ÖDÜLÜ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN VERDİ

İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ EĞİTİM İHRACATININ LİDERİ

İstanbul Aydın Üniversitesi, **'Eğitim Hizmetleri İhracatı'**nda birinci oldu. IAÜ Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın ödülünü **Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan**'dan aldı.

EKOVİTRİN 20. yayın yılında

AYLIK EKONOMİ DERGİSİ OCAK 2020 YIL:20 SAYI: 241

Ekovitrin

www.ekovitrin.com

Halkbank, 2019 yılında 260 bin esnafa **25 milyar TL** kredi kullandırdı. KOBİ bankacılığındaki pazar payı yüzde 18'i aştı.

Halkbank Genel Müdürü

Osman Arslan

"ÜRETEN TÜRKİYE'NİN BANKASIYIZ"

"Türkiye ekonomisinin 2020-2022 dönemi için belirlediği yüzde 5 büyüme hedefini tutturması, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapan firmaların üretimde katma değer artışı sağlayarak ülkemizin rekabet gücünü yukarı taşıması başlıca hedefimiz."

TKBB GENEL SEKRETERİ

Osman Akyüz

"KATILIM BANKACILIĞI KAMU KATILIM BANKALARIYLA DAHA DA GÜÇLENDİ"

Salim Çam

"TURQUALITY PROGRAMI'NDA HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK"

12TL / KKTC 15TL

GEBZE EMLAK KONUTLARI 3. ETAP'TA 2+1 DAİRELER

333.000 TL'DEN

BAŞLAYAN FİYATLARLA

Kirazpınar Mahallesi Yeni Bağdat Caddesi Gebze/Kocaeli

444 36 55 / 0262 642 68 66

/ekgyoas emlakkonut.com.tr

T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI TOKİ TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI

EMLAK KONUT GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş. T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI TOKİ İŞTİRAKİDİR

GEBZE EMLAK KONUTLARI 3

Esaslı Bankacılık

#1 FAİZSİZ FİNANS ESASI
Katılım bankacılığı, faizsiz finansman modeli sunar. Paradan para kazanmayı değil, ticari faaliyetleri esas alır.

#2 TİCARET ESASI
Katılım bankacılığı, ekonomiyi kalkındıracak etik bir ticaret anlayışını benimser. Alım ve satımda netlik esastır.

#3 PAYLAŞMA ESASI
Katılım bankacılığı; ticaret, vekâlet, ortaklık ve kiralama yöntemleriyle kullandırdığı finansmandan oluşan kâr ve zararı, katılımcılarıyla adilce ve söz verdiği gibi paylaşır.

#4 MEMNUNİYET ESASI
Katılım bankacılığı, insan odaklı yaklaşımı gereği, müşterilerine üst düzey memnuniyet sağlamayı amaçlar. Hizmetlerini en iyi ve en kaliteli şekilde sunmak için azami çabayı gösterir.

#5 DENETİM ESASI
Katılım bankacılığı, standart denetimlerin yanı sıra Katılım Bankacılığı ilkelerine uygunluk denetimine de tabidir. Değerlerimizle örtüşmeyecek, sağlığa zararlı olabilecek hiçbir ürünü veya ticari faaliyeti finanse etmez.

#6 YARDIMLAŞMA ESASI
Katılım bankacılığı, elde ettiği kazancın bir kısmını sosyal sorumluluk projelerinde değerlendirerek sosyal dengenin sağlanmasına destek olur.

#7 TAM HİZMET ESASI
Katılım bankacılığı, müşterilerinin tüm ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmet çeşitliliğine sahiptir. Sektöre kazandırdığı özel ürünleri ve geleneksel bankacılığın katılım bankacılığı değerleriyle çelişmeyen tüm enstrüman ve imkânlarını bir arada sunar.

#8 SÖZLEŞME ESASI
Katılım bankacılığı, müşterileriyle başlangıçta sözleştiği her şeyin geçerliliğini sözleşme boyunca korur. Sözleşmeye sadakat esastır.

#9 TOPLUMSAL FAYDA ESASI
Katılım bankacılığı, toplumsal kalkınmaya destek olacak projelerin finansmanına öncelik verir. Ekonomik büyümeye ve toplumsal refaha katkı sağlar.

#10 ORTAKLIK ESASI
Katılım bankacılığı her müşterinin bir ortak olduğunun bilincindedir ve her zaman birlikte kazanmayı esas alır.

Katılım bankacılığı güçlü esaslar üzerinde yükseliyor, Türkiye katılımla güçleniyor.

Katılım bankacılığını anlayanlar, emeklerinin ve alın terlerinin karşılığı olan birikimlerini gönül rahatlığıyla ekonomiye kazandırıyor. Katılım bankacılığı büyüdükçe hem katılımcılar hem de Türkiye kazanıyor. Esaslarına bağlılıkla yükselen bu değeri tanıdıkça siz de yürekten katılacaksınız.

TKBB TÜRKİYE KATILIM BANKALARI BİRLİĞİ

alBaraka | EmlakBank | KUVEYTTÜRK | Türkiye Finans | VAKIF KATILIM | Ziraat Katılım

Ekovitrin
AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ MOUNTHLY BUSINESS AND ECONOMICS MAGAZINE

İMTİYAZ SAHİBİ
License Holder
ULUSLARARASI YENİ HABER AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI
Vice Chairman
ŞEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Editor In Chief
BİLAL KOÇAK

YAYIN KURULU ÜYELERİ
Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
BİLAL KOÇAK
ŞEREF ÖZATA

HABER MERKEZİ
News Center
ALİ KARABAŞ, SİNAN SAYGI

GÖRSEL YÖNETMEN
Page Design
TALHA FEYYAZ DUYAR

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER
Advertising And Public Relations
HARUN REŞİT TIĞLI
GÜLSÜM DOĞAN

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

AMERİKA TEMSİLCİSİ
Representative Of The Us
A. VAHAP YAZAROĞLU - TEL: 9782892143

RUSYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ
Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Germany
ARİF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ
Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ
Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Romania
DR. DURSUN ALTINIŞIK - TEL: +40213237200

AZERBAYCAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR
Contributors
ALİ COŞKUN, AHMET ALPER KOÇAK, MUSA KARADEMİR, TÜMAY MERCAN, ŞİNASİ KARA, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA, ATİLLA YILDIZTEKİN, EMRE ELDENER, GÜLŞEN YEŞİLDAĞ YELKENKAYA, CEM KUMUK, AHMET ELER, HÜSEYİN BARANER, ELVAN KILIÇ.

HUKUK DANIŞMANI
Legal Advisers
Av. Veysel Özer

YÖNETİM YERİ
Headquarters
FABRİKALAR CAD. NO:1 BEŞYOL-FLORYA/İSTANBUL
TEL: (0212) 426 88 00 (PBX)
FAKS: (0212) 426 88 09

İNTERNET ADRESİ
Web Addresses
www.ekovitrin.com
ekovitrin@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT
Printing And Skin
KÜLTÜR SANAT BASIMEVİ
TEL: (0212) 674 00 21

DAĞITIM
DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

editör

Bilal KOÇAK
bilalkocak@ekovitrin.com

EKOVİTRİN 20 YAŞINDA

Ekovitrin, bu ay itibariyle 20'inci yayın yılına girdi. Meslekleri sadece gazetecilik olan beş arkadaş tarafından kurulan Ekovitrin, "Bu ülkede hiç mi güzel şeyler olmuyor?" diyerek 2000 yılında yayın hayatına başladı. Bu tarihten itibaren hiç ara vermeden her ay okuyucularımızla buluştuk. Bu dergiyi kurarken, büyük bir sermayemiz yoktu, heyecanımız, inancımız ve ülkemize hizmet etme aşkımız vardı. Daha ilk sayımızdan itibaren pozitif yayın politikamızla Türk girişimcisine destek olduk, onların başarı hikayelerini kamuoyuna yansıtmaya gayret ettik. Türk dünyası başta olmak üzere, dünyanın birçok ülkesiyle Türkiye arasında köprüler kurduk. Ekovitrin, yayın hayatına başladıktan sonra kısa süre içinde Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, Balkanlar ve ülkemizin genelinde bilinen ve güven duyulan bir marka haline geldi.

Ekovitrin, yabancı yayın organlarının ismini alarak, onların Türkiye'deki taşeronu olmadı, tam aksine, Türkiye'nin markasını dünyaya taşıdı. Ekovitrin bugün 10 ülkede temsilciliği bulunan, Avrasya coğrafyasında iş ve siyaset dünyası tarafından tanınan, Türkiye'nin uluslararası tek aylık ekonomi dergisidir. İlkemiz: Ülkemizdir... Bu ülkenin, bu milletin değerleri bizim de değerlerimizdir. Taş üstüne taş koyan dürüst işadamı da, sanayici de, tüccar da, her ilkeli siyasetçi ve bürokrat da bizim için değerlidir. İşte Ekovitrin, bu dürüst insanların vitrinidir. Böyle bir yayın organının kurucuları arasında olmaktan onur duyuyorum.

İlk yayın hayatına başladığımız 20 yıl önce ilkemiz neyse bugün de aynıdır. 'Pozitif' yayıncılık yapmak, moral değerleri yükseltmek bizim ana ilkemizdir. Yatırıma, üretime ve emeğe saygı duyuyoruz. Bu ülkede taş üstüne taş koyan yatırımcıyı destekliyoruz, dürüst işadamına, yöneticiye, bürokrata, siyaset ve devlet adamına saygı duyuyoruz. Kısaca insan olanın önünde saygıyla eğiliyoruz.

Sahibi olduğumuz medya organlarını hiçbir zaman bir güç, bir silah olarak düşünmedik. Ekovitrin, ülkemizin kalkınması, milletimizin refahı için çalışan yatırımcılarımızın, girişimcilerimizin ve işletmelerimizin hep yanındaydı ve onların sesi olmaya gayret gösterdi.

Bizim arkamızda bir sermaye ve devlet gücü yok. Tırnaklarımızla kazıyarak, kendi emeğimizle çalışıp çabalayarak Ekovitrin'i arkadaşlarımızla birlikte bir marka haline getirmeye gayret ettik.

Ekovitrin'in kuruluşundan bugüne, kader birliği yaptığımız Yönetim Kurulu Başkanımız Kamuran Abacıoğlu ve Başkan Yardımcımız Şeref Özata'ya içtenlikle teşekkür etmek istiyorum. Bir teşekkür borcum da Ekovitrin çalışanlarına. En büyük teşekkürüm ise bizleri destekleyen sevgili Ekovitrin okuyucularına... Biz Ekovitrin Ailesi olarak elbirliği ile 20'inci yayın yılına girdik. Elbirliği, gönül birliği ve ortak akılla nice 20'inci yıllara...

TURKCELL DERGİLİK VE DÜNYA STORE'DA ONLINE SATIŞ

Ekovitrin 120 ülkede 40 bin dijital platformda yer alıyor. Ekovitrin'deki haber, röportaj ve dosyalar bu dijital network sayesinde dünyada geniş bir coğrafyaya ulaşıyor. Dolayısıyla Ekovitrin'e reklam verenler içinde önemli bir tanıtım imkanı sağlanmış oluyor. Bunun dışında Ekovitrin, 6 milyon abonesi olan Turkcell Dergilik'te de yer alıyor. Okuyucularımız dijital ortamda dergimizi takip etme imkanı elde ediyorlar. Ekovitrin, Dünya Dağıtım tarafından Türkiye geneline gönderiliyor. D&R, Migros, Carrefour ve seçkin satış noktalarında okuyucularıyla buluşuyor. Ekovitrin Ocak 2020 itibariyle Dünya Grubu'nun internet satış platformu olan 'Dünya Store' üzerinden online olarak satılacak.

www.ekovitrin.com

Alexa'nın raporuna göre 'Dergiler ve e-dergiler' kategorisinde www.ekovitrin.com sitemiz en çok ziyaret edilen siteler içinde üst sıralarda yer alıyor. Geldiğimiz noktadan memnunuz ancak, hedefimiz www.ekovitrin.com sitemizi kendi kategorisinde zirveye çıkarmak. 2020'de ekovitrin.com sitemizi daha yeni bir yüz, altyapı ve haber içeriğiyle okuyucularımızın hizmetine sunacağız.

HUZUR DOLU BİR 2020 YILI

En büyük temennimiz 2020'de savaşların, terör belasının sona ermesi, barış, huzur ve bereketli bir yıl geçirmemiz.

Saygılarımla...

İÇİNDEKİLER

6
TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ **TOGG**

18 EĞİTİM İHRACATININ LİDERİ **İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ**

24
HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN:
"TL KREDİLERİMİZİ YÜZDE 25,3 ARTIRDIK"

30
TKBB GENEL SEKRETERİ OSMAN AKYÜZ:
"KATILIM BANKACILIĞI KAMU KATILIM BANKALARIYLA DAHA DA GÜÇLENDİ"

50
ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU: "LÜKSÜ ULAŞILABİLİR HALE GETİRDİK"

52
"TURQUALITY PROGRAMI'NDA HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK"

58
"İK'DA **DİJİTAL DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK ETMEYİ** HEDEFLİYORUZ"

Çağrı Merkezi **444 999 0** • **daikin.com.tr** • facebook.com/daikin.turkiye

TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ TOGG

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) Bilişim Vadisi'nde gerçekleştirdiği 'Yeniliğe Yolculuk' buluşmasında, kuruluşundan bugüne geçen 18 ayda aldığı mesafeyi ve Türkiye'de teknolojik dönüşüme nasıl öncülük edeceğini paylaştı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile perakende, otomotiv, telekomünikasyon ve tüketici elektroniği gibi farklı alanlarda deneyimleri olan Anadolu Grubu, BMC, Kök Grubu, Turkcell, Zorlu Grubu'nun sinerjisi ve daha önce Türkiye'de benzeri olmayan bir işbirliği modeliyle kurulan TOGG, otomotivin mobilite ekosistemine dönüştüğünün habercisi ilk ön gösterim araçlarını ülkemiz ve dünya sahnesine çıkardı.

"YARIM ASIRLIK HAYALE BİR ADIM DAHA YAKLAŞTIK"

Türkiye'nin yerli otomobili sahneye çıktı. Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) 2022 yılında üretimine başlayacağı, geliştirme süreci devam eden C-SUV modelinin ön gösterim versiyonunu tanıttı. Gebze'deki Bilişim Vadisi'nde gerçekleşen Yeniliğe Yolculuk Buluşmasında C-SUV modeliyle birlikte bir de C-Sedan konsepti gösterildi. Resmi kuruluşu 28 Haziran 2018'de gerçekleşen ve kuruluşundan 18 ay sonra tasarım ve mühendislik çalışmalarının geldiği noktayı gösteren ilk ön gösterim aracını ve Sedan konseptini gün ışığına çıkaran TOGG, Türk otomotiv endüstrisinin kalbi olan Marmara Bölgesi'nde kurulacak fabrikasının temelini 2020 yılında atacak. 2030 yılına kadar ise fikri ve sınai mülkiyet hakları tamamen kendisine ait bir ortak e-platform üzerinde 5 farklı model üretecek.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, TBMM Başkanı Mustafa Şentop, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Cumhurbaşkanlığı Kabinesi Üyeleri, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu hissedarları, iş dünyası temsilcileri ile TOGG çalışanları ve yakınlarının katıldığı 2 bin kişilik bir davetli topluğuyla gerçekleşen buluşmanın sonunda sahneye çıkan Türkiye'nin ilk otomobilleri büyük bir coşku ve beğeniyle karşılandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2023 hedefleri içinde stratejik öneme sahip projelerden biri olarak değerlendirilen Türkiye'nin Otomobili, hedeflenen teknolojik dönüşümün de öncülerinden olacak. Projenin hemen başında 2 ayrı özgün patenti kayda geçirerek iddiasının altını çizen TOGG, birçok 'ilk' ve 'en'leri ile de Türkiye'de mobilite ekosisteminin akıllı cihazlar etrafında gelişimini harekete geçirecek. Üretime başlayacağı 2022 yılı itibariyle de Avrupa'nın klasik olmayan doğuştan elektrikli ilk SUV üreticisi olarak endüstride yerini alacak.

İLK ÖN SİPARİŞ

Tanıtım töreninde yaptığı konuşmada ön sipariş sürecinin önemine dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, "2022'den önce ön satış süreci başlatılabilir. Şahsım adına ilk ön siparişi de ben veriyorum" şeklinde konuştu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin yerli otomobilinin tanıtım töreninde kameralar kaşısına geçti. Sürecin sessiz ama derinden ilerlediğini ifade eden Erdoğan, konuşmasının başında TOGG CEO'suna bizzat teşekkür etti. Türki-

İLK ALICISI CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN

Yerli otomobil tanıtım töreninde konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ön sipariş sürecinin erkenden başlatılabileceğini söyledi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yerli otomobil tanıtım toplantısının ardından Twitter hesabından bir fotoğraf paylaştı. Erdoğan, paylaşımında "Kendimize inandığımızda, kendimize güvendiğimizde aşamayacağımız engel yoktur. Türkiye'nin Otomobili hayırlı uğurlu olsun" ifadelerini kullandı.

TOGG CEO'su M. Gürcan KARAKAŞ

ye'nin yaklaşık 60 yıl önce gerçekleştirmek için adım attığı Devrim otomobilini hatırlatan Erdoğan, dönemin istemezükçülerinin yaptıklarını hatırlattı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, aynı zihniyetteki kişilerin halen varlığını sürdürdüğünü belirtti ancak bu projenin engellenmesine izin vermeyeceklerini dile getirdi. Erdoğan, "Kayseri'deki uçak fabrikasına sipariş verilmesine, dışarıdan alınan siparişlerin ihraç edilmesine engel olan zihniyet bugün yine faaliyette. Kaybettiğimiz 65 yılın hesabını sormayı da milletimize bırakıyorum. Bu millet yapar. Devrim otomobilinin önünü kesmeyi başardılar ama şimdi yaptığımız devrin otomobilinin önünü inşallah kesemeyecekler. Devrim otomobilinin yolda kalmasını, projeyi boğma kampanyasına çevirenler, aynı şeyi yapmaya çalışacaklardır. Ama izin vermeyeceğiz" dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Bugün ülkemiz için tarihi bir güne, Türkiye'nin 60 yıllık rüyasının gerçe-

gönül kahvesi®

DÜNYA'DA BİR GÜN HERKES TÜRK KAHVESİNİ TADACAK !

1993 yılında gıda sektörüne giren grubumuz, 2002 yılından bu yana "Gönül Kahvesi" markasıyla yoluna devam etmektedir.

Gönül Kahvesi, Türkiye'nin tek butik zincir kahve evidir. Türk kahvesindeki tadı ve lezzeti,kendi geliştirdiği özgün ürünlerin özel formülleriyle sunmaktadır. Markamız, "Türk Kahvesi"ne hak ettiği itibarı"Gönül Harmanı" ürünü ile kazandırmıştır.

İlk şubesini 2002 yılında 'İzmir'de' açan Gönül Kahvesi, bugün Türkiye'de ve yurt dışında 85 şubesiyle, kendi iş alanında en bilinen marka olma hedefini belirleyerek; kendine özgü ürün gamı, mağaza konsepti ve yaratıcı-yenilikçi yaklaşımıyla, " Dünyada bir gün herkes Türk Kahvesi'ni tadacak" hedefine her geçen gün daha da yaklaşmaktadır.2014 yılında Gönül Kahvesi, Türkiye'nin yanı sıra önce Avrupa, Orta doğu, daha sonra Amerika'dan gelen yoğun teklifler karşısında yurt dışına açılma kararı alarak, ilk yurt dışı şubesini Mayıs 2014'te Saraybosna'da açmıştır. Yurt dışında Saraybosna'da 3 şube ile , Bahreyn'de 2 şube ile, Avusturya ve Almanya/Berlin'de yer almaktadır.Yeni açılacak şubeler arasında; Avrupa'nın birçok şehri ile Dubai ve Amerika da bulunmaktadır.

www.gonulkahvesi.com /gkahvesi /gonulkahvesi_tr /gonulkahvesi

Yönetim Kurulu Üyesi / KEMAL YARDIMCI

TASARIMA DESTEK VEREN İSİM: MURAT GÜNAK

TOGG'un 'Yeniliğe Yolculuk' buluşması sunumunun sonunda, ilk kez gün ışığına çıkan Türkiye'nin Otomobili'nin tasarım sürecini de anlatan Gürcan Karakaş, tasarım hedeflerini ve aracın teknik tanımını pazar araştırmalardan çıkan sonuçlara dayanarak 6 kişilik TOGG ekibiyle gerçekleştirdiklerini belirterek "Hem başlangıçta yerli ve yabancı 18 olan tasarım evi sayısının 3'e indirilmesinde, hem nihai tasarım temasının oluşumunda hem de bu temayı 3 boyutlu hale getiren Pininfarina'nın seçimi sürecinde dünyaca ünlü tasarımcımız Murat Günak'tan destek aldık. Kültürümüzden ilham alarak geliştirdiğimiz ve sahibi olduğumuz özgün tasarımımızı eylül ayında uluslararası boyutta tescil ettirdik" dedi.

ğe dönüşmesine hep birlikte şahitlik ediyoruz. Yıllardır Türkiye'nin kendi otomobilinin üretmesi gerektiğini hep dile getiririz.

100'ÜN ÜZERİNDE TÜRK MÜHENDİS GÖREV ALDI

Bu süreçte sessiz ama derinden gidildi. Bu iş için 100'ün üzerinde Türk mühendis gecesini gündüzüne kattı. Bugün ön gösterim araçlarını söz verdiğimiz gibi ilk kez sizlerle paylaşıyoruz. Bu mekanı da özellikle seçtik. Burası Türkiye'nin Bilişim Vadisi. Biz bu tarihi günde iki mega projeyi aynı anda hayata geçiriyoruz.

"60 YIL BU HAYALİN PEŞİNDE KOŞTUK"

Hayalimiz tasarımcı ve mühendislerimizin emekleriyle yoğrulan, milli teknolojilerle üretilen, dünyaya adımızı duyuracak otomobile sahip olmak. Türkiye'nin yerli ve milli otomobil arayışı yeni değildir yaklaşık 60 yıldır bu hayalin peşinde koştuk. 'Devrim'in hikayesi aynı zamanda bize hayallerimizin nasıl kabusa dönüştürüldüğünün de hikayesi. 'Devrim' otomobili için harekete geçildiğinde Türkler otomobil üretemez diye kampanya başlatılıyor.

Kayseri'deki uçak fabrikasına sipariş verilmesine, dışarıdan alınan siparişlerin ihraç edilmesine engel olan zihniyet bugün yine faaliyette. Kaybettiğimiz 65 yılın hesabını sormayı da milletimize bırakıyorum. Bu millet yapar. Devrim otomobilinin önünü kesmeyi başardılar ama şimdi yaptığımız devrin otomobilinin önünü inşallah kesemeyecekler. Devrim otomobilinin yolda kalmasını, projeyi boğma kampanyasına çevirenler, aynı şeyi yapmaya çalışacaklardır. Ama izin vermeyeceğiz."

TOBB Başkanı ve TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, törende yaptığı konuşmada Türkiye'nin yarım asırlık hayaline bir adım daha yaklaştıklarını söyledi. Hisarcıklıoğlu sözlerine şöyle devam etti: "2017'de TOBB Genel Kurulu'nda sayın Cumhurbaşkanımız bize bir çağrı yapmış ve bu işi bizim üstlenmemizi istemişti. Biz de yola çıktık ve babayiğitlerimizi bir araya getirdik. Rabbimize şükürler olsun, verdiğimiz sözün arkasındayız. Otomotiv sektörü kabuk değiştiriyor. Ve bizim için yeni bir fırsat penceresi açılıyor. 1960'larda bu fırsatı kaçırmıştık. Devrim arabasına sahip çıkamamış ve Türkiye'nin otomobili yapamamıştık. Bugüne kadar çok denedik, çok konuştuk ama başaramadık. Ama bu sefer Allah'ın izniyle başaracağız."

"BİR OTOMOBİLDEN FAZLASINI YAPIYORUZ"

"Niye Türkiye'nin otomobili diyoruz biliyor musunuz?" diyen Hisarcıklıoğlu, "Çünkü sadece üretilmeyecek, markası da bizim olacak, patenti de bizim olacak, tasarımı da bizim olacak. Lisans almayacağız, lisans satacağız. Montaj yapmayacağız, montaj yaptıracağız. Başkasının patenti için çalışmayacağız, kendi patentlerimiz için yabancı mühendisleri çalıştıracağız. Allah'ın izni, milletimizin inancı, sonra Cumhurbaşkanımızın destekleriyle bu işi başaracağız. 2022'de de inşallah ilk aracımızı hep birlikte banttan indireceğiz. İşte bu yüzden, Türkiye'nin Otomobili, sadece yerli marka araba yapmak değildir. Türkiye'nin Otomobili bir otomobilden daha fazlasıdır. Türkiye'nin Otomobili meydan okumadır. Türkiye'nin Otomobili teknolojik dönüşümdür, küresel markadır, 20 bin ilave istihdamdır, 7,5 milyar dolar daha az cari açıktır. Gayri safi milli hasılaya 50 milyar dolar katkıdır."

DÖNÜŞÜM DAHA YENİ BAŞLADI

Yeniliğe Yolculuk buluşmasında otomotivin mobilite ekosistemine dönüşümünü anlatan TOGG CEO'su M. Gürcan Karakaş da, dünyada oyunun kurallarının değiştiğine vurgu yaparak 'Türkiye'nin Otomobili' projesine doğru zamanda ve doğru yerde start verildiğini söyledi. Teknoloji alanında, sosyal alanlarda ve düzenleyici kurumların kararlarında etkisi yoğun biçimde hissedilen mega trendlerin otomobili ev ve işten sonra yeni bir yaşam alanına dönüştürdüğünü ifade eden Karakaş, "Bu dönüşümle otomotivdeki kâr havuzları el değiştiriyor. Sektörde büyüme talep bazlı mobilite, veri bazlı iş modelleri, otonom ve paylaşım çözümleri gibi daha kârlı yeni işlerden gelecek" diye konuştu.

MİLLİ GURURUMUZ

2022 yılında yollarda olacak yerli otomobil avantajlarıyla öne çıkıyor. Menzili 500 kilometre. Diğer elektrikli araçlara göre daha hızlı şarj oluyor. Yakıt maliyeti de oldukça düşük. Türkiye'nin yüzde 100 elektrikli yerli otomobili, görünüşü ve özellikleriyle herkesi büyüledi. Yerli otomobil 300 ve 500 kilometre menzil sağlayan 2 farklı pil seçeneğine sahip.

YAKIT TÜKETİMİ

Yerli otomobil diğer elektrikli araçlara göre daha hızlı şarj oluyor, yerli otomobilin deposu 30 dakikada doluyor ve 500 kilometre yol gidebiliyor. Aracın bataryasının dolum maliyeti ise sadece 60 lira. Benzinli bir araç dikkate alındığında 500 kilometre için yakıt maliyetinin 350 liralara geleceği söylenebilir. Bu da önemli bir avantaj sağlamış oluyor.

PİL ÖMRÜ

Yerli araçların akü ömürleri de uzun. 8 yıl pil garantisi veriliyor. Gelişen teknoloji sayesinde de verimliliğini kaybetmiyor.

BAKIM MALİYETİ

Avantajları ile dikkat çeken yerli aracın bakım maliyeti de oldukça düşük. Benzinli ve dizel araçlardaki mekanizmaların bir çoğunun olmaması sebebiyle çok düşük bakım maliyetine sahip. Bu anlamda da avantajlı.

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

İşte yerli otomobilin öne çıkan bazı özellikleri:

- Sürücü odaklı kokpit tasarımı
- Üç kollu deri kaplı etli direksiyon simidi
- Yüksek malzeme ve işçilik kalitesi
- Kapı içlerine yerleştirilmiş geniş hoparlör ve gelişmiş müzik sistemi
- Mavi LED iç aydınlatma ışıkları
- 10 inç ve üstü ebatlı sınıfının en geniş dokunmatik bilgi ekranı
- Geniş gösterge tablosu ve ikinci bilgi ekranı
- Deri döşeme yüksek kaliteli koltuklar
- Şık havalandırma ızgaraları
- Küçük ve ergonomik tasarlanmış metal kumanda kolu
- Yumuşak ve kalite hissini yükselten kokpit kaplamaları
- Yerli otomobilde, gelişmiş batarya yönetim ve aktif termal yönetim sistemlerinin sağladığı uzun ömürlü batarya paketi mevcut. Otomobilde, 200 beygir güç ile 7.6 saniye, 400 beygir güç ile 4.8 saniye altında 0-100 km/s hızlanma kapasitesi bulunuyor.
- Yerli otomobil, sürekli olarak merkeze bağlı olacak ve bazı sistem güncellemeleri sürücünün bile hissedemeyeceği şekilde giderilecek. Ayrıca bakım ve parça değişimi gerektiren arıza durumlarında ise sistem, direkt olarak bakım noktasıyla iletişime geçecek.
- Yerli otomobil otonom sürüş teknolojisine sahip olacak. Trafik sıkıştığı zaman otomobil kendiliğinden durup kalkabilecek. Sürücünün direksiyonla kontrol etmesine gerek kalmayacak.
- Yerli otomobilin şasesi dikkat çekiyor.
- Yerli otomobilde Holografik Asistan teknolojisi de bulunuyor. Bu teknolojiyle yol detayları, tümsekler, köprüler sürücünün direkt olarak gözbebeğine ışınlar yoluyla iletilecek. Sürücü yola bakarken aynı zamanda bu uyarıları da görebilecek. Holografik Asistan teknolojisi dünyada ilk kez kullanılıyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2023 hedefleri içinde stratejik öneme sahip projelerden biri olarak değerlendirilen Türkiye'nin Otomobili, hedeflenen teknolojik dönüşümün de öncülerinden olacak.

Başvurular devam ediyor!

Kariyerinde yüksekleri hedefleyenlere

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSİTİTÜSÜ

İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Ensititüsü, 113 yüksek lisans ve doktora programını, akademik kariyer hedefleyen ve profesyonel yaşamın gerekleri doğrultusunda uzmanlık alanlarına yenilerini eklemek isteyenlerin hizmetine sunuyor.
Güçlü bir akademik kadro, günümüz iş dünyasının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış program alternatifleri, uluslararası bağlantılar, iş dünyasıyla entegre, hafta içi ve hafta sonu eğitim seçenekleri ile

İAÜ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM PROGRAMLARI SİZİ BEKLİYOR.

BAKIRKÖY • BEŞİKTAŞ • BÜYÜKÇEKMECE • FLORYA • KADIKÖY

www.aydin.edu.tr • 444 1 428

İstanbul Aydın Üniversitesi, 'Eğitim Hizmetleri İhracatı'nda birinci oldu. İAÜ Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, üniversite adına ödülü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

EĞİTİM İHRACATININ LİDERİ İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

Türkiye genelinde en çok hizmet ihracatı yapan ilk 10 firma ile 17 sektördeki ilk 3 firmanın ödüllendirildiği törende, bu yıl eğitim alanında en fazla hizmet ihracatı yapan İstanbul Aydın Üniversitesi oldu. Üniversitenin Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Aydın'a, üniversite adına ödülü **Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan** takdim etti.

Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçıları İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen törenle ödüllerine kavuştu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleşen törende, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Türkiye İhracatçılar Birliği (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Hizmet İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı da yer aldı. Türkiye genelinde en çok hizmet ihracatı yapan ilk 10 firma ile 17 sektördeki ilk 3 firmanın ödüllendirildiği törende, bu yıl eğitim alanında en fazla hizmet ihracatı yapan İstanbul Aydın Üniversitesi oldu. Üniversitenin Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Aydın'a, üniversite adına ödülü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan takdim etti.

İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Mustafa Aydın: "Üniversitemiz kurulduğu günden beri kuruluş felsefesinin temeline uluslararasılaşmayı yerleştirdi. Biz dünya insanı yetiştirmeyi kendine felsefe edinmiş bir üniversiteyiz."

"TÜM ALANLARDA KURDUĞUMUZ GÜÇLÜ ALT YAPI BİZE CESARET VERİYOR"

Burada yaptığı konuşmasında Türk ekonomisinin tüm alanlarıyla birlikte ihracatta hala hak ettiği seviyenin gerisinde bulunduğunu ancak ihracatı 500 milyar dolara çıkarma hedefine sıkı sıkıya bağlı olduğunu söyleyen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Bunun için küresel rekabette bizi öne çıkartacak şekilde mal ve hizmet üretimimizi artırmamız gerekiyor. Geçtiğimiz 17 yılda demokrasiden hukuka, eğitimden sağlığa, ulaştırmadan enerjiye kadar tüm alanlarda kurduğumuz güçlü alt yapı aynı zamanda bize cesaret ve destek veriyor. Büyük ve güçlü Türkiye hedefine hiç olmadığımız kadar yakınız. Ülkemizin elde ettiği her bir başarı milletimizin geleceğine daha güvenle bakmasını sağlıyor. Hizmet ihracatımız 2002 yılında sadece 14 milyar dolar iken, bu yılın ekim ayı itibariyle yıllık 53 milyar dolara kadar yükseldi. Bu başarıya ulaşmamıza katkı sağlayan mal ve hizmet dahil tüm ihracatçılarımıza gönülden teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

Küresel ekonominin büyük bir dönüşüm geçirdiğini söyleyen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Önümüzdeki dönemde ancak bu dönüşüme ayak uyduran rekabet gücünü artıracak politikaları geliştirip uygulayabilen ülkeler uluslararası ticarette rekabetçi olabilecekler. Biz de ülke olarak tüm politikalarımızı bu bilinçle oluşturuyor, yatırım, üretim, ihracata dayalı bir büyüme modelinde emin adımlarla ilerliyoruz. Hiç şüphesiz bu yolculuğumuzda en önemli başarı unsurlarından biri de hizmet ticareti. Zira sürdürülebilir büyümenin ve ihracatın geliştirilmesinde hizmet ihracatının katkısı yadsınamaz derecede büyük. Büyük bir gururla ifade etmek isterim ki hizmet ticaretinde net ihracatçı pozisyonundayız. Dünyanın dört bir köşesinde müteahhitlik, yazılım, dizilerimiz, sağlık hizmetlerimizle ön plana çıkıyoruz" diye konuştu.

"EĞİTİM ALANINDA ŞAMPİYON OLDUK"

Bugüne kadar hep 2'ncilik ödülünü aldıklarını ve bu yıl 1'nciliğe layık görülmekten mutluluk duyduklarını söyleyen İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Mustafa Aydın, "Üniversitemiz kurulduğu günden beri kuruluş felsefesinin temeline uluslararasılaşmayı yerleştirdi. Biz dünya insanı yetiştirmeyi kendine felsefe edinmiş bir üniversiteyiz. Yerel düşünüyorsanız, yerel kararlar alıyorsanız, uluslararası dünyada var olmanız mümkün değil. Bu çerçevede bugüne kadar çalışmalarımızı sürdürdük. Bugüne kadar hep 2'ncilik ödülünü almıştık ama bu yıl 1'incilik ödülünü aldık. Türkiye'de vakıf üniversiteleri arasında en çok uluslararası öğrenciye sahip bir üniversiteyiz" ifadelerini kullandı.

"YABANCI ÖĞRENCİLER FAHRİ BÜYÜKELÇİLERİMİZ OLUYOR"

500 civarında dünya üniversitesi ile de iş birliği yaptıklarını vurgulayan Aydın, "Uluslararası öğrenci sadece bu ülkede eğitim gören birey olarak kalmıyor. Kendi ülkesine gittiği zaman bu ülkenin tanıtımını yapıyor. O ülkede iş yapan insanlara insan kaynağı oluşturuyor. Bu ülkenin fahri büyükelçisi olarak ömür boyu kendi ülkesinde, bu ülkeye hizmet ediyor. Yetmiyor, çocuklarını ya da arkadaşlarını da gönderiyor. Siz onlarla ömür boyu sürecek bir köprü oluşturmuş oluyorsunuz. Biz şuna inandık, 'Eğitimciler önde giderse ekonomistler, siyasiler daha doğru aydınlanır.' Kültürel ve tarihsel olarak da daha iyi aydınlanırsınız ama işin başı eğitimdir. Dolayısıyla bu anlamda İstanbul Aydın Üniversitesi bu çalışmalara öncülük yaptığından, bu yıl da Türkiye'de eğitim alanında hizmet ihracatında şampiyon olduğundan, gerçekten çok gururluyum. Burada rektörümüzün, dekanlarımızın, özellikle uluslararası öğrenci ofisinde, uluslararası ilişkilerde çalışan arkadaşlarımızın emeği çok büyüktür. Ben onlara hem ülkem, hem insanlık, hem de öğrencilerim adına şükranlarımı sunuyorum" dedi.

SOĞUK HAVALARDA GÖZLERİ KORUMANIN YOLLARI

Dünyagöz Etiler'den Op. Dr. Fevzi Akkan, "Gözlerimiz soğuğa karşı en dayanıklı organlarımızdan biri olmasına rağmen, bu durum soğuktan etkilenmeyecekleri anlamına gelmiyor. Alınacak ufak önlemler sayesinde, soğuk havalar sebebiyle oluşabilecek pek çok rahatsızlığı engellemek mümkün" diyor.

Sonbaharın bitmesiyle birlikte gittikçe daha da soğuyan havalar, herkesin dışarı çıkarken daha tedbirli davranmasını ve hastalıklara karşı korunmasını zorunlu kılıyor. Bu dönemde aynı bağışıklık sisteminde olduğu gibi, gözlerde de ciddi rahatsızlıklar oluşabiliyor. Soğuk havaların gözlerde oluşturabileceği etkiler hakkında bilgiler paylaşan Op. Dr. Fevzi Akkan, "Kış aylarında soğuyan havaya karşı evlerimizi ısıtıyoruz. Ancak düşüş nem oranları sebebiyle, gözlerde kuruluk oluşabiliyor. Soğuk kış rüzgarları ve düşük nem sebebiyle oluşan bu rahatsızlığa karşı alınabilecek en iyi önlemler, bol su tüketimi ve omega 3 kullanımı olacaktır. Bunun yanı sıra gözlerde sıklıkla gözlemlenen yaşarmalar da soğuk hava sebebiyle gözlerde oluşabilecek rahatsızlıklar arasında yer alıyor. Dönemsel alerjilerin yanı sıra, sert rüzgarlar ve soğuk havalar sebebiyle oluşabilen bu rahatsızlık gözlemlendiğinde, hızlıca bir göz muayenesine gidilerek sebeplerinin araştırılmasında büyük fayda var" diyor.

GÖRME KAYBI OLUŞABİLİR

Işık düşüklüğü ve nem oranlarının gözlerde oluşturduğu etkiler kadar, direkt olarak soğuyan hava teması sebebiyle görme kayıplarına kadar varan sonuçlar gözlemlenebildiğini belirten Op. Dr. Fevzi Akkan, "Düşen ısılar, göz çevresindeki damarların daralmasına yol açar. Bu durum, çift veya bulanık görme gibi sorunlar oluşmasına yol açabiliyor. Görmede oluşan bu kayıplar, özellikle soğuk havalarda uzun süre dışarıda zaman geçiren kişilerde gözlemlenir. Eğer soğuk havalar sebebiyle görme yetinizde bir değişiklik oluştuğunu hissediyorsanız, hemen uzman bir göz hekimine giderek detaylı bir göz muayenesi yaptırın. Zamanında müdahale edilmediği halde bu gibi görme kayıpları, uzun sürelere yayılabilir ve ilerleyen dönemlerde geri dönüşü daha zor olan sonuçlara yol açabilir" şeklinde konuşuyor.

Soğuk havalara karşı gözleri korumak için alınabilecek önlemler ile ilgili bilgiler aktaran Op. Dr. Fevzi Akkan, "Kış ayları, gözler için ideal bir iklim oluşturmasa dahi, gözlerinizi bu dönemde de rahatlıkla korumanızı sağlayacak önlemler alabilirsiniz. Nemlendirici göz damlaları ile göz kuruluğuna karşı önlem almanın yanı sıra, karlı havalarda UV ışınlara karşı koruma sağlayan güneş gözlükleri kullanarak gözlerde oluşabilecek yansımaları ve ışık hassaslığı oluşumu engellenebilir. Ayrıca gözlerinde kırma kusurları olan kişilerin, kış aylarında lens yerine gözlük kullanmaları, gözlerin soğuk rüzgarlardan korunmasını sağlamanın yanı sıra, göz ısısının korunmasına yardımcı olacaktır" diyerek sözlerini tamamlıyor.

DÜNYA GÖZÜYLE BUGÜNLERİ DE GÖRDÜK YA...

Dünyanın 6 farklı kıtasına göz sağlığı ihraç ettiğimiz...
147 ülkeden yılda 80.000 hastaya hizmet vererek ülkemize döviz girdisi sağladığımız...
23 yılda 25.300.000'i aşkın başarılı tedaviyle Türkiye'de "ilk" dünyada "tek" olduğumuz...
FDA onaylı teknolojimizle 500'ü aşkın tedavi işlemi sunup şifa verdiğimiz...
Almanya, Hollanda, Azerbaycan, Kosova, Kırgızistan, Gürcistan gibi ülkelerde açtığımız merkezlerimizle, bulunduğu ülkelerin kamu ve özel sigorta şirketleri ile anlaşma yaparak, yine bulunduğu ülke ve komşu ülkelerin vatandaşlarına göz sağlığı hizmeti vererek dünyaya açıldığımız...
Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Başarı Belgesi ile ödüllendirilerek büyük gurur duyduğumuz bugünleri de gördük ya...

...DAHA NE İSTERİZ!
TÜRKİYE İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ;
TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!

Dünyagöz
DÜNYA GÖRMEYE DEĞER

YENİ NISSAN MICRA'DAN **CESUR VE SPORTİF TASARIM**

Çok yönlü ve cesur tasarım özellikleriyle, şehir için mükemmel şartlar sunan Yeni Nissan Micra, kompakt dış tasarım ve geniş iç hacmiyle dikkat çekiyor. Birinci sınıf yumuşak dokunuşlu malzemeler ve etkileyici tasarımla üretilmiş ergonomik koltuklar sayesinde birinci sınıf sürüş deneyimi sunan Yeni Nissan Micra, sürüş destek paketleriyle güvenli ve enerjik yolculuklar sağlıyor. Tasarım açısından önceki nesline göre önemli değişiklikler geçiren Micra'da artık yumuşak ve yuvarlak çizgiler bulunmuyor. Bunun yerine agresif çizgilerle donatılan otomobil, artık daha güçlü bir duruşa sahip. 'Visia', 'Tekna', 'Platinum' ve 'Platinum Premium' olmak üzere dört pakette satışa çıkan yeni Micra, 1.0 litre 100 PS Motor, 5 ileri manuel ve 7 ileri CVT şanzıman seçenekleri ile sunuluyor. Yeni aracın motoru, aracın karakterine uyacak ve olabilecek en iyi performans ile yakıt verimliliği sağlayacak şekilde tasarlandı. Tasarımı ile öne çıkan yeni Micra, tamamen yenilenen yüzüyle daha sportif, daha atletik, daha konforlu ve daha geniş bir görünüme sahip olurken, yeni teknolojik donanımlarla daha premium bir tarz yakalıyor. Dış tasarımını ileri teknolojilerle destekleyen ve daha güvenli sürüş deneyimi sunan yeni Micra'da, fren destek sistemi, akıllı şerit takip uyarı sistemi, akıllı çarpışma uyarı sistemi, akıllı sürüş kontrolü, akıllı çevre görüş sistemi, kör nokta uyarı sistemi, hareketli nesne algılama sistemi, akıllı şerit takip asistanı, trafik işareti tanıma sistemi ve akıllı otomatik uzun far asistanı gibi özellikler bulunuyor. Yeni Nissan Micra'nın Türkiye fiyatı donanım seviyesine göre farklı seçeneklere sahip.

GÜRSEL TURİZM'DEN FENERBAHÇE'YE ÖZEL MERCEDES-BENZ TOURİSMO

Efsane Teknik Direktör Didi döneminden beri Fenerbahçe Spor Kulübü'nün karayolu resmi ulaşım sponsoru olan Gürsel Turizm; Mercedes-Benz Türk işbirliği ile özel tasarlanan; en yüksek teknoloji, konfor ve güvenlik standartlarına sahip Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD'yi, düzenlenen tören ile kulübe teslim etti. Fenerbahçe Spor Kulübü Samandıra Can Bartu Tesisleri'nde düzenlenen teslimat törenine, Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı Ali Koç, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyeleri, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri ve Fenerbahçe Futbol Takımı oyuncuları katıldı.

