.

Türkiye'nin ihracat yapması, ekonomik büyüme, istihdam artışı, teknolojik ilerleme ve dış ticaret dengesini sağlama gibi bir dizi avantajı beraberinde getirir.

İhracatın Türkiye ekonomisi için önemli avantajları şunlardır:
- İhracat, ekonominin büyümesine katkı sağlar. Dış pazarlarda talep arttıkça, Türkiye'nin üretim ve ihracat hacmi de genişler. Bu durum, milli gelirin artmasına ve ülke ekonomisinin büyümesine yol açar.

- İhracat, iş gücü talebini artırır. İhracat sektörü, üretim ve hizmet sektörlerinde iş imkanları yaratarak istihdamı destekler. Bu da işsizlik oranının azalmasına katkı sağlar.

- İhracat, ülkemizin dışarıdan gelir ve döviz kazanmasını sağlar. Döviz geliri, yabancı para birimlerine ihtiyacı olan mal ve hizmetlerin ithal edilmesine olanak tanır. Aynı zamanda döviz rezervleri, ekonomik krizler veya dış ticaret açığı durumlarında ekonomiyi koruyan en önemli faktördür.

- İhracat, uluslararası rekabet ortamında kalmanın gerekliliğini yansıtır. Bu da Türkiye'nin teknolojik ilerleme ve inovasyon alanlarında güçlenmesini teşvik eder. Uluslararası pazarda rekabet edebilmek için kaliteli ve yüksek teknolojili ürünlerin geliştirilmesi önemlidir.

- İhracat, Türkiye'nin ekonomik yapısında sektörel çeşitliliği artırır. Farklı sektörlerin ihracata yönelmesi, ekonominin dışa bağımlılığını azaltarak riskleri dağıtır.

- İhracat, iç talepteki dalgalanmalardan etkilenmeden farklı ekonomilerle ticaret yapma olanağı sağlar. Bu sayede ekonomideki olumsuz dalgalanmaların etkisi azaltılabilir.

- İhracat yapmak, Türkiye'nin diğer ülkelerle ticari ilişkilerini güçlendirir ve uluslararası düzeyde diplomasiyi destekler. Dış ticaret, ülkeler arasında ekonomik ve politik iş birliğini arttırır.

Türkiye'deki küçük ölçekli üreticilerin ihracata başlaması ve başlangıç adımları:

Pazar araştırması: Öncelikle, hedeflenen ürün veya hizmetin hangi ülkelere ve pazarlara uygun olduğunu belirlemek için bir pazar araştırması yapmak önemlidir. Potansiyel müşteri tabakalarını ve rekabet koşullarını anlamak, ihracata başlama sürecinde kritik bir adımdır.

Ürün ve kalite standartları: İhracat yapmak için ürünlerin, uluslararası kalite ve standartlara uygun olması gereklidir. Uluslararası pazarlarda kabul görmeyen ürünler, ihracatın başarısını olumsuz etkileyebilir.

Lojistik ve dağıtım ağı: İhracat yapmak için uygun lojistik ve dağıtım ağına sahip olmak önemlidir. Ürünlerin hızlı ve güvenli bir şekilde hedef pazara ulaşabilmesi için lojistik süreçleri düzenlemek gereklidir.

Pazarlama ve tanıtım: İhracata başlamak için ürünlerinizi hedeflenen pazarda tanıtmak ve pazarlama faaliyetleri yürütmek önemlidir. İnternet ve dijital pazarlama, küçük ölçekli üreticilere uygun maliyetli tanıtım imkanları sunar.

Fiyatlandırma ve rekabetçilik: Hedeflenen pazarda rekabetçi fiyatlarla yer almak, müşteri ilgisini çekmek için önemlidir. Fiyatlandırma stratejileri, diğer üreticilere göre avantajlı



Dünyaları Taşıyoruz!

74 ülkeye ihracat yapıyor, dünyanın dört bir yanında yükselen binlerce projede tercih edilmenin haklı gururunu yaşıyoruz!

KEPi®
ELEVATOR SYSTEMS

bir konuma gelmeyi sağlayabilir.

İhracat destekleri ve teşvikler: Türkiye'de ihracat yapmak isteyen küçük ölçekli üreticilere yönelik birçok destek ve teşvik programı bulunmaktadır. İhracatçı birlikleri ve Ticaret Bakanlığı gibi kuruluşlardan bu konuda destek ve bilgi almak önemlidir.

Güvenilirlik ve müşteri ilişkileri: İhracata başlamak için güvenilir ve kaliteli hizmet sunmak çok önemlidir. Müşteri memnuniyetini sağlamak ve uzun süreli müşteri ilişkileri kurmak, ihracatın sürdürülebilirliği açısından kritik bir unsurdur.

Bununla birlikte Türkiye üreticilerinin ihracat yapması, ekonomik kriz ve darboğaz dönemlerini aşmak için önemlidir çünkü ihracat, ekonomik sürdürülebilirlik ve büyüme için kritik bir rol oynar.

İhracatın ekonomik kriz ve darboğaz dönemlerindeki önemini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz,

Diversifikasyon ve gelir çeşitlendirmesi; İhracat, Türkiye ekonomisinin iç talep kaynaklı dalgalanmalardan etkilenmemesini sağlar. Dış pazarlara satış yaparak, ekonomi içindeki riskleri dağıtarak ve gelir çeşitlendirmesi sağlar. Bu, iç pazardaki durgunluğa karşı koruma sağlayarak ekonomik krizlerde olumsuz etkileri azaltır. Döviz Kazancı ve Dış Ticaret Dengesi: İhracat, ülkenin döviz geliri elde etmesini ve dış ticaret açığının azalmasını sağlar. Ekonomik kriz ve darboğaz dönemlerinde, döviz geliri sağlamak ve dış ticaret açığını kontrol altında tutmak, finansal istikrarı korumak için önemlidir.

İstihdam oluşturma; İhracat sektörü, ekonomideki daralmaya rağmen istihdam olanağı yaratabilir. Üreticilerin ihracata yönelmeleri, iç talepteki düşüşlere rağmen iş gücü talebini artırabilir ve işsizlik oranının azalmasına katkı sağlayabilir.

Ekonomik toparlanma; İhracat, ekonomik kriz ve darboğaz dönemlerinden çıkış için önemli bir mekanizmadır. Dış pazarlardan gelen talep artışı, üretim ve ihracatın canlanmasını sağlayarak ekonomik toparlanmayı destekler.

Döviz geliri artışı; İhracat yapmak, döviz gelirini artırır ve dışarıdan döviz girişi sağlar. Bu durumda, döviz arzı artar ve Türk lirasının değeri güçlenir.

Ticaret dengesi; İhracatın artması, dış ticaret dengesinin pozitif yönde etkilenmesini sağlayabilir. Dışarıya daha fazla mal ve hizmet satılırken, ithalattaki döviz çıkışı azalır ve döviz arzı güçlenir.

Dışa bağımlılık azalması; İhracatın artması, ülkenin ithalata olan bağımlılığını azaltır. Dışarıya satılan ürün ve hizmetlerin değeri, ithal edilen malların değerinden fazlaysa, Türkiye'nin döviz ihtiyacı azalır.

Yatırımcı güveni; İhracatın artması, yabancı yatırımcıların Türkiye ekonomisine olan güvenini artırabilir. Yabancı yatırımcılar, ülkenin ihracat gelirinin artmasını olumlu bir gösterge olarak değerlendirebilir ve bu da Türk lirasının değerini arttırır.

Ekonomik büyüme;
İhracat, ekonomik büyümeye katkı sağlar. Büyüyen bir ekonomi, döviz talebini arttırmakla birlikte Türk lirasının değerini destekler.

Kaynakca,

"Exporting for Beginners: A Guide for Small Businesses" (International Trade Administration - U.S. Department of Commerce): Bu kaynak, ABD Ticaret Bakanlığı'nın uluslararası ticaret yönetimi olan International Trade Administration tarafından sağlanan küçük işletmeler için ihracata başlama rehberidir. [Link: https://www.trade.gov/exporting-beginners-guide-small-businesses]

"Small Business Exporting: Benefits and Challenges" (U.S. Small Business Administration): Bu makale, ABD Küçük İşletmeler İdaresi tarafından hazırlanan küçük işletmelerin ihracata başlamasının avantajlarını ve karşılaşabilecekleri zorlukları ele alır. [Link: https://www.sba.gov/business-guide/grow-your-business/export-products/small-business-exporting-benefits-challenges]

"How to Start Exporting" (UK Government - Department for International Trade): Bu kaynak, Birleşik Krallık Hükümeti'nin Dış Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan, Birleşik Krallık'taki küçük işletmelerin ihracata başlama adımlarını anlatan bir kılavuzdur. [Link: https://www.great.gov.uk/advice/start-exporting/]

"Advantages and Disadvantages of Exporting" (The Balance Small Business): Bu makale, The Balance Small Business tarafından sunulan, ihracatın avantajlarını ve dezavantajlarını ele alan bir kaynaktır. [Link: https://www.thebalancesmb.com/advantages-and-disadvantages-of-exporting-1953341]

"How Small Businesses Can Export: Step-by-Step Guide" (FedEx): Bu kaynak, FedEx tarafından hazırlanan küçük işletmelerin adım adım ihracata başlamasını anlatan bir kılavuzdur. [Link: https://www.fedex.com/en-us/small-business/how-to-export.html]

"Benefits of Exporting for Small and Medium-Sized Businesses" (Trade Finance Global): Bu makale, Trade Finance Global tarafından sunulan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat yapmasının avantajlarına odaklanır. [Link: https://www.tradefinanceglobal.com/posts/benefits-of-exporting-for-small-and-medium-sized-businesses/

MASS
ASANSÖR MARKET



MASS ASANSÖR MARKET
GSM: +90 541 464 63 00 E-Mail: info@massasansor.com
Adres: Güzelyurt Mah. 5779 Sk. No:50/A YunusEmre/Manisa - TÜRKİYE

BİLGİ İÇİN

+90 236 233 03 01
WWW.MASSASANSOR.COM

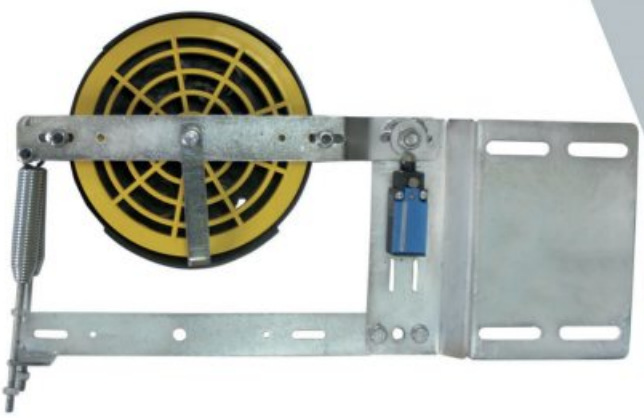
ERKAN®

ALÜMİNYUM ASANSÖR İNŞAAT
DIŞ TİC. SAN. & TİC. LTD. ŞTİ.

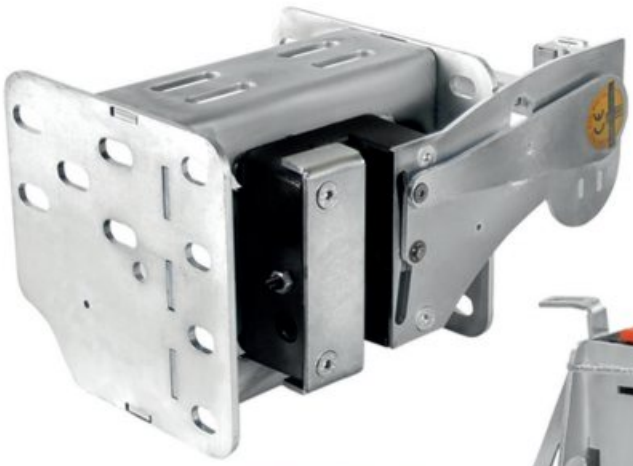
LİFT

ASANSÖR GÜV

















SAFETY EQUIPMENT

VENLİK EKİPMANLARI • REGÜLATÖRLER • PLANGA KASNAKLARI

GÜVENLİĞİNİZ BİZİM İÇİN ÖNEMLİ





YOUR SAFETY IS IMPORTANT TO US

EAC CE 2528

Tatlıcak Mh. Köksoylar Sk. No: 36 Karatay / KONYA / TÜRKİYE
+90 332 342 39 28
bilgi@**erkanlift**.com
+90533 252 45 28
+90 332 342 39 28
www.**erkanlift**.com
+90 554 580 68 63



İHRACATIN ÖNEMİ

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

MALİ KÖŞE

Dış ticaret ya da diğer bir adıyla uluslararası ticaret, ülkelerin birbirleriyle aralarında gerçekleştirdikleri hizmet ya da ürün alım satımına verilen genel isimdir.

Dış ticareti gerçekleştirilen ürün veya hizmet eğer başka bir ülkeye gönderilirse buna ihracat, eğer başka bir ülkeden getiriliyorsa buna ithalat denir.

Globalleşen ekonomide önemli bir rolü bulunan dış ticaret, ülkeler için gayrisafi milli hâsıla açısından da önemli bir misyona sahiptir. Ülkelerin ödeme dengesi ve cari açıkları açısından dış ticaretin rolü çok büyüktür. Ülkelerin en önemli ana hedefi ihracat artışını sürekli hale getirip ithalatı azaltmaktır.

İthalat ticareti bir yandan bir ülkeden diğer ülkelere döviz çıkışı yapılmasına neden olurken diğer yandan da ülkede üretilen malların yerine dışarda üretilen malların tercih edilmesine neden olur. Bu durum yerli üreticinin üzerinde olumsuz etkiye neden olduğu için ülke ekonomisi de olumsuz yönde etkilenecektir. Bir ülkenin yurt dışına satmış olduğu ürün ve hizmetlerin toplamı satın alınan ürün ve hizmetlerin toplamından daha fazla olması yani ithalatın ihracattan fazla olması dış ticaret açığını ortaya çıkaracaktır. Ülkelerin en önemli hedefleri dış ticaret dengesini sağlamaktır. Dış ticaret canlılığı ve bu canlılığın sürdürülebilir bir hal alması ülkelerin en önemli hedefleri arasında yer almaktadır.

Küreselleşme ile birlikte ülkeler dünya ticaretinde etkin ve güçlü bir rol oynamak için dışa açık ekonomi modelleri geliştirerek hem iç hem de dış ticaret hacimlerinde büyüme sağlama çabası ve yarışı içine girmişlerdir. Dış ticaret, ülkeler açısından son derece önemli bir kavram olmaya başlamıştır. Devamlı gelişen ve değişen dünya ekonomisi üzerinde ülkeler de yeni modeller geliştirmek zorunda kalmışlardır. Bu ekonomik modellerle ülkeler ekonomi dünyasında söz sahibi olmak ve varlıklarını devam ettirmek istemektedirler. Dış ticaret her ülkenin ekonomisine olumlu bir katkı yaratacağından ülkeler ihracat ile birlikte daha dinamik bir ekonomik yapıya sahip olacaklardır.

Türkiye dünya genelinde en büyük 30 ihracatçı ülke arasında yer almaktadır. Türkiye başta otomotiv olmak üzere, kimya, demir çelik sanayi, hazır giyim ve tekstil ürünleri gibi çok sektörde ihracat yaparak yelpazesini genişletmiş, genişletmeye de devam etmektedir. Otomotiv sanayi ve son yıllarda gelişen savunma sanayi ürünlerinin ihracatı ümit vermekle birlikte, Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı hala çok düşüktür. Ülkemizde 2023 yılı başı itibarı ile yüksek teknoloji ürünlerinin, imalat sanayi ihracatı içindeki yeri %3,1'dir. Yüksek teknoloji ürünleri know-how sayesinde yüksek kar getirisi sağlamaktadır. Bu ürünlerin, ürün bedelleri ve navlun maliyetleri arasındaki fark nedeniyle birim maliyete yansıyan ek maliyetlerin düşük olduğu, katma değerinin yüksek olduğu ürünler haline gelmektedir.

Dış ticaret istatistikleri genel ticaret sistemi ve özel ticaret sistemi olmak üzere iki farklı ticaret sistemine göre hesaplanmakta-

"Paslanmazı sanata dönüştürür..."



tabled
paslanmaz imalatı



www.tabled.com.tr
www.tabledpaslanmaz.com
Gsm.: +90 539 432 88 50
Tel.: +90 332 346 00 90
sales@tabledpaslanmaz.com



dır. Genel ticaret sistemi, bir ülkenin ekonomik alanına giren ve ekonomik alanından çıkan malları kapsamaktadır. Bu sistemde ülkenin ekonomik alanını oluşturan serbest bölgeler, gümrük antrepoları ve serbest dolaşım alanına giren veya bu alanlardan çıkan mallar hesaplamalara katılmaktadır. Özel ticaret sisteminde ise gümrük antrepoları ve serbest bölgeler istatistiklerde yer almamakta, sadece ülkenin serbest dolaşım alanına giren ve bu alandan çıkan malları kapsamaktadır.

Bu bağlamda Ocak 2020'den itibaren Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle üretilen dış ticaret istatistiklerinin ödemeler dengesi ve ulusal hesaplar gibi ekonomik istatistiklerde yapılan revizyonlara uyumlu hale getirilmesi amacıyla, ayrıntılı olarak genel ticaret sistemine göre yayımlanmaktadır.

2023 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre; ihracat %8,4 oranında artışla 20 milyar 93 milyon dolar, ithalat %11,1 oranında artışla 32 milyar 476 milyon dolar oldu. 2023 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise ihracat %0,6 oranında azalışla 143 milyar 435 milyon dolar, ithalat %5,1 oranında artışla 217 milyar 52 milyon dolar olarak gerçekleşti.

2023 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre;

• İhracat, %8,4 oranında artarak 20 milyar 93 milyon dolar,

• İthalat, %11,1 oranında artarak 32 milyar 476 milyon dolar,

• Dış ticaret hacmi, %10,0 oranında artarak 52 milyar 569 milyon dolar olarak gerçekleşti.

2023 yılı Ocak-Temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre;

• İhracat, %0,6 oranında azalarak 143 milyar 435 milyon dolar,

• İthalat, %5,1 oranında artarak 217 milyar 52 milyon dolar,

• Dış ticaret hacmi, %2,8 oranında artarak 360 milyar 487 milyon dolar olarak gerçekleşti.

2023 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre;

• İhracatın ithalatı karşılama oranı 1,5 puan azalarak %61,9 olarak gerçekleşti.

• Enerji verileri hariç tutulduğunda, ihracatın ithalatı karşılama oranı 9,7 puan azalarak %68,8 olarak gerçekleşti.

• Enerji ve altın verileri hariç tutulduğunda ise, ihracatın ithalatı karşılama oranı 9,6 puan azalarak %75,5 olarak gerçekleşti.

Temmuz ayında en fazla ihracat yaptığımız ülkeler sırasıyla:

• Almanya (1 milyar 677 milyon dolar), İtalya (1 milyar 103 milyon dolar) ve ABD (1 milyar 101 milyon dolar) oldu.

• İhracatta en çok paya sahip ilk 10 ülkenin toplam ihracat içerisindeki payı %48,0 oldu.

• Temmuz ayında en fazla ithalat yaptığımız ülkeler sırasıyla; Çin (4 milyar 602 milyon dolar), Rusya Federasyonu (3 milyar 736 milyon dolar) ve Almanya (2 milyar 841 milyon dolar) oldu.

• İthalatta en çok paya sahip ilk 10 ülkenin toplam ithalat içerisindeki payı %62,4 oldu.

Temmuz ayında en fazla ihracat yaptığımız ülke grupları:

• Avrupa Birliği (AB-27) (8 milyar 627 milyon dolar), Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri (3 milyar 398 milyon dolar) ve Diğer Avrupa Ülkeleri (3 milyar 30 milyon dolar) oldu.

Temmuz ayında en fazla ithalat yaptığımız ülke grupları sırasıyla:

• Avrupa Birliği (AB-27) (10 milyar 29 milyon dolar), Asya Ülkeleri (8 milyar 648 milyon dolar) ve Diğer Avrupa Ülkeleri (7 milyar 348 milyon dolar) oldu.

Üretmeden tüketmeye devam ettiğimiz sürece, kendimize yetemeyen bir ülke haline geliriz.

Sonuç olarak döviz yükselir, enflasyon artar, işsizlik en üst seviyeye yükselir. Böylelikle işyerlerimiz kapanmaya mahkûm olur.

Kısacası üretmeliyiz, kalkınan ülkeleri incelediğimizde ürettiklerini göreceğiz. Hükümetimizin üretimi teşvik edici daha verimli politikaları uygulamaya geçirmesi şarttır. Vergi ve zamlara yüklenmek yerine üretimi artırma yoluna gitmelidir.

Üretimi arttırdığımızda dövizin, enflasyonun, işsizliğin sona erdiğini ve refaha kavuştuğumuzu hep birlikte göreceğimize,

Kimsenin şüphesi olmasın.

Kaynak :

https://ticaret.gov.tr/ta/64cac3cd13b87609b454e18d/Ayl%C4%B1k%20D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Veri%20B%C3%BClteni_Temmuz.pdf
https://data.tuik.gov.tr/
https://ticaret.gov.tr/

GİSMAPLIFT

Büyük Projelerin Çözüm Ortağı



Sizi yükseğe taşımaktan **gurur duyuyoruz**

Giresun'da Üretip Dünyaya Satıyoruz...

1987 yılından bu yana edindiğimiz tecrübe ve son teknoloji makine parkurumuz ile; komple asansör sistemlerinde hizmetinizdeyiz...

