ISSN: 1304 - 7299 YIL 24 **MAYIS 2021** SAYI 198

packworldturkiye.com

packworld® TÜRKİYE

AMBALAJ, PLASTİK, GIDA, MAKİNA VE OTOMASYON SİSTEMLERİ DERGİSİ

PACKAGING, PLASTIC, FOOD, MACHINERY AND AUTOMATION SYSTEMS MAGAZINE

TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA!

Ürettiğimiz makineler, şu ana kadar **6 kıtada 42 ülkeye** ihraç edilmiş olup tamamı aktif çalışmaktadır.

Uzun Makine Ömrü
Yüksek Üretim Hızları
Daha Az Enerji Tüketimi
Kullanım Kolaylığı
Üretim Sürekliliği



inpakmakina.com.tr

İNPAK Termoform Makineleri

6 KITA 042 ÜLKE

KALİTE & PERFORMANSTA GÜVENİLİRLİK

inpak

AYIN KONUĞU

TÜYAP FUARCILIK A.Ş.

- Türkiye AsiaStar'dan 21 Ödülle Döndü
- "SARTEN AMBALAJ" İNOVASYON ALANINDAKİ ÇALIŞMALARA ÖNCÜLÜK EDİYOR
- Dünya'da Ambalaj Güvenliği Ve

İhtiyacınıza Uygun, Bütçe Dostu ve Performanslı Çözümler

DEPOZİTO İADE SİSTEMİ, TÜRKİYE'YE KAZANDIRACAK

Wittmann Battenfeld

enjoy INNOVATION





SmartPower
25 – 400 t

www.wittmann-group.com

UMUT®
Ambalaj Makinaları

Umut Makina – Worldwide

Dünya Çapında Umut Makina

Turkey

Albania
Algeria
America
Azerbaijan
Belgium
Bosna and Her.
Bulgaria
Croatia
Czechia
Egypt
Greece
Germany
Indonesia
Iranian
Israel
Italy
Jordan
Kenya
Kosovo
Kuwait
Lebanon
Libya
Morocco
Namibia
Netherlands
Nigeria
Oman
Palestine
Poland
Romania
Russia
Serbia
South Africa
South Korea
Spain
Sweden
Tunisian
Turkmenistan
U.A.E.
Ukraine
United Arab Emirates
Uzbekistan



YOUR PARTNER IN **REWINDING** AND **PACKAGING**

Sarım ve Paketlemede Çözüm Ortağınız

YENİ UMUT AMBALAJ MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

İ.O.S.B. Tormak Sanayi Sitesi I Blok No:4
Başakşehir - İstanbul / TURKEY

Telefon: +90 (212) 613 94 25 - 26
Fax: +90 (212) 501 55 81
E-mail: info@umutmachine.com

www.umutmachine.com

Ambalaj Ay Yıldızları'ndan

GCA Tasarımlarına Dört Ödül Birden!

GCA tasarımları Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından bu yıl dokuzuncusu düzenlenen Ay Yıldızları Yarışması'nda dört ödüle birden layık görüldü. Tasarımı GCA tarafından yapılan Pürsu cam şişesi Altın ödülün sahibi olurken; GCA Abant su şişesi ve Taşkesti su şişesi ile bronz ödülün, Serel tahin pekmez kavanozu ile yetkinlik ödülünün sahibi oldu.

Yaratıcı bakış açısı, yenilikçi vizyonu, uzman tasarım ekibi ile müşterilerine en iyi ve en kaliteli ürünü sunmayı hedefleyen GCA, her yıl aldığı ulusal ve uluslararası ödüllere bir altın iki bronz ve bir de yetkinlik ödülü ekledi. Üretim kalitesinden, çevre duyarlılığına, tasarımda özgünlükten, maliyet ekonomisine kadar 13 kategoride 11 farklı kriterle değerlendirilen yarışmada 278 ambalaj yarıştı. GCA'nın müşterileriyle birlikte geliştirdiği Pürsu su şişesi, Abant su şişesi, Taşkesti su şişesi ve Serel tahin pekmez kavanozu ambalaj ürünleri ise gıda ve içecek alanında özgün yapıları ile öne çıkmayı başardı. Altın ödülü alan Pürsu su şişesi her biri birbirinden farklı kar tanelerinin şişe üzerindeki benzersiz kullanımı ve modern ve minimal formu ile göz doldurdu. Ay Yıldızları Yarışması, WPO-World Packaging Organization (Dünya Ambalaj Örgütü) ve APF-Asian Packaging Federation (Asya Ambalaj Federasyonu) tarafından akredite edilmiş uluslararası arenada yetkinliğe ve geçerliliğe sahip Türkiye'deki tek ambalaj yarışmasıdır.

GÜROK TURİZM VE MADENCİLİK



ALTIN ÖDÜL



BRONZ ÖDÜL

GCA Designs Receives Four Awards from the Crescents and Stars for Packaging

GCA packaging designs received four distinct awards at the 9th Crescents and Stars for Packaging Awards, organized by the Turkish Packaging Manufacturers Association (ASD). While the glass bottle of Pürsu, designed by GCA, was granted with the Gold award; GCA Abant water bottle and Taşkesti water bottle designs were granted with the Bronze award, and Serel tahini molasses jar was granted with the Competency award. In its continuing effort to offer customers the best products and the highest quality with a creative mindset, innovative vision and expert design team, GCA added one Gold, two Bronze, and one Competency awards to the many national and international awards it receives each year. Applications to the competition totaled 278 packages from 13 different categories. These were evaluated under 11 criteria including production quality, environmental sustainability, uniqueness of design, and cost effectiveness. Developed by GCA in collaboration with its customers, Pürsu, Abant, and Taşkesti water bottles and the Serel tahini-molasses jar stood out in the food and beverage category with their authentic structures. The Gold Award-winning Pürsu water bottle made a strong impression with its modern and minimal form, and its unique use of snowflakes.The Crescents and Stars for Packaging Awards is the only internationally recognized packaging competition in Turkey that is accredited by the World Packaging Organization (WPO) and the Asian Packaging Federation (APF).



BRONZ ÖDÜL



YETKİNLİK ÖDÜLÜ

GÜROK TURİZM VE MADENCİLİK Hakkında Ayrıntılı Bilgi İçin: www.gca.com.tr

SCHMALZ



Ergonomik Taşıma Sistemleri

Schmalz ergonomik taşıma sistemleri işletmenizin verimini artırıp, iş sağlığı ve güvenliğine uygun çalışma koşulları sağlamaktadır.

WWW.SCHMALZ.COM.TR

T: 0 216 340 01 21

Schmalz Vakum San ve Tic.Ltd.Şti · Tuzla - İstanbul · schmalz@schmalz.com.tr

SEKTÖRÜN EN ETKİN DERGİSİ

packworld TÜRKİYE

SAYI:198
Mayıs 2021

Genel Yayın Yönetmeni
ve İmtiyaz Sahibi
Timur OLGUN
timurolgun@sudeyayincilik.com

Genel Koordinatör
Hatice OLGUN
haticeolgun@sudeyayincilik.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Gülfer KOCA
info@sudeyayincilik.com

Yazı İşleri
yazi@sudeyayincilik.com

Reklam
Neslihan DİLBER AKMAN
neslihan@sudeyayincilik.com

Grafik
Erkan ŞİMŞEK
erkan@sudeyayincilik.com

Deniz SALMAN
deniz@sudeyayincilik.com

Muhasebe
Seda ÇELİKÇİ
muhasebe@sudeyayincilik.com

Dağıtım
Burak ARSLAN
info@sudeyayincilik.com

Abone
Şeymanur BİÇER
abone@sudeyayincilik.com



FUARCILIK

BİZİM İÇİN BİR BİLİMDİR

REED TÜYAP FUARCILIK:
Reed Exhibitions 39 ülkede hazırladığı 500'ü aşkın etkinlik ile dünyanın lider organizatörüdür. 2011 yılında REED dünyanın her tarafında altı(6) milyon aktif etkinlik katılımcısını bir araya getirmiş ve milyarlarca dolarlık iş hacmi yaratmıştır. Kuruluşundan 2017 yıl sonuna kadar hazırladığı 1.618 yurt içi ve 38 ülkede 177'yi aşkın yurtdışı fuar ile 123 ülkeden 302.436 firmaya hizmet vermiş ve 200 ülkeden 55.722.878 ziyaretçiye ev sahipliği yapmıştır.
Avrasya bölgesinde bir güç olan TÜYAP ile Dünyada küresel bir güç haline gelmiş REED Exhibitions'ın yolları 1 Haziran 2012 tarihinde kesişti. İki büyük güç arasında Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş. adıyla bir şirket kuruldu.

Yayın Kurulu;
Prof. Dr. Osman Isıkan
Prof. Dr. İbrahim Kadı
Prof. Dr. Mehmet Emin Yurçi
Prof. Dr. Hüseyin Yıldırım
Prof. Dr. Mustafa Üçüncü
Prof. Dr. Erhan Pişkin
Prof. Dr. Ahmet Özdemir
Prof. Dr. Hüseyin Ünal
Prof. Dr. Mustafa Öksüz
Prof. Dr. Atıf Can Seydim
Prof. Dr. Münir Taşdemir
Prof. Dr. Soner Çelikkol
Doç. Dr. Arif Özcan
Doç. Dr. Çetin Karataş
Doç. Dr. Ahmet Demirer
Yrd. Doç. Dr. Halil Demirer
Yrd. Doç. Dr. Senai Yalçınkaya
Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Karabük Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Yıldız Teknik Üniversitesi Müh. Mim. Fakültesi
Yalova Üniversitesi Mühendislik Fakültesi
Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi
Hacettepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi
Gazi Üniversitesi Teknoloji Üniversitesi
Sakarya Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Süleyman Demirel Üniversitesi Müh. Fakültesi
Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Kocaeli Üniversitesi MYO
Marmara Üniversitesi TEF Matbaa Eğ. Bölümü
Gazi Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Sakarya Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi
Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi

Danışma Kurulu;
Prof. Dr. Tekin Arda
Mak. Müh. Ahmet Yılmaz
Mak. Müh. Özcan Dal
İşletmeci M. Efsun Yüksel
Mak. Müh. Metin Çağdaş
Elekt. Müh. Yaşar Şahin
İnş. Müh. Yaşar Meral
Doç. Dr. Ahmet Cerenoğlu
Ömer Ertemiz
Mustafa Ertemiz
Dinçer Mutlu
Naci Vardal
Hamit Vardal
Doğa Olgunsoy
Ekin Kurt
Y. Mak. Müh. İbrahim Aydemir
Y. Kimya. Müh. Turan Sürücü
Ziraat Yük. Müh. Cengiz Karagülle
Türk Plastik Sanayicileri Ar-Ge Ve Eğitim Vakfı
06 Soğutma Klima İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Dal Amusement Rides A.Ş.
Indus Danışmanlık San. Ltd. Şti
Gemkon Konstrüksiyon San. A.Ş.
Şah-El Elektrik Ltd. Şti
Spor Sanayi Çelik Konst. A.Ş.
Farmtrak Makine Sanayi
Gamma Makine Ltd. Şti
Gamma Makine Ltd. Şti
İnfotek Pazarlama A.Ş.
Dol-Mak A.Ş.
Dol-Mak A.Ş.
Senur Plas. Sistemleri San. Tic. A.Ş.
Clariant Türkiye A.Ş. Masterbatch Böl. Yük. Mak. Müh.
Teknosin Kodlama Sist. San. Ve Tic. A.Ş
Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.
Beta-Pak Oto. Pak. Amb. Mak. San. Tic. Ltd. Şti.

Yönetim Merkezi
İsmet Paşa Mah. Abdi İpekçi Cad.
Kamer Sok. No:2 / 7 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel : +90 212 612 09 48 Pbx – 544 99 27 Fax : +90 212 613 98 55
www.sudeyayincilik.com E-mail: info@sudeyayincilik.com

Packworld Türkiye Dergisi hakemli bir dergidir. Dergimize gönderilen makaleler ihtiyaç duyulduğunda uzmanlık alanlarına göre Yayın Kurulu ve Danışma Kurulu üyelerine veya konusunda uzmanlaşmış elemanlara incelettirildikten sonra yayınlanır. Dergimize gönderilen yazılar, yayınlansın veya yayınlanmasın iade edilmez. Tüm Yayın Hakları Sude Yayıncılık'a aittir. İzinsiz kullanılmaz. Tüm reklamların sorumluluğu firmalarına, yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.

Yayın Türü: Yerel süreli yayın / **Yayın Periyodu:** Ayda bir yayımlanır
Baskı : ŞAN OFSET MATBAACILIK
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No:50 Kağıthane/İSTANBUL
Tel: 0212 289 24 24

packworld® TÜRKİYE

SAYI:198 / Mayıs 2021

İÇİNDEKİLER

HABER

Ambalaj Ay Yıldızların'dan GCA Tasarımlarına Dört Ödül Birden! **002**

Türkiye AsiaStar'dan 21 Ödülle Döndü **006**

Henkel Ambalajları, %89 Oranında Geri Dönüştürülebilir Hale Geldi. **010**

FİRMA

İnovasyon Alanındaki Çalışmalara Öncülük Ediyor " Sarten Ambalaj" **012**

Karlılık Ve Sürdürülebilir Büyüme" Demsan Elektrik Havalandırma" **014**

ÜRÜN

Son Yılların Trendi Inert UV Sistemleri **016**

Enerji Tasarruflu Yeni Eritme Cihazı: VİSİON **018**

BENİM KÖŞEM

Dünya'da Ambalaj Güvenliği ve Büyüyen Yerli Bir Marka **022**

Piyasa, Pazar, Rakip Araştırmalarınız Tam ve Doğru Mu? **026**

SORU - CEVAP

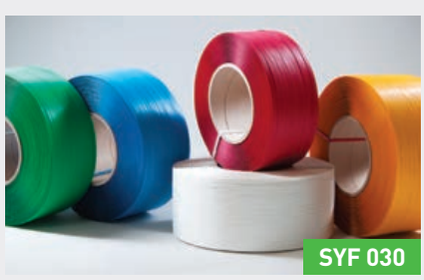
İhtiyacınıza Uygun, Bütçe Dostu ve Performanslı Çözümler **046**



SYF 002



SYF 012



SYF 030



SYF 088

GÜNDEM

Kağıt Ve Ambalaj Ürünleri Pazarında Ne Gibi Değişiklikler Olacak? Simon - Kucher& Partners Araştırdı. **052**

GERİ DÖNÜŞÜM

Depozito İade Sistemi, Türkiye'ye Kazandıracak **060**

DERNEKLERDEN

Kimya Sektöründeki Lojistik Sorun ları İKMİB Webinarında Ele Alındı **068**

AYIN ÜRÜNLERİ

9 Farklı Firma 9 Farklı Ürün **078**

SAĞLIK

Romatizmaya Yaşamsal Destek **086**

GEZİ NOTLARI

Türkiye'deki Saklı Cennetler **092**

TÜRKİYE ASİASTAR'DAN 21 ÖDÜLLE DÖNDÜ

Asya'nın en iyi ambalajlarının yarıştığı AsiaStar 2020 Yarışması'nın sonuçları açıklandı. 13 ülke ve 174 ambalajın yarıştığı AsiaStar 2020'de Türkiye toplam 21 ödül kazandı.

Asya Ambalaj Federasyonu (APF) tarafından her yıl düzenlenen ve Asya'nın Ambalaj Oscar'ı olarak anılan AsiaStar Yarışması'nın jüri toplantısı Covid-19 pandemisi nedeniyle online olarak gerçekleştirildi. Yarışmada Türk şirketleri 6 ürünle ödüle layık bulunurken, öğrenci kategorisinde ise Türkiye'yi başarıyla temsil eden genç tasarımcılar 15 ödül kazandı.

AMBALAJDA YÜKSELİŞ DEVAM EDECEK

AsiaStar 2020 Yarışması'nda; Türk Şirketleri, Tüketici Ürünleri ve Eko-Ambalaj Kategorileri'nde toplam 6 ödül kazanırken, Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı katkısıyla, Reed TÜYAP işbirliğinde düzenlenen 16. Ambalaj Tasarımı Ulusal Öğrenci Yarışması'nda dereceye giren genç tasarımcıların katılabildiği AsiaStar Öğrenci Kategorisi'nde ise 15 proje ödüle layık görüldü.

Yarışmanın sonuçlarını değerlendiren ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, "Yarışmada ödül kazanan şirketlerimizi ve genç tasarımcılarımızı tebrik ediyorum. Sektör olarak ülkemizi uluslararası arenada başarılı bir şekilde temsil ettiğimiz için büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yarışmadan 21 ödül aldık. Dernek olarak düzenlediğimiz yarışmalara devam edip Türk Ambalaj Sektörünü dünyaya tanıtmayı ve gençlerimizin yurt dışına açılmalarını sağlamayı sürdüreceğiz. Ambalaj sektöründe yükseliş devam edecek." dedi.





TURKEY HAVE RETURNED WITH 21 AWARD FROM ASIASTAR

The results of the AsiaStar 2020 Event, in which Asia's best packages compete, have been announced. Between 13 countries and 174 package that competed in AsiaStar 2020 Turkey won a total of 21 awards.

The jury meeting of the AsiaStar Event, which is organized annually by the Asian Packaging Federation (APF) and referred to as Asia's Packaging Oscar, was held online due to the Covid-19 pandemic. While Turkish companies awarded with 6 awards young designers who successfully represented Turkey won 15 awards in the AsiaStar Students Category.