Törene Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı Ali Koç, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyeleri, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri ve Fenerbahçe Futbol Takımı oyuncuları katıldı.

OSMAN ARSLAN: "Türkiye ekonomisinin 2020-2022 dönemi için belirlediği yüzde 5 büyüme hedefini tutturması, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapan firmaların üretimde katma değer artışı sağlayarak ülkemizin rekabet gücünü yukarı taşıması başlıca hedefimiz."

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN:

TL KREDİLERİMİZİ **YÜZDE 25,3** ARTIRDIK

"Geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerin gördüğü taleple, 2019'un üçüncü çeyreği sonunda TL kredilerimiz 2018 yıl sonuna göre yüzde 25,3 artarak 218 milyar TL'ye yükseldi. Nakdi krediler içinde KOBİ kredilerimizin payının yüzde 38,7 olarak gerçekleştiği bu dönemde esnaf ve KOBİ düzeyindeki müşterilerimiz, onlara sunduğumuz ürünlere büyük ilgi gösterdi. "

Halkbank, aktif büyüklüğünü yüzde 17,2 artışla 443,5 milyar TL'nin üzerine yükselttiği 2019'un üçüncü çeyreğinde, TL kredilerini 2018 yıl sonuna göre yüzde 25,3 artırarak 218 milyar TL'ye taşımayı başardı. Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, 2019'da gösterdikleri performansı ve 2020 yılı hedeflerini Ekovitrin'e anlattı.

2019 yılında 260 bin esnafa 25 milyar TL kredi kullandıran Halkbank, kredi bakiyesini 41 milyar TL'ye taşıdı.

Halkbank olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz? Banka olarak ulaştığınız büyüklüğü anlatır mısınız?

Türkiye ekonomisi adına başarıyla geride bıraktığımız 2019 yılında, kamu bankaları olarak tüm sektöre örnek bir performans gösterdik. Toplam kredi, toplam mevduat ve aktif büyüklük bazında ikinci büyük banka olduğumuz bu dönemde reel kesimi desteklemeye yönelik ürünlerimizle ekonomiye değer kattık. Geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerin gördüğü taleple, yılın üçüncü çeyreği sonunda toplam kredilerimiz 2018 yıl sonuna göre yüzde 14,6 artarak 391,9 milyar TL'ye yükseldi. Nakdi krediler içinde KOBİ kredilerimizin payının yüzde 38,7 olarak gerçekleştiği bu dönemde esnaf ve KOBİ düzeyindeki müşterilerimiz onlara sunduğumuz ürünlere büyük ilgi gösterdi.

KOBİ kredileri alanında pazar payımızı yüzde 18,2 gibi yüksek bir orana yükselttiğimiz bu yıl, müşterilerimizi onlar için en avantajlı ürünlerimize yönlendirerek Türk Lirası cinsinden kredilerde büyük bir artış yakaladık. Aktif büyüklüğümüzün yüzde 17,2 artışla 443,5 milyar TL'nin üzerine yükseldiği yılın üçüncü çeyreğinde, TL kredilerimizi 2018 yıl sonuna göre yüzde 25,3 artırarak 218 milyar TL'ye taşımayı başardık.

Halkbank'ın gerek yönetim gerekse büyüme anlamında uyguladığı stratejiler nelerdir?

Çalışmalarımızı Yeni Ekonomi Programı'nda belirlenen hedeflere bağlı olarak yürütüyoruz, reel kesimi desteklerken istihdam ve verimlilik odaklı, cari açığı azaltan projelere mutlak öncelik veriyoruz. Faaliyet alanında ülkemize sosyal ve ekonomik değer katan firmaların, hem mevcut yatırımlarını geliştirmesi hem de yeni yatırımlarla iş alanlarını zenginleştirmesi noktasında finansal imkânlarımızı sonuna kadar kullanıyoruz.

Büyüme stratejisi olarak, bilanço kalitemizi gözeten finansal hedeflere bağlı kalarak, piyasa koşullarına hızlı yanıt verebilen bir çalışma planı yürütüyoruz. Sürekli sahada olmak, müşterilerimizin talep ve beklentilerini yakından izlemek, piyasa ihtiyaçlarına en avantajlı çözümleri üretebilmemizi sağlıyor. Bunun için Türkiye genelindeki bin şubemizle irtibat halinde sahadan topladığımız verileri, finans piyasalarını gerçek verilerle analiz edebilen teknik kadromuzla beraber detaylı bir şekilde değerlendiriyoruz. Teknolojik gelişmelerin takibi ve finansal faaliyet alanında uluslararası standartlara uyum konusunda bilgi ve deneyimimizle piyasa risklerini başarıyla yönetebiliyoruz. Faaliyetlerimizin amacını, salt bankamız bilançosunu büyütmek olarak değil, ekonomideki nakit akışının garantörlerinden biri olarak Türkiye ekonomisiyle birlikte dengeli ve kontrollü büyümeye devam etmek olarak tanımlayabiliriz.

"260 BİN ESNAFA 25 MİLYAR TL KREDİ KULLANDIRDIK"

Halkbank, hangi bankacılık hizmetleriyle ön plana çıkıyor?

Bu yıl ülkemizde, teknoloji odaklı dönüşüm sağlayarak yerli üreticilerin imalat kapasitelerinde katma değeri artırmaya yönelik önemli destek mekanizmaları geliştirildi. Bu uygulamaların bir tamamlayıcısı olarak, özellikle kamu bankalarının milli sorumluluk duygusuyla öncülük ettiği ve yurtiçindeki yatırımcıları verimli projelerle katma değeri yüksek üretime teşvik eden İVME Finansman Paketi, Ekonomi Değer Kredisi ve İstihdam Odaklı İşletme Kredisi gibi yenilikçi paketlerin gördüğü talep, yurtiçindeki iyimser havayı daha da artırdı. Ticari kredilerin yanı sıra konut, taşıt ve ihtiyaç kredilerinde faiz oranlarında gerçekleştirdiğimiz indirimler piyasada biriken talebin karşılanmasına olumlu yansı-

OSMAN ARSLAN: "Aktif büyüklüğümüzün yüzde 17,2 artışla 443,5 milyar TL'nin üzerine yükseldiği 2019 yılının üçüncü çeyreğinde, TL kredilerimizi 2018 yıl sonuna göre yüzde 25,3 artırarak 218 milyar TL'ye taşımayı başardık."

OSMAN ARSLAN: "KOBİ Bankacılığı alanında yüzde 18'i aşan pazar payımızın, kademeli olarak daha da artacağına inanıyoruz. Piyasa koşullarını yakından izlemek, gelişen konjonktüre en uygun ürünleri geliştirmek üzere uzman ekibimizle çok yoğun bir çalışma takvimi yürütüyoruz."

dı. Yine bu yıl 260 bin esnafa 25 milyar TL kredi kullandıran Bankamız, kredi bakiyesini 41 milyar TL'ye taşıdı.

Bankacılık sektörünün 2019 yılı performansına bakacak olursak karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Sektöre ait 2020 öngörülerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye ekonomisinin 2019 yılı performansı, ekonomi yönetimlerinin piyasa düzenleyici ve denetleyici rolünün ne kadar önemli olduğuna dair çarpıcı bir örnek. Ülkemiz mali altyapısını güçlendiren düzenlemeler ve kısa sürede hayata geçen yapısal tedbirlerle, 2019 yılında dışsal etkilere karşı daha dirençli hale geldi. Güçlü bir koordinasyonla tamamlayıcı faaliyetler yürüten finansal kurumlarımızın, Yeni Ekonomi Programında ortaya konan ortak hedefler etrafında kenetlenmesi başarılı sonuçları da beraberinde getirdi.

Kasım ayı sonunda toplam kredi hacmi 2,6 trilyon TL'ye ulaşan sektörümüz, 2020 yılına da kamu bankalarımız öncülüğünde güçlü bir mali altyapı ve ekonomi yönetimimizin güçlü koordinasyonuyla hazırlanıyor. 2020 yılında Halkbank olarak temel stratejimiz istihdamı artıran, ihracat ve ileri teknoloji odaklı, cari dengeye katkı sağlayan yerli ve milli firmalarımızın mümkün olan en uygun şartlarda desteklenmesi olacak. Yılın ikinci yarısında kredi faiz oranlarında yaşanan düşüşler, bu yöndeki kararlılığımızı daha da artırdı. Firmalarımıza daha uzun vadede ve uygun koşullarda finansman sağlayabilmek için Türk Lirası Gecelik Referans Faiz Oranı (TLREF) bazlı çalışmalarımız devam ediyor.

"OTOMOTİV MARKALARI İLE İŞBİRLİKLERİ GERÇEKLEŞTİRDİK"

Yerli üretime özel taşıt kredisi hizmetiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Hem taşıt piyasasında biriken talebi karşılamak hem de yerli üretimi desteklemek amacıyla Türkiye'de üretim yapan otomotiv markaları ile işbirlikleri gerçekleştirdik. Taşıt sahibi olmak isteyen müşterilerimize uygun koşullar ile finansman sağlayan ve otomotiv sektörüne de önemli bir hareketlilik getirmesini hedeflediğimiz bir kampanya yaptık. Müşterilerimizin eğitimden sağlığa, konuttan taşıta kadar tüm ihtiyaçlarını en uygun koşullarda sağlayabileceği ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.

"KOBİ BANKACILIĞINDA PAZAR PAYIMIZI ARTIRACAĞIZ"

Halkbank olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

Türkiye ekonomisinin 2020-2022 dönemi için belirlediği yüzde 5 büyüme hedefini tutturması, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapan firmaların üretimde katma değer artışı sağlayarak ülkemizin rekabet gücünü yukarı taşıması başlıca hedefimiz. Bu süreçte başta esnaf, sanatkâr ve KOBİ'ler olmak üzere, ekonomiye değer katan herkesin destekçisi olmayı sürdüreceğiz.

KOBİ Bankacılığı alanında yüzde 18'i aşan pazar payımızın, kademeli olarak daha da artacağına inanıyoruz. Piyasa koşullarını yakından izlemek, gelişen konjonktüre en uygun ürünleri geliştirmek üzere uzman ekibimizle çok yoğun bir çalışma takvimi yürütüyoruz. Halkbank'ın geleneksel üstün hizmet kalitesini korurken, bankacılığın en çağdaş uygulamalarını faaliyetlerimize uyarlamaya devam edeceğiz. Ortak hedeflerimize duyduğumuz bağlılık ve bu doğrultuda yürüttüğümüz çalışmalarla güçlü bir Türkiye idealine yine kararlılıkla hizmet edeceğiz.

Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu, Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şeref Özata ve Ekovitrin Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak.

Türkiye ekonomisi açısından 2019 nasıl bir yıl oldu? Sizce 2020 yılında ekonomiyi nasıl bir gelecek bekliyor?

Döviz kurunda oynaklığın azaldığı ve kurun spekülatif ataklara daha dirençli hale geldiği 2019 yılında Türk Lirası'nda dengelenme ve istikrar sağlandı. Enflasyonda kalıcı bir iyileşme sağlanmasıyla birlikte, TCMB politika faizi yüzde 12 seviyesine geriledi. Yine bu dönemde, Ekim ayı verileriyle 12 aylık cari işlemler fazlasının 4,3 milyar dolara kadar yükselmesi ekonomideki tüm göstergelerin dengeli ve uyumlu bir şekilde işlediğini gösteriyor.

Piyasalara 2020 yılı için güven veren bu veriler ekseninde, Yeni Ekonomi Programı'nda belirtilen değişim zamanı da başladı. Bankacılık sektörünün, iş dünyasının rahat bir nefes almasını sağlayan uygulamaları, 2020 yılında da firmaların talep ve beklentilerinin çözümüne katkı sağlayacak. Sektörümüz bu hedeflere hizmet etmek üzere, başta nakdi krediler olmak üzere her alanda büyümeye devam edecek.

Üreten Türkiye'nin bankası Halkbank da reel kesimin finansal ihtiyaçlarına en uygun çözümü üretmek ve işletmelerin büyümesine katkı sağlamak üzere 2020 yılı hazırlıklarını tamamladı. Yatırımcılarımız, müşterilerimiz ve tüm paydaşlarımızla yakın ilişki içinde yürüteceğimiz çalışmalarla Bankamızın adı geleceğe güvenle taşınacak.

TKBB GENEL SEKRETERİ
OSMAN AKYÜZ:

"KATILIM BANKACILIĞI KAMU KATILIM BANKALARIYLA DAHA DA GÜÇLENDİ"

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Genel Sekreteri Osman Akyüz, **Ekovitrin**'e yaptığı özel açıklamada, kamu bankalarının katılım bankacılığı sistemine dahil olmasıyla sektörün daha da güçlendiğini söyledi. Osman Akyüz, "Türkiye'de kamu bankalarının katılım bankacılığına girmesini TKBB olarak biz talep ettik ve bunun için gayret gösterdik" dedi.

Katılım bankacılığı kamu bankalarının sektöre girmesiyle birlikte hızlı bir büyüme gösterdi. Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans gibi özel katılım bankalarının yanı sıra Vakıf Katılım, Ziraat Katılım ve son olarak Türkiye Emlak Katılım Bankası gibi kamu bankaları sisteme dahil oldu. Katılım bankalarının çatı örgütü olan Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Genel Sekreteri Osman Akyüz, Ekovitrin'e yaptığı özel açıklamada, katılım bankacılığının kamu katılım bankalarıyla birlikte daha da güçlendiğini söyledi. Akyüz, "Türkiye'de kamu bankalarının katılım bankacılığına girmesini TKBB olarak biz talep ettik ve bunun için gayret gösterdik" dedi. TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, katılım bankacılığının konvansiyonel bankacılıktan daha hızlı büyüdüğünü belirterek, "Katılım bankalarının toplam aktifleri 2018 yıl sonuna göre yüzde 27,3 oranında artışla bankacılık sektöründeki büyümenin (yüzde 11,8) üzerinde bir büyüme sergileyerek 263.2 milyar TL'ye ulaştı" diye konuştu. Osman Akyüz, katılım bankacılığıyla ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) olarak çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Katılım bankalarının sunduğu veya sunmayı planladığı ürün ve hizmetlerin katılım bankacılığı ilke ve standartlarına uygunluğunu denetlemek ve değerlendirmek amacıyla Merkezi Danışma Kurulu kuruldu. Kurul katılım bankalarında farklı uygulamalarla kullanılan ürün ve hizmetlere ilişkin standartların oluşturulmasını hedefliyor. Katılım bankaları müşterilerinin fıkhı yönden tereddüte düşürebilecek olan uygulama farklılıklarının ortadan kaldırılması, bu standartların oluşturulmasıyla mümkün olacak. Bunun dışında katılım bankacılığı ilke ve standartlarına uygun mevzuat düzenlemeleri ve yönetmelik değişiklikleri ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ayrıca katılım bankacılığının akademik birikiminin artırılması için bu alanlarda yüksek lisans ve doktora yapan öğrencilere burs desteği sağlıyoruz. Çeşitli üniversitelerde yapılan İslam Ekonomisi ve Finansı ile ilgili konferanslara destek oluyoruz. Sektörün tanıtımı ve daha iyi anlaşılabilmesi adına reklam ve tanıtım çalışmaları yapıyoruz.

Üniversitede lisans ve yüksek lisans düzeyinde okutulması planlanan ve Türkiye'de katılım bankacılığını en iyi ve en kapsamlı şekilde anlatmayı hedefleyen, başvuru kaynağı niteliği ile hazırlamış Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı ders kitabımızı da tamamladık. Eser, uygulamacı ve akademisyenlerden oluşan 32 kişilik yazar kadrosuyla, katılım bankacılığının; temel ilkelerini, ekosistemini, mevzuat ve hukuki altyapısını, akitlerini, organizasyon yapısını ve kurumsal yönetimini, para ve sermaye piyasası ürünlerini, tekafül sistemini, risk yönetimini, muhasebe uygulamalarını ve kalkınmadaki rolünü detaylı olarak ele alıyor.

SEKTÖRDEKİ PAYIMIZI YÜZDE 15'E ÇIKARACAĞIZ:
"Katılım bankacılığının bankacılık sektöründeki payını yüzde 6'dan yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz. 2020 yılında üyelerimizle birlikte, sahip olduğumuz her türlü kaynağı sürdürülebilir bir gelecek ve çok daha güçlü bir performans kaydetmek adına kararlılıkla kullanacak ve paydaşlarımız için değer üretmeye devam edeceğiz."

TKBB olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

TKBB 2015-2025 Strateji Belgesi içerisinde stratejik hedeflerimizin altında yer alan mevzuat, ürün çeşitliliği, eğitim, iletişim alanlarında sorumlu paydaşlar ile koordineli biçimde çalışarak eylemleri tamamladık. Eylemler kamunun desteği ve diğer paydaşlarında özverili katkılarıyla bir bir hayata geçirildi, geçiriliyor. 2015-2025 Strateji Belgesi'nde yer alan; Sektörel Strateji ve Algı, Ürün Çeşitliliği ve Gelişimi, Eğitim İnsan Kaynakları ve Sertifikasyon, Kurumsal İletişim Algı ve İtibar başlıkları altında birçok eylem sorumlu paydaşlarla birlikte hayata geçirildi. Strateji Belgesi'nde yer alan eylemlerden biri olarak; Katılım bankacılığına ilişkin meslek ilke ve standartlarını belirlemek üzere BDDK'nın Kurul kararı ile TKBB bünyesinde Merkezi Danışma Kurulu kuruldu. Ayrıca yine ilgili kamu otoriteleri ile yürütülen çalışmalar neticesinde katılım bankacılığına özgün birçok ürünün mevzuat altyapısı yeniden oluşturuldu. Sektörün ihtiyacı olan akademik birikim ve insan kaynağı için üniversitelerde İslami Finans Araştırma Merkezleri açıldı. Katılım bankacılığının algı ve itibarına, bilinilirliğine ve çalışma şekline ilişkin gerek katılım bankalarında gerekse TKBB bünyesinde dijital, yazılı mecralarda birçok çalışma yapıldı ve yapılmaya da devam ediyor.

"İSLAMİ FİNANS DÜNYADA GİDEREK ÖNEM KAZANIYOR"

Dünyada faizsiz bankacılığın ulaştığı konumu rakamsal verilerle değerlendirir misiniz?

Islamic Financial Servicies Board (IFSB)'un Temmuz 2019 raporuna baktığımızda İslami Finansın seçilmiş ülkeler içerisindeki toplam büyüklüğünün 2018 yılında 2.190 trilyon seviyesinde olduğu görülüyor. Dünyadaki faizsiz finans aktiflerinin büyük bölümü Suudi Arabistan, Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt ve İngiltere'de yer alıyor. İslami finans dünyada gittikçe önem kazanmakta ve geleneksel finans sistemlerine alternatif bir sistem olarak varlığını sürdürüyor.

KATILIM BANKALARININ BAŞARISI

Katılım Bankacılığı sektörü açısından 2019 nasıl bir yıl oldu? 2020 yılı için öngörüleriniz nelerdir?

2019 yılı Ekim itibariyle temel finansal göstergelere baktığımızda katılım bankacılığı açısından başarılı bir dönem geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Katılım bankalarının toplam aktifleri 2018 yıl sonuna göre yüzde 27,3 oranında artışla bankacılık sektöründeki büyümenin (yüzde 11,8) üzerinde bir büyüme sergileyerek 263.2 milyar TL'ye ulaştı. Özkaynaklar da 20.6 milyar TL'ye ulaşmış ve yıl sonuna göre yüzde 22,5 oranında büyüme kaydetti. Bankacılık sektöründe bu oran yüzde 12,2. Katılım bankacılığı sektörü yılın ilk on ayında 1.947 milyon TL kar etti. Katılım bankalarının finansman sağlamış olduğu 125.974 milyon TL'lik kullandırımların yüzde 30'u KOBİ'lere yapıldı. Bu da katılım bankalarının reel sektörle olan sıkı ilişkisini ortaya koyuyor. İstihdama ve büyümeye önemli derecede katkı sağlayan KOBİ'lere destek olan sektörümüz, standart ürünler sunmanın yanında onların ihtiyaçlarına çözüm olacak yeni ürün ve hizmetler de geliştirmeyi hedefliyor.

2020 yılında da üyelerimizle birlikte, sahip olduğumuz her türlü kaynağı sürdürülebilir bir gelecek ve çok daha güçlü bir performans kaydetmek adına kararlılıkla kullanacak ve paydaşlarımız için değer üretmeye devam edeceğiz.

KATILIM BANKACILIĞINDA DİJİTALLEŞME ARTIYOR:
"Hem Türkiye'de hem de dünyada katılım bankacılığı sektöründe birçok dikkat çekici, yenilikçi dijital uygulamaya son zamanlarda herkes şahit oluyor. Teknolojik ilerlemenin birçok farklı alanı olmakla beraber katılım bankacılığının dijitalleşme yolculuğunda kısa ve orta vadede gündemden inmeyecek en önemli üç konunun yapay zekâ tabanlı chatbot'lar, blockchain uygulamaları ve API marketler olacağı öngörülüyor."

"BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ PAYIMIZI YÜZDE 15'E ÇIKARACAĞIZ"

Türkiye'de katılım bankacılığı özellikle son yıllarda büyük bir gelişme gösterdi. Siyasi otoritenin de bunda önemli payı oldu. Konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

İSLAMİ FİNANS ARAŞTIRMA MERKEZLERİ AÇILDI: "Katılım bankacılığına özgün birçok ürünün mevzuat altyapısı yeniden oluşturuldu. Sektörün ihtiyacı olan akademik birikim ve insan kaynağı için üniversitelerde İslami Finans Araştırma Merkezleri açıldı. Katılım bankacılığının algı ve itibarına, bilinilirliğine ve çalışma şekline ilişkin gerek katılım bankalarında gerekse TKBB bünyesinde dijital, yazılı mecralarda birçok çalışma yapıldı ve yapılmaya da devam ediliyor."

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Genel Sekreteri Osman Akyüz, Ekovitrin Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak'a katılım bankacılığı hakkında özel açıklamalarda bulundu.

Siyasi otoritenin ve bankacılık otoritesinin sermayelerin güçlendirilmesi konusunda telkinleri var. Bunları özel bankaların sermayedarları da herhalde değerlendirecek. Bu piyasada devam etmek istiyorlarsa, büyük ölçeklerde bankacılık yapmak istiyorlarsa sermaye takviyesi yapmalılar. Siyasi iktidarın bu sektörü daha da büyütme arzusunun ve kararlılığının olduğunu biliyoruz. Zaten sürekli o desteği veriyorlar. Biliyorsunuz bankacılık sektöründeki payımız şu anda yüzde 6'ın üzerinde. Bu oranın yüzde 15'e çıkarılması hedefimiz var. Hem yerli hem de yabancı girişimciler olarak bu gayretin içinde olacağız. Bunun yanı sıra, Türkiye'de kamunun katılım bankacılığına girmesini biz arzu ettik. Türkiye Katılım Bankaları Birliği olarak sektörün pozitif ayrımcılığa ihtiyacı olduğunu, sermaye desteği gerektiğini, yeni oyuncuların sisteme girmesini, tabanın genişlemesi gayretinde bulunduk. Özel katılım bankalarının ulaşamadığı toplum kesimlerine kamu katılım bankaları aracılığıyla ulaşabileceğimizi, güven olgusunu insanlarımıza aktaracak ve güvenlik konusunu böylelikle aşacağımızı düşünerek kamunun katılım bankacılığına girmesinin rekabeti artıracağını, piyasada artan rekabetin kaliteyi arttırmasının yanı sıra maliyetlerin azalmasını beraberinde getirecek.

Türkiye'de katılım bankacılığının 2025 stratejisini anlatır mısınız? 2025 yılında katılım bankacılığı hangi büyüklüğe ulaşacak? Rakamsal verilerle anlatır mısınız?

Kamunun katılım bankacılığı sektörüne girmesiyle birlikte ülkemizin ve sektörün 2025 yılı hedeflerinin katılım bankaları olarak bankacılık sektöründen aldığımız payı yüzde 15'e çıkarmak gibi iddialı bir hedefimiz bulunuyor.

"KOBİ'LERE YÖNELİK FAİZSİZ FİNANS ÜRÜNLERİMİZ VAR"

Katılım bankacılığı bankacılık sektöründe müşterilerine ne gibi avantajlar sunuyor? Katılım bankacılığını, diğer bankalardan ayıran uygulamalar ve özellikler nelerdir, diğer bankalardan farklı olarak ne tür hizmetler sunuyor?

Ticari bankalarda yapılan hemen hemen tüm nakdi ve gayrinakdi finansman işlemlerini tamamen faizsiz olarak katılım bankacılığı prensipleri doğrultusunda gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla KOBİ'lerimizin aklında "Acaba bu işlemi katılım bankalarında yapabilir miyim?" sorusu, asla olmamalı. Mal alımına yönelik olan işletme finansmanı, en önemli fonlama enstrümanımız. Yurtiçi ve yurtdışı teminat mektuplarıyla, dış ticaretin olmazsa olmazı akreditif ve kabul/aval işlemlerini de yapabiliyoruz. Ayrıca, son dönemde başta teminatlandırma olmak üzere sahip olduğu avantajlarından dolayı KOBİ'lerimizin özellikle ilgisini çeken KGF, İhracatçılar için EXIMBANK ve Ekonomi Bakanlığı Teşvikli İşlemler ile KOSGEB kredilerini de katılım finans modelinin ilke ve güvenilirliği çerçevesinde KOBİ'lerimize kullandırabiliyoruz. Çeşitli sektörlere yönelik özel paket çözümler ile reel sektörün en çok ihtiyaç duyduğu Dış Ticaret Kampanya Paketlerimiz de mevcut. Ayrıca Fonlu Çek ve Murabaha Kart/Tüzel Kredi Kartı gibi KOBİ'lerimizin günlük ticari hayatlarında kolaylıkla kullanabileceği tamamen faizsiz finansman ürünlerimiz var.

Katılım bankalarının KOBİ'lere sağladığı destekler konusunda neler söyleyeceksiniz?

Katılım bankalarının finansman sağlamış olduğu 125.974 milyon TL'lik kullandırımların yüzde 30'u KOBİ'lere yapıldı. Bu da katılım bankalarının reel sektörle olan sıkı ilişkisini ortaya koyuyor. İstihdama ve büyümeye önemli derecede katkı sağlayan KOBİ'lere destek olan sektörümüz, standart ürünler sunmanın yanında onların ihtiyaçlarına çözüm olacak yeni ürün ve hizmetler de geliştirmeyi hedefliyor.

Konvansiyonel bankacılığın yerini giderek daha çok dijital bankacılığın aldığını görüyoruz. Dijitalleşme konusunda Katılım Bankaları nasıl bir gelişim gösterdi?

Bankacılık ve finans sektörü son yıllarda hızla dijitalleşiyor. Şüphesiz bunda en önemli itici güç, teknolojik gelişmeler. Bankacılık ve finans sektörünün doğal bir parçası olarak katılım bankacılığı sektörü de bu değişimden önemli ölçüde etkileniyor ve köklü değişimlere uğruyor. Bu dijitalleşme, artık katılım bankacılığında iş modeli tasarımından organizasyon biçimine kadar birçok alanda kendini gösteriyor olacak. Hem Türkiye'de hem de dünyada katılım bankacılığı sektöründe birçok dikkat çekici, yenilikçi dijital uygulamaya son zamanlarda herkes şahit oluyor. Teknolojik ilerlemenin birçok farklı alanı olmakla beraber katılım bankacılığının dijitalleşme yolculuğunda kısa ve orta vadede gündemden inmeyecek en önemli üç konunun yapay zekâ tabanlı chatbot'lar, blockchain uygulamaları ve API marketler olacağı öngörülüyor.

YASTIK ALTINDAKİ ALTINLARI EKONOMİYE KAZANDIRDIK: "Altın bankacılığının konsept olarak Türkiye'de tanınmasında katılım bankaları öncü rol oynadı. Katılım bankalarımız 2011'den itibaren halktan hurda altın toplama faaliyetlerine başladı. Bu dönemden 2019'a kadar sektör genelinde 75 tonu aşkın hurda altın toplanarak ekonomiye kazandırıldı. Bu miktarın üçte birini, katılım bankaları tarafından toplanan altınlar oluşturdu."

"KATILIM BANKALARI, ALTIN BANKACILIĞINDA ÖNCÜ ROL OYNADI"

Yastık altındaki altınların ekonomiye kazandırılması konusunda katılım bankacılığının rolünü özetler misiniz?

Altın bankacılığının konsept olarak Türkiye'de tanınmasında katılım bankaları öncü rol oynadı. Altın bankacılığının Türkiye'de uygulamaya konulduğu 2007'den bugüne çok büyük gelişmeler kaydedildiğini söylemek gerekir. 2019'da kıymetli maden hesaplarının toplam tutarı 52 milyar TL seviyesini aştı. Katılım bankalarının Türkiye bankacılık sektörünün aktifinden aldıkları payın yüzde 6,1 olduğu dikkate alındığında, altın bankacılığından almış olduğu yüzde 20'lik payın önemi ortaya çıkıyor. Sözkonusu pay, katılım bankalarının altın bankacılığına verdiği desteğin ve bu alanda üstlendikleri öncü rolün görülmesi bakımından değerlidir. Katılım bankalarımız 2011'den itibaren halktan hurda altın toplama faaliyetlerine başladı. Bu dönemden 2019'a kadar sektör genelinden 75 tonu aşkın hurda altın toplayarak ekonomiye kazandırıldı. Bu miktarın üçte birini, katılım bankaları tarafından toplanan altınlar oluşturdu.

Türkiye ekonomisi açısından 2019 nasıl bir yıl oldu? Türk ekonomisini 2020 yılı yılında neler bekliyor?

2019'da Türkiye ekonomisi için asıl hedef; ekonomik dengelenme oldu. Dengelenme ve onun en önemli başlıkları olan faizlerin düşürülmesi, enflasyonun tek haneye yaklaşması, dış ticaret açığının kontrol altına alınması, döviz fiyatlarının istikrarlı hale getirilmesi, ülkemizin yurtdışındaki risk algısının makul düzeylere inmesi gibi kritik hedeflere ulaşılmış olduğu gözlemleniyor. Üçüncü çeyrek büyüme rakamının pozitif gelmesinin, ekonomide dengelenme sürecinin tamamlanarak yeniden yükselişe geçişin ilk habercisi olduğunu düşünüyorum. 2020 için hedeflenen yüzde 5'lik büyüme hedefine ülkenin üretim kabiliyetlerini ve ticaret imkanlarını yükseltip, çeşitlendirerek ulaşılacağı görüşündeyim.

İŞ DÜNYASI VE
PİYASA UZMANLARININ

2020 BEKLENTİLERİ

NASIL BİR YIL OLACAK?

Türkiye ekonomisi 2019 yılında zor bir dönem geçirdi. Gerek iş dünyası gerekse piyasa uzmanları 2020 yılında ekonominin zorlu dönemeçten çıkarak büyüyeceği, enflasyon ve faizdeki düşüş trendinin devam edeceği görüşünde birleşiyorlar.

TOYOTA TÜRKİYE PAZARLAMA VE SATIŞ A.Ş. CEO'SU ALİ HAYDAR BOZKURT:

"YENİ BİR VERGİ SİSTEMİ ORTAYA KONULMALI"

2019 yılına başlarken hassas bir sene olacağını tahmin ediyorduk. Ancak sektör olarak bugüne kadar her zaman bardağın dolu tarafına bakmaya gayret gösteren bir yaklaşım içinde olduk. Pazardaki ekonomik ve konjonktürel gelişmelere göre zayıf başlayan 2019 yılı, 2. yarıyılda devletimiz tarafından alınan önlem, teşvik ve faiz kampanyaları ile birlikte toparlanma sürecine girdi. Sektörümüzün umutlarını tazeleyen bu düzenlemeler ve özellikle yılın son 2 ayında ortaya çıkan pozitif görünüm sonucunda araç alımları bir miktar ivmelendi. Normal olarak gördüğümüz 1 milyon adetlik satış rakamlarından sonra 2018 yılında 620 bin adetlere gerileyen toplam pazar, bu yıl ise 470 binler civarında kapanacak.

Otomotiv sektörünün bir dizi sıkıntı yaşamaması için yıllık minimum satış rakamının 600 bin seviyelerinin altına inmemesi gerekiyor. Bu rakamların altındaki satışlar Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinin başında gelen otomotiv sektöründe bir dizi sıkıntıya neden oluyor. Mevcut şartlarda; otomobil satışlarını etkileyen iki temel faktör olduğunu görüyoruz. Bunlardan biri kur diğeri faiz oranları. Kurlar, araçların maliyetinden yola çıkarak doğal olarak fiyatını belirliyor. Ayrıca tüketiciler ülkemizde otomobil alımında kredi kullanmayı tercih ediyorlar. Böyle olunca; otomobil alımında kredi faiz oranlarının önemi ortaya çıkıyor. Bu durumda; kredi faiz oranlarının yüzde 1'ler ve altında olması tüketicilere cazip bir ortam yaratıyor. Bunun yanında ayrıca vergilendirme sistemimizi de konuşmamız gerekiyor. Tüm dünyada uygulanan sistemler incelenerek ve otomotivin 5-10 yıl içinde gideceği yöne bakılarak bir vergi sistemi ortaya konulmalı diye düşünüyorum. İlk bakışta çok zormuş gibi görülebilir. Ancak akademik çalışmalar yapılarak, yurtdışındaki örnekler incelenerek, hepsi belli formüllere dayandırılarak en adil sistemin getirilmesi mümkün.

Ali Haydar BOZKURT

Tüm bu gelişmeleri göz önüne almamız ve konjonktürel şartların da aynı olduğunu düşünürsek 2020 yılında ülkemizdeki toplam otomotiv pazarının 550 bin adet civarında olacağını tahmin ediyorum.

ATRADİUS TÜRKİYE ÜLKE MÜDÜRÜ TANER IŞIK:

"BU YIL ÇOK DAHA UMUTLUYUZ"

2019 bir önceki döneme göre biraz daha hasarlı bir yıl oldu. Bunun nedeni ise 2018'in yaz aylarında gelişen kur volatilitesinin ve sonrasında artan faizlerin, ticareti ve şirketlerin ödeme performansını olumsuz etkilemesiydi. Genel olarak 2018'in son çeyreğinde başlayan ödeme problemleri ağırlıklı olarak 2019'un ilk yarısına sarktı. Dolayısıyla alacakların tahsilatı ileri bir tarihe ertelenmiş oldu. Bu durum ister istemez alacak sigortası şirketlerini de etkiledi. 2019 yılı için bir büyümeden bahsetmek pek mümkün görünmüyor ancak gelir ve giderimizin kafa kafaya olacağını ve zarar olmayacağını öngörüyoruz. 2020 yılı için ise 2019'a göre çok daha umutluyuz. Enflasyonda ciddi bir düşüşün yaşanması, faiz oranlarının aşağı yönlü hareketi; en önemlisi de 2020'de ekonomide yüzde 2-3 oranlarında bir büyüme beklentimiz var.

Taner IŞIK

EGİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYDIN BUĞRA İLTER:

"VERGİYİ DEĞİL, ÜRETİMİ ARTIRMALIYIZ"

2019 yılı üçüncü çeyreğinden itibaren büyümede yaşanan pozitif ivme 2020 için büyümenin hızlanacağı yönünde umut verici sinyaller veriyor. Diğer taraftan geçtiğimiz dönemde neredeyse her sektörde, özellikle KOBİ'lerde yaşanan tahsilat ve finansman sorunu ekonomide ciddi tıkanmalara yol açtı. Reel sektörü canlandırmak ve yatırım artışı sağlamak amacıyla gerçekleştirilen faiz indirimlerinin, kredilerin bir miktar toparlanmasını sağlayarak tahsilatların gerçekleşmesi açısından da olumlu hava yarattı. Merkez Bankası'nın art arda yaptığı faiz indirimleri ile dünyanın parasal genişlemeye girdiği döneme denk gelmesi, Türk Lirasının ciddi kayıplar yaşamasının önüne geçti. Bu konjonktürde ülkemizde enflasyonun hızlı bir şekilde gerilemesine şahit olduk. 2019 yılı enflasyonun yüzde 11 veya 12 bandında kapatacağımız anlaşılıyor. Üst üste 3 çeyrek küçülme yaşayan Türkiye ekonomisi 2019 yılı üçüncü çeyreğinde 0,9'luk büyümeyi gördü. Enflasyon ve faiz oranlarında yaşanan gerileme ile kredi piyasasında yaşadığımız canlanma ve reel kesim ile Tüketici Güven Endeksi gibi öncü göstergelerde yaşanan yukarı yönlü ivmelenme, ekonomik büyümemizin önümüzdeki dönemde hızlanması ümidimizi oluşturuyor. Yukarı yönde bir ivme kazanan büyümenin yüksek işsizlik oranına da olumlu yansımasını umut ediyoruz. Önümüzdeki yıl Orta Vadeli Program yüzde 5 büyüme hedefliyor. Yüzde 5'in altında bir büyümenin işsizliği daha da yükseltebileceğini öngörerek, büyüme hedeflerinin yakalanmasının bu anlamda kritik olduğunu düşünüyoruz. Kalkınma odaklı büyümenin sağlanması ve en önemli sorunlarımızdan biri olan yüksek işsizlik oranının düşürülmesi için üretim yatırımlarının artışı sağlamalı, özellikle de katma değeri yüksek mal ve hizmet yatırımlarına yönelmek gerekli. Bu süreçte ne yaparsak yapalım odağımıza yüksek verimlilik ve yüksek katma değer artışı yaratacak üretimi koymalıyız. Vergiyi değil, üretimi artırmalıyız. Ekonominin güven unsuru üzerine inşa edildiğini unutmadan, yatırım ortamını iyileştirip, istihdam alanlarını geliştirip, büyümenin kalitesi ve sürdürülebilirliğine odaklanan sanayi odaklı, kalkınma odaklı ekonomik modele konsantre olmalıyız.

Aydın Buğra İLTER

GEBERİT TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ UFUK ALGIER:

"2020 NORMALLEŞME DÖNEMİ OLACAK"

2019 yılına genel Türkiye ekonomisi açısından bakacak olursak keyifli bir dönem yaşadığımızı söyleyemeyiz. İçinde bulunduğumuz inşaat sektörüne bağlı inşaat malzemeleri sektörü bu dönem içerisinde en büyük darbeyi alan sektör oldu. Kriz ortamı firmaların pek çoğu için farklı fırsatları değerlendirmelerinde büyük bir tecrübe oldu. İhracatımızı hızlı bir şekilde artırmayı hedefledik. Zor bir dönemde çift haneli büyüme yakaladık. 2019'u yüzde 14'lük bir büyümeyle kapatıyoruz. 2020'ye baktığımız zaman çok kolay bir yıl olmayacak gibi gözüküyor. İnşaat ruhsatları yüzde 60 oranında geriye gitti. Çünkü inşaat maliyetleri çok yükseldi. 2020 yılını normalleşme dönemi olarak görüyorum. 2020'den itibaren de üzerine koyacağımızı düşünüyorum. 2020'yi başarılı bir şekilde geçirecek olan şirketlerin önü açık. İthalatçı bir firma olduğumuz için döviz kurları fiyatlandırmalarımızda önemli bir yer teşkil ediyor. Kurlardaki artışı, fiyatlarımıza yansıtmak durumunda kalıyoruz. Bu da piyasadaki fiyatları ve enflasyonu körükleyici etkiye neden oluyor. Döviz kurları piyasamız için olumlu değil.

Ufuk ALGIER

2020 yılı itibariyle piyasaya yeni sürdüğümüz ürün gamımızla yeni bir çığır açmış olacağız. Duvar arkasındaki ürünlerle duvar önündeki ürünleri bir araya topluyoruz. Duvar arkası ve duvar önü ürün birlikteliği, pazarda bayağı tanınmamızı sağlayacak. 5 yıl sonra cirolarımızı iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

HASANOĞLU ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI HALUK HASANOĞLU:

"2020'NİN STOKLARIN ERİYECEĞİ BİR YIL OLMASINI ÖNGÖRÜYORUZ"

2019 yılında özellikle kur ve faiz bağlamında ekonomik olarak yaşanan dalgalanmaların etkilerinin giderek normalleştiğini gözlemliyoruz. Büyümede görülen negatif trendin ise giderek küçüldüğü son çeyrek de göz önüne alındığında yılı pozitif bir rakamla kapamamızın mümkün olduğunu düşünüyoruz. Büyüme patikasının normalleşmeye başlamış olması ile 2020'de bu eğilim daha da güçlenecek. Diğer yandan büyümenin inşaat sektöründe yaratacağı pozitif etki sektörü de olumlu olarak etkileyecek. Yarattığı katma değer ve istihdam olanaklarıyla ülke ekonomileri için çoğu zaman bir kaldıraç görevini üstlendiğini düşündüğümüz inşaat sektörünün ayrı bir öneme sahip olduğunu düşüncesindeyiz. Nüfus artışına ve genç nüfus büyüklüğüne paralel olarak konut üretimine ihtiyaç süreklilik ve güncellik arz ediyor. Yılın ilk 11 ayında yabancı yatırımcılar sektörümüze yoğun ilgi gösterdi. Yabancılara konut satışında yeni rekorlara imza attık. Döviz cinsinden değerlendirdiğimizde Türkiye pazarının ucuz pazarlardan biri konumunda yer aldığını söyleyebiliriz. 2020'nin talebin arttığı, arzın ise sabit kalacağı ve stokların eriyeceği bir yıl olmasını öngörüyoruz. Sektörümüzün ileriki dönemde daha temkinli davranarak projelerini yatırımcılarla buluşturacağı kanısındayız. 2021 ve sonrasında ise sektörümüzde arz anlamında artış bekliyoruz.

Haluk HASANOĞLU

ÖZTEK ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET ŞEVKİ ÖZTEK:

"BU YIL PİYASALAR CANLANACAK"

2018 yılının Ağustos ayında 6-7 ay sonrası yapılacak belediye seçimlerini de etkilemek için son derece ince hesaplı şekilde yapılan döviz saldırısının enflasyona çok olumsuz etkisi ile 2019 yılına girdik. Çeşitli sebeplerle tekrarlanması gerekli hale gelen seçimler sonuçlanıncaya kadar oldukça fazla zaman da kaybetmemize rağmen, ekonomi yönetiminin aldığı yerinde kararlarla bu yılı ithalatın azalması, ihracatın ithalatı karşılama oranındaki önemli artış, turist sayısı ve turizm gelirlerinin artmasıyla cari açık vermeden kapatacağız. Bu olumlu gelişme faizlerin yarı yarıya aşağıya çekilmesi, döviz kurlarında istikrarın yakalanması, enflasyonun 2019 yılı için hedeflenen oranda (özellikle gıdada) altına düşürülebilmesi, üretimde artış ve son çeyrekte büyüme ivmesinin yakalanmasını 2019 yılının önemli gelişmeleri olarak değerlendiriyorum. Bu gelişmeler ışığında 2020 yılının da özellikle faizlerin daha aşağılara gelmesiyle inşaat ve otomotiv sektörü başta olmak üzere bütün piyasaların canlanacağı, büyümenin yüzde 4-5 oranında artacağı, işsizliğin azalacağı, kapasite kullanımının daha yukarıda seyredeceği ve yine turizm açısından verimli bir olacağını öngörüyorum.

Ahmet Şevki ÖZTEK

MURATBEY YÖNETİM KURULU BAŞKANI NECMİ EROL:

"YATIRIM ANLAMINDA ÖNEMLİ ADIMLAR ATACAĞIZ"

2019 yılı ekonomideki genel daralmanın etkisi ile geçti. Yükselen döviz fiyatları ihracatta rekabet şansımızı yükseltti, bu da sektörümüz adına olumlu bir gelişme oldu. Türkiye'nin milli peynir markası olarak biz de globalleşme stratejimiz kapsamında inovatif ürünlerimizle ihracat ağımızı büyüterek, yeni pazarlara giriş yaptık. Bir önceki yıla göre ihracatta yüzde 20 büyüme sağladık. 2020 itibariyle sektörün yukarı yönlü bir ivme kazanacağını öngörüyoruz. Önümüzde istikrarın güçleneceği, yeni adımların hızlıca atılmasına olanak sağlayan bir dönem var. Türkiye üreten bir ülke. Üreticiler daha fazla teşvik edilip desteklendiği takdirde hem ülke olarak kendimize yeteriz hem de ihracatımızı artırarak rekabette avantaj yakalayabiliriz. Son dönemde çeşitli unsurların bir araya gelmesi ile üreticileri mutlu edecek çalışmalar yürütüldüğünü görüyoruz. Muratbey olarak, sektörümüzde yarım asrı aşkın bir süredir faaliyet gösteriyoruz. Dolayısı ile en önemli paydaşlarımız olarak gördüğümüz süt üreticilerimizle birlikte çalışıyor; 2018 yılında hayata geçirdiğimiz Peynire Değer Katan Kadınlar projemizle süt üreticisi kadınlarımıza yönelik eğitimler düzenleyerek, onları hayvan bakımından, sütte verimlilik sağlamaya pek çok konuda bilgilendiriyoruz. Bu topraklardan doğan bir marka olmanın getirdiği sorumluluk bilinciyle, ülkemizi dünyada başarıyla temsil etmek için inovasyona yaptığımız yatırımlara ve Ar-Ge çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. 2020 yılında da gerek Türkiye ekonomisini gerekse sektörü güçlendirecek önemli adımlar atacağız.

