

İRAN ELEKTRİK FİRMALARI İLE İŞ BİRLİĞİ FIRSATI İÇİN
286-292 SAYFALARINI İNCELEYİNİZ!



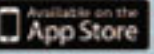
ELEKTRİK

DÜNYASI



PERPA

info@elektrikdunyasi.com.tr • www.elektrikdunyasi.com.tr



**ELEKTRİK • AYDINLATMA • LED • ELEKTRONİK • OTOMASYON • GÜVENLİK
ENERJİ • MAKİNA • KONTROL SİSTEMLERİ DERGİSİ**

AYDA BİR YAYINLANIR / MONTHLY PUBLICATION • Tel: +90 212 320 77 70
ELECTRICITY • LIGHTING • ELECTRONICS • AUTOMATION • ENERGY • MACHINERY • CONTROL SYSTEMS MAGAZINES



A KABLO®

Enerjiyi A Kalite taşımanın yolu...
Quality A for transferring the energy...



Orta Mahalle, Atayolu Caddesi No: 22, 34959, Orhanlı Tuzla / İstanbul / TÜRKİYE

E-mail: info@akablo.com Tel: +90 216 304 05 06 - Faks: +90 216 304 05 05

www.akablo.com

Şahinler Metal San. ve Tic. A.Ş. Kuruluşudur.

teknolabor®

ELEKTRİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



BUREAU VERITAS
Certification



İzolasyon:

Özel vinil karışım

Maksimum çalışma sıcaklığı: 105°C

Kendi kendine sönebilene: UL 94 V0

Yalıtım direnci: 20 kV/mm

Maksimum çalışma voltajı: 1000 V AC – 1500 V DC

teknolabor® ELEKTRİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Eski Ankara Asfaltı İTOSB 8.Cd. No:2 Tepeören-Tuzla-İstanbul / TÜRKİYE

Telefon : +90 (216) 593 37 93 pbx / +90 (216) 593 37 94 (5 hat)

+90 (216) 593 37 41-42 • Faks : +90 (216) 593 38 40

web: www.teknolabor.com • e-mail: teknolabor@teknolabor.com



İRAN ELEKTRİK FİRMALARI İLE İŞ BİRLİĞİ FIRSATI İÇİN 286-292 SAYFALARINI İNCELEYİNİZ!

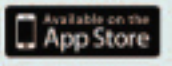


ELEKTRİK



PERPA

info@elektrikdunyasi.com.tr • www.elektrikdunyasi.com.tr



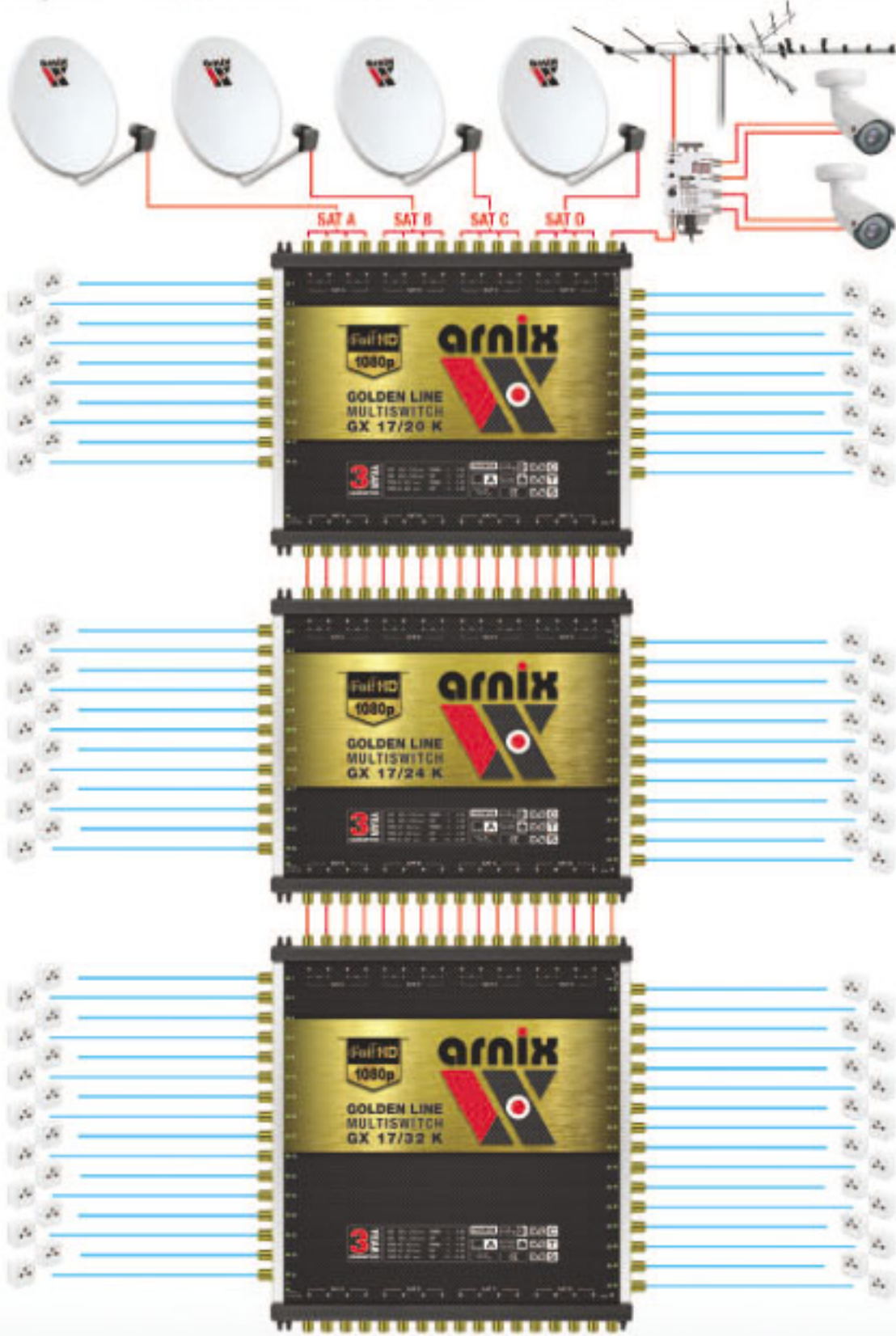
**ELEKTRİK • AYDINLATMA • LED • ELEKTRONİK • OTOMASYON • GÜVENLİK
ENERJİ • MAKİNA • KONTROL SİSTEMLERİ DERGİSİ**

AYDA BİR YAYINLANIR / MONTHLY PUBLICATION • Tel: +90 212 320 77 70
ELECTRICITY • LIGHTING • ELECTRONICS • AUTOMATION • ENERGY • MACHINERY • CONTROL SYSTEMS MAGAZINES

SEKTÖRE YÖN VERENLER



4 Uydulu 1 Karasal Antenli 2 Kameralı 76 Aboneli Multiswitch Sistemi



arnix

Merkezi Uydu ve Headend Sistemleri
Uydu Alıcıları, Lnb, Çanak Antenler



arnix mini HD
Dünyaya Açılan Kapı IPTV



Perpa Tic. Mh. B Blok Kat: 8
No:13065 34394. Sığıl / İst.
Tel : +90 212 320 66 62
Fax : +90 212 320 66 63
web : www.arnix.com.tr
mail : info@arnix.com.tr

Daha Yaşanılabilir Bir Dünya İçin.

ENERJİDE, %70'e VARAN TASARRUF İLE,
SADECE BÜTÇENİZE DEĞİL, DOĞANIN KORUNMASINA DA
KATKIDA BULUNUYORUZ.

FERMADA
led aydınlatma



Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi
Gazi Bulvarı No:55 Tuzla 34459 İstanbul
T: 0216 593 19 90
F: 0216 593 19 99
www.fermadaaydinlatma.com

YMB TEKNOLOJİK ÜRÜNLER PAZARLAMA SAN. TİC. A.Ş., SMB ürünlerin model, fiyat,
teknik özellik, donanım ve renklerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.



GENTEK DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
Perpa Ticaret Merkezi Kat:11 A blok No:1417
Şişli/ İST

0(212) 244 41 42 Fax: 0(212) 243 41 95

info@bufaco.com

www.bufaco.com

▶ MENHOLLER VE RÖGAR KAPAKLARI



▶ ABS KOMBİNASYON KUTULARI



▶ OPAK KAPAKLI TERMOPLASTİK BUATLAR



▶ AYDINLATMA ARMATÖRLERİ



▶ ABS PANOILAR / PC PANOLAR



Türkiye'nin TSE belgesi alan ilk LED sürücüsü



SMB LED DRIVER



KVH-12 SERİSİ	KVH-30 SERİSİ	KVH-60 SERİSİ
Yüksek verimlilik (≥ 80)	Yüksek verimlilik (≥ 88)	Yüksek verimlilik (≥ 86)
Yüksek Güç Çarpanı ($PF \geq 80$)	Yüksek Güç Çarpanı ($PF \geq 90$)	Yüksek Güç Çarpanı ($PF \geq 95$)



GENEL BİLGİLER

- LED aydınlatma için uygun sabit akım sürücü
- İzole edilmiş plastik kasa (IP20)
- Yüksek güvenilirlik
- Aşırı voltaj koruması
- Kısa devre koruması
- Açık devre koruması
- EMC standartlarına uygunluk



FIYAT & ÜRÜNLERİMİZ HAKKINDA
' Bizimle irtibata geçebilirsiniz '

info@smb-technics.com

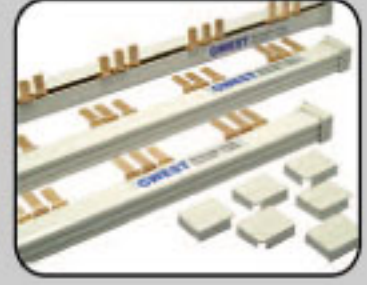
İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi Gazi Bulvarı No:55 Tuzla - 34953 İstanbul
T: 0216 504 00 20 - F: 0216 593 19 99

YMB TEKNOLOJİK ÜRÜNLER PAZARLAMA SAN. TİC. A.Ş., SMB ürünlerin model, fiyat, teknik özellik, donanım ve renklerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

Turkey
Discover
the potential



Başarılar karşılıklı GÜVEN'e bağlıdır....



GWEST®
www.gwest.com.tr

WOER®
www.woer.com.tr

FLK®
www.flk.com.tr



GÜVEN ELEKTRİK ELEKTRONİK LTD. ŞTİ.

Merkez: İ.O.S.B. Mutsan Sanayi Sitesi M12 Blok No:52-54 Başakşehir / İSTANBUL
Tel: (0212) 485 0540 Faks: (0212) 486 0561

Şube: Okçumusa Cad. Menevşe İşhanı No:22/199-200 Karaköy - İSTANBUL
Tel: (0212) 361 6961 Faks: (0212) 361 6963

www.guvenelektrik.com.tr

KABLO ADINA HERŞEY...

www.hawersan.com





PROFESYONEL ÇÖZÜMLER...

 **göldağ kablo**

www.kablo.com

KLAUS®

AYDINLATMA ÇÖZÜMLERİ

**KLAUS YENİ YILDIZLARIYLA
SAHADA !**



Led Ampul - SMD & COB Ledli Projektör - Halojen Lamba
Tasarruflu Lamba - Led Panel Aydınlatma
Ledli Elfeneri - Ledli Işıldak



A++



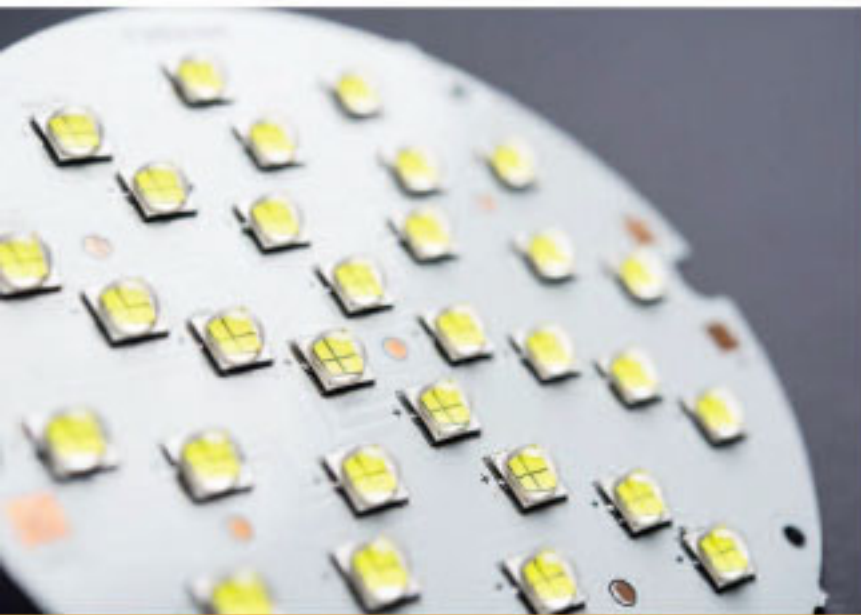
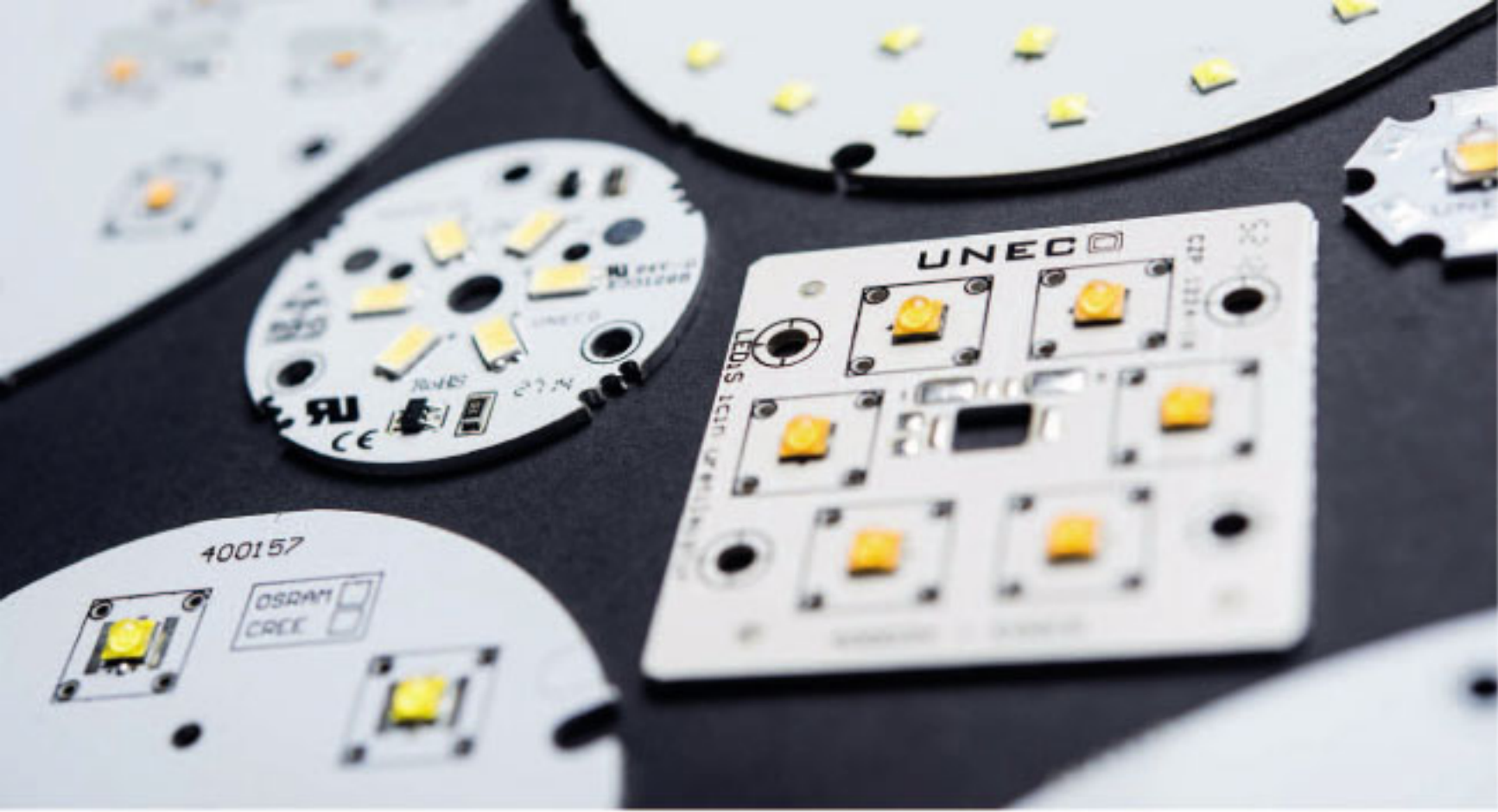
Tel: 0212 771 56 40 Pbx / Fax: 0212 771 56 42 / info@klauselectric.com / www.klauselectric.com

Yeşilbayır Mah. Şimşir Sk. No: 20 Hadımköy İSTANBUL
Tel: 0212 771 56 40 Pbx. Fax: 0212 771 56 42
www.akdemirler.com.tr - siparis@akdemirler.com.tr

AKDEMİR

LED'İN YENİ YILDIZI





www.uneco.com.tr info@uneco.com.tr

İSTANBUL OFİS

Adres: Papirüs Plaza Merkez Mah.
Ayazma Yolu Cad. No:37 Kat:8/4 34410
Kağıthane / İSTANBUL / TÜRKİYE

T.+90 212 220 47 88
F.+90 212 220 47 38

FABRİKA

Adres: Ünallar Binası Ankara Devlet
Karayolu 5.km 37100
KASTAMONU / TÜRKİYE

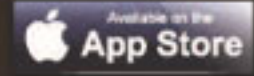
T.+90 366 244 34 64
F.+90 366 244 35 64

UNECO



İç mekan aydınlatma çözümlerinde
PROPUS
LED PANEL ile tanışın!

Işığın kaynağını keşfetmek için
ürün kataloğumuzu indirin!



ASSAN ELEKTRONİK İMALAT PAZ. SAN. ve TİC. A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi, Baraj Yolu 2. Cadde, No: 7, 34776 Ümraniye / İSTANBUL
T: +90 (216) 479 10 90 (pbx) F: +90 (216) 479 00 90
info@assanelektronik.com.tr

/assanelektronik

www.assanelektronik.com.tr

DMY
ELEKTRONİK YATIRIMCILAR

YENİ NESİL LED ETANJ ARMATÜR'DE BÜYÜK ENERJİ TASARRUFU

Aydınlatma ile sadece ışıklandırmadan çok daha fazlasını yapabilirsiniz. Işığı en efektif şekilde uygulayıp ortamların emniyet ve güvenliğini, çalışma alanlarında ise çalışan verimliliğini arttırabilirsiniz. Yükselen enerji harcamalarına çözüm olan LED aydınlatma ile tesislerinizdeki aydınlatma kaynaklı enerji kullanımını %60 oranında azaltabilirsiniz.



2yıl
GARANTİ

LED ETANJ ARMATÜR IP65 - Acil Aydınlatma Üniteli Model Seçeneği



Cihan LED Etanj Armatür	Armatür Uzunluğu	Lümen	Armatür Ölçüsü
15W	60 cm	1500lm	L640*W124*H43mm
35W	120 cm	3600lm	L1200*W124*H43mm
43W	150 cm	4600lm	L1500*W124*H43mm



Cihan Elektrik®
Malz. Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Adres :

Vatan Mah. Çarşı Cad. No:64 34035 Bayrampaşa/İSTANBUL

İletişim:

Tel.: 0212 674 90 16 Fax: 0212 674 90 36

e-mail: info@cihanelektrik.com • www.cihanelektrik.com



Endüstriyel Isıtma Elemanları

hotset

DME

ELSTEIN

Vatan Mahallesi Çiftelavuzlar Cad.
Ar Sokak No:7 Bayrampaşa - İSTANBUL
Tel : +90 212 613 54 88 / Faks : +90 212 567 12 19
E-Mail : info@sa-fi.com

www.sa-fi.com

TORK®

Kablo bağı bizim işimiz....



TORK ELEKTROTEKNİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez : Ferhatpaşa Mah. G- 3 Sok. No: 114 /B 34758 Ataşehir - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 216 471 35 35 Faks : +90 216 471 35 34

Şube : Okçu Musa Cad. Menevşe Han No: 22 Kat: 1 D : 129 Karaköy - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 212 237 91 72 Faks : +90 212 237 91 79

tork@torkelektroteknik.com

www.torkelektroteknik.com



SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

170 mm'ye Kadar
Her Çeşit Vida Üretimi

TUV NORD



- PERÇİN SOMUN • KLİPSLİ SOMUN • ÇAKMALI DÜBEL • ALÇIPAN VİDALARI • SUNTA VİDASI • MATKAP UÇLU VİDALAR
- TRAPEZ VİDALARI • ÇELİK CİVATA • SOMUN • İNBUS • ÇELİK DÜBELLER • PULLAR • PERÇİN • KANAL CİVATASI
- SAPLAMA VİDASI • PASLANMAZ CİVATA - SOMUN - PUL

Merkez: Oto Sanayi Sitesi, Barbaros Caddesi No: 64/3 4. LEVENT / İSTANBUL
Tel: +90 (212) 284 25 50 pbx Fax: +90 (212) 284 21 72

Fabrika: Merve Mahallesi Osmangazi Caddesi No: 36 Yenidoğan / Ümraniye - İSTANBUL
Tel: +90 (216) 561 12 12 - 561 37 37

e-mail: info@konakcivata.com www.konakcivata.com

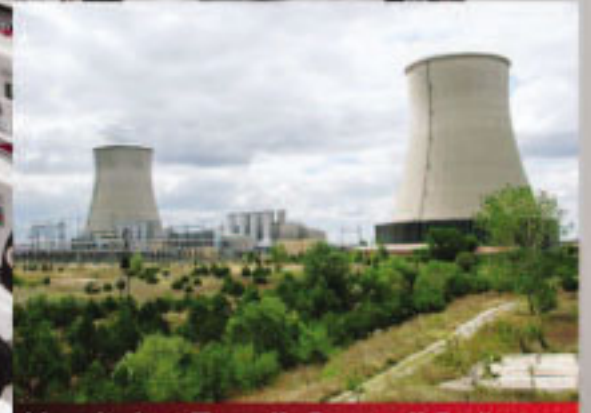
GVD



Botaş Lng Terminali Adp ve Mcc Panelleri Değişimi Projesi



Kozbükü Hes Çekmeceli Panelleri



Hamitabat Termik Santrali Soğutma Kuleleri Çekmeceli Mcc Panelleri

Tepeören Mah. Atayolu Cad. No:5 Tuzla - İstanbul/Türkiye
Tel: +90 216 376 76 00 Fax: +90 216 376 02 02
www.gvd.com.tr

1980'den beri vinçlerinizi kumanda ediyoruz

PV SERİSİ PLASTİK VİNÇ KUMANDA KUTULARI

- Ø22 mm çaplı butonlara uygun
- ABS katkılı malzeme sayesinde estetik görünüm, ergonomik kullanım ve yüksek darbe mukavemeti
- Aynı anda zıt yönlerde çalışmayı engelleyen mekanik koruma
- Tek ve iki kademeli hız fonksiyonları
- Esnek kablo borusu
- Montaj kolaylığı
- Tehlike anında kolay kullanım acil stop butonu
- IP65

PVK SERİSİ PLASTİK VİNÇ KUMANDA KUTULARI

- Ø 22 mm çaplı butonlara uygun
- Cam elyaf katkılı plastik gövde sayesinde mekanik darbelerle tam dayanım
- 4 farklı gövde tipi
- Koruma sınıfı yüksek gövde ve etanj
- Maksimum dayanım
- Esnek kablo borusu
- IP65

CSM SERİSİ METAL GÖVDELİ, ÇAPRAZ SINIR ŞALTERLERİ

- Metal gövde ve kapak
- Çift yalıtımlı
- PG13,5 kablo girişi
- CSM02: 1 ileri 1 geri kademe
- CSM04: 2 ileri 2 geri kademe
- CSM10: sonsuz döner
- IP65

VT TUR SİVİÇ

- ABS Katkılı malzeme sayesinde yüksek darbe mukavemeti
- Ürün güvenilirliğini artıran VO yanmaz özellikli Mikro sıviç
- Uzun ömürlü Mikro sıviç (2, 3 yada 4 adet sıviçli modeller)
- 1/50-1/75-1/100-1/150-1/200-1/300 tur oranı
- IP67



Türkiye'nin yükselen markası



PAKOSAN®

ELEKTRO TEKNİK SANAYİ ve TİCARET A.Ş.



Terazidere Mahallesi Hakan Sokak No.24/2 Bayrampaşa-İstanbul / TURKEY
Tel: +90 0212 567 07 99 • Fax: +90 0212 577 34 26
pakosan@pakosan.com.tr • www.pakosan.com.tr



ne ararsan bul
en ucuzunu bul

TATİL AYAKKABI KOSMETİK OFİS OYUNCAK MOBİLYA
BEYAZ EŞYA OFİS

bulbakalimbul.com

TELEFON ELEKTRONİK KİYAFET KİTAPÇIK ET
SPOR EV SAAT BİLGİSAYAR TAKİM KİRTA

Alışverişin Türkiye'deki Yeni Adı!

ÇOK YAKINDA...

'netelsan' güvencesiyle

ATS

ATS ELEKTRİK San. Tic. Ltd. Şti.



ATS ELEKTRİK San. Tic. Ltd. Şti.

Yeşiloba Mahallesi 46247 Sokak Orta Ölçekli Sanayi Sitesi No.14/A Seyhan / ADANA

Tel: 0322 429 71 74 – 0322 429 71 83 • Fax: 0322 429 71 87

www.atselektrikpano.com.tr • info@atselektrikpano.com.tr

The Original

IGM™

INFRARED GUIDED
MEASUREMENT



SERTIFIKA ALIN!

Uzmanlığınızı arttırın, kariyerinizi güçlendirin ve ITC sertifika eğitimiyle işinizi geliştirin.

Termogram yorumlama yeteneğinizi geliştirin

Kızılötesi denetim raporu hazırlayabilmek için en son teknolojiyi kullanmayı öğrenin

Gerçek önemli noktalarla yanlış pozitif arasındaki farkı nasıl belirleyebileceğinizi keşfedin

Birçok işveren ve müşterinin gerekli gördüğü sertifikasyon, eğitim ve kalite standartlarını karşılayın

Ayrıntılı bilgi www.irtraining.eu

Termal görüntüleme kameraları ve elektrikçiler için Test ve Ölçüm aletleri

ISIYI GÖRÜN Compact, Pro ve Expert modelleri elektrik sorunlarını belirlemenize yardımcı olur.

TEST VE ÖLÇÜM ALETLERİ Noktasal Termal kameralar, dijital multimetreler, elektrikli pensamperetreler, esnek pensamperetreler, voltaj dedektörleri, videoskoplar ve benzersiz Kızılötesi Güdümlü Ölçüm (IGM) ürünleri serisi.

Ayrıntılı bilgi için www.flir.com/instruments adresini ziyaret edin

FLIR

The World's **Sixth Sense**®

MEE
YH-53



Bizimle her zaman bir çıkış yolu vardır.

5eş A

Acil Aydınlatma Sistemleri

www.bes-a.com

YENİ ANAHTAR SERİMİZLE ETRAFINIZA IŞIKLAR SAÇIN

Bildiğiniz tüm ezberleri bozuyoruz.
Yeni anahtar serimizle yeni yıl ile birlikte sizlerle.



 **Mutlusan®**
electric

www.mutlusan.com.tr

 /MutlusanPlastikElektrik  /MUTLUSAN2

ÜCRETSİZ
+90 850 622 68 57 MT LS
DANIŞMA HATTI

PCB AKME®

PCB KALİTE

- Lens
- Driver
- PCB-LED
- CEM 1 Tekyüz
- Kanopi Kasaları
- FR4 Çift yüz
- Modül LEDler
- Proje Kasaları
- Devre Baskı Kartları
- LED Aydınlatma malzemeleri

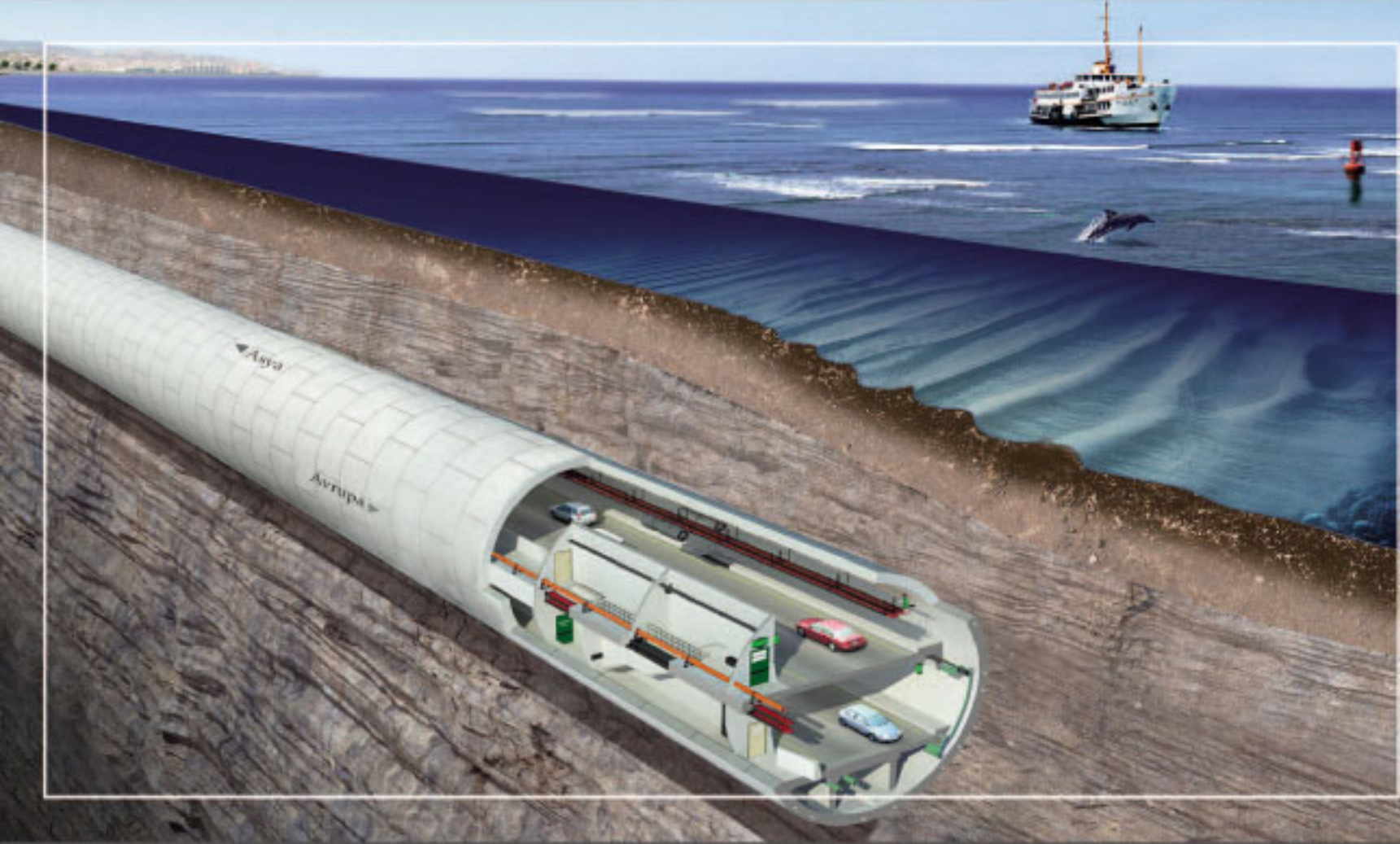
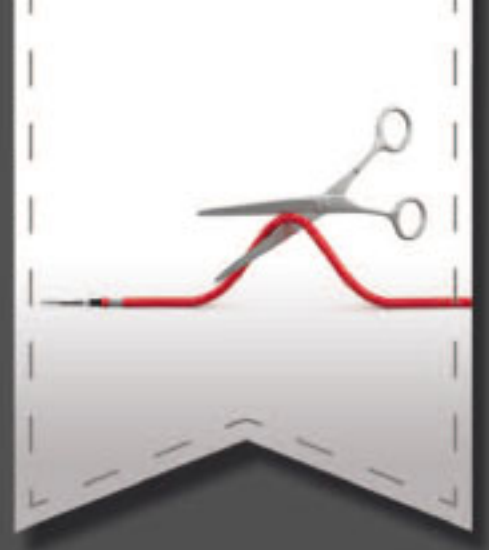
İSTEDİĞİNİZ **PCB ÜRETİMİ**
TASARIMA UYGUN YAPILMAKTADIR

Kemankes Karamustafapaşa Mah. Halil Paşa Sokak No.23 Ömer Abedhan Kat 3/301-302-303 Karaköy-Beyoğlu/İSTANBUL

Tel: +90 212 243 50 71 / +90 212 243 50 72 • Gsm: 0532 373 75 88 • Fax: +90 212 293 46 76

www.akme.com.tr • info@akme.com.tr

ASRIN PROJESİ
Avrasya
TÜNELİ
TÜRKİYE'MİZE
HAYIRLI OLSUN



Bt **BİRTAŞ**[®]
KABLO

NEREDE BÜYÜK PROJE VARSA
BİZ ORADAYIZ

Birtaş Kablo
Etabir Kablo
A.Ş'nin
Tescilli
Markasıdır.

ETABİR BİRLEŞİK KABLO SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Merkez: Bereketzade Mah. Şair Ziyapaşa Cad. No:24 Beyoğlu - İstanbul

Tel: 0212 - 293 16 64 - Fax: 0212 - 243 05 00

WEB: www.etabirkablo.com - E-Mail: satis@etabirkablo.com





Alev Yaymayan
Halogen Free ve
Poliyeten Elektrik Boruları


PINARSAN
ELEKTRİK & PLASTİK



ISO 9001
ile Kalite Yönetimini



OHSAS 18001
ile İş Sağlığı ve Güvenliğini



TS EN ISO 14001
ile Çevreye Olan Duyarlılığını

TOKİ

Onaylıdır

belgelemişti...

O.S.B. 29. Cad.
No:58/A - KAYSERİ
Tel: (0352) 322 14 35 - 36
Fax: (0352) 322 14 37
www.pinarsan.com.tr

BSA
BAĞLANTI



ÇAĞDAS
CIVATA

**Standart ve Özel
Bağlantı Elemanlarında
Çözüm Ortağınız**




VeriQuality
ISO 9001:2008


VeriQuality
ISO 14001:2004

Birlik San Sitesi 2. Cad. No:41
Beylikdüzü / İstanbul TÜRKİYE

Tel:+90 212 879 2 272
BSA

Tel:+90 212 614 74 13
samet@cagdascivata.com
www.cagdascivata.com

yücedağ®

elektrik san. ve tic. ltd. şti.

LED CEILING LIGHT COB 5W



- 1Yıl Garanti
- 20.000 Saat Çalışma Ömrü
- %80 Enerji Tasarrufu
- Düşük Isı Yayımlı
- Anında Parlak Işık
- Alüminyum Döküm Gövde

LED CEILING LIGHT PANEL 12W 3W, 6W, 9W, 12W, 15W, 18W

- 1Yıl Garanti
- 20.000 Saat Çalışma Ömrü
- %80 Enerji Tasarrufu
- Düşük Isı Yayımlı
- Anında Parlak Işık
- Düşük Voltajla Çalışabilme
- Döküm Gövde



LED BULB 7W LED AMPUL

- 1Yıl Garanti
- 20.000 Saat Çalışma Ömrü
- %80 Enerji Tasarrufu
- Düşük Isı Yayımlı
- Anında Parlak Işık
- Düşük Voltajla Çalışabilme
- Akkor Flamanlı Ampullere Göre 20 Kat Fazla Ömür
- Darbelere Karşı Sağlam Yapı



LED BULB 11W LED AMPUL

- 1Yıl Garanti
- 20.000 Saat Çalışma Ömrü
- %80 Enerji Tasarrufu
- Düşük Isı Yayımlı
- Anında Parlak Işık
- Düşük Voltajla Çalışabilme
- Akkor Flamanlı Ampullere Göre 20 Kat Fazla Ömür
- Darbelere Karşı Yapı Sağlam



www.yucedagelektrik.com.tr

Multitek®

IP INTERKOM ile

Eviniz, “CEBİNİZDE”



Uzaktan da evinizi çok kolay yönetebilirsiniz



Kullanım kolaylığı



Kurulumu, bakımı ve kablolaması (CAT6) çok kolay



Görüntü ve ses kalitesi mükemmel



Gelecek yeniliklere açık, ileri teknoloji sistem

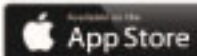
“Multitek IP INTERKOM” sistemi ile cep telefonunuzdan istediğiniz yerden evinizi kontrol edebilecek, yönetebilecek ve gerekli yönlendirmeleri yapabileceksiniz.



Piyasadaki mevcut analog sistemler ile karşılaştırıldığında Multitek IP Interkom çok ekonomiktir.



IP interkom sistemler kolay kullanılabilir üstün teknoloji özelliklerine sahiptir



Multitek®
www.multitek.com.tr

Merkez/Fabrika: Meclis Mahallesi Atatürk Cad. No: 47 34785 Sancaktepe / İSTANBUL
TEL : (0216) 420 38 38 FAKS : (0216) 415 79 18 info@multitek.com.tr



İstanbul Bölge Müdürlüğü
Ankara Bölge Müdürlüğü
Adana Bölge Müdürlüğü
İzmir Bölge Müdürlüğü
Antalya Bölge Müdürlüğü

TEL : (0212) 249 50 50
TEL : (0312) 324 68 68
TEL : (0322) 359 29 29
TEL : (0232) 459 99 52
TEL : (0242) 311 78 88

FAKS : (0212) 230 15 19
FAKS : (0312) 324 69 00
FAKS : (0322) 352 72 88
FAKS : (0232) 459 99 54
FAKS : (0242) 311 78 89

istanbul@multitek.com.tr
ankara@multitek.com.tr
adana@multitek.com.tr
izmir@multitek.com.tr
antalya@multitek.com.tr

Eskişehir Bölge Müdürlüğü
Samsun Bölge Müdürlüğü
Trabzon Bölge Müdürlüğü
Bursa Bölge Müdürlüğü

TEL : (0543) 324 14 26
TEL : (0545) 539 52 63
TEL : (0544) 396 06 34
TEL : (0542) 208 29 66

eskisehir@multitek.com.tr
samsun@multitek.com.tr
trabzon@multitek.com.tr
bursa@multitek.com.tr



TEKNOLOGI




TEKNOLOJİYE ATILAN İMZA

Alışkanlıkları Bozan

Dünyada ilk kez firmamız tarafından geliştirilen, Fiber Optik Multiswitch, Uydu Dağıtım sistemleri ile, büyük projelere imza atmaya devam ediyoruz.

UYDU TV SİSTEMLERİ
KAPI GÖRÜNTÜLEME
FİBER OPTİK SİSTEMLER
VE EN YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER...

 **Fabrika:** Selahaddin Eyyübi Mh. 1538 Sk. No:32 Dr. Esat Oktay İş Merkezi Esenyurt - İSTANBUL // TURKEY

 +90 212 620 4 111  www.teknoonline.net

 +90 212 620 4 333  tekniksats@tekniksatsgroup.com.tr


tekniksats
GROUP

www.tekniksatsgroup.com.tr



- KORDON ◀
- ZİL TELLERİ ◀
- TELEFON PDV ◀
- DATA KABLOLAR ◀
- DİAFON KABLOLARI ◀
- COAXIAL KABLOLAR ◀
- CCTV - KAMERA KABLOSU ◀
- YANGIN ALARM KABLOLARI ◀
- İSTEĞE ÖZEL KABLO ÜRETİMİ ◀

 **mekaskablo**

+90 216 311 88 13 • +90 216 311 88 11 (pbx)

Osmangazi Mah. Yıldırım Beyazıt Cad. No:28/1 Sancaktepe - İSTANBUL

info@mekaskablo.com • www.mekaskablo.com

botech[®] *Botech master of technology*
LED AYDINLATMA

%85
Enerji
tasarrufu



Aydınlığa giden yoldasınız...
Botech LED



Square Panel Light



Round Panel Light



Farklı ebat ve modeller için
lütfen bizi arayınız.

www.botech.com.tr

botech®

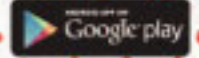
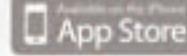
GÜVENLİK VE KAMERA SİSTEMLERİ



BOVMS10

Ürünlerimiz için geliştirilen özel mobil yazılım programı.

Hızlı, Anlaşılır, Kolay Türkçe mobil yazılım.



Botech master of technology



BT-TBDO/IT1

HD1080P EXIR Bullet Camera

- 2 Megapixel Yüksek Performanslı Görüntü Sensörü
- Analog HD çıkış, 1080P e kadar çözünürlük
- Gerçek gece görüşü, Akıllı IR
- EXIR teknolojisi, 20mt IR mesafesi
- IP66 Her türlü hava koşulunda kullanılabilir.



BT-TB5012

HD720P IR Bullet Camera

- 1.0 Megapixel yüksek performanslı görüntü sensörü
- Analog HD çıkış, 720P e kadar çözünürlük
- Resimdeki gürültüleri azaltma özelliği, Akıllı IR
- 20mt IR mesafesi
- IP66 Her türlü hava koşulunda kullanılabilir.



BT-TDCO/IT1

HD720P EXIR Turret Camera

- 1 Megapixel Yüksek Performanslı Görüntü Sensörü
- Analog HD çıkış, 720P e kadar çözünürlük
- Gerçek gece görüşü
- Resimdeki gürültüleri azaltma özelliği, Akıllı IR
- EXIR teknolojisi, 20mt IR mesafesi
- IP66 Her türlü hava koşulunda kullanılabilir.



BT-TDDO/IRP

HD1080P IR Turret Camera

- 2 Megapixel Yüksek Performanslı Görüntü Sensörü
- Analog HD çıkış, 1080P e kadar çözünürlük,
- Gerçek gece görüşü, Akıllı IR
- 20mt IR mesafesi.



BT-TD5012

HD720P IR Turret Camera

- 1 Megapixel Yüksek Performanslı Görüntü Sensörü
- Analog HD çıkış, 720P e kadar çözünürlük
- Resimdeki gürültüleri azaltma özelliği, Akıllı IR
- 20mt IR mesafesi
- IP66 Her türlü hava koşulunda kullanılabilir

botech®

ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Adil Mah. Demokrasi Cad. No:19

34935 Sultanbeyli / İSTANBUL

Tel : 0216 592 60 30 PBX

Fax : 0216 592 54 66

e-mail: info@botech.com.tr



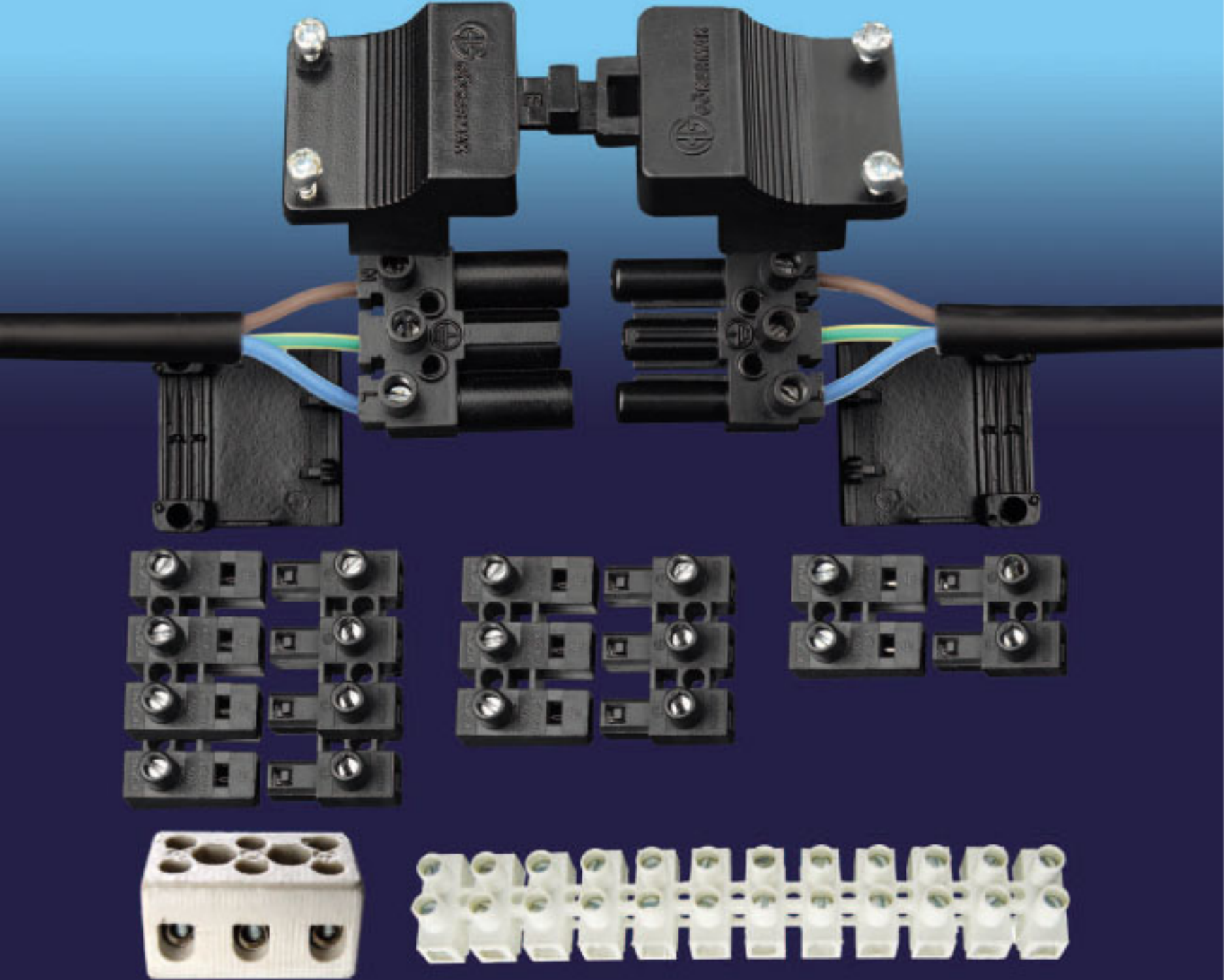
MADE IN Turkey CE



GÖKERMAK
ELEKTROTEKNİK

1988' den
Günümüze

“Doğru Bağlantı Güvenli Çözüm”



REACH ✓ RoHS2 ✓

Fındıklı Mahallesi Başibüyük Yolu No:133 D. 8 PK 34854 Maltepe / İSTANBUL
T. +90 216 327 40 56 pbx • F. +90 216 325 57 28
info@gokermak.com • www.gokermak.com



ELECTRICAL MATERIALS

AKIS[®]
P L A S T I C



İşin Özü Kalite

www.akisplastik.com.tr | info@akisplastik.com.tr | export@akisplastik.com.tr



Ofis: İ.O.S.B. Demirciler San. Sit. E1 Blok No.347/348 Başakşehir-İstanbul/TÜRKİYE
Fabrika: İ.O.S.B. Turgut Özal Cad. D Blok No.8/402 Başakşehir-İstanbul/TÜRKİYE
Telefon: +90 212 671 44 24 | +90 212 671 39 79 | Fax: +90 212 761 39 76



ASC-2418 RMU
24VDC 18AH
RMU TİPİ REDRESÖRLER



ASC-1024 RACK AK
19" AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



BAR-110
RGC TOWER



ASC-1110 RACK AK
19" AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



BAR-24 RG
24VDC
7AH REDRESÖRLER



BAR-24
7AH RACK
24VDC 7AH REDRESÖRLER



BAR-24D18
24VDC
18AH REDRESÖRLER DUVARA MONTAJ



ASC-2426
TOWER
24VDC 26AH REDRESÖRLER



ASC-2426
SLIM
24VDC 26AH REDRESÖRLER



KGS-03 K
KONTAKLI GERİLİM GÖSTERGELERİ



ASC-1000 AK
AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



RIK-90
SİNYAL BLOKLARI



SİL-B
FİDER KORUMA RÖLESİ



MMS
BAĞLANTI MODÜLÜ



SİL-B
FİDER KORUMA RÖLESİ



SİL-A
AŞIRI AKIM + TEKRAR KAPAMA RÖLESİ



RIK-68
RÖLE İHBAR KOMBİNASYONLARI



AS-225 (LPCT)
ELEKTRONİK AKIM SENSÖRÜ



GE1203-6W-2835-41mm



GE1207-25W-5630-132mm



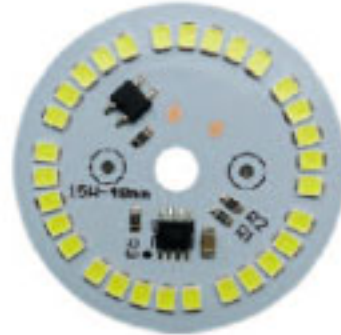
GE1210-15W-2835-48mm



GE1212-40W-2835-71mm



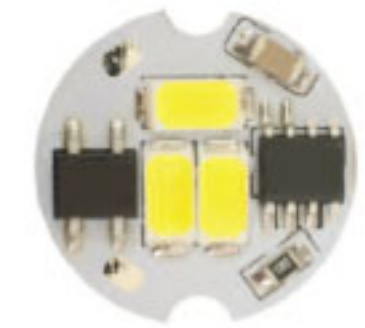
GE1219-20W-5630-121mm



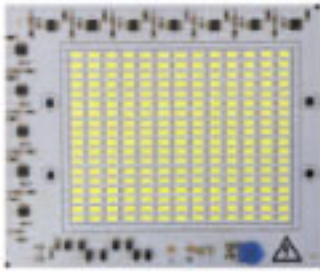
GE1201-15W-2835-48mm



GE1233-200W-2835-155mm



GE1158-2W-5630-19mm



GE1189-100W-5630-150x125mm



GE1159-6W-5630-32mm



GE1178-5W-5630-120x20mm



GE1186-10W-5630-520x21mm

GALATA ELEKTRONİK SANAYİ AŞ



Okcumusa Cad.No:13 Sishane 34420
Beyoğlu / İstanbul / TURKEY



+90.212.9030335 - +90.212.2494057



+90.212.2494058



www.ledstok.com



info@galataelektronik.com



KozaGrup

Elektrik San. ve Dış. Tic. Ltd. Şti.



KONZA[®]

Since 2011

www.konza.com.tr

KOZA GRUP ELEKTRİK SAN. VE DİŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

Oruç Reis Mah. Giyimkent Sitesi 3.Sokak No.113/A Esenler / İSTANBUL

Tel: 0212 438 74 53 Fax: 0212 438 74 04

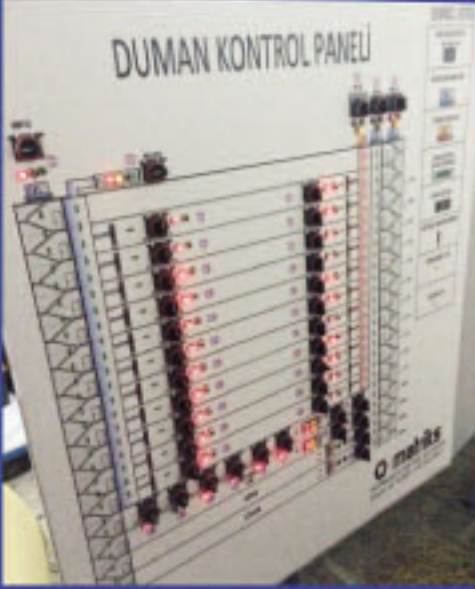
ercan@konza.com.tr www.konza.com.tr



CE PANO

**SANAYİ TİCARET
LİMİTED ŞİRKETİ**

**ÜSTÜN HİZMET
KALİTEDEN GEÇER**



YEDPA Tic. Merk. G Cad. No.128 Ferhatpaşa-Ataşehir-İstanbul/TÜRKİYE
Tel: 0216 471 30 80 Belg: 0216 471 30 38 email: e.usta@cepano.com



Turkey

Discover
the potential

CE



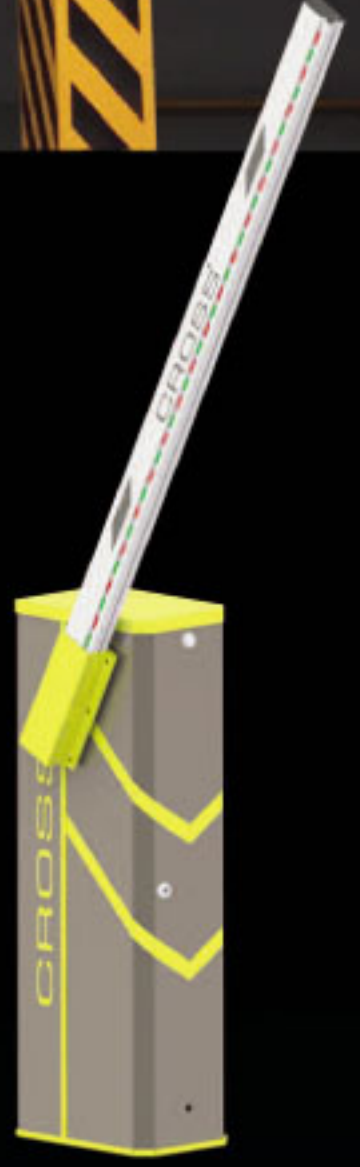
RADELSAN

RADELSAN ELEKTRİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

☎ 0212 627 63 20 -21 Fax : 0212 627 63 24
info@radelsan.com | www.radelsan.com

Kablonuz güven içinde!..

PARK YÖNLENDİRME SİSTEMLERİ



ÜCRETLENDİRME SİSTEMLERİ

Equinsa
Parking

CRS
BİNA OTOMASYON SİSTEMLERİ

CROSS
Otopark Sistemleri

www.cross.com.tr

IP68 LED Modül



PHILIPS
LUMILEDS
LUXEON T



125lm/W @ 350mA
230lm/W @ 700mA
310lm/W 1050mA
L70 @ 50000h

IP68 LED MODÜLLÜ TÜNEL VE SOKAK AYDINLATMA



illuxor IP68 LED Modüllü Endüstriyel Aydınlatma Sistemleri

illuxor®
LED & Aydınlatma Elektronik

IP68 Koruma Sınıfı

Modüllerin montajı esnasında uygulanan montaj tekniği sayesinde ürünlerimizde IP68 standardı sağlanmıştır. Modülde PMMA Lens kapağın montajı sırasında çift silikon sızdırmazlık elemanı kullanılması sonucu ürün 2m su derinliğine kadar su, nem ve tozdan korunma sağlanmıştır.

Çoklu montaj seçenekleri - Seri Çözüm

Ürünlerimizin modüler olması sebebiyle çok pratik bir şekilde farklı türevlere dönüştürülebilmektedir. Ürünün genel görüntüsü çok farklı olmadan farklı güçlerde ürün oluşturulabilmektedir.

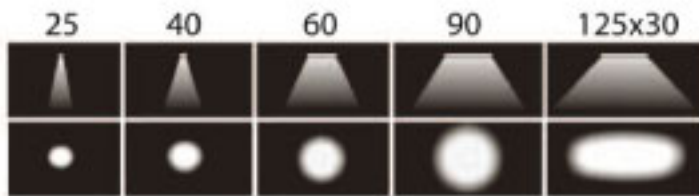
Montaj servis ve bakım

Ürünün modüler yapısı nedeni ile montaj ve de montaj süreçlerinin daha kolay ve hatasız yapılabilmesi için tüm bağlantılarda IP korumalı dış ortam vidalı bağlantı elemanları kullanılmıştır. Sokak aydınlatma armatürlerinde ürünün modüler olması, yüksek ağırlıklardaki emsal ürünlere göre çok daha rahat çalışma imkânı sağlamaktadır.



Lens

Aynı görsellikteki modüllü kullanarak farklı sayılarda lens uygulamak mümkün olabilmektedir. Bir Proje tasarlanırken kullanım amacının belirlenip, lens çeşitlerinin projeye göre seçilmesi gerekmektedir.



POWERED BY:

**PHILIPS
LUMILEDS**

HPWINNER

INVENTRONICS
Inventronics LED sürücü

illuxor®
LED & Aydınlatma Elektronik
www.illuxor.com

illuxor limited | LED & Lighting Electronics
ILLUXOR ELEKTRONİK VE AYDINLATMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Office Address: No.73 Gazanfer Bilge Cad., Karamürsel / KOCAELİ
Tel.: +90 (0) 262 452 5888 | satis@illuxor.com

EDC METAL

**Kablo Kanal ve Ekipmanları
Topraklama Sistemlerinde
Çözüm Ortağınız**

**Standardize
Kaliteli
Güvenilir
Üründe
Adresiniz**

Kablo Kanalları
Kablo Merdivenleri
Askı ve Destek Sistemleri
Topraklama Sistemleri



1204/6 Sokak No:38/C Baltalı İş Merkezi D Blok Yenışehir Konak İZMİR
www.edcmetal.com /info@edcmetal.com Tel: 232 4696111 Fax:232 4694131



Your Reliable Power Partner

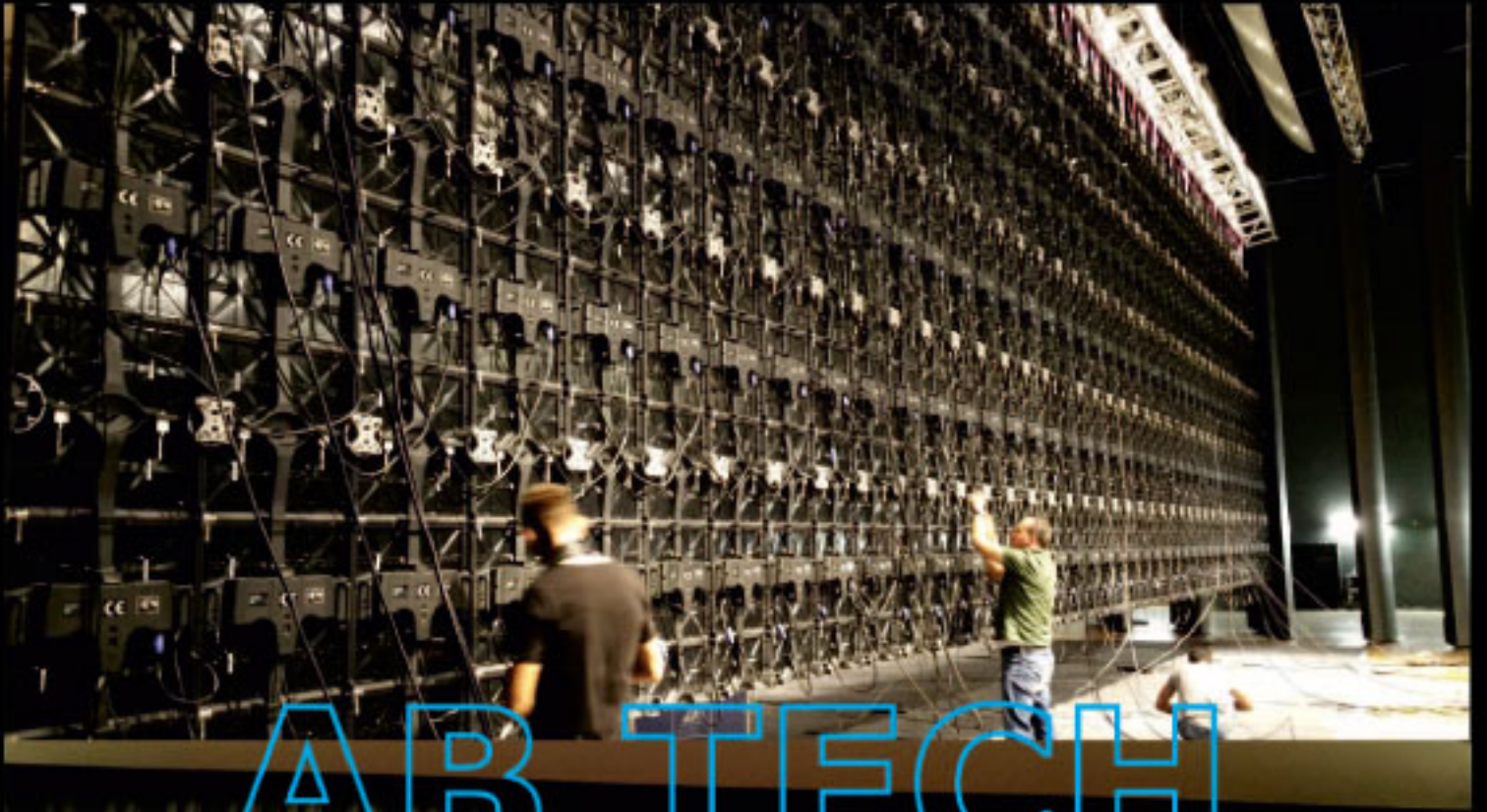
Standard LED Driver Manufacturer



İOSB, Hürriyet Bulvarı, Atatürk Cad. 1. Sok.
No:2B Başakşehir - İSTANBUL
Tel: (0212) 556 40 50 (pbx) Faks: (0212) 554 57 43
www.koçtasteknoloji.com sales@koçtasteknoloji.com



www.meanwell.com



AB TECH



100 mt2 -3 piksel iç mekan led ekran

DICOLOR

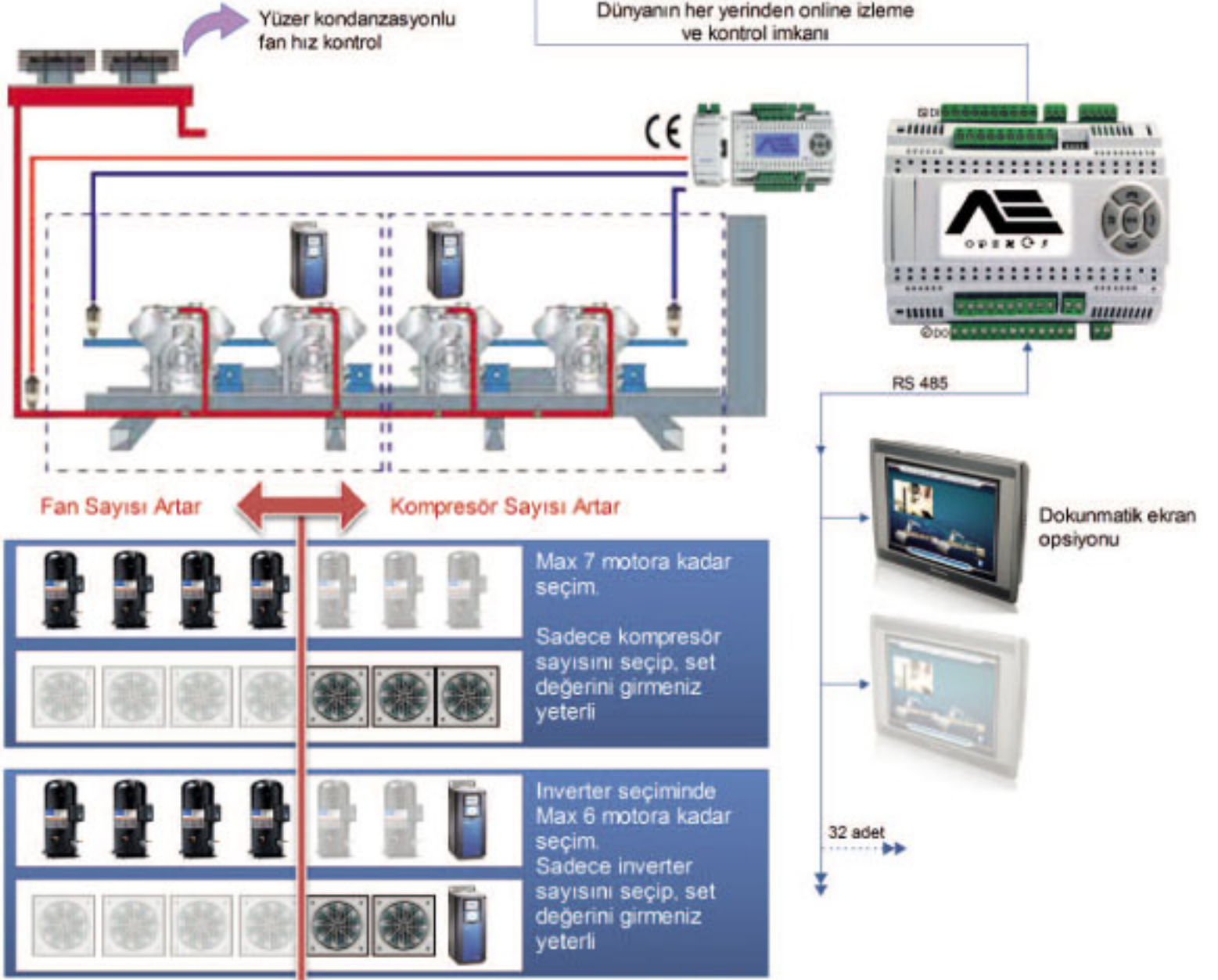


İç ve dış mekan
Led ekran projelerinizdeki
çözüm ortağınız. 5 yıl garanti
ve TÜRKİYE'de tek kalibrasyon merkezi ile
7/24 Hizmetinizdeyiz.

www.abtech.com.tr

Arinvel Cihazlarla Mevcut Uygulamalar

- Chiller
 - Free Cooling
 - Split Tip Soğutma Grupları
 - Merkezi Sistemler
 - Motor Kontrol
 - Muz Sarartma
 - Market Uygulamaları
 - Soğuk Oda Kontrolü
 - Klima Santrali
 - İnverter Kontrolü
 - Vidalı Kompresör Kontrolü
 - Test Odaları Kontrolü
 - Kondanser Kontrolü
 - Pompa Kontrolü
 - Dahili Ekran
 - Dokunmatik Ekran Bağlantısı
 - Data Logging (Kayıt)
 - Alarm Takibi
 - Uzaktan İzleme
 - Uzaktan Kontrol
 - E-mail Uyan
 - MS Excel Formatında Kayıt
 - Modbus RTU
 - Modbus TCP
 - Can Open
 - USB ile Dosya çekme
 - Sıcaklık, Basınç, Nem Kontrolü
- Ayrıca Sisteminize uygun, size özel uygulamalar**



Reaktif Güç Kontrol Röleleri
O.G. Kompanzasyon Bankları
A.G. Kompanzasyon Panelleri
O.G. ve A.G. Güç Kondansatörleri
Tristörlü Kompanzasyon Modülleri
A.G. ve O.G. Harmonik Filtre, Şönt Reaktörleri
Su Soğutmalı Endüksiyon Ocak Kondansatörleri

**İLERİ TEKNOLOJİ
ÜSTÜN PERFORMANS**

40. YIL

www.kondas.com.tr

Cumhuriyet Mh. İstanbul Cd.
No:11 Gebze/KOCAELİ - TÜRKİYE
Tel : 0262 744 10 75
Fax: 0262 744 18 79

KONDAS®

VARPOWER
Power Quality System

VARCON
Power Factor Correction



Advanced Technology, High Performance High Voltage Capacitor

KONDAS[®]

VARPOWER
Power Quality System

VARKON
Power Factor Correction



kablo koruma, taşıma ve sonlandırma sistemleri cable protection, carrying and ending systems

www.msmmuhendislik.com

METAL DÜZ BORU VE
GENEL AKS.

EMT-IMC-RSC-BORU VE
VE GENEL AKS.

EX-PROOF MALZEME VE
GENEL AKS.



MSM
MÜHENDİSLİK

MSM
MÜHENDİSLİK

ÇELİK SİRAL BORU VE
GENEL AKS.

MSM
MÜHENDİSLİK
ISO 9001-2008

PVC-H.FREE BORU VE
GENEL AKS.

ÜRÜNLERİMİZ / PRODUCTS

EMT-IMC-RSC TIP BORU & AKSESUARLARI / PST-ITOC Türkiye Distribütörlüğü

- EMT galvanizli dışı boru ve aksesuarları
- IMC galvanizli dişli boru ve aksesuarları
- RSC galvanizli dişli boru ve aksesuarları
- Galvanizli çelik spiral boru ve aksesuarları
- Metal kondület, bağlantı kutuları ve fittingsleri
- NEMA, GOST ve UL standartlarına sahiptir.

YERLİ İMALAT / Pazarlaması

- Metal kablo rakorlarının üretimi
- Metal spiral boru rakorlarının üretimi
- Metal kondület, bağlantı kutu ve aksesuar üretimi
- Metal borular (EMT ve IMC serisi) için çeşitli dış tip ve çaplarıdaki metal fittingslerin üretimi
- GOST ve CE standartlarına sahiptir.

CO.SİME - WAROM - PEPPERS - CEAG / Bölge Bayiliği

- Ex-proof kablo ve boru rakorları
- Ex-proof aydınlatma armatürleri
- Ex-proof irtibat kutuları ve panoları
- Ex-proof flexible hortumlar ve rakorları
- Ex-proof fan, motor dedektörler
- KEMA, ATEX ve CE standartlarına sahiptir.

FLEXICON - SALFLEX / Pazarlaması

- PVC Kaplı çelik spiral boru ve aksesuarları
- Liquidtight tip çelik spiral boru ve aksesuarları
- Polyamid (halojen free) spiral boru ve aksesuarları
- Metal ve Polyamid kablo rakorları
- CSA ve UL standartlarına sahiptir.

IPEKboru - SALFLEX / Pazarlaması

- PVC düz - spiral boruları ve aksesuarları
- Halojen düz - spiral ve kançal boruları
- PE-PP kançal boruları ve aksesuarları
- HDPE-Tedat Telekom boruları ve aksesuarları
- EN 61386, ISO 9001 ve GOST standartlarına sahiptir.

EMT-IMC-RSC & ACCESSORIES / PST-ITOC Company distributor in Turkey

- EMT type non-thread galvanized conduits and accessories
- IMC type thread galvanized conduits and accessories
- RSC type thread galvanized conduits and accessories
- Galvanized flexible steel conduits and accessories
- Metal condulets, metal junction boxes and fittings
- According to NEMA, and UL standards

LOCAL MANUFACTURER / Marketing

- Metal connectors for metal flexible conduits
- Metal cable glands for cables
- Metal condulet, junction boxes and fittings
- Metal fittings with various thread for metal conduits according to EMT and IMC series conduits
- According to GOST and CE standards

CO.SİME - WAROM - PEPPERS - CEAG / district agency

- Ex-proof metal cable glands and unions
- Ex-proof lighting fixtures
- Ex-proof boxes and junction boxes
- Ex-proof flexible conduits and connectors
- Ex-proof fan, motor dedector
- According to KEMA, ATEX and CE standards

FLEXICON - SALFLEX / Marketing

- PVC coated steel flexible conduits and accessories
- Liquidtight type steel flexible conduits and accessories
- Polyamide (halogen free) flexible conduits and accessories
- Polyamide and metal cable glands for cables
- According to CSA and UL standards.

IPEKboru - SALFLEX / Marketing

- PVC rigid-flexible corrugated conduits and accessories
- Halojen free rigid-flexible and coil conduits
- PE-PP coil conduits and accessories
- HDPE double-walled cable ducting and accessories
- According to EN 61386, ISO 9001 and GOST standards.



EN






Led Panel

Gövde : Sac

Glass : Diffuser

Driver : Tridonic

 IP 20

LED	EBAT	GÜÇ - LÜMEN	YÜKSEKLİK	RENK	CRI	MODELLER
EDISON	30x30 cm	10W - 1000	~ 60 mm	BEYAZ - 5700	80	SIVA ALTI
	30x60 cm	18W - 1800		NATUREL - 4000		SIVA ÜSTÜ
	60x60 cm	35W - 3500		GÜN IŞIĞI - 3000		CLIP-IN
	30x120 cm	35W - 3500				

CE


LED LIGHTING

İDES ELEKTRONİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

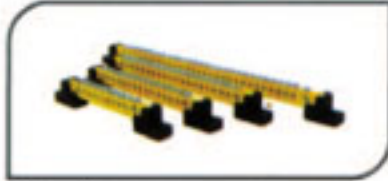
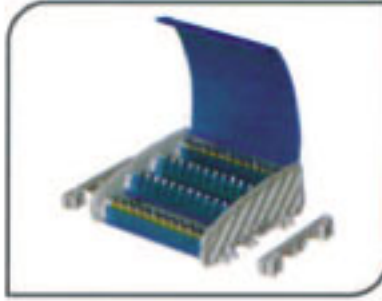
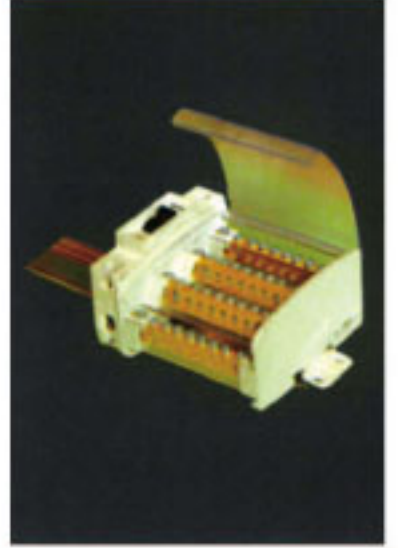
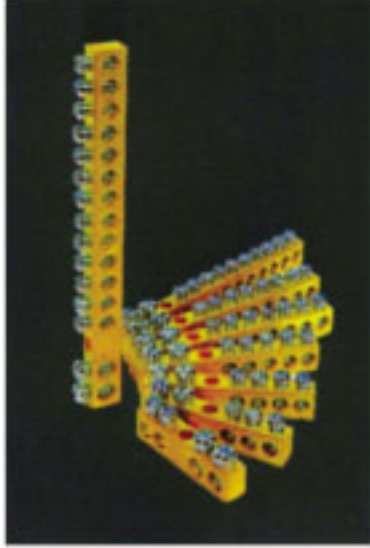
İstiklal Mahallesi Başak Sokak No:52 Serdivan / Sakarya / TÜRKİYE

Telefon: +90 264 333 15 15 +90 264 333 16 16 **Faks:** +90 264 333 16 17

E-Posta: info@ideselektronik.com

www.ideselektronik.com

AÇIKEL KLEMENS



**PİRİNÇ TOPRAKLAMA KLEMENSİ
İMALATI VE SATIŞI**



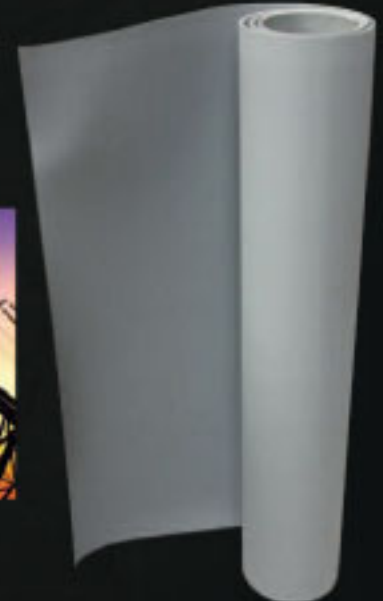
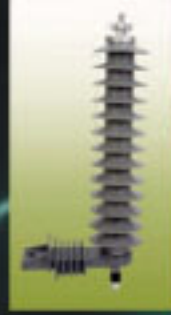
Sektörde 30. yıl...



PETAŞ

ELEKTRİK BİLGİSAYAR

SANAYİ ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ





Okul, Otel, Camii, Toplantı ve Konferans salonları için profesyonel çözümleri.



PROFESSIONAL
SOUND EQUIPMENT
www.limitaudio.com.tr

HAFTALIK PROGRAMLI OKUL SAATLERİ

PS-1440 USB R



PS-1440 USB



PS-724



PS-724 R



GENEL ANONS AMPLİFİKATÖRLERİ

BLACK LINE SERİSİ



LM SERİSİ



CSA SERİSİ



DIAMOND E

LPA SERİSİ



CMA SERİSİ



DIAMOND ER

MATRIX



MÜZİK AMPLİFİKATÖRLERİ

PLATİN MONO



PLATİN STEREO



PLATİN QUAD



OPTIMUM



REFLEX



Üretici firması



www.basari elektronik.com.tr

info@basari elektronik.com.tr

Merkez

Işıklar Cad. Alataş Sokak No:15/2 Ulus / ANKARA - TÜRKİYE
Tel: 0. 312. 310 99 56 (Pbx) Fax: 0.312. 310 82 52

Mağaza

Anafartalar Cad. Şan Sk. No:10/B Ulus / ANKARA - TÜRKİYE
Tel: 0.312. 310 99 57 (Pbx)

ajans
007

Tanıtım ve İletişim Hizmetleri A.Ş.



Bizden Önce

Kendi reklamını yapamayanlar,
sizin reklamınızı yapamazlar.

Çünkü reklam;
**sizi
anlatma
sanatıdır.**

Merkez
Gersan Sanayi Sitesi, Batı Sitesi Mah.
2308 Cad. No:74
Yenimahalle - ANKARA / TÜRKİYE
Tel: 0312 256 2 007 - 0312 256 3 007
Fax: 0312 256 5 007

İstanbul Bölge Müdürlüğü
Mahmut Şevket Paşa Mah.
Gümüş Sokak No:7
Kasımpaşa - İstanbul / TÜRKİYE

Tel: 0212 238 6 007 - 0212 238 8 007
Fax: 0212 253 2 007

www.ajans007.com.tr info@ajans007.com.tr

UZUN NLU kuruluşudur.

Editör / Atahan HACISALİHOĞLU	59
Görüş / Gazanfer SANLITOP	61
Akademisyen Gözüyle / Prof. Dr. Yaşar HACISALİHOĞLU	63
Hukukçu Gözüyle / Av. M. Faruk ÖZEN	65

ÜRÜNLER

İstanbul'un Ruhu Evinizde, Viko by Panasonic İle Carre Cities Serisinde	70
Bosch Güvenlik Sistemleri ve Sony'den Video Güvenlik Alanında İş Birliği	72
Hilli'den Maksimum Verimli Yeni Ürün	74
Viko Sigorta Kutularında, Güvenlik ve Estetik Bir Arada... ..	76
Sony, Exmor R™ CMOS sensörlü yeni yüksek hassasiyetli ağ kameralarıyla video güvenlik grubunu geliştiriyor	78-79
Veri Merkezlerinin Sürüküllüğü ve Verimliliği Siemens Çözümleriyle Güvende	82

RÖPORTAJLAR

MERLED	66
LEFA	86

SEKTÖRE YÖN VERENLER

İSTANBUL TİCARET ODASI	90-91
MÜSİAD	94-95
EMO	98-100
AYDINLATMA TÜRK MİLLİ KOMİTESİ	102-103
AGİD	106-107
EMSİAD	107
TRABZON TİCARET ve SANAYİ ODASI	111
GE	114-115
MUTLUSAN ELEKTRİK	118
PHILIPS AYDINLATMA	120-121
PRYSMIAN GROUP	124-126
VESTEL LED	128
EMAS	129-131
2M KABLO	134-135
'FLASH' EROĞLU ELEKTRİK	135
BEMİS	136
FAR ELEKTRİK TEKNOLOJİLERİ	137
ÇETİN CİVATA	138
ŞEVİNÇ AYDINLATMA	140
MULTİTEK	142-143
TP ELECTRIC	144-145
Schröder	148-149
METSAN LIGHTING	152
METSAN LIGHTING	152
FERMADA AYDINLATMA	154
RADELSAN	156
VERA ELEKTROMEKANİK	158-159
OXIRON LED	161
OBO BETTERMANN	162
HİSAR ELEKTRİK	164
NA-DE ELEKTRONİK A.Ş.	166
ERMAKSAN	168-169
SİGMA ELEKTRİK	170-171
NETELSAN	172
KYM KABLO	174
BOTECH ELEKTRONİK	176
SAFİR LED	178
ZEYBEK ELEKTRİK	180
EGE ELEKTRİK	182
A KABLO	184-185
ESPAN	185
AKSA JENERATÖR	188
ALPKE A.Ş.	189

TEKŞAN JENERATÖR	190-191
EUROTRAY	192
ALTINKAYA	194
BEŞ A	196
SELEN ELEKTRİK	198
KENDAL ELEKTRİK	200
İLKER ELEKTRONİK	202
MSM MÜHENDİSLİK	203
ŞİRİNLER	204
VISCO	206
EKİNGEN ELEKTRONİK	208
NERSAN	210-211
HÜNER ELEKTRİK	212
ICE LED	214
GARANTİ HAYAT TEKNOLOJİLERİ	216-217
OK KABLO	218-219
ALATON CİVATA	219
İLX ELEKTRİK	220
TAMER ELEKTRİK	222
MERİÇ PCB	224
NET TAŞARIM	225
ÖZ META	226
BAŞARI ELEKTRONİK	228
YILDIZ TEK ELEKTRİK	229-230
İKEY PANO	232
CORBUS ELEKTRİK ELEKTRONİK	234
LEDOLET	236-237
LVT	238
ONUR MONTAJ SİSTEMLERİ	240-241
EMAYSAN PANO	242
ETU	244
GigaTera	245
ARSTAR AYDINLATMA	246
VERCAN ELEKTRİK	248
ATEKSİS	249
AYDINLAR ELEKTRİK-SİMKOL ELEKTRİK	250
ENELSAN	252
CIHAN ELEKTRİK	253
TEKNOLABOR	274
GVD ELEKTRİK	275

HABERLER

Sebro Aydınlatma Cama Hayat Veren Birbirinden Farklı Armatür ve Avizelerle Evleri Aydınlatıyor	254
Borsan'dan Bir Büyük Yatırım Daha	256
EDS ve FLIR Güçlerini Birleştirdi	258-259
Mutlusan Bayileri Cratos Premium Hotel Kıbrıs'ta	260
VISCO ELEKTRİK Yeni Şubesiyle Şimdi de Ankara'nın Kalbi Ulus'ta!	261
Pelsan Aydınlatma'nın "Eğitime Destek" Projesi Hız Kesmeden Devam Ediyor... ..	262
Hem Elektrikli Hem Yüzde 100 Yerli	264
PRYSMIAN GROUP Türkiye, EBO 2016'da CPR-Yapı Malzemeleri Yönetmeliğini Anlattı	266-267
Gelecek Haberleşme Üzerine Kurulacak	268-269
ENERJİSA 'Enerjini Korum' Hareketiyle Türkiye'yi Enerji Tasarrufuna Davet Ediyor	270
Philips Aydınlatma, Türkiye'de 2016 Sonunda 'Karbon Nötr' Bir Şirket Olacak	272
Türkiye'de Şerit LED Üretimi Başladı	277
2017'de Türk Sanayisinin Öncelikleri Neler Olmalı?	278
Schröder ve Panasonic'ten Stratejik Ortaklık	280
Hedef Dünya Pazarında İlk Üçe Girmek	282
Yurtiçi Elektrik Aydınlatma Fuarları	284
Yurtdışı Elektrik Aydınlatma Fuarları	285
İRAN ELEKTRİK FİRMALARI	286-292

HCS Yayıncılık Matbaacılık Organizasyon Tic. Ltd. Şti. Adına,

İmtiyaz Sahibi: Atahan HACISALİHOĞLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muzaffer ATAŞ / haber@elektrikdunyasi.com.tr

Grafik Tasarım: Hamit YÜKSEK / info@elektrikdunyasi.com.tr

İç Anadolu Bölge Müdürü:

Erkan ESKİÇİRAK / erkaneckicirak@hotmail.com

Ege Bölge Müdürü:

Gülcihan KARATAŞ / gulcihan@elektrikdunyasi.com.tr

Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü:

Kamil AYCAN / kamiliaycan@elektrikdunyasi.com.tr

Hukuk Danışmanlığı:

Corpus Hukuk Ofisi / Av. M. Faruk ÖZEN - Av. Ömer ÜNLÜ

Tercüman Sitesi A/1 Blok Kat 3 D. 15 - Cevizlibağ - Topkapı / İSTANBUL

Tel: 0212 679 49 49 - Fax: 0212 679 62 34 - www.corpushukuk.com

Basın-Yayın-Haber Organizasyon:

HCS Yayıncılık Matbaacılık Organizasyon Tic. Ltd. Şti.

Perpa İşmerkezi Elektrokent A Blok K.11 No: 1402 - Okmeydanı / İSTANBUL

Tel: 0212 320 11 38 - 320 11 37 / info@elektrikdunyasi.com.tr

Baskı & Fim Çıkarım: Şan Ofset Matbaacılık (0212 289 24 24)

Hamidiye Mahallesi Anadolu Caddesi No: 50 - Kağıthane / İSTANBUL

Yayın Türü: Yaygın Yayın - Yıl: 28 - Sayı: 257

AYDA BİR YAYINLANIR:

Derгимizde yazılan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.

REKLAM İNDEKSİ (ADVERTISEMENT LIST)

ÖN KAPAKSEKTÖRE YÖN VERENLER
 ÖN KAPAK İÇİARNİX TEKNOLOJİ
 KATLAMA ÖN KAPAK.....A KABLO

KATLAMA ÖN KAPAK İÇİTEKNOLABOR
 ARKA KAPAK.....MUCİZE GÜVENLİK
 ARKA KAPAK İÇİTTAF

ABTECH	46
AÇIKEL KLEMENS	52
ADAL	122
AKDEMİR	7
ADIM ABONE	293
AKIŞ PLASTİK	35
AKME PCB	24
ALPAN	267
ALTINKAYA	195
ARDIÇ PANO	193
ARİVEL	47
ASSAN	11
ATS	20
AZAY	132
BAKIRCI	12
BEŞA	22
BOTECH	32
BOTECH	33
CE PANO	39
CİHAN ELEKTRİK	12
CORBUS ELEKTRİK	235
CRS BİNA OTOMASYON	41
ÇAĞDAŞ CİVATA	27
ÇETİN CİVATA	139
ÇEVİK KONNEKTÖR	247
DEMIROTOMAT	163
DENİZ ELEKTRİK	105
DOĞAN HIRDAVAT	265
EDC METAL	44
EDU GÜVENLİK FUARI	263
ELEKS	201
EMAS	17
EMAYSAN	243
EMGE	133
ESCO	127
ESPA PLASTİK	146
ESPAN	187
ETABİR BİRLEŞİK KABLO	25
FLIR	21
GALATA ELEKTRONİK	37
GENTEK BUFACO	2
GİGA TERA	93
GÖKERMAK	34
GÖKHAN GRUP	233
GÖLDAGI KABLO	6
GSMU	60
GÜVEN ELEKTRİK	4
GVD PANO	16
HAUFMAN	92
HAVERSAN KABLO	5

HİSAR ELEKTRİK	165
HÜNER ELEKTRİK	213
İDES ELEKTRONİK	51
İKEY ELEKTRİK	79
İLLUXOR	42
İLLUXOR	43
İLX ELEKTRİK	221
İSTANBUL KİLİT	64
KLAS CAM	271
KOCTAŞ TEKNOLOJİ	45
KONAK CİVATA	15
KONDAŞ	48
KONDAŞ	49
KONZA	38
KURUMSAL İLAN	88
KYM KABLO	62
LEDOLET	273
LEFA TEMSİLCİLİK	87
MAKEL	9
MAVİLİ ELEKTRONİK	58
MEDEL	167
MEKAS KABLO	31
MEPA	71
MEPA	73
MEPA	75
MERİÇ PCB	96
METSAN LIGHTİNG	68
METSAN LIGHTİNG	69
METSİS	151
MİRSA	257
MSM MÜHENDİSLİK	50
MULTİTEK	29
MURAT ELEKTRİK EZZE	177
MUTLUSAN	119
MUTLUSAN	23
NERSAN	211
NET ELEKTRONİK	97
NETELSAN	19
NETELSAN	54
NETELSAN	101
NETELSAN	108
OİS	283
OK KABLO	155
ONUR MONTAJ	77
ÖĞÜN GRUP	209
ÖRGÜN AYDINLATMA	302
ÖRGÜN AYDINLATMA	303
ÖZMETA	227
PAKOSAN	18
PANELON PANO	197

PEMSAN	279
PETAŞ ELEKTRİK	53
PINARSAN	26
PRİZMA TEKNO	117
PROENS	147
PROLEDA LED	116
RADELSAN	40
RAINAS	83
RÖLESAN	36
SABRİ SERTİFİKA MERKEZİ	150
SAFİ REZİSTANS	13
SAFİR LED	179
SALMAN PLASTİK	157
SANEL ELEKTRİK	153
SEBRO AYDINLATMA	255
SECURİTEKS FUARI	281
SELEN ELEKTRİK	199
SES PANO	113
SEVİNÇ AYDINLATMA	141
SİNYAL TEKNİK MUCCO	109
STEP AYDINLATMA	104
SVN ELEKTRİK	173
ŞİRİNLER	205
TAMER ELEKTRİK	223
TANER ELEKTRİK	261
TAYLAND FUAR	301
TEKNİKSAT GROUP	30
TERSAN	186
THERMOMAR	251
TORK ELEKTROTEKNİK	14
TOY AYDINLATMA	210
TTAF	304
TTAF	80
TTAF	81
TUYAP KONYA FUAR	275
UĞUR KARBON	8
UNECO	10
UNKAP	110
URAL	175
ÜÇLER PLASTİK	112
VERA	160
VİSCO	207
WIN FUAR	294
WIN FUAR	295
YALÇIN ELEKTRİK	183
YILDIZ TEK	231
YMB TEKNOLOJİ	1
YMB	3
YÜCEDAĞ	28
ZEYBEK	181



Gözünüz
yükseklerde
olsun...



- ▶ Akıllı adresli ve konvansiyonel model seçeneği
- ▶ Kısa devre izolatörlü model seçeneği
- ▶ Alıcı-vericili (100 metre mesafe) veya reflektörlü (35 ve 50 metre mesafe) model seçenekleri
- ▶ Kolay devreye alınması için 2 digit nümerik ekran
- ▶ Işın tipi duman dedektörü ile 1500, reflektörlü ışın tipi duman dedektörü ile 750 metre karelik bir alanı yangından koruma



maxlogic & mavigard
yangın ve gaz algılama sistemleri

**Atahan HACISALİHOĞLU**

ELVEDA 2016

Koskoca bir yılı daha geride bıraktık. Yılın ilk çeyreği göz açıp kapatıncaya kadar geçmişti, sektörümüz çok yoğun ve ülke ekonomisi daha ileri gitmek için adeta can atıyordu. Yılın ikinci yarısına baktığımızda ise peşi ardına sıralanan kasuslar silsilesiyle karşılaştık.

Patlayan bombaların ardında bıraktığı şehit aileleri, haince planlanan bir darbe girişiminin ardında bıraktığı psikolojisi bozulmuş kafası karışık bir halk, düşürülen ve kaçırılan uçaklar, Ortadoğu cehenneminde telef olan masum canlar...

Ekonomik açıdan baktığımızda ise fes edilen anlaşmalar, Amerikan Doları ve Euro'nun halinden yakından üretici ve ithalatçı firmalar, Rusya ve Ortadoğu ile yaşadığımız ekonomik sıkıntılar, 7 yılın ardından ilk defa gerileme gösteren bir ekonomi...

İş adamları, öğretmenler, profesörler, öğrenciler, sporcular... Kime sorsam sorayım 2016 dediğimde bir şeylerden yakınmaya başlıyor, tekrar böyle bir sene uzun bir süre yaşanmamasını diliyor. Ekonomik sıkıntılardan dolayı mı, yoksa sosyolojik sıkıntılardan dolayı mı bilinmez ama herkes adeta lanet etmiş durumda 2016'ya.

Bana sorarsanız birazda iyi yanından bakmak gerek. Şuan da 2016'da iyi ne yaşadık ki acaba? diye kendi kendinize soruyorsunuz belki de fakat bu kadar karamsar olmayın. Ekonomik açıdan bakacak olursak son günlerde açıklanan hayli köklü ve tüm ülkeler tarafından ciddiye alınan bir OECD raporu var, 'Küresel Kalkınma Hakkında Perspektifler Raporu'. Türkiye, bu raporda 59 ülkenin bulunduğu "Yüksek ve Sürdürülebilir Büyüyen" ülkeler klasmanında gösterildi. Ve ayrıca bu raporda 2015 yılında düşük gelirden orta gelirli ülkelere çıkmayı başaran ülkemiz 2030 yılında yüksek gelirli ülkeler klasmanına yükselecek 8 ülkeden biri olacağı öngörülüyor. Bir de sığınmacı meselesi var. Türkiye'de

şuan güncel rakamlara göre yaklaşık 2.7 milyon sığınmacı bulunuyor. Bu sığınmacıların tüm barınma, gıda, sağlık ve hatta yeni yürürlüğe giren bir projeye göre de eğitim ihtiyaçları ülkemiz tarafından karşılanıyor.

Birleşmiş Milletlerin bile yanaşmadığı sığınmacı mevzusuna Türkiye tamamen kendi imkanlarıyla sahip çıkıyor ve bu ülkemizin ekonomisini sarsmıyor. Bunların ve daha saymadığım belki de ben dahil çoğumuzun bilmediği bir çok iyi şeyin yanı sıra 2016 yılında açılışı yapılan köprüler, tüneller, yollar, okullar ve temeli atılan devasa havalimanımız. Aslına bakacak olursak örnek aldığımız Avrupa ülkelerinin durumuna kıyasla 2016'yı trajik olaylara rağmen yol katederek geçirdik.

Herkesin kurumsal ya da bireysel bir takım hedefleri var 2017 için. Bizim de dergimizin kuruluşundan bu yana benimsediğimiz ve her yıl üstüne koyarak devam ettiğimiz hedeflerimiz var. Yeni yılda kararlılıkla sektörümüzü aydınlatmaya, teknoloji çağının yeniliklerine ayak uydurmaya ve bu sayede sektörün lider dergisi olmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Yeni yılın ilk sayısında yine her sayımızda olduğu gibi dopdolu bir içerikle sizlerleleyiz. Bu sayımızda sektörümüzdeki ekonomimize yön veren firmalarının yetkilileri ve ekonominin gelişiminde ciddi öneme sahip olan aralarında; MÜSİAD, İstanbul Ticaret Odası, EMO, AGİD, EMSİAD, ATMK, Trabzon Sanayi ve Ticaret Odası gibi STK'ların Yönetim Kurulu Başkanları 2016 yılında ülkemizde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeleri ve 2017 ile ilgili beklentilerini dergimiz okuyucuları için değerlendirdi. Hem sektörümüz firmalarının hem de STK temsilcilerinin 2017 yılı için yaptıkları değerlendirmeler bizi ülkemizin geleceği adına mutlu etti.

