Kobilife

MAYIS 2021 . www.kobilife.com . Sayı 161

AYLIK EKONOMİ VE SANAYİ DERGİSİ



DOSYA:
ISITMA-SOĞUTMA SİSTEMLERİ

2021 IAS'IN ATILIM YILI OLACAK, HEDEF YÜZDE 100 BÜYÜMEK

PAYNET CMO'SU SERRA YILMAZ: "KOBİ'LERİMİZE DİJİTAL DÖNÜŞÜMLERİNDE REHBERLİK ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

ISSN: 1307-3184

BP Taşıtmatik: Ekonomik ve Kolay Filo Yönetimi



BP Türkiye olarak filo müşterilerimize akaryakıt giderlerinde tam kontrolü sağlamaları, tüm yakıt işlemlerinde kolaylık ve zaman kazanmaları için BP Taşıtmatik ile hizmet vermeye devam ediyoruz. BP Taşıtmatik ile üyelerimize filolarının yakıt tüketimini, tüketim tarihlerini, alım yaptıkları istasyonları takip edebilme fırsatı sunuyoruz. Müşterilerimiz bu sistem sayesinde araçlarından inmeden ödeme yapabildiği gibi hatalı yakıt alımının da önüne geçiyor. Araç sahibi olan tüm işletmeler teminat mektubu ve DBS zorunluluğu olmadan kredi kartı ile kolayca BP Taşıtmatik üyesi olabiliyor. Yüzde yüz filo yönetimi sağlayan bu sistem sayesinde müşterilerimiz sahip oldukları belirli plakaları kullanıma açıp kapatabiliyor, araç başına TL ya da litre bazında limitlendirme yapabiliyor. Bunun yanı sıra firmalar araçlarının yakıt alacağı istasyonları veya bölgeleri de sınırlandırabiliyor.

BP Taşıtmatik, şirketlerin sürücüye avans vermeleri, kredi kartı kullandırmaları, çalışanın nakit ödeme yapması, masraf fişi hazırlaması gibi işlemleri ortadan kaldırıyor. Müşterilerimiz aynı zamanda 7/24 ulaşabildikleri müşteri danışma hattı ile merak ettikleri tüm konulara yanıt bulabiliyor. BP Taşıtmatik'in sunduğu tek fatura imkânı ile işletmeler filolarının tüm yakıt alımları için tek bir fatura alabiliyor. Sistemden otomatik olarak aktarılan akaryakıt alımlarına ait bilgiler periyodlar halinde faturalanıyor. Üyelerimiz www.bptasitmatikonline.com web sitesi üzerinden ise araçlarının ikmal noktalarını ve miktarlarını diledikleri zaman takip edebiliyor.

Tüm bu avantajların yanında, sektörde bir ilk olan ve yalnızca BP Taşıtmatik üyelerinin faydalanabildiği BP FiloMaster platformumuz ile müşterilerimizin günlük operasyonel maliyetleri düşürmelerine yardımcı oluyoruz. BP FiloMaster ile her ölçekten işletmeye seyahat, sigorta, sağlık, ofis malzemesi, araç bakımı, araç kiralama, ofis temizliği ve kurumsal eğitim alanlarında avantajlı kurumsal çözümler sunuyoruz.

Siz de BP Taşıtmatik üyesi olmak için **www.tasitmatik.com** web sitemiz üzerinden başvurunuzu yapabilirsiniz.

İşinin Uzmanı BP Taşıtmatik Üyelerimize Özel BP FiloMaster Avantajları

Aracınıza Özel:
BP Taşıtmatik üyelerimize, kampanya kapsamında akaryakıta ek avantajlı tekliflerle araç bakımı, expertiz raporu, dezenfeksiyon ve yıkama hizmetleri sunuyoruz.

Eğitim:
BP Taşıtmatik üyelerimize hem ofis giderleri için özel bir teklifimiz, hem de çalışanlarının gelişimi için İngilizce kursu teklifimiz bulunuyor.

Mobilya-Mutfak:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel, ofislerinde kullanmak üzere alacakları ev aletlerinde 4 ayrı marka ile avantajlı tekliflerimiz bulunuyor.

İşletmenize Özel Teklifler:
BP Taşıtmatik üyelerimizi iş hayatının her alanında rahatlatacak teklifler sunuyoruz. Ofisinizin elektrik ihtiyacından dezenfektasyonuna, kargo hizmetinden araç takibine avantajlı tekliflerimiz mevcut.

Seyahat:
Ticari hayatın olmazsa olmazı uçak bileti ve konaklama ihtiyaçları için seyahat kategorisinde avantajlı teklifler sağlıyoruz.

Araç Kiralama:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel, araç kiralama ihtiyaçları için iki ayrı kiralama firmasından avantajlı teklifler sağlıyoruz.

Elektronik-Teknoloji:
BP Taşıtmatik üyelerimizin ofis ihtiyaçları olan printer ve akıllı uzaktan aydınlatma, iklimlendirme, güvenlik, kamera sistemleri için avantajlı teklifler sunuyoruz.

Hediye:
Kurumsal hayatın en çok tercih edilen hediyeleri olan çiçek, çikolata gibi hediyeler için de avantajlı teklifler BP FiloMaster platformumuzda.

Sağlık:
Çalışanlarının sağlığına dikkat eden işletmeler için personel check-up hizmeti teklifi sunuyoruz.

Kuru Temizleme:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel kuru temizleme ihtiyaçları için avantajlı teklifler sunuyoruz.

BP Taşıtmatik Avantajları Türkiye'nin Dört Bir Yanında **bptasitmatik.com**

Bu bir ilandır.

bptasitmatik.com

BP Taşıtmatik: Ekonomik ve kolay filo yönetimi

BP Taşıtmatik üyesi olun, hem işletme hem de yakıt giderlerinizde tasarruf edin.

Teminat mektubu yok

DBS yok

Kredi kartıyla üyelik



EDİTÖRDEN...

Merhabalar,

KOBİLIFE mayıs sayımız ile karşınızdayız. Mayıs sayımızda yine dopdolu bir gündem ile siz değerli okuyucularımıza merhaba diyoruz. Bu ay özellikle Isıtma-Soğutma dosya konumuz ve disiplin başlıklarımız ile gündemi yakalamaya gayret etti.

KOBİ'ler özellikle başta devlet olmak üzere bakanlıkların, KOSGEB'in ve kalkınma ajanslarının destek ve teşvikleri ile çok önemli çalışmalar gerçekleştiriyor. Ve fakat geldiğimiz noktada özellikle bankalarla KOBİ'ler sık sık karşıya gelmektedirler. Makro ekonomi içerisinde 'motor güç' diye tabir ettiğimiz KOBİ'lerin kredilere daha kolay ulaşması gerekiyor. Daha müreffeh, kalkınmış bir Türkiye için KOBİ'lerin kredi konusunda bankalara ezdirilmemesi gerekiyor. Özel bankaları geçtik, kamu bankaları dahi KOBİ'lerle işbirliği(?) yaparken maalesef çok ciddi bir faiz uygulamaktadır. Durum böyle olunca da KOBİ'ler maalesef atılım hamlesini istediği gibi yapamamaktadır.

Bu sayımızda lojistik sektöründen tutun da bilişime, gayrimenkulden tutun da imalat sanayi ve telekomünikasyona, finans alanına kadar birçok konuyu derinlemesine işledik.

KOBİLIFE olarak her sayımızı bir önceki sayımızdan daha dolu, daha başarılı, içerik anlamında daha zengin yapmaya gayret ediyoruz. Dergimize gösterdiğiniz teveccühten ötürü tüm okurlarımıza teşekkür ederim. Bir sonraki sayıda görüşünceye kadar hoşçakalın…

Ahmet Doğan

Kobilife

Kuzey 2009 Medya İnş. Tur.
Oto Kir. Tic. Ltd. Şti. adına

İmtiyaz Sahibi ve Yazı İşleri Müdürü	Feride Burçin Köksal burcinolca@kobilife.com
Kurumsal İletişim	Arzum Kaya info@kuzeymedya.com.tr
Editör	Ahmet Doğan info@kuzeymedya.com.tr
Haber Servisi	Gizem Yaralı info@kobilife.com
Reklam Koordinatörü	Çiğdem Bilginer reklam@kobilife.com
Whatsapp Hattı	+90 530 181 71 46
Grafik Tasarım	info@kobilife.com
Yayın Türü	ULUSAL SÜRELİ Her ay yayımlanır

Kuzey 2009 Medya İnş. Tur.
Oto Kir. Tic. Ltd. Şti. adına

KUZEY MEDYA

Kuzey 2009 Medya İnş. Tur. Oto Kir. Tic. Ltd. Şti.
www.kuzeymedya.com.tr
www.kobilife.com

Dağıtım: Bayilerde

Kobilife Dergisi, Kuzey 2009 Medya İnş. Tur. Oto Kir. Tic. Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve tarafımızca yapılan ilanların konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.



İÇİNDEKİLER

6  MNG Kargo Sektördeki İlkleriyle Büyümeye Devam Ediyor

10 Yurtiçi Kargo'ya Bir Teknoloji Ödülü Daha: Evde Kargo Bekleme Dönemi Bitti 

12 BMsmart Olarak Kendimizi Müşterilerimizin Yazılım Departmanı Olarak Konumlandırıyoruz

24 KOBİ'ler Enerjilerini İş Leasing'den Alacak

30 Nesilden Nesile Aktarılabilen Bir Şirket Oluşturabilmek...!

32 Türkiye'nin İlk İhracat Yönetim Yazılımı Bikosoft Ezber Bozuyor

40 Isıtma Soğutma Sistemleri Teknolojisi, Enerji Verimliliği Sağlıyor

80 Sürat Kargo, Kaliteli Hizmeti En Ekonomik Fiyata Sunuyor



LOJİSTİK

MNG KARGO SEKTÖRDEKİ İLKLERİYLE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

MNG Kargo CFO Kağan Gündüz, “MNG Kargo sektördeki ilkleriyle büyümeye devam ediyor” dedi.



Kargo sektöründe ilk Ar-Ge Merkezi ve ilk Teknolojik Aktarma Merkezi’ni hayata geçirmesinin yanı sıra yine sektöründe bir ilke imza atarak geçtiğimiz yıl borçlanma aracı ihraç etmesiyle sermaye piyasalarına giriş yapan MNG Kargo, yaptığı yeni yatırımlarla büyümeye devam ediyor. Pandemi sürecinde sunduğu hizmeti tüketicilerin beklentisi ve sosyal mesafe kuralına uygun olarak yerine getirebilmek için yatırımlarını sürdüren şirketin günlük işlem kapasitesi 650 bin adede yükselirken, yüzde 90 müşteri memnuniyeti sağlanarak önemli başarı elde edildi. Şirket 2021 yılında, aktarma ve teknolojik altyapı yatırımları ağırlıklı olmak üzere 80 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmeyi planlıyor.

SEKTÖRDE BİR İLK: BORÇLANMA ARACI İHRAÇ ETTİ!

Kargo sektörü, e-ticaretteki artıştan direkt ve pozitif etkilenen ilk sektörlerden biri olarak buna paralel bir büyüme yaşadı. Hala da büyüme trendi devam ediyor. 2020 yılında MNG Kargo yüzde 60’a yakın büyüme performansı kaydetti. Bu dönemde alanında bir ilki gerçekleştirerek sermaye piyasalarına da giriş yaptı. Borsada işlem gören bir sermaye piyasası ürünü ihracı gerçekleştirerek sektörde bir ilke imza aran MNG Kargo, böylece aktarma merkezi ve mini hub yatırımlarının finansmanı için de bu yolla kaynak yaratmış oldu.



‘AKILLI KASA’ İLE NAKİT PARA ANINDA DİJİTALE DÖNÜŞTÜRÜLÜYOR

Şubelerdeki nakit parayı anında dijitale dönüştürerek ilgili banka hesaplarına geçirilebilen PaySafe-Akıllı Kasalar, ilk kez MNG Kargo şubelerinde kullanılmaya başlandı. Böylece MNG Kargo hesaplarına yer, saat sorunu olmadan istenilen zaman para transferi yapılabilmesi, yatırılan paraya 7/24, gün ve saat bağımsız ulaşılabilme imkanı sağlandı. Akıllı Kasalar şube çalışanlarının gün sonunda ATM’ye giderek para yatırma işlemini bertaraf edip karo operasyonlarına yoğunlaşmasını sağlarken zaman maliyetini de ortadan kaldırıyor.

KAĞAN GÜNDÜZ: KAYNAĞIMIZI SEKTÖRDEKİ GÜCÜNE GÜVENEN YATIRIMCILARDAN OLUŞTURDUK

MNG Kargo olarak, önümüzdeki dönemde de sektörde ilkleri hayata geçirecek yatırımlara devam edileceğini belirten MNG Kargo CFO’su Kağan Gündüz, “Kapasite artışına yönelik yatırım planlarımız dahilinde başlattığımız aktarma merkezlerimiz, aktarma merkezlerimize kurduğumuz e-ticarete yönelik sorter sistemleri, mini hub ve dijitalleşme yatırımlarımızla birlikte şubelerimizi geliştirmeye yönelik yatırımlarımız devam ediyor. Geçtiğimiz sene sonu itibariyle sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek kaynağımızı sektördeki gücüne güvenen yatırımcılardan oluşturduk. Ekonomik olarak belirsizliklerin yaşandığı bir dönemde ilk sermaye piyasası ürünü ihracımızı 75 milyon TL tutarında ve 2 yıl vadeli gerçekleştirdik. Bu şirketimize ve potansiyelimize duyulan güveni bir kez daha bize göstermiş oldu. Bu güvenle yatırımlarımız artarak devam ediyor. Biz bir operasyon şirketiyiz. Dolayısıyla zamanı ve operasyonu daha verimli kullanabileceğimiz tüm yatırımlarımızı duraksamadan sürdürüyoruz. Birçok yeni yatırımımızda olduğu gibi geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz Akıllı Kasalar, bu yıl tamamen kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz ve kullanıma başladığımız Next uygulamamız bu yatırımların birer sonucu” dedi.

KOBİLERİ RAHATLATAN DESTEK: ‘KOBİ VİTAMİN’

MNG Kargo, pandemiden etkilenen KOBİ’lere destek olmak için ise KOBİ Vitamin Destek Paketi projesini hayata geçirdi. KOBİ’lerin maliyet kalemlerinde tasarruf etmelerini sağlayan KOBİ Vitamin, ticaret hayatının kahramanları KOBİ’lere güç katıyor. Kısa sürede binlerce KOBİ’nin faydalandığı platform tüm küçük ve orta ölçekli işletmelere açık. Akaryakıttan telekomünikasyona, bankacılıktan sigortaya pek çok alanda firmanın yer aldığı platforma www.kobivitamin.net üzerinden katılım formunu doldurarak kayıt olunuyor. Böylece KOBİ’ler bireysel olarak erişemeyecekleri avantajlı hizmet ve fiyatlara KOBİ Vitamin sayesinde ulaşabiliyorlar.





DHL Group, Karbondan Arındırma Çalışmalarını Hızlandırıyor

Karbondan Arındırma Yol Haritası: Deutsche Post DHL Group, Bilim Temelli Hedefleri benimseyerek 2030'a kadar karbon nötr lojistik projelerine 7 milyar Euro yatırım yapacak. Grup, "Bilim Temelli Hedefleri" benimsemeye karar vererek Paris İklim Anlaşması'yla uyum içinde sera gazı emisyonlarını azaltmayı hedefliyor.

Ford Trucks Pazara Umutla Bakıyor, 2021'de Rekor Hedefliyor

2021'i yeni ürün ve geliştirmelerle karşılayan Ford Trucks, pandeminin zorlayıcı etkilerine rağmen başarılarla geride bıraktığı 2020'nin ardından önümüzdeki dönem için yeni pazarlara adım atarak ağır ticari pazarında global büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Ağır ticari pazarı, 2020 yılında olduğu gibi 2021'de de yükselişe devam ediyor" dedi.



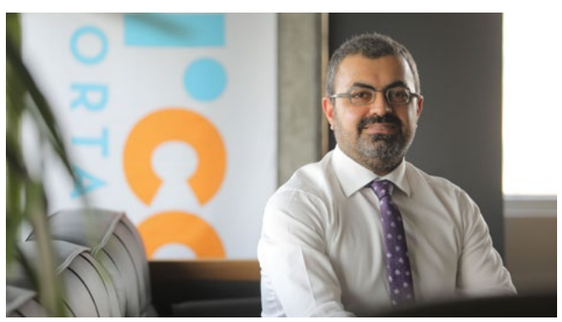


Elektrik Enerjisi Teknoloji İle Buluştu: h3+ Kompakt Şalter Bütün Veriye Ulaşmayı Sağlıyor

Ar-Ge çalışmaları ile enerji dağıtım sektörüne yön veren Hager Group, inovasyon ile son kullanıcıların gözüne hitap eden mimari tasarımlarını entegre ederek yarattığı yenilikçi çözümleri ile 2021 yılının dizayn trendini belirledi. Hager Group tarafından tasarlanan ve En İyi Kompakt Tasarım Ödülü'nün sahibi olan "h3+ kompakt şalterler", bütün veriye ulaşma gücü, ölçüm hassasiyeti ve kompakt dizaynı ile dikkat çekiyor.

Unico Sigorta'da Yeşil Kart Sigortası Dönemi

Unico Sigorta, portföyüne yurt dışında geçerli trafik sigortası olan Yeşil Kart ürününü ekledi. Firma dünyanın önemli ülkelerinde geçerli olan Yeşil Kart ile Unicolular için sınırları kaldırıyor.





YURTİÇİ KARGO'YA BİR TEKNOLOJİ ÖDÜLÜ DAHA:
EVDE KARGO BEKLEME DÖNEMİ BİTTİ

Yurtiçi Kargo'nun pandemi döneminde hayata geçirdiği ve sektörde yeni bir dönemi başlatan YK Plus projesi, teknolojik altyapısı ile IDC CIO Ödülleri'ne layık görüldü.



Yaptığı yatırımlarla müşterilerine verdiği hizmet kalitesini artıran ve sektörün gelişimine katkı sağlayan Yurtiçi Kargo, pandemi döneminde kargo talebinde yaşanacak artışı öngörerek hayata geçirdiği YK Plus projesiyle IDC Özel Ödülleri kategorisinde ödüle layık görüldü. Türkiye genelinde uygulanan proje için geliştirilen YK Plus Mobil uygulamasını binlerce tedarikçisine sunan Yurtiçi Kargo, uygulama ile tedarikçilerin gelir takibi, fatura oluşturma ve eğitim içerikleri gibi birçok özelliğe tek bir uygulamadan ulaşmasını sağladı.

Yurtiçi Kargo, sektörde ezber bozmaya devam ediyor. 2019 yılında inovasyon kategorisinde E-kimlik ve YKGame projeleriyle ödül alan Yurtiçi Kargo, bu kez IDS Özel Ödülleri kategorisinde ödül almaya hak kazandı. Yurtiçi Kargo, şubat ayında da teknoloji alanında tüketici marka algısını araştıran bir ödül programı olan Tech Brands Turkey kapsamında 'En Teknolojik Marka' ödülünü almıştı.

Yurtiçi Kargo, Tech Brands Turkey Kapsamında 'En Teknolojik Marka' Ödülünü Almıştı

Bilgi teknolojisi, telekomünikasyon ve tüketici teknolojisi için pazar bilgisi, danışmanlık hizmetleri ve etkinliklerin önde gelen küresel sağlayıcısı, dünya çapında 110'dan fazla ülkede teknoloji ve uzmanlık sunan, dünyanın en büyük uluslararası veri şirketlerinden IDC tarafından organize edilen IDC CIO Ödülleri 2021 sonuçlandı.

YK Plus Projesiyle IDC Özel Ödülleri Kategorisinde Ödüle Layık Görüldü

YK Plus Mobil Uygulaması

Yurtiçi Kargo Bilgi Sistemleri tarafından 2020 yılının Nisan ayında geliştirilmeye başlayan ve kasım ayında yayına alınan YK Plus Mobil uygulaması, kargo operasyonunun güvenli ve hızlı bir işleyişle sürdürülmesini sağladı. YK Plus sistemine Taşıyıcı ya da Teslim Noktası olarak dahil olanların kargo süreçlerini takip edebilmeleri için geliştirilen YK Plus Mobil uygulaması ile; kargo işlemlerinin anlık takibi, günlük ve haftalık teslim edilen kargoların listelenmesi, uygulama üzerinden ERP entegrasyonu ile kazanç takibi ve otomatik oluşan faturaları kuruma iletme, eğitim ve oryantasyon içeriklerini takip edebilme gibi kolaylıklar sağlanmaktadır.

Evde Kargo Bekleme Dönemini Bitiren Proje

Yurtiçi Kargo'nun pandemi başlar başlamaz devreye aldığı YK Plus projesi, kendi içinde 4 farklı teslimat modelini barındırıyor. Bu modeller, konut bölgelerindeki operasyon kabiliyetini artıran Doğrudan Dağıtım Noktaları, esnaflardan oluşan YK Plus Teslim Noktaları, akıllı kargo dolapları ve araç sahibi girişimcilerden oluşan YK Plus Taşıyıcı başlıklarından oluşuyor.

Adrese Teslim Kargoların Daha Hızlı Teslim Edilmesini Sağlıyor

YK Plus Teslim Noktaları ve Akıllı Kargo Dolapları, Yurtiçi Kargo müşterilerini, tercih etmeleri halinde evde kargo beklemekten kurtarırken, DDN ve YK Plus Taşıyıcı modeli adrese teslim kargoların daha hızlı teslim edilmesini sağlıyor.

TÜRKİYE®
İTİBAR
ENDEKSİ

Yıldız Teknik Üniversitesi ve Bursa Teknik Üniversitesi'nin destekleriyle
Türkiye İtibar Akademisi tarafından hazırlanan Türkiye İtibar Endeksi'ne göre

KARGO SEKTÖRÜNÜN
EN İTİBARLI MARKASI

yurtiçikargo
Söz verdiğimiz gibi

444 99 99
alo yurtiçikargo

/yurticikargo /yurticikargo /yurticikargo /yurticikargoservis

www.yurticikargo.com

ALPER KILIÇ: BMsmart OLARAK KENDİMİZİ MÜŞTERİLERİMİZİN YAZILIM DEPARTMANI OLARAK KONUMLANDIRIYORUZ



BMsmart Kurucu Ortağı Alper Kılıç, yazılım ürünlerinden biri olan Depo Yönetimi alanında da müşterilerinin ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirdiklerini, müşterilerine tüm iş süreçlerini uçtan uca yönetebilecekleri kullanımı kolay ve modern çözümler sunduklarını ifade etti.

BMsmart Kurucu Ortağı Alper Kılıç ile BMsmart'ın firmanın çalışmalarını ve iş süreçlerini değerlendirdik.

BMsmart'ı tanıyabilir miyiz?

BMsmart olarak 2011 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Ar-Ge destek programı kapsamında İş Yönetimi Yazılımları geliştirme hedefiyle İstanbul'da faaliyetlerimize başladık. Ortağım Barış Eskikaya ile daha üniversitedeyken yazılım alanında çalışmalar yapmaya başlamıştık. Mezun olduktan sonra katıldığımız destek programı çalışmalarımızı çok daha hızlı bir şekilde ilerletebilmemizi sağladı. 1 yıl boyunca devam eden Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda tüm iş süreçlerinin tek ekrandan yönetilebilmesini sağlayan ürünümüz "One Screen"i müşterilerimizin kullanımına sunduk. One Screen yazılımını geliştirirken hedefimiz oldukça sade, kullanımı kolay ve keyifle kullanılacak bir yapı tasarlamaktı. Bugüne kadar ürünümüzü birçok farklı sektörde yer alan müşterilerimiz ile buluşturma şansımız oldu. Her yeni müşteri projesi ile hem ürünümüz hem de know how olarak ekibimiz olgunlaştı. BMsmart olarak kurulduğumuz ilk günden bugüne her zaman hem ürünümüze ve hem de ekibimize yatırım yapmayı önceliklendirdik.

DEPO SEVKİYAT YÖNETİMİ YAZILIMIMIZ, EN GÜÇLÜ MODÜLLERİMİZDEN BİRİSİ

Depo sevkiyat yönetimi yapıyorsunuz. Farklılıklarınız nelerdir? Müşterileriniz neden BMsmart'ı tercih etmeli?

One Screen ürünümüz, içeriğinde Üretim Yönetimi, Satış ve Saha Ekibi Yönetimi, Depo Sevkiyat Yönetimi, CRM Yazılımı gibi birçok modülü barındırıyor. Depo Sevkiyat Yönetimi Yazılımımız, en güçlü modüllerimizden birisi. Genel kullanımdaki Depo Sevkiyat Yazılımı özellikleri olan; mal kabulü, sevkiyat, kalite kontrol, raf adresleme, anlık stok takibi ve depo sayımı gibi başlıklar bizim yazılımımızın da olmazsa olmaz başlıkları arasında. Geliştirdiğimiz yazılım, diğer sistemlerle entegrasyona uygun bir yapı barındıyor. Müşterilerimizin kullandıkları diğer sistemlerle entegre olabiliyor ve aradaki veri aktarımını güvenli bir şekilde sağlayabiliyoruz. Müşterilerimiz ister binlerce metrekaredeki lojistik depo merkezi olsun, ister küçük bir mağaza operasyonu olsun yazılımımızın esnek yapısı sayesinde süreçlerini pratik bir şekilde yönetebiliyorlar. Ana depolarını, sevkiyat depolarını, üretim depolarını ve ihtiyaç duyacakları diğer tüm depolarını tek noktadan yazılımımız üzerinden takip edebiliyorlar. Mağazası bulunan müşterilerimiz, mağazalara sevkiyatı ve mağaza deposu yönetimini, e-ticaret operasyonu olan müşterilerimiz, sitelerinden gelen siparişlerin sevkiyatını yazılımımız üzerinden gerçekleştirebiliyorlar. Bir lojistik merkezi olarak kendi müşterilerine depolama hizmeti sunan firmalar da çözümümüz üzerinden tüm süreçlerini yönetebiliyorlar.

SİPARİŞ TOPLAMA LİSTESİ VE SEVKİYAT YÖNETİMİ

Depo süreçlerinde en önemli konulardan biri de paketleme ve sevkiyatın sağlanması. Özellikle e-ticaret sitelerinden gelen siparişlerde paketleme hızı müşterilerimiz için oldukça önem taşıyor. Biz de paketleme süresini olabildiğince azaltmak için "toplama listesi" başlığı altında sipariş edilen ürünleri sıraya alıyor, ürünlerin adreslendiği raf bilgilerine bu ekranda yer veriyoruz, böylece sorumlu personel siparişleri daha hızlı ve sistematik olarak toplayıp paketleyebiliyor. Yazılım çözümlerimizi esnek altyapımız sayesinde tamamen müşterilerimizin ihtiyacına göre özelleştirebiliyoruz. İhtiyaç duyulan yazılım çözümü ile ilgili bize ulaşılan ilk andan itibaren müşterimiz adına düşünmeye başlıyor, müş

ADVERTORIAL

terimizin ihtiyaçlarını analiz edip paket bir yazılım yerine analizimiz çerçevesinde özelleştirilmiş bir yazılım çözümü sunuyoruz. 2011 yılından günümüze farklı birçok proje geliştirmiş olmanın kazandırdığı deneyimlerle hem yazılım ihtiyacı hem de depo yönetimi süreçleri ile ilgili know how birikimimizi müşterilerimizle paylaşıyoruz. Çözümlerimizin kullanımı, kullanıcılara uzun eğitimler verilmesini gerektirmeyecek kadar kolay ve çözümlerimiz görsellik olarak da kullanıcılara keyifli bir deneyim yaşatıyor. Destek konusunda da oldukça proaktifiz. Kendimizi müşterilerimizin yazılım departmanı gibi konumlandırıyoruz. Müşterilerimiz desteğe ihtiyaç duyduklarında çözüm odaklı bir yaklaşımla kısa sürede teknik destek sağlayabiliyoruz. Yazılımlarımızda geliştirdiğimiz esnek yapı sayesinde yıllar içerisinde müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına ve güncel taleplerine göre kullandıkları yazılımları geliştirebiliyoruz. Bugün ilk kurulduğumuz zamanlarda edindiğimiz müşterilerimize hala destek sunmaya devam etmenin gururunu yaşıyoruz.

GÜNCEL VE SÜREKLİ GELİŞTİRDİĞİMİZ BİR YAZILIM ALTYAPIMIZ BULUNUYOR

Depo sevkiyat yönetiminde kullandığınız altyapınız hakkında bilgi verir misiniz? BT ve IT çözüm odaklı teknolojilerinizden bahseder misiniz?

Yazılımlarımız tamamen web tabanlı çalışan bir yapıda geliştirildi. Herhangi bir cihaza kurulumu yapılmadan web tarayıcılar üzerinden kullanılabiliyor. İsteyen firmalar kendi sunucularına kurulum yapıp, kendi kapalı networklerinde yazılımı kullanabilirler. İsteyen firmalar da bizim sunucularımız üzerinden bulut tabanlı olarak yazılımı kullanmayı tercih edebilirler. Mobil teknolojiler de bizim için oldukça önemli. Özellikle depoda ürünümüzü kullanan operasyon ekibi, el terminalleri ya da akıllı telefonlar üzerinden mobil uygulama ile pratik bir şekilde işlerini yönetebilirler. Bununla beraber işlevsellik ve kullanıcı deneyimi bizim için çok önemli. Bu anlamda kalite ve verimliliği maksimize etmek amacıyla yazılım alt yapımızı da sürekli geliştiriyor ve güncel tutuyoruz.

MÜŞTERİLERİMİZİN İHTİYAÇ DUYDUĞU YAZILIMLARI MÜŞTERİLERİMİZLE BİRLİKTE TASARLIYOR, ONE SCREEN'İN ESNEK ALTYAPISI SAYESİNDE ÇÖZÜMLERİMİZİ UYGUN BÜTÇELERE SUNABİLİYORUZ

Yazılımlarınızda neler ön plana çıkıyor?





Genellikle firmalar, bir çözümün uygun maliyetli ve esnek yapıda olmasını istiyorlar. Geliştirdiğimiz One Screen altyapısı ile esnekliği uygun maliyetle müşterilerimize sunma şansına sahibiz. One Screen yazılımımız Depo Sevkiyat Yönetimi modülü dışında birçok farklı modül barındırıyor. Böylece müşterilerimiz yalnızca Depo Sevkiyat süreçleri değil satın alma, satış ve operasyonel süreçlerini de yönetmelerini sağlayabiliyoruz. Ekip olarak müşterilerimizle uzun vadeli bir ilişki ve keyifle süren iletişim kurmayı önemsiyoruz. Beraber kurgulayıp hayata geçirdiğimiz projenin her aşamasında müşterimiz ile onların ekibinin bir parçasıymış gibi ilerlemek bizim için çok önemli.

YAZILIM ÇÖZÜMLERİMİZİ MÜŞTERİLERİLERİMİZİN İHTİYAÇLARINA ÖZEL OLARAK ŞEKİLLENDİRİYORUZ

Hizmetlerinizi genel anlamda tanıtır mısınız?

Müşterilerimiz yazılımlarımıza web üzerinden erişip tamamen web tabanlı olarak kullanabiliyorlar. Üretim Yönetimi Yazılımımızda satış, üretim planlama, satın alma yönetimi ve operasyon yönetimi gibi, CRM Yazılımımızda teklif/satış yönetimi, müşteri aktiviteleri gibi standart birçok özellik yer alıyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre küçük dokunuşlar ile yazılım çözümünü standart kalıpların dışına çıkarıp müşterilerimize özel hale getiriyoruz. Müşterilerimiz One Screen'de yer alan raporlama ekranları üzerinden tüm iş süreçleri ile ilgili çok detaylı raporlara erişebiliyorlar. On-premises yazılımı satın alma seçeneğiyle yazılım kurulumunu müşterimize ait sunuculara yapıyoruz. Müşterilerimiz dilerlerse sunucu hizmetimizden de yararlanabiliyorlar. SaaS modeliyle, onescreen.com.tr üzerinden isteyen firmalara aylık kiralama modeliyle yazılım çözümlerimizin kullanımını sunabiliyoruz. Gün geçtikçe yaygınlaşan bulut çözümler firmalar tarafından daha çok tercih edilmeye başlandı. SaaS (Software as a Service) modelinde kullanıcılar hiçbir yatırım maliyetine girmeden yazılımlarımızı kullanabiliyorlar. Ekipleri büyürse buna göre kullanım kapasitesini artırıp ihtiyaç durumunda azaltabiliyorlar. SaaS yazılım kiralama modeli bizim için çok sayıda yeni müşteriye ulaşma fırsatı yaratırken, müşterilerimiz için de yatırım maliyeti olmadan kullandıkları kadar ödeyebilecekleri uygun bir çözüme ulaşma imkanı sağlıyor.

Hedef ve yatırımlarınız hakkında da bilgi verir misiniz?

Her geçen gün büyüyen ekibimiz ile daha fazla proje geliştirmek, daha müşterilerimiz talep etmeden yazılımımıza onların ihtiyaçlarını karşılayacak yeni özellikler katmayı istiyoruz. One Screen ürünümüzün içerisinde yer alan, özellikle ön plana çıktığımız Üretim Yönetimi, Depo Yönetimi ve CRM Çözümleri modüllerimizle daha fazla firmanın iş süreçlerini iyileştirmek istiyoruz. Hedeflerimizden bir diğeri ise, onescreen.com.tr üzerinden aylık kiralama modeliyle daha fazla müşteriye ulaşıyor olmak.

Gülbahar Mah. Altan Erbulak Sok. No:7/5 34394 Şişli/İSTANBUL
+90 850 885 16 85 / info@bmsmart.com



Çimtaş Boru Grubu İcra Kurulu Üyesi Emrah Erçen: Çin'deki Yatırımımızı Asya'nın Geleceğini Düşünerek Büyüttük

Çin'deki Türkler" programına konuk olan Çimtaş Boru Grubu İcra Kurulu Üyesi Emrah Erçen, Çin'deki yatırımlarını büyüttüklerini belirterek "Ningbo'daki fabrikamızı 55 dönüm alan üzerindeki yeni yerine taşıdık. Bu adımı Asya bölgesinin gelecek 30 yılını düşünerek, bölge merkezli rekabet yetkinliğimizi arttırmak adına yaptık" diyor.

Kobi E-Ticaret Zirvesi'nde, IdeaSoft Kobi E-Ticaret Raporu Açıklandı:

46 Milyonu Aşkın Ürün Satışı, 447 TL Sepet Ortalaması ve yaklaşık 5 Milyon Adet ile En Çok Mobilden Gerçekleşti. KOBİ E-ticaret Zirvesi'nde, 2020 KOBİ E-ticaret Raporu açıklandı. IdeaSoft kullanıcısı 11 bin e-ticaret sitesinin, 8 milyona yakın siparişi analiz edilerek oluşturulan rapora göre, 2020 yılıda en çok sipariş alan ilk 10 sektör arasında sipariş sayısı en çok artan sektörler; %113.97 ile gıda, %113,82 ile kişisel bakım & kozmetik ve %72.84 ile kitap oldu. Turfan, "Ağır ticari pazarı, 2020 yılında olduğu gibi 2021'de de yükselişe devam ediyor" dedi.





Sapanca'da Yeşilin İçinde Farklı Bir Rota:Uğurlu Dükkan Home Villaları!

Yemyeşil doğası ve gölü ile büyükşehirlerde yaşayanların adeta kaçış noktası olan Sapanca'da yer alan Uğurlu Dükkan Home Villaları, pandemi döneminde kalabalıktan uzak tatil yapmak isteyenlerin ilgi odağı haline geldi. Her ikisi de müstakil bahçe içinde yer alan Uğurlu Dükkan Home Villaları; şıklığı ve konforu öncelik alan konseptiyle çocuklu aileler ile arkadaş gruplarının yanı sıra küçük eğitim grupları tarafından yoğun ilgi görüyor.

Fırıncılık Sektörünün Geleceği Dizayn Ediliyor, Yeni Nesil Teknolojik Fırıncılığın İlk Örneği Kocaeli'nde

Toya Makine'nin "Yeni Nesil Fırıncılık" konseptiyle hazırlanan ilk uygulaması Kocaeli'nde hayata geçti. Toya Makine CEO'su Serdar Yalçınkaya, "Bay Bread markası ile yaptığımız üretim süreçlerinde Türkiye'deki fırıncılık sektörünün geleceğini dizayn ediyor ve fırıncılık sektörünü geliştiriyoruz." dedi.





IF Design'dan Hyundai'ye Tam 14 Ödül Birden

Dünyanın en prestijli tasarım kuruluşlarından biri olan IF Design, Hyundai'ye 14 farklı ödül verdi. Tasarımları ödüllendirilen Hyundai'nin E-Pit Hızlı Şarj Cihazı ise altın ödülünü kazandı. Uygulama, mobilite ve mimari gibi alanlarda ödül alan Hyundai, konseptleriyle de öne çıktı.



Yeni Land Rover Defender'a Dünyada Yılın En İyi Tasarıma Sahip Aracı Ödülü

Borusan Otomotiv'in Türkiye temsilcisi olduğu Land Rover, özgün tasarımı ve tüm yol koşullarıyla başa çıkan arazi kabiliyetine sahip modeli Yeni Land Rover Defender ile "2021'de Dünyada Yılın En İyi Tasarıma Sahip Aracı" ödülünü kazandı.



PEUGEOT'un Rifter'i KOBİ'lere özel 20 Bin TL'ye Varan İndirimlerle

PEUGEOT'nun ticari araçlar sınıfındaki iddialı modellerinden Rifter, KOBİ'lere özel 20 bin TL'ye varan indirimlerle satışa sunuluyor. Kampanya kapsamında, Active PRO paketine sahip PEUGEOT Rifter'lar 190 bin TL'den başlayan fiyatlarla yeni sahiplerini bekliyor.



Swift Hibrit'lerde Takas İndirimi ve 0 Faizli Kredi Fırsatı!

Suzuki'nin Akıllı Hibrit Teknolojisi'ne sahip modeli Swift Hibrit, devreye alınan kampanya koşulları ve kredili ödeme ayrıcalıklarıyla kullanıcılara sunuluyor. Nisan sonuna kadar geçerli olacak yeni kampanya kapsamında Swift Hibrit alımlarında, avantajlı başlangıç fiyatı ve sıfır faizli kredi imkanı sunuluyor.

10.YIL

TAV Passport

TAV PASSPORT İLE AYRICALIKLARI KEŞFEDİN

Seyahatlerinizi eşsiz bir deneyime dönüştürmek ve gerçek konforla tanışmak için siz de hemen web sitemizden veya 0850'li çağrı merkezimizden bize ulaşın, TAV Passport'un ayrıcalıklarla dolu dünyasına katılın!

TAV Passport

www.tavpassport.com

0 850 222 25 75

@TAV Passport

PAYNET CMO'SU SERRA YILMAZ: "KOBİ'LERİMİZE DİJİTAL DÖNÜŞÜMLERİNDE REHBERLİK ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ"



Paynet, TÜRKONFED iş birliğiyle "KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi" araştırmasını hayata geçirdi. Araştırma, KOBİ'lerin finansal ve dijital pozisyonunu ortaya koyarken ihtiyaçlarını da tespit etti. Dijital olgunluk derecesi arttıkça finansal olgunluğun da arttığının gözlendiği araştırma, KOBİ'lerin kronikleşen finansmana erişim sorununa da işaret ediyor. Paynet CMO'su Serra Yılmaz, "Kullanıcı dostu finansal teknolojilerimizle KOBİ'lerimize dijital dönüşümlerinde rehberlik etmeye, onların ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeye devam edeceğiz" diyor.

Paynet CMO'su Serra Yılmaz ile, Paynet-TÜRKONFED iş birliğiyle hayata geçirdiği "KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi" araştırmasını konuştuk.

KOBİ'LERE, DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜREÇLERİNDE REHBERLİK EDİYORUZ

Paynet'i okuyucularımıza tanıtır mısınız? KOBİ'ler Paynet'ten nasıl faydalanabilir?