Necmi EROL

ŞAHİNLER HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI KEMAL ŞAHİN:

"2020 YILINDA EKONOMİ DENGELENECEK"

Kemal ŞAHİN

Türkiye'de büyük bir kriz var ama bu kriz döviz krizi aslında. Bu ne demek? Türk parası değer kaybetti. Yurtdışına satanların rekabet gücü arttı. Onun için ihracat yapanların durumu iyi. Bizim ihracatımız artıyor. İstihdamımızı artırıyoruz. Turizm sektörünün durumu iyi. Antalya turizmde yüzde 17 büyüdü. Gelirlerimiz ve karlılığımız artıyor. Serbest bölgede gelirlerimiz yükseliyor. Faaliyetlerimizin yüzde 80'i döviz geliri ile olduğu için hem karlılığımızı artırıyor hem de pazarlarımız yurtdışı olduğu için sıkıntı yok. Onun için bu konumda olanlar bu kriz dönemini fırsata çeviriyor. İç piyasaya satıyorsanız, çok borcunuz varsa sıkıntılı bir durum. Türkiye olarak bu durumu yavaş yavaş aşacağız.

2020 yılında ekonomi dengelenecek. Faizler indi, enflasyon düştü, cari fazlamız var. Gerçi cari fazlanın olması üretimi de frenlemiş oluyor çünkü hammadde almamız lazım yurtdışından. Ekonomi büyüyecek ama büyük adımlarla değil, yüzde 4-5 olabilir. Artık kriz eşiğini geçtik, tırmanıyoruz. İşsizliği kolay kolay frenleyemeyiz ama en kötüsü geride kaldı.

FAİZ BİTTİ, KAPİTALİZM PAYDOS

Dünya Ticaret Örgütü ülkeler arası ticaret ve paylaşım konularınının karara bağlandığı bir yer olmaktan çıktı ve ülkeler pozisyonlarını cemiyet dışında belirlemeye başladı. Ticari işbirlikleri değil ticaret savaşları yaşanıyor.“

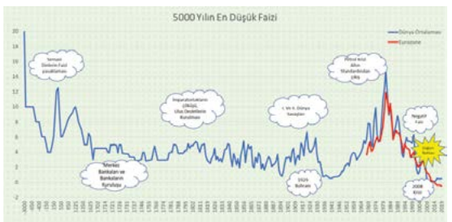
DR. ÖNDER HALİSDEMİR

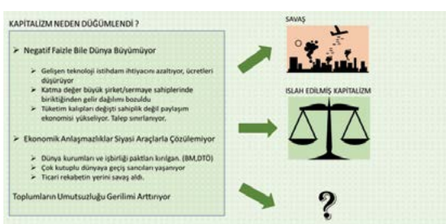
Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Başkanı

Dünya üzerindeki ekonomik sistem olan kapitalizm bugüne dağıtım anahtarı olan faizle ayakta durdu. Üretimin önemli unsuru olan sermayenin kirası olan faiz, dünyada ekonomik büyüme olduğu sürece tartışmasız belirleyicilik rolünü korudu.

2008 yılında Amerika'da başlayan kriz dünyaya sıçrayınca bir sistem krizi haline geldi ve gelişmiş ülkeler faizleri düşürerek ve parasal genişlemeye giderek sıkıntılarını halı altına süpürmeye yöneldiler. O kadar çok süpürdüler ki merkez bankalarının bilançoları 5 katına çıktı. Bu arada Faiz bilinen tarihteki en düşük seviyelerine geldi ve bilinen 3 bin yıllık tarihinde ilk defa nominal olarak negatif düzeye düşürüldü.

Tarih boyunca hükümdarların sınırlamaya semavi dinlerin ise yasaklamaya çalıştığı ancak insanoğluna ve piyasa mekanizmalarına söz geçiremediği faiz bu defa insan yapımı olarak sıfırlandı hatta negatife dönüştürüldü. Bugün faiz negatif seviyeye düşürülmesine rağmen dünya büyümesi organik biçimde sağlanamıyor. Dünya tarihinde ülkeler ekonomilerini büyütmek için sıklıkla savaş yoluna başvurdu. Savaşmak dünya savaşları boyutlarına kadar vardı. Birinci dünya savaşından sonra oluşan dengeyi stabilize etmek için oluşturulan Milletler Cemiyeti işe yaramadı 2. Dünya Savaşı çıktı. Milyonlarca insanın yaşamına malolan paylaşım savaşlarının artık yaşanmaması ve kazanan devletler lehine durumun stabilize olması için oluşturulan uluslararası örgütler tekrar işlevsizleşmekte.





Birleşmiş Milletler sorunların çözüldüğü değil herkesin konuştuğu kimsenin dinlemediği işlevsiz bir cemiyet haline dönüştü. Dünya Ticaret Örgütü ülkeler arası ticaret ve paylaşım konularınının karara bağlandığı bir yer olmaktan çıktı ve ülkeler pozisyonlarını cemiyet dışında belirlemeye başladı. Ticari işbirlikleri değil ticaret savaşları yaşanmaya başladı. Küreselleşme yerini küreselleşmemeye bıraktı.

Tarihten biliyoruz ki bu tip tartışmalar alevlendiğinde resim bir savaşla devam ediyor. Peki ülke siyasetçilerinin oluşturduğu uluslarüstü kurumların işlevsiz hale gelmesine rağmen insanları sosyal medya yolu ile tarihte ilk defa birbirine bağlayan ve birbirinin ne dediğini duymaya yarayan internet yeni bir sıcak savaşı önleyebilecek mi?

Hazırladığım tabloda dünya ekonomisinin büyümeme nedeninin artık yapısallaşmış olduğunu göstermeye çalıştım. Eğer siz de tespitlerime katılıyorsanız bu durum kabul edilebilecek ve refahtan aldığı payın gerilediği memnuniyetsiz halk kitlelerine anlatılabilecek mi? Bunun siyasi faturasını mevcut yönetimler ödemeye hazır mı yoksa halka sizin çıkarlarınız için savaşmaya hazırız diyerek halklarını da savaşmaya mı hazırlayacaklar.

Yoksa Kapitalizm ıslah edilerek gelir dağılımından rahatsız halk kitleleri lehine sosyalleşerek yoluna devam edebilecek mi? Üçüncü bir yol var mı?

2020'DE TRUMP'I TAKİP ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ

2020 yılında ABD Başkanı D. Trump'ı yakından izlemeye devam edeceğiz. Söylemleriyle eminim yine piyasaları hareketlendirecek. ABD ile Çin arasındaki görüşmeler yılın ilk döneminde de piyasaların gündeminde kalmaya devam edecek.

EDA **KARADAĞ**

İntegral Yatırım Menkul Değerler AŞ Araştırma Uzmanı

Piyasalar yine hareketli bir yılı geride bıraktı. Hem içeride hem dışarıda yaşanan gelişmeler piyasalarda sert hareketlere neden oldu. ABD borsalarında özellikle S&P500 endeksinde zaman zaman rekor denemeleri görsek bile yine de küresel borsalarda ralli izleyemedik. Özellikle ABD ile Çin arasındaki ticaret müzakerelerinin piyasaları olumsuz etkilemesi borsalar üzerinde de baskı kurdu. Piyasalar açısından tek risk bu değildi. İngiltere'de Brexit tarihinin bu yıl içerisinde iki kez ötelenmesi, eski İngiltere Başbakanı Theresa May yerine Boris Johnson'ın seçilmesi, ABD ile İran arasındaki gerilimin de etkisi piyasaları tedirgin etti. Aslında her şey bir kenara, ABD Başkanı D. Trump sosyal medya üzerinden yapmış olduğu paylaşımlarla fiyatlamaların belirleyicisi oldu. Dolayısıyla ABD'de Trump olduğu sürece bence 2020 yılında da biz onu takip etmeye devam edeceğiz.

Küresel Merkez Bankaları ise 2019 yılında faiz indirimlerine başladı. Fed, temmuz, eylül ve ekim aylarında olmak üzere toplamda 75 baz puan faiz indirerek, politika faiz aralığını yüzde 2.25-2.50'den yüzde 1.50-1.75'e çekti. En son aralık ayındaki toplantısında, 2020 yılına yönelik faiz artışı sinyali vermezken, ABD ekonomisinin güçlü kalmaya devam ettiğini vurgulayan Fed, 2020 yılında ekonomik veriler doğrultusunda politikasını belirleyeceğini bir kez daha söylemiş oldu. Türkiye'de siyasi sorunlar gündemi bırakmadı. Siyasi gelişmelerin etkisi ve ABD ile Türkiye arasındaki ikili ilişkilerdeki belirsizlik Türk varlıkları üzerinde baskı kurmaya devam etti. Veriler tarafında özellikle enflasyonda iyileşmenin oluşması, TCMB'nin elini rahatlattığı için bu durum TCMB'nin 2019 yılında agresif bir şekilde faiz indirmesine neden oldu. 2019 yılında Merkez totalde 1200 baz puan faiz indirerek politika faizini yüzde 12.00 seviyesine çekmiş oldu. Aslında Türkiye için 2019 yılı 2018 yılına göre daha iyi geçtiğini söyleyebilirim. Fiyatlarda bir hassasiyet var daha tam olarak kurda bir düşüş ya da borsada 2018 yılındaki ralliyi görmedik ancak 2018 yılında yaşadığımız kur şoku, enflasyondaki hızlı yükseliş derken yine de 2019 yılı biraz daha iyimser kalıyor.

2020 YILINDA NELER OLACAK?

2020 yılında ABD Başkanı D. Trump'ı yakından izlemeye devam edeceğiz. Söylemleriyle eminim yine piyasaları hareketlendirecek. ABD ile Çin arasındaki görüşmeler yılın ilk döneminde de piyasaların gündeminde kalmaya devam edecek. Bunun yanında, İngiltere'de Brexit ile ilgili sürecin ne yönde şekilleneceği ve Ocak 2020 sonuna kadar AB'den çıkış hikayesinin sonlanıp sonlanmaması dış piyasaların markajında olacak.

Türkiye'de enflasyondaki düşüşün devam etmesini öngörüyorum. TCMB'nin açıklamaları, enflasyon raporu ve Yeni Ekonomi Programdaki öngörüler de bu durumu desteklemeye devam ediyor. Dolayısıyla 2020 yılında tek haneli enflasyonu konuşmaya başlayabiliriz. Faiz konusunda da, 2020 yılının ilk çeyreğinde TCMB'nin bir süre piyasayı izlemesini bekleyebiliriz. Enflasyonda düşüşün devam etmesi, TCMB'nin 2020 yılında elini daha da rahatlatırsa bu durumda kademeli bir şekilde faiz indirimine devam etmesini öngörmek mümkün. Bu çok sürpriz bir durum olarak algılanabileceğini düşünmüyorum. 2020 yılında siyasi cephede algılarda çok ciddi bir bozulma olmadığı sürece Türkiye ekonomisi açısından daha iyi bir yıl olacağını bekliyorum. Ekovitrin okuyucularına 2020 yılında sağlık, mutluluk, barış ve bereket dolu bir yıl diliyorum. Yeni yılda, yeni yazılarda görüşmek dileğiyle...

EKONOMİK GÖRÜNÜM

2019, en iyimser tabirle, kötüye gidişi durdurma yılı oldu. Özellikle yabancı sermayenin gelmeyişi ve reel sektör dediğimiz başta inşaat sektörü olmak üzere, enerji, perakende ve diğer alanlarda gözle görülür daralmalar, ekonomik büyümeyi engelledi.“

MUSA **KARADEMİR**

DMW Uluslararası Diplomatlar Birliği
Avrupa Başkan Yrd.
Türk Kuzey Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Başkan Yrd.

2018'in ikinci yarısında yaşadığı spekülatif kur ataklarının etkisiyle ivme kaybeden Türkiye ekonomisi, 2019'da dengelenme sürecinin etkilerinin hissedildiği bir yılı yaşadı. Yerel seçimlerin tamamlanmasının ardından, ekonomi yeniden gündemin en önemli konuları arasında yerini aldı.

Geçen yılın son çeyreğinde yüzde 2,8, bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 2,3 ve yılın ikinci çeyreğinde de yüzde 1,6'lık daralan Türkiye ekonomisi, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,9 ile yeniden büyüme trendine girdi. Dördüncü çeyreğe ilişkin öncü göstergeler de büyüme ivmesinin artacağını ortaya koysa da ekonomik görünüm iç açıcı görünmüyor. İhracat ve turizm gelirleri güçlü seyresede, enflasyon ve faiz baskısı, ekonomi de canlanmayı, yapısal reformlara bağlıyor. Finansal saldırılara yönelik müdahalelerle, döviz kurundaki dalgalanma azaltılarak, finansal piyasalar normalleşti. Ancak beklenen ekonomik büyümenin gerçekleşemesi zamana bağlı.

Küresel ekonomideki gelişmeler, korumacılık önlemleri ve ticaret savaşlarına rağmen, ihracat artışını sürdürdü. Kasım ayı sonunda ihracat geçen senenin 11 ayına göre yüzde 1,77 artışla 165 milyar 67 milyon dolara ulaştı. Bu gelişme olumlu elbette, lakin 2023 için ortaya konan hedefler, 500 milyar dolar ihracat ve ilk on ekonomiye girme çabasının nasıl gerçekleşeciğini bilinmeze doğru itmiştir.

2019 için en iyimser tabirle, kötüye gidişi durdurma yılı olmuştur. Özellikle yabancı sermayenin gelmeyişi ve reel sektör dediğimiz başta inşaat sektörü olmak üzere, enerji, perakende ve diğer alanlarda gözle görülür daralmalar, ekonomik büyümeyi engellemiştir.

Tabi ekonomik görünümün olumsuzluğuna rağmen, savunma sanayindeki yerlileşme hamlesi, dışa bağımlılığı azaltmıştır. Ayrıca önümüzdeki dönemde, Türkiye'de bulunan doğalgaz ve maden yataklarının en etkin şekilde işletilmeye açılması, cari açığın giderilmesinde önemli rol oynayacaktır. Bu arada başta Ar-Ge ve inovasyon olmak üzere, devlet teşviklerinin verimli hale getirilmesi ve katma değer yaratan ürünlere dönüşmesi için sıkı denetim getirilmesi, gelecek yıllar için çok önemlidir.

2020; gerek küresel ölçekte, gerekse Türkiye özelinde, ekonomik anlamda umut verecek gibi görünmüyor. Belki pesimist bir yaklaşım olacak ama dünyadaki siyasi güç dengeleri ve ticaret savaşları ve hepsinden önemlisi, Doğu Akdeniz ve Ortadoğu'daki sıcak gelişmeler, belirsizliğin ana nedeni gibi görünüyor. Her ne kadar IMF, OECD, Dünya Bankası gibi kuruluşlar, Türkiye'nin 2020 büyüme rakamlarını, % 3 gibi açıklasalar da, resesyon (ekonomide daralma/durgunluk) riski, "Demokles'in Kılıcı" gibi tepemizde durmaktadır. Zira cari açık, enflasyon/kur/faiz baskısı, işsizlik, tüketici güven endeksinde negatif eğilim, makro ekonomik göstergelerde, bizi nelerin beklediğinin ipuçlarını veriyor. Ayrıca Merkez Bankası döviz rezervlerinin kritik seviyede olması, ekonomik geleceğin göstergesi niteliğindedir.

Batı'nın Türkiye'ye karşı düşmanca tutumu ve çoğu zaman müttefiklik raconuna sığmayan söylemleri, ticareti de olumsuz yönde etkilemektedir. ABD'nin "amborgo" kartını ileriye sürmesi, Fransa'nın Türkiye'yi NATO'dan çıkarmaya çalışma hevesi, AB'nin siyasi diyaloğu kesmesi, bazı durumlarda "diplomasi" kapısının tamamen kapanmış gibi görünmesi, Rusya ile yapılan işbirliğinin ekonomik boyutunun güdük kalması, Çin-Türkiye ilişkilerinin siyasi ve ekonomik geleceği ve büyüklüğünün ne olacağının bilin(e)memesi, Türk ekonomisinin rotasını belirsizleştiriyor.

Büyüme ve kalkınma Ekonomik büyümenin temelini oluşturan yatırımdır. Aslında dünyada trilyon dolarlarla ifade edilen para, çaresizce güven duyacağı limanlar arıyor. Günümüzde küresel ekonomide şeffaflık, hesap verebilirlik ve sürdürülebilirlik çok önemlidir. Yabancı sermayenin yatırım yapması veya uluslararası finans kuruluşlarının kredi kaynaklarını açması için "itibar yönetimi" çok önemlidir. İnsanların itibarları olduğu gibi, kurumların ve ülkelerin de itibarları vardır. Türkiye, kökleri kadim medeniyetlerin geleneklerinden beslenen, bulunduğu coğrafyanın ve çevre coğrafyalarının her zaman koruyucusu ve kollayıcısı olan bir ülke olmuştur. Bu tarihsel birikim ve değer ölçeklerini, tarih, kimlik, kültür, medeniyet ve hatta modern çağ ile harmanlayarak, güçlü bir ekonomi ve güçlü bir ülke yaratabilir. Bu potansiyel de vardır. Yeter ki planlamaları gerçekçi ve kısa, orta ve uzun vadede yapmayı bilelim.

AREV OKULLARI
Çeyrek asırlık tecrübe
ANAOKULU | İLKOKUL | ORTAOKUL | ANADOLU LİSESİ | FEN LİSESİ
İz bırakan nesiller için

BEYLİKDÜZÜ 1.si
İLK 1000'DE 3 DERECE
ÖĞRENCİLERİN %40'I İLK 10 BİNDE YER ALMIŞTIR
İLK ONBİNDE 15 DERECE
İLK BİNDE 3 DERECE
SAYISAL PUAN TÜRÜNDE TÜRKİYE 216.SI
İLK 10000'DE 6 ÖĞRENCİ

GURUR TABLOMUZ

MEHMET BARIŞ CANKIR
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ
ELEKTRİK-ELEKTRONİK MÜH. (İNG.)

ECEM ERDOĞAN
MEDİPOL ÜNİVERSİTESİ
TIP FAKÜLTESİ DİŞ HEKİMLİĞİ - BURSLU

METEHAN EŞREF YAĞIZ
BEZMİ ALEM ÜNİVERSİTESİ
TIP FAKÜLTESİ - BURSLU

BEYZA BALCI
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
TIP FAKÜLTESİ BESLENME VE DİYETETİK

BERK ÜSTÜNER
İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
ELEKTRONİK-HABERLEŞME MÜHENDİSLİĞİ

MEHMET EFE ÖZHAN
O.D.T.Ü
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ (İNGİLİZCE)

AHMET BURAK AKYÜZ
BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ
PİLOTAJ - TAM BURSLU

ARDA ÇOBANKENT
İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ
(İNGİLİZCE)

MEHMET EMİN DİNSEVER
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ
FİZİK (İNGİLİZCE)

EGEMEN ÇAKILTAŞ
İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
KONTROL VE OTOMASYON MÜHENDİSLİĞİ

DENİZ BODUR
BİLKENT ÜNİVERSİTESİ
ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ (İNGİLİZCE)

BERK ERCAN ECE
MEF ÜNİVERSİTESİ
SİYASET BİLİMİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER
(İNGİLİZCE) - BURSLU

ENES KUTAY KARAKAŞ
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
METALURJİ VE MALZEME MÜHENDİSLİĞİ

BURSLULUK SINAVI
Tarihler: 4 Ocak | 5 Ocak
Seanslar: 10.00 | 14.00
Sınav Yerleri: Beylikdüzü | Sultangazi | Gebze
Başvuru için; arevokullari.com/bursluluk-sinavi

BEYLİKDÜZÜ Genel Merkez
Kavaklı Mah. Mustafa Kemal Cad.
Molla Gürani Sok. No:9 Beylikdüzü/İstanbul
444 0 118

SULTANGAZİ Kampüs
Sultançifliği Mah. Eski Edirne Asfaltı Cad.
No:455 Sultangazi/İstanbul
0 (212) 476 94 94

GEBZE Kampüs
Köşklüçeşme Mah. İstanbul Cad.
577/1. Sok. Gebze/Kocaeli
0 (262) 641 00 63

444 0 118
/arevokullari
info@arevokullari.com
www.arevokullari.com

ARTAN JEOPOLİTİK RİSKLERİN İKTİSADİ ETKİLERİNİN YÖNETİLECEĞİ YIL 2020

> 2020, öncelikle jeopolitik riskleri ve bunların iktisadi etkilerini doğru yönetmemiz gereken bir yıl olacak.“

AHMET **ELER**

KEYİAD Başkanı

2019 boyunca ABD-Çin arasındaki ticaret savaşları, Brexit ve yakın coğrafyanın da içinde olduğu jeopolitik belirsizlikler gündemden hiç düşmedi, küresel düzeyde ekonomik faaliyetteki yavaşlama eğilimi ve enflasyona yönelik aşağı yönlü beklentilerin artmasıyla birlikte, küresel para politikalarında da gevşeme eğilimi görülüyor.

Türkiye ekonomisinde 2020'nin ilk yarısının çok zorlu geçmesini beklerken, yılın ikinci yarısından itibaren toparlanma eğiliminin başladığını tahmin ediyorum.

Enflasyondaki düşüş ve başlıca gelişmiş ülke merkez bankalarının genişleyici yönde adımlarının, yurt içinde de destekleyici bir para politikası oluştururken, cari açıkta da önemli gelişmeler kaydedildi. Yılın ikinci yarısında düşen enflasyon, TCMB'nin toplamda yaptığı yüzde 12 politika faizi indirimi ve kredi faizlerinde görülen düşüşe paralel olarak krediler yeniden artış eğilimine girdi.

Özetle son zamanlarda 2020 Türkiye Ekonomisi hakkında daha optimist olmayı destekleyecek verilerle karşılaşıyoruz. Perakende satışları, sanayi üretimi, banka kredileri, tüketici güveni, konut satışları gibi veriler bize 2020 yılının 2019'dan daha iyi olabileceğini gösteriyor. IMF, OECD, Dünya Bankası gibi kuruluşlar 2020'de Türkiye Ekonomisinin yüzde3 civarı büyüyeceğini tahmin ediyorlar. Gelecek yıl bu yıldan daha iyi olsa da yüzde3 civarı büyüme Türkiye için kesinlikle yetersizdir; Türkiye yüzde4-5'in altında büyüme gerçekleştirdiği dönemler ekonomide olumsuz gelişmeler(işsizliğin artması vs.) yaşanır. Türkiye'de ekonominin normal akışında gitmesi için en az yüzde4-5 civarı büyüme gerekir ki Hükümetin 2020 yılı için büyüme hedefi bu rakamdır ama üretime dayalı ekonomiye temel anlamda geçilmeden yüzde5-yüzde 6 istikrarlı büyüme beklememiz eksik olur.

Türkiye'deki diğer önemli başlık ise tasarruf etme oranlarının oldukça düşük seviyelerde seyretmesidir. Türkiye'de tasarruf eğilimi, tüketici güven endeksini bayağı aşağı çektiği için normal zamanlarda tüketici güven endeksi 70-80 değerleri civarında olur, ekonomi iyi gittiği dönemler 80'in üstü, (90 üstü pek görülmez) kötü gittiği dönemlerde ise 70'in altı (60'ın altı pek görülmez) seviyeler görülür. Yazının başında ifade etmiştim; 2020'ye dair iyimserliği güçlendiren birçok veri var, tüketici güveninde de aylardır devam eden yükseliş mevcut ama mevcut seviye son derece düşük ve 2020 yılının tahminlerinden iyi bir yıl olması amaçlanıyorsa tüketici güveninin hızla yükselmesi için çalışmalar yapılmalı ki bunun da en etkili yolu tüketicilerin gelirini artırmaktır

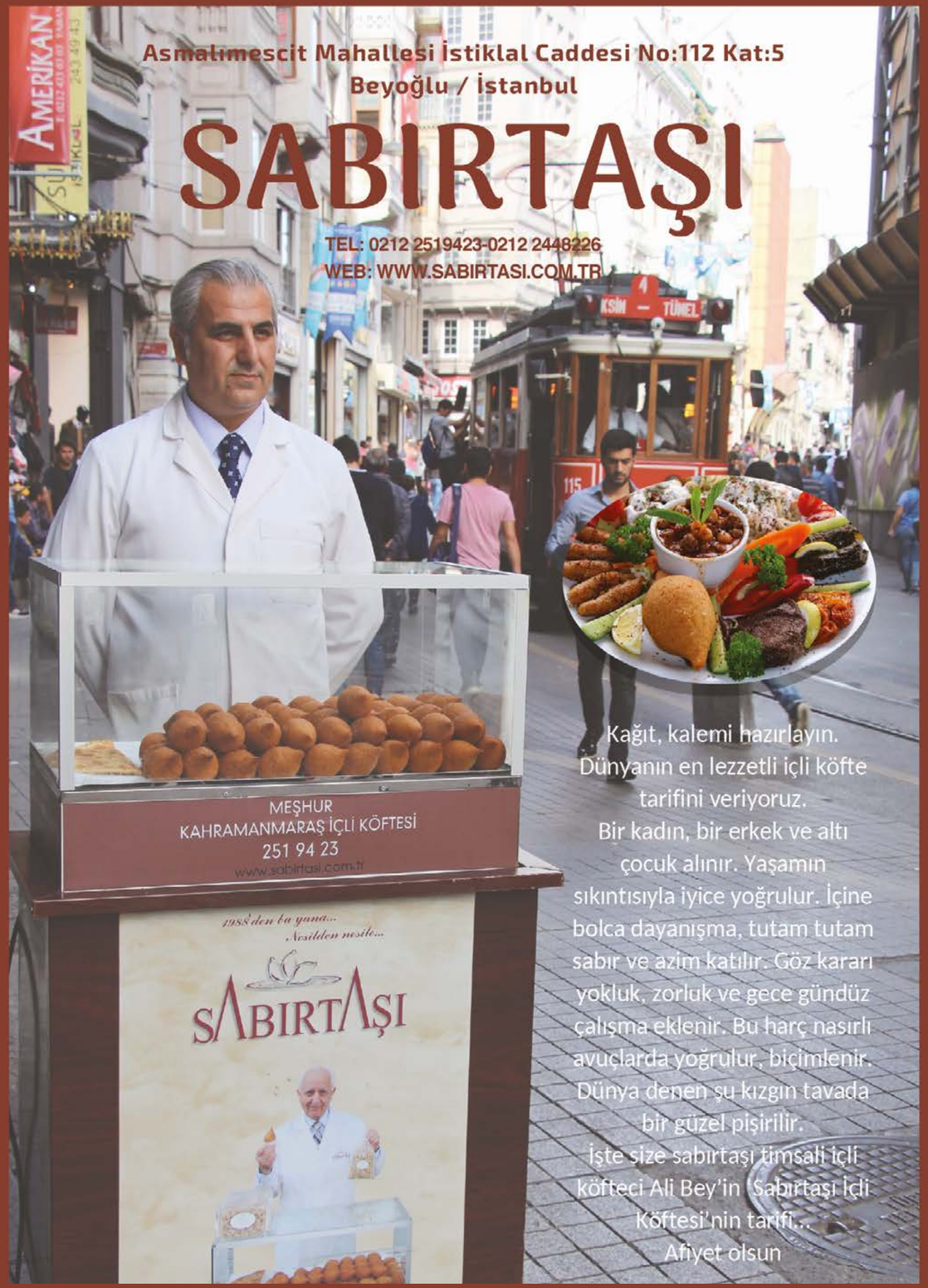
Toparlanma beklentisinin ardındaki diğer en temel unsur ise ihracat rakamlarımız! Ürün ve hizmet ihracatımızın 2018'in başından bu yana neredeyse kesintisiz biçimde artış gösteriyor. İhracatımızın yarısını AB'ye yapıyoruz. Son "Dünya Ekonomik Görünümü" raporunda IMF sınırlı da olsa AB büyümesinde artış bekliyor. Almanya için ise daha keskin bir artış öngörüyor. İhracatımızın geriye kalanının önemli bir kısmı enerji ihracatçısı ülkelere gerçekleşiyor. Enerji fiyatlarında ise bir miktar düşüş tahmin ediliyor. Kısacası, ihracatımızın iki ana belirleyicisinden biri olan ürün sattığımız ülkelerin geliri açısından bir sorun görünmüyor. İkinci ana belirleyici ise paramızın reel değeri ama bu noktada tahminde bulunmak çok zor. Burada ABD ile olan ilişkilerimizdeki herhangi bir tansiyon işleri çok karmaşık hale getirebiliyor, 2019 da yazdığı üslup problemli "Barış Pınarı' harekatına ilişkin mektup bunun çok önemli bir örneğidir.

Bu anlamda 2020 yılı öncelikle jeopolitik riskleri ve bunların iktisadi etkilerini doğru yönetmemiz gereken yıl olacak. Amerikan Başkanı Trump, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı geçtiğimiz kasım ayında Beyaz Saray'da tam beş buçuk saat süren, daha önce örneğine rastlanmamış, bir toplantıda ağırlamıştı. Herkes oradaydı. Böyle bir toplantıda her bir mesele tartışılmıştır diye tahmin ediyorum.

Sonra o toplantıda çözülmesi gereken bir dizi konu çözüme bağlanmamış olacak ki, Amerikan Senatosu, bir nevi harekete geçti. Bunun sonuçları en çok bir ay içinde görürüz diye düşünüyorum.

2020'deki ilk yazımı 2020 deki olası risklere atıf yaparak bilinin söz ile noktalamak istedim.

"Kontrol etme ihtimaliniz olmayan riskler artıyorsa, kontrol edebildiğiniz riskleri süratle azaltmak gerekir. Daha fazla sayıda kontrol edemediğiniz risk yaratmaktansa kesin kaçınmakta fayda var."



INTERCITY YÖNETİM KURULU BAŞKANI VURAL AK:

"2020'DE YATIRIMLARA VE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, 2020 yılında yatırımlara ve büyümeye devam edeceklerini söyledi.

Intercity olarak 2019 yılını sektörün küçülmesine rağmen başarılı bir performansla kapattıklarını belirten Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, "Güçlü sermaye yapımız, tecrübeli kadromuzun yönetimde ve stratejik kararlarda gösterdiği isabetli öngörülerle gerekli hazırlıkları zamanında yapıp, hem yabancı para cinsinden borcumuzu minimumda tuttuk, hem de kısmen riskli müşterilere yapılan kiralamaları yenilemeyerek daha dengeli bir portföye sahip olduk. Kredi piyasalarındaki daralmaya rağmen yurtiçinden 1,5 milyar TL'yi aşkın finansman kaynağı sağlayarak başarılı bir performans sergiledik. Artık sonlarına yaklaştığımız 2019 yılını toplamda 10 bin adet sıfır araç alımı ile kapatmayı planlıyoruz. Böylece tüm filo kiralama sektörü alımlarının dörtte birini tek başımıza yapmış olacağız" dedi.

2019 yılı araç kiralama sektörünü değerlendiren Vural Ak, "Son iki yılda otomotiv sektöründe ciddi bir küçülme yaşandı. Filo kiralama sektörü de iki yıl önce 400 bin adetlik bir pazar büyüklüğüne ulaşmıştı ancak son iki yıldır hızla küçülüyor. Bu yıl pazarı 40 bin adedin altında sıfır araç alımı ile toplamda da 260-270 bin araç adedi arasında kapatacağız gibi görünüyor. Geçtiğimiz yıl bu adetleri öngörmüştük ve dediğimiz adetler bire bir gerçekleşti. Özetle; Intercity olarak 2019'u da başarılı geçen bir yıl olarak kaydedeceğiz" diye konuştu.

Vural Ak, sözlerine şöyle devam etti: "Her şeyin yolunda gittiğinin sanıldığı 2018 yılının ilk 6 ayında, sektörde hormonlu büyümeye ve artan risklere dikkat çeken açıklamalarımız yüzünden hemen her kesimden gelen eleştiri oklarının hedefi olmuştuk. Ancak zaman bizi yine haklı çıkardı ve geçtiğimiz 1,5 yıl içinde sektörde birçok olumsuzluklar yaşandı. 10 bin aracın üstü en fazla sekiz ya da dokuz oyuncunun olduğu bir pazarda; bir büyük firma iflas etti, bir büyük firma borç yapılandırmasına gitti, bir firma ise konkordato ilan etti; nerdeyse herkes ciddi şekilde hızla küçüldü. Yabancı firmalardan birinin yurtdışı halka arzının ise Türkiye operasyonlarının performansı nedeniyle iptal edildiğini yurtdışı basından öğrendik. Tüm bunlar gerek müşteriler nezdinde gerekse bankalar ve kreditörler nezdinde çok ciddi bir güven zedelenmesine yol açtı. Sektörün kredibilitesi zarar gördü. Finansal yapısı güçlü ve düzgün yönetilen onca firmaya rağmen, bankalar gözünde oto kiralama sektörü riskli bir pazar olarak algılanmaya başlandı."

"Önümüzdeki üç yıl cari açık vermeden büyüme hedefleri tutturulursa, filo kiralama sektörünün, bu büyümelerin çok çok üstünde olacağını geçmiş tecrübelerimizden biliyoruz."

''2020 YILINDA HEDEF 3 MİLYAR TL YATIRIM''

2020 yılında filo kiralama sektöründe bir kıpırdanma beklediklerini kaydeden Vural Ak, hedeflerini şöyle açıkladı: "Önümüzdeki üç yıl cari açık vermeden büyüme hedefleri tutturulursa, filo kiralama sektörünün, bu büyümelerin çok çok üstünde olacağını geçmiş tecrübelerimizden biliyoruz. Bugün filo kiralama sektörü aldığı her araç bedelinin kabaca yarısını ÖTV, KDV, MTV adı altında vergi olarak anında devlete ödüyor. Sadece bu bile çok ciddi bir vergi geliri yaratıyor, bu vergi geliri de büyümeyi ayrıca tetikliyor. Filo kiralama sektörüne baktığımızda bu yıl 50 bine yakın yeni araç alımı gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Bizim hedefimiz ise bunun 20 bin adetlik kısmını tek başımıza gerçekleştirerek, kurumsal müşterilerimizin yeni araç kiralama taleplerini kusursuz şekilde yerine getirmek olacak. Bu da önümüzdeki sene kabaca bu senenin iki katı bir yatırım yapacağımızı gösteriyor. Bu alımlar için gereken 3 milyar TL'den fazla yatırımın yarıdan fazlasını yurtdışından finanse edeceğiz. Bu yıl zorlu finansman imkanları nedeniyle kapasitemizin yarısı araç alımı yapabildik. Ancak uzun yıllardır birlikte çalıştığımız yurtdışı finans kuruluşları sayesinde yeni dönemde ihtiyacımız olan finansmanın çok büyük kısmını yurtdışından yapabiliyoruz. Önümüzdeki yıl sektör lideri olarak gerçekleştireceğimiz büyüme ile filo kiralama sektörüne de ivme kazandıracağımızı düşünüyoruz."

YÖNETİCİ/YÖNETİM/KURUM TIKANIRSA

Yönetim ve/veya yöneticiler zaman zaman tıkanmalar yaşar değil mi? İstenmeyen bir durum olsa da kurumsal veya çevresel sebeplerden tıkanabilirler. Önemli olan tıkanmanın ilk belirtilerini fark etmek ve önemsemek."

TÜMAY **MERCAN**

Yönetim İletişim Danışmanı

Çoğu kişi ilk belirtileri gördüğünde önemsemeyebiliyor. "Önemli değil", "geçici", "şu sebep ortadan kalkınca düzelir" vb. düşüncesi yaygın. Oysa ki ilk belirti ilk sinyaldir. Doğru yorumlandığında tıkanıklıklar önlenebilir. Doğru yorumlanmazsa tıkanıklık krizlere kucak açılabilir. Bir kurumsal danışman olarak yıllardır kurumlarda tıkanıklıkları rahatlıkla görebiliyoruz fakat yöneticiler tarafından kabul edilmesi zaman alıyor.

Yöneticiler/Yönetim/Kurumlar tıkanma konusunda üç durumda olabiliyor;

1- Tıkanıklık içinde olduğunu fark etmemek.

2- Tıkanıklık içinde olduğunu fark edip önemsememek, geçici bir durum olarak görmek.

3- Tıkanma noktasına gelip fark edip ne yapacağını bilememek.

Her üç durum da kurumların hızını hatta faaliyetlerini ciddi ölçüde yavaşlatan, rekabet şartlarını olumsuz etkileyen durumlar.

TIKANIKLIK NASIL FARK EDİLEREK AÇILACAK/ AŞILACAK?

1- Öncelikle tıkanma noktasına gelmeden gidişattan durumu fark etmek gerekiyor. Tıkanmaya giden yolun çeşitli sinyalleri var. Kurumun içinden ve dışından kaynaklanan ve fark edilen. İşletme yönetiminin/yöneticinin kimseyi suçlamadan olumsuz durumu analiz etmesi, sebeplerini ortaya çıkarması, tıkanıklığı önleyebilecek önemli önlemlerden.

2 - Yöneticinin olabildiğince sahada olması, sahayı fark etmesi, dinlemesi önemli. Sorunları aracısız görmek, dinlemek, fark etmek, yorumlamak, danışmak.

3- Kuruma gerekli verilerin doğru bir şekilde elde edilmesi.

4- Kurumsal verilerin doğru zamanda, doğru yorumlanması, yönetilmesi, değerlendirilmesi.

5- Bütünsel kurumsal iletişimin sağlıklı hale getirilmesi bilgi kaçaklarına izin verilmemesi.

6- Dışarıdan destek istenmesi, mutlaka danışman ile çalışılması.

İşte tam da burada yani dışarıdan danışman ile çalışılmasında yöneticiler çekimserlik gösteriyorlar. Sebep;

1- Kurum bilgilerini bir yabancı ile paylaşmak istemiyorlar, güvenemiyorlar.

2- Bireysel olarak başarısız algılanmak istemiyorlar.

Özellikle bireysel olarak başarısız algılanmak istemediklerinden dolayı (özellikle genel müdürün üstünde işletme sahibi-patron varsa) kurum bir süre daha iyi görünmeye çalışıyor, sözde yeniden yapılanma çalışmaları içine girip bir süre oyalanılıyor, genel müdür bu arada kendine başka bir işyeri buluyor ve yönetici gidince durum bütün çıplaklığı ile durum ortaya çıkıyor. Sonuç; yüksek hasar, kurumsal ve milli kayıp.

TIKANIKLIKLARDA DESTEK ALMAK PROFESYONELLİKTİR

Oysa zamanında danışma ve profesyonel destek alma hasarları önleyebilir. Bireysel ve kurumsal çekinceler, profesyonel düşünmeme kayıpları artırıyor. Kurumlar ne zaman bu olumsuz alışkanlıklarından kurtulur? Çevrelerinde hasarlı kuruluşları görüp onlar gibi olmak istemedikleri zaman. Hasarlı kuruluşlar hasarlıyız der mi? Hayır. Yani yine bir kısır döngü.

Bir lavabonun tıkanacağını anlarsınız değil mi? Önlem alırsınız. Önlem almazsanız lavabo bir gün tıkanır. Önce pompa ile denersiniz, tıkayan malzemeler çıkabilecek durumdaysa pompa ile çıkar. Ama kemikleşmiş bir kir varsa kimyasal ilaç ile çıkarmak zorunda kalır ve maliyetine katlanırsınız. Kimyasal ilaç doğru kullanılmazsa borular zarar görebilir. Tamirci getirir, daha büyük zarara katlanmak zorunda kalırsınız. O anda bunu fark etmez, ileride anlarsınız. Lavabo tıkandı diye mekanı değiştirmeniz, terk etmeniz de mümkün elbette. Yani bir tıkanıklık varsa ve önceden fark etmemişseniz dışarıdan müdahale, destek yardım şart olur. Sözün özü; Her işletme/yönetici çeşitli sebeplerle tıkanabilir. Destek alın, danışın, yardım isteyin, güvenin. Danışmanlık işini profesyonelce yapanlar ser verir, sır vermez, kurumları rahatlatmak onların işleridir. Lütfen uzmanlıklara, bilgi ve tecrübeye değer verin.

ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU:

"LÜKSÜ ULAŞILABİLİR HALE GETİRDİK"

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, "Bizim için kalite çok önemli. İnovatif ürünleri satın alınabilir fiyatlarla satıyoruz. Lüksü ulaşılabilir hale getiren bir firmayız. O yüzden Uzakdoğu, bizim markalarımızın stratejileriyle örtüşmüyor" dedi.

Damat markasıyla 1986 yılında erkek hazır giyim sektöründe hizmet vermeye başlayan Orka Holding, yüzde 100 Türk sermayesi ile kendi markalarını yaratarak modayı bir yaşam biçimine dönüştürdü. Kaliteye her şeyden fazla önem veren Orka Holding, sektörde önemli bir yere gelmeyi başardı.

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, Ekovitrin'in Türk ekonomisi ve Orka Holding ile ilgili sorularını yanıtladı.

Süleyman Bey, 2019 Türkiye'nin dövizle mücadele yılı oldu. Siz 2019 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2019 başlangıçta kolay bir yıl olmadı. 2019, ilk dönemde 2018'deki döviz atağının oluşturduğu hasarlar, yüksek faiz ve yüksek enflasyonla mücadele etme yılı oldu. Yapılan yerel seçimlerin ardından ancak Haziran ayından sonra sakinleştik. Tabi bu sakinleşme dönemi ister istemez bir stabilite getirdi. Enflasyonun yüzde 10-12 seviyesine düşmesi, faizlerde yüzde 11-12 seviyelerini görmemiz istikrarın bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Piyasada yatırımların ve taleplerin ertelenmeyeceği bir ortam yarattığımız zaman Türkiye ekonomisinin gerçekten yüksek bir enerjisi ve dinamizmi var.

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şeref Özata ile birlikte.

> "2023 yılında dünyada çok daha fazla konuşulacağını düşünüyorum ve bunu çok net görebiliyorum. Biz bu işi öğrendik. Artık ne yapacağımızı biliyoruz, yani çok şey öğrendik. Artık nasıl rekabet edebileceğimizi biliyoruz. Bu konuda önümüzün açık olduğunu düşünüyorum."

İşadamları aslında bilmedikleri bir sahada ringe çıkan boksörler gibi değerlendirilebilir. Tabiri caizse yumruk yiye yiye ringlerde hayatta kalmanın yollarını öğreniyorlar. 2020 sizce nasıl bir yıl olacak?

Global markaysanız, dünyanın nabzı olmak zorundasınız. Şu anda biz de dünyanın nabzı gibiyiz ve birçok pazarda siyasi ve ekonomik gelişmeleri çok yakından takip ediyoruz. Bunların bizlere ne gibi fırsatlar getireceğini ya da ne gibi sorunlar yaratacağını sürekli analiz ediyoruz ve buna göre hareket ediyoruz. Şu anda dünyada anormalin normal sayıldığı bir dönemden geçiyoruz. Biz sonuç itibariyle çok farklı pazarlarda faaliyet gösteren bir markayız. En iyi pazar olarak gördüğünüz bir ülkedeki şartlar bir anda değişebiliyor. Örneğin 2018 yılında Güney Amerika'da iş yaptık ve şu anda Güney Amerika'yı mercek altına almış durumdayız. Ama Orta Amerika ve Güney Amerika'da bayağı sorunlar var. Müşteriden kaporayı alıyorsunuz, malını üretiyorsunuz fakat orada yaşanan sorunlar nedeniyle müşteri parasının büyük bir kısmını verdiği halde malını alamayabiliyor. Bürokrasi anlamında yapmamız gereken şeyler var. İş dünyasının önünü açacak uygulamaları bir an önce yapmak gerekiyor. Burada sivil toplum örgütlerine de çok büyük görevler düşüyor.