Herkesin kurumsal ya da bireysel bir takım hedefleri var 2017 için. Bizim de dergimizin kuruluşundan bu yana benimsediğimiz ve her yıl üstüne koyarak devam ettiğimiz hedeflerimiz var. Yeni yılda kararlılıkla sektörümüzü aydınlatmaya, teknoloji çağının yeniliklerine ayak uydurmaya ve bu sayede sektörün lider dergisi olmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

finder



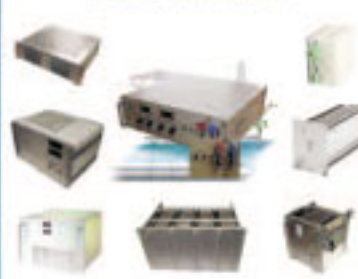
- Endüstriyel ve otomasyon serisi röleler, soketler
- Ev ve bina otomasyonuna uygun röleler

BLAUBERG
Ventilatoren



- Ev tipi; duvar, tavan ve pencere fanları
- Endüstriyel tip; kanal fanları, duvar fanları, çatı fanları, kutulu fanlar, izoleli fanlar
- Gemici anemostatları, merifeciler

POWER
TRONIC



- Güç kaynakları
- İnvörtörler
- Ayarlanabilir güç kaynakları

WIPELOT
WIRELESS SOLUTIONS



- Kablosuz Gaz, Toz, Sıcaklık, Nemi ve Işık Ölçüm Sistemleri
- Kablosuz Sayacı Okuma ve Enerji Analiz Sistemleri
- Yüksek ve Riskli Bölgede Çalışan İş Güvenliği Sistemleri
- Kablosuz Kapak Alan Konum Belirleme Sistemleri
- Forklift Kaza Uyarı Sistemleri
- Kablosuz Personel Takip Sistemleri
- Kablosuz Madenci Takip Sistemleri
- Kablosuz Üretim Takip Sistemleri
- Kablosuz Ekipman Takip Sistemleri
- RFID Stok-Derimbaş Takip Sistemleri

L&T SWITCHGEAR



- Açık tip şalterler
- Kompakt şalterler
- Otomatik sigortalar
- Kaçak akım röleleri
- Sigortalı yük ayırıcıları
- Change over siviçler

RADE KONCAR



- Kontaktörler
- Kompanzasyon kontaktörleri
- Termik röleler

telergon
GÜÇLÜ ÇÖZÜMLER



- Yük ayırıcıları
- Transfer şalterleri
- Bypass transfer şalterleri
- PV (Photo Voltaic) uygulama şalterleri
- Tüm peşiller için elle kumanda veya motor kumanda opsiyonları mevcuttur

Littelfuse



- Sigortalar
- Koruma Röleleri



GSMU

MEKATRONİK

GSMU Mekatronik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
Ziya Gökalp Mah. İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Atatürk Bulvarı
No:50 34490 Başakşehir / İstanbul / Türkiye
T: +90 212 549 60 87 - 549 60 97 F: +90 212 549 89 96

www.gsmu.com.tr | info@gsmu.com.tr

EMAS
GROUP

MİLLİ GELİR HESAPLARI NE KADAR DOĞRU



Rahmetle andığım babamdan dinlemiştim... Adamın biri eşine; şuran güzel, buran güzel, hele gözlerin bir harika, sana bayılıyorum gibi sözlerle durmaksızın methiyeler düzüyormuş. Aslında dile getirdiği birçok özellik kadında pek de yokmuş ama yine de bir şey söylemek ihtiyacı duymuş:

-Söyle, söyle! Yalan da olsa, hoşuma gidiyor!

Birkaç gün önce, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yeni yöntemle hesaplanan milli gelirimizin oldukça yükseldiğini ve bir gecede zenginleştiğimizi(!) gördük. Bu sıkıntılı günlerimizde böyle bir müjdenin bozulan moralimize ilâç olduğunu söylemek elbette zor ve pek inandırıcı olmasa da hoşumuza gidiyor! Gerçekten, inanmak kolay değil.

Bu konuyu daha iyi açıklayabilmek için, öncelikle bazı tanımlar üzerinde durmak gerekiyor.

Gayri Safi Millî Hâsıla (GSMH): Bir ülkede, ekonominin tüm sektörlerinde bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin her birinin piyasa fiyatları ile çarpılması sonucu elde edilecek değerler toplamına Gayrisafi millî hâsıla (gelir) denir.

Safi Millî Hâsıla (SMH):Safi millî hâsıla (Millî Gelir), bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin net (Amortisman ve dolaylı vergiler hariç) değerlerinin toplamıdır.

Kişisel Gelir: Millî gelirin, ülkedeki kişilerin toplamına bölünmesiyle bulunur.

Millî geliri hesaplama yöntemleri üç türüdür:

Birincisi Üretim Yöntemi olup; bir ülkede bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerlerinin hesaplanmasıdır. Bu mal ve hizmetlerin fiyatları, o yılın piyasalarından elde edilir.

İkincisi; Gelir Yöntemi olup, bir yılda üretim faktörlerinin üretimden aldığı paylar toplanarak bulunur. Millî Gelir; ücret gelirleri, kira gelirleri, faiz gelirleri ve elde edilen kârlardan oluşur.

Bulunan millî gelire sırası ile vergiler, yıpranma payları ve ithalat-ithracat farkları ilave edildiği zaman gayri safi millî hâsıla rakamına ulaşılır.

Üçüncüsü Harcama Yöntemi olup, ülkede her kesimin yaptığı; özel kesim harcamaları, kamu harcamaları ve yatırım harcamaları belirlenip, toplanarak hesaplanır.

Bilindiği üzere Dünya'da millî gelir hesaplarında kullanılan iki yöntem var. Birincisi 1953 yılında Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü (UNSD) tarafından geliştirilen Ulusal Hesaplar Sistemi (System of National Accounts), diğeri ise Avrupa Birliğine üye ülkelerde ilk olarak 1975 yılında uygulanmaya başlanan Avrupa Hesaplar Sistemi (ESA) olup her iki sistem de gerektiğinde güncelleniyor.

TÜİK, millî gelir hesaplamalarında Avrupa Hesaplar Sistemi'ni (ESA) kullanıyor. ESA, sistemde güncelleme yapınca TÜİK de buna uyarak yeniden hesaplama yapma gereği duydu. Sonuç hem güzel, hem de şaşırtıcı. Çünkü bazı değerlendirmeler, zaman ve zemine uygun düştüğü zaman, daha bir anlaşılır oluyor. Aynı TÜİK tarafından ülkemizin 2016 üçüncü çeyrek yıllık büyümesi eksi yüzde 1,8 olarak açıklanmış iken, daha değişik bir ifade ile ciddi bir daralma yaşanırken, kişi başına millî gelirimizin, hem de dolar

bazında büyümesi, kulağımıza pek de hoş gelmiyor.

Bir ülkenin kalkınmışlığından söz edilirken, öncelikle millî gelir düzeyine bakılır. Sonra o değer, diğer ülke gelirleri ile karşılaştırılarak bir kanaate varılır. Tabii bu da yeterli değildir. Çünkü o gelirin halka yansımaları da önemlidir. Bazı ülkeler, görünüşte yüksek gelir düzeyine ulaşmışlardır ama elde edilen gelirin büyük bir kısmı, başta askeri harcamalar olmak üzere, yönetici, sanayici, sermaye sahipleri gibi belirli zümrelere gidiyorsa, belki yine kalkınmadan söz edilebilir ama halkın refahı pek değişmez.

Bu arada o değerlerin hangi yıllara ait olduğu da önemlidir. Çünkü bütün dünyada enflasyon diye bir olgu hüküm sürüyor. Bütün rakamlar görünüşte büyürken, ifade ettikleri gerçek değerler, göreceli olarak hızla küçülüyor...

Çocukluğumuzu hatırlıyorum. O yıllarda, evde üretilen tarhana, bulgur, salça, makarna gibi maddelerin dışında her şeyin sıkıntısı çekiliyordu. Özellikle şeker kıtlığı had safhadaydı. Annemlerin akşamüzerleri içtikleri keyif çaylarında şeker yerine kuru üzüm kullandıkları hâlâ gözlerimin önünde. Keza kurabiye ve reçellerin pekmeze yapılışı da öyle...

Kahvaltılardan klasığı tarhana çorbası, yemeklerin favorisi pideler ve börekler oluyordu. Etlere en çok rastlanana da kümeisten kesilen tavukların etleriydi. Zaten o zamanlar özellikle köylerde hiçbir evde buzdolabı olmadığından, kasaptan alınan etleri ancak kavurma yaparak bekletebilirdiniz. Bir köy evinde dışarıdan alınan çok az şey vardı bizim çocukluk yıllarımızda. Unundan makamasına, yağından salçasına, tarhanasına, konservesinden kurutulmuş sebze ve meyvesine kadar her şey, bir anlamda öz kaynaklardan sağlanırdı.

Birçok giyim eşyası da yine örgü ve elde işleme suretiyle evlerde üretilirdi. Aklıma gelmişken belirtmekte yarar görüyorum; o yüzden bizim millî gelir hesaplarımız çok düşük çıkar. Gelişmiş ülkelerde herkes tek konuda tamamen başkaları için çalıştılarından onların gelirleri de fazla görülür, fazla hesaplanır. Ama onların zaruri giderleri de ona göre fazladır ve o giderler de bir başka grubun geliri olarak istatistiklere yansır. Bu hesaplar, gelişmemiş ülkelerde ne kadar hesaplanırsa da bir sonuca varılmaz. Çünkü bir annenin çocuğu için hazırladığı mamayı, ördüğü kazağı hesaplayıp millî gelire aktaracak doğru bir mantığı ben henüz keşfedebilmiş değilim.

Ayrıca bir durum daha var ki içinden çıkılması kolay değil, hatta imkânsız gibi. Çünkü büyük bir kesim, özellikle sanayi sektörüne dönük iş yapmayanlar, faturasız çalışıyorlar. Hatta personel ücretlerini bile tam göstermiyorlar. Bu yüzden; çalışanların emeklilik sonrası alacakları maaşlarından çaldıkları gibi, piyasadaki ücret dengelerini de bozuyorlar.

Sonuç olarak sevinmemiz mi, üzülmemiz mi gerekir bilmiyorum. Çünkü her geçen yıl, halkımız da tüketim toplumu hâline dönüşüyor... Artık, başta çocuklarımız için aldıklarımız olmak üzere, birçok ihtiyacımızı hazır alma yolunda ilerliyoruz. Yani adına ister gelişmişlik, ister kolaycılık deyin; en azından millî gelir hesaplarımız daha gerçekçi olmaya başladı.

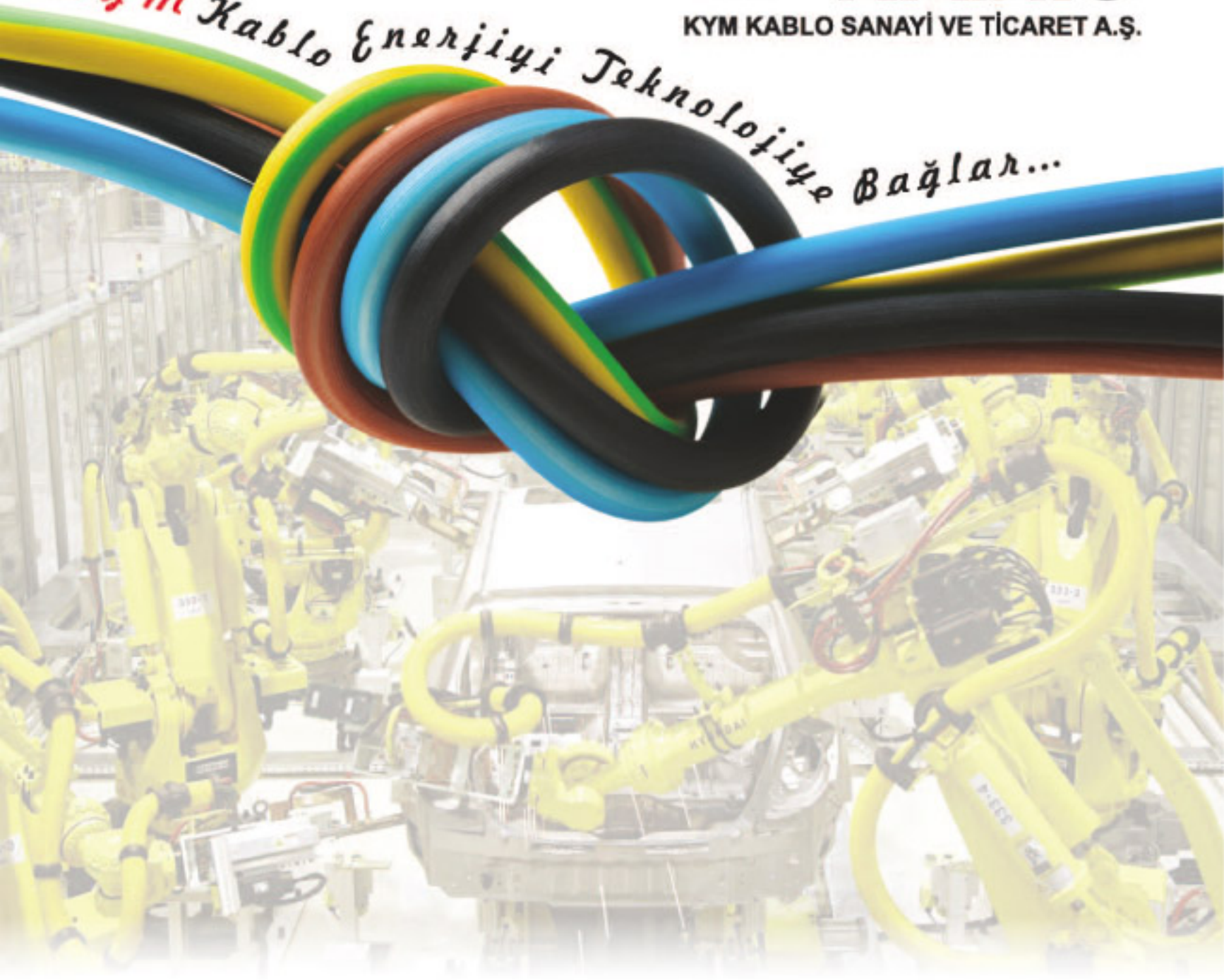
Saygılarımla.



KYM
KABLO

KYM KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

КУМ Кабло Энерџији Технологије Бағлар...



» Alçak Gerilim Kabloları

» Kumanda Kabloları

» Tesisat Kabloları

» Özel Tip kablolar

» Halojensiz Tesisat Kabloları

» Kauçuk Kablolar



www.kymkablo.com info@kymkablo.com

Tel : 0 (216) 394 23 01

Tel : 0 (216) 394 23 02

Tel : 0 (216) 394 23 03

Fax : 0 (216) 394 23 04

İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi Kadife Cad. U-16 C Parsel No:1 Tuzla İstanbul / TÜRKİYE



Terörün Jeopolitiği ve Türkiye

Türkiye neden hedef? Türkiye'den ne istiyorlar? Bu soruların cevabını doğru biçimde vermek terör meselesinin gerçek yüzünü ortaya çıkarır.

Terör sadece kriminal içerikli bir kavram ve olgu değildir. Hatta ondan daha çok siyasi, stratejik, jeopolitik ve enerji içerikli kavramdır. Bu nedenle de tek bo-yutlu ele alınamaz. Her terör saldırısının politik ve stratejik bir mesajı ve amacı vardır. Zira terör asıl amacın aracıdır. Amacı belirleyen terör örgütlerinden daha çok arkasındaki güç veya güçlerdir. Onlarda daha çok güç mücadelesinin başat aktörü olan devletlerdir. O yüzden de terör ve terör örgütleri konusunda mesele karmaşıklaşır ve maskelilik artar, sahte yüzler ve onların sahte söz ve davranışlarıyla, diplomasi sahici alan olmaktan çıkar ve devletlerin büyüme süreçleriyle, gelişim hedefleriyle, güç çekişmesinin seyriyle kimliklenir.

Terör ve terör örgütlerinin networküne devletlerin dâhil olması demek; meselelerin istihbarat ağıyla biçimlenmesi anlamına gelir ki, bu durum terörün önlenmesi konusunda zorlukları büyütür, zorlaştırır. Asıl faillere erişimi ve dolayısıyla asıl sebebin köreltilmesini güçleştirir.

Terörün Soğuk Savaş sonrası değişen doğası, açık olarak ortaya koymaktadır ki, terör asıl olarak mekâna, onun siyasi ve stratejik değerine odaklıdır. Yani coğrafi potansiyellerin stratejik ve siyasi değeri, terör örgütlerinin arkasındaki asıl failer için vazgeçilmez kıymettir. Buna göre terör, jeopolitik unsurların, heveslerin ve kaynakların yörüngesindedir ve esas olan terörün jeopolitiğidir.

O yüzden terörün etkinlik kazandığı coğrafyaların haritasıyla, doğal kaynakların, enerji potansiyellerinin yoğunluk kazandığı haritalar neredeyse taban tabana örtüşür.

Türkiye'nin terör örgütleri eliyle niçin hedef haline geldiğinin cevabı bu gerçeklerde saklıdır.

Her şeyden önce Türkiye'nin hedef olmasının iki önemli temel nedeni var. Birincisi; sahip olduğu coğrafyası ve onun coğrafi konumunun emsalsiz stratejik değeri. Terör örgütlerini üzerimize salanlar bilmektedirler ki; üç kıtanın ve onların tüm alt kıta kimliklerini coğrafi konumu Türkiye'ye hemhal kıldığından buradan güçlenecek bir devlet onlar için alan daraltıcı, çıkarlarını azaltıcı bir etki yapacaktır. Bunun için ve onlar için güçlenen Türkiye'nin önü mutlaka kesilmelidir.

İkincisi ise; Türkiye'nin sahip olduğu tarihi ve kültürel miras. Terör örgütlerini üzerimize salanlar yine bilmektedirler ki; bu coğrafyadan güçlenecek bir devlet, geçmişin tüm tarihi ve kültürel mirasını harekete geçirecek, yeni stratejik denklemlerin oluşumuna yol açacak, mazlum milletlerin ayağa kalkmasına, zalimlerin sömürü düzeninin yok olmasına zemin hazırlayacaktır. Bunun için ve onlar için güçlenen Türkiye'nin önü mutlaka kesilmelidir.

Bu iki temel nedenin yörüngesinde kıvrananlar için, Türkiye'nin attığı her ileri adım, rahatsızlık uyandırıyor.

Bunun için; aynı anatominin, aynı bünyenin HDP-PKK-PYP-YPG-TAK adlı organlarına dışsal paydaşlar dizisi olarak eklemlenen FETÖ-DHKP-C-DAEŞ terör örgütleri, aynı amacın araçları olarak Türkiye'yi hedefe koyanların taşeronları olarak rol üstleniyorlar.

Direneceğiz... Sadece savunma pozisyonunda olmadan direneceğiz... Milletçe birlik ve beraberliğimizin bozulmasına fırsat vermeden direneceğiz... Türkiye için iç savaş senaryoları yazarlar, tezgahlayanlara karşı Diyarbakır'da, Yüksekova'da ellerde bayraklar, dillerde tek vatan, tek bayrak, tek devlet, tek millet şiarıyla halkın yürüyüşündeki şuurla direneceğiz...

Terör ve terör örgütlerinin networküne devletlerin dâhil olması demek; meselelerin istihbarat ağıyla biçimlenmesi anlamına gelir ki, bu durum terörün önlenmesi konusunda zorlukları büyütür, zorlaştırır. Asıl faillere erişimi ve dolayısıyla asıl sebebin köreltilmesini güçleştirir.

Dünya'nın Kilit Noktası



Rack Kabinleri



Jeneratör Kabinleri



Taşıtlar



Elektrik Panoları



Makina Ekipmanları



Ofis Mobilyaları



www.oskarlocks.com



BAŞLARKEN BİTEN MACERA; AVRUPA BİRLİĞİ



1 2 Eylül 1963 Yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu'na başvurumuzu ile başlamıştı Avrupa maceramız... Birbirine kavuşamayan iki sevgilin drama gibi sunulsa da, işin aslının öyle olmadığı, imparatorluklar varisi Türk Milleti'nin ağızına bir kaşık bal sürülme serencamı şeklinde bugüne kadar devam ettiği herkesin malumudur... Balın içine birazda Avrupa mantalitesi ile afyon karıştırılmış olduğu, sürecin bu kadar uzun sürmesinden anlaşılmaktadır.

63'teki AET başvurumuzu 1987 yılında Avrupa Birliği'ne başvurumuz izlemiş, tam on yıl sonra yani 1999 yılında ise Avrupalılar lütfedip imparatorluklar varisi bu ülkeye "Aday Ülke" statüsü bahşetmişler ?? 2005 yılında ise tam üyelik görüşmeleri başlatılmıştır.

Avrupa birliği 25.03.1957 yılında Roma Anlaşmasıyla doğmuştur. Roma Anlaşması 25.03.1957 yılında Fransa, o zamanki Batı Almanya, İtalya ve Benelüks ülkeleri olarak adlandırılan Belçika, Hollanda ve Lüksemburg arasında imzalanan ve bağımsız bir uluslararası örgüt olan Avrupa Ekonomik Topluluğunu oluşturan anlaşmadır.

Avrupa Birliği'nin oluşumuna "Avrupa'da bir daha asla savaş olmasın" düşüncesi öncülük etti. 1949 yılında Avrupa Konseyi, 1951 yılında Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunu kuruldu. İlk kez bir topluluğa ulusal yetkiler devredilirken yeni bir dönemin önü açıldı.

Vespa motorsikletleri ve İsetta arabaları, 50'li yıllarda ekonomideki olumlu gelişmelerle paralel olarak toplumsal statünün göstergeleri haline geldiler. Ortak iktisadi büyüme Avrupa'da yeni savaşların çıkmasını engellemeliydi. Bu düşünceyle Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schuman Almanya'nın yeniden silahlanmasını engellemeyi hedefleyen Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun kurulmasını önerdi. Avrupa'nın lider kömür ve çelik üreticisi İngiltere sektördeki hakimiyetinin yitirme kaygısıyla öneriyi geri çevirdi.

Ekim 1954 yılında Avrupa Savunma Birliği'nin yerine Batı Avrupa Birliği kuruldu. Bununla ülkeler Avrupa'ya bir saldırı olması halinde birbirlerine destek olma güvencesi verdiler. Fransa, Almanya'nın silahlanmasını engellemeye dönük çabalarını sürdürmedi. Batı Avrupa Birliği'nin kurulması ile Almanya NATO'ya üye olmaya davet edildi. Buna sert tepki gösteren Sovyet bloğu yanıt olarak Varşova Paktı'nı kurdu.

Soğuk Savaş döneminin en gerilimli döneminde Avrupa gençliğini ise başka konular ilgilendiriyordu:

Kot pantolon, deri ceket ve tabii ki Bill Haley. Bill Haley'nin rock müziği ve Elvis Presley, Batı'da mutluluğa kaynaklık ederken doğuda komünizme karşı memnuniyetsizlik büyüyordu. Macaristan'daki ayaklanma Sovyet Ordusu tarafından sert bir şekilde bastırılırken 3 bin kişi hayatını kaybetti. 2 bin kişi ise daha sonra idam edildi.

Macar ayaklanması ABD ve Sovyetler Birliği liderliğindeki kutuplaşmayı derinleştirirken Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun 6 üye ülkesi siyasi ve iktisadi birleşme yolunda ilerlemeye yöneldi.

Bu ilerleme uluslararası arenada varlıklarını korumanın bir gerekliliği haline gelmişti. İşte Roma Antlaşması'nın yolu ve dolayısıyla Türkiye Cumhuriyeti'nin çetin yolculuğu böylelikle açılmış oldu.

Her ne kadar resmi düzeyde (gayriresmi olarak birçok Avrupalı Avrupa Birliği'nin Hristiyan Birliği olduğunu dillendirmekten çekinmemektedir.) Avrupa'nın Hristiyan Birliği olduğu şeklinde bir söylem birliği yoksa da, Türkiye'nin 12 Eylül 1963 yılında başlayan macerasının halen devam etmesi, gerek GSMH, gerekse de diğer kriterler bazında Türkiye'nin çok gerisinde olan (özellikle doğu Avrupa ülkeleri) ülkelerin hiçbir zorluğa tabi olmadan üyeliğe kabul edilmiş olması, birlikte düşünüldüğünde, asıl gayenin nüfus sayısına göre temsil edilen ve oy hakkı olan Müslüman Türkiye'nin Avrupa Birliği'nde söz hakkının olmasının istenmemesidir...

Vize muafiyetinde bile, Ülkemizde patlayan bombalar, yok olan canlar bir tiyatroymuş ve Brüksel'de saklanan teröristler de mağdummuş gibi, gözümüzün içine baka baka, " Terörle Mücadele Konseptinizi " bize uyarlayın lafını ağızda sürekli geveleyen Avrupa'nın samimiyetini tartışmak bile abesle iştiraldir !

İngiltere'nin çıktığı, İtalya'nın çıkmayı düşündüğü, Yunanistan'ın ite kalka Avrupa sınırları içerisinde tutulmaya çalışıldığı, bir birliktelikten Ülkemiz'e ne fayda geleceğini takdirlerinize bırakıyoruz....

MERLED

Cemil BOYACI: 'Vestel Led İle Çıktığımız Bu Yolda Aydınlatma Sektöründe Kalıcı Olmak İstiyoruz'

2013 yılında Vestel Led'in bayiliğini alarak aydınlatma sektöründeki faaliyetlerine başlayan Merled'in yetkilisi Cemil BOYACI ile gerçekleştirdikleri projeleri ve sektörü konuştuk.

MERLED



Firmanız ticari faaliyetlerine ne zaman ve nasıl başladı? Kısaca MERLED'i tanıyabilir miyiz?

2013 yılının son çeyreğinde faaliyete Mersin'de Vestel Led bayiliği alarak başladık. 2014 yılı içerisinde Kayseri, Bursa ve Adana'da proje takip etmeye başladık. İç ve dış Led Aydınlatma projeleri yapmaktayız. Bu projelerin tasarımından uygulanmasına kadar her ince detayını takip ediyoruz. Müşterilerimizin her birine özel çözümler sunarak, hem güven duyabilecekleri hem de bütçelerinden tasarruf edebilecekleri ürün ve hizmeti alabilmelerini sağlamaya çalışıyoruz. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin doğru algılanarak uygulanması ve müşterilerimizin memnuniyetinin sağlanması bizler için en önemli unsurdur.

VESTEL'i neden tercih ettiniz ikincisi VESTEL'in ürünlerini kullanan müşterilerden aldığınız tepkiler ne yönde?

Avrupa'nın en büyük elektronik üreticisi olması, yerli üretici olması, ürünlerinin piyasadaki yerli ve yabancı ürünlere kıyasla çok kaliteli olması tercih nedenimiz oldu. Geride bıraktığımız 3 yılda bize Vestel'in doğru tercih olduğunu göstermiştir. Bugüne kadar birçok büyük projede Vestel ürünleri kullandık. Müşterilerimizi en çok memnun eden konuların başında ürünlerin kalitesi arızalı ürün dönüşünün yok denecek kadar az olması geliyor. Vestel Led piyasada kalite çitasını da yükseldiğinden diğer firmalar daha kaliteli ürün yapmaya başladılar ve Çin malı ürünlerin talepleri düşmeye başladı.

Firmanızın kısa ve uzun vadedeki hedefleriyle ilgili

li neler söylemek ister siniz?

Merled olarak 2017 yılı içerisinde Konya, Antalya, İzmir ve İstanbul Anadolu yakasında şube açmayı planlamaktayız. Bunlarla ilgili fizibilite çalışmalarımızı bitirdik. Kısa vadede şubelerimizi açıp aktif hale getirmek istiyoruz. Yurtiçinde yaptığımız projeler dışında 2016 yılında yurtdışında da birkaç proje aldık, bu projelerin sayısını arttırmak istiyoruz. Uzun vadede Vestel Led ile çıktığımız bu yolda aydınlatma sektöründe kalıcı olmak istiyoruz.

Sektörünüzü yakından bilen biri olarak bize sektörünüzün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Led, hala ülkemiz için çok yeni bir teknoloji. Bu nedenle avantaj ve dezavantajlarının çok daha iyi anlatılması gerekiyor. Tasarruflu, uzun ömürlü, yönlendirilebilir ve çevre dostu olması gibi teknik özelliklerinin yanında, yapısında kurşun veya civa gibi zararlı maddeler içermemesi Led'in geleceğin aydınlatma teknolojisi olacağını söyleyebiliriz.

Son olarak kendi sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nedir öğrenebilir miyiz?

Kalite standartları henüz tam olarak belirlenmediği için özellikle ithal edilen kalitesiz ürünler piyasayı olumsuz etkiliyor. Bu konuda ilgili kurumların biran önce bir standart belirlemesi gerektiğini düşünüyorum. Bu standartları karşılamayan ürünlerin ülkeye girişleri engellenmelidir. Bu standartlar yerli üreticinin rekabet şansını da arttıracaktır.

Bunun yanında 2016 herkes için zor bir yıl oldu, Türkiye'de sokak aydınlatmalarının Led'e dönüşümünün biran önce devreye alınması kan kaybeden sektöre ilaç olacaktır. Bir çok yerli üretici bu dönüşümü beklemektedir.

MERLED

MERLED ailesi olarak
müşterilerimize özel çözümler sunmakta,
hem güven duyabilecekleri hem de bütçelerinden tasarruf edebilecekleri
ürün hizmeti alabilmelerini sağlamaktayız.



İletişim: Portakal Mah. H.Okan Merzeci Blv. No:417 Toroslar / MERSİN
Telefon : +90 324 238 3 605
Fax : +90 324 238 36 06
E-Posta : bilgi@merled.com.tr

VESTEL

METSAN

L I G H T I N G

Metsan'ın deęiřtirelibilir çerçeveseleri ile
mekanlar şimdi daha renkli

Sadece ön çerçeveyi değiştirerek daha az maliyetle mekanlarınızı
farklı ve renkli hale getirin.

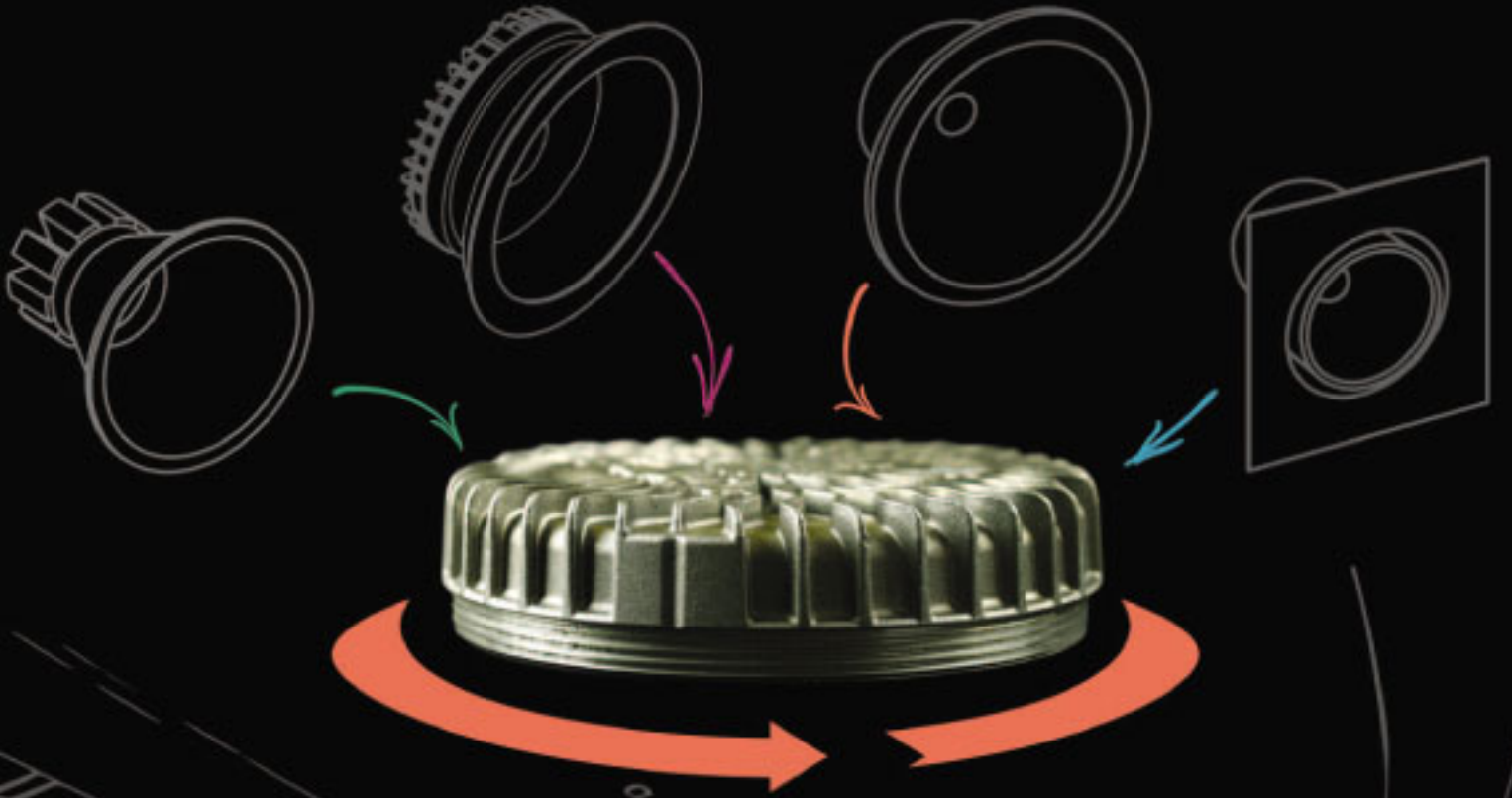


COLOR
YOUR WORLD

KOLAYCA ÇIKAR

İSTEDİĞİN RENK VEYA MODEL İLE

DEĞİŞTİR!



İstanbul'un Ruhu Evinizde, Viko by Panasonic İle Carre Cities Serisinde...

Her göreni kendine aşık bırakan, iki kıtayı buluşturan, yüzlerce yıllık tarihe ve farklı kültürlerle köprüler kuran büyülü şehir İstanbul... Sayısız şiire, şarkıya, hikayeye, romana ve filme konu olan İstanbul'da yaşamak, ona tutkuyla bağlanmak anlamına geliyor. Burada yaşayanlar ya da sadece bazen bir kez görenler bile onca zorluklarına rağmen hayranlığını gizleyemiyor. Elektrik anahtarı ve priz sektörünün lideri VİKO by Panasonic, şehrin ruhunu oluşturan sembol yapıları Karre Cities serisi ile odalara taşıyor.



İstanbul, yolu düşen herkesi kendine bağlayan, görkemli ve sihirli bir hazine...

İstanbul'un güzellikleri ise VİKO by Panasonic'in Carre Cities serisindeki elektrik anahtarı ve prizlerde... Serinin en dikkat çekici tasarımları arasında Kız Kulesi, Galata Kulesi, Ortaköy Camii ve İstiklal Caddesi gibi şehrin simgeleşmiş yapıları ve alanları geliyor. Karre Cities serisinin renkli ve nostaljik çizimleri ile evler İstanbul'un kendine özgü ruhunu



taşıyor. Her yaşta kullanıcıya seslenen Karre Cities serisi, evinizin her alanında olduğu gibi çocuklarınızın odasında da güvenle kullanabileceğiniz şekilde üretiliyor. Özellikle prizlerden kaynaklı ev kazaları ve elektrik çarpmalarına karşı hem priz kapağı hem de priz mekanizması içinde çocuk koruma kapakları bulunuyor. Bu sayede çocukların, priz deliklerine sivri cisimler sokması engellendiği gibi en üst seviyede güvenlik de sağlanmış oluyor.



Estetiğe olan sadakatimizi öne çıkarırken, mekanlara samimi bir atmosfer yaratıyor



Bosch Güvenlik Sistemleri ve Sony'den Video Güvenlik Alanında İş Birliği



► **Bosch Güvenlik Sistemleri ve Sony Corporation, 2017'nin başından itibaren, düşük ışık koşullarında üstün görüntü kalitesi ve yüksek çözünürlük alanlarında yeni bir standart belirlemek adına teknolojik uzmanlıklarını birleştirme kararı aldı.**

Bosch Güvenlik Sistemleri ve Sony Corporation, video güvenliği uygulamaları alanında yenilikçi ürün ve çözümler geliştirmek üzere iş birliği yapmak için anlaştı. 2017'nin başından itibaren yürürlüğe girecek iş birliğiyle iki şirket, yüksek çözünürlüklü ve düşük ışık koşullarında yüksek görüntü kalitesi sunan yeni standartlar belirlemek üzere teknolojik uzmanlıklarını birleştirecek.

Ortaklık kapsamında Sony, video görüntü kalitesi ve performansına dair dünyada öncü konumdaki uzmanlığını ortaya koyarken; Bosch, verilerin yorumlanmasını sağlayan uçta video analiz teknolojisinin yanında, yönetilebilir veri bit hızı ve minimum depolama gereksinimi sağlayan yenilikçi teknolojiler sunacak.

İş birliği kapsamında Sony'nin Japonya haricinde tüm pazarlardaki video güvenlik sistemleri müşterilerine, Bosch Güvenlik Sistemleri'nin satış ve pazarlama ekibi hizmet verecek. Sony kendi markası altında video güvenlik ürünlerini geliştirip üretmeye devam edecek.

Video güvenlik sektöründe devrim

Sony Corporation Profesyonel Ürünler Grubu Sektör Başkanı, Görüntüleme Ürünleri ve Çözümleri Başkan Yardımcısı Toru Katsumoto ortaklığa ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Bu ortaklık video güvenliği uygulamalarında öncü iki şirketin, teknolojik uzmanlıklarını ve güçlü yönlerini bir araya getireceği için video güvenlik sektöründe adeta devrim niteliğinde işler başaracak. Bosch'un veri bit hızı yönetimi ve video analitiği konularındaki uzmanlığı ile Sony'nin 4K çözümleri gibi üstün görüntü kalitesinin birleşiminden en büyük faydayı kullanıcılar görecek" dedi.

Nesnelerin İnterneti'nin gözleri

Bosch Güvenlik Sistemleri Başkanı Gert van Iperen ise şu yorumda bulundu: "Bu ortaklık, Bosch'un Nesnelerin İnterneti konusundaki vizyonunu da destekliyor. Video güvenlik kameraları ve daha da spesifik bir konu olarak derledikleri veriler, Nesnelerin İnterneti'nin geliştirilmesi konusunda önemli bir rol oynuyor. Video gözetim kameraları, 'nesnelerin İnterneti'nin gözleri' olarak da adlandırılabilir." Söz konusu iş ortaklığı, düzenleyici kurumların onay vermesinin ardından yürürlüğe girecek.



NOVA

 **MEPA®**



Yenilikçi amorf
dekorasyon
anlayışının
temsilcisi
ışık saçıyor...



www.me-pa.com.tr

Hilti'den Maksimum Verimli Yeni Ürün

Red Dot 2016 Ödüllü Yeni Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi

İnşaat profesyonellerine yönelik Ar-Ge temelli kaliteli ürünlerin mimarı Hilti, yeni Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi ürününü sektörle buluşturdu. Red Dot 2016 Ürün Tasarımı dalında ödüle layık görülen Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi, uzun ömür ve maksimum verim özellikleri ile fark yaratıyor.

Ürünlerini tasarlarken inovasyon, kalite ve güvenliği olmazsa olmazları olarak gören Hilti, yeni ürünü Hilti 8M-A22

Kablosuz Vidalama Makinesi'ni kullanıcıların beğenisine

sundu. Dayanıklılığı sayesinde uzun ömürlü ve 4 vitesi ile maksimum verimli bir yapı sergileyen Hilti 8M-



A22 Kablosuz Vidalama Makinesi, en yüksek sıkma gücü ile metal ve ahşap yüzeylerde yüksek performanslı vidalama imkanı sunuyor.

Red Dot 2016 Ürün Tasarımı ödülüne layık görülerek başarısını kanıtlayan Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi, eksi 20 dereceye kadar çalışabilme özelliğiyle de dikkat çekiyor. Dakikada 2 bin 150 devir yapması ve kolay vites değiştirme özellikleriyle de tercih sebebi olan Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi, yüksek tork gerektiren uygulamalarda sıyırmayı önleme özelliğiyle de ön plana çıkıyor.

Tüm 22 Volt bataryalar ile uyumlu çalışan ve parlak LED ışığı sayesinde kullanım kolaylığı sağlayan yeni Hilti SF 8M-A22 Kablosuz Vidalama Makinesi, Hilti mağazalarından ve hilti.com.tr adresinden temin edilebiliyor.

dora

 MEPA®



Hayranlık
uyandıran
sadeliğiyle,yeni
dekoratif seri...



www.me-pa.com.tr

Viko Sigorta Kutularında, Güvenlik ve Estetik Bir Arada...



Elektrik anahtarı ve priz sektörünün lider ismi VİKO, sigorta kutularında da üstün kalitesini ortaya koyuyor. Bugün hemen her noktada aynı anda talep edilen iki kavram, güvenlik ve tasarım, VİKO sigorta kutularında buluşuyor. Plastiğin yalıtkanlığı sayesinde hassas güvenlik ve estetik hatlarıyla dekoratif görünüm, VİKO sigorta kutularında bir araya geliyor. Diğer yandan dayanıklı yapısıyla ısıya ve darbelere karşı direnç gösteren sigorta kutuları, geniş iç hacmi ile de çalışma rahatlığı beklentilerini en iyi şekilde karşılıyor.



VİKO sigorta kutuları; plastiğin yalıtkanlığıyla güvenlik, seçkin tasarımıyla da estetik bir görünüm sağlıyor. Isıya ve darbeye karşı dayanıklı yapısı ve çalışma rahatlığı sağlayan geniş iç hacmi sayesinde de beklentilerinizi fazlasıyla karşılıyor. IP40 koruma standardına uygun olarak üretilen VİKO sigorta kutuları, elektrik çarpmasına karşı koruma özelliği ile de dikkat çekiyor. Tesis sırasındaki sıcaklık aralığı -15 santigrat derece ile 60 santigrat derece arasında değişiyor. Öte yandan 650 santigrat dereceye kadar alev ve yanmaya karşı dayanıklılık gösteriyor. Kullanım yerine göre, 180 derece çevrilerek takılabilen kapaklara sahip olan ürünlerin çerçevesinin yaylı olması da cam kapağının açık kalmasını sağlıyor.

Sigorta raylarının galvanizli sacdan imal edilmiş olmasının yanı sıra topraklama klemensi ve bağlantı aksesuarları da bulunuyor. Ayrıca yalıtımı topraklamayla bağlama opsiyonu da fark yaratıyor. Öte yandan VİKO sigorta kutularının halojensiz opsiyonu da seçenekler arasında yer alıyor. Ürünler montaj hassasiyeti sağlayan su terazisi ile birlikte satışa sunuluyor.

ONURFIX®



**ONURFIX ANADOLU YAKASI
(MAĞAZA - DEPO)**

Des Sanayi Sitesi 101 Sokak A2 Blok
No:48 34776 Yukarı Dudullu - İSTANBUL
TEL: +90 216 526 03 33
FAX: +90 216 526 30 00

ONURFIX AVRUPA YAKASI (MAĞAZA)

Tersane Cad. Zincirli Han Sokak No:7
Karaköy - İSTANBUL
TEL: +90 212 252 90 83
FAX: +90 212 244 52 81

**ONURFIX İZMİR BÖLGESİ
(MAĞAZA - DEPO)**

Karacaoğlan Mah. 6157/1 Sokak
No:17/3 Bornova - İZMİR
TEL: +90 232 472 29 85 / 86

www.onurfix.com.tr



Sony, Exmor R™ CMOS sensörlü yeni yüksek hassasiyetli ağ kameralarıyla video güvenlik grubunu geliştiriyor

Bu sekiz yeni kamera, minimum seviyedeki 0,006 lüks aydınlatmayla en ileri görüntü yakalama teknolojisini sunuyor

Sony video güvenlik piyasasında daha iyi görüntü netliğine yönelik giderek artan talebe karşılık vermek üzere, en yeni ürün grubu olan altıncı nesil (G6) ağ kamerası grubuna sekiz yeni Full HD video güvenlik kamerası ekleyeceğini duyurdu.

Yeni V ve E serisi video güvenlik kameraları:

• **V Serisi:** SNC-VB640, SNC-VB642D, SNC-VM641, SNC-VM642R

(Ana özellikler: 1080p/60 fps, Yüksek hassasiyet, View-DR, Ses, SD kart, Kolay Odak, PoE, AC24V/DC12V, Sensör Giriş/Çıkışı)

• **E Serisi:** SNC-EB640, SNC-EB642R, SNC-EM641, SNC-EM642R

(Ana özellikler: 1080p/60 fps, Yüksek hassasiyet, View-DR, Ses, SD kart, Kolay Odak, PoE)

Gelişmiş görüntüleme teknolojisini kullanan Sony kameralar, şehir, ulaşım ve ticaret alanlarında izleme gibi çok çeşitli zorlu uygulamalar için ideal olan, mükemmel düşük ışık hassasiyeti ile güvenlik uzmanlarına net ayrıntılar ve daha yüksek görüş sunuyor.

Sony'nin temel teknolojilerdeki mirasını gözler önüne seren yükseltilmiş G6 kameralarda yüksek performanslı görüntü sensörleri, lensler ve görüntü işlemcileri bulunuyor. Yeni V ve E serisi kameralar, geleneksel güvenlik kameralarının kapsamının ötesindeki görüntüleri yakalayabiliyor ve güvenlik uzmanlarına daha iyi görüş ve dolayısıyla daha fazla doğruluk sağlıyor.

Exmor R™ CMOS sensör ve Dinamik Parazit Azaltma



(XDNR™) özellikleriyle elde edilebilen bu gelişmiş hassasiyet, parazit ve gölge içermeyen görüntülerle optimum netlik sunuyor, ayrıca 0,006 lüks(30IRE)* ve 0,01 lüks(50IRE) seviyesinde minimum aydınlatma rakamlarını yakalıyor*.

Yüksek hassasiyet özelliği, görüntülerin renk bütünlüğünün zayıf aydınlatma koşullarında dahi korunmasını sağlayarak operatörlere tanımlama kolaylığı imkanı tanıyor. Bu düşük ışık yeteneği, giderek yaygınlaşan ve güvenlik sektöründe hızla büyüyen bir talep alanı olan gece şehir izleme gibi uygulamalar için oldukça önemlidir.

Güvenlik uzmanları artık karanlık koşullarda V serisi ile 100 m'ye varan, E serisi ile de 60 m'ye varan mesafelerden nesnelerin görüntüsünü yakalayabiliyor. Kapsama alanındaki büyüme, bu gelişmiş kameralara Exmor R™ sensörün eklenmesiyle elde edilebiliyor. Exmor R™ sensör, yüksek güce sahip dahili Kızıl Ötesi aydınlatıcı ile birlikte, kameraların aşırı pozlama olmadan yüksek kaliteli kızılötesi görüntüler yakalayabilmesini

sağlıyor. Sektör lideri olan bu özellik, güvenlik personeline daha doğru ve yüksek algılama bir görüntüleme imkanı tanıyor, hızlı ve akıllı kararlar alınmasına destek oluyor.

SD karta kayıt ve 2 yönlü sese yönelik giderek artan müşteri talebine yanıt olarak Sony, yeni E serisinin özellikler grubunu bu doğrultuda özellikle güçlendirdi. SD kart, kamera bağlantısı kesildiğinde ağız hizmet dışı kalması durumuna yönelik bir yedekleme seçeneğidir. Bu ek özellik sayesinde, bağlantının yeniden kurulma sürecinde kamera kayıt yapmaya devam edebiliyor ve bu da güvenlik personelinin içinin rahat olmasını sağlıyor.

Bunlara ek olarak, yeni E Serisi artık 2 yönlü ses özelliklerini destekliyor ve kullanıcılara uygun maliyetli tek bir çözüm içinde, ihtiyaç duydukları her an uzaktan interkom ve ses kaydı işlevleri sunuyor.

Sony'nin V ve E serisi video güvenlik grubuna yapılan bu yeni ekler, gelişmiş görüntüleme teknolojisi sunmakla kalmıyor, aynı zamanda Sony'nin mevcut çözümlerinde bulunan Kullanıcı Arabirimi, kullanılabilirlik ve Ağ Video Yönetim Yazılımı bağlantısı özelliklerini de içeriyor.

Sony Profesyonel Çözümler Avrupa Video Güvenlik Ürün Yöneticisi Roger Lawrence konuyla ilgili şunları söyledi:

"Yüksek kaliteli görüntüleme, işimizin merkezinde yer alıyor. Bu nedenle müşterilerimize yakalamaya çalıştıkları görüntülerde mümkün olan en iyi kaliteyi sağlamak için yeni teknolojilere yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu teknolojilere yatırım yapmanın tek amacı müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yanıt vermek. Bu nedenle, bu yeni çözümler, düşük aydınlatmada daha fazla görüşten daha fazla aralığa kadar, kullanıcıların doğruluğu geliştirmesine ve daha hızlı kararlar vermesine yardımcı olacak özelliklerle tasarlandı."

*Şu kamera ayarları için geçerlidir:

F1.2, View-DR Kapalı, VE Kapalı, AGC Açık, 1/30 s, 30 fps
Yeni modellerin Mart 2017'den itibaren piyasaya sürülmesi planlanıyor.

Sony'nin video güvenlik çözümleri hakkında daha fazla bilgi almak için web sitesini ziyaret edebilirsiniz:

<http://www.sony.co.uk/pro/products/video-security>

Sony Hakkında:

Sony; Basın ve Yayın, Sinema Çözümleri, Sağlık, Spor, Kurumsal ve Eğitim pazarları dahil olmak üzere birçok sektörden işletmelere ses-görüntü çözümleri sunan lider tedarikçidir. İşletmelere ve müşterilerine üst düzey dijital görsel-işitsel içerik oluşturma, yönetme ve dağıtmaya yönelik yüksek kaliteli ürünler, sistemler ve uygulamalar sunar. Ürün yeniliği alanındaki 25 yıldan fazla tecrübesiyle Sony, müşterilerine olağanüstü kalite ve değer sunmak için sektörde hiç olmadığı kadar iyi konumdadır. Sony, müşterilerinin ihtiyaçlarına yanıt vermek ve her bir işletmenin ticari başarıya ulaşmasını sağlamak üzere uçtan uca çözümler sunmak için teknoloji ortaklarından oluşan bir ağ ile yakından iş birliği kurmaktadır.

Bizi Twitter™ üzerinden takip edin:

<https://twitter.com/SonySecurityEU>



ELEKTRİK ELEKTRONİK OTOMASYON



PHOENIX CONTACT

TECO

Autonics
Sensors & Controllers

SICK
Sensor Intelligence.



Altınova Mahallesi Alparslan Türkeş Bulvarı No: 49/D
Pursaklar / ANKARA

Tel: +90 312 399 29 19 - 16 • Fax: +90 312 399 29 23
info@ikeyelektrik.com • www.ikeyelektrik.com

Müşteri özel talepleri doğrultusunda çok çeşitli kablo grubu ihtiyaçları için geniş kapsamlı üretim kabiliyetleri.



Üretimimizde tam otomatik kablo kesme ve krimpleme, **RoHS** ve **Reach** direktifleri ile uyumlu %100 görsel test ve elektriksel test uygulanmaktadır.



TTAF

ttaf.com.tr | info@ttaf.com.tr



[ttafelectronic](https://www.youtube.com/channel/UCtfafelectronic)

FABRİKA

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Kavaklı, Beylikdüzü, İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 855 82 20 (10 lines) | Fax: +90 212 855 82 21



Türkiye

Gücünü ve Potansiyelini Keşfet

EX-PROOF AYDINLATMA SİSTEMLERİ



ATEX CERTIFICATE NUMBER
IEP 16 ATEX 0437

EXL-01 SERIES

HIGH POWER EXPLOSION PROOF LED FLOODLIGHT

*Suya, Darbeye, Toza, Patlamaya ve Yanmaya Dayanıklı Tasarım,
Düşük Enerji Tüketimi,
Uzun Ömür.*



EXL-02 SERIES

EXPLOSION PROOF LED
FLOODLIGHT



EXL-03 SERIES

EXPLOSION PROOF PENDANT
LUMINAIRE



EXL-04 SERIES

EXPLOSION PROOF MINING
SPOTLIGHT



EXL-05 SERIES

EXPLOSION PROOF LINEAR
LED LUMINAIRE

TTAF

ttaf.com.tr | info@ttaf.com.tr



[ttafelectronic](https://www.ttafelectronic.com)

FABRİKA

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Kavaklı, Beylikdüzü, İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 855 82 20 (10 lines) | Fax: +90 212 855 82 21



Türkiye

Güçünü ve
Potansiyelini Keşfet

Veri Merkezlerinin Sürekliliği ve Verimliliği Siemens Çözümleriyle Güvende

Siemens, veri merkezlerinin sürekliliğini ve kârlılığını etkileyebilen geniş bir aralıktaki durumları tespit ederek uygun çözümler sağlayan çözüm ve servislerini, 6 Aralık 2016'da İstanbul'da düzenlenen DataCenterDynamics Converged Konferansı'nda katılımcılarla paylaştı.



Dijital çağın en önemli ve hassas yapılarından biri de şüphesiz veri merkezleridir. Dünyanın en büyük elektrik tüketicileri arasında yer alan veri merkezlerinde karşılaşılan zorluklar, yönetim karmaşıklığından enerji verimliliğini artırma ve güvenliği sağlamaya kadar geniş bir alanı kapsıyor. Potansiyel riskleri önleyerek verinin korunmasını sağlamak, maksimum çalışma süresine ulaşmak ve hizmete erişilebilirlik sunmak kadar önemli. Siemens Bina Teknolojileri, bu kapsamda maksimum enerji verimliliği ve konforla birlikte insanların, süreçlerin ve altyapıların güvenliğini sağlamaya yönelik ürün ve çözümlerini güvenli ve verimli yönetimin kritik önem taşıdığı veri merkezlerine sunuyor. Bu sebeplerle Siemens, veri merkezlerini 21. yüzyılın fabrikaları olarak değerlendiriyor.

Siemens bu yaklaşımla sunduğu çözüm ve servislerini, Türkiye pazarının yanı sıra Orta Doğu ve Avrupa'nın bilgi işlem profesyonellerini bir araya getiren DataCenterDynamics Converged - DCD Veri Merkezi ve Buluta Dönüşüm Konferansı'nda katılımcılarla buluştu.

Siemens'in özelleştirilmiş entegre çözüm ve servisleri, veri merkezlerinin sürekliliğini ve kârlılığını etkileyebilen geniş bir aralıktaki durumları tespit ederek bu durumlara uygun yanıtlar sağlıyor. Siemens, maksimum çalışma zamanı sunan ve giderek artan veri depolama talebini karşılayan, güvenilir, çevreci ve verimli veri merkezleri için kapsamlı çözümler geliştiriyor.

Siemens Bina Teknolojileri, bina yönetimlerine yönelik entegre tesis yönetim yazılımı Desigo CC ile birlikte, veri merkezlerinin yangın, güvenlik ve otomasyon ihtiyaçlarını tek bir çatı altında izlenmesi ve kontrolüne olanak sağlıyor.

Desigo CC Entegre Tesis Yönetim Platformu, ayrıca Data Center Infrastructure Management (Veri Merkezi Altyapı Yönetimi) çözümü olan Clarity LC yazılımıyla birleşerek veri mer-

kezleri için çığır açan bir IDCMS (Integrated Data Center Management Suite) paketine dönüşüyor. IDCMS, gerçek zamanlı olarak bütün alt sistemleri ile haberleşerek izleme, takip ve raporlama yapılmasına olanak sağlıyor. Böylece tesis yönetimini IT yönetimiyle bağlayarak bir üst yönetim seviyesi oluşturuyor.

NASA'yla çalışan, motorların ve uzay mekiklerinin yüzey ısı dağılımlarının simülasyonunu yapan ve Siemens'in uzun yıllardır pazar lideri olduğu Siemens PLM yazılımı ve Siemens Win CC SCADA yazılımları üzerine geliştirilen IDCMS, şimdiye kadar çoğunlukla ayrı ayrı yönetilen enerji yönetimi, bina yönetimi, yangın güvenliği, bina otomasyonu, sunucu rafları, veri depolama sistemleri gibi üniteleri içeren alt sistemlerden gelen bilgileri birleştiriyor. IDCMS çözümü bu farklı sistemlerden gelen veriye dayalı enerji tüketimini optimize ediyor ve böylece veri merkezlerinde maliyet tasarruflu operasyonların önünü açıyor.

Bu çözüm, veri merkezi çalışanlarına planlama ve simülasyon yapmak, varlık yönetimi ve enerji tüketimini izlemek için geniş aralıktaki çözümler sunuyor. Ayrıca, veri merkezlerinin kapasite kullanımını yüzde 80'den fazla artırıyor ve enerji tüketimini yüzde 30'dan fazla azaltıyor. Siemens ayrıca atık ısı veya yeraltı suyu tabanlı soğutma da dahil olmak üzere enerji geri kazanımı kavramları da sunuyor. Siemens çözümleriyle veri merkezleri, çevreci ve verimli uygulamalarla maksimum çalışma zamanı sunarken giderek artan veri depolama talebini güvenilir şekilde karşılıyor. Siemens IDCMS, DCIM verisine bağlı veri merkezi altyapılarını optimize edebilen operatörler için bir kontrol noktası olarak işlev gösteriyor. Bu yazılım aynı zamanda veri merkezinin erişilebilirliğini ve verimliliğini de geliştiriyor.

aydınlatmanın bugünü ve geleceği®
vitone
www.vitolighting.com

SIMPLY
BASİT
CLEVER
AKILLI
INNOVATIVE
YENİLİKÇİ
ENVIRONMENTAL
ÇEVRECİ
MODERN
ÇAĞDAŞ
UNIQUE
BENZERSİZ
USB
KULLANISI
LİSTESİ
AYDINLATMA



Türkiye tek distribütörü RAINAS Elektrik ve Aydınlatma Malz. İmal. ve San. Tic. LTD. ŞTİ.
Osmangazi Mh. Ahmet Yesevi Cd. No: 10 Esenyurt/İstanbul/Türkiye
Tel: 0 212 886 35 20 (pbx) | Faks: 0 212 886 35 23 | info@raina.com.tr

KONSAN

elektroteknik
san. ve tic. ltd. Şti.

22. YIL



KONGEET



ISI ILE DARALAN MAKARON



- ISI ILE DARALAN MAKARON
- Yüksük VE PAPUŐ SIKMA PENSELERİ
- İZOLELİ İZOLESİZ KABLO UŐLARI
- KONDANSATÖRLER
- CAM SİŐORTA
- ERİYEN BANT & İZOLE BANT ÇEŞİTLERİ
- CAM ELYAF / H CLASS MAKARONLAR
- LEHİM TELLERİ VE HAVYA EKİPMANLARI
- PERFECT KONTAK SPREYLERİ
- KABLO ÇORABI



Merkez: Okçumusa Cad. Menevşe Han. No: 22/66/67 Karaköy - İSTANBUL
Tel: (0212) 253 00 39 - 256 52 66 - 237 05 41 Faks: (0212) 256 52 65

Şube 1: Perpa Tic. Merk. A Blok Kat: 5 No: 108 Okmeydanı - İSTANBUL
Tel: (0212) 320 31 50 - 51 - 52

Şube 2: İmes Sanayi Sitesi A Blok 108. Sk. No: 4 Ŗmraniye / Dudullu - İSTANBUL
Tel: (0216) 314 03 70 - 71

Web : www.konsanelektroteknik.com

E-mail: konsanltd@hotmail.com - info@konsanelektroteknik.com

LEDX
AYDINLATMA

LED
TECHNOLOGY

www.ledxaydinlatma.com



Wallwasher
(Duvar Boyama)



Şerit Led
Çeşitleri



Aydınlatma Panel
Çeşitleri (LED)



RGB Kontroller



RGB Kumandalar



P 10 Panel ve
Kasa Çeşitleri

LEFA

Mehmet Ali Başaran: “Yatırımlarımızı Pazarımızı Genişletmeye, Ekibimizi Büyütmeye Odaklı Bir Şekilde Gerçekleştirdik”

Enerji, tekstil, elektrik, kimya ve ulaşım alanlarında temsilcilik ve distribütörlük hizmetleri sunan LEFA'nın yetkilisi Mehmet Ali Başaran ile LEFA'yı konuştuk.

Firmanızın kuruluş hikayesi nedir? Büyüme nasıl sağlandı?

Enerji, tekstil, elektrik, kimya ve ulaşım alanlarında temsilcilik ve distribütörlük hizmetleri sunduğumuz firmamız olan LEFA Temsilcilik, dünya çapında bilinen birçok değerli markayı bünyesinde bulunduruyor. 1997 yılında EAST-MAN CHEMICAL firmasının, konusunda en iyi olan ürünü, THERMINOL Isı Transfer Yağları ile faaliyetlerimize başlamış olup, farklı ürün temsilciliklerini portföyümüze katarak daha geniş müşteri ağına sahip olmayı hedefliyoruz.

Bu kararın ardından nasıl yatırımlar yaptınız?

Yatırımlarımızı pazarımızı genişletmeye, ekibimizi büyütmeye odaklı bir şekilde gerçekleştirdik. Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda etkinliklerimizi arttırmaya yönelik çalışmalarımız olmuştur. Şirket yönetiminin verimliliğini ve satış başarısını arttırmak amacıyla CRM sistemimizi faaliyete geçirdik. Aynı zamanda lojistik anlamda depolama kapasitemizi arttırdık. 2017 yılında var olduğumuz pazarlarda varlığımızı sürdürmek ve satışlarımızı arttırmayı planlıyoruz. Var olduğumuz sektörlerde eksikliğini gördüğümüz ürünlerle ilgili yeni temsilciliklerle portföyümüzü genişleteceğiz. Ortadoğu pazarında bayilik potansiyeli olan firmalarla görüşmelerimiz devam etmektedir.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Firmamız farklı sektörlerde kullanılan ürünlerin temsilciliğini yapmaktadır. Sektörleri ve ürünleri şu şekilde özetleyebiliriz;

- Enerji sektörü için türbin, kazan ve biyokütle tesis kurulumu ve danışmanlık
- Motorlar için laminasyon paketleri, motor test cihazları, izolasyon reçineleri, yapıştırıcılar, otomatik üretim hattı ve vernikleme üniteleri
- Trafolar için laminasyon sacları, test cihazları, kuru trafo için reçine, yapıştırıcılar ve nano kristal nüveler, yağ rejenerasyon üniteleri



- Endüstriyel tekstil ve kauçuk sektörü için, rezorsinol ve lateks
- Aydınlatma sektörü için, IP sınıfını yükseltmeye yönelik Ledlerde kullanılan şeffaf reçineler, contalama amaçlı reçineler, otomatik dozajlama üniteleri
- Kimyasallar; halı tabanı kaplama için ürünler, kompozitler için fenolik reçine ve yapıştırıcılar
- Isı transfer sıvıları; polimerizasyon ünitelerinde, farklı amaçlarla ısı transferi ünitelerinde, atık ısıyı geri kazanım ünitelerinde

Tüketicilere seslenirken kullanacağınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Mevcut ve potansiyel müşterilerimiz ile iletişime geçerken yeni nesil iletişim olanaklarını değerlendirmeye çalışıyoruz. Geleneksel basılı yayın kanalları haricinde sosyal medya pazarlama ve e-mail pazarlama stratejileri ile ürün portföyümüzü daha geniş bir kitleye ulaştırma fırsatımız oluyor.



✓ LEFA

trust, innovation, experience

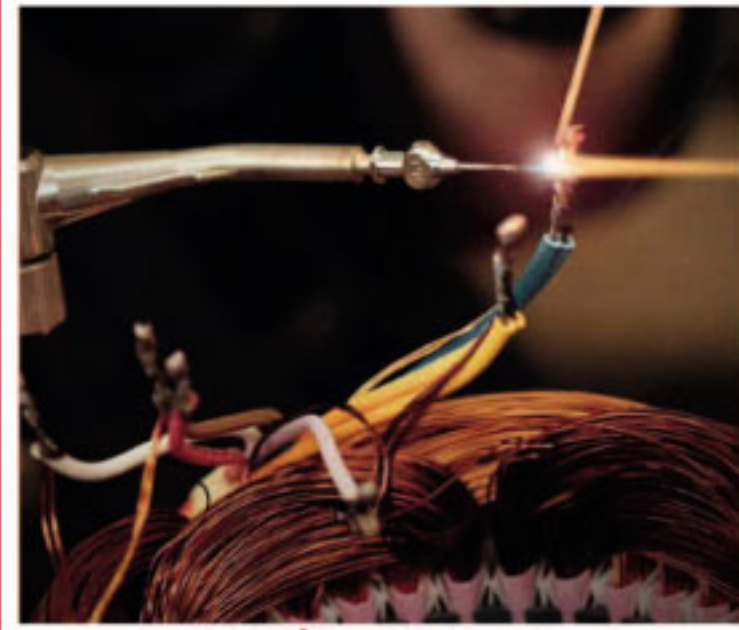
www.lefa.com.tr



**ÖZEL
YAPIŞTIRICILAR**



**İZOLASYON
REÇİNESİ**



**LEHİM KAYNAK
MAKİNASI**



**ROTOR & STATOR
PAKETLERİ**

✓ LEFA

WWW.LEFA.COM.TR | INFO@LEFA.COM.TR | 0850 885 0574

[in](#) [f](#) [G+](#)

Türkiye'nin En Sosyal Dergisi



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play

S**EKTÖRE YÖN VERENLER**

Sektöre Yön Verenler



İSTANBUL TİCARET ODASI

İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar: 'Sistem Değişikliği Tercih Değil Zaruret'

İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, Türkiye'nin koalisyonlara geçit vermeyen istikrarlı bir siyasal sistemi kabul etmesi gerektiğini söyledi. Çağlar, Elektrik Dünyası Dergimize yaptığı açıklamada "İnanıyorum ki Türkiye, siyasi, diplomatik ve ekonomik açılardan bu sayede çok daha rahat nefes alır. Türkiye'nin siyasal sistem değişikliği bir tercih değil, bir zarurettir" mesajını verdi.



İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, Türkiye'de artık siyasal sistem değişikliğinin bir tercih değil zaruret olduğunu söyledi. Çağlar, "Koalisyonlara geçit vermeyen istikrarlı bir siyasal sistem kabul edilmelidir. İnanıyorum ki Türkiye, siyasi, diplomatik ve ekonomik açılardan bu sayede çok daha rahat nefes alır" dedi.

Çağlar, açıklamasında hem dünya hem de Türkiye tarihinde iz bırakan bir yılı geride bıraktıklarını söyledi. 2016'da dünyanın ekonomiden çok siyaset, terör ve askeri operasyonları konuştuğunu dile getiren Çağlar, şöyle konuştu: "Yani 2016, küresel arenada ekonominin yılı değildi; ne var ki dalgaları ekonomiye vuran çalkantıların yılıydı. Her şeyden önce son bir yılda bol seçimli, bol referandumlu günler yaşandı dünyada. İngiltere'nin Brexit denen AB üyeliği referandumu, Amerika'nın başkanlık seçimleri, Avusturya'nın cumhurbaşkanlığı seçimleriyle birlikte, toplumların siyasal tercihlerinde önemli paradigma kaymaları gördük."



14 YIL ÖNCE TERCİHİMİZİ YAPTIK

Başkan Çağlar, özellikle ABD başkanlık seçimlerinin sonuçlarını doğru tahlil etmek zorunda olduklarını vurgulayarak, medyanın, kanaat önderlerinin, derin Amerika'nın tüm aksi yöndeki çalışmalarına rağmen Trump'ın seçimleri kazandığını hatırlattı.

Çağlar, bunu şöyle değerlendirdi: "Bu bir yandan, ABD seçmeninin mevcut ABD politikalarına bir tepkisiydi, diğer yandan seçmenin tercihini klasik bir politikacıdan yana değil bir iş adamından yana koymasındaydı. Krizden çıkmak için politikacıdan değil, iş dünyasından medet ummasıdır. Hatırlarsınız Türkiye bundan tam 14 yıl önce bu kararı verdi ve tercihini bir işadamlardan yana yaptı."

TÜRKİYE BİRİLERİNİ RAHATSIZ EDİYOR

"Tek kutuplu dünya" masalının alarm verdiğini dile getiren Çağlar, bu dönemde Türkiye'nin izlediği politikalarla öne çıktığına işaret etti. Bu durumun bazı çevreleri rahatsız ettiğini kaydeden Çağlar, bu nedenle Türkiye'yi aşağı çekme çabalarının yoğunlaştığını hatırlattı. Çağlar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dünya, 2008 sonrasında bir türlü aşılamayan güven bunalımıyla, yalnızca faiz enstrümanına dayalı para politikalarıyla, küreselleşen terör olayları ve çaresizleşen insanlarıyla alarm veriyor. İşte böyle bir dünyada, bir ülke düşünün. Tam 14 yıldır durmadan büyüyor, üretiyor, dünyaya açılıyor. Gıpta bakılan köprüleri, yolları ekonomiye kazandırıyor. Sadece bunlarla kalmıyor. Bölgesine ışık oluyor, umut oluyor, haksızlığa set çekiyor. 3 milyon Suriyeli kardeşine maliyet hesabı yapmadan evini, sofrasını, sinisini açıyor. İşte bundan rahatsızlık duyanlar, Türkiye'nin dünyaya bir meşale gibi ışık tutmasını arzu etmeyenler, ülkeye her cepheden saldırmaya başladılar. Adeta ekonomik bir soykırım uygulamaya çalışıyorlar. Döviz kurları üzerinden ülke ekonomimize yapılan algı operasyonu ve AB parlamentosunun aldığı müzakereleri dondurma kararı, Türkiye'yi aşağı çekme çabalarının somut bir kanıtıdır. Tüm bu çabalar bir işe yaramaz."

Siyasal sistemdeki her aksaklığın, ekonominin bileğine vurulan bir kelepçe ve büyüyen Türkiye'nin önüne çıkan bir engel olduğunu vurgulayan Çağlar, darbelerin mirasını taşıyan Anayasa'nın değişmesi gerektiğini söyledi.

EKMEKLERİNE YAĞ SÜRMEYELİM

Çağlar, 2016'da ekonomide yaşananları ise şöyle değerlendirdi: "Dünyanın 2016'yı yüzde 3.1 büyüme ile kapaması bekleniyor. Yani 2015'e göre önemli bir artış yok. Çin bu yıl da yavaşlamasını sürdürdü. Petrol fiyatları 28 dolarlarla son 12 yılın en düşük değerini gördü. ABD'de seçim tartışmaları ekonominin önüne geçti. AB ise İngiltere'nin ayrılışıyla oldukça kan kaybetti. Türkiye, böylesi dalgalı dünya gündeminin arasında terörden darbe girişimine, mülteci dalgalarından Rusya krizine kadar pek çok olayla aynı anda baş etti. Şimdi diyorlar ki, 'ekonomi iyi işaret vermiyor, siz yine de ekonominin iyi olduğunu söylüyorsunuz'. Evet, ekonominin iyiye gideceğini söylüyoruz ve buna inanıyoruz. Bakınız, ekonomi reel bir alan olmakla birlikte başta 'güven' olmak üzere duygularla da biçimlenen bir alandır. Eğer siz, ekonominize



güvenmekten vazgeçer, karamsarlığa kapılırsanız tam da ülkenin krize girmesi için örtülü, örtüsüz tüm kumpasları kuranların ekmeğine yağ sürmüş olursunuz. Cumhurbaşkanımızın uluslararası alanda verdiği her mesaj bir kişi ve kesimin değil, bu aziz milletin tamamının kalbinden gelen mesajdır. Batı'yı çıkmaza sokan da işte bu üstten bakışla yaptıkları eksik analizler. Türkiye ekonomisi yaşadığı tüm özel durumlara bile benzer ülkelerle kıyaslanınca olumlu ve umut veren bir yapıdadır."

2017 YILI BEKLENTİLERİ

İTO Başkanı Çağlar, 2017'de sorumluluklarının çok büyük olduğunu belirterek, "Yeni yılda Trump sonrası ABD politikaları belirsizliğini koruyor. Fed'in olası faiz artırma hamlesiyle dünyada para bolluğundan para kıtlığına geçilmesi muhtemel. Petrol fiyatları için 50-60 dolar bandı, Çin'in büyümesi için de yüzde 6 seviyeleri konuşuluyor. AB'de ise ayrılıkçı rüzgarlar ve seçimler ekonomiden daha baskın olacak. Dünya büyümesi için yukarı yönlü bir trend beklenmiyor. Bu yüzden hep söylediğim gibi agresif ihracat stratejileriyle, var olan 18 trilyon dolarlık pazardan pay almak tek çaremiz" dedi.

Başkan Çağlar:

"Bizler son nefesimizi verinceye kadar ne Cumhuriyetimizin kılına zarar gelecek ne de Cumhurbaşkanımız yalnız kalacaktır."

ŞANGHAY AB'NİN ALTERNATİFİ DEĞİL

Şanghay İşbirliği Örgütü'nün AB'nin alternatifi olmadığını söyleyen Çağlar,

"15 trilyon dolarlık Şanghay Birliği ve 1.7 trilyon dolarlık Körfez bölgesi bizi bekliyor. Körfez pazarına nasıl daha hızlı girebiliriz, birlikte cevap arayacağız" diye konuştu.

RUSYA İLE AÇIĞI KAPATMALIYIZ

Rusya ile aradaki ticari açığın hızla kapatılması gerektiğine dikkat çeken Çağlar, "2016'da bir önceki yıla göre hâlâ yüzde 55 kayıptayız. Temaslar yürürken, iş dünyasının da Rusya pazarından umudu kesmeden, ilişkilerimizi artırmamız gerekiyor" dedi.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**

— 1882 —

HENSEL

PASSION FOR POWER. GERMANY



HAUFMANN

engineering & automation



MODÜLER PANO SİSTEMLERİ

Kombine Edilebilir Çözümler



**DAYANIKLI
SİGORTA
KUTULARI**



Haufmann Elektrik Otomasyon Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat 5 No 156 Şişli-İstanbul / Türkiye

Tel: +90 212 210 5 888 - 212 210 5 887 • Fax: +90 212 210 5 886

www.haufmann.com.tr • info@haufmann.com.tr

GigaTera®

beyond light

NEMA 40W

Park ve Bahçe Endirek Aydınlatma

4,200 lümen - IP65 – Zigbee Uyumlu



GigaTera Aydınlatma San. ve Tic. A.Ş.
Koşuyolu Mahmut Yesari Cad. No:18 Kadıköy, İstanbul
T: 0216 326 5475 F: 0216 326 5476

MÜSİAD

MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak: “2016’ya ‘Millet İradesi’ Damga Vurdu, 2017’de İvme Kazanacağız”



MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak dergimize ülkemiz ekonomisi ile ilgili açıklamalar yaptı.

Hepimizin de bildiği gibi zor bir yılı geride bırakıyoruz. İç ve dış kaynaklı terör örgütleri tarafından, canlı bombalı saldırılarından ekonomiyi bozma çabalarına ve Türkiye için önemli dönüm noktalarından biri olan 15 Temmuz darbe girişimine kadar birçok senaryo uygulanmaya çalışıldı. Ancak, 2016’ya damgasını “Millet İradesi” vurdu.

7 Haziran 2015 seçimleri sonrası yaşanan siyasi belirsizlik ortamı ve bu dönemde artış gösteren güvenlik endişelerinin yanında, ekonomik ve siyasi anlamda küresel ve jeopolitik risklerin artmasına rağmen; Türkiye ekonomisi, 2015 yılında pozitif büyüme alışkanlığını sürdürmüş, son çeyrekte %7,4, yılın tamamında ise %6,1 oranında büyümüştü.

Bu motivasyonla girdiğimiz 2016 yılının ilk iki çeyreğinde %4,5 büyüyen Türkiye ekonomisi, bu dönemde aralıksız 27 çeyrek pozitif büyümeye ulaşan bu performansı ile oldukça olumlu bir tablo sundu. Yılın ikinci çeyreğindeki %4,5’lik büyüme oranıyla; Hindistan, Çin ve Endonezya ardından G20 ülkeleri arasında 4. sırada yer alan Türkiye ekonomisi, gelişmekte olan ülkelerden poziti-

MÜSİAD

tif ayrıştı.

Yılın 3. çeyreğinde ise ekonomik aktivitenin gözle görünür şekilde yavaşladığını ve böylece ekonominin 1,8 puan daraldığını gördük. Böylece Türkiye ekonomisi yılın ilk 9 aylık kısmında %2,2 büyümüş oldu. Bu süreçte 15 Temmuz darbe girişiminin ardından piyasalarda meydana gelen dalgalanmaların yanı sıra; FED'in faiz artırımı süreci ve Brexit sonrası Avro Bölgesi'nin durumuna yönelik belirsizlikler ve Çin ekonomisindeki yavaşlama ile yön bulmaya çalışan küresel ekonomik koşullar elbette ekonomimize olumsuz tesir etti.

“Ekonomimizin sağlam temeller üzerine inşa edildiği tescillendi”

Günümüz ekonomileri, manipülasyona açık olan doğal yapıları nedeniyle, dışardan gelecek saldırılar karşısında siyasi yapılara nazaran daha savunmasız. Nitekim saydığımız bu gelişmelere bir de doğrudan Türkiye ekonomisine yöneltilen manipülatif saldırılar eklendi. Özellikle 15 Temmuz sonrasında yürütülen algı operasyonlarının ağırlıklı hedefi, Türkiye ekonomisinin uluslararası kamuoyundaki risk priminin yükselmesinden faydalanarak, yapay bir kriz oluşturmaktır. Ancak bu koşullar altında bile, yani gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde düşük büyüme sürecinin devam etmesine karşın Türkiye ekonomisinin yılın ilk 9 ayında %2,2 büyümesi ve 15 Temmuz sonrasında herhangi bir krize mahal vermeden yoluna devam etmesi; ekonomimizin sağlam temeller üzerine inşa edildiğini tescil etti.

Bu gelişmelere ihracattaki daralma ve turizm gelirlerindeki düşüş de eklenince, yılın 3. çeyreğinde ekonomik aktivitede gözle görülür bir yavaşlama gerçekleşti. Bununla birlikte %1,8 oranındaki bu küçülme kesinlikle Türkiye ekonomisinin gerçek potansiyelini yansıtmıyor.

“İhracat Artırılmalı”

Son birkaç çeyrekte büyümenin çekici unsuru olan iç talepteki artışın 3. çeyrekte önemli ölçüde hız kestiği görülüyor. Bu dönemde hane halkı tüketiminde %3,2 azalış gerçekleşirken, bu oran geçtiğimiz çeyrek %3,7 artış düzeyindeydi. İç talebi artırmaya yönelik alınan tedbirler yılın son çeyreğinden itibaren ekonomik aktiviteye olumlu yansımalar verecek. Ancak orta ve uzun vadede %5'in üzerinde bir büyüme hedefliyorsak, ihracatın mutlak suretle artırılması ve dış talebin büyümeye katkısının kalıcı bir şekilde pozitif dönmeye gerekiyor.

“Yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları İmzalanmalı”

Yılın 3. çeyreğinde önceki yılın aynı çeyreğine göre %3,3 azalan ihracatımıza paralel olarak, bu dönemde GSYİH tablosundaki mal ve hizmet ihracatının %7,0 azaldığı görülüyor. Bu tabloda Rusya ve Irak gibi önemli ihracat pazarlarımızda yaşanan daralmanın etkisi hissediliyor. Önümüzdeki dönemde bu kayıpların telafi edilmesi ve dış talebin arzulanan düzeye çekilebilmesi için, ihracatçılarımızın yeni pazarlara açılımını kolaylaştırmak amacıyla yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları imzalanması ve mevcut anlaşmaların kapsamlarının genişletilmesi büyük önem arz etmekte.

“İstihdam Artışı Reel Sektöre ‘Can Suyu’ Olacak”

2. çeyrekte %4,7 oranında artış kaydeden yatırımların yılın 3. çeyreğinde ise hız kestiğini görüyoruz. Bu dönemde inşaat yatırımlarının %2,6 artmasına karşın makine ve teçhizat yatırımlarının %2,7 oranında azalması, toplam yatırımlarda %0,6 puanlık bir düşüşe neden oldu. Yatırımlarda gözlenen bu gerilemenin, geçtiğimiz hafta açıklanan EKK kararlarının hayata geçi-



lmesiyle birlikte sona ereceğini düşünüyoruz. Zira yatırım teşvikini artıran, finansmana ulaşımı kolaylaştıran ve istihdam artışını gözeterek bu kararların reel sektöre “can suyu” olacağını düşünüyoruz.

“Hep Birlikte Yeni Bir Ekonomik Hikâye Yazmalıyız”

MÜSİAD olarak sıklıkla dile getirdiğimiz gibi, önümüzdeki dönemde Türkiye ekonomisinde yeni bir hikâyeye gereksinim duyuluyor. Bu noktada yalnızca politika yapıcılara değil; iş dünyasının temsilcileri olarak bizlerden tüketicilere varana kadar, ekonominin bütün aktörlerine önemli görevler düşüyor. Bu yüzden bu hikâyeyi hep birlikte yazmalıyız. Zira ekonominin mevcut istikrarlı yapısının muhafaza edilmesi, yatırım ve tüketim harcamalarının hız kesmeden sürmesini gerekiyor.

“Kısa bir duraksama, üretmeye devam etmeliyiz”

Ekonomi yönetiminin alınan ek tedbirler neticesinde, önümüzdeki çeyrekte itibaren ekonomimiz yeniden ivmelenecek ve Orta Vadeli Program kapsamında hedeflenen 3,2 puanlık büyüme hedefi yakalanacak. Ekim ayında %2,0 oranında artış kaydeden sanayi üretimi ve Kasım ayına ait geçici verilere göre %9,9 genişleyen ihracat, son çeyrekte ekonominin hızlandığına işaret ediyor. Bu bağlamda %1,8'lik daralmaya işaret eden 3. çeyrek verisini, Türkiye ekonomisinin pozitif büyüme süreci için “kısa bir duraksama” olarak görmeli, motivasyonumuzu kaybetmemeli ve üretmeye devam etmeliyiz.

**Kaliteli üretim
Hızlı teslimat
Ekonomik çözümler
için...**

**1600 m² lik yeni tesisimizde
hizmet vermeye devam ediyoruz.**

- Devre tasarımı
- PCB üretimi
- Elektronik malzeme temini
- Dizgi
- Test
- Montaj ve Kutulama

Mehmet Akif Mah.
Tavukçuyolu Cad.
No:134 Kat:1-2
Ümraniye / İSTANBUL 34774
Telefon : +90 (216) 328 38 75
: +90 (554) 541 32 08
Fax : +90 (216) 328 38 76
E-posta : info@mericpcbdizgi.com.tr

Komponent tedariki konusunda yeniden yapılanan firmamız PCB tasarımı / Üretimi, Komponent temini ve Dizgi işlerinde komple çözümler sunmaktadır.

Elektronik Devre tasarımı HW/SW

Her sektöre yönelik Ürün / Donanım tasarımları, ilgili standartlara uygun olarak gerçekleştirilir

Baskılı Devre tasarımı

Analog / Digital / Güç devreleriniz bilgisayar ortamında tek / çok katlı IPC standartlarına uygun olarak tasarlanır.

PCB Üretimi

Standartlara uygun onaylı malzeme seçenekleriyle tek yüzlüden 30 katlıya kadar bütün seri / prototip üretimleriniz gerçekleştirilir.

(FR1,FR2,FR3,FR4,CEM1,CEM3,FLEX,RIGID FLEX,HYBRID,ALUMINIUM,TEFLON,ROGERS)

Dizgi / Elek

ESD kontrollü ortamda, elektronik kartların (SMD / TH) dizgileri IPC standartlarına uygun olarak gerçekleştirilir.

Elek ihtiyaçlarınız, lazer kesim yöntemiyle, universal çerçeve sistemlerine uygun folyo halinde veya ipek yardımı ile gerdirilerek alüminyum çerçeveli olarak karşılanmaktadır.

Komponent Temini

Her türlü aktif, pasif ve elektromekanik komponent temininde güvenilir, yüksek kaliteli ve en uygun fiyatlı çözümler sunulmaktadır.

Sistem / Ürün montajı

Mehmet Akif Mah. Tavukçuyolu Cad.
No:134 Kat:3
Ümraniye / İSTANBUL 34774
Telefon : +90 (216) 329 19 60 (pbx)
Fax : +90 (216) 329 18 53
E-posta : nettas@nettasarim.com.tr



EMO (Elektrik Mühendisleri Odası)

Hüseyin YEŞİL: ‘Elektrik Enerjisi Üretiminde Dışa Bağımlılığı En Az Seviyeye Düşürecek Önlemler Alınmalıdır.’

Elektrik Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin YEŞİL ülkemiz elektrik ve enerji sektörü ile ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.

2016 yılı sektörümüz açısından nasıl geçti. 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Mesleğin üye, toplum ve ülke yararlarına göre uygulanması ve geliştirilmesi amacına uygun olarak Elektrik Mühendisleri Odası;

> 2016 yılına göz atıldığında karşımıza ilk çıkan uygulama; kullanıcıları mağdur eden ve piyasayı denetimsiz bırakan elektrik tarifesidir. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından onaylanarak 1 Ocak 2016 tarihinde yürürlüğe giren ve halen uygulanan tarife tablolarında tarifeyi oluşturan faaliyet bileşenleri ENERJİ ve DAĞITIM birim bedelleri altında gizlenmiştir. Kullanıcılar; elektrik piyasası faaliyetlerinden kaynaklanan ve faturasına yansıtılan (perakende enerji, kayıp/kaçak, iletim, dağıtım, satış okuma ve perakende satış hizmetleri gibi) birim bedelleri göremez ve hangi faaliyete ne kadar bedel ödediğini bilemez dolayısıyla tüketim faturasının nasıl oluştuğunu denetleyemez hale getirilmiştir. Düzenleme; konuyu yakından takip ederek, yeri geldiğinde açıklamaları ile kamuoyunu bilgilendiren Meslek Odaları ve Sivil Toplum Örgütlerinin de piyasa üzerindeki denetimlerini engellemeye yönelik bir uygulama olarak karşımıza çıkmıştır.

> 2016 yılında karşımıza çıkan bir diğer uygulama ise, elektrik dağıtım şirketlerinin kayıp ve kaçak hedef oranlarının belirlenmesine ilişkin mevzuat düzenlemesidir. Bu düzenleme ile yüksek kayıp ve kaçak olan bazı dağıtım şirketlerine ayrıcalık tanınmıştır. Bu şirketlere kayıp/kaçak bedelleri üzerinden yeni bir gelir kapısı açılmıştır.

> 2016 yılında devam ettirilen tarımsal sulamadaki elektrik tüketimine ilişkin uygulama ile çiftçiler mağdur edilmiştir. Buna göre Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıtlı çiftçilere yapılan destek ödemelerinde, çiftçilerin elektrik borçları karşılığında dağıtım şirketleri adına el konulmuştur. Çiftçilere ödeme yapılmazken, kamu kurumları özel elektrik dağıtım şirketlerinin tahsilatçısı konumuna düşürülmüştür.

> Ülkemiz çok zengin güneş ve rüzgâr enerjisi potansiyeline sahiptir. Yenilenebilir enerji kaynak alanlarında oluşturulan yapı ile kamusal hizmet gerektiren bu alan tamamen kar endeksli ticari bir işleyişe terk edilmiştir. Bu durum yenilenebilir enerji potansiyelinden ülkemizin gerektiği kadar yararlanamamasına yol açmaktadır.



> Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizmasında yapılan düzenleme ile yenilenebilir enerji kaynağı kullanımına kısıt getirilmeye çalışılmıştır. Düzenleme ile gerçek zamanlı üretimlerin gün öncesinden belirlenmesi istenmiş ve bir anlamda üretimlere kısıt getirilmeye çalışılmıştır. Benzer bir durum lisanssız üretim alanında da yaşanmış ve Türkiye Elektrik İletim A.Ş. tarafından her ay açıklanan kapasitelere kısıt getirilerek istisnalar haricinde öz tüketime yönelik üretimlerin de önüne geçilmiştir.

> Yerli linyit kömürü kullanılarak elde edilen üretimlere de alım garantisi verilerek sözde serbest piyasa yapısına aykırı uygulamalar gündeme getirilmiştir. Halen ülkemizde elde edilen yıllık elektrik enerjisinin yaklaşık üçte birine alım garantisi verilirken ve bu alım garantisine kurulması durumunda nükleer santral üretimleri de dahil olacaktır. Artık iddia edilen serbest piyasanın, şirketler için destek, alım garantisi ama halka gelince sübvansiyonların kaldırılması olduğu daha iyi anlaşılmaktadır. Yenilenebilir enerjiye yönelik olarak üstü örtük engeller konulurken, nükleer ve kömüre alım garantileri getirilmekte; hatta doğalgazla üretim yapılan santrallara da kapasite bedeli adı altında alınmayan elektrik parasının ödenmesi gündeme getirilmektedir.

> 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu'nda yapılan değişikliklerle;

a) Yerel mahkemelerin ve nihai olarak Yargıtay kararlarına da yansıyan kayıp/kaçak bedellerinin tüketicilere iadesinin yolu kapatılmış ve yargının yetkisi düzenleyici işle-

min uygunluğu ile sınırlandırılmıştır. Yapılan düzenleme ile milyonlarca tüketicinin mağduriyetine yol açılmıştır.

b) 2013 yılında çıkan Elektrik Piyasası Kanunu'nda yer alan ancak Anayasa Mahkemesi tarafından 2014 yılı içinde iptal edilen bir düzenleme, 6446 sayılı Yasa'da yapılan değişikliklerle tekrar karşımıza çıkmıştır. Böylelikle çevresel etkileri yönüyle çevre ve toplum sağlığı açısından sorunlu olan termik santraller 31 Aralık 2019 tarihine kadar çevre mevzuatına ilişkin yatırımlardan ve izinlerden muaf tutulmuştur.

c) Nükleer santral sahaları için, Kıyı ve Zeytinlik yasalarındaki kısıtlayıcı hükümler kaldırılmış, nükleer santral sahalarındaki yapılar için Yapı Denetim ve İmar yasalarından kaynaklı fenni mesuliyet içeren hükümler ortadan kaldırılarak adeta bir talan ortamı yaratılmıştır. Nükleer enerji üretim tesisleri için alınması gereken yapı ruhsatı ve diğer mevzuattan kaynaklanan inşaatla ilişkin izin, onay, lisans, ruhsat ve benzeri belgeler ile üretim tesisinin kurulacağı sahanın mülkiyet veya kullanım hakkının elde edildiğine ilişkin belgelerin, üretim lisansı verilmesinden sonra tamamlanmasının önu açılmıştır. Dolayısıyla nükleer santral sahalarında denetimden arındırılmış bir yapılanma sonucu ortaya çıkması muhtemel telafisi mümkün olmayan çevresel etkilerden kim sorumlu olacaktır?

Çevre ve toplum sağlığı ve yaranı açısından bu düzenlemenin kabul edilmesi mümkün değildir.

d) Yapılan bir başka değişiklik ise EPDK'daki Kurul Üye sayısı ve yetki devri ile ilgilidir. Yetki devrinde, katılımcı karar alma yapısının tek kişiye devredilmesine olanak tanıyan bu düzenlemenin ileride telafisi mümkün olmayan uygulamalara neden olmaması en büyük temennimizdir.

e) Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının (ETKB) Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun'un 2. Maddesine yapılan ilave ile "elektrik üretim, iletim, dağıtım ve tüketim tesislerinin projelendirilmesi ve kabul işlemleri" gibi kamusal denetim gerektiren görevlerin yetki devri yaparak özel şirketlere yaptırmanın önu açılmaktadır. ETKB tarafından yayımlanmış olan "Elektrik Kuvvetli Akım Tesisleri Yönetmeliği"nde de açık olarak yer aldığı üzere, can ve mal emniyeti açısından güvenlikle yapılması gereken kuvvetli akım tesislerinin bundan böyle özel şirketler eliyle ve piyasada ticari bir faaliyet olarak yapılması söz konusu olabilecektir. Kamusal denetimden arındırılmış ve piyasada kar aracı olarak sunulacak bu hizmetlerle can ve mal güvenliğinin nasıl sağlanacağı önemli bir soru işaretidir. Ayrıca Serbest Müşavirlik ve Mühendislik (SMM) Hizmeti veren Odamız üyeleri açısından değerlendirildiğinde de ortaya çıkması muhtemel haksız rekabet açısından uygulamanın kabul edilebilir bir tarafı yoktur.

2016 yılı içinde yukarıda kısaca değinmeğe çalıştığımız konulara göz atınca, gerek bireysel bazda gerekse toplumsal bazda yarar sağlayacak bir düzenleme yapılmadığını, aksine adeta özel şirketlerin istek ve çıkarları doğrultusunda uygulamalara ağırlık verildiği görülmektedir.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebi-

lir miyiz?

2001 yılında yürürlüğe giren 4628 ve devamındaki 6446 sayılı Kanun ve ikincil mevzuatı doğrultusunda sektörde başlayan serbestleştirme ve özelleştirme politikalarının sonucu olarak elektrik enerjisi kamusal bir hizmet alanı anlayışından çıkarılmış ve özel sektörün kar alanı haline getirilmiştir. 2008 yılında başlayan 2013 yılında sona eren dağıtım özelleştirmeleri sonunda görülen odur ki, kamuoyuna ifade edildiği gibi elektrik fiyatlarında ucuzluk ve hizmette kalite, beklentilerin çok çok dışında kalmıştır. Son olarak 1 Ocak 2016 tarihinde Tek Zamanlı tarifelere yapılan yüzde 6 zam kamuoyuna sunulurken, Çok Zamanlı tarife yapılan zamların sözü bile edilmiyor.

Evet, 1 Ocak 2016 tarihinde yürürlüğe giren tarifelere göre TEK ZAMANLI MESKEN aboneleri için zam oranı yaklaşık yüzde 6 olmuştur. Ancak ÇOK ZAMANLI tarife seçen mesken aboneleri için GÜNDÜZ tarifesine yüzde 12,8 oranında, PUANT tarifesine yüzde 9,1 oranında ve GECE tarifesine yüzde 19,7 oranında zam yapılmıştır. Çok Zamanlı tarife yapılan aşırı oranlardaki bu artışlar ufak değişiklikler ile yılsonuna kadar da sürmüştür.

Çok Zamanlı tarife seçerek;

- Elektrik enerjisinin etkin ve verimli kullanımına,
- Tüketicinin yoğun olduğu gece saatlerinde enerji iletim hatlarında yüke bağlı olarak artan teknik kaybin düşürülmesine,

katkı sağlayan bu aboneler bir anlamda cezalandırılmıştır.

Elektrik Piyasası Kanunu gereği eşit taraflar arasında ayırım gözetmemesi gereken EPDK; tek veya çok zamanlı tarife kullanan mesken abonelerine uygulanan farklı zam oranları ile haksız ve tutarsız bir ayrımcılık yapmıştır. Çok zamanlı tarife yapılan yüksek zam oranları ile bu aboneler üzerinden elektrik dağıtım (görevli tedarik) şirketlerine kaynak aktarmanın bir başka yolu yaratılmıştır. Böylesi ayrımcı bir anlayışa sahip ve şirket kazanımlarını ön planda tutan kamu kurumlarını ve uygulamalarını

kabullenmemiz mümkün değildir.

Benzer durum TETAŞ tarifelerinde yapılan indirimlerde de söz konusudur. TETAŞ'ın elektrik dağıtım ve görevli tedarik şirketlerine sağladığı elektrik enerjisinin toptan satışlarında yaptığı indirimler tüketicilere yansıtılmamakta, şirketlere kaynak aktarmanın bir yolu olarak kullanılmaktadır. Yıllık bazda milyar TL'yi aşan TETAŞ indirimleriyle şirketlere nefes aldırılırken tüketiciler nefes alamaz hale getirilmektedir.