THE RISE IN PACKAGING WILL CONTINUE

In the AsiaStar 2020 Event; while Turkish companies won a total of 6 awards in the Consumer Package and Eco-Packaging Categories, 15 project by young designers who won the 16th Packaging Design National Student Competition Organized by (ASD) with the contribution of Eurasia Packaging Istanbul Fair, in collaboration with Reed TÜYAP were awarded in the AsiaStar Student Category

Evaluating the results of the competition, chairman of ASD Zeki Saribekir quoted, "I congratulate our award-winning companies and our young designers. We are delighted to successfully represent our country in the international arena as an industry. We received 21 awards from this competition. As an association, we will continue with the competitions we organize, introduce the Turkish Packaging Industry to the world and ensure that our young people open up abroad. The rise in the packaging industry will continue."

KULP®
Packaging Machinery



JAR FILLING LINE
KAVANOZ DOLUM HATTI



CAN BE USED FOR:

- Chocolate Spread
- Peanut Butter
- Honey
- Jam/Marmalade
- Mayonnaise/Ketchup
- Cream Cheese
- Tomato Sauce/Paste
- Other Liquid & Viscous Products

DOLDURABİLECEĞİ ÜRÜNLER:

- Çikolata Kreması
- Fıstık/Fındık Ezmesi
- Bal
- Reçel/Marmelat
- Mayonez/Ketçap
- Krem Peynir
- Acuka/Salça
- Diğer Likit ve Viskoz Ürünler

Çavuşbaşı Caddesi No:56-A 34782
Çekmeköy, ISTANBUL - TÜRKİYE

Telefon :+90(216) 641 21 83 (pbx)
Faks :+90(216) 641 21 85

www.kulp.com.tr
info@kulp.com.tr

AsiaStar Yarışması 2020 Türkiye Kazananları

Kazanan Firmalar

AMBALAJ	KATEGORİ	FİRMA
Beta Tea Yeni Yıl Evi Koleksiyonu	Tüketici	Beta Gıda San. ve Tic. A.Ş.
Beta Tea Tera Nova Koleksiyonu	Tüketici	Beta Gıda San. ve Tic. A.Ş.
Geri Dönüştürülmüş PET ile Üretilmiş Sarmal Etiket	Tüketici	Etapak Baskı Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Jack Daniels 70 cl Promosyon Kutu	Tüketici	Teksan Teneke Kutu Amb. San. ve Tic. A.Ş.
Netflat Taşıma Çantası	Eko Ambalaj	Netpak Ambalaj San. Tic. A.Ş.
Netstrong Taşıma Çantası	Eko Ambalaj	Netpak Ambalaj San. Tic. A.Ş.

Kazanan Öğrenciler

PROJE	ÖĞRENCİ	ÜNİVERSİTE / BÖLÜM
Ojo	İLYAS SIMPİL	Selçuk Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
Rainbow Pencils	YUNUS KARAMANLI	Eskişehir Teknik Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Gardener Juice	MERVE KALAN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
Crack't	BERK CAN YILDIZ	Selçuk Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
	EYLÜL HIFZIOĞLU	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
Vakko Kravat Kutusu	HÜLYA EKŞİ	FMV Işık Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Chocolate	RABİA ELİF BULUT	Eskişehir Teknik Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Standbox	RABİA ELİF BULUT	Eskişehir Teknik Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Atomiks	EDA BİLGİÇ	Gazi Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
	MUSTAFA DOĞANAY BİLGİÇ	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı
Oreo Milkshake & Ice Cream	İREM ÇAKMAK	Başkent Üniversitesi Grafik Tasarım
Pattex Ambalajı	MERVE KALAN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
Versa Kalemlik	DİLA AÇIL	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı
Evolve	YUNUS KARAMANLI	Eskişehir Teknik Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Circular Color Pod	ARDA USLU	Eskişehir Teknik Üniversitesi Endüstriyel Tasarım
Koska "Tape" Kırımlı Tahin Pekmez Ambalajı	BARTU ÖZKAYA	Başkent Üniversitesi Görsel Sanatlar ve Tasarım
Eyüp Sabri Tuncer, Tek Kullanımlık Limon Kolonyası	DENİZ SENA KISA	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı

ASD Hakkında Ayrıntılı Bilgi İçin: www.ambalaj.org.tr

ASD

Winners of AsiaStar2020 Competion from Turkey: Winning Companies

NAME OF ENTRY	CATEGORY	NAME OF COMPANY
BETA TEA NEW YEAR HOUSE COLLECTION	Consumer Package	Beta Food Industry & Trade Inc.
Beta Tea Tera Nova	Consumer Package	Beta Food Industry & Trade Inc.
Wrap Around Label With Recycled Pet	Consumer Package	Etapak Baskı Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Jack Daniel's 70 Cl Promotional Tin	Consumer Package	Teksan Teneke Kutu Amb. San. ve Tic. A.s.
Netflat Carrier Bag	Eco Package	Netpak Ambalaj San. Tic. A.Ş.
Netstrong Carrier Bag	Eco Package	Netpak Ambalaj San. Tic. A.Ş.

Winning Students

Name of Entry	Name of Designer	University / Department
Ojo	İLYAS SIMPİL	Selçuk University Department of Industrial Design
Rainbow Pencils	YUNUS KARAMANLI	Eskişehir Techincal University Department of Industrial Design
Gardener Juice	MERVE KALAN	METU Department of Industrial Design
Crack't	BERK CAN YILDIZ	Selçuk University Department of Industrial Design
	EYLÜL HIFZIOĞLU	TOBB University of Economics and Technology Department of Industrial Design
Vakko Kravat Kutusu	HÜLYA EKŞİ	FMV IŞIK University Department of Industrial Design
Chocolate	RABİA ELİF BULUT	Eskişehir Techincal University Department of Industrial Design
Standbox	RABİA ELİF BULUT	Eskişehir Techincal University Department of Industrial Design
Atomiks	EDA BİLGİÇ	Gazi University Department of Industrial Design
	MUSTAFA DOĞANAY BİLGİÇ	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı
Oreo Milkshake & Ice Cream	İREM ÇAKMAK	BAŞKENT UNIVERSITY Faculty of Fine Arts
Pattex Packaging	MERVE KALAN	METU Department of Industrial Design
Versa Pen Holder	DİLA AÇIL	METU Department of Industrial Design
Evolve	YUNUS KARAMANLI	Eskişehir Techincal University Department of Industrial Design
Circular Color Pod	ARDA USLU	Eskişehir Techincal University Department of Industrial Design
Koska "Tape" Crushed Tahini Molasses Packaging	BARTU ÖZKAYA	BAŞKENT UNIVERSITY Faculty of Fine Arts
Eyup Sabri Tuncer Single Use Lemon Cologne	DENİZ SENA KISA	Ankara Hacı Bayram Veli University Faculty of Fine Arts

AKILLI, DAYANIKLI, GÜÇLÜ

1969'da dünyayı "mekatronik" kavramı ile tanıştırdığımızdan beri attığımız her öncü adım ile endüstrinin ilham kaynağı olduk. Gelecek planlarımızda daha nice yenilikler, nice keşifler var!



i³-Mechatronics çözümleri ile tanışın!

Sürücü ve Hareket Kontrol Bölümü
turkiye@yaskawa.eu.com
Robotik Bölümü
robotics.sales.tr@yaskawa.eu.com

YASKAWA
/YaskawaTurkey

Henkel Ambalajları, %89 Oranında Geri Dönüştürülebilir Hale Geldi

Henkel aynı zamanda döngüsel bir ekonominin gelişimini aktif olarak teşvik ediyor ve ambalajlama için iddialı hedeflerine yönelik çalışmalarını sürdürüyor. 2025 için belirlenen hedef, Henkel ambalajlarının yüzde 100 oranında geri dönüştürülebilir ya da yeniden kullanılabilir* olması. 2020 sonuna gelindiğinde şirket bu hedefini yaklaşık yüzde 89 oranında gerçekleştirmeyi başardı. Henkel bünyesindeki birçok marka halihazırda geri dönüştürülmüş materyallerden üretilmiş ambalajlar kullanıyor. Şirket, tüketici ürünlerinde kullanılan geri dönüştürülmüş plastik oranını 2025'e kadar dünya genelinde yüzde 30 seviyesinin üzerine çıkarmayı hedefliyor.

Henkel, Sürdürülebilirlik Hedeflerinin Ötesine Geçmeyi Başardı

Yarınlara yaşanabilir bir dünya bırakabilmek için sürdürülebilirlik alanındaki stratejilerini büyük bir kararlılıkla uygulayan Henkel, bu alanda hedeflerinin de üzerinde bir başarı yakaladı. 2010 yılında, 2030 yılı için somut hedeflerle desteklenen uzun vadeli bir sürdürülebilirlik stratejisi belirleyen şirket, 2020 yılı için belirlediği hedeflerin üzerinde bir performansa ulaştı. 2020 itibarıyla çevresel ayak izini yüzde 39 oranında azaltmayı başaran şirket, ambalajlarının da yüzde 89 oranında geri dönüştürülebilir olmasını sağladı.Henkel geride kalan on yılda sürdürülebilirlik stratejisinin tüm boyutlarında kayda değer bir ilerleme ortaya koydu: Genel ölçekte, şirket çevresel ayak izini karbondioksit salınımı, atık ve su olmak üzere üç farklı boyutta yüzde 39 oranında azaltmayı başardı. Bu da, 2020 için koyulan yüzde 30 oranında azaltma hedefinin gerçekleşmesinin ötesinde, kayda değer bir seviyede ilerleme sağlandığı anlamına geliyor. Bu konuda bir açıklama gerçekleştiren Henkel CEO'su Carsten Knobel, "2010'da, uzun vadeli sürdürülebilirlik stratejimizi ve 2030'a kadar uzanan hedeflerimizi belirlemiştik. O zamandan bugüne ortaya koyduğumuz ilerlemeden dolayı gurur duyuyoruz. Hedeflerimizin çoğunu gerçekleştirmenin yanı sıra, bazı hedeflerimizde daha da ileri gitmeyi başardık." şeklinde konuştu.

İklimin Korunması Yönünde Net Hedefler

Şirket, üretimlerinden kaynaklanan karbon ayak izini 2025'e kadar yüzde 65 oranında azaltmayı hedefliyor. Henkel 2030 yılına kadar ise, enerji verimliliğini sürekli artırmak ve kullandığı elektriği sadece yenilenebilir kaynaklardan sağlar hale gelmek amacını taşıyor.



Visible progress in reaching packaging targets

Henkel also actively promotes the development of a circular economy and continues to work towards its ambitious goals for packaging. The target set for 2025 is that Henkel packaging is 100 percent recyclable or reusable. By the end of 2020, the company was able to achieve this goal by approximately 89 percent. Many brands within Henkel currently use packaging made from recycled materials. The company aims to increase the proportion of recycled plastic used in consumer products to over 30 percent worldwide by 2025.*

Henkel manages to overreach its sustainability goals

Henkel, applying its strategies in the field of sustainability with great determination to leave a livable world to the future, has achieved a success above its targets in this field. The company, which determined a long-term sustainability strategy backed by concrete targets for 2030 in 2010, achieved a performance above the targets set for 2020. The company, which managed to reduce its environmental footprint by 39 percent by 2020, made its packaging 89 percent recyclable. Over the past decade, Henkel achieved a significant progress across all dimensions of its sustainability strategy: Overall, the company was able to reduce its environmental footprint by 39 percent across three dimensions – CO2 emissions, waste and water – significantly exceeding the target of a 30 percent reduction for 2020. "In 2010, we had defined our long-term sustainability strategy and targets up to 2030. We are proud of the progress we have made since then. We achieved most of our targets, and even succeeded to exceed some of them," said Carsten Knobel, CEO of Henkel.

Clear targets for climate protection

The company aims to reduce the carbon footprint of its production by 65 percent by 2025. By 2030, Henkel aims to continuously increase its energy efficiency and be able to provide its electricity only from renewable sources.

HENKEL

HENKEL Hakkında Ayrıntılı Bilgi İçin: www.henkel.com.tr

AMBALAJ TEKNOLOJİSİNDE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

tepro®
technology in progress

PX Serisi Ambalaj






- PLASTİK ENJEKSİYON MAKİNESİ
- ROBOT OTOMASYON SİSTEMLERİ
- GRAVİMETRİK DOZAJLAMA ve KARIŞTIRMA CİHAZLARI
- SOĞUTMA ve ISITMA SİSTEMLERİ






Krauss Maffei SEPRO GROUP motan® colortronic® t·max

İnönü Mahallesi, Gebze Güzeller OSB,
Nursultan Nazarbeyev Sokak, No: 14

+90 216 709 26 00

info@tepro.com.tr

tepro®
technology in progress
www.tepro.com.tr

İnovasyon Alanındaki Çalışmalara Öncülük Ediyor "Sarten Ambalaj"

LEADING STUDIES IN INNOVATION "SARTEN PACKAGING"



Metal ambalaj üretimine 20 Mart 1972 yılında Çorlu fabrikasında başlayan Sarten Ambalaj, yıllar içerisinde büyüyen Türkiye pazarında müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeni fabrikalar açmıştır. Sarten, büyüme stratejisi paralelinde yaptığı yatırımlarla bugün Silivri, Gebze, Karacabey, Gemlik, Manisa, Ayvalık ve Adana yörelerinde toplam 15 fabrikaya sahiptir. Bu fabrika yatırımları, Sarten' in müşteri odaklı stratejisi paralelinde müşterilerin fabrikalarının yoğun olarak kümelendiği bölgelerde yapılmıştır. Ambalaj sektöründe 50 yıla yaklaşan faaliyeti sırasında Sarten her zaman değişimin ve yeniliğin öncüsü olmuş, bu amaçla kurulan Silivri Ar-Ge Merkezi ile Manisa teknoloji Merkezi Sarten' in inovasyon alanındaki çalışmalarına öncülük etmektedirler.

Sarten' in ürün portföyünde Sert Metal ve Plastik Ambalajlar, Kavanoz Kapakları ve Kolay Açılır Kapaklar yer almaktadır. Bu zengin ürün yelpazesi ile Gıda - Endüstriyel ve Kozmetik olmak üzere üç ana sektöre hizmet etmektedir. Sarten 2015 yılında Dünyanın en büyük şirketlerinden Mitsui'ye hisselerinin %15 ini devrederek ortaklık anlaşması imzalamıştır. SARTEN' in yurt dışında tamamı kendi sermayesi ile kurulu şirketleri bünyesinde Bulgaristan(2), Rusya ve Hollanda' da 4 olmak üzere fabrikası bulunmaktadır. Bu fabrikalar; Sarten Bulgaria Ltd. bünyesinde yer alan Pleven' de kurulu metal kutu üretim tesisi ve LYASKOVETS' te kurulu metal kutu ve kavanoz kapak üretim tesisi, OOO Sarpak Rusya bünyesinde, NEVINOMISK' te kurulu aerosol kutu üretim tesisi ve Sarten Packaging Netherlands B.V bünyesinde ROOSENDAAL' da kurulu aerosol kutu üretim tesisleridir. Sarten' in Romanya' da ve Sırbistan'da bu ülkelere ve komşu ülkelere satış ve pazarlama amacı ile kurulan iki ayrı firması da bulunmaktadır. Sürekli insana yatırım yapma politikası kapsamında 2008 yılından bu yana devam eden Sarten Akademi, yeni işe alınan personele, mevcut çalışanlara ve müşterilere yönelik eğitimler vermektedir. Sarten yurtiçi ve yurtdışında toplamda 3.000'den fazla kişiye istihdam sağlamaktadır. Sarten; 2019 yılı İSO En Büyük Sanayi Kuruluşları ilk 500 sıralamasında 102 ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin en büyük 1000 ihracatçı listesinde 147. sırayı almıştır. 2014 yılında da Turquality programında yer almaya hak kazanmıştır.

MİSYONUMUZ

Sürekli gelişen teknolojimiz, eğitimli ve deneyimli kadromuzla kaliteli, hızlı, uygun fiyatlı, çevreci ambalaj çözümleri yaratmak ve bizimle çalışan tüm paydaşlarımıza değer katmak için varız.

VİZYONUMUZ

Türkiye ve çevresinde, sürekli yatırımlarla büyüyen "Lider Ambalaj Şirketi" olmak.

March 20, 1972 in the production of metal packaging Sarten began in Çorlu Packaging, has opened new factories to meet the growing needs of customers in years in Turkey's market. Today, Sarten has 15 factories in Silivri, Gebze, Karacabey, Gemlik, Manisa, Ayvalık and Adana regions with the investments made in line with its growth strategy. These factory investments were made in regions where customers' factories are heavily clustered in line with Sarten's customer-oriented strategy. During it's nearly 50 years of activity in the packaging industry, Sarten has always been a pioneer of change and innovation, and they lead the innovation of Sarten, the Silivri R&D Center and the Manisa Technology Center established for this purpose. Sarten's product portfolio includes Hard Metal and Plastic Packages, Jar Lids and Easy Open Lids. With this rich product range, it serves three main sectors: Food - Industrial and Cosmetics. In 2015, Sarten signed a partnership agreement by transferring 15% of its shares to Mitsui, one of the world's largest companies. SARTEN has 4 factories abroad in Bulgaria (2), Russia and Holland within its companies, all of which are established with its own capital. These factories; Sarten Bulgaria Ltd. Metal can production facility established in Pleven and metal can and jar cap production facility established in LYASKOVETS, aerosol can production facility established in NEVINOMISK within OOO Sarpak Russia and aerosol can production established in ROOSENDAAL within Sarten Packaging Netherlands BV facilities. Sarten also has two separate companies established in Romania and Serbia for sales and marketing to these countries and neighboring countries. Continuing since 2008 within the scope of its policy of constantly investing in people, the Sarten Academy provides training for newly recruited personnel, existing employees and customers. Sarten employs more than 3,000 people in total at home and abroad. Sarten; 2019 ISO 102 ranking of the top 500 Largest Industrial Organizations and Turkey Exporters Assembly adopted the list of the 1000 largest exporter in 147. In 2014, he was entitled to take part in the Turquality program.