ASANSÖR KAPILARI



ASANSÖR KABİNLERİ



BUTONİYER





KUMANDA PANOLARI



HİDROLİK SİSTEMLER



RAY SİSTEMLERİ



KOMPONENTLER



GİSMAP®

1987

GRUP LIFT

Daha fazla bilgi için bizi arayın

+90 454 225 52 14

gismapsales@gmail.com

WWW.GISMAPLIFT.COM

İRAN LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Ekipmanları Fuarı



"İran LIFTEX 2023" 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Ekipmanları Fuarı, 130'un üzerinde yerli ve yabancı firmanın katılımıyla 14 Temmuz Cuma günü Tahran'da açıldı.

Fuarın açılış törenine İran Kooperatifler Odası Başkanı Bahman Abdullahi, Sanayi, Maden ve Ticaret Bakan Yardımcısı Seyed Mohammad Mousavi'nin yanı sıra İran Parlamentosu'ndan çok sayıda milletvekili katıldı. İran Liftex 2023'ü Türkiye'den de çok sayıda firma yetkilisi ziyaret ederken Türk asansör sektörü temsilcileri İran LIFTEX 2023 Fuarı'na bayileri aracılığı ile katıldı.

Pakistan, Irak, Afganistan ve Umman gibi ülkelerden ticaret ve ekonomi heyetlerinin katılımıyla İşletmeler Arası (B2B) toplantılarına ve uzmanların katılımıyla düzenlenen sempozyumlara da yer verilen İran LIFTEX 2023 Asansör,



IRAN LIFTEX

Yürüyen Merdiven ve Ekipmanları Fuarı'na İspanya, Almanya, İtalya, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) aralarında bulunduğu ülkelerin temsilcileri katıldı.

İran LIFTEX, 14-17 Temmuz 2023 tarihleri arasında İran'ın Tahran kentinde düzenlendi. İran LIFTEX, söz konusu endüstri alanında faaliyet gösteren veya ilgili üretimleri olan yerli ve yabancı şirket ve enstitülerin katılımıyla bölgedeki asansörler, yürüyen merdivenler, konveyör bantları ve bunların bileşenleri ve aksesuarlarının segilendiği uluslararası ve büyük bir fuarıdır. İran LIFTEX, asansör sektörünün bölgedeki (Orta Doğu) en büyük ve en önemli fuarlarından biri olduğu noktasından bakıldığında, diğer ülkelerle endüstriyel iletişimin arttırılması ve aynı zamanda bu sektöre ilişkin uzmanlık bilgisinin paylaşılması konusunda büyük bir aşama ve adım olarak nitelendiriliyor.

Yapılan tüm çalışmalar ve planlamalarla bu fuar bölgedeki özel ve toplu inşaat firmaları, konut ve ticari kompleksler, oteller ve genel olarak nihai tüketici olarak halk tarafından memnuniyetle karşılanıyor.

İRAN LIFTEX 2023
Tahran'da düzenlendi

LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Teknolojileri Fuarı, 14-17 Temmuz tarihleri arasında Tahran Uluslararası Fuar Alanı'nda 130'un üzerinde firmanın katılımıyla düzenlendi.

LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Teknolojileri Fuarı, 14-17 Temmuz tarihleri arasında Tahran Uluslararası Fuar Alanı'nda 130'un üzerinde firmanın katılımıyla düzenlendi. Fuara İran Kooperatifler Odası Başkanı Bahman Abdullahi ve Sanayi, Maden ve Ticaret Bakan Yardımcısı Seyed Mohammad Mousavi'nin yanı sıra İran Parlamentosu'ndan çoksayıda milletvekili katıldı. Asansör, yürüyen merdiven, konveyör bant, vinç (asansör), lift-kamyon, danışmanlık, ilgili ekipmanların tasarımı, üretimi, montajı ve devreye alınması, akıllı ürün grupları çerçevesinde katılımcı firmaların sürün ve hizmetleri bu fuarda sergilendi.



LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Teknolojileri Fuarı'nda aralarında Pakistan, Irak, Afganistan ve Umman gibi ülkelerden ticaret ve ekonomi heyetlerinin bulunduğu İşletmeler Arası (B2B) toplantılar ve uzmanların katılımıyla seminerler düzenlendi.

LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Teknolojileri Fuarı'na İspanya, Almanya, İtalya, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) ülkelerinin sektör temsilcileri katıldı.

İran Kooperatifler Odası tarafından desteklenen ve asansör ve ilgili endüstriler ve ekipmanlar alanında faaliyet gösteren işletmeler için iyi bir fırsat sağlayacak olan LIFTEX 2023 12. Uluslararası Asansör, Yürüyen Merdiven ve Teknolojileri Fuarı, 14-17 Temmuz tarihleri arasında Tahran Uluslararası Daimi Fuar Alanında gerçekleştirildi.

İran Liftex 2023, İran Tahran'da düzenlenen 12. Uluslararası Asansör ve Ekipmanları Fuarı İran'da asansör endüstrileri ve ekipmanlarıyla ilgili en önemli uluslararası etkinliklerden biri. Tahran'daki bu uluslararası etkinlik, İran'dan ve diğer ülkelerden gelen işletmelere, mallarını ve ürünlerini sergileme, ilgili sektörlerdeki en son teknolojiler ve iş geliştirme stratejilerine aşina olma ve potansiyel İranlı ve İranlı olmayan alıcılar, satıcılar bulma, ortaklar ve yatırımcılarla işbirliği yapma gibi büyük fırsatlar sunuyor.

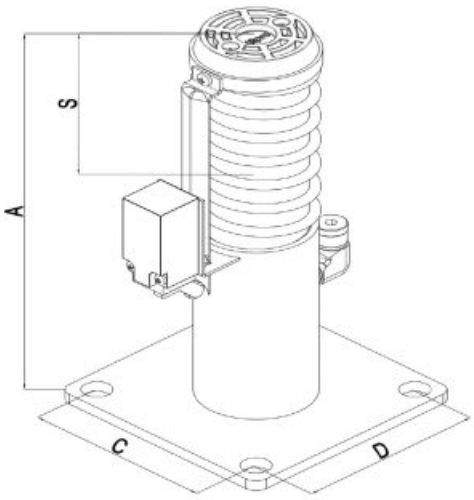


elitpro

HİDROLİK TAMPON
HYDRAULIC BUFFER

EAC

30 cm





TİP / MODEL	V (m/s)	V1 (m/s)	YÜKSEKLİK / HEIGHT (A) (mm)	STROK / STROKE (S) (mm)	C / D (mm)	KAPASİTE / CAPACITY (kg)
CORTREXHT - 01	1,0 (EAC)	1,15	300	80	125	600 - 2500
CORTREXHT - 02	1,0	1,15	530	180	125	600 - 3000
	1,6 (EAC)	1,84				600 - 2500
CORTREXHT - 03	1,0	1,15	620	180	125	600 - 3300
	1,6	1,84				600 - 2750
CORTREXHT - 04	2,0	2,30	800	280	125	600 - 3000
CORTREXHT - 05	1,0	1,15	1147	425	125	600 - 3750
	1,6	1,84				600 - 3300
	2,0	2,30				600 - 3000
	2,5	2,87				600 - 2500

KÜÇÜK GROUP

444 20 95
www.kucukgroup.com



- Metroplast ürünleri yoğun ilgi gördü

Asansör güvenlik kompanentlerinin sektördeki önemli markası Metroplast Asansör, Tahran'da düzenlenen ve Ortadoğu'nun en önemli fuarlarından olan İran Liftex 12. Uluslararası Asansör ve Ekipmanları Fuarı'nda bayisi ile birlikte yer aldı. 14-17 Temmuz 2023 tarihleri arasında İran'ın başkenti Tahran'da onikinci kez düzenlenen fuarda, Metroplast asansör güvenlik sistemlerini sergiledi. İran'ın en büyük asansör firmalarından birisi olan Nikan Lift ise Metroplast'ın İran temsilcisi olarak Metroplast'a hem ev sahipliği yaptı, hem de kendi markası ile fuarın öne çıkan İran firmalarından oldu.

Fuarın ardında İran'daki sektörel pazar ile ilgili görüşlerini sorduğumuz Metroplast Genel Müdür Yardımcısı Rüstem Şeker; asansör sektörü açısından İran'ın oldukça önemli bir pazar olduğunu ve Metroplast'ın asansör ekipmanlarının İran pazarında her geçen gün daha fazla artan bir ilgi ile karşılaştığını söyledi. Rüstem Şeker; "İran hem bizim komşumuz hem de bölgenin her açıdan iddialı bir ülkesi olması nedeniyle öteden beri Metroplast'ın ilgi alanında olmuştur. 12. Uluslararası İran Asansör Fuarı, sektörünün hem Ortadoğu hem de Avrupa ayağındaki temsilcilerinin bir araya geldiği önemli bir fuardır. Büyük bir sektör buluşmasını sağlaması açısından, Ortadoğu'nun en büyük ve en önemli fuarıdır diyebiliriz. İran ve Ortadoğu bölgesinde uzun yıllardır yer alan ve bilinen bir firmayız, pazar payımız yaptığımız işbirlikleri ile her geçen gün biraz daha artıyor. Bunda İran'ın en büyük firmalarından birisi olan Nikan ile kurduğumuz çözüm ortaklığının payı da büyük. Metroplast olarak, İran'dan başlayarak güvenli adımlarla Ortadoğu pazarında markamızı büyütmeye devam edeceğiz" dedi.

"İran fuarı, tanınma ve bilinme açısından çok iyi bir konuma geldi." diyen Rüstem Şeker "Metroplast olarak İran pazarında öteden beri var olan ve bilinen bir markayız. Fuarda hem mevcut müşterilerimiz ve potansiyel müşterilerimizle temas kurma, ilişkilerimizi güçlendirme, hem de onların beklentilerini öğrenebilme fırsatı yakalamış olduk. İranlı çözüm ortağımız Nikan ile aramızdaki işbirliğini pekiştirdik. İran asansör sektörünün dinamizmini yerinde görmüş ve nabzını takip etmiş olduk. Firmamıza artı değer katan böyle bir organizasyonda yer aldığımız için memnunum." dedi.



Asansör kabin ve zeminlerine baskılı

AHŞAP & CAM



TSE

TS EN 13501-1 + A1
TS EN 13823+A1
Yangına Tepki Sınıfı:
B-s2, d0

CE

TS EN 12150-1
TS EN 12150-2
Test: TS EN ISO/IEC 17025 - AB-0411-T
Emniyet Camı

YUVARLAK KENARLAR

DARBEYE DAYANIKLI

GÜVENLİ YÜZEY

glasaria®

"sanatsal tasarım"

- yüksek kalite direkt baskı (1440 dpi)
- projeye özel tasarım
- ekstra parlak cam yüzey
- kırılmaya dayanıklı temperli cam

MRK AJANS REKLAM MATB. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Fevzi Çakmak Mahallesi Ayyıldız Caddesi 10664 Sokak No:38 H Karatay / KONYA
www.mrkajans.com | bilgi@mrkajans.com | T:0 332 342 40 84 | F:0 332 342 40 94

www.glasaria.com © Registered by MRK

0 532 617 24 17


MC


JJK
www.behran


شریک قدرتمند و حرفه‌ای شما
arkel control
ARKELCONTROLS.COM


آسانسور1402
I level UP




NiKan
MOTOR ELEVATOR
METROPLAST
6-32
PERSON
HYDRO
2.MOTOR


OMAR LIFT


JJK




پارت دانوز
Dani Danoosh

Dehir



Standartlara Uygun Ürün Çeşitliliği
Product Varieties in Compliance with Standards
Variétés de Produits Conforme aux Normes
منتجات متنوعة ومناسبة للمعايير

www.dehir.com.tr


GMV




METROPLAST










CABIN PLUS
Elevator Products




PRISMA
LIFT COMPONENTS

PAKET ASANSÖR ÇÖZÜMLERİ

Yüksek kaliteli, yenilikçi ve özelleştirilebilir
asansör çözümleri sunuyoruz.



ÇÖZÜM AS asansör

+90 (312) 395 23 65

WWW.COZUM-ASASANSOR.COM










کابین
رسانه تخصصی آسانسور










OLIFT

BİZ GELECEĞİZ!

"WE ARE THE FUTURE"



(+90 850)
455 1 413

HEDEFSAN

www.**hedefsan**.net
info@hedefsan.net




بیست و سومین نمایشگاه بین المللی
صنعت ساختمان
شرکت الماس آسانسور ۱۴۰۲
گروه بانوان فعال در صنعت
آسانسور


PANTA


DANAFOSS




ARNA




الماس آسانسور

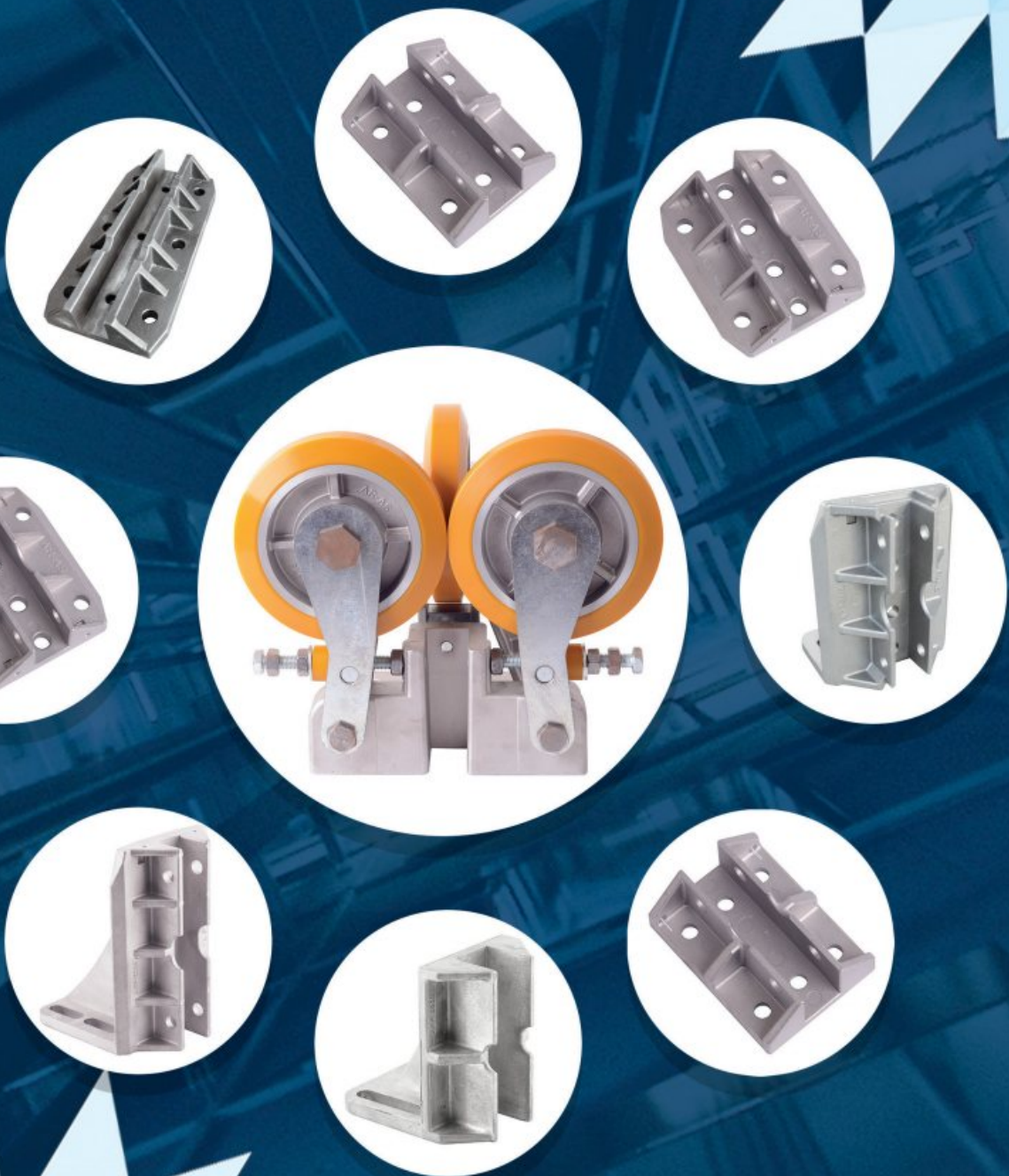

ALMAS ASANSOR
ELEVATOR ENGINEERING


CABIN PLUS
TEHRAN

AR-AS

PLASTİK, KALIPLAMA & ASANSÖR YEDEK PARÇALARI

"Kalite Üretiyoruz"

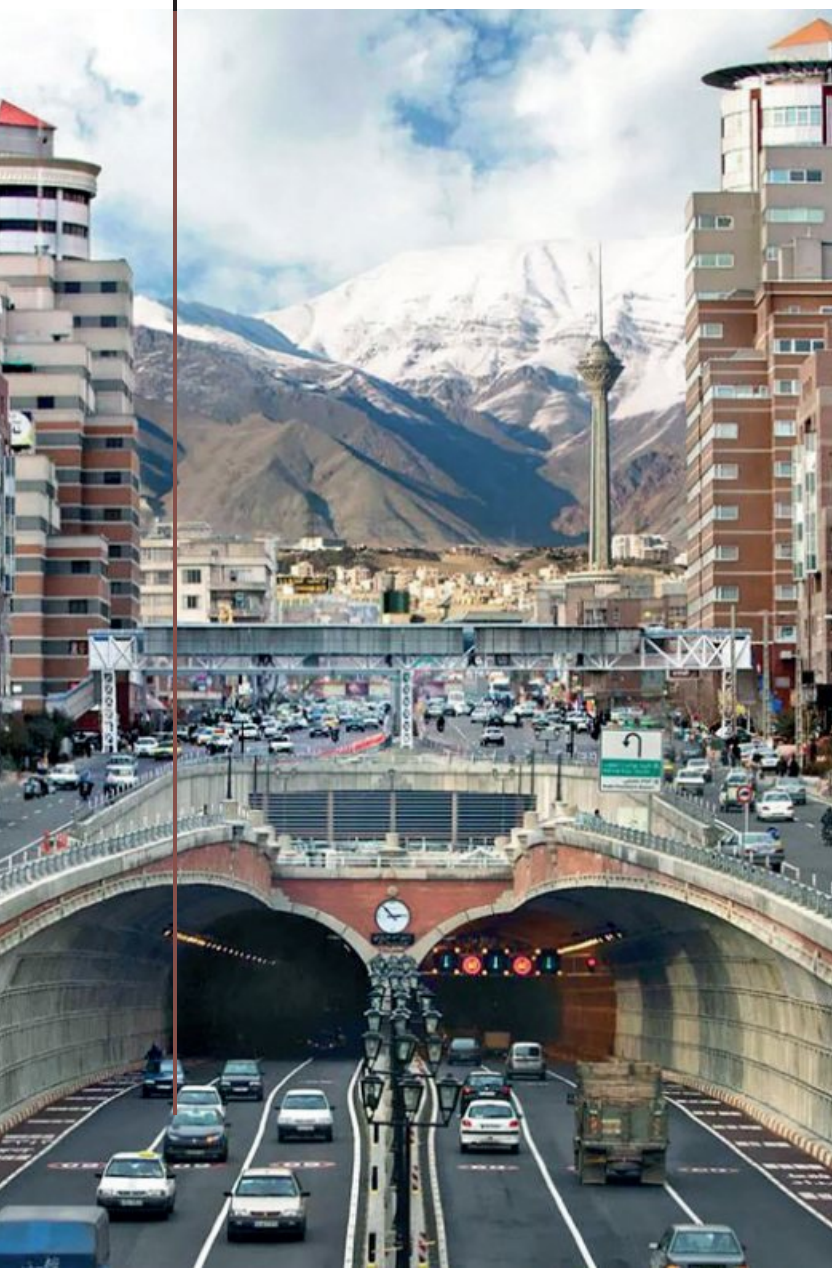


www.araskalip.com.tr

İRAN ASANSÖR SEKTÖRÜ

İran'da son yıllarda büyük ilerleme kaydeden sektörlerden biri de asansör montajı ve üretimi. Son 20 yıla kadar İran'da asansör sistemini bilen çok az kişi vardı. Bu durum günümüzde değişti. Artık İranlı üreticiler asansörlerin yüzde 80'ini ülkeleri içinde üretebiliyor ve yalnızca yüzde 20'sini ithal ediyor.

Ancak bu sektörde her şey üreticilerin istediği gibi gitmiyor ve bu alanda sıkıntıları var. İhracat yapamamaları da bunların en önemlilerinden biri. Yetkililere ve uzmanlara göre İran'da asansör yapımında takip edilen standartlar dünya standartlarına uygun ancak bu ürünün ihracatında birçok sorun yaşanıyor. Bunlardan biri yaptırım yıllarına dayanıyor. İhracata yönelik asansör üreticilerinin, yabancı firmaların asansör alabilmesi için dünya çapında saygın bir firmadan lisans alarak üretim yapabilmesi gerekiyor ancak henüz bu alanda doğru düzgün bir çalışma yok.



İran Asansör ve Yürüyen Merdiven Sendikası'nın eski başkanı Dawood Ishtiaghi, "Asansörleri sınıflandırırsak, inşaat ve konut asansörlerinin yüzde 80'i artık yerli olarak üretiliyor." dedi. Asansör yapımında ihtiyaç duyulan parça ve ürünlerin büyük bir kısmının İran'da üretildiğini ifade eden Dawood Ishtiaghi, "Genel olarak inşaat asansörleri 2 kategoriye ayrılabilir. Yüksek hızlı yüksek irtifa asansörleri ve normal yükseklikteki asansörler. Yüksek hızlı ve yüksek katlı asansörlerin yapımında sorunlar yaşanıyor. Bu sebeple İran asansör sektörünün daha fazla ithalata ihtiyacı var." dedi.