Elektrik enerjisinin iletim ve dağıtım kademelerinde de ciddi yatırım sorunları vardır. Dağıtım yatırımları için tarifelere yüklenen bedellerin nerelere, nasıl ve hangi koşullarda harcandığının sağlıklı bir denetimi yoktur. İletim altyapısında ciddi planlama yetersizlikleri vardır. 31 Mart 2015 tarihinde ulusal boyutta yaşanan sistem çökmesi ile bu yıl 26 Nisan günü 24 il kapsayan ve devam eden günlerde de bölgesel bazda yaşanan kesintiler iletimdeki altyapı yetersizliğinin ve plansızlığın somut yansımalarıdır.

Elektrik enerjisi kurulu güç kapasitesinin 2015 yılı itibarıyla 2002 yılına göre iki katından fazla (2,3 kat) arttığını her platformda dile getiren Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanına, iletimin alt yapısını enterkonnekte şebekenin omurgasını oluşturan 380 kV'luk enerji iletim hatlarının 2002 yılına göre yüzde 30,1 artış gösterdiğini, benzer durumun 154 kV'luk enerji iletim hatları için de geçerli olup artış oranının yüzde 44,7 olduğunu hatırlatmak-

ta yarar bulunmaktadır.

Dolayısıyla, serbestleşme ve özelleştirmeler sonrası çeşitli yollar ve uygulamalar sonucu elektrik enerjisi kullanıcılarının üzerine bindirilen ekonomik yükler ile "özel" sektörün gelişimi sağlanmaya çalışılmaktadır. Kamunun işlevsizleştirildiği, sektörün özel şirketlerin tercihlerine terk edildiği ve tamamen ekonomik değerler üzerinden yarar sağlamaya dönük bir sektör altyapısı oluşturulmaya çalışılmaktadır.

Kamu işlevsizleştirilerek, kurumların (EPDK, TEİAŞ gibi) logoları değiştirilerek, siyasi anlamda kadrolaşarak kurumların hafızası yok edilmeye çalışılmıştır. Üretim ve dağıtımaya yönelik birçok projenin onay ve kabul işlemleri ile genel aydınlatma tüketimleri ve harcamaları konusunda görevlendirilmiş olan Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş.'nin (TEDAŞ) bir anda içi boşaltılmış ve deneyimli 400'ün üstünde personel istihdam fazlası olarak başka kurumlara gönderilmiştir. Ancak, 2016/9369 sayılı 2017 yılı Genel Yatırım ve Finansman Programında ise TEDAŞ'ın adı geçirilmeksizin üstlenmiş olduğu görevler tanımlanarak 250 kişiyi aşmamak üzere yeni personel alınması kararlaştırılmıştır. Bu yönüyle bakıldığında da önümüzdeki süreçte de sektörün sevk ve idaresinde sorunlar yaşanması kaçınılmaz olacaktır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Elektrik Mühendisleri Odası olarak elektrik enerjisi politikasına, aşağıda başlıklar halinde yer alan ilkeler çerçevesinde bakmaktayız. Bu ilkeler çerçevesinde yapılacak düzenlemelere ve uygulamalara desteğimiz her zaman söz konusudur. Buna göre:

Elektrik Enerjisi;

1. Kullanımı bir insan hakkıdır. Kimse bu haktan mahrum bırakılamaz.
2. Kolay ulaşılabilir ve erişiminde herkes eşit olmalıdır.
3. Kullanımı yoksul kesimlere ekonomik yük oluşturmamalıdır.
4. Güvenilir, kaliteli, sürekli ve yeterli olmalıdır.
5. Serbest piyasa koşullarına terk edilmemelidir.
6. Kaynaktan kullanımına kadar çevreyle uyumlu, toplumsal denetime açık ve planlı olmalıdır.
7. Üretimi, kaynak çeşitliliği içerisinde önceliği yerli, yenilenebilir kaynaklara vererek, sosyal yapı ve çevresel etkenler göz önüne alınarak yapılmalıdır.
8. Üretiminde dışa bağımlılığı en az seviyeye düşürecek önlemler alınmalıdır.
9. Kaynaktan tüketimine kadar tüm aşamalarında etkin ve verimli kullanılmalı, bu konuda toplumsal bilinç oluşturulmalıdır.
10. Üretim, iletim, dağıtım ve tüketiminde yerli elektromekanik sanayi ve AR-GE çalışmaları özendirilerek geliştirilmelidir.

Elektrik Mühendisleri Odası'nın sektöre ilişkin önerilerini kısaca aşağıda sıralamak gerekirse;

> **Arz talep planlaması:** Bugünkü arz talep planlaması gerçekçi değildir. Bilimsel çalışmalar ile ülke gerçeklerine uygun duruma getirilmeli ve siyasi etkilerden arındırılmalıdır.

> **Üretim tesis planlaması:** Ülke gereksinimleri ve kaynak planlaması dikkate alınmadan yapılmaktadır. Merkezi planlamanın olmaması ve elektrik üretiminin kamu hizmeti dışı bir piyasa metası olarak kabul edilmesi elektrik üretimini pahalı hale getirmiştir. Yenilenebilir kaynak önceliği ile ve merkezi bir planlama ile yürütülmelidir.

> **İletim tesis planlaması:** Ülke gereksinimleri dikkate alınmadan yapılmaktadır. Yenilenebilir kaynaklardan üretimi özendirerek şekilde, bölgeler arası eşgüdümü dikkate alarak yeniden yapılandırılmalıdır.

> **Dağıtım tesis planlaması:** Özelleştirmeler hizmet değil kâr esasına indirgenmiştir ve denetlenmemektedir.



Mutlaka içerisinde halkın da yer alacağı bir denetim kuruluşu vasıtası ile bu şirketler denetlenmelidir. Elektrik kesintileri ve keyfi uygulamalara son verilmelidir.

> Akkuyu ve Sinop Nükleer Güç Santralleri gereksizdir ve gelecek için büyük risk taşımaktadır. Bu nedenle EMO, yapımının ülkeye büyük zarar vereceği kanısında olduğu bu santrallerin yapılmaması için gerekli çalışmaları yapar.

> EMO hidroelektrik santrallerinin çevre ve toplumsal koşullar dikkate alınarak yapılmasını destekler. HES yapımı nedeni ile etkilenecek bölge halkı son sözü söylemeli ve bölge halkının onayını almayan HES'ler yapılmamalıdır. Yapılmasında çevre açısından sakınca olmayan santrallerin bölge halkının kuraacağı kooperatifler vasıtası ile yapımının özendirilmesini önerir.

> EMO kömür kaynaklarından elde edilecek elektrik enerjisinin en alt seviyeye düşürülmesini önerir. İthal kömürden yapılacak enerji üretim tesislerini gereksiz görür. Kömürden elde edilecek elektrik enerjisinin yenilenebilir kaynaklar ile ikame edilmesini önerir.

> EMO ülke ekonomisi için önemli zararlara neden olan elektrik iletim ve dağıtım sistem kayıplarının gerekli teknik önlemler alınarak uluslararası kabul gören seviyelere indirilmesini, şebeke kaçaklarının oluşmasını önleyecek toplumsal nedenlerin ortadan kaldırılmasını ve alınacak tedbirler ile kaçak oranının en aza indirilmesini gerekli görür.

> EMO elektriğin etkin ve verimli kullanımının bir toplum politikası olarak benimsenmesini ve bunun için gerekli önlemlerin alınmasını zorunlu görür.

> EMO Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) elektrik enerjisini piyasada alınıp satılan ticari bir meta olarak kabul etmesini ilkesel olarak reddeder. Bu nedenle bu kuruluşun bugünkü görevlerinden arındırılması ve bağımsız denetleme kuruluna dönüştürülmesini önerir.

> EMO, ülkedeki yenilenebilir kaynakların elektrik enerjisi üretiminde çevre koşulları ve sosyal gerekler dikkate alınarak öncelikle kullanılmasını destekler.

> EMO, teknolojinin gelişmesi ile ortaya çıkan yeni kaynakların değerlendirilmesi için gerekli araştırma ve incelemelerin yapılmasını ve bu anlamda çevre ve verimlilik koşullarının dikkate alınmasını önerir.

Sonuç olarak **EMO, elektrik enerjisinin üretimi, iletimi ve dağıtımını arasındaki organik bağı ve doğal tekel konumunu göz önüne alarak, bu faaliyetlerin; bünyesinde ilgili meslek odaları, sendikalar ve tüketici örgütlerinin de temsil edildiği özerk bir kamu kurumu tarafından, merkezi bir planlama anlayışı ve kamu hizmeti gereklerine uygun bir şekilde tek elden yönetilmesini savunur.**

nural®

1960'tan beri kalitede efsane marka

**Büyük
Adımlarla
İlerliyoruz..!**



www.nural.com.tr

AYDINLATMA TÜRK MİLLİ KOMİTESİ**Rengin ÜNVER: ‘LED Kullanımına Yönelik Yasal Düzenlemelerin Yapılmaya Başlanmış Olması, Ulusal Firma Sayısında Belirgin Bir Artışa Yol Açmıştır’**

Aydınlatma Türk Milli Komitesi Başkanı aynı zamanda YTÜ Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Rengin ÜNVER dergimize ülkemiz aydınlatma sektörünü değerlendirdi.

**Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Mimarlık lisans eğitiminin ardından yüksek lisans eğitimimi aydınlatma, doktora eğitimimi aydınlatma ve renk konusunda yaptım. Halen Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesinde öğretim üyesi olarak çalışıyorum. Aydınlatma Türk Milli Komitesi (ATMK) kurucu üyesiyim ve ATMK 7. Dönem yönetim kurulu başkanlık görevini sürdürüyorum. Uluslararası Aydınlatma Komisyonu'nun (CIE, Commission Internationale de L'éclairage) 1 numaralı "görme ve renk" bölümünde ülke temsilcisi olarak yer alıyorum.

ATMK'nın kuruluş aşaması, bugüne kadar yaptığı çalışmalar, üye sayısı ve yönetim yapısını kısaca özetler misiniz?

ATMK-Aydınlatma Türk Milli Komitesi 1995 yılında ülkemizde aydınlatma alanında çalışanları bir araya getirme, bilgi üretme, bilgi paylaşma ve aydınlatma konusunda bilinçlenme yaratmak amacıyla kurulmuştur. Kuruluşunun hemen ardından 1996 yılında CIE- Uluslararası Aydınlatma Komisyonu'na üye olmuş ve Türkiye'yi temsil etmeye başlamıştır. ATMK'nın CIE'de yer alan 37 ülkenin Ulusal Komiteleri gibi, ülkedeki ışık ve aydınlatma ile ilgili kişi ve kuruluşlarla iletişim içerisinde olma ve onları uluslararası platformda temsil etme gibi görevlerinin yanı sıra ulusal ve uluslararası etkinliklere katılım ve katkıda bulunma, bilimsel ve eğitici toplantılar düzenleme, yayın yapma gibi sorumlulukları bulunmaktadır.

Aslında aydınlatma konusunda bir topluluk oluşturma girişimleri 1980 li yılların başında dönemin mimar ve elektrik mühendisi akademisyenleri, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi öğretim üyeleri ile başlamıştır. Bu girişimin hayata geçmesi çeşitli nedenlerle uzamış ve 1995 yılında bu oluşum gerçekleşebilmiştir. Kurucu üyeleri aydınlatma alanında çalışan mimar ve elektrik mühendisi akademisyenler olmakla birlikte ATMK bütünüyle bir akademik kuruluş değildir. Nitekim 7. Dönem

yönetim kurulunda akademisyen, mimar, elektrik mühendislerinin yanı sıra sektörde yer alan çeşitli kurumsal üyelerimizde yer almaktadır. ATMK kuruluşundan bu yana Türkiye'de aydınlatma ile ilgili her türlü paydaşı, özel ve kamu sektörünü, akademisyenleri, tasarımcıları bir araya getirip, güncel bilgilerin paylaşılıp, tartışılabileceği çalışma ortamları yaratmaya çaba ve özen göstermiş ve bunu sürdürmeye de kararlıdır.

Bu bağlamda, ATMK bu güne kadar üç uluslararası, on Ulusal Aydınlatma Kongresi düzenlemiş, çok sayıda bilimsel toplantı ve eğitim çalışmalarına destek vermiş, başta üniversiteler, aydınlatma gereçleri imalatçıları derneği (AGİD), sanayi odası, ticaret odası, elektrik mühendisleri odası vb. çeşitli kuruluşlarla işbirliği yapmıştır. Aydınlatma seminerleri düzenlemiş, ülkemizde çok sayıda aydınlatma konulu sergi ve fuarların düzenlenmesine de katkıda bulunmuştur.

Aydınlatma Türk Milli Komitesi'ne "kişisel" ve "kurumsal" olmak üzere iki ayrı tür üyelik söz konusudur. Bugün için 2 Onur, 2 Fahri, 84 Kişisel ve 82 Kurumsal olmak üzere toplam üye sayımızı 170 tir.

Aydınlatma sektörünün gelişimi nelerdir? Aydınlatma sektörü ile ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri nerededir?

Her alanda olduğu gibi aydınlatma sektörü de belli bir bilgi birikimi, bu bilginin kullanıldığı ürünlerin üretilmesi, ürünlere talebin artması ve ekonomik olarak ulaşılabildiği duruma gelmesi ile zaman içinde gelişmiştir. Konuyu özellikle yapay ışık kaynakları açısından ele aldığımızda elektrikten ışığın elde edildiği ilk lamba olan akkor lambalar 1880 li yıllarda kullanıma sunulmuştur.

1930 larda flüoresan, cıva ve sodyum buharlı lambalar, 1960 larda metalik halojenürlü (metal halide) lambalar gündeme gelmiş ve önceki lambalarda da çeşitli iyileştirme çalışmaları yapılmıştır. LED-ışık yayan diyot (light emitting diode) ise akkor lambaların hemen ardından 1890 lı yıllarda, elektrikten ışığın elde edildiği bir eleman olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ancak, LED lerin aydınlatma amacıyla kullanılabilir duruma gelmesi 20. Yüzyılın sonlarına doğrudur. 1990 lardan sonra bu güne kadar geçen yaklaşık 25 yıllık süre içinde LED ler gelişmiş ve geleneksel olarak tanımlanan diğer elektrik lambalarının yerini almayı başarmıştır. Özellikle 2010 yılından sonra LED lerde yaşanan gelişmeler aydınlatma sektörünün tüm dünya da ve ülkemizde eskiye oranla daha farklı bir düzeye gelmesine yol açmıştır. LED le birlikte sektörün büyümesi de hızlanmıştır. Bu olgunun doğal bir sonucu olarak geleneksel lambalar ile bunların içinde yer aldığı aydınlatma aygıtlarının (armatürlerinin) üretimi ve pazardaki payı da azaldı.

Sektördeki bazı kaynaklara göre LED lerin dünyadaki pazar payı 2012 yılında %18, 2016 yılında ise %45 dir. Bu oranın 2020 lerde %70-75 lerde olması beklenmektedir. Bu denli büyük ve hızlı artış gösteren bir pazarın olması ister istemez aydınlatma sektörünün de ekonomik açıdan oldukça cazip kılmaktadır. Neredeyse her gün yeni bir firma LED le sektöre katılırken, kendini güncelleyemeyenler ise sektörden çekilmektedir. Bir anlamda aydınlatma sektöründeki gelişmeler sektördeki aktörlerin de değişmesine yol açmaktadır. Yani LED, pazarda belirleyici rol oynamaktadır. Nitekim ülkemizde de yol aydınlatmalarında LED kullanımına yönelik yasal düzenlemelerin yapılmaya başlanmış olması, ulusal firma sayısında belirgin bir artışa yol açmıştır.

ISO-İstanbul Sanayi Odası ve AGİD-Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği'nin ülkemiz aydınlatma sektörü analizlerine baktığımızda ihracatımız son beş yılda düzenli olarak %10 arttığını söyleyebiliyoruz. Bu oranın 2017 için çok artması genel ekonomik durgunluk nedeniyle beklenmemekle birlikte yine % 10 dolaylarında olacağı ön görülmektedir.

Pazar büyüklüğü için örneğin, 2013 yılında 2 milyar doları aşan bir rakam karşımıza çıkmaktadır.

Sektörünün sorunları nelerdir ve çözümü nasıl olabilir.

Aydınlatma sektörünün sorunlarını "aydınlatma tasarımı" ile "aydınlatma elemanı tasarımı ve üretimi" olarak iki temel grupta toplamanın yararlı olacağını düşünüyorum. Bunlardan birinci sorun, mevcut aydınlatma elemanları ile aydınlatma tekniğine uygun, sürdürülebilir, enerji etkin, ilk yatırım ve kullanım gideri düşük aydınlatma tasarımı yapabilecek bilgi birikimine sahip yeterli insan gücü açığı olarak açıklanabilir. Aydınlatma tasarımı konusunda gerekli ve yeterli bilgi birikiminin, ancak eğitimle elde edilebileceği açıktır. Ancak, aydınlatma tasarımı eğitimi veren yükseköğretim kurumları ne yazık ki ülkemizde çok sınırlı sayıda. Bu konuda ATMK olarak aydınlatma eğitim seminerleri düzenleyerek, sektöre katkıda bulunmaya gayret ediyoruz.

İkinci grupta yer alan aydınlatma elemanı (yapay ışık kaynağı, aydınlatma aygıtı) tasarımı da yine belli bir teknik bilgi gerektirir. Bu konuda da ülkemizde eğitim veren kurum aydınlatma tasarımı da daha sınırlıdır. Işık kaynağı ve aydınlatma aygıtı üretimi ise özellikle LED lerin gündeme gelmesi ile çok daha ayrıntılı ve değişik bilim alanlarının katkısını gerektiren bir sektör durumuna gelmiştir. Burada, bir adet LED'in tek başına aydınlatma için halen yetersiz olduğunu, birden fazla LED içeren sistemlerin kullanılması gerektiğini de belirtmekte yarar var. LED'li sistemler/aygıtlar LED chip, lens, PSB, LED sürücüsü, LED soğutucusu vb. değişik parçalardan oluşur ve titiz bir üretim zinciri gerektirir.

Dünyada LED li sistem parçalarının üretimi belirli firmalar tarafından yapılmakta ve LED li sistem üreticileri bu parçaları birleştirerek ürünlerini oluşturmaktadır. Ülkemizde de bu durum benzerdir. Bir LED li aydınlatma sistemini başından sonuna bütüncül bir biçimde üreten kurum henüz bulunmamaktadır. Yani LED li ürünlerin yerlilik oranı (yerli parça sayısı/toplam parça sayısı) yok denecek kadar düşüktür. Bu durum ister istemez ülkemizi dışa bağımlı kılmaktadır. Bu sorunun giderilmesi için ulusal firmalarımızın bir an önce arge çalışmalarını hızlandırması ve özgün üretimlere yönelmeleri gereklidir.

Ayrıca, sektörde sıklıkla karşımıza çıkan bir başka sorun ise genel de uzak doğu kökenli gerekli standartları sağlamayan ürünlerin düşük fiyatlı olarak kullanıcıya sunulmasıdır. Bu durum hem yerli üreticilerin özgün çalışmalarının gerçek değerine ulaşmasını engellemekten, haksız rekabete yol açmakta hem de tüketiciler açısından olumsuzluklar yaşanmasına yol açmaktadır. Bu konuda ilgili yasa yapıcıların daha titiz ve ayrıntılı mevzuatlar hazırlamalarını bekliyoruz.

Aydınlatma sektörü, ülkemizin en önemli sektörlerinden biri olup, gerçekten son yıllarda büyük bir gelişme göstermiştir. Bu gelişmenin daha hızlı ve doğru bir biçimde olması için ATMK olarak her desteği vermeye hazırız diyor ve söyleşi olanağı verdiğiniz için teşekkür ediyorum.





Step

Aydınlatma

Cebeci Caddesi No.172
Küçükköy-Gaziosmanpaşa/İSTANBUL
Tel: 0212 617 15 77 • Fax: 0212 718 43 76
step@stepaydinlatma.com.tr

SIM-DEN®

L I G H T I N G



Deniz Elektrik Malzeme Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.

Merkez: Osmangazi Mahallesi Atayolu Caddesi No.66 Sancaktepe / İSTANBUL

Phone: +90(216) 314 77 34 - 314 77 35 - 365 43 75 • Fax: +90(216) 415 05 92

Karaköy Şube: Bereketzade Mah. Şair Ziya Paşa Cad. Şimşir Sok. Ersoy Pasajı No: 25/1A-8 Karaköy / İstanbul

Telefon - Fax: +90(212) 238 34 18 - 238 33 16

www.denizelektrik.com • info@denizelektrik.com

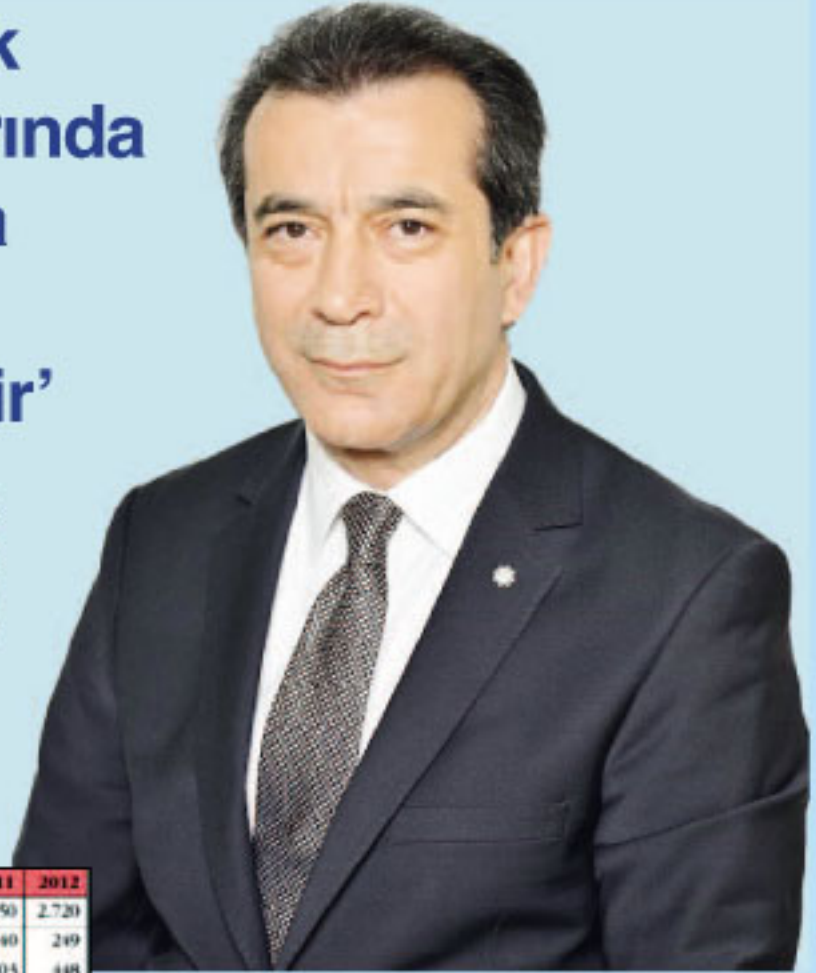
AGİD (Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği)

Fahir GÖK: '2016 Yılında

**Genel Olarak
Aydınlatma Pazarında
% 5 Oranında
Büyüme
Gerçekleşmiştir'**

15 yıl önce çok az sayıda imalatçı ve kısıtlı imkânlarla yola çıkan, bugün ise üye sayısı 85'i bulan AGİD'in Yönetim Kurulu Başkanı Fahir GÖK ile ülkemiz aydınlatma sektörünü konuştuk.

2016 yılı sektörümüz açısından nasıl geçti. 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?



		2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	Üretim Değeri (Milyon TL)	1.195	1.384	1.410	1.675	2.450	2.720
II	İhracat (Milyon Dolar)	210	227	197	213	240	249
	İhracat (Milyon TL)	273	291	303	524	403	448
III	İhracatın Üretim Değeri (Milyon TL)	248	265	275	295	366	407
(I-III)	İç Piyasa İçin Üretim (Milyon TL)	945	1.119	1.135	1.380	2.084	2.313
IV	İç Piyasa İçin Üretim Pazar (Satış) Değeri (Milyon TL)	1.087	1.287	1.305	1.587	2.710	3.000
V	İthalat (Milyon Dolar)	266	284	185	284	577	558
	İthalat (Milyon TL)	346	364	285	452	653	608
VI	İthalatın Pazar Değeri (Milyon TL)	415	457	342	518	760	750
(IV+VI)	Toplam İç Pazar (Milyon TL)	1.502	1.724	1.647	2.105	3.470	3.750
	Toplam İç Pazar (Milyon Dolar)	1.155	1.347	1.070	1.385	2.065	2.075
	Ortalama Dolar Kuru (TL)	1,30	1,28	1,54	1,52	1,68	1,80

VARSAYIMLAR

1. İhracatın üretim değeri için 1:1 (yüzde 10) katsayısı kullanılmıştır.
2. İç piyasa için üretimin pazar değeri için 1,15 (yüzde 15) katsayısı kullanılmıştır.
3. İthalatın pazar değeri için 1,20 (yüzde 20) katsayısı kullanılmıştır.

Aydınlatma Elipsmanları Pazar Büyüklüğü Kaynak : TÜİK verileri esas alınarak hesaplanmıştır.

Aydınlatma sektörü ilgili son detaylı çalışma ISO tarafından hazırlanan yukarıdaki sektör raporudur, bu rapordan sonra maalesef aynı detayları içeren bir çalışma henüz yapılamamıştır.

Bu çerçevede hesaplama yapıldığında pazarın 2015 yılı itibarıyla 1 milyar USD üzerinde bir İç Pazar üretim değeri ve 2 milyar USD ye yakın bir Pazar büyüklüğüne ulaştığı söylenebilir.

2016 yılının ise sadece Aydınlatma Sektörü için değil, diğer tüm sektörler için de çok fazla hareketli geçtiğini söylememiz mümkün olmayacaktır. Özellikle üçüncü çeyrekte bir durağanlık olduğunu belirtebiliriz. Buna rağmen özellikle enerji verimliliği

ihtiyacının artan trendi sebebiyle konvansiyonel sistemlerin led sistemler ile dönüşümü dördüncü çeyrekte sektöre bir hareketlilik getirmiştir. Genel olarak pazarda % 5 oranında büyüme gerçekleşmiştir.

2017 yılının çok daha iyi olacağına inanıyoruz. Dünyadaki politik ve ekonomik gelişmelerin Türkiye lehine olacağını düşünüyoruz. Bununla birlikte son dönemde açıklanan ekonomik destek paketleri özellikle inşaat sektörüne artan yatırımlar sektöre ivme kazandıracaktır.

Aydınlatma sektöründeki Türk üreticinin ulaştığı ihracat rakamı 2015 yılında 200 Milyon ABD doları iken bu değerin 2016 yılı ilk 6 ayı için 100 Milyon USD olduğunu belirtebiliriz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

İçinde bulunduğumuz konjonktürde ülkemiz ve çevre ülke pazarlarımız hızla büyümekte ve doğal olarak Türk aydınlatma imalat sektörü de hızla gelişmektedir.

İmalatta kalitenin, yetkin insan kaynağı ve teknolojik gelişmelerin yakın takibi ile sağlanabileceğinin bilincinde olan imalatçılarımız her geçen gün artan sayı ile büyüyen pazarlarda söz sahibi olmaktadır. İki yılda bir yapılan ve dünyanın en büyük ve prestijli aydınlatma fuarlarından birisi olan Frankfurt 2016

Light+Building fuarına ülkemizden aydınlatmanın farklı alanlarından 58 Türk üretici firma katılmıştır.

Esasen AGİD in tarihsel gelişimi de, sektörün hızlı gelişimini açık ve net olarak ortaya koymaktadır. AGİD 15 yıl önce çok az sayıda imalatçı ve kısıtlı imkânlarla yola çıkmış, bugün ise üye sayımız 85 dir.

Bugün itibarıyla Türk Aydınlatma sektörü gelişen yan sanayisi ve üretim dinamikleri ile özellikle yurtiçi ve yurtdışı İnşaat sektöründe yaşanan dinamizm ile çevre coğrafyalar için önemli bir aktör haline gelmiştir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümünü noktasında önerileriniz nelerdir?

Aydınlatma sektörü önemli değişim ve gelişim içindedir. Enerji verimliliği, çevre faktörü ve konfor, Aydınlatma sektöründeki büyük değişimin ilk aklan gelen sebepleridir.

Bu değişimin ana aktörün teknolojik olarak konvansiyonel sistemlerden, Led sistemlerine geçiş olarak tanımlanabilir. Bir başka deyişle sektörün mekanik ve elektrik altyapıdan çıkıp daha çok elektronik altyapısına sahip olması gerekliliğidir. Sektörün paydaşları değişmektedir ve mevcut üreticilerin bu değişime ayak uydurması gerekmektedir. Tüm sektör oyuncularını gerek üretim teknolojileri, gerekse istihdam açısından geliştirmeyi ve değişimi hedeflemedirler. Yeni paydaşlar özellikle elektronik donanım açısından avantajlıdır ve mevcut üreticilerin bu rekabete hazır olması gerekmektedir.

Led teknolojisi Aydınlatma Sektörü için bugüne kadar en hızlı gelişen teknoloji olmuştur. Ancak standartların oluşturulması aynı hızla olmamaktadır. Led teknolojisi değişimlerinde özellikle verimlilik analizleri doğru yapılmalıdır. Bununla birlikte Led teknolojisi ilk yatırım maliyeti düşük bir çözüm değildir. Özellikle işletme maliyeti ve bakım maliyeti ile avantaj sağlamaktadır. Ancak doğru ürün, doğru uygulamada, doğru değişim ile uygulanabilirse size belirli bir vadede avantaj sağlayabilir. Bu müthiş değişimin en büyük riski de budur. Bu sebeple sektörde Led teknolojisi konusunda ortak bir terminolojinin oluşması ve iletişiminin kurulması gerekmektedir.



Yine dönüşümde, dinamik aydınlatma bir başka söylemle ihtiyaca göre adapte edilmiş aydınlatma gelişen dünyamızda özellikle enerji verimliliğinin de dikkate aldığımızda yükselen trenddir. Son kullanıcı bu sebeple artık tasarımı ürün boyutunda değil, çözüm boyutuna taşımayı talep etmektedir.

Bu çerçevede AGİD olarak hedefimiz değişimi destekleyecek, haksız rekabeti önleyecek, sektördeki istihdamı destekleyecek, aydınlatma ürünlerinin üretiminden nihai bertarafına kadar çevre ve insan sağlığının korunmasını sağlayacak süreçlere destek verecek şekilde üzerimize düşen görevleri yerine getirmektir.

EMSİAD

Deniz KARAMERCAN: 'Ülkemiz Üzerinde Oynanmak İstenen Oyunları Birlik ve Beraberliğimizle Bozacağımıza İnanıyoruz'

2016 yılı ülkemiz ekonomisi açısından nasıl geçti. 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı yaşanan hain terör olayları ve hain kalkışmanın yaratmış olduğu ekonomik daralmalarla geçti, bu yaşanan olaylar neticesinde dövizin aşırı artışı ticareti çok etkiledi, ancak hükümetimizin acil eylem planları ve uygulamalarıyla sanayici ve tüccarlara bir güven geldi ve ticarete açılmalar başladı. 2017 yılında ülkemizin huzur ve sükunete kavuşmasıyla ekonomimiz hızlı bir şekilde canlanacaktır. Ülkemiz üzerinde oynanmak istenen oyunları birlik ve beraberliğimizle bertaraf edeceğimize inanıyoruz.

ATO, İTO ve EMSİAD gibi odaların ve meslek gruplarının ülkemiz ekonomisine katkıları konusunda neler söylemek ister siniz?

Kısaca EMSİAD'tan bahsedip ardından sorunuza cevaplamak istiyorum. EMSİAD 2004 yılında Ankara'da ticari hayatını sürdüren, elektrik malzeme tedarikçi yapan firmaların bir araya gelmesi ile kurulmuş, ve geçen 12 yıllık dönemde ise, Türkiye'nin önde gelen STK'ları arasına girmeyi başarmış bir kuruluş. Üyelerimiz 12 yıldan bu yana yaptıkları yatırımlarla ve



Emsiad Başkanı Deniz Karamercan dergimize ülkemiz ekonomisi ile ilgili değerlendirmelerde bulundu

üretimleri ile ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmektedirler. 2016 yılında yaşanan bütün olumsuzluklara rağmen bizde ATO ve İTO gibi, STK'lar da son günlerde gösterdiğimiz dik duruşumuzla üyelerimize güven telkin edip hükümetimizle ortak çalışmalarda bulunarak ekonomimizin gelişmesine katkıda bulunmaya devam ettik.

netelsan®

Yangın Algılama ve Güvenlik Sistemleri

birini üreten
diğerini üretmiyor,
diğerini üreten
öbürünü üretmiyor...
ama biz hepsini
Türkiye'de
üretiyoruz.



• BİNA GÖRÜNTÜLÜ İLETİŞİM SİSTEMLERİ • ACİL AYDINLATMA VE YÖNLENDİRME ARMATÜRLERİ
• YANGIN ALGILAMA SİSTEMLERİ • SENSÖRLÜ ve AYDINLATMA ARMATÜRLERİ

Güvenlik Işıkları

Forklift Safety Blue Point

20W

8-80VDC

Süper Parlak Led
Alüminyum Gövde
Polikarbonat Lens
Ip67



Sınıfının
En İyisi...

High Liht Safety Blue Point



45W

8-80VDC

Süper Parlak Led
Alüminyum Gövde
Polikarbonat Lens
Ip67





www.unkab.com.tr



UNKAB ELEKTRİK MALZ. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Mescit Mah. Derviş Cd. No:71/6 Orhanlı - Tuzla - İstanbul
Tel.: +90 216 307 70 51-52-53 - Fax: +90 216 307 70 54

TRABZON TİCARET ve SANAYİ ODASI**Suat Hacısalihoğlu: 'Türkiye'nin Gelişmesi Konusunda Özel Sektör ve Devlet İş Birliği İçinde Önemli Çalışmalar Yürütüyor'**

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu, Türkiye'nin, hinterlandında olan ülkeler içinde en güvenilir yatırım yapılabilecek ülke pozisyonunu koruduğunu bildirdi.

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu, Türkiye'nin, hinterlandında olan ülkeler içinde en güvenilir yatırım yapılabilecek ülke pozisyonunu koruduğunu bildirdi.

Hacısalihoğlu, yaptığı yazılı açıklamada, Türkiye'nin gelişmesi konusunda özel sektör ve devletin iş birliği içinde önemli çalışmalar yürüttüğünü belirtti.

Türkiye'nin bu dönemde her yönden üzerine gelindiğini işaret eden Hacısalihoğlu, "Bu dönemde her yönden ülkenin üzerine geliniyor. Kredi derecelendirme kuruluşları beklenenin aksine 15 Temmuz darbe girişiminin hemen ardından değil de bu dönemde ülkenin üzerine gelmeye başladılar. Ancak şunu biliyoruz ki yatırımcılar kısa vadeli notlara değil, uzun vadeli notlara bakarlar. Bu nedenle yatırımcıların, kuruluşların bu tür notlarını fazla dikkate alacaklarını düşünmüyoruz. Son zamanlarda hepimizi etkileyen sıkıntıların üzerine bir de kredi derecelendirme kuruluşlarının yaptıkları negatif çağrılar ve notların moralimizi bozmaması gerekiyor." ifadelerini kullandı.

Hacısalihoğlu, yatırımlara uzun vadeli bakılması gerektiğine de dikkati çekerek, "Yabancı yatırımcıların da ülkemizdeki çalışmalarını uzun vadeli yürüttüklerine inanıyorum. Türkiye, hinterlandımızda olan ülkeler içinde en güvenilir yatırım yapılabilecek ülke pozisyonunu koruyor. Tüketicinin en yoğun olduğu, lojistik açıdan çok avantajlı bir ülke. Bu bakımdan moralimizi bozmamamız gerekiyor." değerlendirmesinde bulundu.

"Doğalgaz fiyatlarının yüzde 10 düşürülmesi önemli bir karar"

Ekonominin genel gidişatının her şeye rağmen dimdik ayakta olduğunu belirten Hacısalihoğlu, şöyle devam etti:

"Olumlu gelişmeler var. Devletimizin, hükümetimizin önemli kararları var. Piyasanın canlanması yolunda atılan adımlara baktığımız zaman olumlu sinyaller alıyoruz. Doğalgaz fiyatlarının yüzde 10 düşürülmesi önemli bir karar. Döviz fiyatları yükseliyor, doğalgaz dövizle bağlı. Buna rağmen bu ülke ekonomik yönden sıkışmadığını göstererek indirim yapıyor. Bu, önemli bir mesajdır. Bu indirimin özellikle enerjiye dayalı üretimlerde girdi maliyetlerini düşüreceğini, buna bağlı olarak da enflasyonun en azından büyümeyeceğini veya aşağıya geleceğini öngörüyoruz. Bu durum da kredi faizlerinin aşağıya gelmesiyle bağlantılı."



Hacısalihoğlu, kredi maliyetlerinin düşmesinin de ticaret hayatının önünü açacağını savunarak, "Önümüzdeki günlerde bu adımların atılmaya devam edeceğini, elektrik enerjisinde de aynı durum yaşanacağını bekleyebiliriz. Tüm bu gelişmeler şunu gösteriyor ki ülkemiz güçlüdür. Her ne kadar bazı sıkıntılarla boğuşsak bile girişimimiz güçlü olduğunu gösteriyor. İş dünyası olarak bizler de bu moralle daha ileriye adım atmak istiyoruz." ifadelerini kullandı.

Piyasanın canlanmasını arzu ettiklerini de vurgulayan Hacısalihoğlu, şunları kaydetti:

"Bunun için en önemli konulardan biri de tüketicinin güven endeksidir. Tüketici yarına güvenle baktığı takdirde cebindeki parayı harcar. Son zamanlarda bu durumda bir durağanlık olsa bile hükümetimizin attığı adımlarla bunun önünün açılacağı gözüküyor. Hükümetin özellikle kredi kartları borçlarının ertelenmesi

ve yapılandırılması konusunda çalışmaları var. Piyasayı rahatlatıcı adımlardır bunlar. Hepimiz piyasalara güvenmek zorundayız. Bu pazar bizim pazarımız. İç piyasayı ayakta tuttumuz sürece dış pazarlara da daha rahat gidebiliriz. Geleceğe dönük olarak üzerimize düşen görev şudur, her şeye pozitif bakarak geleceğimizi buna göre yönlendirelim. Atılan adımlar çok önemli. Vergiler konusunda da 31 Ekim'de biten bir kampanya var. Bu kolaylıklara karşı bizler de devlete karşı sorumluluklarımızı biraz daha yerine getirerek, biraz daha matrah artırımını yaparak devlete katkı sağlamış oluruz."





ÜÇLER PLASTİK

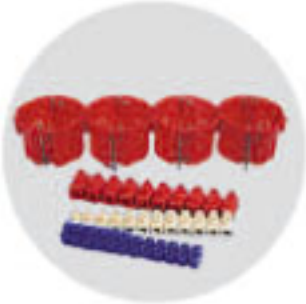
ELEKTRİK ELEKTRONİK İNŞAAT KABLO İMALATI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



✓ Kalite

✓ Güven

✓ Estetik



Mağaza : Şair Ziya Paşa Cad. No:3/A Karaköy-İST.

Telefax : (0212) 293 81 84 - 243 53 66 - 243 56 94

Fabrika : Okmeydanı M. Şevket Paşa Mah. Sivas Sok. No:14 Şişli-İST.

Telefon : (0212) 297 98 60 Fax: (0212) 297 98 59

Şube : Emekyemez Mah. Tenha Sok. No:11 Üçler Han Karaköy-İST.

Telefon : (0212) 238 01 71 256 68 92

Şube : Aşağı Bulğurlu Cad. No:126 K.Çamlica-İST.

Telefax : (0212) 335 35 55 - 461 13 54

web : www.uclerplastik.com.tr www.uclerplastik.net

e-mail : info@uclerplastik.net



SES[®] PAN



1-3 March 2016
Dubai World Trade Centre, UAE
Middle East Electricity Dubai
Fuanna Kabldık



17-20 Mart 2016
TÜYAP Kongre ve Fuar
Merkezindeki
Standımıza
Bekliyoruz.



SES ELEKTRİK ELEKTRONİK
Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.

İkitelli OSB. Demirciler Sanayi Sitesi
B-8 Blok No. 184/B Başakşehir / İSTANBUL
Tel: +90 212 549 06 06 • Fax: +90 212 549 34 06

GE (General Electric) Türkiye Güç Transformatörleri

Hakan KARADOĞAN 'GE Güç Transformatörleri Fabrikamız Yüzde 85 İhracat Oranı ile Alanında İhracat Şampiyonu'

Yüzde 85 ihracat oranıyla Güç Transformatörleri konusunda ihracat şampiyonu olmayı başaran GE (General Electric) Türkiye Güç Transformatörleri Fabrikası'nın Genel Müdürü Hakan KARADOĞAN ile 2016 yılında gerçekleştirdikleri akıllı fabrika yatırımını ve üretimlerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

GE güç transformatörleri fabrikamız, 1966 yılında Gebze'de küçük bir atölyede üretime başladı. Fabrika 1987'de ilk ihracatını gerçekleştirdi. Bugün 50. yılında, 90 bin metrekare açık alan üzerinde, yaklaşık 50 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikamız, 1.000'e yakın çalışanıyla, alanında dünyanın en büyük ve en modern tesislerinden biri. Tedarikçi zinciriyle birlikte 10 bin kişilik büyük bir ekosisteme katkı sağlayan tesis, yüzde 85 ihracat oranıyla alanında ihracat şampiyonu. Tesiste üretilen transformatörler Kuzey ve Güney Amerika'dan Asya'ya, Afrika'dan Avrupa'ya tüm kıtalarda önemli iletim projelerinde ana ekipman olarak kullanılıyor.

Türkiye'de kurulu güç transformatörü gücünün yüzde 60'dan fazlası bu tesiste sağlandı. Yeni yatırımlarla yıllık üretim kapasitesi 40 bin MVA'ya ulaştı. Tesisimizde Temmuz 2016'da 'akıllı fabrika' olma yolunda çalışmalara ve yatırımlara başlandı.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı bizim açımızdan oldukça heyecan verici ve yenilikçi gelişmelere sahne olan, yeni yatırım çalışmalarımızın başladığı bir yıl oldu.

Bunlardan biri; şu ana kadar ürettiğimiz büyük transformatörlerin yanı sıra, küçük güçlerde transformatörler de üretmek için yapacağımız yatırım. GE, bir uçtan bir uca tüm enerji çözümlerini bir arada sunabilen ve farklı iş kollarını da destekleyecek üretimleri yapabilecek bir kapasiteye sahip bir firma. Bu anlayışla GE güç transformatörleri fabrikası, önümüzdeki dönemde GE'nin gittikçe büyüyen yenilenebilir enerji portföyünde, rüzgar enerjisi, güneş enerjisi ve diğer bir iş kolu olan konverter transformatörlerine yönelik daha küçük güçte transformatörler üretecek. Bu yatırımla hem GE'nin hem de özellikle Türkiye'nin yenilenebilir enerji hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayacağız.

Bizi çok heyecanlandıran diğer yatırımımız ise Temmuz 2016'da çalışmalarına başladığımız 'akıllı fabrika' yatırımımız.



GE, dünyanın öncü dijital endüstriyel firması olma vizyonuyla, 'akıllı fabrika' yatırımı için, dünyadaki 10 adet güç transformatörleri arasında ilk olarak Türkiye'de Gebze'de yer alan fabrikamızı seçti. Gebze'deki fabrikamız, üretimin dijitalleşmesi kapsamında ekipmanlarla bilgisayarların birbiriyle konuşabileceği ve "Endüstriyel İnternet" sayesinde gerçek zamanlı bilgilerin paylaşılacağı üretim konseptinin bölgedeki ilk uygulaması olacak.

Akıllı fabrikada optimum üretim sağlamak için tasarım, üretim, tedarik zinciri ve servis ağları da birbirine bağlanacak. GE'nin ilk akıllı güç transformatörü fabrikası olacak tesisimizde bu yatırımla önümüzdeki yıllarda yüzde 30'lara varacak bir verimlilik artışı bekliyoruz.

İlk yılın sonunda ise; üretim sürelerinde yüzde 25, stok seviyelerinde ve stok maliyetlerinde yüzde 20 azalma beklerken, üretim verimliliğinde yüzde 3, tam zamanında teslimatta yüzde



5 artış bekliyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörün gelişimi açısından en önemli gündem üretim süreçlerinin dijital platformların desteği ile etkin hale getirilmesi. Bu konuda GE'nin hem dünyada hem de Türkiye'de öncü oyuncularından biri olduğunu hatırlatmak gerekiyor. Bu açıdan Gebze'deki tesis de önemli bir örnek oluşturuyor. GE'nin dünya genelinde dijital dönüşüm için pilot uygulama başlattığı ilk 14 fabrika arasında yer alan Gebze tesisimiz, ekipmanlarla bilgisayarların birbiriyle konuşabileceği ve "Endüstriyel İnternet" sayesinde gerçek zamanlı bilgilerin paylaşılacağı üretim konseptinin ilk uygulaması olacak. Bu gelişmeler sektörümüzün dünya pazarındaki önemini de artıracaktır.

Gebze fabrikamızda müşteri ihtiyaçlarına göre özel tasarım ve üretim yapıyoruz. Ar-Ge mühendislerimiz tarafından geliştirdiğimiz teknolojiler, GE'nin dünya genelinde bulunan fabrikalarına know-how olarak aktarılarak kullanılıyor. Geniş coğrafyaya göre farklı ülkelerden, farklı kültürlerden müşterilerimizin isteklerine ve ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde yaptığımız üretim sayesinde Gebze'deki GE güç transformatörleri fabrikamız, tüm dünyada öncelikli tercih edilen bir firma ve alanında Türkiye ihracat şampiyonu.

Açılışını 2016 yılında yaptığımız yeni test laboratuvarı Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türkiye bölgesinin en gelişmiş kap-

asite ve teknolojiye sahip test laboratuvarı. Türkiye şebekesinde maksimum gerilim 380 kV olmasına rağmen bu laboratuvarında kullanılan özel ekipmanlarla 800 kV'a kadar transformatörleri test edebiliyoruz. Üretim kapasitemizin ve üreteceğimiz transformatör gücü ve geriliminin artmasını sağlayan bu yeni test laboratuvarımızla, sektörün artan gerilim ve güç taleplerine

cevap verebiliyor, çok yüksek gerilimlerde transformatörler üretebiliyoruz. Burada geliştireceğimiz yeni teknolojiler ve yaratacağımız yeni pazarlarla yerel inovasyona ve ekonomimize katkımızı artırmayı, sektörümüzün dünya pazarındaki yerini daha yukarılara taşımayı hedefliyoruz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzdeki en önemli sorunlardan biri yatırımcıların kısa vadeli düşünmeleri ve sadece fiyata odaklanmaları. Oysa transformatörler çok uzun ömürlü olan ürünler olup, bunların verimli ve güvenilir şekilde çalışmaları hizmet verdikleri tesisler için son derece önemli. Bu nedenle yatırımcıların uzun vadeli düşünmelerini, fiyat ile birlikte, ürün ve servis kalitesine odaklanmaları gerekir. Ayrıca projelerine en uygun transformatörü seçebilmeleri için tedarikçilerinden iyi bir mühendislik hizmeti alabilmeleri gerekir. Tüm bunlar sadece ve sadece gerekli insan kaynağı ve teknolojik alt yapıya sahip firmalarca garanti altına alınabilir ve uzun vadede bu alanlara yatırımı hızlandırarak sektörün gelişmesine katkı sağlar.





PROLEDA™

Led Lighting Technology®



www.proleda.com.tr
info@proleda.com.tr
 f t / Proleda

LEDART

PROLEDA TÜRKİYE GENEL DAĞITICISI

* LEDART Elektrik Enerji İnşaat San. ve Tic. Ltd.Şti. bir Proleda Aydınlatma Elektrik Elektronik San.ve Tic.Ltd.Şti. Markasıdır.

ECROS®

PARA SAYMA VE SAHTE PARA YAKALAMA TEKNOLOJİLERİ

KARIŞIK BANKNOT SAYMA MAKİNASI



KARIŞIK BANKNOT SAYMA MAKİNASI



ADET SAYICILAR



METAL PARA SAYMA MAKİNASI



METAL PARA SAYMA MAKİNASI



SAHTE PARA KONTROL MAKİNASI



prizma teknoloji

Prizma Teknolojik Sistemler ve Büro Makineleri Ltd. Şti

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat 10-11-12 No.1633 PK 34384 Şişli / İSTANBUL

T. +90 212 220 12 81-82 • F. +90 212 220 21 84

G. +90 532 349 05 57 • info@prizmateknoloji.com.tr

MUTLUSAN ELEKTRİK**Mustafa KAÇMAZ: '5 Kıtada
84 Ülkeye İhracat Yapıyoruz'**

1983 yılında kurulan özelikle kablo kanalı üretimi konusunda Pazar liderliğini devam ettiren Mutlusan Elektrik'in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa KAÇMAZ ile 2016 yılını değerlendirdik.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

1 983 yılında kurulan firmamız, kablo kanalı ve iç tesisat malzemeleri ile üretim hayatına adım atmıştır. Bu yıl kuruluşumuzun 34. yılını kutlayacağız. 80' li yıllarda kablo kanalı ve tesisat malzemeleri ile başlamış olduğumuz üretim hayatımıza her yıl yeni ürünler ekleyerek ürün gamımızı genişletmekteyiz. Kablo kanalı ve plastik gruplarda geliştirdiğimiz yeni ürünler ile Türkiye' de pazar liderliğine devam etmekteyiz.

İkiteli Organize Sanayi Bölgesi'nde 50 bin metrekarelik bir alanda son teknolojik alt yapı ile kurduğumuz üretim tesisimizde 580 kişilik kalifiye bir üretim kadrosu ile çalışıyoruz. Ürün gamımızı anahtar, kablo kanalı, tesisat, otomasyon ve aydınlatma olmak üzere beş başlıkta grupluyoruz. Mutlusan Elektrik, 1996 yılından bu güne kadar yurt içi ve ihracat satışlarında bayi ağını oluşturmuştur. Günümüz itibari ile Türkiye'nin 81 ilinde bini aşkın bayisi olup, 5 kıtada 84 ülkeye ihracat yapan dev bir sanayi kuruluşu haline gelmiştir.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Gerek toplumsal gerekse ekonomik bakımdan 2016 zor bir yıl oldu. Mutlusan Elektrik olarak yaşanan üzücü olaylar bizi de derinden etkiledi. Ekonomik anlamda yaşanan küresel ve bölgesel olumsuzluklara rağmen de gerekli planlamaları yaparak,

2017 için hazırlandık. Gelecek yıllar için olumlu düşünmeyi bırakmayarak azimle çalışıyoruz. Ayrıca yeni Anahtar Priz serimizi ve Sigorta Kutumuzu 2017'nin başlarında piyasaya sunmaya hazırlanıyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Elektrik sektörü inşaat sektörü ile de orantılı olarak ilerlemektedir. İnşaat sektörü de gerek kentsel dönüşüm projeleri gerekse artan nüfus oranı sebebiyle hareketli bir sektördür. Türkiye' de birçok ilde her yıl binlerce konut yapılmaktadır. Konut faizlerindeki dalgalanmaların olumsuz etkilerini bizler de hissetmekteyiz. 1996 yılından bu yana yurt içi bayi ağını oluşturduğumuz gibi ihracat konusuna da gereken önemi veriyoruz. Günümüz itibariyle 5 kıtada 85 ülkeye ihracat yapmaktayız. İhracat yaptığımız ülkelerdeki fuar organizasyonlarına katılmamızın yanı sıra dijital ortamda yaptığımız reklam çalışmalarımız da bulunmaktadır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Önceden ürünler talepleri karşılayamayacak durumdaydı. Şimdi ise talepten fazla ürün olduğundan dolayı rekabet de artmış durumdadır. İş almak uğruna düşük ya da sıfır kar marjıyla yapılan satışlardan doğan olumsuz etkiler zinciri olarak bütün sektörü etkilemektedir. İşverenlerin ve tedarikçilerin bütçe çalışmalarını daha dikkatli yapmalı marjinal oranların altında iş vermemeli ve almamalıdır.



SİGORTA KUTUSU ÜRÜNLERİMİZLE

KENDİNİZİ GÜVENDE HİSSEDİN

Teknolojimizi yenilikle buluşturup, bilinenlerin dışına çıkıyoruz.
Yeni ürünlerimizle kendinizi güvende hissetmek istemez misiniz?



Siva Altı Sigorta Kutusu



Siva Üstü Sigorta Kutusu



Mutlusan®
electric

COMFORT SİGORTA KUTULARI

COMFORT SIVA ALTI SİGORTA KUTULARI

- 6'lı Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 9'lu Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 12'li Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 18'li Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 24'lü Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 36'lı Siva Altı Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 12 Modüllü Siva Altı Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 24 Modüllü Siva Altı Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 36 Modüllü Siva Altı Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)

COMFORT SIVA ÜSTÜ SİGORTA KUTULARI

- 6'lı Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 9'lu Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 12'li Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 18'li Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 24'lü Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 36'lı Siva Üstü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 12 Modüllü Siva Üstü Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 24 Modüllü Siva Üstü Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 36 Modüllü Siva Üstü Zayıf Akım Dağıtım Panosu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)

COMFORT MÜHÜRLÜ SİGORTA KUTULARI

- 1'li Mühürlü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 1-2'li Mühürlü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)
- 2-4'lü Mühürlü Sigorta Kutusu (Alev Yaymayan / Alev Yayan)

www.mutlusan.com.tr



Mutlusan® Elektrik



MUTLUSAN

ÜCRETSİZ
+90 850 822 11 13
DANIŞMA HATTI

PHILIPS AYDINLATMA**Dilara Gürkan: ‘Uzun Ömrü ve Sağladığı Enerji Verimliliği İle LED Teknolojisi, Tüm Dünyada Olduğu Gibi Türkiye’de de Sektöre Damgasını Vurmuş Durumda’**

125 yıllık tarihinden güç alarak, yenilikler ile insanların yaşamlarını iyileştirmeye odaklanan bir şirket olmayı başaran Philips Aydınlatma’nın Türkiye Proje Kanalı Pazarlama Müdürü Dilara Gürkan ile Philips Aydınlatma’yı, 2017 hedeflerini ve sektörü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

Philips Lighting, markanın 125 yıllık tarihinden güç alarak, yenilikler ile insanların yaşamlarını iyileştirmeye odaklanan bir şirkettir. Philips Lighting, aydınlatmanın üzerimizdeki olumlu etkilerine yönelik anlayışı ve derin teknolojik bilgisi sayesinde, ticari değer yaratan, zengin kullanıcı deneyimi sunan ve hayat kalitesini yükselten dijital aydınlatma yenilikleri sunuyor. Profesyonel kullanıcı ve tüketiciye yönelik tüm pazarlarda hizmet verebilen Philips Lighting, LED aydınlatma ve bağlantılı aydınlatma sistemlerinde sektör lideri konumunda bulunuyor. Bununla beraber, gururla vurgulamak isterim ki, ışığı aydınlatmanın ötesine taşıyarak evlerin, binaların ve hatta kentlerin aydınlatma dönüşümünde Nesnelere İnterneti’nden yararlanıyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016, Türkiye’de gerek hayata geçirdiğimiz projeler gerekse yeni ürün lansmanlarımız açısından çok verimli geçirdiğimiz bir yıl oldu. Türkiye genelinde yerel yönetimlerle işbirliklerimize artırarak devam ettirdik. Eskişehir Tepebaşı Belediyesi ve İstanbul Sarıyer Belediyesi buna verebileceğim iki güzel örnek. Tepebaşı Belediyesi ile kendi bölgesi sınırlarında enerji verimliliği ve akıllı şehir uygulamaları kapsamlı bir stratejik işbirliği anlaşması imzaladık. Sarıyer Belediyesi ile de ilçe sınırlarında enerji tüketimi ve dolayısıyla karbon ayak izini azaltmaya yönelik bir dizi çalışmalar yapıyoruz. Bu bağlamda Türkiye’nin bu büyüklükteki ilk Bream Sertifikalı Kamu Binası olacak olan Sarıyer Belediyesi Hizmet Binası için Belediyemizle yaptığımız çalışmalar sonrasında sertifikasyonu destekleyecek ürünlerimizle binanın ve peyzajının aydınlatma projesini başlattık.



2017 içinde Belediye’nin Kalkınma Eylem Planı’nı destekleyici ve ilçe sınırlarında enerji tüketiminin düşürülmesi ve bunun yanında turistik alanların özel konseptlerle aydınlatılması vasıtasıyla ilçenin imajına katkıda bulunacağımız için uygulamalarımız olacak.

2016’da yakaladığımız bir diğer güzel başarı ise Essential LED lambalarımız ile oldu. 5 TL’den başlayan fiyatıyla LED teknolojisini hem çok uygun fiyata hem de Philips güvencesiyle müşteri-

PHILIPS

rilerimize sunduk ve çok olumlu geri dönüşler aldık. Ağustos ayında piyasaya sürdüğümüz bu ürün 2 ay gibi bir süre içerisinde 3 milyon satış adedine ulaştı. Bir başka güzel haber de aydınlatığımız Nur Camii'nden geldi, yaptığımız aydınlatma projesiyle yurtdışından 3 farklı yarışmada 3 önemli ödül aldık. Tüm bu çalışmaların yanısıra, firma olarak sürdürülebilirliğe büyük önem veriyoruz ve bu sene başlattığımız çok geniş perspektifli bir servis yaklaşımımız mevcut. Bu kapsamda Ankara'da gerçekleştirdiğimiz TOBB binası cephesi aydınlatması bakımı ile ilk geniş kapsamlı kontrat bazlı ürün bakım hizmetimizi hayata geçirdik.

2017 ise Philips Aydınlatma olarak daha çok sistem ve servis çözümlerine odaklandığımız bir yıl olacak. Bu kapsamda uçtan uca ve sürdürülebilir projeler üretmeye yoğunlaşacağız. Philips olarak LED dönüşümünün tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de öncüsüyüz. Bu alanda da LED üzerine çalışmalarımız devam edecek. Aydınlatma, genel elektrik tüketiminde Türkiye'de %22 gibi yüksek bir yüzdeyi kapladığı için LED'e geçişi çok önemsiyoruz. Dolayısıyla genel itibarıyla enerji verimliliğini artırmaya yönelik çalışmalar da bizim için çok önemli.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Kapasite, kalite ve ürün çeşitliliği açısından hızla gelişen aydınlatma sektörü, yeni ve gelişmiş bir teknoloji olan LED'e yönelerek büyüme sürecini hızlandırdı. Aydınlatma alanında önümüzdeki dönemde LED'in ciddi bir paradigma değişikliğine yol açması beklenirken, 2020'de piyasanın en az yüzde 75'inin LED'e geçmesi öngörülmüyor.

Türkiye'deki aydınlatma sektörü özelinde bakıldığında yurtdışındaki teknolojik gelişmelere paralel olarak son 10 yıldan beri büyüme trendi içerisinde olduğunu görüyoruz. Sektör, şehirlerdeki nüfus artışı ve artan enerji ihtiyacı gibi global trendlere paralel olarak, etkin bir büyüme gerçekleştiriyor. Uzun ömrü ve sağladığı enerji verimliliği ile LED teknolojisi, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sektöre damgasını vurmuş durumda.

Bu büyümeyi etkileyen pek çok faktörden bahsedebiliriz. İnşaat sektörünün AVM, lüks ofis, konut, akıllı bina ve kentsel dönüşüme yönelmesi, kişi başına düşen milli gelir artışı ve kişilerin daha konforlu hayat tercih etmeleri gibi eğilimler son teknolojik çözüm olan LED aydınlatmaya olan talebi artırıyor. Bu talep artışı LED aydınlatma ürünlerinin daha ulaşılabilir fiyatlarla sunulmasını mümkün kılıyor.

LED dönüşümü konusunda, globalde olduğu gibi Türkiye'de de pazar lideri olarak; özellikle bağlantılı LED sistemleri, anahtar teslim aydınlatma çözümleri gibi birçok konuda Türkiye'de öncü ve destekçi olmaya devam edeceğiz. Yalnızca son teknoloji ürün ve çözümlerin Türkiye'ye getirilmesinin yeterli olmadığını farkındayız. Aynı zamanda bu ürünlerin güncel yönetmelikler ve teknik şartnamelerle uyumlu olması da bizim için çok hassas bir konu. A+ ve A++ enerji sınıfı etiketlerine sahip, çevreye duyarlı Philips lambalar ve aydınlatma armatürleri ile enerji verimliliğine katkıda

bulunarak sürdürülebilir teknolojileri destekliyoruz.

Bağlantılı LED sistemleri de, önümüzdeki dönemde aydınlatmanın olmazsa olmazı haline gelecek. Tam manasıyla, her yönüyle dijital bir dünyaya dönüşen bir aydınlatmadan bahsediyoruz. Geleceğe baktığımızda bir gün tüm ampullerimizin ve armatürlerimizin dijital ve yerel ağa bağlanmaya hazır olacağını görebiliyoruz.

Dijital aydınlatmada üç farklı ana uygulama alanından bahsedebiliriz: Akıllı Evler, Akıllı Ofisler ve Akıllı Şehirler. Akıllı evler için lanse ettiğimiz Philips hue kişisel kablosuz aydınlatma sistemimizi gün geçtikçe genişletiyoruz. Bu ürün sayesinde evinizin aydınlatması, cep telefonu ve akıllı tablet üzerinden kontrol edilebiliyor, 16 milyon farklı renkle değiştirilebiliyor. Aynı zamanda 600'den fazla akıllı telefon uygulaması sayesinde, bir evin ihtiyaca yönelik tüm aydınlatma senaryoları dijital ortam üzerinden kurgulanabiliyor.

Akıllı ofisler için ise Philips, Power over Ethernet (PoE) özellikli sistemi geliştirdi. Bu sistem sayesinde kişiler akıllı cep telefonları aracılığıyla ofis aydınlatmasını kontrol edebiliyor ve bina yöneticileri, akıllı donanıma sahip armatürlerden, kullanıcı dostu bir arayüz aracılığıyla, hızlıca binanın doluluk oranı, enerji tüketimi, sıcaklığı gibi bilgilere noktasal olarak ulaşarak, toplam bakım ve enerji planlamaları yapabiliyor, verimlilik sağlayacak tedbirler alabiliyorlar.

Son olarak Akıllı şehirler için inovasyon ve enerji verimliliği sağlayan ürünlerden bahsedebiliriz. Dünya ortalamasında şehir aydınlatması, yerel hükümetin enerji faturasının %60'ına denk geliyor. Nüfusun artması, kentleşme ve orta sınıfın güçlenmesiyle birlikte 2030'da, 2006 ile karşılaştırıldığında, aydınlatma noktalarında %35 artış bekleniyor. Hem nüfusun hem de aydınlatma ihtiyacının artması sebebiyle dünyanın enerji verimli aydınlatmaya her zamankinden daha çok ihtiyacı var. Dünyadaki tüm sokak aydınlatmalarında LED kullanım oranı %12'nin, bağlantılı aydınlatma oranı ise %2'nin altında. Akıllı şehirlerin büyük kısmının belkemiğini yüksek enerji verimliliği sağlayan bağlantılı sokak aydınlatmalarının oluşturacağı yeni bir çağdayız.

Bağlantılı aydınlatmanın ihtiyaca göre, doğru ışık seviyesinde, doğru zamanda ve doğru yerde kısılıp açılabilmesi sayesinde LED kullanımının sağladığı genellikle %40 seviyesindeki enerji tasarrufu, bunun üzerine %30 daha artırılabilir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

LED teknolojisi, yeni bir teknoloji olması nedeniyle, gerek dünya piyasalarında, gerekse Türkiye piyasasında yasal düzenlemeler açısından birtakım zayıflıklar mevcut. Bu durum da, pazarda isimsiz markaların denetimsiz bir şekilde artmasına ve tüketicinin kalitesiz hizmetle karşı karşıya kalmasına yol açıyor. Dolayısıyla sektör lideri olarak hem ilgili regülasyonların oluşturulması hem de tüketicinin bilinçlendirilmesi kapsamında yoğun çalışmalara öncülük ediyoruz.

- ABS PANOLAR
- PC PANOLAR
- KOMBİNASYON KUTULARI
- W OTOMAT KUTULARI
- KABLO KANALLARI
- AYDINLATMA ARMATÜRLERİ
- TERMO PLASTİK BUATLAR

ABS

PC



IP65



ADAL®

Emekyemez Mh. Anbar Sk. Molla İş Hanı No.:7/A Karaköy - İSTANBUL

Tel.: 0 212 235 55 51 - Fax : 0 212 235 55 52

www.adalelektrik.com.tr



Bakırca



PRYSMIAN GROUP

Erkan Aydoğdu : ‘Geliştirdiğimiz Yenilikçi Ürünlerimiz ve Yatırımlarımızla Türkiye’nin Sanayileşme Sürecine Önemli Katkılarda Bulunmaya Devam Ediyoruz’

130 yılı aşkın deneyimiyle, 50’den fazla ülkede faaliyet gösteren Prysmian Group Türkiye’nin CEO’su Erkan Aydoğdu ile Prysmian Group’u üretimlerini ve ülkemiz kablo sektörünü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Enerji ve telekomünikasyon kabloları endüstrisinde dünya lideri olan Prysmian Group, 130 yılı aşkın deneyimiyle, 50’den fazla ülkede faaliyet göstermektedir. Prysmian Group Türkiye ise 1964 yılında Siemens tarafından Bursa, Mudanya’da kurulan fabrikası ile ülkemizin enerji ve telekomünikasyon sektöründeki kablo talebini karşılamaya başladı. Dünyadaki pek çok Siemens Kablo firması ile birlikte 1999 yılında Pirelli ailesine katılan şirketimiz, 2005 yılında ise uluslararası hisse devrinin gerçekleşmesinin ardından, Prysmian adı altında hizmet vermeye başladı. 2011 yılında ise, Draka firması ile birleşerek tüm dünyada **Prysmian Group** ismini aldı.

Bugün Milano Borsası’nda işlem gören Prysmian Group’un Türkiye operasyonu olan Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri A.Ş.’nin yüzde 83,75’i Grup bünyesinde yer alırken, yüzde 16,25’i halka açıktır ve **Borsa İstanbul**’da işlem görüyor.

1964 yılında kurulduğumuz ilk günden bu yana, sadece bizler için değil Türkiye için de birçok ‘ilk’e imza attık. 1965’te Türkiye’de ilk defa **15 kV enerji** kablosu üretimini yapan firmamız, bir sonraki adımda ise 10 yıl sonra yani 1975’te, yine Türkiye’de ilk defa, **35 kV enerji** kablosu üretimine imza attı. 1984 yılında Türkiye’de ilk **3600 çift haberleşme** kablosu ve 1985 yılında ise Türkiye’de ilk **fiber optik kablo** üretimlerini gerçekleştirdi. 1986’da **borsaya açıldık** ve o zamanki adıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem gören sayılı firmalardan biri olduk. 1989’da Türkiye’deki ilk **154 kV yüksek gerilim kablosu** üretimini yine biz gerçekleştirdik. 1990’da Türkiye’deki ilk **ISO 9001 Belgesi**’ni aldık. 1991’de **otomotiv** kabloları üreterek, üretim ağıımızı genişlettik; 1994’te Türkiye’de ilk **220 kV XLPE enerji** kablosu ve daha sonra ise 1997 yılında ilk **1000 mm2 enerji** kablosu üretimlerine imza attık.

Türkiye’de yangın güvenliği konusunda ilk adımı 2000’de attık ve **Afumex** kablomuzun üretimine başladık. 2005 yılında Prysmian adını aldıktan sonra ise, 2006’da **1600 mm2 enerji** kablosu üretimini gerçekleştirdik. 2007’de yüksek gerilim çalışmalarımızı bir adım daha ileri taşıdık ve Türkiye’de ilk **380 kV enerji** kablosu tesisini tamamladık. 2011’de Prysmian ve Draka markalarının birleşmesiyle ortaya çıkan **Prysmian Group**, bugün dünya çapında, enerji ve telekomünikasyon kabloları sektöründe dünya



lideridir. 2012 yılında Türkiye’nin en prestijli projelerden biri olan, ilk **380 kV denizaltı enerji** kablosu projesini gerçekleştirdik. Çanakkale Boğazı’ndaki bu projenin ilkinin tamamlanmasının ardından ihalesini aldığımız 2. projesinin çalışmalarını sürdürüyoruz.

2012’nin sonunda başlayıp bugüne kadar devam eden ve Türk Kablo Sektörü’nün en geniş bilgilendirme ve eğitim projesi olan **“Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir...”** girişimimiz yine, Prysmian Group Türkiye ve Türk kablo sektörü için bir mihenk taşı niteliğinde. 2014 yılında, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından, TS EN ISO/IEC 17025 “Deney ve Kalibrasyon Laboratuvarlarının Yeterliliği için Genel Şartlar



Standardı" akreditasyon sertifikasıyla tescillenen **Malzeme Teknolojileri Deney Laboratuvarımız**, 2015 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından "Türk kablo sektörünün en kapsamlı tasarım, inovasyon ve ürün geliştirme altyapısına sahip Ar-Ge Merkezi" olarak tescil edilen ve Prysmian Group içindeki 17 Ar-Ge Merkezi'nde biri olan Ar-Ge Merkezimiz, 2016 yılında hayata geçirdiğimiz Prysmian Group Türkiye ve Prysmian Group'un diğer ülkelerde faaliyet gösteren çalışanlarının performanslarını artırmaya yönelik olarak, geleceğin üretim müdürlerinin ve fabrika direktörlerinin keşfedilmesi ve yetiştirilmesi amacıyla eğitimler verdiğimiz Üretim Akademimiz, yine hem bizim hem sektörümüz hem de Türkiye için önemlidir. Biz sadece kendimizi değil, aynı zaman sektörümüzü ve ülkemizi geliştirmeye ve ileriye taşımaya çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde de aynı şekilde devam edeceğiz.

2016 yılını değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı dünya kablo tüketimi için hızlı ve hatta büyüme ile başladı. Ürün grubu bazında, özellikle fiberoptik kablolarına olan talep ciddi oranda yükselirken, enerji kablolarına olan talep az olsa da artarak devam etti; fakat harici bakır telekom kablolarına talepte bir düşüş görüldü.

Türkiye'de ise yılın yarısında inşaat sektörü ilk çeyrekte yüzde 6,5, ikinci çeyrekte ise yüzde 7 büyüme gösterdi ve bu da kablo sektörünü doğrudan etkileyen bir durum olduğundan, kablo sektöründeki büyüme için de pozitif sinyaller verdi. Ancak Temmuz ayında yaşanan gelişmeleri takiben piyasalardaki olumsuz sinyaller, 2012 yılından bu yana düşüş trendinde olan bakır ve alüminyum fiyatlarının artışa geçmesi, döviz kurlarında yaşanan hareketlilik, ekonomik ve siyasi belirsizlikler, Türkiye'ye komşu ülkelerde yaşanan siyasi gelişmeler ve jeopolitik riskler halen devam ediyor ve Türk kablo sektörünü daha temkinli dav-

ranmaya zorluyor.

Tüm bu gelişmelere rağmen; Sinop ve Akkuyu nükleer santralleri, güneş ve rüzgar enerjisi projeleri, İstanbul yeni havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli gibi önemli projelerin yanı sıra, demiryolu altyapısına ve otomotiv endüstrisine yapılan yatırımlar, 2016 yılında da Türkiye'nin enerji konusunda bölgedeki en önemli aktörlerden birisi olacağını gösterdi. Pazardaki teknolojik gelişmeleri ve talebi yakından takip ederek geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerimiz ve yatırımlarımızla Türkiye'nin sanayileşme sürecine önemli katkılarda bulunmaya devam ediyoruz. Önceki yıllarda olduğu gibi zorlu koşullardan geçerek 2016 faaliyet yılımızı başarıyla tamamlayacağız.

TEİAŞ ile birlikte gerçekleştirdiğimiz 380 kV Çanakkale Boğazı Denizaltı Kablo Bağlantı Projesi kapsamında, 2012 yılında imzaları atılan ilk projenin değeri 150 milyon TL, 2014 yılında başlayan ikinci projenin değeri ise yaklaşık 180 milyon TL'dir. Bu iki projenin de amacı, Asya ve Avrupa'yı denizaltından birbirine bağlamaktır. Böylelikle Türkiye'nin elektrik iletim ağına Marmara Denizi çevresindeki ring çevrimini tamamlayarak, ülkenin Avrupa tarafındaki ana tüketim merkezleri için Asya tarafından güvenli ve uygun maliyetli bir enerji iletimi sağlayacağız.

2016, şirketimiz ve grubumuz için çok önemli bir yıl oldu; sürdürülebilir başarılarımız ve gücümüz daha da artarken önemli projeler gerçekleştirdik. "Türkiye'yi Yanımlara Bağlıyoruz" misyonumuzdan hareketle, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Marmara Otoyolu'na verdiğimiz kablolar ve kullandığımız en son teknoloji ile kıtaları birbirine bağladık. Söz konusu projelerde, değeri yaklaşık 10 milyon lira olan, yangın sırasında alevi iletmeyen, yoğun duman tabakası oluşturmayan ve korozyona elverişli ortam yaratmayan ve böylelikle can ve mal güvenliğini en üst düzeyde sağlayan LSOH ve FE180 tipi alçak gerilim, orta gerilim, zayıf akım ve fiber optik kabloları kullandık.

Türkiye'nin en önemli projelerinden olan İstanbul'un Yeni Havalimanı'na da yine son teknolojiye sahip enerji kablolarımızla hayat verdik. Değeri yaklaşık 8 milyon Euro'yu bulan kabloların işleminin bu yıl içinde tamamlanmasını bekliyoruz. 2017 yılında da sahip olduğumuz bakış açısıyla ve bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz projelere paralel olarak, yolumuza devam edeceğiz. Biz her zaman kendimizle yarışır, bir önceki yıldan daha büyük başarılar için çalışırız. Önümüzdeki dönemde de aynen bu şekilde devam edeceğiz. Yine yeniden "Türkiye'yi Yanımlara Bağlıyoruz" misyonumuzun doğruluğunu kanıtlar, alanında en prestijli çalışmalarını sürdüreceğiz.

Prysmian Group

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Kablo sektöründe yıllar boyunca plansız, programsız ve geri dönüşümü hesap edilemezsiniz bilinçsizce yatırımlar yapıldı. Bunların birçoğu da maalesef kısa dönem içerisindeki fırsatlardan istifade etmeye yöneliktir. Bugün hala aynı şeyler konuşulmakla birlikte eskisi kadar yoğun olmasa da halen çok planlı yapılmıyor. Hele ki katma değerli ve spesifik ürünlere yönelik yatırımlar yok denecek kadar az. Hal böyle olunca, ekonomik kriz ortamlarında gerek iç Pazar, gerekse çevre ülkelerdeki daralan pazarlar ve artan rekabet maalesef kalitesiz ürünleri ve haksız rekabeti de beraberinde getiriyor. Zaten plansız programsız stratejiden uzak büyümelerin neticesi olan bu haksız rekabet son yıllar içerisinde sektörün en büyük problemi olmuş durumdadır.

Böyle bir ortam içerisinde risk ve karlılık analizleri de doğru yapılamadığı ve bu unsurlar maliyetlere yeterince yedirilemediği için çok düşük karlılıklarla çalışan bu sektörü daha da kırılgan bir yapıya sokuyor ve en küçük dalgalanmalarda firmalar iflas ile burun buruna geliyorlar. Bunların örneklerini son birkaç yıl içerisinde görmekteyiz.

Bunun yanı sıra artık değişen piyasa koşulları ve ticaret biçimleri de göz önüne alınarak herkes konusuna ve işine odaklanarak daha fazla katma değer ve farklılık yaratmalıdır. Hep aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar almamız mümkün olamaz. Piyasanın içinde ve derinliklerinde daha fazla zaman geçirmeli ve buradaki bilgileri kaynağında görüp bunları analiz ederek stratejiler üretebilmeliyiz. Süreklilik için bunlar günümüzün olmazsa olmazlarıdır.

Binalarda kullanılan kablolarının Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'ne uygunluğunu belgeleyen CPR sertifikası önemli bir konu. Bu konudaki çalışmalarınız konusunda bilgi verir misiniz?

Binalarda kullanılan kablolarının Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'ne uygunluğu belgeleyen CPR sertifikasını sektörümüzde alan ilk firma olduk. Bu sertifika ile kablolarımızın, ülkemizde uzun yıllardır üzerinde çalışılan, 2011 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayımlanan "Yapı Malzemeleri Yönetmeliği" (CPR - Construction Products Regulation (EU) No: 305/2011) ile güç, kontrol ve iletişim kablolarındaki uygulamaları düzenleyen "EN 50575" standardına uygunluğunu belgelemiş olduk. Yapılarda kullanılan malzemelerinin temel karakteristikleri ile ilgili performans beyanlarını ve malzemelere CE işaretinin ilaştırılmasının kurallarını belirleyerek, kabloların yangına tepki performanslarını tescil eden CPR sertifikası, Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'ne uygunluğu belgeliyor. CPR'ın kablo sektöründeki uygulamalarını düzenleyen EN 50575 standardı ise bina ve altyapı dahil olmak üzere, herhangi bir yapıda kullanılan güç, kontrol ve iletişim kablolarının yangına tepki performansı gerekliliklerini, bu gerekliliklerle ilgili testleri ve uygunluk değerlendirmeleri ile ilgili kriterleri belirliyor.

Binalarda can ve mal güvenliği, kullanılan malzemelerin yangın esnasında gösterecekleri performans ile bire bir ilişkilidir. Günümüzde inşa edilen yapılarda, yüksek miktarda kullanılan malzemelerden biri olmalarından dolayı kablo seçimi de güvenli yaşam alanlarının inşa edilmesinde çok kritik ve önemli bir rol oynuyor. CPR - Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'nin Avrupa kablo pazarında kalite ve güvenliğin seviyesini yükseltmek için bir dönüm noktasıdır. Tüm Avrupa Birliği ülkeleri ile birlikte, ülkemizde de 1 Temmuz 2017'de zorunlu hale gelecek EN 50575 standardının uygulanmasına geçilmesi sektörümüz için büyük önem taşıyor. Bununla birlikte, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na ait Piyasa Gözetim ve Denetim ekiplerinin de piyasadaki kabloları CPR uygunluğu açısından denetleyecek olması, Türk kablo sektöründe de kalite ve güvenlik seviyesinin yükseltilmesi için çok önemli bir rol oynayacaktır. Sadece kabloların değil tüm yapı malzemelerinin de yangına karşı güvenilir hale getirilmesini sağlayacak yeni Yapı Malzemeleri Yönetmeliği ile birlikte, bu standartlara ayak uydurabilen üreticiler hem ürün çeşitlenmesine giderek katma değeri daha fazla olan ürünlere odaklanacak, hem de ihracat pazarlarındaki şanslarını daha da arttıracaklar.

Prysmian Group Türkiye olarak, kablo sektöründe bu belgeyi alan ilk şirket olmanın gururunu yaşıyoruz. Yapı Malzemeleri Yönetmeliği, tedarik zincirindeki kablo üreticilerinden, son kullanıcıya kadar ciddi bir sorumluluk getiriyor. Güçlü teknik uzmanlığımız ve CPR testleri için akredite edilmiş Mudanya'daki laboratuvarımız ile Türk kablo sektöründe yeni performans beyanı ve CE etiketlemesi sürecinde geçişin rahat olabilmesi için yıllardır büyük çaba içindeyiz. Son zamanlarda yaptığımız yatırımlarla, TÜRKAK'tan akredite laboratuvarlarımız, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylı ilk ve tek kablo Ar-Ge Merkezimiz ve Prysmian Group dünya mühendislerinin eğitildiği Mudanya Üretim Akademisi ile farklılık yaratmaya devam ediyoruz. 2012 yılından itibaren yürüttüğümüz "Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir.." girişimimizde üzerinde durduğumuz kaliteli ve güvenli ürün yolculuğumuzdaki önemli etaplardan birisi olan CPR konusunda da bir ilke imza atarak sektördeki liderliğimizi bir kez daha gösteriyor ve tüm paydaşlarımızı bilgilendirmeye devam ediyoruz.



YILDIRIMDAN KORUNMA ve TOPRAKLAMA SİSTEMLERİ

**Topraklama Sistemleri, Termokaynak Sistemleri,
Yıldırımdan Korunma Sistemleri, Alçak Gerilim Parafudurları.**

Firmamızın Yönetim Sistemi ve Ürünleri ISO ve TSE Belgeleri ile tescillenmiştir.



ESCO ELEKTRİK SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Mimar Sinan Mh. Yedpa Ticaret Merkezi G Cd. No:89 Ataşehir / İSTANBUL

Tel.: 0216 - 471 81 66 - 76 Faks: 0216 - 471 81 16 www.escoelektrik.com info@escoelektrik.com

[f](#) [t](#) [i](#) [in](#) /escotopraklama



VESTEL LED

Tunç GÖZ: 'LED Ürünlerde Çok İddialıyız. 2017 Yılında Bu Kategoride Liderlik İstiyoruz'

Yerli üretimin gururuyla sadece Türkiye'nin değil, dünyanın da en büyük teknoloji şirketleri arasında yer alan Vestel'in iddialı olduğu bir ürün grubu da LED'li aydınlatma ürünleri. Vestel LED Aydınlatma Satış ve Pazarlama Müdürü Tunç Göz ile 2016 yılını değerlendirip 2017 yılı ile ilgili görüşlerini aldık.

Kısaca Vestel'i tanıyabilir miyiz?

Yerli üretimin gururuyla sadece Türkiye'nin değil, dünyanın da en büyük teknoloji şirketleri arasında yer alan Vestel, 1984 yılında başlayan faaliyetlerini 1994 yılından beri Zorlu Holding bünyesinde sürdürüyor. 16'sı yurtdışı olmak üzere toplam 23 şirketten oluşan Vestel Şirketler Grubu, tüketici elektroniği, beyaz eşya, dijital ürünler, bilgi teknolojileri, LED aydınlatma ve savunma alanlarında geniş bir ürün yelpazesi sunuyor.

Vestel'in 'Gururla Yerli' teması Ar-Ge, tasarım ve üretim alanındaki gücüne dayanıyor. Tüm dünyanın en büyük ihtiyacı haline gelen teknolojinin yerli üretimi için çalışan Vestel, aynı zamanda Türkiye'nin yerli gururlarını da destekliyor.

Vestel, yaklaşık 16 bin çalışanı, Türkiye çapına yayılmış 1250 satış noktası, 350 yetkili servis ve 13 merkez servisiyle faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'de, Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve geliştirilen ilk akıllı telefon, ilk 4K HD Kavisi TV, rekor seviyede tasarruf sağlayan teknolojileri, Anadolu'nun en ücra köşesine ulaştırıyor. Yerli Üretimin gücüyle Türkiye Vestellenmeye devam ediyor.

Gururla Yerli Vestel

Vestel City

● 1 milyon metrekare alan üzerine kurulu Avrupa'nın tek lokasyonda üretim yapan en büyük endüstri komplekslerinden biri

● Günde 76.000 ürün üretim kapasitesi

● 16.000 kişilik istihdam

● National Geographic Mega Fabrikalar belgeseline konu olan tek Türk fabrikası

AR-GE ve Inovasyon

● Küresel çapta 8 Ar-Ge Merkezi (5'i Türkiye, İngiltere, Tayvan, Çin)

● 1.200 kişilik dev Ar-Ge Kadrosu

● Dünyada en çok Ar-Ge harcaması yapan ilk 1000 firma arasında yer alan 3 Türk şirketinden biri

● 2015 yılı itibarıyla Vestel Ar-Ge merkezi üçüncü kez Sektör Birincisi oldu. Ayrıca Kalite Derneği'nin ulusal çapta düzenlediği Kalite Çemberleri ve Kaizen Paylaşım Konferansı'na 2015 yılında ilk defa katılan Vestel, 2 Kaizen ödülünün sahibi oldu. Tasarım konusunda da iddiasını koruyan Vestel, 2015 yılında katıldığı tasarım yarışmalarında toplam 48 tasarım ödülü kazandı.

Sektörü yakından bilen biri



olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

2016 yılı ülkemiz için zor bir dönemdi, temennim 2017 ile yeni başlangıçlara adımlar atmaktır. Öncelikle; 2017 yılının ülkem için güzel günler getirmesini diliyorum. 2016 yılı itibarıyla, çok az sayıda proje dışında tüm aydınlatma sistemlerinin LED olarak tercih edildiğini, LED payının konvansiyonel sistemlerin önüne geçtiğini gözlemledik. Yeni projeler kadar LED dönüşüm projeleri de yoğun olarak devam etti.

2017 yılında ise değişimin yoğun olarak evlerde devam edeceğini düşünüyorum. Vestel olarak ev tipi

LED ürünlerde çok iddialıyız. 2017 yılında bu kategoride liderlik istiyoruz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörün tek sorunu kalitesiz ürünlerin hiçbir kontrol vs. olmadan ülkemize girmesidir. Tüm kontrol son kullanıcıda olduğu için bir standarttan bahsedemeyiz. Standart olmadığı için son kullanıcılarda da güvensizlik mevcut, herkes kendi bilgileri dahilinde bir kontrol mekanizması, şartname çalışması yapıyor. Çözüm, eğitim. Vestel olarak tüm müşterilerimize şartname çalışmalarında destek veriyoruz.

Teşekkür ederiz.

VESTEL
LED Aydınlatma

EMAS

Gazanfer SANLITOP : 'Bizler EMAS Ekibi Olarak Her Zaman, Ülkemize ve İnsanımıza Güvendidik'

Dünyanın 65 ülkesine ihracat yapan EMAS'ın Yönetim Kurulu Başkanı Gazanfer SANLITOP ile EMAS'ı ve sektörü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

Altmışlı yıllarda, ülke olarak çok geri durumdaydık. Sanayimiz bugünkü gibi tabana yayılmamış, çoğu devlet tarafından işletilen; demir-çelik, tekstil, deri, şeker ve benzeri konularda üretim yapan kuruluşlarımız vardı. Özel sektör ise yeni yeni filizleniyordu. O yıllarda, toplu işçiyi üretmeyi yeni başarmıştık. Döküm radyatör üretimimiz övünç kaynağımızdı. "Devrim otomobil" ise, 27 Mayıs'tan çok daha anlamlı bir devrimdi.

Aslında üniversite son senesinde mastır olarak tesisat ile ilgili "Isı Opsiyonu" konusunu seçişim de o nedenle idi. Çünkü ancak o zaman kendi işimi kurabilecektim. 1963 yılı Haziran ayında İTÜ Makine Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, Bayındırlık Bakanlığı Yapı İşleri Reisliği Makine Fen Heyeti bölümüne girişim de o hedefe odaklanmak anlamındaydı. Orada 10 ay süreyle çalıştıktan sonra, özel sektörde bir firmadan "Büyük Ankara Otel" inşaatında "ısıtma klima şantiye şefi yardımcılığı" teklifi aldım. O şantiyede, nazari ve pratik olarak çok şeyler öğrendim. Ardından 24 ay vatani görev sonrası, aynı firmanın İstanbul'daki merkezinde 20 ay süren başarılı bir şantiye mühendisliği dönemi geçirdim. O kuruluştaki en son görevim, Adana SEK Süt Fabrikası'nın "Şantiye Şefliği" idi. Orada bina hariç, bütün mekanik işlerini tamamlayıp, çalıştırarak Tarım Bakanlığı'na teslim ettik. Oldukça önemli deneyimler kazanmıştım. İçimdeki girişimcilik ruhu, er ya da geç, kendi işimi kurma konusunu her fırsatta ön plana çıkarıyordu. Sonunda isteğim oldu.



EMAS®



1969 yılı Ocak ayında, rahmetli ağabeyim Ertuğrul Sanlıtop ile birlikte kurduğumuz, SANLITOP Mühendislik Bürosu'nda, proje ve taahhüt işleri ile ilgili olarak çalışmaya başladık. Kısa sürede çok değişik projelere imza attık. Aynı dönemde enflasyonla tanıştık. O yıllarda, çok hızlı bir enflasyon vardı ve "eskasyon" denilen; "fiyatların enflasyona göre yeniden hesaplanması kuralı" henüz düzenlenmemişti. Oysa bazen, birkaç günlük görüşmeler sürerken bile, fiyatlar öylesine yükseliyordu ki, daha işe başlamadan kârlar eriyor, hatta zarara geçiliyordu. O yüzden yeni arayışlara girdik.

Aynı yılın ortalarına doğru, önce kumanda butonları, ardından sinyal armatürleri üretimini gerçekleştirdik. Ertesi yıl, yeni şirketimize kız kardeşimin eşi Abidin'i de alarak ortaklığı devam ettirdik. Bu arada, aslında bir yıldır var olan aile şirketimizin kalıcı adı da konmuştu: EMAS!

Buton ve sinyal armatürlerinin ardından sınır şalterler gelirken, traktör marş ve kontak anahtarları üretimiyle otomotiv konusuna da giriş yapmış oluyorduk. Ardından diğer üretimler devreye girdi. O yıllarda ülkemiz, özellikle döviz varlığı yönünden büyük zorluklar içindeydi. İthalat yolları, her geçen gün biraz daha tıkanıyordu. O boşluğu doldurabilmek için, yeni buluşlara, kalıcı çözümlere ihtiyaç vardı. Bir şeyler yapmalıydık...

Bu konudaki çalışmalarımız, meyvelerini verdikçe itibarımız artıyordu. O hızla buton kutuları, sınır şalterleri derken, 18 farklı ürün grubuna ulaşmış olduk. Şimdiki ürünlerimiz arasında; elektronik zaman röleleri, sensörler, elektrikler kesildikten sonra tekrar geldiğinde elektronik cihazların kartlarını yüksek akımdan koruyan ve patenti firmamıza ait rölelerimiz var. Şu anda yurt içi bayilerimizin yanında 65 ülkeye ihracat yapıyoruz. Önümüzdeki

5 yıllık dönemde, mevcut ürünlerimize paralel olarak, elektronik konusunda daha büyük atılımlar yapmayı planlıyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip, 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Dilimizde "ehvenişer" diye bir tabir var. Kötünün iyisi anlamına geliyor. Şu anda, sadece biz değil, bütün girişimcilerimiz aynı durumdayız. Aslında çok krizler gördük, her yere düşüşten, birer avuç toprak alarak kalkmayı başardık. Ama bu kriz başka! Ülkemiz o kadar zor durumda ki, o zorlukların sadece bir tanesi bile bazı ülkeleri iflâs ettirecek durumda.

Eskiden beri devam eden olumsuzluklar, komşu ülkelere savaş benzeri durumlar ve en kötüsü yıllardır inanç zaaflarımızdan yararlanarak bağrımızda çöreklenen satılmış hainlerin darbe girişimleri, bütün ekonomiyi perişan etmiş durumda. Dolar ve Avro almış başını gidiyor. Her geçen gün, ülke olarak fakirleşiyoruz. Bu durumu küresel bir olay gibi gösterenler var. Hatta Maliye bakanımız bile... Oysa durum sadece dış dünya ya da Trump'ın başkan seçilmesi ile ilgili değil. O olayın etkisi Avro ile Dolar arasındaki takriben yüzde 2-3 civarındaki değişimle ilgilidir. Oysa toplam kayıp, yüzde 20, hatta daha fazla. Bunun anlamı, yüksek enflasyon ya da devalüasyon ile açıklanabilir.

Şu sıralarda yeni yılın fiyat listelerini hazırlamaya çalışıyoruz. Çalışıyoruz diyorum, çünkü özellikle iç piyasa için işimiz çok zor. Yılbaşında Dolar ve Avro değerleri ne olacak, yıl içi ortalamaları nereye varacak? Dış kaynaklı alımlar için bu değerler çok önemli. Enflasyonun ne seviyede gerçekleşeceği de önemli. Ayrıca, çalışanlarımızı da enflasyona ezdirmememiz gerekiyor. Velhasıl işimiz çok zor! Çünkü maliyetler ve fiyat listeleri ona

göre şekillenecek.

Bütün bunlara rağmen, iyimser olmak zorundayız. Duruma bu açıdan baktığımızda, zor da olsa gelecek için ümitlenmemiz mümkün. Çünkü bu ülke daha önceleri de çok krizler gördü ve atlattı. Bunu da en az zararla atlatacak. Üstelik farklı bir ümit ışığı da var. Gördüğümüz ve bizzat kendimizden bildiğimiz kadarıyla bütün girişimciler, bu belirsizlik karşısında ilk iş olarak stoklarını tükettiler. Bir anlamda likitte kaldılar. Ama o stoklar eridi ya da oldukça azaldı. Hatta bu konuda bizi sevindiren somut bir durum da var... Dövizlerin ani yükselmesi üzerine birçok firma Kasım ayı ortalarından itibaren yeni fiyat listeleri hazırlayarak ya da tenzilat oranlarını düşürerek zam yaptılar. Biz öyle davranmadık. Zaten yıl boyunca hedef tutturmakta zorlanan değerli çözüm ortaklarımızı bir de zam yaparak zora sokmak istemedik. Sevindirici olan şu ki Aralık ayının başından itibaren oldukça sevindirici siparişler almaya başladık.

2017 yılı beklentilerimize gelince... Bizler EMAS ekibi olarak her zaman, ülkemize ve insanımıza güvendik. Yarım asra varan iş hayatımızda bu tutkumuzdan dolayı hiç mahcup olmadık. Biliyor ve inanıyoruz ki bunlar da geçecek ve her şey yeniden rayına oturacak. Duvara tırmanan salyangoz hikâyesinde olduğu gibi, bazen kayarak biraz aşağılara düşeceğiz ama sorun değil. Kaydığımız yerden yeniden ve daha bir hevesle yükselmeye devam edeceğiz!

Aslında, piyasa bir kıvılcıma bakıyor. O kıvılcım çıktığı anda yeni bir hareket başlayacak! Yeter ki birtakım yanlışlarla o kıvılcım söndürülmesin. Bunun yolu da ekonominin doğru yönetilmesinden geçiyor.

Son aylarda gördük ki faiz oranları çok önemli. Fed kararları bunu açıkça gösteriyor. ABD'de faizlerin 0,25 arttırılacağı öngörülerini bile Doları yükseltirken, bizde faizlerin düşürülmesi gündemdeki yerini hâlâ koruyor. Şimdi bir de dolar bozdurma kampanyası başladı. Halkımız da oldukça gönüllü... Birileri Dolar bozdurunca kendilerinden armağanlar veriyorlar. Bu durum güzel bir sahiplenme. Çünkü bu ülke hepimizin! Ama Dolar bozduranların paralarını altına yatırmaları da anlaşılacak gibi değil. Yastık altından çıkan Doların, altın olarak mücevher kutusuna konulması belki doğal bir tepkidir ama ekonomiye bir yararı olmaz, olamaz. Çünkü ekonomi, ancak yeni enstrümanlar devreye girdikçe ve emisyon büyüdükçe rahatlar.