20 yıl önce sektörde bir ilk olarak "Bayi kanalında kredi kartıyla ödeme alma" iş fikriyle yola çıkmıştık. Zamanla işimiz bayinin ana firmayla finansal ilişkisini kredi kartıyla gerçekleştirmesinin çok ötesine geçti, bugün B2B2C modelinde tedarik zinciri üzerindeki tüm nakit akışını yönetir bir pozisyona geldik. KOBİ'lerin nakit akışı yönetimlerini ek yatırım maliyetine katlanmadan, tek bir anlaşmayla, tek bir platform üzerinden Paynet hizmet modeliyle dijitalleştirmeye devam ediyoruz. Ödeme teknolojileri sektörünün Türkiye'deki lider kuruluşlarından biri olarak ülkemiz ekonomisinin belkemiğini oluşturan KOBİ'lere, dijital dönüşüm süreçlerinde rehberlik ediyoruz. KOBİ'lerin dijital dönüşümü sürecinde en çok ihtiyaç duydukları finansal ürün ve hizmetleri geliştirmeye odaklıyız. Bugüne kadar farklı sektörlerde faaliyet gösteren 20 binden fazla işletmenin tahsilat ve ödemelerine aracılık ederek finansal süreçlerini dijitalleştirdik.

ARAŞTIRMADA ÖNE ÇIKANLAR...!

TÜRKONFED ile beraber "KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi" başlıklı bir araştırma gerçekleştirdiniz. Araştırmadan öne çıkan sonuçları paylaşır mısınız?

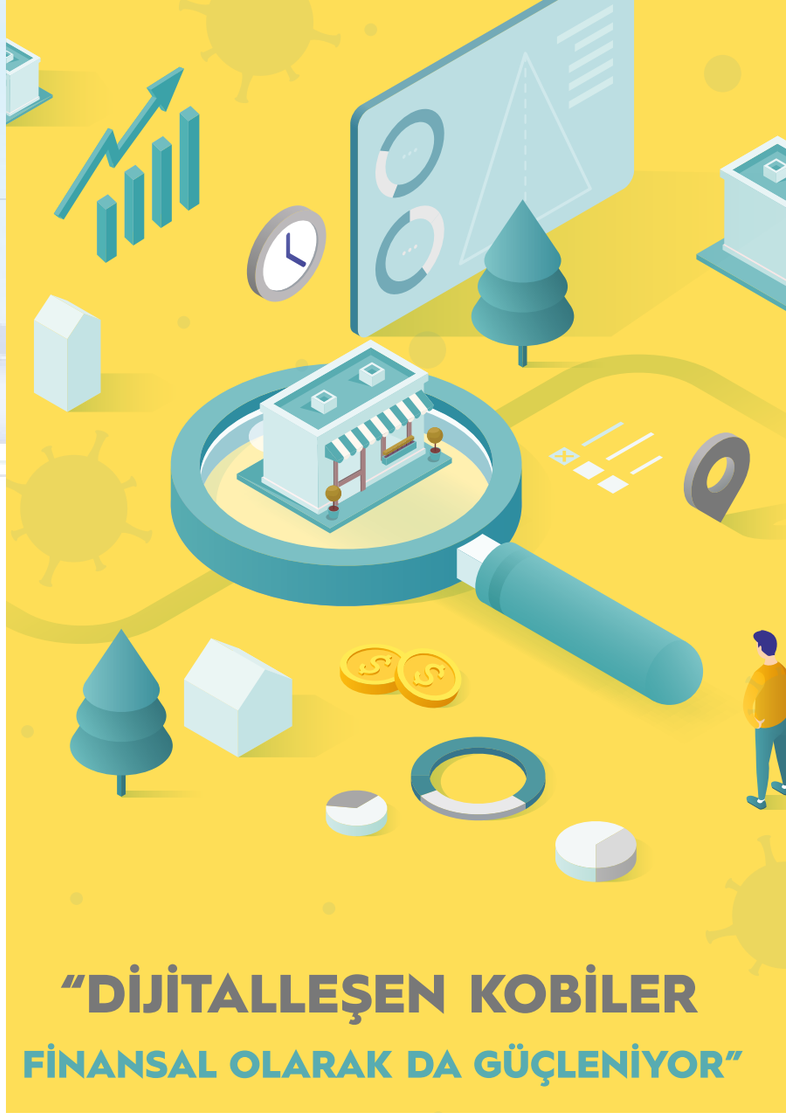
Bu araştırmayı KOBİ'lerin dijital, finansal, teknolojik altyapıları ve gelişim seviyeleriyle gelecek beklentilerini tespit etmek için gerçekleştirdik. KOBİ'lerin iş hacimlerini büyütmelerinin ancak dijital dönüşümle gerçekleşeceğini düşünüyoruz. Araştırma sadece KOBİ'lerin dijitalleşmesine değil finansal anlamda nasıl bir dönemden geçtiklerine de ışık tutuyor. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin yüzde 60'a yakınının pandemide cirolarında yüzde 40'a varan kayıplar yaşadıklarını görüyoruz. Yine araştırmaya göre KOBİ'lerin 2021'e dair öngörüleri kötümser bir tablo çiziyor. 2021'e ilişkin olumsuz makroekonomik beklentilerin giderilmesi ve ciro kayıplarındaki telafilerin ancak dijital dönüşümle sağlanacağını düşünüyoruz. KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi Araştırması'nda dijital olgunluk seviyesi yüksek firmalarda finansal olgunluk seviyesinin de yüksek olması bu görüşümüzü destekliyor,yani dijitalleşen KOBİ'ler finansal olarak da güçleniyor. Yine araştırmada ortaya çıkan bir diğer çarpıcı sonuç, pandemi sürecinin KOBİ'lerde dijital dönüşümü hem hızlandırması hem bu alanda yapılacak yatırımların önünde bir engel teşkil etmiş olması.

Gelecek üç yıl içinde dijital alana yatırım yapmayı hedefleyen şirketlerin büyük oranı; COVID-19 sürecinde dijitalleşmenin öneminin artmasını, yeni müşteri talebini karşılayabilmeyi ve rekabette geri kalma endişesini gerekçe gösteriyor. KOBİ'ler tarafından yatırım yapılması planlanan başlıca uygulamalarda pandemi sürecinin tercihleri bir miktar değiştirdiği ve bu kapsamda e-ticaretin ve mobil uygulamaların öne çıktığı görülmektedir. ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) ve CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) gibi alanların da yatırım kararlarında son sıralarda yer alması, şirketlerin ağırlıklı olarak mevcut yapının işleyişine yönelik dijital/teknolojik yatırımlarını önceliklendirdiğini ortaya koymaktadır.

UYGUN KREDİ KOŞULLARI

KOBİ'ler yüksek faizlerden dert yakınıyor. Krediye ulaşmanın zorluğundan bahseden KOBİ'ler desteklerin yetersizliğinin de altını çiziyor. Sizin araştırmanızda sonuçlar nasıl?

Bu araştırma kapsamında KOBİ'ler, kamu ve finansal kuruluşlardan beklentilerinin; teşvik ve desteklerin artırılması, uygun kredi koşullarının düşük faizlerle sağlanması ve esnek ödemeler noktasında çözümler üretilmesi olduğunu belirtmiştir.



"DİJİTALLEŞEN KOBİLER FİNANSAL OLARAK DA GÜÇLENİYOR"

HER 3 KOBİ'DEN BİRİ SANAL POS'U TERCİH EDİYOR, BU ALANDA PAYNET LİDER

KOBİ'lere yönelik hedef ve yatırım alanlarınızı değerlendirir misiniz?

KOBİ'lerde en çok tercih edilen finansal teknoloji şirketi olarak, bu araştırmayla geliştirdiğimiz ürün ve çözümlerin gerçek anlamda değer yarattığını bir kez daha görmüş olduk. Özellikle tahsilatta yani ödeme almada yaklaşık her 3 KOBİ'den birinin sanal POS'u tercih ettiğini görüyoruz. Bu alanda Paynet lider.Tahsilat yapma/ödeme alma tarafında en çok açık hesap, fiziki/sanal pos kullanımı öne çıkıyor. Sanal POS kullananların tercih nedeni olarak kullanım kolaylığı ilk sırada geliyor. KOBİ'ler ayrıca sırasıyla internetten satış yapabilmelerine imkan verdiği ve müşteri talebi olduğu için Sanal POS tercih ediyor. Firmaların POS çözümlerine yönelik önerilerindeise mobil POS çözümleri ve daha hızlı bir sistem talebi göze çarpıyor. Araştırmamız sonucunda KOBİ'lerde teknoloji kullanımı ve dijital yatırımlar noktasında henüz gidilecek çok yol olduğunugörüyoruz.Biz de fırsatları belirleyerek, stratejimizi bu çerçevede güncelliyoruz. Paynet olarak, KOBİ'lerin dijital dönüşüm sürecini yeni nesil finansal teknoloji ürün ve çözümlerimizle desteklemeye devam edeceğiz.



GF INSTAFLEX: Her Yönüyle Esnek

GF Marine ürün grubunun geniş ürün yelpazesine sahip INSTAFLEX ürünleri, tesisatlar için her yönüyle esnek çözümler sunuyor. Deniz taşıtlarının tüm basınçlı sıcak-soğuk su ve ısıtma-soğutma uygulamalarında öne çıkan GF INSTAFLEX, güvenli, hijyenik, uzun ömürlü ve bakım gerektirmeyen özellikleri ve uygulama seçenekleri ile güçleniyor.



Orka Holding'den 2025'te Yüzde 80 Sürdürülebilir Üretim Hedefi

Bu yıl sektörde 35. senesini kutlayan, Damat Tween ve D'S damat markalarının sahibi Orka Holding, 22 Nisan Dünya Günü'nde sürdürülebilirlik hedeflerini bir kez daha vurgulayarak sınırlı sayıda ürettiği t-shirt tasarımı ile tüketicileri de dönüşüme dahil olmaya davet ediyor. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, "Bu kapsül t-shirt tasarımı ile hem 35 yıllık geçmişimizi kutluyoruz hem de 2025 yılı sonuna kadar koleksiyonlarının yüzde 80'ini sürdürülebilir kumaşlardan üretme hedefimizi yeniden vurguluyoruz" dedi.



Volvo Trucks, Karayolu Taşımacılığında Elektrikli Araçlara Geçmeye Hazırlanıyor

2022'nin ikinci yarısında ağır hizmet tipi tamamen elektrikli 3 yeni aracın satışına başlayacak olan Volvo Trucks, karayolu ağır yük taşımacılığında elektrikli araçlara geçişini hızlandırmayı hedefliyor. Farklı nakliye ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunan Volvo Trucks özellikle AB ülkelerinde yakın gelecekte tüm kamyon taşımacılığında elektrikli araçlara geçmeyi öngörüyor.



İhracatta Havaya, İthalatta Denize Girdik!

Yekaş Fides Global Lojistik Hava ve Deniz Taşımaları Koordinatörü Aykut Yeşileker, bu yılın ilk 2 ayında ihracat taşımacılığında hava yolu, ithalat taşımacılığında ise deniz yolu kullanımının arttığını belirtti. TÜİK verilerine göre Ocak-Şubat 2021'de geçen yılın aynı aylarına kıyasla ithalat taşımacılığında deniz yolunun payının yüzde 50,9'dan 55,4'e çıktığını söyleyen Yeşileker, "İhracat taşımacılığında ise hava yolunun payı yüzde 7,8'den 8,1'e yükseldi" dedi.

İhracatta Rolünüzü Seçin Gerisini Ona Bırakın

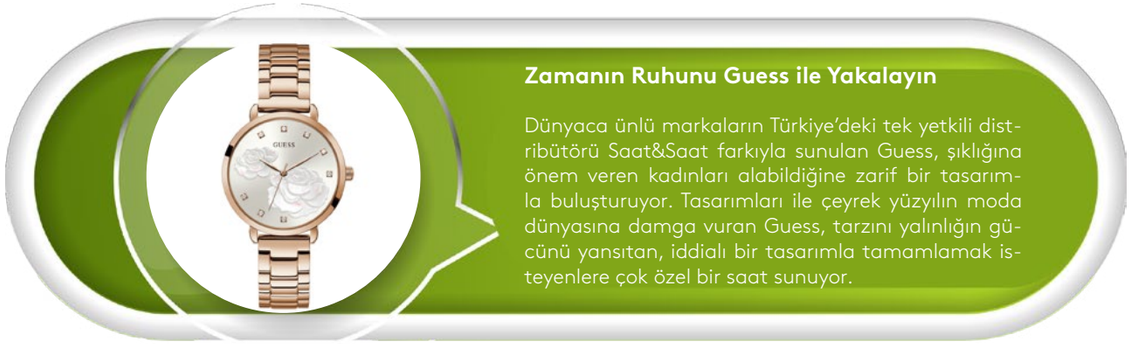


HER İHRACATÇI FİRMAYA LAZIM BU YAZILIM

Kullanımda yeni fikirlere açık, her aşamada sizin için çalışan bir ***İHRACAT Yönetim Yazılımı***
(Opsiyonel Ticari Paket Entegrasyonu ile)

ANKARA - İSTANBUL - ANTALYA - AFYON - KONYA
www.bikosoft.com
export@bikosoft.com Tel: 0546 479 6900

BİKOSOFT EXPORTER SYSTEMS



Zamanın Ruhunu Guess ile Yakalayın

Dünyaca ünlü markaların Türkiye'deki tek yetkili distribütörü Saat&Saat farkıyla sunulan Guess, şıklığına önem veren kadınları alabildiğine zarif bir tasarımla buluşturuyor. Tasarımları ile çeyrek yüzyılın moda dünyasına damga vuran Guess, tarzını yalınlığın gücünü yansıtan, iddialı bir tasarımla tamamlamak isteyenlere çok özel bir saat sunuyor.

Teknolojide Lüksün Temeli: İnovasyon

Evlerde daha fazla zaman geçirdiğimiz ve evlerimizi daha güzelleştirmeye çalıştığımız şu dönemde LG Electronics'in LG SIGNATURE markası altında yer alan lüks yaşam tarzı ürünleri büyük ilgi görüyor. Gelişmiş teknoloji, şık tasarım ve hijyeni teşvik eden özelliklerle güçlendirilmiş günümüzün lüks ürünleri, yeniliği en iyi haliyle temsil ediyor.





Tepe Home Online Satışları Yüzde 78 Arttı

Tepe Home Genel Müdürü Levent Çapan, Tepe Home online mağazasında alışveriş deneyimini farklılaştırma noktasında büyük adımlar attıklarını belirtti. Tepe Home online satışlarının 2021 yılının ilk çeyreğinde yüzde 78 oranında arttığını ifade eden Çapan "Tüketici alışveriş alışkanlıklarındaki değişimin gereği olarak dijital alt yapımızı her geçen gün daha da ileriye taşıyoruz" dedi.

Yılın İlk 3 Ayındaki Başarılı Performansıyla Türktraktör'ün Üretim ve Satış Grafiğindeki Yükseliş Sürüyor

TürkTraktör, 2021 yılı 1. çeyrek dönemine ait finansal sonuçlarını açıkladı. Tüm dünyada yaşanan pandemi nedeniyle zorlu şartların yaşandığı 2020 yılını, hem Türkiye traktör pazarının hem de ihracatın lideri olarak tamamlayan TürkTraktör, 2021'e ise yine yükselen bir performans grafiği ile başladı.



TESADÜF DEĞİL BAŞARI!

Özlem Arslan Kart / Üstün Patent Kurucusu

2019 yılının sonunda başlayan küresel salgın hayatı durma noktasına getirdi. Ülkemiz de bu durgunluğu yaşayan ülkeler arasında yerini aldı. Birçok sektör ciddi zararlar alırken özellikle üretim yapan firmalar hammadde, lojistik gibi ihtiyaçlarında gerçekten sıkıntılar çekti. Çin'de çıkan salgının ülkemizle birlikte tüm dünyaya olan etkisi ve sıkıntısı, yine Çin'den ithal edemedikleri hammadde ve/veya ürün ihtiyaçları nedeniyle ile ikiye katladı. Tüm üretim ve dağıtım ağı bu sıkıntılarla baş etmek zorunda kalırken, Ar-Ge faaliyetleri daha önce görülmemiş biçimde önem kazanarak hızlandı. Ülkeler pandemi koşullarını fırsat bilerek yatırımlarını Ar-Ge faaliyetlerine yönlendirdi. Aşı savaşlarında duymaya alışık olduğumuz PATENT kelimesi artık herkesin bildiği bir kelime haline geldi. Aşılar, Elon Musk'ın uzaya fırlattığı SpaceX, çip tartışmaları, robotlar gibi birçok inovatif eylem dünyanın durduğunu düşündüğümüz 2020 yılında gerçekleşti. Başka bir deyişle inovasyon kendi döngüsünde devam etti ve zamanın ötesine geçerek asla ve asla durgunluk yaşamadı.



2020 PCT SAYILARI

İnovasyonun durmadığı ve asla duramayacağı da patent başvuru sayılarıyla bir kez daha kanıtlandı. Avrupa Patent Ofisi (EPO) tarafından her yıl hazırlanan patent raporu, bahsettiğimiz gibi inovasyonun bol bol konuşulduğu 2020 yılı içinde geçtiğimiz haftalarda yayınlandı. Rapora göre, 2019 yılında 181 bin 406 adet olan toplam patent başvuru sayısı, 0.7'lik bir artışla 2020'de 180 bin 250'ye yükseldi. Pandeminin etkisini inovasyon odağında neredeyse olumlu karşılayan ülkeler yine patent arenasında boy ölçüştü. ABD, 44 bin 293 patent başvurusu ile ligde birinci sıraya yerleşirken, aşı ile adından bahsettiren Almanya 25 bin 954 başvuru ile ikinci sıraya yerleşti. Japonya 21 bin 841 başvuru ile üçüncü, salgının çıkış noktası ve bir diğer aşının sahibi Çin 13 bin 432 başvuru ile dördüncü, Fransa ise 10 bin 554 başvuru ile beşinciliğe yerleşti. Ülkemiz ise 594 patent sayısı ile yirmi dördüncü sırada yerini aldı.

ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMALI

2020 yılında dünyanın konuştuğu inovatif eylemlerle patent ligindeki ülkelerin eşleşiyor olmasını rastlantısal olduğunu düşünenler hata eder. Çünkü bu ülkeler inovasyonun odağında gelişmeler yapmaya odaklanmış ve kültür edinimi sağlayarak inovasyonu sürdürülebilir kılmışlardır. Örneğin, ülkemizi ele alalım, her zaman söylediğimiz gibi biz yeniden bir şey üretmek konusunda yeterli ilerlemeyi henüz gösterememiş ülkeler arasındayız. Ülkemiz perspektifinden bakıldığında bile bizden neredeyse 90 katı daha fazla patent başvurusu yapan ABD'den çıkan inovatif eylemlerin, neredeyse 50 kat daha fazla patent başvuru yapan Almanya'nın başarısının tesadüf olmadığını görebiliriz. Bu bir başarıdır ve bu başarı sayesinde uzun yıllardır EPO tarafından yayınlanan raporda ülkeler sıralamasında çok büyük değişiklikler olmamıştır. İşte, bu yüzden 85 milyonluk bir popülasyona sahip, nüfusun çok büyük çoğunluğu gençlerden oluşan ve yüzün üzerinde üniversitesi olan bir ülkenin bu başarıları tesadüf sayması değil, bu başarılardan yeni politikalar üretmesi gerekmektedir! Başarmanın tesadüf olduğunu düşünmek, pandeminin veya herhangi bir krizin etkisinde üretemedik, geliştiremedik demek bunlar ülkenin gelişiminin en büyük engelleridir... Bu engellerin FARKINDA OLUP, şimdi elin taşın altına koymalı ve inovasyon kültürünü mikro çevreden makro çevrelerimize kadar yaygınlaştırarak, patent liginde hedefler belirleyip harekete geçme zamanı!

KOBİ'LER ENERJİLERİNİ İŞ LEASING'DEN ALACAK

İş Leasing, kurumsal firmaların yanısıra KOBİ'lerin de enerji yatırımlarında aradıkları marka oldu. İş Leasing, kurumsal firmaların yanısıra KOBİ'lerin de enerji yatırımlarında aradıkları marka oldu. Çatı üstü GES kurulumu sağlayan EPC firmaları ile birlikte geliştirdiği çözümler ile sektöründe fark yaratan ve müşterilerine nakit akışları için ideal ödeme planları sunan İş Leasing son olarak Niğde merkezli Hüseyin Durak Petrol Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi'ne ait üretim tesisinin çatılarına öz tüketim amacıyla kurulan Güneş Enerjisi Santrali yatırımını finanse etti.



İş Leasing, sektöründeki öncü konumunu yenilenebilir enerji finansmanı alanında da sürdürmeye devam ediyor. Son dönemde sayıları giderek artan öz tüketime yönelik pek çok çatı üstü GES yatırımını finanse eden İş Leasing, kurumsal firmaların yanısıra KOBİ'lerin de enerji yatırımlarında aradıkları marka oldu. Çatı üstü GES kurulumu sağlayan EPC firmaları ile birlikte geliştirdiği çözümler ile sektöründe fark yaratan ve müşterilerine nakit akışları için ideal ödeme planları sunan İş Leasing son olarak Niğde merkezli Hüseyin Durak Petrol Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi'ne ait üretim tesisinin çatılarına öz tüketim amacıyla kurulan Güneş Enerjisi Santrali yatırımını finanse etti.

İş Leasing: Bu Alanda Yatırım Yapmayı Planlayan Sanayicilere Destek Verilecek

780 kWp kurulu gücüne sahip santral ile Hüseyin Durak Petrol firması elektrik tüketimini güneş panellerinden sağlayarak önemli bir maliyet avantajı sağlayacak ve elektrik faturası ödemek yerine leasing taksitlerini ödeyerek kendi elektrik üretim santraline sahip olacak. Konu hakkında İş Leasing'den yapılan açıklamada enerji maliyetlerini azaltan ve doğa dostu çatı üstü güneş enerjisi santrali finansmanı alanındaki uzmanlık ve tecrübe ile bu alanda yatırım yapmayı planlayan sanayicilerimize destek verilmeye devam edileceği ifade edildi.



ONLINE ALIŞVERİŞ KOLAYLIĞIYLA
TÜM İHTİYAÇLARINIZ KAPINIZDA!



MultiNet anlaşmalı restoran ve marketlerden online sipariş verin, bakiyelerinizi dilediğiniz gibi kullanırken temassız ve kolay ödeyin.

MOPAŞ · PEYNİRCİ BABA Yörenizin Mandırası · Kaya Kahya Peynirine Kattı · MEAL BOX "Kapıyo Yemek Servisi" · 90 fit · KÖFTECİ YUSUF · filicha.com



multinet

ZİRAAT BANKASI'NA ULUSLARARASI BANKALARDAN 1,33 MİLYAR DOLARLIK DEV SENDİKASYON KREDİSİ

Ziraat Bankası geçen yıl sağladığı 597 Milyon Euro ve 415 Milyon ABD Doları olarak iki parçadan oluşan 1 yıl vadeli 1,1 milyar USD büyüklüğünde sendikasyon kredisini bu yıl %125 çevirme oranı ile bir kez daha başarılı bir şekilde yeniledi.



Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar

Bu yıl, 873 milyon Euro ve 293 milyon ABD Doları olmak üzere toplamda 1,33 Milyar Dolar büyüklüğünde sağlanan 367 gün vadeli kredinin koordinatörlüğünü, Abu Dhabi Commercial Bank PJSC, Emirates NBD Capital Limited Bank ve The Commercial Bank (P.S.Q.C.) gerçekleştirirken, kredi maliyeti Euribor+225 baz puan ve Libor+250 baz puan oldu.

Alpaslan Çakar: Türk bankacılık sistemine ve Ziraat Bankası'na küresel piyasalarda duyulan güvenin bir göstergesidir.

Sendikasyon kredisine dair açıklamalarda bulunan Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar "Pandemi koşulları nedeni ile olağanüstü finansal ve sosyal önlemlerin alındığı bu dönemde, 23 ülkeden, geçtiğimiz yıl işlemde yer almayan 12 yeni bankanın katılımı, toplamda ise 45 uluslararası bankanın iştiraki ile sağlanan kredi, Türk Bankacılık sistemine ve Ziraat Bankası'na küresel piyasalarda duyulan güvenin bir göstergesidir. Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyüme stratejik hedefi ile uyumlu olarak, son dönemde sağlanan söz konusu kredilere, sendikasyon kredisi kapsamında 1,33 Milyar Dolarlık önemli bir kaynak daha ilave ettik" dedi.

Ziraat Bankası, Reel Sektörümüze Destek Olmaya Devam Edecek

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar "Muhabir bankaların işbirliklerine, zorlu koşullara rağmen herhangi bir gecikme olmaksızın sağladıkları katılımlarına ve artarak devam eden desteklerine teşekkür ediyoruz. Ziraat Bankası temin ettiği bu kaynakla reel sektörümüze, sürdürülebilir ekonomik büyüme için önem arz eden dış ticaret işlemleri aracılığı ile destek olmaya devam edecektir" açıklamasında bulundu.

SÖĞÜT ALTIN MADENİ PROJESİ'NDE ZİRAAT BANKASI VE GÜBRETAŞ MADEN'DEN İŞ BİRLİĞİ

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri iştiraki GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş.'ye ait Söğüt Maden Sahasındaki altın kaynağının, ülke ekonomisine kazandırılması amacıyla Ziraat Bankası ile GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş. arasında Söğüt Altın Madeni Projesi hazırlık dönemine ilişkin İş Birliği-Kredi Sözleşmesi imzalandı.



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri iştiraki GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş., Bilecik'in Söğüt ilçesindeki maden sahasında bulunan 3,5 milyon onsluk (109 ton) altın kaynağını ülke ekonomisine yerli imkânlarla kazandıracak. Bu kapsamda Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdürü ve GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Fahrettin Poyraz ile Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar'ın katılımlarıyla Söğüt Altın Madeni Projesi'nin hazırlık safhasına ilişkin iş birliği-kredi sözleşmesi imzalandı. GÜBRETAŞ'a ait sahada keşfedilen ve 2008 yılında işletilmek üzere özel bir şirkete devredilen maden, söz konusu şirketin yükümlülüklerini yerine getirmemesi nedeniyle iptal edilmişti. Hukuki sürecin 2019 yılı Aralık ayında tamamlanmasının ardından sahanın her türlü hakkı GÜBRETAŞ adına tescil edildi. 2021 yılı Mart ayı içerisinde ise söz konusu ruhsat sahası GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş.'ye devredilmiş oldu. Maden sahasında yapılan tetkikler sonucu 1 milyon 920 bin onsu rezerv olmak üzere toplamda 3,5 milyon ons altın kaynağı raporlanmış bulunuyor.

Yıllık 6-7 Ton Arasında Altın Üretimi Hedefleniyor

Maden sahasındaki varlığın, Türk ekonomisi ve Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri açısından ciddi bir değeri ortaya koyduğuna işaret eden Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdürü ve GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Fahrettin Poyraz, "Ülkemizin 2020 yılı altın ithalatının 288 ton ve üretiminin ise 42 ton olduğu düşünüldüğünde, Söğüt projesinin hayata geçmesiyle mevcut altın üretimi en az % 15 oranında artırılmış olacak. Maden kaynağımız Türkiye'de ve dünyada dikkate değer bir altın tenörüne sahip. Tespit edilen cevher yatağının hızlı bir şekilde üretime alınması amacıyla 2021 yılı Şubat ayı içinde ÇED süreci başlatıldı. Diğer süreçler de devam ediyor. Proje sahasında Akbaştepe ve Korudanlık olarak adlandırılmış iki ayrı cevher damarı bulunmakta olup, madenin işletmesinin %95'lik kısmı yeraltı üretim yönetimi ile yapılacak. Sahada yapılması planlanan cevher işleme tesisinde yıllık ortalama 6-7 ton arasında altın üretimi hedefleniyor" dedi.

800 Kişiye İstihdam Sağlanacak

Sahada yapılması planlanan yatırımın büyüklüğünün yaklaşık 450 milyon dolar olarak öngörüldüğünü belirten Poyraz, "Madenin işletmesini GÜBRETAŞ Maden Yatırımları şirketimiz ile yapacağız. GÜBRETAŞ Maden Yatırımları A.Ş.'nin gücü, Tarım Kredi'nin desteğiyle bu madeni kendi imkanlarımız, kendi ekiplerimiz, kendi yatırımlarımızla çıkarma kararını verdik. Yatırım tamamlanıp tam kapasite üretime geçildiğinde yaklaşık 800 kişiyi istihdam etmeyi hedefliyoruz. İmzaladığımız kredi sözleşmesiyle Ziraat Bankası'ndan Söğüt Altın Madeni Projesi'nin proje finansman safhasından önceki hazırlık dönemine ilişkin kredi sağlanmış olacak. Yapacağımız maden yatırımımız en son teknoloji ile kurulacak olup, ülkemiz ve uluslararası standartlarda çevreye ve insana duyarlı bir işletme olarak faaliyetine devam edecek. Bu finansman ile projeye ait mühendislik ve inşaat çalışmalarına başlayacağız. 2 yıl içinde buradaki madenimizde üretime başlayarak Türk ekonomisine kazandıracağız" ifadelerini kullandı.

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar: Bu Tür Projelerde Yer Almayı Sürdüreceğiz

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar ise yaptığı açıklamada "Ziraat Bankası, ihracat odaklı ve cari dengeye olumlu katkı sağlayacak projelerde selektif bir kredi politikası uygulamaktadır. Sayın Cumhurbaşkanımızın yakın zamanda açıkladığı ekonomik reformlarda sözünü ettiği gibi, üretimle istikrarlı bir şekilde bağımsızlığımızı geleceğe taşıyacak bu tür projelerde yer almayı sürdüreceğiz. Altın ithalatının zaman zaman yüksek seyredip, cari dengeye olumsuz etkiler yapmakta olduğunu görüyoruz. Bu ve benzeri projeler cari dengenin sağlıklı kurulmasına katkı sağlayacaktır. Bu projenin banka-reel sektör işbirliğine güzel bir örnek olduğunu düşünüyorum. Hazırlık safhasına ilişkin olarak kullandıracağımız bu kredinin yanı sıra, proje finansman safhasında da yer almayı planlamaktayız. Bu iş birliğinin ülkemiz ve milletimiz için hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

SMART ENERGY VE EMLAK KATILIM İŞ DÜNYASINDA TEMİZ ENERJİ İÇİN İŞBİRLİĞİ YAPTI



Smart Energy ve Emlak Katılım, güneş enerjisinden faydalanmak isteyen şirketlere uygun koşullarda, ulaşılabilir finansman desteği sağlamak üzere bir iş birliğine imza attı. Yapılan anlaşma ile Smart Energy'nin anahtar teslim kurulumunu üstlendiği çatı GES projelerine, Emlak Katılım, leasing finansmanı ve esnek ödeme planları sağlayacak.

Smart Energy'nin teknik deneyimi ve Emlak Katılım'ın finansal tecrübesi ile güneş enerjisine yatırım yapmak isteyen kurumlara kolaylık sağlanacak. Güneş enerjisi sektörünün önde gelen kuruluşlarından Smart Energy ile finans sektörünün yenilikçi kuruluşlarından Emlak Katılım imzaladıkları protokolde yatırımcıya uygun şartlarda çözümler sunuyor. Çatı üstü güneş enerjisi santrali (çatı GES) projelerini kapsayan anlaşma ile yatırımcıya, finansman ve esnek ödeme kolaylığı sunuluyor.

Emlak Katılım Genel Müdürü Nevzat Bayraktar: Smart Energy İle Çatı GES Alanında İş Birliği Anlaşması İmzaladık

Taraflar arasında imzalanan anlaşmanın ardından yenilenebilir enerji sektörüne katkı sağlamaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Emlak Katılım Genel Müdürü Nevzat Bayraktar'ın konu hakkındaki açıklaması şöyle oldu: "Türkiye'nin en genç ve yenilikçi katılım bankası olarak yenilenebilir enerji alanında Avrupa'nın önde gelen yatırım ve mühendislik firmalarından biri olan Smart Energy ile çatı GES alanında iş birliği anlaşması imzaladık. Bu protokol sayesinde yatırımcılarımız finansmana daha kolay ulaşabilirken, biz de kurum olarak ülkemizin yenilenebilir enerji üretimine katkı sağlamış olacağız. Yenilenebilir enerji alanındaki yüzde 100 leasing finansmanımız ve esnek ödeme planlarımız sayesinde; yenilenebilir enerji kaynakları arasından öne çıkan güneş enerjisinden faydalanmak isteyen şirketlere uygun koşullarda, ulaşılabilir finansman desteği sağlayacağız. Yenilebilir enerji alanındaki desteklerimizin hem müşterilerimize hem de ülkemize sağlayacağı katkının sevincini ve heyecanını yaşıyoruz."

Smart Energy CEO'su Halil Demirdağ: Smart Energy Olarak Güçlü Partnerlerimiz İle Güneş Yatırımcılarına Geniş Yelpazede Çözümler Sunuyoruz

Smart Energy CEO'su Halil Demirdağ ise güneş enerjisi yatırımcılarına finansman kolaylığı sağlayacak iş birlikleri yaparak sektöre destek olmaya devam ettiklerini vurguladı. Emlak Katılım'ın finansal tecrübesi ile Smart Energy'nin teknik deneyiminin çatı GES yatırımcıları için buluştuğunu dile getirdi: "Bu iş birliği, güneş enerjisi yatırımcılarına geniş yelpazede çözümler sunacak. Smart Energy olarak güçlü partnerlerimiz ile güneş yatırımcılarına geniş yelpazede çözümler sunuyoruz. Tecrübemizi değer mühendisliği yaklaşımımız ve sunduğumuz uygun finansman olanaklarıyla yeni projelere taşımak istiyoruz. Emlak Katılım gibi saygın finans kuruluşları ile güçlü anlaşmalara imza atarak, kurulumunu üstlendiğimiz projelere uygun finansman desteği çözümleri sunuyoruz. Böylece güneş enerjisi sektörünün gelişimini her açıdan destekliyor olmanın haklı gururunu taşıyoruz."

PERAKENDE PİYASALARDA MÜŞTERİNİN ARTAN ÖNEMİ

Dr. Fatih Anıl/Yönetim Danışmanı

İşletmeler ve özellikle markalar açısından en önemli varlıkların başında müşteri portföyü geliyor. Her ne kadar müşteriler, işletmelerin bilançolarında görünmese de sahip olunan en önemli varlık kalemidir. Bu nedenle müşteri potansiyeli ve müşterilerin kimlerden oluştuğu kesinlikle bilinmelidir. Potansiyel ve mevcut müşterilerin bugünkü ve gelecekteki gereksinimlerini görebilen, söz konusu ihtiyaçları karşılayabilmek için kesintisiz sunum sağlayabilen ve ürün geliştirebilen işletmeler rekabette öne geçerler.



YENİ MÜŞTERİ KAZANMAK

Yönetimin bilmesi gereken en önemli kavram; müşterinin en önemli konu olduğu, onun işletmeye bağımlı olmadığı, tam tersi işletmenin müşteriye bağımlı olduğudur. Yönetim ürününü satmakla müşteriye iyilik yapmıyor, müşteri ürünü almak için işletmeye satış fırsatı vererek büyük iyilik yapıyor. Öncelikle bu bakış açısının iyi anlaşılması gerekiyor. İşletmenin başlıca hedefi satış yapmaktan öte mevcut müşterileri elde tutarak yeni müşteri kazanmaktır. Burada öne çıkan kavram müşteri sadakati konusudur. Sadık müşterilere sahip bir marka, pazarda önemli rekabet avantajı elde eder. Günümüzde artan yoğun rekabet ortamında markalar için özellikle sadık müşteriler önem kazanıyor. Birçok marka ince¬lendiğinde görülecektir ki; satışların büyük çoğunluğu sadık müşteriler içinde dönüyor. Oransal olarak ürün ve markaya göre değişmekle birlikte toplam satışlar içinde kayıtlı müş¬terilerin oranı yüzde 40-50'yi buluyor hatta geçiyor. Önemli olan belirli potansiyele sahip müşterilerin kayıt altına alınarak izlenmesi ve desteklenmesidir.



MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (MİY) KAVRAMI

Buradan daha genel anlamda CRM dediğimiz Müşteri İlişkileri Yönetimi (MİY) kavramı önem kazanıyor. Tekrar belirtmekte fayda var: Sahip olunan müşteri datası firmanın en önemli değeridir. Söz konusu ka¬yıtlı müşteriler, müşteri kartı gibi programlarla izlendiğinde ve birtakım ayrıcalıklara sahip olduklarında daha fazla alım yapar, rakip ürünlerden daha az etkilenir ve markanın fark¬lı ürünlerini kullanarak işletmenin uzun vadeli verimliliğine destek verir. İşletmeler, günümüz rekabet ortamında müşte¬rileriyle sürekli iletişim hâlinde olmalı. Yeni müşteri kazan¬manın maliyeti, mevcut müşteriyi elde tutmanın çok üstün¬dedir. Bu nedenle her bir müşterimize satış yaparken sanki tek müşterimizmiş gibi davranmalıyız. Müşteri ilişkileri yönetimini uzun dönemli düşünmeli, müşterilerimizde marka bağlılığı sağladığımızda hayat bo¬yunca ürünlerimizi tüketeceğini hesaba katmalıyız. Her şeyin merkezinde müşterinin olduğu unutulmamalı ve geçmişte söylendiği, yazıldığı gibi "müşteri velinimetimizdir" gerçeğiy¬le hareket edilmelidir.

NESİLDEN NESİLE AKTARILABİLEN BİR ŞİRKET OLUŞTURABİLMEK...!

Bülent Orta/Türev Danışmanlık Grup Başkanı, Stratejik Yapılandırma Danışmanı



Aile şirketlerinin ortak hedefi, kurucu kuşaklar tarafından kurulmuş ve belli bir büyüklüğe ulaşmış olan aile şirketinin gelecek kuşaklara sağlıklı bir şekilde aktarılarak uzun ömürlü bir şirkete dönüştürülmesidir. Ancak bu hedefi gerçekleştirmek çok da kolay değildir. Bunun için farklı bir şeylerin yapılması gerekmektedir.

KURUMSALLAŞMAK, BUNU BAŞARABİLECEK MİYİZ?

Bu hedefi gerçekleştirmek isteyen pek çok aile şirketi bunu başarabilmek için kurumsallaşmak gerektiğini düşünüyor. Kurumsallaşmak, kurumsal bir şirket olmak, kurumsal olarak yönetilmek istiyorlar. Bunu istemelerine rağmen aynı zamanda da "bunu başarabilecek miyiz?" diye de endişe duyuyorlar. Bu endişe nedeniyle de harekete geçmekte çekingen davranabiliyorlar. Aile bireylerinin bu soruyu sormalarının temelinde de aslında kurumsallaşma kavramına yüklenen anlam bulunuyor.

PROFESYONELLEŞME

Kurumsallaşma kavramını "kişilerden bağımsız, stratejisi, iş modeli, standartları tanımlanmış; şirketi stratejik hedeflerine ulaştıracak organizasyon yapı, buna bağlı görev, sorumluluk ve yetkilerin tanımlandığı, kurum kültürüne uygun yönetim anlayışına sahip; profesyonel iş yapış tarzına ve buna ait denetim modellemesine sahip" bir yapı olarak tanımlayabiliriz. Aile şirketlerinde iki farklı kurumsallaşmadan söz edebiliriz. Birincisi, şirketin sahibi olan ailenin kurumsallaşması; ikincisi şirketin kurumsallaşması. Ailenin kurumsallaşması aile bireylerini bağlayan, aile ile şirket ilişkilerini, aile ile sosyal çevre ilişkilerini düzenleyen, ailenin sahip olduğu değerleri tanımlayan, kısacası aile bireylerinin ilişkilerini hangi kriterlere göre yürüteceğini ve gelecek kuşaklara nasıl bir yapı bırakmak istediklerini tarif eden aile anayasası ve bunu işletmek için tesis edilecek olan aile meclisi ile sağlanabilmektedir. Şirketin kurumsallaşması ise tanımlanmış olan organizasyonel, yönetsel ve operasyonel standartların belirlenmesi, buna uygun iş modelinin hayata geçirilmesi ve genel itibariyle profesyonelleşme ile sağlanabilmektedir.

UYUM SAĞLAMAK

Aile şirketlerinde kurucu kuşaklardan sonra görevi almaya aday olan genç kuşakların şirketteki yapıya uyum sağlamaları her zaman kolay olmamaktadır. Özellikle kurucuların sağlığında bu göreve aday olan sonraki kuşaklar ile kurucu kuşaklar arasında farklı gerekçelerle uyum problemleri yaşanabilmektedir.



BENDEN SONRA NE OLACAK, NASIL OLMALI?