"İran'ın buton ve kabin üretiminde çok iyi bir durumu var ve bu kapasitenin kullanılması gerekiyor." diyen Dawood Ishtiaghi, "İran asansör sektörü, asansörde ihtiyaç duyulan üretim ve diğer ekipmanlar konusunda iyi bir duruma sahip olup, bu nedenle bölgenin rekabetçi pazarına girmiştir. Ray, motor ve motor ithalatına ihtiyacımız var. Elbette bu ihtiyaç, İran'da bu sektörün zayıf olduğu anlamına gelmiyor. Dünyanın birçok ülkesinde asansörlerde bu ürünler ithal edilmektedir. Bugün ihtiyacımız olan her şeyi üretemeyeceğiz. İhtiyacımız olan ürünleri üretebilmemiz için üreticilerin de durumunun dikkate alınması gerekiyor. Artık bir ürünün sadece ihtiyaç duyulduğu için üretilmesi mümkün değildir. Ülkede sanayi ürünlerinin üretilmesinin ekonomik bir gerekçesinin olması gerekir, aksi takdirde bu durumda oluşacak zarar, üretim ile ithalat arasındaki farktan daha fazla olacaktır. Yatırımın pazarın büyüklüğüne ve kapsamına göre yapılması gerekir. Normal asansörler İran pazarının yaklaşık yüzde 70'ini oluşturuyor. Bu alanda makro politika ve stratejik plan bulunmuyor ve bu, İran'da asansör üretimi ve montajını hedefleyebilecek en önemli göstergelerden biri. Asansör üretimi için bölgede uygun bir pazar bulunuyor. İran'ın bu alanda yetenekli ve verimli bir iş gücü var ve bu da asansör sektöründe var olabilecek en önemli özel avantajlardan biri. Bu sektör teknik ve mühendislik hizmetlerine oldukça bağımlı ve çok şükür ki İran bu alanda çok yüksek bir kapasiteye sahip. Ülkede asansör yapımı ve onarımı konusunda teknik bilgi birikimi önemli düzeyde olup, bu avantajlardan yararlanılarak bölge pazarı elde

FUPALIFT



MEETING
POINT OF
ELEVATOR
INDUSTRY
FOR MORE
THAN
30 YEARS

30 YILI
AŞKIN
SÜREDİR
ASANSÖR
SEKTÖRÜNÜN
BULUŞMA
NOKTASI

/fupalift /fupalift /fupa-lifts

ALBERTO SASSI ASTOR HIGHER LIFT TECHNOLOGY
Fermator AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS
GUSTAV WOLF
WITTUR
MONTEFERRO
Savera
henning Made in Germany
PFB
Schindler
ACLA ACLA-WERKE GMBH
DYNATECH
wurtec
pve.
BUCHER HYDRAULICS
DATWYLER



edilebilir ve bu sektör verimli bir sanayi haline dönüştürülebilir. İran'ın asansör üretim teknolojisi ile dünyanın mevcut teknolojisi arasındaki farka bakarsak bu alanda İran teknolojisinin günümüz teknolojisinden pek bir farkı yok. Çünkü asansör teknolojisi 1980'lerin sonlarında ülkelere ve bir bakıma ulusal ve güvenlik açısından kapalıydı ama şimdi öyle değil. Mevcut durumda dünyadaki asansörlerin teknolojik kaynakları ve teknik bilgisi İranlı üreticiler tarafından da kullanılan açık kaynaklardır.

İhracat pazarına ilgi eksikliği

"İran'da asansör üretimi iyi durumda olmasına rağmen ihracat alanında sorunlarla karşılaşıyoruz. İran en iyi ihracat pazarı olabilecek komşu ülkeler arasında yer alıyor ancak İran'ın bu alandaki ihracat sorunları henüz çözülmüş değil."

İran Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayii Sendikası Başkan Yardımcısı Rahim İdrisi, İran'daki asansör üretim ve montaj durumunu şöyle anlattı: "İran asansör üretimi ve montajı konusunda iyi durumda ancak ihracat ve kalkınma alanında sorunlarla karşı karşıyayız. İran'ın asansör üretimi alanındaki ulusal standardı, Avrupa standardı EN118'den türetilen standart 1-6303'tür. Bu, Avrupa'nın saygın firmalarının standardıdır, İran'ın üretim birimleri de bu standardı takip etmektedir ve yapılan asansörler de bu standartlara göre yapılmaktadır.

Son birkaç yıldır üretilen ve monte edilen asansörlerin kullanıldığı binaların tamamı bu standartlara uygun ve çok şükür bu konuda bir sorun yok. Ülkede artık ihracat alanında sıkıntılar yaşanıyor. Yerli üretim birimleri ürünlerinin bir kısmını ihraç edebildi ama üreticilerin ihracat konusundaki akıllarındaki miktar bu alanda gerçekleşmedi. Asansör ürünleri ihracatı alanında ihracatçılar için çok önemli olan konu uluslararası büyük üreticilerin lisanslarıyla faaliyet gösterebilmektir. Bu durumda ihracat rakamlarını artırabilirler ama mevcut durumda bu mümkün değil, belki bu sorun İran Ticareti Geliştirme Örgütü tarafından çözülebilir.

Asansör sektörünün 1 milyar dolarlık ihracat potansiyeli

İran Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Sendikası Yönetim Kurulu Başkanı Farid Koros, 'İran'ın asansör sektörü, devlet desteği ve 200 milyon dolarlık tahsisle bölge ve komşu ülkelere

FUPALIFT

Fermator

AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

ELEGANCE ARRIVES AT YOUR DOOR

ZERAFET KAPINIZA GELDİ

ELEGANCE ARRIVES AT YOUR DOOR

ZERAFET KAPINIZA



Turkey, Middle East and Africa Exclusive Agent and Distributor

Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Tek Mümessil ve Distribütörü

1 milyar dolara kadar ihracat yapabiliyor. Bu miktara asansör ürünlerinin yanı sıra teknik ve mühendislik hizmetlerinin ihracatı da dahildir. Irak, Suriye, Umman, BDT bölgesi (komşu ülkeler) ve hatta Ukrayna İran ürün ve hizmetleri için iyi bir pazar.

İran'a uygulanan ambargo asansör sektörü için bir nimet oldu. Bu durum, daha önce ithal edilen ürün ve ekipmanlarda kendi kendine yeterliliğe doğru bir ilerlemeye yol açtı.

Ülkedeki asansörlerin, ekipmanların ve aksamların ortalama yüzde 90'ı içeride üretiliyor ancak geçtiğimiz yıl ve yeni yaptırım turunun başlamasıyla birlikte hükümetin yeni politikaları sonucunda, bir kısmının geliştirilmesi gündeme geldi. Bunlar arsında motorlar, asansör rayları ve yüksek maliyetlere rağmen kademeli olarak piyasaya sürülen yürüyen merdivenler yer alıyor.

Yaptırımlar, İran'da üretilmeyen bazı parçaların üretimini ekonomik hale getirdi ancak sermaye maliyetinin ve nihai ürün fiyatının artmasına, ayrıca teknolojilerin içeriye aktarımının yavaşlamasına neden oldu.

- İran asansör sektörünün en büyük rakibi Türkiye

Artık İran ürünlerinin fiyatı Türk ürünlerinden yüzde 30 daha pahalı ve bunun telafisi hükümet desteği dışında mümkün değil. Bilimsel ve teknik yeteneği yüksek, geçmiş tecrübeye sahip insan kaynağının varlığı, İran'ın hedef pazarlarda güçlü bir varlığa sahip olabilmesi için en önemli kozdur.

Hükümetin mevcut durumda vergi muafiyetleri ve sosyal güvenlik sigortası maliyetlerinin düşürülmesi gibi bazı politikalar uygulayarak, bu ticaretin gerçek üreticilerinin uygunluğunun incelenmesini kuruluşlara emanet etmesi ve uluslararası standartların uygulanmasını kabul etmesini umuyorum. Standartların bölgesel pazarlarda bulunması bu sektörün hızlanmasına yardımcı olacaktır.

- İran asansör sektöründe 50.000 kişi istihdam ediliyor

İran'da yıllık 25.000 asansör talebi var. Asansör sektörü şu anda kapasitesinin sadece %30'uyla çalışıyor ve üretim kapasitesi boş. İran'da asansör sektöründe 50 bin kişi istihdam ediliyor ve bu rakam ülkenin en önemli istihdam sektörü olan otomobil sektörünün yarattığı istihdamın dörtte birine denk geliyor. Şu anda düşük katlı asansörlerle ilgili bir-iki kalem ve 'yedi durağa kadar' diye tabir edilenler dışında tüm malzeme ve ekipmanlar kendi bünyesinde üretiliyor ve bu alanda yüzde 100 kendi kendine yetebilen yeni bir yapı ortaya çıkması devlet desteği ve yatırım ile mümkün.

İran'da 750 bin aktif asansör bulunuyor ve bu asansörlerle her gün 250 milyon sefer yapılıyor. Ülkedeki asansörlerin yüzde 95'inden fazlası standartlara uygun değil çünkü standart sertifikalarının süresi bir yıl içerisinde doluyor.

İhracat için teşvik

Hükümetten talebimiz ihracat teşvikleri ve fuarlara katılmanın maliyetini karşılaması. Ayrıca üretilen parçaların uluslararası standardizasyon masraflarını ödeyerek sektör profesyonellerine yardım etmesi. İran Ulusal Standartlar Örgütü'nün standartları diğer ülkelerde kabul edilmiyor ve üreticiler bu alanda uluslararası standartlar elde etmek zorunda kalıyor, bu da üreticilere ve ihracatçılara fahiş maliyetler getiriyor.

İran Ulusal Asansörler, Yürüyen Merdivenler ve İlgili Hizmetler Birliği, raylar, dişlili ve dişlisiz motorlar, asansör kabloları, asansör hız kontrol tahrik çeşitleri, parça ve komple asansör ihracatı, teknik ve mühendislik hizmetleri ile yürüyen merdiven parçaları ihracatı konularında yatırım yapmak isteyen yatırımcıları desteklemeye hazır.

Fiyatlarda yüzde 250 artış yaşandı

Geçtiğimiz yıllarda döviz sıkıntısı ve hammadde fiyatlarındaki artış nedeniyle ülkedeki ortalama asansör fiyatında yüzde 250 artış yaşandı. Makul olmayan fiyat artışları gerçek üreticiler tarafından değil, mal ve hammadde alıp depolayan ve daha yüksek fiyatlara satan komisyoncu ve aracılar tarafından gerçekleştirildi."



nanolift®+

Asansörü Küçülttük
Çantaya Sığdırdık!

Model Asansör Sistemi
1/8 Küçültülmüş.

Yalnızca
15 Kg.



ametal asansör malzemesi

Asansör Firmaları için **Fayda Yaratıyoruz!**

www.ametal.com

Bİ-SA LİFT ASANSÖR

Her Parçayı Özenle İşliyoruz...

Bi-SA Lift Asansör olarak kabinden 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

+90 332 345 08 60

www.bisaliftasansor.com

Bi-SA Lift Asansör Yedek Parça İmalatı

BİZİ ARAYIN





DIŞ CEPHE ASANSÖRLERİ

Recep ARSLAN
Makine Mühendisi
Reas Asansör Genel Müdürü
Youtube Asansör Akademi Kanalı Moderatörü
Genç Asansörcüler Derneği Başkanı

AKADEMİ

İnsanlığı Yükseklere Taşıyan, Şehir Medeniyetini Sağlayan Yüksek Katı Binaların Yapılmasını Mümkün Kılan Asansör Üreticilerine Dış Cephe Asansörlerinin Yapılmasında Da sorumluluk Düşmektedir.

Hemen hemen bütün binaların konforlu bir yapıda olduğunu temsil eden ve özellikle son yıllardaki teknolojik gelişimi ile insanlara verdiği hizmeti daha üst düzeye taşıyan asansör, ev, iş yeri, fabrika, okul, havalimanı ve alışveriş merkezleri gibi bir çok alanda hayatımıza renk katan bir unsur haline gelmiştir.

Günümüzde yeni yapılan yapıların hemen hemen hepsinde asansör yapılmaktadır. 03.07.2017 tarihinde, 30113 sayılı resmi gazetede yayınlanan Planlı alanlar tip imar yönetmeliğine göre 3 katlı yapılarda asansör yeri bırakılması, 4 kat ve üzeri ise asansör yapılması, yapı alanı 800 metrekareden büyük ise en az 2 asansör yapılması zorunludur. Hem yönetmeliğin zorunlu kılması hem de artık temel ihtiyacımız olan barınma alanlarına ulaşımda vazgeçilmez olması yeni yapılarda asansör yapımına olanak ve imkan sağlamaktadır.

Yeni yapılarda asansör ihtiyacımız olduğu gibi eski yapılarda da asansör ihtiyacı talebi piyasamızda oluşmaktadır. 2 katlı yapılarda dahi olsa yaşı ilerleyen ve merdiven çıkmakta zorlanan kişilerin asansör ihtiyacı olmaktadır. Eski kontlarda bu ihtiyacı çözmek, oluşan talepleri cevaplamak asansör sektörü paydaşlarına düşmektedir.

Eski yapılarda oluşan asansör ihtiyacını gidermekteki en büyük problem asansörün monte edileceği alanı sağlamaktır. Yapının planlaması ve inşası yapılırken asansörün yapılacağı alan ön görülmemiş ise sonradan bir asansör yapmak bir hayli zor. Mevcut kullanım alanlarından feragat etmek ve döşemelerin kırılıp asansör çalıma alanı oluşturmak, yapı kullanılırken çok zahmetli ve maliyetli olmaktadır. Bu sebepten eski yapılara asansör ihtiyacı olduğunda, imkanlar dahilinde yapıların dış cephesine asansör yapmak daha makul hale gelmektedir. Dış cephede çelik konstriksiyon oluşturularak yapılan asansörler yapı içindeki yaşamı etkilemeden daha pratik olarak yapılmaktadır.

Artık ilerleyen teknolojinin bize kazandırdığı imkanlar ile iskele kurar gibi kurulan tamamen cıvatalı çelik konstriksiyonlar planlayıp üretmek mümkün hale gelmiştir. Asansör ve asansör boşluğu planlanmayan yapılara sonradan asansör yapmak istediğimizde bu sistemde bir çelik konstriksiyon yaparak yapıya sonradan hesapta olmayan bir statik yük yüklemeden asansör yapımı mümkün olmaktadır.

Çelik kuyu planları hazırlanırken yapmak istediğimiz asansörün tahrik türüne uygun ray bağlantı yerlerini çelik kayıtlar üzerinde oluşturabilir ve uygulama sırasında montaj kolaylığı sağlayabiliriz. Genellikle binalara sonradan yapılan asansörlerde yapının bulunduğu alan, yapılacak asansörün trafik yoğunluğu da göz önüne alınarak

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

ASRAY
Ana Bayii ve Yetkili Satıcısı

hidrolik tahrikli asansörler yapmak daha avantajlı olabiliyor. Hidrolik asansörler yapısı itibari ile bütün statik yükü kuyu zeminine vermektedir. Elektrikli asansörlerde ise yükü tamamen asansörün en üst kısmına asmamız gerekmektedir. Hidrolik asansörlerde karşı ağırlık kullanmadığımız için oluşan statik yük daha az olup o yükte kuyu zeminine oturmaktadır. Elektrikli asansörlerde ise karşı ağırlık kullandığımız için daha fazla statik yük olmakta ve bu yük tamamen yapılan asansör kuyusunun tavanına asılmaktadır. Hidrolik asansör yapımı tercih ettiğimizde statik yük daha az ve kuyu zeminine olacağı için yapacağımız çelik konstriksiyon sadece asansör sistemini kılavuzlamak için kullanılacaktır. Elektrikli asansörlerde ise asansör kuyu tavanına statik yükleme yapacağımız için çelik kanstirikiyon asansör klavuzlamak dışında birde bu statik yükü taşımak zorunda kalacaktır. Bu sebepten daha sonradan yapılan dış cephe asansörlerinde hidrolik asansör tercih etmek daha avantajlı olmaktadır. Bu avantaj 4 – 5 kata kadar geçerli olmaktadır. Yüksek katlı bir dış cephe asansörünü hidrolik sistem yapmak istediğimizde uzun hareket mesafeli silindire ve bu silindiri tamamen açacak daha fazla yağa ihtiyaç duyacağız.5 kat üzeri durumlarda dış cephe asansörü yapımı ihtiyaç olduğunda her iki tip tahrik durumu için performans ve maliyet karşılaştırılması gerekmektedir. Maliyet noktasında dezavanjlı olsa bile bazen elektrikli asansör yada tam tersi hidrolik asansör tercih edilebilir. Örneğin dış cephesine asansör yapacağınız yapı çok sıcak veya çok soğuk ise hidrolik asansörün, hidrolik sıvısı bu hava şartlarından etkilenecektir. Hidrolik ünitenin içindeki hidrolik sıvının uygun çalışma sıcaklığında kalması için ilave maliyetler çıkabilir. Bunun gibi asansörün performansını etkileyecek durumlarda karşılaştırılarak en uygun asansör tahrik sistemi seçilmelidir.

Belli başlı konularda hidrolik tahrikli asansörler ve elektrik tahrikli asansörlerin dış cephede çalışması durumunda farklarını yukarıdaki tabloda inceleyebilirsiniz.

DIŞ CEPHE ŞARTLARINA GÖRE HİDROLİK TAHRİK İLE ELEKTRİK TAHRİKLİ ASANSÖRÜN ARALARINDAKİ FARKAR

NO	DURUM	HİDROLİK TAHRİKLİ ASANSÖR	ELEKTRİK TAHRİKLİ ASANSÖR
1	KAPLADIĞI ALAN	DAHA AZ	DAHA FAZLA
2	KLAVUZ RAY SAYISI	2 SIRA RAY YETERLDİR	KARŞI AĞIRLIK OLDUĞU İÇİN DAHA FAZLA EN AZ 4 SIRA
3	MOTOR GÜCÜ	DAHA FAZLA	DENGELEME AĞIRLIĞI OLDUĞU İÇİN DAHA AZ
4	HAVA SICAKLIĞI	HAVA KUŞULLARINDAN DAHA COK ETKİLENİR	HAVA KOŞULLARINDAN DAHA AZ ETKİLENİR
5	BAKIM MALİYETİ	DAHA AZ	DAHA FAZLA
6	MOTAJ KOLAYLIĞI	DAHA KOLAY	DAHA ZOR
7	YOĞUN KULLANIMA UYGUNLUK	AŞIRI YOĞUN KULLANIMA UYGUN DEĞİL	YOĞUN KULLANIMA UYGUN
8	YÜK TAŞIMA	AĞIR TONAJLARDA DAHA AVANTAJLI	AĞIR TONAJLARDA DAHA MALİYETLİ
9	YATIRIM MALİYETİ	4 KAT VE ALTINDA AVANTJLI	5 KAT VE STÜNDE AVANTAJLI
10	STATİK YÜK	DAHA AZ	DAHA FAZLA
11	ÇALIŞMA HIZI	0.80 m/s ALTINDA YAPILIR GENELDE	YÜKSEK HIZLIDA YAPILABİLİR
12	ÇALIŞMA KONFORU	ELEKTRİKLİ ASANSÖRE GÖRE DAHA KONFORLU	KONFORLU
13	KULLANIM ÖMRÜ	DÜZENLİ BAKIM İLE HEMEN HEMEN AYNI	DÜZENLİ BAKIM İLE HEMEN HEMEN AYNI
14	MOTOR KONUMU	ALT KATTA İSTİNİLEN YERE KONULABİLİR	KUYU ÜSTÜNE KONMAK ZORUNDA
15	SES YÜKSEKLİĞİ	HİDROLİK ÜNİTE DAHA SESLİ AMA YAŞAM ALANINDAN UZAKLAŞTIRA	MOTOR OLARAK DAHA SESSİZ FAKAT KUMANDA PANOSU KONTAKTÖR SESİ YAŞAM ALANINA YAKIN

Mevcut binaların dış cephelerine asansör talebi her gecen gün artmaktadır. Oluşan bu pazara sadece bu alanda uzmanlaşmış teknik personel ve firmalara ihtiyaç vardır.

İnsanlığı yükseklere taşıyan, şehir medeniyetini sağlayan yüksek katı binaların yapılmasını mümkün kılan asansör üreticilerine dış cephe asansörlerinin yapılmasında da sorumluluk düşmektedir.

Mutlu bir gelecek, konforu bir hayat hepimizin olsun

Yükselen

DÜNYA'NIN TERCİHİ

İhracat lideri olarak asansör kabin ve ekipmanlarını global pazarlara sunuyoruz!



www.elitasansor.com

ELİT
ASANSÖR

MAX ELİT DOOR
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

MAX ELİT KABİN
ELEVATOR CABINS

MAX ELİT KUMANDA
ELEVATOR CONTROL SYSTEMS

2. Organize San. Böl. 217. Cad No:3 Eyyubiye / Şanlıurfa / TÜRKİYE
Web: www.elitasansor.com | **Mail:**bilgi@elitasansor.com | **Tel:** +90 414 357 62 20

Kabin içi kapısı asansörlerde zorunlu hale getirildi



Asansör yönetmeliğinde yapılan son değişiklikle, 1 Temmuz 2023 itibarıyla asansörlerde kabin iç kapısı artık zorunlu hale geldi. Ayrıca, kabin iç kapısı bulunmayan asansörler bundan sonra ağır kusurlu olarak kabul edilecekve bu tür asansörler kırmızı etiket ile nitelendirilecek

Asansör modernizasyon yönetmeliğinde yapılan değişiklikle, 1 Temmuz 2023 tarihinden itibaren asansörlerde iç kapı zorunlu hale getirildi. Genel olarak son yıllarda yapılan binalarda kullanılan asansörler otomatik kayar kapı sistemi ile inşa edilmekte olduğu için bu yönetmelikten etkilenmeyecekler. Ancak eski binalardaki asansörlerin kabinlerinde değişiklik yapılması gerekecek.