OUR MISSION

We are here to create top quality, fast service, reasonable prices and environment friendly packaging solutions through our ever-growing technology and our trained & experienced staff. And to add value to all of our stakeholders

OUR VISION

Becoming the "Leader Packaging Company" in and around Turkey

SCHMALZ



Vakum Otomasyon Çözümleri

Schmalz taşıma proseslerinde çok sayıda yenilikçi komponentleri ile yüksek enerji verimliliği ve performans sağlamaktadır.

WWW.SCHMALZ.COM.TR

T: 0 216 340 01 21

Schmalz Vakum San ve Tic.Ltd.Şti · Tuzla - İstanbul · schmalz@schmalz.com.tr

Kârlılık ve Sürdürülebilir Büyüme
"DEMSAN ELEKTRİK HAVALANDIRMA"

Katı yakıt kazanlarında kullanılan elektrik motorunun üretimi ile sektördeki faaliyetine başlamış olan Demsan Elektrik ve Havalandırma, 1992 yılında merhum Bayram Demirci tarafından İstanbul'da kurulmuştur. Kuruluş tarihinden sadece 5 yıl sonra, aksiyel fan motorlarının da üretimine başlamış olan firmamız, 2002 yılında şuan faaliyetlerini sürdürmekte olduğu yerine taşınmıştır. Üretim süreçlerindeki gelişme ve yatırımları neticesinde 2005 yılından itibaren tamamen seri üretime geçerek yine bu tarihten itibaren kazan fanlarının üretimine de başlamıştır.

Demsan Elektrik ve Havalandırma sürekli gelişme ve büyüme yaklaşımı ile 2008 yılında kanal fanlarının üretimine başlamıştır. Bu gelişimi izleyen süreçlerin ardından ise 2015 yılında tamamen havalandırma sektörüne yönelik ürünlerin üretimine başlandı.

Şirketimiz Demsan Elektrik ve Havalandırma, Türkiye'deki konumunun gerektirdiği çağdaş uygulamalara, şirket çalışanları ve stajyerlerin eğitimine, Türk toplumuna ve dünyaya hizmet sunmaya özellikle önem vermektedir. Bu bağlamda çalışan profilimizi, mesleğinde uzman, gelişmiş sosyal yetkinliğe sahip, şirkete ve çalıştığı fonksiyona yönelik motivasyonu yüksek; öğrenmeye, kendini geliştirmeye ve katma değer yaratmaya istekli şeklinde tanımlamaktayız. Geliştirdiği üstün ürün kalitesi ve "Mükemmellikten Ödün Vermeyen Organizasyon" ilkesi ile içinde bulunduğu sektörün geleceğini şekillendirme misyonuna sahip şirketimizin global rekabet koşullarında mükemmel konumunu muhafaza edip geliştirmesi yolunda çalışanlarımızı, şirketimizin "Kârlı ve Sürdürülebilir Büyüme" vizyonuna paralel olarak sürekli gelişimini hedeflediğimiz ve desteklediğimiz en önemli kaynağımız olarak görmekteyiz. Gerçekleştirilen mesleki ve kişisel gelişim eğitimlerinin yanı sıra rekabet ortamında şirketleri güçlü kılan yönetici ve yönetici adayı eğitimlerine de önem vermekteyiz. Bu doğrultuda tüm çalışanlarımızın yüksek performanslı ve kendi kişisel gelişimlerinin sorumluluklarının farkında oldukları bir "Çalışan Kültürü" yaratmayı arzuluyoruz.

Misyon - Vizyon:

- Mutabık kalınan müşteri taleplerini eksiksiz karşılamak,
- Uluslararası düzeyde İş ilişkilerini kurmak ve geliştirmek
- Ürün güvenliğini sürekli kılmak, risklerin azaltılmasını sağlamak
- Teknik yeterlikler oluşturarak yeni standartlar geliştirmek

PROFITABILITY AND SUSTAINABLE GROWTH

Demsan Electricity and Ventilation, which started its activities in the sector with the production of electric motors used in solid fuel boilers, was established in Istanbul by the late Bayram Demirci in 1992. Our company, which started to produce axial fan motors only 5 years after its establishment date, moved to its place in 2002 instead of going on shang activities. As a result of the development and investments in the production process, since 2005, it has started to produce serial fans, starting from this date. Demsan Electric and Ventilation started production of duct fans in 2008 with continuous development and growth approach. Following these developments, in 2015, production of products directed to the ventilation sector was started. Our company Demsan electric and ventilation, as required by the position of the contemporary practice in Turkey, the company employees and interns of training, and pays special attention to the Turkish Cypriot community to provide services to the world. In this context, our employee profile, expertise in the profession, having advanced social competence, high motivation for the company and the function it is working on, self-development, and willingness to create added value. Our most important source we support and support is our continuous improvement in line with our company's vision of "Profitable and Sustainable Growth", our company's superior product quality and "Uncompromising Organization of Excellence" principle and our mission to shape the future of our industry. We see it as. In addition to the vocational and personal development trainings that are being undertaken, we also place emphasis on training executive and managerial candidates who are strong in their competitive environment. In this respect, we would like to create a "Employee Culture" where all of our employees are aware of their high performance and responsibilities of their personal development.

Mission-Vision:

- *To meet the agreed customer demands completely,*
- *Develop business relations at international level*
- *To ensure continuous product safety, to reduce risks*
- *Developing new standards by creating technical competencies*





EG AMBALAJ

ELEKTRİK TÜNELİ
ELECTRIC TUNNEL







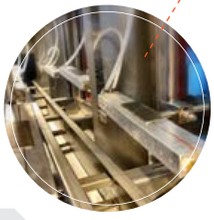


SLEEVE MAKİNASI
SLEEVE MACHINE









BUHAR TÜNELİ
STEAM TUNNEL

EG AMBALAJ A.Ş.
İstiklal Mah. Vatan Cad. No: 6
Kıraç -/ Esenyurt / İSTANBUL
Tel : +90 212 689 00 67
Gsm :+90 533 058 30 34
Mail : info@egambalaj.com

www.egambalaj.com

Son Yılların Trendi Inert UV Sistemler

Yeni teknolojili inert UV sistemlerimizden bahsetmeden önce, 1993'den beri Türkiye'nin ilk UV sistem üreticisi ve sürekli gelişen teknoloji ile yeni sistemler tasarlayan UVtek UV Kürleme sistemlerini tanıtmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. Baskı & ambalaj, ahşap, cam ve dezenfeksiyon sistemleri olmak üzere 4 ana dalda faaliyet göstermekteyiz. Coğrafyamızın ilk UV sistemleri üreticisi olmak bize sektörün devlerinin tedarikçisi olma ayrıcalığını yaşattı.

Gıda, medikal, paketleme ve sıvı paketleme alanlarında son yıllarda trend olan, inert UV sistemlerimizi UVtek tecrübesi ve güvencesi ile Türkiye pazarına kavuşturduk.

Fotobaşlatıcılarda %50'ye varan azalma sebebiyle mürekkep maliyetlerinde azalma, koku ve sararmada azalma, kimyasalların ambalajdan dolgu malzemesine geçişinde azalma gibi avantajların yanı sıra, üretim hızında artış, daha az güç gerektiğinden alt tabakanın daha az ısınması, %50 'ye varan enerji tasarrufu, kürlemenin gerçekleştiği inert odada neredeyse hiç oksijen bulunmadığından daha az ozon jenerasyonu gibi sebeplerden tercih edilen ve gittikçe yaygınlaşan Inert UV sistemlerini, her müşterimizin gereksinimlerine göre özel tasarlıyoruz. Inert gazı olarak genellikle azot tercih ediyoruz, ancak gerekirse başka gazlar da kullanılabilir. Inert UV sistemlerimiz, inert kabini ile birlikte UV sistemin müşterimizin uygulama alanına göre tasarlanmasının yanında her işin gerektirdiği ölçüde oksijen seviyesinin belirlenmesi ve analizör ile limitleri aşmayacak kontrol altında tutulması, gerekli durumlarda UV sensörler ile UV enerjisinin sürekli izlenmesi gibi özelliklerle donatılmaktadır.

Bunların dışında son teknoloji ile geliştirilmiş UVtek UV sistemlerinin %20 -100 arasında kademesiz güç ayarının yapılması, kullanım alanına göre sulu veya hava soğutmalı alternatifleri, geliştirilmiş reflektör özellikleri, kullanıcı dostu dokunmatik ekran gibi alışılageldik özellikleri ile inert ortamın sağladığı avantajlar pekiştirilmektedir.



Inert UV Systems; Recently Trending Technology

Before talking about one of our new technology inert UV systems, I take immense pleasure introducing UVtek UV curing systems as the first UV curing systems manufacturer of Turkey since 1993 and have been developing new systems with constantly evolving technology. We have been acting in 4 main branches: printing & packaging, wood, glass and disinfection systems. Being the first UV systems manufacturer of our geography gave us the privilege of being supplier of the giants of the industry.

We bring together Inert UV systems with Turkey market under UVtek know-how and assurance which is very popular for food, medical, packaging and liquid packaging industries in recent years.

We custom design Inert UV systems according to the requirements of our each customer, which are preferred and getting more and more widespread. Inert UV systems are currently very popular due to their advantages such as increase in production speed, less heating of the substrate because less power is required, energy savings up to 50%, less ozone generation (since there is almost no oxygen in the inert room where the curing takes place), in addition to other advantages such as reduction in ink costs due to a reduction of up to 50% in photoinitiators, reduction in odor and yellowing, and low-migration. We generally prefer nitrogen as the inert gas, but other gases can be used if required. Our inert UV systems together with the inert cabinet, are equipped with features such as the design of the system according to the application area of our customer, as well as determining the oxygen level for each job specially and keeping it under control with analyzer to not-exceeding the limits, and continuous monitoring of UV energy with UV sensors when necessary.

Apart from these, UVtek UV systems are developed with the latest technology and reinforce the advantages of the inert environment with its consuetudinary features such as 20-100% power adjustment, water-cooled or air-cooled alternatives according to the area of use, improved reflector features, user-friendly touch screen.

UV TEKNOLOJİ KİMYA MAKİNE

CEMER

PLASTİK SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.



Yeni nesil plastik anlayışımızla siz değerli iş ortaklarımıza;
özgün kalıp tasarımı ve geniş renk yelpazesiyle 100 ML - 60 LT ye kadar
plastik bidon üretimi yapmaktayız..

KALİTELİ AMBALAJ ANLAYIŞI

Deneyim ve Üretimde **Yenilikçi Yaklaşım**

YERLİ ÜRETİM Turkish Plastics



İTOB O.S.B Mh. 10001 Sk. No:24 Menderes / İZMİR
Telefon: 0232 799 00 14 E-mail: info@cemerplastik.com
www.cemerplastik.com

ENERJİ TASARRUFLU YENİ ERİTME CİHAZI: VISION

Robatech 17/ 18/ 23 Mart tarihlerinde çevrimiçi gerçekleştirilen Dünya Prömiyeri'nde yüksek kaliteli tutkal uygulamasına yönelik geliştirdiği enerji tasarruflu yeni eritme cihazı Vision'ı tanıttı. İsviçreli üretici tamamen yeni bir platform üzerinde ürünlerin güvenle yapıştırılması ve uygun maliyetli bir operasyon için yerden tasarruf eden tasarıma ve yenilikçi özelliklere sahip akıllı bir eritme cihazı geliştirdi. İnovasyon ve Stratejik Pazarlama Direktörü Martin Spalinger, geliştirilen yeni tanka yönelik açıklamalarda bulundu: Vision, tutkallama prosesine bambaşka bir boyut kazandıran tamamen yeni bir eritme cihazıdır.

Ürün ile ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: Tutkal uygulaması, tıpkı bir İsviçre saati mekanizması kadar tekrarlanabilir hassasiyette ve eşit. Vision, zorlu termoplastik sıcak tutkalları bile nazik bir şekilde eritir, tutkal viskozitesini sabit tutar ve sıcak tutkalı sabit basınç ile uygulama kafasına iletir. Böylece, yüksek hassasiyetli tutkal uygulamalarında güvenilirlik, özellikle de birincil ambalajların yapıştırılmasında ihtiyaç duyulan güvenilirlik, belirgin şekilde arttırılır. Vision, önceki model olan Concept ile karşılaştırıldığında %20 daha az enerji tüketir.

Smart Terminal (Akıllı Terminal) operatörlerin işini hafifletir

Robatech, Smart Terminal ile eritme cihazı pazarına mükemmel bir özellik getiriyor. Güncel çalışma durumu ve bilgileri, cihazdaki LED çubuk üzerinden, değişen renklerle gösterilir. Avantaj: Operatör, tutkallama prosesinin sorunsuz şekilde çalışıp çalışmadığını ve tutkalın ne zaman doldurulması gerektiğini uzaktan görebilir. Güncel pompa basıncı göstergesi, durum kodları ve dört fonksiyon tuşu, kullanımı ve hızlı müdahaleyi kolaylaştırır.

Montaj ve sistem entegrasyonu için esneklik

Vision, makine üreticilerine çok seçenek sunar. Eritme cihazı, boyuna veya enine monte edilebilir. Kullanım uzaktan veya isteğe bağlı olarak öne veya yana monte edilen dokunmatik ekran üzerinden gerçekleşir. Sıcak tutkal hortumları, 45 derece açıya sahip yenilikçi FlexPort bağ-

NEW ENERGY EFFICIENT MELTER: VISION

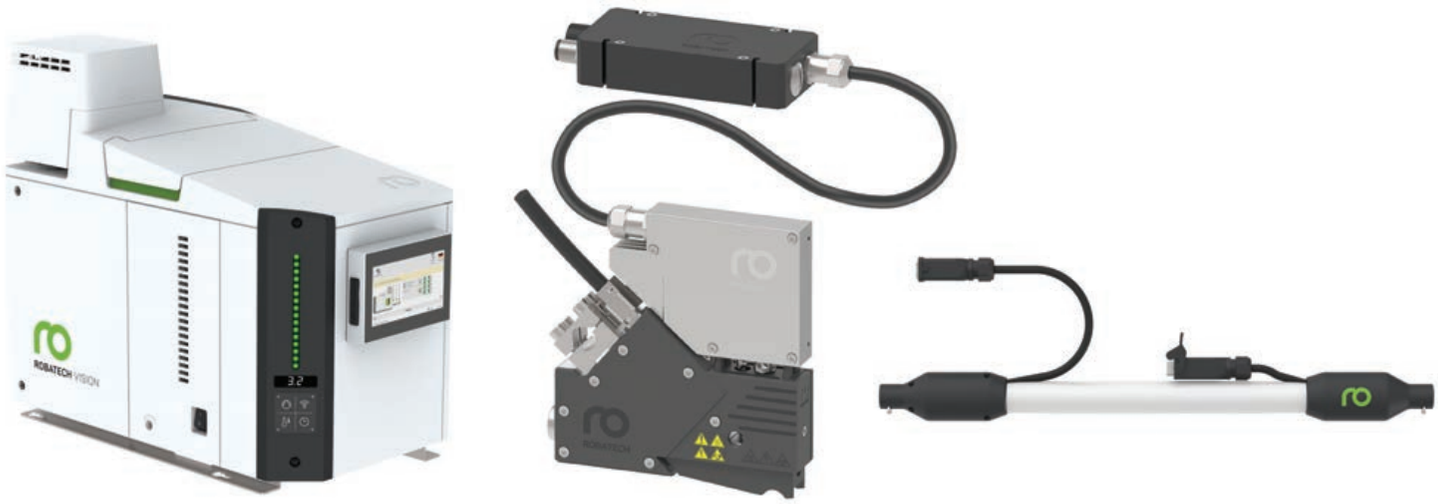
On March 17/ 18/ 23, 2021, Robatech presented Vision, the new energy efficient adhesive melter for high quality adhesive application, in an online world premiere. The Swiss manufacturer developed a smart melter on a completely new platform with a space saving design and innovative features for safe product gluing and cost efficient operation."Vision is a completely new adhesive melter that opens up a new dimension in gluing," explained Martin Spalinger, Director Strategic Marketing & Innovation. "The adhesive application is as repeatable and consistent as Swiss clockwork."Vision gently melts even demanding thermoplastic hot melt adhesives, maintains a constant adhesive viscosity, and conveys hotmelt at a consistent pressure to the application head. This significantly increases the reliability in high precision adhesive applications, which is particularly needed when gluing primary packaging. Compared to the predecessor model Concept, Vision requires 20 % less energy.

Smart Terminal relieves the operating personnel

With the Smart Terminal, Robatech introduces an excellent feature to the melter market. Current operating and status information is displayed in changing colors via an LED strip on the device. The advantage: Even from a distance, the operating personnel can recognize whether the gluing process is running smoothly or whether, for example, the adhesive needs to be refilled. Displays of the current pump pressure, status codes, and four function keys facilitate operation and rapid intervention.