Kurucu kuşakların sağlıklarında kendilerine sormaları gereken önemli bir soru vardır. O da: "Benden sonra ne olacak, nasıl olmalı?" Bu soru temelde, kuruculardan sonra şirket yapısının nasıl olması gerektiğini, nasıl ve kim tarafından yönetileceğini, nasıl denetleneceğini belirleyeceği için son derece önemlidir. Bu nedenle kurucu kuşaklar sağ ve sağlıklı oldukları dönemde kendilerinden sonrası için iyi bir kurgu yapmalı, yapılmasını sağlamalıdırlar.

LİDERLİK MODELİNİN BELİRLENMESİ, HALEFLİK PLANININ YAPILMASI

Bunun için ailenin kurucudan sonraki kuşaklarının da geleceğe hazırlanmaları çok önemlidir. Aile şirketlerinde kurucu kuşaklar sonrası için aile ve şirket için uygulanacak olan liderlik modelinin belirlenmesi, haleflik planının yapılması, tanımlanan bu liderlik modelini işletebilmek ve haleflik planında belirlenmiş olan lider adayının aileyi ve şirketi yönetebilmesi için gerekli alt yapının hazırlanmasına dair çalışmaların yapılması gerekmektedir. Bu hazırlıklar tamamlanmadan yaşanacak olan kuşak geçişleri hem aileye hem de ailenin sahibi olduğu şirkete zarar verebilmektedir.

MİRAS KAVGALARI

Aile şirketlerinde kuruculardan sonraki kuşaklara devirlerde doğru bir model kurgulanmaz ve bu geçiş doğru planlanmazsa kurucunun vefatından sonra miras kavgaları, hisse dağılımındaki değişiklikler, ailenin bu yeni döneme hazırlıksız yakalanması, aile üyeleri arasındaki anlaşmazlıklar, yönetimin paylaşılamaması, şirketteki profesyonellerin gelecek kaygısı, şirkete ve aileye olan güvenin yara alması gibi istenmeyen sonuçlar doğurabilmektedir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ŞİRKET OLMAK

Özetlemek gerekirse şirketlerin hedefi izlenebilir bir yapı kurmak, bunu sürdürülebilir kılmak ve denetlenebilir bir yapıya sahip olmaktır. Bu hedef üçleme aile şirketleri içinde geçerlidir. Aile şirketlerinin kurumsal bir yapıya kavuşması ve profesyonelce yönetilebilmesi sürdürülebilir bir şirket olmalarında büyük rol oynar. Kurucunun büyük fedakarlıklarla kurduğu ve yaşattığı bu şirketler sonraki kuşaklarda daha profesyonel anlayışla yönetilebildikleri sürece uzun ömürlü olabilmektedirler. Aile şirketlerinin kuşak geçişlerinde sıkıntı yaşamaları bir kader değil, bir plansızlık sonucudur. Bu nedenle kurulması, büyütülmesi ve yaşatılması için büyük emek ve fedakarlık sergilenen aile şirketlerinin gelecek kuşaklara sağlıklı bir şekilde aktarılabilmesi çok önemlidir. Ama bunun için kurucuların sağlığında gerekli olan çalışmaların yapılması kaçınılmazdır. Kurucu aile üyesinin vizyonu bu gidişatı belirleyecektir. Kurucunun bu yöndeki liderliği sadece şirketin devamlılığı için değil, ailenin birlik ve bütünlüğü için de önemli fırsatlar yaratacaktır.



SANDIKÇI: TÜRKİYE'NİN İLK İHRACAT YÖNETİM YAZILIMI BİKOSOFT EZBER BOZUYOR

BikoSoft İhracat Koçu ve İhracat Yönetim Yazılımı Geliştirme Koordinatörü Yılmaz Sandıkçı, BikoSoft'un ezber bozduğunu vurguladı.

BikoSoft Exporter Systems, 1990 yılında başlayan dış ticaret macerasının bir yazılım projesine dönüşmüş halidir. BikoSoft Export Systems, 82 ülkeye yapılan ihracatın tecrübe birikimi ile gelişen uzun soluklu bir ihracat süreç yönetim yazılımdır. BikoSoft, Türkiye'nin ilk İhracat Yönetim Yazılımıdır.

Kurumsallaşmak İsteyen İhracatçı Firmalara Bütünsel Çözümler

BikoSoft Exporter System, ihracatçının asistanı gibi çalışır. İhracat süreç yönetimi yanında, kurumsallaşmak isteyen ihracatçı firmalara bütünsel çözümler sunar. "BikoSoft Exporter System, ihracatçı firmaların gümrükleme öncesi sürecini, potansiyel müşterinin bulunması ve takibe alınması aşamasından başlayarak, teklif, proforma fatura, sipariş, üretim, yükleme ve gümrük belgelerinin düzenlenmesi, varsa akreditifin analizi ve akreditife uygun olarak ihracat belgelerinin rezervsiz hazırlanmasını bir bütünlük içinde, ihracatçının asistanı gibi yöneten bir yazılımdır." BikoSoft sürecin devamında, ürün türü ve sektöre bağlı olarak gerekmesi halinde ihracat sonrasında takip edilmesi gereken garanti süresi ve satış sonrası servis, tamir-bakım gibi hizmetleri de takip eden bir ihracat elemanıdır.

'Kağıtsız Ofis Yönetim Otomasyonu: KOYO'

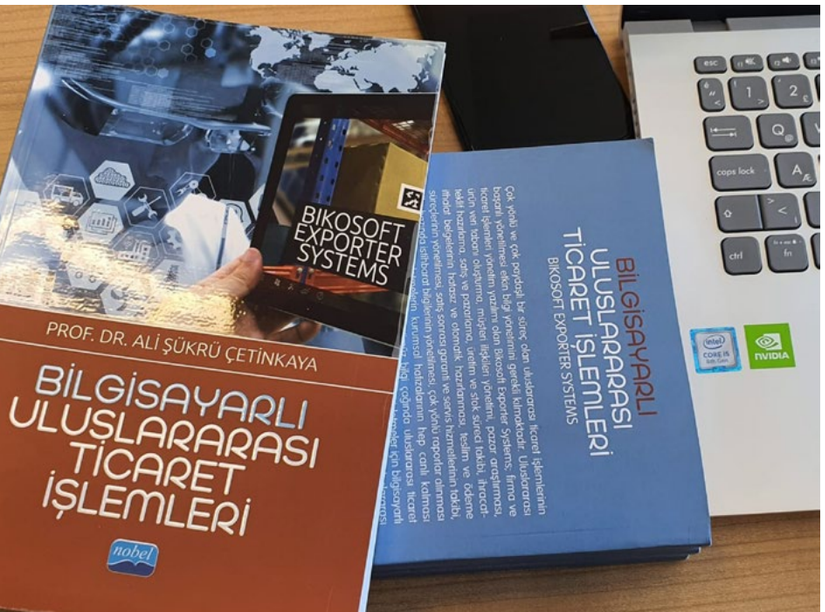
"KOYO diye kısalttığımız, 'Kağıtsız Ofis Yönetim Otomasyonu' projemizin bir modülü olan BikoSoft, sadece ihracat ile sınırlı bir yazılım değildir. Birçok kullanıcı şirkette ihracat süreç yönetiminin yanı sıra iç satış yönetimi de Bikosoft ile yapılıyor" diyen BikoSoft İhracat Koçu ve İhracat Yönetim Yazılımı Geliştirme Koordinatörü Yılmaz Sandıkçı, paket program olarak tasarlanan BikoSoft İhracat Yönetim Yazılımı'nın, şirkete ve sektöre özel uyarlama olanakları sayesinde, özel yazılım keyfinde çalıştığını ifade etti ve ekledi: "BikoSoft, kurumsallaşmak isteyen firmalara bütünsel çözümler üretiyor."

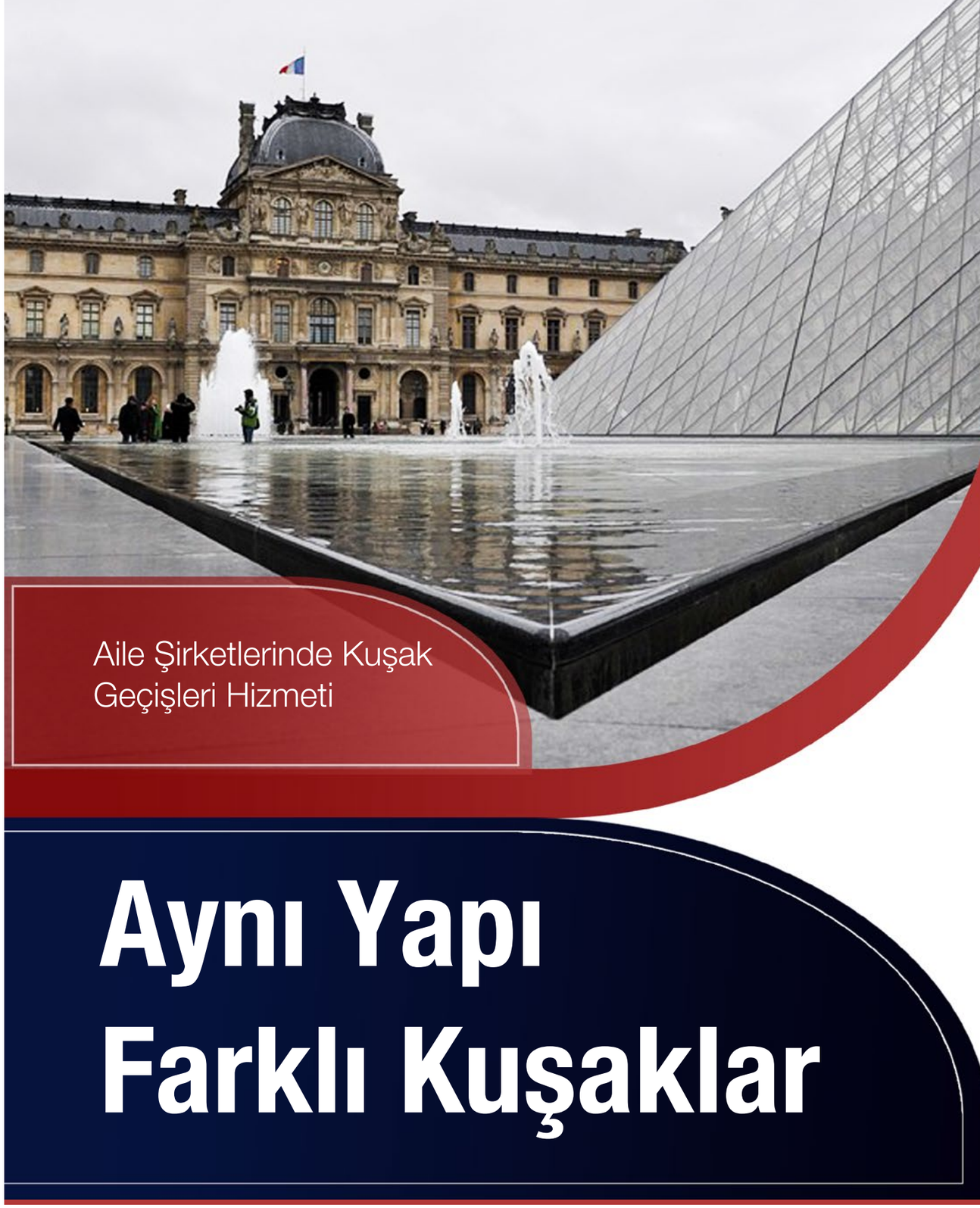
Stok Durumunu Kontrol Edip, Üretim Planlama İle Entegre Çalışabiliyor

Teklif, pazarlık ve satış aşamasında stok durumunu kontrol edip, üretim planlama ile entegre çalışabildiğini ifade eden Sandıkçı şu bilgileri verdi: " CRM tabanlı olması yanında, seçkin ERP ve MRP yazılımları ile de entegre olabilmesi, ihracatçı üreticiler için büyük avantaj sağlıyor. BikoSoft İhracat Yönetim Yazılımı, mevcut müşterilerle çalışma sürekliliğine yardımcı olarak, satış maliyetlerini düşürüyor. İhracat belgelerinin otomatik olarak düzenlenmesi ile ihracat satış bölümündeki elemanlara yüzde yirmiye yakın zaman tasarrufu sağlıyor. Şirket içerisinde çalışan farklı bölümlerin koordinasyonuna sağladığı katkı ile hem şirketin ortak hafızası oluyor hem kurumsal sinerjiyi yükseltiyor, hem de kurumsallaşma çabasını destekliyor. BikoSoft Exporter Systems, kariyerini ihracat alanında arayan gençlere de gerek eğitim desteği ile ve gerekse kullanıcı dostu tasarımı ile yardımcı oluyor. Geçtiğimiz 5 yılda "bilgisayarlı ihracat yönetimi" başlığı altında ihracatçılara ve ihracatçı adaylarına eğitimler verdik. Türkiye için ihracat elemanı eğitimlerimizi destekleyecek şekilde kitap çalışmamızı tamamladık. 2021 yılı itibarı ile de Türkiye genelinde daha fazla ihracatçı yetiştirme gayreti içinde olacağız. Yurt genelinde vermeyi planladığımız bayilikler ile istihdama katkı sağlarken, ihracatçı firmalar için de ihracatta güvenilir bir destek hattı olmayı hedefliyoruz."

Mekana Bağlı Olmadan, Esnek Çalışma Ortamı Sağlıyor

BikoSoft Expoter Systems, mekana bağlı olmadan çalışmayı sağlayan altyapısı sayesinde, C19 pandemi şartlarının getirdiği yeni normalde, uzaktan çalışmayı kolaylaştırıyor.





2021 IAS'IN ATILIM YILI OLACAK, HEDEF YÜZDE 100 BÜYÜMEK



Pandemi sürecini başarılı şekilde yöneten teknoloji firması IAS, 2020 yılını yüzde 50 büyüme ile kapattı. 2021 yılında hem globalde hem de Türkiye'de faaliyet alanlarını genişletecekleri duyuran IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, "Hedefimiz yüzde 100 büyüme" diyor.

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümleri üreten bir yazılım firması olarak kurulan IAS Holding, bugün caniasERP'nin yanı sıra IoT, big data, yapay zeka ve cloud çözümleri başta olmak üzere pek çok inovatif ürün ve hizmeti sunuyor. Dünya çapında 1000'den fazla müşteri, 30 binden fazla kullanıcı ve 50'den fazla iş ortağıyla 31 ülkede 16 dilde hizmet veren IAS, bu yıl faaliyet gösterdiği ülkelerde en az yüzde 100 büyüme hedefliyor. IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, firmasının sunduğu hizmetleri ve hedeflerini anlattı.

Müşterilerimizin Tüm İhtiyaçlarına Cevap Veriyoruz

Bilişim sektörü, günümüzde hem ekonomiye hem de diğer sektörlere yön veriyor. Bu kapsamda sektörleri ileriye taşıyan inovatif ürünleriniz ve hizmetlerinizi öğrenebilir miyiz?

IAS, sektör bağımsız olarak teknolojik çözümler sunan bir firma. O nedenle faaliyet gösterdiğimiz tek bir sektörden söz edemeyiz. Hali hazırda hem üretim sanayiinde hem de hizmet alanında hemen her sektörden müşterimiz bulunuyor. Ürünlerimizi her zaman esnek, özelleştirilebilir, geliştirilebilir, kolay entegre edilebilir ve kullanıcı dostu olarak geliştiriyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi, 30 yılı aşkın tecrübemiz ve müşterilerimizden gelen geri bildirimler ve talepler doğrultusunda her gün yenileyeme ve iyileştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizi 'geleceğe hazırlamak' için her zaman ileriye dönük projelere imza attığımızı söyleyebilirim. Endüstri 4.0 vizyonuyla çıktığımız bu yolda, caniasERP, IoT, big data, cloud, AI, iasDB, canias IQ, web client, e-Devlet uygulaması entegrasyonları gibi pek çok ürünümüz ve bunun yanı sıra danışmanlık ve eğitim hizmetlerimizle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz.

Büyük Firmalar Tereddüt Etmeden Tercihini canias4.0'dan Yana Kullanıyor

Yurt içinde büyük başarı yakaladığınız projeleriniz neler?

IAS olarak hem yurt içinde hem de yurt dışında çok büyük firmalar ile çok önemli projelere imza atıyoruz. Son yıllarda müşterilerimize yalnızca ERP çözümümüzle değil, bütünsel olarak, Endüstri 4.0 ihtiyaçlarına yanıt verecek inovatif ürünlerimizle hizmet veriyoruz. ERP, IoT, iş zekası, bulut, big data gibi dijital dönüşümünün gerekliliği olan konuları büyük projelerimizde bütünsel olarak ele alıyoruz. Burada müşterilerimizin isimlerini vermek çok doğru olmaz. Ancak hemen her sektörden, kendi alanının lideri olan büyük firmaya dijital dönüşüm yolculuğunda eşlik ediyoruz diyebilirim. canias4.0 teknolojileri, esnek, proaktif yapısı sayesinde standartta sunduğu çözümlerin yanı sıra her ölçekte ve her sektörden firmanın ihtiyaçlarına göre kolayca özelleştirilebilir. Bu nedenle global ölçekli büyük firmalar tereddüt etmeden tercihini canias4.0'dan yana kullanıyor diyebilirim. Her geçen gün projelerimize yenisini ekliyoruz. Ekiplerimiz, firmamız ve projelerimiz doğru orantılı olarak daima büyüme ivmesinde.

Tüm İhtiyaçlara Akılcı, İnovatif Ve Pratik Çözümler Sunuyoruz

Müşterilerinize daha etkin hizmet verebilme adına nasıl bir strateji izliyorsunuz?

IAS olarak, bir firma ile iş birliği başlattığımızda firmanın tüm ihtiyaçlarına akılcı, inovatif ve pratik çözümler sunmayı, bunu da en uygun maliyetlerle gerçekleştirmeyi hedef edindik. Bu nedenle canias4.0 çatısı altında sunduğumuz bütüncül çözümlerimiz ile müşterilerimizin Endüstri 4.0 yolculuklarında ihtiyaç duydukları tüm çözümleri sunuyoruz. Bunun yanı sıra firmamızın 30 yılı aşkın tecrübesi ve deneyimli danışmanlık kadrosu her daim müşterilerimize rehberlik ediyor. Ayrıca bünyemizde bulunan IAS Business Academy (IBA) sayesinde, firmalar canias4.0 teknolojileri ile tanıştıklarında ürünü nasıl kullanacaklarını biliyor oluyorlar. Müşterilerimiz, planlama ve implementasyon sürecinde bir yandan IBA'da eğitimlerini almaya başlıyorlar. Böylece implementasyon sürecinde yaşanacak direnci

www.canias40.com

canias4.0 TECHNOLOGIES

Esnek ve Verimli

ENDÜSTRİ 4.0'A HAZIR MISINIZ?

Tüm ihtiyaçlarınız için tek bir çözüm:

canias4.0 ile ERP, IoT ve Büyük Veri çözümlerini kapsayan, firmanıza özel yazılıma sahip olabilirsiniz.

Rekabet ve maliyet baskısı altında kalmadan, yüksek performanslı ve geleceğe yönelik bir çözüme sahip olun.

de minimuma indirmiş oluyoruz. Firma çalışanları, ürünlerimize çok daha hızlı adapte oluyorlar. Özetle, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını önceden planlıyor, onlara 360 derece çözümler sunuyoruz. Bunu yaparken de hem Türkiye'de hem de globalde uzun yıllara dayanan tecrübelerimizden faydalanıyoruz. Esneklik konusuna her daim vurgu yapıyoruz. Çünkü her firmanın, her sektörün kendine özel ihtiyaçlarını olduğunu biliyoruz. Amacımız en etkili çözümü en hızlı şekilde üretip müşterilerimize sunabilmek. Mevcutta bulunan 12 ofisimiz ve tüm iş ortaklarımızla uluslararası iş prensiplerini takip ederek firmalara hizmet ediyoruz.

Operasyonlarımızın Hacmini Genişleteceğiz

2021'de odağınızda hangi pazarlar var? Hedefleriniz neler?

Endüstri 4.0 ile birlikte sık sık gündeme gelen IoT, makine öğrenmesi, big data gibi konulara yoğunlaşmış durumdayız. Aslında bakarsanız, bunlar yıllardır üzerine çalıştığımız konular. 2021 yılında çalışmalarımızın sonuçlarını almaya başlayacağımıza inanıyoruz. 2020 yılı içerisinde, pandemiye rağmen, özellikle IoT konusunda çok başarılı projelere imza attık. 2021 yılında bu projelerin kapsamını ve sayısını önemli oranda arttıracağız. Diğer yandan iasDB'yi geliştirirken ana hedeflerimizden biri yapay zeka, makine öğrenmesi, big data gibi alanlardaki çalışmalarımızda hareket özgürlüğüne sahip olmaktı. Bunun avantajını şimdiden kullanmaya başladık bile. İlerleyen dönemlerde bu alanlardaki projelerimizi de sık sık duyacaksınız. 2020'de firmamızın cirosunu yüzde 35 artırdık ve ekiplerimizi de yüzde 50 oranında büyüttük. 2021 yılının da yoğun, zorluklarla dolu ancak bir o kadar da başarılı bir yıl olacağını biliyoruz. Yeni yılda da ilerleyişimizi sürdürecek, operasyonlarımızın hacmini genişleteceğiz. Bu yıl, faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde en az yüzde 100 oranında büyümeyi hedefliyoruz.

Firmanın Kendi İhtiyaçlarını ve Gelecek Hedeflerini İyi Analiz Etmesi Gerek

Günümüzde iş yapış şekilleri hızla değişiyor, dijital dönüşüm hız kazanıyor. Bu dönüşüm sürecinde firmalara tavsiyeleriniz nelerdir? Firmalar geleceği nasıl yakalar?

Başarılı bir ERP projesi gerçekleştirmek için öncelikle firmanın kendi ihtiyaçlarını ve gelecek hedeflerini iyi analiz edip belirlemiş olması gerekir. 'ERP yazılımından ne bekliyoruz? Bundan 10 yıl sonra firmamız nerede ve hangi ölçekte olacak? Hedeflerimiz neler? Mevcut iş süreçlerimizde sorun yaratan noktalar hangileri? Neye ihtiyacımız var?' gibi sorulara yanıt bulmalı. Sonrasında kendilerine en uygun olan ERP yazılımı için detaylı bir araştırma yapmalılar. Standart çözümlerinin yanı sıra, firma ihtiyaçlarına özel olarak, düşük maliyetle ve hızlı şekilde kurgulanabilecek, esnek, özelleştirilebilir, mevcuttaki ve gelecekteki tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitede bir yazılım tercih etmeleri gerekir. Ayrıca, muhatap alacakları teknoloji firmasının danışmanlarının uzmanlık seviyelerini, uluslararası başarılarını ve yine uluslararası standartlara uygun olup olmadığını da iyi analiz etmeliler. ERP yazılımları, alıp kullanmaya başlayacağınız bir ürün, fişe takıp çalıştıracağınız bir cihaz gibi değildir. ERP'yi ve aslında tüm dijital dönüşüm projelerini uzun soluklu iş birlikleri olarak görmek gerekir. Teknoloji hızla gelişirken ona ayak uydurabilmek için değişime açık olmak ve sürekli çalışmak gerekir.



KOZMETİK VE MEDİKAL SEKTÖRÜNÜN ÜRÜN VE STOK BİLGİLERİ ANINDA ÜRÜN TAKİP SİSTEMİ'NDE!



Pandemiyle birlikte tüm sektörler hızla dijitale doğru yol alırken, Sağlık Bakanlığı'nın kozmetik ve medikal sektörlerindeki firmalar için zorunlu tuttuğu Ürün Takip Sistemi Projesi, DİA Yazılım üyeleri için çok daha kolay hale geliyor.

Ürün Takip Sistemi, Türkiye'de üretilen veya ithal edilen tüm tıbbi cihazların ve kozmetik ürünlerin üretim bandından satılıp kullanıldığı yere kadar tekil ürün takibini sağlayabilmek, son kullanıcıya kadar ürünü izleyebilmek için geliştirilen bir proje. Sistem; hasta güvenliği ve halk sağlığının korunması, Sağlık Bakanlığı'nın ürün denetimlerinin etkin yürütülmesi, ürün kaynaklı tehlikelere karşı hızlı önlem alınabilmesi ve güvensiz ürünlerin hızlı bir şekilde piyasadan ve kullanımdan kaldırılabilmesi amacıyla kullanılıyor.

SUHA ONAY: ZAMANI KISALTIYORUZ

Şirketler için bulut altyapısıyla verimlilik, maliyet avantajı ve veri güvenliği sağlayan DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, ÜTS entegrasyonu sayesinde; üretim yapan ya da yurtdışından ürün ithal eden kozmetik ve medikal sektöründeki DİA üzerindeki tüm ürün ve stok bilgilerini anlık olarak Ürün Takip Sistemi'ne aktarabildiklerini belirterek, "Sağlık ve medikal sektöründe hizmet veren firmaların, işlemler sırasında hazırladıkları formlar için harcadıkları zamanı kısaltıyoruz. DİA Ürün Takip Sistemi entegrasyonunu kullanan firmalar, formlarını önceden belirlenmiş alanlarla çok daha hızlı hazırlayarak zamandan tasarruf ediyor ve verimliliklerini artırıyor." dedi.

KOBİ'LERE E-DÖNÜŞÜME İLK ADIMI ATMALARINA ÖNCÜLÜK EDİYOR

DİA Yazılım mobil, e-ticaret, e-dönüşüm ihtiyaçlarına uygun çözümler ile tüm sektörlerin muhasebeden, finansa, stok ve depo takibinden, üretime, müşteri ilişkileri yönetiminden, servis hizmet yönetimine firmaların dijitalleşmesine yönelik hizmetler sunuyor. Tüm sektörlere verimlilik, maliyet avantajı ve veri güvenliği sağlayarak, firmalarını yönetebilmelerine olanak sağlıyor. Kullandığı bulut teknolojisi ve sunduğu entegre çözümler ile büyük ve orta ölçekli şirketlerden, girişimci KOBİ'lere e-dönüşüme ilk adımı atmalarına öncülük ediyor.

TEKNOLOJİ

AYTAÇ KÖMÜR: SİSTEM, AĞ VE GÜVENLİK OLARAK KOBİ'LERİN YARDIMCISI KONUMUNDAYIZ



Sistem, Ağ ve Güvenlik Uzmanı Aytaç Kömür, "KOBİ'lerin büyüme hedeflerinde, sistemlerinden verilerine kadar tüm operasyon süreçlerinde onların en önemli yardımcıları oluyoruz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel bir yanılgı bulunuyor. Siber saldırılara ve zafiyetlere hedef olmayacaklarınıve sahip oldukları verilerin önemsiz olacağını bu sebeple de saldırganlara çekici gelmeyeceklerini düşünüyorlar. Daha önce pek çokkez karşılaştığımız gibi geniş çapta siber saldırıların birçoğunda küçük veya orta ölçekli firmalar, direkt hedef alınmamasına rağmenen büyük zafiyeti yaşıyorlar" dedi.

Sistem, Ağ ve Güvenlik Uzmanı Aytaç Kömür ile firmadaki gelişmeleri ve firmanın çalışmalarını değerlendirdik.

Bilgi Teknolojilerine İhtiyaç Duyuluyor

Sistem, Ağ ve Güvenlik'i kısaca okuyucularımıza tanıtır mısınız?

Günümüzde iş dünyasında gerek küçük ölçekli gerekse büyük ölçekli işletmeler bilgi teknolojilerine ihtiyaç duymaktadır. Şirketlerin bünyesinde bulunan sunucu, ağ ürünleri ve türevi cihazların kurulumu, bakımı, kurumun sistemlerinin güvenliği ve sorunsuz çalışmasından sorumlu kişilerdir. Arka planda sistemin sorunsuz işlemesi ve oluşabilecektehditleri önceden fark edip ekarte ederek, şirketinçalışmalarının aksamadan devam etmesinden sorumludurlar.Bilgi teknolojileriişletmelere fayda sağlarken diğer yandan bir takım risk ve tehditleri de beraberinde getirmektedir. Bu fayda ve risk dengesini düzenlemek için Sistem, Ağ ve Güvenlik alanında uzmanlar bulunmaktadır. Sistem, Ağ ve Güvenlik uzmanları, şirketlere dışardan veya içerden gelebilecek(-sistemsel, ağ ve son kullanıcı)saldırıve tehditlere karşı öncedenönlem almada yardımcı olmaktadır. Bu anlamda gelişen teknolojinin olmazsa olmazıdır. Büyük şirketlerde BT (Bilgi Teknolojileri) departmanının yapısı geniş ve personel sayısı fazladır. Bunun tersine sınırlı kaynak ile daha fazla iş yapmaya çalışan KOBİ'lerde bu sorumluluk bir tane BT personelinin yarı zamanlı görevidir.

Her Şirketin Network Ve BT Yapısı Birbirinden Farklıdır

Kurumlara güvenlik yapısının oluşturulması konusunda genelleme yaparak destek vermek son derece tehlikeli ve yanlış olacaktır. Unutulmamalıdır ki, her şirketin Network ve BT yapısı birbirinden farklıdır. Farklı bilgisayarlar, işletim sistemleri, uygulamalar, sistemler ve erişim ihtiyacı olduğundan genel kurallara bağlı kalarak uygulanması doğru olmayacaktır. Bu sebeple şirketlerin kendi yapılarını iyi tanımaları ve BT Uzmanlarını danışman olarak görerek yönergelere uymalarıdır.

KOBİ'lerin En Önemli Yardımcıları Oluyoruz

KOBİ'lere hangi katma değerleri sunuyorsunuz, KOBİ'ler sizden nasıl faydalanabilir?

KOBİ'lerin büyüme hedeflerinde, sistemlerinden verilerine kadar tüm operasyon süreçlerinde onların en önemli yardımcıları oluyoruz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel bir yanılgı bulunuyor. Siber saldırılara ve zafiyetlere hedef olmayacaklarınıve sahip oldukları verilerin önemsiz olacağını bu sebeple de saldırganlara çekici gelmeyeceklerini düşünüyorlar. Daha önce pek çokkez karşılaştığımız gibi geniş çapta siber saldırıların birçoğunda küçük veya orta ölçekli firmalar, direkt hedef alınmamasına rağmenen büyük zafiyeti yaşıyorlar.

Hiçbir Yazılım Yüzde Yüz Güvenli Değildir

Öncelikle altını çizmemiz gereken konu, hiçbir yazılım ve sistemin yüzde yüz güvenli olmadığı gerçeğidir. Günümüzde artan teknolojik faaliyetlere rağmen siber dünyanın genişlemesi ile birlikte ne kadar önlem alınsa dayeni saldırılara maruz kalınabiliyor. Temel olarak her KOBİ'lerin de kendi iç yapısına uygun bir güvenlik modülü belirlemesi gerekiyor. Her firmanın unutmaması gereken bir konu ne kadar önlem alınsa da saldırganların da kendilerini sürekli geliştirdiğidir. Bir saldırı esnasında en avantajlı kullanıcı bilinçli olandır. Bu sebeple şirketler kurum içi bilgilendirme faaliyetlerine de bu anlamda öncelik vererek çalışanlarını bilgilendirmelidir. Son kullanıcıların (şirket çalışanlarının) bilinçlenmesi siber saldırı alanında güvenlik önlemlerinin başlangıcı olsa da içeriden veya dışarıdan gelebilecek saldırılara karşı mutlaka yapılması gereken maddeler bulunuyor. Bunlar; Firewall (güvenlik duvarı) kullanılması, web güvenliğinin iyi sağlanması, network erişim kontrolünün çok iyi şekilde yapılması ve veri kaybı önleme çözümlerinin çok iyi ele alınmasıdır.

Ülkemizde maalesef BT tarafına yatırım fazla tercih edilmiyor.Firmalarsektörleriveya kurumlarının geleneksel giderlerine odaklanıp,-teknolojik yatırım yapmayı göz ardı ederek kendilerini ve datalarını güvene almıyorlar. Oysa dijitalleşen dünyada teknoloji yatırımı ve bilgi güvenliği üzerinde en fazla durulması gereken asıl konudur. Firmalar pandemi dönemi ile birlikte bunu önceliklendirmeye yeni başlıyorlar.



ISITMA SOĞUTMA SİSTEMLERİ TEKNOLOJİSİ, ENERJİ VERİMLİLİĞİ SAĞLIYOR

Isıtma-soğutma sistemlerinde Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar teknolojik süreçlerle birleşiyor ve enerjide tasarrufa, enerji verimliliğine dönüşüyor.

Isıtma-soğutma sistemlerinde en belirleyici konu başlığını 'mühendislik' oluşturuyor. Mühendisliğin temelinde ise Ar-Ge faaliyetleri bulunuyor. Ar-Ge faaliyetlerini düzenli, disiplinli kullanan firmalar ısıtma soğutma sistemlerinde bir adım öne geçiyor.

MÜHENDİSLİK SİSTEMLERİ BELİRLEYİCİ OLUYOR

Isıtma-soğutma-iklimlendirme alanlarında mühendislik, teknolojik süreçler belirleyici olan kavramların başında geliyor. Mühendislik sistemlerinin yararlandığı alanların olmazsa olmazlarını 'teknoloji' oluşturuyor.

TEKNOLOJİ VE AR-GE

Firmaların teknoloji ve Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlar ısıtma-soğutma alanlarında enerji verimliliği ve enerjiyi daha efektif kullanmadı da sağlıyor. KOBİLIFE olarak bu sayımızda 'Isıtma-Soğutma' dosyasını konunun muhatapları ile değerlendirdik.



Çiftliğinizi zirveye çıkarın

Dünyanın hayvan besleme uzmanı Trouw Nutrition'ın 90 yıllık global tecrübesiyle geliştirdiği üstün kaliteli ürün ve hizmetleri çiftliğinizin verimliliğini zirveye çıkarma yolunda yanınızda. Her ihtiyaca yönelik geniş ürün yelpazesi ve çözüm odaklı hizmetleriyle Trouw Nutrition, çiftlik yönetiminde ve hayvanlarınızın sağlıklı gelişiminde en büyük destekçiniz.

SPRAYFO Milkivit Selko FARM-O-SAN intevit Premiks VitaFarm nutriopt

Trouw Nutrition Türkiye www.trouwnutrition.com.tr

trouw nutrition
a Nutreco company

FABRICAIR TURKEY, HAVALANDIRMA SİSTEMİNDE EZBER BOZMAYA DEVAM EDİYOR



FabricAir Turkey A.Ş. Genel Müdürü Fikret Şahin, "FabricAir tekstil kanal teknolojisi, havayı mekan içerisine mekanın gereksinimlerine göre dağıtıyor" dedi.

FabricAir Turkey A.Ş. Genel Müdürü Fikret Şahin FabricAir ile ilgili, "1973 yılında Danimarka'da kurulan FabricAir, dünya çapındaki çok çeşitli ısıtma, soğutma ve havalandırma uygulamaları için özel, terzi usulü hava dağıtım sistemleri tasarlayıp üretmektedir. FabricAir Türkiye'de 2008 yılından beri kendi şirketi olan FabricAir Turkey A.Ş. ile faaliyet göstermektedir. Ayrıca dünya genelinde 11 ülkede 140 kişi çalışanı bulunmaktadır. FabricAir başta gıda üretim tesisleri, endüstriyel tesisler, spor tesisleri ve çeşitli konfor amaçlı uygulamalar olmak üzere Türkiye'de 400'den fazla tekstil kanal projesi gerçekleştirmiştir" dedi.

FabricAir Tekstil Kanal Teknolojisi

Isıtma-soğutma-havalandırma alanındaki çalışmalarınızı anlatır mısınız?

FabricAir tekstil kanal teknolojisi, havayı mekan içerisine mekanın gereksinimlerine göre dağıtıyor. Yani her bir proje için kanallar mekanın gereksinimlerini karşılayacak biçimde özel olarak tasarlanarak "terzi usulü" bir hava dağıtım sistemi üretiliyor. Böylece FabricAir sistemi hiçbir muadilinin sağlayamayacağı kadar yüksek iç mekan hava konforu ve beraberinde birçok fayda sağlıyor. FabricAir tekstil kanal teknolojisi özellikle Türkiye'deki gıda üretim tesislerinde neredeyse standart bir hava dağıtım çözümü haline geldi. Bunda en büyük etken, kumaş hava kanallarının kolaylıkla sökülerek yıkanabiliyor olması ve havayı projenin gereksinimlerini tam olarak karşılayacak şekilde dağıtabilen piyasadaki en ekonomik hava dağıtım çözümü olmasıdır.

Büyük Kamusal Alanlar İçin Tekstil Kanal Sistemini Öneriyoruz

Ayrıca, geçtiğimiz yıllarda hayatımıza giren koronavirüs nedeniyle havalandırma sistemlerindeki hijyen ve iç hava kalitesi gündemimize geldi. Bu noktada, sektör genelinde havayı sterilize eden birçok sistem ve cihaz geliştirildi. Ancak hava her ne kadar cihaz tarafında temizlense de, havanın mekan içerisine dağıtımı noktasında çoğu yerde kullanılan metal hava kanallarının periyodik temizliği özel araçlar gerektiği ve maliyetli olduğu için çoğu yerde ihmal ediliyor. Bu da alandaki bireylerde birçok sağlık sorunlarına neden olabiliyor. Bu nedenle özellikle hijyeni ve hava kalitesini ön planda tutan büyük kamusal alanlar için tekstil kanal sistemini öneriyoruz.

Firmamız 120'den Fazla Ülkede ve Binlerce Projede Yer Aldı

Ürünleriniz ve ürün kaliteniz hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamızın kurulduğu 1973 yılından beri ürünlerimiz dünyada çapında çeşitli ilkim ve tasarım farkları barından 120'den fazla ülkede ve binlerce projede yer aldı. 47 yıllık küresel uzmanlığımızı 13 yıldır Türkiye'de kendi ekibimizle sağlıyoruz. Ürünlerimiz Litvanya'daki tesislerimizde üretiliyor. Hem Avrupa hem de ABD'deki ilgili üretim standartlarını karşılıyor. Ürünlerimize 10 yıla kadar garanti sunuyoruz. Danimarka'da 30 yıl önce montajını yaptığımız ve hala kullanılan sistemlerimiz mevcut. Hedeflerimiz ve yatırımlarımıza gelindiğinde, FabricAir zorlu geçen 2020 yılında satış ve karlılık hedeflerini tutturdu. Önümüzdeki yıl için satış ekibimizi güçlendirerek hem Türkiye hem de dünya pazarlarındaki lider konumuzu korumayı hedefliyoruz.

CÜNEYT TECER: ALİZE MÜHENDİSLİK ÇÖZÜM ODAKLI UYGULAMALARIYLA FARK YARATIYOR

Alize Mühendislik Genel Müdürü Cüneyt Tecer, "Alize olarak tecrübemizi, teknoloji ile birleştirerek endüstriyel mutfaklarda standartları yukarı çekmek hedefimiz" dedi.

Alize Mühendislik, 2001 senesinden itibaren HVAC sektöründe faaliyet gösteriyor. Editör Ahmet Doğan'ın sorularını yanıtlayan Alize Mühendislik Genel Müdürü Cüneyt Tecer, "Birçok önde gelen dağıtıcı firmanın temsilciliğini sekiz sene süresince başarıyla yürüttük. 2009 Eylül ayı itibarıyla sektörün önde gelen üreticisi EUROMATE B.V (Hollanda) ile Türkiye distribütörü olma anlaşmasını imzaladık. Havalandırma sektöründe başladığımız faaliyetlere; kısa sürede endüstriyel mutfaklarda havalandırma dizaynı, baca egzozu-kirli hava- filtrasyonu, projelendirme ve danışmanlık alanlarını da ekledik. Hizmetlerimizi; egzoz arıtması, enerji tasarrufu, yangın önlemleri, danışmanlık, süpervizörlük, kontrolörlük ve servis hizmetleri konularında verdiği hizmet kalitesini artırabilmek için hem tasarım ve analiz programları gibi teknolojik yatırım yapmaya hem de konusunda uzman mühendis ve teknik servis kadrosunu geliştirmeye ve büyütmeye devam ederek temiz bir çevre için çalışmak olarak sıralayabiliriz. Sektörde en ayırt edici özelliğimiz; tüm ihtiyaç sahiplerine proje olmadan değil cihaz teklif dahi vermek istemeyişimiz. Alize olarak sistem projelendirip, çözüm olacaksa ürün satışını tercih ediyoruz. Zira sistem doğru projelendirilmezse çıkan sonuç tatmin etmeyebilir ve telafisi de mümkün olamayabilir" bilgisini verdi.