"BİZİM İÇİN KALİTE ÇOK ÖNEMLİ"

Siz üretim yeri olarak Uzakdoğu yerine Anadolu'yu tercih ettiniz. Giresun'da fabrikanız var. Üretim yeri olarak neresi daha karlı?

Markanın konsepti, kimliği, ruhu, kalitesi, kullanılan malzeme, kumaş ve üretim teknikleri, markanızı nerede konumlandırdığınızla çok ilintili. Biz alt segment bir marka olmadığımız için, bizim için sadece fiyat önemli değil. Bizim için kalite çok önemli. İnovatif bir ürünü satın alınabilir bir fiyatla satıyoruz. Lüksü ulaşılabilir hale getiren bir firmayız. O yüzden Uzakdoğu, bizim markalarımızın stratejileriyle örtüşmüyor.

2020 yılı için neler söylemek istersiniz?

2020 her şeyden önce ülkemize ve tüm dünyaya sağlık, huzur ve barış getirsin. Türk markalarının özellikle 2023 yılında dünyada çok daha fazla konuşulacağını düşünüyorum ve bunu çok net görebiliyorum. Biz bu işi öğrendik. Artık ne yapacağımızı biliyoruz, yani çok şey öğrendik. Artık nasıl rekabet edebileceğimizi biliyoruz. Bu konuda önümüzün açık olduğunu düşünüyorum. Umarım hem kendimiz hem de ülkemiz olarak da hedeflerimize ulaşacağımız bir yıl yaşarız.

PROGROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI DR. SALİM ÇAM:

"TURQUALITY PROGRAMI'NDA **HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK**"

Progroup Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, "Turquality almış firmaların ihracat kilogram fiyatı 4,5 dolara yaklaştı. **Türkiye ihracat ortalaması 1.3 dolar civarında.** Bu da istenilen performans hedeflerine ulaşıldığını gösteriyor" dedi.

Türkiye'de 10 yılda 10 dünya markası çıkarmak' vizyonuyla 2004 yılında kurulan Turquality Programı'nda günümüze kadar epeyce yol kat edildi. İşletmelere orta ve uzun vadede bir kalkınma ve iyileşme haritası çıkaran, şirketleri dünya ligine hazırlayan Turquality Programı uyarınca 2023 yılında ihracat birim kilogram fiyatının 4,5 dolar olması hedefleniyor. Progroup Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, Turquality 2020 Vizyonu'nu Ekovitrin'e anlattı.

'10 YILDA 10 DÜNYA MARKASI' VİZYONU

Turquality vizyonu ve hedefleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Turquality 2004 yılında 'Türkiye'de 10 yılda 10 dünya markası çıkarmak' vizyonuyla; sadece parasal bir destek olmaktan öte, global marka olma potansiyeline sahip Türk markalarını her aşamada geliştirmek ve desteklemek amacıyla kuruldu. Bugün bu vizyon hedeflere dönüştü. Turquality programının firmalara kazandırdığı en büyük fayda; kendi yönetim ve operasyonel süreçlerini dünyada marka olmuş firmaların yönetim ve operasyonel süreçlerinin seviyesine getirmek suretiyle daha sürdürülebilir bir büyüme ve birim başına daha karlı ticaret yapma imkanı sağlaması.

Turquality'nin ayırt edici en önemli özelliği, sürdürülebilir bir iş modeli olarak kurgulanmış olması. Uzun soluklu milli bir dava niteliği taşıyan Turquality programı işletmelere orta ve uzun vadede bir kalkınma ve iyileşme haritası çıkarıyor. Turquality, ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan firmalarımızın kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri için devlet destekli markalaşma programı. Turquality almış bir firmanın, marka gücü, yurtiçi ve yurtdışı marka bilinci ve farkındalığı, finansal gücü, markalarının gelişimlerine yönelik strateji, kurumsal, operasyonel, organizasyonel, teknolojik altyapısı ve tutundurma faaliyetleri ile ilgili tecrübesi ortalamanın üzerinde bir performansa ulaşması bekleniyor. Bu performansa ulaşan Türk markalarının uluslararası rekabette küresel oyuncu olarak Türkiye'nin marka elçisi olması bekleniyor. İstenilen performansa baktığımızda Turquality almış firmaların ihracat kilogram fiyatı 4,5 dolara yaklaştı. Türkiye ihracat ortalaması 1.3 dolar civarında. Bu da istenilen performans hedeflerine ulaşıldığını gösteriyor.

Turquality ile ilgili bir değerlendirme yapacak olursak karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

Turquality kapsamındaki firmalarla ve

Turquality Patronlar Platformu gibi sivil toplum kuruluşlarıyla yaptığımız görüşmeler sonucunda aşağıdaki SWOT karşımıza çıkıyor.

2023 yılında Turquality vizyonu sizce nasıl olmalı?

2006/4 sayılı tebliğ kapsamında 168 firmanın 179 markası Turquality Destek Programı'nda, 109 firmanın 110 markası Marka Destek Programı'ndan faydalanıyor. 2015/9 sayılı karar kapsamında 18 firmanın 18 markası Turquality Destek Programı'nda, 15 firmanın 15 markası Marka Destek Programı'ndan faydalanıyor. 2023'de bu markalar arasında 10 marka seçilmeli ve tüm Türkiye bu markaların dünya markası olması için destek vermeli. Bir ülkenin toplam markalarının değeri ne kadar yüksek ise o ülke o kadar güçlü olur. Ayrıca SWOT analizinde iyileştirilmesi gereken alanların 2020'de ele alınması gerekir.

"2019'U BOL ÖDÜL VE YÜKSEK BAŞARILARLA KAPATIYORUZ"

Kendi şirketiniz ve sektörünüz için 2019 yılı nasıl geçti? 2020 yılına yönelik yatırım planlarınız ve ihracat hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2020 yılında Türk işadamlarını Toronto ve Londra'ya götürerek, ihracat ve işbirliği fırsatları sağlamalarına öncülük edeceğiz. 2019'u bol ödül ve yüksek başarılarla kapatıyoruz. İlerlemek için hızlı olmak gereken bir arenadayız. Bu yıl hedeflediklerimize ulaştığımız hızlı ve sağlam adımlarla ilerlediğimiz bir yıl oldu. Progroup ailesi olarak stratejik, yönetsel ve sektörel gelişmeler karışışında firmaları hazırlamaya ve rehberlik etmeye devam edeceğiz. Bunun için gerekli olan uzmanlık alanlarını bünyemizde barındırıyoruz.

Ayrıca milli ve yerli markalarımızın dünyaya açılması için gerek markalaşma, gerek Turquality gibi iş modelleri konusunda rehber olmaya, çalıştığımız işletmelerdeki personelin yetenek ve donanımlarını artırmaya; daha çok çalışan, işlerini aksatmayan, iş disiplini yüksek personeller olarak yetiştirmeye devam edeceğiz. Diğer yeni markamız 'BIGONE'. Bu markamızda birçok danışmanlık firmasını ekosistem ile bir araya getirip, belirlediğimiz hedef pazarlara açılacağız. Ayrıca yönetim teorisi üreten, sosyolog, psikolog, matematik, fizik, mühendis, sanatçı, tıp ve iş alanında bilim insanı ve profesyonel bir ekip oluşturduk. Bunlarla ilgili yönetim teorileri üretip, uygulamaya koyacağız.

Çalıştığımız şirketlerin ulusal ve uluslararası ticaretini artırmaları için yeni iş modelleri geliştirmeye devam edeceğiz ve şirketler arası ekosistemi oluşturmaya devam edeceğiz. Bugüne kadar 45 firmanın Turquality ve Marka kapsamına girmesi için rehberlik ettik. Çok şükür bu firmalarda ulusal ve uluslararası ciddi değer artışları oldu. Kendilerine çok teşekkür ediyorum. Onlar da bu çalışmalarımızdan dolayı çok memnunlar ve hala rehberlik etmeye devam ediyoruz. Yerli ve milli 'Ülke Menfaati' ve 'İş Milliyetçiliği' bilinciyle Türkiye menfaatine düşünen tüm insanların yanında olacağız. Hedefimiz Progroup ve alt markalarını dünyada 'Türk Yönetim Danışmanlık' markası yapmak.

ÜSTÜNLÜKLER

- Firmaların gelişim alanlarının tespit edilmesi
- Markalara pazarlama, altyapı ve operasyonlarına %50 teşvik vererek, markalaşmasını hızlandırması
- Turquality kapsamına giren markaların kg ihracatının artması
- Türk iş modeli olarak uygulanması
- Şirketlerin kurumsal altyapısının oluşturulması
- Şirketleri pazara giriş konusunda cesaretlendirmesi
- İhracatı artırması
- Firmaların operasyonel denetim aracı haline gelmesi
- Stratejik planlama yapma konusunda tetikleyici olması
- Fonksiyonel yöneticilere iş planı yapma alışkanlığının getirilmesi
- Planlama anlayışının yaygınlaşmasının sağlanması

İYİLEŞTİRİLMESİ GEREKEN ALANLAR

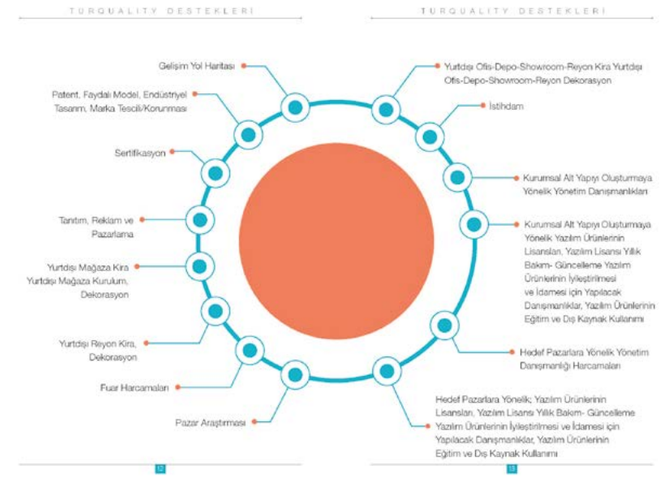
- Hizmet ve ürün markalaşması ile ilgili denetimlerin ve desteklerin benzer olması
- B2B ile B2C denetim ve desteklerin benzer olması
- 2004 yılından belirlenen "10 yılda 10 Dünya Markası Yaratmak" vizyonuna göre markaların netleşmemesi
- Bazı ülkelerde raf bedelleri için muhasebe prensiplerine göre resmi mahsup işlemi yapılıyor. Bu yapılan resmi mahsup muhasebe işleminin kabul edilmemesi
- Denetimin ve stratejik yol haritasının hazırlanmasında yerli danışmanlık firmalarının olmaması

TEHDİTLER

- Bir iş modeli olarak değil, sadece teşvik olarak görülmesi
- Bazı üniversitelerle sınırlı kalıp, bir çok üniversite müfredatına girip, derslerine entegre etmemesi
- Denetimin ve stratejik yol haritasının hazırlanmasında yerli danışmanlık firmalarının olmaması

FIRSATLAR

- Devlet ve şirketler arası işbirliği
- Türkiye malı imajının giderek artması
- Türk iş modeline uygun olması
- Ekonominin temelinin sağlam olması
- Dış ülkelerin "Turquality" Türk markasını tanıması



"TEMEL ÖNCELİĞİMİZ İNSANA YATIRIM"

2023 yılına yönelik yatırım planlarınız, hedefleriniz ve öngörüleriniz nelerdir?

2023 yılında ihracat birim kilogram fiyatının 4,5 dolar olmasını hedefliyoruz. Planlarımızı ve çalışmalarımızı bu yönde yapıyoruz. Bunu yapabilmek için daha çok işletmenin daha çok ihracat yapması şart ve bunu sağlamak için bütün kanallardan yararlanarak çok çalışmalıyız. Ülke ekonomimiz için çalışıyor ve bundan çok daha fazlasını yapabileceğimizi öngörüyoruz, çünkü bu kaynaklara sahibiz. Gelecek tüm yıllardaki hedeflerimiz için şunu söyleyebilirim ki 'ileri daima ileri'.

İşletmeler her geçen yıl Turquality'nin önemini, başardığımız sonuçları görerek, daha iyi anlıyorlar. Bu yüzden her geçen yıl daha fazla çalışacağız. Ben istiyorum ki tüm dünyanın bildiği Türk markaları çoğalsın, global pazarın en büyük markaları Türk markaları olsun. Neden olmasın? Bu konuda çok yol aldık ve alacağız, yeter ki işletmelerin vizyonu geniş olsun.

Ülkemizde Turquality desteği almayan firmaların kilogram başına ihracat rakamları 1,3 dolar civarında. Aynı rakam Turquality destek alan firmalarda ise ortalama 4,5 dolar civarında. Bugün ihracat birim kg. 4,5 dolar olsaydı 2023 hedefimizi aşmıştık. Progroup ailesi olarak kaynak ve kabiliyetimizi 'sürekli güncel' tutabilmek için insana yatırım temel önceliğimiz. En büyük yatırımımızı daima insana ve araç olarak da teknolojiye yapıyoruz. İnsan öncelikli çünkü yaptığımız işin en kıymetli öğesi insan. Tüm ekibimizin kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak birçok projeyi hayata geçirmiş bir şirket olarak ihtiyaç duyduğumuz tüm alanlarda mesleklerinin iyisi olan veya iyisi olma yolunda hedefi olan kişiler ile çalışmayı tercih ediyoruz. Günün gerektirdiği teknolojik altyapıya erişmek için de yaptığımız önemli yatırımlarımız bulunuyor. Ülkemize değer katmak, ihracatımızı artırmak ve markalarımızın yurtdışı bilinirliklerini artırmak için kendimize ve şirketimize sürekli yatırım yapıyoruz.

Progroup Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam 18. Uluslararası Ekovitrin Yılın Starları Ödüllerinde 'Turquality Danışmanlık Ödülü'nün sahibi oldu.

JAPON YAYIN DEVİ NHK **TÜRKİYE'DE**

Japon Yayın Kurumu NHK, yurtdışı yapılanmasında 31. bürosunu İstanbul'da açtı. Açılış nedeniyle Hilton İstanbul Bosphorus'ta bir resepsiyon verildi. NHK Başkanı Ryoichi Ueda, "NHK World'ün bu yıldan itibaren Türkçe internet servisi başlayacak olup, Türk halkına Japonya'dan ve dünyadan haberler ulaştıracağız" dedi. NHK İstanbul'un büro şefliğini Eiji Hamanishi yapacak.

Japonya Yayın Kurumu (NHK) İstanbul Bürosu'nun açılış töreni yapıldı. Hilton Istanbul Bosphorus'ta düzenlenen törene, NHK Başkanı Ryoichi Ueda, Japonya'nın Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima, Dünya Etnospor Konfederasyonu Başkanı Bilal Erdoğan, TRT Genel Müdürü İbrahim Eren, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak ve çok sayıda davetli katıldı.

Törende konuşan Japonya'nın Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima, NHK'nin İstanbul Bürosu'nun açılışına katılmaktan mutluluk duyduğunu söyledi. Miyajima, Türkiye'ye 2 yıl 3 ay önce geldiğini, bu zaman diliminde Türkiye'de 35 ili ziyaret ettiğini anlattı. Miyajima, Japonya'daki tek kamu organı olan NHK'nin dürüst, tarafsız ve Japon halkı tarafından güvenilir olduğunu vurguladı. NHK'nin yeni açılan şubesi sayesinde Türkiye'den Japon halkına daha fazla bilgi gönderilmesini arzu ettiğini dile getiren Miyajima, daha çok Japon şirketinin ve turistinin Türkiye'ye gelmesi umudunu dile getirdi.

Dünya Etnospor Konfederasyonu Başkanı Bilal Erdoğan, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak ve NHK Başkanı Ryoichi Ueda resepsiyonda birlikte.

"BİRBİRİMİZİ KARŞILIKLI TANIMAMIZ ÖNEMLİ"

Japon Yayın Kurumu NHK'nin ve aynı zamanda Asya-Pasifik Yayın Birliği (ABU) Başkanı Ryoichi Ueda, resepsiyonda evsahibi olarak yaptığı açılış konuşmasında Türkiye ve Japonya'nın uzun zamandır dostluk ilişkisini sürdürdüğünü belirtti.

Türk-Japon ilişkilerinin Türkiye'nin gelişmesiyle daha da derinleşeceğini düşündüğünü vurgulayan Ueda, şöyle devam etti: "Birbirimizi karşılıklı tanımamız önemli. Bu dostluk ilişkisini geliştirmek ve Japonya'yı size daha da iyi tanıtabilmek, doğru bilgileri size ulaştırmak için İstanbul Ofisi'ni açtık. NHK World'ün bu yıldan itibaren Türkçe internet servisi başlayacak olup Türk halkına Japonya'dan ve dünyadan haberler ulaştıracağız. Özellikle doğru haberi yerinde aramak gerekiyor. Biz de NHK olarak Japon seyircilere doğrudan haberi götüreceğiz ve o zaman ilişkilerimiz daha da gelişecek."

Ueda, Türkiye ekonomisinin sağlam şekilde yükseliş gösterdiğini anlatarak, "Türkiye, kuruluşunun 100 yılı olan 2023'te dünyanın en büyük 10. ekonomisi arasında yer almayı hedefliyor. Bunun örneklerinden biri de bu yıl açılan yeni havalimanı" dedi.

"İKİ KADİM MEDENİYET BİRBİRİNE DAHA ÇOK YAKINLAŞACAK"

Açılış töreninin onur konukları arasında yer alan TRT Genel Müdürü ve aynı zamanda Asya-Pasifik Yayın Birliği Başkan Yardımcısı İbrahim Eren, NHK'nin İstanbul Ofisi sayesinde Asya'nın iki ucunda yaşayan iki kadim medeniyetin birbirine daha çok yakınlaşacağına söyledi. NHK'ye Türkiye'deki çalışmalarında da destek olmak için ellerinden gelen desteği vereceklerini belirten Eren, şunları kaydetti:

Japonya'nın Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima

Dünya Etnospor Konfederasyonu Başkanı Bilal Erdoğan ve TRT Genel Müdürü İbrahim Eren resepsiyonun onur konukları arasındaydı.

"Hem NHK Başkanı Ryoichi Ueda ile aramdaki değerli dostluğumuzu hem de kurumlarımız arasındaki güçlü iletişimi, birlikte ortaya çıkaracağımız kaliteli yapımlar ile taçlandırmayı temenni ediyorum. Asya Pasifik Yayın Birliği'nde de Ryoichi Ueda ile birlikte çalışıyoruz. Asya Pasifik Yayın Birliği dünya nüfusunun yarısından fazlasına seslenen dünyanın en büyük yayın kurulu ve Asya-Pasifik bölgesinin güçlü sesi. Biz burada da medeniyetlerimizin ortak değerler mirasından aldığımız feyizle birlikte yürüyoruz. Yaklaşık bir ay önce Asya Pasifik Yayın Birliği toplantısı için Tokyo'daydık. Çeşitli kategorilerde içerik projelerini burada değerlendirme imkanı bulduk. Bizleri Tokyo'da tüm samimiyetleri ve büyük bir özenle ağırlayan Ueda'ya misafirperverlikleri için bir kez daha teşekkür etmek istiyorum."

Hilton Istanbul Bosphorus'ta düzenlenen resepsiyonda Türk ve Japon geleneksel çalgıları da bir araya getirilerek davetlilere eşsiz bir müzik dinletisi sunuldu.

Japonya Radyo ve Televizyon Kurumu NHK'nın geçmişi Mart 1925'de başlayan radyo yayıncılığına uzanıyor. Resmi kuruluşu ise Haziran 1950. Üç yıl sonra 1953'de televizyon yayına başlayan NHK'nın bünyesinde halen Japonya'da 6 TV ve 3 radyo kanalı bulunuyor. Japon yarı resmi Yayın Kurumu olan NHK, yurtdışı yapılanmasını da 'NHK World' ile 1995 yılında başlattı. Kurumun Japonya'da 54, yurtdışı merkezlerde ise İstanbul dahil olmak üzere 31 bürosu bulunuyor. NHK World; TV kanalları, radyo ve internet üzerinden Türkçe dahil 18 dilde yayın yapıyor.

UĞUR KARABOĞA: "Kurulduğumuz ilk günden itibaren işe alım, yönetim danışmanlığı, ölçme değerlendirme hizmetlerimizle problemi doğru tespit ederek en etkin müdahaleleri yapıyoruz."

MENTAL HR - CONSULTANCY ULUSLARARASI OPERASYONLAR DİREKTÖRÜ **UĞUR KARABOĞA:**

"İK'DA **DİJİTAL DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK ETMEYİ** HEDEFLİYORUZ"

"Yapay zeka teknolojileri, yakın gelecekte iş yapış yöntemlerimizi tamamen değiştirecek. **Şu an içinde bulunduğumuz dönemi 'insanın makineye öğrettiği' dönem olarak tanımlayabiliriz.** İnsan kaynakları alanında dijital dönüşüme ve yapay zeka teknolojilerine öncülük etmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda Türkiye'de İK dijital çözüm hizmetlerimizi sunmaya başladık."

KUALA LUMPUR ZİRVESİ: Projenin protokolü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Malezya Başbakanı'nın katılımıyla imzalandı. Böylece her iki ülke, nitelikli insan kaynağına verdiği önemi açık bir şekilde ortaya koydu.

Türkiye'nin yeni nesil uluslararası danışmanlık şirketi olma hedefiyle 2014 yılında kurulan Mental HR – Consultancy, yaptığı çalışmalarla ülkemizin nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak için çeşitli yetenek gelişim, kazanım ve istihdam programlarını hayata geçirmeyi hedefliyor. Mental HR - Consultancy Uluslararası Operasyonlar Direktörü Uğur Karaboğa, insan kaynakları alanında sundukları hizmetleri, hedeflerini ve Türkiye'nin insan kaynakları alanında geldiği noktayı Ekovitrin'e anlattı.

Mental HR - Consultancy'nin kuruluş öyküsünü ve günümüze kadar kaydettiği aşamaları ana hatlarıyla anlatır mısınız?

Mental Danışmanlık, 2014 yılında Türkiye'nin yeni nesil uluslararası danışmanlık şirketi olma hedefiyle kuruldu ve yaptığı çalışmalarda ülkemizin nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak için çeşitli yetenek gelişim, kazanım ve istihdam programlarını hayata geçirmeyi hedefledi. Türkiye'deki gençlere fırsat eşitliği sağlamak, mesleki gelişim alanlarından haberdar etme ve iş dünyasının ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını doğru zamanda ve doğru bir planlamayla hayata geçirme hedeflerini kendisine ilke olarak koydu.

Bu çalışmaları yaparken sadece istihdam süreçlerine odaklanarak değil, şirketlerin organizasyonel gelişim ihtiyaçlarını karşılayacak, etkin ve çevik yönetim modelleri ortaya koyarak iş dünyasının karşılaştığı fırsatlar ve tehditleri zamanında fark etmelerini sağlayacak gelişim stratejileri ve modellerini ortaya koydu. Bunu yaparken ülkemizin ait olduğu kültür ve coğrafyadan kopmadan değerlerine bağlı, ekonomik koşulları ve gelişim alanlarını iyi okuyan bir işletme kültürü oluşturmaya çalıştı. Bu süreçte 70 binin üzerine mülakat, 35 bine yakın istihdam fırsatı sağlayarak, ulusal ve uluslararası alanda geliştirdiği projelerle hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlemeye devam ediyor.

Şirket olarak sunduğunuz hizmet ve çözümlerden bahseder misiniz?

Mental HR, hizmet alanlarını beş ana kategoride sınıflandırıyor ve çözüm ortaklarına bu doğrultuda hizmet sunuyor. Ana hizmet alanımızı İşe Alım, Yönetim Danışmanlığı, Eğitim Danışmanlığı, Dijital Çözümler, Ölçme-Değerlendirme şeklinde sınıflandırıyoruz.

Yurtdışı yapılanmanızı hangi kriterler doğrultusunda gerçekleştiriyorsunuz?

Yurtdışı çalışmalarımızda öncelikli olarak bölgemizde potansiyeli yüksek olan ve katma değer ortaya koyabileceğimiz ülkeleri önceledik. Burada da Azerbaycan ve Katar gibi son dönemde Türkiye ile yoğun ilişkilerde bulunan, ekonomik olarak kalkınma süreçlerinin yoğun olduğu ülkeleri tercih ettik. Bunun yanında Malezya gibi Asya'da gelişen ekonomilere ve Doğu Avrupa'daki kaliteli insan kaynaklarına odaklanmış durumdayız. Mental HR olarak bu perspektifle yürüttüğümüz çalışmalarda Azerbaycan, Katar ve Malezya'da ofislerimizi kurduk ayrıca Balkan ülkelerinde Bosna ve Sırbistan'da işbirliği çalışmalarımızı hayata geçirdik. Tüm bu çalışmalarımızla birlikte ülkemizin artık know-how'a sahip ve bilgi ihracatı aşamasına geçtiğini söylememiz gerekiyor. Önümüzdeki dönemde gelişen ve gelişmekte olan ülkelerdeki çalışmalarımıza ve işbirliklerine devam edeceğiz.

"2019 İNOVASYON ODAKLI VE ATILIMCI BİR YIL OLDU"

Firma olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz? Hangi yatırımlara imza attınız?

2019 yılında özellikle yurtdışı ofislerimizin kurulumlarına ve teknoloji yatırımlarına öncelik verdik. İnsan kaynakları alanında dijital dönüşüme ve yapay zeka teknolojilerine öncülük etmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda Türkiye'de İK dijital çözüm hizmetlerimizi sunmaya başladık. Ayrıca Azerbaycan'ın ilk dijital insan kaynakları platformunu yayına aldık. 2019 bizim açımızdan inovasyon odaklı ve atılımcı bir yıl oldu.

MentalTalks Üniversite Buluşmaları - Erzurum Atatürk Üniversitesi.

ÇÖZÜM ODAKLI İŞ MODELLERİ

Mental HR - Consultancy'i sektördeki diğer firmalardan farklı kılan özellikler nelerdir?

Mental HR'ı sektördeki diğer firmalardan farklı kılan geliştirdiği yetenek gelişim programları ve özel sektöre sunduğu çözüm odaklı iş modelleri şeklinde tanımlayabiliriz. Kurulduğumuz ilk günden itibaren işe alım, yönetim danışmanlığı, ölçme değerlendirme hizmetlerimizle problemi doğru tespit ederek en etkin müdahaleleri yapıyoruz. Tabi bu çalışmaları yaparken sektörün ihtiyaç duyduğu dijital dönüşüm ihtiyaçlarını karşılayarak geliştirdiğimiz dijital alt yapılarla en uygun adaylarla şirketleri kısa süre içerisinde bir araya getiriyoruz.

Geliştirdiğimiz ve uyguladığımız toplu işe alım programları (Öğretmen İstihdamı, Güvenlik İstihdamı, Temizlik İstihdamı, İtfaiye İstihdamı), yetenek kazanımı projeleri (Turkcell GNÇYTNK, TK TaKe-Off, Cybercamp, Start, Mühendis Yetiştirme Programı, TeknoKariyer), burs programları (Bilişim Bursu, Dil Bursu, Hukuk Bursu) ile nitelikli insan kaynağını iş dünyasıyla bir araya getiriyoruz. Mental HR'ı sektördeki diğer firmalardan farklı kılan bir diğer önemli özelliği ise oldukça genç bir kadroyla bu projeleri hayata geçirmesi.

İnsan kaynaklarının şirketler ve ülkeler açısından önemine değinir misiniz?

Hizmet verdiğiniz alan her ne olursa olsun sahip olduğunuz insan kaynağının niteliği ve kalitesi şirketinizin geleceğini garanti altına alır. Bu doğrultuda şirketler alanında en iyi olan yetenekleri kendi bünyesine katmak ve bu kişileri doğru bir şekilde ekip çalışmasına dahil ederek çalışmalarını sürdürürler. Bugün sahip olduğunuz insan kaynağının yetkinliklerini iyi okuyamaz veya doğru yönetemezseniz ekonomik gelişmeler ve pazar şartları karşısında sürdürülebilir bir konum elde edemezsiniz. Haliyle insan kaynağı şirketler için esas faaliyet alanı kadar önemli. Çünkü sunduğunuz hizmeti farklılaştıran ve sizi ön plana çıkaran özellikleriniz sahip olduğunuz insan kaynağının kalitesinden gelir. Dolayısıyla bu kaliteyi korumak ve sürdürülebilirliğini sağlamak oldukça önemli.

> Azerbaycan ve Katar gibi son dönemde Türkiye ile yoğun ilişkilerde bulunan, ekonomik olarak kalkınma süreçlerinin yoğun olduğu ülkeleri tercih ettik. Bunun yanında Malezya gibi Asya'da gelişen ekonomilere ve Doğu Avrupa'daki kaliteli insan kaynaklarına odaklanmış durumdayız.

Devletler açısından da insan kaynağının yetkinliği oldukça önemli. Hem kendi bün-

Mental HR - Consultancy, İstanbul Gençlik Festivali'ndeki standıyla önemli bir etkinliğe imza attı.

yesinde istihdam ettiği hem de bir bütün olarak baktığımızda stratejik öneme sahip noktalardaki kişilerin yetkinliği o devletin başarı garantisi.

"TÜRKİYE GELECEK VADEDİYOR"

İnsan kaynaklarında Türkiye ne durumda?

Türkiye sahip olduğu genç nüfusla dünyanın gelecek vadeden önemli ülkelerinden biri. Düzenlediğimiz kariyer programları, üniversite buluşmaları gibi çalışmalarla Türkiye'nin dört bir yanında gençlerle bir araya geliyoruz. İş dünyasıyla sunduğumuz hizmetler ve geliştirdiğimiz programlarla sürekli iç içeyiz. Bu nedenle de Türkiye'nin insan kaynağının durumunu ve ihtiyaçlarını oldukça yakından görüyoruz.

Türkiye'nin nitelikli iş gücü kaynağı her geçen gün daha çok gelişiyor, gençlerimiz dünyadaki gelişmeleri takip ediyor fakat maalesef henüz istediğimiz aşamada değiliz. Bir özgüven problemi olduğunu seziyoruz, bununla birlikte bir girişimcilik kültürünü henüz tam anlamıyla oluşturamadık. Son 16 yılda atılan adımlarla birlikte ülkemizin dört bir yanında oldukça önemli gelişmeler yaşandı, bilgiye erişim ve teşvik programlarıyla birlikte birçok çalışmanın önü açıldı. Savunma sanayii başta olmak üzere birçok alanda önemli yatırımlar yapıldı. Bu çalışmaların gerçek etkisini henüz tam anlamıyla hayatımızda hissedemedik. Bunu hissetmeye başladığımızda özgüven problemini ve girişimcilik problemimizi aşacağımızı düşünüyoruz.

"TÜRKİYE ÇEKİM MERKEZİ HALİNE GELDİ"

Gelişmiş ülkeler ve global şirketler insan kaynaklarını nasıl değerlendiriyorlar?

Global şirketler insan kaynakları politikalarını şekillendirirken vizyoner, gelişime açık ve kültürel uyumu sağlayabilecek bireylere odaklanıyor. Bugün çalışmaya başladığınız şirket, tek bir merkezde faaliyetlerini yürütmüyor. Dolayısıyla kadrosundaki yeteneklerin de dünyanın herhangi bir noktasında kolaylıkla uyum sağlayabilecek potansiyelinin olması gerekiyor. Gelişmiş ülkeler ise bu noktada sadece kendi vatandaşlarının gelişimine odaklanmıyor, dünyanın farklı noktalarındaki yetenekleri sistemine dahil ederek toplam fayda hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Örneğin Amerika ve Almanya gibi ülkeler sanayi, teknoloji merkezleriyle bir çekim alanı oluşturuyor ve dünyanın farklı noktalarındaki yetenekleri bünyesinde topluyor. Türkiye de bu alanda savunma sanayiindeki gelişmelerle birlikte bir çekim merkezi haline geldi ve bu çalışmalar zaman içerisinde çok yoğun bir şekilde artış göstermeye devam edecek.

Geleceğin dünyasında hangi mesleklerin öne çıkması sözkonusu? Bu anlamda insan kaynakları nasıl değişim gösterecek?

Teknolojik gelişmeler, birçok mesleğin iş yükünü azaltacak ve günün sonunda bu mesleklerin önemli bir kısmını ortadan kaldıracak. Geleceğin meslekleri konusunda trend hiç şüphesiz teknoloji alanındaki gelişim sürecine katkı sağlayacak meslekler olacak. Çünkü hala makinenin insandan öğrendiği bir dönemi yaşıyoruz. Yüzyıllardır elde ettiğimiz tecrübe ve bilgi birikimini geliştirmekte olduğumuz teknolojiye aktaracağız. Bu süreçte de ileri yazılım teknolojilerini geliştirecek insan kaynağına ciddi anlamda ihtiyaç duyacağız. Çözüm ortağımız olan şirketlerin bilişim, yazılım ve mühendislik alanlarındaki insan kaynağı talepleri her geçen gün daha çok artıyor. Bu talep artışıyla birlikte yetkinliklerin derinlemesine geliştiğini de görüyoruz. Bugün bu ihtiyacı karşılayabiliyoruz ancak derinlemesine ihtiyaçları gidermek için daha kapsamlı eğitim programları yürütmeliyiz.

Bir diğer önemli konu, yaptığımız iş ne olursa olsun çağa ayak uydurarak kendimizi geliştirmemiz. Bugün bir iletişimcinin bu teknoloji karşısında hala geleneksel yöntemlerle iş yapıyor olması onu dezavantajlı duruma düşürecek. Ancak dönüşüm ve değişim sürecine ayak uyduracak şekilde kendisini geliştirmesi halinde alanındaki yeniliklere öncülük edebilecek konuma kolaylıkla erişebilecek.

> "İnsan kaynağı şirketler için esas faaliyet alanı kadar önemli. Çünkü sunduğunuz hizmeti farklılaştıran ve sizi ön plana çıkaran özelliklerinizi sahip olduğunuz insan kaynağının kalitesinden geliyor. Dolayısıyla bu kaliteyi korumak ve sürdürülebilirliğini sağlamak gerekiyor."

Mental HR - Consultancy Uluslararası Operasyonlar Direktörü Uğur Karaboğa, insan kaynakları alanında sundukları hizmetleri, hedeflerini ve Türkiye'nin insan kaynakları alanında geldiği noktayı **Ekovitrin** Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak'a anlattı.

> "Yapay zeka teknolojileri, yakın gelecekte iş yapış yöntemlerimizi tamamen değiştirecek. Şu an içinde bulunduğumuz dönemi 'insanın makineye öğrettiği' dönem olarak tanımlayabiliriz."

"İNSANIN MAKİNEYE ÖĞRETTİĞİ DÖNEMİ YAŞIYORUZ"

Gelişen teknolojilerin özellikle yapay zeka teknolojisinin gelecekteki etkileri neler olacak?

Yapay zeka teknolojileri, yakın gelecekte iş yapış yöntemlerimizi tamamen değiştirecek. Şu an içinde bulunduğumuz dönemi "insanın makineye öğrettiği" dönem olarak tanımlayabiliriz. Yakın gelecekte bu süreç "insanın makineden öğrendiği" bir ortam oluşacak. Dolayısıyla hangi alanda faaliyet gösteriyor olursak olalım yeni teknolojilere açık ve dönüşüm süreçlerine adapte olmamız gerekiyor. Çünkü bu teknoloji, meslekleri de dönüştürüyor, dönüşüm fırsatını kaçıranların karşılaşacağı durum iç açıcı olmayacak. Bu nedenle bugünden başlayarak yaptığımız işlerin ve sunduğumuz hizmetlerin geleceğin teknolojisiyle birlikte dönüşeceği ortamı hazırlamalıyız. Mental HR olarak bu kapsamda hayata geçirdiğimiz dijital kariyer portalı, video mülakat sistemi, online sınav sistemlerinin tamamını makine öğrenmesi ve yapay zeka teknolojileriyle geliştiriyoruz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın Malezya ziyaretinde bir anlaşma imzaladınız, bu anlaşmadan bahseder misiniz?

Türkiye, son yıllarda attığı adımlar, uluslararası alanda geliştirdiği ikili ilişkiler ve kurduğu işbirlikleriyle hem ekonomik hem de kültürel birliktelikler oluşturuyor. Bu durum devlet yöneticilerinin de dikkatinden kaçmıyor. Malezya Başbakanı Mahathir Mohamad, gençlerle bir araya geldiğinde Türkiye'deki gelişim fırsatlarının önemine sürekli değiniyor. Son olarak bir üniversite ziyaretinde "Türkiye'nin kalkınması ve gelişmesi Malezya'dan ileride, bu kalkınma Türk halkının kendi çabalarıyla gerçekleştirdiği bir süreç. Malezya'nın kalkınması için gençlerimizin Türkiye'ye gitmesini, Türkçe öğrenmesini ve orada en az 10 yıl çalışmasını istiyorum. İnanıyorum ki, bu süreci tamamlayan gençler Malezya'ya döndüğünde Malezya'nın kalkınması için şans olacak" dedi. Biz de bu anlamda Work4Malaysia programını geliştirdik, hazırladığımız proje hem Türkiye'de hem de Malezya'da ciddi bir karşılık buldu. İki ülke arasında nitelikli insan kaynağının gelişmesini sağlayacak projemizin Malezya devletinin himayesinde gerçekleşecek olması, Türkiye'nin uluslararası alandaki vizyonuna katkı sağlaması açısından son derece önemli buluyoruz. Bu projenin protokolünün Sayın Cumhurbaşkanımız ve Malezya Başbakanı'nın huzurunda imzalanması ise her iki ülkenin nitelikli insan kaynağına verdiği önemi açık bir şekilde ortaya koyuyor.

Bosna'da Interim ile (Boljiposao) işbirliği imza töreninde Mental HR - Consultancy Uluslararası Operasyonlar Direktörü Uğur Karaboğa ve Interim Direktörü Aida Zejčirović.

GEBERİT, DUVARIN ARKASINDAKİ UZMANLIĞINI DUVARIN ÖNÜNE TAŞIDI
Geberit'in yeni ürünleri İstanbul Feriye'de düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı. Geberit Genel Müdürü Ufuk Algıer, yaşam kalitesini yükseltmeyi amaçlayan banyo koleksiyonlarıyla duvarın arkasındaki uzmanlıklarını duvarın önüne 3 farklı seri ile taşıdıklarını kaydetti.

GEBERİT'TEN **TÜRKİYE PAZARINA 3 FARKLI ÜRÜN**

Türkiye vitrifiye pazarına Geberit Citterio, Geberit iCon ve Geberit Smyle adlı 3 farklı seri ile giriş yapan İsviçreli dünya devi Geberit Genel Müdürü Ufuk Algıer, 2019'da Türkiye pazarında yüzde 14 büyüme sağladıklarını söyledi.

İsviçreli sıhhi tesisat devi Geberit, 2014 yılında Keramag, Ifö, Kolo, Allia, Pozzi-Ginori gibi ünlü markaları bünyesinde barındıran Finlandiyalı vitrifiye devi Sanitec Grup'u 1,18 milyar Euro'ya satın alarak vitrifiye pazarına giriş yaptı. Geberit'in 2018 yılında tüm dünyadaki pazar payını yüzde 5,9 oranında artırdığını söyleyen Geberit Genel Müdürü Ufuk Algıer, yine markanın 2018 yılında 2,8 milyar Euro net satış rakamına ulaştığını söyledi. Çalışan sayısının ise 50 farklı ülkede 12 bin kişiye ulaştığını belirten Algıer, sıhhi tesisat ve vitrifiye alanında özellikle merkez Avrupa'daki hemen hemen tüm ülkelerde Geberit'in sektör lideri olarak varlığını devam ettirdiğini açıkladı. Bu güçle, Geberit'in Türkiye vitrifiye pazarına 3 farklı seri ile giriş yaptığını söyleyen Algıer, Geberit'in duvar arkasındaki tecrübesini artık duvarın önüne de taşıdığını belirtti.

Geberit Genel Müdürü Ufuk Algıer ile Geberit Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Seçil Koyuncu

"YILI ÇİFT HANELİ BÜYÜME RAKAMI İLE KAPATIYORUZ"

Geberit'in Türkiye operasyonunu da kısaca değerlendiren Algıer, "2002 yılından bu yana ürün yelpazesini artırarak bugüne kadar gelen markamız, inşaat malzemeleri piyasasında özellikle premium segmentteki pozisyonunu sağlamlaştırarak hareket etmeyi başardı. Ekonomik olarak içinde bulunduğumuz bu zor yılı özellikle perakende kısmında ve sorumluluğumuzda yer alan ülkelere yaptığımız ihracat aktiviteleri ile yüzde 14 bandında büyüyerek çift haneli rakam ile kapatacağız. Bu büyüme karlılıklarımızı da pozitif etkiledi ve yaklaşık 5 puan karlılığımızı ileri taşımayı başarabildiğimiz bir dönem oldu. Öte yandan hepimizin bildiği gibi Türkiye pazarı, inşaat sektörünün büyümesiyle doğru orantılı hareket ediyor. Pazarın gelişiminin fotoğrafını doğru kadrajdan çektiğimize inanıyoruz. Türkiye'de de Türk tüketicisini cezbedecek ürünlerimizle pazara dahil olduk. Böylece artık daha geniş bir ürün gamıyla hizmet verebileceğiz" şeklinde konuştu.

Sürekli gelişen bir dünyada yaşadığımızı söyleyen Algıer, her gün binlerce yeni ürünün pazara sürüldüğünü aktardı. Bu hızlı üretim sürecinde Ar-Ge destekli inovatif ürünlere ilginin arttığını aktaran Algıer, Geberit'in bu farkındalıkla tasarım ve fonksiyonelliği bir arada harmanlayan ürünler geliştirdiğinin altını çizdi. Geberit'in her yıl cirosunun yaklaşık yüzde 3'ünü 2018 yılında ise 78 milyon İsviçre Frangı Ar-Ge'ye yatırım yaptığının altını çizen Algıer, şöyle konuştu: "Geberit 150 yıllık duvar arkası uzmanlığını bu satın alma ile duvar önüne de taşıdı. Dünyadaki pazar payımızı konuşacak olursak sıhhi tesisat ve vitrifiye alanında merkez Avrupa'daki hemen hemen tüm ülkelerde sektör lideriyiz. Türkiye pazarına ise dünyada da en çok tercih edilen 3 farklı vitrifiye serisi ile giriş yapıyoruz. Pazarın açıklarını çok iyi analiz ederek, tüm ekonomik şartlara uygun ürünlerimizle pazarda biz de varız dedik."

Ürün skalasından da bahseden Algıer, serilerde lavabolar, neme dayanıklı mobilyalar, aynalar, boy dolapları ve aksesuarlar olduğunu söyledi. Algıer, aynı zamanda ürünlerin tüm banyolara uyum sağlayabilen modüler ünitelerden oluştuğunu belirtti. Vitrifiye sektöründe ilk etapta ünlü İtalyan mimar ve tasarımcı Antonio Citterio tarafından tasarlanan Geberit Citterio, pürüzsüz ve modern tasarımıyla Geberit iCon ve çağdaş tasarımı hassas hatlarıyla birleştiren Geberit Smyle ile yer aldıklarını açıkladı. Geberit Genel Müdürü Algıer; "Biz, müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamak için çalışan bir markayız. Ar-Ge destekli inovatif ürünleri geliştirerek pazara sunuyoruz. Bu stratejimiz ve hedeflerimiz doğrultusunda müşteri odaklı çalışmalarımızı artıracağız. Biz insanların hayal ettikleri banyoları rahatlıkla tasarlamalarını istiyoruz. İşte bu nedenle de elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz" dedi.

Geberit Citterio

Geberit iCon

Geberit Smyle

GEBERİT'TE TASARIM FONKSİYON İLE BULUŞTU

Banyolardaki tasarımı fonksiyonla buluşturan Geberit, yaşam kalitesini yükseltmeyi amaçlayan banyo koleksiyonuyla duvarın arkasındaki uzmanlığını duvarın önüne 3 farklı seri ile taşıyor. "Design Meets Function", "Tasarım Fonksiyonla Buluşuyor" mottosu çerçevesinde Türk tüketicisinin beğenisini kazanacak ürünlerle pazara dahil olan Geberit, daha geniş bir ürün gamıyla hizmet verecek olmanın mutluluğunu yaşıyor.