Flexibility for installation and system integration

Vision offers machine manufacturers many options. The melter can be installed lengthwise or crosswise. İt is operated remotely or via





VISION
TUTKALLAMADA YENİ BOYUT



Üretim hattınızı ve tutkallama prosesinizi bir sonraki adıma taşımaya hazır mısınız? O halde Vision'ın Akıllı Terminal ve FlexPort avantajlarını kaçırmayın. Enerji tasarrufu ve verimliliği konusunda iddialı olan yeni nesil eritme cihazı Vision, işletim maliyetlerinizi de azaltır.
www.robatech.com/premiere

360°

Vision'ı daha yakından incelemek için şimdi QR kodunu tarayın.

swiss QUALITY

GLUING SOLUTIONS **ROBATECH**



lantısı üzerinden, yerden tasarruf sağlayarak farklı açılarda bağlanabilir. Bu, müşterilere Vision'u uygulama kafalarına olabildiğince kısa bir mesafe ile konumlandırma ve sıcak tutkal hortumlarını kısa tutma esnekliği sağlar. Robatech Kontrol Sistemi, ayrıca üretim hatlarına kolay entegrasyon için açık arayüzler ve standartlaştırılmış fieldbus protokolleri sunar.

Yüksek hassasiyetli tutkal uygulaması için yeni sıcak hortumu

Robatech, Dünya Prömiyeri'nde başka bir yeni ürün ile şaşırttı: Performa. Yeni sıcak tutkal hortumu Performa, 100 ile 20.000 m Pas viskoziteler için uygundur ve Robatech'in Enduro modeli gibi geleneksel sıcak hortumları ile karşılaştırıldığında %45'e kadar daha az enerjiye ihtiyaç duyar. Robatech, PrimeConnect bağlantısının geliştirilmesiyle aynı an da birden fazla hedefe ulaştı. Müşteriler, Performa'yı özel aletler olmadan, tak ve çalıştır yöntemi ile hızlı ve hatasız monte edebilir. Ayrıca tutkal viskozitesi, eritme cihazındaki bağlantı noktalarında ve uygulama kafasında da sabit kalır. PrimeConnect tam yalıtımlıdır ve olağan ısı kayıplarını engeller.

Modüler Yapı ile Tutkallamada Yeni Boyut

Robatech, diğer ürünlerinde olduğu gibi yeni ürünlerinde de geriye dönük uyumluluk sözünden taviz vermiyor. Vision, 2000 yılı ve sonrasında üretilen tüm sıcak tutkal hortumları ve uygulama kafaları ile uyumludur. Performa, Concept serisi eritme cihazlarıyla kombinasyon halinde Enduro sıcak tutkal hortumları ile kullanılabilir. Bu, müşterilere mevcut sistemlerini kademeli olarak, enerji tasarruflu sistem bileşenleri ile sonradan donatma ve tutkal uygulama kalitesini optimize etme imkanı sunar.

ROBATECH

the optional Touch Display, which is mounted at the front or side. The innovative 45 degree FlexPort connection surface allows heated hoses to be connected at different angles to save space. This gives customers the flexibility to position vision at the shortest possible distance from the application heads, keeping the heated hose length short. Besides that, the Robatech Control System offers open interfaces and standardized Fieldbus protocols for easy integration into complete systems.

New heated hose for high precision adhesive application

Robatech surprised with another new product at the world premiere: Performa. The new heated hose is suitable for viscosities from100 to 20,000 mPas. It requires up to 45 % less energy than conventional heated hoses, such as Robatech's Enduro. With the development of the PrimeConnect plug coupling, Roabtech has achieved several goals at once: Customers can connect Performa via plug and play quickly and error free without special tools. Also, the adhesive viscosity remains constant even at the connection points to the melter and application head. PrimeConnect is fully insulated and eliminates the usual thermal bridges.

Modularity for a new dimension of gluing

Robatech also fulfills the promise of high backward compatibility with its latest products. Vision is compatible with heated hoses and application heads built in 2000 and later. Performa can be used with Concept series melters in combination with Enduro heated hoses. Customers can gradually retrofit their existing equipment with energy efficient system components and optimize adhesive application quality.

GrimAs®
cap sealer
CAP SEALING AUTO

Hızlı
Sağlam
Güvenli

Fast
Strong
Reliable







GRİMAS cap sealing auto ile ürünleriniz %100 koruma altında
Your products are 100 pct protected by the GRİMAS Cap Sealing Auto.

Tuna Mah. Sanat Cad. No: 17/104 Selçuklu İş Merkezi Bornova - İzmir / TÜRKİYE
Telefon: +90232.459 00 02 / e-Mail:info@grimas.com.tr

www.grimas.com.tr



DÜNYA'DA AMBALAJ GÜVENLİĞİ VE BÜYÜYEN BİR YERLİ MARKA

'GRİMAS'

GRIMAS, ambalaj güvenliği sektöründe faaliyet gösteren, kapak altı folyo kapatma makinaları alanında öncü, yerli ve milli bir markadır. Saygın bir marka olarak uzun yıllardır faaliyet gösteren ve tüketicilerin güvenini kazanan Folen markasında elde edilen yüksek tecrübe ile kurulan GRIMAS, özellikle uluslararası işbirlikleri ile gelişmeyi amaçlayan bir vizyona sahiptir.

Tamer ASUNAKUTLU
Genel Müdür

GRİMAS Hakkında Ayrıntılı Bilgi İçin: www.grimas.com.tr

Packaging Safety and a Growing Local Brand in the World - GRIMAS

GRIMAS is a leading, domestic and national brand operating in the packaging security sector, in the field of under-lid foil sealing machines. GRIMAS, which has been operating as a respected brand for many years and established with the high experience gained in the Folen brand, which has gained the trust of consumers, has a vision that aims to develop especially with international collaborations.



Dünya'da 60 ülkeye ihracatı bulunan ve uluslararası üreticilerin takdir ve güvenini kazanan GRIMAS, Alman VTB Verpackungsmaschinen GmbH firması ile stratejik iş birliği konusunda anlaşma yapmış ve iki firma uluslararası alanda işbirliğine gitmiştir.

Özellikle Avrupa'da önemli bir değere ve rekabet gücüne sahip olan VTB firması, GRIMAS aracılığı ile Türkiye ve çevre ülkeler düzeyinde operasyonlarına hız ve kalite katarken, GRIMAS ise VTB sayesinde bütün Avrupa ülkelerinde saygın bir temsil gücüne kavuşmuştur.

GRIMAS, Alman menşeili VTB ürünlerini Türkiye'de ve çevre ülkelerin tümünde satış ve satış sonrası hizmetlerini yürütecektir. Anlaşma ile aynı şekilde VTB firması ise başta Almanya olmak üzere tüm Avrupa ülkelerinde GRIMAS FOLYO KAPATMA makinelerinin satış ve satış sonrası hizmetlerini üstlenmiştir.

Gelişen dijital dünyada insanların bilgi seviyesi yükselmiş ve beklentileri artmıştır. GRIMAS bilgi seviyesi, kalite anlayışı ve beklentileri yükselen üreticilerimizin yeni ihtiyaçlarına yüksek teknolojik çözümlerle cevap verebilmek için kurulan bir markadır.

VTB ile iş birliğimiz sayesinde Alman iş kültürü, disiplini, kalitesi ve rekabet gücü, GRIMAS'a değer katacaktır. Bu sayede yeni üretici beklentilerine en üst düzeyde uluslararası kalite ile cevap veren değerli bir marka ülkemize kazandırılmış olacaktır.

Bu iş birliği ülkemiz ve özellikle makine endüstrimiz için çok önemli bir adımdır ve sektör için bir gurur kaynağıdır. Makinelerimizin, kalitesi ile Avrupalı üreticiler tarafından kabul gördüğünü ve tercih edildiğini bilmek çalışanlarımız ve yerli partnerlerimiz için önemli bir prestij ve motivasyon kaynağı olmuştur.

Hijyenin büyük önem kazandığı günümüzde ambalaj güvenliği konusu, endüstrinin öncelikli gündemi olmuştur. Cap sealing olarak bilinen "kapak altı folyo kapatma makineleri" yüksek teknolojik ürünlerdir. Ürüne hijyen güvencesi sağlarken, aynı zamanda raf ömrünü arttırarak müşteri memnuniyeti sağlar ve kullanan şirkete prestij kazandırır.

Bu bakımdan indüksiyon teknolojisi ile kapak altı alüminyum folyoyu her türlü ambalaj ağzına mühürleme yeteneğine sahip olan GRIMAS CAP SEALER, üreticilerin önemli ve vazgeçilmez bir ihtiyacına cevap vermektedir.

Sürekli gelişmelere ve Ar-Ge çalışmalarına gereksinim duyulan bu sektörde GRIMAS, kendi bünyesinde oluşturduğu güçlü Ar-Ge mühendislik ekibi sayesinde yenilikçi bir vizyon oluşturmakta ve ülkemizin rekabet gücüne katkı sağlayacak teknolojik yeniliklere imza atmaktadır.

Exporting to 60 countries around the world and gaining the appreciation and trust of international manufacturers, GRIMAS made an agreement with the German VTB Verpackungsmaschinen GmbH company on strategic cooperation and the two companies cooperated in the international arena. In particular, the VTB firms having significant value and competitiveness in Europe, GRIMASUR via Turkey and neighboring countries at the level of operation speed and quality, while adding, GRIMASUR thanks to the VTB gained a respectable representation of power in all European countries.

GRIMAS, products of German origin VTB will conduct the sales and after-sales service in all of Turkey and surrounding countries. In the same way with the agreement, VTB firm has undertaken the sales and after-sales services of GRIMAS FOIL CLOSING machines in all European countries, especially Germany.In the developing digital world, the knowledge level of people has increased and their expectations have increased. GRIMAS is a brand established to meet the new needs of our producers, whose knowledge, understanding and expectations are rising, with high technological solutions. Thanks to our cooperation with VTB, German business culture, discipline, quality and competitiveness will add value to GRIMAS. In this way, a valuable brand that meets the expectations of new producers with the highest level of international quality will be brought to our country.

This cooperation is a very important step for our country and especially for our machinery industry and it is a source of pride for the sector. Knowing that our machines are accepted and preferred by European manufacturers with their quality has been an important source of prestige and motivation for our employees and local partners.

In today's world where hygiene has gained great importance, the issue of packaging safety has become the primary agenda of the industry. "Under cap foil sealing machines" known as cap sealing are high-tech products. While providing hygiene assurance to the product, it also provides customer satisfaction by increasing the shelf life and gives prestige to the company using it. In this respect, GRIMAS CAP SEALER, which has the ability to seal under-lid aluminum foil on all kinds of packaging mouths with induction technology, meets an important and indispensable need of manufacturers. In this sector, where continuous developments and R&D studies are needed, GRIMAS creates an innovative vision thanks to its strong R&D engineering team and implements technological innovations that will contribute to the competitiveness of our country.

62 YILDA,
47 FARKLI ÜLKEDE,
1000'İN ÜZERİNDE MAKİNA.



- PE,PP,OPP,BOPP Baskı Yüzeyleri için tasarlanmıştır.
- Genişlik : 800-1000-1200-1400-1600mm
- Renk Ünitesi : 4-6-8
- Baskı Hızı : 250m/dk
- Kenar Kontrol Sistemi
- Tansiyon Kontrol Sistemi
- Kamera Sistemi

BMSD
SERİSİ-SERIES

Ful Servo Stack Flekso Baskı Makinası

All Servo Controlled Stack Type Flexo Printing Machine

- Designed for PE,PP,OPP,BOPP
- Available Wideness : 800-1000-1200-1400-1600mm
- Available Color Units : 4-6-8
- Printing Speed : 250m/min
- Edge Position Controller
- Loadcell Tension Controll
- Camera System

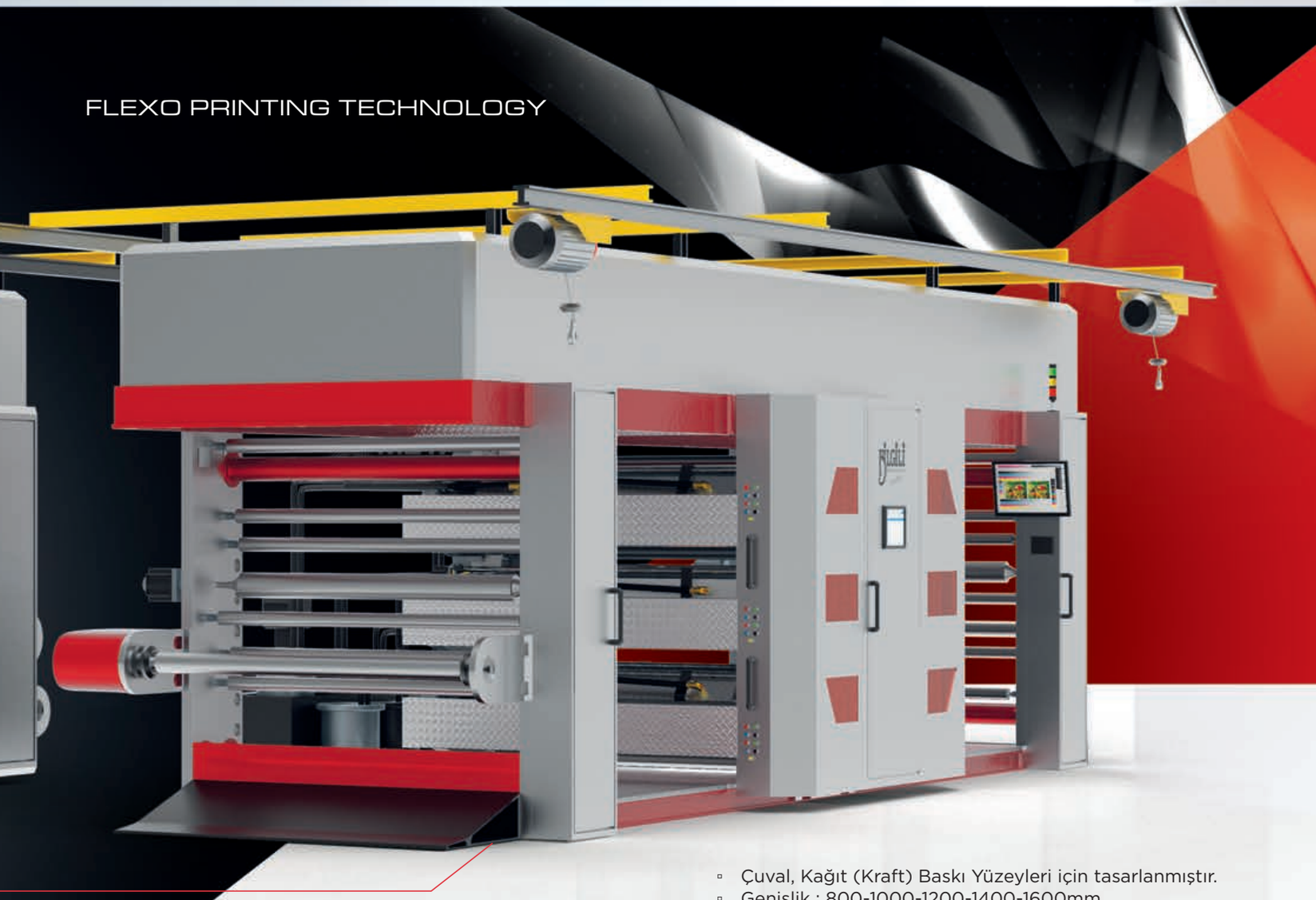
bilgilimakina.com.tr

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Tormak Sanayi Sitesi J Blok No: 14-16 34306
İkitelli - Başakşehir - İstanbul / TÜRKİYE

Tel: +90 212 485 16 60 - 485 16 61 / Fax: +90 212 485 16 59
info@bilgilimakina.com.tr

BİLGİLİ®
Makina San. ve Tic. Ltd. Şti.