"Bacasız Davlumbaz" Olarak da Bilinen Elektrostatik Filtre



Isıtma-Soğutma sistemlerinde müşteriler için ürettiğiniz projeleriniz nelerdir? Ar-Ge çalışmalarına ağırlık veriyor musunuz, Ar-Ge alt yapınız ne durumda?

"Bacasız Davlumbaz" olarak da bilinen Elektrostatik Filtre (ESP, Electrostatic Precipitator), ürün gurubumuzun kalbini oluşturmaktadır. Türkiye'de ilk uyguladığımız dönemlerde ihtiyaç sahiplerine anlatmakta güçlük çektiğimiz ürünümüz bugün "Bacasız Davlumbaz" olarak aranmaktadır. Euromate Elektrostatik Filtre ile çalışmalarına yağ ve duman arıtımı üzerine başlayan firmamız, zaman içinde ihtiyaçların oluşmasıyla birlikte bilhassa koku, yangın riski ve enerji tasarrufu konularında ürün grubuna yenilerini ekleme ve Ar-Ge çalışmaları ile mevcutları geliştirme yoluna gitmiştir.

Farklı İhtiyaçları Tek Çatı Altında Toplayarak Çözüm Üretiyoruz

Bünyemizde bulunan davlumbazdan yangın damperine, ısı geri kazanım cihazından fana, elektrostatik filtreden plazma filtreye kadar geniş bir alana yayılan ürünlerimiz ile farklı ihtiyaçları tek çatı altında toplayarak çözüm üretmekteyiz. Son olarak Su Sisli Filtre Promate MISTIO, ileri tasarımı ile endüstriyel mutfaklarda kullanılan katı yakıt kaynaklı pişirme gruplarından çıkan kirletici partiküllerin filtrelenmesi için ideal çözüm olarak Alize Mühendislik Ar-Ge bölümü tarafından geliştirildi. Türk mutfağının vazgeçilmez geleneksel lezzetleri çoğunlukla odun ateşinde ve kömürlü ızgaralarda pişirilen gıdalardan oluşur. Neredeyse tüm yaşam alanlarında bu tarz pişirme yöntemi ile hizmet veren restoranlara, mutfaklara rastlamak mümkün. Ne var ki, bu yöntem pişirme sonrasında oluşan kül, kurum, is gibi kirletici partiküller ile hem hava kirliliğine neden oluyor hem de filtreleme tekniğini zorlaştırıyor. Odun yakıtlı filtrelemelerde ise elektrostatik filtrelerin de yetersiz



kalmasıyla filtreleme çıkmaza giriyordu. Yeni nesil kanal tipi su sisli filtre Promate MISTIO, kademeli filtre yapısıyla yüksek verime sahip, havadaki su sisini, kendisinden sonra kullanılacak elektrostatik filtrelere zarar vermeyecek yapıda ve teknikte tasarlandı.

Endüstriyel Mutfaklarda Hava Arıtımı

Enerji verimliliği konusunda ne gibi faaliyetleriniz mevcut?

Oluşturduğumuz çözümlerin büyük çoğunluğu endüstriyel mutfaklarda hava arıtımı üzerine olması nedeniyle yağlı, dumanlı ve kokulu havanın çevreye verdiği zarar azaltılmaktadır. Teknolojinin sağladığı analiz programları ve mühendislik çalışmalarımız ile otel ve AVM gibi büyük yapılardan yazın soğutulan kışın ısıtılan çok büyük hacimli hava debilerinin atmosfere egzoz edilirken filtre edilerek zararsız hale getirilmesinin yanında, miktarı da azaltılarak enerji tasarrufu elde edilmesini katkıda bulunuyor ve teşvik ediyoruz. Ayrıca mutfak egzozundaki yağ ve duman filtre edildikten sonra ısı geri kazanım cihazları ile de enerji tasarrufu artırılabilmektedir.

DOĞRU ÜRÜN, EN VERİMLİ ŞEKİLDE DOĞRU YERDE KULLANILMALI



GMC İklimlendirme Sistemleri Makine Mühendisi-Satış Direktörü Gökhan Cerrahoğlu, "Temel hedef fanların enerji verimliliğinin artırılması ve üretimde az enerji kullanılmasıdır. Bunun için fan seçimleri doğru yapılmalıdır" dedi.

GMC İklimlendirme Sistemleri; kaliteli ürünü, ekonomik fiyatlarla zamanında teslim ederek mutlak müşteri memnuniyeti felsefesi ile çalışan akademisyen bir gruptur. Kurulduğundan bu yana, üretime aldığı her üründe, girişimde bulunduğu her yeni yatırımda, başlattığı her projede, gerekli olan enerjiyi müşterilerinden ve onların memnuniyetinden alarak "GMCAIR" markası ile dünya çapında bir kuruluş olma yolunda ilerlemektedir.

Firmanızı tanıtır mısınız, ön planda olan hizmetleriniz nelerdir?

İklimlendirme sistemlerinde satış ve üretimle geçen on yıllık mühendislik tecrübesinin getirmiş olduğu güvenin yanı sıra, yeni fikir ve enerjilerin yansıması ile 2006 yılında kurulan GMC İklimlendirme Sistemleri hava dağıtım ürünleriyle, üretim hayatına başlamıştır. Genişleyen ürün yelpazesi ile 2018 yılında domestik ve sanayi için gerekli fan üretimine başlayarak, hava dağıtım ürünleri ile fan çeşitlerini beraber üreten sayılı firmalardan biri olmuştur. GMCAIR ürünleri yurt içi ve yurt dışı satış kanalları ile 5 kıtada 40'dan fazla ülkeye ulaşırken birçok projede aktif olarak kullanılmaktadır. Üretimini yaptığı ürünler arasında; klima santralleri, fanlar, ısıtma ve soğutma ürünleri, otopark havalandırma sistemleri, hava dağıtım ürünleri, yangın ve duman önleme ekipmanları, hastane ve cleanroom havalandırma sistemleri, soğutma ürünleri, ses kontrol üniteleri, terminal üniteler yer almaktadır. Temel değerlerimiz içinde GMCAIR geleneği; sadece güvenilir ve kaliteli ürünler vermekten fazlasını ifade eder. Üretim için aldığımız hammaddenin kalitesinden başlayarak, üretim safhaları, satış, sevkiyat, satış sonrası hizmet ve en önemlisi müşteri memnuniyeti bizim için kalite ve hizmet ilkelerimizin vazgeçilmezidir.

Soğutma sistemlerinde müşteriler için ürettiğiniz projeleriniz nelerdir? Ar-Ge çalışmalarına ağırlık veriyor musunuz?

Isıtma-Soğutma sistemlerinde projenin başarıya ulaşması için doğru ürünün en verimli şekilde doğru yerde kullanılması çok önemlidir. Ürünlerin proje içinde doğru yerde kullanılması için "Ürünler ve Çözümler" adı altında müşterilerimize bilgilendirme katalogları gönderiyoruz. Dünyadaki en son teknolojik gelişmeleri ürünlerimize uygulayarak müşterilerimizi bilgilendiriyoruz. AR-GE, ÜR-GE ve inovasyon çalışmalarına önem GMCAIR yüksek verimli cihazlar geliştirerek, çevrenin korunumuna katkı sağlamayı hedeflemektedir. Bizi geleceğe taşıyacak olan bu çalışmalar, Tübitak ve Üniversite-Sanayi işbirliği destekleri ile sürekli gündemde tutuyoruz. Son yıllarda dünya genelinde yayılan Covid-19 virüsü ile mücadelede havalandırma sistemlerinin ve ürünlerinin ne kadar önemli olduğu tekrar gündemin en üst sırasına yer almıştır. Hayat şartları artık bu virüs ve mutantlarına göre değişmeye başlamıştır. Dolayısıyla ısıtma – soğutma sistem tasarımları ve ürünleri de virüsün hava ile dağılımını en az seviyede tutmak veya yok etmek için dizayn değişikliğine gitmek zorunda kalmıştır. Fanlarda virüsün yayılmasını önleyecek en yaygın sterilizasyon etkisine sahip olan ürünler UV-C lamba, Elektrostatik Filtre, Hepa Filtre v.b. dir. Bu ürünlerden en yaygın kullanılan ve en tehlikelisi de UV-C lambadır. Fanlara adapte edilen bu lambaların yanlış kullanımları faydadan çok zarar getirebilmektedir.Kapalı mekânların havalandırmasında kullanılan filtrasyon sistemleri ile havanın içindeki toz ve partiküller filtreler ile tutulur. Havanın içinde asılı olarak dolaşan, insan sağlığını tehdit eden, normal filtrasyon sistemleri ile tutulamayan ve mikroskop altında görülebilen bakteri ve virüsler sürekli olarak ortamda bulunur. Havalandırma sistemlerinde oluşan tüm bu bakteriyel olumsuzlukları engellemek için UV-C ışınları ile UV-C hava sterilizasyonunun yapılması kaçınılmazdır. UV-C tüm yüzeylere eşit şekilde ve doğrudan nüfus ettiğinde etkili olmaktadır.

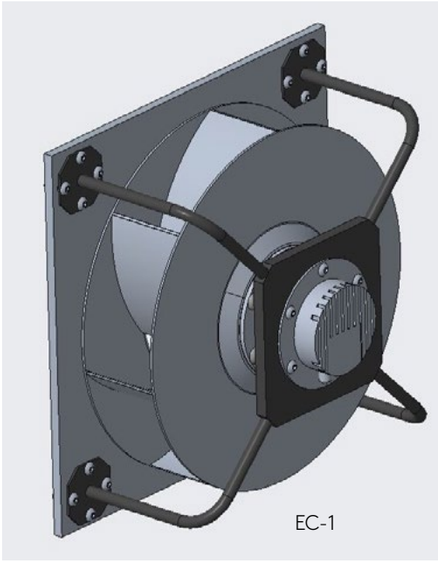


UV-1

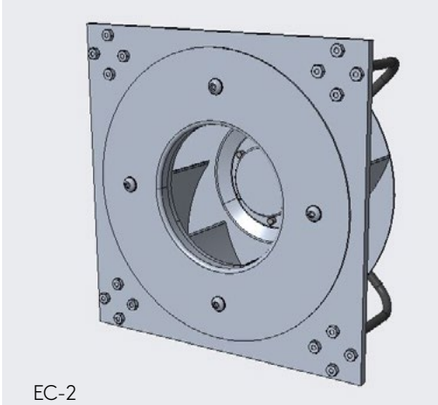
GMCAIR yeni tasarım cihazlarında artık filtrasyon ürünlerini aksesuar değil cihazın bir parçası olarak müşteriye sunmaktadır. Yanlış yapılan tasarım hatalarında, UV-C insan vücuduna temas ettiği anda cilt kanseri riskini yükseltmektedir. UV-C lambaları kullanılırken özel filtreler ile kullanılmalıdır ve bu filtreler zaman saati ile ölçülmelidir. Çünkü bu özel UV-C filtreler sürelidir ve süresi bittiğinde mutlaka değiştirilmelidir. GMCAIR hava temizleme ünitelerinde yaptığı Ar-GE ve inovasyon çalışmaları sonucu; geliştirdiği ürünlerle Amerika' da tüm okullarda mecburi tutulan hava temizleme üniteleri için onay alarak üretime başlamıştır. Bu okullarda kullanılan sistemlerde sınıf içinde UV-C uygulaması yapılmamış, Hepa filtre ve ön filtreler kullanılarak mekan içinde hava sirkilasyonu sağlanırken, merkezi klima siteminden gönderilen şartlandırılmış hava içinde UV-C uygulaması yapılmaktadır. GMCAIR ürünlerinde genel sterilizasyon öncelikte tutularak tüm havalandırma sistem parçalar antibakteriel özellikte boya ile kaplanmakla beraber bazı ürünlerde epoksi reçine kaplama uygulamaları da yapılabilmektedir.

Enerji verimliliği konusunda ne gibi faaliyetleriniz mevcut?

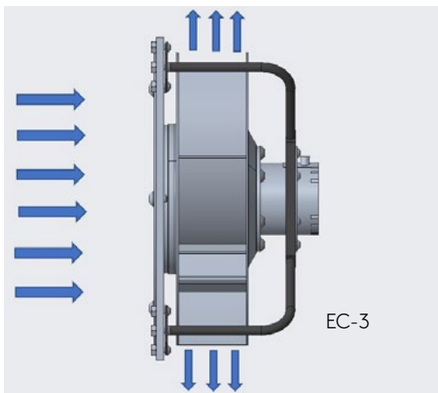
Enerji kaynaklarının kıtlığı ve yüksek fiyatlardan dolayı yaşanan problemler, günümüzde büyük önem teşkil ediyor. Yenilenemeyen enerji kaynakları doğal afetlerin çoğalmasına ve küresel ısınmaya yol açmakta ve bu da yaşam alanlarımızın ve doğal kaynaklarımızın yok olmasına sebep oluyor. Tüm bu nedenlerden dolayı seçilen ve tasarlanan fanların ekonomik, enerji tasarruflu, çevre dostu ve verimli olmasına dikkat etmek gereklidir. Temel hedef fanların enerji verimliliğinin arttırılması ve üretimde az enerji kullanılmasıdır. Bunun için fan seçimleri doğru yapılmalıdır. AMCA (Hava Hareketi ve Kontrol Birliği) sistem basınç kayıplarını sistem çalışırken sürtünmeden kaynaklanan statik basınç kayıplarının, hava çıkışındaki dinamik basınç kayıplarının ve hava sistemi içerisindeki giriş ile çıkışlar arasındaki statik basınç farkının toplamı olarak tanımlar. Bu sebeple GMCAIR fanlarında AMCA standartlarında, daha verimli sistemler tasarlamak için son zamanlarda daha yüksek verimlilik değerlerine sahip olan EC (Electronically Commutated) motorlu fan kullanımına geçmiştir. EC motorlu fanlar, entegre kontrol devresiyle motor devrini ihtiyaca göre ayarlar. Gerektiği kadar çalışarak enerji tasarrufu sağlar, havalandırma sisteminin verimliliğini artırır, giderleri düşürür ve çevreyi korur.



EC-1



EC-2



EC-3

MITSUBISHI ELECTRIC KLİMA SİSTEMLERİ, ISITMA – SOĞUTMADA SEKTÖR LİDERİ OLARAK HİZMET VERİYOR



Mitsubishi Electric Klima Sistemleri Bölümü Ürün ve Teknik Takımı Takım Müdürü Tarık Çıvak, ürünleriyle fark yarattıklarını söyledi.

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri Bölümü Ürün ve Teknik Takımı Takım Müdürü Tarık Çıvak ile ısıtma soğutma sistemlerinde Mitsubishi Electric'in çözümlerini konuştuk.

Türkiye'de de Isıtma ve Soğutma Pazarının Önde Gelen Oyuncusuyuz

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri olarak ısıtma soğutma pazarındaki payınızı ve hedeflerinizi anlatır mısınız?

Türkiye, yaklaşık 2 milyonun üzerinde kurulu üretim kapasitesiyle Avrupa'nın en büyük split klima üretim merkezi konumunda. Ülkemizde 1 milyonu aşkın bir ihracat pazarı var. Dolayısıyla hem ihracat hem de iç pazar dinamiği olarak yüksek bir potansiyel mevcut. Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri olarak dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ısıtma ve soğutma pazarının önde gelen oyuncusuyuz.

"Ege Bölgesi İklimlendirme Sektörü Yıldızı" Ödülüne Lâyık Görüldük

Şirketimizi üretim alanında Türkiye'de temsil eden Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş. bünyesinde bulunan ve markamızın Avrupa'daki ilk ev tipi klima fabrikası olma özelliğini taşıyan Manisa'daki dijital fabrikamızda Türkiye ve Avrupa için yüksek enerji tasarruflu ve çevre dostu klimalar üretiyoruz. Bu fabrikamızla ihracat pazarlarını geliştirmeyi hedefliyoruz. Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren iklimlendirme sektöründeki 905 firma içinden 2020 yılında en fazla ihracat gerçekleştiren firma olan Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş., Ege İhracatçı Birlikleri tarafından, "Ege Bölgesi İklimlendirme Sektörü Yıldızı" ödülüne lâyık görüldü.

Satış ve Satış Sonrası Hizmeti Veriyoruz

Ürünlerinizin özellikleri ve ürün gamınızı ve otomasyon süreçlerinizi değerlendirir misiniz?

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri olarak; ev-ofis klimaları, ticari tip klimalar, City Multi VRF merkezi sistem klimalar, ısı pompası sistemleri, havalandırma sistemleri ve kontrol sistemleri alanlarında satış ve satış sonrası hizmeti veriyoruz. Öne çıkan ürünlerimizden ve özelliklerinden ise şu şekilde bahsedebilirim. Mekânların taze hava ihtiyacının sağlıklı bir şekilde karşılanmasına imkân tanıyan Lossnay ısı geri kazanımlı havalandırma cihazları Mitsubishi Electric tarafından ilk olarak 1970'li yıllarda geliştirildi. Bu cihazımız, odadaki sıcaklığı ve nemi büyük ölçüde korurken havanın tazelenmesine yardımcı oluyor ve iç mekânlara yüzde 100 taze hava sağlıyor. Endüstriyel üretim alanları, şehir merkezleri, iş yerleri, konutlar, oteller, okullar ve kreşler gibi birçok farklı ortamda pencere açılarak havalandırma yapılması yerine sürdürülebilir bir iç ortam hava kalitesi sağlayan Lossnay cihazları; sessizlik, yüksek verim ve konfor özellikleriyle dikkat çekiyor. Atmosferik ve kömür tozları, polen ve bazı bakterilerin iç ortam havasına karışmasını engelleyen Lossnay, aynı zamanda havada bulunan virüslerin de dışarı atılmasını sağlayarak pek çok sağlık sorununun önüne geçmeye imkân tanıyor. Ürünlerimizde kullanılan ısı geri kazanım teknolojisiyle ısıtma ve soğutma ihtiyacının en verimli ve kolay şekilde karşılanmasını sağlayan markamız, mekânlara ve beklentilere en uygun çözümleri geliştiriyor. VRF klima sistemlerimiz, homojen hava dağılımı ve her iç ünite için bağımsız kontrol kolaylığı sağlıyor. Mr. Slim profesyonel seri ürünlerimiz ise ticari alanların öncelikli tercihleri arasında yer alıyor. Merkezi iklimlendirme ihtiyaçlarını karşılayan Multi veya City Multi sistemleriyle de öne çıkıyoruz. Düşük sıcaklıklarda performansı garantileyen patentli Zubadan teknolojisi, altyapı çalışmalarını kolaylaştıran dünyanın tek iki borulu ısı geri kazanımlı City Multi sistemi, yine yüksek enerji verimliliği sunan Avrupa'nın ilk R32 soğutucu akışkanlı City Multi sistemi ve düşük CO2 eş değerine sahip dünyanın tek Hybrid City Multi sistemi gibi benzersiz ürünler her türlü iklimlendirme ihtiyacını karşılıyor. Taslak halinde olan ve 2021 yılında çıkması beklenen F-Gaz yani Florlu Sera Gazlarına İlişkin





Yönetmelik gereği daha düşük miktarda soğutucu akışkan içeren sistemler önümüzdeki dönemde rağbet görecek. Muadillerine göre çok düşük miktarda soğutucu akışkan içeren Hybrid sistemlerimizle bu ihtiyacı karşılayarak çözüm sunuyor olacağız. Geniş ürün gamımız aynı zamanda hem projelendirme hem montaj hem de kullanım anlamında yatırımcılara, uygulayıcılara ve tüketicilere kolaylık sağlıyor. Tüm sezon boyunca sistemin sergilediği yüksek enerji verimliliği, düşük ses seviyesi ve esnek kombinasyon özellikleri sayesinde Mitsubishi Electric, Türkiye'nin lokomotifi inşaat sektöründe özellikle sembol konumunda olan ayrıcalıklı projelerin ve kentsel dönüşüm projelerinin tercihi olmaya devam edecek.

3 Boyutlu Sensör Sistemleri

Duvar tipi Legendera serimizin yanı sıra Kirigamine serisi klimalarımızda ve profesyonel ticari tip kaset tipi cihazlarda farklı versiyonlarla kullanılan 3 boyutlu sensör sistemleri; değişken talepleri otomatik olarak anında karşılıyor. Tam 232 adımda 8 sensör ile mekânın 1.856 hücresinden ölçüm alan "3D i-See Sensör" teknolojisi, bu ölçümleri odada farklı sıcaklıklardan dolayı oluşabilecek konforsuz durumları ortadan kaldırmak için değerlendiriyor. Bu sayede yüksek konfor ve enerji tasarrufu sağlıyor.

Ömrünü Tamamlayana Kadar Uzun Süre Sorunsuz Olarak Çalışıyor

Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Mitsubishi Electric olarak, iklimlendirme sistemlerimizi konfor, verim ve dayanıklılığın en yüksek standardını ifade eden Mitsubishi Electric Quality (MEQ – Mitsubishi Electric Kalitesi) anlayışıyla üretiyoruz.

Enerji Verimliliği Sağlıyoruz

Bireysel sistemlerden merkezi sistemlere kadar geleceğin enerji verimliliği kriterlerine uygun cihazları bugünden pazara sunuyoruz. Konut, ofis ve endüstriyel iklimlendirme sistemlerinde yüksek düzeyde enerji verimliliği sağlıyoruz. Tüketicilerimize yapay zekâ teknolojileriyle desteklenmiş ve sistem ömrünü tamamlayana kadar çevreye dost bir yaklaşım sergileyen bir ürün yelpazesi sunuyoruz. A+++ sınıfına ulaşan Legendera klima serisi, A+++ soğutma ve A++ ısıtma verimliliğine sahip EnviroME serisi klimalarımızla konutlarda ısıtma alışkanlıklarının değişmesini sağlarken hem ısıtma hem de soğutmada enerji tüketiminin azalmasına katkıda bulunuyoruz.

Legendera Serisi Klimalar

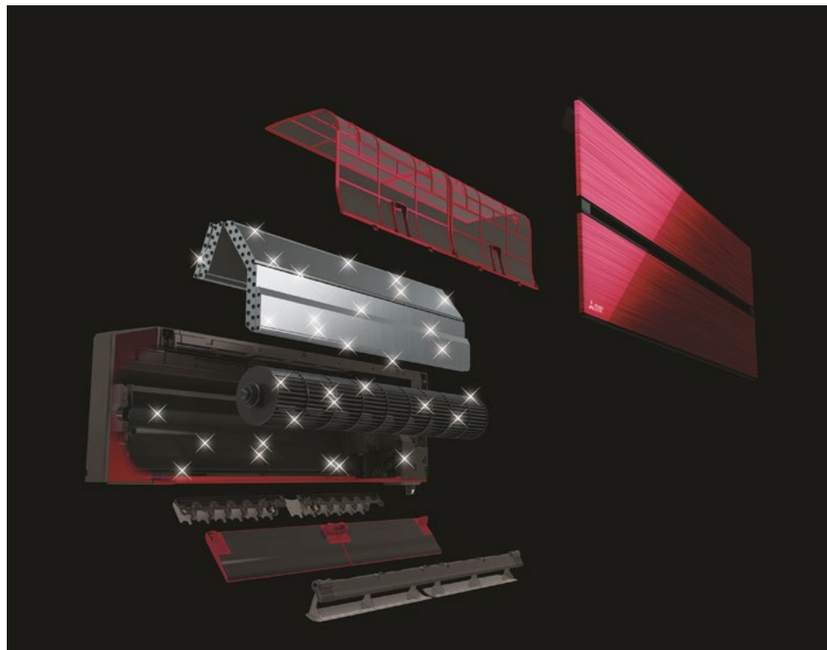
Özellikle kapalı alanlarda daha fazla zaman geçirdiğimiz bu dönemde iç mekânlardaki hava kalitesi konusunda farkındalık artıyor. Bu sebeple klimanın içindeki filtre ve cihazın kolay bakım özelliği tüketicilerin seçim kriterlerinin başında geliyor.

Lossnay Isı Geri Kazanımlı Havalandırma Cihazları

Lossnay ısı geri kazanımlı havalandırma cihazları, iç ortam hava kalitesinin yakalanması konusunda önemli bir ekipman olarak öne çıkıyor. Kontrolsüz bir şekilde pencere açılarak yapılan havalandırma esnasında sürdürülebilir hijyen sağlanamıyor.

Bulut Tabanlı Çözümümüz MELCloud

Isıtma ve soğutmada Sezonsal Verimlilik Kriterleri'ne göre A, A+, A++ veya A+++ enerji sınıfında yer alan ürünlerimiz, klimanın internet üzerinden kontrolünü sağlayan bulut tabanlı çözümü "MELCloud" ile öne çıkıyor.



TÜRKİYE'NİN MÜHENDİSİ FORTES MÜHENDİSLİK, ISITMA-SOĞUTMA SİSTEMLERİNDE FARK YARATIYOR



Fortes Mühendislik A.Ş. Genel Koordinatörü Yusuf Saygın, yatırım odaklı büyüdüklerini ifade etti.

Sorularımızı yanıtlayan Fortes Mühendislik AŞ. Genel Koordinatörü Yusuf Saygın, "2006 yılında ısıtma sektörü alanında faaliyet göstermek amacıyla kurulan Fortes Mühendislik A.Ş günümüzde iklimlendirme, mekanik, inşaat, elektrik olarak dört ana sektörde hizmet sunuyor. Bu departmanların çatısı altında ayrıca yenilenebilir enerji sistemleri olan güneş enerjisi, çevreci ve verimli enerji sistemleriyle hizmet vermektedir. Özellikle son yıllarda büyüme oranı yıl bazında yüzde otuzu aşan firmamız bugün 23 ilde 55 şubesinde verdiği hizmet ile her gün büyüyerek yoluna devam etmektedir. Doğalgaz sektöründe 29 tane gaz dağıtım firmasında yetkili olan Fortes Mühendislik, kullanıma açtığı gaz sayıları bazında bölgesel olarak lider konumdadır. 2020 yılında doğal gaz taahhüt anlamında 20.000 projeyi tamamlayıp müşterilerine sunarak sektörün lider firması olduğunu kanıtlamıştır. 2021 yılı için ise hedefi bu yıl 35.000 yeni projeyi hayata geçirmektir" dedi.

KENDİMİZİ TÜRKİYE'NİN MÜHENDİSİ OLARAK GÖRÜYORUZ

Fortes Mühendislik'in ısıtma-soğutma sistemleri ve otomasyon süreçlerinizi anlatır mısınız?

Fortes Mühendislik A.Ş sadece bir taahhüt firması değildir. Kendimizi Türkiye'nin Mühendisi olarak görürüz ve her attığımız adımda bu ekolün de gerçekleşmesini isteriz. Bulunduğumuz her sektörde müşterilerimiz ile olan ilerlememizin en büyük parçası mühendisliktir. Müşterimizin ihtiyaç analizinde, kurulacak sistemlerin imalat sürecinde ve sonraki servis hizmetlerindeki daimi odağı mühendislik verimidir. Isıtma sistemleri kurulumunda eğer bölgede doğal gaz kullanımı var ise ilk tercih doğal gaz sistemleri olmalıdır. Yakıt tasarrufu ve kullanım kolaylığı olarak doğal gaz, diğer fosil yakıt türlerinden kendini pozitif anlamda ayırmaktadır. Doğal gazın olmadığı bölgelerde havadan-suya ısı pompaları veya kömürlü kazan çözümleri ile müşterilerimize çözüm ortaklığı sunuyoruz.

DEĞİŞİME VE GELİŞİME AÇIĞIZ

Rakiplerinizden hangi alanlarda farklılaşıyorsunuz, tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Bulunduğumuz sektörlerde bizi diğer firmalardan ayıran temel özelliklerden en önemlisi yapı olarak genç ve dinamik oluşumuzdur. Bu güç firmanın kurumsal kimliğinin bir parçası haline gelmiştir. Değişime ve gelişime açık olan yapı sayesinde ne kadar büyük bir yapı olursa olsun yenilikleri hızlıca her hücresine işleyen bir kültüre sahip olmamız bizi bu günlere getiren özelliklerimizden birisidir. Yeniliklere açık olan ve her zaman fırsat sunan Fortes Mühendislik A.Ş, bu vizyonunu personel konusunda da devam ettirmektedir. Genç ve öğrenmeye açık olan bakış açısını tecrübeye tercih etmekteyiz. Bunun en güçlü gerekçesi ise eğitime verdiğimiz değerden gelmektedir. Yeni aldığımız personellerimizi uzun ve yoğun süren bir eğitim-oryantasyondan süreci geçirdikten sonra görevlerine başlatmaktayız. Sadece yeni personel için değil yapıdaki tüm çalışanların rutin eğitim seminerleri olmaktadır. Satış veya teknik hangi departmanda olursa olsun personelimizin her konu hakkında fikir sahibi olmasını isteriz.

KÜÇÜK: SON KULLANICILARA FİYAT VE PERFORMANS AÇISINDAN EN VERİMLİ ÇÖZÜMLERİ SUNUYORUZ



Ali Naim Küçük

Delta, 1971 yılında kurulan Tayvan merkezli bir teknoloji firması. Anahtarlamalı güç kaynakları ve fırçasız DC fanlar ile güç ve termal yönetiminde dünyada pazar lideridir. Ayrıca, güç elektroniği konusunda lider firmalardan bir tanesidir. Otomasyon iş birimi; şirket içerisinde hızla büyümekte ve makine, fabrika ile proses otomasyonlarına yönelik geniş ürün gamıyla çözüm sağlıyor. Bu şekilde, tüm farklı tipteki cihazların birbirleri ile uyumlu olarak çalışması sağlanarak son kullanıcılara fiyat ve performans açısından en verimli çözümler sunuluyor.

Delta Electronics Türkiye AC Sürücü Ürün Müdürü Ali Naim Küçük ve HVAC Market Müdürü Erdinç Çoban ile Isıtma-Soğutma çözümleri üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

Firmanızı tanıtır mısınız, rakiplerinizden hangi özellikleriniz ile ayrılıyorsunuz?

Ali Naim Küçük: Birinci sınıf bir endüstriyel otomasyon markası olarak AC motor sürücüleri, servo-hareket kontrol sistemleri, programlanabilir lojik kontrolörleri (PLC), insan-makine arayüzleri (HMI), makine görüntü sistemleri, sayaçlar, sensörler, endüstriyel kontrol-denetim yazılımları ve endüstriyel robotlar alanında ürün geliştirme ve çözüm üretme çalışmalarına odaklanıyoruz. Endüstriyel otomasyon çözümlerimiz; elektronik, asansör, tekstil, gıda, ilaç, kauçuk, plastik, ambalaj, baskı, ağaç işçiliği ve makine takımları gibi birçok endüstri uygulamasında kapsamlı bir yelpaze oluşturmakta olup, dünyanın dört bir yanındaki kullanıcılarımızın yerel ve küresel piyasalarda rekabetçi olabilmelerine imkan sağlamaktadır.

Isıtma - Soğutma sistemlerinde müşteriler için ürettiğiniz projeleriniz nelerdir?

Erdinç Çoban: Birçok farklı sektörde ve çok farklı uygulamalarda ısıtma ve soğutma sistemleri kullanılmaktadır. Bina sektöründen endüstriyel projelere, gıda pazarından sağlık alanına kadar hemen hemen her alanda ısıtma-soğutma sistemlerine ihtiyaç vardır. Biz bu sektörlerin hepsiyle farklı projeler üzerinde çalışmaktayız. Bu projelerde kullanılan fan, pompa ve kompresörlerde hız kontrolü için AC motor sürücüleri, proseslerini kolayca programlayıp yönetebilmeleri için programlanabilir lojik kontrolörler (PLC), son kullanıcıların kolaylıkla sisteme müdahale edebilmesi için Scada ve dokunmatik ekranlar (HMI) üretmekteyiz. Özellikle son zamanlarda IIoT uygulamaları da ısıtma soğutma sektöründe önem kazanmaktadır. Bunula ilgili olarak uzaktan erişim çözümleri de sunmaktayız. Delta'nın bu kadar farklı ısıtma soğutma sistemlerine bu denli farklı inovatif çözümler sunabilmesinin nedeni de tabi ki arkasındaki AR-GE gücü. Delta AR-GE çalışmaları için Satış gelirlerinin %8'inden fazlasını ayırmakta ve Tayvan, Çin, Japonya, Singapur, Tayland, ABD ve Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunan Ar-Ge birimlerinde 9.900 üzerinde çalışan istihdam etmektedir.



Erdinç Çoban

Enerji verimliliği konusunda ne gibi faaliyetleriniz mevcut?

Erdinç Çoban: Gün geçtikçe sınırlı kaynakların verimli kullanılabilmesi daha fazla önem kazanmakta olup biz bu alanda farklı çalışmalar yapmaktayız. Elektrik motorlarında kullanılan sürücülerdeki enerji optimizasyonu özelliğini bunlardan bir tanesi olarak örnek verebiliriz. Gelişmiş AVR (Auto Voltage Regulation) algoritmamız sayesinde elektrik motorlarındaki enerji verimini maksimum noktaya çıkarmayı hedefliyoruz. Bu algoritma; sadece frekansı değiştirerek hız kontrolü üzerinden enerji tasarrufu yapmanın yanı sıra, sistem için gerekli tork değerini hesaplayarak gerilim regülasyonu yapmakta ve buradan da ayrıca enerji tasarrufu sağlamaktadır. Bunun haricinde, yine tedarik ettiğimiz diğer ürünler de enerji tasarrufu için kullanılabilmektedir. Lojik kontrolörler ile sadece ihtiyaç duyulan sistemlerin çalıştırılması sağlanmaktayken kullanıcının sisteme müdahale edip kaynak kullanımını kolayca ayarlayabilmesi de HMI ürünlerimiz üzerinden yapılabilmektedir. Eğer kullanıcı sistemlerine uzak ise DX Routerlarımız sayesinde istediği noktadan binadaki veya endüstriyel tesisteki cihazlarına erişerek kapasite kullanımına kolayca müdahale edebilir.

ALİOĞLU: TÜRKİYE'NİN YÜZDE 100 YERLİ SERMAYELİ EN BÜYÜK YALITIM ŞİRKETİYİZ



ODE Yalıtım Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu, "Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım şirketiyiz" dedi.

ODE Yalıtım Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu ile firmadaki gelişmeleri değerlendirdik.

ODE Yalıtım'ı okuyucularımıza tanıtır mısınız?

ODE Yalıtım'ın ticari hayatı 1985 yılında taahhüt faaliyetleri ile başladı. Birkaç yıl içerisinde Türkiye'nin en çok ihtiyaç duyduğu alanlardan biri olan yalıtım sektörüne yöneldi. 6 kıtada 75'in üzerinde ülkeye ODE markasıyla ürünlerimizi ihraç ediyor, Türkiye'de olduğu gibi yurt dışında da prestijli projelerde yer alıyoruz.

3 Üretim Kampüsümüzde Toplam 5 Üretim Tesisimiz Bulunuyor

ODE Yalıtım ürünleri hakkında bilgi verir misiniz? Olmazsa olmaz çalışma kurallarınız nelerdir?

Eskişehir ve Çorlu'daki üç üretim kampüsümüzde toplam beş üretim tesisimiz bulunuyor, altıncı tesis için de çalışmalarımız devam ediyor. Bu tesislerimizde "Yapı Yalıtımı" ve "Tesisat Yalıtımı" olmak üzere iki ana kategoride üretim yapıyoruz. Ekstrüde polistren esaslı ısı yalıtım malzemesi, bitümlü su yalıtım örtüleri, ısı-ses-yangın yalıtımında kullanılan cam yünü ürünleri ve elastomerik kauçuk köpüğü tesisat yalıtım malzemesi üretiyoruz.

Yenilikçi Ürünler Geliştiriyoruz

Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Küresel yolculuğumuzda en önemli gücümüzü Ar-Ge ve inovasyona verdiğimiz önem ile bu alandaki yatırımlarımız oluşturuyor. Bu bakış açısıyla Eskişehir fabrikamızda kurduğumuz Ar-Ge biriminde çok güçlü bir mühendis kadromuz ve dünya standartlarında test ünitelerimiz bulunuyor. Bu sayede başta Batı Avrupa olmak üzere pazarın ihtiyaç ve taleplerine göre yenilikçi ürünler geliştiriyoruz. Söz gelimi Türkiye'de ilk kez -30 derece soğukta bükülme dayanımına sahip versiyonları da bünyesinde barındıran membran serimizi geçen yıl dört yeni ürünle geliştirdik.

Yılın Su Yalıtım Ürünü Ödülünü Aldık

Yüzde 1.000 uzayan esnek formüllü Epikon Aflame, üzeri silis kumu kaplı, yoğun SBS katkılı, dolgu malzemesi içermeyen, 5 mm kalınlığında, -30°C soğukta bükülme değeri ve yüksek gramajlı keçeye sahip, 1000/800 N/50 mm çekme mukavemetiyle temel ve perde detaylarında yüksek su basıncına dayanıklı elastomerik bitümlü membranımız. Epikon Aflame ile bu yıl 18'incisi düzenlenen Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'nde "Yılın Su Yalıtım Ürünü" ödülü aldığımızı da belirtmek isterim.

"Yılın Isı Yalıtımı Ürünü" Ödülünü Almaya Hak Kazandık

Ar-Ge çalışmalarımız neticesinde R-Flex elastomerik kauçuk köpüğü üretiminde geçen yıl 40 mm kalınlıkta boru üretimi gerçekleştirmiştik. Bu ürünümüzle de Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'nde "Yılın Isı Yalıtımı Ürünü" ödülünü almaya hak kazandık. Diğer taraftan pandemi ile birlikte rekabet gücü her zamankinden daha fazla önem kazanmış olsa da biz ODE olarak, pandemiden bağımsız bir şekilde her zaman rekabetçiliği önemsedik. Gerek rekabetçilik gerekse diğer tüm süreçlerimizde sürekli olarak değişim ve dönüşüme odaklandık. Özellikle nitelikli insan kaynağına, kurumsallaşmaya, dijitalleşmeye, finansman gücüne ve teknolojiye yatırım gerçekleştiriyoruz.

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

ODE Yalıtım olarak pandemi sürecinde de planlarımızı değiştirmeden yolumuza devam ediyoruz. Çünkü biz kuruluşumuzdan itibaren bu tip zorlu dönemlerin bizi hedeflerimizden uzaklaştırmaması yönünde adımlar attık. Bu kapsamda geçen yıl hedeflediğimiz tüm yatırımları gerçekleştirdik ve yatırımlarımıza planladığımız gibi devam ettik. Bu yıl da aynı şekilde planlarımız doğrultusunda ilerliyoruz. R-Flex elastomerik kauçuk köpüğü ısı yalıtım malzemesini bu zamana kadar yalnızca Tekirdağ-Çorlu'daki tesislerimizde üretiyorduk. Şimdi aynı malzemeyi Eskişehir'de de üretmek üzere 100 milyon TL'lik bir yatırım gerçekleştiriyoruz. Eskişehir'deki üretim kampüsümüzde 20 bin metrekare kapalı alanda kuracağımız yeni üretim tesisi ile birlikte elastomerik kauçuk köpüğü kapasitemizi dört kat artırarak, toplamda yıllık 18 bin tona çıkarıyoruz. Bu yatırım ile Türkiye elastomerik kauçuk köpüğü pazar büyüklüğünün iki katı kapasiteye ulaşarak, 1991 yılından günümüze bu ürün grubunda sürdürdüğümüz liderliğimizi daha da pekiştireceğiz. Aynı zamanda yine bu üründe, Çin ile Almanya arasındaki coğrafyada en büyük üretici konumuna geleceğiz. Bu yılın sonunda üretime başlamayı hedeflediğimiz tesisimizde 150 kişiye de istihdam sağlayacağız.

Ciromuzun % 3'ünü Ar-Ge ve Dijitalleşmeye Ayıracak, Ar-Ge Ekibimizi de Üç Kat Büyüteceğiz

Öte yandan bu yıl itibarıyla uygulamaya aldığımız beş yıllık stratejik planımız çerçevesinde Ar-Ge&İnovasyon yol haritamızı ve beş yıllık dijital dönüşüm aksiyon planımızı da devreye soktuk. Önümüzdeki üç yıl içinde ciromuzun yüzde 3'ünü Ar-Ge ve dijitalleşmeye ayıracak, Ar-Ge ekibimizi de üç kat büyüteceğiz. 2023 yılına kadar da kapasite artışı, dijital dönüşüm ve Ar-Ge için 125 milyon TL yatırım hedefliyoruz. Bu yatırımlarla birlikte ilklere imza atmaya ve yalıtım sektörünün öncülerinden biri olmaya devam edeceğiz. Şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da paydaşlarımız, sektörümüz ve ülkemiz için değer yaratmayı sürdüreceğiz.