Asansör yönetmeliğinde yapılan değişiklikle, 1 Temmuz 2023 tarihinden itibaren asansörlerde kabin iç kapısı zorunluluğu getirildiğini bildirildi. Kabin iç kapısı bulunmayan asansörlerin ağır kusurlu olarak nitelendirilen kırmızı etiket alacak. Asansörlerin denetim kriterlerinin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yayımlanan yönetmeliklerle belirlenirken, denetim yapan tüm akredite kurum veya kuruluşların, bakanlığın belirlediği ve güncelleyebildiği bu kriterlere göre denetimleri gerçekleştirilecek. Bakanlık tarafından yapılan bu güncelleme ile artık montaj tarihi ve kapasitesi ne olursa olsun, tüm asansörler için kabin iç kapısı zorunlu hale getirildi.

ÖZBAY

ASANSÖR MARKET



ASANSÖR SEKTÖRÜNDE GÜVENLE

YÜKSELMEK İÇİN...



EN İYİ MARKALARIN

BİRLEŞTİĞİ ADRES

TEL: +90 312 394 45 12




ANADOLU
VİPSAN
ASANSÖR






ANADOLU
VİPSAN
ASANSÖR
ATTACK


VPS DOOR

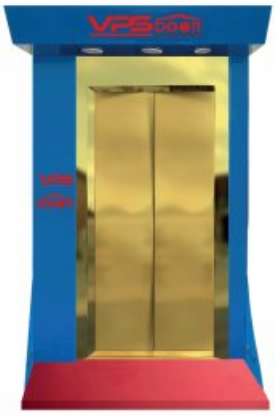
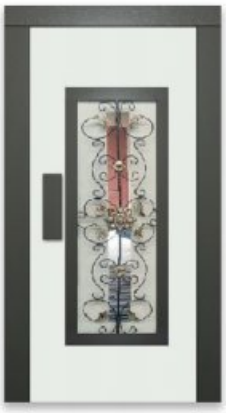

ANADOLU
VİPSAN
ASANSÖR
ANADOLU
VİPSAN
ASANSÖR

PROFESYONEL HİZMET
VE DAHA FAZLA BİLGİ İÇİN

ANADOLU VİPSAN ASANSÖR

VPS DOOR OTOMATİK KAPI SİSTEMLERİ









23 yıllık birikimiyle sektörün
yükselen yıldızı olan VİPSAN
VPS DOOR markasını da bünyesine katarak
gücünü uluslararası bir seviyeye taşımıştır.

VİPSAN ASANSÖR,
asansör kabini, insan asansörü,
yük asansörü, tam ve yarı otomatik asansör
kapıları ilamatı ile toptan malzeme satışı konularında
profesyonel bir biçimde hizmet vermektedir.

WWW.VIPSANDOOR.COM

Tel: 0 (342) 235 48 48 GSM: 0 (530) 664 54 53 E- Mail: info@vipsandoor.com
Adres: Sanayi Mahallesi 60315 Nolu Sokak No:14 Şehitkamil/Gaziantep- Türkiye



SENTIO, ERGO SUM (HİSSEDİYORUM, ÖYLEYSE VARIM)

Peren KISTAK
Uzman Psikolog
perenkistak@gmail.com

TERAPİ

Teşekkürler Darwin!

Duyu organlarımızla dünyayı algılama, tanımlama özelliğimiz hislerimiz ya da bir diğer adıyla duygularımız. Ne tuhaftır ki, duyguların tam olarak ne oldukları konusunda, bilim insanları hala mutabık olabilmiş değiller. En genel tanımıyla duygular; duyularımızın algıladığı uyaranlara karşı vücudumuzun sergilediği, dış dünyayla iletişimimizi sağlayan ve davranışlarımızı belirleyen anlık psikofiziksel ifadelerdir.

Duygu kavramının modern algısının kökleri 17. yüzyıl ortasında deneysel bilimin doğuşuna kadar dayansa da, o zamanlar bu deneyimlere tutkular, ruh kazaları, ahlaki hisler gibi çok farklı tanımlamalar yapılıyordu. 1830'da Darwin, insanlar ve hayvanlar üzerinde yaptığı incelemeler sonucunda duyguları insanların çevreye verdikleri tepkileri daha etkili hale getiren ve türlerin hayatta kalmasını sağlayan uzun bir adaptasyon sürecinin sonucu olarak tanımladı ve bunların, kültüre ya da dile göre değişiklik gösteriyor olsalar dahi, evrensel olduklarını iddia etti.

Duyguları bilimsel olarak incelemenin hiç de kolay olmadığını söyleyen Freud ise, Darwin'in bulgularına ek olarak, duyguların bastırılabilir ve birikmiş bir şekilde dışa vurulabilir olduklarını söyledi.

Plutchik ise, duygularımızın aslında birbirleriyle iç içe olduklarını ve birbirlerinden etkilenip birleşerek başka duyguları meydana getirebildiklerini iddia etti ve bir "Duygu Çarkı" oluşturdu. Her ne kadar evrensel olarak kabul görmese de, Duygu Çarkı, en etkili duygu tanımlama ve sınıflandırma girişimlerinden biri olarak hala kullanılmaktadır.

Duygu Çarkı'nın merkezinde yer alan birincil yani temel duyguların, uzak atalarımızın karşılaştığı çevresel zorluklara yanıt olarak evrimleştiği kabul edilmektedir. Bireyin hayatta kalabilmesi için doğuştan yapılandırılmış, amaçları ve hedefledikleri net sonuçları olan dürtülerdir. Üzüntü, öfke, şaşkınlık, korku, tiksinme, sevinç, güven ve beklenti olarak tanımlanan bu 8 temel duygu (bazı kaynaklara göre 6), evrensel ve otomatiktir; çünkü tüm insanlar bu duygulara aynı tepkileri verirler. Ormanda bir ayı gördüğümüzde direkt kaçmak, bize doğru atılan bir cismi gördüğümüzde başımızı korumak için eğilmek, bozulmuş bir yiyeceği görüp kokladığımızda yemekten uzaklaşmak gibi hayatta kalma değeri yüksek olan davranışlar, temel duygular sayesinde aktive olurlar. Descartes her ne kadar "düşünüyorum, öyleyse varım" diyerek düşünebilmeyi öncelemiş olsa da, var oluşumuzun esas kahramanları, bulunduğumuz çevreye uyum sağlayıcı davranışlar sergilememizi sağlayarak bizi hayatta tutan bu temel duygulardır.

İkincil duygularımızsa, temel duygularımızın farklı kombinasyonları olarak ortaya çıkarlar. Bize nelere yaklaşıp nelerden uzaklaşacağımızı söyleyen, ihtiyaçlarımızı karşılamamızı sağlayan ve bizi gerçekten ne istediğimize yönlendiren pusulalar gibidirler. Bize iyi davranmak ya da bize zarar vermek gibi bir niyetleri yoktur. İnsanların büyük bir kısmının en güçlü duygusu, korkudur ve birine korktuğumuzu söylediğimizde yanlış/olumsuz bir hissiyat içindeymişiz gibi hissederiz. Halbuki, korkmak hiçbirimizi korkak, güçsüz ya da yetersiz yapmaz. Karşımıza çıkan ayıdan korkmazsak, kaçarak nasıl canımızı kurtarabiliriz ki? Dolayısıyla, yakın hissettiğimiz olumlu duygular / kaçındığımız olumsuz duygular olarak ayırmaktansa, onları bizi amaçlarımıza doğru emin adımlarla götüren ve vücudumuza bu yolda enerji sağlayan duygular

GUARANTEE
QUALITY
GUARANTEE

Çelik Takviyeli Profesyonel Susta
Alman & Kolon Susta Üretimi Yapıyoruz

SUSTALAR





PVC KABLO KANALLARI

Yapışkan bantlı seçeneği ile...
Yanmaz belgeli & dayanıklı
kablo kanalları
üretiyoruz...

Xschandel Elektrik

2011 yılında Kocaeli'de kurulan; kaliteli üretimi, titiz çalışma prensibi ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmaları ile PVC kablo kanalları, yapışkan bantlı PVC kablo kanalları ve çelik takviyeli susta üretimi yapan Xschandel Elektrik; yenilikçi , dürüst ve profesyonel üretimi ile müşterilerine hizmet vermektedir.

Turkey
Discover
the potential

Xschandel

XSCHANDEL ELEKTRİK PLASTİK SAN. TİC. LTD.ŞTİ. GSM: +90 535 253 12 20 e-Mail: sandelplst@gmail.com www.xschandel.com.tr

olarak tanımlayabiliriz.

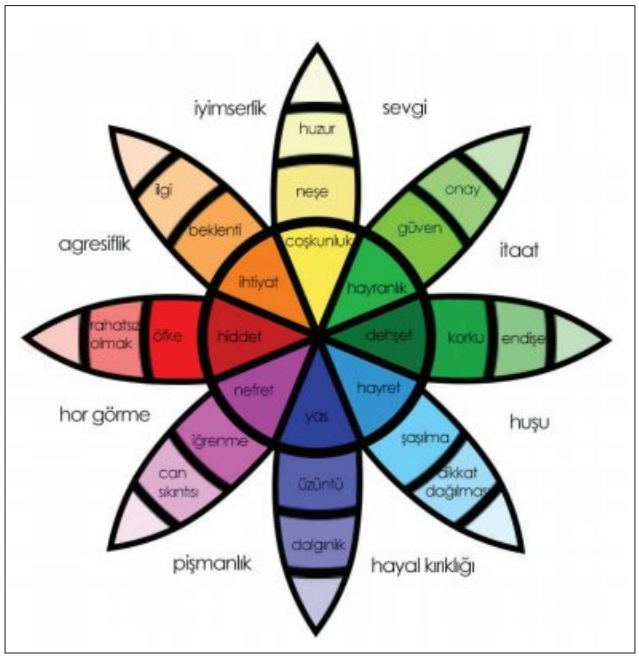
“Asla yanlış hissedemezsin!”
Edith Wharton

Hissetmekten hiç hoşlanmadığınız ve/veya başkalarının yanında göstermeyi sevmediğiniz duygularınız var mı? O duygularınızla alakalı böyle düşünmenizin sebebi nedir? Bunu kimden ya da nereden öğrendiniz?

Hepimiz, hissettiğimiz tüm duyguları yaşayabilecek bir donanıma sahip olarak dünyaya geliriz. Bununla birlikte, doğduğumuz anda henüz iletişim kurmak için bir dile sahip olmadığımızdan, o an hissettiğimiz duygu her ne ise, onu doğal haliyle, mümkün olan en kolay şekilde ifade ederiz: çığlık atarız, ağlarız, dudağımızı büzeriz, gözlerimizi kocaman açarız, irkiliriz, titreriz, tüm bedenimizi kullanarak tekmeler savururuz, gülümseriz, göz kontağı kurarız ya da başımızı çevirirz. Zamanla, etrafımızdaki kişilerle etkileşime geçip o dili öğrenmeye başladığımızda, o dilin bizim için hazırladığı duygu tanımlarını da öğrenmeye başlarız: *“gelmene sevindim, kızacaklar ama şimdi, ne kadar neşeli bir çocuk, çok heyecanlıyım, sen böyle yapınca ben üzülüyorum, sürprizine bayıldık…”* Tam kalıplara alışıyoruz derken, bu sefer de, o hissettiklerimizi artık hissetmememiz gerektiğini ya da kontrol edip yatıştırmamız gerektiğini de öğretmeye başlarlar bize: *“korkma, sakın ağlayayım deme, büyüklere sinirlenilmez, niye heyecanlanıyorsun ki, bana öyle şaşkın şaşkın bakma, aman üzüldüğün şeye bak, hiç komik değil, ne var canım bunda alınacak, sıra sana gelince sakın telaşlanma…”* Ve tabi bir de *“amaaaan boş ver”* var!

Duygularımız sanki bize ait değilmiş gibi, birileri bize onları nasıl yaşayacağımızı ve nasıl kontrol etmemiz gerektiğini öğretir. Hatta bazen, negatif olarak nitelendirdiklerimiz başta olmak üzere, bazı duyguları yaşamak adeta yasaklanır ya da ayıp sayılır. Böylece her duygunun bir yeri ve zamanı olduğunu, onun dışında kontrol altında tutulması, bastırılması ve hatta bazı duygularınsa mümkünse hiç yaşanmaması gerektiğini öğrenmiş oluruz.

Bazı duygularımız zamanla o kadar sessizleşirler ki, biz orada olduklarının farkına varana kadar kayıp gitmiş



olurlar. Sonra bir gün bir bakarız, istemediğimiz duygularımızı yaşamamak daha doğrusu yaşamıyormuş gibi görünmek için, gün içinde birtakım maskeler takmışız ve kendimize, bulunduğumuz sosyal ortama ve bağlamlarımıza uygun olacak duyguları, menüden seçer gibi seçip ona göre davranmaya başlamışız.

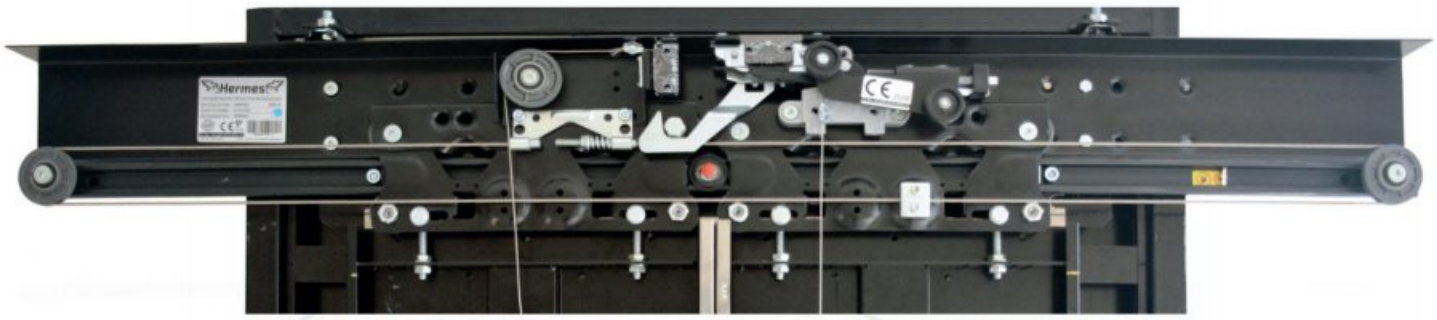
Bendime sığmam, taşarım!

Duygu kelimesinin, dışarıya doğru hareket etmek, hareket edip dışarıya çıkmak anlamına gelen Latince emovēre fiilinden türemiş olması bir tesadüf değildir. Duygular, organizmanın içinde tetiklendikten sonra, mutlaka dışarıya doğru harekete geçmek isterler. Dolayısıyla, onların bu çıkma arzularına rağmen, hissediyor olduğumuz duyguların dışarı çıkmasını engellemek, bastırmak hatta yaşanıyor olduklarını reddetmek, Freud’un da dediği gibi, önünde sonunda birikerek büyük bir patlama yaşanmasına sebep olacaktır. Üstelik bu her zaman da doğru yer ve doğru zamanda, doğru nesneye aktarılan bir patlama olmayabilir.

Kaynağından çıkan her akarsu, yolunu bulup akmak ister. Diğer sularla birleşmek, kuvvetlenip çağlamak ister. Peki o suyu durdurmaya çalışırsanız ne olur? Bunu yapabilir misiniz? Önüne taş koyun, duvar örün, baraj yapın; su akar. Akamadığını fark ettiği an, ya akacağı yolu değiştirir ya da tüm gücüyle önündeki engeli yıkar ve daha da çağlayarak yolunu bulmak üzere önüne çıkan ne varsa kendine katarak ilerler.

Her an içeride kaynayıp dışarı doğru hareket etme arzusunda olan duygularımızı bastırdığımızda ya da yok saymaya çalıştığımızda da işte ya bizi çok üzen birine karşı öfke duymamız gibi şekil değiştirerek kendilerini gösterirler ya da olur olmadık zamanlarda bütün duvarları, engelleri yıkıp kim veya ne varsa önünde katıp gider ve ardında bıraktığı yıkıntıları toparlamak da bize kalır. Tek bir kelime yüzünden elinizdekini yere fırlattığınız, haklıyken haksız duruma düştüğünüz, bütün günün stresini elinize geçen ilk fırsatta hiç alakası olmayan birine püskürttüğünüz anlarınız olduysa, işte tam da o anlardan bahsediyorum.

Hermes



PREMIUM CLASS
LIFT DOOR SYSTEMS



More info call us:
+(90) 224 484 22 29

emay
AUTOMATIC DOORS

Visit us for more
www.emayasansor.com

Gel barışalım artık!

Duygularımız bizim için bu kadar hayati önem taşırken, var olma sebebimizken, biz onları okuyabilmeyi öğrenemedik; çünkü bize öğretmesine ihtiyaç duyduğumuz ebeveynlerimiz ve hatta atalarımız da bunu öğrenemedi. Duygular her zaman var olmaya devam etti; ancak biz onları anlayabilme yetimizi zamanla köreltttik ve bunun yerine, onları yok sayabiliyor olmamız gerektiğini öğrendik. Peki başarabiliyor muyuz? Tetiklenmesini asla engelleyemeyeceğimiz bir şeyi nasıl yok sayabiliriz ki?



Bir duyguyu okuyabilmek demek, onu dinlemeyi ve deneyimlemeyi öğrenmek demek. Bir duygunun tetiklendikten sonra vücudumuza salınması ve ardından tekrar sindirilmesi için geçen süre, sadece 6 saniye! Dolayısıyla bu deneyimi yaşayabilmemiz için de sadece 6 saniyemiz var! Daha fazla sürmesi, var olan koşullar altında hissettiğimiz duyguyu tanıyıp yeniden değerlendirdiğimiz ve o duyguyu yaşamaya devam etmeye karar verdiğimizi gösterir. Ve bu değerlendirme de o 6 saniyelik süre zarfında yapılır. Hepsini birden deneyimleyebilmek, dinleyebilmek, okuyabilmek, üstüne bir de değerlendirip karar vermek ne kadar zor!

150 farklı duyguyu, yazdığı Duygular Sözlüğü'nde tanımlayan Tiffany Watt Smith'e göre, duygularımızı anlatırken ihtiyacımız olan şey sözcükleri azaltmak değil. Aksine daha fazlasına ihtiyacımız var. Bazen aynı anda birkaç duyguyu bir arada da yaşıyor olabiliriz. Ne hissettiğimizi tarif etmekte zorlanır, doğru kelimeleri bir türlü bulamayız. "Bilmiyorum, çok karışık" der, tanımlayamaz ve aslında bir bakıma da o duygudan kaçabilmek için üzerini kapatırız. Bir kaşık çorbada damağımıza çarpan her bir tadı teker teker ayırt etmeye çalışarak çorbanın içinde neler olduğunu tahmin etmek gibi, her bir duygunun tadını serbest bıraksak, bu kaostan çıkabiliriz aslında. Mindfulness egzersizleri, meditasyon ve duygu çizelgeleri gibi yardımcı araçlar da bu konuda bize yardımcı olabilirler.

Zoru başarıp tüm duygularımızla barışık, hissettiğimiz gibi yaşayabilmek nasıl olurdu sahi? Bunun için öncelikle, onlara kendilerini gösterebilecekleri bir alan açmaya ve onlarla yeniden teker teker tanışmaya ihtiyacımız var. Bunun için Socrates'in neredeyse 2500 yıldır söylenegelen "müzik ruhun gıdasıdır" sözünden yardım alabiliriz. Müzik; çok çeşitli duygusal tepkileri, farklı yoğunluklarda ortaya çıkarabilen, çok boyutlu, karmaşık bir uyarandır. Hatta bazen, dinlediğimiz müziğin etkisiyle, birden fazla karmaşık duygu, aynı anda da tetiklenebilir.

Size bu konuda yardımcı olacak bir müzik açın ve arkanıza yaslanıp kendinizi müziğin akışında serbest bırakmaya çalışın. Bırakın tetiklenen tüm duygularınız sırayla karşınıza geçsin. Aklınızdan geçenlere değil, bedeninizde olanlara kulak vermeye çalışın: İçerde neler oluyor? Neler yaşanıyor? Bu his size tanıdık mı, yoksa yabancı mı? Neye benziyor? Keyif veren bir his mi, yoksa rahatsız edici mi? Peki adı ne olabilir?

Deneyimlediğiniz her bir duyguyla, adını koyamasanız dahi, mutlaka tanışın. Tanıştığınız duygularınızın sizden bir ricası olacak: kabul edilmek. Pasif bir "evet, tamam" kabulü değil ama bu. Bastırmaya çalışıp çatışmaktansa hoş geldin deyip, var olma nedenlerine odaklandığınız, niyetlerine yönelik bir kabul. O zaman göreceksiniz ki hepsinin size uzattığı kartvizitte aynı mesaj yazıyor: ***Ben senin düşmanın değilim, seni korumaya geldim!*** Ve işte o zaman onları yok saymaktansa, şefkatle kucaklayabileceksiniz ve belki de ağzınızdan *"seni istemiyorum"* yerine, *"iyi ki varsın"* cümlesi dökülecek. Barış imzalanacak ve onları doya doya yaşamakta özgür olacaksınız.

Duygularınıza alan açmakta, onları tanımlamakta ya da olduğu şekliyle kabul edip deneyimlemekte zorlanıyorsanız, bunu tek başınıza yapmak zorunda değilsiniz. Sizi zorlayan, yoran noktaları fark edip çözümlemek, duygularınızla yeniden bağ kurmak için, bir uzmandan yardım alabilirsiniz.