FLEXO PRINTING TECHNOLOGY



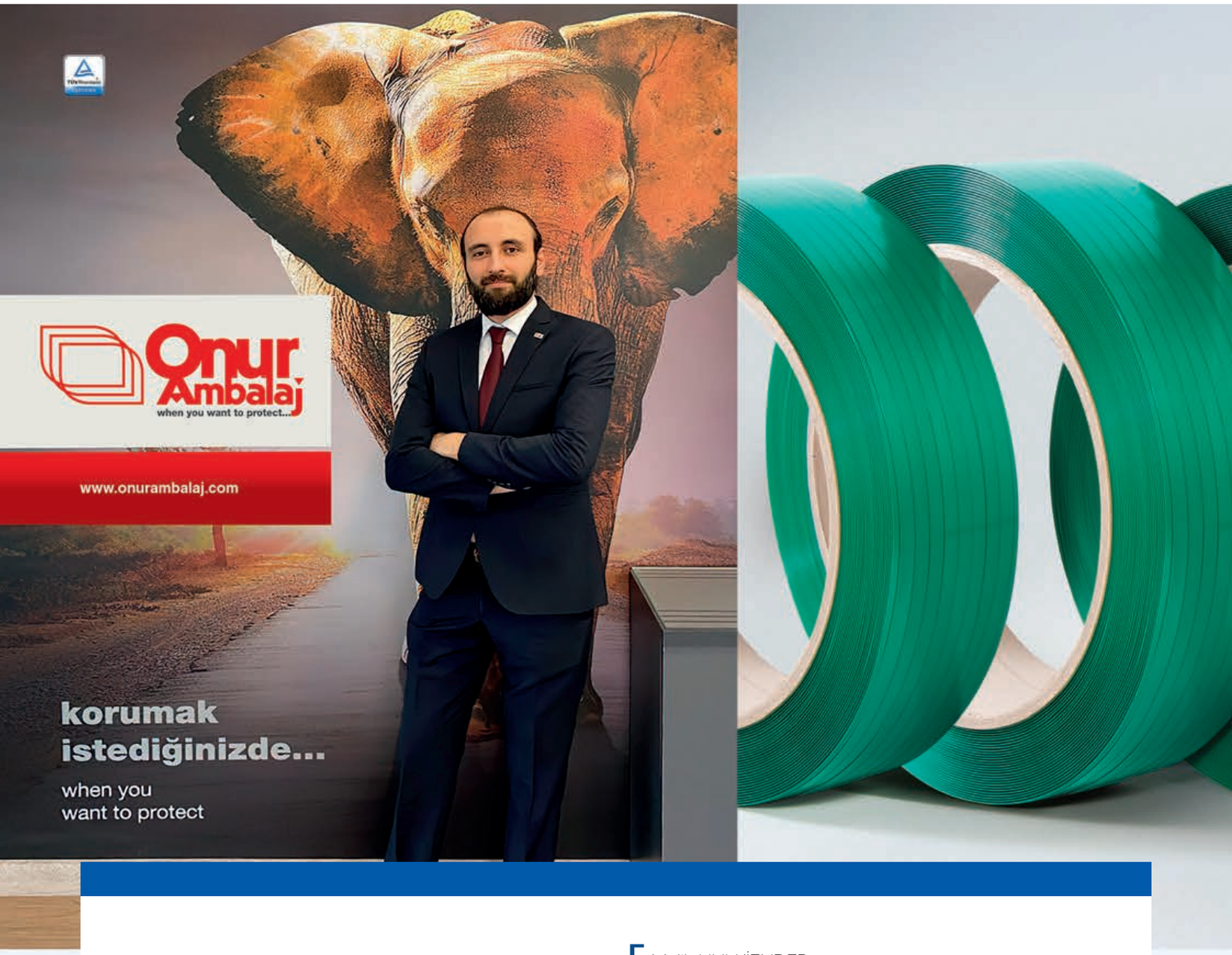
BMPD
SERİSİ-SERIES

- Çuval, Kağıt (Kraft) Baskı Yüzeyleri için tasarlanmıştır.
- Genişlik : 800-1000-1200-1400-1600mm
- Renk Ünitesi : 4-6-8
- Baskı Hızı : 250m/dk
- Otomatik Bobin Kaldırma Sistemi
- Kenar Kontrol Sistemi
- Tansiyon Kontrol Sistemi
- Kamera Sistemi

Ful Servo Stack Flekso Baskı Makinası

All Servo Controlled Stack Type Flexo Printing Machine

- Designed for SACK, PAPER(CRAFT)
- Available Wideness : 800-1000-1200-1400-1600mm
- Available Color Units : 4-6-8
- Printing Speed : 250m/min
- Automatic Winder-Unwinder Lifter
- Edge Position Controller
- Loadcell Tension Controll
- Camera System



PİYASA, PAZAR, RAKİP ARAŞTIRMALARINIZ TAM VE DOĞRU MU?

'ONUR AMBALAJ'

Melih HULKİENDER
Strateji Ve Geliştirme Direktörü

ONUR AMBALAJ Hakkında Ayrıntılı Bilgi İçin: www.onurambalaj.com.tr

Bu yazımda yalnızca ihracat ile alakalı değil ayrıca ast – üst ilişkileri, çalıştığınız kurumun sizden beklentileri, sizin çalıştığınız kurumdan beklentileriniz. Yönetim kademesinin size yaklaşım tarzı, sizin yönetim

Are Your Market, Market, Competitor Studies Complete And Accurate? - ONUR PACKAGING

In this article, it is not only about export, but also subordinate - superior relations, the expectations of the institution you work for, your expectations from the institution you work for. I would like to convey the approach

kademesine yaklaşım tarzınız ve sonuç olarak başarılı bir ihracat çalışanı olmak için gerekli gördüğüm noktaları aktarmak istiyorum. Bundan 7 sene önce firmam ile yaptığım ilk iş görüşmesini dün gibi hatırlıyorum. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Ayhan Kurt beyefendi ile genel iş görüşmesi konularını konuştuktan sonra kendisi bana bir soru yöneltmişti. Kardeşim dedi ; Biz seni ihracat departmanı değil de başka bir departmanda değerlendirecek olsak yine de bizimle çalışmak ister misin. Hiç tereddüt etmeden, teklifiniz için teşekkür ederim efendim fakat ben ihracat departmanında çalışmak istiyorum. Bir niyetim ve tercihim var. Ülkeme döviz kazandırarak faydalı olmak isterim diye cevaplamıştım.

7 sene sonra gönül rahatlığı ile verdiğim cevabın arkasında kalabildiğimi ve ülkeme döviz kazandıracak faaliyetlerde bulunabildiğimi görüyorum. Bunun için firmamın bana tanıdığı imkanlara müteşekkirim. Böyle açık fikirli, cesur, yeniliklere açık bir yaklaşım tarzı sergilenmeseydi bu denli başarılı olamazdım eminim.

Yazımın devamında konu konu anlatacağım noktaların ihracat ile doğrudan görünmese de ilişkilerini örnekler ile açıklamaya çalışacağım. Öncelikle başarılı bir iş hayatı yaşamak adına içinde bulunduğumuz kurumu iyi analiz edip tanımamız gerektiğine inanıyorum. Kurumun müşterisine, çalışanlarına, çevresine, toplumuna ve ülkesine yaklaşım tarzını iyi kavrayabilmeniz ileride atmayı planladığınız adımları hesaplayabilmek adına çok önemlidir. Bu analizi başarılı bir şekilde yapabilirseniz hem kurumun sizden beklentilerini net bir şekilde anlamış olur hem de sizin kurumdan bekleyebileceklerinizin farkında olursunuz.

Bir çalışan için en önemli noktalardan bir tanesi, içinde bulunduğu kurumdan beklentileri ve elde edebilecekleridir. Motivasyonumuzu yüksek tutabilmek adına beklentilerimizin karşılanabilir olmasına dikkat etmemiz gerekir. Bu noktada kurumun size sunabilecekleri önemlidir fakat sizin bir çalışan olarak ne beklentiye sahip olabileceğinizi kendiniz hesaplamanız gerekir. Bunu da ancak kurumunuzu ve yöneticilerinizi iyi tanıyarak yapabilirsiniz.

Elma yerken Armut tadı almayı bekleyemezsiniz.
Örneklendirmek gerekir ise ;
Diyelim ki yürüttüğünüz bir takım görüşmelere istinaden A ülkesindeki bir firmadan fiyatlandırma talebi aldınız. Görüşmeleri belli bir noktaya kadar ilerlettiniz ve firmanın aylık 2-3 konteynerlik bir hacim ile alım yapacağı bilgisine eriştiniz. Buna istinaden



of the management level to you, your approach to the management level and as a result, the points I deem necessary to become a successful export employee.

I remember the first job interview I had with my company 7 years ago like it was yesterday. After talking with our Chairman of the Board of Directors, Mr. Ayhan Kurt, about the general business meeting, he asked me a question. My brother said; Would you like to work with us anyway, if we will consider you in another department, not in the export department. Thank you for your offer, without hesitation sir, but I want to work in the export department. I have an intention and a preference. I replied that I would like to be useful by earning foreign currency for my country.

After 7 years, I see that I am able to stand behind the answer I gave with peace of mind and that I can do activities that will earn foreign currency for my country. For this, I am grateful to the opportunities that my company has given me. I am sure I would not have been so successful if such an open-minded, courageous and innovative approach had not been demonstrated.

In the rest of my article, I will try to explain the relations of the points that I will tell the subject subject to with exports, even if they do not appear directly.

First of all, I believe that in order to live a successful business life, we should analyze and know the institution we are in well. It is very important to be able to understand the approach of the institution to its customers, employees, environment, society and country in order to calculate the steps you plan to take in the future. If you can do this analysis successfully, you will both clearly understand the expectations of the institution from you and be aware of what you can expect from the institution.

One of the most important points for an employee is their expectations from the organization they are in and what they can achieve. In order to keep our motivation high, we need to pay attention to our expectations to be met. At this point, what the institution can offer you is important, but you have to calculate yourself what expectations you can have as an employee. You can do this only by knowing your institution and your administrators well.

You cannot expect to taste Pear while eating an apple.'
If it is necessary to exemplify;
Let's say you received a pricing request from a company



PREMIUM
‘AS STEEL PROTECTION’

STRAPPING TECHNOLOGIES

D100 Karayolu Üzeri Çayırlık Mevkii
Hacı Kadirler Köyü Gümüşova - Düzce / TURKEY

Phone : 0090.380 691 33 92 / 691 34 17 / 691 34 54
0090.380 691 35 41 / 691 33 58 / 691 34 92
Fax : 0090.380 691 30 63
E-mail : onur@onurambalaj.com.tr

TÜVRheinland CERTIFIED

www.onurambalaj.com

Onur Ambalaj

when you want to protect...

Polyester Composite Strap

Polypropylene Strap

Polyester Strap



OnurLinePack® | OnurLine® | FiberOlif® | TEXPO STRAPPING TECHNOLOGY



yönetimden firma ziyareti yada o ülkede düzenlenecek bir fuara katılım ile ilgili talebiniz oldu. Bu noktaya kadar her şey güzel, fakat aşağıdaki konulara dikkat ettiniz mi ?

• Görüşmeyi yürüttüğünüz firmayı yeterince araştırdınız mı ? Bahsettiği alım kapasitesine gerçekten sahip mi ? Satın alma süreçlerinde firmalar iyi fiyat avantajı sağlayabilmek adına gerçek hacimlerinin çok üstünde rakamlardan bahsederler. Bu noktada firmaya mevcut çalışan sayısı, yıllık ciro miktarı, çalışılan müşterisi sayısı gibi soruları sorarak alacağınız cevaplar ile bir çıkarım yapabilirsiniz.

Müşterinize bu tarz sorular sorma fikri size sıcak gelmiyor ise, Eximbank gibi ihracatçı firmalara enformasyon raporu sağlayan kuruluşlardan destek alabilirsiniz.

• Seyahat planı yaptığınız ülkeyi yeterince araştırdınız mı ? Ülkede sizin satışını yaptığınız ürünün üreticisi var mı ? Var ise pazardaki pozisyonu nedir ? Ürün kalitesini biliyor musunuz ? Fiyat politikasına hakim misiniz ? Üretim kapasitesini biliyor musunuz ?

Ülkede satışını yaptığınız ürüne ait kullanım alanı büyük mü ? Bu ürünü satan tahmini firma sayısını biliyor musunuz ? Bu firmaların tedarikçilerini (üretici firmayı) biliyor musunuz ?

Birden fazla lokasyon için seyahat planlaması yapılabilir mi ? Yapılabilir ise bunu en kısa kaç günlük bir programa sığdırabilirsiniz?

Yukarıdaki gibi kilit sorulara cevapları verebiliyor musunuz ? Bu noktada yöneticinizin / patronunuzun size soracağı muhtemel sorular bunlar olacaktır. Ve bu sorulara vereceğiniz cevaplara göre talep ettiğiniz firma ziyareti yada fuar katılımı hakkında bir karar almalarını sağlarsınız. Buradan hareket ile şu sonuca varabiliriz, siz yukarıdaki araştırmaların hiç birisini yapmadan patronunuzdan / yöneticinizden böyle bir talep için olumlu geri dönüş alma şansınızı azaltmış olursunuz. Yani yanlış bir beklenti içine girip elde edemeyeceğiniz bir talep oluşturmuş olursunuz. Bu durumda da sizin motivasyonunuz yine sizin tarafınızdan aşağı çekilmiş olacaktır.

in country A based on some of the interviews you conducted. You have advanced the negotiations to a certain point and you have reached the information that the company will make purchases with a volume of 2-3 containers per month. Based on this, you have made a request from the management for a company visit or participation in a fair to be held in that country. Everything is fine up to this point, but did you notice the following?

• Have you sufficiently researched the company you are conducting the interview with?
Does he really have the buying capacity he mentioned? In the purchasing process, companies talk about numbers that are much higher than their real volumes in order to provide a good price advantage. At this point, you can make an inference with the answers you will get by asking the company questions such as the number of current employees, annual turnover amount, and the number of customers they work with.

If the idea of asking such questions to your customers does not seem warm to you, you can get support from organizations that provide information reports to exporter companies such as Eximbank.

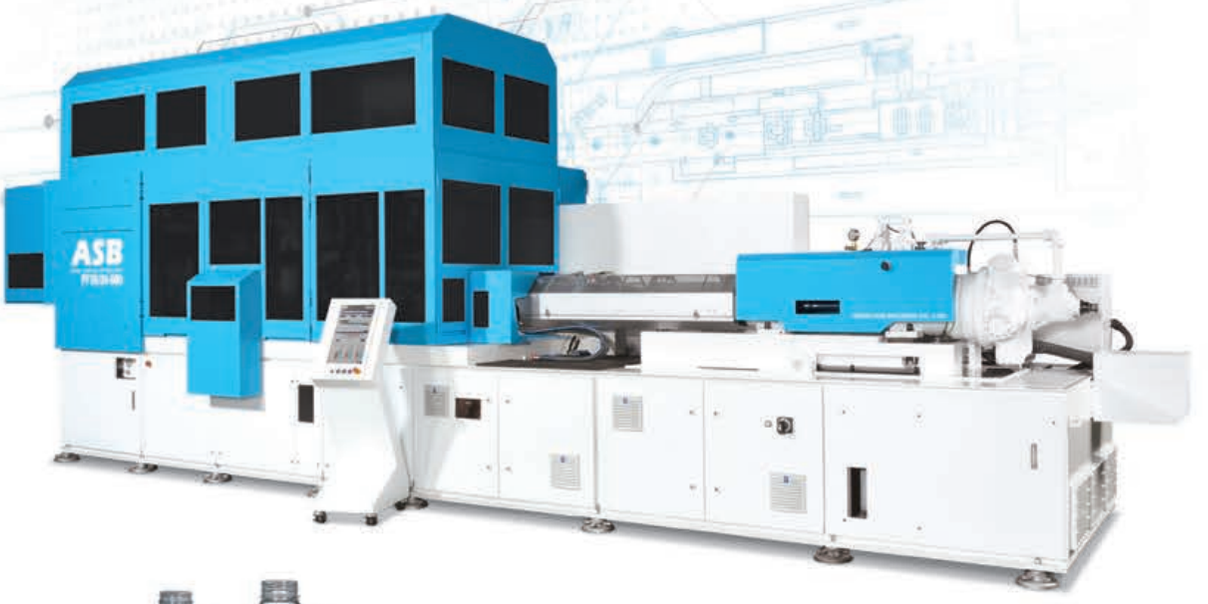
• Have you researched enough on the country you plan to travel in?
Is there a manufacturer of the product you sell in the country? If so, what is its position in the market? Do you know the product quality? Do you know the price policy? Do you know the production capacity?

Is the usage area of the product you sell in the country large? Do you know the estimated number of companies selling this product? Do you know the suppliers (manufacturer) of these companies?

Can travel planning be made for more than one location? If it can be done, how many days can you fit it into a program as soon as possible?

Can you answer the key questions like above? At this point, these will be the possible questions your manager / boss will ask you. And according to your answers to these questions, you can make a decision about the company visit you request or the fair participation. From this point of view, we can conclude that, without doing any of the above researches, you will reduce your chances of getting positive feedback from your boss / manager for such

Dar Alanda Yüksek Hız, Hepsi-Bir-Arada.
PF36 ile özgürlügü yakala.





PF36, küçük ama verimli, 1,5 Kademe Enjeksiyon Gerdirmeli Şişirme makinesidir.
Herşey dahil bir çözüm ile, PET şişenizi granül ham maddeden üretin.
Pre-form stoklamadan, tek bir makine ile,
müşterilerinize sürekli yüksek kalitede ambalaj sunun.

ASB
Form Your Vision
NISSEI ASB MACHINE CO., LTD.
TEL: +81 (0)267 23 1565
E-Mail: sales@nisseiasb.co.jp **www.nisseiasb.co.jp**
www.youtube.com/user/NisseiASBMachine

Erensoy
İstanbul 1926
Erensoy Gıda ve Ambalaj Makinaları San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel +90 (216) ERENSOY
+90 (216) 373 67 69 info@erensoy.com
+90 (549) 373 67 69 **www.erensoy.com**
Fax +90 (216) 302 99 98

Erensoy is the sole agent and distributor of ASB in
Albania, Azerbaijan, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Georgia, Kosovo, Macedonia, Moldova, Romania, Turkey and Turkmenistan

Konuyu pekiştirmek adına farklı bir örnek ile devam edelim. Firmanızın ihracat potansiyelini arttırmak istiyorsunuz ve yavaş yavaş başarmaya da başladınız. Bu sebeple iş hacminiz ve yoğunluğunuz artmaya başladı. Bu noktada departmana ekstra bir personel tahsisi konusunu gündeme getirdiniz ve yönetim tarafından kabul gördü. Hali hazırda önünüzde 2 seçenek mevcut. Birinci personel operasyonel manada sizin elinizi güçlendirecek nitelikte ikinci personel ise ekstra bir yabancı dile sahip. İngilizcenin yanında ayrıca Arapça biliyor olsun. Ve siz bu personelin işe alınması noktasında talepte bulunuyorsunuz. Odak noktanız ise personelin 2. Yabancı dili yani Arapça.