BİRGÜL: GÜLSAN ALÜMİNYUM OLARAK ISITMA-SOĞUTMA SEKTÖRÜNÜN LİDER FİRMASI OLMAKTAN ÇOK MUTLUYUZ



Gülsan Alüminyum Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Furkan Birgül, sektörde lider firma olmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti.

Gülsan Alüminyum Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Furkan Birgül, "Şirketimiz 2007 yılında İstanbul'un Topçular bölgesinde Alüminyum Billet satışına başlamış olup, 2013 yılında 4.000 m2 kapalı alan üzerine kurulmuş olan yeni fabrikasında 'Alüminyum Profil Üretimi' faaliyetine devam etmektedir. 2016 yılında ise artan yurtiçi talebini karşılamanın yanı sıra ihracata yönelik büyüme stratejisini benimseyen Gülsan Alüminyum makine kulvarını ve ekibini genişleterek tam hizmet anlamıyla yoluna devam etmiştir. Ürün ya da üretim kalitesinden ödün vermeden, en gelişmiş teknoloji ve kaynaklarını etkin kullanarak ürünlerini ve markasını Türkiye pazarında önemli bir konuma getiren Gülsan Alüminyum, müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla vizyonunu daima geniş tutmaktadır" dedi.

Şirketimiz Türkiye'nin En Butik Firmaları Arasında Geliyor

Gülsan Alüminyum olarak nasıl ve ne şekilde çözümler üretiyorsunuz, ısıtma-soğutma sistemleri ve otomasyon süreçlerinizi detaylandırarak anlatır mısınız?

Şirketimiz Türkiye'nin en butik firmaları arasında gelmektedir. Müşteri odaklı çözümler üretmekteyiz. Geniş ürün yelpazesi, alanında uzman kadromuz ile birlikte sonuç odaklı çalışmalar yürütmekteyiz. Isıtma-soğutma sektörünün lider firması olmaktan çok mutluyuz müşterilerimiz ile birebir oturarak sürekli en iyisini yapmak için uğraşıyoruz.

En Önemli Faktörümüz Şirket İçi Organizasyonumuz

Rakiplerinizden hangi alanlarda farklılaşıyorsunuz? Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Rakiplerimizden bizi ayıran en önemli faktörümüz şirket içi organizasyonumuzdur. Siparişin açılmasından sevkiyata kadar olan her aşamada müşterilerimiz bilgilendirilir. Kaliteli ürün hızlı sevkiyat vizyonumuz ile en memnun müşterilere sahibiz.

Çerkezköy'de 15.000 m2 Alana Yeni Tesis

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz şu an Çerkezköy'de 15.000 m2 alana yeni tesisini yapmaktadır. 6" yeni bir pres daha alan firmamız şu an yıllık 7.500 ton kapasiteye ulaşmıştır. Tam entegre tesis yatırımı yapıyoruz ve inşallah bu yılın sonunda yeni yerimizde faaliyete geçeceğiz. Artan iş hacimlerinin ve sıkıntısını çektiğimiz konteynerlar için devletimizin acil bir çözüm bulmasını istiyoruz.



PLAKALI ISI DEĞİŞTİRİCİLER İLE ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ

Uğur Doğan/Yüksek Elektrik - Elektronik Mühendisi

Isıtma ve soğutma sistemleri hayatımızın her alanında bulunmaktadır. Evlerde, araçlarda, ofislerde, endüstriyel tesislerde ve buna benzer birçok yerde mevcuttur. Isıtma ve soğutma sistemleri kurulurken farklı yöntemler bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi de plakalı ısı değiştiricilerdir. Önceleri genel olarak gıda endüstrisinde ve süt pastörizasyonunda kullanılan plakalı ısı değiştiriciler, günümüzde pek çok uygulamada yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlardan bazıları şu şekildedir; toplu konut yapıları, sosyal tesisler, metal üretim ve işleme tesisleri, enerji santralleri, boyahaneler, oteller, gıda üretim tesislerinde vb. birçok tesiste kullanılabilmektedir.

Plakalı ısı değiştirici esas olarak, ısı iletim yüzeyini oluşturmak üzere birbiri ardına dizilmiş ve üzerlerinde akışkan giriş/çıkış ağızları bulunan özel baskı kanallı metal plakalardan meydana gelmektedir. Bu plakalar arasında yer alan özel kauçuk esaslı contalar, birinden diğerine ısı iletimi gerçekleşen birincil ve ikincil devre akışkanların plakalar arasında dolaşacağı akış yolunu oluşturur, aynı zamanda akışkanların birbirine karışmasını veya dışarıya çıkmasını engeller. Bu sayede, akışkanlar ısı değiştirici içinde birer plaka atlayarak dolaşmaktadır. Aradaki plaka üzerinden ısı iletimi gerçekleşir. Plakalı ısı değiştiricilerde de diğer tüm indirekt ısı değiştiricilerinde olduğu gibi, birbirine karışmadan dolaşan, ancak birbirine ısı transferi yapabilen iki ayrı akışkan devresi mevcuttur:

Isıtan veya soğutan akışkanın dolaştığı - PRIMER DEVRE

Isıtılan veya soğutulan akışkanın dolaştığı - SEKONDER DEVRE

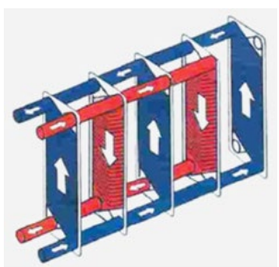
Plakalı Isı değiştiricinin avantajları;

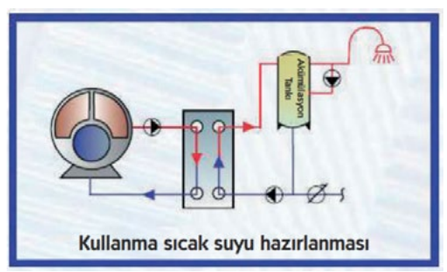
- Uygulanacak alanlara göre tasarımda esneklik sağlamakta ve yük kayıpları da olabildiğince az Olabilmektedir.
- Çalışma ağırlığı ve montaj hacmi, aynı görev için tasarlanmış borulu ısı değiştiriciye nazaran çok daha azdır. Bu sayede çok kısıtlı alanlara yerleştirilebildiği gibi, nakliye ve montaj giderlerinden de tasarruf sağlanabilmektedir.
- Cihaz gerektiğinde kolaylıkla sökülüp tüm ısı transfer yüzeylerine ulaşılabilir. Bu sayede ünitenin temizlenmesi, eskiyen veya hasar gören plaka ve contaların değiştirilmesi ve kapasite artırımı gerektiğinde plaka ilavesi yapılması mümkündür.
- Titreşim yoktur.
- Plakalı eşanjörler yüksek türbülansın etkisinde olduğundan kirlenme oldukça azdır.
- Isı kaybı yok denecek kadar az olduğundan plakalı eşanjörlerde izolasyona ihtiyaç kalmaz



Plakalı Isı değiştiricinin dezavantajları;

- Plakalarda kullanılan Contalarda meydana gelebilecek herhangi bir hasardan dolayı akışkanların birbirine karışma riski bulunmaktadır. Fakat bazı firmalar akışkanların birbirine geçmesini önleyerek hasarlı olan conta noktasından akışkan dışarıya doğru akış olur. Bu sayede de hasarlı olan nokta rahatlıkla tespit edilir.
- Kullanılacak sıvının sıcaklığı contanın dayanım sıcaklığı ile sınırlıdır.
- Plakaların düzlemsel oluşu, conta malzemeleri ve çerçevenin konstrüksiyonu nedeniyle yüksek basınçlara çıkılamaz.





PAYMES, ‘KOBİ’LERİN YENİ NESİL ÇÖZÜM ORTAĞI’ OLUYOR



Türkiye’de sosyal ticaretin yaklaşık %80 büyüdüğü bilgisini veren Paymes Kurucu Ortağı Sabrican Zaim, KOBİ’lere yeni nesil çözüm ortağı olduklarını belirtti.

Paymes, birey ve kurumların herhangi bir elektronik ticaret bilgi birikimine, uygulama bağımlılığına, yüksek bütçe gereksinimlerine ihtiyaç duymadan ödeme almalarına olanak sağlayan bir ödeme platformu. Editör Ahmet Doğan’ın sorularını yanıtlayan Paymes Kurucu Ortağı Sabrican Zaim, “Sosyal mecralar üzerinden satış yapan bireylerin ödeme alma işlemlerini kolaylaştırmak ve güvenli hale getirmek için yola çıkan şirketimiz, bugün evinde el emeği ürünler üreten ev hanımından 1000 bayili fabrikaya ve alt bayilerine kadar hizmet veren bir yapıya ulaştı.

Kullanıcı Sayımız 642 Bin, Sosyal Medyanın En Çok Kullanıcıya Sahip Ödeme Platformuyuz

Kullanıcı sayımız bugün itibariyle 642 bin. 2020 yılında Türkiye’de sosyal ticaret yaklaşık %80 oranında büyüdü ve sosyal ticaret yapan 1 milyon satıcıdan 589.244’ü ödemelerini Paymes aracılığıyla gerçekleştirdi. Bu rakam bizi sosyal medyanın en çok kullanıcıya sahip ödeme platformu haline getiriyor.

Facebook, Messenger, Instagram, Telegram, Etsy, SMS, WhatsApp Üzerinden Hizmet Veriyoruz

Paymes olarak altyapısını geliştirdiğimiz linkle ödeme platformu ile sosyal medya üzerinden yapılan alışverişlerde alıcı ve satıcının bir mesajlaşma uygulamasını kullanarak kolayca alışveriş yapmasını sağlıyoruz. Sosyal ticaret kavramının dünyaya yayıldığı ilk günlerden beri bu alanda yapılacak ödemelerin güvenle ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi için çalışmalar yürüten bir fintech şirketi olarak güvenli alışveriş hizmeti sunmanın yanı sıra kullanıcıyı doldurulması gereken uzun formlardan ve teknik detaylardan da kurtarıyoruz. Son derece kolay ve etkili yeni nesil bir ödeme platformu sunarak satıcıların 20 saniye içerisinde satış linki oluşturmasına imkan sunuyor. Facebook, Messenger, Instagram, Telegram, Etsy, SMS, WhatsApp uygulamaları üzerinden hizmet veriyoruz.

Kobi’lerin E-Ticaret Yaparak Gelir Elde Etmeleri İçin Ödeme Çözümleri Sunuyoruz

Paymes KOBİ’lere hangi avantajları sunuyor? KOBİ’lere yönelik ne tür bir mesaj vermek istersiniz?

Paymes olarak KOBİ’lerin sosyal ticaret yaparak gelir elde etmeleri için ödeme çözümleri sunarken çeşitli şirketlerle işbirlikleri geliştirerek de onların işlerini büyütmelerine katkı sunuyoruz. Özellikle pandemiyle birlikte darboğaza giren KOBİ’lerin dijitalleşerek işlerini sürdürmeleri ve sosyal ticarete adapte olmaları için çalışıyoruz.

KOBİ’lerin 10 Dakika İçinde Şirket Kurmasını Sağlıyoruz

KOBİ’lerin dijitalleşmesine destek sunmak için hayata geçirdiğimiz stratejik işbirliklerinin başında mükellef.co işbirliği geliyor. Bu iş ortaklığıyla KOBİ’lerin 10 dakika içerisinde muhasebe işlemlerini tamamlayıp şirket kurmalarını sağlıyoruz. Paymes’e kayıtlı tüm kullanıcılar, hızlıca Mukellef.co üzerinden şirket kurup tüm muhasebe işlemlerini kolayca yürütebiliyor. Ayrıca şirket kurma çalışmalarını mükellef üzerinden yapmak isteyen kullanıcılara her ay kullanabilecekleri 30 TL’lik indirim de sağlıyoruz.

Bulutfon İle KOBİ’lerin İş Akışını Hızlandırıyoruz

KOBİ’ler için hayat geçirdiğimiz bir diğer işbirliğini ise Bulutfon’la gerçekleştiriyoruz. Şirketlere, 0850’li hat, sabit numara, sanal santral, bulut santral, faks, sesli mesaj, rapor, entegrasyon, geliştiriciler için API araçlar sağlayan Bulutfon ile stratejik bir işbirliğine imza atarak satıcıların iş akışlarını hızlandırıyoruz. Bulutfon santral hizmetini tercih eden Paymes müşterileri; seçecekleri herhangi bir santral paketine özel ek santral hediyesi kazanabiliyorlar. Paymes’i tercih eden KOBİ’ler; Bulutfon’a ilk kayıt esnasında iş akışlarına uygun seçtikleri herhangi bir santral paketine ek olarak 6 aylık paketlerde +2 ay, 12 aylık paketlerde +3 ay ve 24 aylık paketlerde +6 santral hediye alma şansı yakalayabiliyorlar.

MNG Kargo İşbirliğimiz İle Özel İndirimler

Sosyal medya üzerinden yapılan satışlara kargo maliyetinin de KOBİ’leri zorladığı gerçeğinden hareket ederek, MNG kargo işbirliği ile kullanıcılarına özel indirimler sunuyoruz. İşbirliği kapsamında Paymes müşterileri fiziksel ürünlerini MNG Kargo ile %30 indirimli gönderebiliyorlar. Kargo konusunda bir diğer başarılı işbirliğini de Gelal ile gerçekleştirdik. Bu işbirliği ile KOBİ’lerimiz İstanbul içi hızlı kurye ve kargo gönderilerinde %10 indirim kazanıyorlar.

KOBİ’lerin Tasarım Pazarına Katılım Ücretlerini Karşılıyoruz

KOBİ’lerimizin çalışmalarını tanıtmak için de tasarım pazarında sponsorluk faaliyetleri gerçekleştiriyoruz. KOBİlerin tasarım pazarına katılım ücretlerini karşılıyoruz. Paymes & Workinton İşbirliği ile de KOBİ’lerin şirket adresini Workinton’a taşıyarak avantajlı fiyatlar elde etmelerini sağlıyoruz. Sanal ofis için 6 aylık üyeliklere 1 ay, 12 aylık üyeliklere ise 2 ay ücretsiz kullanım hediye ediyoruz. Sadece Paymes kullanıcılarına özel coworking alanlarını 2 gün ücretsiz kullanım hakkı sunuyoruz.

KOBİ’lerin Dilediği Satış Ortamını Yaratmasına Olanak Sağlayan Butik Sayfası

Ayrıca Paymes web sayfası üzerinde kurguladığımız butik sayfamızla da KOBİ’lerin bir websitesine ihtiyaç duymadan ürettikleri ürünleri sergilemelerini ve doğrudan satış gerçekleştirmelerini sağlayan butik/mağaza sayfası sunuyoruz. KOBİ’leri dilediği satış ortamını yaratmasına olanak sağladığımız butik sayfamızda satıcılar; ürün görsellerini, özelliklerini, beden ve renk gibi ürün bilgilerini kolaylıkla yükleyebiliyor. Butiklerinin yer aldığı linkleri ise istedikleri sosyal medya hesabında paylaşabiliyor. Tüm ödeme süreçlerinin Paymes güvencesiyle gerçekleştiği butik sayfamızda alıcılar alışveriş sepetlerine istedikleri ürünleri ekleyip satın alma işlemini tamamlayabiliyor. Burada ödeme sürecinde tekrar satıcı ile iletişime geçme zorunluluğu ortadan kalkıyor. İnternet üzerinden özgün bir ödeme ve satış deneyimi yaşatarak satıcı ve alıcı arasında adeta bir köprü kuran butik sayfamızla Türkiye’de sosyal ticaretin gelişimine önemli katkılar sunuyor KOBİ’lerimizi de sosyal ticaret becerilerini geliştirmeleri için eğitiyoruz. Belediyelerle düzenlediğimiz işbirlikleriyle pek çok KOBİ’yi sosyal ticarete adapte ediyoruz.

KOBİ’lerin Yeni Nesil Çözüm Ortağıyız

Paymes olarak gerek bireysel gerekse KOBİ müşterilerimiz için 360 derece avantajlar sunan bir yapı haline gelmeyi hedefliyoruz. KOBİ’lerimiz özellikle pandemi döneminde oldukça zorlandılar. Bu dönemde KOBİ’lere öncelikle detaylı bir finansal analiz yapmalarını, müşterilerine odaklanmalarını, yeni dönemde ortaya çıkabilecek ihtiyaçları belirlemelerini, bu ihtiyaçlara özel kampanya, indirim ve fırsatlar sunmalarını öneriyoruz. Öte yandan pazarlama bütçeleri ayırmalarını ve özellikle sosyal medya pazarlama araçlarını aktif olarak kullanmalarını tavsiye ediyoruz. Zira; internet ve sosyal medya kullanıcı sayıları giderek artıyor. Özellikle pandemi döneminde evlerinde kalan insanlar, internette ve sosyal medyada daha fazla vakit geçiriyor. Bu durum KOBİ’ler için bir fırsat barındırıyor ve dijital dünyaya bütçe ayıran ve dijital olanakların sınırlarını zorlayan KOBİ’ler pandemi sürecinde rekabette ön plana çıkabilir. Burada gerek reklam yatırımları gerekse online mağaza yatırımlarıyla daha fazla müşteriye ulaşabilirler. Paymes olarak KOBİ’lere yönelik çözümlerimizi güçlendirmeye ve çeşitlendirmeye devam edeceğiz.

Facebook Commerce Programındaki Tek Türk Girişimciyiz, İngiltere ve MENA’ya Açılacağız

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

2021 hedeflerimiz arasında Türkiye ve Azerbaycan pazarı dışında İngiltere ve MENA’ya açılmak bulunuyor. Var olanı yapmak yerine yeni projeleri hayata geçirme motivasyonumuz oldukça yüksek. Bu nedenle 2021’de de pazarı dinleyip ihtiyaca göre çözüm sunmaya odaklanacağız. 2021’de hayata geçireceğimiz en önemli proje ise Facebook’a özel uçtan uca hizmet veren bir ödeme sistemini uygulamaya almak olacak. Hali hazırda Facebook Commerce programındaki tek Türk girişimciyiz aynı zamanda dünya genelindeki girişimcilerin seçildiği bu programda yine ödeme sistemi noktasında çalışma yapacak tek girişimiz. Bu konuda oldukça heyecanlıyız.



PAYTR SANAL POSLARI ÜZERİNDEN SANİYELER İÇERİSİNDE TAMAMLAYABİLİYOR



PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul, "İşletmeler, PayTR'a başvurduklarında iki saat içinde müşterilerinden ödeme almaya başlayıp, ödeme tutarlarını da ertesi gün PayTR'dan temin edebiliyor" dedi.

PayTR, Türkiye'de kurulmuş bir finansal teknoloji şirketi olarak Türkiye'de yerleşik işletmelere ödeme ve ödeme ile ilgili diğer hizmetleri sunmakla beraber, aslında tüm dünyadaki tüketicilere de hizmet sunan bir yapıya sahip. Bugün dünyanın her yerindeki tüketiciler, mal ve hizmet alımlarını PayTR sanal posları üzerinden saniyeler içerisinde sorunsuz olarak tamamlayabiliyor ve müşterimiz olan işletmeler de dünyanın her noktasındaki müşterilerinden ödemelerini PayTR aracılığıyla alabiliyorlar.

PayTR'nin hizmetleri ve işleyişi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Her segment ve kategoride yer alan işletmelerin ödeme alma ihtiyaçlarına yönelik hizmet sunuyoruz. Sanal POS üzerinden kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlar ile ödeme alma, kredi kartı ile yapılan ödemelerde markalara olan bağlılığı artırmak için taksitli ödeme alma, havale/EFT ile ödeme alma gibi hizmetlere ek olarak ödeme hizmeti ile bağlantılı kart saklama, tekrarlayan ödeme, pazar yerleri (marketplace) için ödeme hizmeti, sahtecilik önleme (anti-fraud), link ile ödeme ve tahsilat hizmetleri sunuyoruz. 2020 yılını ürün geliştirme konusunda da oldukça verimli geçirdik. Link ile Ödeme ürününü API ile destekledik. B2B ve B2C'de faaliyet gösteren ancak web sitesi olmayan PayTR'ın birçok müşterisi, Link ile Ödeme sayesinde bu zor dönemi fırsata çevirdi. Tamamen sıfır temas ile ödeme kısmında işletme ve tüketicilere destek olan ürünle, mobil posların apartman boşluklarında çekmeme problemi de ortadan kalktı. Yine 2020 yılında, yurt dışında sıklıkla kullanılan Pay Later "Sonra Öde" ürününü de çözüm ortağımızla birlikte işletme ve tüketicilerin kullanımına sunduk.

PayTR, Türkiye'de kurulmuş bir finansal teknoloji şirketi olarak Türkiye'de yerleşik işletmelere ödeme ve ödeme ile ilgili diğer hizmetleri sunmakla beraber, aslında tüm dünyadaki tüketicilere de hizmet sunan bir yapıya sahip. Bugün dünyanın her yerindeki tüketiciler, mal ve hizmet alımlarını PayTR sanal posları üzerinden saniyeler içerisinde sorunsuz olarak tamamlayabiliyor ve müşterimiz olan işletmeler de dünyanın her noktasındaki müşterilerinden ödemelerini PayTR aracılığıyla alabiliyorlar. Bu noktada PayTR olarak işletmelerin e-ihracat işlemlerine de katkı sunduğumuzu söyleyebilirim.

2021 hedefleriniz nedir?

2021 yılında da tüm rakamsal verilerimizde iki katına ulaşmayı hedefliyoruz. 2021 yılı, dijital dönüşümün aynı hızla devam edeceği, açık bankacılıkla ilgili daha çok konuşacağımız bir yıl olacak. Hayatları kolaylaştırma vizyonumuz doğrultusunda, 2021 yılında hızımızı daha da artırıp, ödemeye ilişkin tüm partilere kolaylıklar sağlamaya devam edeceğiz. 2020 yılında hedefimiz 3 milyar lira ciroya ulaşmaktı, bu hedefi geçtik. 2021 yılında hedefimiz 6 milyarlık bir hacme ulaşmak.

Finteklerin KOBİ'ler için önemini açıklar mısınız?

Son yıllarda e-ticaretin hızla büyümesi, müşteri beklentilerinin değişmesi, bankaların müşteri taleplerini karşılama konusunda yaşadığı zorluklar, fintek ürünlerinin kolay kullanımıyla geleneksel bankacılığa alternatif olması, devlet teşvikleri, e-ihracattaki büyüme gibi konular finteklerde bir artış meydana getirdi. Fintek şirketleri; daha hızlı yapısıyla müşterilerin beklentilerini çok daha kolay karşılayabiliyor.

DESTEK UNSURU OLARAK TURQUALITY: TURQUALITY NEDİR?

Çiğdem Üstgül / Serbest Muhasebeci Mali Müşavir



TURQUALITY, ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmalarımızın, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlerine kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlayarak uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla oluşturulmuş devlet destekli ilk ve tek markalaşma programıdır.

Programın odağında, klasik ihracat desteklerinden farklı olarak ihracatı artırmaya yönelik firmaların markalaşma hedeflerine katkıda bulunmak yer alıyor.

Böylece program kapsamındaki işletme marka konumlarının güçlendirilmesi, uluslararası pazarlara açılmalarının hızlandırılması, pazarlarda kaliteli Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesini amaçlanmaktadır.

Program kapsamına alınabilmek için müracaat eden markanın Türkiye'de tescilinin yapılmış olması ve yurt dışında ise ibraz edeceği iş planında belirtilecek hedef pazarlarının en az birinde aynı markanın tescil edilmiş olması gerekmektedir. Program başvurusu ön koşullarını sağlayan firma ve markalar, değerlendirme kriterleri neticesine göre TURQUALITY ve marka programı kapsamına dahil edilmektedir.

TURQUALITY KAPSAMINDA DESTEKLER

Türk markalarının desteklenerek "Türk Malı" imajının ve Türkiye'nin itibarının güçlendirilmesini hedefleyen 2006/4 sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde Marka/TURQUALITY Programı kapsamında firmaların;

- Patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve marka tesciline ilişkin harcamaları,
- Sertifikasyona ilişkin giderleri,
- Moda/Endüstriyel ürün tasarımcısı/Şef/Aşçı istihdamına ilişkin giderleri,
- Tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri,
- Yurt dışı birimlere ilişkin giderleri,
- Danışmanlık (Yönetim, tasarım, hukuk, bilişim) giderleri destekleniyor.

TURQUALITY Programı ile aynı şekilde başvuru yapan firmalar yapılan değerlendirme ardından Marka Destek Programına dahil ediliyor.

Firmalara Markalaşma Gelişim Yol Haritası Çalışması imkanı da veriliyor. Bu çalışma çerçevesinde firmaların Markalaşma Yol Haritası oluşturmasına ve bu haritanın hayata geçirilmesine destek sağlanıyor.

Yönetici Geliştirme Programı ile destek kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticilerine ülkemizin önde gelen üniversitelerinde eğitim imkanı verilmektedir. Böylece yöneticiler arasında ortak bir dilin oluşturulması, profesyonelliğin ve verimliliğin artırılması, oluşan iletişim ortamı ile pozitif ilişkiler ağı oluşturulması hedefleniyor. Program ile katılımcıların yönetim-organizasyon, pazarlama-perakende, operasyon ve süreç yönetimi-tedarik zinciri yönetimi ve finans-muhasebe fonksiyonlarında yürütülen süreç ve sistemlere yönelik ayrıntılı bilgi donanımına sahip olacak şekilde desteklenmesi amaçlanıyor.

2015 yılındaki yeni düzenlemeyle TURQUALITY programında yer alan firmalar, açılacakları her bir yeni ülke için 5 yıl süresince desteklerden faydalanabilecekler. Her yeni ülke başına 5 yıl destek olarak nitelenebilecek yeni anlayışla firmaların pazar çeşitlendirmesine gitmeleri hedeflendi. Firmalar yeni ülkeye açıldıkları müddetçe anılan programda kalmaya ve desteklerden yararlanmaya devam edecekler. Program desteklerinden biri olan yurt dışı fuar katılımlarında da artık yeni ülke kriteri de aranmayacak.

Firmaların söz konusu program içerisinde kalıp kalmayacağı yıllık performans değerlendirmeleriyle belli olacak. Tebliğ değişikliğiyle Turquality programını tamamlayan ve dışında kalan firmaların da Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen diğer desteklerden faydalanabilmeleri imkanı getirildi.

AVRUPA'NIN İKİ BUÇUK KATI KADAR CEP TELEFONUYLA KONUŞUYORUZ



Mobil Telekomünikasyon Operatörleri Derneği(m-TOD) Yürütme Kurulu Üyesi ve Kamu İlişkileri Direktörü Tolga Ertuğrul, "Devletimizin uyguladığı yerlilik politikaları çerçevesinde, ülkemizde yerli ve milli bir iletişim teknolojisi, ARGE ve üretim kapasitesinin varlığı önem arz etmektedir. Bu noktada, söz konusu ekosistemin kurulmasında ve sürdürülmesinde KOBİ'lerimizin rolünün büyük olduğunu düşünüyoruz. Bu alanda yatırım yapan işletmeler için sadece ülke içi ticaretle sınırlı olmayan ve ötesine geçen ciddi bir uluslararası ticaret ve iş birliği fırsatının olacağı değerlendirilmektedir" dedi.

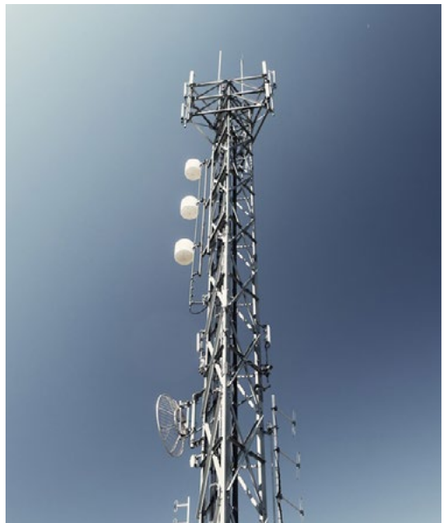
Mobil Telekomünikasyon Operatörleri Derneği(m-TOD) Yürütme Kurulu Üyesi ve Kamu İlişkileri Direktörü Tolga Ertuğrul ile pazarı değerlendirdik.

Faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Mobil Telekomünikasyon Operatörleri Derneği (m-TOD), mobil iletişim sektöründe faaliyet gösteren Turkcell, Türk Telekom ve Vodafone tarafından Mayıs 2016'da kurulmuş ve 2017 yılında aktif olarak faaliyetlerine başlamıştır. Türkiye'nin mobil iletişim teknolojilerinde öncü, yenilikçi ve lider ülke olma hedefine katkı sağlayan ana oyunculardan biri olmayı amaçlıyoruz. Sektörde etik, etkin, rekabetçi ve liberal bir anlayışın hakim kılınmasına doğrudan katkıda bulunarak, operatörler ile kamu paydaşlarımız arasında işbirliği alanları oluşturmayı hedefliyoruz. Temel gayemiz; kamu yararı sağlamak, global pazarlardaki gelişmeleri takip etmek ve üyelerimizin menfaatlerini korumaktır. m-TOD, hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada; kamu, özel sektör, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirlikleri geliştirmekte ve telekomünikasyon sektörüne ilişkin politika geliştirme ve düzenleme yapmaya yönelik tüm süreçlerde etkin bir rol üstlenme amacındadır. Yukarıda yer verdiğimiz amaçlara ulaşmak için Dernek ekibimiz ve üye operatörlerimiz tarafından oluşturulan çok sayıda çalışma grubumuz söz konusudur. Dijitalleşme, ikinci el cihaz ekosistemi, sürdürülebilirlik, mobil afet uygulaması vb konularda periyodik olarak toplanan bu çalışma gruplarında elde edilen çıktıları, Yürütme ve Yönetim Kurullarımızda istişare ettikten sonra kamu kurumları ve ilgililerle paylaşarak sektörümüzün gelişmesi için gerekli adımların atılmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Türkiye'de mobil telekomünikasyon sektöründe son dönemde neler yaşandı? Pandeminin bunda rolü nedir?

Sektörümüz 4.5G'nin kullanıma sunulduğu Nisan 2016'dan bu yana güçlü altyapısı ile her yıl artan talebi karşılamaya devam ediyor. 2016 yılı sonrasında abonelerin cep telefonlarının 4.5G'ye uyumlu hale gelmesi ile birlikte 4.5G abone sayısı yıldan yıla arttı ve bu da özellikle mobil data kullanımı tarafında kendisini gösterdi. Önceki dönemde birkaç yılda gördüğümüz yükselişi geçtiğimiz sene pandemi sayesinde bir yıl içerisinde görmüş olduk. Mobil data kullanımında yüzde 45'lere varan bir artış görüldü. Şüphesiz evden eğitimin ve mobil çalışmanın yaygınlaşması bu artışı yoğun şekilde destekledi. Acil müdahalelerde ve iletişimin sürekliliğinin sağlanmasında görevli elektronik haberleşme sektörü çalışanları, sokağa çıkma yasağı uygulamalarından muaf tutulmuş ve kritik roldeki bu personellerimizin özverili çalışmaları sayesinde iletişimin kesintisiz olarak sürdürülmesi sağlanmıştır. Baz



istasyonlarının kurulumu ve işletilmesi konularında düzenlemeler içeren ve 17 Kasım 2020 tarihinde yürürlüğe giren İmar Kanunu değişikliği ile elektronik haberleşme istasyonlarının ruhsat ve izin süreçlerine ilişkin olarak yıllardır süregelen anlaşmazlıklar ve muğlak konular giderildi. Uzun süredir devam eden mevzuat değişikliği çalışmaları İçişleri, Çevre ve Şehircilik, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlıklarının ve Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumunun kıymetli destekleri neticesinde olumlu sonuçlanmıştır. Böylece elektronik haberleşme ekipmanlarına belediyeler tarafından yapılan müdahale, mühürleme ve yıkım riskleri büyük ölçüde bertaraf edildi, en kritik kamu hizmetlerinden birisi konumundaki haberleşme hizmetlerinin kesintisiz sunulabilmesine yönelik hakkaniyetli bir yasal zemin tesis edilmiş oldu. Bunun yanında, Ticaret Bakanlığı tarafından Ağustos 2020'de "Yenilenmiş Ürünlerin Satışı Hakkında Yönetmelik" yayımlandı ve sertifikalı ikinci el cihaz satışlarının önü açılmış oldu. Şubat 2021'de de TSE tarafından bir standart doküman yayımlanarak ikinci el cihaz satışı yapan iş yerlerine standart getirildi. Bu sayede, vatandaşların belirli standartlarda yenilenerek garantili şekilde sunulan ikinci el cihazlara erişimi mümkün hale gelecektir. Sertifikalı ikinci el cihaz piyasasının gelişimi için bu adımları çok önemli görüyoruz.

Türkiye'de telekomünikasyon alt yapısında ne seviyedeyiz? Hala internetin bulunmadığı yerlerin olduğunu biliyoruz. Köylerde çocukların eğitim platformlarına ulaşımı vb. konularda ne söylemek istersiniz?

Öncelikle şunu belirtmek isteriz ki, internetin bulunmadığı yerleşim yeri sayısı ülkemizde yok denecek kadar azdır. Üye operatörlerimizin yaygın ve güçlü altyapıları ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın "Evrensel Hizmet Projesi" kapsamında kurdurduğu sahalar sayesinde ülkemizde %99,7'nin üzerinde bir mobil geniş bant kapsamasına erişildiğini söyleyebiliriz. Ülkemiz mobil haberleşme altyapısında ileri seviye ülkeler arasındadır; nitekim Dünya GSM Birliğinin (GSMA) her yıl güncellediği mobil bağlantı endeksinde altyapı ile içerik ve hizmet kalitesindeki başarılarımız ile yıllardır üst sıralarda yer almaya devam ediyoruz. 2019 yılında 13 Milyar TL seviyesinde gerçekleşen elektronik haberleşme sektörü yatırımlarının 2020 yılında yüzde 30 artarak 16,6 Milyar TL (10 Milyar TL'si mobil altyapı yatırımıdır) düzeyine ulaşması başarının tesadüf olmadığını gösteriyor.

Cep telefonuyla konuşma istatistiklerine göre Türkiye diğer ülkelere nazaran istatiksel olarak ne durumda?

2020 yılı sonu rakamlarına baktığımızda Avrupa'da abone başına ayda 230 dakika konuşulurken, ülkemizde bu rakamın 557 dakika olduğunu görüyoruz. Bu demek oluyor ki, Avrupa'nın iki buçuk katı kadar cep telefonuyla konuşuyoruz. (Türkiye'den sonra en çok konuşan ülke 363 dakika ile Makedonya'dır) Pandemi döneminde mobil internet kullanımı artarken cep telefonuyla konuşma oranı da arttı. Bir önceki yıla göre 2020 yılında aylık ortalama 100 dakika daha fazla cep telefonuyla konuştuk.

Global pazarlardaki gelişmelerin Türkiye'ye etkisi ne oldu?

Birçok sektörün olumsuz etkilendiği bu dönemi telekomünikasyon sektörü zorluklara rağmen büyüyerek geçirdi. Eğitim, uzaktan çalışma ve video konferans uygulamalarının yaygın kullanımı ile video akış hizmetlerine olan talepteki artış sektörü pozitif olarak etkiledi. Mevcut ve yeni servisler ile desteklenecek talebin büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.

Türkiye'deki telekomünikasyon pazarının büyüklüğü nedir ve kaçı aktiftir?

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumunun verilerine göre ülkemizde elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren 452 adet yetkilendirilmiş işletmeci bulunuyor. Bunlar arasında m-TOD üyesi olan 3 işletmeci GSM ve IMT-2000/UMTS hizmeti sunarken (2G, 3G ve 4.5G hizmetlerini kastediyoruz), uydu haberleşme, kablo TV, sabit telefon, altyapı işletmeciliği ve internet servis sağlayıcılığı hizmeti sunan birçok işletmeci bulunuyor. Bu işletmeciler arasında ulusal düzeyde hizmet sunanlar bulunduğu gibi faaliyetlerini yerel düzeyde sürdüren işletmeciler de bulunuyor. Öte yandan ülkemizde 2020 yılı sonu itibarıyla 75,9 Milyon 4.5G abonesi, 4,3 Milyon 3G abonesi ve 1,9 Milyon 2G abonesi bulunmaktadır. Makinalar arası iletişim (M2M) abone sayısı ise 6,4 Milyondur. Nüfusa göre mobil yaygınlık oranı %98,2 düzeyindedir ki 0-9 yaş arası nüfusu hariç tuttuğumuzda bu oran yüzde 106,7'ye ulaşmaktadır.



DELİKTAŞLIDAN: 4M TEKNİK YAZLIM, KOBİ'LERE ÇÖZÜM ORTAKLIĞI SUNUYOR



4M Teknik Yazlım Makina Mühendisi Genel Müdür ve Ürün Uzmanı Mert Deliktaşlıdan, 4M Teknik Yazılım'ın başta KOBİ'ler olmak üzere müşterilerine katma değer sağladığını ifade etti.

4M Teknik Yazlım Makina Mühendisi Genel Müdür ve Ürün Uzmanı Mert Deliktaşlıdan, "2000'lerin başında kurulan 4M Teknik Yazılım, 1986'dan beri profesyonel Mimari ve Mühendislik yazılımları sağlayan 4M S.A. firmasının, Türkiye'deki mühendislerin ihtiyaçlarına uygun BIM çözümlerinin üretilmesinde başrol oynayan partneri olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Bugün 4M yazılımları, Türkiye genelinde 2.000, dünya genelinde 70 ülkede 50.000'den fazla etkin kullanıcıya sahiptir. Kullanıcılarının farklı sektörel ihtiyaçlarına göre CAD (Bilgisayar Destekli Tasarım) yazılımları ve inşaat sektörü için BIM (Yapı Bilgi Modellemesi) yazılımları sunmaktadır. 2020 yılı itibariyle 4M Teknik Yazılım % 100 Türk sermayesidir ve dünya çapındaki tüm 4M Çözüm Ortakları ile işbirliğini sürdürmektedir. 20 yılı aşkın yoğun çalışmanın ardından, FINE MEP markasının Mekanik, Elektrik ve Tesisat tasarımı için dünya çapında sağladığı güven ile birlikte, 4MCAD ve IDEA programlarının da başarısını göz önünde bulundurarak, bu işbirliği ve farklı coğrafyaların kardeşlik ilişkisi bizi daha iyi bir gelecek için umuda teşvik etmektedir" dedi.

AKILLI BIM TEKNOLOJİSİ

4M Teknik Yazılım olarak bina tasarım yazılımları teknolojilerinde nasıl ve ne şekilde çözümler üretiyorsunuz?

Farklı sektörlerin tasarım ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına geliştirdiğimiz ve geliştirilmeye devam eden 4MCAD yazılımı, 35 yıllık tecrübenin pazardaki olumlu karşılığı ile alternatif CAD yazılımları arasında yükselen bir grafik çizmektedir. Bunun yanı sıra Mimarlık, Mühendislik, İnşaat (AEC) sektörü için geliştirilen IDEA yazılımı mimari projeler için, FINEMEP yazılım grubu ise binalarda mekanik, elektrik ve tesisat projeleri için kullanıcılarına sunulmuş; akıllı ve hızlı modelleme yetenekleri, güncel yerel - küresel standartlara uygun hesap motorları ve gün geçtikçe yükselen performansıyla dikkat çekmektedir. Dünya çapında popülerliği gittikçe artan akıllı BIM teknolojisi ile, kullanıcılar çok daha doğru ve hızlı biçimde projelerini tamamlayabilmektedirler.

KISA SÜREDE ADAPTASYON

Rakiplerinizden hangi alanlarda farklılaşıyorsunuz? Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Öncelikle Türk ve Yunan Mühendislerin işbirliğiyle günümüzdeki halini alan 4M yazılımları, yılların tecrübesi ile kullanıcılarına kazandırdığı profesyonelliğin yanı sıra alışılmış ve kullanışlı CAD arayüzünü, akıllı modelleme yeteneğiyle birleştirmeyi başarmıştır. Güncel standart ve yönetmeliklere uyumlu hesap bileşenleri, çizimden aldığı teknik verileri yüksek performansta işleyerek pratik ve doğru çözümler elde edilmesini sağlar. Yüksek teknik destek memnuniyetini de göz önüne alırsak, standart bir CAD kullanıcısının 4M yazılımlarına kısa sürede adapte olup yüksek performans ile çalışabildiğini söyleyebiliriz. Ek olarak, 4M yazılımları kullanıcı dostu olmasının yanı sıra uygun fiyatlarıyla da rakipleri arasında ön plana çıkmaktadır.