ZAMANININ ÖTESİNDE ZARİF TASARIMIYLA; CİTTERİO

Ünlü İtalyan mimar ve tasarımcı Antonio Citterio'nun tasarım ruhunu yansıtan Geberit Citterio, sade detayları akıcı şekillerle bir araya getirerek kusursuz bir tasarım ortaya çıkarıyor. Doğal formu ve pürüzsüz görünümüyle Citterio, benzersiz tasarımıyla banyoları sıradanlıktan kurtarıyor. Organik forma sahip lavaboları ve şık banyo dolapları ile kullanıcısına farklı seçenekler sunan tasarım, kir birikmeyen Geberit Rimfree® akıllı klozetler ile mükemmel uyum sağlıyor. Parlak ve sağlam cam ön panel seçeneklerini ahşap ve camın heyecan verici zarifliğiyle birleştiren Citterio, banyonuzda tasarım özgürlüğünün ismi oluyor.

YAŞAM ALANINIZDAKİ "İCON"

Pürüzsüz ve modern tasarımıyla Geberit iCon banyo koleksiyonu ise kullanıcısını modern bir tasarım dili ile buluşturuyor. Banyosu için yaratıcı fikirler arayan ve modern bir hava katmak isteyen kullanıcılar için ideal bir seçenek olan Geberit iCon, geniş ürün yelpazesiyle beğeni kazanıyor. Lavaboların içinde bulunan yuvarlak iç hatlar ile keskin dış hatların zıtlığını bir bütün olarak ela alan iCon, çok çeşitli lavabolar, banyo mobilyaları ve aydınlatmalı aynalarıyla yaşam alanını bütünselci bakış açısıyla tasarlamanızı sağlıyor. Geberit iCon banyo mobilyaları, esnek kombinasyon seçeneği sunan saklama alanlarıyla öne çıkıyor. Seri ile sunulan ürün çeşitliliği kurulum için ideal seçenek oluyor. Seride bulunan aynalar ve aynaların yanına veya tam altına yerleştirilebilecek raflar ise sınırsız özgürlüğe açılan kapının anahtarı oluyor. Doğal meşe, antrasit ve beyaz renk seçeneklerine sahip banyo mobilyalarıyla iCon, küçük banyolarda da fonksiyonelliği ile tercih sebebi oluyor.

SMYLE BANYO SERİSİ

Çağdaş tasarımı estetik çizgilerle birleştiren Geberit Smyle banyo koleksiyonu da rahatlatıcı ve pozitif bir banyo ortamı yaratmak isteyenlerin tercihi oluyor. Ebeveyn ve misafir banyoları için ideal bir seçenek olan Smyle, banyonun yapısal durumu ne olursa olsun uyum sağlayabilen tasarımıyla kullanıcısını üst düzey rahatlıkla buluşturuyor. Serinin banyo mobilyaları modüler yapısıyla öne çıkıyor. Kullanıcısının tasarıma olan bakış açısına göre pek çok farklı şekilde kombinlenebilen Smyle koleksiyonunda bulunan havlu askı ve duvar rafı ise tasarımı tamamlayan unsurların başında geliyor.

AVRUPA'DA SEKTÖRÜN LİDERİYİZ
"Avrupa'daki hemen hemen tüm ülkelerde sektör lideriyiz. Türkiye pazarına ise dünyada da en çok tercih edilen 3 farklı vitrifiye serisi ile giriş yapıyoruz. Pazarın açıklarını çok iyi analiz ederek, tüm ekonomik şartlara uygun ürünlerimizle pazarda biz de varız dedik."

DORUK YÖNETİM KURULU ÜYESİ AYLİN TÜLAY ÖZDEN:

"SANAYİYİ DİJİTALLEŞTİRMEK **HEDEFİYLE YOLA ÇIKTIK"**

Doruk Yönetim Kurulu Üyesi Aylin Tülay Özden, "1998 yılında sanayicilerin üretimlerini daha hızlı, çevik, kaliteli ve verimli yönetmeleri için yazılım ve donanım araçları geliştirmek yani sanayiyi dijitalleştirmek hedefiyle kurulduk" dedi.

Dünyanın en yaygın üretim yönetim sistemi olma hedefine doğru emin adımlarla ilerleyen Doruk, akıllı üretim yönetim sistemleri alanında bir 'dünya markası' olmayı hedefliyor. Türkiye'nin sanayide dijitalleşme alanında ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştiren teknoloji şirketi olan Doruk, endüstriyel işletmelerin üretim operasyonlarının dijital olarak yönetilmesi için akıllı ve dijital üretim yönetimi sistemleri geliştirip kuruyor. Doruk Yönetim Kurulu Üyesi Aylin Tülay Özden, sektörde yakaladıkları başarıyı Ekovitrin'e anlattı.

"Yakın zamanda Amerika'daki şirketimiz ProManage Corp., Japonya merkezli ITO Corporation ile partnerlik anlaşması imzaladı. Dünyanın en yaygın üretim yönetim sistemi olma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz. 2020'de Almanya'ya açılmayı planlıyoruz. Nihai hedefimiz ise akıllı üretim yönetim sistemleri alanında bir 'dünya markası' olmak."

Markanızı, sunduğunuz çözümleri ve avantajlarını anlatır mısınız?

Doruk olarak, üretim yapan sanayi kuruluşlarında üretim operasyonlarının dijital araçlar ile yönetilmesi konusunda yazılım ve donanım çözümleri üreten ve sanayicilerin dijital dönüşüm yolculuklarında eğitim ve danışmanlık hizmetleri sağlayan 21 yıllık teknoloji firmasıyız. 1998 yılında sanayicilerin üretimlerini daha hızlı, çevik, kaliteli ve verimli yönetmeleri için yazılım ve donanım araçları geliştirmek yani sanayiyi dijitalleştirmek hedefiyle kurulduk. Bu hedef bir bakıma markamızın kuruluşundan 15 yıl sonra 2013 yılında dünyanın gündemine oturan Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm konularının ilk ayak sesleriydi diyebiliriz. Bu noktada Türkiye'nin sanayide dijitalleşme alanındaki ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirmiş teknoloji şirketiyiz. Artırılmış gerçeklik ve yapay zeka teknolojileri ile tamamen entegre olan dünyadaki tek üretim yönetimi sistemi ProManage, Production ve Management kelimelerinin birleşiminden oluşuyor. Sanayicilerin kendilerini sürekli ve otomatik olarak geliştirebilmesini sağlayan ProManage, bu doğrultuda işletmelerin dar boğazlarını, zayıf yönlerini, gelişime açık noktalarını sürekli olarak gösteren ve bu açıkların iyileştirilmesi için işletmeyi uyarı mesajları ve farklı yollarla bilgilendiren bir sistem.

> "Uluslararası standartlara uygun işlev ve kaliteye sahip ProManage sistemimiz, 300'den fazla öncü sanayi kuruluşunda 21 yıldan bu yana sürekli geliştirilerek kullanılıyor."

ProManage ile işletmelerin üretim yönetim operasyonlarını dijitalleştirmesi sadece 4 ila 8 hafta sürüyor. Sanayiciler dijital ve akıllı üretim yönetimi sistemi ProManage'ı kullanmaya başladıktan yaklaşık 2 ay sonra bu sistem için yaptıkları yatırımı geri alabiliyorlar. İşletmeler yatırdıklarını verdiğimiz eğitimlerden biri olan verimlilik parametresinde görebiliyor. 2 ay sonunda yüzde 20'ye varan oranda verimlilik artışı sağlanıyor. Yıl olarak düşünüldüğünde ise örneğin ayda 1 milyon Euro'luk girdi maliyeti olan bir işletme için 10 ayda yapılan 10 milyon Euro'luk masraf 8 milyon Euro'ya düşüyor ve işletme yılda 2 milyon Euro tasarruf etmiş oluyor.

"BÜYÜME ORANIMIZI 2018'DE YÜZDE 50'YE ÇIKARDIK"

2020 hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı paylaşır mısınız?

Doruk olarak 2018 yılında bir değişim ve dönüşüm hamlesiyle yeni bir büyüme operasyonu başlattık. Yıllık ortalama yüzde 20 olan büyüme oranımızı 2018 yılında yüzde 50'ye çıkardık. Aynı yıl Ar-Ge yatırımlarımızın ciromuz içindeki payını ise yüzde 30'dan yüzde 55'e yükselttik. Güncel teknolojilere yaptığımız yatırımlar ile 2019 sonunda büyümemizi bir önceki yıla göre yüzde 250 artırmış olacağız. Şirketimizde 2019 yılı itibariyle 104 çalışanımız mevcut ve 2020 yılında 205 kişi olmayı planlıyoruz.

Teknopark İstanbul'da yer alan merkez ofisimiz, Antalya Teknokent ve İzmir Depark Teknokent ofisimiz olmak üzere Türkiye'de üç ayrı ofisimiz ile faaliyet gösteriyoruz. Aynı zamanda ABD Chicago'da da ProManage Smart Manufacturing Solutions Corp. adlı bir şirketimiz bulunuyor. Yakın zamanda Amerika'daki şirketimiz ProManage Corp., Japonya merkezli ITO Corporation ile partnerlik anlaşması imzaladı. Böylece Asya Pasifik pazarına giriş yapmış olduk. Bugün ABD, Rusya, Belçika, Romanya, Bulgaristan, Cezayir, Sırbistan ve Tataristan'a ihracat gerçekleştiriyor ve dünyanın en yaygın üretim yönetim sistemi olma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz. 2020 yılında da Almanya'ya açılmayı planlıyoruz. Nihai hedefimiz ise akıllı üretim yönetim sistemleri alanında bir "dünya markası" olmak.

Dijitalleşme sürecindeki KOBİ'lere neler önerirsiniz? Nasıl bir strateji izlemeliler?

İçinde bulunduğumuz döneme hemen hemen tüm sektörlere etki eden bir değişim ve dönüşüm çağı diyebiliriz. Artık sistemlerin yeniden kurulduğu, eski düzenlerin değişip yeni iş modellerinin doğduğu, iş yapış şekillerimizin bile dönüşüme uğramaya başladığı bir dönemdeyiz ve tüm bu süreçlere çok büyük bir hız hakim. Sanayide çok sayıda verinin yüksek hızlı bir şekilde işlendiği dijitalleşme çağında işletmelerde doğru aksiyonların alınabilmesi için geçmişteki kayıpların analizi sonucu gelecekteki kayıpların daha oluşmadan önlenmesi kritik bir hal aldı. Dolayısıyla günümüzde üretimde verimliliğin artırılması için kayıpların analizi ve doğru hedefin belirlenmesi büyük önem taşıyor. Ayrıca odaklanılacak kaybın sebeplerinin analiz edilmesi ve alınacak aksiyonun da sürekliliği içinde yapılması gerekiyor.

Endüstri 4.0, farklı ülkelerde farklı isimlerle anılıp farklı tanımları yapılsa da nihayetinde ulaşılmak istenen hedef, müşteri siparişinden müşteriye ürünün teslim edilmesine kadar olan sürecin dijital sistemler kullanılarak, hızlı, doğru, kaliteli ve esnek bir şekilde gerçekleştirilmesi. Bu sürecin kayıpsız olması gerektiği ise yine değişmeyen bir gerçek.

2020'de dijital teknolojilerde trendler neler olacak? Pazar büyüklüğü ile ilgili öngörüleriniz neler?

Teknolojik gelişmelerin etkisiyle artık yepyeni bir dil konuşuyoruz. Sanayide dijital dönüşüm süreçleriyle birlikte 'yapay zeka', 'makine öğrenimi' ve 'artırılmış gerçeklik' kavramları daha da çok konuşulur hale geldi. Özellikle seri üretim yapan şirketler için daha fazla hız, daha kaliteli üretim ile daha fazla verim alabilmenin yolları açıldı. Önümüzdeki süreçte sanayicilerin bir makineye baktığında aylar ve hatta yıllar sonrasıyla ilgili olacakların verilerini gözlemleyebildiği bir dünyaya doğru yol alıyoruz. Bu yolculukta öğrenen ve kendini geliştiren yapay zeka destekli üretim yönetim sistemleri fabrikalara çağ atlatmaya hazırlanıyor. Bu yeni dünya, akıllı üretim yönetim sistemlerini kullanarak dijital dönüşüme ayak uyduran işletmeler için bir fırsat sunarken, bu gelişmelerin gerisinde kalan işletmeler için gittikçe daha çetin hale gelen rekabet koşullarına adapte olmayı neredeyse imkansız hale getiriyor. Geçmişte olduğu gibi günümüzde de çığır açan teknolojilerin üretim yönetim sistemlerine sağladığı avantajları değerlendirebilen işletmelerin global pazarlarda sektörlerine liderlik edebilecekleri bir düzene doğru ilerliyoruz. Biz de bu noktada Türkiye'de üretim yönetiminde dijitalleşme pazarını inşa eden yüksek teknoloji firması olarak 2017 yılında üretimde artırılmış gerçeklik, 2018 yılında ise üretimde yapay zeka, makine öğrenmesi ve derin öğrenme alanlarında önemli çalışmalar gerçekleştirdik.

Şirketin yıl sonu bilançosunun ve yeni hedeflerinin aktarıldığı basın toplantısında konuşan Kaya Uğur Karayurt, sektöre ilişkin değerlendirmede bulunarak basın mensuplarının sorularını yanıtladı.

TÜRKİYE'NİN ENERJİ DEVİ

KOLEN ELEKTRİK

Kolen Elektrik Genel Müdürü Kaya Uğur Karayurt, 2019 yılında yüzde 100'ün üzerinde bir büyüme oranını yakaladıklarını söyledi.

Elektrik piyasasında sadece tedarikçi değil, aynı zamanda enerji çözüm ortağı misyonuna sahip bir şirket olan Kolen, grubun gerçekleştirdiği yatırımları da arkasına alarak sektöre damgasını vuruyor. Abonelerine sadece elektrik tedarik eden değil, onlara aynı zamanda çözüm ortaklığı sunan bir şirket olarak sektörde teknolojik açılım dönemi başlattıklarını hatırlatan Kolen Elektrik Genel Müdürü Kaya Uğur Karayurt, "Döviz fiyatlarındaki artışa endeksli olarak sektörde yaşanan sıkıntılar karşısında sektörümüze, ülkemize olan güvenimizi hiç yitirmedik, mücadelemizden vazgeçmedik. Abonelerimize sunduğumuz hizmetin kalitesi, oluşan karşılıklı güven sayesinde yılı başarıyla bitireceğiz. 2019'u yüzde 100'ün üzerinde bir büyüme performansı ile kapatmaya hazırlanıyoruz. 1 milyar 700 milyon kilowattsaat enerjiyi abonelerimize sunacağımızı söyleyebiliriz. Diğer taraftan grubumuz iştirakleri üretim yapısının daha da güçlenerek, yerli ve yenilenebilir kaynaklardan oluşan kurulu gücünün 1.200 megawatta yaklaşması, yıllık üretim kapasitesinin ise 6 milyar kilowattsaatleri aşması bizi çok daha güçlü kılıyor" dedi.

SEKTÖRÜN BİR ADIM ÖNÜNDEN GİDİYOR

Elektrik piyasasının serbestleşmeye başlamasıyla birlikte hızlı hareket ederek gerçekleştirdiği teknolojik açılımlarla sektöre ilkleri kazandıran Kolen Elektrik, abonelerine sunduğu çözüm ortaklığıyla da sektörün bir adım önünden ilerliyor. Bu kapsamda; 'Her Aboneye Bir Danışman', 'WhatsApp'tan Elektrik', 'Ön Ödemeli Elektrik', 'www.faturaniyolla.com', '24 Zamanlı' gibi hizmet ve uygulamaları abonelerine sunan şirket, 2020 yılında da sektöre yeni uygulamalar kazandıracak.

VARSA YOKSA ABONE MEMNUNİYETİ

Karayurt, konuşmasında Kolen'in sadece 9 yıl önce kurulup, 5 yıl önce faaliyete geçmesine rağmen hızlı bir büyüme performansı sergileyen şirket olarak, sektördeki öncü misyonuyla emin adımlarla ilerlediğini vurguladı. Abonelerine sundukları hizmetleri teknolojiden de destek alarak farklılaştırma, çeşitlendirme çabaları sonunda tüketici memnuniyetini zirveye taşımayı başardıklarını kaydetti. Sektörün en hızlı büyüme performansına sahip şirketlerinden biri olarak güvenilir, iyi bilinen bir marka olma misyonuyla emin adımlarla ilerlediklerini belirten Karayurt, Kolen'in gerek aboneleri, abone yöneticileri, gerekse danışmanlık hizmeti alanların danışmanları ile kol kola çalışan, enerjiye dair her konunun konuşulabildiği, her anlamda destek alınabilen bir danışman, enerji çözüm ortağı olarak sektörde fark yarattığını ifade etti.

Koloğlu Holding'in yerli ve yenilenebilir enerjiye yönelik yatırımlar gerçekleştirmeye devam ettiğini vurgulayan Karayurt, yerli kaynaktan üretim yapan bir santralın 2019'da üretime geçtiğini açıkladı. Karayurt, "Halihazırda tamamı yerli ve yenilenebilir kaynaklardan oluşan 1.200 MW kurulu gücümüz bulunuyor. Yılda 6 milyar kWh'ın üzerinde bir üretim kapasitesine sahibiz" dedi.

Kaya Uğur Karayurt: "Döviz fiyatlarındaki artışa endeksli olarak sektörde yaşanan sıkıntılar karşısında sektörümüze, ülkemize olan güvenimizi hiç yitirmedik, mücadelemizden vazgeçmedik."

MOBİL BANKACILIK

DOSYA: SİNAN SAYGI

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN EN FAZLA KENDİNİ HİSSETTİRDİĞİ SEKTÖRLERDEN BİRİSİ BANKACILIK. BANKACILIK SEKTÖRÜNDE DİJİTALLEŞME ARTTIKÇA MOBİL UYGULAMALAR DA HIZLA ÇOĞALIYOR. EKOVİTRİN OLARAK BANKACILIK DOSYAMIZIN BU AYKİ KONUSUNU 'MOBİL BANKACILIK' OLUŞTURUYOR. AKBANK, TEB VE ŞEKERBANK'IN MOBİL BANKACILIK ALANINDAKİ HİZMETLERİNİ VE BANKACILIK SEKTÖRÜNDE MOBİL BANKACILIĞIN ULAŞTIĞI KONUMU ELE ALIYORUZ.

BURCU CİVELEK YÜCE:

"SADECE MOBİL ODAKLI DÜŞÜNÜYORUZ"

Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, **"Dünyanın En İyi Dijital Bankası ve Türkiye'de mobil öncelikli anlayışı benimseyen öncü bankalardan biri olarak, bugün 'sadece mobil' odaklı düşünüyoruz"** dedi.

Dijitalleşme ve mobil bankacılıkta önemli yatırımlar yapan Akbank, yenilikçi ve öncü ürün, hizmet ve uygulamalarla Türkiye'de birçok ilke imza atıyor. Akbank, dünyanın saygın finans yayın gruplarından Euromoney'nin 'Award for Excellence 2019-Mükemmellik Ödülleri 2019' kapsamında 'Dünyanın En İyi Dijital Bankası' seçildi. Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, dijitalleşme ve mobil bankacılıkla ilgili sorularımızı yanıtladı.

"Selfie hayatımızın bu kadar içine girmişken, biz de 'Akbank Mobil'e müşterilerimiz neden selfieleri ile giriş yapmasın?' dedik ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik."

Banka olarak dijital bankacılığa verdiğiniz önem ve bankanın organizasyonundan iş yapış modeline kadar dijital bankacılığın bankanızdaki artı etkilerini alabilir miyiz?

Müşterilerimiz için kolay kullanılabilecek, işlemlerini saniyeler içinde yaparak hayatlarını kesintisiz sürdürecekleri mobil bankacılık deneyimi tasarlıyoruz. Müşterilerimizin bankacılığa harcadığı zamanı azaltarak, onlara zamanlarını, aslında hayatlarını geri vermek için çalışıyoruz. Günümüzde geri kazanılamayan tek şey zaman... Müşterilerimize 'hayatlarını geri veren banka' olmak için çalışıyoruz. Tüm bunları dijital bankacılığa verdiğimiz öneme bağlı olarak yerine getirebiliyoruz ve müşterilerimizin her memnuniyetini bankamızdaki artı etkiler olarak benimsiyoruz.

Bu anlamda bugüne kadar attığımız önemli adımlardan biri kendi Tasarım Stüdyo'muzu kurmak oldu. Bankamızda şu an farklı alanda önemli tecrübelere sahip tasarımcılar çalışıyor. Ekip olarak farklı bir enerji ve yeni bakış açısı getirerek kurumumuza güç katıyorlar. Tasarım kültürünün yerleşmesinde en önemli etkenlerden birisinin inovasyonu ele alış şeklimiz olduğunu düşünüyoruz. Pek çok kurumda alışılmış düzen, inovasyonu sadece ihtiyaç doğduğunda dışarıdan almak üzerine kurulu olabilir. Ama Akbank olarak, inovasyonda sürekliliği sağlamak için bu yapıyı kurum bünyesinde geliştirmeyi hedefledik. Bu vizyon ile 2017 yılında inovasyon merkezimiz Akbank LAB'i kurduk. Dünyanın önemli bankalarında ve danışmanlık şirketlerinde üst düzey görevler üstlenmiş global danışmanlarla çalışarak, dünya çapında en iyi modelleri inceleyerek oluşturduğumuz bir inovasyon yapılanmasını hayata geçirdik.

"TÜRKİYE'DE BİRÇOK İLKE İMZA ATTIK"

Akbank olarak dijital bankacılık alanında hangi ilklere imza attınız? Son dönem-

Müşterilerimiz, Akbank Mobil'e yüzlerini tanıtıyor ve şifre girmeye gerek olmadan yüz tanıma teknolojisi sayesinde giriş yapabiliyor.

de bu alanda neler öne çıkıyor?

Dünyanın En İyi Dijital Bankası ve Türkiye'de mobil öncelikli anlayışı benimseyen öncü bankalardan biri olarak, bugün "sadece mobil" odaklı düşünüyoruz. Müşteri deneyimimizi de bu felsefe ile tasarlıyoruz. Mobil cihazlarla tüm finansal ihtiyaçları cebe taşıyarak mekan kısıtını kaldırıyor ve müşterilerimizin hayatına özgürlük getiriyoruz. Bu amaçla yenilikçi ve öncü ürün, hizmet ve uygulamalarla Türkiye'de birçok "ilk"e imza atıyoruz. Bu konuda yakın zamanda geliştirdiğimiz bir "ilk"imizi de, bugün hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olan "selfie çekme"yi temel alarak geliştirdik. Selfie hayatımızın bu kadar içine girmişken, biz de "Akbank Mobil'e müşterilerimiz neden selfieleri ile giriş yapmasın?" dedik ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik. Müşterilerimiz, Akbank Mobil'e yüzlerini tanıtıyor ve şifre girmeye gerek olmadan yüz tanıma teknolojisi sayesinde giriş yapabiliyor. Yeni Nesil Bankacılık vizyonumuz çerçevesinde yaptığımız yatırımlar çerçevesinde bir başka 'ilk'e daha imza attık. Gençlerin bankacılık işlemlerini eğlenerek ve sosyalleşerek yapabilmeleri için, Türkiye'nin ilk banka iştiraki olan finansal teknoloji şirketi (fintech) AkÖde'yi hayata geçirdik. 'Tosla' uygulaması AkÖde tarafından geliştirilen ve tüm diğer banka kartlarının geçerli olduğu bir ödeme sistemi. Tosla ile gençler için yeni bir dönem başlıyor.

"DÜNYANIN EN İYİ DİJİTAL BANKASI SEÇİLDİK"

Bu alanda ödüllere de sahipsiniz. Sektörde dijital banka olmada nasıl farklılaşıyorsunuz? Dijital bankacılıkta rakiplerinizin ötesinde neler sunuyorsunuz?

Dünyanın saygın finans yayın gruplarından Euromoney'nin "Award for Excellence 2019-Mükemmellik Ödülleri 2019" kapsamında Akbank "Dünyanın En İyi Dijital Bankası" seçildi. Akbank olarak sektörde üstlendiğimiz öncülüklere deneyim tasarımını da katmak bizim için gurur verici. Bankamızın belirlediği vizyon doğrultusunda, hem müşterilerimiz hem çalışanlarımız için hazırladığımız tüm projeleri titizlikle planlıyoruz. Sektörde ilklere imza atmaya, müşterilerimizin her kanalda deneyimini mükemmelleştiren projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz. Bu adımları atarken de "tasarım"ı her zaman merkeze alacağız. Müşterilerimize geleceğin bankacılık deneyimini yaşatmak üzere başlattığımız "Yeni Nesil Akbank" programı kapsamında, mobil bankacılık uygulamamızı da yeniledik ve Akbank Mobil'i kullanıcılarıyla buluşturduk.

"DÜNYADA ÖRNEK GÖSTERİLEN BİR MOBİL UYGULAMA OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Yakın dönemde Akbank'ta ne gibi yenilikler göreceğiz? Dijital bankacılıkta banka olarak bir sonraki adımlarınız neler olacak?

Sunduğumuz deneyim, müşterilerimizin sadece zihninde değil, onların kalbinde ve tüm duyularında iyi bir etki bırakmaya odaklanıyor. Yaptığımız geliştirmeler ile müşterilerimizin çoklu kanal kullanımı önemli ölçüde arttı. Bugün ihtiyaç kredilerimizin yüzde 70'ini şube dışı kanallardan kullandırıyoruz. Kredi kartı satışlarımızın da yarısından fazlasını yine şube dışı kanallar üzerinden gerçekleştiriyoruz. Hep bir adım sonrasını düşünüyoruz ve vizyonumuzu geleceğin bankasını yaratmak üzerine kurguluyoruz. Bir vaatte bulunuyoruz; müşterilerimize bankacılıkla olan bağlarını yeniden tanımlayabilecekleri bir deneyim vaadi. Finansal hizmetlerin karmaşıklığını sahne arkasındaki sofistikasyonun aksine, sahnede son derece yalın bir şekilde sunarak onların hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yepyeni özellikler ve daha da iyileştireceğimiz müşteri deneyimi ile tüm dünyada örnek gösterilen bir mobil uygulama olmaya devam edeceğiz.

"TÜM SEKTÖRLERE İLHAM VERİYORUZ"

2019'da dijital kanallara ne kadar yatırım yapılıyor? 2020 için ne kadarlık yatırım planınız var? Bu yatırımlar özellikle hangi alanlarda olacak?

Sadece bankacılık alanında değil tasarım ve farklılaşmış müşteri deneyimi alanlarında da tüm sektörlere ilham olacak modeller oluşturuyor, bu konudaki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Türkiye'ye inanıyoruz. 2018'de 200 milyon dolar gibi büyük bir yatırım gerçekleştirdik ve 2019'da da 200 milyon dolar daha yatırım yapıyoruz. Bankacılığa yeni yaklaşımlar getirmek, yeni teknolojilerle hizmet kalitemizi geliştirmek üzere yatırımlarımız devam edecek. Özellikle tasarım ve müşteri deneyimi konularında sadece bankacılık sektörüne değil, tüm sektörlere ilham verdiğimize inanıyoruz.

TEB BİREYSEL VE ÖZEL BANKACILIK MÜDÜR YARDIMCISI GÖKHAN MENDİ:

"MOBİL BANKACILIK YATIRIMLARINA AĞIRLIK VERİYORUZ"

TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, **"Bankacılık faaliyetleri dijital dünyaya taşınıyor, dijital bankacılık ve mobil bankacılık giderek daha fazla önem kazanıyor.** Biz de TEB olarak yatırımlarımıza bu doğrultuda ağırlık veriyoruz" dedi.

Mobil bankacılık uygulamasıyla hizmetlerini çok daha kolay, hızlı ve ulaşılabilir hale getiren TEB, teknolojik gelişmeleri yakından takip eden bir banka olarak yapay zeka için hazırlıklarına devam ediyor. Nesnelerin İnterneti, Akıllı Data, Biyometrik ve Gerçek Zamanlı Doğrulama konuları da TEB'in üzerinde çalıştığı alanlar arasında yer alıyor. TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, mobil bankacılık alanında gerçekleştirdikleri hizmetleri Ekovitrin'e anlattı.

"Bugün müşterilerimize baktığımızda, bankacılık işlemlerinin yüzde 86'sını dijital kanallardan gerçekleştirdiklerini görüyoruz. Her iki müşterimizden biri online bankacılık kanallarımız üzerinden işlem yapıyor. Mobil bankacılık kanalını kullanan müşterilerimizin sayısı ise 1.4 milyonu aştı."

Bankanızın 'mobil bankacılık' konusunda sunduğu hizmet ve çözümlerden bahseder misiniz?

Biz Türk Ekonomi Bankası (TEB) olarak 2000'li yılların başında dijital bankacılığa giriş yapan ve bu alanda yatırım yapan ilk bankalardan biriyiz. Tabi bu öncülüğümüzü her geçen gün kendimizi yenileyerek güçlendiriyoruz ve inovasyonlarla müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Çünkü TEB olarak hayatımızın her alanına nüfuz eden dijitalleşmeyi hem çağın bir gerekliliği hem de verimliliğin olmazsa olmazı olarak görüyoruz.

Bugün müşterilerimize baktığımızda, bankacılık işlemlerinin yüzde 86'sını dijital kanallardan gerçekleştirdiklerini görüyoruz. Her iki müşterimizden biri online bankacılık kanallarımız üzerinden işlem yapıyor. Mobil bankacılık kanalını kullanan müşterilerimizin sayısı ise 1.4 milyonu aştı. Biz de TEB olarak dijital alandaki çalışmalarımızla, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve hayatlarını kolaylaştırmak için çalışmayı sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımızın müşterilerimiz tarafından takdir edildiğini görmekten mutluluk duyuyoruz. Dijital bankacılık platformumuz CEPTETEB'in kullanıcı sayısının 850 bini bulması da bunun en önemli göstergelerinden biri. Bu veriler de gösteriyor ki; bankamızın mevcut uygulamaları, istediği ürün ve hizmete, istediği yer ve zamanda ulaşmayı arzu eden günümüz tüketicisine büyük kolaylıklar sunuyor.

"YAPA ZEKA HAZIRLIKLARIMIZ DEVAM EDİYOR"

'Mobil bankacılık' alanında sunduğunuz hizmet ve çözümlerle müşterilerinize ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz? Bankanızın diğer bankalara kıyasla farklı uygulamaları var mı?

Dijital dünyada yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Özellikle 18-34 yaş grubundaki müşterilerimizin dijital hizmetleri, diğer yaş gruplarına kıyasla daha aktif kullandığını görüyoruz. Hatta gelmekte olan Z kuşağını da göz önüne aldığımızda önümüzdeki süreçlerde dijitalleşmenin ve bunun sektöre getirdiği dijital bankacılığın hayatımızda daha fazla yer kaplayacağını; finans sektöründeki dijitalleşmenin yakaladığı ivmelenmenin devam edeceğini öngörüyoruz. Bu gelişmelerin tüm iş kolları dahil olmak üzere bankacılık sektöründe de önemli değişiklikler yaratacağını tahmin ediyoruz. Hatta bugün bile tüketicilerin klasik veya dijital alternatifleri kullanımındaki verilere baktığımızda, bu değişimlerin çoktan başladığını görüyoruz.

Biz de banka olarak, mobil bankacılık uygulamamızla hizmetlerimizi çok daha kolay, hızlı ve ulaşılabilir hale getiriyoruz. Müşterilerimizin her kanaldan hizmetlerimize daha rahat ulaşmasını sağlamak amacıyla kullanım kolaylığı, yüksek güvenlik standartları ve zengin içerik sunuyoruz. Bunların yanında teknolojik gelişmeleri yakından takip eden ve öncü bir banka olarak yapay zeka için hazırlıklarımız ve takibimiz devam ediyor. Ayrıca Nesnelerin İnterneti, Akıllı Data, Biyometrik ve Gerçek Zamanlı Doğrulama konuları da üzerinde çalıştığımız alanlar arasında. Bu alanlarda da yeni ürün ve özellikleri önümüzdeki dönemde daha sık göreceğiz.

"DİJİTALLEŞME HER ALANDA AĞIRLIĞINI ARTIRIYOR"

Türkiye'de mobil bankacılığa baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Sektördeki rekabete karşı ne gibi stratejiler izliyorsunuz?

Teknolojinin hızla gelişmesi ve daha erişilebilir olmasıyla dijitalleşme artık hayatımızın her alanında ağırlığını artırıyor. Bankacılık sektörü ise bu değişimden olumlu anlamda etkilenen sektörlerin başında geliyor. Bankacılık hizmetleri bir dönüşüm yaşarken, hizmet sunma kanalları da farklılaşıyor. Bankacılık faaliyetleri dijital dünyaya taşınıyor, dijital bankacılık ve mobil bankacılık giderek daha fazla önem kazanıyor.

Biz de TEB olarak yatırımlarımıza bu doğrultuda ağırlık veriyoruz ve daha kullanışlı dijital bankacılık işlemleri için müşterilerimizin kullanım rahatlığı ve güvenliği için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bankanızın 'mobil bankacılık'ta kısa ve uzun vadedeki hedefleri nelerdir?

Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalarımıza devam edeceğiz. Bunların arasında, yapay zeka tabanlı fon platformumuzu müşterilerimizin kullanımına açmayı düşünüyoruz. Uygulamamız yatırım fonu dağılımını hesaplayacak ve müşterimizin profiline uygun olarak belirleyecek. Bir benzerini 2019 yılı içinde hisse senedi piyasalarında orta ve uzun vadeli birikimlerini değerlendirmek isteyen müşterilerimiz için de kurguladık. Kullanıcılarımız, şu anda CEPTETEB internet kanalında yararlandıkları Finans Koçu'nu mobil tarafında da kullanıyor olacak. Müşterilerimizi bütçelerinin takibini daha kolay yapabilecekleri, birikimlerini değerlendirebilecekleri yepyeni araçlarla da tanıştırmayı planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde **müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalarımıza devam edeceğiz.** Bunların arasında, yapay zeka tabanlı fon platformumuzu müşterilerimizin kullanımına açmayı düşünüyoruz.

ŞEKERBANK'TAN **KİŞİYE ÖZEL** MOBİL BANKACILIK HİZMETİ

Mobil bankacılığı Türkiye'de uygulayan ilk bankalardan biri olarak, dijitalleşme çalışmalarında sektörle paralel olarak ilerleyen Şekerbank, 'Şeker Mobil Şube' sayesinde kurumsal müşterilerine mobil bankacılık hizmeti veren Türkiye'nin ilk bankalarından biri.

Şekerbank, mobil kullanıcılarının deneyimlerine göre yenilediği 'Şeker Mobil Şube' ile müşterilerine 'kişiye özel mobil bankacılık' hizmeti sunuyor. Şekerbank, kullanıcı dostu arayüzleri ve basit işlem adımlarıyla kolay ve hızlı işlem yapılabilmesinin yanında, yüksek güvenlik standartları ile müşterilerimizin mobil bankacılık üzerinden işlemlerini daha güvenle gerçekleştirebilmelerini sağlıyor.

Şeker Mobil Şube ile EFT, havale gibi para transfer işlemleri başta olmak üzere fatura ve kurum ödemelerinden hisse senedi işlemlerine, altın alım satım işlemlerinden avantajlı faiz oranına sahip e-mevduat işlemlerine kadar pek çok bankacılık işlemi hızlı, güvenli ve kolayca gerçekleştirilebiliyor. Şeker Mobil Şube, Apple Store veya Google Play üzerinden indirilebiliyor.

ŞEKERBANK, DİJİTALLEŞMEDE SEKTÖRLE PARALEL İLERLİYOR

Dijital kanallarda işlem çeşitliliğinin yanı sıra sadelik, işlevsellik, kolay anlaşılır bir dil kullanımına büyük önem veren Şekerbank, tasarım, sayfa yapısı, görünüm ve menülerin kullanım kolaylığı ile tüm müşterilerinin beklenti ve beğenisini karşılayacak şekilde çalışmalarına devam ediyor. Mobil bankacılığı Türkiye'de uygulayan ilk bankalardan biri olarak, dijitalleşme çalışmalarında sektörle paralel olarak ilerleyen Şekerbank, 'Şeker Mobil Şube' sayesinde kurumsal müşterilerine mobil bankacılık hizmeti veren Türkiye'nin ilk bankalarından biri. Şekerbank'ın şubelerinden yapılabilecek birçok işlemi sunduğu dijital kanallarında, ağırlıklı olarak para transferi ve ödeme işlemleri gerçekleştiriliyor. Bununla birlikte dijital kanallardan finansal işlemler dışında faiz/oran bilgileri, hesaplamalar, başvurular, piyasa bilgileri, sosyal medya erişimi, çağrı merkezi iletişimi ve ATM/şube yol tarifi işlemler de kolayca kullanılıyor. Şekerbank, diğer taraftan şubesiz bankacılık kanallarının olmazsa olmaz kurallarını; kullanım kolaylığı, hız ve güvenlik olarak tanımlıyor.

Bankalar Birliği'nin Eylül 2019 Dijital-İnternet-Mobil Bankacılık İstatistikleri'ne göre Türkiye genelinde toplam aktif bireysel ve kurumsal dijital bankacılık kullanıcı sayısı 50 milyon 148 bin. Bu sayının 4 milyonu "sadece internet bankacılığı" işlemi yaparken, 38 milyonu ise "sadece mobil bankacılık" işlemi yaptı. Hem internet hem mobil bankacılık işlemi yapan kullanıcı sayısı ise yaklaşık 8 milyon kişi. Toplam bireysel ve kurumsal aktif dijital bankacılık müşteri sayısı da Nisan-Haziran 2019 dönemine göre Temmuz-Eylül 2019 döneminde 2 milyon 426 bin kişi arttı.

MOBİL BANKACILIK PAYINI HIZLA ARTIRIYOR

Mobil bankacılık da dijital bankacılığın içindeki payını hızla artırıyor. Mobil bankacılık deneyiminin iyileştirilmesine bağlı olarak mobil bankacılık kullanan bireysel ve kurumsal aktif müşterisi sayısı, Nisan-Haziran 2019 dönemine göre Temmuz-Eylül 2019 döneminde 2 milyon 587 bin kişi artış gösteriyor. Bankacılık sektörü, 73 milyonluk kullanıcı sayısı olan mobil bankacılığı temel stratejileri arasında değerlendirmek durumunda.

Şekerbank, bankacılık işlemlerinin hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yapılmasına olanak sağlayan bireysel ve kurumsal internet şubelerine, müşterilerinden gelen talep ve öneriler de dikkate alınarak yeni bankacılık işlemleri eklemeye devam ediyor. Mobil bankacılık uygulamalarında sektörün ilklerinden olan Şeker Mobil Şube'nin ara yüzü ve altyapısı, hız, kolaylık, aidiyet, sadelik ve kullanım kolaylığı sağlamak için 2018'de yenilendi. Bu çalışmalarla internet şubelerinde işlem zenginliğinin artırılmasının yanı sıra hizmet kalitesinin de en üst düzeye yükseltilmesini sağlayan Şekerbank, mobil uygulamaları yoğun olarak kullanan yeni nesillerin, mobil bankacılık ihtiyaçlarını etkin biçimde karşılamak üzere sunduğu ve sürekli güncellediği Şeker Mobil Şube'de, Ekim 2019 döneminde, bir önceki yıla kıyasla aktif müşteri sayısında yaklaşık yüzde 20, işlem adedinde yüzde 24 ve işlem hacminde ise yüzde 40 oranında artış sağladı.

SEKTÖRDEKİ TEKNOLOJİK TRENDLER YAKINDAN TAKİP EDİLİYOR

Dijital devrim, müşteri alışkanlıklarını ve davranışlarını değiştirirken diğer sektörlerle birlikte bankacılıkta da köklü bir dönüşümü gerektiriyor. Şekerbank bu doğrultuda sektördeki teknolojik trendleri yakından takip ederek gerekli yatırımları gerçekleştiriyor. 2018 yılında başlattığı 'Transformasyon Programı' ile mobil bankacılığı da kapsayan teknolojik altyapısını uçtan uca yenileyen Şekerbank, iş stratejisinin devamı olan müşteri odaklı hedef çalışma modeli üzerine inşa ettiği dijital kanallar sayesinde, yeni müşteri kazanımını artırmayı hedefliyor.

Şekerbank, Anadolu Bankacılığı misyonundan gelen Anadolu'daki KOBİ ve çiftçileri, esnafı ve kadın girişimcileri destekliyor, sürdürülebilir kalkınmanın finansmanındaki öncü rolü doğrultusunda bankacılıkta dijitalleşmeyi ve mobil bankacılığı finansal kapsayıcılık bakımından çok önemli bir fırsat olarak değerlendiriyor. Şekerbank, 'Transformasyon Programı' kapsamında, çoklu ve entegre kanal yapısına geçişi sağlayıp özellikle kırsal bölgelerde odak müşteri gruplarına ulaşmak için mobil kanalları önceliklendirmeyi hedefliyor.

Şekerbank, bankacılık işlemlerinin hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yapılmasına olanak sağlayan bireysel ve kurumsal internet şubelerine, müşterilerinden gelen talep ve öneriler de dikkate alınarak yeni bankacılık işlemleri eklemeye devam ediyor.

LİMANLARIMIZ VE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

Limanlar uluslararası yük taşımacılığının başlangıç ve bitiş noktası olup aynı zamanda miktarı hızla artan konteyner ve Ro-Ro taşımacılığının hedef noktaları. Uluslararası ithalat ve ihracat maliyetlerimizin azaltılması için, özelleşen limanlar dışında kalan konteyner ve genel kargo limanlarımızın mutlaka demiryolu şebekesine bağlanması gerekiyor.

ANALİZ
ATİLLA YILDIZTEKİN
Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetim Danışmanı

Deniz taşımacılığını tarih kitapları "ilk uzak mesafe taşıma şekli" olarak tanımlar. Kara yollarının olmadığı dönemlerde, dünya ticaretinin deniz yolları ile yapıldığını görüyoruz. Limanlar daha sonra kara yolları ile birbirine bağlanmıştır. Deniz taşımacılığının gelişmesine de limanlara bağlanan demir yolları önayak olmuştur. Sonunda dünya üzerinde, içinden tren geçmeyen büyük liman kalmamıştır. Türkiye bu gelişmenin son yıllarda dışında kalmıştır. Geçmişte devlet tarafından inşa edilen tüm limanlarımızda demir yolu bağlantısı kurulmuştur ardından küçük ölçekli limanlar inşa edilirken demiryolları ihmal edilmiştir.

Avrupa'da yük taşımacılığının yüzde 12'lik kısmı demiryolları ile karşılanmaktadır. Türkiye'de bu oranın yüzde 8 oranına çıktığını duymaktayız. Yüzde 12 oranı Avrupa Birliği ülkelerine yetmemiş ve yeni hazırlanan ulaştırma raporlarında karayolu üzerinde yapılan yüzde 80 oranındaki taşımacılığın miktarının, en azından oransal olarak azaltılmasını hedeflemişlerdir. Demir, deniz, su yolları taşımacılığı ve bunlara ait projeler milyonlarca dolarlık karşılıksız bağışlarla desteklenmektedir. Hedef tüm Avrupa'da kara yolu taşımacılığını azaltmak, maliyetleri düşürmek, doğal çevreyi korumak, deniz ve nehir taşımacılığını geliştirmek ardından kara içinde saatte 300 km'nin üzerinde hız yapabilen trenlerle yük taşımacılığı yapabilmektir. Bunu da ancak limanlarda biriken yükleri demir yolları ile kara içine en hızlı şekilde taşıyarak yapabileceğiz.

Limanlar uluslararası yük taşımacılığının başlangıç ve bitiş noktasıdır. Sadece dökme yük veya likit ürünlerin taşınmasında değil miktarı hızla artan konteyner taşımacılığının ve Ro-Ro taşımacılığının da hedef noktalarıdır. Uluslararası ithalat ve ihracat maliyetlerimizin azaltılması için, özelleşen limanlar dışında kalan konteyner ve genel kargo limanlarımızın mutlaka demiryolu şebekesine bağlanması gerekmektedir. Gemiden indirilen veya gemiye yüklenen ürünlerin liman ile yakın istasyon arasında bir kara taşıma maliyetine girmeden aktarılması temel uygulama olmalıdır. Taşıma hızını artıracak, hasarları azaltacak, maliyetleri düşürecek bu uygulama başarılı bir liman operasyonunun olmazsa olmazıdır.

Ülkemizde birkaç limanımızda olan vagon ferry uygulaması da limanlar için zorunlu bir yatırımdır. Kısa deniz mesafesinde kullanılan bu sistemlerle yük aktarması olmadan, vagonlar deniz aşırı yol alabilmekte ve bulundukları limanda zaman kaybetmeden taşıma operasyonuna devam edebilmektedir.