Bir hastalığın tedavisi için, öncelikle teşhis konulması gerekiyor. Sanıyorum bu konuda hata yapıyor. Bize göre; yastık altında yatan dövizlerin çoğu inançları gereği faiz almak istemeyen vatandaşlarımıza ait. Öncelikle bu teşhisi koymamız gerekiyor. Çünkü onlar, paralarını TL olarak saklasalar her yıl en az enflasyon kadar eriyeceği için, tek çare olarak bu yolu tercih etmek zorundalar. Bilmeliyiz ki hiç kimse, parasının her geçen gün eriyip küçülmesini istemez.

İşte burada, yöneticilerimize düşen büyük bir görev var. Hükümetimiz, hiç zaman kaybetmeden dövize ya da enflasyona endeksli "Devlet Tahvili" çıkarırsa, çok kısa sürede amaca ulaşılacaktır. O zaman, saklanan dövizler sadece yastık altından çıkmakla kalmayacak, ekonomimize de can suyu olacaktır. Bu arada verilmeyen faizlerin bir fonda toplanarak ülke yararına işlerde kullanılacağı belirtilir ve halkımıza güvence verilirse, her şey çok daha kolay olacaktır.

Sektörü yakından bilen biri olarak, bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili, ülkemizin dünya pazarlarındaki yeri neresi, öğrenebilir miyiz?

Her zaman belirttiğim gibi, sektörümüzde; hızla büyüyen, gelişen ve yabancı rakiplerle yarışacak boyutlara ulaşmayı

başarmış çok sayıda yerli üreticiler bulunmaktadır. Her geçen gün küreselleşen dünyaya ayak uydurabilmek için, aynı hedeflere odaklı olarak ama mutlak surette devletten de gerekli desteği alarak yapılacak yenilikler, sektörümüzü dünya standartlarına ve hatta çok daha ileriye taşıyabilecektir. Buradaki bütün incelik; kabinenin, sadece bürokratlardan ibaret değil, ticaret ve sanayi konusunda deneyimli insanlarla birlikte teşkil edilmesidir.

Bu konu ne zaman gündeme gelse, Yedek Subay Okulu'nda birlikte eğitim aldığımız ve sivil hayatta bir firmanın genel müdürü olarak görev yapan bir arkadaşımın gururla dile getirdiği bir söz gelir aklıma:

Ben, bir memur çocuğu olarak bunu başarmış bir insanım!

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında öneriniz nelerdir?

Yıllar önce yayımlanan "Girişimcilik" kitabımın dikkat çeken üst ismi "Kuvözde Çocuk Büyütmek" idi. İlk imza gününde okuyucular beni çocuk doktoru zannettikleri için isimler yer değiştirdi. Aslında o ifade, girişimciliğin ne kadar zor bir iş olduğunu gösteriyordu. Gerçekten de girişimcilik çok zor bir iş! Öyle sorunlarla karşılaşılıyorsunuz ki, saymakla bitmez, sayfalara sığmaz.

Dünyanın en yüksek kıdem tazminatları bizde... Özellikle yüksek ücretli bir elemanı işten çıkarmanın bedeli sadece tazminat ödemekle bitmiyor. Bir işe iade olayı var ki mahkeme kararıyla ödemeniz gereken meblağ 12 maaşa kadar çıkabiliyor. Hâkimlerimiz nedense "İşverendir suçludur" önyargılarından hâlâ sıyrılabilmiş değiller. Onlara göre işveren zengin, işçi garibandır. Sonunda bütün iş mahkemeleri işçiden yana karar veriyorlar... Patent konusu ayrı bir derd. Siz uğraşıp güzel bir ürün geliştiriyorsunuz, hatta büyük masraflar yapıp patent de alıyorsunuz, çok geçmeden biri ya da birileri hazıra konuyor. Hiç hak etmediğiniz hâlde, mahkeme kapılarında zaman kaybediyorsunuz. Diyelim ki o taklit ürünü piyasadan toplattınız. Çok geçmeden aynı kişiler yeniden aynı kurnazlığı sürdürüyorlar. Peki, devlet nerede?

Teşvikler ise sağlam temellere dayandırılmış değil. Öncelik, geri kalmış bölgeleri kalkındırmak! Gerçi o konu da çok önemli ama daha önemlisi katma değer olsa gerek... Olaya bu yönden bakacak olursak şunu görmemiz mümkün. Kâr oranları iki sebeple yüksek çıkar. Birincisi, firma kurumsaldır ya da sanayi aramalı üretmektedir. Yani tam fatura kesmektedir. İkincisi ise firmanın buluşları ile ilgilidir. Görüldüğü gibi, düşük kâr gösterenlerin çoğu (istisnalar kuralı bozmaz) faturasız çalıştığı için az kâr gösterirler. Sonunda en büyük vergiler birinci gruptaki girişimcilere yükleniyor. Dolayısıyla vergi konusunda kurumsal ya da buluş sahipleri cezalandırılıyor. Yani her zaman olduğu gibi, "Tutulana kırsak harmanı dövüyor!"

Bu arada Katma Değer Vergisi'nin gözlerden kaçan bir yönünü açıklamam gerekiyor:

Bilindiği gibi, işçi ücretlerinde brüt maaşlar, sigorta ve vergi kesintileri nedeniyle net ücretin 2 misli civarındadır. Dolayısıyla malın maliyeti hesaplanırken işçinin net ücretini 2 ile çarpmak gerekiyor. Katma Değer Vergisi, işçilik artı kâr üzerinden alındığı için (Çünkü dışarıdan alınan ürün ve hizmetler KDV'li olduğu için mahsup ediliyor) aslında, emekçimizden, KDV adı altında net maaşının yüzde 36'sı kadar daha, görülmeyen bir kesinti yapılmış oluyor. Bu hesaba göre, devletin işverenden aldığı sigorta ve vergi paralarının KDV'leri de girişimcilere (dolaylı olarak da işçilere) ödetiliyor! Girişimcinin KDV beyannamesinde, satın aldığı ürün ve hizmetlerin KDV'leri nasıl mahsup ediliyorsa, en azından, bu sigorta ve vergileri de KDV oranında mahsup etmesi gerekmez mi diye düşünmeden edemiyorum.



AZAY ELEKTRİK SANAYİ İÇ ve DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

TOPRAKLAMA VE YILDIRIMDAN KORUNMA SİSTEMLERİ



Hizmetlerimiz

Topraklama Yıldırımdan Korunma Ürünleri

- > Yıldırımdan Korunma Sistemleri
- > Aktif Paratoner Kontrolü & Raporu
- > Aşırı Gerilim Koruma Sistemleri
- > Faraday Kafesi Ve Uygulamaları
 - > Aktif Paratoner Başlığı
 - > Enerji Analizi
 - > Topraklama Raporu
 - > Yıldırım Risk Analizi

Mimar Sinan Mahallesi Üsküdar Caddesi YEDPA Ticret Merkezi F Caddesi No.41 Ataşehir / İSTANBUL

Tel: +90 216 661 46 44

Fax: +90 216 661 46 45

info@azayelektrik.com

www.azayelektrik.com



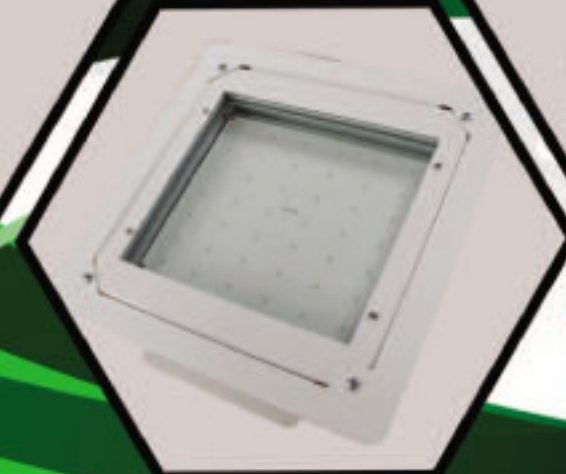
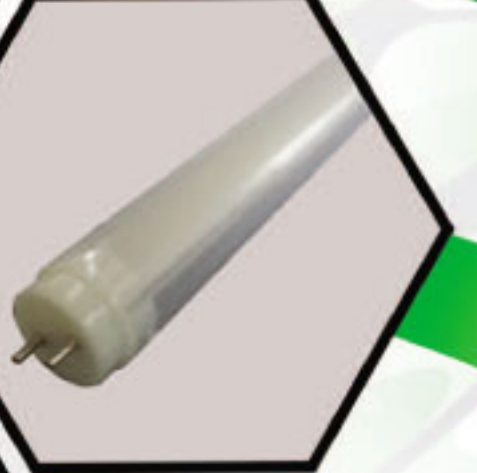
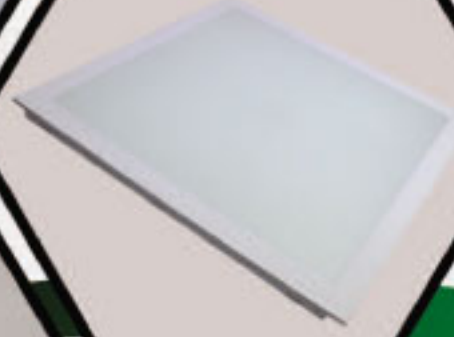
ELEKTRO MEKANİK GEREÇLER ENDÜSTRİSİ KOLLEKTİF ŞİRKETİ

www.emge.com.tr www.emgeledaydinlatma.com.tr

LED AYDINLATMA ÜRÜNLERİ



Detaylı bilgi
için lütfen web
sitemizi ziyaret
ediniz...



enerji tasarrufu
%70

ADRES : Ahi Evran Cad. 1211. Sk. No:14 Dstim - ANKARA
TELEFON : 0 312 354 92 71 (PBX) **FAKS** : 0 312 354 54 81
E-POSTA : info@emgeledaydinlatma.com.tr

2M KABLO Yurtiçi Satış ve Pazarlama Müdürü

İlker İşgör: 'Kablo Sektöründe Türkiye Olarak Oldukça Güçlü Bir Noktadayız.'

240'ı Geçkin Çalışanı İle İstanbul Silivri'de Üretimine Devam Eden 2M Kablo'nun Yurtiçi Satış ve Pazarlama Müdürü İlker İŞGÖR dergimize 2M Kablo ve kablo sektörü ile ilgili açıklamalarda bulundu.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

2M Kablo 1993 yılında İstanbul'da oldukça sınırlı bir ürün yelpazesi, atölye denebilecek bir üretim tesisi ve kısıtlı bir kadro ile ancak iki hissedarının azim ve kararlılığı ile hayata geçerek bugünlere gelmiş bir firmadır. Şu anda 240'ı geçkin çalışanı ile İstanbul Silivri'de üretimine devam ediyor. 2M Kablo'nun bu noktaya gelmesinin arkasında dinamik, tecrübeliyi eğitilmiş ekipleri, öngörülerinin verilere dayanması ve hızlı karar alabilen yapısı var. Ayrıca üretimden satışa kadar aldığı kararlarda müşteri memnuniyeti ve deneyimi süzgeci ön planda.

Aktif olarak 10.000 çeşit ürün üretebilme kapasitesine sahip bir tesisimiz ve organizasyonel yapımız var. Bu kadar fazla çeşitteki ürünü üstün bir kalitede üretebilmek ve piyasaya sunuyor olmak için daha tekliif aşamasında bile oldukça detaylı bir ekip çalışması gerekiyor. Güçlü, dinamik bir Ar-ge'ye sahibiz, donanımlı elektrik, mekanik, polimer ve yangın laboratuvarlarımızda Türkiye ve ihracat ülkelerimizin gerektirdiği testleri yapabildiğimiz gibi 2M Kablo kalitesine emin olabilmek için ürünlerimizin üzerinde birçok testi de bünyemizde gerçekleştirerek müşterilerimize gönderiyoruz. 2M KABLO, ulusal ve uluslararası standartlara göre ürettiği ürünlerin yanı sıra, özel müşteri şartnameleri ve isteklerine göre de dizayn ve üretim yapmaktadır. Dolayısıyla her sene ürün portföyümüz genişlemektedir.

2M Kablo üretim, satış ve pazarlama organizasyonu ticaretimiz ile paralel olarak her geçen gün büyüyor. Bir organizasyon-

da sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyümeden bahsedebilmek için kurumsal bir yönetim ve iş akışına sahip olmak gerekiyor. 2M Kablo'da her çalışanın görev tanımı net olduğu gibi bireysel ve ekip performans ölçümleri, sürekli geri bildirim ile esnek aynı zamanda hızlı bir şekilde müşterilerimize hizmet verebiliyoruz, oldukça geniş ürün portföyünü yönetebiliyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı birçok sektör ve firma için oldukça zorlu bir sene oldu. Ancak biz 3 yıl önce yapılandığımız satış ve pazarlama departmanlarımızın da gücüyle oldukça başarılı bir yıl geçirdik diyebilirim. Kalite ve standartlar üstü, optimum üretim yaklaşımımızın ve dinamik ekiplerimizin sayesinde bu sene hem yurt içi satışta hem de ihracatta hedeflerimizin üzerinde cirolar ile yılı tamamladık. Her geçen sene hizmet verdiğimiz sektörlerdeki riskleri de öngörerek emin adımlarla ilerliyoruz. İş modelimizi hedef sektörlerimize göre revize edebilme becerimiz ve değişen pazar koşullarına göre uyguladığımız risk yönetimi stratejimiz 2016 için başarılı bir yıl geçirmemizde önemli bir etken oldu.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Kablo sektöründe Türkiye olarak oldukça güçlü bir noktadayız. Bugün dünyada üretilen birçok kablo tipi Türkiye'de üretil-

biliyor. Hatta bu bölgenin kablo üretim üssü olduğumuzu rahatlıkla ifade edebiliriz. Sektör günden güne kendini geliştiriyor ve yeni pazarlara yelken açıyor.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Birçok sektör temsilcisine bu soru sorulduğunda hemen mevzuat eksiklerinden söz eder. Gerçekte mevzuat anlamında ciddi eksiklerden söz edemeyiz. Ancak her alanda olduğu gibi kontrol süreçlerimiz eksik, kontrol yapılan yerlerde de baştan savma bir işleyiş olduğunu görüyoruz. Maalesef bu durum rekabetin getirdiği karlılık baskısı ve standartları görmezden gelen bilinçsiz kullanıcı ile perçinleniyor ve özellikle kablo sektöründe günlük çözümler üretiliyor. Geçmiş dönemlerde sektör bu durumun getirdiği problemleri yaşadı, yurtiçi piyasada kabul gören düşük kaliteli ürünlerin ihracat pazarlarında reddedildiğini ve ülke üretici imajı olarak hepimize zarar verdiğini gördük.

Tabi bazı standart dışı üretim yapan üreticiler bu duruma farklı şekilde de çözüm buluyor. Maalesef yurtdışı pazarlara yüksek kaliteli ürün üretilip sunarken yurtiçi pazara kendilerine rekabet avantajı sağlayacak ürünler sunabiliyor. Ben bu durumu

pek etik bulmuyorum. 2M Kablo olarak en büyük ihracat pazarımız Almanya. Bildiğiniz üzere bu ülkede standartlar kontroller oldukça zorlu. Ancak şunu da net olarak belirtmek istiyorum ki Almanya tüketicisine sunduğumuz kablunun bire bir aynısını biz ülkemizde de kullanıma sunuyoruz.

Yaptığımız çalışmalara göre kablo sektöründe 300'ü aşkın üretici var. Bunların bir kısmı spesifik alanlara odaklanmış iken bir kısmı da minimum standartları dahi göz ardı ederek üretim yapıyor ve ürün piyasaya sürüyor. Bu kadar geniş yelpazede üreticinin var olduğu bir pazarda fiyat rekabeti ise kaçınılmaz. Tabi niş alanlarda faaliyet gösteren belirli bir bilinirlik ve marka gücüne sahip firmalar bu rekabetin kısmen için de kalıyor. Bu durum her sene karlılıkları aşağıya çekiyor. Özellikle sektörel araştırmalara baktığımızda kablo sektöründeki büyük oyuncuların da karlılıklarının çok düşük seviyelerde gerçekleştiğini görüyoruz. Stratejik planlarını iyi yapan, verimliliğe odaklanan, riskleri sağlıklı bir şekilde yöneten, niş alanlara odaklanan ve ihracat pazarlarını geliştiren firmalar bu rekabet savaşından her zaman karlı çıkıyorlar.

Teşekkür ederiz.

'FLASH' EROĞLU ELEKTRİK

Suat Küçük: 'FLASH' Ürünlerinde Koşulsuz '5 Yıl Garanti' Vermektedir.

1990 yılında 'FLASH' markasıyla Alçak gerilim şalt cihazları ile elektrik sektöründe hizmet vermeye başlayan ve Türkiye genelinde 61 bayisi ile müşterilerine hizmet veren 'FLASH' EROĞLU ELEKTRİK'in Genel Müdürü Suat Küçük okuyucularımıza 'FLASH' EROĞLU ELEKTRİK'i anlattı.

Eroğlu Elektrik San ve Tic. Ltd. Şti 1990 yılında 'FLASH' markasıyla Alçak gerilim şalt cihazları ile elektrik sektöründe hizmet vermeye başlamıştır. "Başarı, başarıyı bir kez yakalamak değil, Başarıyı sürdürmekte saklıdır" sloganıyla hareket eden Muzaffer ve Metin Eroğlu Kardeşler tarafından kurulmuştur.

Ortak çalışmalar neticesinde Türk standartlarına uygun, TSE / ISO / CE kalite güvencesi sistemi çerçevesinde alçak gerilim şalt malzemelerinin üretimini yaptırmaktadır. Her geçen gün ekibi, ürünleri, kalite ve uygun fiyatı ile piyasaya sunduğu hizmet sonucu kurumsal olma yolunda ilerlemektedir.

Türkiye genelinde 61 bayisi, profesyonel satış ekibi ve teknik desteğiyle hizmet vermektedir. Sürekli kalite ve güveni müşterilerine sunmayı hedef edinen 'FLASH' ürünlerinde koşulsuz



'5 yıl garanti' vermektedir.

Önümüzdeki dönemlerde farklı yatırımlarla sektörde farkındalık yaratmanın peşinde olan 'FLASH' yakın zamanda yeni yatırımları ile alakalı projelerini değerli müşterilerine sunacak olup öneri ve görüşlerini alacaktır. TSE standartlarına, ISO9001 yönetim sistemine ve CE sertifikalarına sahip FLASH, geniş ürün yelpazesiyle her geçen gün gelişip büyümesini sizlerle paylaşmaktan mutluluk duymaktadır.

Kalite güven ve memnuniyete dair çalışmalarımız devam edecektir. Tüm müşterilerimize ve sektör dostlarımıza çalıştıkları tüm alanlarda üstün başarılar ve hayırlı işler temenni ederiz.



BEMİS

Şinasi Güneş: '2016 Yılında Ciddi Oranda İflas Ertelemeler Tahsilat Sıkıntıları Yaşandı'

1994 yılında Türkiye'nin önde gelen sanayi kentlerinden biri olan Bursa'da kurulan 11 bin metrekare kapalı alanda; %100 yerli üretimi ile 3 bin çeşit endüstriyel elektrik malzemesi üretimi yapan Bemis Elektrik'in Yönetim Kurulu Başkanı Şinasi GÜNEŞ ile sektörü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

Bemis Elektrik, 1994 yılında Türkiye'nin önde gelen sanayi kentlerinden biri olan Bursa'da kurulmuştur. Endüstriyel elektrik malzemeleri üretmek amaçlı kurulan Bemis; 3 çeşit yassı tip trifaze fiş priz üreterek üretimine başlamış olup, kısa sürede sektörünün öncüsü konumuna gelmiştir. Bemis, Bursa Organize Sanayi Bölgesinde modern üretim tesisi olan 11 bin metrekare kapalı alanda; %100 yerli üretimi ile 3 bin çeşit endüstriyel elektrik malzemesi üretmektedir.

ISO 9001-2008 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ, CE, TSE, GOST-R, UKRSEPRO ve TÜV Kalite Belgelerine sahip olan Bemis; eğitilmiş ve tecrübeli ekibi ile sektör liderliğini sürdürmektedir.

Alanında Türkiye'nin pazar lideri olan Bemis; farklı standartlarda plastik, metal ve kauçuk fiş prizleri, farklı güç değerlerine göre standart gerekliliklerine uygun olarak üretmektedir. Endüstriyel fiş prizlerin yanı sıra Plastik Dağıtım Panoları (Kombinasyon Kutuları), Plastik Buat Kutuları, Plastik Panolar, Buton ve Şalter Kutuları, Plastik ve Metal Kablo Makaraları, Seyyar El Lambaları, Emniyet Trafolu Aydınlatma Lambaları, Otomatik Sarım Mekanizmalı Enerji Aktarım Sistemleri ürünleri ile sanayinin tüm alanlarına teknik çözümler sunmaktadır.

İç pazarın yanı sıra; Rusya, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Mısır, Nijerya, İngiltere, İran, Irak, Afganistan, Sırbistan, Kazakistan, Azerbaycan, Ukrayna, Tunus, Libya, Güney Kore ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracatı da bulunan Bemis, yurtiçi satış ve pazarlama faaliyetlerini grup şirketlerinden olan Bempa Pazarlama Ltd. Şti. aracılığı ile yapmaktadır.

Bemis; ürünlerini 135 seçkin bayisi sayesinde son kullanıcı geri dönüşlerinden yararlanarak sürekli geliştirmektedir. Ürünlerinde tüketici memnuniyetini esas alan Bemis; bu doğrultuda Ar-Ge faaliyetlerine büyük önem vermekte, kolay ve fonksiyonel kullanıma uygun



ürün tasarımları yapmaktadır.

2016 yılı ülkemiz ekonomisi açısından nasıl geçti. 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı ortalama bir önceki yıla oranla sektörümüz %5-10 oranında daraldı veya düştü diyebilirim, bunun dışında ciddi oranda iflas ertelemeler ve tahsilat sıkıntıları yaşandı. 2017 yılını ise döviz kurlarındaki artışın dengelenmesi amacıyla hükümetin %20 civarında yapacağı muhtemel devalüasyon piyasaları rahatlatarak ve dengeye oturtacaktır bu sayede yılın ikinci yarısında hareketlenme sağlanacak dolayısıyla da 2016 yılının biraz üzerinde hareketlenme olacaktır.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Elektrik - aydınlatma sektörü hakkında değerlendirme ve sektörün gelişimi için öneriler. Ben 3000 çeşit elektrik ekipmanı üreten bir firmayım ancak elektrik sektöründemiyim değilmiyim bilmiyorum, yada elektrik sektörü kablo, şalter, fiş, priz, kontaktör, sigorta ve klemens üretenleri kapsıyordu? Başka bir deyişle bu malzemeleri üretenler hangi sektörde tanımlı, ayrıca taahhüt firmaları bu sektörün neresinde, bunun cevabını net biçimde verebilene ben rastlamadım dolayısıyla önce sektörümüzün adının doğru konulması gerekiyor.



FAR ELEKTRİK TEKNOLOJİLERİ**Zihni GÜLEP: ‘Ürettiğimiz Ürünlerin %55’ini Dünyanın 42 Ülkesine İhraç Ediyoruz’**

Ürettiği ürünlerin %55’ini dünyanın 42 ülkesine ihraç eden Far Elektrik Teknolojileri’nin Yönetim Kurulu Başkanı Zihni GÜLEP ile ülkemiz elektrik ve aydınlatma malzemeleri sektörünü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Şirketimiz 25 Ağustos 1966 yılında Yako Farbi tarafından Karaköy Bankalar Caddesi’nde “Far Bakalit Elektrik Malzemeleri Kollektif Şirketi” adı altında kurulmuş ve tescil ettirilmiştir. İlk kurulduğunda faaliyet alanı; Bakalit malzemenin grup priz, elektrik aksesuarları imalatı ve pazarlamasıydı. Firmamız kuruluşunda 4 çeşit ürünle sektöre girmiş olup, 1999 yılında firmanın devrini aldığımızda 24 çeşit ürün üretip sektöre pazarlanmaktaydı. FAR BAKALİT firmasını 1999 yılında bünyemize alarak imalatı Okmeydanı’ndan Beyoğlu’na taşındık. Her yılı bir önceki yıla göre firmamız büyüyerek yoluna devam etti. Bugün Far Elektrik Teknolojileri San.Tic.A.Ş. olarak bünyemizde bulunan idari ofisler, sevkiyat, nihai ürün depoları ve hammadde depoları, laboratuvar ve test alanları dahil toplam kullanım alanı olan 6000 metrekarelik alanda faaliyet göstermekteyiz. Ayrıca Avrupa yakası Karaköy ofisimiz müşteri ve iş ortaklarımıza daha iyi bir hizmet sunabilmek için faaliyetlerine devam etmektedir. Firmamız kaliteden taviz vermeden ürün kontrollerini kendisi yaparak üretimine devam etmektedir ve ürettiği ürünlerin %55 ini 42 ülkeye ihraç etmektedir.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı sadece sektörümüz için değil ülkemiz içinde çok sancılı geçmiştir. Sektör olarak her geçen yıl daha zor şartlar altında faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. 2017 yılında sektör olarak zor zamanlar geçireceğimizi tahmin ediyorum. 2016 yılının kalan sancılarını 2017 yılında da sektör olarak çekeceğiz diye düşünüyoruz. Bütün sıkıntılara rağmen Far Elektrik Teknolojileri A.Ş. yılımızdan hedeflerine koşmaya devam edecektir.



Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörümüz gün geçtikçe gelişen ve teknolojik anlamda gelişme konusunda sonu olmayan bir sektör.

Ülkemizde bizim sektöre dünya genelinde yön veren dünyanın dört bir tarafına ihracat yapan, kalite ve teknolojik anlamda kendini geliştirmiş çok önemli firmalarımız mevcut. Bu firmalar içerisinde Far Elektrik Teknolojileri A.Ş.’de yer almaktadır. Hedef 2017 yılı ve sonrası için daha fazla ülkede markamızı tanıtırak yeni pazarlara girmektir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzle ilgili yaşadığımız genel sıkıntı ödemedir. Muhtemelen sektördeki diğer üretici firmalarımızda bizim gibi düşünülmektedir. Çek yasaasının yıllardır bir yaptırım olmamasından dolayı yaşanan ödeme sıkıntılarının yeni çek kanununun çıkması ile birlikte düzelmesini ümit ediyoruz.

Teşekkür ederiz.



FAR
ELECTRICAL TECHNOLOGIES

ÇETİN CIVATA

Çetin TECDELIOĞLU: ‘2017 yılı İçin Umutluyuz, Üretim Miktarımızda %15 Büyüme Hedefimiz Var’

1901 yılında kurulan ve bağlantı elemanları üretimi konusunda sektörünün önde gelen firmaları arasında yer almayı başaran, dünyanın 35 ülkesine ürettiği ürünlerin neredeyse yarısını ihraç eden Çetin Civata'nın Yönetim Kurulu Başkanı Çetin TECDELIOĞLU ile bağlantı elemanları sektörünü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Büyükbabamız Sayın Abdullah Tecdelioğlu'nun 1901 yılında Malatya'da kurduğu firmamız ile ticaret hayatımıza başladık. Güven üzerine kurduğumuz ticari ilişkilerimiz ve üretim tesislerimiz ile birlikte sürekli büyüdük ve büyümeye devam ediyoruz.

Bağlantı elemanları sektöründe çalışan 600'e yakın çalışanımız ile beraber firmamızı hem yurt içi hem de yurt dışı fuarlarda tanıttık.

İhracatımızı sürekli geliştirerek 35'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Yatırımlarımızı ülkemize değer katmak amacıyla üretime yaptık.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı ilk yarısı sektörümüz açısından olumlu geçti fakat 15 Temmuz darbe girişimi sebebiyle ikinci yarısı olumsuz etkilendi. 2017 yılı için umutluyuz. Üretim miktarımızda %15 büyüme hedefimiz var. Avrupa Birliği ülkelerinde katılacağımız fuarlar ve diğer pazarlama faaliyetlerimiz ile ticaret hacmimizi yükseltmeye çalışacağız. İran ve Rusya ile düzelen ilişkiler sebebiyle bu bölgelere de ihracatımızın artacağını düşünüyoruz. Gelişen yurt içi ticaret hacminin firmamıza gelen talep miktarını



artıracağını ve olumlu etkilerini 2017 senesinde gözlemlemeyi umuyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Bağlantı elemanları otomotiv, mobilya, yapı, pencere, beyaz eşya, makine kısaca üretimin, sanayinin ve tüketimin olduğu her yerde bulunmak zorundadır. Her gelişen sektör dolaylı olarak sektörümüzün de gelişmesini sağlıyor. Sanayileşme devam ettiği sürece sektörümüzde büyüyecektir.

Ülkemizin dünya bağlantı elemanları pazarındaki yeri sadece %2'dir. Haksız rekabete karşı uygulanan gözetim uygulamaları sayesinde yurt içinde artan talep ve ihracat ile sürekli gelişen sanayimizin payımızı artıracığını düşünüyorum.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Tüketicinin talep ve ihtiyaçlarına bağlı olarak üretim yapan sektörümüz, diğer sanayi kolları gibi nitelikli insan gücüne ihtiyaç duymaktadır. Mevcut ve yeni kurulan meslek liseleri ve yüksekokulları etkinleştirerek eleman eksikliklerimizi gidermeliyiz.

Üretim teknolojimiz dışarıya bağımlı. Kendi makinelerimizi üretiliyoruz. Bu sebep maliyetlerimizi olumsuz etkiliyor. Teknolojimizi yurt içinde geliştirebilecek yatırımlar desteklenmeli.

Sektörümüzün birlik olmaya kümelenebilirliği ihtiyacı var. Etkin olarak STK'larımızı kullanmalıyız. Bu kuruluşların etkili olabilmesi için tanıtım faaliyetleri düzenlenmeli. Ortak satın alma organizasyonları düzenlenerek STK'ya üye firmalara olumlu katkılar sağlanarak faydaları gösterilmeli.

Çetin
CIVATA

Çetin Civata Sanayi Ticaret A.Ş.

40 ^{İmalatta}
^{Production}
Yıl
^{Years}



mutlu bağlantılar



www.cetin.com.tr

SEVİNÇ AYDINLATMA

Fehim ELDEM: '2017 Yılı İçin Beklentimiz Hem Ülkemiz Hem de Firmamız Açısından Umut Dolu Olup, Yurtiçinde ve de Yurtdışında Satışlarımızı Rekor Seviyelere Ulaştırmaktır'

1976 senesinde küçük bir mağaza ile Şişhane'de faaliyetine başlayan bugün ise Küçükköy'deki fabrikası, Anadolu ve Avrupa Yakasındaki 9 mağazası ile müşterilerinin hizmetinde olan Sevinç Aydınlatma'nın Genel Müdürü Fehim ELDEM ile Sevinç Aydınlatma'yı ve sektörün sorunlarını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

SEVİNÇ AYDINLATMA, 1976 senesinde küçük bir mağaza olarak Şişhane'de faaliyetine başlamış iken bugün Küçükköy'de ki Fabrikası , Anadolu ve Avrupa Yakasında ki 9 mağazası ile kurulduğu yıldan bu yana geçen 40 senede müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için sürekli kendisini yenilemektedir.

Müşterimizin taleplerini karşılamak amacı ile yenilikleri sürekli takip etmekte ithalat ve ihracat faaliyetlerimiz ile büyümeye ve kendimizi geliştirmeye devam etmekteyiz.

Firmamız dünden bugüne iç mekan aydınlatmasında proje tarzında Otel, Banka, İş merkezi ve Ofis gibi özel mekanları aydınlatmaktadır; ayrıca firmamız yeni ürünler imal etmekte ve bunları müşterilerimizin beğenisine sunmaktadır.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı maalesef ülkemiz için zor bir yıl olmuştur, hem terör olayları hem dövizin aşırı yükselişi haliyle firmamızı da etkilemiş bulunmaktadır, fakat akılcı çözümler ve kararlı politikalar ile bu zor dönemleri büyük bir sıkıntı yaşamadan atlattığımız bulunmaktayız.2017 yılı için beklentimiz hem ülkemiz hem de firmamız açısından umut dolu olup hem yurtiçinde hem de yurtdışında satışlarımızı rekor seviyelere ulaştırmaktır.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz?



Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Aydınlatma sektörü ülkemizde gittikçe gelişmekte olup eskiden sadece mobilya ya önem veren aydınlatma ürünlerini önemsemeyen halkımız artık aydınlatmalarını mobilyaları ile uyum için de kombinlemekte ve özel tasarımların farkına varmaktadır, bu da bizi oldukça memnun etmektedir.

Sektörün dünya pazarında ki yeri istenilen seviye de maalesef değildir, belli ülkelere ihracat yapılmaktadır.İhracatın geliştirilmesi için daha çok çaba harcanmalı ve tanıtımlar yapılmalıdır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörün sorunları genel anlamda kalifiye eleman sıkıntısı , firmaların iflas ertelemesi ve karşılıksız çek ve senetlerdir. Çözüm önerilerimiz kalifiye eleman için mesleki eğitimin artırılması, iflas ertelemelere son verilmesi ve karşılıksız çek ve senetlere ilişkin yaptırımların artırılmasıdır.



Sevinç[®]
Aydınlatma

AYDINLATMA | DEKORASYON
www.sevinc.com.tr



444 4 750

FARK YARATAN TASARIMLAR
SHOWROOMLARIMIZDA SİZLERİ BEKLİYOR...

ŞİŞHANE - KÜÇÜKKÖY - BAĞÇEŞEHİR - SEFAKÖY - MALTEPE - YENİSAHRA

MULTİTEK

Mehmet DEMİRKOL: 'IP Tabanlı İnterkom Ürünleri Ülkemizde Sadece Firmamız Tarafımızdan Geliştirilmekte ve Üretilmektedir'

1989 yılında kurulan, IP tabanlı interkom ürünleri üretimi konusunda ülkemizin tek yerli üreticisi olan Multitek'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet DEMİRKOL ile üretimlerini ve Ar-Ge'lerini konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Multitek, 1989 yılında bir aile şirketi olarak kurulmuştur. Multitek'i kurarken ana amacımız, gelişen ülke pazarının yüksek teknoloji ve iletişim taleplerine Türkiye'de üretim yaparak cevap vermektir.

Multitek'in sürekli büyümesindeki en önemli etken; global ve yerel trendler ile müşteri geri bildirimlerini takip ederek, ürün ve hizmet portföyünü günün ihtiyaçlarına göre güncellemesidir.

Kuruluştan itibaren santral üretimine devam etmek de; yıllar içinde bina haberleşme sistemleri (interkom), akıllı ev sistemleri, güvenlik sistemleri ve haberleşme cihazları konusunda başarılı atılımlar yaptık.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Multitek olarak yatırım yaparken Ar-Ge aktivitelerine katkıya, ürünlerimizin kalitesine etkisine ve çalışanlarımızın hayatlarında oluşacak değişikliklere dikkat ediyoruz.

multitek



Multitek'in bugüne kadar en çok ve uzun süreli yaptığı yatırımların Ar-Ge'ye yapıldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Multitek Ar-Ge sürekli olarak üreten ve proje geliştiren bir ekip olarak firmamızın ana fonksiyonlarından biridir. Ar-Ge projelerine yapılan yatırımlarda dikkat ettiğimiz husus, projenin ticarileşme potansiyeline sahip olmasıdır. Örneğin, son dönem trendlerinden akıllı ev ve otomasyon bizim de son 2-3 senedir yoğun olarak Ar-Ge çalışmaları için yatırım yaptığımız bir alandır.

2013 yılında İstanbul Sancaktepe'deki yeni tesislerimiz yaptığımız en büyük yatırımlardan biridir. Fabrika binasının değişmesi, hem ürün kalitesinin artırılması hem de çalışanlarımızın çalışma koşullarının iyileştirilmesi konusunda büyük fark yarattı. Akıllı bina olarak tasarlanan yeni binamızda; elektrik, ışık, havalandırma gibi tüm sistemler merkezi olarak kontrol ediliyor. Örneğin mesai sonrası bir cihaz açık kaldı mı, elektrik kaçağı olur da yangın çıkar mı gibi düşüncelere bizim hayatımızda yer yok. Ürün kalitesini artırmak için yapılan yatırımlar üretim alanında yaptığımız yatırımlarla beraber gelişti. Yeni fabrikamıza geçerken üretim bantlarının sayısı artırıldı ve sektör standartlarının üzerinde bir SMT makineleri yatırımı ile üretim kapasitesi genişletildi.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?



Mevcutta üretimde 120 kişi istihdam etmekteyiz, satış ve pazarlama için de 9 farklı bölgede yaklaşık 40 kişilik bir ekip tüm Türkiye'de hizmet vermektedir.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Firmamız Multitek markası adı altında iletişim ve kullanıcı teknolojileri pazarında yer almaktadır. Teknoloji olarak sektörde öncü bir şirketiz ve sektörde teknoloji trendini yönlendirdiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz. Örneğin, IP tabanlı interkom ürünleri ülkemizde sadece firmamız tarafımızdan geliştirilmiş ve üretilmektedir. Uzun seneler süren Ar-Ge çalışmaları ve yatırımları sonucu ortaya çıkan bu ürünün teknolojik olarak rakibi piyasada bulunmamaktadır.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Önceki sorularda da çokça bahsedildiği gibi Ar-Ge, Multitek'in en güçlü olduğu konulardan biridir. Yeni ürün geliştirilmesi ve mevcut ürünlerin iyileştirilmesi konusunda çalışan Araştırma ve Geliştirme Merkezimiz, yıllık planımızı oluştururken ana odak noktalarımızdan biridir.

İletişim stratejilerini belirlerken zamanı yakalamanın önemli olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden günümüzün artık ayrılmaz bir parçası olan sosyal medya kullanımının, müşteri bağlılığı ve yeni müşteri elde etme konularında firmaları bir adım öne çıkarabildiğinin farkındayız. Multitek olarak iç ve dış iletişim için sosyal medyayı, sektör dergilerini, mail gruplarını ve periyodik bülten dağıtımını kullanıyoruz.

TP ELECTRIC

Sayım TÜTÜNCÜ : '27 Yıldır Sektörde Yapmış Olduğumuz Gelişim ve Ataklar İle Yaratmış Olduğumuz Farkındalığı, Marka İmajını da Yenileyerek Artırdık'

İzmir Kemalpaşa'da bulunan modern tesislerinden dünyanın 40'a yakın ülkesine ihracat yapan TP ELECTRIC'in Genel Müdürü Sayım Tütüncü ile üretimlerini ve 2017 hedeflerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Firamamızı, 1989 yılında elektrik sektörü için teknik plastik malzeme üretmek amacıyla İzmir'de kurdum. Kuruluşumuzun ilk yıllarında kalıp imalatı yapmakta, özel sektör kuruluşlarına yan sanayi hizmeti vermekte ve bu kuruluşlara plastik malzeme üretmekteydik. 1995 yılında elektrik sektörü için kauçuk grubu fiş & priz üretimine başladık. Kauçuk fiş & priz üretimine başlanmasının ardından yapılan pazar araştırmaları, sektörün ihtiyaçları ve gereksinimler doğrultusunda yeni ürünlerin üretimine de başlayarak üretim kapasitesi ve ürün gamını artırdık.

Bugün İzmir Kemalpaşa'da kurulu üretim tesisimizde son teknolojinin uygulandığı geniş makine parkurumuz, 120 çalışanımız, yurtiçinde 90 ana bayimiz ve yurtdışında başta Rusya olmak üzere Almanya, İngiltere, İsveç, Fransa, İspanya, Portekiz, İtalya, Bosna Hersek, Afganistan, Norveç, Hindistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya, Mısır, Cezayir, Ukrayna, Libya, Irak, Kenya, Slovenya, İsrail, Finlandiya, Azerbaycan olmak üzere 40'in üzerinde ülkeye yaptığımız ihracatımız ile ürünlerimizi tüketicilere ulaştırmaktayız. Üretimini ve satışını yapmakta olduğumuz ürünleri, gereksinimler doğrultusunda ele alıp rekabet şartlarına uygun hale getiriyor ve rakiplerine göre imajına artı değer katacak, tercih edilebilirliği sağlayacak farklar sunmaya çalışıyoruz. Pazarın öngördüğü ulusal ve uluslararası standartlara göre müşteri odaklı çözümler geliştirerek, ISO 9001 kalite yönetim sistemine göre üretim yapıyor, yeni ürün geliştirilmesi sürecinde dünya trendini takip ederek, kaliteden öden vermeden alternatif ve pratik çözümler ile farkındalık yaratıyoruz.

27 yıldır sektörde yapmış olduğumuz gelişim ve ataklar ile yaratmış olduğumuz farkındalığı, marka imajını da yenileyerek artırdık. Elektrik sektöründe 1989 yılında TPLAST ismi ile faaliyete başladığımız yolculuğumuzda değişen çağın dinamiklerine ayak uydurmak, marka algımızı ve sektörel imajımızı geliştirmek amacı ile yapmış olduğumuz kurumsal çalışmalarımızla 2011 yılında TP ELEKTRİK alt markasını oluşturduk. 2013 yılında ise tür değişikliği yaparak TPLAST PLASTİK VE ELEKTRİK MALZEMELERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ' den TP ELEKTRİK MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş.'ye geçiş yaptık. Tür değişikliğinin akabinde kurumsal çalışmalarımızı tamamlayarak yeni isim ve yeni "TP ELECTRIC" logosunu da kullanmaya başlayarak



yepyeni ve daha güçlü bir yapıyla hizmet vermeye başladık.

Bugün TP ELECTRIC markasıyla Avrupa'da sektörün öncü firmalarıyla rekabet ediyor, gün geçtikçe artan üretim kapasitemizle ürün portföyümüzü müşteri taleplerine ve ihtiyaca göre genişletiyor ve piyasaya sunuyoruz. Marinalar, çimento endüstrisi, demiryolları, elektrifikasyon işleri, demir çelik endüstrisi, tersaneler ve gemi inşaa sektörü, ses ve ışıklandırma sistemleri, inşaat sektörü, petrokimya endüstrisi, enerji üretim ve dağıtım sistemleri, rafineriler, mermer ve doğaltaş endüstrisi, fabrikalar, tüneller, araç üstü ekipmanlar, maden endüstrisi, limanlar, makine imalat sektörü gibi elektrik bağlantı sistemlerinin kullanıldığı tüm sektörlerde çok geniş ürün yelpazesi tam çözüm ortağı olmaktayız.

Sektörde söz sahibi olduğumuz ana ürün gruplarımızı ise kauçuk fiş-prizler, CEE norm fiş-prizler, çok kontaklı fiş-prizler, mobilbox saha dağıtım kutuları, termoplastik buatlar, alüminyum buatlar, kombinasyon kutuları, montajlı kombinasyon kutuları, montajlı alüminyum kombinasyon kutuları, alüminyum buton kutuları, aksesuarlar, nemliyer serisi anahtar ve prizler olarak özetleyebiliriz. Ürettiğimiz ürünlerin yanı sıra yüksek akım fiş-prizler ve tek kutuplu fiş-prizler gibi ticari ürünlerin de satışını gerçekleştiriyoruz. Bu konuda Avrupa'nın önde gelen üreticilerinin Türkiye yetkili satıcılığını yapmaktayız.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Yıl içerisinde mermer sektörü için farklılık yaratacak ve sektörün yaşadığı pek çok olumsuzluğu ortadan kaldıracak şekilde

tasarlayıp ciddi tanıtımlar yaparak satışını gerçekleştirdiğimiz GT CONNECTORS ürünlerimizi müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda en zorlu koşullar için geliştirdik, elden kaymaya müsait kısımlara (fiş / prizlerin gövdeleri, kablo rakorları ve kilitleme kapakları), kauçuk kaplama yaparak ürünleri revize ettik. Gt Connectors ürünlerde yapılan bu yenilik ile kirli veya nemli çevresel koşullarda veya yağmurlu ve karlı hava ortamlarında güvenli tutuşunu ve ürünlerin darbe direncini artırdık. Başta mermer ocakları ve maden ocakları, limanlar ve tersaneler gibi ağır ortam şartlarında tanıtımlarını yaparak istediğimiz sonuçlara ulaştık.

2016 yılı içerisinde hedeflediğimiz diğer bir ürün grubu ise; 2015 yılı içerisinde Ar-ge çalışmalarını tamamlanan çok kontaklı fiş & prizlerin yerli üretimine ve satışına başlamaktı. Ocak 2016 itibari ile ürünlerin test ve kalite kontrollerinin tamamlanması ve kalite (UL ve CUL) belgelerimizin de onayı ile vidalı, yaylı ve hızlı bağlantılı çok kontaklı fiş & prizlerin seri üretimine başladık. Makine ve kalıp üretimi, otomotiv, raylı sistemler, yenilenebilir enerji, otomasyon ve askeri uygulamalarda yoğun bir şekilde kullanılan çok kontaklı fiş & prizlerimiz satış ekibimizin tanıtımları ve pazarlama faaliyetlerimiz ile piyasadaki yerini aldı.

2016 yılında belirlemiş olduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirme oranımız bugünümüzü baz aldığımızda geçmiş olduğumuz üç çeyrekte %90 diyebiliriz. Yılın sonuna kadar hedeflerimizi gerçekleştirmiş olmayı planlıyoruz.

2017 yılı için belirlemiş olduğumuz hedeflerimizin başında, % 100 yerli üretimimiz kaliteli ürün, hızlı sevkiyat, avantajlı fiyatlar ile birçok alandaki tüketicilerimize rakiplerimizin sunamadığı veya yetersiz kaldığı esnek çözümleri geliştirmeyi, müşteri talebine göre montaj ve kablaj işlemleri yapmayı, özel kodlama ve markalama ile projelerde daha etkin rol almayı ve yurtiçi pazarda tek çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Dünyada yaşam standartları gereği hayatımızın her alanında endüstriyel üretim faal olarak işlemektedir. Endüstriyel üretimin her alanında da elektrik enerjisine mutlaka ihtiyaç vardır. Bu sektörlerde elektrik malzemeleri kullanımı bir gereklilik olduğu için bizim sektörde de sürekli hareketlilik vardır. Bu hareketlilik içerisinde de sektördeki firmaların sürdürülebilirliğini sağlamak için uluslararası standartlarda üretim yapması ve hızla gelişen sektörde bu gelişime ayak uydurmaları gerekmektedir.

Her geçen gün elektrik sektöründeki özellikle Türkiye'deki

rol alan firmalar artmakta ve var olanlar ise kendilerini geliştirmektedir. Ülkemizde üreticilerin sayısının artmasına karşın üretimini uluslararası standartlara uygun bir şekilde üreten, denetim kuruluşlarınca denetlenen firma sayısı oldukça azdır. Bu haksız bir rekabeti ön plana çıkartmaktadır. Üretimde kullanılan malzemeler, üretim maliyetleri, ürün kalitesi ve uluslararası standartlara uygunluk vb. etkenlerden dolayı birçok oyuncu Türkiye'de istediği konumda yer alamamaktadır.

Dünya'da elektrik sektörüne baktığımız zaman sektör devri diyebileceğimiz 3-4 firma bulunmaktadır ve bunlar da piyasa şartlarını belirlemektedirler. Türkiye'deki yerli üreticiler olarak bizler de hem kalitemiz hem de üretim kapasitemiz ile uluslararası standartlarda üretim yaparak dünya ölçeğinde elektrik sektöründe yön verenler arasında olmaya çalışıyoruz.

Ulusal bir marka olmak, pazardaki payımızı, marka imajımızı arttırmak için biz de sürekli gelişmeleri takip ediyor ve kendimizi geliştiriyoruz. Üretim kapasitemiz, ürün gamımız ve müşteri taleplerine göre şekil alabilen esnek yapımız ile müşteri taleplerine hızlı ve çabuk dönüş yapmaktayız, ürün terminlerimizi çok kısa tutmaktayız. Bu kadar geniş ürün yelpazesini bünyesinde barındıran ve sektörün her türlü endüstriyel bağlantı talebine cevap verebilen tek firmayız.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sanayi ve teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte ülkemizde de sektördeki ihtiyaçlar giderek artmakta ve özelleşmektedir. Talepleri karşılayabilmek için pazardaki oyuncuların çoğu farklı arayışlara yönelmekte ve buna göre üretimler yapmaya başlamaktadır. Her gün yeni üreticiler de pazara giriş yapmakta, üreticilerin artması ile piyasa dengeleri bozulmaktadır. Biz üretimini yaptığımız ürün gruplarını uluslararası standartlara göre üretmekte ve uluslararası standartlara göre belgelendirme yapmaktayız. Standartlara uygun üretim yapıldığı takdirde ürün kalitesi de daha iyi olmakta ve maliyetler de artmaktadır. Bu da ürün fiyatlarını etkilemektedir.

Türkiye'de tüketici bilinci tam olarak yerleşmediğinden dolayı ürün kalitesinden çok ucuz ürüne yönelme oldukça fazladır. Kaliteden ödün verilerek fiyata odaklanılmaktadır. Bunun dışında ise yerli ve yenilenebilir kaynakların yeterli düzeyde kullanılamaması ve devlet tarafından özel sektör için yeterli destek ve teşvik mekanizmalarının uygulanamaması veya uygulanan alanların kısıtlı olması gibi sorunlarımız baş göstermektedir. Türkiye genelinde sanayinin gelişmesi için en başta devletimizin ilgili kurumlarının gerekli önlemleri alınması, denetim görevlerini yeterince yerine getirmesi ve devletin finansal anlamda sanayicileri desteklemesi gerekmektedir. Uluslararası belgelendirmeler konusunda da destek verilmelidir ve denetimleri ise bağımsız denetim kurumları tarafından yapılmalıdır.

TP ELECTRIC olarak karşılaştığımız bu sorunlar karşısında kaliteden asla ödün veremeyiz. Ürünlerimizi uluslararası standartlara göre üretmekte, uluslararası kalite belgelerimizi edinmekte ve denetim kuruluşlarınca denetlenerek üretimimizi kalitemizden asla taviz vermeden yapmaktayız. Bu şartlar altında en uygun fiyatı sunarak rekabetçiliğimizden de ödün vermeye çalışıyoruz. Üretimini ve satışını yapmakta olduğumuz ürünleri gereksinimler doğrultusunda ele alıp, ürünlerimizin kullanılan sektörlerdeki şikâyetleri, sorunları birebir kendi ağızlarından dinliyor ve ürünlerimizi rekabet şartlarına uygun hale getiriyor ve rakiplerimize göre bize artı değer katacak, tercih edilebilirliği sağlayacak farklar sunmaya çalışıyoruz. Ürünlerimizi son kullanıcılarla görüşerek geri dönüşlerini alıyoruz ve gün geçtikçe de büyüme kaydediyoruz.

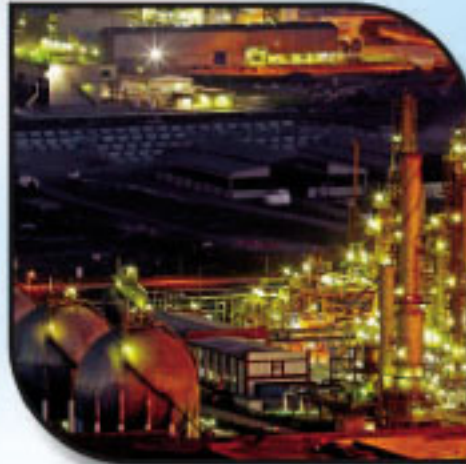




ESPAPLAST

PLASTİK ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

PP Copolymer Random Copolymer
ABS Buz Beyazı Enjeksiyon Elteks
ABS Naturel Şişirme Elteks
ABS Siyah Polycarbonat
ABS Gri PA 6/66
Antişok Akrilik
Kristal POM
PPH PVC



ESPAPLAST Plastik ve Tic. Ltd. Sti.

İpkaş San.Sitesi 9.Blok No:64-66 İKİTELLİ/İSTANBUL
Tel: 0212 671 09 42 - 0212 671 09 47 Fax: 0212 671 09 46
info@espaplastic.com www.espaplastic.com

Enerjinize, Enerji Kazandırın. Profesyonel Enerji Sistemleri...



TEDAŞ-MYD/2000-036.C

**Şartnamesine Tam uygunluk
IEC / TS EN Standartlarına
uygunluğu belgelendirilmiş**



PROENS ELK. ELKT. İNŞ. TAAH. BİL. TEK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İvedik Organize Sanayi Bölgesi 1385. Sokak

No:12 Yenimahalle - Ankara / TÜRKİYE

Tel: +90 312 395 98 19 • Faks: +90 312 395 98 20

www.proens.com.tr • info@proens.com.tr



PROENS

Schröder

Zeynep Akkaya: 'Türkiye'de Sürdürülebilir Bir Gelecek Oluşturma Vizyonumuz İle 2017 Yılında Pazar Payını Artırmayı Hedefliyoruz'

1906 yılında Belçika'da kurulan dış aydınlatma konusunda uzman olan ve 1993 yılında Türkiye'de faaliyet göstermeye başlayan Schröder Aydınlatma'nın Genel Müdürü Zeynep Akkaya ile ülkemiz aydınlatma sektörü ile ilgili konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

1 906 yılında Belçika'da kurulan, dünya genelinde Güney Amerika, Kuzey Amerika, İskandinavya & Doğu Avrupa, Batı Avrupa, Orta Doğu & Afrika ve Asya & Pasifik olmak üzere 6 bölgede 48 şirket bünyesinde barındıran ve 100 yıllık geçmişe sahip, dış aydınlatma konusunda uzman bir firmayız.

Schröder, Türkiye'de 1993 yılından beri faaliyet gösteriyor, 2013 yılında da pazar büyüklüğü ve potansiyeline bağlı olarak kendi ofisini kurdu. Ocak 2016 itibariyle ise, şirket olarak devam etme kararı aldık. Schröder Aydınlatma Ticaret A.Ş. olarak Türkiye'de yatırımlarımıza devam ediyoruz ve büyümeyi sürdürüyoruz..

Türkiye'deki faaliyet alanlarımız en başta yol, tünel olmak üzere sonrasında park ve bahçeler, meydan sonra da kampüs alanları geliyor, bu alanlarda daha çok yoğunlaşıyoruz.

Sektörde bizi farklı kılan özelliğimiz olarak şunu söyleyebilirim; "Aydınlatmanın Ötesindeki Çözüm Ortağınız"ız diyoruz ve çözüm ortağı olmayı önemsiyoruz. Projenin her aşamasında tek çözüm ortağı olmayı diliyoruz. Sadece ürün değil, katma değerler sunabildiğimiz sürece farklılaşabileceğimizin farkındayız bu sebeple aydınlatmanın geleneksel kapsamının ötesine geçerek müşterilerimizin ihtiyacına göre verimli, sürdürülebilir, güvenli ve insanı önemseyen çözümler sunmak için çalışıyoruz.

Bu bakımdan özellikle AR&GE, şirketimizin 100 yıldır en önem verdiği şey diyebilirim. Ürettiğimiz veya kullandığımız ürünlerimizde mutlaka bir inovasyon çalışması görüyoruz. Green Tech bir firma olmayı hedefliyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Aydınlatma sektörü tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de büyük bir değişim ve dinamizm sergiliyor. Özellikle teknolojiadaki değişiklikler ve Türkiye pazarının güçlü yapısı yaşanan dinamizmde önemli rol oynuyor. Bu dinamizmin sonucu Türkiye pazarının büyümesidir. 2017 yılının 2016 yılına göre daha çok fırsatları olan bir yıl olacağına inanıyoruz ve hedeflerimizi bu doğrultuda belirliyoruz.



2013 yılı Türkiye ofisinin açılması Schröder için önemli kilometre taşlarındandır. 2014 ve 2015 yılı ise özellikle marka bilinirliğimizi artırmak açısından önemsemiğimiz bir yıl oldu. 2016'yı Schröder Türkiye için sürdürülebilir bir geleceğin temeli olan organizasyon gelişimi açısından etkin, büyüme hedefini gerçekleştirmek adına ise verimli bir yıl olarak değerlendirebiliriz.

Türkiye'de sürdürülebilir bir gelecek oluşturma vizyonumuz ile 2017 yılında pazar payını artırmayı hedefliyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörün geleceğini LED ışık kaynağı içeren ürünler oluşturuyor. Bugün dünyadaki akıllı cihaz sayısı insanın sayısından fazla ve bu giderek artıyor. Bu sebeple sizi, bizleri bu akıllı dünyanın, şehirlerinin parçası olma imkânını sunan kontrol sistemleri ise, Led teknolojisinin gelişiminin sonucu ve aydınlatmanın ikinci önemli devrimidir.

Türkiye'de aydınlatma pazarına baktığımızda endüstri hariç, dış aydınlatma toplam pazarın yüzde 20'sini oluşturuyor. Elektrikli aydınlatma sektörü 2007-2011 yılları arasındaki verilere dayanılarak hesaplanan yüzde 7'lik büyümesi ile 2011'de 1 milyar dolarlık üretim büyüklüğüne ulaşmış, 2014 yılında ise Türkiye'deki aydın-

latma iç pazarının hacmi 1,5 milyar doları aşmış.

Özellikle Led penetrasyonu dış aydınlatmada dünyada ve Türkiye'de bugün yüzde 50'den fazlasını oluşturuyor. Yıllar önce yapılan söylemlerde toplam aydınlatma pazarında 2020 yılında da Led penetrasyonunun yüzde 70 olacağı açıklanmıştı, bu öngörünün bugün elimizdeki veriler ile doğru olduğunu söyleyebiliriz.

LED teknolojisinin en önemli getirisinin enerji verimli uygulamalar olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte LED teknolojsi ile kontrol sistemlerinin yaygın kullanımı sağlanabiliyor böylece ihtiyaca uygun bir aydınlatma sağlanıyor. Armatürlerin optik performansları dolayısıyla da lens tasarımları öne çıkıyor.

Ülkemizin dünya pazarındaki yerine baktığımızda ise, aydınlatma sektörünün tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de büyük bir değişim ve dinamizm sergilediğini görüyoruz. Özellikle teknolojiye yönelik değişiklikler ve Türkiye'nin elektronik sektöründeki güçlü alt yapısı yaşanan dinamizmde önemli rol oynuyor. İşte bu noktadan hareketle yakın gelecekte sektörde yeni aktörler piyasaya giriş yapacak, bu da sürdürülebilir bir büyüme ile birlikte pazarın derinleşmesine yardımcı olacak.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Led teknolojsi aydınlatma sektörü ve sektör oyuncularını için büyük bir fırsat ancak aynı zamanda da bir tehdit. Her açıdan hızlı yükselen bir teknoloji, yeni oyuncular, elektronik alt yapı ihtiyacı, yetkin istihdam, standartların eksikliği, bilgi kirliliği, yanlış uygulamalar ve mutsuz tüketiciler...

Değişen dinamiklere ayak uydurmak için öncelikle bilinçlendirmeye, eğitime önem vermek gerekiyor. Yetkin istihdam için fırsatları desteklemeliyiz.

Schröder





D.S.M. Eğitim, Gözetim, Denetim, Belgelendirme
ve Dış Ticaret Limited Şirketi



Sabri AKTEN, Rusya ve Ukrayna Sertifikaları Türkiye Temsilcisi



DSM tarafından verilen sertifikalar

Türkiye Ekonomi Bakanlığı tarafından %50 teşvik kapsamındadır.

Hizmetlerimiz: • CE Belgesi • ISO 9001 • ISO 14001 • ISO 22000 • OHSAS 18001

• Gümrük Birliği EAC • Rusya Federasyonu Gost-R • Ukrayna Urk-SEPRO

Eğitim, Gözetim, Denetim, Belgelendirme

D.S.M Eğitim, Gözetim, Denetim, Belgelendirme ve Dış Ticaret Ltd. Şti.

Genel Müdür: Sabri AKTEN

Adres: Kemalpaşa Mahallesi, Gençtürk Caddesi, No: 27, Kat 4, 34134, Laleli, Fatih, İstanbul, Türkiye

Tel/Faks: 0090-212-519-09-41/42, Gsm: 0090-532-336-48-28; Web: www.dsmcertificate.com

E-mail: sabriakten@gmail.com; sabri@dsmcertificate.com; info@dsmcertificate.com;

METSİS

LED ve FİBEROPTİK...



Metsis Elektrik San.Tic.Ltd.Şti.

Perpa Ticaret Merkezi. A Blok Kat 7 - 8 No.732 PK 34384 Şişli - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +090 212 210 16 05 • Fax: +090 212 210 19 16 • Gsm: +090 549 366 87 41
www.metsiselektrik.com • www.chromelux.com

METSAN LIGHTING

Sebaattin Kurtulan: '2016 Yılı Her Sektörde Olduğu Gibi Bizim Sektörümüzde de Biraz Sakin Geçti Diyebiliriz'

Ufak bir atölyeyi 12.000 metrekare kapalı alan ile sadece aydınlatma üzerine kurulmuş entegre bir tesis haline taşımayı başaran Metsan Lighting'in Yönetim Kurulu Başkanı Sebaattin Kurtulan ile ülkemiz aydınlatma sektörü ile ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Firmamız 1982 yılında Çağlayan'da ufak bir Kalıphane olarak kuruldu. Aydınlatma sektörüne girişimiz ise o yıllarda bu sektörde üretim olmayışından ve bize gelen talepler doğrultusunda gelişti. Büyüme ise tabiri caizse işin mutfağından gelişimimizden ve üretimin her alanını kendimiz gerçekleştirdiğimizden bu seviyelere taşıyabildik. Ufak bir atölyeyi 12.000 metrekare kapalı alan ile sadece aydınlatma üzerine kurulmuş entegre bir tesise taşıdık. Türkiye'nin de gelişimini ve çalışma azmimizi de göz önünde bulundurursak 35 yılda çalışanlarımızın da büyük emeği ile firmamızı bu günlere getirdik.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de biraz sakin geçti diyebiliriz. Gerek küresel gerek yerel olarak dünyada çeşitli olaylar oldu ve bunlar direk olarak her piyasa gibi bizleri de etkiledi. Büyüme hızımızı durdurup stabil kalmak bizim için önemli bir hareket oldu, umarım önümüzdeki sene hedefimizde olan girişimlerimizi hedefine sağlam adımlarla ulaştıracağız.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Aydınlatma sektörü son yıllarda gelişimini hızla artırdı,



bunun da nedeni herkesin tahmin edebileceği gibi LED in aydınlatma sektöründe kullanılmaya başlanmasıdır. Konvansiyonel aydınlatmanın revaçta hatta tek olduğu zamanlarda üreticiler, tasarımcılar ve müşteriler sadece aydınlatma armatürünün kendisi ile yorumda bulunabiliyor isteklerini daha yüzeysel yapılabiliyordu çünkü değişkeni az bir üründü elde olan. Şuanda ise hem ürünün kendisi ile hem de içindeki ışığın bütün denklemleriyle oynayabiliyor bunun üzerine değişik sonuçlar elde edebiliyorlar/edebiliyorlar. Bu da artık aydınlatma sektörünü elektrik piyasasının herhangi bir konusu olmaktan çıkarıp içerisinde hem elektrik hem tasarım hem mimari hem de yaratıcılık barındıran başlı başına bir ana sektör haline getirmiştir. Burada da bizim gibi büyüklere oldukça önemli bir pay düşüyor; bu konuyla ilgili eğitime önem vermek ve yeniliklere açık olmak.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sadece kendi içinde bulunduğum sektörle ilgili konuşmak yerine genel olarak konuşmayı daha uygun ve haklı görüyorum çünkü maalesef bir sektörün etkilenip diğerinin etkilenmemesi söz konusu değil. Ülke geçirdiğimiz bu sıkıntılı günlerde maalesef tek isteyebildiğim barış, huzur, istikrar. Bunlar oldukça başarılı olmak bizler için sadece teferruat.

METSAN
LIGHTING

FERMADA AYDINLATMA**Sefa BOYET:
'Türkiye'nin
Vizyonuna Ortağız!'**

Fermada A Grup firmalarının geliştirdiği markalardan olup aydınlatma sektörüne hizmet eden yüzüdür. A Grup, beyaz eşya, otomotiv, havacılık ve savunma sanayisi alanlarında, 42 yıllık seri üretim tecrübesiyle hizmet sunmaktadır.

Fermada, LED aydınlatma sektörüne yeniliklerle dahil olmayı hedeflemiştir. Piyasadaki markalardan farklı olarak hem en çok tasarrufu sağlayan hem de en yüksek teknolojiyi içerisinde barındıran ve herkesin kolaylıkla ulaşabileceği konumda bulunan bir marka olmayı amaçlamıştır.

AZ ZAMAN, ÇOK İŞ...

2015 yılında daha çok endüstriyel alana hitap eden ürünlerimize yoğunlaşmış ve bu sınıf ürünlerimizi donanımsal olarak en üst seviyelere çıkardık. 2016 yılına, genel aydınlatma ihtiyaçlarının tamamına yönelik ürün gamımızı tamamlamış olarak başladık. Bu yıl iç & dış dekoratif ürünler ve otomasyon ağırlıklı yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Seçkin zincir mağazaların doğru aydınlatılması, dekoratif bina, dış aydınlatma gibi zor ve özellikli, donanımlı ürünler gerektiren alanlarda yer aldık. Örneğin, İstanbul Anadolu yakasının simgelerinden olan Varyap Meridian, Fermada ile önümüzdeki günlerde tekrar sembol çizgisine kavuşmuş olacak.

Dünyanın en büyük ve prestijli projelerinden birisi, İstanbul Yeni Havalimanı projesi hızla ilerliyor. Projeyi omuzlarında taşıyan, özveri ile çalışan çok ciddi bir ekip sayesinde, hizmete girme ve açılış zamanı da oldukça öne çekilebildi. İşte bu büyük ve milli projede, ilk aydınlatma ihalelerini, ülkemizde ve Dünya'da iyi tanıyan aydınlatma devleri arasından sıyrılarak, yerli tasarım ve üretim yeteneğimiz ile FERMADA olarak biz aldık.

Grubumuzun; Otomotiv, Beyaz Eşya, Savunma ve Havacılık gibi, yüksek kalite standartları ile çalışılan sektörlerdeki tecrübe ve disiplini ile, LED Aydınlatma alanına en iyileri ve ilkleri de dahil edeceğiz.

TSE BELGELİ İLK YERLİ LED SÜRÜCÜ

Gerçek anlamda bilimsel çalışmalar yürüttüğümüz, geniş olanakları olan bir Ar-Ge tesisimiz ve yeteneğimiz var. Bu yeteneğimizi endüstriyel ihtiyaçların da cevaplanabileceği, LED armatürlerin en önemli bileşeni olan Power Supply tasarımına yönlendirdik. TSE kod numarası "1" olan belgelendirmemiz ile de taçlandırdığımız, kendi LED Sürücü ünitelerimizi geliştirdik.



FERMADA
led aydınlatma

Piyasadaki markalardan farklı olarak hem en çok tasarrufu sağlayan hem de en yüksek teknolojiyi içerisinde barındıran ve herkesin kolaylıkla ulaşabileceği konumda bulunan bir marka olmayı amaçlayan FERMADA AYDINLATMA'nın Yönetim Kurulu Üyesi Sefa BOYET ile Fermada Aydınlatma'nın yakaladığı başarıyı konuştuk.

HEDEF, "GELECEK"

2017 yılında, artık Türkiye'de de kendisine yer bulmaya başlaması gereken akıllı sistemlere Ar-Ge olanaklarımızı yönlendireceğiz. Doğru ışık ve otomasyon kullanımı gereken; akıllı fabrika, akıllı ofis, akıllı okul, akıllı hastane gibi çözümleri geliştireceğiz ve ülkemizde yaygın kullanıma sunacağız.

Ekonomik olması kaygısının ötesinde yürüttüğümüz bu çalışmalar ile, elektronik tasarım yeteneğimizi en üst seviyelere taşıdık. Bitmiş ürün ithalatı ile ülkemize döviz ve para kaybettiren alanları kendimize aşılması gereken hedefler olarak koyduk ve bu yolda ilerlemeye devam edeceğiz. Kaliteli, yüksek donanımlı ve katma değerli ürünler geliştirmek çabası, bütün milli markalarımız için en önemli çalışma konusu olmalıdır.

TÜRKİYE'NİN VİZYONUNA ORTAĞIZ!

Bu rekabete giren markalarımız, resmi ve özel firmalarımızca desteklenmeli, tercih edilmelidir. Teknolojik ürünler ihraç edebilmemiz, ülkemizi kalkındırıp, yüksek refah seviyelerine taşıyacak olan en önemli hedefimiz olmalıdır. A Grup, Fermada ve diğer markalarımızla beraber bu hedefe doğrudan yönelmiştir. Kısa zamanda, aydınlatma konusunda Dünya gündemi ve teknolojik seviyesinin üzerine çıkılacak, gündem ve teknoloji belirleyecek seviyelere ulaşmayı hedefledik. Daha yaşanılabilir bir Dünya için, Fermada LED Aydınlatma diyoruz

40 YILI AŞAN TECRÜBEYLE DÜNYANIN DÖRT YANINDA

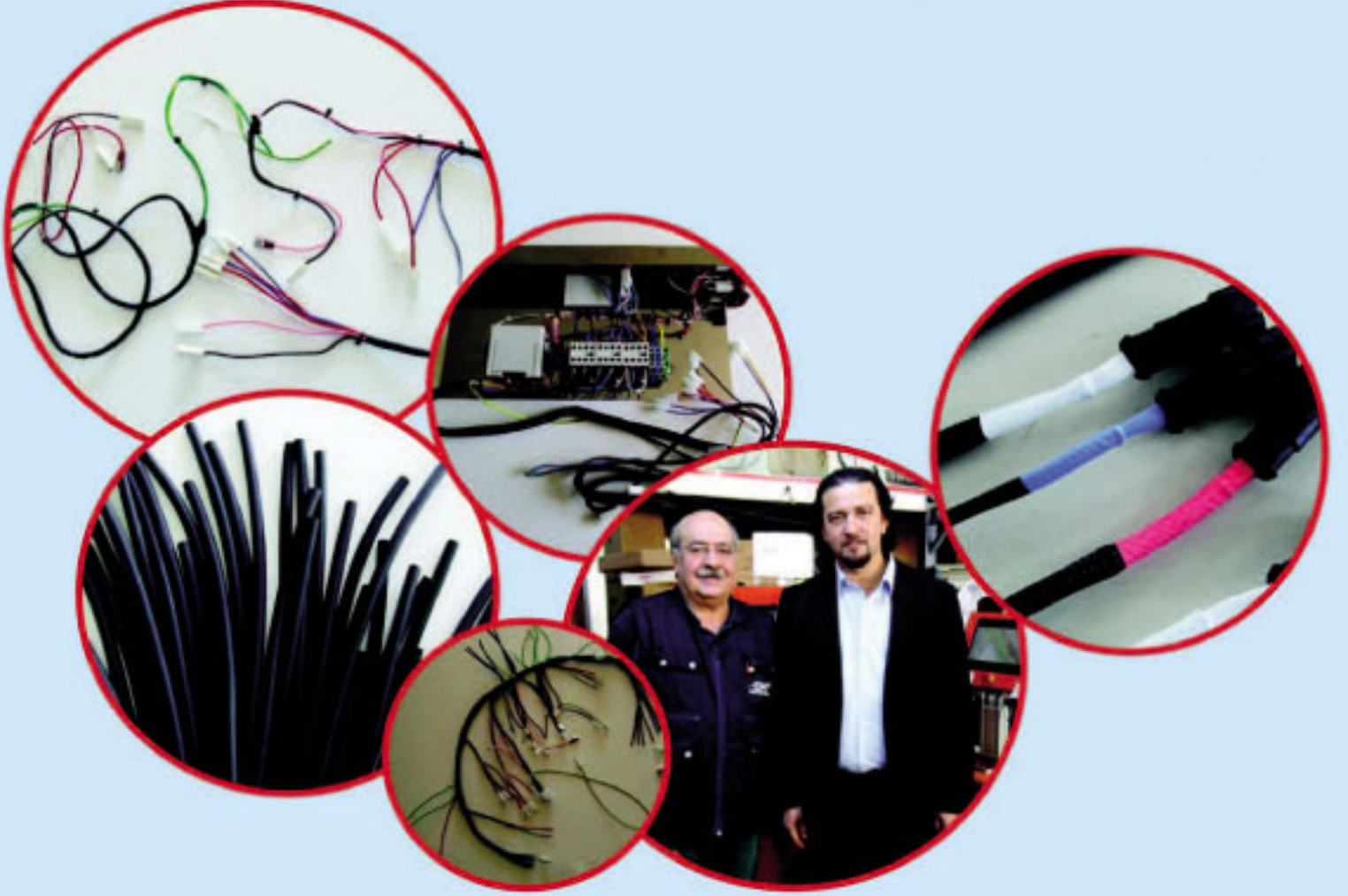
A Grup; Akim Metal, Akplas, Aksem ve YMB firmalarıyla birlikte, Otomotiv, beyaz eşya, havacılık, savunma sanayisi, elektrik ve aydınlatma sanayilerinde 40 yılı aşkın tecrübeye sahip önemli bir sanayi şirketleri topluluğudur.

Fermada markasının da dahil olduğu A Grup, içinde olduğu sektörlerdeki en kritik ve en önemli parçaları tasarlama, geliştirme, kalıplandırma ve yüksek hassasiyetle üretme yeteneğine sahiptir. Ülkemizin ve Dünya'nın tanınmış şirketlerine çözümler sunan firmalarımız. İhracatının önemli bir bölümünü Avrupa, Amerika ve Pasifik ülkelerine gerçekleştirirken, ürettiği ürünlerin büyük kısmını ihraç etmektedir. A Grup firmaları, Teknolojinin ve Ar-Ge'nin kalitesi durumunda olan, kendi sektörlerinin lideri birçok firmanın tedarikçisidir. Böyle köklü bir grup içerisinde geliştirilen Fermada LED aydınlatma ürünleri doğal olarak kendi alanında lider olmaya en güçlü adaydır. 2016 yılında gerçekleştirdiğimiz büyük projeler ve Geleceğe yönelik hedeflerimiz Büyüyen Türkiye'nin hedeflerine katkı sağlayacaktır.

OK

KABLO ELEKTRONİK

OK KABLO ELEKTRONİK, ELEKTRİK SAN. İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.



- NYAF Kablo Üretimi
 - PVC Makaron Üretimi
 - Dayanıklı Tüketim Cihazları
 - Küçük Ev Aletleri
 - Otomotiv ve Aydınlatma Sektörü
- Kablo Grupları Üretim ve Satışları,
Terminal ve Konnektör İthalatı ve
Satışları



Sultan Orhan Mah. Hasköy Sanayi Sitesi İdari
Bina 16/12 Gebze/Kocaeli

Tel: 0262 642 07 51 - Fax: 0262 642 07 53

E-mail: info@okkablo.com - www.okkablo.com

RADELSAN

Sabahattin KARĞIN: 'Ülkemizin ve Firmamızın Kalkınması Adına Yeni Coğrafyalarda Arayışlar Yaparak Büyümeliyiz'

2011 son çeyreğinde kablo koruma, taşıma ve sonlandırma sistemleri üzerine imalata başlayan Radelsan'ın yetkilisi Sabahattin KARĞIN ile üretimlerini ve 2017 hedeflerini konuştuk.

Firmamız 2011 son çeyreğinde kablo koruma, taşıma ve sonlandırma sistemleri üzerine imalata başlamıştır. Radelsan kurulmadan önce ana faaliyet konumuz tamamen dış ticaret ağırlıklı idi. İmalat sektörüne girişimiz en önemli yurtdışı müşterilerimizden birinin bizi teşvik etmesi ile oldu. Kendilerine tavsiyeleri için teşekkürü bir borç biliyoruz. Firma olarak sürekli olarak yatırım ve kaliteyi kendimiz için hep öncelikli kıldık. Bunun için yapılması gerekenleri sonraya hiç bırakmadık. Hatta finansal olarak daha kuvvetli olabilmek adına 2013 yılında ortaklığımıza yabancı sermaye ilave ettik. Bu yeni ortaklık yapısı uluslararası piyasalarda ve ülkemizde daha rahat yol almamıza olanak sağladı. Bizimle birlikte çalışan personelimiz, tedarikçilerimiz ve müşterilerimizle biz büyük bir aileyiz. Bu aile ile birlikte yarınlar için üretmeye devam etmeye kararlıyız.

2016 yılı firmamız için olumlu bir yıl olarak sonlandı diyebiliriz. Mevcut imalathanemize ilave olarak yaklaşık 800 metrekare büyüklüğünde yeni bir tesis hayata geçirdik. Yeni makine ilaveleri ile ilgili olarak yatırım planlamamızı yaptık.



RADELSAN

RADELSAN ELEKTRİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



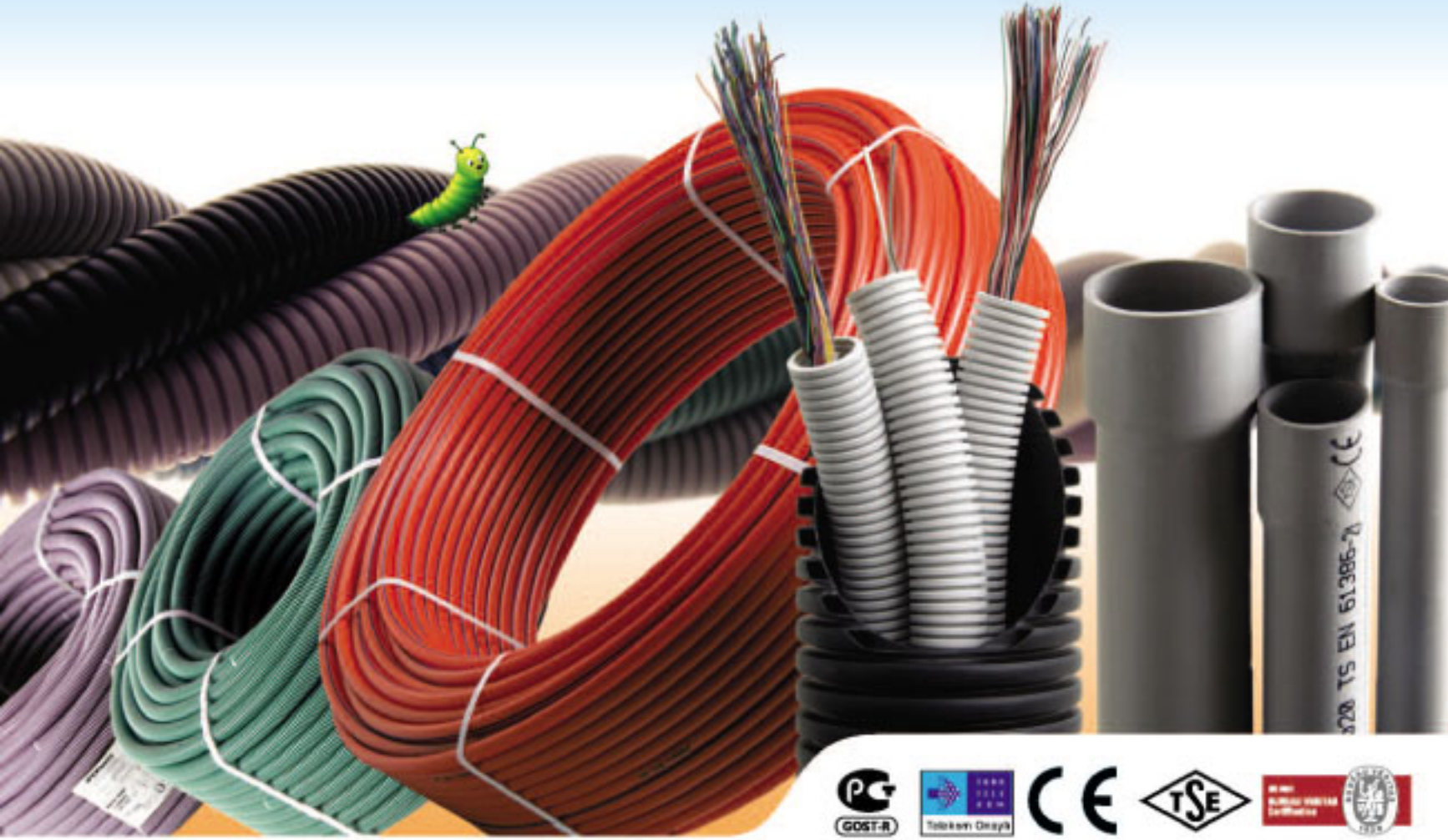
Sektöründe önde gelen firmalarından SALMAN PLASTİK ve İPEK BORU markalarının ana bayiliğini aldık. Kendi ürünlerimiz için TSE çalışmalarına hız verdik. Personel istihdamını artırdık. Kendi adımıza yapmamız gerekenleri yaparak 2017 yılı ve sonrasına hazırız.

Sektörümle ilgili olarak şunu söylemek isterim; ürünlerimizin kullanıldığı coğrafya aslında çok geniş, sektör temsilcileri olarak bizler müşterilerimize sadece fiyat kırarak rekabete girmek yerine yeni müşteriler bularak karlıklarımızı artırmalıyız. Yeni, farklı ve kaliteli ürünler üretmeliyiz. Ülkemizin ve firmamızın kalkınması adına yeni coğrafyalarda arayışlar yaparak büyümeliyiz.

Bizim sektörümüzde hammadde de tamamen dışa bağımlıyız diyebilirim. Alışlarımızın tamamı USD cinsinden olduğundan kur artışlarını hesaba katmamız biraz zor oluyor. Bu sorunları aslında çalıştığımız tüm dünya ülkelerinde de gözlemliyoruz. İnşallah 2017 yılı dünya için savaşın ve krizlerin olmadığı bir yıl olur. Üretenler ve satanlar olarak bizler de ekonominin canlanması için hep canlı kalırız.

CABLE PROTECTION SYSTEMS

KABLO KORUMA SİSTEMLERİ



iPEKboru®

Elektrik Tesisat Boruları
Electrical Installation Conduit

MERKEZ / Head Office:
Gümüşsuyu Cad. Gümüşsuyu San. Sit. No.48/15
34020 Topkapı - Maltepe, İstanbul / TÜRKİYE
Tel: (+90.212) 674 70 00 Fax: (+90.212) 501 67 97
E-mail: info@ipekboru.com.tr

FABRİKA / Factory:
Gebze, Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi
Atatürk Bulvarı 1. Cad. No:7 41400 Gebze - Kocaeli/TÜRKİYE
Tel: (+90.262) 751 33 93 (pbx) Fax: (+90.262) 751 33 49
E-mail: info@ipekboru.com.tr

SALMAN
iPEKboru® bir SALMAN PLASTİK markasıdır.

www.ipekboru.com.tr

VERA ELEKTROMEKANİK**Dursun Özeroğlu: 'IEC 61850 Otomasyonlu Şalt Merkezlerinin de Panolarını Üretiyoruz'**

Bugüne kadar Şalt Merkezlerine kumanda ve röle panoları ürettiklerini belirten Vera Elektromekanik Genel Müdürü Dursun Özeroğlu, IEC 61850 standartlarına uygun şalt merkezlerinin kumanda-röle panolarında Türkiye'de bir ilk gerçekleştirdiklerini açıkladı.



IEC 61850 otomasyonla kontrol edilen trafo merkezlerinin haberleşme sistemleri için oluşturulmuş uluslararası bir standarttır. Bu yeni standart bir trafo merkezi içindeki tüm koruma, kontrol, ölçüm ve izleme fonksiyonlarının entegrasyonunu sağladığı gibi aynı zamanda IEC 61850 ile yüksek hızlı trafo koruma uygulamalarının güvenli ve hızlı bir şekilde çalışmaları sağlanır. Trafo merkezlerinin günümüz gerekliliklerinden olan performansın ve güvenilirliğin Ethernet ile birleştirilmesi temel hedeftir. TEİAŞ'ın yeni tarzdaki otomasyonlu TM şartnamesi doğrultusunda IEC 61850 standartlarına uygun Türkiye de bir ilk olma özelliğine sahip, İTM-164 referanslı 154 kV Samandağ Trafo Merkezi kapsamında kullanılan panoların kabul, test ve kontrolleri gerçekleştirildi. Ayrıca IEC 61850 Standardına uygun ITM155 referanslı 154/33 kV BELEK GIS Trafo Merkezi kapsamında kullanılan panoların imalat, kabul ve testlerini de gerçekleştirdik.

Vera hangi ürün ve çözümlerle ne tür tesisler için faaliyet gösteriyor?

Vera Elektromekanik, özellikle elektrik, elektromekanik, otomasyon sektöründe panel üretimi ve mühendisliğin iç içe geçmiş olduğu bir firma. Enerji üretim tesislerinin, iletim tesislerinin, dağıtım tesislerinin ve endüstriyel tesislerin ihtiyaç duyabileceği tüm enerji ve mühendislik ihtiyaçlarında otomasyon çözümleri, projelendirme, mühendislik hizmetleri konusunda faaliyet gösteren ve tesislerin ihtiyaç duyabileceği elektrik panellerini üreten bir firmayız. Trafo merkezlerinin, panoları konusunda bu zamana kadar 90'ın üzerinde trafo merkezinin, komple kumanda

panolarını, röle panolarını, kompanzasyon panolarını, scada panolarını, PLC panolarını, bilgi toplama panolarını ürettik. 20'ye yakın HES'in komple panolarını yaptık. Endüstriyel tesisler olarak çimento, petrokimya, tuz ve gıda fabrikalarının komple panolarının hem projelendirilmesi hem de üretilmesi konusunda sayısız referansa sahibiz.

Markanızı bu sektörde öne çıkaran unsurlar nelerdir?

Kalite planı noktasında kalite öncelikli bir firmayız. Uluslararası standartları uygulayan bir markayız. Dünyanın bu sektörde gelişmiş ülkelerinden ürün almanızla bizden ürün almanız arasında bir fark yoktur. Oradaki kalite anlayışını yakalamış bir firmayız. Bunun dışında optimum fiyat analizleri çıkararak,

İyi fiyatla en makul çözümlerimizi sunabiliyoruz. Bunu sürdürülebilir kılıyoruz. Onun dışında zaman planı konusunda farklıyız. Hiçbir projemizde işimizi geç teslim etmedik. Bu anlamda zaman planı konusunda öne çıkıyoruz. Bir de servis konusundaki çözümlerimizle rakiplerimizden farklılaşyoruz. Ürünü sattıktan sonra müşteriye en iyi hizmeti verebiliyoruz. Bu özelliklerimiz bizi sürdürülebilir kılıyor.

Referanslarınızdan bahsedebilir misiniz? Müşterilerinize yaklaşımınız nasıldır?

Çok büyük kurumlara hizmet veriyoruz. Zorlu Enerji, TÜPRAŞ, TEİAŞ, Çalık Enerji, TCDD gibi markalara ürün ve hizmet sunduk. Yurtdışında da önemli trafo merkezlerinin işini yaptık. Türki cumhuriyetlerde, Ortadoğu ülkelerinde, Arap yarı-

madasında işler yaptık. Biz müşterimizi kendimizden ayrı görmüyoruz, müşterimizle empati yapıyoruz. Bu da hizmet kalitemizi yükseltiyor. Bunu sadece ürün sattığımız firmalar için söylemiyorum. Malzeme satın aldığımız firmalar için de söylüyorum. Biz malzeme tedarik ettiğimiz firmalarımızın da yerine koyuyoruz kendimizi. Bu yüzden bugüne kadar hiçbir olumsuzlukla karşılaşmadık. Bundan dolayı kendimizi mutlu hissediyoruz.

Son dönemde yeni bir ürün çalışmanız oldu mu?

Şu ana kadar hep alçak gerilim segmentinde çalışıyorduk. Orta gerilim 12 kV ve 36 kV ürünlerle ilgili çalışmaya başladık. Kısmetse Ar-Ge'mizi bitirip, testlerini yapıp, yakın bir zamanda bu segmentte de yer almak istiyoruz. Alçak gerilim pano yapan çok firma var Türkiye'de. Bunların şalt merkezlerini yapan firma sayısı ise az. Orta gerilim konusunda çalışan firma da çok fazla yok. Biz bu alanı da iyi şekilde yapabilecek duruma gelmek için hazırlıklar yapıyoruz. Bu kapsamda TEİAŞ'ın ilk şartnamesi ITM 155 Belek GIS 154kV TM ve ITM 164 Samandağ 154kV TM FAT-Fabrika kabul testlerini TEİAŞ gözetiminde yaptık. Otomasyonlu şartnameye göre bu tarzdaki kabulü yapılan ilk üretimler olması bizler için ayrı bir önem arz etmektedir. TEİAŞ tarafından sorunsuz FAT'lerin yapılması da bizim için ayrı bir gurur kaynağıdır. Vera Elektromekanik A.Ş. olarak 90'a yakın trafo merkezi panosu ürettik. Ama bu son projelerimizin bizlerde ayrı bir heyecan ve sinerji oluşturduğunu ifade etmeliyiz. Bu işlerdeki uyumlu ve sinerjik çalışmalarımızdan dolayı, başta TEİAŞ'taki çalışma arkadaşlarımıza, ayrıca Belek GIS TM yüklenicisi ALSTOM-GE yetkililerine ve Samandağ TM yüklenicisi AYKON-ÖZGÜNEY TRAFİO yetkililerine teşekkür ederiz.

Bu süreçte ne tür yatırımlarınız oldu?

Ar-Ge ve insan kaynağı noktasında zaten çalışma yapıyoruz. Mühendis transfer etmeden insana ve eğitime yatırım en büyük yatırımdır. Biz burada insan yetiştirmeyi tercih eden bir firmayız. Tüm personelimizi kendi bünyemizde yetiştirebilmek çok önemli. Personel yetiştirmenin zorlu bir süreç olduğunu biliyoruz ama insana yapılan yatırım bizim için en önemli şey. Bunun çok ciddi bir atılım olduğunu düşünüyoruz. Bununla birlikte geçen yıl makina parkında yatırımlar yaptık. Kalıp konusunda ciddi yatırımlarımız oldu. Şimdi orta gerilim segmentiyle ilgili Ar-Ge yatırımlarımız sürüyor. Orta gerilimde seri imalata geçtiğimizde sanırım mevcut tesisimiz yetmeyecek, bu anlamda geçen yıl bir arsa yatırımımız olmuştu, şimdi onu fabrikaya dönüştürmekle ilgili piyasa koşullarını gözleyeceğiz. Yürüyen bir çarkın içerisinde işletmenin yatırımlarını öz kaynaklarımızla yapmayı planlıyoruz. Kredi kullanarak büyümek istemiyoruz, öz kaynaklarımızla yatırım yapmayı önemsiyoruz. Kendi bünyemizde dışarıdan destek almadan Şalt Merkezleri kapsamında primer ve sekonder testleri yapabilecek test cihazları yatırımlarını tamamladık.

Son iki yıl için değerlendirmeniz nelerdir?

2015 yılında yüzde 30'a yakın büyüme sağladık. Bu büyüme borçsuz bir büyümeydi ve bu açıdan önemli. Sonuçta zorlu rekabet koşullarında mücadele ediyoruz. Yüzde 30 büyüme



Türkiye şartlarında çok iyi bir oran. Ciroya, karlılığa, iş hacmine, personel sayısına, nereye bakılırsa bakılsın bizde bu rakamların altında veri görülmez. 2015'e göre bu yılın ilk 6 ayında bir dincinlik vardı. Bu aralar yeni işler alıyoruz. Yılsonuna kadar planlamamız belli. İmalatçı için önündeki üç ayı görebilmek önemli. Bu açıdan iyi diyebiliriz. Ama ülkenin kendine özgü olumsuz dinamikleri var. Bölge ülkelerindeki sorunlar da malum. Bunların hepsi işadamlarını ve yatırımcıyı doğrudan ilgilendiren hususlar. Bu süreçlerden başarıyla çıkabilmek için katma değerli üretmemiz lazım. Ticaretin şöyle bir gerçeği var, bisiklet kullanmaya benzer, pedali çevirmezseniz yıkılırsınız.

İhracatta hedefleriniz nelerdir?

Biz direk ihracat yapıyoruz ama ihracat yapan müşterilerimizle, taahhüt firmalarıyla da ürünlerimiz yurtdışına gidiyor. Türkmenistan'da Tacikistan'da, Irak'ta, Amavutluk'ta kurulan trafo merkezlerinin ürünlerini verdik. Suudi Arabistan, Özbe-



kistan, Azerbaycan, Afrika ülkelerinde önemli projelerde ürünlerimiz kullanılıyor. İhracatı biraz daha artırmak istiyoruz. Ama daha çok iç pazar ağırlıktayız. Türkiye'deki iç dinamiklerden daha az etkilenmek için yurtdışına da önem vereceğiz. Afrika ülkelerine biraz daha ağırlık vermek gerekiyor. Savaş biterse Suriye önemli bir pazar olacaktır diye düşünüyoruz. Körfez ülkelerinde de ciddi potansiyel var diyebiliriz.

Sektörünüzün gelişimi yönünde önerileriniz neler olur?

En büyük sorunumuz, çok kalifiye bir iş olmasına rağmen olaya sadece rekabet ve para olarak yaklaşıyor olması. Birçok firma fedakârlığı kârından değil, personel imkânlarından yapıyor. Bunu doğru bulmuyoruz. Biz kârımızdan fedakârlık ederek, mutlu bir personelle çalışıyoruz. Katma değerli üretmek için personel önemli. Bu yüzden Ar-Ge'ye daha fazla önem verilmeli. Ayrıca Türkiye'de AG ve OG için laboratuvarların daha iyi olması lazım. Yurtdışına testler için gitmek zorunda kalıyoruz. Devletin bu konuda bir şeyler yapması lazım. Kimse yurtdışına gitmek istemiyor.



VERA

ELEKTROMEKANİK A.Ş.

IEC 61439-1'ye göre **TİP TEST** li Pano Üretimi

Kumanda Panosu, Röle Panosu, LCC, SDK Üretimi
TEİAŞ ve İTİM Şartnamelerine Uygun (380/154/36 kV)

AG, Kompansasyon, MCC, PLC Pano Üretimleri

IEC 61050 Mühendisliği
Enerji İzleme Yazılım Hizmetleri

PLC-SCADA-RTU Yazılım Hizmetleri
Proses Otomasyonları

Y.G. ve O.G. Trafo Merkezleri İçin Destek Hizmetleri
Primer-Sekonder Test ve Devreye Alma Hizmetleri

Endüstriyel Tesislerin Elektrik ve Otomasyon İşleri
Montaj, Test ve Devreye Alma Hizmetleri

Saç Köşk, Komponent ve Özel Kabin İmalatları

Hızla büyüyen ve sürekli bir gelişme içerisinde bulunan Enerji Sektörünün ve Sanayi Tesislerinin elektrik, elektromekanik ve otomasyon ihtiyaçlarına " **çözüm mühendisliği** " sunuyoruz.

VERA ELEKTROMEKANİK PANO SİSTEMLERİ
MÜHENDİSLİK ve MAKİNE SAN. TİC. A.Ş.

İvedik OSB, 1468. Cad. 2239/1. Sok. No:1
06378 Ostim - Ankara / TÜRKİYE
Tel: +90 312 394 54 64 (pbx) Fax: +90 312 394 77 97



OXIRON LED

Mustafa ARI: '2017 Yılında %25 Oranında Büyüme Planlıyoruz'

İstanbul İkitelli'de 3500 metrekarelik alanda LED'li aydınlatma ürünleri üreten OXIRON LED'in Satış Müdürü Mustafa ARI ile yerli üretim LED aydınlatma ürünlerini ve 2017 hedeflerini konuştuk.