Duygular ölmez, ertelenmez, reddedilmez, saklanmaz, yargılanmaz.

Onlar, yaşadığımızın kanıtıdır.
Hissediyorsak, o halde varız!

NİLKON ASANSÖR

ZİRVEYE GİDEN YOLDA KALİTEYİ ÜRETİYORUZ



HALAT ŞİŞELERİ

T-TİPİ DÖVME RAY TIRNAKLARI



Tel: +90 (332) 249 56 76
Fax: +90 (332) 249 56 76
Cep: +90 (538) 965 47 20

info@nilkonasansor.com
www.nilkon.com

Fevziçakmak Mahallesi 10773. Sokak E
Blok No: 3 E KARATAY / KONYA

PGD 2023 ilk 6 ay sonuçları açıklandı

2023 yılının Ocak-Haziran dönemini kapsayan ilk altı aylık döneminde toplam 12.876 farklı modelde sanayi ürünü denetlendi. En çok denetlenen ürün grupları elektrikli ekipmanlar ve asansörler olurken en çok idari para cezası uygulanan ürün grubu 11.254.007 TL ile asansörler oldu.

2023 yılının Ocak-Haziran dönemini kapsayan ilk altı aylık döneminde toplam 12.876 farklı modelde sanayi ürünü denetlendi. Bunlardan 1.419'u uygunsuz bulunurken 165 farklı ürün teste gönderildi. Teste gönderilen 30 farklı marka/model hakkında toplatma kararı verildi.

168 adet üründeki uygunsuzluğun düzeltilmesi için ise süre verildi ve tespit edilen uygunsuzluklara ilişkin toplam 18.306.072 TL idari para cezası uygulandı.

- En çok idari para cezası asansörlere

En çok denetlenen ürün grupları elektrikli ekipmanlar ve asansörler oldu. En çok idari para cezası uygulanan ürün grubu 11.254.007 TL ile yine asansörler oldu.

Denetlenen ürünlerde ortalama uygunsuzluk oranı %11,1 oldu. Denetlenen her 100 üründen yaklaşık 11 tanesi uygunsuz bulundu.



T.C

SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI

2023 YILI İLK 6 AYLIK DÖNEMİ PİYASA GÖZETİMİ, MUAYENE VE DENETİM SONUÇLARI

A. SANAYİ ÜRÜNLERİ GÜVENLİĞİ GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞI SORUMLULUĞUNDA BULUNAN ÜRÜN GRUPLARINA İLİŞKİN DENETİM SONUÇLARI

Ürün Grubu	Uygunsuz	Uygun	Toplam	Uygunsuzluk Oranı	Teste Giden	Düzeltme Süresi Verilen	Toplatma Kararı Verilen	İdari Para Cezası
AEROSOL KAPLAR	0	60	60	0%	0	0	0	₺0
ASANSÖR	898	2899	3797	24%	107	57	2	₺11.254.007
ATEX	0	92	92	0%	0	0	0	₺0
BASINÇLI EKİPMANLAR	21	897	918	2%	7	7	0	₺449.103
ELEKTRİKLİ EKİPMANLAR	207	2280	2487	8%	19	48	13	₺1.694.489
ENERJİ VERİMLİLİĞİ	103	419	522	20%	16	30	5	₺1.243.331
GAZ YAKAN CİHAZLAR	1	1996	1997	0%	1	0	5	₺1.490.354
MAKİNELER	106	1245	1351	8%	4	6	1	₺861.378
OTOMOTİV	78	882	960	8%	10	18	4	₺1.248.385
PİL VE AKÜLER	0	72	72	0%	0	2	0	₺54.480
PİROTEKNİK ÜRÜNLER	1	329	330	0%	0	0	0	₺0
SİVİL PATLAYICILAR	0	30	30	0%	0	0	0	₺0
TELEFERİK	1	8	9	11%	0	0	0	₺10.544
ZORUNLU STANDART-DÜZENLENMEMİŞ ALAN	3	148	151	2%	1	0	0	₺0
TOPLAM	1.419	11.451	12.876	11,1%	165	168	30	₺18.306.072

EAC CE

Limas
MAKİNA SANAYİ

PRO LKR HIZ REGÜLATÖRÜ

Ray Tipi / Sehpa Tipi Seçenekleri

Yüksek Hız Aralığı 0.40 m/sn - 2.50 m/sn



EN 81/21-50 EAC Standartlarına Uygun

Yenilenmiş Switch

Tek Cepheden Kontrol!

www.limasmakina.com.tr
+90 (212) 544 55 90
info@limasmakina.com.tr

YERLİ ÜRETİM



KRİZ VARSA AVM'LER NEDEN DOLU? Bir nevi 'Çıkar telefonunu'

Deniz DEMİRKAPLAN
El-Sa Asansör - C Sınıfı İş Güvenlik Uzmanı
TASİAD /AYSKAD Yönetim Kurulu Üyesi
Elektrik Elektronik Mühendisi

PAYLAŞIM

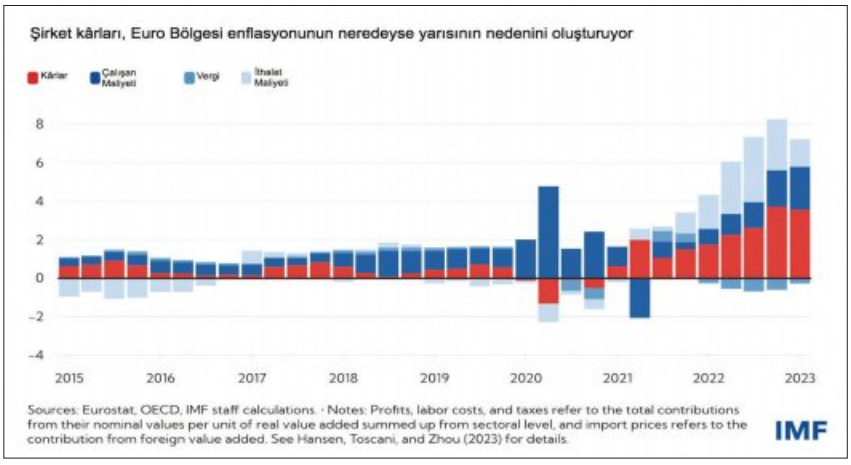
Ülkemizin ilk AVM'si Bakırköy Galleria, 1987 yılında açılmıştır. Aradan geçen yıllarda Türkiye'de öncesinde küçük esnafın domine ettiği perakende satış hızlı ve dramatik bir dönüşüm yaşadı. 2023'ün ilk çeyreğinde Türkiye'de AVM sayısı 453 olmuştu. AVM'ler toplam 14 milyon metrekare alana sahipler.

AVM'lerin hınca hınç dolu olması, son yıllarda ekonomi idaresine hızla yapıştırılan bir yanıt halini aldı. Yani bir nevi 'çıkar bakalım telefonunu' tepkisi.

Enflasyonist ortamda ne alsanız kar
Mevcut hiçbir yatırım aracı, kar etmek şöyle dursun, paranızın değerini enflasyona karşı koruyamıyor. En iyi yatırım, alabildiğiniz kadar almak gibi. Taksitle bir şeyler aldığımızda, borcun bir kısmını enflasyona ödettiğimiz yanılsamasına kapılabiliyoruz. Ancak vade farkı çoktan fiyata yansıtılmış oluyor. Tüketim talebi coşturup enflasyonu beslediğinden sevimsiz bir döngüde yaratıyor.

Servetine servet katanlar
Ancak ekonomistlere göre asıl mesele ücretler ya da iç talep değil; coşkun karlılık oranları. IMF'ye göre şirketler ürünlerinin fiyatlarını arka arkaya ve anlık olarak artırtıyor. Ancak ücretler hiçbir zaman o kadar artmıyor. Dahası, ücret artışları geriden geliyor. O sırada irili ufaklı sermayedarlar karlılıklarını katlıyor. Yani AVM'leri kimin doldurduğundan ziyade, alışverişe kimin gücünün yettiği de mühim.

Turistler
İstanbul, İzmir, Antalya gibi yabancı turist sayısının kalabalık olduğu şehirler ile sınır ketlerinde AVM'leri doldurların bir kışı vatandaş değil. Antalya'da AVM'lerde yabancı müşterilerin oranı %30'lara kadar çıkmış durumda. Edirne'de Bulgaristan'dan, Artvin'de Gürcistan'dan, Çeşme'de Sakız adasından alışverişe gelenler az değil.



"Burası Paris Değil Matmazel"
AVM'ye giden herkes çuvalla para harcamıyor. Türkiye'de birçok kesim için kentsel kamusallık yavaş yavaş ve AVM'lerde kuruluyor. Kentlerde kişi başı yeşil alanlar yetersiz. Sokakları kafeler, trafiğe kapalı caddeleri banklarla dolu yerler çok az. Güvenli kamusal alanlar kısıtlı.

Kullanışlılar
AVM'lerde ise giriş ücreti yok, tuvaletler ücretsiz. Kışın sıcak, yazın serinler. Her bütçeye göre karın doyurma alternatifi sunuyorlar. Çocuklar için oyun alanları, yetişkinler için oturacak yerler, gençler için flört edebilecekleri sinemalar var. AVM'ler Türkiye'de bilhassa orta-alt sınıf aileler için en rasyonel kamusal alan seçeneği durumundalar.

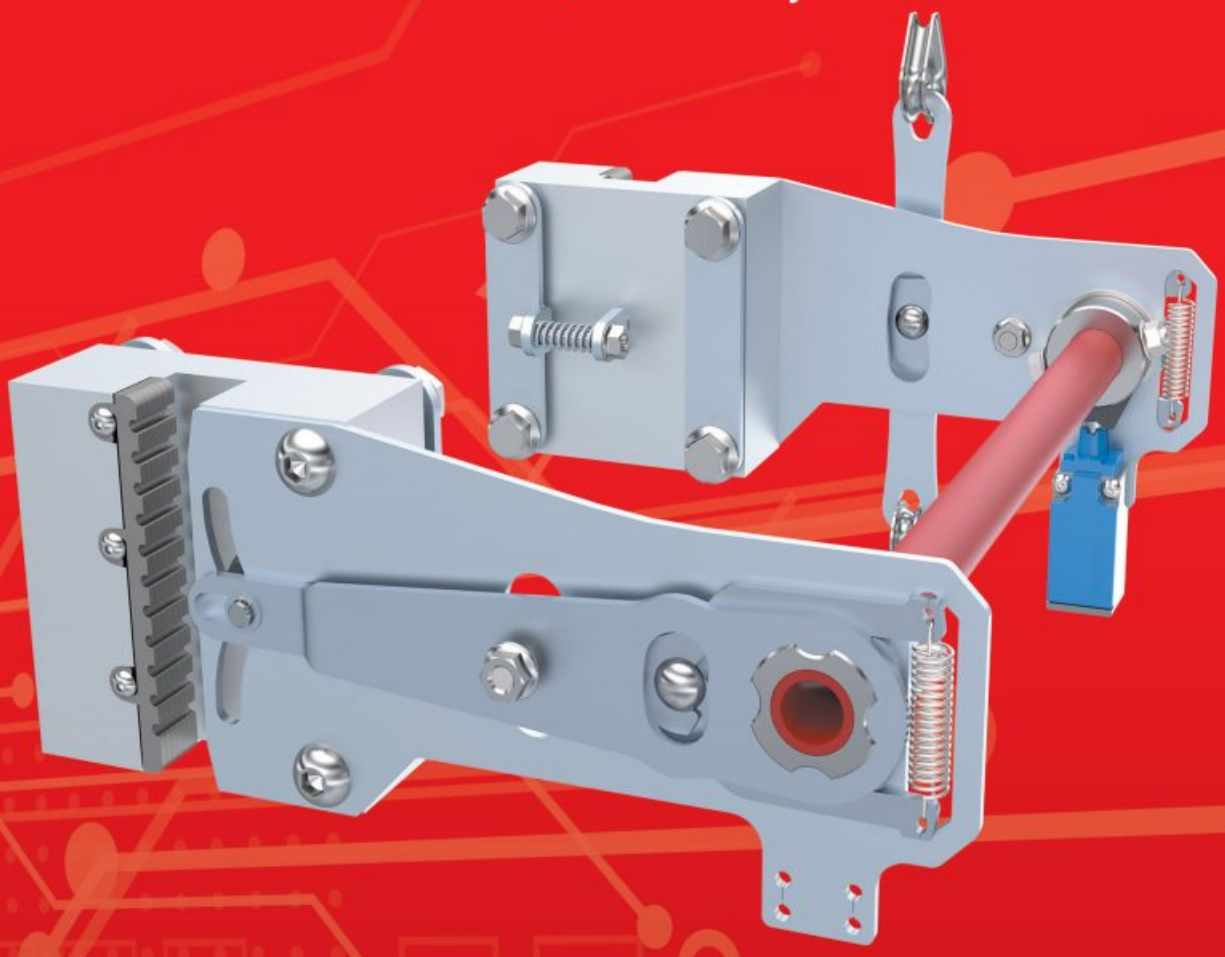
Hayra mı alamet?
Bütün bunlara bakınca AVM'lerin dolup taşması krizin olmadığının değil, olduğunun kanıtı gibi görünüyor. Tıpkı elektronik ya da otomobil satışlarının patlamasının hayret verici olmaması gibi. Türkiye'de fiyatı en çok artanlar bu ürünler. Geçen yıl borca girerek araba alanlar, borçlarını ödeyip arada da karşı bir yatırım aracı sahibi oldular. Bu bir zenginlik göstergesi değil.

Bir diğer işaret: Bütün bunlar hayra alamet olsa, kredi kartından nakit avans çekmeye ya da harcama taksitlendirmeye kısıtlama gelmezdi.

Kaynak: Fayn Studio

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

EKONOMİDE YENİ TREND: EVRENSEL TEMEL GELİR





Tuğçe Zeynep YILMAZ
Medeniyet Üniversitesi
Ekonomi Topluluğu Kurucu Başkanı

Eren Tayyip ALTURAN
Medeniyet Üniversitesi
İktisat Bölümü

Kavramsal Çerçeveden Temel Gelir Nedir?

Temel gelir sistemi farklı biçimler haline gelebilmektedir. Birkaç örnek vermek gerekirse:
1. Ödemeler tek bir el tarafından düzenli biçimde olabileceği gibi tek seferlik bir bağış şeklinde de olabilir.
2. Ödemeler koşul gözetmeksizin tüm vatandaşlara yapılabileceği gibi koşullu biçimde de gerçekleştirilebilir.
3. Ödemeler hane halklarına gerçekleştirilebileceği gibi tüm bireylere de ödenebilir.

Bu seçenekleri daha da artırmamız mümkün ancak temel gelir hakkında kesin olan yargı; temel gelirin bireyleri yoksulluk tuzağından çıkarması, ekonomik özgürlüklerine kavuşturması ve şerefli bir yaşam sunmasıdır. Ayrıca temel gelir ayni yardım olarak değil, nakit ödeme olarak yapılmaktadır.

Temel Gelir, Sosyal Yardım Sisteminden Ayrımı Nedir?

Temel gelir argümanı sosyal yardım sisteminden birçok yönden farklılık göstermektedir.

Tanım ve kapsam açısından temel gelir, sosyal yardım sistemine göre daha evrenseldir. Sadece muhtaç kişileri değil tüm bireyleri kapsar. Ayrıca ödemeler yardım adı altında değil ödenek adı altında ulaştırılır. Bu da temel gelirin insanların kendilerini aşağılanmış hissetmemeleri için sosyal yardım sistemine göre artısıdır.

Hedef aldıkları kitle açısından da farklı olduklarını söylemek mümkündür. Sosyal yardım sistemi insanların yaşlılık, engellilik gibi dezavantajlı durumlarına odaklanırken, temel gelir ödeneği, gelir düzeyi veya diğer koşulları gözetmeksizin bireylere ödenilmektedir.

Sosyal yardım sistemi finansmanı devlet bütçesinden (vergi gelirleri, bağışlar veya diğer kaynaklar) yoluyla sağlanabilirken, temel gelir, yüksek gelirli bireylerden veya şirketlerden daha yüksek bir vergi oranı alınması ile elde edilebilir. Alaska Temel Gelir örneğindeki gibi petrolden elde edilen gelirin bir kısmının bireylere pay edilmesi gibi bir yöntem ile de finanse edilebilir.

Amaç açısından ise temel gelir ve sosyal yardım sistemi arasında da farklılık vardır. Temel gelir sadece yoksul insanlara verilmediğinden, yani tüm bireylere verildiğinden bireylerin ekonomik özgürlüklerine kavuşmaları için de bir araç niteliğindedir. Ayrıca temel gelir ödeneği ile bireyler iş piyasasında daha esnek davranabilirler. Örneğin, kişi temel gelir ödeneğinden önce çalışmak istemeyeceği bir işte ihtiyaçları sebebiyle çalışmak zorunda kalmaktayken, temel gelir ödeneğinden sonra bu işten ayrılıp belki hiç çalışmamayı veya daha düşük maaşlı bir işte ancak kendisini daha mutlu edebilecek bir işte çalışabilir. Sosyal yardım sistemi ise daha çok yoksulluk ile mücadele ve temel ihtiyaçları karşılamak amacıyla insanlara verilmektedir.

ilift
Elevator Control Systems

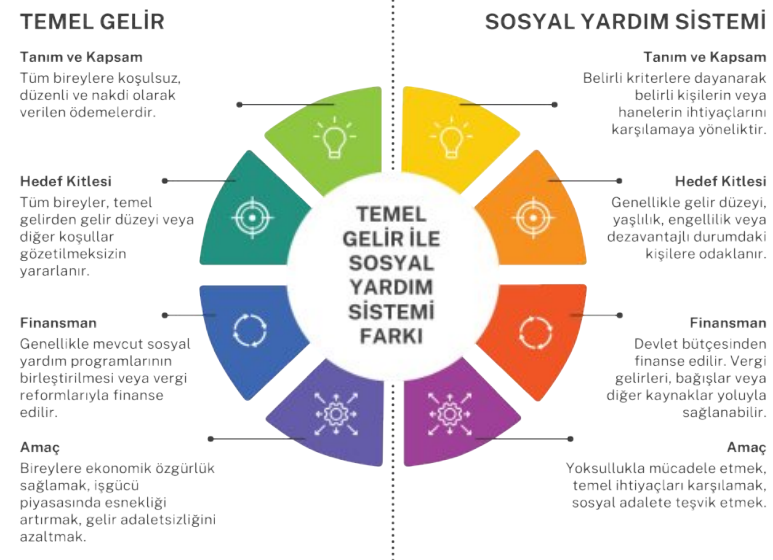
fark yaratan teknoloji



renk seçenekleri ile !

FERHATPAŞA, 17. SK. NO:127
ATAŞEHİR/İSTANBUL TÜRKİYE

+90(216) 489 20 66
+90(541) 489 20 88



Şekil 1. Temel Gelir ve Sosyal Yardım Sistemi Arasındaki Farklar

/Dijitalleşmede Temel Gelirin Yeri Nedir?

Günümüz modern çağında, gelişen robotlaşma, makineleşme ve yapay zekâ ile bireyler iş gücünden çıkarılma tehdidi ile karşı karşıyadır. Bu nedenle gelir eşitsizliği ve işsizlik probleminin giderek artması ve refah seviyesinin düşmesi muhtemeldir. Temel gelir argümanı bu açıdan bir çözüm olarak ileri sürülebilir. Örneğin, bireylerin dijitalleşme sebebiyle işten çıkarılması halinde kendilerine yapılacak temel gelir ödemesi sayesinde yaşamlarını sürdürebileceklerdir. Dolayısıyla, dijitalleşmenin yakın gelecekte sebep olacağı kitlesel işsizliğe karşı bir çözüm aracı olacağı savunulmaktadır.

Temel Gelir, Gelir Eşitsizliğini Ortadan Kaldırabilir mi?

Temel gelir, zengin ve fakir ayrımı yapılmaksızın tüm bireylere yapılan ödemedir. Bu haliyle düşünüldüğünde gelir eşitsizliğinin ortadan kalkması olanaksız olduğu gibi bazı durumlarda da gelir eşitsizliğini minimuma indireceği düşünülmektedir. Örneğin, negatif gelir vergisi (yüksek gelirli bireylerden daha yüksek vergi alınması ve düşük gelirli bireylerden daha düşük vergi alınması) ve vergi kredisi (ödenmesi gereken vergiden bir miktar para kesilmesi) gibi sistemler ile bu soruna çözüm bulunabileceği öne sürülmektedir.

Temel Gelir Argümanı Günümüz Ekonomisinde Uygulanabilir mi?

Eleştirilerin en başında temel gelirin günümüz gelişmiş ülkelerinin ekonomilerinde bile uygulanmasının çok zor hatta imkânsız olduğunu söylemek hiç de yanlış olmaz.

Van Parijs ve Vanderborght, temel gelir uygulamasını ütopik görmektedirler. Bu ütopyayı gerçeğe dökmenin tek yolunun devletlerin tekrardan sosyal devletler haline gelmesi ve piyasaların yeniden kamulaştırılması olarak görmektedirler.

Temel gelir çalışması yoksullukla mücadele ve işgücü piyasasında esneklik oluşturmak adına yeterince başarılıdır. Gelişen otomasyon ve robotlaşmanın ekonomik dengeyi bozacağı ihtimaline karşı alınacak verimli bir önlem olduğunu söylemek mümkündür ancak günümüz ekonomisinde devletlerin veya şirketlerin temel gelirin ortaya çıkaracağı maliyetleri üstlenebilecek ekonomileri yoktur.