Demiryolunun limanlara rıhtıma kadar ulaşması yeterli değildir. Yola çıkan vagonların yükleme bölgesindeki istasyonlardan değil, doğrudan depo ve fabrikalardan yüklenmesi veya yüklerini boşaltması, arada oluşan kara nakliyesi maliyetinden kurtulmaları da gerekmektedir.

Limanlarımız daha verimli çalışması, lojistik maliyetlerimizin azalması, demir yolları taşımacılığının genel taşımacılık içindeki yüzdesinin artırılması için liman bağlantılı, demiryolu ağırlıklı taşımacılığa destek verilmesi gerekiyor.

RO-RO TAŞIMACILIĞININ **ÖNEMİ ARTIYOR**

Dünya ticaretinin yüzde 85'i deniz taşımacılığı ile yapılıyor. Türkiye'nin de ithalat ve ihracatının yüzde 90'ı denizyoluyla gerçekleştiriliyor. Denizden yapılan nakliye en ucuz, en emniyetli nakliye şekli. Ro-Ro ticaret hatlarının pek çoğu gecikmelere karşı çok hassas.

Taşıma sistemi olarak düşünüldüğünde Ro-Ro taşımacılığı döviz kazandırıcı bir faaliyet olup ülkelerin ithalat ve ihracatında önemli yer tutar. Malların taşıma maliyetlerinde azalma, karayolu taşıtlarının yıpranma paylarının azalması, karayolu ağının ömrünün uzatılması, trafik yoğunluğunun düşürülmesi, kaza risklerinin azaltılması, sürücülerin dinlenmeleri gibi avantajları var.

Ro-Ro taşımacılığı ile yükün başlangıç noktasından varış noktasına iletilmesi, tahmin edebilme ve güvenilirlik, makul bir taşıma zamanı ve maliyet, zamanında ve hasarsız teslimat, doğru ve tam bilgi gibi, taşımacıların istekleri karşılanmış olur.

Ro-Ro taşımacılığında navlun ücretinin tespitinde; taşıt sahibinin karayolundan gitmesi halinde bir A noktasından başka bir B noktasına varabilmek için ne kadar masraf yaptığı esas alınarak belirlenir. Uluslar arası seferlerde geçiş sırasında ödenen otoyol ve geçiş ücretleri, vize ücretleri, aracın yaktığı yakıt masrafı personel ve yönetim giderleri, yatırım maliyeti ve amortisman hesaplanıp, taşımacının ödeyebileceği bir miktar tespit edilir.

Geminin işletim giderleri de hesaba katılıp, liman ücretleri de göz önüne alındıktan sonra, armatör ve nakliyeci arasında müzakere ile bir orta yol bulunmaya çalışılır. Yani müşteri merkezli bir navlun belirleme sisteminin mevcudiyetinden söz ediliyor. Taşımacı ne kadar sürede gitmek istiyor ise açılacak yeni hatta geminin hızı ve dolayısıyla sefer süresi ona göre belirlenir. Dünya ticaretinin yüzde 85'i deniz taşımacılığı ile yapılıyor. Türkiye'nin de ithalat ve ihracatının yüzde 90'ı denizyoluyla gerçekleştiriliyor. Denizden yapılan nakliye en ucuz, en emniyetli nakliye şekli. Ro-Ro ticaret hatlarının pek çoğu gecikmelere karşı çok hassas. Ro-Ro taşımacılığı yapan şirketler özel liman ve rıhtımlara uğrak yaparak garantili varış ve kalkış gün ve hatta saatleri verirler ve sefer sıklıkları nedeni ile liman maliyetlerini program dışı esnek varış-kalkış yapan gemilere göre daha makul seviyelerde tutabilirler.

Karayollarında gözlenen trafik sıkışıklığı Avrupa'nın en önemli sıkıntılarından biri haline geldi. Su kanalları ve nehir yollarını yoğun olarak kullanan Orta Avrupa ülkelerine göre denizi kullanma avantajına sahip İtalya ve İspanya gibi ülkeler, kıyıya paralel Ro-Ro hatlarını teşvik ediyor. Ro-Ro taşımacılığı bugün intermodal taşımacılığın en önemli halkası haline geldi. Bölgesel gerginliklerin artarak devam ettiği dünyada oldukça stratejik bir coğrafi konumda bulunan ülkemiz için, geniş kapasiteli bir Ro-Ro filosu her zaman için önemli bir taşıma modu ve amfibi destek potansiyeli oluşturuyor. Çok yakın tarihlerde Birleşmiş Milletler kapsamındaki yardım operasyonlarında ve tatbikatlarında Türk Ro-Ro'larının kullanılmaları tank ve askeri araç taşımış olmaları buna en güzel örnek.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE RO-RO TAŞIMACILIĞI

Türkiye'den Avrupa ve Rusya'ya Ro-Ro taşımacılığı yükselen talepler karşısında artan Ro-Ro hatları ve ona paralel artan ve kapasitesi büyüyen Ro-Ro gemileri ile büyüyerek devam ediyor.

Dünyadaki ilk Ro-Ro gemisi U.S.N.S. Combat olup dizaynı MacGregor tarafından dizayn edildi. Dünyadaki yeni inşa edilen Ro-Ro gemilerinin asansör ve rampalarını büyük bölümü halen MacGregor'un Ro-Ro bölümü tarafından dizayn ediliyor. Esas olarak 1966'da başlayan Ro-Ro taşımacılığı, 1970'li yılların sonunda gerçek kimliğini bulmaya başladı. O zamanlarda yük ya da yük-yolcu şeklinde bir ayrım oldu. İskandinavya ve İngiltere civarında çalışan gemiler, yük ve yolcu ferileri olarak hizmet vermiş, yalnız yük taşıyanlar, treyler ve otomobil taşıdı.

1974 yılında Kıbrıs çıkarmasında tek bir Ro-Ro gemisi sahibi olmayan devletimiz; RO-RO gemilerinin sadece tekerlekli araç taşıyan bir yük gemisinden öteye çok önemli çok stratejik askeri destek/çıkarma gemisi olduğunu da gördü ve tekerlekli araç taşımak, seferde çıkarma gemisi olarak kullanmak üzere bir kamu iktisadi teşekkülü olan D.B Deniz Nakliyatı T.A.Ş. tarafından Norveç'te yaptırdığı M/V Kaptan Necdet OR ve M/V Kaptan Sait ÖZEGE adlı RO-RO gemileri inşa ettirildi ve 80'li yılların başında İzmir-Mersin-Venedik-Trieste arasında Ro-Ro seferleri başlatıldı. Ancak bu yöndeki ilk girişimler çeşitli nedenler ile başarılı olmadı.

Haziran 1985'de ise Haydarpaşa-Köstence hattı işletmeye açıldı, bu dönemde 25.977 araç Avrupa'ya çıkış yaparken, 26.791 araç da ülkemize giriş yaptı.

Türkiye ile Türki Cumhuriyetleri ve Rusya Federasyonu arasında gelişen ekonomik ilişkiler çerçevesinde artan eşya taşımacılığı, İran'ın kendi üzerinden transit geçişlere sınırlama getirmesi, Sarp Sınır Kapısı girişi ile Batum üzerinden geçen güzergahta can ve mal güvenliğinin ortadan kalkması bu bölgeyi hedefleyen taşımacıları alternatif arayışlara itmiş ve Hopa, Trabzon, Sochi, ya da Tuapse arasında bir Ro-Ro hattı kurulması gündeme geldi. İlk Ro-Ro seferleri, Trabzon-Tuapse arasında başlatıldı.

İtalya ile Türkiye arasındaki taşımalar 1987 yılında tekrar başladı, eski Yugoslavya'daki iç savaşın patlak vermesi ile 1965 yılında Türkiye'nin TIR Sözleşmesi'ne imza atmasıyla Avrupa'ya giren Türk treylerinin önü kesildi ve Ro-Ro taşımacılığı zorunlu olarak tekrar gündeme geldi ve 1992 yılında hızlı bir gelişim gösterdi. 11 Nisan 1987 tarihinde İtalya Cumhuriyeti Hükümeti ile imzalanan Derince-Trieste limanları arasında Ro-Ro hattının işletilmesi hakkındaki antlaşmanın onaylanması ile 1993'de UND Başkanı Saffet Ulusoy'un girişimleri ile önceleri 46 kara nakliyeci ortak UND Ro-Ro şirketi kuruldu ve ilk olarak Ulusoy, Deniz Nakliyat'a yüzde 70 doluluk garantisi verilerek iki geminin kiralandığını açıkladı.

O tarihlerde birçok nakliyeci tarafından destek görmeyen ve tamamen Deniz Nakliyat'ın maddi katkılarıyla ayakta durmaya çalışan Ro-Ro taşımacılığında, 17 Nisan 1993 tarihi, "Büyük Ro-Ro Projesi"nin başlangıç tarihi olarak kayıtlara geçti. O tarihten bugüne Türkiye'den Avrupa ve Rusya'ya Ro-Ro taşımacılığı yükselen talepler karşısında artan Ro-Ro hatları ve ona paralel artan ve kapasitesi büyüyen Ro-Ro gemileri ile büyüyerek devam ediyor.

LİMANLAR

8 bin 333 kilometre kıyı şeridine sahip Ülkemizde 180 adet liman ve iskele bulunuyor. Limanlar ticarete konu olan malların ekonomiye giriş çıkış yaptığı üsler olarak ifade edilebilir. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de uluslararası ticaretin büyük bir bölümü halen en ekonomik sistem olan denizyolu ile gerçekleştiriliyor. Taşıma zincirinin deniz ayağını oluşturan limanların da ülke ekonomisinin gelişmesindeki önemli rolü göz önüne alınarak, hizmetlerin en iyi şekilde yapılması, AB'ne entegrasyon sürecinde kısa ve uzun vadeli tüm önlemlerin alınması gerekiyor. / KAYNAK: İMEAK DTO

KURU LİMANLAR

> Mevcut liman alanlarının daha verimli kullanılmasını sağlayacak DryPort uygulamaları gündeme gelmeli. Bu sayede yer sıkıntısı çeken limanlarımız daha az yatırımla daha uzun süre yararlanacakları, genişleme olanağı olan bir çözüme kavuşacaklar.

Uluslararası ticarette deniz taşımacılığının artması ile limanlarımızda kapasite eksikliği yaşanmaktadır. Gemi kapasitelerinin büyümesi limanlara yeni ekipman yatırımını gerekli hale getirmekte ve elleçlenen yüklerdeki artış arka alanlarda sorun yaratmaktadır.

Limanlarda müşteri talepleri doğrultusunda gümrüklü veya gümrüksüz depolama hizmetleri de beklenmektedir. Konteyner doldurma ve boşaltma hizmetleri, CFS (Container Freight Station) de liman sahası içinde yer tutmakta, kapalı depolara ihtiyaç duyulmaktadır. Normal operasyonlarda ürünlerin beklemeden liman dışına çıkması ile katma değer yaratan limanlar içeride ürünlerin veya konteynerlerin beklemesi ile verimliliklerini düşürmektedir.

TIR parkları da limanların içinde ve dışında sorun yaratan konulardandır. Liman içinde yer kaplamaları, trafiği sıkıştırmaları, kazalara neden olmaları nedeniyle, boş araçların liman dışında beklemesi, yüklenen araçların da derhal liman dışına çıkması tercih edilmektedir.

GÜLŞEN **YEŞİLDAĞ YELKENKAYA**

Lojistik Danışmanı

DRYPORT'LAR VERİMLİLİĞİ VE KARLILIĞI ARTIRIYOR

Bütün dünyada adına Dry Port dediğimiz tesisler "bir veya daha fazla limana demiryolu veya karayolu ile bağlanan, liman içinde verilebilen hizmetleri veren kara terminali" olarak tanımlanmaktadır. DryPort'ları limanlarla karşılaştırıldığımızda konteyner hizmetlerinin ve işçiliklerin limanlardan daha düşük olması, intermodal tarzında inşa edilen DryPort'ların operasyonları hızlandırdığı, verimliliği ve karlılığı artırdığını söyleyebiliriz.

DryPort'ların yer seçimi gelecekteki performansları açısından önemlidir. Demiryolu üzerinde bulunmasının büyük stratejik avantajı vardır. Demiryolu bağlantısı olan DryPort'ların hinterlandları genişler.

Mevcut liman alanlarının daha verimli kullanılmasını sağlayacak DryPort uygulamaları gündeme gelmelidir. Bu sayede yer sıkıntısı çeken limanlarımız daha az yatırımla daha uzun süre yararlanacakları, genişleme olanağı olan bir çözüme kavuşacaklardır.

TIRSAN'DAN **İTT LOGİSTİCS**'E 10 ADET TANK KONTEYNER TESLİMATI

İTT Logistics, 10 adet tank konteynerini Kocaeli Dilovası'nda gerçekleştirilen törenle Tırsan'dan teslim aldı. İTT Logistics, bu teslimatla Tırsan araç sayısını 59'a yükseltti.

İTT Logistics ile Tırsan işbirliği devam ediyor. Lojistik sektöründe kimyasal taşımacılık yatırımlarına devam eden İTT Logistics, tercihini yine Tırsan'dan yana kullandı. İTT Logistics, Tırsan'dan 10 adet tank konteyneri daha alarak Tırsan araç sayısını 59'a çıkardı. İTT Logistics'in Kocaeli Dilovası'nda 2019 yılı içinde açtığı dünyanın en modern tank yıkama tesisinde gerçekleştirilen teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve İTT Logistics Genel Müdürü Didem Öztanık katıldı.

Kocaeli Dilovası'nda yapılan teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve İTT Logistics Genel Müdürü Didem Öztanık katıldı.

TANK KONTEYNERLER 3 BİN 200 KİLOGRAM AĞIRLIĞINDA

Tehlikeli madde taşımacılığı ve tank yıkama konusunda önemli yatırımlara imza atan İTT Logistics, bu teslimatla filosunu güçlendirdi. İTT Logistics'in Tırsan'dan teslim aldığı yeni nesil tank konteynerler, 3 bin 200 kilogram ağırlığıyla Avrupa'da sınıfının en hafif araçları olarak ön plana çıkıyor. KTL teknolojisi ve 10 yıllık paslanmazlık garantisiyle dikkat çeken araçlar, kalite ve sağlamlık özellikleriyle fark yaratıyor.

NUHOĞLU: İTT LOGISTICS ÖRNEK FİRMALARDAN BİRİSİ

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, teslimat töreninde yaptığı konuşmada, İTT Logistics'in lojistik sektöründe örnek firmalardan birisi olduğunu söyleyerek, "Evrensel ölçekte üretim yapmak ve hizmet vermek çok önemli. İTT Logistics, uluslararası standartlarda hizmet üretmesi, sektörün en iyileriyle rekabet yapması ve sektöre farklı hizmetler sektöre sunmasıyla ön planda yer alıyor. Geleceği yakalarken, standartları da yakalamak gerekiyor. Bu da yetmiyor, gelecekteki standartları öngörmek ve buna göre konumlanmak gerekiyor" diye konuştu.

Çetin Nuhoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de mal ve hizmet üretenler standartlarını Avrupa normlarına taşımalı. Elektrikli otomobil, otonom sürüş, paylaşım gibi yeni trendler her geçen gün yaşamımızda daha fazla yer tutuyor. İyi firmalar sadece ülke içinde değil, Avrupa'da da kendilerini göstermeli. Bunun için özgüveni yüksek çalışanlarla talepler önceden tespit edilerek bunlara cevap verilmeli."

ÖZTANIK: TIRSAN'A BÜYÜK GÜVEN DUYUYORUZ

Teslimat töreninde konuşan İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ise Tırsan markasına büyük güven duyduklarını söyleyerek, kendilerini Tırsan ailesi içinde gördüklerini ifade etti. Tırsan ile yaptıkları uzun soluklu işbirliğine dikkat çeken Tekin Öztanık, "Bugüne kadar başka markalardan teklif dahi almadık. Tırsan büyük bir aile. Tırsan'a güvenimiz tam ve bugüne kadar hiçbir sorun yaşamadık. Bizi hiç yarı yolda bırakmadılar" dedi.

"ALMAN FİRMAYLA ORTAKLIĞA GİDECEĞİZ"

2019 Eylül ayında dünyanın en modern tank yıkama tesisini kurdukları bilgisini veren Tekin Öztanık, tesisin 30 milyon TL'ye mal olduğunu kaydetti. Tank yıkama tesisinin yıkama özellikleri ve teknolojisiyle Türkiye'de rakipsiz olduğunu ifade eden Tekin Öztanık, "Tesiste 4 adet kimyasal tank ve tanker yıkama peronu, 1 adet sadece yıkamaya ayrılmış peron var. Aynı anda 8 adet IBC yıkama ünitesi eş zamanlı hizmet verebiliyor. Tesisimize yurtdışı yatırımcıların da büyük ilgisi var. Şu anda bir Alman firmayla görüşmelerimiz sürüyor. 2020'de bir ortaklık sözkonusu olabilir. Ancak tank yıkama tesisimizle ilgili gelen talepleri geri çeviriyoruz. Ortaklığımız sadece lojistik konusunda olabilir" şeklinde konuştu.

RO-RO TAŞIMACILIĞI VE TRANS-HAZAR DEMİRYOLU HATTI'NIN DÜŞÜNDÜRDÜKLERİ

Trans-Hazar Ro-Ro geçişi için çözüm bulunması halinde, Türkiye içindeki hattın Kayseri'den batıya yönelmek yerine güneye indirilerek, Mersin Limanı'na bağlanması durumunda hattın Türkiye geçişi sürdürülebilir bir iş modeline bağlanıp, hattın işlerliği güvence altına alınabilir. "

CEM **KUMUK**

Lojistik Yönetim Danışmanı

Kasım ayının ilk haftasında Tek Kuşak-Tek Yol projesinin ilk treni gösterişli törenlerle Türkiye'den geçerek Avrupa'ya devam etti. Uzun süredir merakla beklenen bu hattın yeni İpek Yolu olarak Türkiye için çok stratejik bir öneme sahip olduğunu yıllarca hepimiz dillendirdik. Ama gelin görün ki dağ yine fare doğurdu. Öncelikle bu hatla ilgili Çin Hükümeti'nin resmî web sayfasına bakarsanız, hattın Hazar Denizi'nden Ro-Ro geçişli değil, Hazar'ın güneyinden, İran üzeri işlemek üzere planlanan bir hat olduğunu görürsünüz. Ancak Urumçi- Almatı-Bişkek-Semerkant-Duşanbe-Tahran-İstanbul güzergahında planlanan bu tren Kırgız, Özbek ve Tacik demiryolları ile yaşanacak işletme sorunları yüzünden zaten 3 senedir Rusya üzerinden işletilmekte olan Almatı hattına Hazar bağlantısı yapılarak Azerbaycan-Gürcistan üzerinden Kars-Tiflis hattına bağlandı. Akabinde de İstanbul Boğazı'nın altından Marmaray Tünel hattı ile Avrupa'ya devam etti. Böyle kelimelerle anlatınca kulağa çok hoş geliyor değil mi? Ancak bu konu hakkında derinlemesine bilgi sahibi olan herkes çok iyi bilir ki bu hat bu şekilde işlemez. Nitekim Kasım ayının ilk haftasında geçen bu trenden sonra bir daha başka bir tren geçmedi bu hattan.

Peki neden? İlk büyük engel Trans-Hazar Hattındaki Ro-Ro işletmesinin düzensiz ve verimsiz çalışmasıdır. Tek Kuşak-Tek Yol proje yönetimi Trans-Hazar Ro-Ro geçişinde kendisine güçlü ve güvenilir bir oyun arkadaşı bulamazsa bu proje ancak ölü doğan bir bebek olarak tarihe geçer. Bir diğer önemli darboğaz trenin İstanbul Boğazı geçişidir. Gösterişli törenlerle geçiş yapan ilk tren ele-güne karşı şanımız yürüsün denilerek Marmaray'dan geçirildi. Ama hepimiz çok iyi biliyoruz ki Marmaray'ın böyle düzenli ve sürekli işleyecek bir yük katarı geçişini kaldırabilecek bir kapasitesi yok. Bu projenin telaffuz edilmeye başlandığı günlerde bu geçiş Boğaz'ın üzerine inşa edilecek Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün orta refüjüne yapılacak tren hattı ile sağlanacaktı. Ancak bu da olamadı. Köprü ve orta refüj inşa edildi ama demiryolu ve bağlantıları henüz ortada yok.

Aslında bu olumsuzluğu fırsata çevirmek Türkiye'nin elinde. Ortadoğu büyük bir savaş arenasına döndürüldüğünden beri koca Mersin Limanı bitkisel hayatta uyutuluyor. Diğer yandan Kayseri ve Kahramanmaraş gibi büyük ihracat ve üretim merkezlerimizin mallarını Avrupa'ya ulaştırmakta büyük lojistik güçlükleri var. Mersin Limanı'yla İtalya'nın Trieste Limanı arasında çalıştırılan mevcut Ro-Ro haftada sadece 2 gün hizmet verebilmekte. Çok büyük oranda yarı-römork taşımacılığı yapan bu Ro-Ro hattı mevcut yük miktarı kapasiteyi dolduramadığı için verimsiz bir şekilde çalışmakta.

Hal böyleyken, Trans-Hazar Ro-Ro geçişi için çözüm bulunması halinde, Türkiye içindeki hattın Kayseri'den batıya yönelmek yerine güneye indirilerek, Mersin Limanı'na bağlanması durumunda hattın Türkiye geçişi sürdürülebilir bir iş modeline bağlanıp, hattın işlerliği güvence altına alınabilir. Bu sayede bölgenin lojistik modu intermodale dönüştürülerek büyük tasarruflar elde edilebilir. Aynı zamanda uyuyan dev Mersin Limanı tekrar eski canlı günlerine kavuşabilir. Halen verimsiz çalışmakta olan Mersin-Trieste Ro-Ro hattı da yatırımcısı için verimli bir hatta dönüşerek, sefer frekansını artırabilir. Hem de tüm bunlar ülke ekonomisine beş kuruş ilave maliyet ve iş yükü getirmeden başarılmış olur. Benden söylemesi...

"2018 yılında filomuza kattığımız Türkiye'nin ilk sondaj gemisi Fatih'e ilave olarak filonun diğer gemisi Yavuz da Türk Loydu klasında hizmet vermeye başladı."

TÜRK LOYDU VAKFI YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEM MELİKOĞLU:

"2019'DA BÜYÜMEYİ SÜRDÜRDÜK"

Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cem Melikoğlu, "Türk Loydu olarak 2019 yılında hizmet verdiğimiz tüm sektörlerde büyümemizi sürdürdük ve klasımıza kayıtlı gemileri hem sayı hem de tonaj olarak artırmayı başardık" dedi.

Hizmet verdiği tüm sektörlerde 2019'da büyümesini sürdüren Türk Loydu, Uluslararası Denizcilik Örgütü IMO'da Türkiye adına önemli bir başarıya imza attı ve Türk Loydu'nun Klas Kuralları, IMO tarafından onaylandı. Türk Loydu, bu sayede 150 metre ve üzerindeki tüm petrol tankerleri ve dökme yük gemilerinin klaslanması için kuralları IMO tarafından doğrulanmış olan dünyadaki 13 yetkili kuruluştan birisi oldu. Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cem Melikoğlu, verdikleri hizmetler ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Türk Loydu olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz? Klaslanan ticari ve askeri gemiler hakkında bilgi verir misiniz?

Türk Loydu olarak 2019 yılında hizmet verdiğimiz tüm sektörlerde büyümemizi sürdürdük ve klasımıza kayıtlı gemileri hem sayı hem de tonaj olarak artırmayı başardık. Gemi sayı ve tonajını artırırken, ülkemiz için stratejik olan alanlarda daha fazla yer almak için filomuzda bulunan gemilerin çeşitlerini artırmak üzere çeşitli girişimlerde bulunduk. Bu kapsamda, 2018 yılında filomuza kattığımız Türkiye'nin ilk sondaj gemisi Fatih'e ilave olarak filonun diğer gemisi Yavuz da Türk Loydu klasında hizmet vermeye başladı.

Ülkemizin yerlileşme ve millileşme hedefleri doğrultusunda canla başla çalışmalarımıza devam ediyoruz, edeceğiz. Askeri gemilerde MİLGEM Projesi ile başlayan klaslama tecrübemiz ve yetkinliğimiz her geçen gün daha da artarak devam ediyor. Savunma Sanayi Başkanlığı ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın Türk Loydu'na vermiş olduğu bu değerli görevi milli bir bilinç ve gururla yerine getiriyoruz. Şu ana kadar 150'ye yakın askeri gemiye klas vererek, dünya denizlerinde askeri gemi klasında en tecrübeli kuruluşlar arasına girmiş olmak, Türk Loydu için haklı bir gurur kaynağı. Askeri gemi projelerinde mevcut liderliğimizi pekiştirerek devam ettirmeyi, projelerimizi yurtdışında sürdürmeyi ve yeni projelerde Savunma Sanayi Başkanlığı ve tersaneler ile işbirliğimizi geliştirmeye devam etmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

"IMO'DA ÖNEMLİ BİR BAŞARIYA İMZA ATTIK"

Türk Loydu'nun denizcilik sektöründe sahip olduğu önemi anlatır mısınız? Sunduğunuz hizmet ve çözümleri kısaca özetler misiniz?

Türk Loydu, Türkiye'nin yerli ve milli tek klas kuruluşu olarak; özellikle askeri deniz araçları, yolcu tekneleri, römorkörler, hopper barge ve dredger'ların yeni inşa klaslamasında önemli bir tecrübe birikimine sahip. Bu gemi tiplerinin klaslanmasının yanında aynı zamanda, dökme yük gemileri, sondaj ve araştırma gemileri, balıkçı gemileri, tankerler, destek gemileri vb. hala devam etmekte olan "Pille çalışan gemiler inovatif projeler ile ilgili de bir yandan kural geliştirme çalışmalarını sürdürürken bir yandan da klaslama faaliyetlerini sürdürüyoruz.

Bildiğiniz üzere Türk Loydu, Uluslararası Denizcilik Örgütü IMO'da Türkiye adına önemli bir başarıya imza attı ve Türk Loydu'nun Klas Kuralları, IMO tarafından onaylandı. Türk Loydu, bu sayede 150 metre ve üzerindeki tüm petrol tankerleri ve dökme yük gemilerinin klaslanması için kuralları IMO tarafından doğrulanmış olan dünyadaki 13 yetkili kuruluştan birisi oldu.

Denizcilik sektörüne baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

Denizcilik sektörü için son derece önemli olan Koster Yenileme Projesi için yıllardır çalışmalar yürütülüyor. Türk sahipli gemi filosu, yaklaşık 30 milyon DWT kapasiteyle dünyada 15. sırada. Aynı zamanda kosterler yaşlandığı için çoğu hurdaya gitmiş bulunuyor. Hurdaya gitmeyenler ise günümüz şartlarını sağlayamamakta veya başka bölgelerde ticarete devam etmeye çalışıyorlar. Koster Yenileme Projesi sayesinde yepyeni bir iş hacmi ve 30 binin üzerinde aileye istihdam sağlanacağı düşünülüyor. Sürdürülebilir bir modelle devlet katkısının misliyle geri ödeneceği ve güncellenen tasarımlarla bu yapıyı bölgenin en büyük gemi operatörlerinden biri haline getirilmesi amaçlanıyor. Önemle altını çizmek isterim ki bu ölçekte bir filo oluştururken elinizde büyük kuvvet oluşur. Bu kuvvet ile yerli sanayinizi geliştirebilir, gemi inşa sanayisinde yerli katkı oranını artırabilirsiniz. Adetler arttıkça denizcilikle ilgili Türk yan sanayisi de gelişecektir. Devlet tarafından desteklenecek ve Türk Loydu'nun da yer alacağı Koster Filosu Yenilenme Projesi ile yerli ve milli sanayi hedefinin çok önemli halkalarından biri gerçekleştirilecek. Türk Loydu'nun da aktif olarak içinde yer alacağı, hem koster filosunu, hem de Türk tersane ve gemi yan sanayini ateşleyecek bir adım atılması, en büyük beklentimiz.

Türk Loydu'nun yurtdışında gerçekleştirdiği çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türk Loydu, savunma sanayii alanındaki faaliyetlerini sadece Türkiye'de değil uluslararası arenada, Türkmenistan, Pakistan ve Katar gibi dost ülkelerde de yürüttüğü başarılı projelerle de pekiştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda; Katar İçişleri Bakanlığı için 15 adet karakol botu, 2 adet açık deniz karakol gemisi; Türkmenistan Deniz Kuvvetleri için ise 10 adet sahil güvenlik botu, 10 adet ani müdahale botu, 6 adet hızlı müdahale botu, 1 adet hidrografik sismik gemi, 2 adet römorkör, 1 adet çıkarma gemisi projelerinin klaslama çalışmalarını başarıyla tamamladık. Ayrıca Asfat AŞ ile Pakistan Savunma Üretimi Bakanlığı arasında inşa sözleşmesi imzalanan 4 adet MİLGEM tipi korvetin klaslama faaliyetlerini gerçekleştireceğiz.

Belgelendirme alanına baktığımız zaman ise dünyanın önde gelen ekipman üreticileri ile ürün sertifikasyon projelerine devam ediyoruz. Caterpillar, MTU, Wartsila, Mitsubishi, Scania, Yanmar ve Volvo gibi dünyanın önemli makine üretici firmalarının birçok farklı modeli için geçerli olan, Türk Loydu tip onay sertifika kapsamlarını genişletme yönündeki çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Son olarak bildiğiniz üzere Türk Loydu'nun Romanya, KKTC ve Azerbaycan'da şirketleri mevcut. Varolan yurtdışı şirketlerimize kuruluş süreci devam edem eden Çin şirketini de ekliyoruz. Bu yeni kurulan şirket üzerinden ise inşa sürecinin bir kısmı Çin'de devam eden Dubai metro inşaatının faaliyetlerini gerçekleştireceğiz.

Türk Loydu olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

Türk Loydu'nun en büyük stratejik hedeflerinden olan IACS üyeliği - Uluslararası Klas Kuruluşları Birliği- ve Avrupa Birliği'nden Tanınır Kuruluş olmak için yapılan ilerleme planları doğrultusunda çalışmalarımıza hedefimizden sapmadan devam ediyoruz. Sistemlerimize iyice entegre edilen IACS kriterleri artık Türk Loydu kriterleri oldu, verilen hizmetlerin kalitesi yükseldi. 2020 yılında bu çalışmaların meyvesini almayı ve IACS üyesi ve Ab tarafından Tanınır Kuruluş olma sürecini tamamlamayı hedefliyoruz. Klas kuruluşları, günümüzde dijital teknolojiler ve inovatif gelişmeler ile hızla şekil değiştiren denizcilik ve endüstriyel sektörlerde dijitalleşmeye yatırım yapmak, gelişmelere uyum sağlamak, hatta önderlik etmek zorundalar. Türk Loydu olarak biz de gelişmeleri yakından izliyor ve geleceğimizi şekillendirmeye çalışıyoruz. Hizmet verdiğimiz tüm sektörlerdeki dijitalleşme süreçlerine paralel olarak uzaktan sörvey yapabilme araçları, sanal gerçeklik uygulamaları ve eğitim kabiliyetlerinin artırılmasına yönelik yenilikçi ve trendlere uygun çalışmalar yapıyoruz.

SOFT TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ERDAL KILIÇ:

"FİRMALARA YÜKSEK BİR VERİMLİLİK SAĞLIYORUZ"

Soft Türkiye Genel Müdürü Erdal Kılıç, 24 yıldır Türkiye'de kurumsal lojistik ve tedarik zinciri yönetimi hizmeti veren firmalara uçtan uca yazılım ve bilgi teknolojisi çözümleri sunduklarını söyledi. Firmaların her türlü iş problemlerini çözecek yazılımlar geliştirdiklerini belirten Erdal Kılıç, "Yazılım konusunda hem bakım hem de destek anlamında güncel ihtiyaçları karşılayacak şekilde sürdürülebilir bir şekilde çözümler geliştiriyoruz. Entegre bir çözüm sağlayıcısı olarak firmaların bütün süreçlerini tek bir yazılımda karşılayarak, firmalara çok yüksek bir verimlilik sunuyoruz ve izlenebilirlik sağlıyoruz. Günümüzde artık izlenebilirlik son derece önemli olduğu ve lojistik firmalarının müşterileri de bu konuda baskın taleplerle geldikleri için bizim sağladığımız çözüm, izlenebilirliği uçtan uca temin etme imkanı veriyor" dedi.

Soft olarak lojistik sektöründeki en eski oyunculardan birisi olduklarının altını çizen Erdal Kılıç, "Lojistik sektöründe büyük bir ağırlığımız var. Sektörün büyük firmalarının çoğu müşterimiz. Türkiye dış ticaretinin önemli bir kısmı bizim çözümlerimizle şekilleniyor. Dolayısıyla sektörde oldukça kritik bir role sahibiz. Sektördeki yerimiz sebebiyle hedeflerimize ulaşıyoruz. Ekonomide zorluklar yaşansa bile firma olarak işlerimiz azalmıyor. Bu bağlamda yatırım yapmayı sürdürüyoruz, kadromuzu yeniliyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

ERDAL KILIÇ: "Teknolojinin hızlı gelişimini takip ederek müşterilerimize en yeni teknolojileri içeren ürünleri sunma hedefindeyiz. Önümüzdeki dönemde yurtiçindeki başarımızı yurtdışında da sürdürmeyi hedefliyoruz."

Erdal Kılıç, sözlerine şöyle devam etti: "Lojistik, emek ve doküman yoğun bir sektör. Eleman sirkülasyonu sektörde daha fazla. Dijitalleşme en azından bu eleman sirkülasyonuna ve kişiye bağımlılığa karşı önemli bir çözüm haline geliyor. İşler hızlanıyor, verimlilik artıyor. Biz de müşterilerimize işlerini en verimli, hızlı ve teknolojinin tüm nimetlerinden yararlanarak yapmalarını sağlıyoruz. Teknolojinin hızlı gelişimini takip ederek müşterilerimize en yeni teknolojileri içeren ürünleri sunma hedefindeyiz. Önümüzdeki dönemde yurtiçindeki başarımızı yurtdışında da sürdürmeyi hedefliyoruz."

FORD OTOSAN, HİZMET İHRACATINDA DA LİDER

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve iş makinesi lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon, kamyon ve otobüs gibi ağır ticari araçlara yönelik geliştirdiği M+S ve 3PMSF markalamasına sahip kış lastikleri "W:01" serisi ile en zorlu kış koşullarında dahi üstün yol tutuş, güvenlik ve performansı bir arada sunuyor. Serinin azaltılmış taban blok hareketi, özel lamelli yapısı; yakıt tasarrufu ve düzenli aşınmayı bir arada sağlıyor. Yönlü sırt deseni ve derin kanallar ise hem ıslak hem de kuru zeminlerde yüksek güvenlik ve üstün yol tutuş sunarken kullanıcılarına yüksek kilometre performansını garanti ediyor. Serinin kış mevsiminin zorlu şartlarına göre geliştirilmiş özel sırt ve taban bileşimi, en düşük sıcaklıklarda ve karlı zeminlerde dahi üstün direksiyon hakimiyeti, yol tutuşu ve yüksek çekiş gücü sunuyor. Optimize edilmiş yoğun ve çapraz lamelli özel tabanı ise karı lastiğin bünyesine hapsederek, kararlı bir yol tutuş performansı sağlıyor. Ağır vasıta araçlarda +4 derecenin altındaki tüm koşullarda kış lastiği kullanılmasını öneren Prometeon, Pirelli W:01 serisinde kış lastiği regülasyonları ile uyumlu lastikler sunuyor. Serinin ön ve çeker lastikleri karlı zeminlerde dahi üstün çekiş gücü, ıslak zeminlerde yüksek yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sunuyor. Ayrıca, sahip olduğu düşük gürültü seviyesi sayesinde, hem yolculara hem de kullanıcıya konforlu bir yolculuk sunuyor.

21 Aralık 2019 tarihinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Ödül Töreni'nde Ford Otosan'ın ödülü, Ford Otosan Ürün Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Burak Gökçelik'e takdim edildi.

Transit destek hizmetlerinde global lider ve öncü **SGS TransitNet**'i tercih edenler, spedisyon kullanmadan ve ofisten ayrılmadan, **elektronik ortamda T1 / T2 / TR Beyanı** sunabiliyor. Üstelik tüm taşıma sürecini, varış gümrüğünde sonlanana kadar, yine ofisten takip edebiliyor. Siz de **SGS TransitNet**'in Türkiye dahil **35 Avrupa ülkesinde geçerli** sistemiyle tanışın, işinizde rahatlığı yaşayın.

SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye
t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS

MERCEDES-BENZ TÜRK, **KAMYON VE OTOBÜSTE** LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Mercedes-Benz Türk, Daimler'in globalde yürüttüğü 2. el faaliyetleri kapsamında hem TruckStore hem de BusStore markalarıyla dünya sıralamasında ilk 10'da yer alırken, Türkiye kamyon ve otobüs pazarının her alanında liderliğini sürdürüyor.

TruckStore ve BusStore markalarıyla kamyon ve otobüs pazarının önemli oyuncularından birisi olan Mercedes-Benz Türk, 17 ülkeye ihracat gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor. Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs pazarının her alanında liderliğe devam ediyor. Ekovitrin olarak Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydilek ve BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkçıoğlu ile Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs pazarındaki performansını konuştuk.

KIVANÇ AYDİLEK: "TruckStore&BusStore olarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayabilecek zengin araç portföyümüz ve güven veren kaliteli hizmet anlayışımızla elde ettiğimiz başarılarımızı sadece iç pazarda değil, ihracat pazarlarına da yansıtıyoruz."

OYTUN BALIKÇIOĞLU: "Otobüs alanında da müşterilerimiz BusStore'a güvenle yaklaşıyorlar. Satın almak istedikleri araçların tüm geçmişini, servis kayıtlarını ve ekspertiz hizmetlerini şeffaf bir biçimde sunuyoruz."

Mercedes-Benz Trucks'ın 2018 ve 2019 performansından bahsedebilir misiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: Geçtiğimiz yıl bizim için tüm ürün grupları özelinde yurtiçi pazarında başarılar elde ettiğimiz bir yıldı. 2018 yılında kamyon ve otobüs ihracatı faaliyetlerimizle ülkemiz ekonomisine 1,2 milyar Euro'yu aşkın ihracat geliri sağlamanın yanında, Ar-Ge ve bilişim teknolojileri alanındaki ihracat faaliyetlerimizle de ülkemize 80 milyon dolarlık ek katkıda bulunarak Türkiye'nin en büyük 500 hizmet ihracatçısından biri seçilmenin gururunu yaşadık. 2019 yılını değerlendirdiğimizde ise Türkiye kamyon pazarının lideri konumunda olduğumuzu, sene sonuna kadar da lider konumumuzu korumayı hedeflediğimizi söyleyebiliriz.

2019 yılında ağır ticari araç pazarının kaç adette tamamlanmasını öngörüyorsunuz?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: 2019 yılında yerel ağır ticari araç pazarının yaklaşık 6 bin adet bandında kapanacağını, fakat 2020 yılı itibarıyla pazarın yeniden canlanacağını öngörüyoruz.

2. EL'DE MÜKEMMEL MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Geçtiğimiz aylarda Mercedes-Benz Türk'ün 2. el kamyon satışının yapıldığı TruckStore ve otobüs alanında BusStore'un 10'uncu yılı kutladınız. Bu süreçten biraz bahseder misiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: 2. el kamyon ve otobüs pazarında, 2009 yılından itibaren sektörde bir ilk olarak TruckStore ve BusStore markalarımızla yalnızca bir iş günü içinde alım-satım, kredilendirme, sigortalama gibi hizmetleri müşterilerimize sunmaya başladık. Şirketimizin ticari araç sektöründe başlattığı bu konseptte satış, ekspertiz ve gelişmiş servis ağı gibi farklı ihtiyaçları tek bir çatı altında birleştiriyoruz.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: '2. El'de Mükemmel Müşteri Memnuniyeti' ilkesiyle yürüttüğümüz çalışmalarımız neticesinde edindiğimiz tecrübemiz, güvenilir 2. el seçeneklerini sunabilmemizi sağlıyor, böylece kamyon ve otobüs pazarının her alanındaki liderliğimizi sürdürüyoruz. İkinci el ticari araçlardaki uluslararası rekabetteki konumumuzu güçlendiriyoruz. Ana şirketimiz Daimler'in globalde yürüttüğü 2. el faaliyetleri kapsamında hem TruckStore hem de BusStore markalarımızla dünya sıralamasında ilk 10'da yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Bugüne kadar toplam kaç adetlik satış gerçekleştirdiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore olarak kuruluşumuzdan bu yana toplam 15 bin adedi aşkın kamyon ve çekici satışı gerçekleştirdik.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore olarak ise yaklaşık 4 bin adetlik otobüs satışı gerçekleştirdik.

Müşterilerinizin TruckStore ve BusStore'a yaklaşımları nasıl?

KIVANÇ AYDİLEK: Bu noktada, faaliyetlerimizin en büyük destekçilerinin müşterilerimiz olduğunun altını çizmek isterim. '0 km gibi 2. El' ilkemizle müşterilerimize sağladığımız güven neticesinde sunduğumuz hizmetler oldukça yoğun ilgi görüyor. Ayrıca Mercedes-Benz Finansal Hizmetler üzerinden sağladığımız kredi imkânlarına da yoğun ilgi gösteriliyor. TruckStore'da satışını gerçekleştirdiğimiz araçlarımızın yarısından fazlasında MBFT'nin sağladığı kredi imkânları tercih ediliyor.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Otobüs alanında da müşterilerimiz BusStore'a güvenle yaklaşıyorlar. Satın almak istedikleri araçların tüm geçmişini, servis kayıtlarını ve ekspertiz hizmetlerini şeffaf bir biçimde sunuyoruz. Araçlarımıza sağladığımız garanti kapsamında işletme maliyetlerinde karşılaşılabilecek sürprizlere olabildiğince az yer kalıyor. BusStore kapsamında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den sağlanan kredi ise satışlarımızın yarısını oluşturuyor.

17 ÜLKEYE İHRACAT BAŞARISI

Satışlarınızı sadece Türkiye içinde mi gerçekleştiriyorsunuz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore&BusStore olarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayabilecek zengin araç portföyümüz ve güven veren kaliteli hizmet anlayışımızla elde ettiğimiz başarılarımızı sadece iç pazarda değil, ihracat pazarlarına da yansıtıyoruz. BusStore markamız kapsamında 2011 yılından itibaren ihracat pazarlarında faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. Bugün TruckStore ve BusStore olarak 17 farklı ülkeye ihracat yaparak ülkemiz ekonomisine de katkı sağlıyoruz.

Bu bahsettiğiniz 17 ülke hangileri?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Gürcistan ve Almanya ile başlattığımız ihracat faaliyetlerimizi bugün Almanya, Hollanda, İspanya, Polonya, Sırbistan, Bosna Hersek, Macaristan, Portekiz, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan, Makedonya, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC ve Suudi Arabistan olmak üzere 17 ülkeye gerçekleştiriyoruz.

En son hangi ülkelere ihracat gerçekleştirdiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore markamızla bu yıl temmuz ayında Bosna Hersek'e 5 adetlik ihracat gerçekleştirdik.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore markamızla yine en son bu yıl ekim ayında Almanya'ya 1 adet 2018 model Tourismo 15 ihracatı gerçekleştirdik.

TruckStore ve BusStore'da ne türden yenilikler yapacaksınız?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore ve TruckStore olarak Mercedes-Benz Türk kalitesindeki alım ve satım işlemlerimizin yanı sıra müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini sürekli denetliyor ve yine kendi başarı bayrağımızı daha ileriye taşımak adına yenilikler ve yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Markamız, dijitalleşen dünyanın ihtiyaç ve trendlerine uygun olarak satış ve müşteri ilişkilerini daha iyi yönetebileceği sistemlere de yatırım yapmaya devam ediyor. BusStore ile ilgili sosyal medya aktivitelerini Mercedes-Benz Otobüs sayfalarından yürütüyoruz.

KIVANÇ AYDİLEK: Toplam 14 bin m2'lik alan içinde 720 m2'lik kapalı alana yaptığımız fiziksel yatırımların ardından '2.El'de Mükemmel Müşteri Memnuniyeti' odaklı dijital dönüşüm faaliyetlerimizi hızlandırdık. Bu kapsamda bu yıl 'TruckStore Turkey' ismiyle Facebook ve Instagram hesaplarımızı açtık. Ayrıca TruckStore ve BusStore olarak; müşterilerimizin soru, talep ve desteklerine hızlı çözümler sunabilmek adına 'Whatsapp İletişim Hattı'nı kurduk.