CADDEYILDIZ MOBİLYA OLARAK HEDEFLERİMİZ BÜYÜK

CaddeYıldız Mobilya Genel Müdürü Mesut Yıldız, firma olarak hedeflerinin büyük olduğunun özenle altını çizdi.



CaddeYıldız Mobilya Genel Müdürü Mesut Yıldız, "1992 yılından bu yana zengin ürün çeşidine sahip özel tasarımlı mobilya koleksiyonlarımız ile 60 kategoride 8 bini aşkın ev mobilyasının satışını gerçekleştiriyor ve sektörümüzün öncü firmaları arasında yer alıyoruz. Yatak odasından yemek odasına, koltuk takımından genç odasına, bahçe mobilyasından üst segment kaliteli aksesuar ürün grubuna kadar geniş bir ürün yelpazemiz mevcut. Yalnızca yatak odası kategorisinde 2 bin çeşit ürünümüz bulunuyor. Bu noktada CaddeYıldız olarak en güçlü yanlarımızdan birinin ürün çeşitliliğimiz ve kaliteden ödün vermememiz olduğunu söyleyebilirim" dedi.

FİYAT ANLAYIŞIMIZLA LÜKSÜ ULAŞILABİLİR KILIYORUZ

Türkiye mobilya sektöründe neredesiniz? Farkınızı nasıl ortaya koyuyorsunuz?

CaddeYıldız Mobilya olarak; yeniliklere hızla adapte olma yeteneğimiz, orta ve üst segmente hitap eden geniş ürün gamımız, lüksü ulaşılabilir kılan fiyat anlayışımız, profesyonel iç mimar desteğimiz ve müşteri memnuniyetini odağına yerleştiren bakış açımız sayesinde, hem yurt içinde hem de yurt dışında tercih edilen bir şirketiz. 2020 yılında pandemiyle birlikte tüketicilerin satın alma davranışlarında yaşanan hızlı değişimin etkisiyle 5 yılda planladığımız ciro hedefimize ulaştık. Satışlarımızın ise yüzde 90'ını online kanallardan gerçekleştirdik. 2019 yılına göre genel satış ve talep oranımız büyük bir sıçrama ve yüksek bir ivme göstererek yüzde 120 arttı. Almanya, Hollanda, İngiltere, Avusturya ve Bulgaristan başta olmak üzere Türklerin yoğun olarak yaşadıkları ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu yıl öncelik vereceğimiz yeni hedef pazarlarımız arasında İskandinav ülkeleri ve Amerika yer alıyor. 2020 yılında ihracatın ciromuz içindeki payı yüzde 25 olarak gerçekleşti. 2021 yılında da sektörümüz için büyük fırsatlar barındıran online mağazacılık alanında yatırımlarımıza devam ederek bu oranın yüzde 40'a çıkmasını hedefliyoruz.

İSTİHDAMA KATKI SAĞLADIK

2020'de özelikle online satış tarafında çeşitli yatırımlarımızla istihdam yarattık ve personel sayımızı neredeyse üçe katladık. Bu sayede hizmet sektörünün birçok kanalında yaşanan işsizlik sorununa kendi adımıza bir nebze olsun katkıda bulunduk. 2021 yılında online kanallardaki istihdamımızı daha da arttırarak bu alandaki dijital dönüşümümüze ve yeniliklere karşı adaptasyon süreçlerimizi hızlandıracağız.

MOBİLYA SEKTÖRÜNDE E-İHRACATIN LİDERLERİ ARASINDAYIZ

CaddeYıldız olarak, mobilya sektöründe e-ihracatın liderleri arasındayız. Online mobilya satışında kendi kategorimizde dijital dönüşümü başlatan öncü firmalardan biriyiz. 2010 yılından bu yana e-ticaret mobilya kategorisinde öne çıkıyoruz ve o tarihten bugüne online mobilya satış kanallarımız için dijital altyapıya yatırım yapıyoruz. 2021 yılında dijital yatırımlarımızı bir önceki yıla kıyasla iki katına çıkarmayı hedefliyoruz ve bu konu ile ilgili çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. Yakın zamanda koleksiyonumuza dört mevsim kullanıma uygun bahçe sandalyeleri, bahçe aksesuarları ve bahçe koltukları ürün gruplarını ekledik. Uygun malzeme kalitesi ve modern stili yaşam alanlarına taşıyan tüm bahçe mobilya modellerini ve aksesuar ürünlerini tüketicilerimizin beğenisine sunacağız.

CROWIA, 300'ÜN ÜZERİNDE KATEGORİDE YÜZDE 100 CANLI GÖRÜŞME ALTYAPISIYLA HİZMET VERİYOR



Crowia Kurucusu Adnan Hacıbebekoğlu, "Crowia markası; 14 yıldır yatırım danışmanlığı alanında kamu ve özel sektördeki kurumlara hizmet veren Progem Danışmanlık'ın bir yatırımı olarak yola çıktı. Çok sayıda kamu kurumu, özel sektör ve üniversitenin yatırımlarını başarıyla gerçekleştirmesine danışmanlık yapan Progem, bu kez kendi markasının yatırımını gerçekleştiriyor. Kısa bir süre içinde ise Crowia markasının ayrı bir şirket olarak yola devam etmesini planlıyoruz" dedi.

Crowia; yüzde 100 canlı olarak online etkinlik, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin sunulduğu bir pazaryeri projesi. Kişilerin ve kurumların 300'ün üzerinde kategoride yüzde 100 canlı görüşme altyapısıyla etkinlik, eğitim ve bire bir danışmanlık ihtiyacının Crowia sayesinde tek bir platformda karşılanması hedefleniyor. Konuyu Crowia Kurucusu Adnan Hacıbebekoğlu ile görüştük.

"HAYATA DAİR NE VARSA"

300'ün üzerindeki kategorisiyle hem bireylerin hem kurumların ihtiyaçlarına yanıt veriyorsunuz, detaylandırır mısınız?

Crowia'da iş ortakları ve onlara bağlı uzmanlar sanattan kişisel gelişime, sağlıktan teknolojiye, meslek alanlarından spora, doğal yaşamdan yabancı dile, dijitalden finans ve muhasebeye, eğitim ve öğretimden kişisel bakıma kadar 21 farklı üst kategoride hizmet verebiliyor. "Hayata Dair Ne Varsa" sloganıyla kişilerin ve kurumların herhangi bir konuda aradıkları etkinlik, eğitim ve danışmanlık ihtiyacının karşılanması için hazırlanan Crowia, Zoom entegrasyonu ile yüzde 100 canlı görüşme için kurgulanmış altyapısıyla alanında önemli bir eksikliği gideriyor.

GENİŞ HİZMET SEÇENEKLERİ

Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir? Müşterilerinize hangi katma değerleri sunuyorsunuz?

Crowia; kullanıcılara ihtiyaç duyulan tüm alanlarda geniş hizmet seçenekleri sunmasıyla öne çıkıyor. Eğitim başta olmak üzere panel, konser, zirve gibi her türlü etkinliğe tek bir platformdan yüzde 100 canlı olarak erişilebildiği, aynı zamanda uzmanlardan birebir danışmanlık alınabilen bir platform olması, kullanıcılar açısından Crowia'yı cazip kılan başlıca unsurlar arasında yer alıyor. Kurumsal olarak bakıldığında ise faaliyet alanı her ne olursa olsun kurumların ihtiyacı olan tüm konularda Crowia bir referans kaynağı olarak görülebiliyor. Yüzde 100 güvenli ödeme altyapısının yanı sıra geniş uzman yelpazesi, uzmanların yorumla ve puanlama ile değerlendirilebileceği bir platform olması, Crowia'nın kullanıcılar için sunduğu diğer katma değerler arasında. Crowia kullanıcıların yanı sıra uzmanlar açısından da son derece cazip bir platform. Bir kişi hangi alanda uzmanlığa sahip olursa olsun bilgi ve tecrübesini kullanıcılara aktararak Crowia'da gelir elde edebiliyor. Üstelik uzmanlar sundukları hizmetlerin takvimlerini, fiyatlarını ve içeriklerini kendileri belirleyebiliyor. Tüm bunlar için uzmanların tek yapması gereken; son kullanıcıya fatura kesme yükümlülüğüne sahip, vergi mükellefi bir işletmeyle iş birliği yapılmasıdır. Bu işletmeleri Crowia'da iş ortağı olarak adlandırıyoruz.

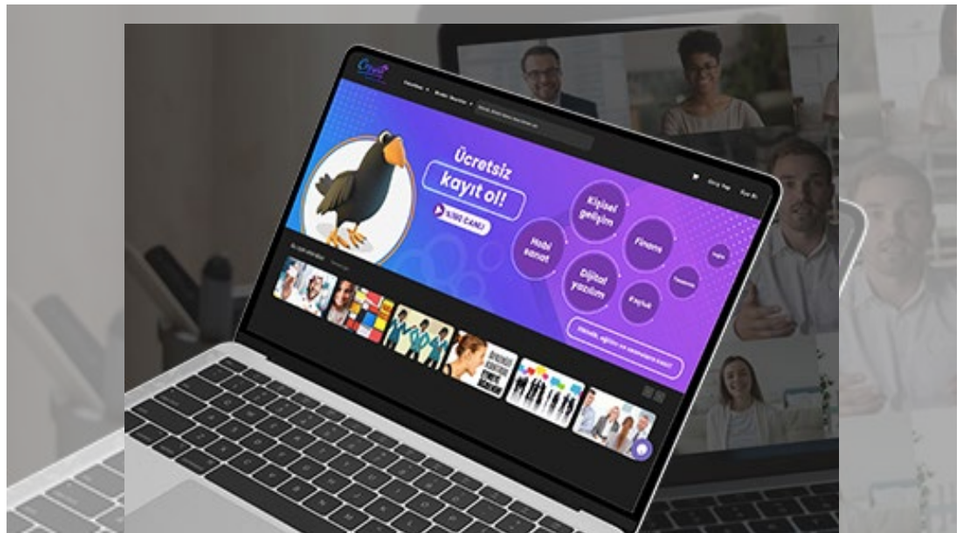
1 YIL İÇİNDE CROWIA'DA 5 BİNDEN FAZLA UZMANIN YER ALMASI HEDEFLENİYOR

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Crowia'da teknik geliştirme süreçleri yoğun bir çalışmayla devam ediyor. Bu doğrultuda kısa vadede teknolojik yatırımlara öncelik verildiğini belirtebiliriz. Kısa bir süre sonra birçok teknolojik yeniliği pazara sunmaya hazırlanan Crowia, hem uzmanlar hem kullanıcılar için hoş sürprizlere yer vermeye hazırlanıyor. Böylece yakın bir zaman diliminde turnuvaları, konserleri, geniş katılımlı büyük organizasyonları Crowia'da hep birlikte izleyebileceğiz. 8 Mart'ta yayına başlayan Crowia'da şimdiden 500'ün üzerinde alanında tanınmış uzman yer alıyor. 1 yıl içinde Crowia'da 5 binden fazla uzmanın yer alması hedefleniyor.

AYLIK 1 MİLYON ZİYARETÇİ SEVİYESİNE ULAŞILACAK

Crowia'nın ilk hedefi hızlı şekilde Türkiye'de güçlü bir marka imajına sahip olmak. Kısa vadede her kategoride alanının en iyisi olan iş ortaklarının ve bu iş ortaklarına bağlı uzmanların Crowia'ya dahil olması hedefleniyor. Ayrıca kısa süre içinde aylık 1 milyon ziyaretçi seviyesine ulaşılması hedefleniyor. Üniversitelerin sürekli eğitim merkezleri ile yapılacak iş birliklerine de büyük önem veren Crowia, bu doğrultuda çok sayıda üniversite ile iş ortaklığı görüşmelerini sürdürüyor. Türkiye'deki çalışmalar devam ederken bir yandan yurt dışı hedef pazarları araştıran Crowia, ilk yılında ilk yurt dışı pazar deneyimine başlamayı planlıyor.



DEMİR GRUP MÜŞTERİLERİNE KAZANDIRMAYA DEVAM EDİYOR



Demir Grup Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Demir, müşterilerine kazandırdıkları için tercih neden, olduklarının özenle altını çizdi.

Demir Grup Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Demir ile firmada yaşanan gelişmeleri masaya yatırdık.

Sadece Türkiye değil, yurtdışında da yaptığımız binlerce projeye imza attık

Demir Grup'u tanıyabilir miyiz?

Demir İnşaat olarak 1984 yılında, büyüme hedefleriyle başladığımız bu yolda kendimizi her geçen gün geliştirerek, inşaatın yanına sürdürülebilir sektörleri ekleyerek Demir Grup olarak günümüz zamanına eriştik. A+ kalite anlayışımız, köklü geçmişimizden gelen güven, güçlü finansal yapımızın yanında projelerimizde her zaman yeniliğin ön planda olması ve sürdürülebilirlik ilkesini barındırması bizleri hep daha ileriye taşıdı ve sadece Türkiye değil, yurtdışında da yaptığımız binlerce projeye imza attık.

En Büyük Hedefimiz Marka Değerimizi En Üst Noktalarda Tutmak

İnşaat sektöründe Demir Grup olarak hedefleriniz nelerdir? Pazardaki payınızı nasıl artırmayı planlıyorsunuz?
Biz her zaman kendimizi nasıl geliştiririz sorusunu cevaplayarak bu yıllara geldik. Her zaman en büyük hedefimiz marka değerimizi en üst noktalarda tutmaktır. Bunu da geleceğin değişen beklentilerine ve ihtiyaçlarına hitap ederek kalite odaklı görüşümüzden de ödün vermeyerek hep olduğu gibi devam edeceğiz.

Dövizdeki Dalgalanmalar İnşaat Sektörünü İki Şekilde Daraltıyor...!



Dövizdeki dalgalanmalar inşaat sektörünü nasıl etkiliyor?

Dövizdeki dalgalanmalar inşaat sektörünü iki şekilde daraltmakta. Birincisi, dövizin artmasıyla birlikte, büyük çoğunluğu dolar üzerinden olan inşaat maliyetleri de ciddi bir artış gösterdi ve göstermeye devam ediyor. İkinci etki ise, kurun dalgalı olması sadece bizler için değil alıcının kafasında da farklı sorular oluşturuyor. Şöyle ki; bu artışla birlikte vatandaş parasını dolarda tutmak istiyor ve yatırım yapmak istemiyor.

Bizi Tercih Eden Müşterilerimiz Her Zaman Kazanır

Rakiplerinizden hangi özellikleriniz ile ayrılıyorsunuz? Tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Rakiplerimizden bizi ayıran en önemli özellik; projelerimizi yatırımcılarımıza kar amaçlı sunarak zamanında teslim etmektir. Bizi tercih eden herkesin en belirgin ortak düşüncesi, fazlaca çözüm odaklı oluşumuz ve kişilerin yatırımlarının her zaman karşılık bulmasıdır.

Satışı Devam Eden 3 Projemiz Bulunuyor

Projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Şu an satışı devam eden 3 projemiz bulunmakta: Beylikdüzü Demir Country konut ve ticari projesi, 1160 konut 112 ticari birimden oluşmaktadır. Neredeyse satışları tamamladık diyebiliriz. Satışı devam eden ikinci projemiz ise, Büyükçekmece Demir Life (luxury concept) 821 daire 52 ticari birimden oluşmakta ve çok farklı yaşam zevklerini içinde barındıran bir projedir. Son olarak satışı devam eden projemiz, Demir Ekosan Ekolojik Sanayi Sitesi'dir. Tamamen adından da anlaşıldığı gibi ekolojik olmakla birlikte, yatırımcılarımızın çıkarları doğrultusunda inşa edilmektedir. Türkiye dışında da gündemimizde yer alan farklı sektörlerde, Özbekistan'da başlatmış olduğumuz "Akıllı Tarım" projemize ek olarak Enerji yatırımlarımızla yine yurt dışı ve yurt içinde de projelerimiz bulunmaktadır.



YAĞCIOĞLU: VİZYON SAHİBİ HOME YAPI OLARAK HEDEFLERİMİZ, HAYALLERİMİZ VAR



Home Yapı Kurucu Ortağı Mimar Hasan Aksel Yağcıoğlu, "Hayallerimiz var, hedeflerimiz var. Yaklaşık 11 yıldır sektörün içinde olan vizyon ve misyon sahibi bir firmayız. İçinde bizlerin de olduğu işinde deneyimli, işini seven bir ekip ile durmadan kendimizi her gün biraz daha geliştirerek sektörün tanınan ve öncü firmalarından biri olmaya adım adım ilerliyoruz" diyor.

"Home Yapı'yı 2010 yılında inşaat sektöründe başarılı bir kurumsal geçmişi olan İnşaat Mühendisi Nevzat Ülküseven ile birlikte kurduk. Teknik kadromuzu kısa sürede güçlendirerek, aldığımız projelerin tasarım sürecinden uygulamasına kadar olan bütün süreçlerini kendi bünyemizde çözebilecek bir kapasiteye ulaştık. Günümüze kadar yaklaşık 100.000m2 villa, konut ve sanayi yapıları projelendirmesi ve uygulaması gerçekleştirdik" diyen Home Yapı Kurucu Ortağı Mimar Hasan Aksel Yağcıoğlu ile firmanın hedef ve yatırımlarını değerlendirdik.

Özel Projeler Geliştiriyor, Çevreci Uygulamalar Yapıyoruz

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Ciddi bir alt yapı ve tecrübeye sahip olan şirketimizin daha nitelikli, özel projeler geliştirerek günümüz teknoloji ve alt yapısına uygun çevreci uygulamalar yapan, bölgesel ve ulusal çapta tanınan bir firma olmasını sağlamak gelecek için en büyük hedefimizdir. Home Yapı Mühendislik olarak en büyük yatırımın çalışanlara yapılan yatırım olduğunu düşünüyoruz. Biliyoruz ki; ancak birlikte çalıştığımız arkadaşların çalışma azmi, özverisi ve gayreti ile büyüyebiliriz.

Şu Anda 3 Adet Konut/Villa Konseptli Şantiyemiz ve 2 Adet Fabrika Şantiyemiz Aktif Durumda

Mevcut projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz? Farklılıklarınızı nasıl ortaya koyuyorsunuz, tercih edilmenizdeki nedenler nelerdir?

Projelerimizi tasarım ofisimizde, arsa sahipleri ile birlikte, mevcut ve gelecekteki öngörülen ihtiyaçları da planlayarak projelendirip uygulamasını gerçekleştiriyoruz. Bu şekilde uzun vadede şirketimize duyulan güvenin artacağını ön görüyoruz. Şu anda toplam inşaat alanı 45.000 m2 olan 3 adet konut/villa konseptli şantiyemiz ve 2 adet fabrika şantiyemiz aktif olarak çalışmaktadır. Tercih edilme nedenlerimizin başında güven ve kalite gelmektedir.





LUXURY LINE MOBİLYA, KALİTELİ ÜRÜNLERİ İLE MÜŞTERİLERİNDEN TAM NOT ALIYOR

Luxury Line Mobilya Firma Sahibi Ahmet Ekmen, kaliteden ödün vermeden müşteri memnuniyeti odaklı çalıştıklarını söyledi.

Luxury Line Mobilya, koleksiyonunda ağırlıklı olarak klasik tasarımların el işçiliğiyle harmanlandığı lüks modellere yer veren bir marka. "Türkiye'nin farklı bölgelerinde üretimi gerçekleştirilen yerli lüks tasarımları, dünya ile buluşturuyoruz" Luxury Line Mobilya Firma Sahibi Ahmet Ekmen şu bilgileri verdi: "Şimdiye kadar Ortadoğu ülkelerinden Japonya'ya, Avrupa'dan Kanada'ya kadar 80'in üzerinde ülkeye ürün satışı gerçekleştirdik. Mobilya kenti MASKO'daki mağazamızın yanı sıra İngilizce, Fransızca, Rusça ve Arapça yayınlanan online ticaret platformumuz Luxury.com.tr üzerinden tüm dünyayı, lüks Türk mobilyası ile tanıştırmaya odaklanmış bir markayız."

ÜRÜN SATTIĞIMIZ ÜLKE SAYISINI 100'E ÇIKARACAĞIZ

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ana hedefimiz her geçen yıl eriştiğimiz ülke sayısını artırarak ihracatçı kimliğimizi pekiştirmek. Pandemi sürecine rağmen 2021 yılında ürün satışı gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını 100'e çıkarmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte zengin koleksiyonumuzu sürekli geliştirerek tabandan tavana yaşam alanlarının tüm mobilya ve dekorasyon ihtiyaçlarına tek adresten çözüm olabilen bir marka olmayı amaçlıyoruz. Yine sadece Luxury Line Mobilya markasına özgü tasarımlarımızı artırmayı ve bizimle özdeşleşen klasik tasarımları dünya ile buluşturmayı hedefliyoruz.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI ÇALIŞIYORUZ

Ürünleriniz ve ürün gamınız hakkında bilgi verir misiniz? Müşterileriniz neden Luxury Line Mobilya'yı tercih ediyor?

Ürünlerimizin ana temasını klasik tasarımlar oluşturuyor. Yemek odası, yatak odası ve oturma odası gibi ana mobilya takımlarında lüks klasik tarzda zengin bir ürün gamına sahibiz. Müşterilerimizin Luxury Line Mobilya markasını tercih etmesinin ana nedeni, hayallerini gerçeğe dönüştürebilme gücümüz. Müşterilerimiz dilerlerse var olan koleksiyonlarımız arasından beğendikleri ürünleri sipariş edebildikleri gibi, hayallerindeki tasarımı da bizimle hayata geçirebilme şansına sahipler. Gerçekten özgün, kişiye özel ve butik bir hizmet almaları da bir başka tercih sebebi. Bunu sadece Türkiye'deki müşterilerimiz için değil okyanus ötesinden gelen siparişlerde dahi sorunsuzca gerçekleştirebiliyoruz. Luxury Line Mobilya olarak müşterilerimize erişilebilir lüksü sunuyoruz. Bu da özellikle bir başka tercih edilme nedenimiz. Bu yılki hedef pazarlarımız arasında özellikle ABD, Kanada, Japonya, Avustralya gibi okyanus ötesi ülkeler yer alıyor. İngiltere ile imzalanan serbest ticaret anlaşmasının mobilya sektörü için de önemli bir ihracat avantajı sağlamasını bekliyoruz. Yine Ortadoğu ülkeleri, Rusya ve Türki Cumhuriyetleri'nin Türk lüks mobilyasına olan ilgisi artarak devam ediyor.





BAHRİ BALCI: YATIRIM ODAKLIYIZ, YILSONUNDA 120 ŞUBE SAYISINA ULAŞACAĞIZ



Yatırım odaklı olduklarının özenle altını çizen Weltew Home Yönetim Kurulu Üyesi Bahri Balcı, yıl sonunda 120 şube sayısına ulaşacaklarını ifade etti.

Weltew Home Yönetim Kurulu Üyesi Bahri Balcı ile firmanın çalışmalarını değerendirdik.

Weltew Mobilya'yı kısaca tanıtır mısınız?

Ailemiz 1980'li yıllarda ticarete başlamıştı. Ardından iş hayatımızın getirisiyle 2000'li yılların başından itibaren mobilyacılık sektörüne adım attık. Bu dönemde hissedarı olduğumuz İnegöl'deki Meltem Mobilya'da diğer ortakların hisselerini satın alarak üretici konumuna geçtik. Meltem Mobilya, 2002 yılında 2 bin 500 metrekare alana sahip ilk üretim tesislerini açtı. 2005 - 2006 yıllarında Meltem Mobilya, marka patentinden dolayı Weltew Mobilya olarak isim değiştirdi. 2005 yılında yeni üretim tesisinin kurulumu ile üretim kapasitesini genişleterek yurtdışı satışlarına başladık. 2008 yılında tesisimize 9 bin metrekare daha ilave kapalı alan dahil ettik.

BURSA'NIN EN İYİ MARKASI OLARAK SEÇİLDİK

2009 yılında ISO 9001 kalite yönetim sistem belgesi alarak, 2011 yılında Weltew markası ile mağazalaşma ve markalaşma çalışmalarına başladık. 2013 yılında Tüv Rheiland'ın testleri ile güvenlik ve kalite belgesi olan GS sertifikalarını aldık. 2016 yılında Marketing Türkiye dergisinin yaptığı pazar araştırmasında mobilya sektöründe Bursa'nın en iyi markası olarak seçildik. 2017 yılında Turquality marka destek programına dahil olmaya hak kazandık 2018 yılında yeni logo ve kurumsal imajımız ile birlikte 'Weltew Home' markasının yenilikçi bakış açısını da kullanıcılarımıza yansıtmış olduk. Firma çatısı altında istihdam ettiğimiz 400'ü aşkın personelimizle hizmet vermekteyiz.

BİR ÖNCEKİ YILA ORANLA YÜZDE 40 BÜYÜME İLE KAPATTIK

2020 yılını nasıl geçirdiniz, 2021 hedef ve yatırımlarınızı aktarır mısınız?

2020 yılını bir önceki yıla oranla yüzde 40 büyüme ile kapattık. 2020 yılı mobilya sektörümüz adına satışın dalgalı seyrettiği bir yıl oldu ve olmaya devam ediyor. Ancak biz marka olarak, hem üretim faaliyetlerimize tam kapasite ile devam ediyor ve de Türkiye genelinde kurduğumuz güçlü bayilik sistemi ile mağazacılık operasyonumuzu eksiksiz yürütüyoruz. Son yıllardaki büyüme ivmemizin en büyük nedenlerinden biri de sahip olduğumuz bu güçlü bayii yapımızdan kaynaklanıyor.

İNEGÖL'ÜN MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İHRACAT BİRİNCİSİ OLDUK

Weltew Home olarak 2021 yılına umutla bakarak tesisimizin modernizasyona ağırlık vermeyi planlıyoruz. Mağazacılık atağımız yıl boyunca devam edecek. Bu ay itibariyle 105'inci şubemize ulaştık. Yılsonuna kadar 120 şube sayısına ulaşmak istiyoruz. Tesisimizin modernizasyona ağırlık veriyoruz. Gerek markamıza değer katacak yeni genel merkezimizin hayata geçmesi, gerekse özellikle bedding uyku grubu ürünlerimizin üretileceği yeni üretim tesisimizin tam kapasite ile faaliyete geçmesi markamızın 2021 vizyonuna katkı sağlayacaktır. İhracat noktasında ise 2020 yılında İnegöl'ün mobilya sektöründe ihracat birincisi Weltew Home oldu. İhracat noktasında da yeni girişimlerimiz pandemiye rağmen devam ediyor.

"USTALIKLA ZARAFET"

Ürünlerinizi, ürün gamınızı, tercih edilmenizdeki nedenleri yazar mısınız?

Ürünlerimizin konsepti genel olarak modern olmakla birlikte country ve avangart esintileri taşıyan modellerimiz de bulunmaktadır. Tasarımlarımız çok yönlü ve güçlü kişiliği ile yaşam alanında hikâyesi olan mobilyaları ifade etme fikrinden doğmaktadır. Çağın gereksinimlerini karşılayarak yüksek kalitede ürünler elde ediyoruz. Tasarımlarımızda kadar önemli olan ürünün sağlamlığı, dayanıklılığı ve kullanılan malzemenin kaliteli olmasıdır. "Ustalıkla zarafet" mottomuz da bu şekilde doğmuştur. Ürün gamımız ağırlıklı olarak; yatak odaları, yemek odaları ve oturma gruplarından oluşmaktadır. Bunların yanı sıra genç odası takımları, yaylı yataklar, baza ve başlıklar, sehpa, lambader gibi aksesuar çeşitleri ve halılar da ürün gamımızda yer almaktadır.

KALİTELİ ÜRETİM, KALİTELİ ÜRÜN, DOĞRU FİYAT

Yılda ortalama 60 modele yakın tasarım ortaya çıkartıyoruz ancak öyle ince eleyip sık dokuyoruz ki, tam da mottomuza uygun olacak şekilde "Ustalıkla Zarafeti buluşturduğumuz" ortalama 10 yeni koleksiyon için seri üretime geçiyoruz. En gözde takımları oluşturuyoruz. Markamızın ilk kuruluşundan bu yana kaliteli üretim, kaliteli ürün, doğru fiyat konumlandırması, satış sırasında ve sonrasında sağlanan müşteri memnuniyeti bizim en öncelikli hedefimiz olmuştur. Bugün Türkiye genelinde yer alan 105 mağazamızın bayilerinin tercih edilmesinde de en başından itibaren büyük bir titizlik sergiledik. Çünkü onlar bizi sahada müşterilerimize karşı temsil eden yüzlerimiz olarak büyük önem arz ediyor. Bu entegrasyonu sağlayarak doğru bir ekiple birlikte başaramayacağımız bir şey olmadığını düşünüyorum. Yüksek kapasitesiyle kaliteli üretim yapan firmamız, kazancını yatırıma dönüştürerek insan haklarına ve doğaya saygılı bir şekilde hizmet veriyor. Tüketici hakları doğrultusunda sunduğumuz satış sonrası hizmetlerimizle müşteri memnuniyetini sürekli kılmaya çalışıyoruz. Tasarımlarımızda bizim için şıklık ve moda kadar önemli olan ürünün sağlamlığı, dayanıklılığı ve kullanılan malzemenin kalitesidir.

GÜÇLÜ BAYİLİK SİSTEMİMİZ DE BAŞARI SIRLARIMIZDAN BİRİSİDİR

Güçlü bayilik sistemimiz de başarı sırlarımızdan birisidir. Weltew Home'un geniş müşteri profiliyle buluşma imkanı sağlayan bayilik sistemi, kurumun B2B portal ve mikroshop programı sayesinde merkezi ağla güçlü bir iletişim imkanı da sağlıyor. Doğru fizibilite ile işe başlama, mimari proje desteği, uluslararası kalite standatlarına uygun ürün satma, Weltew Akademi ile eğitimli personelle çalışma, işe alımlarda destek, mali ve hukuki konularda profesyonel yardım, firmanın Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmaları sayesinde tüketici beklentilerine uygun ürün satışı Weltew Home'u farklılaştıran unsurlar arasında yer alıyor.



USLUKILINÇ: KALİTENİN ADRESİ EMSAN, MÜŞTERİLERİNDEN TAM NOT ALIYOR



Karaca Grup Kurumsal İletişim Direktörü Cennet Uslukılınç, kaliteli ve inovatif ürünlerle müşterilerden tam not aldıklarını söyledi.

Karaca Grup Marka ve Kurumsal İletişim Direktörü Cennet Uslukılınç ile firmanın çalışmalarını değerlendirdik.

EMSAN'ı tanıtır mısınız?

EMSAN, Denizli'li bir yatırımcı tarafından 1970'lerin başında Denizli'de emaye üretimi üzerine kuruldu. Zaten EMSAN isminin açılımı da Emaye Sanayi Şirketi. Emsan, lokal bir şirket olarak üretime Denizli'de başladı ve 1980'lerin başında çelik tencere üretimine başlandı ve pazara çok güçlü çok büyük kapasitelerde girildi. O gün için Avrupa'yla yarışabilir teknoloji ve kalite de ürünler üretilmeye başlandı. 1980'lerde Türkiye'de satılan her 100 çelik tencereden 70'i EMSAN markaydı. Öyle ki artık Selpak gibi kategoriye ismini veren bir marka oldu. Aynı zamanda yine aynı dönem çok büyük ihracat rakamlarına da ulaşıyor. Böylece hem kapasitesini arttırıyor, hem de istihdamı arttırmış oluyor. Denizli halkının hemen hemen her aileden bir kişi EMSAN fabrikasında istihdam ediliyor.

2008 Yılında Karaca Grubu EMSAN Markasını Satın Aldı

EMSAN, çelik tenceredeki gücünün yanı sıra aynı zamanda inovatif de bir marka. Şu an bildiğimiz kozmetik markalarının yaptıkları Network Marketing dediğimiz şeyi 1980'lerde daha EMSAN yapıyor. Yine 80'lerin sonuna doğru kategorilerini de genişletip; sadece çelik tencere değil, mutfakta aklınıza gelecek her türlü yiyecek hazırlama ve pişirme de tüm kategorilerde ürünler yapmaya başladı. 2008 yılında KARACA Grubu EMSAN markasını satın aldı. Aldıktan sonra markada bir restorasyon başlatıldı. 2000-2007 yılları arasında yapılan araştırmalara baktığınızda da görebiliyorsunuz ki EMSAN hala çok güçlü, ilk akla gelen markalar arasında yer alıyor. Kalitesiyle ilgili farkındalık yine yüksek ve sağlam. Restorasyonla birlikte satış, dağılım kanalı ve ürün-kategori yapısı yeniden inşaa edildi. Günümüzde de her yıl satış rakamlarını arttırarak büyümeye devam ediyoruz. Mağazacılık tarafı ise AVM trafiğiyle mağazaların açılmasıyla birlikte geliştirilmeye başlandı. İlk etapta 4'er mağaza açıldı. Bugüne geldiğimizde 14 perakende mağazamız bulunuyor. Mutfak, sofra ve küçük ev aletleri kategorisinde, derinleşmeye gidilerek bugüne geldiğimizde Ar-ge alanında yatırım yapılmaya devam ediyor.



EMSAN ürünleri ve ürün gamı hakkında bilgi verir misiniz?

Biz Emsan olarak yeniyi, trendleri ve sektörü çok yakından izliyoruz. Buna bağlı olarak da hız kesmeden kendimizi geliştirmeye koyuluyoruz. Ürün yelpazemizi de buna endeksli olarak zenginleştiriyoruz. Bu yelpazede yemek ve sofra takımlarından tencere, sahan, kek kalıbı gibi pişirme gruplarına, kavanoz süzgeç, saklama kabı gibi mutfak gereçlerinden çaydanlık takımlarına, termos, french press, katı meyve sıkacağı gibi içecek hazırlama gruplarına, mutfak robotu, kahve makinesi, tost makinesi gibi elektrikli ürünlerden bıçak setleri ve rendeye kadar pek çok ürün yer alıyor.

Yurt İçinde Üst Sıralardaki Markaların Başında Geliyoruz

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz? Rakiplerinizden hangi özellikleriniz ile ayrılıyorsunuz?

Yurt içinde markalar karşılaştırması yaptığımızda üst sıralardaki markalardan bir tanesiyiz. Pazardan aldığı pay anlamında da çok iyi noktadayız. Tabi ki orada kendi Pazar payını büyütmekle ilgili fırsatlar her zaman var. Konuştuğumuz yatırımların birçoğunu aslında Türkiye'de bir pazar payını büyütmek için yapacağız. Önemli bir kısmını da yurt dışında hem mağazalaşmak ihracat rakamlarımızı büyütmek için yapacağız. İhracat tarafında odaklandığımız pazarlar var. Odak pazarlar belirleyip markanın bilinirliğini ya da zaten biliniyorsa güçlendirip bu pazarda önce büyümek istiyoruz. Bu pazarı fethettikten sonra diğer pazarlara açılmayı düşünüyoruz. Hedef pazarlardan çoğunda zaten varız. Türki Cumhuriyetler, yakın coğrafyalar mesela Kuzey Irak, Tunus, Cezayir, Fas,Katar hedef pazarımız. Bu pazarların içinden olduğumuz, olmadığımız ve yeni girdiğimiz pazarlar var. Olduğumuz pazarlarda satışlarımızı 3 katına çıkarmayı planlıyoruz. Bazı pazarlara mağaza olarak gidiyoruz. Şu an Kuzey Irak, Azerbaycan, Tunus, İngiltere'de varız. Yurt dışı tarafında büyüme hedefimiz daha agresif ve yüzde 200 civarında. Ülkeleri ise mağazamız biliniyor mu, orada ki bu kategorilerde ki harcama, satın alma gücü, sofra ve mutfak alışkanlıklarına göre seçiyoruz.



Dijital Dönüşüme Önem Veriyoruz

Biz Emsan olarak yeni, güncel ve gelişen her şeyi destekliyoruz. Son yıllarda da sizin de bildiğiniz üzere dijital anlamdaki her şey ciddi bir büyüme ve popülerite kazandı. Bu sebeple bizim içinde önemli bir satış kanalı haline geldi. E ticaret kanalında pandemi dönemi ile beraber çok hızlı bir büyüme ivmesi yakaladık. Bunu dijital pazarlama argümanlarıyla destekleyerek buradaki alanımızı genişletmek istiyoruz. İnternet sitemizde tüketici için pratik çözümler sunan ürün çeşitliliğimiz, kampanyalarımızla çok hızlı aksiyon alarak rakiplerimizden ayrışıyoruz. E ticaret kanalımızdaki ivme her geçen gün artarak devam ediyor.

Mutfakta Kadınların Yardımcısı Olmaya Devam Ediyoruz

Mutfakta kadınların yardımcısı olmaya devam ediyoruz. Granitten çeliğe farklı tencere setlerimiz, tavalarımız, sahanlarımız, bıçak setlerimiz mutfakta her çeşit yemeğe yardımcı olmaya devam ediyor. Kek kalıbı çeşitliliğimiz de var biliyorsunuz, evde hamur işi yapımı arttığı için kek kalıplarına olan talepte arttı ve yeni çıkan Bella Gusto hamur makinesi Ramazan için de hamur işleri için pratik bir yardımcı, ona olan talep de çok iyi. Bu talep satışlarımızı da olumlu etkiledi. Bu dönemde mutfakta en çok kolaylık sağlayacak, kaliteli ürünleri en uygun fiyatlara tüketici ile buluşturmaktan çok memnunuz.

SARUHAN KİMYA, DOĞA DOSTU ÜRÜNLERİYLE EZBER BOZUYOR



Saruhan Kimya ve Temizlik Ürünleri Pazarlama Müdürü Zeynep Mercan, Ar-Ge odaklı çalışmalarıyla inovatif ürünlerle gelecek nesillere yaşanılabilir bir dünya bırakmayı ilke edindiklerini söyledi.

1997 yılında kurulan Saruhan Kimya ve Temizlik Ürünleri şirketinin ekolojik ve vegan ürünlerden oluşan Life by Fakir serisi, bitkisel bazlı aktif madde içeren ürünleriyle yüksek performanslı temizlik imkanı sunuyor. "Doğada dönüşümü kolay olan ve insan sağlığına olumsuz etkisi olmayan ürünler üretiyoruz" diyen Saruhan Kimya ve Temizlik Ürünleri Pazarlama Müdürü Zeynep Mercan şu bilgileri verdi: "Bu ürünler arasında; sıvı-toz çamaşır deterjanları, konsantre yumuşatıcı ve ekolojik bulaşık makinesi tableti bulunuyor. Ayrıca bebekler ve hassas cildi olanlar için özel olarak geliştirilmiş bitkisel bazlı çamaşır deterjanı, konsantre yumuşatıcı ve doğal granül sabun serinin dikkat çeken ürünleri."

Doğaya ve İnsana Dost Ekolojik Temizlik Kategorisinde Yer Alıyoruz

Ürünleriniz, ürün çeşitleriniz, ürün kaliteniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Life markalı ürünlerimiz doğaya ve insana dost ekolojik temizlik kategorisinde yer almakla birlikte; ürün gamımızda Vegan ve Ecomark sertifikalı anne-bebeklere özel doğal granül sabun, bitkisel içerikli sıvı/toz deterjan ve yumuşatıcı bulunuyor. Ürünlerimiz %100 bitkisel kaynaklı aktif madde içermekte ve içeriğinde GDO, SLS, Klor, Paraben gibi kimyasallar bulunmuyor.

Hem Temizlik Performansımızla Hem de Bitkisel ve Doğal Oluşumuzla Fark Yaratıyoruz

Life By Fakir'in tercih edilmesindeki nedenler nelerdir? Müşteriler neden sizi tercih ediyor?

Marka olarak sürdürülebilir bir doğal yaşama ve insan sağlığına büyük önem veriyoruz. Doğal kaynakların giderek azalması ve yaşam alanlarının daralması, temizlik sektöründe de çevreye ve insana saygılı ürün beklentisi oluşturdu. Tüketiciler temizlik performansının yanı sıra doğal, bitkisel içerikli ve çevre dostu markalara yönlenmeye başladılar. Bizler de bu bağlamda ''Doğal İçerik, Üstün Temizlik'' iddiasını sahiplenen, ''Life by Fakir'' markamızı tüketicilerimize sunuyoruz. Rakiplerle birlikte oluşturduğumuz bu ekosistem içerisinde üstün temizlik performansımızla öne çıktığımızı söyleyebilirim. Genelde bitkisel içerikse daha az temizler algısı var ama biz bu algıyı yıkan marka olarak hem temizlik performansımızla hem de bitkisel ve doğal oluşumuzla fark yaratıyoruz.