Temel gelir çalışmasının işgücü piyasasında esneklik oluşturması da emek sektöründe bir kriz yaratacağı korkusunu peşinden getirmektedir. Bu konuda en temel endişe, düşük ücretli işlerde çalışan insanların bu işlerde çalışmaktan vazgeçerek işgücü piyasalarını terk etmeleridir ancak temel gelir destekçileri bu endişeyi gereksiz görmektedirler. Çünkü bireyler için sosyallik ve saygı görmek temel ihtiyaçtır.

KAYNAKÇA

BEKEN, H.G. (2020).21. Yüzyılda Evrensel Temel Gelir Tartışmaları. 42, 180-201.

Candoğan Orlu (2019). Basic Income: is it Applicable to Modern States?

https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/covid-19-leaves-legacy-rising-poverty-and-widening-inequality#:~:text=About%2097%20million%20more%20people,less%20than%20%245.50%20a%20day.

https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-turning-corner-pandemic-2021

https://muhasebat.hmb.gov.tr/genel-yonetim-butce-istatistikleri

Kaplan, M. Ç. (2022). Covıd-19 Salgını Döneminde Temel Gelir Uygulaması Tartışmaları. 12, 2121-2141.

Kuran, İ. (2022). Temel gelirin politik ekonomisi: Twitter verisi üzerinden kamuoyu görüşü analizi. Doktora Tezi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi.

The Basic Income Experiment 2017–2018 İn Finland. (2019)

Varoufakis, Y. (2016). 21. Yüzyılda Evrensel Temel Gelir Tartışmaları.

Yücel Ş.N. (2022). Temel Gelir Eşitsizliğe Bir Çözüm Getirebilir Mi?

www.ilift.com.tr

Her Zaman Zirvede



iLift

Elevator Control Systems

interlift 2023: ASANSÖR ENDÜSTRİSİ İÇİN DÜNYANIN EN ÖNEMLİ TİCARET FUARLARINDAN OLAN INTERLIFT 2023 AUGSBURG'DA GERÇEKLEŞECEK

Interlift 2023 bir kez daha asansör sektörünün en önemli etkinliği olacak. 500'ün üzerinde firma, yeniliklerini dünyanın dört bir yanından gelen misafirlere sunacak. Bu uzmanların büyük çoğunluğu şirketlerinin yatırım kararlarına katılıyor ve %86'sı en son Interlift 2022'deydi. Şu anda Augsburg'da 38 ülke temsil ediliyor, genel merkezi Almanya'da olmayan katılımcıların oranı %70. Bu oran interlift 2023 uluslararası katılımcının en yüksek olduğu yıl oldu.

Uluslararası asansör dünyasının buluşma noktası

Interlift, uzun bir süredir dünyanın her yerindeki karar vericiler tarafından en önemli sektör toplantısı olarak takdir ediliyor; başka hiçbir yerde bu kadar girişimci ve yönetici bir araya gelmiyor. Üst düzey uzmanların bu yoğunlaşması aynı zamanda katılımcıların başarısının ön koşullarından biri. Almanya'dan sonra en güçlü ülke yine İtalya; her dört yabancı katılımcıdan biri İtalya'dan geliyor. Bunu yüzde 20 ile Türkiye, yüzde 11 ile İspanya ve yüzde 8 ile Çin takip ediyor. Bu arada interlift, Çin Derneğinin kendisini tanıttığı dünyadaki tek ticari fuar. Hindistan, özellikle ilk büyük ortak sunumu sayesinde 5. sıraya yükseldi.

Sergi Salonu 2 - derneklerin ve medyanın salonu

Sektörün önde gelen dernekleri ve kuruluşları da interlift'i her zaman etkili bir ağ oluşturma platformu olarak kullanmıştır. Fuarın sponsoru olarak EFESME, ELA Avrupa Asansör Birliği, Avrupa Asansör Birliği, VmA ve ANACAM ve ANICA'nın yanı sıra yine Hindistan'dan Uluslararası CEA Çin Asansör Birliği de fuarda hazır bulunacak. Asansörler ve Yürüyen Merdivenler için Kaynak Kullanımı Fuarı ve Virgo Communications and Exhibitions PVT Ltd. ELEVATOR WORLD, ELEVATORI gibi uluslararası medya veya Alman yayınları Lift Report ve Lift Journal da geleneksel olarak temsil ediliyor.

Konuk biletlerinin yayınlanması zaten büyük ziyaretçi ilgisinin altını çiziyor

Asansör uzmanları dünyanın her yerinden Augsburg'a gelecek. Bunu şu ana kadar açıklanan konuk biletlerinin sayısı da destekliyor. Trend, 2023'teki ziyaretçi sayısının bir önceki etkinliği aşacağını gösteriyor. Organizatör AFAG tarafından ücretsiz olarak sağlanan misafir bilet kontenjanı tek başına 25.000 civarında. Ayrıca katılımcılar, müşterileri için diledikleri kadar ek bilet talebinde bulunabiliyor.

Son şans

Kısa sürede karar verenler için fuara katılım Interlift'e katılmak için henüz çok geç değil; proje yönetimi yine de cazip konumlarda bir miktar alan sunabilir. Organizatör AFAG, kendi stant yapısı olmayan katılımcılara da konforlu komple stantlarla ideal bir çözüm ile sunabilmektedir. Düşük bütçelerle bile etkin fuar katılımları bu şekilde mutlaka mümkündür. Elbette bu karar ne kadar geç verilirse kalan alanlar arasından seçim yapılabilecek seçeneklerin o kadar az olacağı da açıktır.

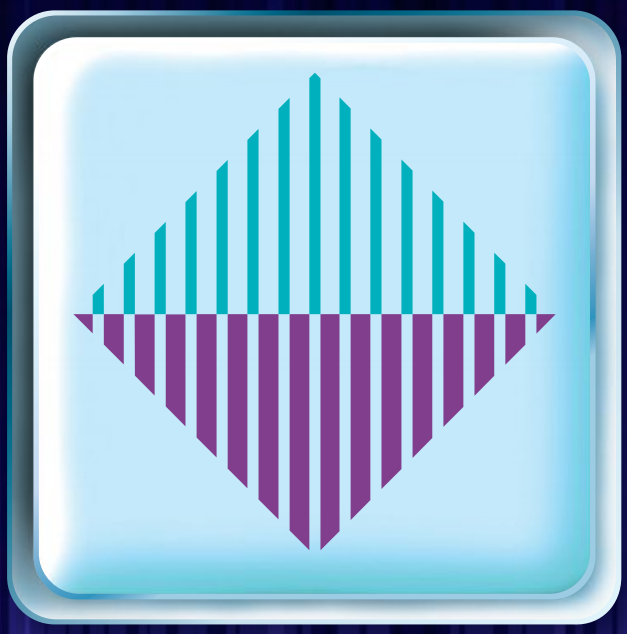
Katılımcı gecesi WWK Arena'nın özel VIP alanında "Asansör Uzmanları Gecesi"

Yakındaki WWK Arena'nın VIP alanı, katılımcıların akşamları için mükemmel bir mekan olduğunu kanıtladı. Özel olarak tasarlanan salon, 2023 yılında da Asansör Uzmanları Gecesi için mükemmel ortamı sağlayacak. Ücretsiz ulaşım servisi konukları fuardan WWK Arena'ya ve fuardan kolaylıkla geri dönüşe götürecektir. Ticaret fuarına rahat hazırlık için: www.interlift.de Interlift ziyareti için uygun hazırlık, interlift 2023'ün ana sayfasında (www.interlift.de) başlar. Katılımcıların listesinden ve fuardaki yeni ürünlerden başlayarak seyahat ipuçlarına ve zaman çizelgelerine kadar mevcut tüm bilgileri sunar.

VFA Forum interlift '23: Öne Çıkanlar

Bu yıl 40'tan fazla uluslararası uzmanın katılımıyla fuara eşlik eden forumun öne çıkanlarından biri de, Avrupa mevzuatındaki değişikliklere ilişkin katkıların yer aldığı, fuarın açılış gününe özel KOBİ özel etkinliğidir. Bu özel konu bloğu esas olarak standartlar, direktifler ve düzenlemelerdeki mevcut değişikliklerin etkilerini takip etmesi gereken sektördeki orta ölçekli şirketlere yöneliktir. CEN TC10'dan Esfandiar Gharibaan da yeni makine düzenlemesine ilişkin genel bir bakış sunacak. Sektörü giderek daha fazla meşgul eden dijitalleşme, yapay zeka ve siber güvenlik gibi güncel konular da farklı perspektiflerden incelenecek. VFA Forum interlift programı yakında yayınlanacak.

WELCOME TO THE HOME OF ELEVATORS



interlift 2023

17 - 20 October | Messe Augsburg
Germany

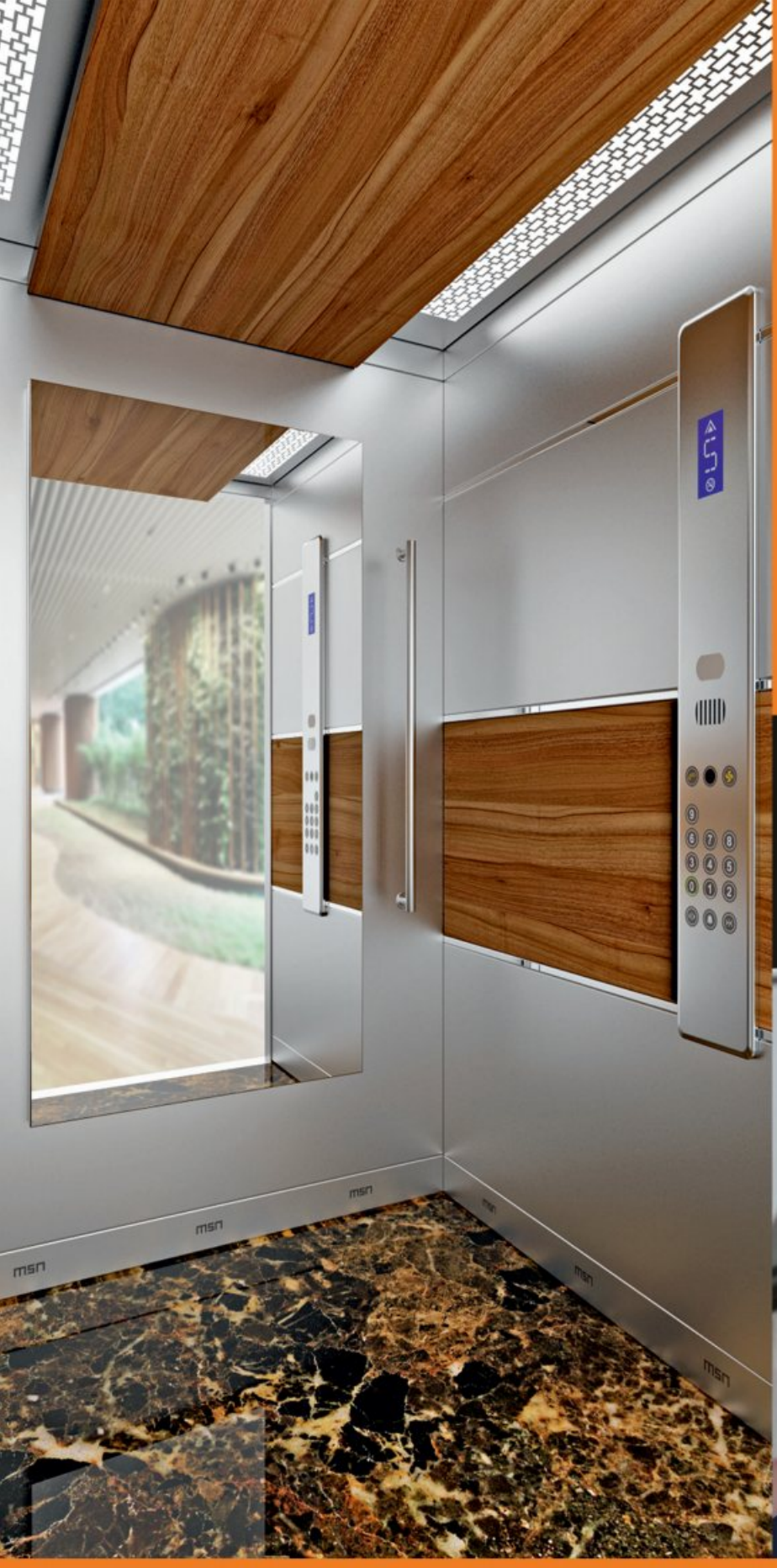
Application form available now
www.interlift.de

Organiser: AFAG Messen und Ausstellungen GmbH
Am Messezentrum 5, 86159 Augsburg I www.interlift.de

AFAG WE MAKE FAIRS

Technical sponsor: VFA-Interlift e.V.
Süderstraße 282, 20537 Hamburg I www.vfa-interlift.de

VFA INTERLIFT VERBAND FÜR AUFZUGS-TECHNIK



Asansör Kabin & Asansör Kapı Sistemleri

Komple Asansör Çözümleri



www.mesanasansor.com.tr



msn mesan

asansör kapı ve kabin sistemleri • lift door and car systems

CAKAZ
Elektrik-Elektronik

www.cakaz.com info@cakaz.com Tel: +90216 472 5555

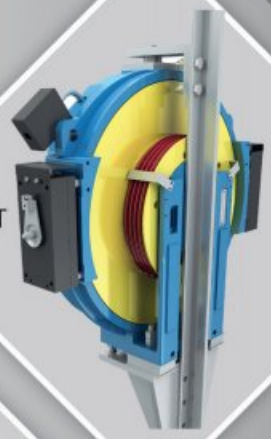
FURDER

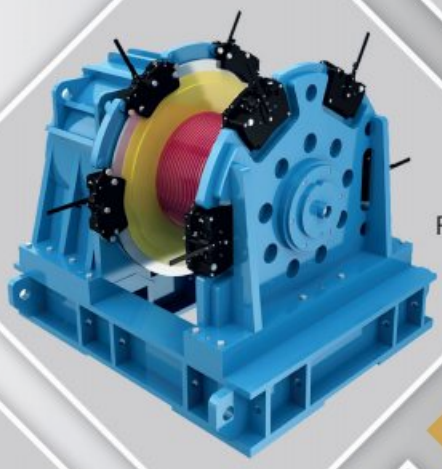
Türkiye, Ortadoğu ve Avrasya Ekonomi Birliği Üye Ülkeleri Distribütörü

SNG LIFT

GEARLESS TRACTION MACHINE EXPERT www.snglift.com

V:KO by Panasonic


FRD40T


FRD80


FRD40K


FRD40W


FRD32X

FURDER

driving expert


FRD21E







GÜNCEL DEĞİŞİKLİKLER

Halim AKIŞIN
Makina Mühendisi - bilgi@netasertifikasyon.com
Neta Sertifikasyon ve Teknik Kontrol Ltdi. Şti.

SAHADAN

Değerli meslektaşlarımız,

Sektörel gelişmelerin sadece ürün bazında gelişimleri dışında eşzamanlı yasal koşullarında iyileştirme ve gelişmelerin gereği değişimin de gerekliliği hepimizce bilinmektedir. Ancak çoğu zaman bu değişiklikleri pek de memnuniyetle takip ettiğimiz söylenemez. Sürekli yeni bir şey çıkarmış olarak ve "Ne gereği var!" diyerekten uymak zorunda bırakılırız. Oysaki yaşanan olaylar ve teknolojik gelişmeler, ürünlerin öngörülemeyen hataları bizleri değişikliklere zorunlu kılar. Ulusal düzenlemelerde standartlar konusunda uluslararası standartları kabul ederek, yasalar konusunda uygulamada yaşanan problemlere tedbir almak amacıyla iyileştirmeler yaptığımız ve bu değişikliklerin makul süreler ile uygulamaya konulması konusunda tecrübelerimizin olduğu yadsınamaz. Buna istinaden geçiş süreleri öngörülmektedir. Güncel mevzuatlarındaki değişiklikte en son asansör periyodik kontrol yönetmeliği hakkında değişiklik yönetmeliği 13.09.2022 tarih 31952 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı. 01.07.2023 tarihinden itibaren yürürlüğe giren maddeleri hatırlatmak ve sizleri bilgilendirmek isterim.

Öncelikle A Tipi Muayene Kuruluşlarının rapor onayı yapan Teknik yöneticileri e-imza ile raporları onaylamaları gerekmektedir. Teknolojik gelişmeler ve yaşanan sorunların iyileştirilmesi aşamasında bazı güncellemeler sürekli yaşanacaktır. Bakanlığımızın mevcut kriterler üzerinde çalışmalar yürüttüğü ve kriterlerin iyileştirilmesi ve güncel standartlara göre uygun hale getirmesi sektörel olarak gelişimimize umarım fayda sağlar.

Bir diğer konu firmaların Tescil kontrolleri sırasında gerçekleştirilen yük testlerinde ağırlıkların kalibreli veya doğrulanmış olarak kullanıma başlamasıdır. Asansör firmaları sürece çok sıcak bakmasa da durumun ciddiyetinde olan meslektaşlar bir an önce hazırlıklarını tamamladılar. Bu konuda bir çok firmanın süreci gözlemlemek ve duruma göre hareket etmek anlayışı bir kez daha gözlemledi. Konuya ilişkin bilinmesi gereken detaylara indiğimizde kalibrasyonu veya doğrulaması yapılacak yüklerin öncelikle izlenebilir olması ve bu yüklerde üretici bilgisi, seri no bilgilerin yer alması gerekmektedir. Ayrıca kalibrasyon veya doğrulama sonrası yüklere ait kalibrasyon/doğrulama bilgi etiketi kalıcı şekilde korunmalıdır ki muayenelerde sorun yaşanmasın. Ayrıca kalibrasyonlarda veya doğrulamalarda henüz akreditasyon zorunluluğu bulunmamaktadır. Kalibrasyon veya ara doğrulama periyodu 3 yıl olarak belirlenmiştir. Kalibrasyonlu yada doğrulamalı yüklerin şahıs yada firmalar üzerine kayıtlı olması zorunlu olmadığı gibi firmalar bu yükleri ortak kullanabilirler. Montaj firmalarının yükleri birbirlerine kiraladıklarını görmeye başladık. Süre ilerledikçe şartların nasıl değiştiğini hep birlikte göreceğiz.

Önemli bir diğer değişiklik ise kabin kapılarının kırmızı kriter kapsamına alınmasıdır. Mevcut asansörlerde kabin kapısı takılması zorunlu hale getirilmiştir. Özellikle eski ve küçük kabinli asansörlerde oldukça sıkıntı bir duruma sebep olmaktadır. Hem giriş daralmakta hem de kabin alanı küçülmektedir. Mevcut üretimleri dikkate aldığımızda maalesef böyle bir durum yaşanması kaçınılmaz olmaktadır. Özellikle küçük kuyularda ve düşü kapasiteli (2-3 kişilik) bu durum uygulamanın mümkün olmayacağı durumlar olarak karşımıza gelecektir. Kabin kapısı iptali sonrasında ülkemizde ve dünyada yaşanan kazalar ve sonuçlar ortada iken bakım ve servis firmalarının bu durumu suistimal etmemeleri oldukça büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda bir hatırlatma yapalım: artık kabin içinde de dur butonu ihtiyacı kalmamakta olup, butonların kaldırılması ve kabin kumandasında kapı aç butonu takılması gerekecektir.

Her ne kadar yönetmeliklerimizde iş sağlığı ve güvenliği konusunda yasal düzenlemeler bulunmasına rağmen çalışma sırasında gerekli tedbirlerin alınmamasının son dönemde bir çok iş kazasına ve buna bağlı personel kayıplarına sebep olduğunu, ekonomik koşulların zorlaşmasına sebep personellerin iş sağlığı kurallarına uyumu ve uyumunun denetlenmesi gerekliliği hususunun bir kez daha altını çizmek gerektiğini hatırlatmak isterim. Asansör kurulumu ve servis hizmeti yanında sökümü de (de-montajı) işin gerekleri konusunda atlamamamız gereken bir konu başlığı olduğu unutulmamalıdır.

Bu vesileyle sizlere kazasız günler dilerim. Saygılarımla

NEW STANDARDS-NEW STANDARDS

EN81-20-50

NEW STANDARDS-NEW STANDARDS

Complete Lift Solutions



PROLIFT ELEVATOR

www.proliftasansor.com.tr

T:+90 444 21 70 F:+90 224 443 28 49 @: info@proliftasansor.com.tr



21.YÜZ YILI ŞEKİLLENDİREN KAVRAM... *SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK*

Özcan CAN

Endüstriyel Tasarımcı

ENDÜSTRİYEL TASARIM

Endüstri Devrimi'nin başladığı 18. yüzyıldan bu yana, teknolojik gelişmeler hayatımızın her alanına nüfuz etmiştir. Bu gelişmeler, büyük bir hızla nüfus artışı ve beraberinde daha yüksek bir yaşam standardı talebi yaratmıştır. Ancak bu hızlı gelişim ve talep artışı, bilinçsiz ve kontrolsüz bir kaynak ve enerji tüketimine yol açmıştır. Düşünüldüğünde, dünya üzerindeki doğal kaynaklar sınırlıdır ve insan faaliyetlerinin, doğal çevremizi, ormanları ve genel olarak bitki örtüsünü aşırı bir şekilde tüketme eğiliminde olduğunu görmekteyiz. Bu durum, zamanla doğanın ve bitki örtüsünün giderek yok olmasına ve dünya çapında bir çevre sorunu yaratmaya başlamıştır.

Teknoloji ve endüstriyel gelişimin en yoğun olduğu sektörlerden biri olan yapı sektörü, bu tüketimin büyük bir bölümünü gerçekleştirmektedir. Yapı sektörü, barınma başta olmak üzere insanın yaşama, çalışma, eğlenme gibi bir dizi temel ihtiyacını karşılayan binaları ve yapıları üretir. Ancak, bu yapıların inşasında kullanılan yöntemler ve malzemeler, çevreye ve doğaya zarar verebilir. Yani, gündelik hayatımızın ana eylemleri olan bu faaliyetler, aynı zamanda gelecek nesiller için ciddi bir tehdit oluşturmaktadır.