OXIRON LED'in hikayesinden bahseder misiniz?

OXIRON LED, 2015 yılında faaliyete geçti. İkitelli'de yer alan 3500 metrekarelik üretim tesislerimizde Slim LED Downlight ve Backlight LED panel üretimi ile başlayan üretimimiz, hızla artıyor. Şuan üretim bantlarında çıkan iç mekan armatürlerinden dış mekan mekan armatürlerine kadar tüm ürünler %100 yerli olarak piyasaya sunuluyor. OXIRON LED, şu anda 100 kişiye istihdam sağlıyor. Önümüzdeki dönemde istihdamını arttırmayı ve pazarda söz sahibi olmayı hedefliyoruz.

Hedeflerinizden bahseder misiniz?

LED pazarında ithalatçıdan üreticiye birçok firma faaliyet gösteriyor. Biz çok yeni olmamıza rağmen sahip olduğumuz knowhow ile pazara sunduğumuz ürünlerin hepsinde yerliliği ön planda tutmayı hedefliyoruz. Bu hedefe odaklı olarak AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarına yatırım yapıyoruz. Ürünlerimizi pazara %100 yerli olarak TSE ve ISO9001 belgeleri ile sunuyoruz. Birlikte yola çıktığımız ve iş ortaklarımız olarak gördüğümüz tüm firmalar ile uzun soluklu işbirliği içinde olmayı amaçlıyoruz. Bu amaç doğrultusunda da ürün kalitemizden ve koşulsuz müşteri



OXIRON
GERMAN TECHNOLOGY **LED**



memnuniyetinden ödün vermemeyi ilke ediniyoruz. Bu bakış açımız ile kısa sürede uzun yol kat etmeyi ve pazarda söz sahibi olmayı planlıyoruz.

LED sektörü hakkında bilgi veriri misiniz? Sektörde sizi ön plana çıkaracak özellikleriniz neler?

Aydınlatma sektörünün yıllık hacmi 2 milyar dolar civarında. LED sektörü sürekli bir yenilik ve büyüme ivmesine sahip. Bu kadar hızlı gelişen bir sektörün içinde koyduğumuz hedeflere ulaşmak için bizde her geçen gün kendimizi geliştiriyoruz. Ürünlerimizi tasarlarken ve kullanıma sunarken verimlilik ve insan sağlığına zarar vermemeyi ön planda tutuyoruz. Sektördeki birçok firmadan ayrıştığımız en önemli nokta ise montaj yapan bir sistem olmamız. Yaklaşık 2 milyon dolarlık yatırımla kurulan üretim bantımız saatte 96 bin komponent dizme kapasitesine sahip.

2016 yılını nasıl bitirdiniz?

Aslında 2016 bizim hem hayata adım attığımız hem de hızlı değişen pazara hızlı bir giriş yaptığımız yıl. Bu yıl üretime başlamakla birlikte hedeflerimize ulaşmak için AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarına daha fazla yatırım yaptık. Ürün çeşitliliğimizi artırmak ve kalitede standardı sürekli kılmak adına yapılan bu çalışmaların büyümemize büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. 2017 yılında daha büyük bir ivme yakalamayı ve pazardan %10 pay almayı ve %25 oranında büyüme planlıyoruz.

Ürün skalanızdan bahseder misiniz?

Pazara Slim LED Downlight ve Backlight LED panel üretimi ile başladık. Şu an yaklaşık 114 farklı ürünü piyasaya sunuyoruz. Uzun vadede piyasada Slim LED Panel denildiğinde akla gelen ilk firma olmayı hedefliyoruz. Ürün çeşitliliğinin yanı sıra kaliteli üretimi önemsiyoruz. Üretim tesislerimiz içinde kendi kalite kontrol mekanizmamızı oluşturmak için tam teşekküllü laboratuvarımızı hayata geçirdik. Kendi kalitemizi önce kendimiz denetliyoruz.

OBO BETTERMANN

Yalçın TEZCAN: 'Bir Ülkenin Dünya Pazarındaki Yerini Belirleyecek İki Parametre Finansal Güç ve Üretim Teknolojisidir'

1991 yılında kurulan Dünyanın 70 ülkesinde organizasyonu bulunan Obo Bettermann Genel Müdürü Yalçın TEZCAN ile sektörün sorunlarını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Obo bettermann 1911 yılında kurulmuş bir firma. Şu an yaklaşık yetmiş ülkede etkin bir organizasyona sahip. Dolaylı olarak bulunduğumuz zamanı da sayarsak 15 yılı aşkın süredir Türkiye'deyiz. Tüm dünyada kaliteyi arttıran ve süreyi kısaltan uygulamalara yönelik yatırımlar yapmayı hedefleyen Obo Bettermann için büyümenin şifresi kendi reklamını yapan malzemeler olmuştur. Ürettiği tüm malzeme grubunda kendi kulvarının en yüksek segment malzeme grubunu yaratmış ve kalitenin seviyesi konusunda belirleyici firma olmuştur. Obo'yu tüm dünyada vazgeçilmez yapan da budur.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı için büyüme hedefi koymamıştık. Mevcudu koruma ve buna bağlı olarak nitelikli müşteri grubuna yönelik pazarlama faaliyeti gerçekleştirerek karlılığı artırma hedefini gerçekleştirdik. Sınırlı da olsa bir büyümeden söz edebiliyoruz. Sektörün oldukça zor günler geçirdiği bir dönemde biz de adımlarımızı oldukça dikkatli attık. 2017'nin de dikkatli geçirilmesi gereken bir yıl olduğu ortada. Yapısal bazı değişimler yaşıyoruz. Bunun meyvelerini bu yıl toplayacağımıza inanıyoruz. Ciro sal büyüme yine hedeflemiyoruz. Ama ürün grubumuza yönelik daha homojen bir satış dağılımı hedefliyoruz. Bu da ister istemez büyümek anlamına geliyor. Ama bu istenen bir büyüme modeli. Bunu hedefliyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Bir ülkenin dünya pazarındaki yerini belirleyecek iki parametre finansal güç ve üretim teknolojisidir. Ar-Ge alanında yapılan çalışmalar da teknik açıdan üretim teknolojisinin bir parçasıdır. Sektör için iyi bir tüketici olduğumuz açık. Bu kötü bir şey



BETTERMANN

değil. Ancak üretimde de üst segmentleri zorlamalıyız. Bunu başardığımız alanlar da var elbette. Ama sayısal olarak daha iyi işlerin yapılmasının gerektiği bir finansal gücü temsil ediyor Türkiye için elektrik sektörü.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

2016 yılında tüm sektörlerin ortak sorunu 'güven'di. Pek çok sorun var. Ama güven olgusunun alternatifi yok. Güven olgusu başta etik olmak üzere ticaretin olmazsa olmaz tüm değerlerini örseliyor. Bundan sonrası için ilk tesis edilmesi gereken olgu da güven olgusu.

Tabi yatırımın desteklenmesi meselesine hiç girmiş yapmıyorum. Üretimi özendiriminin bilinen bir zararı yok. Son olarak da projelerimizde uluslararası standartların uygulanması her geçen gün daha da önem arz ediyor. Niteliği yükseltmek yerine maliyetleri düşürmek adına kaliteden taviz vermenin ortaya çıkardığı sonuçlar diğer çabalarla çelişiyor. Örneğin enerji verimliliği üzerine neredeyse her ay sektörel dergilerde çarşaf çarşaf yazılar okuruz, neredeyse tüm meslek birlikleri bu konuda paneller düzenler, kitapçıklar hazırlar. Ama verimliliği altüst eden malzemelerin kullanılmasına herkes seyirci kalmaya devam eder. Bu yüzden bu alanda yatırım yapan firmalar Ar-Ge çalışmalarını daha ucuz ürünlere yönelik gerçekleştirir. İthal ürünler ile ilgili yapılan çalışmada da tek kıstas ne yazık ki daha ekonomik ürün olur. Tabi ekonomiyi verimlilikte değil de fiyatta arayan bir algıdan söz ediyoruz. Bu durum sektörün niteliğine ağır darbeler indiriyor. Bu tüm sektörün ortak sıkıntısıdır.

Teşekkür ederiz.



DEMİR OTOMAT

Elektrik Malz. ve İnş. San. Tic. Ltd. Şti.



DEMİR OTOMAT

En İyiler İçin Üretiyoruz
We produce for the bests

www.demirotomat.com.tr

HİSAR ELEKTRİK**Hacer SEYREK: '2016 Yılında Hem Yurtiçi Hem de Yurtdışı Satışlarımızda Beklentilerimiz Doğrultusunda Büyüme Gerçekleştirdik'**

19 yıllık sektör deneyiminin ardından 2003 yılında Hacer SEYREK tarafından mütevazı bir yatırımla kurulan HİSAR ELEKTRİK'in sahibi Hacer SEYREK ile sektörü değerlendirdik.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

1 9 yıllık sektör deneyiminin ardından 2003 yılında Hacer SEYREK tarafından mütevazı bir yatırımla kurulan HİSAR ELEKTRİK, günümüzde sektörde söz sahibi, ürün kalitesiyle ve rekabetçi fiyatlarıyla tanınan bir firmaya dönüşmüştür.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 Yılında hem yurtiçi hem de yurtdışı satışlarımız da beklentilerimiz doğrultusunda büyüme gerçekleştirdik. 2017 yılında bu oranın da üzerinde büyüme hedefindeyiz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Biz firma olarak hem beyaz eşya sektörüne, hem de otomotiv sektörüne hitap etmekteyiz. Ürünlerimiz elektrik ve elektronik olan bütün ürünlerle alakalıdır. Türk firmaları da sektörlerin de dünya pazarında iddialı konumlara gelmişlerdir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümünü noktasında önerileriniz nelerdir?

Başlıca sorunumuz ithalat. Ülkemizde üretilen bir ürünün, aynı fiyatlara yurt dışından ithal edilmesini doğru bulmuyoruz. Yurt dışından ithal edilen ürünlere dumping ve çeşitli vergilerle kısıtlama istiyoruz. Yerli üretici korunursa daha çok üretim yapılır, daha fazla işçi istihdam eder.

NA-DE ELEKTRONİK A.Ş

Haldun Özçelik: ‘Biz Yatırımlarımıza Hız Kesmeden Devam Ediyoruz, Üreterek Bütün Sorunların Çözüleceğine İnanıyoruz ‘

46 yıldır elektrik ve elektronik sektöründeki çalışmalarına devam eden ürettiği Led Aydınlatma, Sensör ve Sensörlü Aydınlatma, Yangın Algılama Sistemleri, Görüntülü ve Sesli Diafon Sistemleri ile Kapı Aksesuarları üretimi konusunda marka olmayı başaran Na-De Elektronik A.Ş'nin Genel Müdürü Haldun Özçelik ile sektörü ve yatırımlarını konuştuk

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Firmamız 1970'li sektörün kalbi olan İstanbul Karaköy'de faaliyetine başlamış ve 46 yıldır da Elektrik sektöründe faaliyet göstermektedir. 1994 yılında üretici kimliği kazanmış olan firmamız 2003 yılında da sensörlü aydınlatma ürünlerinin üretimine başlamıştır. 2005 yılında Tuzla'daki 7000 metrekare büyüklüğündeki fabrikamız hayata geçmiştir. 2010 yılında görüntülü sistemlerimizin üretimine başlanarak ürün gamına yeni ürünler eklenmeye devam edilmiştir. Firmamızın 2015 yılında DMY ELEKTRONİK YATIRIMLAR ailesine katılmasının akabinde 2016 yılında Tuzla'daki 8000 metrekare büyüklüğünde ikinci fabrikamızda üretimine başlamıştır. Yine 2016 senesinin sonunda Ancha Light markasını da bünyemize katarak şu anda Led Aydınlatma, Sensör ve Sensörlü Aydınlatma, Yangın Algılama Sistemleri, Görüntülü ve Sesli Diafon Sistemleri ile Kapı Aksesuarları alanında faaliyetlerine son sürat devam etmektedir.

Büyümemizi sağlamamızdaki en önemli etkenlerden biri üretici kimliğimiz ile her zaman gurur duyarak yatırımlarımızı kendi iş kolumuzda yapmamızdır. Yenilikçi bakış açımızı her zaman koruyarak değişime ve gelişime açık olma prensibimizin büyümemizdeki diğer önemli etkenlerden biri olduğunu düşünmekteyim.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Ülkemiz 2016 yılında zor bir sınavdan geçmiştir. Yaşanan talihsiz gelişmelerden ülkemizin kuvvetlenerek çıkacağına inancımız sonsuzdur. Yaşanan olumsuzlukların sektörümüze olumsuz etkileri görülmekle beraber önümüzdeki yılın bu olumsuzlukların telafi edileceği bir sene olacağını ummaktayız. Bizim için sevindirici olan husus ise firmamız 2016 senesini de büyüterek kapatacak



olmasıdır. Bu durum 2017 yılı için bizlere umut vermektedir.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

İnşaat sektörünün gelişmesine bağlı olarak insanların artık daha bilinçli hareket etmesi, teknolojik ürünleri tercih etmesi ve güvenli olan mekanlara yatırım yapması sektörümüze ve ürettiğimiz kaliteli ürünlere talebi artırıyor. Sektör olarak yenilikçi ürün ve üretim tekniklerine yatırım yapılması gerekmektedir ancak bu sayede ülkemiz ve sektörümüz hak ettiği teknoloji ihraç eden ülkeler arasına adını yazdırabilir. Mevcut durumda sektörümüz dünyada teknoloji ve üretim trendlerini belirleyici konumda henüz değildir. Fakat inovatif düşünce prensibinin ve sistemli Ar-Ge çalışmalarının ve sektörümüzde ve ülkemizde gelişmesi ile ilerleyen yıllarda istediğimiz seviyelere ulaşacağımızı düşünmekteyim.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Elektronik sektörü olarak ülkemizin hassas gündeminden ister istemez bizde etkilendik, dövizdeki dalgalanmalar, çevre ülkelerdeki siyasi belirsizlikler, konut satışlarındaki azalma, turizm bölgelerindeki daralmalar her sektörü olduğu gibi bizi de etkiledi. Fakat 2017 yılında yaşanan olumsuzlukların geride

kalacağına ve sektörümüzün aynı ülkemiz gibi güçlenerek yoluna devam edeceğini düşünmekteyiz. Biz yatırımlarımıza hız kesmeden devam etmekteyiz sorunlarımızın tüm çözümlerinin daha fazla çalışmak ve üretmek olduğunu düşünmekteyiz.

na·De®

Elektronik Sanayi ve Tic. A.Ş.

MEDEL

MEDEL MÜHENDİSLİK VE
ELEKTRONİK SANAYİ TİCARET A.Ş.

MEDEL Kamera Kontrol Sistemleri
MEDEL Camera Control Systems

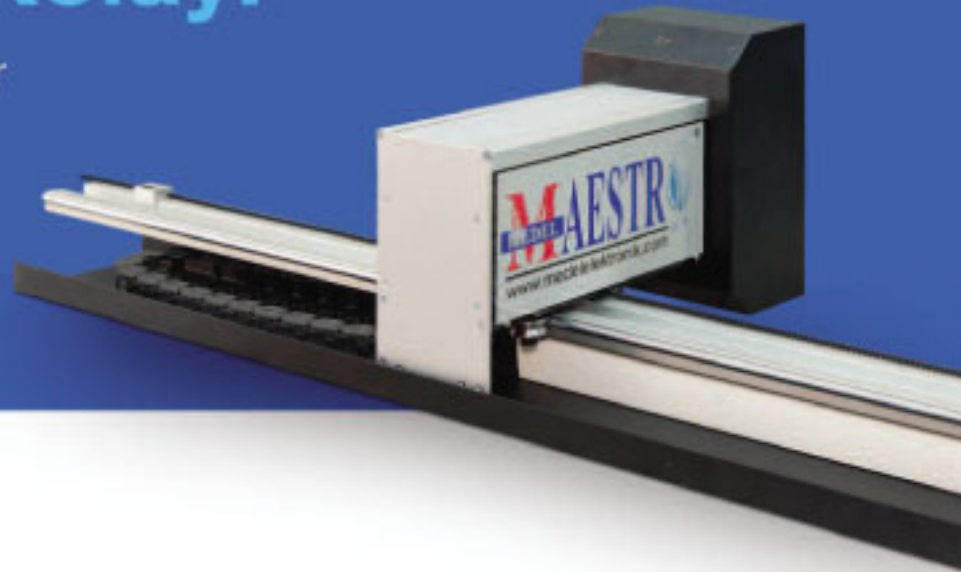
Yüksek Hızlı Görüntülemeyle İşiniz Daha Kolay!

With high speed imaging, your
job is simplified!

**MEDEL Varsa
Başka Bir İhtiyacınız
Yok Demektir.**

If MEDEL There, No Need
Any Other One

www.medelektronik.com



İkitelli O.S.B. Mah. Aykosan 2. Kısım 13A Blok No:1
İkitelli - Başakşehir / İSTANBUL PK: 34235
P. +90212 549 99 10 (5 Hat) | F. +90212 549 33 92
E. medel@medelektronik.com

ERMAKSAN

Ahmet ÖZKAYAN: ‘Ermaksan, Dünyanın En Önemli Lazer Çip Üreticileri Arasında Yer Alıyor’



Bursa Organize Sanayi Bölgesi’nde, 96.000 metrekarelik modern ve yüksek teknoloji imkânlarıyla donatılmış üretim tesislerinden Amerika Birleşik Devletleri’nden Japonya’ya, Avrupa ülkelerinden Yeni Zelanda’ya kadar 5 kıtada 110 ülkeye ihracat yapan Ermaksan Makine Yönetim Kurulu Başkan Vekili / Genel Müdürü Ahmet ÖZKAYAN ile üretimlerini, ihracatlarını ve başarılarını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahsedermisiniz?

“**Y**aenilikçi teknolojiler’ sloganıyla, uluslararası düzeyde sektöre büyük katma değer sağlayan Ermaksan olarak; Optoelektronik yarı iletken, lazer ışın kaynağı (Rezonatör), lazer çip, yazılım ve CNC kontrolör gibi teknolojik ürünler ile birlikte bu ürünlerin de içinde yer aldığı sac kesme ve boru kesme makinaları, plazma, punch, abkant bükümier ve glyotin makaslar gibi çevre ve kullanıcı dostu, verimlilik ve çözüm odaklı, aynı zamanda katma değeri yüksek ürünleri tamamen milli olarak geliştirip piyasaya sunuyoruz.



ERMMAKSAN

YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLER

Son teknoloji imkânlarıyla ürettiğimiz ve geliştirdiğimiz ürünlerimizi, tamamen yerli mühendislerden oluşan AR-GE Merkezi'miz ile birlikte geliştirmeye ve sektörün ihtiyacına en iyi ve hızlı şekilde cevap vermeye gayret ediyoruz.

Bu anlamda, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde, 96.000 m²'lik modern ve yüksek teknoloji imkânlarıyla donatılmış üretim tesislerimiz bulunmaktadır. Ayrıca 'ErmakUSA' adıyla ABD'de faaliyetlerini sürdüren ve bölge pazarına doğrudan ürün ve hizmetlerimizi ulaştırdığımız, yurtdışında da şirketimiz yer alıyor.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Sürdürülebilir büyüme ve ihracat odaklı üretim modeli çerçevesinde çalışmalarını yürüten Ermaksan olarak 2016 yılını operasyonel ve stratejik açıdan kendimize belirlediğimiz hedeflerimiz ve planlamalarımız ölçeğinde tamamladığımızı söyleyebilirim.

Hâlihazırda tamamen kendi bünyemizde, milli imkânlarla geliştirdiğimiz üstün niteliklere sahip ürünlerimizi, Amerika Birleşik Devletleri'nden Japonya'ya, Avrupa ülkelerinden Yeni Zelanda'ya kadar 5 kıtada 110 ülkede kullanıcılar ile buluşturuyoruz.

Bugün itibarıyla Ermaksan, dünyanın en önemli lazer çip üreticileri arasında yer alıyor. Çipin ardından en önemli üretimimiz ise yakın zamanda seri üretimine başladığımız lazer ışın kaynağı (Rezonatör) oldu. Lazer ışın kaynağını, Türkiye'de ilk ve yüzde 100 yerli olarak üretme başarısını gösterdik. Bu ürünün ihracatına da başladık. Bu sayede ülkemiz, bu teknolojiyi dünyada üreten 4'üncü ülke konumuna ulaşmış oldu.

Bu anlamda, AR-GE ve inovasyon odaklı, yüksek katma değer yaratan çalışmalarımıza devam etmek ve hem sahip olduğumuz teknolojiyi daha ileriye taşımak, hem de marka değerimizi yükseltmek adına 2017 yılından beklentimiz bir hayli yüksek...

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Türk makine sektörünün Türkiye'de ve dünyada bugün itibarıyla ulaştığı konum, hepimiz için gurur vericidir. Ülkemizin özellikle son yıllarda AR-GE teşvikleri ve teknoloji ile inovatif ürün geliştirmeye dayalı vizyonu, kuşkusuz sektö-

rümüz açısından umut verici bir gelişme. Zaten devletimiz tarafından makine imalat sektörü de stratejik sektör olarak kabul edilmiş durumdadır.

Türk makine sektörü, küresel düzeydeki etkinliğini de hızla artırmaya devam etmektedir ve birçok sektörü de doğrudan etkilemektedir. Hâlihazırda 200'ün üzerindeki ülkede Türk makineleri kullanılırken, 2015 yılında 144 milyar \$ olarak gerçekleşen toplam Türkiye ihracatında, makine sektörünün yüzde 9,2 gibi bir payı söz konusu... Ayrıca son 5 yılda ortalama yüzde 15 artış ile ihracat artışı sıralamasında dünyada 3. sırada yer almaktadır. Bu oran her geçen yıl daha da artmaktadır.

Türk makine sektörü, ülkemizin geleceğe yönelik güçlü hedefleri doğrultusunda, mevcut ekonomimizin ve büyümenin lokomotifi olabilecek, aynı zamanda işsizliğe de çözüm üretebilecek potansiyele fazlasıyla sahiptir.

Bugün itibarıyla, Avrupa'nın 6. büyük makine imalatçısı olan Türkiye'deki, stratejik sektörlerden biri olan makine sektörünün daha da iyi konuma ulaşması adına devletimiz, kamu-özel yatırımlar ve üniversite-sanayi işbirliklerinin önemli sonuçlar ortaya çıkaracağına inanıyoruz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Makine imalat sanayi, bünyesinde barındırdığı mühendislik ve AR-GE yeteneği sayesinde, ileri teknolojiye en hızlı ve etkin şekilde dönüşümü sağlayacak sektör olma özelliğindedir.

Bu çerçevede hem dünyadaki hem de sektördeki gelişmeleri doğru yorumlamayı başarmamız gerekiyor. Bizlere çok büyük bir avantaj olarak sunulan Endüstri 4.0 trendini görebilmenin yanı sıra bu trend ile birlikte bizler için ortaya çıkacak riskleri de görebilmemiz gerekiyor. Ancak bu şekilde dünya ölçeğinde birer oyun kurucu olabiliriz.

Bizler oyun kurucu olarak stratejiler geliştirmeli ve her şeyden önce teknoloji üretilebiliriz. Üretici gücümüzü yurtdışında etkin bir şekilde kullanmalıyız.

Aynı şekilde, ikinci el makinelerin vergi ödemeksizin iç pazara sokulması da özellikle yerli üreticinin haksız rekabetle karşı karşıya kalmasına neden oluyor. Bu noktada da gerekli adımların atılması gerekiyor. Yerli üreticinin desteklenmesi ve rekabet gücünü artırabilmesi adına kamu kaynaklarından daha etkin yararlanması gerekliliğini de ifade etmemiz gerekiyor.

SİGMA ELEKTRİK

Mustafa TOKHAN: '2017 Yılı İçin Yaptığımız Kalite ve Sertifikasyon Çalışmaları Sayesinde Pazar Payımızı Artıracağımıza İnanıyoruz'

1993 yılında otomatik sigorta üretimi yaparak sektöre giren, geçen süre zarfında ürün portföyünü geliştirerek Türkiye'nin alanında en kapsamlı yerli üretime sahip firmalarından birisi olmayı başaran Sigma Elektrik'in Genel Müdür Yardımcısı Mustafa TOKHAN dergimize sektörümüz ve Sigma Elektrik'in yatırımları ile ilgili açıklamalarda bulundu.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Sigma Elektrik olarak Alçak Gerilim koruma, ölçü ve kumanda ekipmanlarının üretimini ve yurtiçi-yurtdışı satış ve pazarlamasını gerçekleştirmekteyiz. 1993 yılında otomatik sigorta üretimi yaparak sektöre giren firmamız geçen süre zarfında ürün portföyünü geliştirerek Türkiye'nin alanında en kapsamlı yerli üretime sahip firmalarından birisi konumuna gelmiştir. Bu da bizi özellikle termin konusunda rakiplerimizin önüne geçiriyor. Ayrıca fiyat ve kalite performansı en yüksek ürün segmentine sahip olduğumuza inanıyoruz.

Sigma Elektrik kendi Ar-Ge ve kalıphanesine sahip olup bu sayede kendine özgü tasarımlar oluşturmuş ve çeşitli ürün grupları arasında bir bütünlük yakalayabilmiştir. Sahip olduğu modern CNC kontrollü makineler sayesinde hem hassas hem de hızlı kalıp yapabilme avantajına sahip olan firmamız bu sayede müşteri taleplerine göre üretim yapabilmektedir. Güçlü Ar-Ge birimimiz sayesinde pazara kaliteli ve ekonomik ürünler sunabilmekteyiz. Tasarımdan Pazarlamaya tüm iş süreçlerinin aynı merkezden yönetilmesi aynı şekilde bize hem esneklik hem de hız kazandırmaktadır. Teknik birimlerimizde sektöründe uzun yıllar çalışmış tecrübeli kalifiye personele sahip olmamız bizi her geçen gün daha da güçlü kılmaktadır.

Sahip olduğumuz bu avantajlar sayesinde özellikle son 5 yılda sürekli artan bir ivme ile büyümekteyiz.

Sigma elektrik son 4-5 yıla kadar ağırlıklı yurtiçine satış yapan bir firma iken son yıllarda yaptığı yatırımlar sayesinde yurtdışı pazarlarda da iddialı bir konuma gelmiştir. Özellikle sektörel yurtdışı fuarlar sayesinde yurtdışı Pazar payı bugün toplam satışlar içinde % 30 a ulaşmıştır. Hedef 3 yıl içinde bu oranı % 50 ye çıkartmaktır. Aynı şekilde yurtiçinde de oluşturduğu etkin ve güçlü bayi ağı ile yurtiçi Pazar payını her geçen yıl artan bir ivme ile yukarılara taşımaktadır.



Sigma Elektrik 2016 yılı Kasım ayı itibarıyla 56 ülkeye direkt veya ihracat kayıtlı olarak ihracat gerçekleştirmektedir. Bugün Kuzey Amerika ve Avustralya hariç tüm kıtalara ihracat gerçekleştirmekteyiz. Hedefimiz 2 yıl içinde Sigma ürünlerini tüm kıtalara ulaştırmaktır. Pazar olarak bakıldığında Ortadoğu, Afrika ve Avrupa en çok satış yaptığımız pazarlardır. İngiltere, İspanya, Polonya, Rusya, Ukrayna, Mısır, Sudan, İran, Irak pazar payı olarak önde gelen ülkelerdir.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı bildiğiniz gibi ülkemiz açısından zor bir yıl oldu. Gerek terör olayları gerek 15 Temmuz süreci gerekse son aylarda dövizde yaşanan belirsizlik nedeniyle ekonomide sıkıntılı bir süreç girdik. Bununla birlikte özellikle bölgemizde yaşanan sıkıntılar ihracatımızı da olumsuz olarak etkiledi. Tüm bu olumsuzluklara rağmen 2015 yılı ile karşılaştığımızda beklentilerimize yakın bir büyüme gerçekleştirdiğimiz için mutluyuz.

Sigma Elektrik olarak komşu ülkelerde yaşanan sıkıntılar karşısında 2017 de özellikle Güney Amerika, Avrupa ve Türki Cumhuriyetlerdeki Pazar



payımızı arttırmak için satış ve pazarlama faaliyetlerimizi artırma kararı aldık. Bu sayede hedef yurtdışı Pazar payımızda öngöremediğimiz kayıpları bu pazarlarla dengelemek istiyoruz. 2017 yılı için yaptığımız kalite ve sertifikasyon çalışmaları sayesinde Pazar payımızı arttıracamıza inanıyoruz.

Aynı şekilde yurtdışında özellikle tanıtım ve pazarlama çalışmalarımıza ağırlık vererek kamu kuruluşları ve özel sektör nezdinde marka bilinirliğimizi arttırmak istiyoruz. Bu amaçla ürün tanıtım seminerlerine ve fabrika gezilerine ağırlık vereceğiz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörümüzde bizimle birlikte Türkiye'de 2 yerli firma bulunmaktadır. Her iki firmada sahip olduğu üretim gücü ve teknik altyapısı sayesinde yurtdışı pazarlarda başarı ile adından söz ettirmektedir. Ancak sektörümüzde bulunan çok uluslu dev markalarla tabii ki rekabet edebilmek zor. Ancak Pazar büyüklüğü dikkate alındığında orta segmentte yer alan diğer firmalar arasında firmalarımızın rekabet şansının yüksek olduğuna inanıyoruz. Ar-Ge ve otomasyona ağırlık veren firmaların yakın gelecekte rekabet güçlerini daha da arttıracığına inanıyoruz. Biz de bu amaçla Ar-Ge departmanımızı daha da güçlendirmek için her sene bütçeden ayırdığımız payı daha da yukarıya çekmekteyiz. Yine üretimde otomasyon projelerine ağırlık vererek hem maliyetlerimizi aşağı çekmekte hem de üretim kapasitemizi art-



tırarak yurtdışı pazarlardaki rekabet gücümüzü arttırmayı hedeflemekteyiz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümünü noktasında önerileriniz nelerdir?

Öncelikle tüketicilerin beklentilerini iyi anlamak gerekiyor. Biz sektörümüzde en büyük sorunu tüketicinin fiyat seviyesi çok yüksek Avrupa menşeli ürünlerle kalitesiz ancak ucuz bazı ithal mamuller arasında sıkışıp kalması olarak görüyoruz. Bir yanda rekabetçi olmayan, müşteriye ekonomik olarak zorlayan ürünler diğer yanda ise kalite beklentilerini karşılamayan ilgili ürün standartlarından uzak ucuz ürünler karşısında tüketici çıkış bulmakta zorlanıyor.

Diğer bir önemli problemimiz ise kalitesi standartların dışında olan ürünlerin pazarda yer bulmasıdır. Bize göre sektörümüzü temsil eden sivil toplum kuruluşları ve resmi kurumlara düşen en önemli görev tüketicinin bilinçlenmesine katkıda bulunarak, özellikle kalite noktasında sektörde otokontrolle dayalı bir sistemin kurulmasına yardımcı olmaktır. Zira bugün sektörümüzde ilgili ürün standartlarını karşılamayan ancak ucuz fiyatı ile kabul gören bazı ithal ürünler yaygın olarak kullanılmakta bu da bizim gibi yerli üreticilerin gelişimini olumsuz olarak etkilemektedir. Bu konuda devletimizden daha somut adımlar atmasını bekliyoruz.

NETELSAN

Yasemin TÜRKCAN: ‘Tasarım Türk , Üretim Türk, Marka Türk’

1989 yılında Ankara da Necmettin Uzun tarafından bir marka yaratmak hedefi ile kurulan üretimini yaptığı ürünlerle sektöründe marka olmayı başaran NETELSAN'ın Genel Müdür Yardımcısı Yasemin TÜRKCAN ile üretimlerini konuştuk

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız.

Firmamız 1989 yılında Ankara da Necmettin Uzun tarafından bir marka yaratmak hedefi ile kurulmuştur. Sürekli ürün portföyümüzü ve müşteri portföyümüzü genişleterek sağlam adımlarla büyümemizi sağladık.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Interkom ürünleri ile başladığımız yola; Sensörler, sensörlü ve sensörsüz armatürler, yangın algılama sistemlerinin kalıp, yazılım ve Ar-Ge si 'nin yapılması, satış ve pazarlama ağını genişletmek için; yurt içi ve yurt dışı satış ve pazarlama ağıımızın genişletilmesi ile ilgili çalışmaların yapılması.

2017 yılı itibarıyla de Türkiye'nin sektöründe en büyük fabrikası olacak olan 16.300 m² fabrikamızda değerli müşterilerimize hizmet vermeye devam edeceğiz, ayrıca 2017 yılında anahtar priz sektörün de de yer almak için hızla çalışmalarımız devam etmektedir.

Üretim veya ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Üretim ve ticaret kapasitemiz her yıl en az %30 büyüme ile devam etmekte olup şu an ki personel sayımız 400 civarındadır.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?



Nural, (elektrik ve elektronik sektöründe üretim ve satış pazarlama yapmaktadır),Bulbakalim bul (internet üzerinden her tür ev, araba, ürün satış v.s satış ağı),007 reklam ajansı (reklam ajansı)

Ar-ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Ar-Ge bizim olmazsa olmazımız her ürünümüzü kendimiz tasarlayıp , yazılımlarını kendimiz uyarlayarak üretiyoruz. Bizim tüketicilere seslenirken kendimizi ifade ettiğimiz sloganımız

**Tasarım Türk
Üretim Türk, Marka
Türk**

netelsan®

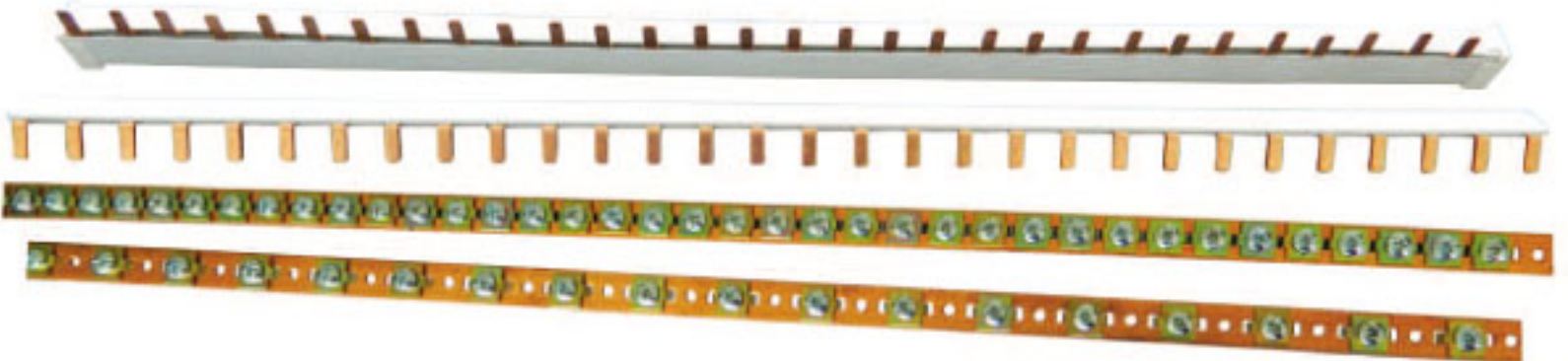
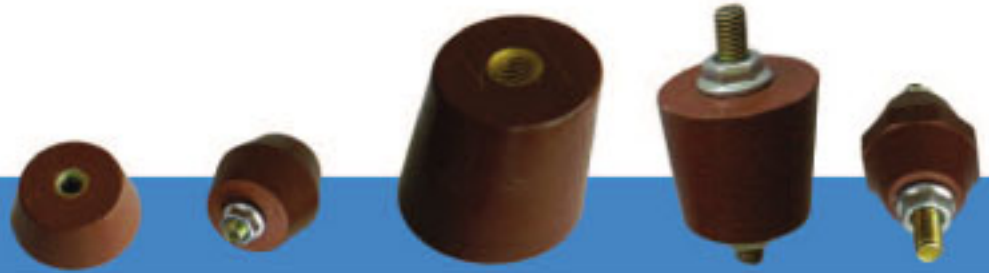
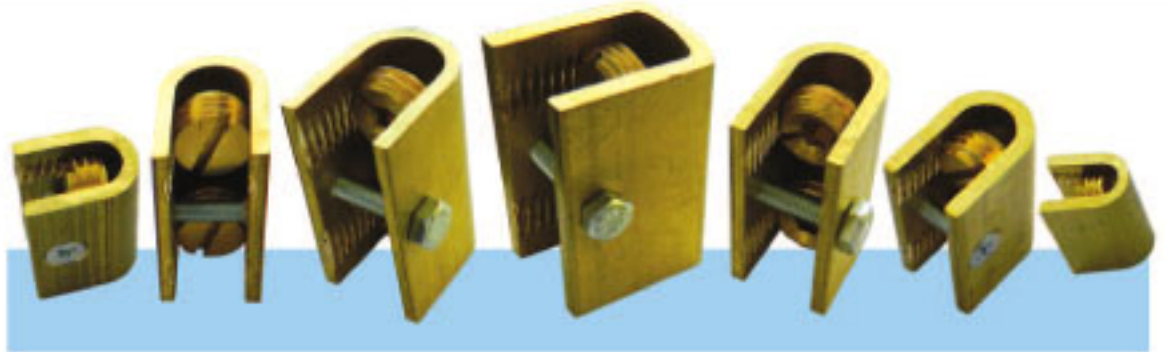


SVN ELEKTRİK

*Kalite ve Sağamlık
Detaylarda Gizlidir...*



- Kablo Pabuçları
- Baralar
- İzolatörler
- Klemensler
- Otomat Rayları



SVN ELEKTRİK İmalat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Esenehir Mahallesi İmes Sanayi Sitesi A Blok 101 Sokak No.8 Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 526 46 14 - 0216 526 46 15 • Fax: 0216 526 46 16 • Gsm: 0532 426 24 82

KYM KABLO

Adem KAYMAZ: 'Türkiye'nin İleri Teknoloji Tam Donanımlı Kablo Üretim Firmasıyız'

1997 yılında Yılmaz KAYMAZ tarafından kurulan 5600 metrekarelik kapalı alanda üretim faaliyetlerine devam eden KYM Kablo'nun Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adem KAYMAZ ile üretimlerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

KYM Kablo 1997 yılında Yılmaz KAYMAZ tarafından kurularak, 5600 metrekarelik kapalı alanda üretim yapmaya başlamıştır. Bünyemizde bulunan diğer firmamız Kaymazlar Elektrik'te Yılmaz KAYMAZ'ın 1982 yılında kurduğu ilk firmasıdır. Toptan ve perakende elektrik malzemesi satışı yapmaktadır. Kaymazlar Elektrik daha sonradan boru imalatını da faaliyet alanına eklemiştir.

Büyüme nasıl sağladınız ?

1997 yılından 2000 yılına kadar aralarında; Kazakistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Irak ve Rusya'nın bulunduğu ülkelere çok ciddi oranlarda ihracat yaptık. Kaymazlar Elektrik sayesinde de iç pazarda ciddi anlamda elektrik malzemesi satışı oldu. Bu firmamızın desteği ile birlikte satış ağımız genişledi. Özellikle iletişim sektöründe faaliyet gösteren Vodafone, Avea ve Turkcell gibi firmaların baz istasyonlarının kablo ihtiyaçları ve elektrik malzemesi ihtiyaçları bizim tarafımızdan sağlandığı için sektörde ciddi anlamda büyüme kaydeden ve üretim kapasitesi artan firmalar arasında yerimizi aldık.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımlarla ilgili neler söylemek istersiniz?

KYM Kablo olarak yatırımlarımıza 2002 yılından itibaren ağırlık vermeye başladık. Makine yatırımlarına ağırlık verdik bununla birlikte ürün çeşitliliğini artırdık. Bütün bu yatırımları kendi öz kaynaklarımızla yaptık üretimden ve satıştan kazandığımızı tekrar üretimde ve üretimin geliştirilmesinde kullandık. Ancak biz üretim için yaptığımız yatırımların yeterli olmasına inanmadığımızdan halen daha makine yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Kısaca üretim kapasitenizden ve istihdam sayınız-



dan bahsedermisiniz?

Üretim kapasitemize yıllık bazda bakarsak yaklaşık 6000 ton bakır kapasitemiz var. 7000 ton da PVC Granül işleme kapasitemiz var. Metre bazında baktığımızda da yukarıda belirttiğim rakamlar 150 milyon metreye tekabül eder. Bütün bu üretimi de bünyemizde bulunan 40 kadar çalışanımızla gerçekleştiriyoruz.

Ar-Ge ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

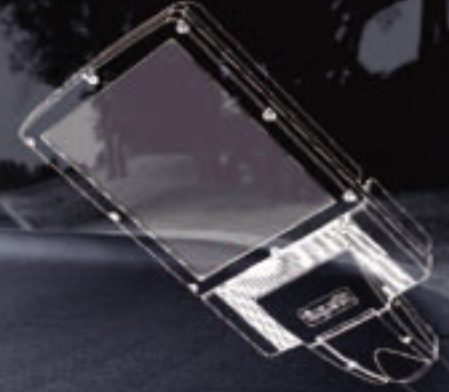
Üretimini yaptığımız ürünlerin hayati önem taşıdığı bilinmektedir. Bu bilinçle Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sizde takdir ederseniz ki yangınların bazıları kalitesiz ve standartlara uymayan ürünler yüzünden çıkıyor. Bizde firma olarak bu gerçekten yol çıkarak ürünlerimizi gerekli testlerden geçirip insan hayatını tehlikeye atmayacak şekilde geliştiriyoruz bunun içinde Ar-Ge faaliyetlerimize hem zaman hemde bütçe ayırıyoruz. Ayrıca yaptığımız makine yatırımları ile hem maliyetleri düşürüp hemde kaliteli ürün üretmenin yollarını arıyoruz. Son olarak insan hayatı bizim için her şeyden önemli bu bilinçle yola çıktığımız içinde kaliteden asla ödün vermiyoruz.

Dış ve iç mekan aydınlatma armatürlerinde kaliteli ve göz alıcı tasarımlar



Aydınlığın Yeni Yüzü...

**Yol ve Cadde Armatürü
RL95W40L**



WL9W9L

Yeni Ürün!

Wallwasher tipi armatürlerin genel problemi olan su alma sorununa etkili bir çözüm sunacak şekilde tasarlandı.

25cm, 50cm, 75cm ve 100cm model seçenekleri ile üretimine başlanmıştır.

Led Panel

Kendine özgü kasa tasarımı ve kullanılan yüksek kalite komponentler ile maksimum performans ve yüksek verim hedeflenmiştir.

60x60cm, 60x30cm, 30x30cm model seçenekleri ve çok yakında üretimine başlanacak olan sıva üstü modeliyle üründe kaliteyi ve uzun ömrü arayanlar için kesin çözüm olacaktır.



**HIGH QUALITY
LED LIGHTING PRODUCTS**

MADE IN TURKEY

BOTECH ELEKTRONİK**Samet KOÇAKÖZÜ: ‘ Devletimiz
Dış Ticaret ve Maliye
Politikalarıyla Sektör;
Yerli Üretime Teşvik
Edilmektedir’**

Gün geçtikçe çoğalan çeşitleriyle anten kablosu, kamera kablosu, bilgisayar kabloları gibi daha birçok çeşitle ürün yelpazesini genişleten Botech Elektronik'in yetkilisi Samet KOÇAKÖZÜ dergimize Botech'in yeni yatırımları ve geliştirdiği ürünlerle ilgili açıklamalarda bulundu.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Botech Elektronik 1993 yılında Bora Ellialtıoğlu tarafından kurulmuş olup 1997 yılında ilk SMT hattını faaliyete geçirerek analog uydu alıcı ve LNB üretimi başlatmıştır. 2000 ile 2003 yılları, yatırım kararları aldığımız ve uyguladığımız yıllardır. 2005 yılı markaya yatırım yaptık, pazarlama organizasyonu kurduk. Firmamıza 2007 yılında interkom sistemi ürünleri eklemiştir.

Botech Elektronik 2014 yılı itibariye yeni yeni yatırımlar, yeni ürünler dönemine başlandı. Gün geçtikçe çoğalan çeşitleriyle anten kablosu, kamera kablosu, bilgisayar kabloları gibi daha birçok çeşitle ürün yelpazemizi artırdık. 2015'de LED aydınlatma, kamera ve DVR çalışmalarına başlayıp 2016 yılında yerli üretim aşamasına geçilmiştir. Asıl konumuz olan uydu alıcıları konusunda da AR-GE çalışmalarını geliştirerek mini HD uydu alıcısında bir ilke daha imzasını atmıştır. Tuş takımlı ve display özelliği olan mini HD uydu alıcılarını tüketicinin kullanımına sunmuştur.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2015 yılında başlattığımız LED aydınlatma kamera ve DVR çalışmalarını 2016 yılında üretim aşamasına getirdik. BOTECH olarak LED aydınlatma, kamera ve güvenlik sistemlerine isminizi duyurduk. Kamera, data, hoparlör, kablo çeşitleriyle ürün yelpazemizi genişletip, uydu alıcılarında bir ilk olan tuş takımlı mini hd uydu alıcısını Türkiye'de ilk defa firmamız üretmiştir. Bu ürün son kullanıcılarımızın önemli bir ihtiyacına karşılık vermiş-

tir. 2016 yılında başlattığımız LED aydınlatma, kamera ve güvenlik sistemlerindeki bilinirliğimizi 2017 yılında attırmak istiyoruz. Ürün çeşitliliğimiz ihtiyaçlara yönelik geliştirmek, uydu sisteminde kazanmış olduğumuz güvenilirliği yeni girmiş olduğumuz alanlarda da kazanmak istiyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörümüz çok hızlı gelişmekte, devletimiz piyasa koşullarında rekabet edebilecek yeni işletmelerin kurulmasının cesaretlendirilmesine ve rekabetçi bir yatırım ortamının oluşturulmasına yönelik politikaların oluşmasını desteklenmektedir. Yerli üretimin istihdam üzerindeki olumlu etkisi planlanmaktadır. Dış ticaret ve maliye politikalarıyla sektör; yerli üretime teşvik edilmektedir.

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Dünyada tercih edilen ürünler listesindedir. Firmamız yerli üretimle Dünya'da tercih edilen ürünler üretmektedir. Fransa, Kıbrıs, Almanya, İngiltere, Bulgaristan, Yunanistan, Kuveyt ve bunun gibi birçok Avrupa ve Arap ülkelerine ihracat yapmaktayız. 2017 yılında yurtdışı satışlarını daha geniş bir pazara sunmayı hedefliyoruz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzle ilgili en büyük sorunun gerçeği yansıtmayan ürün niteliklerini ön plana çıkararak haksız rekabet oluşturulması. Bu sorunun çözümü konusunda tüketicilerin bilinçlendirilmesi gerektiğini, gerekli denetimlerin yapılması ve sadece ticari kaygılarla değil insani duygularla beslenen satış tekniklerinin geliştirilmesi konusunda etkili olacağını düşünüyoruz.



SAFİR LED

K.Nuri ÖZ: 'Başarımızın Sırrı Her Zaman Dürüst Ticaret Yapmakta Yatmaktadır'

Deneyimli kadrosu ile uzakdoğu ve Türkiye'yi doğru merkezlerde birleştirmeyi başaran Çin'deki kendi üretimlerinin bir kısmını Türkiye'ye taşıma kararı alan Safir LED'in Genel Müdürü K.Nuri ÖZ ile üretimleri ve geleceğe dair planlarını konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

9 O'lı yıllarda başladık elektrik elektronik sektörüne. O yıllarda Türkiye çok farklıydı üretim kapasitesinin çok düşük olduğu bir ülkeydik. Belli başlı üreticilerin tedarikçiliğini yapıyorduk. Daha sonra değişen ekonomi ve altyapı sayesinde yenileşen Türkiye ile birlikte gelişen teknolojilerde öncü olmak için çaba sarf ettik, LED dünyasını incelediğimizde piyasada olan ürünlerin müşterilerin ihtiyacına cevap veremediğini gördük. Daha verimli ve gerçekten tüketici dostu ürünlerle birlikte müşterilerimizin güvenini kazandık. Başarımızın sırrı her zaman dürüst ticaret yapmakta yatmaktadır.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Deneyimli kadromuzla birlikte uzakdoğu ve Türkiye'yi doğru merkezlerde birleştirmeyi başardık. Faaliyete soktuğumuz Çin'deki kendi üretimlerimizin bir kısmını Türkiye'ye taşıma kararı aldık ve bugün aydınlatma sektörünün ihtiyacı olan kapalı ve açık alan aydınlatması ürünlerimizi Türkiye'de yerli ürün olarak üretiyoruz. Bunun yanı sıra LED ekranlarımızın komponentlerini de Türkiye'de üretmeye çok yakın zamanda başlamayı planlıyoruz. Yatırımlarımızın temeli

her zaman teknolojiye dayalı.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Panel LED'lerden etanjlara, wallwasher'dan projektörlere kadar çok geniş ürün gruplarında üretim grubumuz vardır. Bilişim teknolojisinin önemini çok iyi bilen firmamız kendine ait yazılımlarla reklam yönetimi de yapmaktadır. Yirminin üzerinde çalışanımızla hizmet veriyoruz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Firmamızın adının da olduğu SAFİR LED, LED ekran ve signage sektöründe faaliyet gösteren BIENSE ve aydınlatma grubunda faaliyet gösteren SESAY markalarımızdır. Sektörde her geçen gün hızla payını yükseltmeye devam eden markalarımız müşterilerinin güven duyduğu birer lider marka olma yolunda hızla ilerlemektedir.

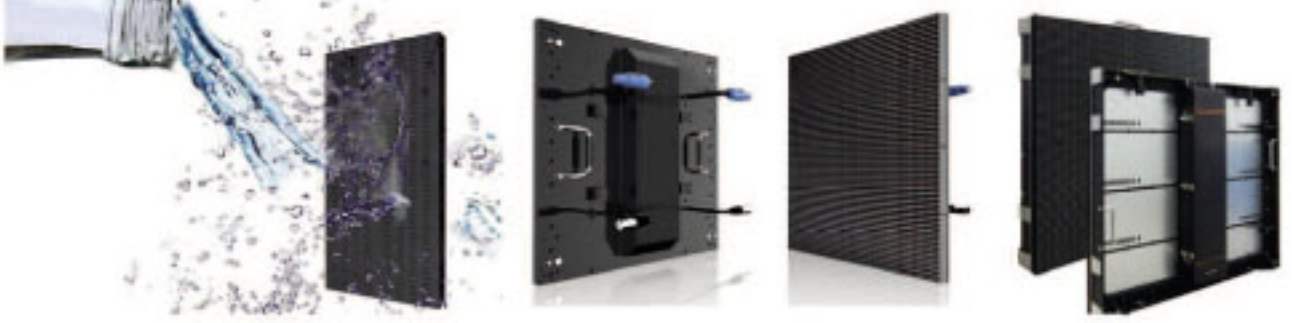
Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Yenilik ve gelişim doğanın vazgeçilmez bir kanunudur. "Her zaman daha iyisine" sloganımızla yeni ürünler geliştirmeyi ilke edindik. Verimliliğin ve tasarrufun her geçen gün daha da önem kazandığı dünyamızda bizde müşterilerimizle gelişen teknolojiyi buluşturmak için maksimum efor sarf ediyoruz.



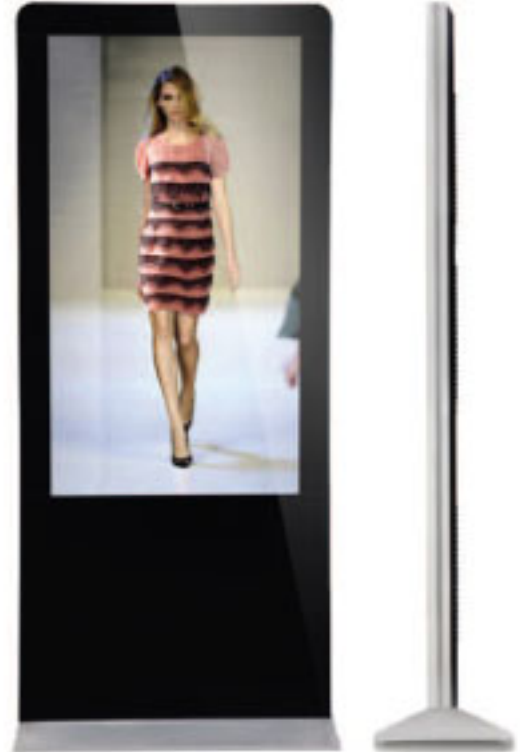


Ekran Sistemleri Bizim İşimiz



Firmanızın veya mağazanızın
tanıtımını yapabileceğiniz
bütün görüntüleme
ihtiyaçlarınızı
LED Ekran ve Kiosklarımızla
çözüyoruz.

Detaylı bilgi için iletişime geçin.



ZEYBEK ELEKTRİK**Haydar ZEYBEK: '2017 Yılına
Ümitle Bakıyoruz'**

**Zeybek Elektrik
Yönetim Kurulu
Başkanı
Haydar Zeybek ile
2016 yılını
değerlendirip
2017 ile ilgili
hedeflerini ve
beklentilerini
konuştuk.**

**Kısaca Zeybek Elektrik'i tanıyabilir miyiz?**

Yaklaşık 35 yıl önce kurduğumuz Zeybek Elektrik kurulduğu günden beri başarılı çalışmalarını ile dikkatleri üzerinde toplamayı hep başarmıştır. Şu anda üç şirketten oluşan grubumuzda çeşitli mesleklerden özveri ile çalışan 110 elemanımız mevcuttur.

Grupta;

- 1) Zeybek Elektrik (Haydar ZEYBEK) Sincan 1. O.S.B / Ankara
- 2) Özzeybek Elektrik Ltd.Şti. Ulus / Ankara
- 3) Zeybekler Elektromarket Ltd.Şti. Yenimahalle Ostim / Ankara'da yerleşik olarak hizmet vermektedir.

2017 yılı için öngörüleriniz neler?

Hizmet verdiğimiz sektörler çok çeşitli; Elektrik, Elektronik, Telekom, İnşaat, Güvenlik, Bina Otomasyonu, Aydınlatma, Ses Veri ve Görüntü İletim Teknolojileri. Bu konularda üretimdeki çeşitliliğin önüne geçilecek gibi değil. Her gün yaşanan teknolojik gelişmeler ürün yelpazelerini de çok fazla genişletti.

Yaşanan bu gelişmelerden dolayı grubumuzda yer alan 3 ayrı şirketimizi yönetim kurulu kararı ile birleştirip bir şirket, çatısı altında top-



lamaya karar verdik. Daha verimli hızlı ekonomik bir çalışma düzeni kurmak amacı ile şirketimizin isim değişikliğini yaparak ilk aşamada 01.12.2016 tarihi itibarı ile Zeybek Elektrik (Haydar Zeybek) " ZEYBEK ELEKTRİK ANONİM ŞİRKETİ" olarak değiştirdik. İkinci aşama olarak ta en kısa zamanda Özzeybek Elektrik Ltd.Şti. ve Zeybekler Elektromarket Ltd. Şti. ni de ZEYBEK ELEKTRİK ANONİM ŞİRKETİ' inde birleştirme kararı aldık. 2016' da en büyük kazancımız Sincan 1.O.S.B deki 13 000 m² lik kapalı alanı olan Fabrikamıza Elektro Statik Toz Boya tesisi kurmak oldu. Boya tesisimiz modern ve en son teknolojik donanıma sahip. Kurulduğu günden beri başarı ile çalışarak nano-teknolojik robotlarla boya prosesleri çok kaliteli bir şekilde uygulanmaktadır.

Başka beklentilerimiz de çoğunlukla gerçekleşti fakat piyasadaki genel sorun olan tahsilat sıkıntılarını, herkes gibi bizimde gün geçtikçe artmaktadır. Ticaret zorlaşmıştır. Kaliteli ve belgeli ürün yapanlar bazen iş kaybı yaşayabiliyorlar.

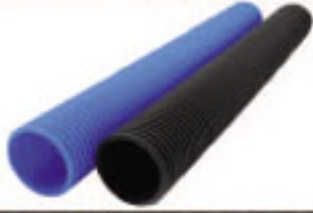
Son olarak neler söylemek ister siniz?

Bizim şirket prensibimiz ve misyonumuz müşteri memnuniyeti, güvenli ve kaliteli üretim ilkesi ile ülkeye yararlı istihdam sağlayarak üretimi artırmaktır. Yapacağımız yatırımları geçmişini değerlendirerek, önümüzü görebildiğimiz ve güvenebildiğimiz zaman gerçekleştiriyoruz. Mevcut durumumuzu korumak ve çalışanlarımızı kollamak, onlara iş sağlığı ve güvenliği konusunda yeterince destek olmak bizim için çok önemli. Hem çalışanlarımıza karşı sorumluluklarımızı hemde müşterilerimize karşı sorumluluklarımızın bilincindeyiz. 2017 yılına ümitle bakıyoruz. Tüm çalışanlara sağlık ve başarılar dilerim.



ZEYBEK® ELEKTRİK

ELEKTRİK TESİSAT BORULARI ELECTRIC CONDUIT SYSTEMS



KABLO KANALLARI ve MERDİVENLERİ METAL CABLE TRAYS, LADDERS AND SUPPORTS



A.G ELEKTRİK PANOLARI L.V. ELECTRIC PANELS



BESTRACK

19" RACK KABİNETLER 19" RACK CABINETS



Merkez / Head Office : İvedik Organize Sanayi Bölgesi S.S. Ağaç İşleri 21. Cad.
No: 91 Östim - Ankara / TÜRKİYE
Tel : +90 312 394 35 59 (Pbx) - 394 30 66 • Faks: +90 312 394 30 74

Şube / Branch Office : Sanayi Cad. Güreşçiler Sok. Ceceli İş Mrk. No: 11/25
06050 Ulus - Ankara / TÜRKİYE
Tel : +90 312 309 86 45 • Faks: +90 312 312 51 46

Fabrika / Factory : ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi 4. Kısım Kırımhanlığı Cad.
No: 13 Sincan - Ankara / TÜRKİYE
Tel : +90 312 267 15 43 • Fax: +90 312 267 17 03



EGE ELEKTRİK

Serkan GAGA: 'Firmamız 2016 Yılında Ekonomik Yapısını Bozmayacak Şekilde Hatırı Sayılır Projelere İmza Atmıştır'

Serkan GAGA tarafından 2003 yılında İstanbul'da kurulan, beyaz eşya ve ısıtıcı sektöründe faaliyet gösteren firmalar için ürünler üreten ve geliştiren Ege Elektrik'in yetkilisi Serkan GAGA ile sektörü enine boyuna değerlendirdik.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

EGE ELEKTRİK METAL GAZ END SAN TIC LTD STI Serkan GAGA tarafından 2003 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Beyaz eşya ve ısıtıcı sektöründe faaliyet gösteren firma müşteri istek ve taleplerini eksiksiz olarak zamanında yerine getirmeyi hedeflemiştir. Bu amaca ulaşmak için Pazar analizleri yapmış, teknoloji kullanımını imalatına ve iş akışına başarı ile adapte etmiş, gelişen ve değişen dünya dinamiklerine hızlı tepkiler göstererek yeni yatırımları başarı ile tamamlamıştır.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı tüm sektörlerde olduğu gibi elektrik ve beyaz eşya sektöründe de durağan ve gerilemeye sebebiyet veren olayların etkisinde kalmıştır. EGE ELEKTRİK firması yatırım planlarını Değişen Pazar şartlarına ve müşteri taleplerine göre yaptığı için çok; Ekonomiyi etkileyen krizlerden diğer firmaların tersine çok fazla menfi anlamda etkilenmemiştir. Bundan dolayı 2016 yılında beklenenin tersine belli oranda büyüme sağlamıştır. Ekonomik yapısını bozmayacak şekilde yatırımlar yapmış ve hatırı sayılır projelere imza atmıştır.

2017 yılında ise daralan ekonominin büyüyeceğini, iç ve dış pazarların daha hareketli geçeceğini krizlerden dolayı sermayenin el değiştireceğini ön görerek yatırımlarını yönetmiştir. Ekonominin büyümesinden pozitif olarak etkilenecek olan sektörlerde doğru yatırımları yaparak büyümeyi hedeflemiştir. Bu amaca ulaşmak için Doğru ticari ortakları bulmak, doğru pazarlarda kar getiren ürünlere yatırım yaparak büyümeyi hedeflemektedir.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Elektrik Sektörü ülkemizin lokomotif sektörlerindenidir. Temel hayatın içinde olduğu kadar son teknolojinin de başarı ile kullanıldığı bir alandır. Elektrik sektörü önümüzdeki yıllarda yeni buluşlara açık, teknolojik altyapısı sağlam, uygulama imkanları geniş olan bir alandır. Günlük hayatta kullandığımız alanlarında gelişme göstereceği gibi teknolojik olarak hızla büyümesini ön görmekteyiz.

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Türkiye elektrik sektöründe üreten, teknolojiye yatırım yapan, iç pazarı büyüyen, çevresinde ki ülkelere ve pazarlara hem teknoloji hem de kaliteli hizmet satabilecek kabiliyetlere sahip bir ülkedir.



Gelişmekte olan ekonomisi ile yeni pazarlara açılan risk faktörünü doğru yönetebilen başarılı yatırımcıları ile doğru işleri yaparak büyüyen; Aynı zamanda dış yatırımcıları çekerek cazibe merkezi olma yolunda ilerleyen başarılı bir ülkedir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Son yıllarda elektrik sektörü daralmaya ve gerilemeye başlamıştır. Bundan en çok KOBİler ve küçük esnaf etkilenmiştir. Büyük işletmeler küçülme trendine girmiş, hızla yatırımlarını durdurmuştur. Bireysel anlamda insanlar işsiz kalmış, olan birikimlerini hızla tüketmeye başlamışlardır. Devletler küçük işletmeler kadar problemlere hızlı reaksiyon gösteremezler; bundan dolayı ekonomik kriz zamanlarında çözüm üretmek zaman alır; bu zamanın kısıtlanması kadroların verimli ve başarılı çalışması ile mümkündür. Türkiye bulunduğu coğrafyada gelişmekte olan ülkelere göre bu alanda daha başarılıdır. Çoğu krizden derinden etkilenmeden çıkmayı bilmiştir. Çözüm olarak uygulanan yöntemler;


- Kredi faizlerinin azaltılması,
- Geri ödemesiz ve uzun vade ödemeli kredilerin sağlanması,
- Çalışan ve İşletmelerden Devletin aldığı payların azaltılması,
- Yurtdışından gelecek yatırımcılara cazip yatırım imkanlarının sağlanması,
- Yerli paranın değerinin artırılması,
- Bankacılık sisteminin daha iyi denetlenmesi ve faizlerin kontrol altına alınması,
- Bankaların büyüme hızlarının kontrol edilmesi,
- Bireysel borçlanmaların azaltılması için yapıcı kanunlar çıkarmak,
- Devletin hızla büyümesi ve yeni personel ve memur alımı yaparak istihdam sağlaması,
- Borsanın yabancı ve yerli yatırımcılar tarafından fonlanması.





Alışveriş imkanı



 online.yalcinelektrik.com.tr



AG-OG OTOMASYON ve AYDINLATMA MALZEMELERİ
TOPTAN ve PARAKENDE MALZEME SATIŞI ve TAAHHÜT HİZMETLERİ

Çerkeşli O.S.B Mahallesi İmes-1 Bulvarı No:2/19 Dilovası / KOCAELİ
Tel: +90(262) 722 93 24 - 290 84 47 Fax: +90(262) 290 84 48 Gsm: +90(535) 984 78 64
www.yalcinelektrik.com.tr • www.yalcinelektrik.com.tr • info@yalcinelektrik.com.tr

A KABLO

Osman ŞAHİN: '2016 Yılında Firmamız Ürün Gamına Kabloyu da İlave Ederek Üretim Kapasitesini Arttırmıştır'

2009 yılında yaklaşık 30.000 m² kapalı alan üzerine kurulan ve üretim konularında sektörünün isim yapmış firmalarından biri olmayı başaran A KABLO'nun Yönetim Kurulu Başkanı Osman ŞAHİN yaptıkları yatırımlarla ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Türkiye'de ve dünyada alüminyum kabloya talebin artması, Türkiye'de bazı alüminyum kablo firmalarının kapanması ile pazarda oluşan boşluk görülmüş ve boşluğu doldurmak üzere A Kablo 2009 yılında yaklaşık 30.000 m² kapalı alan üzerine kurulmuştur. 1954 den beri alüminyum sektöründe faaliyet gösteren, Türkiye'de sektöründe lider olan Şahinler Metal San. ve Tic. A.Ş. kuruluşu olan A Kablo 18.000 ton yıllık kapasiteye sahip olup, 2015 yılının sonu kadar Alüminyum filmaşın, alüminyum tel, sıkıştırılmış alüminyum iletken ve havai hat iletkenleri üretmiştir. 2016 yılının başında yeni yatırımlar yapılarak ürün gamı genişletilmiştir.

Büyüyen fabrika sahası ve makine parkuru sayesinde dünya standartlarına uygun üretim yaparak müşterilerinin ihtiyacı olan ürünleri zamanında üreten A Kablo San. ve Tic. A.Ş. mevcut üretim olan Alüminyum filmaşın, alüminyum tel, sıkıştırılmış alüminyum iletken ve havai hat iletkenleri yanı sıra yapılan yeni yatırımlarla alçak gerilim alüminyum yeraltı ve alüminyum havai hat kabloları gibi ürünlerle müşterilerine hizmet vermektedir.

Kaliteye önem veren, çevreye duyarlı A Kablo San. ve Tic.

A.Ş. TSE, ISO 9001 kalite belgelerine, ISO 14001 çevre belgesine ve ayrıca yerli ve yabancı kuruluşlar tarafından verilen çok sayıda kalite proses belgelerine sahiptir.

Dünya standartlarına uygun üretim yapan, müşteri odaklı olan, kaliteye önem veren, çevreye duyarlı anlayışıyla genç ve dinamik kadroya sahip A Kablo San. ve Tic. A.Ş. büyümüş ve yeni girilen pazarlarla büyüme devam edecektir.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı 2015 yılına göre çok daha iyi geçti. 2016 yılında firmamız ürün gamına kabloyu da ilave ederek üretim kapasitesini arttırmıştır. Bu sayede yeni pazarlar ve yeni müşteriler kazanmıştır. Yapılacak yeni yatırımlarla 2017 yılında kapasitemizi daha da artırarak maliyetleri azaltıp daha kolay rekabet eder duruma geleceğiz.

Büyük hedeflere ulaşmak için hızla gelişen dünyaya ayak uydurulması gerekmektedir. Bu nedenle yeni dünya düzeninde firmamız çok daha büyük performanslar göstererek, kaynaklarını konforuna değil işine aktararak, işini daha fazla rehabilite ederek 2017 yılında büyüyerek yoluna devam edecektir.

Bugün kablo sektörü dünyadaki 10. büyük sektördür. Bu

sektörde mevcut pazarlara ek olarak Afrika, Güney Amerika ve Amerika pazarlarına girerek 2017 yılında bu büyük pasatadan daha fazla pay almayı planlamaktayız.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Ülkemiz kablo sektöründe talepten fazla üretim kapasitesine sahip olması nedeni ile rekabet şartlarının çok ağır olan bir ülkedir. İhracata ağırlık verilmediği takdirde yurtiçi satışlardan kar edilmesi, paralelinde firmaların büyümesi pek mümkün görünmemektedir. Bu nedenle yeni pazarlar bulunmadığı takdirde sektörümüzü çok büyük sıkıntılar beklemektedir.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere Türkiye'de kablo sektörü büyük bir hacme sahiptir. Sektör gelişmiş bir teknoloji kullanıyor ve buna uygun iş gücüne de sahip. Türkiye toplam üretim kapasitesi olarak dünyada ilk 15 de yerini almaktadır. Sektörel bazda baktığımız zaman, kablo sektörü dünyadaki en büyük 10. sektördür. Bu nedenle biz Türkiye Cumhuriyetleri, Ortadoğu, Afrika, Amerika, Güney Amerika ve Avrupa gibi alanlarda ihracat pazarımızı büyütülmüyoruz.

Dünya pazarlarında ekonomilerin yavaşlaması kablo sektöründeki büyümeyi sınırlamaktadır. Dünya arenasında 1985 yılından önce mevcut bulunan birçok üretici firma ya

pazardan kaybolmuş ya da başka üretici firmalarla birleşmiştir. Farklı ülkelerde çok sayıda fabrikası olan büyük firmalar fabrikalarının birçoğunu kapatmıştır. Söz konusu eğilim halen devam etmektedir. Son 10 yıllık dönemde pazarda ayakta kalan firmalar sayı olarak eskiye nazaran daha az, bununla birlikte, finansal yönden daha güçlü firmalardır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümünü noktasında önerileriniz nelerdir?

Malum Türkiye'de kablo sektörü çok daralmış durumdadır. Bu nedenle kablo sektörü yeni pazarlar bulmak zorundadır. Toplam kablo ihracatının %70'i 5 ülkeye yapılıyor. İhracat yaptığımız ülkeler hep aynı bu konu gelecek dönemde çok büyük risk oluşturuyor. Irak ve Suriye'deki savaş ihracatımızı çok büyük oranda azaltması bu durumun bir sonucudur. Özellikle Afrika, Güney Amerika ve Amerika bu bölgelere sektörümüzün girmesi gerekmektedir. Ayrıca üretmediğimiz bazı kablo türleri var. Bunlarında üretilmesi gerekmektedir. Sektörde bir diğer sıkıntımız hammadde fiyatları. Hammadde fiyatlarının yüksek olması rekabet şansımızı azaltmaktadır.

Ayrıca bazı firmalar rekabet için standart dışında kalitesiz ürünler üretiliyor. İthal edilen kablolar da bu durum söz konusu. Bir diğer konuda kayıt dışı satışlar ve sahte fatura. Kablo sektörünün en büyük problemlerinin başında geliyor. İhracat pazarları içinde firmaların pazarlarını ve ürünlerini farklılaştıramaması da büyük sorunlarımız arasındadır.



ESPAN

Serdar BİLGİN: “Kazanırken Kazandıran” Bir Kuruluş Olmaktan Gurur Duyuyoruz’

Özellikle nitelikli projelerde müşterilerine, keşif, doğru projelendirme, kısa devre analizi, selektivite, ön dizayn, son dizayn, belgelendirme ve sunum konularında bire bir hizmet veren ESPAN'ın Proje Koordinatörü Serdar BİLGİN ile ESPAN'ı konuştuk.

2000 yılında çıktığımız bu yolda 2012 yılında ismini Espan olarak değiştirmiştir. Kısa süre içinde yurtiçi ve yurtdışı elektrik sektöründe saygın bir yer edinmiştir. Konusunda uzmanlaşmış mühendis ve teknisyen kadrosu ile yaptığı işlerde ekonomik olduğu kadar güvenilir hizmetler de sunmuştur. Sunmaya da devam edecektir.

Bizler uluslararası standartlarda malzemeler kullanılarak, ürettiğimiz çözümlerle; “KAZANIRKEN KAZANDIRAN” bir kuruluş olmaktan mutluyuz. Mutluluğumuzu sizlerle de paylaşmak istiyoruz. Espan grubu, tecrübeli mühendis ve teknik kadrosuyla Türk Firmalarının yeterli görülmediği bir çok projede, yerli ve yabancı müteahhit firmalara proje öncesi ve sonrası sağladığı teknik destek ve bilgi birikimiyle hizmet vermiş ve hizmet vermeye devam etmektedir.

Espan özellikle nitelikli projelerde müşterilerine, keşif, doğru projelendirme, kısa devre analizi, selektivite, ön dizayn, son dizayn, belgelendirme ve sunum konularında bire bir hizmet ver-



mektedir. Espan 6300A kadar tip testli Form 1,2,3,4 imalat yeterliliğine ve belgelendirmeye sahiptir. Espan grubu, Sektörümüzdeki gelişmeleri yakından izleyerek, şirketimizin başarısını ve ürünlerimizin kalitesini etkileyen tüm süreçleri sürekli olarak iyileştirmek, Müşterilerimizin gereksinimlerini zaman fiyat-kalite yönünden en uygun koşullarda karşılamak, verimliliğimizi artırarak şirketimizin hizmet anlayışını üst düzeye çıkarmak, çalışanlarımızın sağlık ve refah ve mutluluğunu gözeterek her türlü aksaklıkları en aza indirmek ve çevreyi korumak, dürüst ve güvenilir bir firma olarak müşterilerimizin memnuniyetini sağlamaktır. Espan grubu, Sahip olduğu deneyim ve bilgi birikimini arttırarak, Teknoloji ve kalite açısından sektörümüzde lider bir kuruluş olmaktadır.





TER - SAN

ELEKTRİK TRANSFORMATÖR
REGÜLATÖR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



TER-SAN Elektrik Transformatör Regülatör San. ve Tic. Ltd. Şti.

Yeni Çamlıca Mah. Üsküdar Cad. No:5/A Ataşehir / İSTANBUL

Tel: 0216 471 52 83-471 53 88 | Faks: 0216 661 69 20

info@tersanelektrik.com.tr | www.tersanelektrik.com.tr



Referanslarımızla güç sahibiyiz.



Espan Mühendislik tabanlı bir imalat firmasıdır. İşini bilerek yapan konusuna ve standartlara hakim, uluslar arası kabul edilirlğe sahiptir. Pano montajı için gerekliliği 100% olan koruma ve koordinasyon çalışmalarını Türkiye' de en çok uygulayan firmadır. Dünya genelinde hatırı sayılır bir çok projeye imza atmıştır.

Alçak Gerilim Dağıtımı

- ✓ US Elçilik Projeleri
- ✓ US NATO projeleri
- ✓ US OBO Projeleri
- ✓ US Askeri Lojistik Üsler
- ✓ Hastaneler
- ✓ Alış Veriş Merkezleri
- ✓ Hava alanları
- ✓ Kompleks Projeler vb..

Endüstriyel Çözümler

- ✓ Hidroelektrik Santralleri
- ✓ Çimento Fabrikaları
- ✓ Un ve Yem Fabrikaları
- ✓ Ekmek Fabrikaları
- ✓ Enerji Takip ve izleme
- ✓ Toz boya Tesisleri
- ✓ Maden Tesisleri
- ✓ Su Arıtma tesisleri

AKSA JENERATÖR

Alper PEKER: 'Bugün 400 Milyon Dolar Olan Satışlarımızı 2025 Yılında 1 Milyar Dolar Olarak Öngörüyoruz'

Dünyanın ilk 5 jeneratör üreticisi arasında yer alan Akxa Jeneratör'ün CEO'su Alper PEKER ile 2017 yılı hedeflerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Aksa, 1968 yılında Ali Metin Kazancı'nın kurduğu elektrikli motor fabrikasıyla üretim yolculuğumuza başladı. 1984 yılında ilk jeneratörü ürettik ve kısa zamanda elektrik enerjisi temini için makine ve donanım üretimi konusunda uzmanlaşarak, dünyadaki sayılı jeneratör üreticilerinden biri oldu. 1994 yılında Akxa topluluğunun Kazancı Holding adı altında holdingleşmesi ve yeniden organizasyonu ile Akxa Jeneratör bugünkü yapısına ulaştı.

Aksa Jeneratör olarak Türkiye'de pazar lideri, dünyanın ilk 5 jeneratör üreticisi arasında yer alıyoruz. Global anlamda 1100 kişinin çalıştığı ve 160 ülkeye ihracat yapan Akxa jeneratör'ün Türkiye, Çin ve ABD'de de üretim tesisi; Dubai, Çin, Cezayir, ABD, Singapur, Irak ve Kazakistan'da ise satış ofislerimiz bulunuyor.

Aksa Jeneratör olarak İstanbul (Türkiye, 20.000 m² kapalı alan), Changzhou (Çin, 100.000 m² kapalı alan) ve Amerika'da bulunan üretim tesislerimizde; 1 kVA ile 3000 kVA arası benzin, dizel ve doğal gaz yakıtlı jeneratörler, marin yardımcı jeneratörleri, aydınlatma kuleleri ve jeneratör donanımları üretiliyor. Dünya çapında 1100 kişiyi istihdam ediyor ve ABD, Çin, Birleşik Arap Emirlikleri, Kazakistan, İngiltere, İran, Irak, Rusya, Vietnam, Cezayir ve Singapur'da bulunan ofisleri ile sektörde büyük rol üstleniyoruz.

Son olarak Afrika pazarındaki varlığını güçlendirmek adına satış ofis ağını Güney Afrika ve Gana organizasyonlarını da ekledik

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Aksa Jeneratör olarak enerji piyasasında dünya dinamiklerini yakından takip ediyoruz ve yatırımlarımıza bu düzlemde devam ediyoruz.

2016 yılında da yurtdışında emin adımlarla ilerlemeye devam ettik. 2017'de de ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını artırarak Akxa'yı farklı ülkelere de duyuracağız. Bu hedef doğrultusunda özellikle Hindistan ve Afrika ülkelerine yatırım yaparak büyümemizi sürdüreceğiz. Bugün 400 milyon dolar olan satışlarımızı 2025 yılında biz 1 milyar dolar olarak öngörüyoruz. Bunun için de yol haritalarımızı çıkardık ve kararlılıkla ilerliyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri



neresi öğrenebilir miyiz?

Türkiye'de jeneratör sektöründe her ne kadar teknolojik gelişmeler yakın olarak takip edilse ve uygulanırsa da yeni buluşlar ve gelişmeler dünyadaki gelişmelerin çok daha gerisinde kalıyor. Biz, Akxa olarak değişime en çabuk ve kapsamlı bir şekilde ayak uydurarak kendi farklılığımızı oluşturmayı ve Akxa'nın yanında en başta Türkiye'yi jeneratör sektöründe teknolojiye önderlik edecek bir konuma getirmek için çalışıyoruz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümünü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörün en önemli problemlerinin başında merdiven altı üretim geliyor. Merdiven altı jeneratörler, elektrik kesintisi yaşandığında zamanında devreye giremediği için birçok teknik soruna neden olduğu gibi bakım ve onarımı da yapılamıyor. Bir jeneratörden beklenen, elektrik kesintilerinde kısa sürede sorunsuz bir şekilde devreye girmesidir. Belirli periyodlarla bakım yapılmazsa elektrik kesintileri anında devreye girmeyen jeneratörler yüzünden ciddi teknik sorunlar yaşanabilir. Jeneratörde merdiven altı üretim yapanların genel olarak servis hizmeti bulunmuyor. Arıza ile karşı karşıya kalındığında çözüm üretecek bir ekip-leri mevcut değil.

2010 yılında İstanbul Dudullu Organize Sanayii bölgesinde yaklaşık 5000 metrekarelik kapalı alan üzerinde kurulan ve konusunda sektörünün marka firmalarından birisi olmayı başaran ALPKE A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Gürbüz ile üretimlerini ve yatırımlarını konuştuk.

ALPKE A.Ş

Özgür Gürbüz: 'Üretimimizin % 40'ını İhraç Ediyoruz'



ALPKE A.Ş. ; 2010 yılında İstanbul Dudullu Organize Sanayii Bölgesi'nde yaklaşık 5000 metrekarelik kapalı alan üzerinde kurulmuştur.

Ana faaliyet konuları; Yüksek saflıkta alüminyum ve bakır iletkenler ve çeşitli yalıtıcı esaslı malzeme takviyesi ile büyük oranda trafo sektörüne hitap etmektedir.

ALPKE A.Ş. , DMY Elektronik Yatırımlar grup şirketlerinden olup, grup içinde elektronikten otomasyona, güç kaynaklarından güneş enerjisine, denizcilikten aydınlatmaya birçok alanda faaliyet gösteren diğer grup şirketlerinde olduğu gibi ortak yönetim felsefesi ve mali disiplini ile yönetilmektedir. 2013 yılında, 1979'dan beri aynı sektörde hizmet veren bir işletmeyi bünyesine katarak hem kapasite artışına gitmiş hem de sektöründe iddialı bir duruma gelmiştir.

Gerek yuvarlak gerekse yassı tüm izoleli Alüminyum ve bakır gruplarının tamamını üretme yeterliliğine sahip olan Alpke, Avrupa menşeli yeni makine yatırımları ile bu atılımını devam ettirmiştir. Üretim kapasitesi, ülke piyasasının tüm ihtiyacını karşılayacak şekilde organize olan Alpke, Kalite kontrol ekipmanları ve yetişmiş iş gücü konularında da yatırımlarını tamamlamış olup hali hazırda gelen yeni tasarım talepleri doğrultusunda da AR-GE çalışmaları yapmaktadır.

IEC, DIN, TSE Standartları ve firmaların kendine özgü şartnamelerine uygun üretim yapma esnekliğine sahip olan Alpke, sektörün ihtiyacı olan teknik altyapı ve bilgi konularında da yardımcı olmaktadır. ALPKE A.Ş. ; ISO 14001, OHSAS 18001 ve ISO 9001 belgelerine sahip olup, üretiminin % 40'ını ihraç etmektedir. Ayrıca 2015 yılından itibaren Alüminyum ve bakır emaye ürünle-

rinin teminini ve satışını sağlama amacıyla, firma bünyesinde yeni bir departman oluşturulmuştur ve böylelikle müşteri beklentilerine daha da hızlı ve sağlıklı cevap verilmektedir.

Ürün çeşitliliği ve müşteri memnuniyeti anlamında ülkemizin önde gelen trafo üreticilerine hizmet veren Alpke, hızlı ve etkin çözümler sunan firma özelliğini korumaktadır. Yarınları umutla bakabilmek, gerçekçi, kalıcı çözümlerle müşterilerimiz nezdinde değerlerimizi muhafaza etmek en büyük dileğimizdir.

2016 yılı, 2015 yılına göre belli bir büyüme eğiliminde geçmiş olup; satış hedefleri, kapasite artış oranları, üretim ve kalite verimliliği açısından kazançlı bir yıl şeklinde gözlemlenmiştir. Özellikle yurtdışı firmaları kazanma odaklı bir yıl olarak değerlendirilirken, yapılan inovasyon ve yenilikçilik çalışmaları ile 2017 yılına daha hazır ve kendine güvenen firma hüviyeti ile girmeyi hedeflemektedir.

2017 yılının, 2016 yılına göre dünyadaki piyasa dalgalanmaları, döviz istikrarsızlığı, istihdam parametrelerini düşündüğümüzde daha zor geçebileceği düşünülmektedir. Ülkemizde sektörünün öncüleri arasında olmakla birlikte, yurtdışındaki Pazar payını arttırma gayretindedir. Özellikle planlanan hedefler doğrultusunda 2017 yılının yurtdışında geçmiş yıllara göre daha fazla faaliyet göstermesi için gerekli makro planlar yapılmaktadır.

Birçok alanda olduğu gibi, bulunduğumuz sektörde de dönem dönem zorluklar yaşanmakta olup yapılması gereken aynı kulvarda olduğumuz diğer firmalarımızla belli konularda ortak çalışmalar yapabileceği kolaylığı sağlanmalıdır. Sorunların hepimizin ortak sorunlar olduğu bilinci ile dönemsel toplantılar gerçekleştirilmeli ve sistematik olarak çözüm önerileri ortaya konulmalıdır.

TEKSAN JENERATÖR**Burak Başeğmezler: 'TİM 1000 Listesinde
131 Basamak Birden Yükselerek
İlk 500 İhracatçı Firma Arasına Katıldık'**

22 yıldır kesintisiz güç çözümleri ile hizmet veren ve dünyanın 120'den fazla ülkesine ihracat gerçekleştiren Teksan Jeneratör'ün Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak Başeğmezler ile Teksan'ın başarılarını ve 2017 hedeflerini konuştuk.

**Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?**

Teksan Jeneratör olarak enerji sektöründe 22 yıldır kesintisiz güç çözümlerimiz ile hizmet veriyoruz. Güçlü mühendislik alt yapımız ve teknolojiğimiz ile sektörde öncü bir rol oynuyoruz. Ürettiğimiz ilk ürün olan dizel jeneratörlere ek olarak doğalgazlı ve biyogazlı jeneratör setlerimiz, yüzde 90'a varan enerji verimliliği sağlayan kojenerasyon ve trijenerasyon sistemlerimiz, mobil aydınlatma kulelerimiz, Türkiye'de ilk olma özelliği taşıyan hibrit güç sistemlerimiz ürün gamımızda önemli bir yere sahip.

Ürünlerimizde en yeni teknolojilere sahip dünyaca ünlü motor ve alternatör markalarını kullanıyoruz. Uzaktan izleme, akıllı batarya yönetim sistemi, hibrit güç gibi son teknoloji özellikler var. Hibrit teknolojiler kullanabilen sayılı dünya şirketlerinden biriyiz.

Yenilikçi ürünlerimizle bir yandan Türkiye'ye kesintisiz enerji sağlarken diğer yandan 120'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yerli istihdamı artırmak ve ülke ekonomisine katma değer sağlamak bizim için büyük önem taşıyor. Bugün şirketimiz bünyesinde yaklaşık 700 kişi çalışıyor.

Teksan Jeneratör olarak önceliklerimiz arasında müşteri memnuniyeti ilk sırada geliyor. Tüm yapılanmamızı bu doğrultuda gerçekleştiriyor, ürünlerimizdeki kalite politikasını satış sonrası hizmetlerimize de yansıtıyoruz. Yalnızca ürün kalitemiz ile değil satış sonrası hizmetlerimizle de iddialyız. 10 Bölge Müdürliğümüz ve 20'ye yakın bayimiz bulunuyor. Ayrıca deneyimli ekibimizle yılda 40 bini aşkın noktaya servis veriyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Şirketimiz hızlı büyümesini sürdürüyor. 2015 yılını yüzde 38 büyüme ile kapattık. Konsolide ciromuz ise 299 milyon TL'ye yükseldi. Bu büyümede hem iç pazar hem de yeniden yapılanma sürecindeki ülkelerin ihtiyaçları önemli rol oynadı. Artan talep ve yatırımlarımızı göz önüne aldığımızda önümüzdeki yıllarda büyümemizi sürdüreceğimizi söyleyebiliriz.

2016 yılını hedeflerimiz doğrultusunda bitireceğimizi söyleyebiliyoruz. Çok yoğun aynı zamanda emeklerimizin karşılığını aldığımız bir yıl oldu. 2016'nın yılında şirketimiz açısından güzel gelişmeler yaşandı. TİM 1000 listesinde 131 basamak birden yükselerek ilk 500 ihracatçı firma arasına katıldık. 2015 yılındaki 268,4 milyon TL'lik net üretimden satış rakamlarımız ile 126 basamak ilerledik ve ISO 500 listesindeki yerimizi aldık.



Dünya Gazetesi İhracatın Yıldızları Araştırmasında "Yeni Pazar-Pazar Çeşitliliği Kategorisi"nde aldığımız birincilik ödülü de bizim için son derece motive edici oldu. Ayrıca Turkishtime Dergisi'nin Kasım sayısında yayınladığı İhracatın En Hızlı Büyüyen 50 İhracatçı Şirket Araştırmasında 2015 yılı ihracat rakamlarımız ile 45. sırada yer alma başarısını gösterdik. Son olarak Turkishtime Dergisi'nin Aralık sayısında yayınladığı Ar-Ge 250 listesinde 39 basamak birden yükselerek 97'inci sırada yer aldı.

Teksan Jeneratör olarak 2017 yılında; mevcut ürün ve hizmetlerimizi daha öteye taşıyarak müşterilerimize sunduğumuz katma değeri artırmak olacak. Yüksek katma değerli yeni ürün ve hizmetlerle çözüm gamımızı geliştirerek milli ihracatımızdaki kg/USD oran artışına katkı sağlamak hedefindeyiz. Ar-Ge merkezi kurma çalışmalarımız ve Kocaeli Serbest Bölge'deki yeni fabrika yatırımlarımız bu hedefleri destekler nitelikte. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda Ar-Ge, teknolojik alt yapı ve marka iletişim yatırımları yapıyoruz. Aynı zamanda ihracat yaptığımız ülke sayısını yeni pazarlara giriş yaparak artırmayı planlıyoruz. Mevcut pazarlarda pazar derinliğini artırmak için dağıtım ağıımızı güçlendirecek, bilinirlik ve etkinliğimizi artıracak çalışmalar yürütüyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Türkiye jeneratör sektörü genç ve gelişime açık bir sektör diyebiliriz. Türkiye jeneratör sektörü için 2011-2012 yıllarında 200 milyon dolar, 2013-2014 yıllarında 250 milyon dolarlık bir büyüklükten söz edebiliriz. 2015-2016 döneminde ise jeneratör pazarı büyüklüğünün yaklaşık 300 milyon dolara ulaştığını

tahmin ediyoruz. Sektöre ilişkin gözlem ve değerlendirmelerimiz, 2016'da büyümenin durabileceği hatta belli oranda küçümenin yaşanabileceği yönünde.

Sektörümüzün en önemli artlarından birinin son yıllarda artan teknolojik alt yapı ve AR-GE yatırımları olduğunu söyleyebiliriz. Know-how ve yetişmiş iş gücü kalitemiz ile dış pazarlarda Türk ürünlerine ve markalarına duyulan güven her geçen gün daha da artıyor. Global arenada yapılan pazarlama iletişimi faaliyetleri de rekabet gücümüzü artıran önemli etkenler arasında yer alıyor. Yurtdışındaki bu olumlu imajın sürdürülmesi için Türk firmalarının üzerine ciddi bir sorumluluk düşüyor.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörün sorunlarına bakacak olursak; kendi teknolojisini geliştiremeyen, kendi insan kaynağını yetiştiremeyen ve sürdürülebilirlik için gerekli alt yapıları kurmayan şirketlerin ürün kaliteleri düşerken orta ve uzun vadede pazarlarını kaybettiklerini görüyoruz. Böyle durumlarda maalesef çok az şirket bu süreçleri tekrar gözden geçirip iyileştirmeler yapmak için çaba sarf ediyor. Ancak çoğunluk için kolayına kaçarak bu iyileştirmeleri ve gerekli yatırımları yapmayı sadece fiyat üzerinden rekabet gücünü korumaya çalışıyor. Katma değeri olmayan ve fiyat konumlandırması ile farklılaşmaya dayalı stratejilerin doğal bir sonucu olarak maliyetleri sürekli olarak aşağı indirmek için Uzakdoğu'dan kalitesi çok düşük olan ürünleri getirip pazara sunuyorlar. Sadece fiyata odaklı tüketiciler ise düşük fiyata alınıp, satış sonrasında ihtiyaç duyulacak garanti ve satış sonrası hizmetleri araştırmadan bu ürünleri aldığı için mağdur oluyor. Jeneratör tercihi yaparken fiyat ilk kriter olmamalı.

Türk markalarının özellikle yurtdışındaki rekabet gücünün artması ve mevcut güven veren imajlarının korunması için hepimize sorumluluk düşüyor. Bu yüzden Türk markaları olarak üretilen ürünümüzün kalitesinden sadece müşterilerimize değil ülkemize karşı da sorumluyuz.



EUROTRAY

Eser KAYA: 'Elektrik Sektörü Ülkenin Lokomotif Sektörü Olarak Düşünülen İnşaat Sektörüyle Birlikte Çok Hızlı Bir Biçimde Gelişti'

2006 yılından itibaren elektrik sektörüne yönelik kablo taşıma sistemleri üretimi yapmaya başlayan ve konusunda sektörünün en iyilerinden birisi olmayı başaran EUROTRAY'ın Dış Ticaret Uzmanı Eser KAYA ile sektörü konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Firmanız 1989 yılında kurulmuş olup, esas itibarıyla demir çelik sektöründe faaliyet göstermiştir. 2006 yılında itibaren ise önce Kanalsan daha sonra ise Eurotray markasıyla elektrik sektörüne yönelik kablo taşıma sistemleri üretimi yapmaktadır.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Ülkemiz açısından oldukça zor bir dönemden geçtik. Bu zor dönem ülkenin ekonomik ve sosyal yapısında birçok hasar yarattı. Ülke insanı, üreticiler, yatırımcılar, tüketiciler ve diğer ekonomik aktörler özellikle yılın ikinci yarısında bu hasardan belli oranlarda paylarını aldılar. Bunca sıkıntıya rağmen şirket

olarak 2016 başlarken koyduğumuz hedeflerin çok yakınında yılı kapatmayı planlıyoruz. 2017'de ekonomik ve siyasi belirsizliklerin büyük oranda aşıldığı bir yıl olmasını temenni ediyoruz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Elektrik sektörü ülkenin lokomotif sektörü olarak düşünülen inşaat sektörüyle birlikte çok hızlı bir biçimde gelişti. Türk şirketleri özellikle yakın pazarlar için uygun fiyata kaliteli ürünü sağlayabilen alternatifler haline geldi. Fakat özellikle yakın pazarlardaki yaşanan ekonomik ve siyasi krizler ihracat pazarlarının yakın dönemde daralmasına sebep oldu.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörle ilgili bizim ürün gamımız açısından yaşanan en önemli sorun; proje şirketleri ve taahhütçülerin teknoloji ve inovasyon yerine alışkanlıklarına verdiği önemdir. Bu sektörün seviye atlamasını önündeki en büyük engeldir. Dünyayla entegre, vizyonu geniş ve özgüvenli elektrik mühendisleri sektördeki bu tikanıklığı aşmada en büyük role sahiptirler.