Burada sizin talebinizin karşılanmasındaki önemli nokta şu olacaktır. Bu dilden faydalanabilecek misiniz ? Arapça konuşulan coğrafyada ürününüzü kolayca satabilecek pozisyona sahip misiniz ? Piyasa, Pazar, Rakip araştırmalarınız tam ve doğru mu ?

Eğer yukarıda bahsettiğimiz bilgilere yeterince hakim değilseniz vereceğiniz karar sizi yanıltabilir. Patron / yöneticinizin de bu bilgilere hakim olmadığını düşünelim ve talebinizi olumlu şekilde karşıladıklarını düşünelim. Siz de buradan hareket ile operasyonel manada çok daha faydalı olabilecek bir personel yerine, Arapça bilgisine güvendiğiniz ikinci personeli tercih ettiniz. Fakat mevcut konumunuz, ülkenizin Arap coğrafyasındaki ülkeler ile yaptığı / yapamadığı ticari anlaşmalar satış yapmanızı zorlaştırıyor. Üstüne üstlük hedef ülkelerinizin her birinde çok güçlü rakip konumunda bulunabilecek üreticiler mevcut. Görüldüğü üzere yeterli araştırma yapılmadan alınabilecek bir karar sizi beklediğinizden çok daha farklı bir pozisyonda bırakabilir. Tahmin ettiğiniz ihracat satış pozisyonunu alamadığınız gibi, yöneticilik konusundaki yeterliliğinizde sorgulanmaya başlanacaktır.

'Unutmayın hiçbir patron / yönetici karlılık gördüğü bir aksiyona negatif geri bildirim vermez. Fakat negatif geri bildirim getiren aksiyonları detaylı şekilde sorgular.'



a request. In other words, you create a demand that you cannot get into a false expectation. In this case, your motivation will be pulled down by you again.

Let's continue with a different example to reinforce the subject. You want to increase the export potential of your company and you have started to succeed gradually. For this reason, your business volume and intensity started to increase.

At this point, you raised the issue of allocating an extra staff to the department and it was accepted by the management. There are currently 2 options in front of you. The first staff is capable of strengthening your hand in operational terms, and the second staff has an extra foreign language. Besides English, also know Arabic. And you make a request for the recruitment of these personnel. Your focus is on the staff's second foreign language, Arabic.

Here, the important point in meeting your request will be as follows. Can you take advantage of this language? Are you in a position to easily sell your product in the Arabic speaking geography? Is your market, market, competitor research complete and accurate?

If you do not have enough knowledge of the above-mentioned information, your decision may mislead you. Let's assume that your boss / manager is not familiar with this information, and that they meet your request positively. Based on this, you preferred the second personnel whose knowledge of Arabic you trust, instead of a personnel that could be much more beneficial in operational terms.

However, your current position, the commercial agreements your country has / cannot make with countries in the Arab geography make it difficult for you to sell. On top of that, there are manufacturers that can be very strong competitors in each of your target countries.

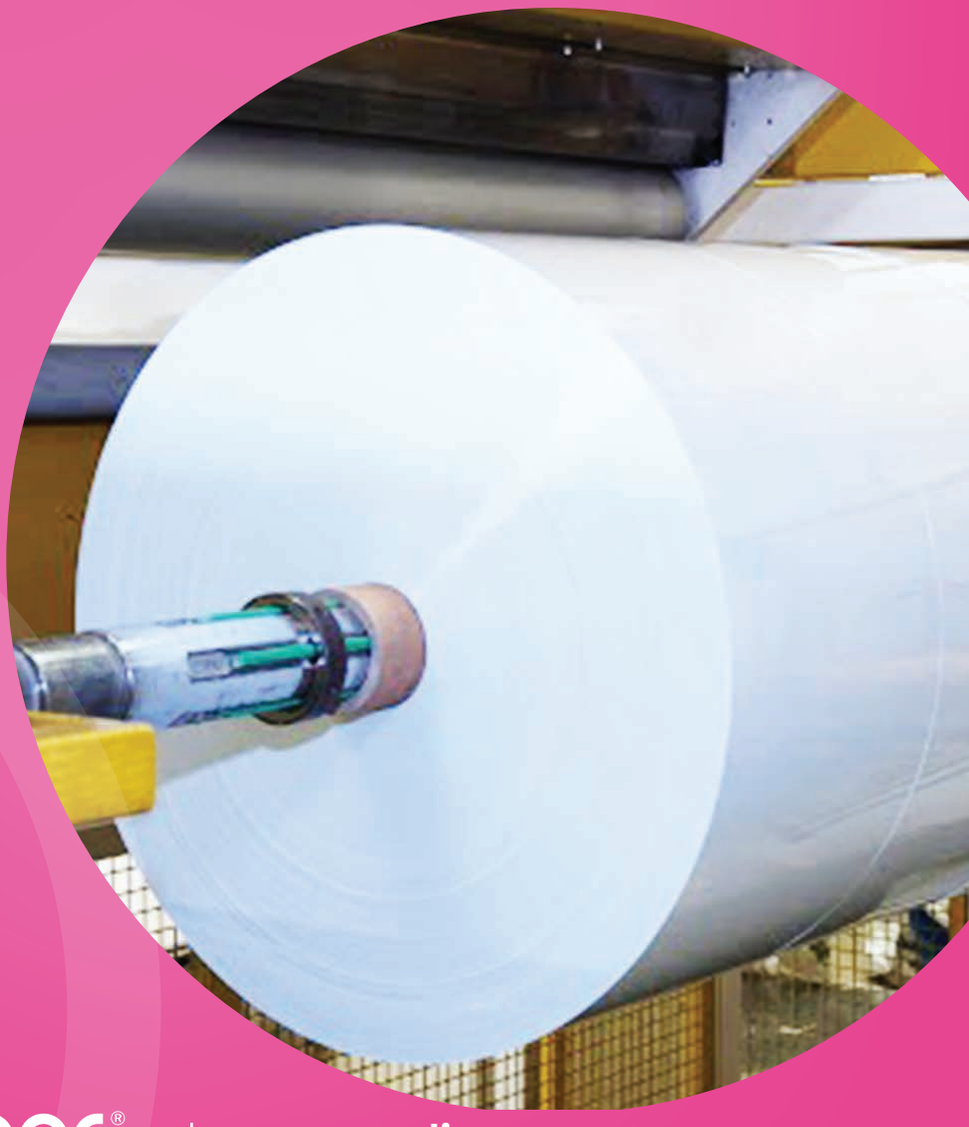
As you can see, a decision that can be taken without sufficient research can leave you in a much different position than you expected. As you cannot get the export sales position you have anticipated, your competence in management will be questioned.

'Remember, no boss / manager will give negative feedback to an action that is profitable. However, it questions the actions that bring negative feedback in detail. "

LAMİNASYON FİLMLERİ



Son teknoloji Co-Ex hatlarımızda ürettiğimiz Ldpe ve Hdpe Laminasyon filmlerimizle hizmetinizdeyiz.



poliner® | www.poliner.com.tr

polinertr PolinerPlastik poliner



Zeynep Ünal ÖZTOP

TÜYAP FUARCILIK A.Ş.

TÜYAP Fuarcılık Kurulu Üyesi ve
Stratejik Pazarlama
Genel Müdür Yardımcısı

TÜYAP Member of The Board and Strategic Marketing Vice General Manager

TÜYAP Fuarcılığı bizlere kısaca tanıtabilir misiniz? Grup şirketleriniz fazlalaştı bizlere bu konuda aydınlatabilir misiniz?

Tüyap Fuarcılık Grubu, Türkiye'nin ilk fuarcılık şirketi olarak 1979'da Yönetim Kurulu Başkanımız Bülent Ünal tarafından kuruldu. Türkiye'de fuarcılığın gelişiminin öncüsü olan Tüyap Fuarcılık Grubu olarak kuruluşundan bugüne kadar yurt içinde 1.801, yurt dışında ise 39 ülkede 197 fuar gerçekleştirdik. Geride bıraktığımız 42 yılda, 127 ülkeden 331 bin 643 firmaya hizmet verdik ve düzenlediğimiz fuarlarda 213 ülkeden 66 milyon 255 bin 558 ziyaretçiyi ağırladık. İstanbul genel merkez başta olmak üzere, Bursa, Konya, Adana, Eskişehir, Kayseri ve Samsun'daki fuar merkezlerinde faaliyet gösteriyoruz. 2012 yılında dünyanın önde gelen fuar şirketlerinden Reed Exhibitions ile ortaklık gerçekleştirerek Reed Tüyap Fuarcılık Anonim Şirketi'ni kurduk ve gücümüzü büyüttük. Türkiye'de kendi fuar merkezine sahip

Can you briefly introduce TÜYAP Exhibitions Group to us? The number of your group companies has increased, can you enlighten us about it?

Tüyap Exhibitions Group was founded by our Chairman of The Board Bülent Ünal in 1979 as the first fairs organization company in Turkey. As Tüyap Exhibitions Group, pioneer of the development of fair organizations in Turkey, we have held 1.801 fairs in Turkey and 197 in foreign countries. In the past 42 years, as Tüyap Fair Organization Group, we have provided services for 331 thousand 643 companies from 127 countries and hosted 66 million 255 thousand 558 visitors from 213 countries at the fairs we have organized. We carry out our activities at fair centers in Bursa, Konya, Adana, Eskişehir, Kayseri and Samsun, particularly in Istanbul Headquarters. Partnering with Reed Exhibitions, one of the global leading fairs organization companies, we founded Reed Tüyap Fairs Organization Inc. in 2012. As Tüyap Fair Organization Group, the one and only private sector fairs organization owning its own fair center, we, together with our professional staff, establish long-term collaborations with more than 100 professional organizations and hold regular specialized fairs with 7 fair centers in Turkey that we own and operate and international offices in 6 countries.

What is the New Generation Fair, MyTüyap? Can you inform us about this?

FUARCILIK

BİZİM İÇİN BİR BİLİMDİR

FAIRS IS A SCIENCE FOR US

-REED TÜYAP

-MYTÜYAP

-DİJİTALLEŞME

REED TÜYAP FUARCILIK HAKKINDA:
Reed Exhibitions 39 ülkede hazırladığı 500'ü aşkın etkinlik ile dünyanın lider organizatörüdür. 2011 yılında REED dünyanın her tarafında altı(6) milyon aktif etkinlik katılımcısını bir araya getirmiş ve milyarlarca dolarlık iş hacmi yaratmıştır.
Kuruluşundan 2017 yıl sonuna kadar hazırladığı 1.618 yurt içi ve 38 ülkede 177'yi aşkın yurtdışı fuar ile 123 ülkeden 302.436 firmaya hizmet vermiş ve 200 ülkeden 55.722.878 ziyaretçiye ev sahipliği yapmıştır.
Avrasya bölgesinde bir güç olan TÜYAP ile Dünyada küresel bir güç haline gelmiş REED Exhibitions'ın yolları 1 Haziran 2012 tarihinde kesişti. İki büyük güç arasında Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş. adıyla bir şirket kuruldu.

REED TUYAP FUARCILIK A.S:
Reed Exhibitions is the world's leading organizer with more than 500 events organized in 39 countries. In 2011, REED gathered six (6) million active event participants from all over the world and created billions of dollars in business.
It served 302.436 companies from 123 countries and hosted 55.722.878 visitors from 200 countries, with 1.618 domestic and more than 177 international fairs in 38 countries, from its establishment until the end of 2017.
The paths of TÜYAP, a power in the Eurasia region, and REED Exhibitions, which has become a global power in the world, crossed on June 1, 2012. Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş. A company with the name of it was established.

tek özel sektör fuarcılık kuruluşuyuz. Profesyonel kadromuz ve 100'ü aşkın meslek örgütü ile uzun vadeli iş birliklerimizden güç alarak, Türkiye'de sahip olduğumuz ve işlettiğimiz 7 fuar merkezi ve 6 ülkede bulunan uluslararası ofislerimiz ile düzenli ihtisas fuarları gerçekleştiriyoruz.

Yeni Nesil Fuarcılık, My Tüyap nedir? Bizleri bu konuda bilgilendirebilir misiniz?

COVID-19 salgını nedeniyle Türkiye'de ve dünyada fuarcılık sektörü bir değişim ve dönüşüm geçirdi. Tüyap Fuarcılık Grubu olarak 5 yılı aşkın süredir dijitale çok ciddi yatırımlar yaptık. Bu çalışmanın karşılığında biz bu döneme hazırlıklı girerek Tüyap'ın 2015'te başladığı dijital dönüşüm çalışmalarının sonucu olan MyTüyap dijital evrenini bu süreçte tüm paydaşlarımızın kullanımına açtık ve zor süreçlerde özellikle katılımcılarımıza destek olduk. MyTüyap katılımcıların, ziyaretçilerin hatta fuarda hizmet

Due to the COVID-19 pandemic, the fair industry in Turkey and around the world has undergone a change and transformation. As Tüyap Exhibitions Group, we have invested seriously in digital for more than 5 years. So we were prepared for this period thanks to this work and we have opened MyTüyap digital platform, which is the outcome of digital transformation words that Tüyap initiated in 2015, to the use of all our stakeholders during this process and we have supported especially our participants during challenging processes. MyTüyap offers a technological infrastructure, where participants, visitors even all subcontractors providing services at the fair can quickly carry out all their procedures. Thanks to this platform, participating companies can create a profile and promote their products digitally; visions can have dialogues and interactions with participating companies throughout the year. By virtue of Smart Matching System, potential buyers can establish the right business cooperation and continue their trade without wasting time. We call all these works "New Generation Fair" and we are proud that we have had broken another new ground in fair industry in Turkey.

What kind of fairs do you organize and in which provinces? If we evaluate fairs organized in our country, what do you say, what are the problems you encounter with in provinces and what are your foresights?

Aside from Istanbul, we organize fairs at our fair



sağlayan tüm taşeron firmaların tüm işlemlerini hızlıca yapabilecekleri bir teknolojik altyapı sunuyor. Bu platform sayesinde katılımcı firmalar profil oluşturup, ürünlerini dijital ortamda tanıtabilirken; ziyaretçiler, katılımcı firmalarla yıl boyu görüşme ve etkileşim içinde olabiliyorlar. Akıllı eşleşme sistemi ile potansiyel alıcılar zaman kaybetmeden doğru iş birlikleri kurabiliyor ve ticaretine devam edebiliyor. Tüm bu çalışmalarımızı "Yeni Nesil Fuarcılık" olarak adlandırıyoruz ve Türkiye'de fuarcılık sektöründe bir ilki daha gerçekleştirdiğimiz için gururluyuz.

Hangi illerde ne tür fuarlar düzenlemektesiniz? Ülkemizde düzenlenen fuarları değerlendirecek olursak neler söylersiniz, şehirlerde karşılaştığınız sorunlar ve öngörüleriniz neler olur?

İstanbul dışında Bursa, Konya, Adana, Eskişehir, Samsun ve Kayseri'de bulunan kendi işletimimizdeki fuar merkezlerinde, değişen dönemlerde de İzmir ve Kocaeli'nde fuarlar düzenliyoruz. Söz konusu şehirlerde tarımdan endüstriye, kitaptan inşaata kadar birçok sektörde fuar organize ediyoruz. Fuarların ekonomiye can suyu olması, doğru alıcıları fuar katılımcısıyla buluşturabilmek bizim için son derece kıymetli. Tüm bunlarla beraber birçok destekçi kurum ve kuruluşun ortak paydada hareket edip, yarar sağlayacak çalışmalar için bağlantılarını kullanması fuarın niteliğini arttıran hususlardan.... İstanbul'daki bireysel yapının aksine Anadolu şehirlerinde fuarlar için iş birliğinde olduğumuz kurum ve kuruluşların fuarları ve fuarcılığı sahiplenmesi sektörümüz sürekli gelişim göstermesine olanak sağlıyor.

Bir fuarı düzenlemeye karar vermeden önce hangi parametrelere dikkat ediyorsunuz? Eğitim programları uyguluyor musunuz?

Fuar düzenleyeceğimiz ilde oluşan sektörel kümelenmeler, alıcı potansiyeli, şehrin hammaddeye yakınlığı, fuar alanının fiziki özellikleri, sektör derneklerinin etkinliğine kadar fuar düzenleme kararı alırken birçok parametreden söz etmek mümkün. Bu anlamda fuarcılığı biz bir bilim olarak tanımlıyoruz ve her türlü değişkeni proje ekiplerimizle analiz ederek en doğru kararı vermeye çalışıyoruz.

Ek olarak, ülkemizdeki ilk fuarcılık şirketi olmanın getirdiği sorumlulukla Türkiye'nin ilk ve tek Fuarcılık Okulu Tüyap Akademi'yi de 2 yılı aşkın bir süre önce Tüyap bünyesinde kurduk. Alman Ravensburg Üniversitesi ile Sabancı EDU Yönetici Geliştirme Birimi iş birliğinde oluşturmuş olduğumuz müfredatın Milli Eğitim Bakanlığı onayını da almasını takiben şekillenen fuarcılık okulunda, gençler üniversite eğitimi sonrasında dilerlerse fuarcılık mesleği özelinde uzmanlaşarak Tüyap'ın 40 yılı aşan bilgi ve deneyiminden fayda sağlayabilecekler. Aynı zamanda kendi çalışanlarımız da Tüyap Akademi'de satış, pazarlama, dijital dönüşüm ve iletişim gibi çeşitli konularda periyodik eğitimler alıyorlar.