İnsanoğlunun bu temel ihtiyaçlarından vazgeçmesi elbette imkansızdır. Ancak, çözüm, doğaya, insana ve çevreye saygılı, bilinçli kaynak ve enerji tüketimini destekleyen yeni tasarım ve inşaat yöntemlerinin benimsenmesi olabilir. Bu durum, çevre dostu, sürdürülebilir ve enerji verimli bina ve yapı tasarımlarını ortaya çıkarmak için bir ihtiyaç yaratmıştır.

Bu konuda dünya çapında birçok araştırma yapılmış, çevre konferansları düzenlenmiş ve bilimsel makaleler yayınlanmıştır. Bu çalışmalar, ekosistemin içinde bulunduğu dengeyi korumanın ve yeniden istenilen seviyeye getirmenin, aslında ekosistemin insanoğluna sağladığı olanaklar dahilinde olduğunu ortaya çıkarmıştır. Yani, teknolojiyi ve modern yapım yöntemlerini kullanarak çevrenin korunması ve ekosistemin bütünlüğünün bozulmaması için çaba sarf etmeliyiz.

Bu, gelecek kuşaklara yaşanabilir bir çevre bırakabilmek için teknolojiyi ve yenilikçi inşaat yöntemlerini etkili bir şekilde kullanmayı içerir. İşte bu noktada ekolojik tasarım ve sürdürülebilir mimari kavramları devreye girer. Bu kavramlar, insan ihtiyaçlarını karşılamak ve aynı zamanda çevreyi korumak için kullanılan yöntemler ve stratejilerin bir kombinasyonudur. Örneğin, enerji verimli binaların tasarlanması, doğal ışığı en üst düzeye çıkarmak için akıllı cam teknolojisi kullanılması veya yağmur suyunu toplamak ve kullanmak için yeşil çatılar gibi. Bu yaklaşımlar, binaların ve diğer yapıların çevreye olan etkisini azaltırken aynı zamanda yaşam kalitesini artırmayı amaçlar.

Sürdürülebilirlik öncülüğündeki tasarım yaklaşımı, malzeme seçiminden iç mekan düzenine, enerji verimliliğinden doğal ışığın maksimum kullanımına kadar geniş bir spektrumu ele almayı gerektirir. Yapının tasarım sürecinde, çevresel etmenler ve iklim verilerinin etkisi kaçınılmazdır. Bu faktörler, konut ölçeğinde yapılan tasarımların kalitesini ve etkinliğini büyük ölçüde belirler.

Özellikle sürdürülebilir malzeme seçimi, mekanın düzenlenmesi ve çevresel koşullarla uyumluluk, bir yapıyı sadece görsel olarak çekici kılmakla kalmaz, aynı zamanda kullanıcıları için optimum konfor koşullarını da oluşturur. Sürdürülebilirlik felsefesini tasarım sürecinden inşa aşamasına, malzeme seçiminden enerji kullanımına kadar her alanda benimsemek, yaşam alanlarımızın çevresel ayak izini azaltmaya yardımcı olur ve karşılaştığımız sorunları çözme konusunda yeni fırsatlar sunar.

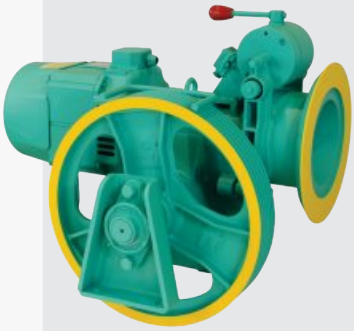
Sürdürülebilir tasarımın çerçevesinde, malzeme kullanımının yapı tasarımına olan etkisi özel bir önem taşır. Malzemenin üretiminden nakliyesine, montajından atık yönetimine kadar her aşaması, sürdürülebilir tasarım kriterlerine uygun bir şekilde değerlendirilir. Mekansal düzenlemelerde, enerji ihtiyaçlarının- ısı, ışık, havalandırma gibi - minimum tüketim ile maksimum verimi sağlayacak şekilde planlanması gerekir.

ilalift

intelligent lift art











GEM GET ON TOP

KONL CANNY ELEVATOR

HEPU® POWER

www.ilalift.com

Güven - Tecrübe Trust - Experience

Türkiye Distribütörü

İstanbul Lift Asansör San. Tic. Ltd. Şti.

Lift Expo Kazakhstan

2024

27-29 Mart

2. Uluslararası Asansör & Yürüyen Merdiven Ekipmanları Fuarı

Kazakistan/Almatı

liftexpo.kz

info@liftexpo.kz

0 (212) 695 55 00



MIMARSINAN ORGANIZE
SANAYII BÖLGESI
17. cadde No:10 KAYSERI

TEL: 444 86 91

www.acrobat.com.tr



BEN MÜŞTERİYİM
BENİ NASIL TANIMLAYACAKSIN, NASIL BULACAKSIN?

Alp Murat BAŞTUĞ
Satış Yönetim Danışmanı
Proda Yönetim Danışmanlığı

SATIŞ - PAZARLAMA

Ürettiğimiz veya satışını yaptığımız ürünleri belli bir bedel ödeyerek satın alan kişiler veya kurumlar müşterilerdir. Verdiğimiz hizmetin, ürettiğimiz ürünün ihtiyaç sahibi olan müşterilerimiz olmazsa ürünümüzün ve hizmetimizin bir karşılığı olmaz. Şirketlerin kuruluş amacı kar elde etmek olduğuna göre; yapacağınız ürün veya hizmet satışında sürdürülebilir karlılık için müşteri sadakati önceliğiniz olmalıdır.

Müşterilerinizde sağlayacağınız karşılıklı fayda ile karlı ve sürdürülebilir ticareti geliştirme odağınız sizin müşterileriniz ile kazan – kazan paydasında birleşmenizi sağlayacaktır. Müşteri bize ihtiyaçlarını getirir, bizim yapmamız gereken bunları onun ve bizim için karlı biçimde karşılayarak şirket hedeflerimizin gerçekleşmesini mümkün kılmaktır.

Buraya kadar müşterilerle ilgili yaptığım tanımlama ışığın da; *"Müşteri Kral'dır."* benzetmesi yerinde bir ifade olacaktır. Kral olan müşteriler hiçbir zaman ben ne dersem o düşüncesi ile hareket etmez, en temel amacı ihtiyaçlarının kendine göre en iyi şekilde karşılanması ile şirketler tarafından odak noktaya alınmasını ister. Bizler müşterilerimizin talebi doğrultusunda bütün çalışmalarımızı, bütün aksiyonlarımızı onları odak kabul ederek yapmalıyız.

Odağımız olması gereken müşteri şirketlerden;
• Yaşadığı problemlerde çözüme yönelik olunmayı,
• Bilgilenme ihtiyacının karşılanmasını,
• Satın aldığı ürün veya hizmetin hayatını kolaylaştırmasını,
• Satın aldığı ürün veya hizmetin imajını güçlendirmesini,
• Güvenebilmeyi,
• Dostluk kurulmasını,
• Sürdürülebilir ticaret anlayışının geliştirilmesini
bekler.

Müşterilerin beklentilerine baktığımızda; şirketler olarak bizlerle ortak payda olan sürdürülebilir ticaret anlayışının geliştirilmesin de birleşildiği görülmektedir.

Müşterilerin Şirketlerin geleceğine etkisi nasıl olur?

1. Gelir Kaynağı Olma Etkisi: müşteriler şirketin ana gelir kaynağıdır. Müşteriler olmazsa gelir ve karlılık olmaz. Mevcut müşterilerine sahip çıkmanın yanında; müşteri tabanını genişleten ürün ve hizmet kalitesinde süreklilik ile müşterilerini sadık müşteriye dönüştüren şirketler karlılıklarını artıracaktır.

2. Rekabet Gücü ve Pazar Payı Etkisi: şirketin potansiyel pazardaki pazar payını müşteriler belirler. Müşteri sayısının çokluğu ve yaygınlığı; şirketin imajının artmasının yanında sektörde daha güçlü konuma gelmesini sağlar.

3. Ürün ve Hizmet Geliştirmeye Etkisi: Müşterilerden alınan etkili geri bildirim şirketin inovatif yaklaşımlarına dayanak oluşturur. Şirketin geleceği için; ürün ve hizmetini sürekli geliştirmesi müşteri beklentilerini karşılamak ve onları memnun etmek için çok önemlidir. Müşterinin sesi ile gelişir geliştirebilirsiniz.

4. İtibar ve Sadakat Etkisi: Memnun müşteriler şirketin itibar kazanmasına, itibar ile oluşan imajla müşterilerde sadakat oluşmasına yardımcı olur. Şirket itibarının artması fazla müşteri kazanımı, müşteri tabanının güçlenmesi anlamını taşır. Olumlu müşteri deneyimi şirketlerin kriz dönemlerinde dahi imajını korumasına yardımcı olur. Müşteri sadakatinin karlılık olduğunu ayrıca dikkate almak gerekir.

5. Sürdürülebilirliğe Etkisi: Müşterilerde karşılıklı gelişim odaklı ilişkiler kurmak; şirketin uzun dönemli başarıya ulaşmasını sağlar. Satın aldığı ürüne ve şirkete güven müşteriler genellikle düzenli ve yüksek harcama potansiyeline sahiptir.

6. Tanıtım ve Pazarlamaya Etkisi: Memnun müşteriler ürün ve hizmetler hakkında olumlu sesler çıkararak şirket



ALTINTAŞ
GRUP / ASANSÖR A.Ş.

ASANSÖR YEDEK PARÇA KONUSUNDA 15 YILLIK DENEYİM

İvedik OSB. 1394. Sk. No: 34 Yenimahalle/Ankara/TÜRKİYE
info@altintasasansor.com - Tel: +90 312 394 4512
www.altintasasansor.com

için ücretsiz pazarlama ve tanıtım aracı haline gelirler. Müşteri tabanı günümüzde ağırlıkta bu etki ile genişler.

Müşteri merkezli yaklaşımı benimsemek şirketin başarılı olabilmesi için vazgeçilmez olmalıdır. Müşteriler ve şirket ilişkisini sağlam temeller üzerine inşa etmek için; öncelikle potansiyelin müşterileriniz olmasını sağlamanız gerekir.

Bunu başarabilmeniz için aşağıdaki on temel yöntemi kullanmalısınız.
1. Fuarlara Katılma
2. Etkinlikler Düzenleme
3. Dijital Satış Kanallarını Kullanma
4. Telefon ile Görüşme
5. Güçlü Web Sitesi Hazırlama
6. Sosyal Medya Reklam Araçlarını Kullanma
7. Referans Yönlendirmesi
8. Markaya Yatırım Yapma
9. Etkili Sunum Yapma
10. Randevu alarak birebir görüşme

Bu yöntemlerin etkilerini kısaca belirtmekte fayda var;
1. Fuarlara Katılma; Fuarlar şirketin belirli bir sektör veya endüstrideki hedef kitleye odaklanılması etkisi ile firmanın imajını güçlendirmek ve müşteri bulmak için çok etkilidir.

Fuarlar sayesin de;
• Hedef kitleniz ile direk iletişim kurup ürün veya hizmetinizin tanıtımını yapabilirsiniz.
• Ürün ve hizmetinizi sergileyerek, ürün demostrasyonları ile müşterilerinizi etkileyip satın alma güdüsü oluşturabilirsiniz.
• Müşterilerinizle yapacağınız birebir temas ile ürün ve hizmetleriniz hakkında düşüncelerini ve taleplerini doğrudan öğrenebilirsiniz. İyileştirmeleriniz için birebir temas iyi bir fırsattır. Müşterilerinizin sesine kulak vermeye her zaman ihtiyacınız olacak.
• Rekabetle doğrudan yüzleşme imkanı sağlar. Rakiplerinizle kendinizi kıyaslayarak güçlü ve zayıf yönlerinizi daha iyi anlamanıza yardımcı olur.
• İş geliştirme için network oluşturmanızı sağlar. Yeni müşteri bulmanın yanında, potansiyel iş ortakları, tedarikçiler gibi paydaşlarla bağlantılar kurmanızı yeni iş birliktelikleri yapmanıza yarımcı olur.

Ve en önemlisi de; Fuarlar, şirketin sektördeki varlığını ve güvenilirliğini pekiştirerek müşterilerin zihninde olumlu izlenim bırakır.

2. Etkinlikler Düzenleme: Etkinlikler düzenleme olumlu olumlu şirket imajı vermesi sebebiyle önemlidir. Etkinlikler sayesinde potansiyel müşterilere ulaşabilir ve mevcut müşterilerinizle daha sağlam bağ kurabilirsiniz.

Etkinliklerle bunu başarabilmeniz için;
• İyi planlama yapmak
• İlgi çekici içerik hazırlamak
• Etkinlik için iyi pazarlama
• Etkin iletişim stratejileri Uygulamak;

Etkinlikleri, kendinizi ifade etme aracı olarak kullanabilmenizi sağlayacaktır.

3. Dijital Satış Kanallarını Kullanma: Dijital satış kanalarının müşteri bulmada günümüzde en önemli yöntem olduğunu düşünüyorum. Eminim ki sizlerde benimle aynı düşüncedesiniz. İnternet kullanımın yaygınlaşması, dijital teknolojilerdeki gelişim şirketlerin müşterilere daha hızlı ve daha etkin ulaşmasını sağlamıştır.

Bir tecrübe paylaşımı etkinliğimde; katılımcı bir yöneticinin; Alp bey bu yaklaşımı çok abartıyorsunuz söylemine karşılık; Ev hanımı Ayşe teyzenin mandal alırken birçok internet sitesini ziyaret ettiğini, ürün ve firmalar için yazılan yorumları okuyarak kararını verdiğini ifade ettim.

Dijital satış kanallarını kullanırsanız;
• Geniş kitlelere ulaşabilirsiniz.
• İhtiyaç ve talepleri daha kolay anlayarak, hedef kitleye kolay ulaşabilirsiniz.
• Müşteri kazanım sürecini hızlandırarak, satış döngüsünü kısaltırsınız.
• Maliyetlerinizi optimum şeklide düşürebilirsiniz.
• Veri bankası oluşturarak; izleme ve verileri analiz etme imkanına ulaşırsınız.
• Kesintisiz müşteri hizmeti ile, müşteri memnuniyetini artırırsınız.

Müşterilerinize hızlı ulaşma ve müşteri bilgi bankası size rekabet avantajı sağlayacaktır.

4. Telefon ile Görüşme: Telefonla yapılan görüşmelerde potansiyel müşterilerle doğrudan iletişim kurarak, satış süreçlerini etkin bir şekilde yönetebilirsiniz. Günümüzde telefonla ikna çok zor olsa bile, bunu başarmış, bu yöntemle satış yapan birçok firma bulunmaktadır. Temelde birbirine uyan üçlü sac ayağı olursa sanıyorum başarılı olunacaktır. Doğru zaman, doğru müşteri ve görüşmeyi yapan doğru kişi.

Telefonla görüşmeyi başarırsanız;
• Müşteriler her zaman şirkette gerçek kişi ile konuşmada memnuniyet duyar.
• Müşterilerinize hızlı bir şekilde yanıt verme imkanı doğar
• Alacağınız geribildirimlerle; olumlu olumsuz durumlara hemen yanıt verebilirsiniz.
• Müşterilerinize hızlı bilgi aktarımı ile müşteriyi kazanma olasılığınız artar.

Telefon görüşmelerinde; iletişim sanatçısı olan, iyi eğitilmiş, müşterinin zamanına ve gizliliğine önem veren, bilgili, donanımlı satış ekibine sahip olmak gerekir.

5. Güçlü Web Sitesi Hazırlama: Günümüzde internet ve sosyal medyanın yaygın kullanımı dijital pazarlamanın müşteri bulmada önemini hızla artırmış, bu hız bence önümüzdeki günlerde ibrenin sonuna dayansa bile düşmeden devam edecektir. Offline'dan Online satışa hızlı geçişimizi dünyamızda yaşanan Corona virüsü vakası ile tecrübe etmiş bulunmaktayız.

ZERA
ELEVATOR TECHNOLOGIES

Türkiye'den Dünya'ya...







Cumhuriyet Mh.Kartal Cd.Serin Sk. No:6
Kartal / İSTANBUL
0216 393 76 65 - 0533 123 70 56
www.zeraasansor.com - info@zeraasansor.com

Güçlü web siteniz varsa;
• İhtiyaçlara cevap verecek şekilde hazırlanmış web sitesi, şirkete profesyonel ve güvenilir olduğu imajını veriri.
• Müşterilerle iletişimi ve erişilebilirliği kolaylaştırır.
• Ürünlerinizin detaylı tanıtımını yaparak, müşterilerinizde karar verme sürecini hızlandırır.
• Rekabette avantaj sağlar.
• Sadece yerel tüketicilere değil, uluslararası tüketicilere de ulaşmanızı sağlar.
• İzleme ve analizi kolaylaştıracağı için; müşteri grubu ve talepleri doğrultusunda, yürüyeceğiniz yolda size ışık olur.

Güçlü web site müşteri bulma ile birlikte yönlendirmenin yanı sıra uzun vadede markanızı korumaya yardımcı olur.

6. Sosyal Medya Reklam Araçlarını Kullanma: Sosyal medya insanların düzenli olarak kullandığı hayatımızın bir parçası haline gelmiştir. Günümüzün bölümlerini artarak daha fazla işgal edecek sosyal medya platformları şirketler için müşteri bulmada etkisini sürekli artıracaktır.

Sosyal medya reklam araçlarını kullanmanız;
• Geniş kitlelere erişimi sağlar.
• Markanın farkındalığını artırır.
• Firma ve ürün tanıtımını kolaylaştırır.
• Müşterileriniz ile etkileşim içerisinde olursanız, iletişiminiz artar.
• Kullanıcı verilerinin izlenmesi ile şirketinizin ve ürünlerinizin yol haritasını belirleyebilirsiniz.
• Rekabette avantaj sağlar.

Sosyal medya araçlarını müşteri bulmada etkili şekilde kullanmak; müşteri edinmek ve müşterilerinizi sadık müşteriye dönüştürmek için çok önemlidir.

7. Referans Yönlendirmesi: Müşterilerin çoğu bir ürün veya hizmeti satın almadan önce güveneceği bir kaynaktan tavsiye almaya önem verir. Bu nedenle referanslar satın alma kararını etkilemede önemli bir role sahiptir.

Müşteri bulmada referansın etkisi;
• Ürün veya hizmetiniz bir kişi tarafından tavsiye ediliyorsa inanç sağlar. Olumlu deneyim ve memnuniyet ifadesi güveni artırır.
• Müşteride sadakat oluşmasının ilk adımıdır.
• Müşteri tabanının genişlemesine yardımcı olur
• Pazarlama masraflarını azaltır. Bedava reklamdır.
• Rekabette üstünlük sağlar

Tüketici referanslarını önemseyen şirketler; sadık müşteri kazanımının yanı sıra karlı büyüme yolculuğuna devam edeceklerdir.

8. Markaya Yatırım Yapma: Marka yatırımı şirketlerin uzun dönemli stratejisi olarak karşımıza çıkar. Markaya yapılan yatırım şirketin algılanma biçimini resmeder.

Markaya yatırım yaparsanız;
• Farkındalık ve bilinirliği artar
• İtibar ve güven inşa edersiniz
• Müşterilerinizin markanıza olan duygusal bağlılığı artar.
• Rekabette üstünlük sağlar
• Hep vurguladığım; müşterileriniz sadık müşteriye dönüşür.

Markanızı iyi yönetip yatırımlarınızı sürekli geliştirmeniz kaliteli ürün ve hizmet sunduğunuzu gösterir.

9. Etkili Sunum Yapma: Müşteriyi çekmek şirketinizi ve ürünlerini ifade etmek için etkili sunum önemli bir fırsattır.

Etkili sunum ile;
• İlgi çekip olumlu izlenim bırakabilirsiniz.
• Ürün ve hizmetinizi açıklamak, faydalarını anlatma imkanı bulabilirsiniz.
• Şirketinizin uzmanlığını anlatarak güven inşa edebilirsiniz.
• Müşterilerinizi iyi araştırma sonucu ile onların problemlerini çözecek değer katan çözümler sunabilirsiniz.
• Karşılıklı etkileşim fırsatı ile satın alma kararını hızlandırabilirsiniz.
• Rakiplerinizden farklılaşabilirsiniz.

Tabi ki; sunum için önce detaylı hazırlık yapılması ve sunumu gerçekleştirecek yetkilinin iş hakimiyeti çok önemlidir.

10. Randevu İle Birebir Görüşme; Birebir görüşmeler iki tarafın kendilerini özgün bir şekilde ifade etmelerini sağlar.

Müşteri adayı ile birebir görüme yaparsanız;
• Müşterilerinizle kişisel bağ oluşturma ve onların özelliklerine göre çözüm sunma olanağınız olur.
• Gelen soruları yanıtlama ve endişeleri gidermek için fırsatınız olur.
• İyi bir iletişim sanatçısı olursanız ikna etme gücünüz artar
• Profesyonelliğinizle doğru orantılı, şirketin güven ve itibarı artar.
• Rakiplerinizden farkınız olur.