TruckStore ve BusStore'da kaç kişi görev yapıyor?

KIVANÇ AYDİLEK: Mercedes-Benz Türk'ün TruckStore ve BusStore markalarında 21 kişilik bir ekip çalışıyor. Ayda ortalama 10 günü sadece müşteri ziyaretlerine ayıran saha çalışanlarımız müşterilerin talep ve ihtiyaçlarına yönelik doğru araçların yeni sahiplerine ulaştırılması için görevlerini sürdürüyorlar.

Müşterileriniz araçlarınızı nasıl inceleyebiliyor?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Araçlarımızı yakından görmek isteyen müşterilerimiz için TruckStore ve BusStore'a ait 9 adet satış noktası bulunuyor. İlgili lokasyonlarda müşterilerimiz diledikleri araçları inceleyip satış uzmanlarına merak ettikleri tüm soruları sorabiliyorlar.

Stoklarınızda her marka aracı bulabilmek mümkün mü?

KIVANÇ AYDİLEK: Mercedes-Benz markalı araçlarımıza ek olarak ağır ticari araç sektöründeki hemen her markayı kapsayan en geniş portföylerden birine sahibiz. Müşterilerimize ayrıca her marka ve tipteki 2. el ticari araçlara takas, alt takas, garanti, finansman, servis paketleri ve kasko hizmeti sağlıyoruz.

Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen açılış törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban, Mercedes-Benz Türk Yöneticileri ve proje ekibi katıldı.

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN **8 MİLYON EURO'YU AŞKIN YATIRIM**

Mercedes-Benz Türk, yürüttüğü 'Genişleme Projesi' kapsamında; Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni 27 bin 500 metrekareden 34 bin 500 metrekareye çıkararak, Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezlerinden birinin açılışını gerçekleştirdi.

50 yılı aşkın bir süredir Türkiye'deki yatırımlarına devam ederek sektörde inovasyon alanındaki öncülüğünü koruyan Mercedes-Benz Türk, Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni genişletti. Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen açılış törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban, Mercedes-Benz Türk Yöneticileri ve proje ekibi katıldı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, açılış töreni sırasında yaptığı konuşmada, "34 bin 500 metrekare ile Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezlerinden biri haline gelen tesisimiz, gerçekleştirilen inovatif çalışmalarla süreçlerin en hızlı, verimli ve eksiksiz bir şekilde tamamlanmasını sağlamak üzere tasarlandı. Mercedes-Benz Türk olarak yaklaşık 15 aylık bir sürede faaliyete geçmeye hazır hale getirdiğimiz bu merkez; Daimler AG'nin parça çıkış operasyonunda Dinamik Raf Sistemi ve Konveyör Sistemi'nin olduğu, alanında ilk örneklerden biri konumunda. Şirket olarak böyle gurur verici bir merkezi devreye almaktan ve bu açılışın Türkiye'deki mimarı olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni hem Daimler AG'de gerçekleşen yeniden yapılanma hem de artan sevkiyat hacmine uygun olacak şekilde baştan tasarlayan Mercedes-Benz Türk, proje kapsamında kullanılan hacmi maksimize etmek adına 8 ve 10 metre olan raf yüksekliğini 12 metreye çıkardı.

ULUKOM BİLGİSAYAR GENEL MÜDÜRÜ ERKİN FINDIK:
"FİRMALARIN A'DAN Z'YE **TÜM İHTİYAÇLARINI KARŞILIYORUZ"**

Ulukom Bilgisayar Genel Müdürü Erkin Fındık, Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nda Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, kuruldukları 1987 yılından bu yana gümrükleme ve lojistik alanında yazılım çözümleri ürettiklerini ifade etti. Yaklaşık 70 modülden oluşan bir lojistik ve gümrükleme yazılımına sahip olduklarını belirten Erkin Fındık, tek bir platformda lojistik sektörünün A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarını karşıladıklarını ifade etti. Erkin Fındık, "Firmaların hem operasyonel hem de mali işlemlerinin çözümünü sağlıyoruz. Firmalara sağladığımız en büyük fayda, verimlilik artışı. Yani firmaların az kişiyle daha çok iş yapmalarını sağlıyoruz" dedi.

Türkiye'nin her noktasında bir dijitalleşme seferberliği olduğunu kaydeden Erkin Fındık, "Dijitalleşme, firmalara aynı zamanda şeffaflaşma da sağlıyor. Yani bir şirket ne kadar dijitalleşirse hem işleri kolaylaşır hem de hizmet verdiği müşterilerle ciddi anlamda ilişkilerini artırabilir. Ancak teknolojiyi biraz daha araç olarak görmek gerektiğini düşünüyorum. Tabi ki dijitalleşmek gerekiyor ama herkes kendi işini yapmalı" diye konuştu.

Erkin Fındık, sözlerine şöyle devam etti: "Hem gümrükleme hem de lojistik anlamında firmaları destekliyoruz. Yaklaşık 800 müşterimiz var. Ulukom Bilgisayar firmamız, geçen yıl Wise Tech Global Group tarafından satın alındı. Merkezi Avustralya olan Wise Tech Global Group, bir dünya yazılım devi. Şirketin yazılımları 130'dan fazla ülkede kullanılıyor. Wise Tech Global Group'un şirketimizi satın almasıyla birlikte Türkiye'de çok önemli bir ürün üreteceğini ve Türkiye pazarında da bu ürünün hakim olacağını düşünüyoruz. Bunun için hazırlıklarımız devam ediyor."

Ulukom Bilgisayar Genel Müdürü Erkin Fındık, Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nda Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, "Firmalara sağladığımız en büyük fayda, verimlilik artışı. Yani firmaların az kişiyle daha çok iş yapmalarını sağlıyoruz" dedi.

PIRELLI'DEN YAZ LASTİĞİ PERFORMANSINA SAHİP İLK KIŞ LASTİĞİ; **P ZERO WINTER**

Pirelli'nin Cenevre Uluslararası Otomobil Fuarı'nda sunduğu kapsamlı inovasyonlar arasında yeni P Zero Winter, Track Adrenaline uygulaması, yeni 'Elect' yanak işaretleri ve orijinal ekipman olarak Color Edition gibi yeniliklerle yerini aldı. Bunların tümü Pirelli'nin genişleyen P Zero ailesine katılıyor. Bir markadan daha fazlası olan P Zero; onun teknoloji, tutku ve ayrıcalık dünyasını temsil ettiğini bilen performans otomobili hayranlarının küresel ölçekte tanıdığı bir ikon haline gelmiş bulunuyor. Yeni ürünlerle zenginleşen P Zero ailesi, Pirelli'nin özel tasarım ("terzi işi") stratejisine yeni bir boyut daha katıyor. Müşteri, bireysel kullanıcı ya da küresel bir otomobil üreticisi olsun, Pirelli premium ve prestij segmentlerindeki hemen tüm önemli otomobillerin spesifik koşullarına göre kişiselleştirilmiş bir çözüm sunabiliyor. Mevcut ürün yelpazesine eklenen yeni P Zero Winter ile kış performansı, Track Adrenaline uygulaması tarafından pist sürüşünü izlemek için kullanılan sensörlerin yapay zekası, elektrikli süper otomobiller için üretilen ve 'Elect' işaretiyle ayrışan lastiklerde ileri teknoloji ve P Zero Color Edition ailesinin özelleştirilmesi gibi inovasyonlar fuarda tanıtılıyor.

Pirelli Operasyon Genel Müdürü Andrea Casaluci, "P Zero, Pirelli'nin en önemli ve bizi farklılaştıran markası. Otomotiv dünyasında performans ve güvenirliğin ikonudur. Formula 1 lastikleriyle başlayıp elektrikli otomobil lastiklerine ve şimdi de kış lastiklerine uzanan P Zero ailesi, dünyanın en önemli lastik mağazaları tarafından satılıyor ve stratejimizin özünü temsil ediyor. Bunun kazanan bir stratejisi olduğu da kanıtlanıyor zira prestij segmentindeki otomobillerin yarıdan fazlasına orijinal ekipman olarak lastik sağlıyor, dünyanın en önemli otomobil üreticileriyle işbirliği yapıyor, büyümeye devam ederken otomotiv sektöründeki bu önemli geçiş anında müşterilerimize eşlik ediyoruz" diyor.

PROMETEON'DAN KAMYON VE OTOBÜSLERE ÖZEL KIŞ LASTİĞİ SERİSİ; **'PIRELLI W:01'**

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve iş makinesi lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon, kamyon ve otobüs gibi ağır ticari araçlara yönelik geliştirdiği M+S ve 3PMSF markalamasına sahip kış lastikleri "W:01" serisi ile en zorlu kış koşullarında dahi üstün yol tutuş, güvenlik ve performansı bir arada sunuyor. Serinin azaltılmış taban blok hareketi, özel lamelli yapısı; yakıt tasarrufu ve düzenli aşınmayı bir arada sağlıyor. Yönlü sırt deseni ve derin kanallar ise hem ıslak hem de kuru zeminlerde yüksek güvenlik ve üstün yol tutuş sunarken kullanıcılarına yüksek kilometre performansını garanti ediyor. Serinin kış mevsiminin zorlu şartlarına göre geliştirilmiş özel özel sırt ve taban bileşimi, en düşük sıcaklıklarda ve karlı zeminlerde dahi üstün direksiyon hakimiyeti, yol tutuşu ve yüksek çekiş gücüsunuyor. Optimize edilmiş yoğun ve çapraz lamelli özel tabanı ise karı lastiğin bünyesine hapsederek, kararlı bir yol tutuş performansı sağlıyor. Ağır vasıta araçlarda +4 derecenin altındaki tüm koşullarda kış lastiği kullanılmasını öneren Prometeon, Pirelli W:01 serisinde kış lastiği regülasyonları ile uyumlu lastikler sunuyor. Serinin ön ve çeker lastikleri karlı zeminlerde dahi üstün çekiş gücü, ıslak zeminlerde yüksek yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sunuyor. Ayrıca, sahip olduğu düşük gürültü seviyesi sayesinde, hem yolculara hem de kullanıcıya konforlu bir yolculuk sunuyor.

GOODYEAR'DAN **'OMNITRAC HEAVY DUTY'** ÜRÜN HATTI

Goodyear, zorlu koşullarda çalışan karma servis kamyonlarına tüm hava şartlarında kullanıma uygun, geliştirilmiş dayanıklılık, verim, kilometre performansı ve çekiş sunan OMNITRAC Heavy Duty ürün hattı'nı piyasaya sürüyor. Yeni ürün hattı, özellikle asfalt yollarda kısa mesafelerde kullanılan, ancak ağırlıklı olarak inşaat şantiyeleri, madenler ve taş ocakları gibi zorlu ve asfaltsız çalışma ortamlarında çalışan damperli ve diğer ağır hizmet kamyonları için geliştirildi. Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör, "2018'de özellikle karma servis uygulamalarında faaliyet gösteren OMNITRAC S & D lastiklerimizi piyasaya sürdük. Goodyear OMNITRAC Heavy Duty serisi, ağırlıklı olarak zorlu koşullarda çalışan ancak kısa mesafelerde asfalta da çıkan kamyonlar için geliştirildi. Artık asfalt kullanımından, off-road dediğimiz asfalt dışı en zorlu koşullara kadar her türlü kullanımı kapsayan yenilikçi ürünleri eksiksiz bir yelpazede sunuyoruz" dedi.

Yeni OMNITRAC Heavy Duty lastikler, keskici taş ve kaya kaplı yollar, çamurlu ve ıslak zemin, dik yokuşlar ve çukurların yanı sıra, hidrostatik önden çekişli araçların ön aks lastikleri gibi yüksek tork gerektiren özel uygulamaların altından kalkabilecek şekilde tasarlandı. Yeni OMNITRAC Heavy Duty, ağır karma servis uygulamalarında mükemmel yol tutuşu ile geliştirilmiş yakıt verimliliği olanağı sunuyor. DuraShield teknolojisine sahip lastikler, zorlu çalışma koşullarındaki karma servis uygulamalarında uzun bir sırt ömrü için dayanıklılığa odaklanan dengeli bir performans sağlıyor. En yeni teknoloji, gövde hasarı ve korozyona karşı ekstra direnç için özel bir sırt kuşağı içeriyor ve mükemmel kaplanabilirlik sunuyor. Önceki nesli OMNITRAC MSS II ve MSD II ile karşılaştırıldığında, yeni lastikler taş tutma, kopma yolunma direnci ve hasara karşı dayanıklılık açısından geliştirilmiş performans sunarken, yuvarlanma direnci ve yakıt verimliliği yeni geliştirilen mevzuat uyarınca iyileştirildi. 3PMSF işaretlemesi, iyileştirilmiş kış performansı ve gittikçe sıkılaşan kış lastiği yönetmeliklerine uygunluk anlamına geliyor.

MICHELIN PRIMACY 4 İLE DAHA FAZLA SU TAHLİYESİ, **DAHA UZUN YOL**

Dünyanın en büyük lastik üreticisi Michelin, Primacy 4 ile yağışlı havalarda konforlu sürüş deneyimi sağlamanın yanı sıra, yüzde 22 daha fazla su tahliye imkânı ve rakiplerine oranla 18 bin kilometre daha uzun ömürlülük sunuyor.

Dünya lastik devi Michelin, yağışlı havalarda sürüş deneyimini artırabilmek adına, yeniyken de aşındığında da yüzde 22 gibi üstün bir seviyede daha fazla su tahliyesi imkânı sağlayan Primacy 4'ü öneriyor. Güvenlik ve uzun ömür odaklı desen ve yapısı; lastiğin ne zaman değişime ihtiyaç duyduğunu anlamayı sağlayan aşınma göstergesi ile Primacy 4, yasal sınır olan 1.6 milimetreden önce lastiğin değiştirilmesini önlüyor. Yasal sınıra dek, maksimum güvenlik, üstün performans ve uzun ömürlülüğü bir arada sunan Primacy 4, Michelin'in daha az kaynakla daha katma değerli işler yapma stratejisiyle rakiplerine oranla 18 bin kilometre daha uzun yol kat edilmesini sağlıyor.

BRİSA PAZARLAMA DİREKTÖRÜ EVREN GÜZEL:

"KIŞ LASTİĞİNDE EN MÜKEMMEL PERFORMANSI SUNUYORUZ"

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, "Kış lastiklerini zorlu koşullar için müşteri beklentileri, iklim ve coğrafi koşulları gözeterek uygun şekilde geliştiriyor, test ediyor, iyileştirmeler yapıyor ve en mükemmel performansı sunuyoruz" dedi.

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, 2012'de kış lastiğiyle ilgili yönetmeliğin ticari araç lastikleri için hayata geçmesiyle ve 2013'teki uygulamalarla beraber, araç sahiplerinin farkındalıklarının önemli oranda arttığını ve zorunluluk getirilmeyen segmentlerde de kış lastiği kullanımının yükseldiğini gördüklerini söyledi. Bu doğrultuda, 2012'de yüzde 15-18 aralığında olan binek ve hafif ticari araç segmenti içinde kış lastiği kullanım oranlarının büyük ölçüde arttığını söyleyen Evren Güzel, "2012 yılındaki yönetmelikle beraber Türkiye'deki kış lastiği kullanım oranı, benzer coğrafyada olan İtalya gibi birçok Avrupa ülkesini geride bıraktı. Ancak halen gidecek çok yolumuz olduğunu düşünüyor ve kış lastiği kullanımının artması yönünde farkındalık çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Şu anda pazarda, 12,4 milyon otomobil 4,2 milyon adet de minibüs & kamyonet mevcut. Toplamda 4,2 milyon adet araçtan şehirlerarası kullanımda olanlar için zorunluluk sözkonusu. Öte yandan 12,4 milyon binek otomobilin zorunluluk kapsamına dahil olmasa da güvenli sürüş için kış lastiği geçişini gerçekleştirmeleri büyük önem teşkil ediyor" dedi.

"İKİ OTOMOBİL BOYU DURUŞ MESAFESİ İNSANI HAYATA BAĞLAR"

Araçların sadece 4 avuç içi kadar alandan yere tutunduğunu ve kış koşullarında lastiklerin yere tutuş, ıslak zeminde sürüş emniyeti, çekiş gücü, kısa fren mesafesi gibi özellikleri can güvenliğiyle ilgili konulara doğrudan etki ettiğini belirten Evren Güzel, "Kış lastikleri özel karışımı sayesinde ağır kış şartlarında sertleşmeyerek, tutunma özelliklerini korur ve sürüş emniyeti sağlar. İçeriğindeki yüksek silika oranıyla ıslak zeminde sürüş emniyetini artırır. Karlı, erimiş karlı ve çamurlu yüzeylerde yaz lastiklerine göre çekiş gücünde yüzde 25'e varan avantaj sunar. ETRMA (Avrupa Lastik ve Kauçuk Üreticileri Derneği) verilerine göre; 90km hızla giderken ıslak yolda kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre yüzde 10 daha kısa (1 binek araç boyu), 50 km hızla giderken soğuk yol yüzeyinde kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre yüzde 18 daha kısa (2 binek araç boyu). Bu veriler de gösteriyor ki, 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, kış lastiği kullanılması sürüş emniyeti açısından son derece önemli" diye konuştu.

Evren Güzel, sözlerine şöyle devam etti: "Bu kapsamda kış lastiklerini zorlu koşullar için müşteri beklentileri, iklim ve coğrafi koşulları gözeterek uygun olarak geliştiriyor, test ediyor, iyileştirmeler yapıyor ve en mükemmel performansı sunuyoruz. Ürün geliştirme aşamasındaki en temel hedefimiz ise emniyetli, sağlam, konforlu ve çevreci bir sürüş deneyimi sağlamak oluşturuyor. Pazardaki talebe uygun olacak şekilde, yerel üretim avantajlarımızı da kullanarak kış lastiği talebini karşılayacak şekilde planlarımızı yapıyor ve pazara sunmaya devam ediyoruz. Bu yıl da hem Lassa hem de Bridgestone markalarımızla yeni kış lastiği desenlerimizi pazara sunduk."

"TÜRK HALKI İÇİN **YATIRIM YAPMAYA** DEVAM EDİYORUZ"

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu: "Mitsubishi Electric, jeopolitik konumu, genç nüfusu ve büyüme potansiyeli ile avantajlı bir ülke olduğuna inandığı Türkiye'nin, global düzeyde rekabet için dünyadaki gelişmelere hızla uyum sağlayabilmesi amacıyla ileri teknolojisini Türkiye'ye getiriyor."

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, yaptıkları yatırımlar ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Mitsubishi Electric olarak sunduğunuz hizmet ve çözümlerden bahseder misiniz?

'Evden uzaya' kadar çok sayıda sektörde ileri teknoloji çözümleri ile öne çıkan Mitsubishi Electric, bilgi işlem ve iletişim sistemleri, uzay geliştirme ve uydu iletişimleri, tüketici elektroniği cihazları, sanayi teknolojileri, enerji, nakliye ve inşaat makinelerinde kullanılan elektrikli ve elektronik donanımların üretimi, pazarlaması ve satışında dünyanın öncü şirketleri arasında yer alıyor. Markamız Türkiye'de ise klimadan asansör ve yürüyen merdivene, fabrika otomasyonundan ileri robot teknolojilerine, CNC mekatronik sistemlerden görsel veri sistemlerine, ulaştırmadan enerji sistemlerine, yarı iletken cihazlardan otomotiv ekipmanlarına, havalimanlarına özel radar teknolojilerini de kapsayan kamu sistemlerinden uydu ve uzay sistemlerine kadar pek çok farklı kulvarda faaliyet gösteriyor.

Sunduğunuz çözümlerinizin kurumlar için avantajlarını anlatabilir misiniz?

Kurumsal ilkesi 'Changes for the Better' (Daha İyisi İçin Değişim) ve çevre ilkesi 'Eco Changes' (Eko Değişim) doğrultusunda yol alan Mitsubishi Electric, ileri teknolojisiyle dünya genelinde toplumların yaşam kalitesini artırmak için çalışıyor. Mitsubishi Electric olarak, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de çevre dostu binalar, fabrikalar ve alt yapı projelerinin iklimlendirme, otomasyon, asansör, yürüyen merdiven ve görsel veri sistemleri için iddialı bir çözüm ortağı konumundayız. Fabrikaların dijital dönüşümlerini gerçekleştiren e-F@ctory konseptimiz ile fabrika yatırımından önce sanal bir fabrika oluşturarak ortaya çıkacak fabrikanın ve üretimin simülasyonunu gerçekleştirme, verimliliği değerlendirme ve oluşan çıktılar doğrultusunda yatırımı şekillendirme imkanı tanıyoruz. Türkiye'deki büyük ölçekli şirketlerin ve KOBİ'lerin fabrika otomasyon teknolojileri konusunda önemli bir farkındalığa sahip olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla yakın gelecekte Sanayi 4.0'a uyumlu dijital fabrikalar hayata geçirmek için alınacak yatırım kararlarında artış yaşanacağına ve bu gelişimin bir sonucu olarak Türkiye'nin Dördüncü Sanayi Devrimi'ne hızlı bir şekilde uyum sağlayacağına inanıyoruz. Biz de e-F@ctory konseptimiz ile Türk sanayisinin geleceğin dijital fabrikalarına şimdiden hazır olması için çalışıyoruz. Otomasyon teknolojilerimiz ile sadece sanayiye değil dünyanın en derin batırma tüp tüneline sahip Marmaray gibi hayatın içindeki projelere de yüksek katma değer sağlıyoruz.

> "Büyüyen Türkiye'nin belirlediği yüksek ekonomik hedeflerine ulaşması için gerekli teknoloji ve bilgi kullanımını aktarmayı hedefleyen bir marka olarak üstün teknolojiye sahip, enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle Türk halkı için yatırım yapmaya devam ediyoruz."

Mitsubishi Electric konut, ticari ve sanayi kullanımı amaçlı klima sistemlerinde de dünyanın lider firmalarından biri olarak kabul ediliyor. Klimada yapay zekanın öncüsü olan markamız aynı zamanda ürünleriyle, sistem ömrünü tamamlayana kadar çevreye dost bir yaklaşımla maksimum enerji tasarrufu sağlayacak sorunsuz bir performans sunmayı hedefliyor. Hızlı, konforlu, emniyetli ve yüksek enerji verimliliğine sahip asansör ve yürüyen merdivenleri ile dünya genelinde büyük projelere katma değer sağlayan Mitsubishi Electric, Türkiye'de de çok sayıda prestijli projede dikkat çekiyor. Özel tasarlanmış yapay zeka denetleme sisteminin kullanıldığı asansörlerde yer alan back up sistemi ile deprem ve elektrik kesintisi gibi durumlarda asansörün en yakın katta durması ve yolcuların güvenle tahliye edilmesi sağlanıyor.

"AR-GE'YE CİDDİ ORANDA YATIRIM YAPIYORUZ"

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Dünya teknoloji devi olarak bilinen Mitsubishi Electric Ar-Ge'ye ciddi oranda yatırım yapıyor. Elektrik motorları üreten bir şirket olarak kurulan Mitsubishi Electric, bugün "evden uzaya" kadar uzanan çok geniş bir alanda ileri teknoloji çözümler sunuyor. 142 bini aşkın çalışanı ile 34 ülkede faaliyet gösteren 98 yıllık bir dünya markası olan Mitsubishi Electric, her çağın gereksinimlerini önceden görüp geleceğin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeni teknolojiler geliştirerek hızla büyümeye devam ediyor. Köklü inovasyon mirasını, hizmet verdiği tüm sektörlerde pazarın ve kullanıcıların ihtiyaçlarını doğru analiz etme yetisi ile birleştiren şirketimiz, her zaman gelişmeye ve değişmeye olan bağlılığını ifade eden kurumsal sloganı "Changes for the Better" (Daha İyisi İçin Değişim) ışığında yol alıyor.

"YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ"

Türkiye'ye yönelik hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı paylaşır mısınız?

Üretim süreçlerinin yüksek teknolojiyle donatılarak dijitalleştiği Sanayi 4.0 evresinde, hızla değişen ve kişiselleşen insan ihtiyaçlarını en hızlı ve verimli şekilde karşılayabilecek üretim bantlarını kurmak sanayinin en önemli gündem maddesi haline geldi. Bu süreçte, Türkiye'nin de üretim gücünü pekiştirmesi için ileri robot teknolojileri ile bütünleşik dijital ve akıllı fabrikalara geçişi önem kazanıyor. Biz de yeni endüstri evresinin öncü oyuncusu olarak, Türk sanayisinin geleceğin dijital fabrikalarına şimdiden hazır olması için geliştirdiğimiz e-F@ctory konseptimiz ile yüksek teknolojili çözümler sunuyoruz. Fabrika otomasyon sistemleri iş kolumuzda geçmiş yıllarda olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da Türk sanayisine Sanayi 4.0'ın gerekliliklerini ve Mitsubishi Electric'in bu yeni endüstri evresine yanıtı olan e-F@ctory konseptini anlatabilmek için ülkemizin farklı illerinde etkinlikler düzenleyerek ve organizasyonlara katılarak sanayicilerle bir araya gelmeyi hedefliyoruz. Üniversitelerin mühendislik fakültelerinde robot eğitim merkezi kurulmasına katkı sağladığımız eğitime destek projemize devam ederken, aynı zamanda üniversite etkinliklerine katılarak geleceğin mühendis adaylarına vizyoner bir bakış açısı sunmayı amaçlıyoruz.

Mitsubishi Electric, jeopolitik konumu, genç nüfusu ve büyüme potansiyeli ile avantajlı bir ülke olduğuna inandığı Türkiye'nin, global düzeyde rekabet için dünyadaki gelişmelere hızla uyum sağlayabilmesi amacıyla ileri teknolojisini Türkiye'ye getiriyor. Büyüyen Türkiye'nin belirlediği yüksek ekonomik hedeflerine ulaşması için gerekli teknoloji ve bilgi kullanımını aktarmayı hedefleyen bir marka olarak üstün teknolojiye sahip, enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle Türk halkı için yatırım yapmaya devam ediyoruz.

> "Yeni endüstri evresinin öncü oyuncusu olarak, Türk sanayisinin geleceğin dijital fabrikalarına şimdiden hazır olması için geliştirdiğimiz e-F@ctory konseptimiz ile yüksek teknoloji çözümler sunuyoruz."

SABIRTAŞI ÖDÜLE DOYMUYOR: Bugüne kadar pek çok ödülün sahibi olan Mustafa Topçuoğlu, son olarak 2019 Favori Lezzetler Ödül Töreni'nde 'En İyi Sokak Lezzeti' seçilerek önemli bir başarıya daha imza attı.

TÜRKİYE'NİN EN FAVORİ SOKAK LEZZETİ; SABIRTAŞI İÇLİ KÖFTE

Kahramanmaraş'ın meşhur içli köftesini tüm İstanbullular'a sevdirmeyi başaran 'Sabırtaşı' markası, 2019 Favori Lezzetler ödüllerinde 'En İyi Sokak Lezzeti' seçildi.

ÖZEL RÖPORTAJ: SİNAN SAYGI

Memleketi Kahramanmaraş'tan İstanbul Beyoğlu'na gelerek içli köfte satmaya başlayan ve tüm İstanbullular'a içli köfteyi sevdirmeyi başaran merhum Ali Topçuoğlu'nun geleneğini oğlu Mustafa Topçuoğlu en iyi şekilde devam ettiriyor. Kahramanmaraş kültürünü İstanbul'da tanıtarak adeta bir 'kültür elçisi' olarak çalışan Mustafa Topçuoğlu, Kahramanmaraş yemeklerini ve kültürünü misafirleriyle paylaşıyor. Bugüne kadar pek çok ödülün sahibi olan Mustafa Topçuoğlu, son olarak 2019 Favori Lezzetler Ödül Töreni'nde 'En İyi Sokak Lezzeti' seçilerek önemli bir başarıya daha imza attı. Sabırtaşı Restaurant'ın Sahibi Mustafa Topçuoğlu, Sabırtaşı markası ve kazandığı ödülle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Mustafa Bey, Beyoğlu ilçesinin sembolü haline gelen Sabırtaşı markasının kuruluş öyküsünü kısaca anlatabilir misiniz?

Biz Kahramanmaraşlıyız. 1980'li yıllarda Kahramanmaraş'ta işlerimiz bozulunca İstanbul'a gelerek Beyoğlu'nda içli köfte satmaya başladık. Annemin yaptığı içli köfteleri rahmetli babam Ali Topçuoğlu sattı. Tencereyle sokak sokak dolaşarak içli köfte satışımız 20-25 yıl kadar sürdü. Sattığımız içli köftelerle rahmetli babam Ali Bey borçlarını ödedi. Babam bu yüzden tezgahına 'Sabırtaşı' ismini yazdırdı. Yani Sabırtaşı markasının ismi sabretmekten geliyor. Restaurantımızı ise 2000 yılından sonra açtık. Burasının ismini de babamın hikayesiyle özdeşleşen bir isim olduğu için Sabırtaşı olarak koyduk. Sabırtaşı'nda sadece içli köfte değil tüm Kahramanmaraş lezzetlerini misafirlerimize sunuyoruz. Kahramanmaraş'ın sadece yemeklerini değil kültürünü tanıtıyoruz. 2009 yılında babam vefat edince, onun önlüğünü giyerek, içli köfte tezgahının başına ben geçtim. Yıllarca içli köfteleri annem yapıp, babam satmıştı. Şimdi eşim yapıyor, ben satıyorum. Beyoğlu'nda Sabırtaşı içli köfte geleneğini devam ettiriyoruz.

Sabırtaşı'nda misafirlerinize ne tür yemekler sunuyorsunuz?

İçli köfte ve mantının dışında Kahramanmaraş'ın bütün lezzetlerini misafirlerimize sunuyoruz. Ekşili çorbası, tarhana çorbası, ekşili köfte, sümelek köftesi, eliböğründe, Afşin tava, Elbisan tava yani Kahramanmaraş'la ilgili tüm lezzetler Sabırtaşı'nda mevcut. Kahramanmaraş kültürünü elimizden geldiğince yaşatıyoruz. İnsanlar Kahramanmaraş yemeklerini çok sevdiler. Burada buluşmayı çok seviyorlar. Buraya Sabırtaşı'nın hikayesini duyarak geliyorlar zaten. Buradaki atmosferi yaşamayı seviyorlar. Restaurantımıza gelenler bize 'Kahramanmaraş'a gelmiş gibi olduk' diyor. Bu da bize büyük mutluluk veriyor.

FAVORİ LEZZETLER TÖRENİ'NE KAHRAMANMARAŞ DAMGASI

Favori Lezzetler Ödül Töreni'nde 'En İyi Sokak Lezzeti' ödülünü aldınız. Tören nasıl geçti? Duygularınızı öğrenebilir miyiz?

2019 Favori Lezzetler Ödül Töreni'ne Kahramanmaraşlılar damgasını vurdu. En Favori Sokak Lezzeti; Sabırtaşı İçli Köfte, En Favori Çorbacı; Menekşe Paça Çorba, En Favori Dondurma; Akdo Dondurma, En Favori Kasap; Saray Kasabı, En Favori Kahveci; FM kahve, En Favori Şef; Fikret Özdemir seçildi. Gecenin yıldızları Kahramanmaraşlılar olurken, Kahramanmaraşlı ödül sahipleri, ödüllerini memleketlerine götürdükleri için çok mutlu olduklarını ve Kahramanmaraşlı olmaktan ve Kahramanmaraş'a hizmet etmekten onur duyduklarını ifade ettiler. Kahramanmaraş Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Hayrettin Güngör Beyefendi geceye katılamasa da, hediye olarak gönderdiği İstiklal Madalyası Beratı ile gönülleri fethetti. Menekşe Paça Çorba'nın işletmecisi Remzi Usta'nın el işçiliği olan kelle sanatı ürünleri, gecenin en ilgi çeken detayları olurken, diğer yandan da misafirlerin damakları Akdo Dondurma'nın ikram ettiği dondurmalar ile şenlendi.

Ben de eşim Fatma Topçuoğlu ile birlikte geceye katılan lezzet severlere içli köftelerimizle eşsiz bir damak resitali sunduk. 7 güzel adamın şehrine yakışır şekilde yeni 7 güzel adam, 7 güzel lezzeti ile gecenin en çok takdir toplayan isimleri oldular.

Sabırtaşı olarak önemli bir başarıyı yakaladınız. Başarınızın sırrını açıklar mısınız?

Benim için asıl ödül insanların gönlündeki ödülü almaktır. Biz onu başardık zaten. Yaklaşık 32 yıldır bu mesleği yapıyoruz. İnsanlar önce babamı sevdi, babamdan sonra beni sevdi, bizim ailemizi sevdi, Sabırtaşı'nı sevdi. Biz artık insanların gönlüne girmeyi başardık. Bizim için en büyük ödül budur ama tabi bunu da bir ödülle taçlandırdık, bu da bir anlamda anlamlı oldu bizim için. Çalışmanın vermiş olduğu bir şey, dürüstlüğün, samimiyetin, sıcaklığın. Favori Lezzetler ödüllerinde böyle bir ödül aldığımız için çok mutlu olduk, çok gururlandık.

FATMA HANIM YAPIYOR, MUSTAFA BEY SATIYOR: Kahramanmaraş'ın lezzetli içli köftelerini Mustafa Topçuoğlu'nun eşi Fatma Topçuoğlu yapıyor. Mustafa Topçuoğlu da satıyor.

'Gönülhane Buluşmaları' adında yeni bir proje başlattınız. Evlere misafir olarak Kahramanmaraş lezzetlerini tanıtıyorsunuz, gittiğiniz evler de kendi lezzetlerini tanıtıyor. Bu proje nasıl ortaya çıktı?

Kahramanmaraş Ticaret Odası'nın beş çayı etkinliğine davet edildim. İstanbul'dan Kahramanmaraş'a gitmeden önce sosyal medyada sürekli paylaşımlarda bulundum. Sabırtaşı Ticaret Odası'nın beş çayına katılacağımı herkese haber verdim. Bir misafirimiz, 'Bize de beş çayına gelmez misiniz?' şeklinde mesaj yolladı. Kahramanmaraş'a gidip geldikten sonra aklımdaki fikri eşime söyledim. Proje bu şekilde ortaya çıktı. Yıllardır biz misafirlerimizi Sabırtaşı'nda ağırlıyoruz. Gönülhane Buluşmaları projesiyle artık misafirlerimiz bizi evlerinde ağırlıyor. Gittiğimiz evlerde yaşayanların Kahramanmaraşlı olmamasına dikkat ediyoruz. Günümüzde kaybolan misafirlik kültürünü, paylaşma kültürünü tekrar yaşatıyoruz. Biz gittiğimiz evlere Kahmaramanmaraş yemeklerini götürüyoruz, onlar da bize kendi bölgesinin yemeğini sunuyorlar. Yani kültür buluşması gerçekleştiriyoruz. Bunu sosyal medya üzerinden yayınlıyoruz.

Mustafa Bey ilk kitabınız bayağı ilgi gördü, ikinci bir kitap yazıyorsunuz herhalde? O ne zaman basılacak?

Yazıyorum şu anda. İnşallah 2020 yılında bitecek. Anneler gününe yetiştirmeye çalışıyorum. İlk kitabım bizim kendi hayatımızdı, ikinci kitabımda annemle eşimin hayatını yazıyorum. İsmi Fatma ve Gamzeli Gelin olacak. İlk kitabımı yazdım artık sürekli yazmak istiyorum. Bir de Kahramanmaraş yemeklerini anlatan bir kitap hazırlıyorum. İki kitap birden çıkartacağım.

SABIRTAŞI, İSTİKLAL CADDESİ'NİN SEMBOLÜ: Merhum Ali Topçuoğlu'nun Sabırtaşı geleneğini oğlu Mustafa Topçuoğlu en iyi şekilde devam ettiriyor. Sabırtaşı, İstiklal Caddesi'nin adeta bir sembolü olmuş durumda.

Eaton ekibi, spor salonundaki duvarların boyanmasına, yer döşemelerinin yenilenmesine, banyonun yeniden inşa edilmesine, yeni bir havalandırma sistemi kurulmasına, yastıklı duvar kaplamalarının eklenmesine ve son olarak yeni bir egzersiz ekipmanı setinin yerleştirilmesine yardımcı olarak bu mevcut alanın renkli ve modern bir spor salonu haline dönüştürülmesini sağladı.

EATON'DAN **ENGELLİ ÇOCUKLARA DESTEK**

Güç yönetimi şirketi Eaton, engelli çocuklar için Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu'nun spor salonunu yeniledi.

Eaton, Tekirdağ'da Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu'nun spor salonunu yenileyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Proje çerçevesinde Eaton'un Çerkezköy'deki yerel toplumsal katılım ekibi, okulun eski spor salonunu aydınlık, ferah ve donanımlı bir alana dönüştürmek için Eaton Yardım Fonu'ndan finansman desteği aldı. Böylece Eaton'un Çerkezköy'deki hidrolik ekibi, okulun spor salonunu yenileyerek, engelli çocuklara destek verdi.

Bu proje bölge halkını destekleyip engelli çocukların yaşam kalitesini artırmak için mükemmel bir fırsat oldu. Eaton ekibi duvarların boyanmasına, yer döşemelerinin yenilenmesine, banyonun yeniden inşa edilmesine, yeni bir havalandırma sistemi kurulmasına, yastıklı duvar kaplamalarının eklenmesine ve son olarak yeni bir egzersiz ekipmanı setinin yerleştirilmesine yardımcı olarak bu mevcut alanı renkli ve modern bir spor salonu haline dönüştürülmesini sağladı.

"DESTEK OLMAK BİZİM İÇİN BİR ONUR"

Eaton Hidrolik Türkiye Genel Müdürü Aron Bensason, "Refah içerisinde bir toplumun parçası olmaktan hepimiz fayda görürüz. Bu yüzden Eaton'daki herkesi Çerkezköy'deki fabrikamızın yakınında gerçekleştirdiğimiz bu faaliyet gibi anlamlı toplumsal projelere zaman, enerji ve becerilerini kullanarak nasıl yardımcı olabileceklerini düşünmeye davet ediyoruz. Okulun zaten muhteşem olan çabalarına destek olmak bizim için bir onurdu. Bu yeni alan önümüzdeki uzun yıllar boyunca çocukların hayatında günbegün fark yaratacak" dedi.

Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu Müdürü Mustafa Sevinç ise şöyle konuştu: "Bir öğretmenin tüm mutluluğu öğrencilerinin öğrenmesine, büyümesine ve mutlu olmalarına yardımcı olmaktan gelir. Büyün çocuklar bu yeni egzersiz alanına bayıldı. Bunu görmek de bizi çok mutlu ediyor. Sayenizde, kurumumuza kazandırdığımız bu alanla hem onların mutlulukları hem de benimki katlandı. Bu olanak için tekrar teşekkür ediyorum."

Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu, en küçüğü 3 yaşında olmak üzere otizm, down sendromu veya fiziksel engele sahip toplam 166 çocuğa temel bakım ve destek hizmetleri veriyor. Çocuklara duyularını harekete geçiren çeşitli faaliyet ve tesisler sunan okul, çocukların daha bağımsız olmalarını sağlayıp önemli yaşam becerilerini kazanmasına yardımcı oluyor. Okul, bölgenin 400 bin kişilik nüfusu için hayati bir öneme sahip.

EATON TÜRKİYE'DEKİ FAALİYETLERİNİ ARTIRIYOR

Eaton'ın Türkiye'deki faaliyetleri geçtiğimiz 10 yıl içerisinde önce 2012'de İstanbul'daki hidrolik ve endüstriyel hortum üreticisi Polimer Kauçuk'un, ardından da bu yıl Ankara'daki orta gerilimli elektik ekipmanın öncü üreticisi Ulusoy Elektrik'in satın alımıyla hızla genişledi. Eaton'un Çerkezköy fabrikası dünyadaki en büyük hidrolik hortum üretimi tesislerinden birisi.

ŞİRKET YAKLAŞIK 100 BİN ÇALIŞANA SAHİP

Eaton, 2018 satışları 21,6 milyar doları bulan bir güç yönetimi şirketi. Müşterilerinin elektrik, hidrolik ve mekanik gücü daha verimli, güvenli ve sürdürülebilir şekillerde yönetmesine yardımcı olan, enerji tasarruflu çözümler sunan Eaton, güç yönetimi teknolojileri ve hizmetleri aracılığıyla yaşam kalitesini artırıp çevreyi korumaya kendini adadı. Şirketin yaklaşık 100 bin çalışanı bulunuyor ve 175'ten fazla ülkeden müşterilerine satış yapıyor.

KASTAMONU ENTEGRE, **'EN HIZLI BÜYÜYEN 10 ŞİRKET'** ARASINDA

Ağaç bazlı panel sektörünün global markası Kastamonu Entegre, Capital Dergisi'nin yayımladığı 'Yurtdışında Kurulu En Büyük Türk Şirketleri' araştırmasında 'ciroda yurtdışı payı' kategorisinde 7. sıraya yükseldi. Rusya'da üretim yapan Kastamonu Rusya MDF Tesisi ise 'Yurtdışında en hızlı büyüyen 10 şirket' listesine girmeyi başardı.

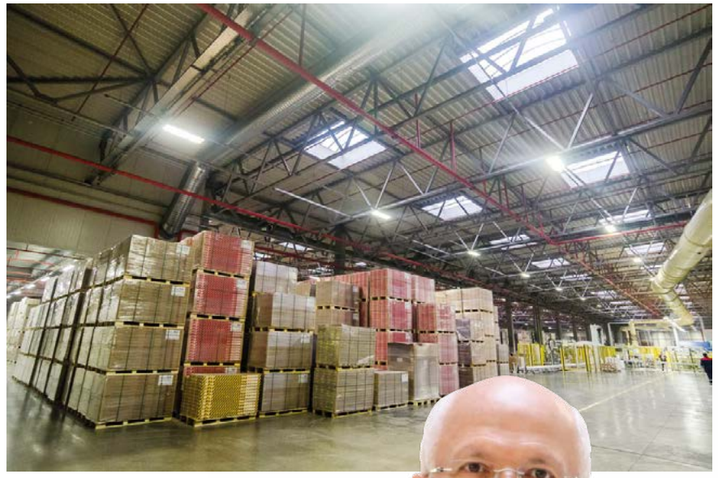
Kastamonu Entegre, Capital Dergisi'nin "Sınır Ötesi Alım Dalgası" başlığı ile yayımladığı "Yurtdışında Kurulu En Büyük Türk Şirketleri" sıralamasındaki yerini üst basamağa taşıdı. Hayat Holding'in çok uluslu iki büyük grubundan biri olan şirket, 16 grubun cirolarının değerlendirildiği "ciroda yurt dışı payı" listesinde yüzde 57'lik payı ile 7. sıraya yükseldi.

Araştırmada, Kastamonu Rusya MDF Tesisi, "Yurt dışında kurulu en büyük 50 Türk şirketi" kategorisinde geçen yıla oranla listede altı basamak yükselerek 19. sırada alırken, 'Yurtdışında en hızlı büyüyen 10 şirket' listesine de girmeyi başardı. Ülke çapında %25-30'luk pazar payına sahip olan Kastamonu Rusya, dünyada tek çatı altında üretim yapan en yüksek kapasiteli MDF tesisleri arasında yer alıyor.

Kastamonu Entegre'nin ilk yurtdışı yatırımı olan Kastamonu Romanya ise araştırmanın 'Yurtdışında kurulu en büyük 50 Türk şirketi' kategorisinde bu yıl 28. sıraya yükseldi. Romanya yatırımları ile kapı paneli pazarında dünya 3.'sü olan Kastamonu Entegre, yonga levha pazarında ise Romanya'da yüzde 30 pazar payını elinde bulunduruyor.

Kastamonu Bulgaristan ise 'Yurtdışında kurulu Türk şirketlerinde 2. Lig' listesindeki 50 şirket arasında 12 basamak daha üste çıkarak 6. sıraya yükseldi. Bulgaristan'daki yüzde 40'lık pazar payı ile sektörün 2. büyük oyuncusu konumundaki Kastamonu Entegre, Balkanlar'daki gücünü artırmaya devam ediyor.