EUROTRAY®

CABLE SUPPORT SYSTEMS

Proje ve Kablo Güvenliği ,

Ardıç Kablo Kanalları ile

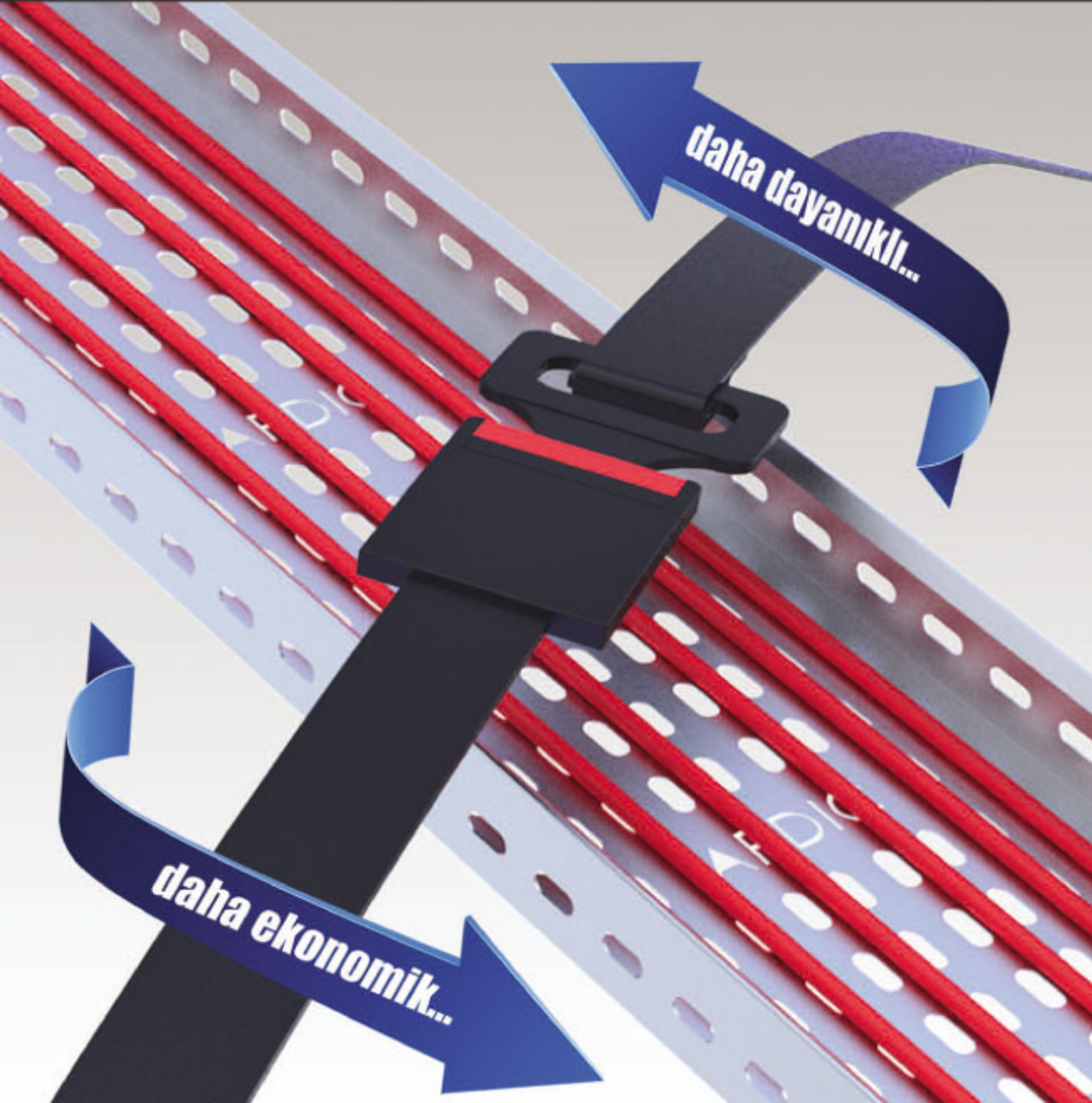
Emniyet Altındadır.

www.ardic.com

www.kablokanali.com.tr



444 13 64



ALTINKAYA

Ali ALTINIŞIK: 'Ülkemizin ve Sektörümüzün Geleceğine İnanıyoruz'

1992 yılında aldığı bir kararla sadece elektronik üreticileri için standart kutular üretmeye yoğunlaşan ALTINKAYA'nın Genel Müdürü Ali ALTINIŞIK ile müşteri portföyleri ve üretimleri yaptıkları kutularla ilgili sohbet ettik.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedersiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

1978 yılında bu işlere başladım. 1985 yılında ALTINKAYA şirketini kurduk. 80'ler ve 90'ların başında otomotiv üreticilerine yan sanayilik ve askeri araçlar için yedek parça üretimi yaptık. Elektronik üreticileri için plastik ve metal kutular da ürettiyorduk. 1992 yılında aldığımız bir kararla sadece elektronik üreticileri için standart kutular üretmeye yoğunlaştık ve diğer işlerimizi bıraktık. Bütün enerjimizi bu alana verdik. Altinkaya markası altında ürünlerimizi kataloglayıp elektronik üreticilerine hazır kullanılabilir bileşenler olarak sunuyoruz. Sadece kutular değil elektronik ve makine üretiminde kullanılan çeşitli mekanik parçalar da ürettiyoruz.

İşimizin doğası gereği çoğu kalemden satış adetlerimiz yüksek değil bu da yatırımlarımızın geri dönüşünün yavaş olmasına neden oluyor. Sebati edip 31 senedir kataloğumuza sürekli daha kaliteli yeni ürünler ekliyoruz doğal olarak işimiz büyüyor. Yani büyümede sürekli üretmekten başka sihirli bir formülümüz yok.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

ALTINKAYA
ELEKTRONİK CİHAZ KUTULARI

Ülkemizin ve sektörümüzün geleceğine inanıyoruz. 2016 Ekim ayında Ankara Sincan OSB'de bir fabrika satın aldık. 2017 Ocak ayında fabrikamızda çalışmaya başlayacağız. Bunun yanı sıra 2017 senesinin başında İstanbul'da bir bölge müdürlüğü ve showroom kuruyor olacağız.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

50 kişilik bir kadro ile çalışıyoruz. Türkiye'de beş binin üzerinde müşterimiz var ayrıca Avrupa ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkeye ihracat yapıyoruz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Bütün üretimlerimizi Altinkaya markamız ile yapıyoruz. Türkiye'de 25 senedir sektörel fuarlara katılıyoruz. Yurt dışında 8 senedir fuarlara katılıyoruz. Üretim ve ticaretimizde adımızı kazancımızın önünde tutan bir anlayışa sahibiz. Sektörümüzde marka bilinirliğimiz oldukça yüksek.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Sürekli yeni ürünler üretmek ve kalitemizi daha ileriye taşımak bizim işimizin temeli. Müşterilerimizin neredeyse tamamı Ar-Ge yapan şirketler bunun sonucu olarak sürekli yeni istekler geliyor, çok dinamik bir ortamımız var ve sürekli daha iyiyi arıyoruz.



ALTINKAYA

ELEKTRONİK CİHAZ KUTULARI



PLASTİK ve ALÜMİNYUM CİHAZ KUTULARI

Kutular ve Panellerin Üzerinde
Komponent Yuvaları ve Display Pencereleeri Açılır

- CONTALI KUTULAR
- ALÜMİNYUM KUTULAR
- PROJE KUTULARI
- RAY TİPİ KUTULAR
- GÖSTERGE KUTULARI
- EL TİPİ KUTULAR
- PANEL TİPİ KUTULAR

- LABORATUVAR KUTULARI
- DUVAR TİPİ KUTULAR
- PİLLİ KUMANDA KUTULARI
- EĞİMLİ MASAÜSTÜ KUTULAR
- OPERATÖR PANELİ KUTULARI
- ŞEFFAF AMBALAJ KUTULARI

İvedik Organize Sanayii Has Emek Sanayi Sitesi
684. Sokak No:10 06370 Ostim / Ankara
Tel.: 0 312 395 2768-69
Fax: 0 312 395 2772

www.altinkaya.com.tr
satis@altinkaya.com.tr

BEŞ A

Ali ADIBELLİ: 'Tübitak Destekleri İle Yeni Ürün Geliştirme Projelerimiz Devam Etmektedir'

Acil aydınlatma kitleri, ve acil yönlendirme armatürleri ürünleri üretmek üzere 1999 yılında kurulan ve konusunda sektörünün bilinen firmalarından birisi olmayı başaran BEŞ A'nın Yönetim Kurulu Başkanı Ali ADIBELLİ ile Tübitak destekleri ile geliştirdikleri yeni ürünleri konuştuk.

Beş A kuruluş hikayesi nedir? Büyüme nasıl sağlandı?

Üretimine elektronik balast ile başlayan Beş A, 1999 yılında ülkemizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak ürün yelpazesini acil aydınlatma kitleri, acil yönlendirme armatürleri ve acil aydınlatma armatürleri ile genişletmiştir. 2004 yılından itibaren aydınlatma teknolojisindeki gelişmelere paralel olarak LED aydınlatmasına yönelik ürün grupları da ürün ailemizin içinde yer almaya başlamıştır. Ürün tasarımı sırasında mekanik ve elektronik tasarımlar kendi bünyemizde bulunan Ar-Ge laboratuvarında gerçekleştirilmektedir. Yeni teknolojileri takip etmeyi ve üretmeyi her zaman kendisine hedef alan firmamız, yeni ürün geliştirirken Üniversiteler ile işbirlikleri ile beraber projeler yapmaktadır.

Bu kararın ardından nasıl yatırımlar yaptınız?

Elektronik komponent teknolojisinin değişimi ile üretim hattımıza 2012 yılında SMD makinesi, 2015 senesi içinde ise 2. Lehimleme makinesi ve optik kontrol makinesi yatırımı yaptık. Bu süreçte elektronik devre laboratuvar alanımız TÜBİTAK proje teşviklerinden faydalanarak alınan cihazlarımızla beraber yaklaşık 12 kat büyüdü.

Üretim kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Konusunda uzman 50 kişilik kadromuz ile Beykoz'da 3.000 m2 kapalı alanda faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Hızlı, verimli ve yüksek kapasiteli üretim yapan kurumumuz, öncü ve yaratıcı

5eş A
Acil Aydınlatma Sistemleri



çalışmalar sunarak müşteri odaklı hizmet vermeyi stratejik hedef olarak benimsemiştir. Üretim kapasitemiz 650.000 adet pcb/yıl dır.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Beş A markası altında acil aydınlatma sektöründeki 20 yıllık bilgi ve deneyimini kullanarak birçok yenilikçi projeyi tamamlayarak, 50'ye yakın ürün grubundaki 500'e varan geniş ürün yelpazesi ile sektörün ihtiyaçlarına cevap vermektedir.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz?

AR-GE ve inovasyona verdiğimiz önemin en büyük kanıtı mekanik ve elektronik tasarımlarımızı kendi bünyemizdeki TÜV Rheinland sertifikalı AR-GE laboratuvarında yürütüyor olmamızdır.

Ürün tasarımı ve geliştirilmesinde kamu, sanayi, üniversite işbirliğine verdiğimiz büyük önemin sonucunda ülkemiz için bir ilk olan Özyeğin Üniversitesi çatısı altında Enerji Verimli LED Aydınlatma Teknolojileri Araştırma, Geliştirme, Eğitim ve Uygulama Laboratuvarı'nın kurulduğu "EVATEG" Projesi'nin iştirakçilerinden biri olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bizi gururlandıran bir başka AR-GE projemiz ise TÜBİTAK desteği ile Türkiye'nin ilk "220 V ile Çalışan LED Lambalar İçin Mikroişlemcili Acil Aydınlatma Kiti" Ar-Ge projesini geliştirmiş olmamızdır. TÜBİTAK destekleri ile yeni ürün projelerimiz devam etmektedir.

Tüketicilere seslenirken kullanacağınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Aydınlatma sektöründeki teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyoruz. 20 senedir sektörde olduğumuz için özellikle acil aydınlatma ile ilgili tüketicinin ihtiyacı olabilecek ürünleri ve tüketici iç görüşünü çok iyi biliyoruz. Bu iç görü bize gerek ürün segmentasyon çalışmalarında, gerek segmentlere ait ürün geliştirmede, gerekse iletişim stratejilerimizde yol gösterici oluyor.





PANELON

ELECTRICAL ENCLOSURE SYSTEM

OFFERS INNOVATIVE SOLUTIONS...



PANELON Pano Elektromekanik ve Otomatik San. Tic. A. Ş.

Meclis Mahallesi Atatürk Caddesi No.54/A Sancaktepe / İSTANBUL

Tel: +90 216 621 11 00 pbx Fax: +90 216 622 27 27 Gsm: +90 532 468 23 81

www.panelon.com.tr • bahattin@panelon.com.tr

SELEN ELEKTRİK

Ertürk YILDIZ: 'Üretici Bir Ruha Sahibiz ve Üretmek Bizi Mutlu Ediyor'



1999 yılından bu yana tasarım ve fonksiyon odaklı "Welldone" markalı ürünler geliştiren ve üreten Selen Elektrik'in Marka Yöneticisi Ertürk YILDIZ ile başarılarının sırlarını konuştuk.

Kısaca firmanızdan bahseder misiniz?

1999 yılından bu yana tasarım ve fonksiyon odaklı "Welldone" markalı ürünler geliştiren ve üreten bir imalat sanayi kuruluşuyuz. Güvenli, yenilikçi teknolojiler sınıfı "donatılabilir bürotik priz sistemleri" üretim alanında faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Üretici bir ruha sahibiz ve üretmek bizi mutlu ediyor. Welldone markalı ürünlerimiz bir dünya markası olma yolunda ilerliyor... Bunun için ürünlerimizi geliştirir ve üretirken; 1. sınıf tasarım, azami fonksiyonluk ve küresel bakış ilkeleriyle hareket ediyoruz. Üretimimizi İstanbul İmes Sanayi Sitesi'nde bulunan fabrikamızda TS EN ISO 9001-2008 kalite sistem anlayışı içerisinde gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de üretmek bize gurur veriyor.

Şirket Politikanız nedir ve bu politikanın ürünleriniz nasıl yansıdığından bahseder misiniz?

"Tasarımdan üretime - üretimden geleceğe ilerlerken bilginin verimli kullanılması, teknik ve teknolojik alt yapının sürekli iyileştirilmesi ve geliştirilmesi şirket politikamızdır." İnanıyorum ki Welldone markamızın anlam kazanması, ulusal ve küresel pazarda başarılı olmasının anahtarı; faaliyetlerini yüksek etik değerlerle paralel sürdürülebilir teknik - bilimsel araştırma ve



geliştirme yapmaya dayanır. Teknik ve idari kabiliyetlerini geliştirmek amacıyla sürekli değişen ve gelişen teknolojileri takip etmek zorunludur.

Bu zihniyetle modern yaşam alanlarında, gereksinim duyulan fonksiyonelliği ve estetiği her mekana uygulayabilecek çözüm önerileri geliştirdik. Welldone ile uyumluluk-işlevsellik-görünüm ve performans odaklı bürotik priz versiyonlarıyla ekip ve bireysel çalışmalara alt yapı hazırladık. Selen Elektrik olarak markamız Welldone ile kaliteye, tasarım hedeflerine ve müşteri memnuniyet ilkelerine bağlılığımızı bir kez daha kanıtladık.

Üretim unsurlarınız nelerdir ve üretimi nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Mühendislik ve teknik kapasite Selen Elektrik için en önemli faktördür. Tasarım - Üretim - Montaj - Laboratuvar - test aşamalarında mühendislik uygulamaları yapılır. Ürünlerimiz, gelişimi üzerinde düşünülmüş ve geliştirilmiş mühendislik unsurlar taşır. Tasarım aşamasında CAD/CAM ve entegre CNC teknolojilerinden faydalanılır. Üretim aşamasında TS EN ISO 9001-2008 kalite sisteminin yanı sıra, geliştirmiş olduğumuz SPS (Selen Prismatic Solution) üretim / montaj sistemlerini çalıştırır ve uyguluyoruz. ISO entegreli SPS montaj ve üretim sistemi sayesinde Welldone Bürotik Priz Sistemleri'nde isteğe bağlı ürünler sunar, proje ve taahhüt işlerinde müşterilerimize zamanında ve isteğe bağlı model - modül - renk seçenekleri sunarak Welldone Bürotik Priz Sistemleri ürün grubunda markamıza özelliğimizi katarız.

Peki gelecekte neler yapacaksınız?

Gelecekte de çalışmalarımızı aynı yoğunlukta sürdürmeye devam edecek ve firmamızın ulusal ve küresel markalaşma hedefleri doğrultusunda müşterileri nezdinde vazgeçilmez bir çözüm ortağı olarak kalmaya devam edeceğiz.



Welldone[®]
Build on the best connections

Welldone®

Build on the best connections

Teknoloji ve tasarım ile bütünleşmiş performans ve işlevselliği yüksek, ihtiyaca göre uyarlanabilen ergonomik ürün yelpazesi



new expectations & new solutions

BÜROTİK PRİZ SİSTEMLERİ



SELEN
ELEKTRİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İmes Sanayi Sitesi C-308 Sokak No.10 34776 Yukarı Dudullu - Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 (216) 313 01 69 (pbx) | Fax: +90 (216) 466 51 16
www.selenelektrik.com | info@selenelektrik.com



CE TS EN ISO 9001:2008 | CHSAS 18001:2007 | ISO 10002:2004

KENDAL ELEKTRİK**Fırat Kendal AKSOY: ‘Piyasaya Sürülen Denetimsiz ve Kalitesiz Ürünlerle İlgili Sektörümüzün Ciddi Sıkıntıları Var.’**

2000 yılında aydınlatma ürünleri ithal etmek üzere kurulan ve bu konuda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Kendal Elektrik’in Genel Müdürü Fırat Kendal AKSOY ile Kendal Elektrik’i, markalarını ve ülkemiz aydınlatma pazarını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Firmamız 2000 yılında ithalat yapmak üzere kuruldu. Ağırlıklı olarak aydınlatma ürünleri ithalatı yapıyoruz. Gün geçtikçe markamızı daha bilinir kılmak ve tanınmak adına ürünlerimizin yapı marketlerde ve hipermarketlerde satılması konusunda anlaşmalar yaptık. Ürünlerimiz marketlerde satılmaya başladıktan sonra marka bilinirliğimiz arttı. K2 markamız ağırlıklı olarak kaliteyi tercih eden daha kaliteli ve daha pahalı ürünlerden oluşuyor. İkinci kalite ürün isteyen ve fiyata odaklı satın alma yapan müşterilerimiz içinde GLOBAL markası ile market raflarındaki yerimizi aldık. 2017 yılında K2 Club adıyla yeni bir marka ile daha müşterilerimizin karşısında olacağız. Bu yeni marka ile birlikte müşterilerimizin TSE ve yerli malı üretim konusundaki ihtiyaçlarına eksiksiz cevap vereceğiz. Bu konuda bizden ürün talep ettiklerinde ‘yok’ kelimesini hiçbir şekilde duymayacaklar. Yatırımlarımızı bu doğrultuda yaptık ve her yıl büyüyen rakamlarla yolumuza devam ediyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Bir aile firması olduğumuz için öncelikli hedeflerimizi yıllık değil, orta ve uzun vadeli belirliyoruz.

2016 yılında Kendal Elektrik olarak iş akışımızda birçok yapısal iyileştirme yaptık. Ayrıca ihracat pazarında da önemli sayıda yeni müşteri elde ettik. 2017 yılında öncelikli hedefimiz bizimle hali hazırda iş yapan müşterilerimizle olan iş hacmimizi ve onların memnuniyetini geliştirmek olacak.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörün durumunun her geçen gün daha iyiye gittiğini düşünüyorum. Sektörde sürekli üretim artışı ve yeni ürünler çıkartan firmaları gözlemliyorum. Bizim kendi içimizde de her geçen yıl üretim ve satış rakamlarımız artıyor. Dünya ölçeğinde bir sektör olabilmek için ihracat yapmaya çalışmalıyız. İhracat zaman ile kalitemizin ve fiyatımızın da müşterinin istediği seviyelere gelmesini sağlıyor.

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?



Ne yazık ki Türkiye AR-GE çalışmalarına herhangi bir yatırım yapma konusunda cimri davranıyor. Bu nedenle de tüm dünyadaki gelişmeleri geriden takip ederek ürün anlamında bol miktarda ithal eden üretimlerini de daha ziyade SKD & CKD mantığı ile ithal edilmiş parçaları ürün haline getiren bir sanayi oluştu. Bir çok ünlü Türkiye markasının hemen hemen tamamı yurt dışında ürettirdiği parçalar ile sözde yerli malı pazarladıkları herkesçe bilinmektedir.

Güzel ülkemizin dünya da güçlü bir yer bulabilmesi için gerçek TM “Türk Malı” üretme konusunda devletimizin de sanayiimize desteğini arttırması gerektiğini düşünüyorum.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Piyasaya sürülen denetimsiz ve kalitesiz ürünlerle ilgili tüm sektörün ciddi sıkıntıları var. İthalatçısı da etkileniyor, bayisi de... Bu günleri öngördüğümüz için kendimize özellikle prestijli markalar oluşturmaya çalıştık. Teknik altyapı, finansman, kalifiye personel, vb. konularda yetersiz firmalar altından kalkamayacakları işlere soyunuyor. Piyasaya sonrasında teknik destek veremeyecekleri ürünler sokuyorlar dolayısıyla bu da kullanılmayan sistem yığını, hizmet alamayan kullanıcıları çoğaltıyor. Özellikle kullanıcıların yapılan işin arkasında durabilecek firmalarla çalışmasını öneriyorum.

Kullanıcıların ve aracı firmaların maliyet hesaplaması yaparken eşdeğer firmalarla ve markalarla rekabet yaptırması gerekiyor. Sektörün geleceğiyle ilgili ise çok olumlu düşünüyorum. Tüm sektörlerde yaşanan çeşitli sebeplerden kaynaklanan durgunluk bir süre sonra son bulacak. Aradaki fason firmalar kendiliğinden elenecek.

Çünkü kullanıcı da artık bilinçlendi. Dolayısıyla sektörde yaşanan kısa süreli firma ve marka kargaşası yerini sade kaliteli ve daha ciddi firmalarla birlikte aydınlığa bırakacak.

Gururluyuz Çünkü Üretiyoruz



Yeni Flaşör, Flaşörlü Siren ve Sirenlerimiz

Türkiye'de üretilen ilk EN-54-23 standartına uygun ürünü sunmaktan gurur duyuyoruz.

VELOX

ZITON

wizmart

SD
SİGORTA
DİREKSİYON
DİREKSİYON

Fulleon

HELIOSOL
JENİS

FPA

Şerifali Mah. Bayraktar Bulvarı, Emin Sk. No: 3 Y. Dudullu, 34755 Ümraniye / İSTANBUL

| www.eleksyangin.com |

İLKER ELEKTRONİK**İlker Aracıkan: 'Dünya LED Pazarının Hacminin Yaklaşık 30 Milyar Euro Olduğu Tahmin Ediliyor'**

Yaklaşık 26 yıldır, dünya pazarının önemli markaları ile çalışmalarını sürdüren ve LED ko-nusunda ülkemiz aydınlatma sektörünün önemli firmalarından birisi olmayı başaran İlker Elektronik Genel Müdürü İlker Aracıkan ile temsil ettikleri markaları ve sektörü konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Firmamızın temelleri 1956 yılında babam Haluk Aracıkan tarafından atılmıştır. 1990 lı yılların başında babamdan şirketi devraldım ve bugün hala bu görevime devam etmekteyim. İkelik, dürüst anlayışımız bugün gurur duyduğumuz büyük müşteri tabanını yaratmıştır.

Yaklaşık 26 yıldır, dünya pazarının önemli markaları ile çalışmaktayız. HI-LED, iLED, FioLED, Anylux, JINBO, NATIONSTAR, PRO-LIGHT, REFOND, AEG, LG INNOTEK, LUMINIT, LUMINUS firmalarının tam yetkili Türkiye distribütörlüklerini yapmaktayız.

Oldukça geniş bir ürün yelpazemiz var. Başlıcaları; SMD LED, High Power LED, Şerit LED çeşitleri, LED Modül, Difüzör, LED Lens çeşitleri, LED Sürücü ve Güç Kaynakları, LED Spot ve LED Floresan çeşitleri, Programlanabilir ve sabit LED animasyon devreleri, LED soket çeşitleri, LED Ampul ve LED Panel çeşitleri, P10 Panel ve kartlar, Dizgi LED'ler, LED aydınlatma çeşitleri ve COB LED'ler dir.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılında da yatırımlarımıza devam ettik. Firmamız ürün portföyüne, yeni ürün çeşitleri ve yeni markaları kazandırdık. Karaköy merkez ofisimizin yanısıra, Perpa ve Acıbadem şubelerimizle müşterilerimize daha yakın olduk. Çeşitli fuarlara katılarak sektör gelişmelerini müşterilerimizin beğenisine sunduk. Dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Yeni senede de çalışma arkadaşlarımızla beraber LED dünyasındaki gelişmeleri değerli müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Dünya LED pazarının hacminin yaklaşık 30 milyar Euro olduğu tahmin ediliyor. Frost & Sullivan Türkiye'nin araştırmasına göre aydınlatma sektöründe LED armatür ürünlerinin pazar yükselişi artan bir ivmeyle sürüyor. LED ürünlerinin 2015 yılındaki pazar büyüklüğü 150 milyon Euro olarak hesap edilmiş. Bu tabloya bakarak, Türkiye'deki LED kullanım oranının dünya pazarının oldukça gerisinde olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte, LED fiyatlarındaki düşüş eğilimi, kullanım maliyeti ile ilgili avantajlar ve inşaat sektöründeki yeni yatırımlar, kamu projeleri Türkiye'deki LED kullanımının artışı sağlayacaktır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

LED sektörü aktörlerini iki grupta toplamak uygun olacaktır. İthalatçı firmalar ve armatür üretimi yapan firmalar. Biz İlker Elektronik olarak, LED ürünlerinin ithalatını gerçekleştiriyoruz ve müşterilerimize en iyi ürünü doğru fiyat ile sunmaya çalışıyoruz.

İlker
e l e k t r o n i k

MSM MÜHENDİSLİK

Selahattin SARAÇ: ‘Türkiye’nin Sayılı Firmaları Arasında Kalıcı Olarak Yerimizi Aldık’

1999 yılında kurulan ve Yıllar içinde gerek imalat, ithalat gerekse ihracat faaliyetlerine hızlı bir ivme kazandırarak, sektöründe Türkiye’nin sayılı firmaları arasında kalıcı olarak yer almayı başaran MSM Mühendislik’in Genel Müdürü Selahattin SARAÇ dergimize MSM MÜHENDİSLİK’i anlattı.



Sektöründe dünya markası noktasına gelen, Enka İnşaat ve Anel Elektrik şirketlerinde uzun yıllar çalıştıktan sonra, 1999 yılında Proje ve Müşavirlik Hizmet kapsamlı **MSM MÜHENDİSLİK** firmasını kurduk. 2003 mali krizinden sonra, proje hizmetlerine ilave olarak, elektrik tesisat kablolama malzemeleri ithalatına başlayarak, ticaret sektörüne de girmiş olduk.

Gelişen süreçlerde, proje grubumuzu kapatarak tamamen malzeme imalat, ithalat ve ihracat faaliyetlerimize odaklandık. Yıllar içinde gerek imalat, ithalat gerekse ihracat faaliyetlerine hızlı bir ivme kazandırarak, sektörümüzde Türkiye’nin sayılı firmaları arasında kalıcı olarak yerimizi aldık.

Kuruluş süreçlerimizde, sadece ithalat ve fason imalat faaliyetlerini yürütürken, 2010 yılında kendi atölyemizi kurmayı ve pazarda daha verimli ülkemize de katkıda bulunmak adına, kendi atölyemizi kurmaya karar verdiğimiz gibi (**MSM TEKNİK**), o sürece kadar ithalatını yaptığımız ürünlerin çoğunu, kendi atölyemizde üretmeye başladık. Gün geçtikçe de kapasite ve çeşit artırımını ile, ülkemizin sanayi kalkınmasında pay sahibi olma gururunu taşımaya amaçladık.

2016 yılı itibarıyla ithalat kapasitemiz haricinde, imalat kapasitemiz yaklaşık 180 ton / yıl pirinç hammaddeden, elektrik kablo ve boru koruma, taşıma ve sonlandırma aksesuarları imal etmekteyiz. Pazarlama ve imalat kapsamlı firmamızda, toplam 15 personel istihdam edilmektedir. Bunun yanı sıra altya yakın firmadan da fason üretim desteği almaktayız.

Tüm imalatlarımızda tek markamız MSM 'dir. Bunun yanı

sıra distribütörlüğünü yaptığımız PST (PROSTAR HANGZHOU LTD), bölge bayiliğini yaptığımız Ex-PROOF malzeme üreticileri (COSIME-WARON-CEAG-PEPPERS-DIALIGHT) bulunmaktadır. Çatımız altında ki tüm markalar, kendi ülkelerinde öncü ve etkin kuruluşlar olarak yer almaktadır. Müşterilerimize daha iyi kalitede hizmet ve ürün sunmak adına, Uzak doğudan ithal ettiğimiz ürünlerimiz yanı sıra, Arabistan'dan da getirdiğimiz yüksek kaliteli, UL sertifikalı Sıcak Daldırma Galvanizli borularımız ile pazarda daha etkin ve verimli bir yerde

MSM
MÜHENDİSLİK
ELEKTROMEKANİK
SANAYİ VE TİC. LTD ŞTİ.

durumdan gurur duymaktayız. Gerek yerli imalatlarımız, gerekse ithal ettiğimiz ürünlerimiz ile 2016 yılı içerisinde **Osman Gazi Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli** ve dolaylı olarak ürün temin ettiğimiz **3. Havaalanı**

Projesi gibi, dünya genelinde ülkemiz adına prestij sağlayan projelerde yer almanın gururunu yaşamaktayız.

Hedeflediğimiz sektör özellikle sanayi ve endüstri tesisleri olduğundan, söz konusu tesislerin gerek yatırım, gerekse bakım aşamalarında ihtiyaç duyacakları malzemeleri üretmek birincil amacımızdır. Bu yüzden, sürekli gelişen teknolojik yatırımlara uygun malzemeler için, ARGE çalışmalarımız müşteri gereksinimleri doğrultusunda geliştirilmektedir.

Tüketicilerimize ulaştığımızda, aldığımız ön bilgiler ışığında teknik destek verebileceğimiz konuları ön plana çıkarmaktayız. Teknik bilgi eksikliğini saptadığımızda satış öncesi bu eksiklerin giderilmesi için çalışılmaktadır.

ŞİRİNLER ELEKTRİK

Gazanfer ŞİRİNERLİKÇİ: 'Yurtdışında Ülkemizi Gururla Temsil Ediyoruz'

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağlandı?

Şirinler Elektrik'i Ankara İvedik Organize Sanayi Bölgesi'nde 2011 yılında iki kardeş Tayyar&Gazanfer ŞİRİNERLİKÇİ birlikte kurduk. Amacımız Orta ve Yüksek Gerilim Elektrik malzemeleri üretim taahhüt ve ihracatını yapmaktı ve bunu kısa sürede başardık. Şirketimiz kısa sürede Türkiye çapında müşteri portföyünü artırmış ve ülke genelinde bilinir hale gelmiştir.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Kurulduğumuz günden itibaren tüm ilgimizi imalat kapasitemizi ve teknolojimizi artırmaya vermiş bulunmaktayız. Makine parkurumuzu ve test tekniklerimizi sürekli geliştirmekteyiz. Ürünlerimiz uluslararası akredite laboratuvarlardaki (ICMET-CRAIOVA-ROMANIA, DNVG-L ZKU KEMA) testlerde başarı sağlamıştır.

Üretim kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Üretimimiz tek vardiya ama tam kapasitedir. Ticaret ağıımız her geçen gün genişlemekte ve buna bağlı olarak kapasitemizin üzerine çıkmaktayız. Üretim ve idari kısımda toplam 20 kişiye istihdam sağlamaktayız ve bunu yeni ürünler geliştirerek 4 katına çıkarmayı planlamaktayız önümüzdeki yıl. Şu anda 28 ülkeye ihracat yapmaktayız. Latin Amerika, Sahra Altı Afrika ve Asya-Pasifik ülkeleri hedef bölgelerimizdir ve buralarda potansiyelimizi artırma çabası içerisindeyiz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Şirinler Elektrik olarak firmamızın adı da dahil olmak üzere

2011 yılında Ankara İvedik Organize Sanayi Bölgesi'nde Tayyar ve Gazanfer ŞİRİNERLİKÇİ tarafından kurulan dünyanın 28 ülkesine ürettiği ürünleri ihraç eden Şirinler Elektrik'in kurucusu Gazanfer ŞİRİNERLİKÇİ ile Şirinler Elektrik'i konuştuk.



ürün markası için 5 Markamız tescillidir. Bunlar MSA POWER, ŞİRİN.SRN GLOBAL ve SRN GROUPE'dur. Kompozit ve silikon mahfazalı izolatörler içinde 8 Patentimiz bulunmaktadır. Bunlar için Türk Patent Enstitüsünden Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Belgesi almak için başvurumuzu yapmış bulunmaktayız. Patentlerimizi dünya çapında geçerli kılmak için Avrupa'dan lisans da alacağımızı bildirmek isteriz.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz?

Ar-Ge ve inovasyon bizim olmazsa olmazlarımızdandır. Hem şirket içi hem de dışardan hizmet alımı yaparak Ar-Ge çalışmalarına hız vermiş bulunmaktayız. Tübitak için hazırladığımız 8 farklı Ar-Ge projemiz teşvik aşamasındadır. Ürünlerimizin satış sonrasında da takibini ve müşteri memnuniyetini izlemekteyiz. Alıcılarımızla devamlı temas halinde olmaya özen göstermekteyiz ve onlara en iyi çözümleri sunmaya gayret etmekteyiz.

“high voltage fuses”



 MIDDLE EAST
ELECTRICITY
EMERGING THE INDUSTRY

14-16 February 2017
DUBAI WORLD TRADE CENTRE

Stand
H7.F40



CIRCUIT BREAKERS, DISTRIBUTION SERVICES / EQUIPMENT,
ELECTRICAL DISTRIBUTION CIRCUIT PROTECTION DEVICES,
FUSES & FUSEGEAR, ISOLATORS



VISCO

Ömer BULUT: '16 Yıldır Kaliteli ve Kusursuz Müşteri Memnuniyetinin Sonucudur Visco'

2023 yılına kadar ise anahtar, priz ve birçok elektrik ürün gruplarını üretmeyi hedefleyen VISCO'nun Genel Müdürü Ömer BULUT ile VISCO'nun ileriye dönük hedeflerini konuştuk.



Adını ' güç birliğinden ', gücünü ise müşterileri, çalışanları ve tüm paydaşlarından alan VISCO (VIS – CO) ; başta kesintisiz güç kaynakları(UPS) olmak üzere LED'li aydınlatma sistemleri, data ve fiber kablo çözümleri ile birlikte müşterilerine nitelikli ürünler sunmaktadır. Firmamızın merkezi Ankara İvedik Organize Sanayi Bölgesi'nde olup İstanbul'da Bölge Müdürlüğü, Türkiye genelinde de 28 satış ve servis noktası bulunmaktadır.

Ana ürün gruplarımızdan olan kesintisiz güç kaynaklarında, 3 yıl önce yaptığımız AR-GE çalışmaları sonucunda 0,9 çıkış güç faktörlü ürünleri geliştirerek, müşterilerimizden ilave bir ücret talep etmeksizin kesintisiz güç kaynağından %20 daha fazla verim kazanmalarını sağladık. Bu sayede kesintisiz güç kaynağında sektöre pozitif bir yenilik getirmiş olduk.

Aydınlatma ürünlerimizi bünyemizde yeni bir ürün grubu olarak adlandırabiliriz. 4 yıl önce ithalat ile başladığımız bu yolda,

ticari hayatımızı üretim ile taçlandırarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Aydınlatma ürün gruplarımız ile kamuda, özel sektörde ve birçok prestijli projede yer aldık.2016 hedeflerimiz arasında Türkiye genelinde bünyemize en az 30 çözüm ortağı ekleyerek müşterilerimizi kaliteli ve kusursuz aydınlatma ürünlerimiz ile buluşturmak yer alıyor.

Firmamız kesintisiz güç kaynağında ve aydınlatma ürünlerinde AR-GE yatırımlarına yüksek düzeyde önem vermektedir. Yeni teknolojileri takip ederek ürün gruplarımızı her zaman bir üst seviyeye çıkararak müşterilerimize tasarım, kalite ve fiyat anlamında en uygun çözümleri sunmayı kendimize misyon edindik.

2016 yılı içerisinde Ulus Sanayi Caddesi'nde yeni şubemiz hizmete açıldı. Bunun yanında uzmanlaşmayı sürdürdüğümüz aydınlatma alanında LEDSUS markasını bünyemize kattık. İç pazardaki büyümemizi sürdürürken Avrupa hizmet ağıımızı da güçlendirerek Almanya şubemizin açılışını gerçekleştirdik.

2017 yılında, özellikle aydınlatma ürünlerimizi, kesintisiz güç kaynaklarımız ile birlikte Afrika pazarına sunmayı hedefliyoruz. 2023 yılına kadar ise anahtar, priz ve birçok elektrik ürün gruplarını bünyemize katarak Visco'yu Türkiye'nin yerli ve yerel markası yapmayı arzuluyoruz.

VISCO

Electric

Dış Cephe Aydınlatmada Ekonomik Çözüm Visco' da

**KALİTELİ, GÜVENİLİR VE EKONOMİK
AYDINLATMA ÇÖZÜMLERİ**
**Visco Electric Güvencesiyle
Sizleri Bekliyor**

**%40
İNDİRİM**

19,00₺
Başlayan
Fiyatlarla



**SINIRLI SAYIDA
BAYİLİK
VERİLECEKTİR**

EKİNGEN ELEKTRONİK**M.Ali EKİNGEN : ‘Sektörümüzde Kaçak ve Düşük Kaliteli Ürün Getiren Firmalarla Rekabet Konusunda Güçlük Çekiyoruz’**

1986 yılında Elektronikçiler Çarşısı'nda küçük bir perakende dükkanı açarak faaliyetlerine başlayan Bugün ise 3 perakende mağazası ve Güneşli'de bulunan 6000 metrekare kapalı alana sahip Genel Merkezi'nden müşterilerine hizmet eden, konusunda sektörünün en iyi firmalarından birisi olmayı başaran Ekingen Elektronik'in yetkilisi M.Ali EKİNGEN ile yatırımlarını ve sektörü konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

8 çocuklu bir ailenin çocukların girişimi ile 1986 yılında Elektronikçiler Çarşısı'nda küçük bir perakende dükkanı açarak faaliyetlerine başlamıştır. Ekingen Elektronik, sonraki yıllarda mağaza sayısını bir bir arttırarak İstanbul Avrupa yakasında 4 ayrı mağazaya ulaştı. 1990'li yılların ortalarına doğru ithalat çalışmalarına başlayan firmamız yurt içi toptan satışlarına başlayarak yurt genelinde bayilikler vermeye başlamıştır. Bugün 3 perakende mağazası bulunan firmanın genel merkezi Güneşli'de 6000 m2 kapalı alana sahip ve farklı ürün gruplarında üretim yapar halde faaliyet göstermektedir. Firma sonraki yıllarda sektörlerinin lider firmaları ile ortaklıklar kurarak farklı ürün gruplarında üretime başladı. Firmamız yurtiçi ile yurt dışı alanlarında pazar payını arttırarak çalışmalarını devam ettirerek sektörde büyümeye devam etmektedir. Üretimlerimizden bazıları; Yangın İhbar Sistemleri, Alarm Sistemleri, Zayıf Akım Kabloları, Uydu Alıcı Cihazlarıdır. Aynı zamanda inşaat sektörüne de giren firmamız İstanbul'da değişik bölgelerde konut ve işyerleri yapmaktadır. WESTA, DIGILINE, DECON, FUJITRON markaları firmamızın tescilli dünya markalarıdır. Bu markalar Ses, Güvenlik ve Uydu sektörlerindeki ürünlere hitap etmektedir. Ve her biri kendi pazarlarında lider konumdadır. Bu markaların haricinde Asya, Avrupa ve Amerika'dan 10'a yakın distribütörlerimiz bulunmaktadır. Bunun dışında Ar-Ge'ye fazlasıyla önem vermekteyiz. Kablosuz sistemlerin gelişmesiyle de tüketici-

cilerin hayatlarını kolaylaştıracak her türlü fikrin arkasından giden bir yapımız var. Teknolojiye ayak uydurarak ürünlerimizin geliştirilmesinde yapmış olduğumuz Ar-Ge çalışmaları ile güçlendirmekteyiz. Ürünlerin montajı aşamasından daha da ileriye götürerek tamamen yerli üretim safında aktif rol oynamak hedeflerimiz arasındadır. Bu gelişmeler ile birlikte dünya çapında daha ön sıralarda yer almak hedeflerimiz arasındadır.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 ülke iç olayları kaynaklı beklenen hedefi yakalayamadık. sektörün gelişmesinde ve büyümesinde en önemli faktörlerden birisi de ülke ekonomisinin güçlü ve dinamik olması çok önem arz etmektedir. Bu anlamda üretim geliştirilmesi ve teknolojiye ayak uydurmak için ülke desteği ve ekonomik istikrar önem arz etmektedir. Teknolojilerinin gelişmesi ve maliyetlerinin azalması ile de sektörde genişleme ve geliştirme olanağı olacağını düşünüyoruz. 2017'deki hedeflerin de aşağı yukarı yine düşük bir istikrarla devam edeceği kanısındayız.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzde kaçak ve düşük kaliteli ürün getiren firmalarla rekabet konusunda güçlük çekiyoruz. Ticaret ve Gümrük Bakanlığımızın bu konuya daha fazla önem vermesi ve montaj sanayisinin geliştirilmesi için desteklerini beklemekteyiz.

NERSAN® & ELECTRO-TERMINAL

Klemensin Türkiye'deki Adresi

Connection Technology

- ✓ Güven ✓ Tecrübe ✓ İyi Kalite
- ✓ Cazip Fiyat ✓ Güler Yüzlü Hizmet
- ✓ Dünya Standartlarına Uygun Üretim
- ✓ Geniş Ürün Yelpazesi
- ✓ Hızlı Teslimat
- ✓ Çevreye Duyarlılık
- ✓ Sosyal Sorumluluk



- ✓ Sıra Klemensler Paletli-Paletsiz
- ✓ Vidasız Basmalı-Geçmeli Klemensler
- ✓ SMD Led Konnektörleri
- ✓ Buat Klemensleri (Mandallı)
- ✓ Balast Klemensleri
- ✓ 3'lü Geçmeli Tırnaklı Klemensler
- ✓ Fişli Soketli Klemensler
- ✓ Soket Ezme Klemensler
- ✓ Sigortalı Klemensler
- ✓ Porselen Klemensler
- ✓ Fan Klemensleri
- ✓ Fırın Klemensleri

NERSAN ELEKTROMEKANİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Topağacı Mahallesi Asil Cad. Taksim Sokak
No: 2 34766 Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 631 56 60 • Fax: 0216 631 56 24
www.nersan.com.tr • nersan@nersan.com.tr

NERSAN yerli üretiminin yanında ELECTRO-TERMINAL distribütörüdür.



NERSAN

İsa YAŞAR: ' Avrupa Standartlarına Uygun Klemensler Üretiyoruz'

1990'lı yıllarda Türkiye'de kaliteli klemens üretimi konusunda çok büyük eksiklikler olduğunu gören Makine Mühendisi Recep YAŞAR tarafından kurulan NERSAN'ın yetkilisi İsa YAŞAR ile sektörü ve üretimlerini konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedersiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Kurucumuz Recep YAŞAR, makine mühendisliği eğitimi tamamlandıktan sonra pek çok sektörde tecrübe edinmişti, bilgisi ve tecrübesi sonucu sektörde klemens üretimi konusunda bir ihtiyaç hissetmiş ve bu dalda yürümeyi düşünmüştür.

1990'lı yıllarda Türkiye'de kaliteli klemens üretimi konusunda çok büyük eksiklikler vardı, kalite bilinci henüz oluşmamıştı. TSE standartlarına uygun üretim yapılmıyordu. Sektördeki bu sıkıntıları bilerek bu yolda yürümeye başladık. Üretime emek vererek kısa sürede kalitemizi Avrupa standartlarına yükselttik. Sadece klemens üzerine odaklanarak çalışmalarımıza devam ettik.

2,5 mm² - 35 mm² arası sıra klemensler yanı sıra porselen klemensler, fan (aspiratör) klemensleri, 3'lü grup klemensleri ile üretimine devam etmektedir. Bünyemizde özel klemensler, vidasız klemensler, porselen klemensler, buat klemensleri, geçmeli klemensler olmak üzere pek çok ürün bulunmaktadır.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Bünyemizde plastik enjeksiyon makinelerimiz, klemens göbek üretimi için gerekli makinelerimiz bulunmaktadır. Firmamız bünyesinde kendi test laboratua-

rımız mevcuttur. Kalite standartlarında belirtilen ürünlerimize uygulanması gereken tüm test cihazları kendi bünyemizde yer almaktadır ve deneylerimiz düzenli yapılmaktadır. Sektörde yeni yeni tanınmaya başlayan metal göbekli klemensler için özel metal göbek pres makinamız vardır. Otomasyona geçme sürecini hızlandırmak için otomatik montaj makinalarına da yatırım yapmış bulunmaktayız.

Firmamız düzenli olarak Aydınlatma, Elektrik, Elektronik fuarlarına katılmakta ve sektördeki gelişmeler ile ilgili bilgiler sunmaktadır. Firma bünyesinde dinamik bir kadro mevcuttur. Kalifiye elemanlar ile kadrosunu güçlendirmeye devam etmektedir.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Yerli imalatımız yanında distribütörlüklerimiz ile beraber üretim ve ticaret kapasitemiz değişkenlik göstermektedir.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Firmamız yerli imalatın yanı sıra 1995 yılından beri bir Dünya markası olan Electro Terminal firmasının Türkiye'deki tek distribütörüdür. Firma Avrupa standartlarında sıra klemensler, vidasız klemensler, geçmeli klemensler, buat klemensleri üretimi yanı sıra son dönemde mandallı buat klemensleri ve LED klemensleri ile sektördeki gücüne güç katmıştır. 50 yılı aşkın süredir sektöre yön





vermektedir. PCB klemensleri, ray klemensleri, sigortalı klemensleri, balast terminalleri ve ürün aksesuarları ile firmanın ürün portföyü oldukça geniştir. Çok uzun yıllardır süregelen birlikteliğimiz sebebi ile müşterilerimizin taleplerine çok hızlı cevaplar verebilmekteyiz. Stoklarımızda bulunmayan ürünler konusunda da müşteri odaklı çözümler ile hızlı geri dönüşler sağlamaktayız.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Eskiden klemensin rengi, şekli, yanmazlığı, standartlara uygunluğu müşteriler açısından çok dikkate alınmaz idi. Oysa şimdi her özelliği dikkate alınıyor. Müşteriler artık ürünün üç boyutlu çizimlerini kendi ürünlerinde uygulayıp uygunluğunu kontrol ediyorlar. Ürünler kalite belgeleri yanı sıra müşterilerimizin özel testlerinden de geçiyor. Yurtiçi ve yurtdışı pazarda beğeniye sunuluyor. Artık müşteriler daha seçici davranıyor. Daha önceleri tek kriter fiyat iken, şu anda kalite ve görsellik de ön planda geliyor. Bizler de ürünlerimizi bu yönde geliştireyoruz.

İmalatımızın olması bize müşteri taleplerine geri dönüşlerimizde kolaylıklar sağlıyor. Sadece tedarikçi firmalar müşterilere ürün listesinden ürün seçmek zorunda bırakırken bizler müşterilerin ölçülerini, üründen isteklerini değerlendirmeye alabiliyoruz.

Son dönemde piyasaya sunduğumuz SMD LED klemensleri gölgesiz denebilecek kadar ince ve küçük olması, tekrar kullanılabilir olması, sağlam tutuşlu olması ve dayanıklı olması ile sektördeki yeni gözbebeğimizdir. Ürün Avrupa'da uzun süren bir Ar-Ge çalışması sonucu piyasaya sunulmuştur.

Yine aynı dönemlerde sektöre sunduğumuz mandallı batı klemenslerimiz de uzun süren bir Ar-Ge çalışması sonrasını doğmuştur. Ürün tekrar kullanılabilir ve çok dayanıklı bir üründür. Sektördeki muadillerine göre oldukça üstün bir üründür. Muadillerinin ve ürünün kıyaslandığı, üstünlüğünün açıkça görüldüğü video filmimizi de müşterilerimize sunmaktayız. Kullanım kolaylığı, dayanıklılığı ve işlevselliği ile ürünümüz farkını göstermektedir.



Hidrolik Pres
Gövdesi

Hidrolik
Güç Ünitesi

AG-OG-YG Elektrik - Hırdavat Ürünler İmalat ve Satışı



ÖĞÜN GRUP

elektrik
bizim işimiz...



Hat Makarası

İvedik Organize Sanayi Bölgesi
Ağaç İşleri San. Sit. 1373. Cad. No. 2/Z
Yenimahalle / ANKARA
Tel: 0312 395 03 21 • Fax: 0312 395 03 20
ogungrup@hotmail.com
www.ogungrup.com.tr

HÜNER ELEKTRİK**S.Levent ÖZER: 'Kurum Felsefesini Ayrıntılar Kalitenin Belirtisidir Düşüncesiyle Oluşturduk'**

1996 yılında kurulan ve pano montajında kullanılan 1 KW Mesnet izolatör ürünleri ve pano montajı bağlantı elemanları üreten Hüner Elektrik'in yetkilisi S. Levent ÖZER ile Hüner Elektrik'i ve ürettikleri ürünleri konuştuk.

Kısaca Hüner Elektrik'i tanıyabilir miyiz?

Hüner Elektrik olarak 1996 yılında faaliyete başladık.500 m2 kapalı alanda hizmet veren HÜNER ELEKTRİK geçen yıllarla birlikte üretimini yaptığı ürünlerini, yurtiçi ve yurt dışı müşterileri için daima en kaliteli hizmeti vermeyi kendine ilke edinmiştir.

Kurum felsefesini ' Ayrıntılar kalitenin belirtisidir' düşüncesiyle oluşturan HÜNER ELEKTRİK; ürünlerini yılların vermiş olduğu deneyim ve konusunda eğitimli personeli ile üretmekte ve müşterilerine sunmaktadır.

Hüner Elektrik olarak daha çok elektrik panosu üreten firmaların ihtiyacı olan ürünleri üretiyoruz. Tamamen pano içine yönelik montaj malzemesi denen ürünler üretmekteyiz.

Firmamızın üretimini yaptığı ürünler arasında ağırlıklı olarak Alçak Gerilim mesnet izolatörleri W Otomat Baraları, W Otomat Rayları, Ray Taşıyıcılar, Kablo Pabuçları, Ek Muflar, U Klemensler, Al-Cu Klemensler, Branşman Klemensler,gibi çeşitli pano içi malzemeleri yer almaktadır. Hüner Elektrik olarak amacımız ürün yelpazemizde olan tüm ürünlerimizde bir kalite standardı yakalamak hizmet ve kalitede öne geçmeye çalışmaktır.

Ürettiğimiz ürünleri de 2006 yılında kurduğumuz pazarlama şirketimiz aracılığı ile gerek yurtiçindeki gerekse yurtdışındaki



HÜNER



müşterilerimize pazarlamaktayız. Elektrik sektöründeki yolculuğuna emin adımlarla devam eden HÜNER ELEKTRİK, üretimini dış pazarlara ve iç piyasadaki firmalara yapmaktadır.

Sürekli gelişen kalitesi, titiz üretimi, müşteriye memnun eden servisi, gelişen ürün yelpazesi ve benimsediği Kazan-Kazan sistemiyle HÜNER ELEKTRİK, başarı kürsüsünde hak ettiği yeri almıştır.

Kendi ürün grubunda Hüner Elektrik'in sektördeki yeri ne peki?

Az öncede dediğim gibi ağırlıklı olarak pano üreticileri ile çalışıyoruz. Panocular baz alındığında Hüner markalı ürünlere ciddi anlamda bir talebin olduğunu görüyoruz. Özellikle üretimini yaptığımız izolatörlerin panocular tarafından tercih ediliyor.

Ar-Ge ve inovasyona bakış açınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Küçük ölçekli işletmelerde Ar-Ge maalesef çok ciddi boyutlarda değil. Bizim firma olarak Ar-Ge'ye bakışımız daha çok üretimi geliştirebilecek, üretimi daha kaliteli hale getirebilecek yada mevcut üretimi bir basamak daha yukarı çıkartabilecek düzeyde çalışma yapmaktan geçiyor. Bizim için asıl hedef zaten kaliteli üretim yapmak, ürün çeşitliliğini artırmak. Kısacası bizim gibi küçük işletmelerde Ar-Ge ne kadar yapılabilirse bizde de o kadar yapılıyor. Bizim hedefimizde kalite var bu kaliteyi yakaladığımızı inanıyoruz.



ICE LED

Hakan YILMAZ-Gökhan YILMAZ : 'Büyümenin Formülü Ar-Ge ve İnovasyon'

2004 yılında kurulan belirlediği hedefler doğrultusunda her yıl bir önceki yıla göre büyüyen ICE LED'in Genel Müdürü Hakan YILMAZ ile büyümeyi nasıl sağladıklarını konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

A bim ve ben firmamızın kuruluşuna kadar çeşitli şirketlerde çalıştık. Firmamızın kuruluşuna 2014 yılında abimle birlikte konuşmalarımız neticesinde karar verdik ve 2014 yılının sonunda firmamızın açılışını yaptık. Büyüme konusunda eski iş tecrübelerimize istinaden doğru yatırımlar yaparak müşterilerimizin ürünlerini çıkarmalarında teknik ve yarı ürün üretimlerinde eksiklerini tamamlayıp, kaliteden ve zamanında teslimatlar yaparak aynı zamanda müşteri memnuniyetini azami seviyelere çıkararak firmamızın büyümesini daima artış yönünde sağladık.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Büyüme konusunda gelecek vadeden firmalarda olduğu gibi



ilk başlangıçta iki kişi olarak ve merdiven altı tabiri ile başlayan firmalardan birisi idik. Bu deyim kırımımız için hedef olarak belirlediğimiz hayallerimize ulaşmak ve en az beş yıllık büyüme hedefimizi yakalamak için yaklaşık bin metre karelik yeni yerimize taşındık. Bu taşınmaya istinaden elektronik kart dizgilerinin yapılması yönünde yatırımlarında beraberinde gelmek zorunda olduğu için yeni makine donanımlarını almak zorunda kaldık. Bu makineleri kullanmak ve müşterilerimizin tasarımları konusunda teknik ve tasarım yardımcısı olabilmemiz için bu kapsamda çalışabilecek deneyimli personelleri bünyemize kattık.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Kısaca bu iki kalıplaşmış kelimeleri sağlayamayan firmaların yerinde sayarak zamanla kaybolmaları olarak söyleyebiliriz. Bu iki terime bizim bakışımız büyümenin formülü ve firmamızın temel taşları olarak kabul etmektir.



ICE LED



www.iceledelektronik.com

ICE LED ELEKTRONİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Yunus Emre Mahallesi Kırççıoğlu Sokak No.15/2

Yenidoğan - Sancaktepe - İstanbul / TURKEY

Tel: +90 216 427 94 94 • Fax: +90 216 427 90 90



GARANTİ HAYAT TEKNOLOJİLERİ

M. Kemal YILDIZ ve Burhan AKŞAR: 'Markalarımızın Birbirleri İle Senkronizasyon Özelliği Olduğundan, Sahada Kurulum ve Kullanım Kolaylığı Sağlıyor'

2009 yılında Kemal YILDIZ ve Burhan AKŞAR ortaklığında kurulan Garanti Hayat Teknolojileri'nin ortakları M. Kemal YILDIZ ve Burhan AKŞAR ile ürettikleri ürünleri ve temsil ettikleri markaları konuştuk.

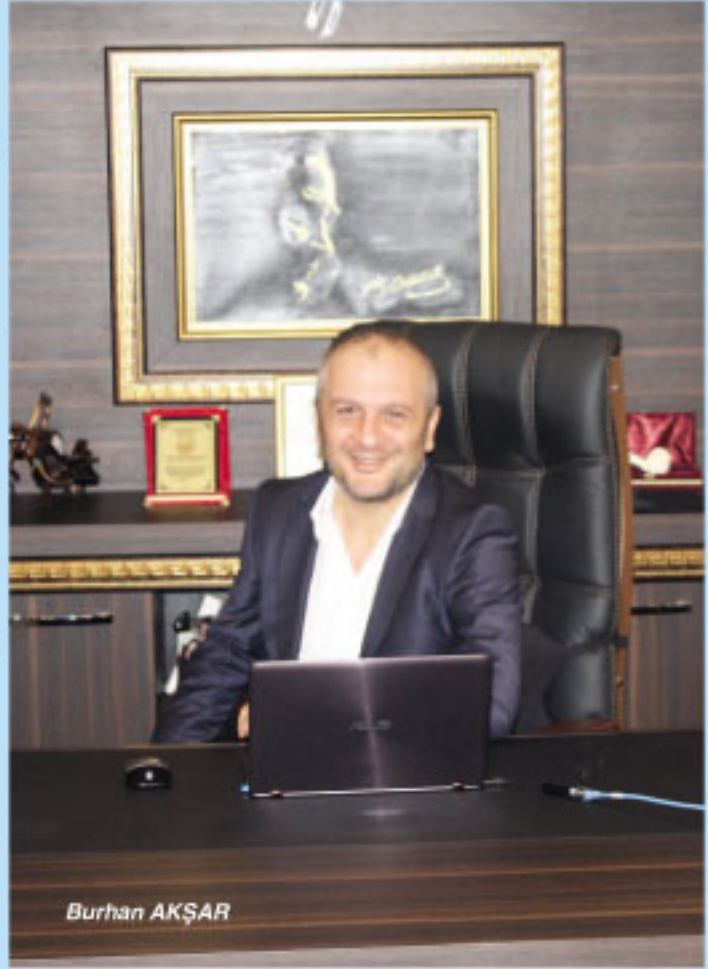
Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Sektörde uzun yıllar boyunca kazandığımız tecrübelerimizi teknolojik birikimlerimizle birlikte uygulamaya geçirerek, M. Kemal YILDIZ ve Burhan AKŞAR ortaklığında 2009 yılında Garanti Hayat Teknolojilerinin kuruluş hikayesini başlattık. Satış sonrası hizmetlerimizde ise bayilerimize tam destek veriyor olmamız, firmamızın doğru orantılı büyümesinde katkı sağlamıştır.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Kuruluşumuz olan 2009 yılından itibaren yaptığımız yatırımlar, sektördeki zayıf akım projelerini tek bir çatı altında toplama ve proje bazlı ürün grubu üzerine yoğunlaşmamızı sağlamıştır. Elektronik güvenlik sistemleri alanında kullanıcıların taleplerine uygun ürünler arz edebilmek adına Florya'da yeni plaza binamıza taşındık. Bina içinde Ar-Ge başta olmak üzere teknik servis alanımızı ve kapasitemizi genişlettik. Teknik servisimizi teknolojik tamir ve test ekipmanları ile yeniledik. Depo kapasitemizi 3 kat daha büyütürken stok durumunu sorunsuz hale getirdik. Müşteri memnuniyeti amacı ile sipariş teslimatlarını araçlarımız ile çözüme kavuşturduk. Bizi ileriye taşıyacak çözümlerimizi üretmek için hiç bir zaman ertelemedik.

Üretim veya ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?



Burhan AKŞAR

Firmamız, sektörel bazdaki durumdan dolayı üretim yapmamaktadır. Bu nedenle ürünlerimizin büyük bir bölümünü ithal etmekteyiz. Ticaret kapasitemiz yıllık 600.000 adet olmakla birlikte bu rakam özel projelerimizle daha yukarıya çıkmaktadır. Şirketler bünyemizde toplam 20 kişi istihdam etmektedir.



GARANTİ HAYAT TEKNOLOJİLERİ

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Bayilerimize daha iyi hizmet vermek ve ihtiyaçlarını karşılamak adına firmamızın yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucunda, KEDACOM, WIREX, UNICODE, BELLMAX, MOHHLER markaları bünyemizde bulunmaktadır. Bünyemizde ki markalarımız, tüm zayıf akım projelerinde rahatlıkla bayilerimize sunulabilmektedir. İP tabanlı projelerde özellikle KEDACOM markamızı ön plana çıkarmaktayız. Performans ve kalite olarak profesyonel sonuçlar veren KEDACOM'u rakiplerinden bir adım öne çıkartan özelliği ise diğer markalara göre oranla daha uygun fiyat politikasını benimsemesidir. Markalarımızın birbirleri ile senkronizasyon özelliği olduğundan, sahada kurulum ve kullanım kolaylığı sağlar.

AR-GE ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Öncelikle Ar-Ge çalışmalarımızı firmamız bünyesindeki AR-GE bölümümüzde sürdürmekteyiz. Ürünlerimizi kullanıcılarımıza sunmadan önce 3 ila 6 ay arasında yazılım-donanım olarak test ederek satışa hazır hale getiriyoruz. Önceliğimiz; müşterilerimizin tercih ettiği ürünlerden %100 memnun kalması ve bu memnuniyetin sürekliliğidir. Başarılı geçen AR-GE sürecimiz inovasyon stratejimiz ile başarılı bir hal almış oluyor. Yani doğru ürünü doğru pazara yönlendirmek daha keyifli bir hale geliyor.

Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Bayilerimize iletişim kurmak için, günümüzde yaygın olarak kullanılan sosyal medyayı ve e-mail sistemini kullanıyoruz. Ürünlerimiz ve kampanya bilgilendirmenin yanı sıra yüz yüze görüşmeler sağlayarak samimi bağlar kuruyoruz.



M. Kemal YILDIZ

mohhler

WIREX

UNICODE

KEDACOM

BELLMAX

OK KABLO

Halit OK: '2018 Yılında Kendi Üretim Konumuzda Sektörümüzün Önde Gelen Firmaları Arasında Yerimizi Almış Olacağız'

2006 yılında kablo sektöründeki faaliyetlerine başlayan ve yaptığı yatırımlarla konusunda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı hedefleyen OK KABLO ELEKTRONİK'in Yönetim Kurulu Başkanı Halit OK yaptıkları yatırımlarla ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.

Kısaca kuruluş hikayenizden bahseder misiniz?

2003 yılında personel taşımacılığı yaparak ticarete atıldık. Personel taşımacılığı bir yıl kadar sürdü daha sonra 2004 yılında vida üretmeye başladık ve kendimizi üretimin içinde bulduk. 2006 yılından bu yana da kablo üretimi konusunda hizmet veriyoruz. 10 yıldır belirlediğimiz hedefler ölçüsünde büyüyerek bugünlere kadar geldik. OK KABLO, Türkiye ve Avrupa'da belli başlı Beyaz Eşya ve Otomotiv sektörü üreticilerine kablo gruplama hizmetleri vermektedir. Ana müşterilerimiz, beyaz eşya üreticileri, küçük ev aletleri üreticileri, kahverengi eşya üreticileri, otomotiv sektörü ve aydınlatma sektörüdür. Kablo gruplarımızda RoHS direktiflerinin gerekliliklerini sağlayan kablo, konektör, terminal, makaron v.b. malzemeler kullanılmaktadır.

Büyüme nasıl sağladınız. Yatırımlarınızdan bahseder misiniz?

Yaptığımız yatırımların tamamı kablo üretimine yönelik yatırımlar. Önceden biz kablo üretmiyorduk, dışardan kablo satın



alıyorduk zamanla yıllık metrajlarımız artınca tedarikçi firmalar cevap verememeye başladı. Bunun üzerine 2015 yılı başında kablo üretim hattı kurduk ve kabloyu kendimiz üretmeye başladık. En son teknoloji ile üretilmiş ekstruder, kablo sarma, kangallama, shring ambalajlama, karton kolileme makineleri ile müşterilerimizin kablo ve PVC Makaron ihtiyaçlarına en kısa zamanda ve en iyi kalitede hizmet vermeye devam etmekteyiz. Kablo ve PVC Makaron üretiminde teknolojinin gerektirdiği tüm ekipmanları oluşturduk. Bu ekipmanlar ile birlikte AR-GE Laboratuvarımızı da kurduk. TSE Belgelerimizi almak için başvurularımızı yaptık. Kablo ile ilgili bütün testlerin yapılabildiği laboratuvarımızda tüm elektriksel ve güvenlik testlerini yapmaya başladık. Ayrıca kablo gruplamaları ile ilgili 60 tane terminal kalıbı yatırımı yaptık. Ayrıca kablodan kazandığımız para ile Alüminyum Boksit Madeni sahamıza yatırım yaptık.

Üretim kapasiteniz ve istihdamınız ile ilgili neler söylemek ister siz?

Şu anda 110 kişi çalışmamız var. Kablo üretiminde bu sene 7 milyon metreyi yakaladık, PVC Makaronu Almanya'dan ihraç ediyorduk, ancak bu ürünü de şimdi kendi bünyemizde OK KABLO MAKARON markası ile üretmeye başladık.

Firmanızın sektördeki yeri ile ilgili neler söylemek istersiniz?



Kablo ve PVC Makaron üretimi ile ilgili sürekli yatırımlar yapıyoruz ve kurulduğumuzdan beri kablo üretimi konusunda ciddi mesafe elde ettik. Hedeflerimize adım adım ilerliyoruz. 2018 yılında kendi üretim konumuzda sektörümüzün önde gelen firmaları arasında yerimizi almış olacağız. Bizi diğer firmalardan ayıran en büyük özelliğimiz şu; bazı firmalar sadece kablo üretiyorlar ancak biz kabloyu kendimiz üretiyoruz, ürettiğimiz kabloyu Kablo Grubu (Estelasyon) haline getiriyoruz ve ayrıca PVC Makaron üretimi de yapıyoruz. Bu bizi sektördeki diğer firmalardan ayıran ve farklı kılan en büyük özelliğimiz.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif eder siniz?

Ar-Ge çalışmalarımızı destekleyen en büyük yatırımımız ürettiğimiz kablolarla ilgili bütün testlerin yapıldığı laboratuvarımızdır. Hangi firma hangi standartta ürün istiyorsa o standarda uygun ürün üretebilmek için yatırımlar yapıyoruz. Testleri daha sağlıklı yapabilmek için yurtdışından teçhizat ithal ediyoruz. Mesela eksi -60°C sıcaklıkta ürünlerimizi test edebilmek için Danimarka'dan Derin Dondurucu dolap getirdik. 2017 yılında otomotiv sektörü ile çalışmak hedeflerimiz arasında bununla ilgili ilk anlaşmamızı yaptık ve BMC'nin Direkt Tedarikçisi firmalar arasında yerimizi aldık. Beyaz eşya sektöründe yakaladığımız başarıyı otomotiv sektöründe de yakalayacağımıza firma olarak inancımız tam. Son olarak şunu söylemek istiyorum içinde bulunduğumuz bina 1400 metrekare burası bize yetmemeye başladı. Maden sahamızdan elde ettiğimiz gelirle Nisan ya da Mayıs ayında kendi binamızı alarak üretimimizi daha geniş bir alana taşımayı düşünüyoruz.

Inovasyona gelince, Kablo üretimimizdeki yaratıcılığımızı, ticari ustalıklarla birleştirdik. İnovasyon hedeflerimizde geleceği en iyi şekilde yaratmak ve sürdürülebilir kârlı büyümeyi sağlamak



amacımızdır.

Çalışmalarımızda yeni teoriler, yeni kavramlar veya eskiden var olan ürün veya yöntemlerin geliştirilmesi konusunda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Ekonomik ve toplumsal fayda sağlayacak yeni fikirler, yöntemler, ürünler geliştirmek ve bunları uygulamak AR-GE çalışmalarımıza yön vermektedir.

ALATON CIVATA

Kayhan ÖNLÜKUŞ: 'Alaton Cıvata Kalite Konusunda Asla Taviz Vermemektedir'

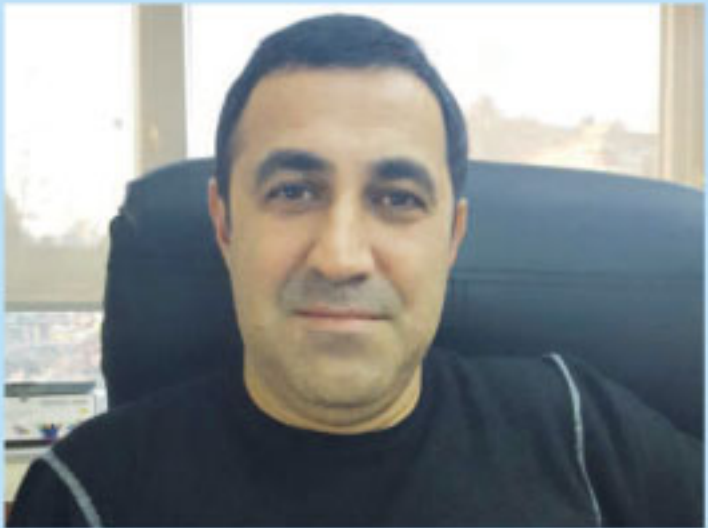
1940 yılında Yuda Leon Alaton tarafından kurulan bağlantı elemanları üretimi ve satışı konusunda sektörünün marka firmalarından birisi olmayı başaran Alaton Cıvata'nın yetkilisi Kayhan ÖNLÜKUŞ okuyucularımıza Alaton Cıvata'yı anlattı..

Perşembe Pazarı'nın en köklü firmalarından olan şirketimiz 1940 yılında Yuda Leon Alaton tarafından kurulmuştur. 1978 yılında genişleyerek Anonim Şirkete dönüştürülmüştür.

Firmamız; Bağlantı elemanlarının toptan ve perakende satışı ile her türlü özel ürünün imalatını gerçekleştirmektedir. Alaton Cıvata Ticaret A.Ş. kuruluşundan bu yana kaliteye önem vermekte olup, bu konuda kesinlikle taviz vermemektedir.

Alaton Cıvata, ağırlıklı olarak inşaat ve müteahhitlik, beyaz eşya ve otomotiv yan sanayi sektörlerine hizmet vermektedir.

Şirketimizin başlıca ürünleri arasında Paslanmaz (304-310-316-321) ve Çelik (6.8 - 8.8 - 10.9 - 12.9) gibi bağlantı elemanları bulunmaktadır. Bu ürünlerin yanı sıra her türlü sektör için özel bağlantı elemanları imalatı yapılmaktadır.



Yarım asrı aşkın bir süredir kalite ve müşteri memnuniyeti üzerine kurulu olan ticari misyonumuz bundan sonra da çok uzun yıllar büyüyerek devam edecektir.

İLX ELEKTRİK**Cafer BULUT: 'Kuruluş Aşamasından Bu Yana Gelişen Ülke ve Dünya Koşullarına Göre Sürekli Kendimizi Güncelledik'**

1997 yılında kurulan üretimin yanında ithalatta yapan İLX ELEKTRİK'in Genel Müdürü Cafer BULUT ile ürettikleri ve ithal ettikleri ürünleri konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Öncelikle iş hayatıma 1989 yılının sonlarında Karaköy Perşembe pazarında tezgahçı olarak başladım. O zamanın koşullarında sektörün önde gelen firmalarında belirli pozisyonlarda 1997 sonlarına kadar aktif olarak çalıştım. 1997 sonlarına gelindiğinde elde etmiş olduğum birikimlerin sonucunda kendi firmamı kurmaya karar verdim. Bu şekilde iş hayatına girmiş oldum.

Kuruluş aşamasından bu yana gelişen ülke ve dünya koşullarına göre sürekli kendimizi güncelledik. Tabii bunun yaparken zamanlama olarak bazen doğru zamanları yakalarken de bazen de kaçırdığımız oldu.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

1997 yılında kurulduğumuzda ilk olarak klasik al-sat mantığı ile ticaret yaptık. Daha sonra 1999 ile 2002 yılları arasında yurt içi bayilikler pazarda yer-

mizi korumaya devam ettik. 2002 yılında yine Pazar koşullarına göre ithalat yapmaya başladık ve bugün buna devam etmekteyiz. 2005 yılından itibaren imalat sektörüne girmeye başladık. 2011 yılında imalat ile ilgili daha geniş ve büyük yatırımlar yapmaya başladık. 2013 yılı itibarı ile üretmiş olduğumuz ürünler dünyada kabul görmesi ile beraber aktif ihracat pazarına girmiş olduk. Yaklaşık 5 yıldır dünyanın değişik yerlerinde 2002 yılından bu yana da Türkiye'de birçok sektörel fuara katılarak pazardaki payımızı artırmaya devam ediyoruz.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Şu anda yapmış olduğumuz toplam ciromuzun yaklaşık %65 imalat kalan %35 ini ithalattan sağlıyoruz. Toplamda da 40 kişilik bir ekip ile yolumuza devam ediyoruz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?

Temelde imalatını yapmış olduğumuz iki ayrı ürün grubu ile iki ayrı markamız bulunmakta: İLX markamız ile 2005 yılından bu yana sesli ve görüntülü sinyal aygıtları üretmekteyiz. FENAC markamız ile de 2011 yılından bu yana enkoder üretimi yapmaktayız. Bunun ile beraber Çin den ithal ettiğim KINCO markası ile de otomasyon çözümleri sunmaktayız. Diğer bir markamızda Alman malı SIKO ile de dikey ve yatay mesafe çözümleri sunmaktayız.

FENAC
Automaton Control
Kinco

İLX
SIKO

TAM 20 YILDIR ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SEKTÖRÜNE YÖN VEREN GÜÇ

İLX
Yaratıcı Çözümler İçin Tek Adres

**İKAZ
LAMBALARI**
Yerli Üretim



FEQAC
Automation

Enkoderler
Yerli Üretim



Kinco



SIKO



www.ilx.com.tr

TAMER ELEKTRİK

Yusuf GÜNDÜZ: ‘Ticaret Kapasitemiz, Ülkemizin ve Ekonomik Şartların İmkan Verdiği Ölçülerde Her Yıl Büyüyerek Devam Etmektedir.’

1975 yılında Hasan Tamer tarafından kurulan bugün ise Ankara Sarayköy-Kazan’da 8200 metrekarelik kapalı alanında üretimine devam eden Tamer Elektrik’in Genel Müdürü Yusuf GÜNDÜZ ile Tamer Elektrik’i ve yatırımlarını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

1975 yılında Hasan Tamer tarafından Ankara’da elektrik dağıtım tesisatında kullanılan sac ürünleri imalatı ile iş hayatına başlamıştır. 1980 yılından sonra, halen sürmekte olan elektrik sarf malzemelerinin toptan ve perakende satışını sürdürmüştür.

1996 yılında Ostim’de imalat çalışmalarına başlamış ve bugün Sarayköy-Kazanda 8200 m² kapalı alanında üretimine devam etmektedir. Ülkemiz ve geleceğimiz için yatırımlar yaparak, güven kazanmaya öncelik vererek yolumuza devam ediyoruz.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

AG ve OG alanında, yenilenebilir reçine yalıtım ürünün yapılması, ısı büzüşmeli boru ve diğer ısı büzüşmeli aksesuar ürünlerinin üretimine geçilmesi, makine parkurunun genişletilmesi, eğitilmiş personel istihdamının artırılması, müşterilerimize yönelik, talep ve önerilerin eksiksiz yerine getirilmeye çalışılması, kısacası kalitemize etki eden ve edecek tüm unsurların iyileştirilmesi ve yeniden oluşturulmasıdır.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Ticaret kapasitemiz, ülkemizin ve ekonomik şartların imkan verdiği ölçülerde her yıl büyüyerek devam etmektedir. Ürünlere göre üretim kapasitemiz her yıl artarak devam etmektedir. Firmamızda 50 kişiye ye yakın personel istihdamımız vardır.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Tamer, Tamflex, ProSil olmak üzere 3 markamız bulunmak-



tadır. Markalarımız sektörde yakinen bilinmektedir. Yerli ve kaliteli ürünlere ait markalar olması sebebi ile itibarını her geçen süre artırmaktadır.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Ar-Ge çalışmalarımız bünyemizde ki kimya ve elektrik laboratuvarındaki arkadaşlarımızın yoğun emek ve çalışmaları ile dünya markalarıyla rekabet etme ve daha iyi olma yolunda ki çalışmalarına aralıksız devam etmektedir. Bu kapsamda yeni ürünlerimizin ortaya çıkması ve var olanlarında iyileştirilmesi Ar-Ge çalışmalarlarıyla olmaktadır.

Tüketicilerimize, gerek sosyal basın gerek görsel basın üzerinden ulaşmaya çalışıyoruz. Tüm Türkiye’yi gezen satış ve pazarlama ekibimiz ile birebir ziyaretler yaparak ta müşterilerimizin talep, şikayet ve önerilerine önem vermemiz sebebi ile ziyaretlerimizi gerçekleştiriyoruz.



tamflex®

ISI BÜZÜŞMELİ ÜRETİMDE YERLİ GÜÇ

Her Türlü Koşullarda...

Her Zaman...



www.tamerelektrik.com.tr



**TAMER
ELEKTRİK**

powered by

MERİÇ PCB

Metin ORHAN: 'Makinelerimiz, Son Teknolojiye Uygun Olarak Tüm Elektronik Komponentleri Dizme Potansiyeline Sahiptir'

Dizgi, elektronik kart üretimi konusunda hizmet vermek amacı ile 2010 yılında kurulan ve konusunda sektörünün en iyilerinden birisi olmayı başaran Meriç PCB'nin kurucusu Metin Orhan ile üretimlerini konuştuk.



Kuruluş Hikayesi ve Büyüme

Meriç PCB Dizgi, elektronik kart üretimi konusunda hizmet vermek amacı ile 2010 yılında kurulmuştur. Şirket ortakları, uzun yıllar elektronik kart üretimi konusunda lider firmalarda çalışmış ve yöneticilik yapmış, alanında deneyimli kişilerdir.

Şirket çalışanları titizlikle seçilerek, eğitime ve yeniliklere açık olarak ve her zaman kalite ön planda tutularak, hem çalışan sayısı hem de makine anlamında düzenli bir büyüme yakalanmıştır.

Kuruluştan İtibaren Yapılan Yatırımlar-Kapasite ve İstihdam

Meriç PCB Dizgi olarak kuruluşumuzdan itibaren belirli dönemlerde ve giderek artan bir şekilde makine yatırımları yapmaktayız. Bu yatırımların en büyük nedeni giderek büyüyen müşteri portföyümüze, her zaman ilke edindiğimiz kaliteli ve hızlı bir şekilde çözüm sunmaya devam etmektir.

Şu anda firmamızda 2 adet tam otomatik SMD dizgi hattı, 2 adet lehimleme makinesi ve gerekli yardımcı ekipmanlar bulunmaktadır. 1500 metrekare alanda ve 40 çalışanımızla hizmet vermekteyiz.

Çalışanlarımıza, elektronik üretimlerde standart gereklilikleri

kapsayan IPC eğitimleri düzenli olarak verilmektedir. Tüm çalışanlarımızın bu eğitimleri aldığına dair sertifikaları bulunmaktadır. Firmamız, ISO 9001:2008 "kalite yönetim sistemi" sertifikasına sahiptir. Yaklaşık olarak SMD ve T.H dizgi kapasitemiz saatte 40.000 komponenttir. Makinelerimiz, son teknolojiye uygun olarak tüm elektronik komponentleri dizme potansiyeline sahiptir.

Referanslar

Firmamızda birçok sektörde kullanılan elektronik kartların üretimi yapılmaktadır. Büyük ve orta ölçekli bir çok firmaya hizmet vermekteyiz.

Hizmet verdiğimiz başlıca sektörler;

Araç Takip ve Uzaktan Okuma Hizmetleri, Güç, UPS, Regülatör

Sistemleri, Gaz Alarm cihazları ve dedektörler, Asansör Sistemleri, Aydınlatma Sistemleri, Taksimetre, Takograf Sistemleri, Telekomünikasyon, Otomotiv Sanayi, AUDIO Sistemleri, Kartlı Geçiş Sistemleri, RFID Kartlar, RFID Okuyucular, Tartı Sistemleri, Sıramatik ve Gösterge Ekranlar, Medikal Sistemler, Yazarkasa - Pos Sistemleri, Soğutma Sistemleri



NET TASARIM

Yılmaz Bingöl: 'Ar-Ge ve İnovasyon Ülkemizin Teknolojik Alanda Uluslararası Düzeyde Rekabet Edebilir ve Dışa Bağımlı Olmayan Bir Yapıya Kavuşturulması İçin Çok Önemlidir'



Net Tasarım Genel Müdürü Yılmaz Bingöl ile Net Tasarım'ı ve geliştirdikleri ürünleri konuştuk.

Net Tasarım Türkiye'nin elektronik alanında ihtiyaç duyulan CAD/CAM uygulamaları ile HW/SW anahtar teslimi çözümler üretmek amacı ile 1.7.1999 tarihinde NETAŞ Ar-Ge bünyesinde yetişmiş deneyimli kişiler tarafından kurulmuştur.

Net Tasarım müşterilerine ETSI, DIN, TSE, IP ve MIL gibi endüstriyel standartlara uygun donanım tasarımı, yazılım, PCB tasarımı/üretimi, Malzeme Temini, Dizgi, Dokümantasyon, Proje takibi ve Değişiklik yönetimi konularında tam destek vermeyi amaç edinmiştir.

Net Tasarım, 20 kişilik uzman mühendis ve teknisyen kadrosu ile kuruluşundan itibaren sürekli gelişerek, elektroniğin tasarım aşamasından sonra üretim aşamalarını da bünyesine katıp, savunma, otomotiv, enerji, telekom, asansör, medikal ve aydınlatma sektörlerinde çok farklı

ürünleri farklı standartları baz alıp tasarlamakta, istendiğinde üretip müşterilerine sunmaktadır.

Ar-Ge - inovasyon ülkemizin teknolojik alanda uluslararası düzeyde rekabet edebilir ve dışa bağımlı olmayan bir yapıya kavuşturulması için çok önemlidir.

Teknolojik bilgi üretilmesi, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi ve nitelikli işgücü istihdamının artırılması konularında çalışmaların ve desteğin artarak devam etmesi gerekmektedir.

"Müşterilerimize siz hayal edin biz de bu hayalinizi gerçekleştirelim diyoruz!"

Net elektronik [®]
tasarım

ÖZ META

Tahsin KESER: 'Ar-Ge Firmamızın Olmazsa Olmazdır'

1999 yılında Ankara'da elektroniğin kalbi olan Ulus Konya Sokak'ta küçük bir işletme olarak başlayan imalat hayatına başlayan ÖZ META'nın yetkilisi Tahsin KESER ürettikleri ses yayın sistemlerini ve başarılarının sırrını konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

1 999 yılında ANKARA ULUS KONYA Sokak'ta genel seslendirme cihazları üretimi yaparak faaliyetlerimize başladık ve daha iyi üretim ve hizmet sağlamak için de 2011 yılından bu yana ANKARA GERSAN SANAYİ SİTESİ'nde ki 1200 metrekarelik modern fabrika üretim alanımızda hizmet vermekteyiz. Firmamızın ana üretim konusu genel ses yayın sistemleri olup bunu biraz açmak gerekirse; Okul seslendirme sistemleri, cami seslendirme sistemleri, konferans salonu seslendirme sistemleri acil anons sistemleri, akıllı okul zil saatleri ve kablosuz ses yayın cihazları ve bunların tamamlayıcı malzemelerini tamamını yerli imalat olarak üretmekte ve halkımızın hizmetine sunmaktayız.

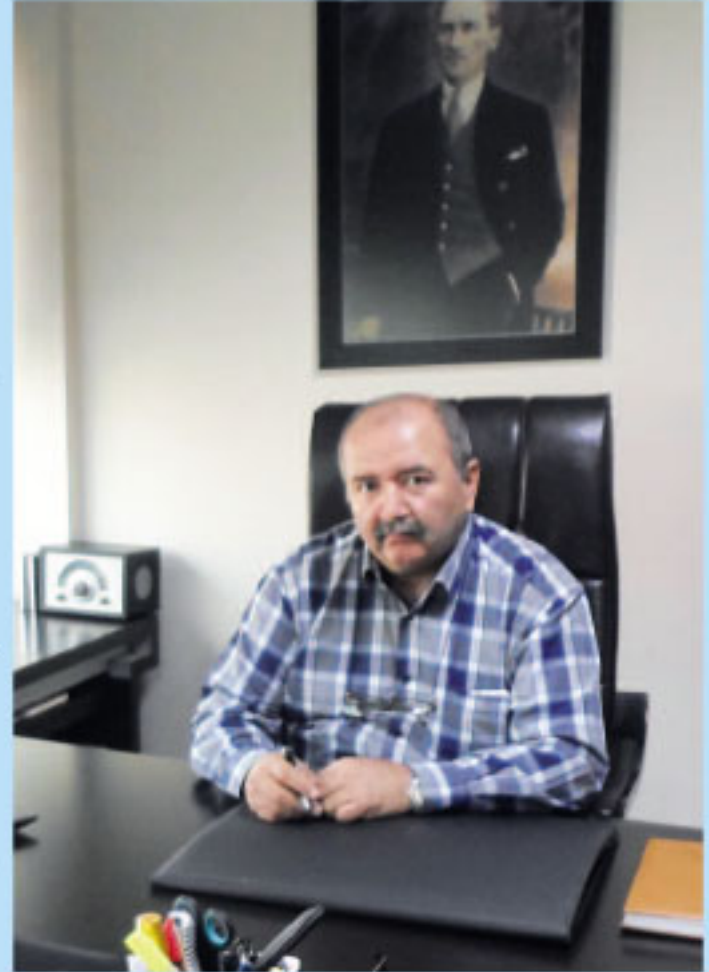
Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Ankara'da elektroniğin kalbi olan Ulus Konya Sokak'ta küçük bir işletme olarak başlayan imalat hayatımızdan bizi bugünkü ticaret hacmine ve istihdam kapasitesine getiren en önemli yatırımımız AR-GE çalışmalarına verdiğimiz önemdir. Sürekli daha iyiye ulaşabilmek, toplum ve piyasa ihtiyaçlarını doğru tespit ederek imalat stratejisini bu yönde revize etmek bizi bugünkü yerimize getirmiştir. Firmamız bünyesindeki mühendis ekibimize bu konuda her türlü destek verilmektedir. Bu yönde elde edilen gelişme neticesinde imalat alanımız ve atölyelerimiz yenilenmiş, depolama alanımız ve depolama kapasitemiz artırılarak günlük sevkiyatımız ve ürün çeşitliliğimiz artırmıştır.

Üretim veya ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Ürünlerimiz büyük çoğunluğu yurt içi pazarında kullanılmakla birlikte zaman zaman çözüm ortaklarımız tarafından yurtdışı projelerinde de kullanılmaktadır. Sürekli artan talebi karşılayabilmek için şirket bünyemizde daimi 32 çalışanla hizmet vermekteyiz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektördeki yeri nedir?



ÖZMETA ve WESTSOUND markaları şu an firmamız tarafından üretilmektedir. Ürünlerimiz TOKİ projeleri başta olmak üzere bu kategorideki devlet ve özel okul binalarının, özel ve kamu hastanelerinin seslendirme ve acil anons projelerinde marka onaylı olarak kullanılmaktadır.

Kablosuz telsiz anons sistemlerimiz her ölçekteki belediyelerde ve diyanet işleri başkanlığı bünyesindeki cami ve ibadethanelerin merkezi ezan ve vaaz sistemi olarak tercih edilmektedir. TÜBİTAK destekli olarak uzun süredir araştırma ve geliştirme faaliyetleri devam eden İLK YERLİ ADRESLİ ANONS SİSTEMİ projesi tamamlanmıştır. Ürünlerin fuar tanıtımları devam etmektedir.

TKS-209 serisi akıllı okul saatleri ile hem öğretmen hem de öğrenci için ders giriş, çıkış, toplanma ikazları düzenlenebilmekte istenirse de yangın ve deprem sensörlerine bağlanarak acil tahliye sistemi için ERKEN İKAZ UYARI ve SİVİL SAVUNMA ALARM sistemi olarak da kullanılabilir.

AR-GE ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

AR-GE çalışmalarımız ve inovasyon faaliyetlerimiz firmamız tarafından büyük bir özveri ile desteklenmektedir. Bu konuda hem yurt içi hem yurtdışı fuarlar ziyaret edilmekte ve küresel gelişmeler takip edilmektedir. Ürün kalitesini geliştirmek ve her seferinde daha iyiye ulaşabilmek için bayilerimizden ve son kullanıcılardan tarafımıza iletilen talepler büyük bir titizlikle değerlendirilmektedir.





Yerli Üretimde Sınırları Aştık



TKS 300 EF USB
MİKSERLİ EFEKTLİ USB GİRİŞLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



TKS 100 / 250 / 300 USB
MİKSERLİ USB GİRİŞLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



TKS 80 MT
MİKSERLİ USB GİRİŞLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



TKS 208 R (Rack Tipi)
PROGRAMLI EZAN SAATI



TKS 300 EF
MİKSERLİ EFEKTLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



TKS 300 Z-4 TR
MİKSERLİ 4 ZONLU USB GİRİŞLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



TKS 209 D (Duvar Tipi)
USB GİRİŞLİ AKILLI OKUL SAATI



TC 207
ÖĞRETMEN
KONSOLU

TC 207
ÖĞRENCİ KONSOLU



TKS 209 A2 (Amplifikatörlü)
USB GİRİŞLİ AKILLI OKUL SAATI



TKS 15 DC
PORTATİF KABİNLİ
MİKSERLİ AMPLİFİKATÖR



TKS 500 / 700 EF
MİKSERLİ EFEKTLİ
GENEL MAKSATLI AMPLİFİKATÖR



MT 3102 D VHF - UHF
DIŞ ORTAM BELEDİYE
ANONS VE EZAN ALICI ÜNİTESİ



MT 3101 VHF - UHF
TELSİZ ANONS YAYIN ÜNİTESİ

ÖZMETA ELEKTRONİK ELEKTRİK

İLETİŞİM HİZMETLERİ TURİZM İNŞAAT TAAHHÜT TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Merkez: Anafartalar Cad. Konya Sok. Pınar İşhanı No: 15 / 23-27 Kat: 4 ULUS/ANKARA

Tel: +90.312 309 17 66 – 309 46 43 • Faks: +90.312 309 81 50

Fabrika: Gersan Sanayi Sitesi 2310/1 No:65 Yenimahalle / Ankara

Tel : +90 312 257 33 32 • Fax : +90 312 257 33 31 • www.westsound.com.tr • info@westsound.com.tr

BAŞARI ELEKTRONİK**Korhan BARAN: 'Ürün Yelpazemiz Sektörün İhtiyaçları ve Talep Edilen Özel Uygulamalara Yönelik Olarak Hızlı Bir Şekilde Büyümektedir'**

1991 yılında Ankara'da kurulan ve ses yayın sistemleri konusunda üretim ve satış yapan Başarı Elektronik'in Şirket Müdürü Korhan BARAN ile ürün yelpazelerini ve 2017 hedeflerini konuştuk.

Kısaca firmanızı tanıyabilir miyiz?



Firmamız 1991 yılında Ankara'da elektronik tasarım ve kesintisiz güç kaynakları üretimi maksadıyla kurulmuştur. 1995 yılında kesintisiz güç kaynağı üretimi durdurularak yerine LIMIT AUDIO (www.limitaudio.com.tr) markası ile seslendirme ve CLASS markası ile de kontrol sistemlerin üretimine başlandı. Halen Ankara'da, ağırlıklı olarak ses sistemleri konusunda üretimimize LIMIT AUDIO, AVAZ ve CLASS markaları ile devam etmekteyiz.

2000 yılında şirketimiz bünyesinde oluşturulan proje grubu ile zayıf akım projelerini bir bütün olarak değerlendirerek; merkezi ses yayın sistemleri, yangın algılama sistemleri, kapalı devre güvenlik sistemleri, hırsız alarm, merkezi uydu sistemlerinde proje uygulama ve teknik servis hizmetleri konusunda müşterilerine komple çözümler sunmaya başladık. Bu sayede bir çok önemli projeye de imza atmış olduk.

Üst seviyelere taşımayı hedeflemiş olduğumuz kalitemizi 2006 yılında aldığımız ISO 9001 Kalite Belgesi ve TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi ile belgelemiş olduk.

Ürünlerimizi, Türkiye genelindeki geniş bayi ağımız ile Ankara'daki perakende satış mağazamızda müşterilerimizle buluşturmaya devam ediyoruz. Ürün yelpazemiz sektörün ihtiyaçları ve talep edilen özel uygulamalara yönelik olarak hızlı bir şekilde büyümektedir.

Ürün yelpazeniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ana ürün grubumuz ses yayın sistemleridir. Bu bağlamda; Genel anons ve ses yayın sistemleri, ses ve sahne grubu müzik amplifikatörleri, programlanabilir okul saatleri, taşınabilir seyyar amplifikatörler, oto ve deniz araçları için anons amplifikatörleri, profesyonel ses filtreleri, DC İnverterler, 19" Metal Rack Dolaplarının üretimi yapıyoruz.

İleriye dönük planlarınız hakkında bilgi verir misiniz ?

2016 da Ar-Ge yatırımlarımızı en yüksek seviyeye taşıyarak birçok yeni ürünün üretime hazır-



ğını bitirerek ürün yelpazemize ekledik. Sektörümüzle ilgili yurtdışındaki fuarları takip ettik ve bu fuarda tanıştığımız bazı firmalarla görüşmelerimiz devam ediyor. Amacımız ithalatını yapmayı düşündüğümüz tamamlayıcı ürünleri toptan satış kanalımız ile pazarlama portföyümüze ekleyerek 2017'de Türkiye pazarına sunmak ve bununla birlikte üretimini yaptığımız ürünlere de yurt dışı pazarlarda tanıtılabilmektir. Diğer yandan satış pazarlama bölümümüzün 2017 hedeflerinden biri olan ses sistemleri üzerine çok büyük web portalının da hazırlıklarına devam ediyoruz. İnşallah 2017 yılının ilk aylarında yayına başlayacak olan www.sesdepo.com adresi tüm müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunacaktır. 2017 yılında ise Ar-Ge çalışmalarımızın sonucu olarak bazı ürün gruplarımızın da ihracat planlarına hız kesmeden devam ediyoruz.

Huzurlu ve güzel günlerin bizi beklediğine olan inancımızla kendi alanımızda, güçlenerek büyüyen Türkiye'nin parlayan yıldızı olmayı hedefliyoruz.

Çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Firmam ve şahsım adına teşekkür ederim.



PROFESSIONAL
SOUND EQUIPMENT

YILDIZ TEK ELEKTRİK**Yılmaz YILDIZ: ‘ Firmaları Ayakta Tutan Kişilerin Akıl ve Bilgi Birikimleri, Aldıkları Eğitim ve Piyasa Tecrübeleridir’**

Sektörün önde gelen üreticilerinin ve ithalatçılarının bayiliğini yapan Ankara'nın önde gelen elektrik ve Aydınlatma malzemesi tedarikçilerinden YILDIZ TEK ELEKTRİK'in yetkilisi Yılmaz YILDIZ ile YILDIZ TEK ELEKTRİK'i konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Sektördeki 42 yılın ardından kendi işletmemizi açıp, faaliyetlerimize başlamış bulunmaktayız. Şimdi daha huzurlu ve güçlüyüz. YILDIZ TEK ELEKTRİK adı ile yeni kurulmuş olmamıza rağmen bizim sektördeki yerimizi ve tecrübemizi herkes bilmektedir. Firmaları ayakta tutan; kişilerin akıl ve bilgi birikimleri, aldıkları eğitim ve piyasa tecrübeleridir. Bir okul gibi personelinin eğitildiği, bilginin saklanmayıp paylaşıldığı bir süreçten gelmekteyiz. Şahsımızın bir okul gibi algılanmasının bize yüklediği sorumluluğun bilincinde çıktık bu yola. Bizim bu tecrübemiz, bilgi ve birikimlerimizden yararlanarak bizden sektöre öğrenip mesleğe atılmış olan ve hepsi birbirinden kıymetli, bugün tüm Türkiye’de bilinen çok değerli iş adamlarımızı yetiştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Bizimle kader birliği yapan tüm marka ve kuruluşlara içtenlikle teşekkür ediyoruz. Bazılarının Türkiye Genel Satıcısıyız, bazılarının temsilcisiyiz, bayisiyiz ve hepsi bizim dostlarımız

ve arkadaşlarımız. Onlarla güç ve bilgi paylaşımı yaparak daha da büyüyüyoruz.

Showroom, depo ve yönetim bölümlerinden oluşan kuruluşumuz, 2000 metrekareye yakın kapalı alana sahiptir. Amacımız öz kaynaklarımızı ve bilgimizi müşterilerimizin faydaları için verimli bir şekilde kullanarak sektöre yeni bir soluk getirmektir.