Yurt dışı fuarlarınızdan bizlere bahsedebilir misiniz?

Tüyap Fuarcılık Grubu olarak Çin, Rusya ve Afrika'da ilk Türk ihraç ürünleri fuarlarını organize ettik ve yılda ortalama 10 yurt dışı fuara Türk milli katılımı organize etmeye devam ediyoruz. Özellikle Afrika ve Asya pazarında inşaat, gıda, tarım gibi kilit sektörlerdeki fuarlara önem veriyoruz.

Fuar alanı konusunda yetersizlik olduğu düşünülüyor, bu konuda fikriniz nedir? Tüyap Fuarcılık alan konusunda bugün ve ileriye dönük ne gibi adımlar atmaktadır?

Türkiye, gerek İstanbul gerek ise Anadolu'daki kapalı sergileme alanları düşünüldüğünde fuar organizatörlerine yeterli fiziki imkanı sağlayan bir ülke. Rekabet Kurulu tarafından yayımlanan Türkiye Fuarcılık Sektör İncelemesi Raporu'nda 20 ilde yer alan kapalı alanı 5.000 m2 üzerinde olan toplam 33 adet fuar merkezi listeleniyor, bunların alan büyüklüğü toplamı 700.000 m2'nin üzerinde. Sektör için asıl gerekli olan bu noktadan sonra daha fazla fuar alanı yapmak değil, faaliyet gösteren organizatör firmaların daha profesyonel hale gelip, uluslararası fuarlar düzenlemesiyle birlikte Türkiye fuarcılık sektörünü uluslararası arenada daha etkin hale getirmektir.

Bir fuarı düzenleyen organizasyonun, fuarların gücü bakımından etkisi nedir?

Fuar organizatörü hizmet verdiği tüm paydaşlar için A'dan Z'ye kadar her detayı düşünmek zorunda. Haliyle bu detaylar çeşitli senaryolar yaşandıkça çözümleri de göz önüne seriyor. Organizatörün kurumsal imajı, sahip olduğu yurt içi ve yurt dışı bağlantıları ile geçmişte organize ettiği fuarlar bir referans niteliği taşıyor. Söz gelimi katılımcı firmaları ihracat hedefinde olan bir fuar için binlerce yurt dışı daveti yapabilme potansiyeli olan bir firmayı mı seçersiniz yoksa yurt içi davetleriyle sınırlı kalanı

centers that we operate in Bursa, Konya, Adana, Eskişehir, Samsun and Kayseri, not only but also in different periods in Izmir and Kocaeli. We organize fairs in many sectors from agriculture to industry, from books to construction in said provinces. It is of essence for us to bring the right buyers together with fair participant and for the fairs to be a support to the economy. Along with all these things, that fact that many supporting institutions and organizations find a common denominator and build a network for works that will provide benefit, is one of factors improving the quality of the fair.... Contrary to the individual structure in Istanbul, we can say that the institutions and organizations that we collaborate in Anatolian provinces basically communicate more and the provinces own the fairs, this situation empowers the exhibition industry.

What parameters do you pay attention to before deciding to organize a fair? Do you implement educational programs?

It is possible to speak of many parameters while deciding to organize a fair, from the proximity of the province to raw materials, the physical characteristics of the fair area to the activities of sector associations. In this sense, we define fair organization as science and try to make the right decision by analyzing all kinds of variables with our project teams.

Besides, with the responsibility of being the first fair organization company in our country, we established the one and only Fair Organization School Tüyap Academy within the body of Tüyap more than 2 years ago. In the

Fair Organization School having taken a form after the curriculum we created with collaboration of German Ravensburg University and Sabancı Edu Executive Development Unit, was approved by the Ministry of National Education, young people will be able to benefit from more than 40 years of knowledge and experience of Tüyap by specializing in fair organization profession after their university education, if they wish. Besides, our own employees take periodic training in various subjects such as sales, marketing, digital transformation and communication at Tüyap Academy.

Can you tell us about your fairs abroad?

As Tüyap Exhibitions Group, we have organized the first Turkish export products fairs in China, Russia and Africa and we continue to organize Turkish national participation in approximately 10 fairs per year. We attach importance to fairs in key sectors in especially African and Asian market such as construction, agriculture and food.

It is believed that there is an inadequacy in the fairground, what is your opinion on this issue? What steps does Tüyap Exhibitions Group take in terms of fairgrounds today and in the future?

Turkey is a country to provide adequate physical facilities when considering both indoor fairgrounds both Istanbul and Anatolia. Trade Fairs Sector Study Report published by the Competition Board, which is listed on the 5000 m2 exhibition center, a total of 33 units, of which a total of 700,000 m2 of area size located in 20 provinces of Turkey.

After this point, exhibition sector does not demand new fairgrounds to build. We would like them to empower exhibition industry with international trade regulations more effectively in the international arena. Also, we anticipate that companies engaging in the fair industry in our country will become more professional and that a supply and demand situation will occur with the organization of international fairs.

What is the impact of the organization organizing a fair, in terms of the power of fairs?

Olcay
Label & Packaging

BİN'DEN MİLYONLARA

DEV ÜRETİM KAPASİTESİ

SHRINK SLEEVE LABELS
Shrink Sleeve Etiketler

SELF ADHESIVE LABELS
Kendinden Yapışkan Etiketler

WET GLUE LABELS
Ofset Etiketler

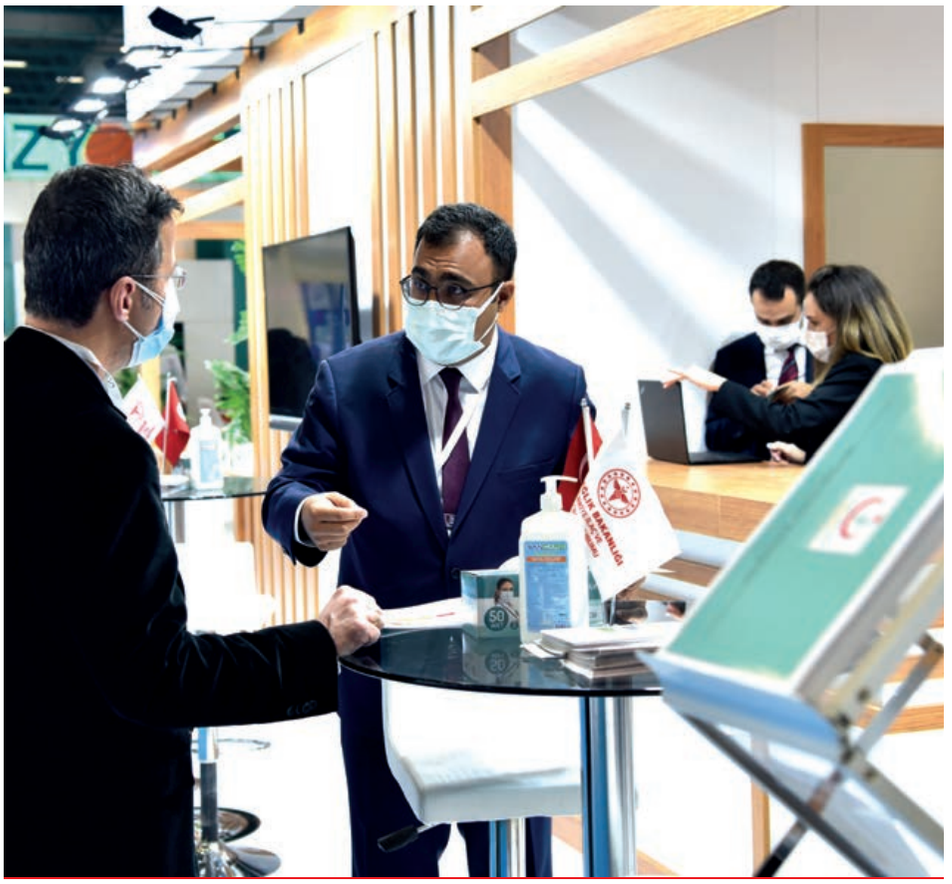


Osmangazi Mahallesi, 3144. Sk. No:1/1, 34760 Esenyurt/İstanbul
PHONE: +90212 565 99 70 / FAX: +90212 567 67 67
olcay@olcayetiket.com.tr

olcayetiket.com.tr

FINAT
Linking the Label Community

ISO 9001:2008
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
ISO 22000:2005



mı? Organizatör seçiminin hem katılımcı hem de ziyaretçi açısından ticari olarak önemli bir sonucu var.

Pandemiye gelecek olursak Fuarlar nasıl etkilendi? Özellikle 2020'de birçok fuar iptal edildi bu konuda Tüyap Fuarcılık nasıl önlemler aldı? Yaşanan sorunları atlatmak adına ne tür çalışmalarda bulundu?

Pandeminin küresel anlamda fuarcılık sektörünü sekteye uğrattığı aşikar. Bununla beraber fuarlarda ürün ve hizmetlerini sergileyen katılımcılar da çeşitli sektörlerde darbe aldı. Fiziki fuarların durma noktasına gelmesi ile sektörde hizmet veren stant kurulum şirketleri, temizlik, catering, hostes hizmeti sağlayan firmalar gibi yan paydaşlarımızın işleri de ciddi boyutta olumsuz etkilendi. Tüm sektörlerde olduğu gibi fuarcılık sektörü de insan kaynağında tasarrufa gitmek zorunda kaldı. Dijitale yapılan yatırımlar dışında birçok yatırım askıya alındı.

Pandemi tabii ki zor bir süreç ancak dünyada fuarcılık sektörünün iş yapış biçimlerini değiştirerek kabuğunu kırmasına da yardımcı oldu. Bu dönemde sanal fuarlara ve teknolojik çözümlere yönelik pek çok yeni ürün ve hizmetin ortaya çıktığını gördük. Uluslararası seyahat kısıtlamaları nedeni ile ziyaretçi ve katılımcıları dijital platformlarda bir araya getirip ticaret hacmini genişletecek çözümler sunmak birinci önceliğimiz oldu. Fuarların sadece fuar döneminde değil yıl boyu iş bağlantılarını güçlü tutmaya yönelik sorumluluğunun bilincini senelerdir taşıdığımız için dijital alana yaptığımız yatırımlar sayesinde paydaşlarımızla iletişimimizi güçlü tuttuk ve hız kesmeden işlerimizi sürdürdük.

Tüyap Fuarcılık Grubu olarak TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi denetimlerinden geçerek TSE COVID-19 Güvenli Fuar Alanı unvanını aldık ve bu konudaki tüm hassasiyetimizi tescillendirdik

2021 yılının ilk yarısında birçok fuar şirketi gibi bildiğimiz kadarıyla TÜYAP da çok fazla fuar düzenleyemedi. Yılın ikinci yarısında neler planlıyorsunuz?

Biz Tüyap Fuarcılık Grubu olarak bu yıl fuar takvimimizi planladığımız şekilde uygulamaya başladık. İlk olarak 16-19 Mart Oyuncak ve 22-27 Mart'ta ise Kırtasiye Fuarları ile fuarlarımızı açtık. Ardından son dönemlerde yıldızı parlayan karavan sektöründe ilk kez düzenlediğimiz Karavanist Fuarı'nı 2-13 Nisan

The fair organizer has to consider every detail from A to Z for all the stakeholders she/he provides services for. In fact, these details also reveal solutions as various scenarios occur. The corporate image of the organizer, his/her domestic and international network and the fairs he/she organized in the past constitute a reference. For instance, do you choose a company that has the potential to invite thousands of companies from abroad or a company that is limited to domestic invitations for a fair, exhibitors of which aim to export? The selection of organizer has a commercially important consequent both in terms of participants and visitors.

As for the pandemic, to what extent were the fairs affected, especially in 2020, many fairs were cancelled, what kinds of measures did Tüyap Exhibitions Group take in this regard, what kind of words did it carry out to overcome the problems?

It is obvious that the pandemic has disrupted the fair industry globally. Additionally, participants exhibiting their products and services at fairs in various sectors have also suffered therefrom. As the physical fairs came to a halt, businesses of our side stakeholders such as companies providing booth setting-up services, cleaning, catering, hostess services have also been seriously adversely affected. As in all sectors, the fair organization sector has had to save on human resources. Many investments apart from investments in digital, have been suspended.

Pandemic is, of course, a difficult process, but it also has helped the fair industry break its shell by transforming the way of business. During this period, we have seen that many products and services have been released related to virtual fairs and technological solutions.

Due to international travel restrictions, it has been our first priority to bring visitors and participants together on digital platforms and to offer solutions to extend the volume of trade. Since we have been aware of the responsibility of the fairs to keep business networks strong not only during the fair season but also throughout the year, we have kept our communication with our stakeholders strong and continued our business without slowing down, thanks to our investments in digital.

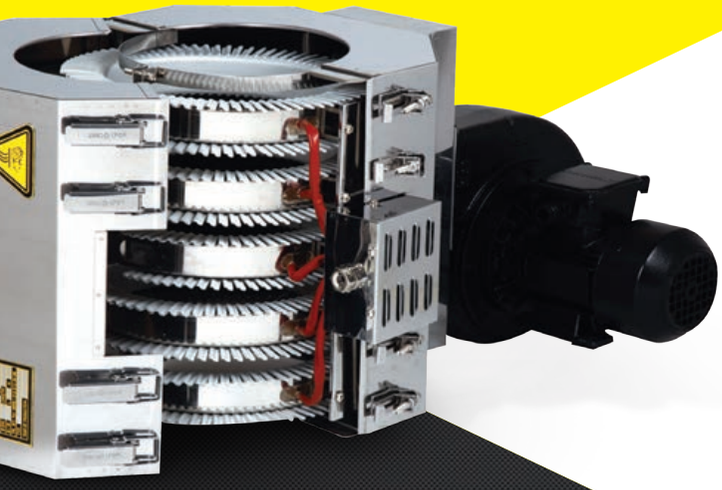
As far as we know, TÜYAP, like many other fair organization companies, has not been able to organize many fairs in the first half of 2021. What are your plans for the second half of the year?

We, as Tüyap Exhibitions Group, have started to implement out fair calendar this year, as planned. First, we commenced our fairs with Toy Fair on March 16th-19th and Stationery Fair on March 22nd-27th. Then, we brought Karavanist Fair that we organized for the first time in caravan sector, which is in the ascendant, with our visitors on April 2nd-13th. We will continue our works with the 15th International Defense Industry Fair IDEF'21 between the dates May 25th-28th, 2021. Next, we will apply our calendar with Expomed Eurasia Fair on June 2nd-4th, Konya Agriculture Fair on June 7th-11th and Eskişehir Industry Fair on June 9th-12th. With our new generation fair understanding, we will continue to be the meeting point of sectors in our fairs and to enable important business networks to be built throughout the year.

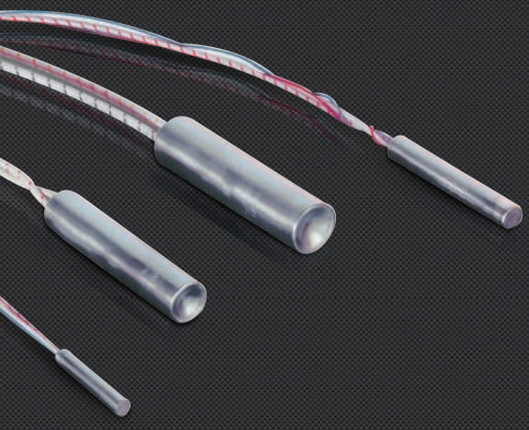
Even though there has been a temporary pause in the fairs during this period, the fairs have not lost anything from being the meeting point of sectors. We will continue to support trade with all our strength in safe fairs in 2021.

As Packworld Turkey magazine, we and our sector particularly wonder the fairs about plastics, packaging, food and automation systems. What would you like to say individually for these four main sectors?
Our Packaging Fair has been organized by Reed

safi®
REZİSTANS







endüstriyel

ısıtma elemanları







SAFİ REZİSTANS olarak ürünlerimiz plastik, kauçuk, tekstil, ayakkabı ve kimya sanayi gibi bir çok endüstride kullanılmaktadır.

Türkiye'de ve Dünya'da katıldığımız fuarlarda ürettiğimiz ürünleri tanıtıyor, sektöre daha yeni ve performanslı ürünler sunma konusunda özenle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Geniş ürün yelpazemizle müşterilerimizin her türlü ihtiyacına anında cevap vermek, özenle ürettiğimiz ürünlerimizi en etkin şekilde Dünya'ya ihraç etmek için çabalıyoruz.

Elstein-Werk

hotset

ELSTEIN

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

INDUSTRIAL HEATING ELEMENTS **www.safirezistans.com**

SUDE YAYINCILIK • 2020 © 0212 612 09 48

tarihlerinde ziyaretçilerimizle buluşturduk. 25-28 Mayıs 2021 tarihleri arasında ise 15'inci Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı IDEF'21 ile çalışmalarımıza devam edeceğiz. Sonrasında ise 2-4 Haziran Expomed Eurasia Fuarı, 7-11 Haziran Konya Tarım Fuarı ve 9-12 Haziran Eskişehir Endüstri Fuarı ile takvimimizi uygulayacağız. Yeni nesil fuarcılık anlayışımızla yıl boyunca fuarlarımızda sektörlerin buluşma noktası olmayı ve önemli iş bağlantılarının kurulmasına olanak sağlamayı sürdüreceğiz.