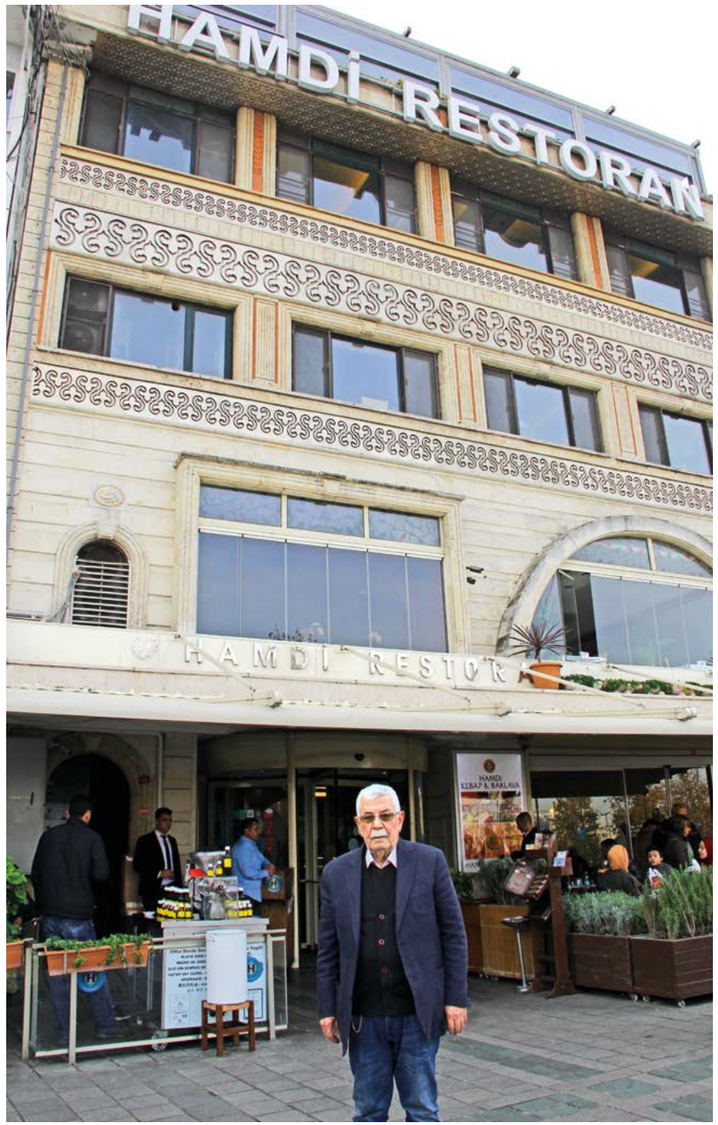
2019'da yurtdışında büyümeye odaklandıklarını ifade eden Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, İtalya ve Bulgaristan'daki yatırımları ve Romanya'daki üretim tesisleriyle birlikte, Balkanlar ve Orta Avrupa'daki pazar paylarını ve güçlerini daha da artırma niyetinde olduklarını belirtti. Yıldız, "Globalleşme yolunda yeni pazar ve hammadde kaynaklarına yakın olmak için yurtdışı yatırım fırsatlarını takip etmeyi sürdüreceğiz. İtalya'nın Pesaro kentinde açılan Kastamonu Design Center, global vizyonumuzu ortaya koyan yatırımlar arasında. Bu yıl devreye giren İtalya ve Bulgaristan yatırımlarımızla birlikte hedefimiz, mevcut pazarlarda büyümek ve pazar payımızı artırmak olacak" dedi.



Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, "Globalleşme yolunda yeni pazar ve hammadde kaynaklarına yakın olmak için yurtdışı yatırım fırsatlarını takip etmeyi sürdüreceğiz. İtalya'nın Pesaro kentinde açılan Kastamonu Design Center, global vizyonumuzu ortaya koyan yatırımlar arasında" dedi.

ŞANLIURFA'DAN İSTANBUL'A GELDİ **KEBABIN PROFESÖRÜ** OLDU

Hamdi Arpacı, Şanlıurfa Birecik'ten İstanbul'a geldi ve önemli bir başarı öyküsüne imza attı. Hamdi Restaurant markasıyla kebabı İstanbullular'a sevdiren kebabın profesörü Hamdi Arpacı, günümüzde 3 şubeyle hizmet vermeye devam ediyor.



Şanlıurfa'dan İstanbul'a uzanan bir başarı öyküsü... Şanlıurfa'nın Birecik kazasında 1943 yılında dünyaya gelen Hamdi Arpacı, 1958 yılında okumak için İstanbul'a gelir. İstanbul'da çaycılıktan tezgahtarlığa varıncaya kadar pek çok işte çalışan Hamdi Arpacı, 1969 yılının sonunda Eminönü'nde dolmuş durağında ufak bir yerde kebapçılığa başlar. Birecikli olmasının da etkisiyle kısa sürede kebapları herkesçe tercih edilen Hamdi Arpacı, Sirkeci'de Hamdi Restaurant'ı hizmete açar. Daha sonra RadissonBlu Şişli ve RadissonBlu Pera'da restaurant açan Hamdi Arpacı, günümüzde 3 şubesiyle hizmet vermeyi sürdürüyor. Hamdi Restaurant'ın Kurucusu Hamdi Arpacı, markanın kuruluş öyküsünü ve başarısının sırlarını Ekovitrin'e anlattı.

Hamdi Bey öncelikle Şanlıurfa'dan İstanbul'a gelişinizi ve Hamdi Restaurant'ın kuruluş öyküsünü anlatır mısınız? Markanız nasıl ortaya çıktı?

1943 yılında Urfa'nın Birecik kazasında doğdum. 1958 yılında Haydarpaşa Lisesi'nde okumak için İstanbul'a geldim. Çaycılıktan tezgahtarlığa kadar pek çok işte çalıştım. 1969 yılının sonunda Eminönü'nde dolmuş durağında ufak bir yerde kebapçılığa başladım. Bir tane de yardımcı aldım. İşe çok meraklı ve hevesliydim. Malzemelerin en iyisini alırdım. Müşterilerimi çok iyi karşılardım. Zamanla müşterilerimiz artmaya başladı. Çalışan sayımız da 5 kişi oldu. 5-6 yıl seyyar olarak kebapçılık yaptım. 1974'te Emekli Sandığı'ndan 150 metrekarelik dükkan kiraladım. 20 yıl burada kebapçılığa devam ettim. Daha sonra Sirkeci'de şu anda hizmet verdiğimiz yere taşındık. Sirkeci'deki Hamdi Restaurant toplam 5 katlı.

Toplam şube ve çalışan sayınız ne kadar?

Toplam 110 personelimiz var. 3 şubeye sahibiz. Sirkeci, RadissonBlu Şişli ve Tepebaşı'ndaki RadissonBlu Pera'da şubelerimiz. Diğer iki şubemizin malzemeleri ve mezeleri Sirkeci'deki restaurantımızdan karşılanıyor.

"YAKLAŞIK 30 ÇEŞİT KEBABIMIZ VAR"

Kebaplarınızdan bahseder misiniz? Misafirlerinize sunduğunuz özel kebaplarınız var mı?

Güneydoğu'nun bütün kebapları mevsimine göre bizde mevcut. Misafirlerimize yaklaşık 30 kebap çeşiti sunuyoruz. Bunun 6-7 tanesi mevsimlik kebap. Keme kebabını, keme mantarından yapıyoruz. Sadece nisan aylarında yapıyoruz çünkü 1 ay yetişen bir mantar. Kemeyi Şanlıurfa'dan getiriyoruz. Kış aylarında soğanlı kebabımız meşhur. Benim tercihim sebzelerin mevsiminde yenmesi. Örneğin patlıcanı her mevsim bulabilirsiniz ama bilhassa Birecik patlıcanı bu mevsimde çok güzel olur. Patlıcanlı kebabımız oldukça beğeniliyor. Patentli değil ama fıstıklı kebabı piyasaya yayan benim. İlk kez 1978 yılında fıstıklı kebabı yapmaya başladım. Bugün bile iddialıyım. En güzelini ben yapıyorum.

Kebaplarınızda kullandığınız etler nereden geliyor?

Kebaplarımda Tekirdağ kuzularının etini kullanıyorum. Bu dükkana başka bir et girmemiştir. Ama Tekirdağ'da mera yerleri olmadığından Balıkesir ve Gönen'den de geliyor. 10 ayı geçmemiş erkek kuzuların etlerini kebaplarımızda kullanıyoruz. Hiçbir zaman dişi kuzu kullanmam. Dünyanın en lezzetli eti hakiki Tekirdağ kuzusundan yapılır. Eti çok güzel işlemeniz lazım. Fazla bıçak yarası olmamalı, siniri güzel ayıklanmalı. Biz eti bıçakla çekiyoruz, hepsini eşit ve ezmeden çekmeniz lazım. Şişe de her yeri denk bir şekilde takılmalı. Eti pişirmek de çok önemli. Bizim şişlerimiz dört yüzlü. Dört yüzünü de pişirmek gerekiyor.

Etleri nasıl pişiriyorsunuz?

Etleri kömür ateşinde pişiriyoruz. Ateşte alev olmaması çok önemli, kömürün üstünde hafif bir kül olacak. Çünkü alevli olduğunda et hem yanar, hem de gaz yayar. Bu da sağlıksız bir durum oluşturur. Ne kadar serin bir ateşte pişirirsen kebap o kadar lezzetli olur. Yani kebabı hazırlamak kadar pişirmesi de önemli.

Restaurantınıza günde ortalama kaç kişi geliyor?

Ortalama 700 kişi geliyor. Eminönü turistik bir bölge olduğundan misafirlerimizin büyük bölümünü turistler oluşturuyor. Restaurantımızı özellikle Avrupalı turistler tercih ediyor. Gerek konsolosluklara gerekse bakanlıklara gelen misafirleri restaurantımızda ağırlıyoruz. Almanya, İngiltere, İspanya, İtalya, ABD, Yunanistan ve İsrail'den fazla misafir geliyor. Son 5-6 yıldır Arap müşterilerimiz çoğaldı.

Peki Hamdi Restaurant'ın kebaplarındaki lezzetin sırrı nedir?

Birincisi malzeme çok önemli. En önemli unsur etlerin Tekirdağ kuzusu olması. Salçalarımız ve acılarımız Şanlıurfa Birecik'ten geliyor. Böylece kebaplarımız daha lezzetli oluyor.

"MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE ÖNEM VERİYORUZ"

Hamdi Bey, son olarak başarınızın sırrını ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Her zaman hedefimiz ve önceliğimiz müşterilerimizin memnuniyeti. Benim için bu her şeyden önemli, paradan bile daha önemli. Misafirlerimiz eğer restaurantımızdan memnun ayrılıyorsa beni her şeyden çok mutlu ediyor. Ayrıca restaurant işletmecisi birden fazla şube açmayacak. Çünkü çok hassas bir meslek bu. Misafir kapıdan girerken onu güleryüzle karşılamak çok önemli.

"Güneydoğu'nun bütün kebapları mevsimine göre bizde mevcut. Misafirlerimize yaklaşık 30 kebap çeşiti sunuyoruz. Bunun 6-7 tanesi mevsimlik kebap. Kebaplarımda Tekirdağ kuzularının etini kullanıyorum. Bu dükkana başka bir et girmemiştir."

MURATBEY YÖNETİM KURULU BAŞKANI NECMİ EROL:

"GLOBAL MARKA OLMA HEDEFİYLE İHRACATA ODAKLANDIK"

Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Erol, "İhracatımızın ciromuz içindeki payını yüzde 5'den yüzde 18'e yükselttik ve günden güne artırmaya devam ediyoruz. Bir önceki yıla göre ihracatta yüzde 20 büyüme sağladık. Global bir marka olma hedefimiz doğrultusunda ihracatımızı artırmaya odaklandık" dedi.

Türkiye'de ilk 500 firma içinde yer alan Muratbey, milli bir marka olarak dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor. Marka, son iki yıldır 'özel peynirler' kategorisinde liderliği kimseye bırakmıyor. Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Erol, peynir sektöründe ulaştıkları büyüklüğü ve hedeflerini Ekovitrin'e anlattı.

Muratbey olarak peynir sektöründe ulaştığınız büyüklüğü rakamsal verilerle anlatır mısınız?

Muratbey olarak, Türkiye'de ilk 500 firma içinde yer alıyoruz. Nielsen'in 2017-2018 verilerine göre, peynir sektöründe anlamlı büyüme gösteren tek kategori olan, 'özel peynirler' kategorisinde pazar payında birinci olduk. En yakın rakibimizin iki katından fazla tonaj payına sahip olarak, son iki yıldır 'özel peynirler' kategorisinde liderliğimizi koruyoruz.

Son dönemde inovatif ürünlerimizin getirdiği başarı ile şirket karlılığında yüzde 10'un üzerinde artış elde ettik. Sektörümüzde inovasyon kabiliyetimiz ve bu alana yaptığımız yatırımlarla fark yaratıyoruz. Dolayısı ile inovatif peynirlerimiz bizim kulvarımızı farklı kılıyor ve küresel pazarda da bize avantaj sağlıyor. Global sağlık trendlerine uygun geliştirdiğimiz inovatif ürünlerimizle ihracat ağımızı büyüterek yeni pazarlara giriş yaptık. İhracatın ciromuz içindeki payı yüzde 5'den yüzde 18'e yükseldi ve günden güne artmaya devam ediyor. Bir önceki yıla göre ihracatta yüzde 20 büyüme sağladık. Global bir marka olma hedefimiz doğrultusunda ihracatımızı artırmaya odaklandık. ABD, AB ve Ortadoğu pazarında etkinliğimizi artırmak için aralıksız çalışıyoruz. Daha fazla sayıda insanın sağlıklı sütle üretilmiş sağlıklı ürünler tüketmesi hedefiyle 2019 yılında da yenilikçi ürünler geliştirdik ve dünya sofralarıyla buluşturmaya devam ediyoruz.

Dünya Süt Ürünleri İnovasyon Ödülleri'nde (World Dairy Innovation Awards) 2018 yılının 'En İyi Peynir' ödülünü alarak uluslararası alanda başarımızı bir kez daha kanıtladık. Bu yıl müşterilerimiz ve tüketicilerimizle kurduğumuz bağ, İsviçre merkezli ICERTIAS'ın verdiği uluslararası 'Customers' Friend (Tüketici Dostu)' madalyasının yanı sıra Üstün Mükemmellik statüsüyle de onurlandırıldı. Bu prestijli ödüller, Muratbey'in global marka algısını da bir üst boyuta taşıyor. Dolayısıyla Türk sanayiinde katma değeri yüksek ürünler üretilmesine katkı sağlıyoruz. 2016 ve 2018 yıllarında da üst üste Türkiye'nin 1 numaralı kaşar peyniri markası seçilerek, QUDAL Kalite Madalyası'na layık görüldük.

"300'ÜN ÜZERİNDE ÜRÜN ÇEŞİDİMİZ VAR"

Üretim tesisiniz ve kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?

1992 yılında ilk üretim tesisimizi açtık. 2004 yılında ise Uşak Organize Sanayi'nde son teknolojiye dayalı fabrikamızı faaliyete geçirdik. 35 bin metrekare kapalı alana sahip üretim tesisimizde günde 700 ton süt işleme kapasitemiz bulunuyor. 300'ün üzerinde ürün çeşidimiz var. Muratbey Gıda, Ar-Ge Merkezi ve Üretim Teknolojileri Ar-Ge Merkezi'nde geliştirdiğimiz makine, inovatif ürünler ve sistemlerle Türk sanayiinde katma değeri yüksek ürünler üretilmesine katkı sağlıyoruz. Hem Gıda Ar-Ge Merkezimiz hem de Üretim Teknolojileri Ar-Ge Merkezimiz Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından akredite edildi ve 'Ar-Ge Merkezi Belgesi' verildi. Türkiye'de kendi makinesini üreten Üretim Teknolojileri Ar-Ge Merkezi unvanına sahip tek peynir markasıyız.

Son yıllarda üretim tesisimizde genişleme ve otomasyon çalışmaları yaptık. Yeni hatlar ve özellikle burgu peynir hatlarımız, otomasyonu sağlayacak şekilde daha yüksek kapasite ile geliştirildi. Modern ambalajlama ve otomasyonun sağlanması için geçtiğimiz dönemde yaklaşık 5 milyon Euro'luk yatırım yaptık.

"DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLİYORUZ"

Üretiminizin ne kadarlık bölümünü ihracata ayırıyorsunuz? Muratbey ürünleri hangi ülkelerde marketlerin raflarında yer alıyor?

Milli bir marka olarak, dünya markası olma yolunda hızla ilerliyoruz. Dünyada gördüğümüz ilgi ve talep arttıkça ihracatımız da paralel olarak artıyor. Beş yıllık stratejik planımızda ihracatımızın ciro içindeki payını yüzde 40'a çıkarma hedefimiz var. Yeni pazarlara açılmayı ve dünyanın mümkün olan en uzak köşesine lezzetli peynirlerimizi ulaştırmayı hedefliyoruz.

2008 yılında yurtdışına açıldık ve 60'ın üzerinde ülkede marka tescilimiz var. Başta ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere, Ortadoğu, Balkanlar, Türki Cumhuriyetler, Güney Kore gibi dünyanın 4 kıtasında birçok ülkeye ihracatımızla Türk peynirlerini dünya pazarında gururla temsil ediyoruz.

"AR-GE ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR"

Ürün yelpazenizden bahseder misiniz? Kaç çeşit ürünle sektörde hizmet veriyorsunuz?

Zenginleştirilmiş ürünler, yenilikçi ürünler, sağlıklı yaşam, gurme, çocuklar için, ikramlıklar, geleneksel kategorileri altında 300'ün üzerinde ürün çeşidimiz bulunuyor. Her alandaki inovatif çalışmalarımız ve sürekli gelişime verdiğimiz önemle, dünya çapında ilgi gören ürünler geliştirdik. 2019 yılında da tüm dünyada risk boyutuna ulaşan D vitamini eksikliği sorununa destek olmak ve kalsiyumun vücutta D vitamini ile emilebildiği gerekliliğinden yola çıkarak, Muratbey Plus-D vitaminli serisini ve çocuklara özel Misto peyniri peynir severlerin beğenisine sunduk. Biz sektörde farklı kulvarlar açmayı seviyoruz. Bu yüzden de global trendleri de takip ederek değişen ihtiyaç ve beklentilere yanıt verecek ürünlere odaklanıyoruz. Üretim ve teknoloji alanında Ar-Ge çalışmalarımız her zaman devam ediyor. Günümüz insanının ihtiyaçlarına uygun zenginleştirilmiş, sağlıklı yenilikçi peynirler üretmeye devam edeceğiz.

Muratbey olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

İhracatımızı ve var olduğumuz pazarlarda etkinliğimizi artırmaya yönelik çalışmalara devam edeceğiz. Milli bir marka olarak, dünya markası olma yolunda hızla ilerliyoruz. İhracatımızın ciro içindeki payını yüzde 40'a çıkarma hedefimiz var. Yeni pazarlara açılmayı ve dünyanın mümkün olan en uzak köşesine lezzetli peynirlerimizi ulaştırmayı hedefliyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de ciddi boyutlara ulaşan D vitamini eksikliği üzerine bilinçlendirme çalışmalarına hız vermeyi planlıyoruz. Global trendleri de takip ederek değişen ihtiyaç ve beklentilere yanıt verecek ürünlere odaklanıyoruz. Üretim ve teknoloji alanında Ar-Ge çalışmalarımız her zaman devam ediyor. Günümüz insanının ihtiyaçlarına uygun zenginleştirilmiş, sağlıklı yenilikçi peynirler üretmeye devam edeceğiz.

Her alanda dijitalleşme çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz. Endüstri 4.0 hedefimizi gerçekleştirmek üzere, Uşak Organize Sanayi'de bulunan iki Ar-Ge merkezimizdeki Türk mühendislerimizin katkısıyla hem ürün hem de teknoloji ve makine üretimi konusundaki çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Diğer yandan 2018 yılında başlattığımız sosyal sorumluluk projemiz "Peynire Değer Katan Kadınlar" ile süt ve süt ürünleri sektörüne katkı sağlamayı, süt üreticilerini desteklemeyi, kadınların süt üretimindeki varlığını kuvvetlendirmeyi ve özellikle kadının ekonomik açıdan güçlenmesine katkı sağlamayı da sürdüreceğiz.

ORTADOĞU ÜLKELERİNİN UZAYDAKİ GELİŞİMİ İÇİN **ADIM ATILDI**

Ortadoğu Bölgesi'nde kapasite geliştirmek ve buradaki ülkeleri uzay yarışında bir üst seviyeye taşımak amacıyla 1'nci Orta Doğu Uzay Nesli Çalıştayı düzenlendi. İstanbul Aydın Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Zafer Aslan, etkinliğin bu alandaki çalışmalara büyük ışık tutacağını ifade etti.

Orta Doğu Uzay Nesli Çalıştayı'nın (Middle East Space Generation Workshop-ME-SGW) ilki İstanbul Aydın Üniversitesi ev sahipliğinde yapıldı. İki gün süren etkinlik Ortadoğu'dan üniversite öğrencileri, genç profesyoneller, uzmanlar, akademi ve endüstri temsilcilerini bir araya getirirken, Türkiye'nin Avrupa ile Asya'yı birbirine bağlayan ve Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya çıkan stratejik konumu sayesinde, bu bölgedeki uzay endüstrisinin nasıl geliştirileceği ile alakalı çalışmalar da gerçekleştirildi. Etkinliğin ardından çalıştay bir rapor sundu. Bu rapor Birleşmiş Milletler'e gönderilecek.

Orta Doğu Uzay Nesli Çalıştayı'nın (Middle East Space Generation Workshop-ME-SGW) ilki İstanbul Aydın Üniversitesi ev sahipliğinde yapıldı.

"ETKİNLİK BU ALANDAKİ ÇALIŞMALARA BÜYÜK IŞIK TUTACAK"

İstanbul Aydın Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Zafer Aslan, 1. Uzay Çalıştayı hakkında, "75 katılımcı yer alıyor. Üniversitemizin ev sahipliği yapacağı bu etkinlikte Almanya'dan, İstanbul Teknik Üniversitesi, TÜBİTAK Uzay Birimi'nden, ilk TÜRKSAT'ı uçuran hocalarımızın katılımıyla ve de öğrencilerimizle beraber umuyoruz iki günlük etkinlik bu alandaki çalışmalara büyük ışık tutacak. Malum uzay bizim için hep bilinmeyen karanlık bir nokta. İnanılmaz çalışmalar var bu alanda ve pek çok uzay merkezi; NASA, ESA benzeri inanılmaz projelerle geleceği keşfetmeye, tasarlamaya ve bilgi birikimlerini paylaşmaya çalışıyorlar. Bu etkinlikte de bunlarla ilgili çıkarımlar, gerek üniversitelerimizin ilgili birimlerine, ilgili uygulama ve araştırma merkezlerine önemli katkılar sağlayacak ve sürekliliğini diliyoruz" açıklamalarında bulundu.

"AMAÇ ORTADOĞU ÜLKELERİNİ UZAY YARIŞINDA ÜST SEVİYEYE TAŞIMAK"

Etkinliğin amacının özellikle Orta Doğu Bölgesi'nde kapasite geliştirmek ve buradaki ülkeleri uzay yarışında bir üst seviyeye taşımak olduğunu belirten İstanbul Teknik Üniversitesi Uzay Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve Uzay Sistemleri Tasarım ve Test Laboratuvarı Yöneticisi Prof. Dr. Alim Rüstem Aslan, özellikle 35 yaş altı gençler için uzay alanında sinerji yaratmanın önemine vurgu yaptı.

Prof. Dr. Alim Rüstem Aslan, "Yurt dışından da çalıştaya gelen misafirlerimiz var. Bu etkinlik zaten 35 yaş altı öğrencilerimiz tarafından, yani genç profesyoneller tarafından düzenlenmekte. 4 tane çalışma grubu var. Ben de bir tanesinin içerisinde yer alıyorum. Küçük uydular var ve bunlar küçük bütçelerle kısa sürede ülkelerin uzay yeteneklerini ve firmalarında ileriye açılımlarını sağlamak üzere geliştiriliyorlar. Belli katılımcılarla bu uyduların görevleri, tasarlanmaları, geliştirilmeleri, kullanılmaları ile bir ülkenin kapasitesini nasıl geliştirecekleri konusunda hukuk kuralları da dahil olmak üzere tüm bu konuları arada alan iki günlük bir çalıştay sonunda da bir raporlama yapılacak" dedi.

ÇALIŞTAY RAPORU BİRLEŞMİŞ MİLLETLER'E TESLİM EDİLECEK

1'nci Orta Doğu Uzay Nesli Çalıştayı'nı düzenleyen, Uzay Nesli Danışma Konseyi Türkiye Temsilcileri Beste İlke Şahin ve Neda Şentürk ise yaptıkları ortak açıklamada, "Uzay sektörüne ilgi duyan öğrencileri ve genç profesyonelleri bir araya getirip fikir alışverişlerinde bulunmak istiyoruz. Böylece hem yurt dışından gelen konuşmacılar ve katılımcılar, hem de Türkiye'den gelen katılımcılar bir araya gelerek uzay alanında gençlerin kariyer olanaklarını değerlendirme fırsatı buluyorlar. Kendilerine de bir nevi aslında özgüvenleri geliyor. Bu tür organizasyonlarda büyük üstatlarla bir araya gelmek önemli. Uzay sektörünün farklı alanlarını konuşuyoruz bugün. Farklı gruplarda gelecek günlerde etkinliklerimiz olacak. Farklı disiplinleri bir araya getiriyoruz. Çalıştayın sonunda da bir rapor hazırlanacak ve bu rapor da Birleşmiş Milletler'e teslim edilecek" açıklamasını yaptı.

"ABD, **YAPTIRIM SİLAHINI DOĞALGAZ HATLARI İÇİN DE KULLANABİLİR"**

Türk Akımı ve Kuzey Akımı doğalgaz hatlarını değerlendiren Prof. Dr. Hasan Saygın, ABD'nin Rusya ile AB arasındaki ilişkinin derinleşmesini engellemek için bu hatlar için de yaptırım silahını kullanabileceğini belirtti.

Rus doğalgazının Batı pazarına açılmasını ve değerlendirilmesini sağlayan Türk Akımı ve Kuzey Akım doğalgaz hatlarını değerlendiren İstanbul Aydın Üniversitesi İleri Araştırmalar Uygulama ve Araştırma Merkezi (UYGAR) Müdürü Prof. Dr. Hasan Saygın, her iki 'akım'ın da Rusya ile AB arasındaki ilişkileri 'giriftleştireceğini', ABD'nin ise bunu engellemek için yaptırım kozunu kullanabileceğini söyledi.

"OYUNUN KAYBEDENİ UKRAYNA OLACAK"

Türk Akımı (Rusya-Türkiye) ve Kuzey Akım'ın (Rusya-Almanya) nerdeyse ayna simetrisinde olduğunu ve simetri ekseninin Ukrayna olduğunu ifade eden Prof. Dr. Saygın, "Her iki doğalgaz boru hattının da siyasi etkisi küresel düzeyde olacak. Ukrayna oyunun kaybedeni olup, üreteceği veya geliştireceği alternatif siyasi ve ekonomik tasarruflar bölgedeki bütün ülkeleri etkileyecek. Günün sonunda bu 'iki akım' da AB-Rusya ilişkisini girift hale getirecek" dedi. ABD'nin gerçekleştireceği 'hamle'lerde başta Ukrayna ve Polonya olmak üzere Romanya, Macaristan, Slovakya, Litvanya, Letonya ve Estonya'nın sıkı, İspanya'nın ise gevşek bir bağ ile ABD'nin bu oyundaki ortakları olduğunun altını çizen Prof. Dr. Saygın, "ABD bir süredir değişik bölge ve ülkelerde denediği yaptırım silahını bu 'iki akım' için de kullanması sürpriz olmamalı. Almanya-Rusya ilişkileri Türkiye için önemli bir 'benchmark' (ölçüm ve karşılaştırma kriteri/kıyaslama) konumunda. Türkiye'deki karar vericilerin bu 'benchmark'ı dikkatle takip etmeleri Türkiye'nin çıkarına olacak" ifadelerini kullandı.

"Her iki doğalgaz boru hattının da siyasi etkisi küresel düzeyde olacak. Ukrayna oyunun kaybedeni olup, üreteceği veya geliştireceği alternatif siyasi ve ekonomik tasarruflar bölgedeki bütün ülkeleri etkileyecek."

Panelin moderatörlüğünü İAÜ USAM Müdürü Dr. Öğr. Üyesi Şevket Ayaz üstlenirken, Emekli Büyükelçi Uluç Özülker, İAÜ Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyesi ve Emekli Tuğgeneral Dr. Naim Babüroğlu ile İstanbul Emniyet Müdürlüğü Interpol-Europol Şube Müdürü Neslihan Türkün Alpay konuşmacı olarak yer aldı.

EMEKLİ BÜYÜKELÇİ ULUÇ ÖZÜLKER:

"3'ÜNCÜ DÜNYA SAVAŞI BAŞLADI"

Türkiye'nin Ulusal Güvenliği ve Interpol başlıklı panelde dünyadaki gelişmeler, güvenlik sorunu ve siber saldırılar tartışıldı. Emekli Büyükelçi Uluç Özülker, bugün 3'üncü Dünya Savaşı'nın başlamış olarak değerlendirilebileceğini söyledi.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Ulusal Güvenlik ve Strateji Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (USAM) düzenlediği panelin moderatörlüğünü İAÜ USAM Müdürü Dr. Öğr. Üyesi Şevket Ayaz üstlenirken, Emekli Büyükelçi Uluç Özülker, İAÜ Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyesi ve Emekli Tuğgeneral Dr. Naim Babüroğlu ile İstanbul Emniyet Müdürlüğü Interpol-Europol Şube Müdürü Neslihan Türkün Alpay konuşmacı olarak yer aldı.

Emekli Büyükelçi Uluç Özülker, bugün 3'üncü Dünya Savaşı'nın başlamış olarak değerlendirilebileceğini, tüm anlaşmalara rağmen ABD'nin elinde 7 bin 399 adet nükleer başlık, Rusya'nın ise elinde 7 bin 300 nükleer başlık olduğunu belirtti. Nükleer bir savaş çıkması ve nükleer silahların 10'da 1'inin dahi kullanılması halinde dünyanın 'yok' olacağını söyleyen Uluç, başat güçlerin bu nedenle kendi aralarında savaşa girmek yerine mikro milliyetçilik yolu ile devletleşme politikasına girdiğini ifade etti. Emekli Büyükelçi Uluç ayrıca 21'inci yüzyılda, 20'inci yüzyılın hantal kurumları ile dünyanın yönetilemediğini ve NATO'nun bunlardan biri olduğunu açıkladı.

Ulusal güvenliğin iki farklı boyutta ele alınması gerektiğini belirten Emekli Büyükelçi Uluç Özülker, fiziki tehlikeler ve 21'inci yüzyılda meydana gelen gelişmeler ile ortaya çıkan tehlikeler olduğunu ifade etti. Emekli Büyükelçi Özülker devletlerin elindeki nükleer silahların 10'da birini dahi kullanmaları halinde dünyanın yok olacağını vurguladı ve şunları söyledi: "Fiziki tehlikeler olarak baktığınızda bugün 3'üncü Dünya Savaşı başladı diye bakabilirsiniz. Ordular artık karşı karşıya gelip de savaşmıyorlar. İndirim anlaşmalarına rağmen ABD'nin elinde 7 bin 390, Rusya'nın elinde ise 7 bin 300 nükleer başlık var. 9 tane ülkenin elinde nükleer başlık var. Bugün bir nükleer savaş çıkacak olsa ve bu silahların 10'da 1'i bile kullanılsa bu dünya yok olur. Dolayısıyla yukarıdaki başat güçler kendi aralarında bir savaşa girmek durumunda değiller. Onun yerine mikro milliyetçiliği teşvik ediyorlar. Mikro milliyetçilik yolu ile bir devletleşme politikasına giriyorlar ve vekalet savaşları yolu ile yukardan kendileri hakim pozisyonda olarak bu savaşları sürdürüyorlar. Başka bir deyişle burada kuklaları oynatıyorlar. Bu da kendi politikaları kapsamında dünya çapında çok ciddi sorunları da beraberinde getiriyor. Bizim Güneydoğu'da yaşamış olduğumuz sorun da aslında doğrudan doğruya bunun bir uzantısıdır."

"TÜRKİYE DE SİBER SALDIRILARA MARUZ KALDI"

Siber saldırıların ciddiyetine de dikkat çeken Emekli Büyükelçi Özülker, "En basit şekliyle bugün 'ABD Başkanı acaba Rusler'ın oradaki bir müdahalesi ile mi seçildi?' diye düşünülüyor. Türkiye de geçmişte çok ciddi siber saldırılara maruz kalmış ve devlet katında üstesinden gelebilmek için örgütlenmek mecburiyetinde olan bir ülke konumunda. Siber saldırılarda bu iki konu ön plana çıkıyor. Bunun ötesinde ülkelerin jeopolitik ve jeostratejik yerleri dolayısıyla ortaya çıkan sorunlar var. Bu da Türkiye Cumhuriyeti'nin ne kadar merkezde olduğunu ve jeopolitik ve jeostratejik açıdan ne anlam taşıdığını çok net görebiliyorsunuz. Dolayısıyla ulusal sorun dediğinizde bütün bunların hepsinin birleşimi olarak sizin üzerinizdeki etkiler ve baskılar şeklinde ortaya çıkıyor" dedi.

"BM VE NATO İLE DÜNYA YÖNETİLEMİYOR"

20'inci yüzyılda ortaya çıkan kurumlar ile 21'inci yüzyılda dünyanın yönetilemediğini ifade eden Özülker, NATO'nun bu kurumlardan bir tanesi olduğunu belirterek şunları söyledi: "21'inci yüzyılda, Birleşmiş Milletler (BM) ve NATO gibi 20'inci yüzyıl kurumları ile dünya yönetilemiyor. 21'inci yüzyıldaki iletişim ve teknoloji anormal süratli gelişmeler ile birlikte 20'inci yüzyıl hantal kurumlarının bunu devam ettirme şansı ortadan kalkmıştır."

"DOĞU AKDENİZ SURİYE'DEN DAHA ÖNEMLİ BİR KRİZ MERKEZİ OLABİLİR"

Türkiye'nin terör üreten bir coğrafyanın ortasında yer aldığını belirten ve Doğu Akdeniz'in gelecekte Suriye'den daha önemli bir tehdit haline gelebileceğini belirten İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyesi ve Emekli Tuğgeneral Dr. Naim Babüroğlu konu ile ilgili olarak şunları söyledi: "Doğu Akdeniz önemli bir kriz merkezidir. Hatta gelecekte Suriye'nin bile önüne geçebilir. Libya ile imzalanan mutabakat çok yerinde. Türkiye'nin ulusal çıkarları ve ulusal güvenliği açısından çok önemli. Bu mutabakat ile Yunanistan ile olası Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, olası bir Mısır ve Yunanistan arasında sınırlandırması mutabakatından yana anlaşmasından önce davranılmış oldu. Libya ile Türkiye'nin kıyıları karşılıklı ve mutabakat gereği birleştirildi ve Yunanistan'ın Ege Adaları'nda iddia ettiği 6 mil üzerindeki kıta sahanlığının, özellikle Meis Adası'nın önüne geçildi. Doğu Akdeniz'in Yunanistan'ın bir iş gölü haline gelmesi, orada bulunan hidrokarbon ve buna benzer enerji yataklarının Yunanistan ve Güney Kıbrıs Rum Yönetimi tarafından gasp edilmesi önlendi. Bu tarihi bir adımdır ama devam etmek gerekiyor. Türkiye ile Libya yetmez. Türkiye ile Mısır, Türkiye ile Suriye ve Türkiye ile İsrail arasında da bu anlaşmanın pekiştirilmesi gerekiyor."

Son olarak söz alan İstanbul Emniyet Müdürlüğü Interpol-Europol Şube Müdürü Neslihan Türkin Alpay ise, Interpol hakkında öğrencileri bilgilendirdi. Interpol-Europol yapılanmasının temel amacının Avrupa'nın daha güvenli bir yer olmasını sağlamak olduğunu ifade eden Alpay, öğrencilere Interpol'ün çalışma şekilleri, operasyonları ve çıkardığı bültenler hakkında örneklerle bilgi sundu. Alpay, kırmızı bültenin sanılanın aksine tutuklama müzekkeresi fonksiyonunun bulunmadığını, Europol ve Interpol ağında bulunan ülkelerde yakalama ve iade işlemleri için kullanıldığını ifade etti.

ÖNDER OTO SERVİS'İN SAHİBİ ZAFER ÖNDER:

"TEMEL HEDEFİMİZ **MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ**"

Önder Oto Servis'in Sahibi Zafer Önder, otomotiv sektöründe özel oto servis hizmeti verdiklerini söyleyerek, temel hedeflerinin müşteri memnuniyeti olduğunu ifade etti.“

Otomotiv sektöründe oto servis hizmeti veren Önder Oto Servis, müşteri memnuniyeti ilkesiyle her türlü yedek parça ve bakım hizmetlerini sunmaya devam ediyor. Önder Oto Servis'in Sahibi Zafer Önder, özel oto servis hizmeti verdiklerini belirterek, "Önder Oto Servis'te müşterilerimiz istedikleri parçayı rahatlıkla bulabiliyor. Müşterilerimize garantili servis hizmeti veriyoruz. Araçlar için full servis, geniş yedek parça desteği, sigorta şirketleriyle uygun anlaşmalar, vale servisimizle 'kapıdan al kapıya bırak' hizmetlerini sunuyoruz" dedi.

Önder Oto Servis'in sahibi Zafer Önder, Ahmet Önder ile birlikte Ekovitrin Medya Grubu Başkan Yardımcısı Şeref Özata'ya verdikleri hizmetleri Hadımköy'deki ofisinde anlattı.

"HER MARKADA UZMANLAŞMIŞ PERSONELE SAHİBİZ"

Servislerinde 30'a yakın personelin görev yaptığını söyleyen Zafer Önder, "Kendi alanlarında branşlaşmış personelimiz görev yapıyor. Her bir markada uzmanlaşmış personele sahibiz. Bireysel müşterilerimiz de var ama genellikle kurumsal anlamda firmalara hizmet veriyoruz. Ben yetkili servis hizmeti veren şirkette yetiştim. Daha sonra özel servis olarak Önder Oto Servis'te hizmet vermeyi sürdürüyorum. Yetkili servisler markalarının ismini kullanıyor. Özel servisler eğer güvenilir hizmet verirse fiyat olarak daha avantajlı. Özel servislerde pazarlık şansı da sözkonusu" diye konuştu.

Günde yaklaşık 30-35 araca hizmet verebilme kapasitesine sahip oldukları bilgisini veren Zafer Önder, "Marka ve model fark etmiyor. Kurumsal firmalar olduğu sürece biz en iyi hizmeti vermek zorundayız. Bizi diğer servislerden ayıran en önemli özelliğimiz, işimizin arkasında olmamız. En önemli unsur ise müşterilerimizin yolda kaldığında onların yanlarında olabilmek. Bu konuda Türkiye genelinde gerçekten çok iyi hizmet veriyoruz" şeklinde konuştu. Müşterileri kışa girerken araçlarına bakım yaptırmaları konusunda bilgilendirdiklerini ifade eden Zafer Önder, "Ayrıca kış lastiklerinin zamanında montajlarının yapılması ve işleyişin bu şekilde devam etmesi konusunda müşterilerimize tavsiyelerde bulunuyoruz. Antifriz sadece kışın olmamalı, bunun yazın da olması gerekiyor. Çünkü antifriz sadece donmayı engelleyen bir şey değil aynı zamanda suyun buharlaşmasını geciktiren ve mekaniksel parçaların kayganlığını sağlayan bir madde. Dolayısıyla sürekli kullanılmasını tavsiye ediyoruz" dedi.

"LASTİK OTELİ HİZMETİ VERİYORUZ"

Müşterilerin yazlık ve kışlık lastiklerini belirledikleri yerde muhafaza ederek 'lastik oteli' hizmeti verdiklerini söyleyen Zafer Önder, yazdan kışa ya da kıştan yaza geçilirken lastiklerin değişimini yaptıklarını belirtti. Verdikleri A'dan Z'ye full servis hizmetiyle müşterilerin takdirini kazandıklarını ifade eden Zafer Önder, sözlerine şöyle devam etti: "Göçük düzeltme hizmeti de veriyoruz. Bir aracın çamurluğunun yapılması 2-3 saat sürüyor. Göçük düzeltmede göçük adetine göre tamir süresi değişkenlik gösterebiliyor. Göçük adeti fazlaysa tamir süresi de artıyor."

MULTİNET UP'IN PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BORA IŞIK

Yeni nesil finansal teknoloji şirketi Multinet Up'ın Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Bora Işık atandı. 15 yılı aşkın süredir çeşitli şirketlerde dijital pazarlama, strateji ve iş geliştirme alanlarında liderlik yapan Bora Işık, Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla Multinet Up'ın pazarlama faaliyetlerini yönetecek.

İş hayatına 2004 yılında MT olarak Akbank'da başlayan Işık pazarlama, iş geliştirme, dijital kanallar yönetimi olmak üzere çeşitli birimlerde görev aldı. 2012'de ödeme sistemleri sektörüne geçerek BKM (Bankalararası Kart Merkezi)'de Pazarlama ve Yeni İş Geliştirme'den Sorumlu Müdür olarak görev yaptı. 2014'te n11.com şirketinde Pazarlama Direktörü görevine getirilen Işık, 2018'de Avansas.com'da Pazarlama ve Satış Direktörü olarak kariyerine devam etti. Buradaki görevinin ardından TatilBudur.com'da Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Işık, 2019 Kasım ayından itibaren Multinet Up Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyor. İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme lisans programı mezunu olan Işık, yüksek lisans derecesini İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası İşletme ve Ticaret Bölümü'nden aldı. 2018'de başladığı ikinci yüksek lisansını ise Üsküdar Üniversitesi Uygulamalı Psikoloji Bölümü'nde sürdürmekte. Işık, evli ve 2 çocuk babası.

İPARA, 2020'DE **1,5 MİLYAR TL CİRO HEDEFLİYOR**

Türkiye'nin ilk online ödeme hizmeti sağlayan şirketi iPara, 2019 yılını 100 milyon TL ciro ile kapatmaya hazırlanıyor. 2020'de 1,5 milyar TL ciroyu aşmayı hedefleyen iPara, hizmet verdiği işyeri sayısını da 12 binden, 15 bin seviyesine çıkartmayı planlıyor.

E-ticaret alanında sunduğu gelişmiş ve çözüm odaklı servisleri ile hizmet veren iPara, sahip olduğu yetkinlikleri, her daim pratik çözümler sunan iş modeli ve kullanıcı dostu hizmetleriyle sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Sanal POS, link ile ödeme gibi yenilikçi ve katma değerli ürünlerinin de dahil olduğu tüm dünyasını yenileyen iPara, 2019'da 100 milyon TL ciro elde etti. iPara olarak 2020'de 1,5 milyar TL ciroyu aşmayı hedeflediklerinin altını çizen iPara Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tarık Onat, "Gelecek yıl hizmet verdiğimiz iş yeri sayısını 12 binden 15 bin seviyesine çıkartmayı planlıyoruz. Şirket olarak aynı zamanda önümüzdeki yıl linkle ödeme ve kart saklama hizmetlerine yoğunlaşacağız. iPara gider yönetimi modülünü devreye alıyoruz, böylelikle müşterilerimizin temel ihtiyaçlarını daha ucuza elde etmelerini sağlayacağız. Entegratör firmalar ve pazar yerleriyle daha yoğun iş birlikleri yapmaya hazırlanıyoruz. Aynı grupta yer aldığımız ininal ile 1 milyon kullanıcıyı iş yerlerine yönlendireceğiz. Şirket müşterilerimizin giderlerini yönetmeye yönelik bir platform hazırlığı da yürütüyoruz. 2020'nin ilk çeyreğinde bu projemizi hayata geçirmeyi planlıyoruz" dedi.

"Gelecek yıl hizmet verdiğimiz işyeri sayısını 12 binden 15 bin seviyesine çıkartmayı planlıyoruz."

Giovane Gentile

GIOVANEGENTILE.COM

TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz.
Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.
Türkiye'de, farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda
daha güzel bir dünya hedefi ile ilerliyoruz.

SANKO

www.sanko.com.tr

Paraf Mobil ile
güzellikler her yerde!

Paraf'ın ürün ve kampanyalarına ulaşmanın en hızlı ve rahat yolu Paraf Mobil. Üstelik, katıldığınız kampanyaların takibi de tek tıkla Paraf Mobil'de.

Paraf.

HALKBANK

Ayrıntılı bilgi için: parafcard.com.tr I 0850 222 0 400 Dialog