Vizyonumuz: Sektördeki saygınlığımızın bilincinde, durumumuzdan taviz vermeden, bilimin ve aklın ışığında dinamik kadromuzla birlikte kaliteli ve müşteri odaklı bir hizmet anlayışını benimseyip, güvenilir ve evrensel bir marka olmaktır.

Misyonumuz: Kurumsallık prensibimizle; çağın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurup, kaynakları etkin ve verimli kullanarak; personelimizin, müşterilerimizin ve tüm tedarikçi firmaların sürekli değişip gelişen ihtiyaçları doğrultusunda farklı ürün ve hizmet beklentilerine cevap verebilmek; etik ve evrensel normlara uygun, dürüst rekabet ilkesi ile Türkiye enerji piyasasında ve uluslararası platformlarda faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.



Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Bizim ilk yatırımımız ve en önemli yatırımımız insan kaynağıdır. Sektör için, yepyeni bir kadroyu yetiştirmek üzere tekrar harekete geçtik. Genç, atak, eğitilmiş, dinamik ve enerji dolu bu personelle yolumuzu aydınlatarak yeni ve başarılı işlere imza atmak gayesindeyiz. 21.yy bilgi ile enerjiyi doğru ve iyi işler için kullanma amacındayız.

Bunun yanı sıra; müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak amacı ile, onların ihtiyacı olan her türlü hizmeti en iyi şekilde sağlamak için, yerli ve yabancı pek çok üretici ve tedarikçi ile işbirliği ve dayanışma içerisinde çalışmaktayız. Amacımız müşterilerimizin isteklerine anında ve en doğru şekilde cevap verebilmektir. Bu yüzden firmamız showroom ve depomuzda ihtiyaç olunabilecek her türlü elektrik malzemeleri güncel olarak stok tutmaktadır.

Sonuçta firma misyonumuz gereği, en büyük yatırımımız önce insana yöneliktir. İnsana yatırım yaparak, konusunda uzman, özverili ve sorumluluk sahibi bir kadro ile müşterilerimizin malzeme ihtiyaçlarını ve proje bazlı olarak teknik her türlü bilgi ve çözüm ihtiyaçlarını karşılamak ve çözmek en büyük yatırımımızdır.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Şirketimiz bünyesinde 17 kişi çalışmaktadır. Şirketimiz sermayesi 550.000,00 TL'DİR. Ülkemizdeki her türlü elektrik ve enerji konusundaki üretici, imalatçı, bayi ve distribütör firmalar ile doğrudan alış-veriş yapabilmeye imkanımız ve kredimiz mevcuttur. Bu doğrultuda da; yine Türkiye çapındaki müşterileri-

mizin her türlü istek ve ihtiyaçlarını karşılayabileceğimiz ticari ve profesyonel iş hacmimiz bulunmaktadır. Bunun yanı sıra; tüm Tedaş işbirlikleri ve Teiaş iş ve projeleri dahilinde de çalışmalarımız mevcut olup kamusal platformda da sektörel anlamda tüm gereksinimlere karşılık verebilmekteyiz. Ayrıca; sadece ülkemizde değil yurtdışında da iş birliği içinde olduğumuz profesyonel iş ortaklarımız bulunmaktadır.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Sektöre yön veren tüm ana markalar ile gerek doğrudan satıcı, gerek bayi; gerekse distribütör olarak sürekli şekilde çalışmaktayız.

Bu markalardan bazıları ; Mutay, Ankara Seramik, Vaest, Eb- Rebesio, Pratek, Korçelik, Disaş, Elopap, Öznur Kablo, Pamukkale Kablo, Hes Kablo, Hasçelik, A Kablo, Pektaş Kablo, Atılım Kablo, Koç Kablo , Sem Trafo, Astor-Öğünay Trafo, ABB, Eltaş Trafo, Maksan, Tek-iş Trafo, Ulusoy, Elimsan, Schneider , Siemens, Schneider, Legrand, Sigma, Federal, Chint, Kondaş , Aksan Pano, Çağdaş Pano, Philips, General, Simetri, Cemdağ, Doğan, Pelsan, Osram, Vestel, Optik , Şa-ra, Mitaş, Çelikler, Tuğcular, Teknom, Bu-se, Emge, En-ha, Kale, Derby, Regeltext, Cata , Kartal Metal, Sige Şerit, Raychem, Verde, Tamer , Me-fa, Pınarsan, Nexans, 3 m, Galaksi, Altınsoy, Esit, Esitaş, Alce, Aras , Kaleporselen, power, Gepa, Gemta, Proens, Nisa, Efo



... bitmeyen enerjimizle
yanınızdayız, **40 yıldır.**



Enerji Caddesi 1210. Sokak Tel :0312 386 26 16 www.yildiztek elektrik.com.tr
No:11 06370 Ostim-Ankara Faks:0312 386 26 19 info@yildiztek elektrik.com.tr

İKEY PANO

Mustafa Kemal KARTAL: 'Firmamız Müşterilerimizden Gelen Her Türlü Otomasyon ve Tasarım Taleplerine Çözümler Sunmaktadır'

2006 yılında kurulan enerji üretimi, iletimi ve dağıtım konusunda sürekli genişleyen müşteri potansiyeline en kaliteli hizmeti vermeyi amaç edinen İKEY PANO'nun Şirket Müdürü Mustafa Kemal KARTAL ile İKEY PANO'nun çözümlerini konuştuk

Firmamız, 2006 yılında, 5 teknikerin 20 yıllık orta genilim, şalt sistemleri ve otomasyon sistemleri konusundaki bilgilerini ve tecrübelerini bir araya getirmesi ile kurulmuştur. Bünyemizde 1 mühendis, 6 tekniker, 22 teknisyen ve 9 beyaz yaka çalışanı bulunmaktadır.



Firmamız, daha önceki tecrübeleri doğrultusunda, enerji üretimi, iletimi ve dağıtım konusunda sürekli genişleyen müşteri potansiyeline en kaliteli hizmeti vermeyi amaç edinmiştir. 2012 yılında Ostim'de kendi pano imalathanesini kuran firmamız modüler ve duvar tipi her tür pano ve kabini kendi bünyesinde üretilen bu konuda müşterilerine hizmet sunmaktadır.

2015 yılında güç elektroniği Ar-Ge laboratuvarını oluşturan firmamız tristörlü kompanzasyon kontaktörleri imalatını gerçekleştirmektedir. Firmamız ayrıca müşterilerimizden gelen her türlü otomasyon ve tasarım taleplerine çözümler sunmaktadır. Firmamız, Eaton, Phoenix, Cemdağ Aydınlatma, Autonics, Sick, Teco Hız Kontrol Cihazları, Fatek, Beijer, Grup Ar-Ge, markalarının ana bayisi olup satışını yaptığımız diğer markalar aşağıda bilgilerinize sunulmuştur. ABB, Siemens, Merlin Gerin-Telemecanique, Eren Trafo, HES-Birtaş, Öznur Kablo Pits Geçiş Sistemleri, Philips, EAE, Cemdağ, Pelsan, Legrand, Viko

Firmamız, deneyimli ve zengin kadrosu ile orta gerilimden zayıf akıma kadar her türlü elektrik işlerinin ürün satışı tedarik ve



taahhüt işlerini de yapmaktadır

ORTA GERİLİM VE TESİS KURULUMU REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI

- Unmaş Unlu Mamüller (Ankara): 2x1600 kVA trafo tesisi kurulumu
- Fagün Gıda Sanayi (Ankara): 800 kVA trafo tesisi kurulumu
- Estetik Yayıncılık: 400 kVA trafo tesisi kurulumu
- EOS Endüstriyel Otomotiv Sanayi: modüler hücre kurulumu
- Doğan Tel Örgü : 800 kVA beton köşk ve trafo tesisi kurulumu
- Gimak Enerji: Enerji nakil hattı deplase edilmesi
- Sözcü Gazetesi İzmir Torbalı 1250 kVA trafo tesisi ve şalt sisteminin kurulması
- Berce Tarımı Geliştirme A.Ş Karabük 41 adet süt çiftliği OG. AG ve süt otomasyonu kurulumu
- Adularya Maden ve Enerji Koyunağlı Tesisleri enerji nakil hatları kurulumu
- TDV Kız Öğrenci Yurdu 2x100 kVA trafo tesisi ve şalt sistemi kurulumu.
- Sözcü Gazetesi Ankara 1250 kVA trafo ve şalt sistemi kurulumu, baskı tesisleri kurulumu.
- NE-KA İnşaat gölbaşı 1600 kVA tesis kurulumu.
- NE-KA İnşaat Ankara Çubuk 1000 kVA tesis kurulumu.
- Üç Yılmaz İnşaat Çubuk konkasör tesis panoları imalatı.

Lambada

LAMPARK

%90'a Varan
Enerji Tasarrufu

LAMBADA TASARRUFTA
1 NUMARA



Since 1984

GÖKHAN GRUP

ELTR. MÜH. DİST. TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez : Aksaray Mah. İnkılap Caddesi No.: 45/2 / Fatih / İstanbul - TÜRKİYE

T : +90 212 633 1127 F : +90 212 633 1120

Depo : Sinpaş İş Modern Merkezi Ziya Gökalp Mah. Süleyman Demirel Bulvarı

A Blok No: 13-14-15-16 Başakşehir / İkitelli / İstanbul - TÜRKİYE

T : +90 212 659 2450

E : info@gokhangrup.com.tr

W : www.lambada.com.tr

CORBUS ELEKTRİK ELEKTRONİK**Erhan AKAR: ‘İçinde Bulduğumuz Sıkıntılı Dönemi Avantaja Çevirmeyi Başardık ‘**

CORBUS Elektrik Elektronik ‘in kurucusu Erhan AKAR ile ülkemiz elektrik ve elektronik sektörünü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

CRBUS Elektrik Elektronik San. Ve Ltd. Şti. 5 Haziran 2015 tarihinde faaliyetlerine başladı. İstanbul’da Beşiktaş’taki adresimizde ağırlıklı olarak bir araştırma geliştirme, ürün proje ve üretim aşamaları ilkesinde gece gündüz demeden çalışmalarımızı sürdürdük. Kurulum aşamasından kısa bir süre sonra ürün yelpazemiz oluşmaya başladı. Eylül 2015 sonlarında da ürün gamımızı netleştirip CORBUS 2015 fiyat listesi ile bu ürünlere ihtiyacı olan, bu ürünleri projelerinde kullanabilecek özellikle panocular olarak gruplandırdığımız müşteri grupları başta olmak üzere küçük firma büyük firma demeden CORBUS adını duyurmaya, tanıtmaya yönelik faaliyetlerle biz de piyasadaki yerimizi almaya başladık. Büyümeyi zorluklara karşı ayakta durarak sağladık diyebilirim. İçinde bulunduğumuz sıkıntılı dönemi avantaja çevirmeyi başardık.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı genel anlamda ülkemiz adına kötü sürprizlerle dolu bir yıl olduğu için ve doların yükselişinin durdurulamaması üretimde kullanmış olduğumuz hammaddelerin dolara endeksli olması firmamızın büyümesini yavaşlatmıştır. Buna rağmen üretmiş olduğumuz ürünlerin son kullanıcıya sağlamış olduğu faydanın yüksek olması nedeniyle 2016 yılını büyüme ile kapatmış bulunuyoruz. 2017 yılının 2016 yılına göre daha iyi olacağı ümidindeyim. Belki 2017 yılının ikinci 6 ayının, ilk altı ayına nazaran daha iyi olacağını düşünüyorum.



Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

İnovasyon çağında olduğumuz için ve her geçen gün yeni teknolojilerin yeni ihtiyaçlar doğurduğu düşünülürse sektörümüz daha birçok yeniliği son kullanıcıya sunmak; kendini hem Ar-Ge hem de üretimsel olarak yenilemek ve geliştirmek durumundadır. Sektörümüzdeki ki firmalar da bunu gayet başarılı bir şekilde gerçekleştirmektedir. Dünya pazarında daha iyi yerlerde olabilmek için daha çok çalışmamız gerektiğini düşünüyorum ayrıca bu amaca ayak uydurabilecek teknik personel sayısının artırılması gerektiğini ve ülkemizde bizim sektörde faaliyet gösteren üretici firmaların devletimiz tarafından daha çok desteklenmesi gerektiğine inanıyorum.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Her sektörün mutlaka ki kendi zorlukları vardır bizim sektörde de en büyük zorluğun piyasada iş yapan projeci, kompanzasyoncu, panocu, satın almacı vb. işler yapan teknik arkadaşların ve ilgili kişilerin yenilikleri takip etmemeleri ve yeniliklere açık olmamaları diyebilirim.





corbus

elektrik & elektronik



"Sizler İçin
Sizlerleymiz"



Corbus Elektrik Elektronik San. ve Tic. Ltd. Şti.

Nispetiye Mahallesi Gazi Gunar Sokak No.4/9 Beşiktaş / İSTANBUL

Tel: 0212 337 27 34 • Gsm: 0532 252 15 29 • Fax: 0212 337 27 74

info@corbuselektrik.com.tr • www.corbuselektrik.com.tr

LEDOLET

Melih UTKAN: 'Çin ile Rekabet Edebilecek Durumdayız'

2011 yılında iki kafadarın bir araya gelip kurduğu kısa sürede LED'li aydınlatma ürünleri üretimi konusunda ciddi adımlar atan ürettiği LED'li aydınlatma ürünleri ile ÇİN ile rekabet edecek düzeye gelen LEDOLET'in kurucu ortaklarından Melih UTKAN ile başarılarının sırrını konuştuk.

Kısaca kendinizden ve firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Kısaca kendimden bahsetmem gerekirse 1972 Karadaeniz Ereğli doğumlu olup Ankara Kütüğüne kayıtlıyım. Turizm İşletme Mezunuyum. Askerliğimden sonra Unilever ve Masco Co. gibi firmalarındaki satış deneyimlerimden sonra kabıma sığamayıp 1998 de yapı sektöründe senelerce sürecektir, güzel binikimler yapacak, büyük projelere imza atacak, adını belli bir yerlere getirecek çalışmalara başladım. Ortağım da Ankaralıdır kendisi Elektrik Elektronik Mühendisidir aynı zamanda geçmişte Philips'e Vestel'e dayanır ve eski bir componentçidir.

Yapı ve elektrik sektöründen gelen bu iki kafadarın yolu 2011 yılında kesişmiştir. Her ikimiz de üretimde bulunmak, istihdam yaratmak ve ekonomimize, milli gelirimize katkıda bulunmak istiyorduk. Yapı ve elektrik sektörü güç birliğimiz ortaklığımızı yarattı. Kuruluş Öncesi de Türk Patent Enstitüsüne yaptığımız müracaatlar onaylanmış izinler ve patentlerimiz alınmıştı.

Yapı sektörüne üretmek hizmet etmek istediğimiz Led Ayna Faydalı Model Patentimiz ve elektrik Sektörüne üretmek hizmet verebileceğimiz Led Ampul Faydalı Model Patentlerimizin bize güç vereceğine inanarak 2011 yılın da LEDOLET firmamızı resmi olarak tescilli hayatına başladık.



Kısıtlı bütçeyle başladığımız yeni üretim hayatımıza öncelikle yapı sektörüne verdik. Nedeni sektörün açığı ve yeni trend yolunda ilerleyen Led ayna üretimimizi kısa sürede sektöre adapte edebileceğimizi biliyorduk ve bunda da başarılı olduk kısa sürede adımızı, kalitemizi, ürünlerimizi yapı sektörün de bahsettirdik, büyük marka firmalara üretimler yaparak, ihracatlar yaparak güzel kazançlar elde ettik.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Bütün bu kazançları da Led ampul üretimi için harcadık. Led ampulde de gene sektörün üretim açıkları, arz ve taleplerini öncelik olarak adımlar attık. Patentler, marka tescilli, ISO 9001,CE, Kapasite Belgesi, Sanayi Sicil Belgelerimizi aldık.

Öncelik sırasıyla üretim yatırımlarımız;

e27 duylu led ampul (5w,7w,8w,10w,12w,13w-sensörlü ve emergency olarak)



e27 duylu led mum ampul (3w,4w)

e14 duylu led mum ampul (3w,4w)

Spot (7w)

Led Floresan (60cm 10w, 120cm 20w, 150cm 25w-27w)

Led Bar (60cm 10w, 120cm 20w, 150cm 25w, 180cm 30w, 240cm 40w)

Led Panel (60x60cm 40w-60w-80w)

Led Slim Panel (60x60cm 40w-60w-80w)ve (30x120cm 60w-80w-100w)

Bütün bunları yaparken yurt dışında ki gelişmeleri yakından takip ettik, Ar-Ge'miz çalışırken Led'lerimizin kalitesine, Pcb'lerimizin çizimlerini, gövdelerimize, trafolarımızın özelliklerine yüksek kalitede ürün çıkartabilmemiz için maksimum özeni ve itina'yı gösterdik. Kalıp gerektirecek tüm ürünler kendi bünyemiz de üretilerek bir araya getirilmektedir.

Bu kadar kolay anlatıyorum ama tüm bunları yaparken çok şey yaşadık, çok canımızın yandığı zamanlar da oldu, çok zorluklarla karşılaştık nereden nereye geldiğimizin çizelgesini bugün ürün bazı göstersem, aradaki büyük farkları bilmeyenler bile çok kolay algılayabilir. Elektrik sektörün de neler gördük bu yolda ilerlerken, üretim yapmamızı istemeyenler, yapamazsınız diyenler, göz dağı verenler, çok biliyoruz diyenler, ülkesini milletini kar amacıyla sömüren Çin'in kalitesiz ürünlerini yurda getirip satanları, gtip numaraları ile oynayanlar..vs gibi.

Ama gene de ülkemizi ve Türk insanını düşünerek bu konularda da devletimizle iş birliği yaptığımız konular da oldu. Ekonomi Bakanlığımıza, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza ve Denetleme Şube Başkanlığımıza ortak çalışmalarımızdan dolayı gösterdikleri destek için de teşekkür ederiz. Şimdi ki geldiğimiz noktada ise Ledolet spesifikasyonlarının ihaleler de şartnamelere yazılıyor olması firmamıza güvenen yetkililerin bize verdiği değeri sanırım gösteriyor düşüncesine varabiliriz.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar?

İstihdamınızı nasıl arttırmayı düşünüyorsunuz ?

Şu anki üretim kapasitemiz ürün başı 367.000 adettir, bu tamamıyla insan gücü ile doğru orantıda bir rakamdır. Arz talep durumları yükseldikçe, Çin sempatisi yurtiçi yerli malı alımına döner ve bu desteklenirse bizler de daha fazla kişiye istihdam sağlayabiliriz. Tabi bu yıllık satış adetlerimiz ve istihdam da katlanarak büyüyebilir anlamına gelmektedir.

Ledolet®

Çin ile rekabet edebilecek durumdayız firma olarak ilk prensibimiz (ürününüz bozuldu mu ? Biz buradayız) demektir, bire bir değişim garantisiyle üretim yapılmaktadır. Ülkemizi Çin çöplüğüne çevirmek yerine, kaliteyi ve güveni bizden alışveriş yapan firmalara yaşıyoruz.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Bugün ki geldiğimiz noktada, Ledolet markamız ve ihracatımızın haricinde de bir çok firmaya fason üretim yapılmaktadır.

Üretimini yaptığımız ürünlerin başka markalarla dahi de olsa toptancıların veya yapı marketlerin satış reyollarında görmek bizleri mutlu ediyor. Sözleşmelerimiz ışığında ilişkilere zarar verir düşüncesiyle bu markaları belirtmesem daha iyi olur ama hepsi marka isimler olduğunu söyleyebilirim. Ledolet olarak üretim satmanın dışında diğer Led üreticilerine de ürün desteği de yapılarak kendilerine destek vermektedir.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Üretimin de bulunduğumuz ürünlerin dışında yeni Ar-Ge çalışmalarımız da hali hazırda devam etmektedir. Bu anlamda yurt dışındaki teknolojik gelişmeleri çok yakından takip etmekle birlikte bazı zamanlar buna yön bile verdiğimiz oluyor. Yeni ürün çıkartmak veya var olan ürünü geliştirerek ülkemizde üretmek bir bebeği dünyaya getirmeye ve büyültmeye benziyor. Tüm bu güzel duygular bizim yolumuzu aydınlatıyor.

Firmamız Teknolojik inovasyonla, organizasyonel inovasyona ve pazarlama inovasyonunun bir arada götürülmesinin önemi içinde de hareket etmektedir. Ülkemizdeki Led aydınlatma kullanıcılarının talepleri bize yön veriyor bizim kapımızı çalan her firmaya bugüne kadar hep destek olduk. Önümüzdeki günler de de sektörümüze kazandıracığımız yeni ürünler ve çalışmalar da bu yolda devam etmektedir.

Tüketicilerimize seslenirken onlardan gelen sorular bilgiler ışığında; sağlıklı ürün özelliklerini, bütçelerine katkıdan, kaliteden, yerli üründen, birebir değişimden, ürünlerimiz spesifikasyonları hakkında bilgilendirme, sektörden, firmamızın yapısından gibi bilgileri mümkün olduğu kadar birebir anlatımlarla, sosyal medyadan, basın yoluyla iletişimde kalıp bilgilendiriyor ve paylaşıyoruz. Burdan gelen geri dönüşümlerle, stratejilerimize yön veriyoruz.

Türkiye'de Led Ampul Üreticisi ilki olarak insanımıza, doğamıza, ülkemize hizmet ediyor olmaktan gurur duyuyoruz.

LVT

Başak Arslanlı: 'Elektromekanik Alanda Akreditasyon Kapsamımız İle İlk Özel Belgelendirme Kuruluşu Olma Özelliğini Taşımaktayız'

Yaklaşık 35 yıllık mühendislik tecrübesi ile 2007 yılında kurulan 2 yıl süren altyapı çalışmaları ile Türkiye'de elektromekanik alanında önemli bir eksiklik olan 3. Taraf bağımsız test laboratuvarı olarak faaliyet vermeye başlayan LVT'nin Genel Müdürü Başak ARSLANLI ile verdikleri test hizmetlerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağlandı?

LVT yaklaşık 35 yıllık mühendislik tecrübesi ile 2007 yılında kurulmuş olup, 2 yıl süren altyapı çalışmaları ile Türkiye'de elektromekanik alanında önemli bir eksiklik olan 3. Taraf bağımsız test laboratuvarı olarak faaliyet vermeye başlamıştır. 2009 yılında gerçekleşen ilk TÜRKAK denetimi ile akredite olmuş, ilk akreditasyonundan bu yana her yıl ortalama %70 başarılı kapsam genişletme çalışmaları ile 2016 yılında 200 ye yakın ulusal ve uluslararası standart uygulamaları ile EMC LVD çalışmaları, tip deney hizmetleri ile yurt içi ve yurtdışından birçok kurum ve firmaya hizmet vermektedir.

LVT 2014 yılında güçlü laboratuvar altyapısı ile Türkiye'de elektromekanik alanında; alçak gerilim anahtarlama ve kontrol düzenlerinde il özel belgelendirme kuruluşu olarak sektöre hizmet vermeye başlamıştır. LVT; Türk Akreditasyon Kurumu'ndan laboratuvar altyapısı ve belgelendirme hizmetlerinde iki akreditasyona sahiptir. Kuruluşundan bu yana %100 yerli sermaye ile kurulmuş olan firmamız, kendi imkanları ile herhangi yerli yada yabancı finansal destek almada öz sermaye gücü ile büyüme imesini yakalamıştır.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Kuruluşumuzdan bu yana hedeflerimizin gerçekleştirilmesi için yönelik olarak, en büyük yatırımımızı personel eğitimi alanında gerçekleştirdik. Gerekli ekipman, cihaz alımları yanı sıra en büyük gücümüz gerekli düzenekleri kendi imkanlarımız ile tamamlama özelliğimiz. Standart şartları uluslararası uygulamalar ışığında 2011 yılından bu yana EMC LVD deney uygulamalarına yönelik olarak kendi sermaye ve finans gücü ile 2.000.000 USD civarında çok ciddi bir yatırımı başarılı bir şekilde tamamladık. Değişen standartlar, güncel uygulamalara yönelik olarak yatırımlarımız devam etmektedir.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

LVT sektör öncüleri olan birçok global firma ile çalışmaktadır. Hizmet sektöründe yer alan firmamız 200 e yakın ulusal ve



uluslararası standart uygulamasında çalışmalarını yerine getirecek yeterli altyapı ve teknik uzmana sahiptir.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

Şu anda LVT ve LVTCERT markası ile sektöre hizmet vermekteyiz. Elektromekanik alanda akreditasyon kapsamımız ile ilk özel belgelendirme kuruluşu özelliğini taşımaktayız. Tam bağımsız test laboratuvarı yapımız ile sektörde hizmet veren yerli firmalarımızın KOSGEB kalkınma ajansı başta olmak üzere devlet destekleri ile üretimde olmazsa olmaz şart olan ürün tip deneylerini yüksek maliyetler ile yurtdışı yerine ülkemizde gerçekleştirilmesini sağlamaktayız. Ciddi anlamda ülke ekonomisine katkı sağlanmakta, termin, ulaşım vb. konularında firmalarımızın yaşadığı mağduriyeti ortadan kaldırmaktayız. Güncel standart uygulamaları konularında birçok kurumumuza bilgilendirme seminerleri düzenlemekteyiz. Elektromekanik alanında kapsamımızda ilk özel belgelendirme kuruluşu olarak belgeli müşterilerimizin akreditasyon garantörülüğünde ihracat işlemlerinde ciddi avantaj yaratmaktayız.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

AR-GE ve inovasyon bir firmanın temel büyüme gücünü oluşturan unsurdur. Bu anlamda değişen piyasa koşulları, rekabet şartları, iş gücü alanının genişletilmesinin temel yapı taşı oluşturmaktadır. 2009 yılından bu yana kapsamımızdaki profesyonel şekilde büyümemizin temelinde 35 yıllık tecrübe ve özellikle kendi bünyemizde gerçekleştirdiğimiz AR-GE çalışmaları büyük önem taşımaktadır.

2016 yılında kendi projemiz olarak yaklaşık 1.500.000 USD civarında ciddi bir öz sermaye gücü ile Semi - Anechonic Chamber çalışmamız tamamlanmış EMC LVD alanında akreditasyon kapsamına dahil edilmiştir. Firmalarımız ile güncel şartlara uygun olarak ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak teknolojik iletişim yollarını kullanmanın yanı sıra, çözüm odaklı nihai toplantıların düzenlenmesi, yapılan seminer çalışmaları iletişim stratejilerimizin başında gelmektedir.

*Akredite laboratuvar altyapısına sahip
ilk yerli belgelendirme kuruluşu*



Saray Modern Keresteciler San. Sit. 4. Cad. No:9 Saray-Kazan/ANKARA
Tel: 0312 815 11 72 - 815 11 64 • Fax: 0312 815 11 74
lvt@lvt.com.tr • www.lvt.com.tr

ONUR MONTAJ SİSTEMLERİ**Onur ERTAN: 'Üretici Firmaların Rekabet Ortamında ayakta kalabilmeleri İçin****İnovasyon Çalışmalarına Önem Vermesi Kaçınılmazdır'**

Çerkezköy'de 2500 metrekarelik alanda üretimine devam eden konusunda sektörünün bilinen üreticilerinden birisi olmayı başaran Onur Montaj Sistemleri'nin yetkilisi Onur Ertan ile üretimlerini ve Ar-Ge'lerini konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Onur Montaj Sistemleri 1984 yılında İstanbul'da kurulmuş, ilk ticari hayatına hırdavat ve teknik malzeme ithalat ve satışı ile başlamıştır. Daha sonra montaj sistemleri ve malzemeleri konusunda ihtisaslaşmıştır. 1987 yılında ithal ettiği somunlu perçin grubu ile Türkiye'de sanayi sektörünü ilk defa vida civata gibi alışılmış montaj ürünleri dışında daha teknolojik ve yenilikçi ürünlerle tanıştıran Onurfix, sonraki yıllarda müşteri memnuniyetini önemseyen kaliteden asla ödün vermeyen, teknik bilgiyi içselleştiren ve paylaşan yapısıyla üretici şirketlerin, fabrikaların vazgeçemedikleri tedarikçisi olmuştur.

Ürünlerin tasarım ve üretim sürecinde ihtiyaç duyulan; Kaliteli ürün, ürün çeşitliliği stok gücü, zamanında teslimat, teknik bilgi konularında hassas bir duruş sergileyen Onurfix'i, iş ortaklarımız, satıcı bir firma değil, üretim süreçlerinin parçası, çözüm ortağı olarak görmektedir.

Genel olarak elektrik, elektronik, otomotiv, ısıtma-soğutma, metal parçalı imalatlar, inşaat, reklam, beyaz eşya gibi birçok sektöre hitap etmekteyiz. Müşterilerimize montaj ile ilgili problemlerinde ürünlerimizle ilgili tanıtım, uygulama ve danışmanlık hizmeti veriyoruz. Ayrıca bünyemizde sattığımız mekanik, havalı, hidrolik ve elektrikli aletlerin tamir ve bakım hizmetlerini veriyoruz. Ürün ve hizmet alanındaki uzmanlaşmamız, çok sayıda sektöre hitap etmemizi ve beraberinde büyüme getirmiştir.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Şirketimizi Karaköy'de kurduk. Gelişen iş hacmimizle birlikte önce Anadolu Hisarına, daha sonra DES Sanayi Sitesindeki merkezimize taşındık. 2008 yılında piyasada ihtiyaç duyulan özel bağlantı elemanlarını üretmeye başladık. Fabrikamızı, 2013'te Çerkezköy'deki 2.500 metrekare kapalı alana sahip yeni tesisimize taşındık. Halen farklı özelliklere sahip pres, ovalama ve montaj için kullanılan 50 den fazla makinemiz ile üretim yapmaktayız. Satış faaliyetlerimizi genişletmek için 2013 yılında İzmir Bölge Müdürlüğümüzü kurduk. Halen Karaköy ve İzmir'de şubemiz, Bursa ve Ankara'da çalışan bölge sorumlularımız mevcuttur.

Fiziki yatırımların yanında insan kaynaklarına yatırım da önemsiyoruz. Bu sebeple, kuruluşumuzdan itibaren çalışanlarımıza yatırımını her zaman ön planda tuttuk. Personelimizi teknik ve satış alanlarında geliştirmek için hem yurt içi hem de yurt dışı eğitimlere göndermekteyiz. Ayrıca teknik ekibimiz ile çalışanlarımızı sık sık bir araya getirerek rutin eğitimlerimize de devam etmekteyiz.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Türkiye perçin piyasasında en büyük pazar payına sahip firmayız. Yılda 2.000 ton üretim kapasitemiz var. Genel Müdürlük, Karaköy ve İzmir şubelerimiz, Ankara ve Bursa temsilcilerimiz, üretim personeli ve kalite departmanı ile birlikte 50 kişilik kadromuz mevcut.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?



Genel çeşitlerimiz somunlu perçin, kör perçin, ağır hizmet perçinleri, metal ve plastik klipsler, kaynak saplamaları ve cihazları, kafes somunlar, self clinchingler, teleskopik raylar, menteşe ve kilitlet ve bunların uygulanmasında kullanılan mekanik, havalı, hidro-

lik ve elektrikli aletlerdir. Aletlerin tamir ve bakım hizmetleri de tarafımızdan verilmektedir. Onurfix, HUCK, GAGEBILT, MASTERFIX, EMHART, A.RAYMOND, SOUTHCO, ACCURIDE, FAR, HBS gibi dünya markalarını temsil etmekteyiz. Temsil ettiğimiz tüm markalar sektörde tercih edilen markalardır.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Günümüzde firmaların rekabet ortamında ayakta kalabilmek için inovasyon çalışmalarına önem vermesi kaçınılmazdır.

Onurfix, inovasyon çalışmalarında sektöründeki yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri her zaman takip etmektedir. Hizmetlerimizi ve üretim yöntemlerimizi bu doğrultuda her zaman geliştirmekteyiz. Özellikle teknolojik inovasyon, pazarlama inovasyonu ve organizasyon inovasyonu alanlarında kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Ar-Ge, firmamız için büyüme ve gelişmenin başlıca unsurudur. Yeni ürün ve hizmetlerin yaratılması için müşterilerimizin Ar-Ge departmanları ile yeni ürün projelerinde sıkı işbirliğimiz olmaktadır. Yeni ürün tasarımlarında sunduğumuz çözümler sayesinde firmaların ürün tasarımı ve piyasaya yeni ürün sunmalarına katkıda bulunmaktayız. Müşterilerimizle birebir iletişim kurarak ihtiyaçlarına hızlı cevap vermekteyiz.



Onurfix üreticilerin daha kaliteli daha hızlı ve daha az maliyetli üretim yapmalarına olanak sağlayan teknolojik ve yenilikçi ürün grubuyla çalıştığı kurumlara değer katmayı ilke edinmiştir. Bu felsefe ile müşterilerimize en doğru ve en hızlı şekilde ürünlerimizi sunmaya devam edeceğiz. Özetlersek; Onurfix denildiğinde müşterilerimizin aklına güven, kalite ve inovasyon gelmektedir.

ONURFIX®

EMAYSAN PANO

ÜNAL AKMAN: 'Üretimimizin Yaklaşık Olarak %80'ini İhraç Ediyoruz'

Özellikle özel tip pano üretimi konusunda uzmanlaşan ürettiği panoların yüzde 80'ini ihraç eden EMAYSAN'ın Genel Müdürü Ünal AKMAN ile üretimlerini konuştuk.

Ünal bey, Firmanızın pazardaki payı ve hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim ürettiğimiz ürünlerle ilgili olarak henüz çalışır vaziyette örgütlü bir birliğimiz olmadığı için pazarın büyüklüğü ve hacmi konusunda kayıtlı bir bilgi yok onun için biz pazarda şu kadar bir paya sahibiz demek yanıltıcı ve aldatıcı bir bilgi olur. Onun yerine şunu söyleyebilirim pazarda tanınan ve tercih edilen bir firmayız. İleriki senelere de müşteri portfolyümüzü genişletmek için çalışmalarımız devam etmekte ağırlıklı olarak ta ihracata yönelik çalışmalara ağırlık vermekteyiz. Yakın zamanda üyesi bulunduğumuz EPAD (Elektrik Pano Üreticileri Derneği) 'in genel kurulumunda üye arkadaşlarımızın tevecçüleri ile başkan seçildim bu bağlamda örgütlü bir birlik olma ve Türkiye'yi dünya pazarlarında tanıtmaya açısından iyi işler yapmayı planlamaktayım.



kazancımızın büyük bir kısmını ürettiğimiz ürünlerin kalitesini ve çeşidini geliştirmek için harcamaktayız. Yani bu işten kazandığımızı gene bu işe yatırmaktayız. Bu bağlamda söylenen kazancımızın yüzde şu kadarını Ar-Ge çalışmalarına harcıyoruz demek bana çok doğru bir yaklaşım olarak gelmiyor. Yeni yılda da kazancımızın elverdiği en yüksek ölçüde yatırımı yapmayı düşünüyoruz.

İhracatınız var mı, varsa hangi ülkelerdir?

Üretimimizin yaklaşık olarak %80 ihracat kalemi oluşturmaktadır. İhracat yaptığımız ülkelerin bazıları Türkmenistan, Rusya, Libya, Kazakistan, Azerbaycan, Irak gibi ülkelere olmaktadır. Aynı zamanda Türkmenistan'da kendi satış ofisimiz ve satış mağazamız bulunmakta Fransa'da da aynı şekilde bir ofisimiz mevcut şu anda halihazırda; Fas, Tunus ve Cezayir'e ofis açma çalışmalarımız devam ediyor

Hangi pano çeşitlerini imal ediyorsunuz, genel özellikleri bakımından, kalitesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Biz özel tip pano imalatçısı olduğumuz için standart tip panolarımız olması yanında müşterin istekleri ve projeler doğrultusunda her çeşit panoyu imal etmekteyiz. bunların başlıcaları harici ve dahili dağıtım panoları şantiye panoları MCC kumanda panoları özellikle kompanzasyon panoları bu konuda ülkemizde söz sahibi olan Kondaş kondansatör firmasıyla bir ortaklık anlaşmamız var aynı zamanda Kondaş'ın da O.G ve A.G kompanzasyon panolarını imal etmekte ve müşterilerin kompanzasyon konusunda olan sorunlarına birlikte çözüm üretmekteyiz. Kalite bakımından da benim bir şey söylemem yanlış olur bunu müşteri tayin eder siz ne kadar kaliteli ürün üretiyorsanız üretin müşterinin talepleri ve özellikle şantiyelerde karşılaşılan sorunlara karşılık veremiyorsanız kaliteniz ve bu kalitenizi tescilleyen belgelerinizin onlar açısından hiçbir anlamı olmaz. Bu açıdan biz kurulduğumuzdan bu güne büyüyen bir firma olmamız bizim müşterilerimiz gözünde kaliteli olduğumuz anlamına gelir.

Sizi diğer pano imalat firmalarından ayıran en başlıca özelliğiniz nedir?

Ülkemizde pano konusunda gerçekten çok kaliteli işler yapan firmalar var. Bu konuda bence dünyanın sayılı ülkeleri arasında olduğumuzu söyleyebilirim. Bizde bu çatı altında iyi işler yapmaya çalışıyoruz. Bence pazarda yer edinmenin şartları tedarikçi firmaların tercihini belirleyen fiyat hızlı ve sorunsuz teslimat ürettiği ürünün arkasında duran firmalar ve müşterinin isteklerini karşılayacak oranda kalite. Bizim bunları sağlayabildiğimizi düşünüyorum.

Ar-Ge çalışmalarına bütçe ayırıyor musunuz? 2017 yılında yeni ürünler olacak mı?

Ar-Ge çalışmaları için ayırdığımız özel bir bütçemiz yok ama geçmiş senelerde olduğu ve ileniki senelerde de olacağı gibi

İç pazarda karşılaştığınız en büyük sorunlar neler oluyor?

İç piyasa olarak karşılaştığımız en büyük sorun sektörümüzdeki bazı firmaların verdikleri sözleri yerine getirmeyerek ve ürettikleri ürünlerde bir sorun oluştuğunda o ürünlerin arkasında durmayarak müşterilerini zor durumda bırakmaları, diyeceksiniz ki bu sorun mu aslında sizin için avantaj ama teklif alma bazında birçok tedarikçi firma maalesef bu tür firmalardan aldıkları tekliflerle sizinkini kıyaslamaktadırlar.

Hedef kitleniz ağırlıklı olarak hangi iller ve hangi sektör temsilcilerinden oluşuyor ?

Hedef kitlemiz ağırlıklı olarak inşaat ve elektrik taahhüt firmalarından oluşmaktadır. Genellikle de ürettiğimiz ürünler iç piyasa olarak Marmara ve Ege bölgelerinde talep görmekte daha uzak illerde maalesef ürettiğimiz ürünlerin nakliye masraflarının ağır olmasından dolayı pek tercih edilmemekte.

Çalıştığınız firmalara teknik destek sağlıyor ve garanti temin ediyor musunuz?

Çalıştığımız firmalardaki en büyük avantajımız zaten teklif aşamasından başlayarak mal tesliminden sonrasına kadar verdiğimiz destekler. Bu yüzden bizimle bir kere çalışan firmalar bizden pek vazgeçmek istemezler. Kendi ürettiğimiz ürünlerin yanında müşterilerimiz başka firmalardan almış olduğu ama maalesef destek alamadıkları için sorunlarla karşılaştıkları ürünler içinde her zaman yanlarındayız.

Dergimizin okuyucularına vermek istediğiniz bir mesajınız, öneri ya da uyarılarınız var mı ?

Öncelikle bu söyleşiyi sabırla okudukları için hepsine teşekkür ederim ve bizi tercih ederlerse farkı fark edeceklerini garanti ederim. Teşekkürler.



- » Tedaş - Ayedaş - Bedaş Şartnamelerine Uygun Harmonik Filtreli Kompanzasyon Panoları
- » Dikili Sistem Panolar
- » Duvar Tipi Panolar
- » Harici Tip Panolar
- » Kontrol Panoları » Rack Kabin
- » Paslanmaz Panolar
- » Kompanzasyon Panoları
- » Özel Ürünler İmalatı ve Montajı Yapılmış Çeşitli Panolar



ETU

Umut TOPBAŞLI: '2017 Yılında İthalat Dışında İhracat da Yapmayı Düşünüyoruz'

Kuruluşunun üzerinden çok kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen güvenlik sektörünün önde gelen firmalarından biri olabilmek için emin adımlarla ilerleyen ETU'nun Genel Müdürü Umut TOPBAŞLI ile sektörün sorunlarını konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Firmamız 2016 Yılında Kurulan bir firmadır. Firmamız yeni olması rağmen sektörde ki tecrübemizi firmamıza ürün ve ticaret açısından yansıtıyoruz. Firmamız elektronik güvenlik sektöründe faaliyet göstermektedir. Bunlar nelerdir güvenlik kameraları, güvenlik kayıt cihazları, güvenlik alarm sistemleri ve yardımcı ekipmanları. Ürünlerimizi yurt dışından ithal ediyoruz.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2017 yılında ithalat dışında ihracat da yapmayı düşünmekteyiz. Aynı zaman ETU markamızı TÜRKİYE de daha fazla kesime ulaştırmakta bir diğer hedefimizdir.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek ister siniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörde yaklaşık 20 seneden beri bulunmaktayım. Sektörde dönem dönem farklı oyuncular girer ve çıkar burada önemli olan iyi hizmet verip kalıcı olmaktır. Sektörümüzün en büyük sorunları ise ucuz ve kalitesiz malzeme satan firmaların dediğim gibi dönem dönem sektöre bulaşmasıdır. Bu durumda kalıcı olmak için fiyat ve performansı bir arada tutmak gerekmektedir.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörle alakalı en büyük sorunlar yukarıda da bahsettiğim üzere sadece ticaret için yani elma armut gibi satış yapmaya yönelik giren firmalardır. Güvenlik işi çok önemli bir faktördür hayatınızda bir kere ihtiyacınız olur ondada bu ürünlerin işlevini gerçekleştirilmesi gerekir. Maalesef uygun fiyata kaçmak için kullanılan uzun ömürlü olmayan cihazlar sayesinde mağduriyet yaşanmaktadır. Bir söz vardır ben çok severim ucuz ürün kullanacak kadar zengin değilim. Bu söz sanırım tüm sorunları tek bir cümle ile açıklamaktadır.

GigaTera**Cem CANSU: ‘Özellikle Sokak, Cadde, Yol Aydınlatma Armatürleri İle Dış Saha Projektörleri Üretiminde Uzmanız’**

1991 yılında Güney Kore’de kurulan Özellikle Sokak, Cadde, Yol Aydınlatma Armatürleri İle Dış Saha Projektörleri Üretiminde uzman olan GigaTera Türkiye’nin Genel Müdürü Cem Canu ile GigaTera’yı ve üretimlerini konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Firmamız 1991 senesinde Güney Kore’de KMW adı altında kurulmuştur, GigaTera markası ile LED aydınlatma sektöründe faaliyet göstermektedir. Kopyala yapıştır mantığından çok ileride bir bakış açısı ile fark edilebilir ürünlerin üretimi ile her geçen yıl büyüme hedeflerine ulaşmaktadır.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

1995 senesinde KMW U.S.A. firması kurulmuştur, daha sonra 1997 senesinde Kore’deki 3 Fabrikamız faaliyete geçmiştir. 1998 senesinde Dongtan şehrindeki fabrikamız açılmıştır. 2000 senesinde Japonya ve Çin şubelerimiz haberleşme sektöründe baz istasyonu ekipmanları için yerel satışlara başlamıştır. 2011 senesinde laboratuvarlarımız akredite edilmiştir. 2012 senesinde TALQ konsorsiyuma üyelik gerçekleştirilerek kablosuz haberleşme alanındaki çalışmalara hız verilmiştir. 2014 senesinde aydınlatma alanında global büyüme planları kapsamında GigaTera Japonya, Çin, Ortadoğu ve Avrupa şubelerini açmıştır. 2015 senesi itibarıyla da GigaTera Aydınlatma olarak Türkiye’de hizmet vermekteyiz.

Üretim veya Ticaret kapasiteniz ne kadar? Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Özellikle sokak, cadde, yol aydınlatma armatürleri ile dış saha projektörleri konusunda üretim kapasitesi ürün bazında yıllık minimum 1 milyon olarak belirlenmiştir. Dünya çapında çalışan sayısı 1,500’ün üzerindedir.

Şu anda firmanızın çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Bu markaların sektörde ki yeri nedir?

GigaTera markası haberleşmenin ve aydınlatmanın frekans dalgalarını ifade etmektedir. Sektörde özellikle dış saha aydınlatma armatürlerinde LED’leri yormadan, göz almadan, sağlıklı



bir şekilde %30’dan fazla lümen kaybı olmadan 50,000 saat boyunca hayatta kalmalarına imkan verecek tasarımları sunabilmektedir.

Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Gelişen bir sektör olması nedeniyle, kendimizi en iddialı hissettiğimiz ürünlerde bile her zaman bir yenileme içindeyiz. ‘Aydınlatmanın İlerisinde’ vizyonu ile LED armatürlerden sadece bir aydınlatma değil, çok daha fazlasının talep edilebilirliğini kanıtlayacak şekilde araştırmalarımız her geçen gün yeni çıkan tasarımlarla ile devam etmektedir. LED’i LED olduğu için değil, GigaTera olduğu için isteyecek bir gelecek düşünülmektedir.

GigaTera®
beyond light

ARSTAR AYDINLATMA

Enes ÖK: 'Piyasadaki Yerimizi Sağlamlaştırmak, Kalıcı Olmak ve Piyasada Olan Ürünlerimizle Markalaşmak İstiyoruz'

LED'li aydınlatma ürünleri üretimi konusunda faaliyet gösteren kurulduğu günden beri ürettiği aydınlatma ürünleri ciddi projelerde kullanılan ARSTAR'ın yetkilisi Enes ÖK'ten ARSTAR'ı dinledik.

Kısaca firmanızı tanıyabilir miyiz?

1 996 yılından beri sektörün içerisindeyim. Elektrik sektörüyle başlayıp aydınlatma sektörüyle devam ettik. Aydınlatmada görsel iç ve dış mekan gruplarının çeşitliliğiyle tanıştık ve 2008 yılında da biriktirdiğimiz tecrübelerimizle Arstar Aydınlatma'yı kurduk. Tecrübemizi kullanarak projelerde iç ve dış mekan ürünlerini sunmaya başladık. Üretim yeriyle birlikte 12 kişilik personelimizle faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Ürün yelpazenizde ne tür ürünler var?

Lineer bant armatür, çubuk aydınlatma, downlight armatür, slim downlight, sarkıt armatürler, aplikler, abajurlar, projektörler, sokak lambaları, wallwasherlar ve çeşitli aydınlatma ekipmanları vb. ürünlerimiz mevcuttur. Projelere ürün verdiğimizi biliyoruz. Biraz da projelerinizden bahsedelim.. Ürünlerimizi genelde müşterinin ihtiyacına göre kullanıyoruz. Bize bırakılırsa ışık şöleni yapmayı sevdiğimiz için lineer çubuk aydınlatmaları çok kullanıyoruz. Bunun dışında downlight, kare LED panelleri çok kullanıyoruz. Ofislerde sarkıt armatürleri kullanıyoruz. Çeşitli projeler yapıp otel, AVM, hastane, okul, büro, ofis gibi yerlerde çeşitli malzemelerin temini ve montajını yapıyoruz.

Ürettiğiniz ürünlerin özellikleri ve diğerlerinden farklı yönleri nelerdir?

Aslında ürünler genel olarak hep aynı ancak kıyaslayacak olursak ürünlerimizin uzun ömürlü olmasına gayret ediyoruz. Çin'de yapılan ürün kategorisine sokmamaya çalışıyoruz. Teknik konudaki ekibimiz ve satış ekibimizle birlikte koordineli şekilde hem görsel algıyı hoş tutup hem de teknik bakımdan sağlamlığını ön plana çıkartmaya çalışıyoruz.



İhracatınız var mı?

Yüksek oranda ihracatımız olmasa da Kıbrıs, Kazakistan, Türkmenistan, Avusturya ve Fas'ta projelerimiz var. Ayrıca piyasada tedarikini yüklediğimiz malzemelerin dolaylı gittiği ülkeler var.

Kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

Piyasadaki yerimizi sağlamlaştırmak, kalıcı olmak ve piyasada olan ürünlerimizle markalaşmak istiyoruz.

Ar-Ge çalışmalarınız var mı?

Bir mamulü üretmeden önce testten geçiriyoruz. Sıcaklık ve kullanım şartlarına göre ayırmaya çalışıyoruz. Arızaları minimize etmeye çalışıyoruz. Bu süreçte teknik mühendisten destek alıyoruz. Mekanik kısımda da teknik müdürümüz var. Onların sayesinde oluşturduğumuz ekibimizle ürünlerin Ar-Ge'sini yapıyoruz. Görsel algı kısmında da piyasadaki ürünlerden esinleniyoruz. Malzeme kalitesine önem veriyoruz.

Sektörü yakından bilen birisi olarak aydınlatma sektörüyle ilgili görüşleriniz neler?

Sektörde belli başlı oyuncular var. Sektörü belirlemeye çalışıyorlar. Aydınlatma pazarı çok geniş. Bizde pastadan payımızı almaya çalışıyoruz. Kalıcı olmak istiyoruz. Garantiler, teknik servis, hizmet, pazarlama bu tarz çalışmaların ileriye dönük olması için çalışıyoruz. Verilen sözleri kimse tutmuyor. Biz güveni ön plana sürmeye çalışıyoruz. Üstünden kalkamayacağımız hiçbir işe girmemeye çalışıyoruz.

arstar®
aydınlatma



Çözümlerimiz;

- Hareketli ortamlar için esnek kablolar
- Özel dış kılıflı yağlı ortama dayanıklı kablolar
- Kontrol, kumanda, elektronik ve robotik kablolar
- Servo motor sistemleri için kablolar
- Kauçuk dış kılıflı kablolar
- Pano kabloları
- Su içinde sürekli kullanıma uygun kablolar
- Son derece esnek alüminyum iletkenli kablolar
- Kullanıma hazır kablo kanalı kabloları
- Kablo kanalı uygulamaları için kablolar



Ürünler hakkında detaylı bilgi ya da teklif almak için satis@cevikltd.com.tr adresine mail atabilirsiniz ya da satış destek departmanımızla irtibata geçebilirsiniz.



www.cevikltd.com.tr



Teknolojiye Bağlantı Noktanız



VERCAN ELEKTRİK

Fehmi Yurtcan: 'Vercan İle Enerjiye Güvenle Bağlanın'

44 yıl önce Fehmi Yurtcan tarafından kurulan ve kablo pabucu üretimi konusunda sektörünün en iyileri arasında yer almayı başaran VERCAN ELEKTRİK'in yetkilisi Fehmi Yurtcan ile sektörü değerlendirdik.



44 yıl önce Fehmi Yurtcan tarafından kurulan Vercan Elektrik firması o yıllarda hâlihazırda piyasada şu anda büyük rakipleri olan firmalara bile kablo pabucu üreterek ve Türkiye'de bulunan yabancı kaynaklı firmalara malzeme sağlayarak bu sektörde adını duyurmuştur. Şu anda piyasalarda yüksek cirolarda satış yapan firmalar bile zamanında firmamızdan malzeme sağlayıp atılım yapmışlardır.

Biz firma olarak daha çok butik şekilde çalışarak üretilmesi daha komplike ve farklı malzemeleri yapmaktan keyif duyduğumuz için müşteri ağıımızı fazla büyüme tarafında bulunmak istemesekte, firmamız son 16 yıldır bünyesine müşteri ağını genişleterek büyüdü. bu büyümeye birlikte daha iyi, kaliteli hizmet vermek anlayışıyla birçok belgemizi de aldık. Şu anda sahip olduğumuz CE, ISO, AT uygunluk deklarasyonu ile, %100 yerli malı ve marka tescilimizle daha sorunsuz hizmetler sunmaktayız.

Elektrik, su kadar önemli bir kaynak, dolayısıyla bu sektörde elektrik bağlantıları konusunda kablo pabucununun hayati önemi olduğu düşünülürse bu malzeme-yi kullanacak olan firmaların bunu göz önünde bulundurmasını canı gönülden istiyoruz. Çünkü daha düşük kaliteli bakırdan yapılan malzemeler ciddi hasarlara yol açarak işletmeleri zor duruma sokabiliyorlar.

Biz firma olarak üretici olmaktan gurur duyuyoruz. Bunun ülkemiz için ne kadar kıymetli olduğunu çok iyi kavramış durumdayız. Ayrıca orta ölçekli üreticilerin yaşatılması için daha anlayışlı olunmasını ve bu malzemelerin ucuzu olmayacağı bilgisini sürekli aşılama çalışsak ta müşterilerin talepleri hep ucuzluktan yana oluyor. dolayısıyla bu malzeme-yi satmak zorlaşıyor ve fason çalışan atölyeler, dolayısıyla sorunlar daha da artıyor.

2016 yılı firmamız için verimli bir yıl oldu. 2017 yılında da bu verimi ve büyümeyi sağlayacağımızı verdiğimiz güvenli, kaliteli ve zamanında teslimlerle daha da ileri taşıyacağımızı biliyoruz. müşterilerimize sloganımız ise; **sadece adı var diye bir üreticiyle kalmayın kablo pabucunu vercan elektrik'ten alın!!**

ATEKSİS

Atila ÖZCAN: 'Sektör Büyüyor Ancak Karlılıklar Düşüyor'

1998 yılında zayıf akım çözümleri sunmak üzere kurulan ve kurulduğu günden beri ciddi projelere imza atan ATEKSİS Şirketler Topuluğu Genel Koordinatörü Atila ÖZCAN ile ATEKSİS'i, projelerini ve sektörü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikâyesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Ateksis, 1998 yılında zayıf akım çözümleri sunmak üzere kuruldu. Kurulduğumuz zamandan bu yana bünyemizde bulunan farklı faaliyet alanlarında başarılı projeler gerçekleştirerek iş ortaklarımız tarafından tek elden çözüm bulabildikleri, güvenilir bir sistem entegratörü olmaya gayret ediyoruz. Faaliyetlerimize, Bina elektroniği alanındaki çalışmalarımız ile başlayıp akabinde Broadcast sektörüne, kurumsal haberleşme ve medikal çözümleri de portföyümüze kattık. Bu alanlarda entegratör olarak hizmet veriyoruz. Elektronik güvenlik alanında Bosch Güvenlik Sistemleri ile çalışıyoruz. Bosch Güvenlik Sistemleri'nin EMEA bölgesindeki en iyi müşteri ödülünü aldık ve buradan yola çıkarak söyleyebiliriz ki, tüm EMEA bölgesindeki en büyük iş ortağıyız. İstanbul, Ankara, Moskova, Bakü ve New Jersey' de yerleşik olarak faaliyet gösteriyoruz. 100'e yakın ve çoğunluğu teknik uzmanlardan oluşan genç ve dinamik bir ekibimiz var.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Öncelikle savaşız ve barışın hâkim, insanların daha mutlu olduğu, sorunların aza indirildiği bir dünya olmasını diliyoruz. Bu temennimiz gerçekleşirse, doğal olarak işlerimizde olumlu etkilenecektir. İçinde yer almaktan övünç duyacağımız projeler ile büyüme trendimizi sürdürmeyi temenni ediyoruz.

Hedeflerimizden birisi global bir firma olmaktır, bu hedefi gerçekleştirme yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. 2017 yılında yeni pazarlarda faaliyette bulunmayı arzuluyoruz. İşlerimizi daha iyi yapmamızı sağlayacak yeni iş grupları ilave ediyoruz ve etmeye devam edeceğiz. Müşterilerimize sunduğumuz çözüm portföyünü arttıracamız. Entegrasyon, IoT nesnelerin interneti, yazılım geliştirme ilgi duyduğumuz alanlar olarak ön plana çıkacak.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Sektörün büyüdüğünü görebiliyoruz fakat karlılıklarda oldukça fazla bir düşüş var, verimliliği arttırmak ve satın alma maliyetlerini düşürerek, israfı engellemek, tasarrufu teşvik etmek her zamankinden daha önemli hale geldi. Elektronik güvenlik sistemleri ve kurumsal haberleşme sistemleri, bina elektroniği adını verdiğimiz iş birimizde, adından da anlaşılacağı ana-



müşterisi inşaat ve taahhüt sektörü. Son 10 yılda gerek yurtiçi gerekse yurtdışında alınan projelerle sektör ülkemize katkı sağlamaya, istihdam yaratmaya artan bir ivme ile devam ediyor. Özellikle yurtdışında konut işlerinin yanı sıra gökdelen, büyük spor tesisleri, havaalanları, uluslararası kongre merkezleri gibi özel ve kıymetli sembol projelerin taahhüdünü yüklenilmesi ile fark yaratılmaya başlandığını ve daha katma değerli özellikli projelerin başarıyla tamamlanmasıyla, inşaat sektörünün daha da ilerleyeceğine inanıyoruz. Bahsettiğim işlerin alınması, bizim gibi özel sistemlerle uğraşan firmaların da önünü açıyor, bizlerin de bu projelerin parçası olmamıza imkan sağlıyor.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörde sorun olarak bahsedeceğimiz konulardan biri ülkemizde son yıllarda yine gelişim gösteren fakat daha çok gelişmesi gerektiğini düşündüğümüz Proje firmalarının daha kalifiye çalışmalara imza atıyor olması. Çünkü bir yapının işleyişinin doğru ilerlemesinde yatırımcının projelendirme ile ilgili maliyetten fazla kaçmamış olmasının etkisi olabiliyor. Bu konuda bilinçli ve projelendirmeye daha fazla önem ve özenin gösterilmesi gerekmekte. Bunun dışında hep söylenen kalifiye teknisyen ve tekniker ihtiyacı. Bunun için mutlaka meslek okullarında ihtiyaca yönelik bir müfredatla daha fazla gencin, özelleşmiş bölümlerde öğrenim görmesi gerekiyor. Son yıllarda buna yönelik çalışmalar oldu fakat yetersizlik devam ediyor. Bu konuda meslek okullarına önemli görev ve sorumluluklar düşüyor. Sektörü takip ederek, sektörle iletişim halinde olmaları ve sektörün ihtiyacına yönelik öğrenci ve bölüm yerleştirmeleri yapmaları gerektiği kanısındayım. Ve yine bizler gibi firmalara ulaşarak öğrencilerine staj ve iş imkânları arttırmaları yeni neslin bu bölümlere ilgi ve talebini de arttıracaktır. Yurtdışı ağırlıklı projelerimiz olduğu ve tek elden anahtar teslim projeler sunduğumuz için tekniker ve teknisyenlerin firmamızda önemi büyük.

AYDINLAR ELEKTRİK-SİMKOL ELEKTRİK**Emre AYDIN: ‘Dengeli ve Sağlam Büyüyoruz’**

1978 yılında kurulan elektrik ve aydınlatma malzemesi satışı konusunda sektörün önde gelen firmaları ile çalışan bunun yanında değişik konularda müşterilerine çözümler sunan Aydınlar Elektrik’in Genel Müdürü Emre AYDIN ile Aydınlar Elektrik’i konuştuk.



Aydınlar Elektrik’i 1978 yılında kurduk. Aralarında; Siemens, Schneider, Entes, Emas, Gamak, Yılmaz, Volt, Omega, Pelsan Aydınlatma, Tp Electric, Meteeneri, Şafak, Phoneix, Enda, Esit ve Gemo’nun da bulunduğu sektörün önde gelen üreticilerinin bayiliğini yapıyoruz.

Toplamda 50 çalışmamız var ve 5000 metrekarelik alanda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Firmamızın faaliyet alanında; Elektrik malzeme satışı, elektrik motorları, redüktörler, otomasyon malzemeleri satışı var. Elektrik ve otomasyon malzemesi satışının yanı sıra firmamız AG-OG taahhüt işleri, Komple otomasyon ve yazılım çözümleri, Komple Bina Tesisat işleri ve Aydınlatma

taahhüt işleri konularında müşterilerine çözümler sunmaktadır.

Vizyonumuz;

Çağımızda baş döndürücü bir hızla artan teknolojik gelişmelerin alanımızdaki yansımalarını sizlere mümkün olan en kısa sürede ve evrensel biçimde aktararak; kendisi, çalışanları ve toplum için sürekli yeni değerler üretmektir. Şirketimiz, sunduğu ürünler ve hizmetler açısından direkt insan sağlığı ile ilgili olduğu için, sektörün içinde bulunduğu değişim sürecinde, eğilimleri ve teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, önde olmayı hedeflemektedir.

Aydınlar

Elektrik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

SİMKOL
ELEKTRİK TİCARET ve SANAYİ LTD.ŞTİ.

Sınırlı Sayıda
Bayilikler
Verilecektir.

0 (232) 458 97 97
www.akilliev.xyz

Teminat Yok
Stok Tutmanıza Gerek Yok
Ücretsiz Eğitim



**Aydınlatma
Priz
Kontrolü**

**Perde
Panjur
Kontrolü**

**Güvenlik
Kontrolü**

**Zaman Ayarı
Senaryo
Kontrolü**

**Multimedya
Kontrolü**

**İklimlendirme
Kontrolü**



Comfortlife®

Yaşam Kalitenizi Arttırır

Kablosuz Akıllı Ev Sistemleri



ENELSAN

Tunç VİDİNLİ: ‘Günümüz İş Dünyasının Tek Sorunu Var; O da Yöneticilik’

Enelsan’ın Genel Müdürü Tunç VİDİNLİ ile iş dünyasının sorunlarını konuştuk.

Benim fikrimce günümüzde sektörün bir tek sorunu var. Esasen bu sorun bir sektörün değil, günümüz iş dünyasının sorunu. O da yöneticilik.

Ülkemizde yüzyılı aşan markaların toplandığı bir dernek var. Bakıyorsunuz çoğu hakikaten çocukluğumuzun unutulmazları ve gururumuz gıda firmaları ve bir iki de ithalatçı ile banka var listede. Neden hiç sanayi kuruluşu yok? Neden dünyaca tanınmış

bir markamız yok? Bu sorunun cevabı çok basit. Çünkü işin başında şirketini erittiği noktadan ileriye taşıyacak, bir kaç kuşak ötesine götürecek bir pek fazla yöneticimiz yok. Başta güçlü bir yönetici olsa dahi bu yöneticiler kendinden sonra gelecek başka bir yönetici yetiştirmemiş.

Tabii burada sözünü ettiğim markalaşmaya giden yol. Yoksa elbet çok sağlam yöneticilerimiz ve bu yöneticilerin yönettiği güzel şirketler var. Ama demek ki yeterli değil.

Peki nedir yönetici? Yönetici bence diğerlerini peşinden sürükleyendir, liderdir. Yani İngilizce “lead” kelimesinin karşılığı olarak önderdir. Öncülük eder, sürdürür. Her şey bilip köşesine çekilmesi gerektiğinde de şirketinin sürmesi için bir sistem kurar ve o sistemi sürdüreceği başka bir liderin başa geçtiğinden emin olur.

Gerçek anlamda yöneticilik ile ilgili bir de günümüzde ülkemizde yeni yeni ne olduğu anlaşılmalı çalışılan bir kavram olarak koçluk karşımıza çıktı. Ve günden güne profesyonel bir yönetici koçundan destek alan yöneticilerin sayısı artmakta. Şahsen bana, Tunç Vidinli olarak bir şirkette, yöneticiliğe dair en



önemli kavram hangisidir diye sorsalar, hiç tereddüt etmeden koçluk derdim. Zira koçluk iki türlü bakılması gereken bir kavram. Birincisi her liderin, yöneticinin bizzat koçluğun temellerini kavraması ve şirketinde beraberinde çalıştığı arkadaşları ile ilişkilerinde uygulaması gerekiyor. İkincisi ise her yöneticinin de dışarıdan destek aldığı bir koçunun bulunması neredeyse şart olmuş vaziyette.

Bizde koçluk hakkında bilgi sahibi olmayan kişilerin genelde ilk sorduğu soru “Benim işimi dışarıdan biri benden nasıl olur da daha iyi bilir ve bana koçluk yapar?” oluyor. Öncelikle şunu netleştirelim ki, koçun sizin işinizi sizden daha iyi bilmesine gerek yoktur. Bir yönetici koçunun vazifesi sizin işinizi bilip, size işiniz hakkında tavsiyeler, çözümler sunmak değildir. Bir yönetici koçu sizin işinizdekini ortaya çıkarmanıza yardımcı olur.

Nasıl ki şampiyon atletlerin kendilerini geliştirmelerine yardımcı olan koçları var, bir yöneticinin de bu bağlamda bir koça ihtiyacı vardır.

Bugün dünyada pek çok büyük şirketin hatta ülkenin başındaki yöneticileri hep bir koçtan destek almaktadır. Steve Jobs (Apple), Eric Schmidt(Google), Bill Clinton sayabileceğimizden sadece bir kaç. Acaba Google’ın şirketin yönetimini emanet ettiği Eric Schmidt işini yapamadığı için mi bir koça ihtiyaç duymuş olabilir? Sanmıyorum. Günümüzün hızla gelişen ve çabuk değişen koşullarında bir koç sizin bir an için durup, kendinize şöyle bir soru sormanızı sağlar: “Acaba burada göremediğim başka ne olabilir?” Gerek duyduğunuz anda, içinden çıkmadığınız problemlerinize en uygun çözümleri yine sizler verebilirsiniz. Kimse sizin işinizi sizden iyi yapamaz. İşte bir koç da yönetici olarak sizin çok daha güçlü bir siz olmanızı sağlar. İhtiyaç hissettiğiniz anda alacağınız bir dopingdir koç. Sorunlara daha iyi çözümler bulmanızda, işinizi bir üst seviyeye taşımanızda en büyük yardımcınızdır.

Türkiye'nin
En Sosyal Dergisi

ELEKTRİK DÜNYASI

HCS

YAYINCILIK - MATBAACILIK
ORGANİZASYON San. ve Tic. Ltd. Şti.
www.elektrikdunyasi.com.tr • info@elektrikdunyasi.com.tr

CIHAN ELEKTRİK**Hasan GÜRCÜ: ‘Kaliteli
Ürün Anlayışımız ile
Aydınlatma Sektöründe
Çok Kısa Zamanda
Marka Olmayı Başardık’**

CIHAN ELEKTRİK Genel Müdürü Hasan GÜRCÜ
dergimize Cihan Elektrik’i anlattı.



Firmamız 1990 yılında kurulmuş olup, aydınlatma alanındaki faaliyetlerine 2005 yılında başlayarak teknolojik gelişmeleri takip eden ve globalleşen dünyada kaliteli ürün anlayışı ile aydınlatma sektöründe çok kısa zamanda marka olma başarısı göstermiştir. Cihan Elektrik hızla değişen piyasa koşullarında kalite sisteminin sürekli iyileştirilmesini sağlamak amacıyla kalite politikasını devamlı olarak gözden geçirmekte ve gerekli düzenlemeleri yapmaktadır.

Cihan Elektrik, işletme sürecinin her aşamasının bütünüyle kontrolünü amaçlayan kalite sisteminin kurulması ile en üst düzeyde müşteri tatmini sağlayacak kalite ve verimlilikte etkinlik

devamı çerçevesinde kaliteli ürün üreterek müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için standartlar çerçevesinde başarılı olmaya çalışmaktadır.

Cihan Elektrik, üretimini yapmış olduğu Cihan marka aydınlatma ürünlerini kendi bünyesinde kurmuş olduğu test laboratuvarlarında gerekli testlerini yaparak kaliteli ürün üretmek için çaba sarfetmektedir. Cihan Elektrik gerek dünyada gerekse ülkemizde oluşan yeni yönetim anlayışını takip ederek bunun sentezini yaparak şirket yönetimini buna uyarlamayı hedefleyen firmamız kalite ve onun sürekliliği, uygun ticari koşullar ve hizmet üçlüsünün aynı anda gerçekleşmesi ile şirketin gelişme göstereceği inancındadır. Bu inancın bir yansıması olarak çalışmalarını Kalite Güvence Sisteminin tüm organizasyonda yerleştirmek ve sürekli olarak iyileştirmek asıl prensibimiz olmuştur.



Cihan Elektrik®
Malz. Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Cihan Elektrik olarak hedefimiz;

Müşterilerimize daha iyi ve kaliteli ürün sunmak için müşterilerimize yönelik kurullarla yönetilen ve kendini işe adanmış personelle yönlendiren mükemmel bir hizmet sunmak ve kendimize hedef olarak günümüzün değişen ticaret koşullarında kendisi ile hiç bir zaman yetinmeyip daima iyi ve daha kalitelisini sunmak için ilerlemeyi hedef ve ilke edinmiştir.

Firmamız, en üst seviyede müşterileri memnuniyetinden, kaliteli ürün üretmek ve kaliteli hizmet sunmak için taviz vermeden müşterilerinden aldığı güç ile yoluna devam etmek için gayret etmektedir.



2yıl
GARANTİ

Sebro Aydınlatma Cama Hayat Veren Birbirinden Farklı Armatür ve Avizelerle Evleri Aydınlatıyor

10 yıldır ürettiği kaliteli avize ve armatürlerle sektöründe marka olmayı başaran Sebro Aydınlatma müşterilerinin tercih ettiği marka olmaya devam ediyor.

Sebro aydınlatma olarak aydınlatma sektöründe 10.yılı geride bıraktık. Bugüne kadar kaliteden ödün vermeden yaptığımız üretimler, karşılıklı güven ile doğru ve değerli müşteriler kazandık. Bu güveni

korumak için çok daha titiz çalışmak öncelikli görevlerimizdendir. Sebro aydınlatma cama hayat veren birbirinden farklı armatür ve avize ürünleri ile hergün biraz daha büyüyerek hizmet vermeye devam etmektedir. Ayrıca yaptığımız ihracatlar ile ülkemizi aydınlatma sektöründe yurt dışında da başarı ile temsil etmeyi sürdürüyoruz

Sebro Aydınlatma olarak, armatür ve avize üretimi konusunda çok geniş ürün yelpazesine sahibiz. Müşterilerimizin beklentilerini istikrarlı kalite anlayışı ile karşılayarak değer yaratmayı esas alan

firmamız, çalışma stratejimiz ve rakabetçi büyüme potansiyelimiz ile aydınlatma sektöründe lider bir kuruluş olmayı kendine vizyon edinmiştir. Ayrıca belirlenmiş olduğumuz bu vizyon çerçevesinde müşterilerimize, çalışanlarımıza, ülkemize değer yaratan örnek bir firma olmayı kendimize misyon edindik. Değerlerimiz; Müşteri Odaklılık, Güvenilirlik, Hoşgörülü Olmak, Sürekli Gelişmek



SEBRO

LIGHTING



Ledli Sensörlü



Acil Kitli
Pilli Sensörlü



Ledli
Acil Kitli
Pilli Sensörlü



Rose



Nicole



Asya



Marti

Tel: +90 212 597 27 29

Yavuz Selim Mahallesi Kıbrıs Caddesi No:103/1 Arnavutköy - İstanbul / Türkiye

sebro_aydinlatma@outlook.com • www.sebroaydinlatma.com

Borsan'dan Bir Büyük Yatırım Daha

2017 yılında yatırımların devam edeceğini belirten Borsan Grup Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ölmez, 2017 yılında en büyük yatırımı LED'li aydınlatma ürünlerine yapacaklarını söyledi.



Önümüzdeki yıl yapacakları yeni yatırımlar hakkında açıklamalarda bulunan Adnan Ölmez, 2017 yılına, 'verimliliği artırma, giderleri düşürme' sloganıyla hazırlanıklarını ifade etti.

2017'nin LED'li aydınlatmalara yatırım yapma yılı olacağını belirten Ölmez, tasarımını yaptıkları 35 model Türkiye ve dünya piyasalarına sunacaklarını açıkladı.

"İtalya'daki fabrikamız stratejik öneme sahip"

Ülke olarak zor bir yılı geride bıraktıklarını, 2017 yılının 2016 yılından daha kolay geçmeyeceğini belirten Ölmez, "Bu bilinçle grup şirketlerimizle birlikte 2017 yılına hazırlanıyoruz. Ülkece yaşadığımız olaylar bizi çok mutsuz ediyor. Fakat başka bir Türkiye yok. Yaşayabileceğimiz başka bir yer yok. Onun için motivasyonumuzu kaybetmeden, yeni bir yıla hazırlanıyoruz. 2017'deki sloganımız 'verimliliği artırmak, giderleri düşürmek' üzerine. Yatırımlarımız 2017 yılında da devam edecek. Son yıllarda Borsan olarak kablo alanında önemli yatırımlar yaptık. 2017 yılı ledli aydınlatma ürünlerine yatırım yapma yılımız ola-

cak. Ar-Ge bölümümüz Çin'deki partnerlerimizle beraber yoğun bir şekilde çalışıyor. İç aydınlatmalarda tamamen ledli aydınlatma ürünlerine geçiyoruz. Bilindiği gibi tüm dünyada standart ampullerin kullanımı hemen hemen bitti gibi. Her alanda ledli aydınlatmaya geçiliyor. Biz de doğru zamanda ledli ürün üretimine başlıyoruz. Bu kapsamda 35 model belirledik. Bu modellerin tasarımları bitti. Kalıp yapma aşaması devam ediyor. 2017'nin ikinci yarısından itibaren bu ürünleri Türkiye ve dünya piyasalarına sunacağız. Ledli aydınlatmalarda beklentimiz çok büyük. Borsan olarak şu anda yatırım anlamındaki en önemli çalışmamız ledli aydınlatmalar. Ayrıca İtalya'da bulunan ve kiralık olarak işlettığımız kablo fabrikamızı resmen aldık. Orada da yeni yatırımlar yapıyoruz. İlave ürünler üretiyoruz. Oradaki fabrikamız son dönemlerde yurtdışına yaptığımız en önemli açılımlardan biri oldu. Orası; uçak, robot, savunma sanayi gibi önemli sanayi kollarına special yani özel tasarım yapan bir fabrika. Üretimi artıracı çalışmalarımız orada devam ediyor. İtalya'daki fabrikamız aynı zamanda bize global bir üretici kimliği kazandırdı. Orası bizim için stratejik öneme sahip" dedi.





MIRSA®
ELEKTRİK

Maltepe Mahallesi Gümüşsuyu Caddesi No.6/1 Zeytinburnu-İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 544 04 80 • Fax: +90 212 577 00 21

www.mirsaelektrik.com



EDS ve FLIR Güçlerini Birleştirdi

Dünya'nın altıncı hissi artık EDS'de

Elektronik güvenlik sektöründe uzun yıllardır hizmet veren EDS, güvenlik sektöründe önemli çalışmalara imza atıyor. EDS, Dünya piyasasında lider olan ve Türkiye pazarında da geniş bir potansiyele sahip FLIR ile tüm CCTV sistemlerini kapsayan distribütörlük anlaşmasını imzaladı. Yapılan anlaşma çerçevesinde, Türkiye'de gelişmiş termal teknolojinin yaygın hale gelmesi için proje çözümleri ve stratejilerini geliştirecek ortak çalışmalar yürütülecek.

EDS ve FLIR 30 Kasım 2016 tarihli tanıtımında bu bilgiyi değerli katılımcılarıyla paylaştı.

Flir Satış Müdürü Mohammed Chaar "güvenlik sistemlerini kapsayan projelerde, termal kameralar, visible CCTV kameralar, VMS yazılım, PSIM ve video analiz ile özel çözümler sunacağız dedi".

Tanıtımın ilk bölümünde termal kameralar ve değerlerinden

bahseden Chaar, Termal kameraların karanlık, duman, yoğun sis gibi farklı tüm hava şartlarında görme yeteneğine sahip olduğunu belirterek sözlerine şöyle devam etti; 15.5Km'ye kadar uzun menzilli gözleme sahip olan termal kameralar, dijital ayrıştırma özelliği en küçük detayı bile görüntüleyebilir. Gün ışığında bile FLIR, mükemmel kontrast ve çözünürlüğünü korur. Kurulum ve bakımda Termal Sanal Çit Tasarruf enerjisi sağlar. Anahtar algılama tipleri arasında; izinsiz giriş tespiti, sahihsiz teçhizat, nesnelere kaldırma, durmuş araç, suç işlemek maksatlı amaçsız dolaşım algılaması bulunmaktadır.

Termal Kameralar, HD renkli kameralar üzerindeki renk değişikliklerine kıyasla harici ortam Video Analitik için en iyi çözümdür, çünkü far farları ve yansıyan ışığı görmezden gelir ve büyük açık hava aydınlatmalarının masrafını, gücünü ve zorluluğunu ortadan kaldırır.

Termal Pan-Tilt modeller özellikle havaalanları, limanlar, kritik kıyak yapısı ve uzun menzilli uygulamalar için soğutmalı sensörlü olarak tasarlanmıştır.

Chaar "FLIR, Dünyadaki ticari güvenlik uygulamaları için en geniş hacimli termal kamera satışını gerçekleştirmektedir. 2003 yılından bu yana birçok kurulumda mükemmel servis sağlayan kanıtlanmış çevre koruması, yüksek tespit olasılığı, düşük yanlış alarm oranı, dünya çapında gerçek hayatta kullanılan uygulamalarda yaygın şekilde kullanılır" dedi. En iyi örnekleri nükleer enerji santralleri, gizli servisler, sınır kontrol kurumları ve donanma ajanslarıdır.

Diğer bir ürün grubu olan FLIR Radar serisi ise havaalanları, kritik altyapı ve güvenlik uygulamaları için özel olarak tasarlanmıştır.

Her büyüklükteki projeye FLIR, VMS çözümleri sunar. VMS çözümleri; video izleme ve kontrol, IP kamera ve kodlayıcı desteği, sınırsız sayıda kullanıcı desteği, kayıt ve inceleme, gelişmiş Web/Mobil uygulama, Google Earth ile entegrasyon gibi birçok özelliği destekler.

Flir'in diğer yazılımı Cameleon, fiziksel güvenlik yönetim bilgisi çözümü sunar. Cameleon'un uygulandığı alanlar;

Operatörlerin aktif olarak izlendiği yerler, komuta merkezleri, operasyon merkezleri

Radar, termal, analitik sanal çit hatları, çit algılama sistemi entegrasyonu ile çevresel saldırı tespit çözümü özellikleri





Üçüncü taraf sistemlerinin ve ekipmanın (yani radar, çit algılama, mavî güç izleyiciler, erişim kontrolü, video duvarlar, SCADA, Yangın Alarımları vb.) Entegrasyonunu gerektiren siteler. Örnekler: Havaalanları, Limanlar, Askeri üsler, Kritik altyapı, ulaşım, metro vb alanlar...

Pazarlama müdürü, Vildan Keser; Sektörün öncü firma konumundaki EDS'nin, sektördeki tüm müşterilerine yeni ürün grubuyla hizmet vermektan mutluluk duyacağını, ayrıca kaliteli ve yüksek teknoloji ürünlerine sahip FLIR ürünlerinin, stoklarına girerek raflarda yerini aldığını da belirtti. Bu ürün grubunun doğru fiyatlanması ve projelendirilmesi ile pazar liderliğine yerleşeceğini dile getirdi.

EDS'nin üretici kimliği yanında, doğru zamanda, tüm Pazar segmentlerini kapsayan lider FLIR ile anlaşarak yeni yıl için ilk atılımlarını gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Yeni vizyonlarının EDS'ye yakışır güçlü, güven veren, kaliteyi ön planda tutan, farklı proje ve uygulamalarla sektöre yön vermek olduğunu söyledi.

Keser; EDS'nin FLIR ile Türkiye pazarında daha fazla pay almayı hedeflediklerini, güçlü finansal yapısıyla ciddi atılım ve yatırım yaptıklarını belirtti. Çözüm ortaklarının talepleri doğrultusunda, yaptıkları bu atılımın onlar için de doğru bir karar olduğunu ifade etti.

Flir Hakkında

FLIR Systems, algılama ve farkındalığı arttıran algılama sistemlerinin tasarımı, üretimi ve pazarlanmasında dünya lideridir. FLIR'in gelişmiş termal görüntüleme ve tehdit tespit sistemleri; havadan ve yerden yapılan gözlem, durum izleme, araştırma ve geliştirme, üretim proses kontrolü, arama ve kurtarma, uyuşturucu yasağı, navigasyon, yer belirleme, ölçüm ve diyagnostik sistemler gibi çok çeşitli görüntüleme, termografi ve güvenlik uygulamaları için kullanılmaktadır.

Ulaşım güvenliği, sınır ve deniz devriyesi, çevresel izleme

ve kimyasal, biyolojik, radyolojik, nükleer ve patlayıcılar (CBRNE) tespitinde çözümler sunar. Ürünler, insanların çevrelerindeki dünyayla etkileşimde bulunma biçimini geliştirir, kamu güvenliği ve esenliğini geliştirir, enerji verimliliğini artırır ve sağlıklı ve eğlendirilmiş toplulukları etkinleştirir.

FLIR altı faaliyet alanında çalışıyor...

Görüntüleme; ticari olarak geliştirilen, askeri nitelikli (CDMQ®) modeli çerçevesinde, sınırların, birliklerin korunması için dünya çapında çok çeşitli askeri, kanun uygulama, kamu güvenliği ve diğer hükümet müşterilerine gelişmiş görüntüleme ve tanıma çözümleri sunmaktadır.

Cihazlar bölümü, FLIR ve Extech markaları altında endüstriyel, ticari ve bilimsel uygulamalar için termal enerji, gazlar ve diğer çevresel unsurları görüntüleyen, ölçen ve değerlendiren cihazlar sağlar.

OEM ve Gelişen Pazarlar bölümü, termal ve diğer görüntüleme sistemleri türlerini oluşturmak için üçüncü taraflarca kullanılan termal görüntüleme kamera çekirdeği ve bileşenleri sağlar. Bu segment, akıllı telefon ve mobil cihazlar pazarında akıllı trafik sistemleri ve görüntüleme çözümleri gibi gelişmekte olan işletmeleri içermektedir.

Deniz segmenti, FLIR ve Raymarine markaları altında rekreasyonel ve ticari deniz pazarı için elektronik ve görüntüleme aletleri geliştirir ve üretir.

Güvenlik bölümü, ticari, kritik altyapı ve ev güvenliği uygulamalarında kullanılmak üzere kameralar ve video kayıt sistemleri sağlar. FLIR ve Lorex markaları altında çalışır.

Algılama bölümü, kimyasal, biyolojik, radyolojik, nükleer ve patlayıcı tehditlerini, askeri güç koruması, vatan güvenliği ve ticari uygulamalar için algılama, tanımlama ve bastırma için sensör aletleri ve entegre platform çözümleri sunmaktadır.



Mutlusan Bayileri Cratos Premium Hotel Kıbrıs'ta

Mutlusan Elektrik, 2016 yılının son kampanyasını gerçekleştirdi. Ekim ve Kasım ayları boyunca süren Mutlusan Kampanyası iki ay süresince bayileri tarafından yoğun ilgi gördü.

Geçtiğimiz ay sonu biten kampanya sonrası kazanan Mutlusan bayileri hediyelerini almaya başladılar. İlk grup 14-16 Aralık 2016 tarihleri arasında Kıbrıs'ta Cratos Premium Hotel'de ağırlandı.

Kıbrıs Gezisi boyunca Mutlusan Elektrik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hıdır Kaçmaz, Satış ve Pazarlama Müdürü Zeynel Yılmaz ile Bölge Satış Yetkilileri Hasan Göçmen ve Hakan Şişli' de gruba eşlik ettiler. Mutlusan Elektrik bayileri 3 gün 2 gece süren geziyi dolu dolu geçirdiler. Hem Kıbrıs'ın doğal ve tarihi güzelliklerinin keyfini çıkardılar, hem de Cratos Premium Otel'de hoşça vakit geçirdiler.



Yılsonuna doğru gerçekleşen bu Kıbrıs gezisi hem senenin yorgunluğunu biraz olsun atabilmek hem de yeni yıla iyi bir motivasyon ile girebilmek adına iyi de bir fırsat oldu.

Lefkoşa ve Girne şehir turları ile zenginleştirilen programın devamı Mart 2017'de planlanmaktadır. Mutlusan Elektrik Bayisi olmanın ayrıcalığını bir kez daha yaşayan dostlarımız Kıbrıs'tan oldukça memnun döndüler.



VİSCO ELEKTRİK Yeni Şubesiyle Şimdi de Ankara'nın Kalbi Ulus'ta!

1 5 yıldır kesintisiz güç kaynakları, veri merkezleri ve LEDli aydınlatma sistemleri üzerine faaliyet göstermekte olan Visco Elektrik, nitelikli çözüm ortağınız olma misyonunu servis ağını genişleterek sürdürüyor!

Türkiye genelinde 28 ilde satış ve satış sonrası hizmet veren bayilerine, İstanbul bölge müdürlüğü ve Almanya bayilinden sonra 2016 Ekim ayında LEDSUS markasını bünyesine katarak Ulus'ta yeni bir şube daha ekleyen Visco, 2016 yılını da yüksek büyüme hızını koruyarak kapatmayı başardı.

Kamu kuruluşlarındaki referanslarına her geçen gün bir yenisini daha ekleyerek sektör başarısını sürdüren firma, yaygın servis ağı güvenesi ile inşaat ve elektrik sektörlerinde de güçlü projeleri hayata geçirdi.

2017 yılında bayi ağını genişletme politikalarının devam edeceği bilgisini veren genel müdür Ömer BULUT, kaliteli üretimden vazgeçmeyeceklerini vurguladı.



ÜRÜNLERİMİZ

- » Aydınlatma Grubu
- » Şalt Malzeme Grubu
- » Kablo Grubu
- » Otomasyon Malzeme Grubu
- » Ölçü Aletleri Grubu
- » Pano Grubu
- » Plastik Malzeme Grubu
- » Fiş Priz Kombinasyon Grubu
- » İthalat Ürünleri Grubu

BAYİLİKLERİMİZ



İMES Sanayi Sitesi A Blok 108 Sokak No.27
Yukarı Dudullu - Ümraniye / İstanbul
Tel: 0216 314 19 93 - 364 30 30 - 540 36 57
Fax: 0216 364 13 36
info@tanerelektrik.com.tr
http://www.tanerelektrik.com.tr/

Pelsan Aydınlatma' nın "Eğitime Destek" Projesi Hız Kesmeden Devam Ediyor...



Aydınlatma sektörü içerisinde en fazla istihdam yaratmanın yanı sıra, son yıllarda sektörün gelişmesi için önemli projelere de imza atan Pelsan Aydınlatma, üniversite ve mesleki eğitime destek çalışmalarını artırarak sürdürüyor.

Aydınlatma konusunda üniversitelerdeki mevcut laboratuvarların pratik bilgi kazandırma konusundaki gücünü artırma amacı ile yola çıkan Pelsan Aydınlatma, elektrik mühendisliği bölümlerinde bulunan laboratuvarların geliştirilmesi ile ilgili çeşitli projelere imza atıyor. Pelsan



Aydınlatma, "Eğitime Destek" projesi kapsamında bu misyonla üniversitelere aydınlatma laboratuvarları kurulmasını sosyal sorumluluk projesi olarak üstlenip ilk laboratuvarını Yıldız Teknik Üniversitesi'nde, ikinci laboratuvarını ise Kocaeli Üniversitesi'nde açmıştır.

"Eğitime Destek" projesi kapsamında mesleki eğitime destek çalışmaları da devam etmektedir. Öğrencilerin teorik olarak aldıkları eğitimi pratik beceriye dönüştürebilmeleri amacıyla, 2016 yılının son çeyreğinde on tane mesleki ve teknik eğitim merkezi belirlenmiş olup, bu merkezlerden Samandıra Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Amasya Taşova Şehit Polis Ahmet Yaşar Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi'ne laboratuvar deney setleri hediye edilmiştir.

Bu sayede öğrencilerin aydınlatma ve iç tesisat konusunda temel bilgi ve beceriyi kazanması, doğru bir aydınlatma için ışık kaynağını, armatürü ve yardımcı elamanları seçebilmesi, aydınlatma otomasyon sistemini tanıması, hızla gelişen aydınlatma teknolojilerini yakından takip etmesi ve kullanabilmesi gibi benzer birçok yetkinlik kazanması hedefiyle birlikte yetişmiş insan gücü kazanılması hedeflenmiştir.



“Mutlu bir yaşam için el ele”

SMART FUTURE EXPO

KONGRE VE FUARI

İSTANBUL KONGRE MERKEZİ 12-13 NİSAN 2017

ENDÜSTRİ 4.0 | GELECEĞİN ŞEHİRLERİ | AKILLI BİNALAR

www.smartfutureexpo.com

**SMART
FUTURE**
E X P O

Destekleriyle
T.C. BAŞBAKANLIK
TOKİ
TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI



Hem Elektrikli Hem Yüzde 100 Yerli



Türkiye'nin yüzde 100 yerli ilk elektrikli otobüsünü üreten Bozankaya, Transist İstanbul Ulaşım Kongresi ve Fuarı'nda yeni modellerini tanıttı. Konya ve Eskişehir'de Mart ayından bu yana hizmet veren yerli elektrikli otobüsler, Şubat 2017'den itibaren İzmir'de de yollarda olacak. Transist Fuarı için İstanbul'a getirilen 24 metrelik elektrikli otobüsü inceleyen Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Kadir Topbaş, aracın metrobüs hatında test edilmesini istedi.

Üç kıtada raylı sistem ve toplu taşıma araçları tasarım ve üretimi yapan Türk firması Bozankaya, Transist İstanbul'da Türkiye'nin ilk yüzde 100 yerli elektrikli otobüsünü sergiledi. Transist Fuarı için İstanbul'a getirilen 24 metrelik elektrikli otobüsü inceleyen Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Kadir Topbaş, aracın hemen metrobüs hattında test edilmesini istedi.

1989 yılında temelleri Almanya'da atılan şirketin, Avrupa pazarını hedefleyerek elektrikli otobüs üretimine başladığını belirten Bozankaya Yönetim Kurulu Başkanı Aytunç Günay, "Hannover'de 2014'te yapılan IAA Fuarı'nda ilk elektrikli otobüslerimizi tanıttığımızda Türkiye'den talep aldık. Konya Büyükşehir Belediyesi ve Eskişehir Tepebaşı Belediyesi, araçlarımızın ilk talipleri oldu. Bugün elektrikli otobüs üretimimizin yüzde 70'ini yurtdışına ihraç ediyoruz. E-Karat olarak adlandırılan elektrikli otobüslerimizde, 10-12-18-24 metrelik alternatiflerimiz bulunuyor. Otobüslerimizin en önemli kısmı olan akü sistemlerine 5 yıl garanti veriyoruz. Örneğin 24 metrelik E-Karat'ın

menzili yaklaşık 400 kilometre ve kilometre başına yaklaşık 25-30 kuruşluk elektrik tüketiyor. Bu miktar, dizel alternatiflerine göre elektrikli otobüslerin yaklaşık yüzde 80 daha ucuzaya yol alması anlamına geliyor" dedi.

İzmir'de yola çıkıyor

Temelleri 1989 yılında Almanya'da Murat Bozankaya tarafından atılan Bozankaya, 2003 yılında Ankara'da kuruldu. Bugün 850 çalışanı olan şirketin Ar-Ge merkezinde 100 mühendis elektrikli otobüs, tramvay ve hafif raylı sistemler için projeler geliştiriyor. Bozankaya'nın ürettiği ilk yüzde 100 yerli elektrikli otobüsler Konya Büyükşehir Belediyesi ve Eskişehir Tepebaşı Belediyesi tarafından satın alınarak hizmete sunuldu. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin açtığı ihaleyi kazanan Bozankaya, 2017 yılının Şubat ayında İzmir'e ilk teslimatı yapacak. Elektrikli otobüsler, İzmir'de de hizmet vermeye başlayacak.

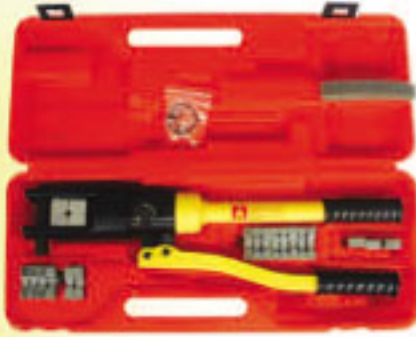




DOĞAN

ELEKTRİK-HİRDAVAT

www.doganelk.com | 0312 394 43 66 | info@doganelk.com



İvedik Organize Sanayi Bölgesi Eski (719. Sokak) Yeni 2263 Sokak No : 21 Ostim/ANKARA
Telefon: 0312 394 43 66 pbx - 0312 394 43 76 - 0312 394 43 72 • Fax: 0312 394 43 59
info@doganelk.com • www.doganelk.com



PRYSMIAN GROUP Türkiye, EBO 2016'da CPR-Yapı Malzemeleri Yönetmeliğini Anlattı

Prysmian Group Türkiye, yapı sektörünü bir araya getiren Elektrik Teknolojileri ve Bina Otomasyon Fuarı'nda (EBO 2016), yeni teknolojileri sergilemenin yanı sıra, düzenlenen panelde CPR- Yapı Malzemeleri Yönetmeliği hakkında, sektör temsilcilerine bilgiler verdi.



Elektrik teknolojileri ve bina otomasyon sistemleri alanında Türkiye'nin önemli organizasyonlarından biri olan Elektrik Teknolojileri ve Bina Otomasyon Fuarı (EBO 2016) 24-27 Kasım tarihleri arasında Ankara Congressium'da düzenlendi.

Elektrik teknolojilerinden bina otomasyonuna, aydınlatmadan kesintisiz ve alternatif güç kaynaklarına, akıllı bina sistemlerinden, enerji ve telekomünikasyon kablolarına kadar çok geniş bir yelpazedeki ürün ve teknolojilerin sergilendiği fuarda, Prysmian Group Türkiye de standında ziyaretçileri ağırladı. Ayrıca Prysmian Group Türkiye, fuar kapsamında 25 Kasım Cuma günü düzenlenen seminerde sektör temsilcilerine, kablolar için 1 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla kanunen zorunlu hale gelecek





CPR – Yapı Malzemeleri Yönetmeliği hakkında bilgiler aktardı. Fuar, elektrik sektörü ve tesis yönetimi alanında faaliyet gösteren enerji, elektronik, bilişim ve yazılım konuları ile ilgilenen sektör firmaları, firma sahipleri, çalışanlar, sektör ilgilileri, akademisyenler ve üniversite öğrencileri katıldı.

Binalarda can ve mal güvenliğinin, kullanılan malzemelerin yangın esnasında gösterecekleri performans ile birbir ilişkili olduğunu belirten Prysmian Group Türkiye Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Tamer Yavuztürk, seminerde yaptığı konuşmada, günümüzde inşa edilen yapılarda, yüksek miktarda kullanılan malzemelerden biri olmalarından dolayı kablo seçiminin güvenli yaşam alanlarının inşa edilmesinde çok kritik ve önemli bir rol oynadığına dikkat çekti. Yavuztürk, CPR – Yapı Malzemeleri Yö-netmeliği'nin Avrupa kablo pazarında kalite ve güvenlik seviyesini yükseltmek için bir dönüm noktası olduğunu, tüm Avrupa Birliği ülkeleri ile birlikte, ülkemizde de 1 Temmuz 2017'de zorunlu hale gelecek EN 50575 standardının uygulamaya geçilmesinin büyük önem taşıdığını ve tedarik zincirindeki kablo üreticilerinden, son kullanıcıya kadar Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'nin herkese ciddi bir sorumluluk getirdiğini vurguladı.