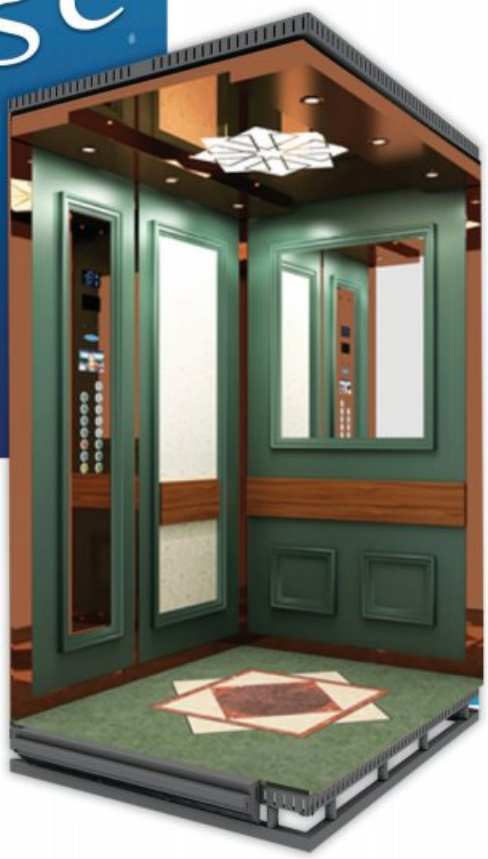
Müşterilerinizle güçlü ilişkiler kurmada; onların güvenini kazanmak ve uzun süreli müşteri ilişkiler geliştirerek müşteri veri tabanını güçlendirme de birebir görüşme çok etkili bir yöntemdir.

Özellikle bayii veya distribütör kanalında birebir görüşmeler sonuç getirir Biz, satıcıya güvenmeyi, sohbet etmeyi, karşılıklı çay içmeyi, satıcı ile zamanı paylaşmayı sanki daha çok seviyoruz. Satışta başarılı olabilmeniz için öncelikle doğru analizler yapmanız gerekir.

Buraya kadar doğru müşteriler bulup, nasıl müşterimiz yapabileceğimizi anlatmaya çalıştım. Gelecek sayımızda yazımın devamı olarak satışta başarılı olabilmeniz için hangi analizleri yapmanız gerektiği ve analiz yöntemlerini detaylı bir şekilde yazacağım.

Hep Daha Yükseğe

ceyas®
ASANSÖR





DENEYİMLİ KADROMUZLA,
2007 YILINDAN BERİ YANINIZDAYIZ...











www.ceyasasansor.com

Başak Mh. Konya Ereğli Cd. No: 66/1 Karatay / KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 3427234 Faks: +90 332 3427235
GSM: +90 532 5904125 E-mail: info@ceyasasansor.com

Türkiye'de Şalterin Adı

OPAŞ

PAKET ŞALTERLERİ

TASARIM TESCİLLİ VE FAYDALI ÜRÜN PATENTLİ KORUMA KAPAKLARIYLA

ASANSÖRLER İÇİN BYPASS ŞALTERLERİ

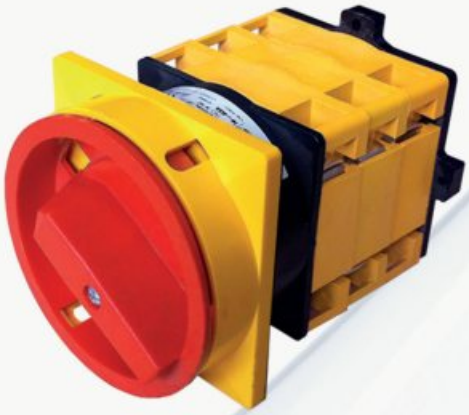
81-20 asansör yönetmeliğine göre; KAPILARIN KİLİTLENMESİ SIRASINDA KONTAKLARIN BAKIMI İÇİN DURAK VE KABİN KAPISINI DEVREDIŞI BIRAKMAYA YARAYAN BİR DÜZENEK (BY-PASS), ACİL DURUM, DENEY PANELİ VE KONTROL PANELİNDE KESİNLİKLE BULUNMALIDIR.



Standart Kutuya Montajlı ByPass Pako



Özel Kutuya Montajlı ByPass Pako



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





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



www.opaspako.com.tr

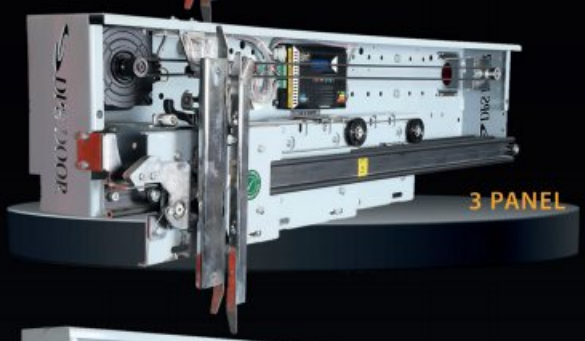
DPS DOOR

COMPLETE ELEVATOR DOORS

www.dpsdoor.com.tr

MERKEZİ KABİN KAPI MEKANİZMASI









MERKEZİ KAT KAPI MEKANİZMASI











* 220 V Tek Faz besleme * Dişlisiz ve Redüktörsüz Kapı Motoru
* Özel Tasarım Sürücü Modülü * Kolay Menü ve Dil Seçeneği
* Sökülüp Takılabilen Terminaller * Personel Emniyet Koruma
* Kapı Genişliği Algılama Fonksiyonu * Yumuşak Kapı Açma - Kapama
* Kapı Sıkışma Engeli Algılama * Fotosel Girişi ile Otomatik Geri Açılma
* Kolay Parametre Ayarlama * Akü Girişli

ASANSÖR KAT KAPILARI - ASANSÖR KABİN OPERATÖR KAPILARI - ASANSÖR KABİN GÜVENLİK KAPILARI

Osmaniye OSB Büyüktüysüz Mahallesi Atatürk Caddesi No:11 / 2 Toprakale / Osmaniye - TÜRKİYE e-mail: info@dpsdoor.com.tr Phone: +90 328 802 48 00

GEE – GLOBAL ELEVATOR EXHIBITION

HEYECANLA BEKLENEN YENİLİKÇİ ULUSLARARASI TİCARET FUARI GEE'NİN İLK BULUŞMASI ÇOK YAKINDA

Asansörler, yürüyen merdivenler, yürüyen yollar ve bileşenler endüstrisine yönelik yenilikçi uluslararası ticaret fuarı olan GEE Global Asansör Fuarı'nın ilki çok yakında.



Asansörler, yürüyen merdivenler, yürüyen yollar ve bileşenler endüstrisine yönelik yenilikçi uluslararası ticaret fuarı olan GEE Global Asansör Fuarı'nın ilki çok yakında. Serginin önümüzdeki sonbaharda, 15-17 Kasım 2023'te Fieramilano'da (Rho) yapılması planlanıyor. Halihazırda çok sayıda önde gelen uluslararası marka, uluslararası inşaat sahnesinde halihazırda iyi bir şekilde yerleşmiş diğer üç B2B etkinliği ile birlikte gerçekleştirilecek olan GEE'nin ilk edisyonuna katılımlarını doğruladı. B2B etkinlikleri mimarlık dünyasına ilişkin ME-MADE fuarı; Akıllı Bina Fuarı, ev ve bina otomasyonu üzerine; ve SICUREZZA, güvenlik ve yangınla mücadele sektörüyle ilgili olacak.

İlgili sektörler için referans randevularını bina temalı büyük bir etkinlik altında birleştirmek amacıyla MIBA - Milan Uluslararası İnşaat Birliği'ni dört farklı fuarı birlikte kurmaya karar verdi. Bu stratejik işbirliği, etkinliğe katılacak tüm katılımcı ve ziyaretçiler için ağ oluşturmayı ve yeni iş fırsatlarını daha da arttırmayı amaçlıyor. Böylece Global Asansör Fuarı, dikey ve yatay hareketlilik sektöründe uluslararası bir referans alanı haline gelmek amacıyla bir toplantı ve bilgi merkezi olarak oluşturuldu. GEE, bir etkinlik ve ağ oluşturma programı aracılığıyla güvenliği, kaliteyi ve yüksek teknik standartları teşvik etmeyi, en son taleplere uygun olarak yeni ihtiyaçları karşılamayı ve kentsel hareketliliği daha erişilebilir ve sürdürülebilir hale getirmeyi amaçlamaktadır.

Fuar, bugün giderek daha yeşil ve teknoloji yönünde ilerleyen ve PNRR aracılığıyla Avrupa Topluluğu'na yönelik faaliyetleri destekleyen Avrupa Topluluğu'nun yeni direktifleri doğrultusunda enerji verimliliği hedeflerinden başlayarak binaların ve şehirlerin yeniden geliştirilmesi ve sektördeki en son sorunları derinlemesine incelemek için bir fırsat olmayı amaçlıyor.

GEE'nin misyonunu desteklemek amacıyla önde gelen isimlerinin, konferansların, bilgi ve ağ kurma anlarının yer alacağı zengin bir eğitim programı planlanıyor. Girişimlerin takvimi üç ana hat boyunca geliştirilecek: Vizyon ve Pazar Trendleri, İnovasyon ve Dijital Dönüşüm ve Düzenleme ve Kalite Standartları, fuarın üç gününe bölünecek.

Yenilikçi buluşma 15-17 Kasım tarihleri arasında Fieramilano'da (Rho) gerçekleşecek.


GEE
GLOBAL
ELEVATOR
EXHIBITION
MILANO
15-17 NOV 2023
FIERAMILANO
2043
EXIT
FLOOR
DESIGN THE FUTURE OF ELEVATORS
CO-LOCATED WITH:
SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION
SMART
BUILDING
EXPO
MADE
EXPO
2023
www.geemilano.com
FIERA MILANO



HAYALET ÇALIŞANLAR

Hatice ÇAĞIRAN
İç Kontrol ve İç Denetim Uzmanı
MKG Yönetim Akademisi

İÇ DENETİM

Çalışmadığı halde işletmenin bordrosunda yer alan gerçek veya sahte kişilere *Hayalet Çalışan* adı verilir.

Denetçiler, günümüz denetim mekanizmalarında çeşitli yöntemler deneseler de hayalet çalışanlar gizliliklerini koruma konusunda oldukça beceriklidir; her yakalanma onlar için sonuç olmaktan öte başlangıç sayılarak eksikliklerini tanımışlar ve farklı çözüm yolları üreterek her defasında daha da profesyonelleşmişlerdir. O halde mücadeleyi kazanan denetçiler olmak için öncelikle bu gizemli varlıkların büyülü ve yalan dünyasını tanımak mı ilk adımımız olmalı!

Mesela bir futbol turnuvası düzenleyip kendilerini davet edebiliriz, belki sevdikleri bir oyun onları ortaya çıkarmaya teşvik edecektir, ne dersiniz?

Özellikle son yıllarda teknolojinin hızlı gelişimi ve dijitalleşme sürecinin ivme kazanmasıyla birlikte hayalet çalışanların sayıları da giderek artmaktadır. Fiziksel bir varlık olmamaları, sürekli ortadan kaybolmaları ve genellikle kim oldukları konusunda bir ipucu vermemeleri geleneksel yöntemlerle denetlemeyi neredeyse imkansız kılmaktadır, hatta bu konuda Hayalet Avcıları adında yeni bir pozisyon bile düşünen eminim olmuştur.

Unutmayalım, hayaletlerin de bir denetçiye ihtiyacı vardır. Öncelikle bir hayaleti ortaya çıkarmak için kullanım kılavuzu oluşturmak sanırım faydalı olacaktır. Hayali çalışanlar nasıl davranır, ne zaman çalışır, nerelerde görünür, kimler adaydır, neden görünmez olurlar, işten ayrılanlar varsa neden tekrar aynı işte çalışmayı tercih ederler, hangi olumsuz düşüncelerden bu hayaletler ortaya çıkar, bu konularda bir el kitabımızın olması bize oldukça kazanım sağlayacaktır.

Hayali çalışanları ortaya çıkarmada hayalet tarama cihazları da geliştirmek modern dünyamızda onları gün yüzüne çıkarmada oldukça etkilidir.

- Bordro listeleri ile Personel Puantaj Listeleri arasında farklılık var mı?

- Bordro listeleri ile Personel Özlük Dosyaları arasında farklılık var mı?

- İşe alma eylemi ile bordro işlevi birbirinden bağımsız mı?

- Bordro işlevi ile Ödeme işlevi ayrı mı yürütülüyor?

- Çalışılan saatler ile iş organizasyonu ve çalışma saatleri planlaması uyumlu mu?

- Fazla çalışma bilgileri onaylandıktan sonra çalışanlar tarafından değiştirilebilir ortam mı mevcut?

- Belli çalışanlarda yoğunlaşan fazla mesailer mevcut mu?

- Prim oranlarında dengesizlik mevcut mu?

- Aynı IBAN 'a sahip çalışanlarınız var mı?

- Düzeltme işlemleri mevcut mu?

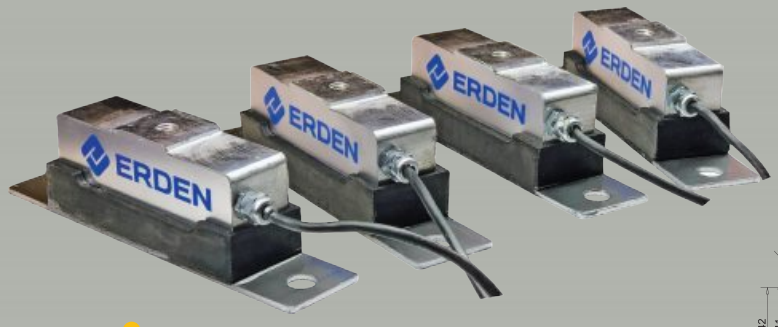
… gibi konuları *Tarama Cihazımıza* dikkatlice yerleştirmeliyiz. Biliyoruz ki fiziksel olarak orada olmasalar da mutlaka iz bırakan varlıklardır, mesela bir sosyal medya hesapları mevcut değildir, hiçbir zaman trafikte mahsur kalmazlar ve hasta olmazlar. Oldukça örnek bir personel profilinde gözükmelerine rağmen onları hayalet yapanların ise genelde mali sıkıntısı olan, şirketinin ona hakkını vermediğini düşünen ya da iç kontrol zafiyetini fırsata çevirip hile yapmaya yeltenebilecek daha çok psikolojik problemleri olan kişilerden oluştuğunu görmekteyiz.

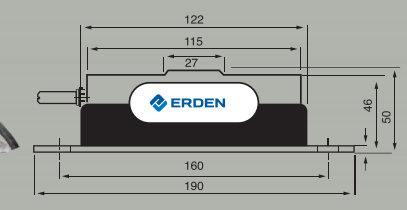
Hayalet çalışanlarla mücadele etmeye artık hazırsak denetim gücünü elimize almaya ve hayalet avına çıkmaya ne dersiniz…

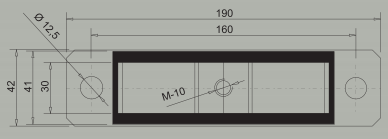
Siz düşünmeyin
O herşeyi hesaplar

ECON4









CAN Modbus

ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adres: Şerifali Mah. Mevdudi Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) **Fax**: +90 216 576 72 71
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com

ERDEN
LIFT COMPONENTS



PERAKENDE SEKTÖRÜNDE ÇALIŞAN AİDİYETİ

Fikret KIZMAZ
Satış Koordinatörü
Arkitel İç ve Dış Ticaret Ltd.Şti

SATIŞ - PAZARLAMA

Perakende çalışanı olmak öyle herkesin harcı değildir. Eğer Perakende sektöründe iseniz ortamınız streslidir, zaman zaman üstleriniz tarafından zaman zamanda müşteri tarafından mobbinge maruz kalırsınız. Yoğun çalışma saatleriniz vardır. Hafta sonları kolay kolay tatil yapamazsınız, Bayramlarda ve birçok resmi günde çalışırsınız.

Peki, bu kadar zor bir işte insan neden çalışmaya devam etmeli?

Sadece paramı bizleri motive eden?

Tabii ki hayır. İnsanların aynı iş yerinde uzun süre çalışmasının öncelikli sebebi aidiyet duygusudur.

Çalışan, iş yerini belli bir süreden sonra kendi işi gibi sahiplenir ve kendini oraya ait hisseder.

Peki iş veren perakende sektöründe çalışan kişilerin motivasyonlarını nasıl arttırabilir?

Önceki yıllarda perakende firmaları bu konuya daha çok önem veriyor çalışanın motivasyonunu arttıracak, dolayısıyla aidiyet duygusunun artmasını sağlayacak aksiyonlar almaktaydılar.

Lakin son yıllarda personel motivasyonu ikinci plana atılmış durumdadır.

Oysaki önceki yıllarda personel motivasyonu için çok güzel uygulamalar vardı;

• Yılsonları personel yemekleri düzenlenir ve personele sürpriz hediyeler takdim edilirdi

• İlkbahar aylarının gelmesiyle yılda bir kere personel pikniği düzenlenir, piknikte eğlenceli yarışmalar organize edilirdi.

• Mağazaya özel belirli hedefler verilir ve o hedefleri tutturan ekibe sinema, bowling gibi aktiviteler hediye edilirdi.

• Yine ayda bir mağaza da personel kahvaltısı düzenlenirdi.

• Tabii bunların dışında birebir personel dinleme görüşmeleri yapılırdı.

• Ayrıca iç terfi öncelikli hedefti.

Tüm bunlar göz önüne bulundurulduğunda günümüzde perakende personelinin bir bölümünün "işim bitse de gitsek'' düşüncesinde olduğu herkes tarafından malumunuzdur.

Oysaki aidiyet duygusu yüksek olan personel mesai saatleri içinde üst düzey verim gösterir şirketine katma değer katar. Böylelikle çalıştığı firma personelinde maksimum verim almış olur. Bu durumda firmanın ticari sonuçlarına kısa süre içinde olumlu olarak yansımaktadır.

Unutmayalım ki mutlu müşteri istiyorsak mutlu personel çalıştırmalıyız ve personelimizin performansını artıracak imkanlar sunmalıyız. Aidiyet duygusunun yanında günümüzün ekonomik şartlarına uygun ücret vermeliyiz. Personelimizin gelişimini sağlamak için işe başladığı ilk günden itibaren eğitim cetveli oluşturmalıyız. Mac eğitimleri, satış eğitimi, ürün yerleştirme eğitimleri, zaman yönetimi, Sap eğitimi gibi ve daha birçok eğitim Perakende sektöründe çalışan personele zamanın verilmelidir.

Teşekkürler…

www.argeset.com.tr

argeset

HER DAİM KALİTE...
ALWAYS QUALITY...



Akdeniz San. Sitesi Şafak Mah.5005. Sokak No: 111 Kepez/Antalya - TÜRKİYE
+90 242 344 19 29 - info@argeset.com.tr

Asansör Dünyasının
Buluşma Noktası

www.exvator.com

- Uçtan Uca Şifrelenmiş Güvenli Dijital Sektörel Alışveriş Platformu
- Ürünlerinizi Bütün Dünyaya Tanıtın, Satışlarınızla İşletmenizi Büyütün
- Sektöre Ait Tüm Ürün Çeşitleri Parmaklarınızın Ucunda
- Binlerce Ürün Arasında Kıyaslama Yapın
- İhtiyacınız Olan Ürünlerin Anlık Fiyatlarını Öğrenin, Satın Alın,
- Bilgi Kirliliğinden Uzak Ticarete Odaklanın
- Zamandan Tasarruf Edin

Bize Sor !

Bize Katıl !

Takip et !



Merkez
Fulya Mah. Büyükdere Caddesi Torun Center D
Blok No:74D İç Kapı No:10 Şişli / İstanbul
+90 212 995 01 41

AR-GE
Karabük Üniversitesi
Teknoloji Geliştirme Bölgesi No:25

EXVATOR

Exvator Asansör ve Bilişim
Hizmetleri A.Ş.

AUTÜR Asansör









KALİTEYİ YUKARILARA TAŞIYORUZ

Asansör Kabinleri
Asansör Panoları
Kumanda Sistemleri
&
Komple Çözümler





www.autur.com.tr

İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZ
TÜM ASANSÖR MALZEMELERİ İÇİN...

+90 212 549 50 14 ya da info@autur.com.tr

İkitelli O.S.B Mh. Eski Turgut Özal Cd. Haseyad B/Blok No: 4/305 Altıntaç San. Sitesi Başakşehir - İSTANBUL



YURT DIŞI BAĞIMLILIĞINA SON!

2014/33/AB Asansör Yönetmeliği
Güvenlik Komponenti kapsamında
Türkiye'de yetkilendirilmiş **ilk** kuruluş.

SZUTEST

444 9 511 | szutest.com.tr

Szutest Szutest Szutest Szutesttr

Premium Quality

" Türkiye'deki tedarik sürecinde lider firmalardan biri olan firmamız, iş sistemimiz sayesinde ihtiyaçlarınızı tam olarak anlayıp projelerinizi sizin için kolaylaştırıyoruz.



Paket Asansör **Sistemleri**

katre Group

- Asansör Kabinleri
- Asansör Kapıları
- Kontrol Panoları
- Asansör Malzemeleri



STORK LIFT®

+90 539 434 36 71 | +90 539 442 36 71
export@storklift.com
www.storklift.com

ASANSÖRLE İLGİLİ TÜM İHTİYAÇLARINIZA HIZ'LI ÇÖZÜMLER...

www.hizasansor.com

KAHVE İÇMEYE BEKLİYORUZ...



Adres Kepez, İnşaat Malzemecileri Sitesi, 5069. Sk. No: 5, 07220 Kepez/Antalya Telefon (0242) 221 45 41
E-Posta: info@hizasansor.com- export@hizasansor.com

TEORİ
MÜHENDİSLİK ASANSÖR SAN.



KALİTEYİ TAMAMLIYORUZ

Paket Asansör Çözümleri

www.teorimuhendislik.com

ÇELİKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



www.celikray.com

mail@celikray.com

YENİ NESİL

GÜÇ



VOLTRON
ASANSÖR MOTORLARI

www.**voltronasansor**.com | 0 332 **251 17 40**

/ **voltronasansor**