Daha Sağlıklı Bir Dünya Bırakma Sorumluluğu

Ürünlerinizde 'Doğayı koruyor ve insan dostu temizlik ürünleri' üretiyorsunuz. Detaylandırır mısınız?

Tüketici trendlerini analiz ettiğimizde 10 yıl öncesine kadar daha etkili ve performans odaklı ürünlere eğilim söz konusuyken; son yıllarda doğal kaynakların giderek azalması ve küresel ısınma gibi önemli konularda farkındalığın artmasıyla çevreye saygılı, geri dönüştürülebilir ürünlere eğilimin arttığını gözlemliyoruz. Doğaya ve insana verdiği değerle yola çıkan Life by Fakir doğal içerik, üstün temizlik iddiasıyla tüketici beklentisini karşılamayı hedefleyen bir marka. Doğada çözünebilir, bitkisel ve doğal kaynaklı içerikleriyle, çevre dostu ve ekolojik ürünleriyle hem insan dostu hem de çevre dostu kimliği kazanmaktadır. Ayrıca kullandığımız ambalajlar doğada çözünür ve geri dönüştürülebilir özelliğe sahiptir. Doğayı koruma konusundaki kararlılığını, aldığı Vegan ve Ecomark sertifikalarıyla da belgeleyen Life by Fakir, doğanın tüm bileşenleri için güvenli ürünler geliştirerek gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakma sorumluluğunu taşımaktadır.

Türkiye'de Bir İlk Olarak Fakir Antibakteriyel Çamaşır Hijyeni'ni Ürettik

Saruhan Kimya, Ar-Ge konusunda oldukça güçlü bir firma. Bu da bize inovasyon konusunda büyük bir avantaj sağlıyor. Türkiye'de bir ilk olarak Fakir Antibakteriyel Çamaşır Hijyeni'ni ürettik. Ürün, güçlü formülüyle 300C yıkamada bile kıyafetlerde %99,9 hijyen sağlıyor. Günlük giyilen kıyafetlerin yanı sıra bebeklerin kıyafetleri, el, yüz, ve ayak havlularının temizliğinde de güvenle kullanılabiliyor. Bunun yanı sıra ürün gamımıza yakın bir zamanda ekleyeceğimiz yeni Expert by Fakir projesinde daha az kimyasal kullanımını amaçlayan, nano teknolojiye sahip ürünlerimiz yer alacak. Yine yeni formüller çalıştığımız Fakir Halı Şampuanı ve Parkett ahşap temizleyici ile hijyen alanında etkin çözümler sunacağız.



BESİMOĞLU: POTS AND PENS, SEVEREK VE EĞLENEREK YEMEK YAPMAYI ÖĞRETİYOR



Pots And Pens Kurucularından Deniz Tan Besimoğlu, işlerini aşkla yaptıklarını ifade ederek, "Ezbere yemekler yapmayı değil; severek, eğlenerek yemek yapmayı öğretiyoruz dedi.

Mutfak alanının yanı sıra keyifli salonlarında yaratıcı etkinliklerle eğlenceli atölyeler düzenleyen Pots and Pens olarak çevrimiçi ve çevrimdışı seçeneklerimiz ile kişi ve gruplara özel sıradışı çözümler sunuyor. Sorularımızı yanıtlayan Pots And Pens Kurucularından Deniz Tan Besimoğlu, "Farklı alanları bir araya getiren merkezimizde, odağında oyun ve eğlencenin yer aldığı çalışmalarımızla, kurumların ve grupların ihtiyaçlarına seslenen özelleştirilmiş atölyelerinin yanı sıra yeni atölyeler ve farklı projeler geliştirmeyi amaçlıyoruz" dedi.

SEVEREK, EĞLENEREK YEMEK YAPMAYI ÖĞRETİYORUZ

Mutfak ve yaratıcılığı aynı çatı altında buluşturan atölye merkezi Pots and Pens'i tanıtır mısınız?

İsmimizdeki 'Pots' mutfak alanımızı, 'Pens' ise diğer atölyelerimizi temsil ediyor. Pots mutfak atölyelerimizde ezbere yemekler yapmayı değil; severek, eğlenerek yemek yapmayı öğretiyoruz. Yemek pişirmeyi yaratıcı ve heyecanlı bir bakışla ele alıyor; dünyadaki trendleri ve değişen bakış açılarını odağa koyan mutfak atölyeleri tasarlıyoruz. Kurum, yetişkin ya da çocuk fark etmeksizin farklı hedef kitlelerimizin farklı taleplerini anlıyor, mutfak atölyelerimizi bu ihtiyaçlara göre özelleştiriyoruz. Pens stüdyomuzda ise profesyonel veya kişisel gelişim, yaratıcılık, hobi, genel kültür gibi farklı alanları kapsayan atölyeler tasarlıyoruz. Mutfak alanımızda olduğu gibi stüdyo alanımızda da yaratıcı bir bakış içeren eğlenceli ve sıra dışı içerikler sunuyoruz. Kurumlar, yetişkinler, çocuklar ve kapalı gruplar için çevrim dışı ve çevrim içi atölye seçenekleri yaratıyoruz. Mekânımızda atölyelerimizin yanı sıra; video veya fotoğraf çekimleri, kurumsal toplantılar, özel eğitimler ve kutlamalar için toplantı odası / mutfak kiralama imkânı ve catering olanakları da sunuyoruz. Etiler Alkent'teki merkezi konumu ile herkesin rahatlıkla ulaşabileceği merkezimizde; 20 kişinin rahatlıkla çalışabileceği 10 istasyonlu ferah eğitim mutfağı, restoran standartlarında hazırlık mutfağı, 20 kişilik sofra ve kutlama alanı, tam donanımlı bir toplantı salonu, açık alanlar ve teras bulunuyor. Ayrıca site içerisinde otopark ve vale imkânı yer alıyor.

YARATICILIĞI BİRİNCİL SIRAYA KOYAN BUTİK BİR MEKÂNIZ

Verdiğiniz hizmetler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Bizi diğer atölyelerden ayıran birincil özellik; yaratıcılığı birincil sıraya koyan butik bir mekân olmamız ve her şeyi özenerek yapmak istememiz. Biz standart bir hizmet sunmaktansa kişiye veya kurumlara özel çözümlerle ilgileniyoruz. Buraya gelen müşterimizin rahat edebilmesini sağlamak, her şeyi talep ettiği şekilde, hatta daha fazlasıyla yerine getirmek bizim için önemli. Odağımız buraya gelen kişilerin keyif alması olunca bu keyfi nasıl daha artırabiliriz diye bakıyoruz. Bu nedenle daha esnek, daha özgür bakan, daha yaratıcı, daha özelleştirilmiş çözümler sunabiliyoruz. Mekânımız da izin verdiğinden çok yönlü düşünebiliyoruz; farklı yetkinliklerden insanlar olarak bir araya gelmiş olmamız da benzerlerimizden başka bir bakışla projeler geliştirebilmemize olanak sağlıyor. Bu anlamda gerektiğinde gastronomi alanında içerik sunan bir ajans olarak da iş yapabiliyoruz, tatlı bir doğum gününe ev sahipliği de yapabiliyoruz, kurumlarla da çocuklarla da aynı dili konuşabiliyoruz. Bizler zevkle yapacağımız, kendi kurallarımızı kendimizin koyacağı, kendi vizyonumuzla büyüyecek bir iş kurmak istedik. Bunu yaparken de hem iş dünyasının farklı alanlarından getirdiğimiz birikim ve yetkinlikleri kullanmayı hem de çevremizdeki keşfedilmemiş yeteneklere bir alan açmayı, bir platform sunmayı istedik. Biz işimizi zevkle yaptığımızda, keyifli iş birliklerine ortam sağladığımızda; burada çalışan, bizimle bir şeyler üreten ve buraya müşteri olarak gelen herkesin o heyecanı hissedeceğine inanıyor ve çalışmalarımızı bu yönde gerçekleştiriyoruz. Tüm bunlarla beraber; özellikle pandemi döneminde butik bir hizmet anlayışıyla, müşterilerimize özel sınırlı katılım ve yüksek hijyen koşulları sunuyoruz.

BİR FİKRİ OLAN, HEYECANLANDIRAN İŞLER YAPMAK HEDEFİNDEYİZ

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim öncelikli hedefimiz; standart bir atölye merkezi olmaktansa, bir fikri olan, heyecanlandıran işler yapmak. İş birliği ve yaratıcılık temel amaçlarımız. Kendimizi konumladığımız noktayı misafirlerimizin de hissetmesini amaçlıyoruz; burası farklı, eğlenceli, oyunlu ama bir o kadar da lezzetli işlerin olduğu bir mekan olarak algılansın istiyoruz. Gelecek 5 yıl için hedeflerimiz, pandemi nedeniyle doğal olarak biraz ertelendi ve şu an yaşanan belirsizlikler başta koyduğumuz hedeflerde büyük revizyonlar gerektirdi. Ama bizimle aynı vizyonu paylaşan markalarla güçlü iş birlikleri kurmayı ve birlikte ilginç mutfak projeleri geliştirmeyi değişmeyen hedeflerimizden biri olarak söyleyebilirim. Pandeminin getirdiği online'a geçiş, çevrimiçi veya hibrit çözümleri de zorunlu kılıyor. Her ne kadar fiziksel bir mekân olarak tamamen çevrimiçi olmamız mümkün olmasa da bu yeni dünyaya adapte olmak adına bize özgü, çevrimiçi çözümler ve içerik paketlerimizi zenginleştirmeyi de amaçlıyoruz. Bunun yanı sıra içeride zaten catering hizmetleri verebiliyoruz ama bunu geliştirmek, kendi ürünlerimizden oluşan bir menüyle dışarıya da küçük ölçekli bir hizmet vermek gelecekte ilerlemek istediğimiz yönler arasında. Bunun yanı sıra kısa vadede bilinirliğimizi artırmayı ve daha fazla insana ya da kuruma ulaşmayı, onları mekânımızda ağırlamayı, kim olduğumuzu mekânımızda anlatabilmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda atölye/lideri ve şef ağımızı da genişletmek ve düzenli olarak aylık atölye programları sunmak da hedeflerimiz arasında. Bu sayede hem atölye alanların hem de atölye verenlerin yer aldığı, birbirinden beslenen, organik olarak büyüyen, gelişen bir topluluk oluşturmayı amaçlıyoruz. Hani startuplar için kuluçka merkezleri vardır ya, biz de özellikle mutfak olanında bir fikri olan kurum ya da bireylerin "Bunu kiminle yapabilirim?" dediğinde geleceği yer olmayı istiyoruz. En büyük hedefimiz bu. Çocuklar ve doğum günleri için ayrı bir alanda küçük boy bir mutfak alanı kurmak ve Anadolu yakası şubemizi açmaksa hayallerimiz arasında yer alıyor.

BİZ KADIN GİRİŞİMCİLERİN KURDUĞU VE YÖNETTİĞİ BİR ŞİRKETİZ

Biz kadın girişimcilerin kurduğu ve yönettiği bir şirketiz. Şu an içeridek operasyonu 3 kadın olarak yürütüyoruz. Operasyonda aktif olarak yer almasa da danışmanımız olarak görev yapan kurucumuz da bir kadın. Dışarıdan çalıştığımız şefler ve atölye eğitmenleri konusunda da kadın girişimcileri ve kadın şefleri destekliyoruz. Özellikle kadınlar için girmesi çok kolay bir dünya olmayan profesyonel mutfak alanında bir alan açabilmeyi ve genç ve yetenekli kadın şeflere iş birlikleri yapmayı umuyoruz.



İLKER İŞGÖR: KOBİ'LERİ ÖNEMSİYOR, ONLARA KATMA DEĞER SAĞLIYORUZ

Hager Group Türkiye Genel Müdürü İlker İşgör, "KOBİ'ler ile iki yönlü bir çözüm ortaklığı sürecini sonuna kadar destekliyor, son kullanıcılarımıza anahtar teslim çözümler sunuyoruz" diyor.



Hager Group Türkiye Genel Müdürü İlker İşgör ile firmanın başarılı çalışmalarını değerlendirdik.

Hager Group'u tanıtır mısınız?

Hager Group, konut, ticari ve endüstriyel binalarda elektrik tesisatı için önde gelen çözüm ve hizmet tedarikçisidir. Çözüm ve hizmetlerimiz, enerji dağıtımından kablo yönetimine ve güvenlik sistemlerinden bina otomasyonuna kadar uzanmaktadır. Hager Almanya Ensheim'da 1955 yılında kurulmuştur. Şirket şu anda 3'ncü nesil tarafından yönetilmektedir. Dünya genelinde 24 fabrikası ile 136 ülkede binalarda enerji yönetimi ve yaşam konforu alanında entegre çözümler sunan Hager 11.400 çalışanıyla Akıllı Bina Otomasyonu, Güvenlik Sistemleri ve Bina Kablo Aksesuarları ile enerji yönetim ve dağıtım sistemleri olarak destek sağlıyor. Hager Group dünyada 2020'yi yüzde 10'luk bir büyüme ile 2,3 milyar Euro ciro ile kapattı.

BİRÇOK ULUSLARARASI TASARIM ÖDÜLÜNE SAHİP

Ürünlerinizin tercih edilmesindeki nedenler nelerdir, rakiplerinizden hangi özelliklerinizle ayrılıyorsunuz?

Hager kuruluşundan itibaren uzmanlığını bina ve konut pazarı olarak seçmiş bir şirket. Geçtiğimiz dönemde inorganik büyümesini da destekleyen şirket satın almalarını yine bu yönde, bina ve konut pazarına hitap eden şirketlerdir. Hager, Berker markası ile birlikte bina otomasyonunda KNX protokolünü destekleyen ve KNX derneğinin kurulmasında yer almış bir üreticidir. Evlerimizde ve iş yerlerimizde kullandığımız anahtar-prizler, Elektrik dağıtım panosu, Yer buatları, Bina Otomasyonu, Araç şarj istasyonları, Enerji Depolama ürünlerinin yanı sıra Enerji izleme gibi elektrik enerjisinin tüketim raporlaması ile oluşabilecek tehlikeleri önceden belirterek hem kullanıcıları hem de tesisin güvenliğini sağlamaktadır. Geleneksel ve güçlü Alman teknolojisine sahip Hager, tasarıma da çok önem veriyor ve ürünlerinde birçok uluslararası tasarım ödülüne sahip. Teknik ürünlerde dahi eşsiz tasarım dokunuşu olmadan hiçbir ürün üretim bandından çıkmıyor. Hager, tasarım ve ürünlerinin kullanım kolaylığı özellikleri ile rekabetten ayrılan bir yapıya sahip. Bünyesinde E3DC, Daitem, Diagral, Elcom, Iboco ve Berker gibi köklü Avrupa markalarını barındırıyor.

HAGER OLARAK 3 FARKLI ALANDA GELECEK GÖRÜYORUZ

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Hager olarak 3 farklı alanda gelecek görüyoruz. Ve bu alanlara yatırım yapıyoruz, projeler geliştiriyoruz: Birincisi Enerji verimliliği: En iyi en çevreci elektrik üretimi enerjinin tasarruf edilmesidir ilkesiyle Hager olarak kendi yazılım ve donanımlarımız ile konutlarda, binalarda, bir tesiste enerji tüketimimizi anlık olarak ölçüp raporluyor ve gerekli aksiyonların, önlemlerin alınmasını sağlıyoruz. Bir sistemin ana omurgasını sağlayan Hager çözümleri ve üçüncü parti tamamlayıcı ürünler ile bir otomasyon sisteminde sınırsız senaryo ve uygulama yapma şansına sahibiz. Böylece ciddi zorluklarla ve bütçelerle üretilen enerjinin tüketimi noktasında tasarruf sağlayan çözümler sunuyoruz.

İkincisi E-mobilite: Elektrikli araçların (ki bunu sadece elektrikli araba olarak da düşünmeyelim), evlerimizin, ofislerimizin, mobil cihazlarımızın haberleştiği, önceden belirlenmiş senaryolara göre veya öğrenerek çeşitli görevleri gerçekleştirdiği, insan hayatını koruyan, kolaylaştıran teknolojiler. Burada birçok entegrasyon pazarda geliştirme aşamasında, bu alanda önümüzdeki yıllarda ciddi teknolojik ürünler, çözümler göreceğiz.

Üçüncüsü ortam destekli yaşam çözümleri: Yaşlı ve bakıma muhtaç bireylerin hayatlarını kolaylaştıracak teknolojiler. Dünya nüfusu gün geçtikçe yaşlanıyor, sağlık, bakım gibi ihtiyaçlar artıyor. Burada önceliğimiz çalıştığımız ve yaşadığımız mekânların insan hayatını kolaylaştıracak, ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde destek sunması.

ÜRÜNLERİMİZİ VE ÇÖZÜMLERİMİZİ NİHAİ MÜŞTERİ KİTLEMİZE KOBİ'LER ÜZERİNDEN SUNMAKTAYIZ

KOBİ'lere hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

Bir üretici olarak ürünlerimizi ve çözümlerimizi nihai müşteri kitlemize KOBİ'ler üzerinden sunmaktayız. Özellikle kusursuz bir otomasyon çözümü, ürünler bütününün doğru seçilmesi, doğru uygulanması ile ortaya çıkıyor. Burafrda KOBİ statüsündeki bayilerimiz, iş ortaklarımız ve çözüm partnerlerimiz oldukça kilit rol oynuyor. Birçok projede yine Türkiye'de donanım ve yazılım geliştiren KOBİ'lerimizin ürünlerinden de faydalanmaktayız. Yani KOBİ'ler ile iki yönlü bir çözüm ortaklığı sürecini sonuna kadar destekliyor, son kullanıcılarımıza anahtar teslim çözümler sunuyoruz. KOBİ'lerimiz projelerinde şalt pano içi ürünlerimizi, otomasyon, enerji izleme çözümlerimizin saha uygulamalarında ciddi katma değer yaratıyorlar.



KALİTELİ ÜRÜNLERİYLE NİLCO, EN İYİ KALİTE VE ÜST DÜZEYDE HİJYEN VERİMLİLİĞİ HİZMETİ SUNUYOR



Nilco Reinigungsmaschinen Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Hakan Mete, Nilco'nun kaliteden ödün vermeden ezber bozduğunu belirtti.

Nilco Reinigungsmaschinen Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Hakan Mete şirket tanıtımıyla alakalı olarak, "Tam 60 yıl önce Heinz Kicherer, Fakir Hausgerate (1933) şirketine bağlı Nilco Reinigungsmaschinen GmbH'yi Almanya'nın Stuttgart şehrinde kurdu. Ticari ve endüstriyel işletmelerin (restaurant, cafe, otel, okul, fabrika, hastane vb.) temizlik ve hijyen alanlarında kimyasal ve makine ihtiyaçlarını karşılamak Nilco'nun temel faaliyet konuları arasındadır. Nilco'nun Türkiye ile tanışması Saruhan Holding'in, 1985 yılında Fakir Hausgerate ve Nilco'nun ana distribütörlüğünü alması ile olmuştur. Ardından 1996 Çorlu-Tekirdağ makina fabrikasının kurulumu ile endüstriyel temizlik makinaları üretimine başlanmış, 1999 Çorlu-Tekirdağ kimya fabrikasının kurulması ile sektörel gücünü arttırmıştır. 2007 yılında Almanya Fakir ve Nilco ile Saruhan Holding şirket ortaklığının kurulmasıyla birlikte Alman teknolojisi ve alt yapısı ile üretimin şekillenmesi ile yolculuk devam etmektedir. Bugün ise Saruhan Holding bünyesinde yerli ve milli olarak faaliyetlerine devam etmektedir" ifadesini kullandı.

İhtiyaca Uygun Güvenli Ürün Tedariği Sunuyoruz

Nilco'yu rakiplerinden ayıran özellikleri nelerdir; Nilco, neden tercih ediliyor?

Nilco olarak ilkemiz; müşterilerimizin faaliyet alanlarına odaklanarak hijyen alanında çözümler planlamak, ihtiyaçlarına uygun güvenli ürün tedariği ve uzman personelimiz ile en iyi kalite ve üst düzeyde hijyen verimliliği hizmeti sunmaktır. Müşterimizin ihtiyaçlarına uygun ve doğru kimyasal kullanımı ile kullanım miktarlarını optimize ediyoruz ve performanstan taviz vermeden ekonomik maliyetler ile müşterilerimize katma değer yaratıyoruz. Mutfak Hijyen Ürünleri; Tekstil Hijyen Ürünleri (Çamaşırhane); Genel Alan Hijyen Ürünleri (Bina ve Zemin bakımı); Kişisel Bakım Hijyen Ürünleri (El ve Cilt Dezenfektanları) ve Temizlik Makineleri kategorilerinde hizmet sunuyoruz.

Resmi ve Özel Kurumlarda Varlığımızı Artıracağız

Hedef ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Müşterilerimizin ürünlerimize ve ihtiyaç duydukları güvene daha ekonomik ve daha kolay ulaşmasını sağlamak ve ayrıca yüzey hijyen ürünleri ve el dezenfektanı pazarının büyümesine katkıda bulunmak. Otel, restoran ve catering firmaları başta olmak üzere on-line eğitimler ile çalışan personelin hijyen bilincini artırmak üzerine çalışmalara devam ediyoruz. 2021 yılında, DMO başta olmak üzere çok sayıda resmi kurum ve özel kurumlarda varlığımızı artırmak yine hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Kullanıcılar, Biyosidal Ruhsatlı Firmaları Tercih Etmeli

Kullanıcıların, el dezenfektanı ve antibakteriyel sıvı el sabunu alırken Sağlık Bakanlığı tarafından verilen biyosidal ruhsatına sahip olduğunu özellikle araştırmalarını ve sorgulamalarını ayrıca bu ürünlerde güvenilir üreticileri tercih etmelerini sadece pandemi dönemi için değil, her zaman kontrol etmelerini öneririz.



PARAŞÜT, KOBİ'LERİ RAHATLATACAK UYGULAMALAR İLE FARK YARATIYOR

"KOBİ'lerimizin e-fatura ve e-SMM başvuru işlemlerini onlar adına bire bir yönetiyoruz" diyen Paraşüt Pazarlama Direktörü Bora Şahan, ParamPOS ve PayTR ile sanal POS hizmeti ile farkını ortaya koyduklarını söyledi.

Paraşüt, KOBİ'lerin finansal operasyonlarını daha verimli yönetebilmeleri için geliştirilen bulut tabanlı bir ön muhasebe programı. Editör Ahmet Doğan'ın sorularını yanıtlayan Paraşüt Pazarlama Direktörü Bora Şahan, "Türkiye'nin ilk SaaS girişimlerinden biriyiz. 2019 yılının Mayıs ayında Mikro ve Zirve Yazılım ile aynı çatı altında bir araya gelmemizle birlikte de uçtan uca teknoloji çözümlerimize hız verdik" dedi.

KOBİ'LERİMİZİN E-FATURA VE E-SMM BAŞVURU İŞLEMLERİNİ ONLAR ADINA BİRE BİR YÖNETİYORUZ

KOBİ'lere hangi alanlarda hizmetler veriyorsunuz?

KOBİ'lere fatura takibi, gelir gider takibi, raporlama, stok takibi, kredi kartı ile online tahsilat ve e-fatura gibi ihtiyaç duydukları hizmetler sunuyoruz. Bu kapsamda, akıllı banka hesap takibi, anahtar teslim e-fatura ve e-SMM, cepten fiş okuma (CFO) ve mobil barkod okuyucu, e-ticaret ve CRM entegrasyonu ve teklif yönetimi gibi hizmetlerimiz bulunuyor. 'Anahtar Teslim e-Fatura ve e-SMM' hizmeti ile KOBİ'lerimizin e-fatura ve e-SMM başvuru işlemlerini onlar adına bire bir yönetiyoruz. Bu noktada KOBİ'lerimizin tek yapması gereken, Paraşüt ile e-fatura ya da e-SMM'ye geçmeye karar vermeleri oluyor. Mali mühür gönderim süreci haricindeki tüm aşamaları bir günde tamamlıyoruz. Böylece KOBİ'lerimiz yerlerinden bile kalkmadan e-fatura ya da e-serbest meslek makbuzu kullanıcısı oluyor ve başvuru işlemleri ile boğuşmadan işletmenin dijital dönüşümü tamamlanıyor.

PARAŞÜT PAZARYERİ

Paraşüt kullanıcılarını tek çatı altında buluşturarak ticari faydayı artırmak amacıyla hayata geçirdiğimiz Paraşüt Pazaryeri ile abonelerimizin, ürün ve hizmetlerini on binlerce potansiyel müşteriye sunmalarına olanak tanıyoruz. KOBİ'lerin iş süreçlerindeki en büyük destekçileri arasında yer alan mali müşavirlerimiz için özel olarak geliştirdiğimiz ücretsiz mükellef yönetim ve veri aktarım programımız olan Paraşüt Atlas ile de dijitalleşme sürecindeki mali müşavirlerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiriyoruz. Mükellefleri de mali müşavirlerini Paraşüt hesaplarına kullanıcı olarak tanımlayarak verilerinin kolayca aktarımını sağlıyor; her ay fatura toplama ve gönderme derdiyle uğraşmıyor. Bunun yanı sıra faturaların kaybolması gibi bir durum da söz konusu olmadığından hem Paraşüt kullanıcılarımız hem de mali müşavirlerimiz birlikte çok daha rahat bir çalışma içerisinde oluyor.



SHOPSIDE'I BÜNYEMİZE KATTIK

Pandemiye özel ürün ve hizmetleriniz var mı?

Pandemide şubat ayı içerisinde e-ihracat faturasını devreye alarak yurt dışına mal satan firmaların hizmetine sunduk. İhracatta gümrüğe giren malların faturasının Paraşüt üzerinden kolayca düzenlenmesini ve kesilmesini sağlayan bu özellik ile e-ihracat faturasının resmileştirilmesine de olanak tanıyoruz.

SÜRAT KARGO, KALİTELİ HİZMETİ EN EKONOMİK FİYATA SUNUYOR



Sürat Kargo Genel Müdürü Metin Kocael, yatırım odaklı büyümelerini sürdürdüklerini söyledi.

Sürat Kargo Genel Müdürü Metin Kocael ile firmadaki son durumu değerlendirdik.

2020 yılı Sürat Kargo için nasıl geçti?

Dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan Kovid-19 salgını sonrasında ilan edilen pandemi dönemi ile birlikte zor bir süreçten geçtik ve bu zorlu süreç halen devam ediyor. Bu dönemde önceliğimiz çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığını korumak oldu. Tüm tedbirleri alarak hayati öneme sahip tedarik zincirinin bozulmaması için kesintisiz hizmet vermeye devam ettik. Bu çabamızı TVRM Covid-19 sertifikasını alan ilk kargo firması olarak taçlandırdık. Ticari olarak ise 2020 yılını, bir önceki seneye göre %34 oranında bir büyüme ile kapattık. Pandemi döneminde oluşan ani yoğunluk sebebiyle düşen teslimat performansımızı aldığımız önlemler ve yaptığımız yatırımlarla yılın son çeyreğinde artırarak beklentiye cevap verebildik.

YÜZDE 94 NET TESLİMAT PERFORMANSINA ULAŞTIK

2021 yılı hedefleriniz nelerdir?

2021 yılı büyüme hedefimizi %65 olarak belirledik ve ilk çeyrekteki büyüme oranımız %75 oldu. Artan teslimat performansımız ve gelişen müşteri yaklaşımımız sayesinde müşteri sayımızda önemli artışlar elde ettik ve bu artışa rağmen hizmet kalitemizde de önemli bir artış sağlamanın gururunu yaşıyoruz. 2021 yılının ilk çeyreğinin sonunda %94 net teslimat performansına ulaştık. Bu seviyeyi korumak ve daha da geliştirmek için Türkiye' nin her yerinde var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.

ÇALIŞAN SAYIMIZI ARTIRDIK

2020 yılı şirketler için zor geçti, sizde işten çıkartmalar oldu mu?

2020 yılında şirketimizde pandemi sürecine bağlı işten çıkarmalar olmadığı gibi, aksine çalışan sayımızı artırarak yaklaşık %20 oranında 7.500 seviyelerine çıkardık. 2021 yılında da artan şube sayımıza paralel, personel sayımızda benzer oranda artış planlamaktayız. Sadece bu yılın ilk çeyreğinde 20 tane daha şube açarak toplam şube sayımızı yaklaşık 800'e çıkardık. Bildiğiniz gibi ülkemiz bir istihdam seferberliği içerisinde. Biz de TMSF bünyesindeki bir şirket olarak bu seferberliğe tüm imkanlarımızla destek olmaya devam edeceğiz.

ŞİKAYET SAYILARIMIZ YÜZDE 50 AZALDI

Müşterilerinizin memnuniyet oranında bir artış var mı?

2020 yılının son çeyreğinden başlayarak hizmet kalitemiz ve müşteri memnuniyetimiz hızla artıyor. Sunduğumuz hizmetin kalitesindeki artış ile şikayet sayılarımız %50 oranında azalırken müşteri teşekkür oranımız da %75 oranında arttı. Şunu özellikle belirtmek isterim ki müşteri memnuniyeti ve performans anlamında Sürat Kargo geçen yılın ilk çeyreğine göre çok farklı bir seviyede. Müşterilerimizin bu yeni ve oldukça başarılı seviyeyi denemelerini sabırsızlıkla bekliyoruz.

HAYDAR ÖZKÖMÜRCÜ: KOBİ'LER E-TİCARETTE SEKTÖR PROFESYONELLERİYLE ÇALIŞMALI

Cremicro Büyüme Ajansı Kurucusu Haydar Özkömürcü, "KOBİ'ler e-ticarette sektör profesyonelleriyle çalışmalı" dedi.

Sorularımızı yanıtlayan Cremicro Büyüme Ajansı Kurucusu Haydar Özkömürcü, "KOBİ'lerin öncelik vermesi gereken en önemli konu dijital dönüşüm sürecini hızlı bir şekilde oluşturmak ve düzenlemektir. Pandemi sürecinin uzun bir süre daha devam edeceğini göz önüne alarak, hem web sitelerinde hem de diğer dijital alanlarda yapılması gerekenlere ciddiyetle yaklaşmaları gerekmektedir. Bu sürecin devamında veya sonunda dijitalleşen dünyada yerini almak isteyen her KOBİ, sektör profesyonelleriyle çalışarak kazanabileceğini bilmeleri gerekmektedir" dedi.

KOBİ'LERİN E-TİCARETTE YAPMASI GEREKENLER

Pandemi, e-ticarete talebi artırdı. E-ticarette pazaryerleri ile rekabet etmeye çalışan KOBİ'ler yanlış metotlar yüzünden daha da zor durumda mı kalıyor? Bu işin doğrusu nedir? Doğru bilinen yanlışlar nelerdir? KOBİ'ler ne yapmalı bu bağlamda?

E-ticaret alanındaki faaliyetler dünya genelinde pandemi sebebiyle hızlı büyüme kat etti. Geleneksel dönemde geleceğe yatırım olarak görülen dijital dönüşüm süreci pandemi döneminde zorunlu hale geldi. E-ticaret sektörünün hacminin artmasıyla birlikte büyük oyuncular dediğimiz pazaryerleri bu alanda çok yüksek bütçeli medya yatırımları gerçekleştirdiler. Bu ani e-ticarete yönelme hali, KOBİ'lerin olumsuz etkilenmesini sağladı. Ani değişim ve yatırımlar karşısında KOBİ'lerin ticari faaliyetlerinde daralma yaşandı. Fakat bu yeni süreç ile birlikte KOBİ'lerin en önemli avantajı karşılarındaki rakiplerin tüm sektörlerde birden faaliyet göstermesine karşın, KOBİ'ler yalnızca kendi uzmanlık alanlarında hareket ediyor olması oldu. KOBİ'ler kendi uzmanlıklarını doğru metotla potansiyel müşterilerine aktarabilirlerse, pazaryerlerinden daha avantajlı durumda olabilirler. Örneğin, pazaryerleri bir ürüne ait açıklamanın eksiksiz olmasıyla çok fazla ilgilenmez, ilgilenmeye vakti de olmaz. Fakat kendi alanında uzmanlaşmış bir KOBİ, o ürünün tüm detaylarını bilir, hangi tip müşteriye daha uygun olduğunu, ne tür sorunlarla karşılaşabileceğini de bilir. Bu bilgisini e-ticaret sitesindeki ürün açıklamalarına ve ürün videolarına aktarabilirse eğer, pazaryerlerinde olmayan bir değer yaratmış olur. E-ticaret maalesef sadece ürünün internetten bulunan bir fotoğrafını koyup, satışa koymakla olmuyor. Ürününüzü tanımalı ve müşterinize tanıtmalısınız.



HEM DANIŞMANLIK HEM DE KURUMA ÖZEL OLARAK HAZIRLANMIŞ EĞİTİMLER DÜZENLİYORUZ

KOBİ'lere yönelik ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? KOBİ'ler sizden nasıl faydalanabilir?

KOBİ'lere yönelik arama motoru reklamcılığı, arama motoru optimizasyonu (SEO), sosyal medya yönetim ve reklam planlama alanlarında destek oluyoruz. KOBİ'lerin birçoğu arama motoru reklamlarında bütçesini yanlış kullanıyor. Arama motorlarından elde edebileceği organik trafiği ve ciddi rakamlarda potansiyel satışları kaçırıyor. Hatta üzerine zarar edenler dahi oluyor. Bunun önüne geçebilmek adına hem danışmanlık hem de kuruma özel olarak hazırlanmış eğitimler düzenliyoruz. Zira her KOBİ'nin ihtiyacı, ilerleyebileceği alan birbirinden farklı olduğu için her kuruma özel olarak tasarlanmış spesifik eğitimler ve danışmanlıklar kuruma maksimum fayda sağlıyor.

MARKASINI DİJİTALLEŞTİREN KOBİ REKABET AVANTAJI ELDE EDECEK



İletişim çalışmalarını dijitale taşımak ve markasını dijitalleştirmek isteyen işletmeler için kurulan Nettunett, KOBİ'ler ve start-up'lara özel çözümler geliştiriyor. Nettunett kurucu ortaklarından Banu Birkan, dijital dünyada var olmanın artık bir tercih değil zorunluluk olduğunu vurgularken, Nilgün Karataş markasını dijitalleştiren KOBİ'lerin rekabet avantajı elde edeceğine dikkat çekti.

Tüm dünya dijitalleşiyor. Bunun bir yansıması olarak iletişim şeklimiz de ağırlıklı olarak dijitale yöneliyor. İşletmeler ve markalar açısından dijitalleşme her zamankinden daha çok önem taşıyor. Pandemi ile birlikte dijital dünyaya geçişin hızlandığı bu dönemde kurulan Nettunett de, başta KOBİ'ler ve start-up'lar olmak üzere tüm işletmelere iletişim çözümleri sunuyor. Dijital iletişim dünyasında neler olduğunu ve Nettunett'in hedeflerini kurucu ortaklar Nilgün Karataş ve Banu Birkan'a sorduk:

MERKEZİMİZE DİJİTALİ ALAN BİR TAM HİZMET AJANSIYIZ

Nettunett'u kısaca tanıtır mısınız?

NK: Nettunett aslında merkezine dijitali alan bir tam hizmet ajansı. Bir markanın ya da markalaşma yolunda ilerleyen bir işletmenin dijital dünyada neye ihtiyacı varsa; (bu bazen mobil uyumlu bir web sitesi de olabilir, hedef kitlesinin takip ettiği bir siteye yönelik haber çalışması da ya da sosyal medya içerikleri de) belirleyip, Nettunett buna uygun çözümler geliştiriyor. Nettunet bu yönü ile 360 derece hizmet veren, iletişim yöntemlerini dijital mecraların dinamiklerine göre yeniden yapılandıran bir ajans.

BB: Nettunett, aynı zamanda bir dijital iletişim platformu. Nettunett kendine özgü iş modeli ile iletişim sektöründe tüm tarafları da bir araya getiriyor. Nettunett, mentorları, eğitmenleri, içerik editörleri, dijital PR ve sosyal medya uzmanları ile dijital iletişime farklı bir boyut kazandıracak. Nettunett, iletişimciler için güçlerimizi birleştirip, müşterilerimize eksiksiz hizmet vereceğimiz bir platform olacak.

DİJİTAL DÜNYADA YER ALMAK BİR TERCİH DEĞİL, BİR ZORUNLULUK

Hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

NK: Dijital dünya; sınırların olmadığı, varsa da aşıldığı bir dünya. Biz, Nettunett de sınır tanımasın, sınırların dışına çıksın istiyoruz. Banu bunu daha net anlatacaktır.

BB: Artık hepimiz biliyoruz ki dijital dünyada yer almak bir tercih değil, zorunluluk. Markasını dijitalleştirmek, dijital varlıklarını büyütmek isteyen işletmeler için iletişim en önemli unsurlardan biri. İşte Nettunett bu ihtiyaca yanıt vermek için kuruldu. Nilgün medya, ben iletişim sektöründe çok uzun yıllardır çalışıyoruz. Medyanın ve iletişimin evrimine yakından tanıklık ettik ve bütün yenilikleri deneyimleyerek bugünlere geldik diyebiliriz. Bu deneyimimizi dijitale taşıyarak KOBİ'lerden start-up'lara, girişimcilerden yatırımcılara geniş bir kitlenin güncel iletişim ihtiyaçlarını karşılamak üzere yola çıktık. Hedefimiz, dijital dünyada hizmet verdiğimiz markalarla birlikte büyümek.

KOBİ'LERİN İHTİYAÇLARINA EN DOĞRU ÇÖZÜMÜ GELİŞTİRİYORUZ

KOBİ'ler Nettunett'in hizmetlerinden nasıl yararlanabilir?

NK: Markalarını dijitale taşımak isteyen, markasını dijitalleştirmek isteyen bütün KOBİ'ler ile Nettunett'in yolu mutlaka kesişmeli. Nettunett, online ve offline durum analizleri yaparak KOBİ'lerin ihtiyaçlarını belirliyor ve onların gerçek ihtiyaçlarına en doğru çözümleri geliştiriyor. Geldiğimiz noktada; dijital dünyada varsanız varsınız, yoksanız yoksunuz. Güzel işlerin, başarıların dijital dünyaya taşınması ve paylaşılması gerektiğini düşünüyorum. Başarı da iyilik gibidir, paylaştıkça çoğalır. Hep birlikte daha çok başarı hikayesi yazmalı ve paylaşmalıyız.

BB: Bu arada Nettunett'in dijital iletişim paketlerinden de söz etmeliyiz. Nettunett, özellikle KOBİ'ler için hem ekonomik hem de stratejik hizmet paketleri hazırladı. Bir KOBİ o dönemdeki ihtiyacı neyse ona göre bir paket seçerek, dijital iletişim çalışmaları yapabilir. Bu bazen tek bir bülten olabilir, bazen sosyal medya içeriği ya da 360 derece iletişim isteyen dijital bir kampanya. Tabi bunun yanı sıra konularında uzman mentorlerimiz sayesinde, KOBİ'lerin sektörlerine ve hedef kitlelerine yönelik özel çözümler de üretebiliyoruz.

MARKALAR BAŞARILARINI DİJİTALE TAŞIMAYAMAMIŞ DURUMDA

NK: Türkiye'de üretimi, hizmetleri ve faaliyetleri ile oldukça başarılı işletmeler, markalar mevcut. Ancak bunların birçoğu bu başarılarını dijital dünyaya henüz taşıyamamış durumda. Bu bir dezavantaj gibi görünse de bunu fırsata dönüştürmek mümkün. Markalaşma hedefi olan, markasını büyütmek isteyen KOBİ'ler için dijital dünyada müthiş alternatifler var.Dijital iletişim çalışmaları özellikle KOBİ'lerin markalaşma sürecini hızlandıracak. Markasını dijitalleştiren KOBİ'ler rekabet avantajı elde edecek.

BB: Ben de sözlerimi tamamlarken, içerik konusuna değinmek isterim. Kaliteli içerik bu dünyanın olmazsa olmazı. Dijital dünyada var olmak çok önemli diyoruz, ancak nasıl var olduğunuz, nasıl göründüğünüz de çok önemli. Bu nedenle biz Nettunett'i anlatırken, "markanızın bilinirliği, görünürlüğü, aranırlığı ve itibarı" için diyoruz. Dijital dünyada var olmakgenel olarak satış ve pazarlama yatırımı gibi görülse de, marka itibarını çok daha da üst sıralara koymak gerekiyor.