Kablo sektöründe ürünlerine CPR test sertifikası alan ilk şirket olmanın gururunu yaşadıklarını belirten Prysmian Group Türkiye CEO'su Erkan Aydoğdu ise, "Güçlü teknik uzmanlığımız ve CPR testleri için akredite edilmiş Mudanya'daki laboratuvarımız ile Türk kablo sektöründe yeni performans beyanı ve CE etiketlemesi sürecinde geçişin rahat olabilmesi için yıllardır büyük çaba içindeyiz. Son zamanlarda yaptığımız yatırımlarla, TÜRK- AK'tan akredite laboratuvarlarımız, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylı Türkiye'nin ilk ve tek kablo Ar-Ge Merkezimiz ve Prysmian Group dünya mühendislerinin eğitildiği Mudanya Üretim Akademisi ile farklılık yaratmaya devam ediyoruz. 2012 yılından itibaren yürüttüğümüz "Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir..." girişimimizde üzerinde durduğumuz kaliteli ve güvenli ürün yolculuğumuzdaki önemli etaplardan birisi olan CPR konusunda da bir ilke imza atarak sektördeki liderliğimizi bir kez daha gösteriyor ve tüm paydaşlarımızı bilgilendirmeye devam ediyoruz. Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'ndeki uzmanlığımızla bu sertifikayı sektörümüzde alan ilk firma olmaktan gurur duyuyoruz ve bir kez daha Türkiye'yi Yarınlara Bağlıyoruz" dedi.



HİZMETLERİMİZ

- ✓ Proje - Taahhüt
- ✓ Elektrik Panoları
- ✓ Güç kaynakları
- ✓ Kablo kanalları
- ✓ Ray baskılı devre ve buat klemensleri
- ✓ Aydınlatma sistemleri
- ✓ El aletleri
- ✓ Sanayi tipi fiş ve prizler
- ✓ Soketler
- ✓ Alçak gerilim şalt ve otomasyon cihazları
- ✓ Yüksükler - Papuçlar
- ✓ Kablo bağları - Spiraller

100. Yıl Bulvan Kosova İş Merkezi No: 137/F

Ostim-ANKARA

Tel: 0312 354 96 63-64-65

Fax: 0312 354 96 66

www.alpanelektrik.com

info@alpanelektrik.com

Gelecek Haberleşme Üzerine Kurulacak

Sanayi 4.0'ın temeli endüstriyel haberleşme CC-Link IE ile 10 kat daha hızlı

Günümüzde Sanayi 4.0 evresiyle birlikte fabrikaların üretim süreçlerindeki büyük veri miktarı hızla artıyor. Pek çok veri çok sayıda cihaz tarafından gerçek zamanlı olarak oluşturularak süreçlerin şeffaf bir şekilde görüntülenmesini sağlamak üzere paylaşıyor. Bu sürecin başarılı yönetilmesi ise Sanayi 4.0'a uyumlu fabrikaların hayata geçirilebilmesi için büyük önem taşıyor. İşte bu noktada devreye CC-Link IE



girişiyor. Veri toplama ve paylaşma sürecinde en önemli faktörün bant genişliği olması nedeniyle CC-Link IE, şu anda fiilen en büyük bant genişliğine sahip ve gigabit hızlarında çalışan tek açık endüstriyel ethernet protokolü olarak öne çıkıyor. Geleceğin haberleşme üzerine kurulacağını söyleyen CLPA (CC Link Partner Association) Ülke Müdürü Tolga Bazel, CC-Link IE'nin şimdi ve gelecekte Sanayi 4.0'ın ihtiyaçlarının desteklenmesi için çok önemli olduğuna dikkat çekiyor. CC-Link IE ile büyük miktarda verinin bilinen endüstriyel haberleşme sistemlerinden 10 kat daha hızlı ve doğru bir şekilde yönetilebileceğini vurgulayan Bazel, bu teknolojinin farklı üreticilere ait cihazların genel bir ağ üzerinde serbestçe iletişim kurabilmesini sağlayacak kapasiteye sahip olduğunun da altını çiziyor.

Siber fizik sistemlerin Nesnelere İnterneti (IoT) ile birleşimi olarak özetlenebilen Sanayi 4.0, birbirleriyle internet temelli teknolojiler aracılığıyla iletişim kuran mekanik ve yazılım bazlı özellikleri birleştiren sistemleri ifade ediyor. Sanayi 4.0 sürecindeki en önemli unsurlardan biri ise büyük verinin toplanması, paylaşılması ve işlenmesi. Makinelerin birbiriyle iletişim kurabildiği akıllı fabrikalarda, iletişim verilerinin güvenilir bir şekilde yönetilmesi gerekiyor. Dijital fabrikalarda pek çok veri çok sayıda cihaz tarafından gerçek zamanlı olarak oluşturularak süreçlerin şeffaf bir şekilde görüntülenmesini sağlamak üzere paylaşıyor. Bu sürecin başarısında bant genişliği büyük önem taşıyor. İşte bu noktada devreye CC-Link IE'nin girdiğini ifade eden CLPA (CC Link Partner Association) Ülke Müdürü Tolga Bazel, CLPA ve CC-Link IE ile ilgili şu bilgileri aktarıyor;

"CC Link uyumlu ürün üreticileri ve CC Link teknolojisi kullanıcılarından oluşan CLPA (CC-Link Partner Association), dünya çapında 2 bin 300'den fazla üyesi bulunan en büyük ve dinamik global sektör kuruluşlarından biri olma özelliğini taşıyor. Endüstriyel otomasyonda network haberleşmesi için CC-Link teknolojisinin dünya genelinde benimsenmesini teşvik etmeyi amaçlayan CLPA, bu doğrultuda CC-Link özelliklerini denetliyor ve yönetiyor. CLPA'nın dünya genelinde yaygınlaştırmaya çalıştığı CC-Link IE, Sanayi 4.0 çağında

daha da önemli hale geldi. Çünkü yeni endüstri evresinde bilgiye, birden çok cihaz tarafından, birden çok noktadan gerçek zamanlı olarak ulaşılması önem kazanıyor. Bu noktada CC-Link IE, şu anda fiilen en büyük bant genişliğine sahip ve gigabit hızlarında çalışan tek açık endüstriyel ethernet protokolü olarak öne çıkıyor."

Fabrikalarda maksimum verimlilik...

Geleceğin haberleşme üzerine kurulacağını ve Sanayi 4.0'ın kanunlarını hayata geçirmek için fabrikalarda robotlar dahil tüm makinelerin birbiriyle haberleşmesi gerektiğini vurgulayan Tolga Bizel, "CC-Link IE, fabrika otomasyon teknolojileri üreticilerinin saha kısmındaki ürünlerinin birbirleri ile haberleşmesi için çok güçlü bir platform oluşturuyor. Aynı zamanda bu teknoloji, farklı üreticilere ait cihazların genel bir ağ üzerinde serbestçe iletişim kurabilmesini sağlayacak kapasiteye de sahip. Genel olarak saniyede 100 megabit ile haberleşebilen endüstriyel haberleşme sistemlerinden 10 kat daha hızlı olan CC-Link IE, saniyede bir gigabit ile haberleşme imkanı sunuyor. Dolayısıyla bu teknoloji, şimdi ve gelecekte Sanayi 4.0'ın ihtiyaçlarının desteklenmesi için en büyük potansiyele sahip. Bir gigabitlik açık endüstriyel ethernet ağı CC-Link IE, saha cihazlarından kontrolörlere çok hızlı iletişim sağlayarak üretim tesisinin tamamında maksimum verimliliği mümkün kılıyor" şeklinde açıklamalarda bulunuyor. Fabrikaların bazı bölümlerinde milisaniyeler mertebesinde haberleşmek gerektiğini belirten Bizel, CC-Link IE gibi bir altyapısı olmayan üretim tesislerinin sürekli değişen ve kişiselleşen taleplere hızlı yanıt veremelerinin zorlaştığını vurguluyor.

En hızlı büyüyen endüstriyel ethernet teknolojisi

Sanayi 4.0'ın ortaya çıkışı 2011 yılına uzanırken, CC-Link IE'nin kullanılmaya başlanmasının 2007 yılına dayandığını ifade eden Bizel, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Asya'da otomotiv ve tüketici elektroniği sektörlerinde lider şirketlerle çalışan ve bu şirketlerin ihtiyaçlarına CC-Link IE ile yanıt veren CLPA'nın Sanayi 4.0'ın yükselişini dört yıl önceden öngördüğü söylenebilir. O tarihten bu yana CLPA, otomasyon hiyerarşisinin tüm seviyelerinde gigabit performansı ve açık geliştirme çözümleri sunmak üzere önde gelen tedarikçilerle birlikte çalışıyor ve sektöre öncülük



etmeyi sürdürüyor.

Asya'da kullanılmaya başlandığı tarihten bu yana popüler olan ve dünyanın geri kalanında da ağ oluşturma çözümü olarak hızla yaygınlaşan CC-Link IE, bağımsız pazar araştırmalarına göre en hızlı büyüyen endüstriyel ethernet teknolojisi olarak dikkat çekiyor. CC-Link IE Field'in son olarak aldığı IEC 61158/61784 sertifikasyonu, İngiltere ve Almanya gibi oyuncuların Sanayi 4.0 felsefesine ve akıllı fabrikalara uygun otomasyon çözümleri geliştirmelerine yardımcı olarak Avrupa'daki konumunu daha da güçlendirmiş durumda."

Sanayi 4.0 için işbirliği şart

Sanayi 4.0'ın üreticiler için uygun bir çözüm olmasını sağlayan bir diğer önemli faktörün işbirliği olduğuna dikkat çeken Bizel, "Tüm yeni teknolojilerde olduğu gibi, Sanayi 4.0'ın da belirlenen yönergelere ve standartlara uygun olarak geniş çaplı bir biçimde benimsenmesinin ve işbirliğinin son derece önemli olduğuna inanıyoruz. Farklı ülkelerden üreticiler, kamu otoriteleri ve sivil toplum kuruluşları bir araya gelerek uygulanabilir ve etkili bir çerçeve oluşturabilirler. Bu misyonla hareket eden CLPA, tüm dünyada şirketlerin yeni nesil ağ oluşturma teknolojilerini uygulamalarına yardımcı olarak akıllı otomasyona ve Sanayi 4.0'a geçişlerini kolaylaştırmayı hedefliyor" diyerek sözlerini sonlandırdı.



CC-Link IE

ENERJİSA 'Enerjini Korum' Hareketiyle Türkiye'yi Enerji Tasarrufuna Davet Ediyor

Evlerdeki elektrik tüketiminde yüzde 1'lik tasarruf yaklaşık 130 milyon lira katma değer sağlıyor.

Enerjisa, 'Enerjini Korum' hareketi ile enerji tasarrufu hareketi başlattı. Halkın yarısının gündeminde enerji tasarrufunun olmadığını belirten Enerjisa CEO'su Kıvanç Zaimler, "Toplumda bu konuyla ilgili kalıcı bir davranış değişikliği oluşturmak istiyoruz" dedi.

Sürdürülebilir bir dünya ve daha iyi bir enerji geleceği için harekete geçen Enerjisa, enerji kaynaklarının en verimli şekilde kullanılmasını desteklemek için "Enerjini Korum" sloganıyla tasarruf hareketi başlattı. Öncelikle hane halkından başlayacak olan bu hareket ile ülke genelinde herkesin enerji tasarrufu yapması ve tüketim davranışlarında bir değişim sağlaması hedefleniyor.

Kampanyayla ilgili konuşan Enerjisa CEO'su Kıvanç Zaimler, sürdürülebilir bir gelecek için ülkeye ve hane halkına fayda sağlayacak çalışmalarını çeşitlendirerek artan bir ivmeyle devam edeceklerini söyledi. Enerji verimliliğinin bilinçli bir şekilde



de yönetildiği durumda Türkiye'nin büyüme ve kalkınmasının destekleneceğinin altını çizen Zaimler, şöyle devam etti: "Enerjisa olarak, Türkiye'nin en önemli konularından biri olan enerji verimliliği alanında, sahip olduğumuz birikim ve sorumluluk bilinci ile yol gösterici olmayı hedefliyoruz. Bu yaklaşımla çıktığımız yolda, bağımsız şirketler tarafından yapılan araştırmaları inceledik. Araştırma sonuçlarına göre halkımızın yüzde 50'sinin gündeminde elektrik tasarrufu alışkanlığı bulunmuyor. Diğer yarısı ise tasarruf konusunda adım atmak istiyor ancak ne yapabileceğini tam olarak bilemiyor. Oysa ki hane halkının yıllık enerji tüketiminden sağlanabilecek yüzde 1'lik yani 600 bin megavat saatlik tasarruf, yaklaşık 130 milyon lira katma değer anlamına geliyor. Tüm bu gerçeklerden yola çıkarak toplumumuzda kalıcı bir davranış değişikliği oluşturmayı hedefliyoruz."

'ENERJİNİ KORU' HAREKETİ

Enerji tasarrufunun hane halkından başlayacağına inandıklarını dile getiren Zaimler, Türkiye'deki tüm bireylerin bu konuda daha sorumlu olmaları için 'Enerjini Korum' hareketini başlattıklarını ifade etti. Yaşamın her anında, enerji tasarrufu için yapılabilecek pek çok yöntem olduğunun altını çizen Zaimler, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz tasarrufla ilgili neler yapabileceğimizi halkımıza anlatmak için yola çıkıyoruz. Gelecek nesillere bırakabileceğimiz en değerli mirasımız, daha yaşanabilir bir dünya ve güzel günler. Biliyoruz ki güzel günler, enerji ister."

Enerjisa, kampanya için bilgilendirici bir dizi reklam filmi de çekti. Önümüzdeki günlerde kampanyanın maskotu kolay tasarruf yöntemlerini paylaşacak.





Klas
aydınlatma

Showroom : Esentepe Mah. 2969 Sok. No: 6
Avizeciler Sitesi Sultangazi- IST.
Tel/Fax: 0212.667 23 28

Fabrika : Gürsel Mh. Denizmen Sk. No: 54
Kağıthane / İSTANBUL
Tel/Fax: 0212.220 85 23
Gsm: 0536.228 99 32



www.klasaydinlatma.com.tr



Philips Aydınlatma, Türkiye’de 2016 Sonunda ‘Karbon Nötr’ Bir Şirket Olacak

Aydınlatmada dünya lideri Philips Aydınlatma (Euro-next Amsterdam: LIGHT), Türkiye operasyonu ile 2016 sonunda karbon nötr bir şirket olacağını açıkladı. Philips Aydınlatma'nın Türkiye ofisi, global çapta karbon nötr özelliğe sahip ilk Philips operasyonlarından olma niteliğini taşıyor.

Philips Aydınlatma Türkiye CEO'su Göktuğ Gür, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Philips'in tutkuyla bağlı olduğu amacı, sürdürülebilir iş modelini kendine ilke edinerek aydınlatma sektörüne liderlik etmek. Hem LED hem de bağlantılı aydınlatma alanlarında global liderliğini koruyan Philips'in Türkiye operasyonlarında 2017 itibarıyla karbon nötr bir lider olarak çalışmalarına devam edecek olması bizler için gurur verici. Philips Aydınlatma olarak sürdürülebilirliğin, ekonomik büyümeyi sağladığına ve gezegenimizi geliştirdiğine inanıyoruz. Bu adımla birlikte özellikle enerji verimliliği konusunda Türkiye ekonomisine katkı sunacak çalışmalara devam edeceğiz."

'Daha aydınlık yaşamlar, daha iyi bir dünya'

Philips Aydınlatma, geçtiğimiz Eylül ayında 2016-2020 dönemi için 'Daha Aydınlık Yaşamlar, Daha İyi Bir Dünya (Brighter Lives, Better World)' adlı yeni sürdürülebilirlik programını başlatmıştı. Philips'in sürdürülebilirlik alanında uzun yıllardır süregelen dünya standartlarındaki performansından ve EcoVision programlarından yola çıkan Philips Aydınlatma, böylece ilk kez bağımsız, borsaya kayıtlı bir şirket olarak kendi sürdürülebilirlik hedeflerini belirledi.

Programda yer alan 2020 yılı taahhütleri arasında iki önem-



li konu bulunuyor:

- 1. Sürdürülebilir gelir:** Cironun yüzde 80'inin çevresel ve toplumsal açıdan faydalı ürün, sistem ve hizmetlerden oluşması
- 2. Sürdürülebilir operasyonlar:** Yüzde 100 karbon nötr operasyonlar ve yüzde 100 yenilenebilir elektrığe geçişin sağlanması

Bu hedefler kapsamında Türkiye, 2016 sonunda Philips Aydınlatma bünyesinde karbon nötr taahhüdünü gerçekleştiren ilk ülkeler arasında yer alacak.

Nasıl karbon nötr olunuyor?

Karbon nötr olmanın anahtarı, enerjiyi yenilenebilir kaynaklardan kullanmakta, faaliyetlerde ve lojistikte ise karbon emisyonunu aşağı çekmekte yatıyor. Philips Lighting, bu konuda Amerika Birleşik Devletleri'nde şimdiden ilerleme kaydediyor ve McCook, Teksas'ta bulunan Hidalgo Wind Farm ile gerçekleştirdiği enerji satın alım anlaşması sayesinde faaliyetlerinde kullandığı elektrığın bu yıl yüzde 100 karbon nötr olmasını bekliyor.

Hem dünya hem Türkiye çapında enerji verimliliği konusunda yetkin çalışmalar yapan Philips Aydınlatma, bu hedef ve taahhütleriyle Türkiye'nin 2023 Hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunmaya, ona destek olmayı amaçlıyor.

Ledolet®

LED AYDINLATMA ÇEŞİTLERİ



EUR1 / ATR1



Cemil Meriç Mah.Ahmet Cevdetpaşa Cad.No:70/A Ümraniye / İstanbul / TÜRKİYE
Tel:+90 216 365 55 10 Fax: +90 216 540 49 27 mail: info@ledolet.com

www.ledolet.com

TEKNOLABOR

Gökhan SARIOĞLU: 'Gelişen Kalite Anlayışımız, Dürüstlüğümüz, Tecrübemiz ve Sahip olduğumuz Teknolojimiz İle Sektörümüzde Öncü Olmaya Devam Edeceğiz'

1966 yılında kurulan 1999 yılından itibaren de Avrupa ve Ortadoğu'ya fiilen ihracata başlayan kendi üretim konusunda hem ülkemizde hemde yurtdışında tanınan bir marka olmayı başaran Teknolabor'un Satış ve Pazarlama Müdürü Gökhan SARIOĞLU ile üretimlerini konuştuk.

Teknolabor, 1966 yılında elektrik ve elektronik sektörüne yan sanayi ürünü yapmak amacı ile kurulmuş; fakat sürekli gelişen teknolojiler ve yeni felsefeler doğrultusunda tek alanda uzmanlaşma yolunu seçmiştir. Böylelikle, sadece elektrik sektörüne yönelmiş; ürün yelpazesini sürekli geliştirerek ve yenileyerek flexible kablo üretiminde uzmanlaşmıştır.

Teknolabor artan ürün kalitesiyle esnek örgülü ve bükülü bakır kablolar ve bantlar, esnek bakır baralar, topraklama kabloları, press kaynaklı ve perçinli ürünler, kablo papuçları, lamalar ve esnek bakır baraların üretiminde artan müşteri taleplerine en iyi ve en etkin bir biçimde cevap vermeyi amaç edinmiş ve bu doğrultuda uzun yıllardır başarısını sürdürerek pazar lideri olan konumunu korumuştur.

Teknolabor İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesindeki yeni üretim kompleksinde, gelişen teknoloji ve üretim tekniklerine uygun, kapasite artırımı en üst seviyede olacak şekilde faaliyetine devam etmektedir. Teknolabor, yurtdışına ürün satmak amacı ile önceleri çeşitli pazarlama şirketlerinden yararlanmış; daha sonra büyümeyi beraberinde getiren piyasa şartları ile, 1999 yılından itibaren Avrupa ve Ortadoğu'ya fiilen ihracata başlamıştır.

Misyonumuz

Teknolabor, kurulmuş olan kalite yönetim sistemini 2003 yılında belgeleyerek, ürün ve hizmet kalitesinde dünya standartlarında ve çevre koruma bilinci ile çalıştığını ispatlamıştır.

Teknolabor, flexible kablo üretiminde müşterileri-



nin değişken ihtiyaçlarını ve beklentilerini istikrar ile yerine getirirken; gelişen kalite anlayışı, dürüstlüğü, tecrübesi ve sahip olduğu teknolojisi ile sektörde öncü olmaya devam etmektedir.

Vizyonumuz

Çağdaş ve verimli bir şirket yapısıyla; Sektöründe marka olmuş, kalite ve müşteri memnuniyetinden ödün vermeyen, gelişen teknolojileri yakından takip eden, personel eğitimiyle sürekli gelişime odaklanmış, dünya standartlarında güçlü ve lider kuruluş olmak



teknolabor®
ELEKTRİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

GVD ELEKTRİK

Ufuk GÜLER: 'Dünyanın 40'dan Fazla Ülkesine İhracat Yapıyoruz'

2003 yılında pano montajı yaparak üretime başlayan bugün ise ürettiği panoları dünyanın 40'dan fazla ülkesine ihraç eden GVD Elektrik'in Koordinatörü Ufuk GÜLER ile sektörü konuştuk.

Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

GVD Elektrik, ticaret hayatına 2003 yılında Elektrik Pano Montajı firması olarak başlamış olup kurulduğu günden itibaren başladığı yerde durmayı reddederek kendini geliştirmek adına tüm olanaklarını sonuna kadar kullanmıştır. Her sene bir başka gelişim faaliyetini hedef alıp bu hedeflerine de başarılı bir şekilde ulaşmıştır.

Kuruluşun hemen ertesinde Sertifikasyonun önemini bilen bir firma olarak ürünlerimizi Sertifikalandırma çalışmalarımız başlamıştır. Öncelikli olarak Rusya bölgesi için gerekli olan GOST-R Sertifikamızı alıp bölgede takip ettiğimiz projeleri başarıyla tamamlayarak ihracat aktivitelerimize de başlamış olduk. 2005 yılında ihracatında başlamasıyla daha büyük bir alana taşındık.

2007 yılında makina yatırımı yaparak GVD markası ile kendi panolarımızı üretmeye başladık. 2008 yılında GVD Marka Panolarımızın aynı belgelendirme hassasiyetiyle 4000A 80kA Form 4B olarak Type Test ve ISO Sertifikasını aldık ve kendi markamızın boş kabin sistemleri olarak ilk yurt dışı satışını gerçekleştirdik. 2011 Yılında imalat alanımızı biraz daha genişleterek Türkiye'nin ilk yerli üretimi tamamen Çekmeceli MCC panolarının üretimine başladık ve ERP, MRP sistemlerini yönetim, imalat sürecimizde kullanmaya başladık.

2012 yılı geldiğinde ise Roll-Form Hattı yatırımı yaparak Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda özel dizayn ettiğimiz 27 bükümden oluşan kapalı tip profil üretimine başladık. Ürünlerimize daha fazla dayanıklılık ve kuvvet getiren bu yapı ile ürünlerimizin IP sınıfını da 55'ten 65'e çıkarmış olduk. Yapmış olduğumuz bu gelişimleri yine belgelendirmek için hem standart Sabit Tip panolarımızı hem Çekmeceli Tip Panolarımızı 2012 yılının 2. yarısında Hollanda'da ki KEMA Laboratuvarlarına başvurarak Tip Test Sertifikası ve İç Ark Testleri için gönderdik. Tip Test Sertifikasını değişen yeni standartlara göre (IEC 61439) ve yeni profil yapımıza göre 6300A 120kA Form 4B için gerçekleştirdik. Ürünlerimizin Sismik Testlerini de İspanya'da ki Virlab Laboratuvarlarında tamamladık.

Projenizde yer alan ve alacak olan pano markaları ile aramızda sertifika bakımından bir eksikliğin bulunmadığını sizlere tekrardan aktarmak isterim. Bugün GVD markası ile 42 ülkeye ihracat yapmakta olduğumuz gibi her geçen gün bu sayının artıyor olması, müşterilerimiz ile memnuniyet ve güven çerçevesinde uzun yıllara dayanan ilişkilerimizin olması, Devletimizin de aynı sertifikasyondaki ürünlerde yerli malı kullanımıyla ilgili teşvikli, bu projede

kendi markamızla yer alma arzumuzu arttırmaktadır.

2016 yılını firmanız açısından değerlendirip 2017 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılı hedeflerimize ulaşmayı başardık. Öngörmüş olduğumuz büyüme oranımızın üzerinde bir sonuç elde edebileceğimiz bir yıl olabilirdi fakat ülkemizde ve dünyada yaşanan krizler ile birlikte 2016 yılının ikinci yarısı büyüme çizgisi her sektör için durağana geçmiş oldu. Bu yıl birçok projenin ertelenmiş olması sebebiyle 2017 yılında beklenenin üzerinde cirolara ulaşmak mümkün olacaktır. Fiyatlarda dövizle ilgili yaşanan krizin tekrar olmaması durumunda bir çok proje hayata geçirilecek olup tüm sektör için iyi bir yıl olacaktır.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Dünyanın gelişimi ve nüfus artışı ile birlikte en önemli konulardan birisi enerjidir. Konu enerji olduğunda Elektrik enerjisi en önemli konu olmaktadır. Enerji talebinin artışı ile birlikte elektrik için yapılan yatırımlar artmaktadır. Elektrik enerjisi panolar ile anahtarlama ve koruma yapılması nedeniyle sektörümüz her geçen gün daha da büyüyecektir. Elektrik panosu boş kabin ve donanımlı olarak birçok ülkeye bizim gibi firmalar aracılığı ile ihraç edilmektedir. Ülkemiz uluslararası pazarda boş kabin olarak olması gereken paya henüz ulaşamadı. Fakat üretim kapasitelerimiz ve üretici sayısı her geçen gün artmaktadır. Pazar payının artırılabilmesi için sektördeki tüm üreticilerin kalite sertifikalarını tamamlaması gerekiyor.

GVD olarak 40'dan fazla ülkeye ihracat yapıyor. Birçok ülkede bayilikler oluşturarak satış noktalarımızı artırmış durumdayız. Bu ülkelere boş kabin ve donanımlı olarak elektrik panoları ihraç etmekteyiz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Elektrik panosu sektöründe en büyük sıkıntı kalite ve ürünün sertifikasıdır. IEC 61439 standartlarına göre 6300A 120kA'e kadar olan tip test sertifikalarımız ile sektör devi uluslararası rakiplerimizin üst segment pano sistemlerinin sahip oldukları sertifikalara eşdeğer sertifikalara sahibiz. Buna ilave olarak, sismik, iç ark ve IP koruma test sertifikalarımızı da alarak sertifikalandırma sürecimizi başarıyla tamamladık. Ayrıca firmamız ISO 9001, 14001 ve 18001, ürünlerimiz ise TSE, CE, GOST gibi tüm kalite sertifikalarına da sahibiz. Tüm üreticilerin bu sertifikalara ulaşması durumunda dünya da söz sahibi olan bir ülke olabileceğiz.

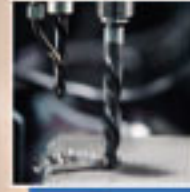


KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE**KONYA****ENDÜSTRİ ZİRVESİ**
INDUSTRY SUMMIT**27 - 30 Nisan April 2017****KONMAK 2017**Konya 14. Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme,
Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri Fuarı

• Hidrolik - Pnömatik Özel Bölümü

Konya 14th Metal Processing Machines, Welding,
Drilling, Cutting, Technologies, Materials and Hand Tools Fair

• Hydraulic and Pneumatic Special Section

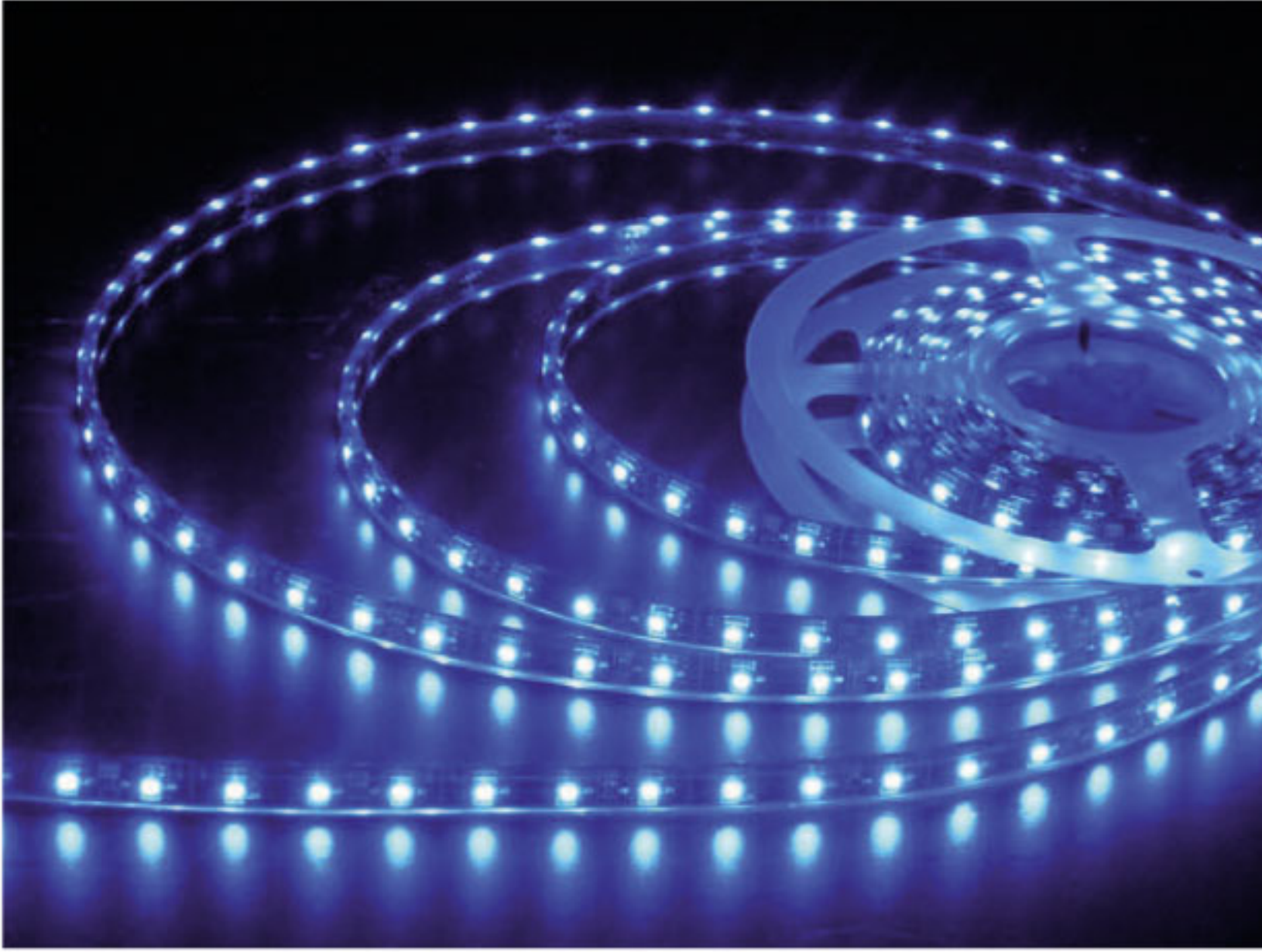
www.konmakfuari.com - www.konmakfair.com**KONYA SAC İŞLEME
TEKNOLOJİLERİ FUARI**

3. Sac, Boru, Profil İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı

KONYA SHEET METAL PROCESSING TECHNOLOGIES FAIR3rd Sheet Metal, Pipe, Profile Processing Technologies and Related Industries Fairwww.konyasacislemefuari.com**İSKON 2017**

Konya 12. İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı

Konya 12th Handling, Storage, Transport, Crane and Logistics Fairwww.iskonfuari.com**KONELEX 2017**Konya 12. Elektrik, Elektronik, Elektromekanik,
Enerji Üretimi, Otomasyon FuarıKonya 12th Electric, Electronic, Electromechanic,
Energy Generation, Automation Fairwww.konelexfuari.com**KONYA**KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP
KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ
KONYA CHAMBER OF COMMERCE - TÜYAP KONYA INTERNATIONAL FAIR CENTER
Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya"Anadolü'nün Gücü"
"Power of Anatolia"



Türkiye’de Şerit LED Üretimi Başladı

UNECO, şerit LED ihtiyaçlarını kendi üretimi olan FLEX serisi ile karşılayacak. Projelere özel şerit LED üretimi mümkün olacak.

Sektöre atıldığı günden itibaren istikrarlı şekilde büyüyen ve gelişen firma, uzak doğu üretimine kalitesi ile rakip olacak, daha istikrarlı ve verimli şerit LED üretimine başladığını duyurdu.

Üretimini Türkiye’deki fabrikasında yapan şirket, süreklilik ve projeye özel üretime önem veriyor. Ürün ailesini FLEX adı altında üreten UNECO, bilinen LED markaları Samsung, Osram ve Tesla ile üretim yapıyor.

İlk etapta 24V ürün ile 2700-6500 Kelvin arası, akım korumalı ürün ile kullanıcıların beğenisine sürülen ürün, 10 metrelik paketlerle satılıyor.

Aflex

UNECO Pazarlama Sorumlusu Yasemin Gözübek, son dönemde piyasanın daha yeni ve farklı ürünlere ihtiyacının olduğunu ve talepler doğrultusunda ürün geliştirme ve denemelerin yapıldığını ve seri üretime geçildiğini, ilerleyen haftalarda piyasada benzeri olmayan yeni UNECO FLEX markalı ürünlerin üretimine geçileceğini belirtti. Ayrıca şirket müşterilere ve projelere özel ürün üretiminin şerit led içinde geçerli olacağını, bu konuda ilerlemek istediklerini açıkladı.

2017'de Türk Sanayisinin Öncelikleri Neler Olmalı?



Sanayi 4.0 süreci, yapay zeka teknolojilerinin kullanımı, akıllı fabrika yatırımları, disiplinlerarası işbirlikleri 2017 yılında dünya sanayisini şekillendirecek gelişmeler arasında yer alıyor. Dünya ekonomisini etkileyen bu gelişmeler Türk sanayisini ve özellikle KOBİ'leri çok ilgilendiriyor.

2017 yılının sanayimiz ve KOBİ'lerimiz için Sanayi 4.0'ı anlama yılı olacağını ve akıllı fabrika kavramlarının öğrenilmesi gerektiğini belirten Allanorm'un Başkanı, İnovasyon Düşünürü ve Tasarım Mimarı Ateş Öztan, 2017'de sanayi sektöründe yapılması gerekenleri ve öncelikleri şöyle sıraladı:

2017 Sanayi 4.0'a hazırlık yılı olmalı

Dünya sanayisini değiştiren ve 4. Sanayi Devrimi olarak nitelendirilen Sanayi 4.0'a hazırlık çalışmaları, büyük işletmeler kadar KOBİ'ler için de hayati önem taşıyor. Üretimde yapay zeka teknolojilerinin kullanım imkanlarının araştırılması, üç boyutlu yazıcılarla üretimin getireceği faydalar 2017'de daha fazla ilgileneilmesi gereken konular arasında yer almalı.

Akıllı fabrikalara geçiş stratejileri düşünülmeli

Sanayimiz ve bilhassa KOBİ'lerimiz, dünya devlerinin uyguladığı tüm üretim süreçlerinin akıllı sistemlerle kontrol edildiği, esnek ve akıllı fabrika sistemlerini öğrenmelidir. KOBİ'ler de akıllı sistemlerin kontrol ettiği, seri üretimin yerini daha az miktarlarda ve kişiye özel üretime bıraktığı akıllı fabrikalara geçiş stratejileri oluşturmalıdır.

Fikirlerin, daha hızlı ürüne çevrildiği, esnek, küçük, dinamik ve akıllı fabrikaların sayısının artacağı unutulmamalıdır.

Üretim sistemi ve süreçleri gözden geçirilmeli

Akıllı fabrikalar ile verimlilik artışı ve yüksek kalite seviyesiy-le esnek üretim yakalanacak ve sistemler arasında entegrasyon gibi süreçlerin izlenebilirliği artacak. Bu sistemlerde yakalanacak rekabet avantajını ancak aynı yönde sistem kuran ve geliştiren firmalar yakalayabilecek. Hızlıca kendi üretim sistemimizi ve süreçleri gözden geçirmeliyiz.

Disiplinlerarası etkileşim artmalı

Sanayi 4.0 hazırlık süreciyle birlikte fabrikalar ve inovasyon merkezleri başta olmak üzere çok sayıda disiplinden insan, dijital olarak birbirine bağlanarak, zor ve karmaşık işleri sanal ortamda paylaşacak ve ortaklaşa üretim gerçekleştirecek. Tek başına hareket eden firmaların yaşama şansı her gün azalacak. Bu nedenle firmaların değişim stratejilerine uygun, dahil olabilecekleri eko-sistemleri araştırması gerekiyor.

KOBİ'ler ve inovasyon şirketleri temasta olmalı

2016 yılında Resmi Gazete'de yayınlanan Arge ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Yönetmelik, sanayi kuruluşlarına özellikle de KOBİ'lere önemli fırsatlar sunacak.

Kanunla faaliyete geçecek inovasyon şirketleri, KOBİ'lerin de büyük şirketler gibi yeni ve yenilikçi ürün geliştirmesine imkan tanıyacak. Talepte bulunan KOBİ'ler dolaylı olarak destekten yararlanabileceği için kurulan inovasyon şirketleri ile yakın temasta olmalıdır.



 **pemsan**[®]
made in Turkey



PEMSAN ELEKTRİK – ELEKTRONİK SAN. TİC. A.Ş.
Fatih Sultan Mehmet San. Sit. B-3 Blok No:38 34768 Ümraniye / İSTANBUL
Tel : +90 (216) 634 47 47 Fax : +90 (216) 634 07 81
pemsan@pemsan.com www.pemsan.com.tr

Schröder ve Panasonic'ten Stratejik Ortaklık

Endüstrinin iki lideri Schröder ve Panasonic, akıllı şehirler oluşturmada çözümler sunmak üzere birlikte çalışmak için sözleşme imzaladılar. Stratejik ortaklık kurduklarını duyuran şirketler, kent halkı için cazip ortamlar yaratırken akıllı şehirler için gelişmiş çözüm portföyü oluşturacaklar.



Dış mekân aydınlatma çözümlerinde dünya lideri olan Schröder SA'nın Yönetim Kurulu Başkanı Renaud Gryspeerd ve uluslararası elektronik şirketi olan Panasonic Corporation'ın Yönetim Kurulu Başkanı Shusaku Nagae, 12 Ekim 2016 tarihinde bir sözleşme imzaladı. Sözleşme çerçevesinde her iki şirket, kasaba ve şehirlerin kolayca dijital çağa ayak uydurmasını sağlayacak ve toplum için önemli faydalar oluşturacak çözümlerin geliştirilmesi üzerine bilgi ve deneyimlerini paylaşacaklar.

Akıllı şehirler oluşturma alanına kendisini adanmış ve mevcut aydınlatma alt yapısını akıllı bir şehir ortamına dönüştürme vizyonunu paylaşan Panasonic firması ile güçlerini birleştiren Schröder, yepyeni inovasyon çözümleri sunacak. Panasonic'in sensor, kamera ve yazılım uygulamaları Schröder armatürlerine entegre edilerek kasaba ve şehirlerin inovasyon çözümleri ile ilgili değerli bilgileri toplanacak. Akıllı yol ışıklarının birbiri ile bağlantılı ağı oluşturulacak, kent halkı tarafından trafik ve hava

durumu izlenebilecek, gerçek zamanlı görüntü, ses ve internet sunulabilecek, duyuru veya reklamlar yayınlanabilecek, sürücüler mevcut park alanlarına yönlendirilebilecek veya acil durumlarda kaçış yolları hakkında bilgi verilebilecek.

Schröder, uzun zamandır kasaba ve şehirlerin aydınlatma şebekelerini daha verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olan LED teknolojisi ve kontrol sistemlerini içeren akıllı aydınlatma çözümleri sunuyor. Teknolojik açıdan büyük bir gelişme kaydeden Schröder, 2015 yılında Shuffle akıllı direk çözümünü ilk hizmete sunan şirket olarak dikkat çekiyor. Shuffle ile tek bir direk üzerinde ışık, kontrol sistemi, WiFi, güvenlik kameraları (CCTV), elektrikli araç şarj üniteleri ve diğer akıllı özellikleri rahatlıkla birbiri ile çalışır şekilde entegre edilebiliyor.

Çevre ile ilgili hedeflere ulaşmayı sağlayan akıllı şehirlerin, kent halkının yaşam kalitesini artırırken daha kalıcı bir şehir toplumu için kendilerini destekleyecek bir altyapı arayışı içinde olduklarını vurgulayan Schröder Grubu'nun CIO'su Nicolas

Keutgen, "Bu ortaklık iki uluslararası teknoloji markasını bir araya getirerek, kasaba ve şehirlerin sadece enerji tasarrufu ile maliyetleri azaltmalarına olanak sağlayacak ve birbiri ile bağlantıda olan aydınlatma sistemleri sunacak. Aynı zamanda şehir ve kasaba halkının yaşamlarını iyileştirecek güvenli bir ortamı oluşturmak üzere, bu ekonomilere yeniden yatırım yapılmasını sağlayacak" dedi.

Schröder





SecuriTex

Eurasia • Turkey

Fire • Security • Safety • IT

3. Güvenlik Teknolojileri
Yangın Koruma – Söndürme
İş Sağlığı Güvenliği
Bilişim ve Bina Otomasyonu



FUARI

13 - 16 NİSAN 2017

cOngresium
ankara
glo international convention & exhibition centre



www.securitexeurasia.com.tr



Mustafa Kemal Mah. 2143. Sokak Gökçeoğlu Plaza
No: 7/4 Çankaya - ANKARA
Tel. : 0.312 442 28 20 (Pbx) Fax : 0.312 442 26 96
www.securitexeurasia.com.tr • info@cyffuar.com.tr



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

Hedef Dünya Pazarında İlk Üçe Girmek

Cirosunun Yüzde 65'ini Dış Pazardan Elde Ediyor

Yaklaşık yirmi yıldır yurtdışında faaliyetlerini sürdüren ve hedefini dış pazar ağırlıklı büyüme olarak belirleyen Akxa Jeneratör, 160'ın üzerinde ülkeye ihracat faaliyeti gerçekleştiriyor. Cirosunun yüzde 65'ini yurtdışından elde ettiklerini dile getiren Akxa Jeneratör CEO'su Alper Peker; Afrika ve Hindistan gibi ülkelerin yanı sıra Avrupa'da da yatırımlarına devam ederek global jeneratör pazarındaki ilk 5'teki yerini ilk 3'e taşımayı hedeflediklerini vurguluyor.

Dış pazarda gelişme sürecindeki ülkeler ve değişen yaşam şartları jeneratör sektörüne büyük fırsatlar sunuyor. Dış pazardaki potansiyeli keşfederek stratejisini bu doğrultuda belirleyen Akxa Jeneratör, yıllık cirosunun yüzde ellisinden fazlasını yurtdışı operasyonlarından elde ediyor.

Yurtdışı atağına yaklaşık 20 sene önce Singapur ofisini açarak başladıklarını anlatan Akxa Jeneratör CEO'su Alper Peker; "Dünya jeneratör üretim pazarı Uzakdoğu'ya yönelirken 2007 yılında Çin'deki ilk üretim tesisimizin açılışını yapmamızın global bir oyuncu olma yolunda attığımız en büyük adım olduğunu söyleyebiliriz. 2012 yılında dünyanın en önemli ve zorlu pazarları arasında yer alan Amerika jeneratör pazarına girerken rekabetin ve tüm zorlukların farkındaydık ve mücadeleye hazır bir şekilde üretim tesisimizin açılışını gerçekleştirdik. Bugün 160'ın



üstünde ülkeye satış faaliyeti gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl ciromuzun yaklaşık yüzde 65'ini yurtdışına, yüzde 35'ini ise yurtdışında gerçekleştirdik" dedi.

Avrupa üzerinden Afrika ülkelerine

Amerika ve Çin'deki üretim tesislerinin yanı sıra satış ofisleriyle dünyaya ulaşan Akxa Jeneratör'ün hedefinde yeni yatırımlar bulunuyor. Hindistan ve Afrika'da atılım yapmak adına çalışmalarını sürdürdüklerini dile getiren Akxa Jeneratör CEO'su Alper Peker, Avrupa'da yapılacak satın alım ile yükselmeye devam edeceklerini söylüyor.

Akxa Jeneratör CEO'su Alper Peker; "Akxa Jeneratör olarak hedef pazarlarda şartları öğrenerek ve değerlendirerek yurtdışındaki birçok yeni pazarda yeni fırsatlar yakalıyoruz. Avrupa'da İtalya ve İspanya'da bir arayışımız var. Afrika ülkelerinde özel-

likle İspanyol şirketlerin önemli bir etkinliği var. Bunu değerlendirerek bölgedeki yerimizi sağlamlaştırırken, hedeflediğimiz satın almayla dünya sıralamasındaki yerimizi daha yukarıya taşıyacağız" dedi.

ABD, Çin, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Kazakistan, İngiltere, İran, Irak, Vietnam, Cezayir, Singapur, Gana ve Güney Afrika'da bulunan satış ofisleriyle dünyanın yedi kıtasına satış faaliyeti gerçekleştiren Akxa Jeneratör'ün hedefinde Brezilya ve Avustralya pazarlarında da payını geliştirerek, 2025 yılında 1 milyar dolar ciroyu yakalamak bulunuyor.



Türkiyenin Kamera Sistemi ve Aksesuar Üreticisi

Yeni nesil
Muhafazalar

Exproof
Muhafazalar

Mobese Kabinleri

Gece Görüş
IR Spotlar

Kamera Direkleri
ve Aksesuarları

TURKEY

Discover
the potential

ois.com.tr

+90 312 480 30 90

info@ois.com.tr

Çamlıca Mah. Anadolu Bul. No:20 O-6(Timko işyerleri sitesi)
Yenimahalle/ ANKARA / TÜRKİYE

TÜRK MALI

MADE IN TURKEY
by OİS





Yurtiçi Elektrik Aydınlatma Fuarları

11-12 Ocak 2017	Yenilenebilir Enerji, Enerji Verimliliği WOW Kongre Merkezi Yeşilköy / İSTANBUL
16-19 Mart 2017	WIN Otomasyon'17 24.Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı Tüyap Kongre ve Fuar Merkezi/İstanbul
16-19 Mart 2017	WIN Electrotech'17 18.Enerji, Elektrik ve Elektronik Teknolojileri Fuarı Tüyap Kongre ve Fuar Merkezi/İstanbul
23-25 Mart 2017	Tel ve Kablo Makine ve Ekipmanları Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İST
29 Mart-1 Nisan 2017	İstanbul Light 10.Uluslararası Aydınlatma, Teknolojileri Fuarı ve Kongresi İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy
06-08 Nisan 2017	10.Uluslararası Solarex İstanbul Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
13-16 Nisan 2017	3. Securitex Eurasia 2017 ATO Kongre ve Sergi Sarayı / ANKARA
27-30 Nisan 2017	KONELEX 2017 Konya 12.Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon Fuarı KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi / KONYA
23-27 Mayıs 2017	40.Yapı Fuarı - Turkeybuild İstanbul 2017 Tüyap Kongre ve Fuar Merkezi/İstanbul
13-16 Eylül 2017	CSI İstanbul Güvenlik İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İST
14-17 Eylül 2017	6.Uluslararası Isaf IT Security Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İST
14-17 Eylül 2017	6.Uluslararası Isaf Smart Home Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İST
14-17 Eylül 2017	Lighting and Architecture Eurasia Viaport Marina Tuzla / İST
21-24 Eylül 2017	13.Uluslararası Ilex LED ve Aydınlatma Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İST
21-24 Eylül 2017	6.Uluslararası Ilex Elektrik Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy / İST
04-08 Ekim 2017	Sign İstanbul-2017 19.Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı Tüyap Kongre ve Fuar Merkezi/İstanbul
02-05 Kasım 2017	CWIEME Bobinaj, Yalıtım ve Elektrik Üretim Endüstrileri Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy /İST
02-05 Kasım 2017	23.Yapı Fuarı - Turkeybuild İzmir 2017 Fuar İzmir-Gaziemir / İZMİR
30 Kasım-03 Aralık 2017	Otomasyon Fuarı 2017 Bursa 15.Elektrik, Elektronik ve Makine Otomasyon Fuarı Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi / BURSA


UFUK AYDINLATMA
İth. İhr. San. Ve Tic. Ltd. Şti.

UFUK AYDINLATMA

Bereketzade Mah. Büyükhendek Cad. Selçuk İş Merkezi
No: 55/25 Karaköy / İSTANBUL

Tel: 0212 235 24 03 Gsm: 0535 372 82 77

talipdemirci1981@gmail.com • www.ufukaydinlatma.com



ANT ELEKTRİK

M. Akif Ersoy Mah. Atatürk Cad.
No: 94/B Sultanbeyli / İSTANBUL

Gsm: 0554 958 42 47 • antdavut@gmail.com

www.ant-elektrik.com



Y

URTIÇI YURTDIŞI FUARLARI LİSTESİ

Yurtdışı Elektrik Aydınlatma Fuarları

22-24 Ocak 2017		InterSec : Uluslararası Güvenlik Fuarı Dubai Messe Frankfurt
08-10 Şubat 2017		LED Korea 2017 : Led Fuarı Seoul Semicon
14 -17 Mart 2017		Automaticon : 22.Otomasyon Fuarı Varşova/Polonya
21-23 Mart 2017		CABEX : 16.Kablo Fuarı Moskova MVK
21-24 Mart 2017		AMPER : Elektrik, Elektronik ve Aydınlatma Ürünleri Fuarı. Prag Terinvest
28-29 Mart 2017		Power & Electricity World Africa : Hidrolik Pnömatik Kablo Elektrik Malzemeleri Otomasyon Elektronik Johannesburg Terrapinn Ltd
18-21 Nisan 2017		Elcom Ukraine Kyiv ExpoP Iaza, Kiev / Ukraine
24-28 Nisan 2017		Hannover Messe : Uluslararası Sanayi Fuarı Hannover Hannover Messe
11-13 Mayıs 2017		Thailand LED Expo 2017 : Bangkok Thailand
10-12 Ağustos 2017		LightExpo Africa Tanzania 2017 : Uluslararası Tanzania Konut, Ticari ve Endüstriyel Aydınlatma & Aksesuarları Fuarı Dar Es Salaam Expogr & Gurtour
12~16 Eylül 2017		BIEL Light + Building Elektrik, Elektronik ve Aydınlatma Sanayi Fuarı ARJANTIN - Buenos Aires Messe Frankfurt
18.03.2018 23.03.2018		Light & Building : Elektrik, Aydınlatma ve Teknoloji Fuarı Frankfurt Messe Frankfurt



Dekoratif Ve Mimari Aydınlatma, Profesyonel Aydınlatma, Anahtar Priz Grupları Diğer Ürünler, Aydınlatma, Yangın Algılama ve Alarm Sistemleri, Gaz Algılama ve Alarm Sistemleri, Geçiş Kontrol Sistemleri, Acil Anons Sistemleri

Rüzgârlı Caddesi Ağah Efendi Sokak Erel İş Merkezi No: 10 Ulus / ANKARA

Tel: 0312 312 45 34 - 312 45 79

Faks: 0312 309 75 91

www.ereconcept.com • info@ereconcept.com



ADİL TİCARET

ELEKTRİK - PARATONER
BAKIR - TOPRAKLAMA

Sanayi Caddesi Musa Alsan İş Merkezi No. 19/14 Ulus / ANKARA

Tel: 0312 324 20 66

Fax: 0312 324 20 67

Gsm: 0539 494 30 33

ELEKTRİK - PARATONER-
BAKIR-TOPRAKLAMA-ESE AKTİF
PARATONERLER-FARADAY SİSTEM
PARATONER-TERMO KAYNAK
MALZEMELERİ-
TOPRAKLAMA AĞI/DELİKLİ-
TOPRAKLAMA ÇUBUKLARI
BAKIRÇELİK GALVANİZLİ ŞERİT/
KAZIKLEMENS-UÇAK İKAZ
ARMATÜRLERİ-TOPRAKLAMA
DİRENÇ DÜŞÜRÜCÜ TOZ-
TOPRAKLAMA KLEMENSLERİ-
TOPRAKLAMA ÖLÇÜ ALETLERİ



AKÇINAR

ELEKTRİK AYDINLATMA

Kesintisiz güç kaynakları,
LED panel ürünleri,
LED aydınlatma ürünleri,
Şerit led ürünleri

Sanayi Caddesi Çavuş Sokak No: 23/30 Ulus / Ankara

Tel: 0312- 324 0 402 • Faks : 0312 324 0 403

www.akcinarinsaat.com • info@akcinarinsaat.com

İRAN ELEKTRİK FİRMALARI -İRAN'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER İÇİN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Adak Behin	2nd Floor, No. 253, South Esteghlal St. Mottahari Blvd., Karaj, Iran	+98 26-34208611	info@adakbn-co.com www.adakbn-co.com
Arya Transfo	Shahmirzad Industrial Area, Semnan, Iran	+98 2333670148	sales@arya-transfo.com www.arya-transfo.com
Arian Barez	No. 6, Baghsara Alley, Shad St, Molla Sadra Ave, Tehran, Iran	+98 2188881284	b.yousefi@arianbc.net www.arianbc.net
Aria Electronic	8-Farhangh 4 Ave. Farhanghian Town Kord Koy Golestan, Iran	+98 2144001441	hamyar_sanat@ymail.com
Bonyad Sanat	Unit 16, No. 12 Golparvar str Ferdowsi Sqr., Tehran, Iran	+98 2166746223	info@cie-co.com www.cie-co.com
Arya Tara	No. 32 8th Alley, Daro Paksh St. 17th. Km. of Karaj Special Road, Tehran, Iran	+98 44980887	info@aryataranoor.com www.aryataranoor.com
Afshid Electric	No. 64, South Iranshahr Ave, Tehran, Iran	+98 2188324161	q.a@afshidelectric.com www.afshidelectric.com
Asia Behin	No. 104, 30th Golestan Alley, Ashrafi-esfahani Ave, Tehran, Iran	+98 21440000520	sales@asiabehin.com www.asiabehin.com
Adonis Electronic	No. 80 Vardavard Blvd. 19th.Km Makhsous Road Tehran, Iran	+98 2144982576	info@adoniselectronic.com www.adoniselectronic.com
Alborz Electric	Lalezarno, Balatar Az Manochehri, Pasag Kompani, Shomareh 507, Tehran, Iran	+98 02161926	info@aen-cable.com www.aen-cable.com
Electrokahroba	Block B22 and B23, Van Street, Shokouhieh Industriel Park, Qom, Iran	+98 02533342221	info@electrokahroba.com www.electrokahroba.com
Electro Padideh	Flat 2. Bldg 396 Bef. South Ebrahimi, Ferdous Shargh Blvd., Tehran, Iran	+98 02144960379	info@epalpha.com www.epalpha.com
Elkopars	No. 1, Intersection Afsharian with Dehghan St, Mirghasemi St, Azadi Ave, Tehran, Iran	+98 2166044150	info@elkopars.com www.elkopars.com
Afzar Azma	No. 1 Roozy Alley, Tavanir Street, Vall-Asr Avenue, Tehran, Iran	+98 2188878888	info@afzarazmaco.com www.afzarazmaco.com
Omid Padideh	No. 3-5th Unit, 3th Floor, Palizvani Alley, Gandhi St., Vanaq Sq., Tehran, Iran	+98 2188888149	sale@ompg.ir www.ompg.ir
Gostar Shafagh	Unit 6. No. 3, Rafeat Passage End, Saadi St., Tehran, Iran	+98 2177685341	info@sh-ir.com www.sh-ir.com

IRAN ELECTRICITY COMPANIES -FOR THOSE WHO WANT TO EXPORT TO IRAN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Itasarir Iranian	No. 513 Sobhan Bl., Nazem Alateba St., Amir Kabir St., Imam Khomeyni Sq., Tehran, Iran	+98 33976220	itasarir.co@gmail.com www.itarir.com
Ojan Electronic	Nezami St., Kaspiyan Industrial Zone, Gazvin, Iran	+98 2832848511	ojanelectronic@yahoo.com
Emen Ista Electric	1st Floor No. 24 15th St. Vozara Ave., Tehran, Iran	+98 2188708136	info@eiseco.com www.eiseco.com
Iran Transfo	No. 15, Hakim Azam St., North Shiraz Ave., Tehran, Iran	+98 24133790606	sales@iran-transfo.com
Baran Tejarat	No. 2, Soroosh St. S., Mottahari St., Tehran, Iran	+98 2186026214	barantejart@yahoo.com www.unilight.ir
Baset Pazhuh	No. 383, Ale Ahmad Highway, Between Yadegar and Esfahani Highway, Tehran, Iran	+98 2144268342	khodadoost@basetp.com www.basetp.com
Mousavi Group	No. 503, Taghinia Building South Saadi Ave., Tehran, Iran	+98 2133961010	sales@mousavigroup.ir www.mousavigroup.com
Sarouz	Unit 28, No. 14, Golparvar Alley, Lalehzarno St., Tehran, Iran	+98 2166342192	glad60abedi@gmail.com
Jarfa	No. 109, 2 Floor, Sout Building, Mall Bahar Lale Za, Tehran, Iran	+98 33920090	behnam43_mavani@yahoo.com
Behdad Electric	No. 133, Alborz 20 Plaza, Lale Zar Street, Tehran, Iran	+98 2166341286	behdadelectric@gmail.com www.behdadelectric.com
Ecowat Led	Unit 224, Sobhan Trading Center, North Lalehzar St., Tehran, Iran	+98 2166766485	info@ecowat.ir www.ecowat.ir
Pars Tavan	Unit 3, No. 15, Second Sajad St., Ashrafi Esfehani Blvd., Tehran, Iran	+98 2144828350	info@ptk.ir www.ptk.ir
Pars Dakal	East Talashgaran St., Talash Ave., Kheir Abad Industrial Complex, Arak, Iran	+98 8633553334	pars_dakal@yahoo.com
Pars Shoa Toos	No. 207, 6th Andisheh, Toos Industrial Area, Mashhad, Iran	+98 5135411634	info@parsshoatoos.com www.parsshoatoos.com
Kavir Arvand	Apt. 61, No. 3047, Vali e asr Ave., Tehran, Iran	+98 2122727609	info@parskavir.com www.parskavirarvand.ir
Parsian Control	Tehran, Iran	+98 2144982930	info@parsiancontrol.com www.parsiancontrol.com

İRAN ELEKTRİK FİRMALARI -İRAN'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER İÇİN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Pars Mafsal	No. 19, Second Floor, Mashahir St., Ghaem Magham Ave., Tehran, Iran	+98 2188847650	info@parsmafsal.com www.parsmafsal.com
Palanir	Unit 2, No. 93, Mirzaee Zeynali St., North Sohrevardi Ave., Tehran, Iran	+98 2188536959	sales@palanir.com www.palanir.com
Patsa Industry	No. 16, Zartoshtian St., Southern Shiraz St., South of Hemmat Highway, Tehran, Iran	+98 2188047626	info@patsaind.com www.patsaind.com
Pkc Capacitor	Flat. No. 12, 5th Floor, No. 15, 1st. Alley, Gandhi Ave., Tehran, Iran	+98 2188882956	sales-local@pkc-capacitor.com www.pkc-capacitor.com
Persiannoor	No. 44, Kahrizsang Industrial Zone, Isfahan, Iran	+98 3142324872	info@persiannoorco.com www.persiannoorco.com
Monavar Gostar	Yousef Abad Police Station Sq., No. 417, 4th Floor, 47 St., Unit 403 Tehran, Iran	+98 2188212947	monavar.cl@gmail.com www.monavargostar.com
Pishtaz Gharb	No. 59 Golha, Blvd, Tehransar, Tehran, Iran	+98 2144518809	info@pishtaz-gharb.com www.pishtaz-gharb.com
Saman Control	Suite 19, Mahestan Building, West Payambar St., Sattari Freeway, Tehran, Iran	+98 2144967261	info@samancontrol.net www.samancontrol.net
Pep Persian	Second Floor, Unit 4, No. 5, 9th St.(Aala Rahimi) Gandhi Ave., Tehran, Iran	+98 2188850215	sales@peppersian.com www.peppersian.com
Tabannoor	No. 9, Bozorg Industrial City, Esfahan, Iran	+98 3195020571	tabannoor.com@gmail.com www.tabannoor.com
Taba Electronic	Unit 9, 3th Floor, Nooravaran building, No. 19, Asghar Oladi Alley, North of Lalehzar Street, Tehran	+98 2166343408	sales@tabaled.com www.tabaelectronic.com
Tabesh Tablou	No. 86, Baharestan Industrial Zone, Karaj, Iran	+98 2634760630	info@tabeshtablou.com www.tabeshtablou.com
Shargh	No. 1044-4/2 Sepidar St., Khayam Blv., Abbas Abad Industrial Town, Tehran, Iran	+98 2136425210	t.t.shargh@gmail.com www.ttsh.ir
Taly Electric	No. 105, Tehran Electric Commercial Complex, Boshehri Alley, South Lalehzar Ave, Tehran, Iran	+98 2133982778	info@talyelc.com www.talyelc.com
TAF	62, Iranshahr Ave., Tehran, Iran	+98 2188317851	info@taf-co.com www.taf-co.com
Tamin Tablo	No. 3, Ghafouri Dead End, North Shiraz Ave., Mollasadra St., Tehran, Iran	+98 2188030954	info@tamintablo.com www.tamintablo.com

Sizin İçin Çalışıyoruz..

IRAN ELECTRICITY COMPANIES -FOR THOSE WHO WANT TO EXPORT TO IRAN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Simco Cable	Dr. Shariati Ave., Bahare Shiraz St., No:13 Tehran, Iran	+98 2177529690	info@simcocable.com www.simcocable.com
Sim Tab Sepehr	21, 4th Golbarg Alley, Narenjestan Avenue, Shamsabad Industrial Zone, Tehran, Iran	+98 2156233070	simtabsepehr@gmail.com www.stsco.ir
Araniroo Sepahan	Industrial Park Jey, Esfahan, Iran	+98 3135722234	info@araniroo.com www.araniroo.com
Shahin Mafsal	No. 1, 3th St., Miremhad St., Motahari Ave., Tehran, Iran	+98 2188744199	info@shahinmafshal.com www.shahinmafshal.com
Aria Noor	Shokooohieh Industrial Area, Qom, Iran	+98 2122569240	.
Beco	Electro Semsar, No. 6, Javaheri Building, Belzhic Alley, Berian Alley, Ferdosi St., Tehran, Iran	+98 2133951865	semsarco@gmail.com www.becoir.com
Hauber	No. 279, Zafer Ave., Tehran, Iran	+98 2188781600	sales@hauberco.com www.hauberco.com
Pars Electrical	20th St., Mahmoudabad Industrial Zone, Isfahan, Iran	+98 3133804427	info@parsete.com www.parsete.com
Miladenoor Lighting	10th Danesh, 2nd Phase, Toos Industrial Estate, Mashhad, Tehran, Iran	+98 5135412250	info@miladenoor.com www.miladenoor.com
Seraj Group	No.94, Khandaniha Alley, South Ferdowsi Ave., Tehran, Iran	+98 2166724711	info@seraj-group.com www.seraj-group.com
Pishro Cable	Second Floor, No. 137 Beside Janbazan Foundation Ave., Daneshjou Blvd., Yazd, Iran	+98 3538257122	pishrocable@ymail.com www.pishrocable.com
Mashad Wire	10th St., North Talash Blvd., Toos Industrial Estate, Mashhad, Iran	+98 5135413277	info@mashadcable.ir www.mashadcable.ir
Shabforouz	Azadi 129, 2nd km of Asian Road, Mashhad, Iran	+98 5136512646	info@shabforouz.com www.shabforouz.com
Saba Afshan	No. 13, Tavoos Street, Kamranyeh District, Tehran, Iran	+98 2126131187	sabaafshan90@gmail.com
Metal Cable	No. 41, etfekhar Alley, Motahari Corner Vall Asr Ave., Tehran, Iran	+98 2188914509	metalcableco@metalcableco.com www.metalcableco.com
Alborz Cable	No. 3, 16 St., Qasir Ave., Tehran, Iran	+98 2188787111	sales@alborzcable.ir www.alborzcable.ir

İRAN ELEKTRİK FİRMALARI -İRAN'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER İÇİN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Zar Cable	No. 430, Kashani Boulevard., Tehran, Iran	+98 2144972925	info@zarcable.com www.zarcable.ir
Zaman Noor	No. 3222A Industrial Town Eshtehard, Tehran, Iran	+98 33960800	zaman.noor@hotmail.com
Zharfa Noor	No. 4, Shadi Shomali Alley, Shekdaee St., Sazman Ab Ave., Damavand Road Tehran, Iran	+98 2177339573	saco@zharfanoor.com www.zharfanoor.com
Lena Yazd	1.Floor, No. 4, Anahita Alley, Akhgary St., Fayazi St., up to Parkway, Valiasr Ave., Tehran, Iran	+98 2122035499	info@lenayazd.com www.lenayazd.com
Sammit Electric	Lalehzar St., Tehran, Iran	+98 2133110300	info@sammit.ir www.sammit.ir
Afra Modern	Block E2-79 Shiraz Especial Economic Zone, Fars, Iran	+98 7136540838	aframodemsystem@ymail.com www.aframodemsystem.com
Sahand Awa	Appt. 4, No. 62, Khodami St., Valiasr St., Vanak Sq., Tehran, Iran	+98 2188678243	sahandawa@yahoo.com
Soupita	Sheykh Bahae Str., Hekmat 15 Ave., Alborz Industrial City, Qazvin, Iran	+98 283222198	info@soupita.com www.soupita.com
Seven Electric	No. 8, Lalehzar Ave., Tehran, Iran	+98 2133117770	info@savanelectric.ir www.savanelectric.ir
Sisakht	No. 225, Phase 1, Ekbata, Iran	+98 2144641433	jowkar2006@hotmail.com
Resa Emad Wire	End of 20 Meters Street, 5th Km. of Bijar Road, Zanjan, Iran	+98 2432383170	info@emadcable.com www.emadcable.com
Abhar Wire	No. 64 Khoramshahr Ave., Tehran, Iran	+98 2181930000	info@abharcable.com www.abharcable.com
Moghan Wire	No. 61, Miremad Str., Beheshti Ave., Tehran, Iran	+98 2188752014	info@moghancableco.com www.moghancableco.com
Shahin Wire	Unit 8, No. 134, W.Brazil St., Shiraz St., Mollasadra Ave., Tehran, Iran	+98 88065840	www.shahincable.com
Simaran	No. 103, Karimkhan St., Tehran, Iran	+98 2188833824	info@simaran.com www.simaran.com
Sima Cable	No. 8, Second Floor, No. 371, Between Nofel Loshato & Jomhori, South Hafez Tehran, Iran	+98 2166701820	sales@simacable.com www.simacable.com

Sizin İçin Çalışıyoruz..

IRAN ELECTRICITY COMPANIES -FOR THOSE WHO WANT TO EXPORT TO IRAN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Satha	No. 35, East 27th Ave., Kordestan Highway(South), Tehran, Iran	+98 2188632805	sales@sathaco.com www.sathaco.com
Turbo Generator	Eng Amerian Ave., Industrial Zone, Shahrood, Iran	+98 2332511237	info@turbogen.co.ir www.turbogen.co.ir
Ronak Lighting	Unit 7-8, 3rd Floor, No. 16, Navak St., Africa Blvd., Tehran, Iran	+98 2188654205	info@ronak.co www.ronak.co
Tolid Malzoomat	Hajipour Amir St., SazmanAab Ave., Sheikh Fazlollah Nouri Highway, Tehran, Iran	+98 2187740	info@tmb-co.com www.tmb-co.com
Ajineh	No. 1070 Takhti Sq., at Rajaei Ave., Iran	+98 55321868	main@ajineh-ind.com www.ajineh-ind.com
Khazan Electric	3rd, No. 168, Mollasadra St., Vanak Sq., Tehran, Iran	+98 2188062127	tablokhazan@yahoo.com www.tabokhazan.com
Jdevs	No. 184, HaidarKhani St., Farjam Ave., Narmak, Tehran, Iran	+98 2177458440	sales.hve@jdevs.com www.jdevs.com
Khazar Kousha	Floor 9, No. 56, West Nahid, Vall-e-Asr Street, Tehran, Iran	+98 2126219860	info@kkipco.com www.kkipco.com
Danesh Ettesal	Suite 8, 3th Floor, No. 21, 11th Alley, Miremad St., Motahari Ave., Tehran, Iran	+98 2188544772	sales@daneshetesal.com www.daneshetesal.com
Dossena	No. 4, Tejarat Passage, South Lalezar St., Tehran, Iran	+98 33980943	info@dossena.ir www.dossena.ir
Dmopower	Unit 20, 4th Floor, No. 270, Motahari St., Tehran, Iran	+98 21 47626666	info@dmopower.com www.dmopower.com
Rahdar Sanat	No. 603, Esfandiyar St., Valli Assr Ave., Tehran, Iran	+98 88774517	info@rsk-co.com www.rsk-co.com
	No. 23, 436 Parseh Bld., Beheshti Ave., Tehran, Iran	+98 2188102351	info@rsa.co.ir www.rsa.co.ir
Zak Sanat	South Ferdowski Ave., Honar Str., No. 13, 2nd Floor, Tehran, Iran	+98 33973230	saadat.naser@yahoo.com
Rahshad ElectricN	No. 15, 1th St., Gandhi Ave., Tehran, Iran	+98 88672530	info@rahshad.com www.rahshad.com
Zarsim	No. 9, Arab St., South Golzar St., Nobonyad Sq., Tehran, Iran	+98 2122949422	info@zarsim.com www.zarsim.com

İRAN ELEKTRİK FİRMALARI -İRAN'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER İÇİN-

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Pars Shahab Lamp	No. 49, Sepahbodd Gharani Ave., Tehran, Iran	+98 88812376	marketing@parsshahab.com www.parsshahab.com
Mag Electric	No. 26, 4th Street, Falamak Shomali Ave., Shahrak Gharb, Phase 4, Tehran, Iran	+98 2188365595	info@magelectricco.com www.magelectricco.com
Hirsa	23, Dameshgh St., Vallasr Ave., Tehran, Iran	+98 2188940255	info@hirsa-co.com www.hirsa-co.com
Pardisan	West Jami Alley, Panje Ramazan St., Esfahan, Iran	+98 3133377700	info@pardisan-co.com www.pardisan-co.com
Niroo Transfo	Flat 6, 3rd Floor, No. 12, Farahanipoor St., 11th St., Yousefabad Ave., Tehran, Iran	+98 2188102982	info@nirootransfo.com www.nirootransfo.com
Shahab Toused	3rd Floor, No. 318, Motahhari Street, Tehran, Iran	+98 2188835637	info@shahabtousheh.com www.shahabtousheh.com
Sanaye Electric	20, Ease Sepand Street, Villa Avenue, Unit 7, Tehran, Iran	+98 2188852563	info@see1999.com www.see1999.com
Zavir Electrical	3th, 24 Meter St., Kaj Blv., Shahrak Sanati Khezrabad, Yazd, Iran	+98 3537272246	zavir@zavir.com www.zavir.com
Pooyeh Electronic	4 Apt., No. 15, 12 Alley., Pakistan St., Beheshti Ave., Tehran, Iran	+98 2188528297	sales@pooyeh-co.com www.pooyeh-co.com
Arvin Lighting	No. 9, First Alley, North Falamak St., Dadman St., Shahrak Gharb, Tehran, Iran	+98 2188571736	info@arvinlighting.com www.arvinlighting.com
Tolidnoor Lighting	Andisheh 15/1, Andishe Blvd., Tous Industrial Zone, Tehran, Iran	+98 5135412143	info@tolidnoor.com www.tolidnoor.com
Taksaz Lighting	Tehran, Iran	+98 2166715954	info@taksaz.com www.taksaz.com
Mazinoor Lighting	No. 135, West Mirzaee Zeinali, North Sohrevardi, Tehran, Iran	+98 2188523711	mazinoor@mazinoor.com www.mazinoor.com
Hamedan Wire	No. 5, Masjed St., Soleiman Khater St., Motahare Ave., Tehran, Iran	+98 2188312700	info@hamedancable.com www.hamedancable.com
Khorasan Electric	Shariati Ave., No. 371 Tehran, Iran	+98 2173231120	info@khorasanelectric.net www.khorasanelectric.com
Sootara	Lalezar South Street, Corner of Iran Mall, Baharestan Noor Store, Tehran, Iran	+98 5135420041	sootaraco@gmail.com www.sootara.ir

ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM

ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM
SEKTÖRE BİR ADIM DAHA YAKIN OLMAK İÇİN
AŞAĞIDAKİ FORMU DOLDURUNUZ...

FILL IN THE BLANKS COMPLETELY IN THE SUBSCRIPTION
FORM. SEND FORM AND BANK DETAILS VIA FAX.

//// //// ABONE FORMU //// ////

ABONE BAŞLANGIÇ SAYISI ABONE BİTİŞ SAYISI

ELEKTRİK Dünyası (ELEKTRİK-ELEKTRONİK-OTOMASYON-GÜVENLİK-ENERJİ-MAKİNA-KONTROL
SİSTEMLERİ) DERGİSİ'NE SAYISINDAN İTİBAREN 12 AY ABONE OLUYORUM.
ABONELİK BEDELİ OLAN 100 TL+KDV'yi (HCS YAYINCILIK MATBAACILIK ORG. TİC. LTD. ŞTİ. GARAN-
Tİ BANKASI Hesap Numarası: 459-6294879 IBAN:TR06 0006 2000 4590 0006 2948 79 / KUVEYTTÜRK
BANKASI Hesap Numarası: 239-8713029 IBAN:TR63 0020 5000 0087 1302 9000 01) YATIRDIM.
ABONE KAYDIMIN YAPILARAK DERGİMİN HER AY AŞAĞIDAKİ ADRESİME GÖNDERİLMESİNİ RİCA EDERİM.

//// //// FATURA BİLGİLERİ //// ////

ADI / SOYADI: D. TARİHİ VE YERİ:
FİRMA ADI: MESLEĞİ/GÖREVİ:
DERGİ TESLİM ADRESİ:

POSTA KODU: ŞEHİR:
TELEFON (EV): (İŞ):
FAX: WEB:
E-MAİL:

 **ELEKTRİK**  • ELEKTRİK • AYDINLATMA • GÜVENLİK
• ELEKTRONİK • OTOMASYON • ENERJİ
• MAKİNA • KONTROL SİSTEMLERİ

PERPA TİCARET MERKEZİ A BLOK KAT 11 NO.1402 OKMEYDANI - İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel: 0212 320 77 70 • Gsm: +90 530 303 49 42
www.elektrikdunyasi.com.tr • info@elektrikdunyasi.com.tr

WIN EURASIA Automation

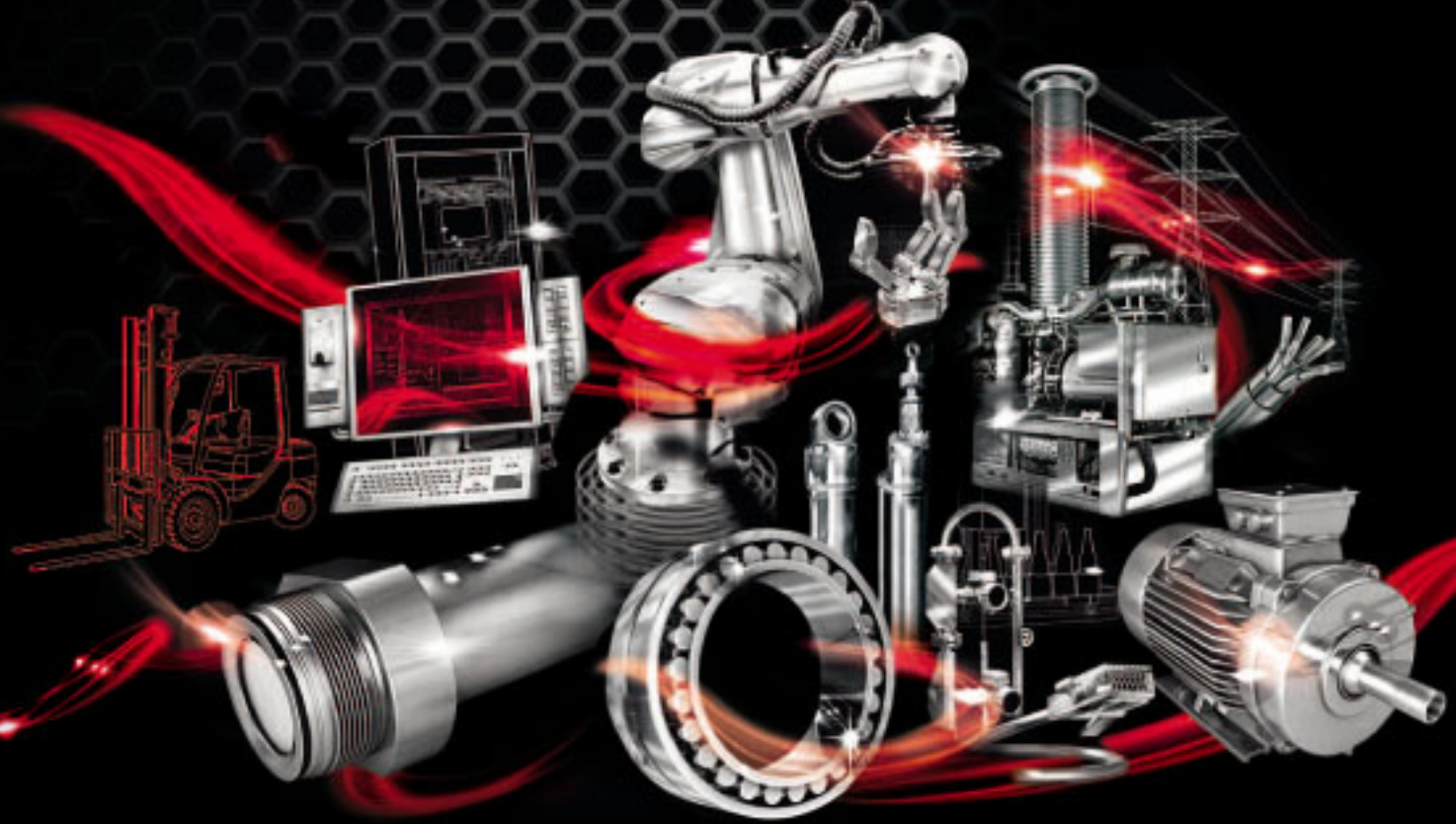
İmalat Sanayisinin Kazandıran Fuarları

16 - 19 Mart 2017

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

İstanbul ■ TÜRKİYE

www.win-automation.com



Deutsche Messe

CeMAT
EURASIA

Hydraulic &
Pneumatic
EURASIA

Electrotech
EURASIA

Otomasyon
EURASIA

WIN
EURASIA

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Fax +90 212 230 04 80
Email: info@hf-turkey.com

Destekleyenler



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Member of Turkey Ministry of Science, Industry and Technology



KOSGEB

ENDÜSTRİYEL
ETKİNLİKLER ZİRVESİ
| Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
| Çarşılar | Gösteriler | Uluslararası Etkinlikler

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

WIN EURASIA Metalworking

İmalat Sanayisinin Kazandıran Fuarları

09 - 12 Şubat 2017

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

İstanbul ■ TÜRKİYE

www.win-metalworking.com



Deutsche Messe

Welding

EURASIA

Surface
Treatment

EURASIA

Metal
Working

EURASIA

WIN

EURASIA

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Fax +90 212 230 04 80
Email: info@hf-turkey.com

Destekleyenler



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Republic of Turkey Ministry of Science, Industry and Technology



ENDÜSTRİYEL
ETKİNLİKLER ZİRVESİ
Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
Çözüm Österileri | Uluslararası Etkinlikler

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

İSTANBUL VE BANDIRMA'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER
Gsm: 0530 303 49 42

KAVİ-EMSAN Emaye Bobin Teller
Avrupa Kollektörler-H Class -İspanyol Yanmaz Makaronlar
Pucaro F Class Presbant-Normal Mikali Presbant
Polyester Presbant-Dolphs, Kavilak, İzalasyon Sıvıları
Havya Çeşitleri-Endüvi ve Yastık Çeşitleri-Polyglass,
Flamanet, Globe Rolunda Bantlar-Yapışkan Cam Bantlar
Schunk Marka Kömürler-Stannol Lehim Pastası-Şalterler
Gamak, Wat, Abana, Ertaş Motor Yedek Parçaları ve
Muhtelif Bobinaj Malzemeleri

ELEKTRO AKTİF

BOBİNAJ ELEKTRİK MALZEMELERİ
ENDÜVİ ve YASTIK ÇEŞİTLERİ
Yeni Mahalle Kadir Akdoğan Caddesi No: 5/A
Küçükköy-Gaziosmanpaşa-İstanbul
Tel: 0212 321 17 50- 51 - 52 • Fax: 0212 321 17 53
web: www.elektroaktif.com • e-mail: info@elektroaktif.com

Dongcheng

ORBİTEK ELEKTRİK

AYDINLATMA SANAYİ ve DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

Bilimum Sanayi ve Dekoratif Ampul Çeşitleri

Okçumusa Cad. Tutsak Sok.No:19/1 Beyoğlu/ İSTANBUL Tel: 0212 235 54 37 • Fax: 0212 256 31 21
Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat 8 No.1038 • Tel: 0212 210 01 21 • orbitek.elektrik@hotmail.com

AKSOY ELEKTRİK

Elektrik, Ag-Og Kumanda Panoları, Sıhhi Tesisat, Doğalgaz,
Alçı, Boya, Seramik, Dekorasyon

Sunullah Mah. Ordu Cad. Salkım Sitesi 107/1-B BANDIRMA
Tel: 0266 714 90 09 • Gsm: 0544 387 56 81



ANFA ELEKTRİK

17 Eylül Mah. Atatürk Cad. 209/A BANDIRMA
Tel: 0266 715 26 32

info@anfaaydinlatma.com • muhasebe@anfaaydinlatma.com



WÜRTH ELEKTRONİK

Şerifali Mah. Çetin Cad. Kule Sok. No: 25/A Ümraniye / İSTANBUL

Tel: 0216 466 41 31 • Fax: 0216 466 41 33

gokce.ediz@we-online.com • www.we-online.com



Tepa Elektrik Pano ve Makine Sanayi Tic. Ltd. Şti.

Elektrik Panoları ,Makine Şase ve Kaporta İmalatı. İstenilen Ebatlarda Paslanmaz Panolar ve
Makine Şaseleri, Fason olarak Elektro Statik Toz Boya Yapılmaktadır.

Yeni Doğan Mah. Rami Kışla Cad. Emintaş Aktoker San.Sit. No:97/170-179 Bayrampaşa/ İST.

Tel: 0212 564 84 28 Fax: 0212 581 59 33

www.tepapano.com.tr - info@tepapano.com - info@tepapano.com.tr

İSTANBUL'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER

Gsm: 0530 303 49 42



Okçu Musa Cad. Şişhane Sk.
Tahsin Keçeci İş Hanı No:4/1
Beyoğlu/Karaköy/İstanbul

T (0212) 256 87 46- 220 93 95

www.cizgiaydinlatma.com

Özel Tasarım Aydınlatma Ürünleri İmalatı

MiKRO
LIGHT - PROJECT



Crouzet

BALLUFF



SEVA

Endüstriyel Elektrik ve
Otomasyon Malzemeleri
San. Tic. Ltd. Şti.

Tel: (0212) 244 10 60- 252 41 47- 252 42 88

Fax:(0212) 243 19 01 seva@otomasyon.com

www.sevaotomasyon.com

Okçumusa Cad. İpek Çıkmazı

Boğaziçi İşhanı No: 6 Kat 5

Karaköy / İSTANBUL



**ZEREN ELEKTRİK İŞ GÜVENLİĞİ ve
HIRDAVAT MALZEMELERİ TİCARETİ**

Emekyemez Mahallesi Yanıkkapı Sokak Güni Han No.12/21 Karaköy-Beyoğlu/İSTANBUL

Tel: 0212 235 05 88 • Gsm: 0535 618 15 16

zerenelektrik@outlook.com

YANKI AVİZE AYDINLATMA

CELAL BAYAR CAD.(GAZCILAR) NO.: 22/ A OSMANGAZI / BURSA

Tel: 0224 360 97 52 • Gsm: 0541 229 08 16

MELEK AYDINLATMA AVİZE

*ELEKTRİK-TAAHHÜT-OTOMASYON *PROJE-TASARIM-AVİZE & İMALAT
*SPOT AYDINLATMA- LED AYDINLATMA *BAHÇE VE SPOT AYDINLATMA
*YAPAY GÖKYÜZÜ & PENCERE PANELLERİ

CELALBAYAR CD. SAYAREL APT. NO:75/C GAZCILAR OSMANGAZI / BURSA

Tel: (0224) 242 81 76

ANT ELEKTRİK OTOMASYON

M.Akif Ersoy Mah. Ziya Ülhak Cad. No.37/C Sultanbeyli- İST.

Gsm: 0554 958 42 47

www.ant-elektrik.com • info@ant-elektrik.com

ANADOLU'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER

Gsm: 0530 303 49 42



**LAZERSAN
ELEKTRİK**

"Bölgede Sektöründe Öncü Kuruluş"
İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

İpek Yolu Üzeri Emniyet Müd. Karşısı

Sıtar Apt. No.244 Kızıltepe / MARDİN

Tel: 0482 312 86 10-11 • Fax: 0482 312 32 57

satinalma@lazersanelektrik.com

www.lazersanelektrik.com



DOĞUŞ ELEKTRİK

ELEKTRONİK SİNYALİZASYON MAKİNE İNŞ. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Mesudiye Mahallesi 5113 Sokak No: 42/C MERSİN

Tel: 0324 337 29 43 pbx • Fax: 0324 337 29 46



KARAALP ELEKTRİK

Malzemeleri, Tekstil, Müteahhitlik, Nalburiye
ve Gıda Madd. San. ve Tic.Ltd.Şti.

Mesudiye Mah. 5124

Sok.No: 3 MERSİN

Tel: 0324 336 52 40 • Fax: 0324 337 19 18

karaalpelektrik@hotmail.com

ÖZYILDIZ
Elektrik

Toptan ve Perakende Elektrik Mlz. Satışı

Viranşehir Mahallesi

Cengiz Topel Caddesi

Diba Apartmanı No.52/B

Mezitli / MERSİN

Tel/Fax: 0324 357 53 65

Gsm : 0532 568 22 75



CİN ELEKTRİK

SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Osmaniye Mah. Kuvayi Milliye Bulv. No: 209/G MERSİN

Tel: 0324 323 34 30 (pbx) • Fax: 0324 323 34 31

www.cinelektrik.com • info@cinelektrik.com

baykal
elektrik

Mesudiye Mahallesi

5120 Sokak No. 23/A

Akdeniz / MERSİN

Tel: 0324 336 10 30

İZMİR VE BANDIRMA'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER
Gsm: 0530 303 49 42



2010 ELEKTRİK

1204/6 Sk. Ömer Atlı İş Mrk. No: 30/1 Yenişehir - İZMİR

Tel(pbx): 0232 449 51 44 • 0232 449 51 05

Gsm: 0532 552 65 33 • Fax: 0232 449 51 88 • 2010elektrik@hotmail.com.tr



DİA ELEKTRİK

1203/5 Sokak No: 2/C 35110 Yenişehir / İZMİR

Tel: +90 232 449 95 49 • Fax: +90 232 449 95 40

Gsm : +90 532 234 75 00 • halil.kilincarslan@gmail.com



Sİ EM OTOSASYON & ELEKTRİK

1203/4 Sk. No: 8/A Baltalı İş Mrk. Yenişehir / İZMİR

Tel: 0232 469 49 00 (Pbx) • Fax: 0232 469 49 44

bahri.koklu@siem.com.tr • www.siem.com.tr



ELEKTRİK, MAKİNA, İNŞAAT
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

AKGÜN ELEKTRİK

Orta Ölçekli Örnek Sanayi Sitesi 1356 Sk. No: 9 BANDIRMA

Tel: 0266 721 04 83 - 84 - 86 • Gsm: 0532 771 73 53 • Fax: 0266 721 04 87

akgun_elektrik@hotmail.com • info@akgun-elektrik.com.tr • www.akgun-elektrik.com.tr



EL-SİS ELEKTRİK

Ordu Caddesi No.107/2-B BANDIRMA

Tel: 0266 718 74 42 – 714 34 34 Gsm: 0553 230 89 18

Fax: 0266 714 20 00

fatihcomez@elsis-elektrik.com • el_siselektrik@hotmail.com



17 Eylül Mah. Atatürk Cad. No: 215

Tel: 0266 713 33 38 • www.isikdunyasi.com

İZMİR'DEN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER
Gsm: 0530 303 49 42

BOR-EL ELEKTRİK

BOR-EL
ELEKTRİK

1203/4 Sk. No: 5/1-A Yenişehir/İZMİR

Tel: 0.232 388 12 42 • 0.232 457 90 20

info@borelektrik.com • www.borelektrik.com

TZM ELEKTRİK


TZM ELEKTRİK
SANAYİ TİCARET A.Ş.
"Daima En İyisi İçin"

1204/6 Sk. No:40-G Yenişehir / İZMİR

Tel: +90 232 433 81 11 -12 • +90 232 458 57 57

Fax: +90 232 433 81 13

www.tzmelektrik.com.tr • info@tzmelektrik.com.tr

FENİŞ ELEKTROMARKET


FENİŞ
ELEKTROMARKET

1204/6 Sk. No: 40/D Yener İş Merkezi Halkapınar / İZMİR

Tel : 0232 433 04 40-41 • Faks : 0232 433 04 42

info@fenisltd.com • www.fenisltd.com


BERKSİM ELEKTRİK LTD. ŞTİ.
Toptan ve Parakende Elektrik
Malzemeleri Satışı

1203 /8 Sk. No: 7/D Gıdaçarşısı Yenişehir – İZMİR

Tel: 0232 469 80 16 - 469 16 62 • Fax: 0232 449 44 63

ayhan-bezci@hotmail.com • www.berksimelektrik.com.tr


ORAY
KABLO TAŞIMA SİSTEMLERİ

1203/4 Sokak No: 11/B Yenişehir – İZMİR

Tel: 0232 433 13 24

Fax: 0232 433 31 74 • Gsm: 0533 682 28 96

www.oraymetal.com • info@oraymetal.com

RM ELEKTRİK & ELEKTRONİK


R M

ELEKTRİK ELEKTRONİK
KOM. ve İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

SIEMENS / METOP / BİMED / OPAŞ / ŞAFAK / ONKAM / KAİM / TPLAST
KÖNLER / ELMAX / OAG / NEAD / FLEXICON / SCHLEMMER / ADAPTALEX
KRAUS & NAIMER / TELEMECANİGUE

1203/8 Sk. No: 7/A Ulubey İş Merkezi Yenişehir – İZMİR

Tel: 0232 469 92 79 – 80 • Fax: 0232 469 92 80

Organizers



ASEAN's Largest
International Exhibition on
**LED Lighting Products
& Technology**



THAILAND

LED

EXPO 2017

11-13 MAY, 2017

CHALLENGER 1

IMPACT EXHIBITION & CONVENTION CENTER
BANGKOK, THAILAND

Incorporating

THAILAND
PCB
EXPO 2017

THAILAND
**ENERGY
SAVING**
EXPO 2017

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

HCS Yayıncılık Matbaacılık Org. Tic. Ltd. Şti.
Tel: 0212 320 77 70 Gsm: 0530 303 49 42

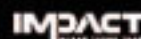
www.ledexpothailand.com



ORGANIZERS



MEX Exhibitions Pvt. Ltd.
9 LGF, Sant Nagar, East of Kailash, New Delhi-110065, India
Ms. Himani Gulati Tel : +91-9312285142
E-mail: himani@mexexhibits.com
Mr. Gaurav Juneja Tel : +91-9810301644
E-mail: gaurav@mexexhibits.com



IMPACT Exhibition Management Co., Ltd.
Bangkok Land Building, 10 Floor, 47/569-576, Moo 3, Popular 3 Road,
Banmai Sub-district, Pakkred District, Nonthaburi 11120
Ms. Panvisut Buranakarn (Opal): Tel: +66 (0) 2833 5328, Email: panvisutb@impact.co.th
Ms. Wong Wing Yan: Tel: +66 (0) 2833 5013, Email: wingyanw@impact.co.th



ÖRGÜN
AYDINLATMA

ÖRGÜN AYDINLATMA

“Aydınlatma Üretiminde Güvenilir Kaynağınız”



YENİ



GONTUANA®

Saha Montaj Konnektör Serisi

SAHADA GÜVENLİ BAĞLANTI!

**SAHA MONTAJ
DÜZ KONNEKTÖR**

**SAHA MONTAJ
T KONNEKTÖR**

**SAHA MONTAJ
H KONNEKTÖR**

**PANEL TİPİ
SAHA MONTAJ
Y KONNEKTÖR**

Enerjinin kolay dağıtımına yardımcı olan, pratik ve hızlı montaj imkanı sunan, her türlü olumsuz doğa koşullarına son derece dayanıklı, darbelere karşı mukavemetli, **IP68** standartlarına uygun **Saha Montaj Konnektör Serisi**.

TTAF®

ttaf.com.tr | info@ttaf.com.tr

[f](https://www.facebook.com/ttafelectronic) [yt](https://www.youtube.com/ttafelectronic) [ig](https://www.instagram.com/ttafelectronic) [in](https://www.linkedin.com/company/ttafelectronic) **ttafelectronic**

FABRİKA

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Kavaklı, Beylikdüzü, İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 855 82 20 (10 İline) | Fax: +90 212 855 82 21



Türkiye

Gücünü ve Potansiyelini Keşfet

**YENİ
ÜRÜN**

GONTUANA®

Saha Montaj Konnektör Serisi



Pratik ve hızlı montaj imkanı sunan, her türlü olumsuz
doğa koşullarına son derece dayanıklı,

darbelere karşı mukavemetli,

IP68 Standartlarına uygun

3 Kontak, 250VAC, 16A Max.

Saha Montaj Düz Konnektör

Tanıtım videolarımızı izlemek için;
Youtube kanalımızı ziyaret edebilir ya da
Kare Barkodu taratabilirsiniz.



TTAF®

ttaf.com.tr | info@ttaf.com.tr



ttafelectronic

FABRİKA

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Kavaklı, Beylikdüzü, İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 855 82 20 (10 lines) | Fax: +90 212 855 82 21



Türkiye

Gücünü ve
Potansiyelini Keşfet



Wondercam®



KEŞFET

KALİTE | EKONOMİ | DAYANIKLILIK



MUCİZE GÜVENLİK A.Ş.

🏠 GEBZE 🏠 İSTANBUL 🏠 MERSİN 🏠 İZMİT

0850 840 2553

www.wondercam.com.tr

www.corcam.com.tr



**TÜRKİYE'NİN
EN ÇOK SATAN
MARKASI**

MUCİZE
GRUP