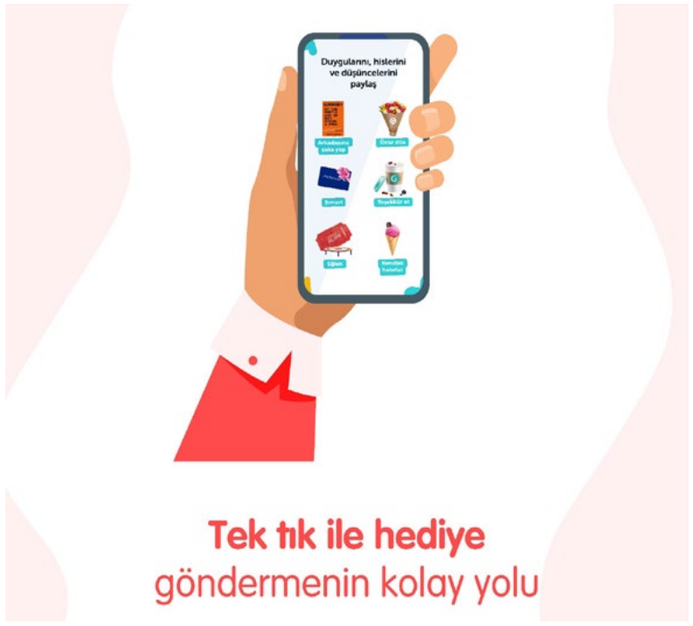


HEDİYENİN EN KOLAY HALİ GMOJİ!

Adrese ve Telefon Numarasına İhtiyaç Duymadan Yeni Nesil Hediye Gönderme Sistemi

Gmoji markası, Rusya ve Amerika'dan sonra şimdi de Türkiye'de yerini alıyor. Dünya çapında 15 farklı ülkede bulunan ve Sektöre hızlı bir giriş yapan marka alanında herhangi bir rakibinin olmamasını da avantaj olarak görmektedir. Özellikle pandemi ile gelişen dijitalleşme dönemine ilaç gibi gelen bir uygulama olarak görülüyor. Gmoji, her bütçeye ve kategoriye uygun hediye seçenekleri ile kullanıcılarına büyük bir kolaylık sağlıyor. Markanın en can alıcı özelliği olan adres ve telefon numarasını bilmeden hediye gönderme imkanı ise kullanıcılara büyük bir avantaj sağlıyor. Hediyeyi alan kişi, bu hediyeyi başka birine hediye





edebileceği gibi, 30(otuz)gün içinde de hediyeyi alma şansına sahip. Peki gelen hediyeler nasıl mı alınıyor ? Hediyeyi alan kişi, ''Teslim Al'' butonuna tıkladığında iki alternatifli olarak seçimini yapabiliyor .Bulunduğu adrese sipariş verebileceği gibi, isterse hızlıca şubeden de hediyesini teslim alabiliyor.Tüm sosyal ağlar ve chat uygulamalarından da kullanıcıların çıkartmalı link şeklinde hediye göndermesine olarak sağlayan uygulama her kesime hitap ediyor. Gmoji markasının son zamanlarda geliştirdiği yazılım sayesinde marka büyük ölçekli kurumsal firmalara da hizmet vermeye başladı. Birçok kurumsal şirket için kolaylık sağlayan uygulama, Business panel sayesinde firma çalışanlarına / müşterilerine / iş ortaklarına tek tıkla istediği bir zaman diliminde hediye gönderebiliyor. Business Panel'in fark yaratan özelliklerinden; otomatik doğum günü hediyesi gönderme, hediye listesi halinde çoklu hediye gönderme, ileri tarihte hediye gönderebilme gibi birbirinden eşsiz özellikleri bulunmakta. Ekstra harcanan zamanı aza indirgeyerek hediye seçme kolaylığını sağlayan marka en önemli değerinizi, zamanınızı size bırakmaktadır. Marka yöneticileri uygulamalarının şu an Türkiye pazarında iyi ilerlediğini ve kullanım kolaylığı sayesinde daha fazla kişiye ulaşacaklarını ön gördüklerini belirttiler. Dünya çapında sevilen uygulama app store'da dördüncü, Rusya Google play'de ise birinci sırada yer alıyor.

ZF SERVICES TÜRK, PAYDAŞLARININ SAĞLIĞINI COVID-19 GÜVENLİ HİZMET BELGESİ İLE TESCİLLEDİ

ZF Services Türk, çalışanlarının sağlığını korumak için kitapçıklarla çalışanlarına yönelik bilgilendirme sağlıyor.

Çalışan sağlığı ve güvenliğine büyük önem veren ZF Services Türk, pandeminin başlamasından aylar öncesinde olası senaryolara karşı hazırlıklara başlamış ve önlem adımlarını geliştirmişti. Şirket 2020 yılının başında pandeminin ayak sesleri henüz yeni duyulmaya başlamışken, alınacak önlemleri ve de önlemlerin uygulanmasını koordine etmek üzere bir pandemi ekibi kurdu ve alınan kararların şirket içinde uygulanmasından sorumlu bir Pandemi Yöneticisi atadı. El hijyeninden, toplantı odalarının havalandırılmasına kadar birçok konuda uyarı ve bilgilendirme posterleri hazırlandı, maske ve el dezenfektanı temin edilerek tüm personele derhal dağıtımı sağlandı. Ayrıca bulaşma riskini minimize etmek üzere ofiste çalışma oranı azaltılarak, Covid-19 önlemleri kapsamında evden çalışma uygulaması başlatıldı ve de firmanın tesislerinde sosyal mesafe kurallarını sağlayacak şekilde personel bulunurluğu minimum düzeye düşürüldü. Bu oran pandeminin yoğunluğuna göre bir yıldan uzun süredir zaman zaman maksimum %50 olacak şekilde kontrollü olarak azaltılmakta ve artırılmaktadır.

COVID-19 KİTAPÇIKLARI

Çalışanlara pandemi sürecinde dikkat edilmesi gereken hususları her fırsatta hatırlatan firma, bu konuda bilgilendirme e-postaları, hazırlanan Covid-19 kitapçıklarının dağıtımı ve iş yeri hekimlerinin verdiği eğitimler ile çalışanlarını sürekli bilgilendirmekte ve önlemlerin önemini hatırlatmakta, ayrıca her ay düzenlenen iletişim toplantıları ile de çift yönlü bilgi akışı gerçekleştirerek, proaktif önlemler alınmasını sağlamaktadır. Bugün şirket araçlarının pandemi kurallarına göre kullanımından kafeteryadaki oturma düzenine kadar birçok konuda standartlar oluşturan ZF Services Türk, bu sayede sadece çalışanlarının sağlığını değil, çalıştığı tüm paydaşlarının da bu süreçte hijyenik ve güvenli bir operasyondan faydalanmasını sağlamıştır. Firma, en son geçtiğimiz ay TSE'nin yaptığı denetim neticesinde Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi almaya hak kazandı.

BURCU HÜSEM: ÇALIŞANLARIMIZ EN ÖNEMLİ DEĞERİMİZ

Çabalarının TSE tarafından tescillenmesinin haklı gururunu yaşadıklarını ileten İnsan Kaynakları Müdürü Burcu Hüsem, "Çalışanlarımız bizim için en önemli değer. Salgının ilk gününden bu yana sağlıklı bir çalışma ortamı sağlamak üzere birçok karar aldık, bunları harfiyen uyguladık ve hiçbirinden ödün vermedik" dedi. Sözlerine devam eden Hüsem, "Eylül ayı itibarıyla haftalık düzenli Covid-19 testi taramasına başladık ve bugüne kadar 1.000'in üzerinde test gerçekleştirdik. Her hafta yapılan testler sayesinde birçok vakaya erken teşhis konulmasını sağladık. Aldığımız ve sıkı sıkıya uyguladığımız önlemler neticesinde şu ana kadar şirket içinde hiçbir bulaşma vakası yaşanmadı." ZF Friedrichshafen'ın 100% iştiraki olarak 1998 yılında kurulan ZF Services Türk, Sultanbeyli ve İkitelli'de yer alan tesislerinde toplam 70 personel çalışıyor.



İHLAS YAPI'NIN ÜÇ PROJESİNE TOSHIBA KLİMA İMZASI



Üst düzeyde soğutma ve ısıtma konforu sunan Toshiba Multi Klima Sistemleri, Marmara 4 Evleri, Bizimevler Güzelce ve Bizimevler 8 Konut olmak üzere toplam üç projenin iklimlendirme ihtiyaçlarına çözüm sunacak.

İhlas Yapı'nın Avcılar, Beylikdüzü ve Büyükçekmeceilçelerinde hayata geçirdiği üç konut projesinin iklimlendirme ihtiyaçları Toshiba Multi Klima sistemleri güvencesinde olacak. En son klima teknolojisi ve sağladığı optimum performans ile yaşam kalitesinin iyileştirilmesinde önemli rol sahibi olan Toshiba Multi Klima Sistemleri;1640 adet split klima, 41 adet ticari split klima ve 8 multisplit klima ile Marmara 4 Evleri, Bizimevler Güzelce veBizimevler 8 projelerinin tüm iklimlendirme ihtiyaçlarını karşılayacak.

Japon Teknolojisine Sahip Üstün Konfor

Japon teknolojisine sahip Toshiba Multi klima sistemleri, multisplit klimalarının esnek yapısıyla birden fazla odada iklimlendirmenin gerektiği durumlarda tüm ihtiyacı karşılamasıyla ve düşük enerji tüketimiyle öne çıkıyor. Hafif ve kompakt dış üniteleriyle duvarda daha az yer kaplayan, temiz ve sessiz bir ortam sağlayan Toshiba Multi Klima Sistemleri, beş odaya kadar geniş çaplı bir iklimlendirme seçeneği sunarak arzu edilen konfor düzeyinin sağlanmasına yardımcı oluyor.

PANDEMİ İLE BERABER DEĞİŞEN SÜRDÜRÜLEBİLİR TASARIM ANLAYIŞI



Mimarlık ve tasarım topluluklarındaki pek çok kişi, COVID-19 sürecinin hayatımıza girmesiyle beraber hayatlarında birçok değişim yaşadı. Sosyal mesafenin esas alındığı bu salgın sürecinde kentler, kamusal alanlar ve en önemlisi evler de artık eskisi gibi olmayacak. Peki sosyal mesafeyi koruyarak yaşamak durumunda kaldığımız olası bir dünyada tasarımın belirleyici unsurları neler olacak dersiniz?

Pandemi süreci beraberinde değişimi ve dönüşümü de getirdi. Bu değişim ve dönüşüm süreci her sektörde kendini farklı bir formda sundu. Mimari tasarım konusundaysa insanlar yaşam alanlarınında sosyal mesafeli bir konfor alanı arayışına girdi.

Yaptığı mimari tasarımlarla başta Türkiye ve Rusya olmak üzere bir çok ülkede başarılı işlere imza atarak ses getiren İç Mimar Farid Jafarzade konu ile ilgili görüşlerini "Pek çoğumuzun uzaktan ve esnek çalışmada olduğu bu dönemde, insanlara evin içerisinde çalışılabilecek bir köşe yeterli olurken artık insanlar işlevsel ve bir o kadar şık çalışma odaları tasarlatmak istiyorlar. Çalışma dinamikleri mevcut düzene göre şekilleniyor. Biz de tasarımlarımızda evin içerisinde ihtiyaca uygun ama evin genel tarzıyla da bütünleşen bir tarafa çevirdik." sözleriyle dile getirdi.

"Modern, Minimalist Ama Bir O Kadar da Ihtişamlı"

"En modern tasarımlarımda bile klasik dokunuşlara yer vermeye önem veriyorum. Bir odak nokta yaratmayı seviyorum. Dikkatleri üzerine toplayan olağan üstü bir duvar. Ben art deko ve daha çok futuristic çalışmalarla benzeri olmayanı yaratma taraftarıyım. " diyen başarılı mimar Farid Jafarzade bu süreçte de çalışmalarını bu yönde gerçekleştirdiğini belirtti.

AKFEN GYO'NUN MART AYI GELİRLERİ GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE %226 ARTTI



Tüm dünyada devam eden koronavirüs salgınına karşı Akfen Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın (GYO) gelirlerinin korunması için 2021 yılıyla birlikte varlık portföyünün Bodrum Loft Tatil Köyü ve Isparta ile Kütahya Öğrenci Yurtlarıyla zenginleştirilmesi, şirketin gelirlerini rekor oranda artırdı. Akfen GYO'nunaylık kira gelirleri Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %226 artışla 14.9 milyon TL'ye çıkarken, TL bazında 2021'in Ocak-Mart dönemini kapsayan ilk çeyreğindeki gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre %74 oranında artışla 33,2 milyon TL olarak gerçekleşti.

Tüm dünyada devam eden koronavirüssalgınına karşı Akfen Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın (GYO)gelirlerinin korunması için 2021 yılıyla birlikte varlık portföyününBodrum Loft Tatil Köyü ve Isparta-Kütahya Öğrenci Yurtları ile zenginleştirilmesi, şirketin gelirlerini rekor oranda artırdı. Buna göre Akfen GYO portföyüne 2021 yılında eklenen Bodrum Loft Tatil Köyü ve Isparta-Kütahya Öğrenci Yurtları varlıkları ile birlikte güçlenen şirketin TL bazında gerçekleşen toplam kira gelirleri Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre%226 artış göstererek 14.9 milyon TL'ye çıktı. Aynı dönemde Euro bazındaki artış ise yüzde 151 artışla 1,6 milyon Euro oldu.

2021 İLK ÇEYREKTE 33,2 MİLYON TL GELİR YAZDI

Akfen GYO, güçlendirilmiş portföyünün etkisiyle 2021 yılı ilk çeyrek döneminde deolumlu sonuçlara imza attı. Buna göre 2021'in ilk çeyreğindeTL bazında geçen yılın aynı dönemine göre %74 oranında artışla 33,2 milyon TL gelir sağlandı. İlk çeyrek gelirleri Euro bazında yüzde 32 artışla 3,7 milyon Euro'ya çıktı. Akfen GYO'nun, dünyanın önde gelen otel zincirlerinden Accor tarafından işletilen Türkiye'deki 15 Ibis ve Novotel marka otellerinden elde ettiği toplam kira de artış gösterdi. Buna göre 15 otelin geliri 2021 yılının Mart ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre, Euro bazında %58,4 artışla 302 bin Euro, TL bazında ise %90,7 oranında artışla 2.7 milyon TL'ye ulaştı. Rusya otellerinden elde edilen toplam kira geliri ise Mart ayında Euro bazında %307 artışla 121 bin Euro olarak gerçekleşti.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN YENİ ROTASI

Pandemiden olumsuz etkilenen otomotiv sektöründe teknolojik gelişmeler ile şirket birleşme ve satın almaları geleceğin odak noktaları olacak.

Koronavirüs pandemisi iş dünyasında dengeleri değiştirirken birçok sektörde kalıcı etkilere sebep oldu. Sektörlerin önemli bölümü krizden olumsuz etkilenirken bazı sektörler ise olumlu etkilenerek öngörülenden fazla büyüme kaydettiler. Turizm, ulaşım, restoran, eğlence sektörü, otomotiv, enerji ve genel olarak gıda dışında kalan üretim sektörlerikrizden olumsuz etkilenirken;e-ticaret, online alışveriş, kurye hizmetleri, bilgi-iletişim teknolojileri, kişisel bakım, sağlık, gıdaperakende zincirleri, tarım, tıbbi malzeme ve hizmetler ile ilgili sektörler ise olumlu olarak etkilendiler. Bazı sektörlerin 2019 yılı kapasitelerine erişiminin ancak 3-4 yıl gibi uzun bir zaman alabileceği de tahmin ediliyor.

OTOMOTIV SEKTÖRÜNDEKI DEĞIŞIMLER

Birçok sektör krizi yönetirken geleceğe yönelik doğru adımları atmak için yeni stratejiler geliştiriyor. Globalde büyük bir hacme sahip olan otomotiv sektörü deneyimlemekte olduğu büyük değişimin yanısıra, pandemidenfarklı etkilenen sektörlerden biri olarak görülüyor. 2019'da Türkiye'de yaşanan önemli ekonomik krizden sonra, 2020'de Türkiye'de satışlar pandeminin olumsuz etkisine rağmen yükseldi. Bu nedenle de, AB pazarında yaşanan düşüş nedeni ile komple araç ihracatı düşerken, satışların iç pazarda yükselmesi nedeni ile üretim aynı oranda düşmedi.

TEKNOLOJIK DEĞIŞIM

Yaşanmakta olan teknolojik değişim, çevre ile ilgili endişeler ve pandemi AB pazarında önemli değişimlere neden oldu. EV ve hybrid otomobil satışları artarken diğerlerinin düşüşe geçtiği görülüyor. 2021'de ilk 3 aylık satışlarda AB'de otomobil satışlarındaki artış Ocak ve Şubat 2020'ye göre %25 düşük olmasına rağmen, Mart'ta görülen ani sıçrama ile ancak %3,2'lere ulaştı. Ticari vasıta %21,6 (LCV dahil), Battery EV %59, hybrid araçlar ise %175 artış gösterdi. Türkiye otomotiv pazarına bakıldığında ise; otomobil satışları %57 (ithal araç da dahil), ticari vasıta satışları %72,9 (LCV dahil) oranında seyretti. Üretim %3,5 artarken, ihracat %5,4 düşüş gösterdi. Otomotiv sektöründe yeni dönemde ne gibi gelişmeler olacağını Innoway Danışmanlık Kurucusu Süheyl Baybalı şöyle açıklıyor: "Otomotiv sektöründe yaşanmakta olan yıkıcı değişim CASE (Connected, Autonomous, Shared Mobility, Electrified - Bağlantılı, Otonom, Paylaşımlı, Elektrikli) otomotiv sektörünü derinden etkilemektedir. 2025'te AB ve ABD'de araç parkının tamamının, Çin'de ise %90'ından fazlasının 'bağlantılı' olması beklenirken, 2035'te 'elektrikli araçların' (xEV) araç parkı içinde AB'de %67'den, Çin de ise %54'ten daha fazla olması beklenmektedir. 2025 ve 2030'da devreye girecek AB emisyon normları xEV araştırma ve yatırımlarını doğal olarak hızlandırmıştır. Otonom araçların ise araç parkı içinde göreceli olarak daha düşük bir yüzdeye sahip olacağı anlaşılmaktadır. (AB ve Çin'de sırası ile yaklaşık %17 ve %16) Kar havuzu dağılımı için yapılan çalışmalar 2030'lara geldiğimiz zaman mikro hareketlilik, bağlantılı araç hizmetleri, teknoloji tedarikçileri vb. ait payın %25'lere kadar yükseleceğini ve geleneksel hizmetlere (geleneksel tedarikçiler, yeni araç satışı, satış sonrası) ait payın ise %50'lere düşeceğini göstermektedir."



AUDI SES FELSEFESİ
OTOMOBİLE AKUSTİK BİR AHENK GETİRMEKTİR

Ses ve akustiği bilgi - eğlencenin kalitesinden çok daha fazla olarak gören Audi, her modeli için en iyi şekilde uyarlanmış, bütünsel ve doğal bir ses yaratmak için çalışıyor: Audi'de müzik sisteminin sesi kalitenin temel nitelikleri arasında yer alıyor.

Otomobilleri içinde heyecan ve ilham veren bir ortamda olmak isteyen müşteriler, ses konusunda da son derece hassas. Arkaplan sesinin bozulmadığı, ahenk olarak birbiriyle uyumlu olan sinyal, uyarı ve bilgi ve göze çarpmayan aktivasyon sesleri içeren akustik bir mekan istiyor. Peki insanlar otomobil içinde hangi sesleri algılıyor ve bu sesler nereden geliyor? İşte Audi'nin TechTalks etkinlikleri adı altında düzenlediği teknoloji buluşmalarının bir yenisinde bu konu masaya yatırıldı. Bir otomobilde sonik fon, geniş bir yelpazede gürültü ve seslerin bir karışımından meydana gelir. Motor sesi, lastiklerin yolda dönüşüyle oluşan olağan sürüş sesleri ve otomobil hareket halindeykenşasideki hava akımından kaynaklanan aeroakustik sesler gibi... Bununla birlikte, geçici gürültü kaynakları da;hafif de olsa ses çıkaran cam otomatikleri, kapı kapanma sesi, uyarı, sinyal ve bilgi sesleri, işlevsel mesajlar gibi akustik geri bildirim sesleri mevcuttur.

Audi, Istenmeyen Gürültü Kaynaklarını Rustle ve Rumble Ekibiyle Tespit Ediyor

Araç içindeki gürültünün azaltılması konusunu Audi bütünsel olarak ele alıyor. Otomobilin tasarımından, şasi geliştirmesine ve kalite güvencesine kadar olan alanlarında görevli uzman kişilerden oluşan Rustle ve Rumble ekibi bu amaç için birlikte çalışıyor. Bu uzmanlar, her yeni Audi modelifarklı yol ve titreşim koşullarına uygun ortamı sağlayan özel cihazlarda ve hydropulse ekipmanlarıyla test edip değerlendirir. Otomobile titreşim veren servohidrolik dört noktalı bir test standı olan bu özel cihaz, yolcu bölümünde 50 Hertz'e kadar düşük frekanslardaki titreşimlerden kaynaklanan tıkırtı ve gıcırtı gibi rahatsız edici sesleri araştırmaya ve saptamaya yarıyor. Tek tek bileşenler veya tüm şasi titreşim tepkilerine göre test ediliyor.

İçten yanmalı motorlar ve elektrikli otomobiller arasında akustik farklılıklar var mı?

Bir elektrik motoru, bir içten yanmalı motorun aksine, herhangi bir salınıma, titreşime veya mekanik sese neredeyse hiç neden olmaz. Böyle bir ortamda, daha önce algılanamayan sesler ön plana çıkabilir. Lastiklerin yolda dönerken çıkardığı ses de buna dahil... Audi, tüm bu rahatsız edici etkileri ortaya çıktıkları anda mümkün olduğunca en aza indirmek için büyük bir çaba sarf ediyor. Örneğin, Audi e-tron'un şasisinde rahatsız edici bir gürültünün iletilebileceği tüm alanlar özel olarak izole edilmiş ve ayrıştırılmış. Yani kasa içindeki tasarımla ilgili açıklıklar ve boşluklar mikrofiber malzemeyle doldurulmuş. Döşeme özel bir malzeme ile kaplanmış. Ön tarafta, komplike çok katlı yalıtım sırası, gürültünün ön taraftan iç mekana geçmesine engel oluyor.

Otomobildeki Sesleri Yükseltmek veya Aktif Olarak Önlemek

Aktif akustik önlemleri son yıllarda çok daha önemli bir hale geldi. Örneğin aktif gürültü önleme (ANC) ile motor sesinin belirli bir kısmı azaltılabiliyor. Tavan kaplamasına yerleştirilen ve iç mekandaki ses seviyesini ölçen ANC mikrofonlarına dayanan sistemde,bir kontrol cihazı, rahatsız edici ses dalgalarını tersine çeviriyor ve subwoofer aracılığıyla nötrleştirici ses tasarrufu sağlıyor. Bununla birlikte, istenen sesleri vurgulamak için egzoz sisteminde aktüatörler de kullanılıyor. Güçlü hoparlörler, motor sesinin istenildiği gibi dinamik bir etkiye sahip olmasını sağlıyor.



HYUNDAI'DEN 280 BEYGİRLİK B-SUV: KONA N

Hyundai N departmanı tarafından geliştirilen KONA N, SUV keyfini yarış pistlerine taşıyor. Yüksek performans vaat eden KONA N, 2.0 lt'lik turbo motoruyla 280 beygir güç üretiyor. Hyundai, hızı seven kullanıcılar için 2022 yılına kadar 18 adet N ve N Line serisi üretmiş olacak.

N markasıyla birlikte, ürettiği kaliteli otomobillere hızlı ve oldukça güçlü versiyonları ekleyen Hyundai Motor Company, şimdi de KONA N ile B-SUV sınıfındatüm dengeleri değiştirmeye hazırlanıyor. N rozetli modellerle özellikle Avrupa pazarındaki iddiasını artıran Hyundai, KONA N ile en hızlı B-SUV unvanını da elinde bulunduruyor. "Never Just Drive" yani "Asla Sadece Sürme" mottosuyla tanıtılan otomobil, markanın N stratejisi kapsamında gelecekteki elektrikli yarış otomobillerine de ilham kaynağı olacak. Ayrıca KONA N, yüksek performanslı N serisinin en son üyesi değil, aynı zamanda bir SUV gövde tipinesahip ilk N modeli. Hatta, çok yönlü kullanma özellikleri, hızlanma, çeviklik ve yarış pistlerine uygun gövde kitiyle performans seven kullanıcıların ilgi alanına giren ender SUV modellerden biri.

2.0 lt Turbo Motor ve 8 İleri Çift Kavramalı DCT Şanzıman

KONA N, yeni nesil 8 ileri, ıslak tip çift kavramalı bir şanzımana (N DCT) sahip.Yüksek performanslı 2.0 lt turboşarjlı GDI motordan aldığı gücü N DCT şanzımanla lastiklere ileten otomobilindişli oranları da bu versiyon için özel olarak geliştirilmiş. Hyundai'nin kendi bünyesinde geliştirdiği bu 8 ileri ıslak tip çift kavramalı şanzıman, yüksek performanslı motoruntepkilerinianında karşılarken aynı zamanda yüksek torka karşı da oldukça dayanıklı. Daha hızlı vites değiştirme özelliğine sahip bu şanzıman, N Grin Shift (NGS), N Power Shift (NPS) ve N Track Sense Shift (NTS) olmak üzere üç farklı sürüşmodu sunuyor. Yüksek performanslı motorun ürettiği maksimum tork ise 392 Nm. N Grin Shift modunda, sürüş keyfini en üst düzeye çıkarmak için güç çıkışı daha fazla veriliyor. Motor, yolda veya yarış pistinde seçilen modlara göre gaz tepki süresini ve hızlanmayı değiştirerek istenen sürüş sitilini desteklemiş oluyor. KONA N, maksimum olarak 240 km/s hızyapabiliyor.Ayrıca, Kalkış Kontrolü etkinleştirildiğinde 0-100 km/s arasını 5.5 saniyede tamamlayabiliyor. Bu hızlanma, B-SUV model için son derece etkileyici bir değer anlamına geliyor.



MAN, BİREYSELLERİN DE TERCİHİ: İKİ BİREYSEL YATIRIMCI NAKLİYE FİLOLARINI YENİ MAN ÇEKİCİLER İLE GÜÇLENDİRDİ

Karadeniz Bölgesinde nakliye ve taşımacılık alanında faaliyet gösteren bireysel yatırımcılar Serkan Özcan ve Bekir Yılmaz, yeni araç yatırımları kapsamında filolarını 1'er adet MAN TGX 18.510 LLS 4x2 GX kabinli, yeni model çekici ile güçlendirdi. Uzun yıllardır araç ve hizmet kalitesine güvendikleri MAN ile iş birliklerini yeni yılda da sürdüren Özcan ve Yılmaz'a, satın aldıkları çekiciler için 1'er adet MAN Bakım Paketi de hediye edildi.



'Yaşam boyu iş ortağı' olarak gördüğü müşterilerine üstün nitelikli araçları, değerini koruyan ikinci el ve satış sonrası hizmetleri ile güven veren MAN; kurumsal firmalar kadar, bireysel yatırımcıların da gözdesi olmaya devam ediyor. Yıllardır filolarında hizmet veren MAN araçlarının hem araç hem de hizmet kalitesinden memnun olan bireysel yatırımcılar Serkan Özcan ve Bekir Yılmaz, yeni araç yatırımlarında da yine MAN'ı tercih etti. Taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Ser-kan Özcan ve Bekir Yılmaz, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat töreni ile göz kamaştıran gri metalik renkteki yeni çekicilerini teslim aldı.

"MAN KAMYON VE ÇEKİCİLERİ, EN BÜYÜK GÜCÜMÜZÜ OLUŞTURUYOR"

1985 yılından bu yana orman ürünleri, maden ve taşımacılık alanında faaliyet gösterdiklerini belir-ten Serkan Özcan, araç filosuna 1 adet MAN TGX 18.510 LLS 4x2 GX kabinli yeni model çekici kattı. MAN ile iş birliği yapmaktan duydukları memnuniyeti vurgulayan Özcan; "36 yıldan beri müşterilerimize en iyiyi sunmanın gayretiyle çalışıyoruz. Kastamonu'nun en büyük ağaç entegre tesislerine tomruk ve nakliye alanlarında tedarik sağlamanın yanında, aynı zamanda maden sek-töründe de Hanönü Taşıyıcılar Kooperatifi bünyesinde Karadeniz hattında taşımacılık faaliyeti yü-rütüyoruz. Hizmet verdiğimiz sektörler zor ve ağır sektörler. Dolayısıyla kullandığımız araçların dayanıklılığı büyük önem taşıyor. Bu konuda da MAN kamyon ve çekicileri, 15 yıldır en büyük gücümüzü oluşturuyor. Hem araçların sahip olduğu özellikler hem de MAN'ın verdiği satış sonrası hizmetlerden büyük memnuniyet duyuyoruz. İnşallah bundan sonra da yine bu iş birliğimiz arta-rak devam eder" dedi.

"MAN ILE YOL ARKADAŞLIĞI YAPMAKTAN ÇOK MUTLUYUZ"

Filosuna kattığı 1 adet MAN TGX 18.510 LLS 4x2 GX kabinli, yeni model çekiciyi teslim alan Be-kir Yılmaz ise, törendeki konuşmasında şunları söyledi: "30 yıldan beri taşımacılığın yanı sıra besi ve hayvancılık alanlarında ticari hayatın içindeyiz. Taşımacılık alanında üyesi olduğumuz Taşköp-rü Taşıyıcılar Kooperatifi ile uzun yıllardan beri faaliyet yürütüyoruz. Taşımacılık sektöründe gü-ven ve kalite çok önemli, temel ilkelerdir. Bu güveni sağlamanın yolu ise, verdiğiniz sözü tutmanız ve teslimatınızı zamanında yapmanızdan geçer. Bunun için de markasına, kalitesine ve yol arka-daşlığına güvenebileceğiniz araçlara ihtiyacınız var. Biz, 2006 yılından beri MAN ile yol arkadaşlığı yapmaktan çok mutluyuz. Bugün de bu yol arkadaşlığımıza yeni bir halka ekledik. MAN araçları, sadece üstün nitelikleri ile değil aynı zamanda markanın sunduğu satış sonrası hizmetler ile fark yaratıyorlar. Bu yüzden de 'MAN ile devam' dedik."

YENI MINI JOHN COOPER WORKS YÜKSEK PERFORMANSI KONFORLU SÜRÜŞLE BİRLEŞTİRİYOR

Borusan Otomotiv'in Türkiye distribütörü olduğu MINI, yüksek performans modeli MINI John Cooper Works'ü yeniledi. Yeni MINI John Cooper Works, heyecan veren yüksek performans sürüş dinamiklerini lüks ve konforla birleştiriyor.

Yarış pistlerinden aldığı mirası şehrin caddelerine taşıyan MINI'nin ikonik modeli MINI John Cooper Works, farklı tasarımı ve lüks donanımıyla artık çok daha iddialı. Yeni MINI John Cooper Works genlerinden gelen yarışçı karakterini korurken, yüksek standart donanımlarıyla aynı zamanda çok daha konforlu şehir sürüşüvadediyor.



STANDART DONANIMDA YENİ BİR EŞİK

Yeni MINI John Cooper Worksyenilenen tasarımı ve sürücü asistanı donanımlarıyla yüksek performansın yanı sıra son derece güvenli bir sürüş deneyimi sunuyor. Direksiyon ısıtması, Şeritten Ayrılma Uyarısı,Fren Fonksiyonlu Hız Sabitleyicive Park Mesafe Kontrolü, Yeni MINI John Cooper Works'ün standart donanımları arasında yer alıyor. Yeni MINI John Cooper Works standart olarak gelen siyah panel tasarımına sahip 8,8 inç dokunmatik bilgi-eğlence ekranıylada dikkat çekiyor. Yeniden tasarlanan orta gösterge ekranı araç ayarlarının, ses işlevlerinin ve navigasyonun kontrolünü yapan yeni bir işletim sistemine sahip. Uygulamaları daha da sezgisel hale getiren yeni işletim sistemiyle dokunmatik ekranda bir kaydırma hareketi ile seçilebilen Canlı Pencere Öğeleri de ilk kez sunuluyor. Bilgi-eğlence ve gösterge ekranı iki farklı renkte kişiselleştirilebiliyor. «Lounge» modunda, ekran yüzeyleri rahatlatıcı mavi ve turkuaz tonlarında görünürken, «Sport» modunda ekran arka planları kırmızı ve antrasit renge geçiyor. Ekranların renk seçenekleri Yeni MINI John Cooper Works'te standart olan MINI Sürüş Modlarına bağlanabiliyor. Bu sayede "Sport" sürüş modu etkinleştirildiğinde, gaz pedalı, direksiyon özellikleri, amortisör ve vites seçim özellikleriyle aynı anda ekran rengi de değişebiliyor.



ÇARPICI VE SPORTİF TASARIM

MINI'nin günceltasarım diliyle şekillenen Yeni MINI John Cooper Works, ön tarafta yuvarlak LED farlar ve aşağıya doğru uzanan altıgen radyatör ızgarasıyla dikkat çekiyor.

SAF PERFORMANS SUNAN TWINPOWER TURBO MOTOR

Yeni MINI John Cooper Works'ün yarış uzmanlığıyla geliştirilen 2,0 litrelik motoru TwinPower Turbo teknolojisiyle, 231 hp güç ve 320 Nm tork sunuyor. 8-ileri Steptronic Sport şanzımanlı Yeni MINI John Cooper Works 0-100 km/sa hızlanması için sadece 6,1 saniyeyeihtiyaç duyuyor.

YENI ADAPTİF SÜSPANİYON İLE HEM YOLDA HEM PİSTTE ÜSTÜN YOL TUTUŞ

Yeni MINI John Cooper Works'ün sportif süspansiyon ayarı, sadece yarış pistindeki hızlı sağ-sol kombinasyonlarında değil, aynı zamanda dolambaçlı şehir trafiğinde de heyecan veren çevik yol tutuşuna katkıda bulunuyor.

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

Ramazan Bağışlarınızla
Fitre ve Zekatlarınızla
ÖNCE ÇOCUKLAR
İYİLEŞSİN

Ramazan ayında
yoksul bir aileyi doyurmak,
hasta bir çocuğu
iyileştirmek,
gözü yaşlı bir anneyi
güldürmek
ibadetlerin en güzelidir.

0312
447 06 60

TÜM BANKA
ŞUBELERİNDEN
LÖSEV BAĞIŞ

BAĞIŞ yaz
3406'ya gönder

ONLİNE BAĞIŞ
losev.org.tr

SHELL "HEP İLERİDE" YAKLAŞIMIYLA SEKTÖRE YÖN VERMEYE DEVAM EDİYOR

1923'ten bu yana sektörde her zaman bir adım önde olmayı, "ilk"leri gerçekleştirmeyi ve sektöre "ilham vermeyi" ilke edinen Shell & Turcas, sürdürdüğü çalışmalarını bir ileri seviyeye taşıyan'Shell Hep İleride' marka yaklaşımının detaylarını basın toplantısıyla aktardı. Enerji alanında sektöre yeniliklerle, yüksek standartlarla liderlik etmek ve ekonomiye katkıda bulunmak için çalışan Shell, müşteri memnuniyetini her zaman önceliğine alarak, Türkiye genelinde 1.000'den fazla istasyonunda her gün yaklaşık 1 milyon misafirini ağırlıyor ve 600'den fazla Shell Select marketinde 2000'e yakın farklı ürünü misafirlerine sunuyor. Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, «1923'ten bu yana Türkiye'de hizmet vermekten gurur duyuyoruz. Shell, kalitesinden gelen güven duygusuyla hep ayrışıyor. Misafirlerimize kalite duygusunu yakıtlarımızdan marketlerimize, alternatif enerjilerden sosyal yatırım programlarımıza kadar her alanda hissettiriyoruz. Yeni iletişim kampanyamız kapsamında yeni marka yüzümüzle Shell'in kalitesinin verdiği güvenle, hep ileride olduğunu anlatıyoruz» diye konuştu.

2023'te Cumhuriyet'in 100. yılı ile birlikte Türkiye'deki faaliyetlerinin 100'üncü yılını kutlamaya hazırlanan Shell, yol emniyeti, inovasyon, çevre, engelsiz yaşam ve istihdam programları ile de Türkiye'nin gelişimine katkı sağlamak için kararlı çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.Tüm dünyada her zaman kaliteli akaryakıtı sunmanın yanı sıra misafirlerine gerçek bir perakende deneyimi sunmayı da hedefleyen Shell, bu amaçla sektörde market deneyimini iyileştirmeye odaklanan, kendi yiyecek ve içecek markasını yaratan ilk şirket olarak dikkat çekiyor.



Turanlı: "Müşteri Memnuniyetini Daima Önceliğimiz Olarak Görüyoruz."

Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, sektöründe her zaman bir adım önde olmayı, "ilk"leri gerçekleştirmeyi ve sektöre "yön vermeyi" ilke edinmiş bir şirket olduklarını söyleyerek şöyle devam etti: «Enerji alanında sektöre yeniliklerle ve yüksek standartlarla liderlik etmeye çalışıyoruz. Ayrıca 65 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımızla, 15.000 çalışanımız ve istihdam programlarımızla, Türkiye ekonomisine de katkı sağlıyoruz. Türkiye'deki istasyonlarda ilk kanopi uygulamasını, ilk premium market konseptini, ilk market içi tuvaleti, ilk kurşunsuz yakıtı, ilk sadakat programını, ilk taşıt tanıma sistemini, istasyonlarda kadın istihdamını destekleyen ilk programı, çocuklar için özel olarak tasarlanmış ilk tuvaleti, engelli misafirlerimizin hayatını kolaylaştıran sektördeki ilk engelsiz hizmet alanını hayata geçiren markayız. Müşteri memnuniyetini daima önceliğimiz olarak görüyoruz. Türkiye genelinde 1.000'den fazla istasyonumuzda her gün yaklaşık 1 milyon misafirimizi ağırlıyor ve600'den fazla Shell Select marketimiz ile 2000'e yakın farklı ürünü müşterilerimize sunuyoruz. Şimdi de hep ileride olduğumuzu yeni marka yüzümüz Engin Akyürek ile «Shell Hep İleride» iletişim kampanyasıyla anlatıyoruz.»

KUZEY MEDYA
Daha gidecek çok yolumuz var...

DİJİTALDEKİ TÜM İHTİYAÇLARINIZ İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

- Sosyal Medya Yönetimi
- Dijital Medya Planlaması
- İçerik Pazarlaması
- Video Prodüksiyon
- Grafik Tasarım
- SEO(Arama Motoru Optimizasyonu)
- Reklam Yönetimi

Markalarımız

Yacht Life & Travel
Kobilife
Doğa ve Su Sporları
camp & caravan
Doğa ve Su Sporları Dergisi

Referanslarımız

MENGİ YAY YACHTS
BORANOVA
GREENLINE YACHTS
AEGEAN YACHT SINCE 1976
YACHT BUILDING • YACHT BROKERAGE • YACHT CHARTER
Damak Tadında Pide & Kebap
MOMENTA YACHTS
SOUTH WEST
STECH
SES YACHTS Power / Sail Design & Building
Sailing & People
KATRA YACHT



+90 530 181 71 46
reklam@kuzeymedya.com.tr
kuzeymedya.com.tr

Yacht Life Charter

Dünya'nın en keyifli ve huzurlu yolculuklarından birine çıkmaya hazır mısın?

Sadece size özel kiralık yatınızda sevdiklerinizle birlikte Türkiye'nin en güzel koylarını keşfedin. Sonsuz maviliğin rotası mavi yolculukta izole bir tatil sizi bekliyor.









SONSUZ MAVİLİĞİN ROTASI

Aradığın Tekne www.yachtlifecharter.com'da seni bekliyor!

Mavi yolculuk

ROTALAR:
BODRUM
MARMARİS
KAŞ-KALKAN-KEKOVA
BOZBURUN
GÖCEK
FEYHİYE
HİSARÖNÜ KÖRFEZİ
GÖKOVA KÖRFEZİ

www.yachtlifecharter.com

info@yachtlifecharter.com

0530 041 70 00

yachtlifecharter

cXmp & caravan

Doğa ve Su Sporları Dergisi

Özgürlüğe Dair Her Şey!



cXmp&caravan
Doğa ve Su Sporları Dergisi

www.campcaravan.net
0530 706 40 09
campcaravanlife