İçinden geçtiğimiz dönemde her ne kadar fuarlarda geçici bir duraksama yaşanmış olsa da fuarlar sektörlerin buluşma noktası olma özelliğinden hiçbir şey kaybetmedi. 2021 yılında da güvenli fuarlarda ticarete tüm gücümüzle destek vermeye devam edeceğiz.

Packworld Türkiye dergisi olarak bizler ve sektörümüz; Plastik, Ambalaj, Gıda ve Otomasyon sistemleri fuarlarını özellikle merak ediyoruz. Bu ana dört sektörümüzle ilgili fuarlar için ayrı ayrı neler söylemek istersiniz?

Ambalaj Fuarımız grup şirketimiz olan Reed Tüyap Fuarcılık tarafından Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) iş birliğinde ve sektördeki önemli derneklerin desteğiyle tam 26 yıldır organize ediliyor. Yaklaşık 2 milyar 28 milyon dolar dış ticaret fazlası vererek cari açığa pozitif katkı sağlayan ambalaj sektöründe düzenlediğimiz fuarla her yıl 1000'in üzerinde katılımcımızı yurt içinden ve yurt dışından yaklaşık 60.000 profesyonel alıcı ile buluşturuyoruz.

Fiziksel fuar öncesinde, 20-24 Eylül tarihlerinde dijital platformumuz Business Connect üzerinden organize edeceğimiz Networking Haftası'nda üç farklı etkinlik ile nokta atışı iş birlikleri gerçekleşecek.

"Baskı & Konverting", "Gıda ve İçecek", "Endüstriyel ve Tüketici Ürünleri" etkinlikleri sayesinde katılımcılarımız potansiyel müşterilerinin ve yeni iş ortaklarının sadece bir tık uzağında olacak. Ziyaretçilerimizin katılımcılarımıza ve katılımcılarımızın da ziyaretçilerimize karşılıklı olarak ulaşabilecekleri Business Connect platformunda, fiziksel fuarda veya dijital ortamda buluşmak için toplantı organize etme, online mesajlaşma ve video konferans hizmeti bulunuyor. Avrasya Ambalaj Hybrid+, 17 Aralık 2021 tarihine dek online platform üzerinden devam edecek.

Food-Tech Eurasia ise 15. kez profesyonel ziyaretçilerle buluşacak. Her iki fuar da bu sene hibrit olarak gerçekleşecek, fiziksel fuarın yanı sıra fuardan önce online etkinlikler ve fuar sonrasında online toplantılar olacak. Bu şekilde fuarlara gelemeyen sektör profesyonelleri katılımcılar ile bir araya gelebilecek. Avrasya Ambalaj İstanbul Hybrid+ ve Food-Tech Eurasia Hybrid+ eş zamanlı olarak 20-23 Ekim 2021 tarihinde gerçekleşecek.

Yine PAGEV iş birliğinde organize ettiğimiz Plast Eurasia Fuarı ise 30. kez kapılarını açacak. Her yıl fuarımızda 100'ü aşkın ülkeden 50.000'in üzerinde profesyonel ziyaretçiyi Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde plastik sektöründe yeni iş birlikleri kurabilmeleri amacıyla ağırlıyoruz.
Uzun yıllardır katılımcı ve ziyaretçi memnuniyet oranları %90'ın üstünde seyreden fuarımızı daha da ileriye taşımak için yurt dışında 6 ülkede bulunan ofislerimiz ve temsilciliklerimizle oldukça yoğun çalışıyoruz. Avrupa'da her yıl düzenlenen en büyük plastik endüstrisi fuarı olan Plast Eurasia'nın unvanı bizim için son derece önemli, son gerçekleştirdiğimiz fuarda 4 ülkeden milli katılım sağlanmıştı.

COVID-19 kapsamında organize edeceğiniz Fuarlarda alınan önleyici tedbirler nelerdir?

Yeni dönemde "ticaret için sağlık" mottosuyla fuarlarımızı düzenleyerek, paydaşlarımızın sağlığını önemsiyoruz. Tüyap Fuarcılık Grubu olarak Sağlık Bakanlığı'nın yönergelerine uygun bir biçimde fuarlarımızı düzenleyerek, Türk Standartları Enstitüsü'nün COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Belgelendirme Programı şartlarını yerine getirerek TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi almaya hak kazanan ilk ve tek fuarcılık şirketi olduk. Yeni süreçte fuarlarımıza; sıkı hijyen uygulamaları, ateş ölçümü, sosyal mesafeye uygun ortak alanlar, havalandırma sistemlerindeki iyileştirmeler ve HES kodu ile katılımcı ve ziyaretçiyi kabul ederek, 2 bin 250 metrekare üzerine kurulan kayıt alanı ve fuar alanının dışına kurduğumuz 'izolasyon odası'yla bu alanda öncü olduk.

Ayrıca pandemi süreci başlamadan önce de kullandığımız bazı uygulamaları iyileştirerek paydaşlarımıza sunuyor ve temassız fuar deneyimini tam anlamıyla yaşatmak istiyoruz. MyTüyap mobil uygulamamız ile fuarı ziyaret

Tüyap Fairs Organization in cooperation with Turkish Packaging Manufacturers Association (ASD) and with the support of important associations in the sector for 26 years. With the fair we organize in the packaging sector that has a foreign trade surplus of approximately 2 billion 28 million dollars and that affects current deficit positively, we bring more than 1000 participants together with approximately 60.000 domestic and foreign professional buyers every year.
Prior to the physical fair, pinpoint cooperation will occur thanks to three different events in Networking Week that we will organize via our digital platform Business Connect.
Thanks to the events "Printing & Converting", "Food & Beverage", "Industrial and Consumer Products" our participants will only be one click away from their potential customers and new business partners. Business Connect Platform, where our visitors can contact our participants and our participants can contact our visitors, also contains organizing a meeting, online texting and video conferencing services in order to meet in a physical fair or in digital environment. Eurasia Packaging Hybrid+ will continue in the online platform until December 17th, 2021.
Food-Tech Eurasia will meet professional visitors for the 15th time. Both fairs will be organized as hybrid this years, besides physical fairs, there will be online events before the fair and online meetings after the fair. In this way, sector professionals who cannot attend the fairs will get together with participants. Eurasia Packaging Istanbul Hybrid+ and Food-Tech Eurasia Hybrid+ will take place simultaneously on October 20th-23rd, 2021.
Plast Eurasia Fair that we organize in cooperation with PAGEV will be held for the 30th time. We host more than 50.000 professional visitors from more than 100 countries at Tüyap Fair and Congress Center in order for them to establish new cooperation in the plastics sector.
We work very intensely with our offices and representations in 6 countries abroad, in order to elevate our fair, participant and visitor satisfaction ratios of which are above 90% for many years. The title of Plast Eurasia, which is the largest fair held in the plastics industry every year in Europe is of utmost importance to us and national participation from 4 countries was ensured in the last fair we held.

What are the preventive measures taken the fairs that you will organize, within the scope of COVID-19?

In the new period, we organize our fairs with the motto "health first for trade" and we care about the health of our stakeholders. As Tüyap Exhibitions Group, we have become the first and only fair organization company to receive Turkish Standards Institution COVID-19 Safe Service Certificate, organizing our fairs in accordance with directives of the Ministry of Health and fulfilling the conditions of COVID-19 Hygiene, Infection Prevention and Control Certification Program of Turkish Standards Institute. In the new process, we have become a pioneer in this field with 'isolation room' we installed on a surface of 2 thousand 250 square-meters outside the fairground and the registration area, with strict hygiene practices, by taking body temperatures, creating common use areas in accordance with social distancing, making improvements in ventilation systems, accepting participants and visitors checking their HES Code.*

Besides, we improve and offer some practices we used before the pandemic process to our stakeholders and we would like them to fully experience contactless fair. The fact that anyone planning to visit the fair can easily receive their online fair invitation via our mobile application MyTüyap and can enter the fairground by scanning their QR code on their name tag, on the turnstile at the entrance of the fair center, will reduce the risk even further.

We have made our preparations on digital platforms to bring the buyers that cannot visit the fair due to whether travel restrictions or personal preferences,

30%-50%
ENERJİ TASARRUFU

Enerji Tasarruflu, Çevre Dostu **ServoTech Enjeksiyon Makineleri**

SRC-TS
SERİSİ



environmentally
friendly
energy



- Servo Enerji-Tasarruf Teknolojisi
- Hızlı Çevirim Süresi
- Kolay Bakım İmkanı
- CE Standartlarında
- Yüksek Kaliteli Avrupa Marka Komponentler

SARAÇ PLASTİK TEKNOLOJİLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
Mecidiye Mah. Ağrı Cad. No:51 Sultanbeyli - İstanbul 34920 TÜRKİYE
+90 216 419 47 32 +90 216 419 06 60
src@sarac.com
www.sarac.com

SARAC
PLASTIC TECHNOLOGIES

etmeyi planlayan herkesin online fuar davetiyesini kolayca alması ve yaka kartında yer alan QR kodunu fuar merkezi girişindeki turnikeye okutarak alana temassız geçişi, riski daha da azaltacak.

Yeni dönemde fuarlarımızda gerek seyahat engeli, gerek kişisel tercihleri sebebi ile fuarı ziyaret edemeyen alıcıları da firmalarımız ile buluşturacak şekilde dijital platformlarda hazırlıklarımızı yaptık. Seyahat kısıtlamaları nedeniyle gelemeyen uluslararası katılımcılarımıza yönelik uzaktan katılım paketleri ve dijitalde kendilerini temsil edebilecekleri ekstra çözümler planlıyoruz.

Fuar katılımcı ve ziyaretçilerinizin gerekli bilgilerini alıyorsunuz, bu kişisel verilerin korunması adına neler yapıyorsunuz. Gönül rahatlığıyla size istemiş olduğunuz bilgilerimizi verebilir miyiz?

Gönül rahatlığı ile kişisel bilgilerinizi Tüyap ile paylaşabilirsiniz. Katılımcılarımız ve ziyaretçilerimizin tüm kişisel verilerini 6698 Kişisel Verilerin Korunması kanununa uygun olarak işliyoruz. Tüm verilerimizi güncel tutuyoruz ve güvenliğini sağlıyoruz. Bu kişisel verileri katılımcı ve ziyaretçilerimizin daha aktif bir fuar deneyimi geçirmeleri için alıyoruz.

Son olarak okuyucularımıza; farklılaşmak adına ne gibi adımlar atmalarını tavsiye edersiniz? Görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Bu soruya sadece bir fuarcı değil hizmet verdiğimiz tüm sektörlerin ihracat dinamiklerinin nabzını tutan bir paydaş gözüyle cevap vermem doğru olacaktır. Günümüz şartlarında özellikle yurt dışı pazarlarda etkin olmak isteyen bir oyuncunun odaklanması gereken temel unsurlar var. Bunun başında tabii ki kendi ürünleri için doğru uluslararası fuarları seçip firmasını en etkin şekilde temsil etmek geliyor. Fakat tüm sektörlerde yoğun bir dijitalleşme görüyoruz, özellikle COVID-19 etkisi ile bu süreç her zamankinden daha hızlı işliyor. Bu nedenle katıldıkları fuarların dijital platformlarına da en az fiziksel fuarın kendisi kadar önem verip firmanın, ürün ve hizmet tanıtımlarını doğru yapmak ve platform üzerinden gelen talepleri aktif olarak karşılaması önemli. Buna ek olarak rakiplerinden ayrışmak isteyen bir firmanın muhakkak güncel bir web sitesi, kendinden haberleri duyurabileceği aktif kullandığı çeşitli sosyal medya hesapları, farklı pazarlardan alıcılar ile rahat iletişime geçmek için yabancı dil bilen ihracat uzmanları olması çağımızın olmazsa olmazlarından.

together with our companies during the new period. We are planning extra solutions for our international participants that cannot come due to travel restrictions, so that they can represent themselves on digital environment with remote participation packages.

You receive the necessary information of your fair participants and visitors, what do you do to protect these personal data. Can we give you the information you request with peace of mind?

You can share your personal data with Tüyap with peace of mind. We process all the personal data of our participants and visitors in accordance with Personal Data Protection Act 6698. We keep all our data updated and provide protection thereof. We receive these personal data to enable our participants and visitors to have a more active fair experience.

Lastly, what steps do you advise our readers to become distinct? Can you share your opinions?

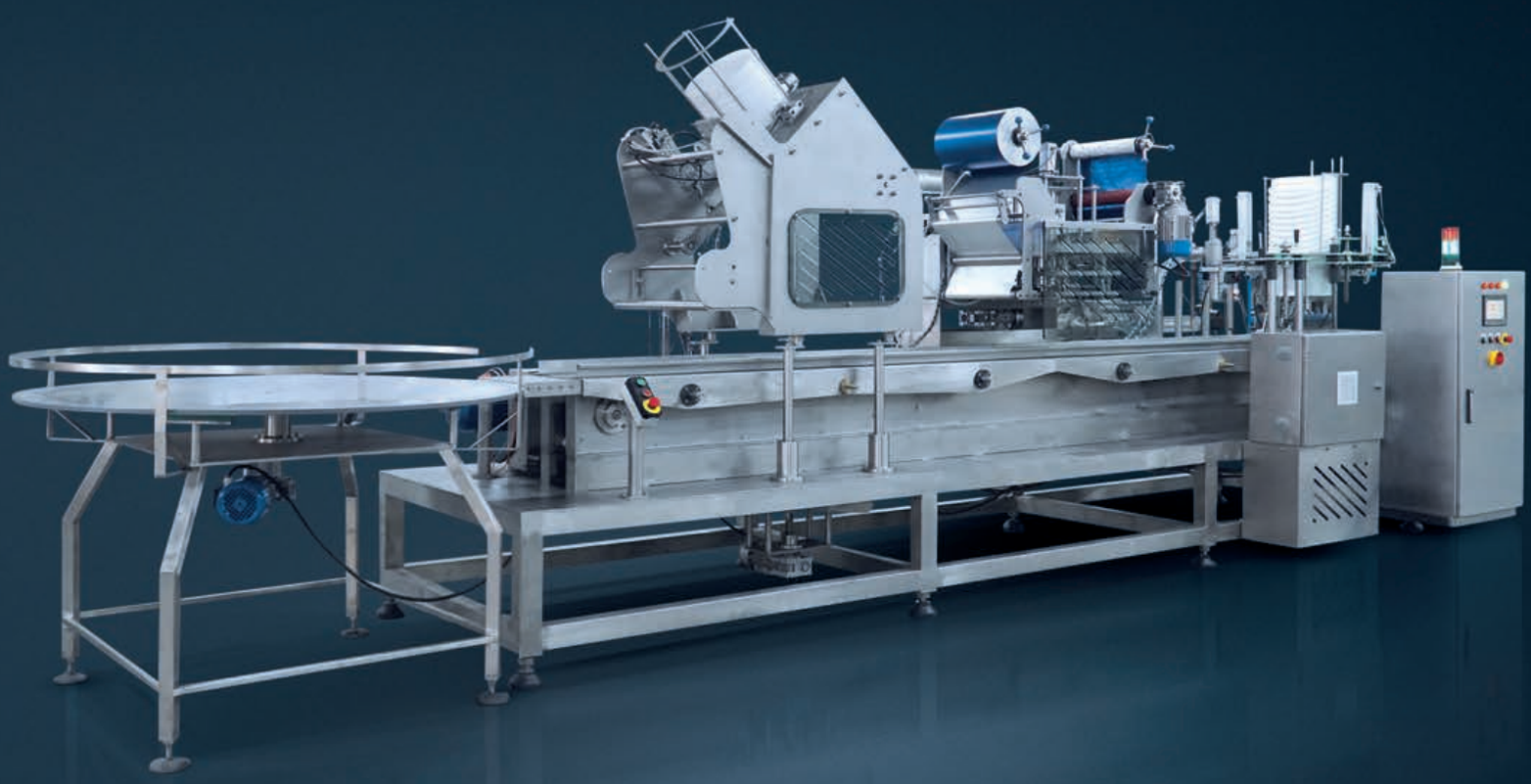
It would be correct to answer this question with the eyes of a stakeholder who takes the pulse of the export dynamics of all the sectors we serve, not just an exhibitor. In today's conditions, there are basic elements that a player who wants to be effective in foreign markets should focus. At the beginning of this is, of course, choosing the right international fairs for their products and representing their company in the most effective way. However, we see an intense digitalization in all sectors, especially with the effect of COVID-19, this process is working faster than ever. For this reason, it is important to give importance to the digital platforms of the fairs they attend, at least as much as the physical fair itself, to promote the company, product and service correctly and to actively meet the demands coming through the platform. In addition, it is a must for a company that wants to differentiate from its competitors to have an up-to-date website, various social media accounts that it actively uses to announce its own news, and export experts who speak foreign languages in order to communicate easily with buyers from different markets.



Future With
Dizayn Technology...

Turkey
Discover
the potential

KOVA DOLUM VE PAKETLEME MAKİNASI





Bucket Filling and
Packaging Machine

DİZAYN MAKİNA







info@dizaynmakina.com
www.dizaynmakina.com

GENÇLER®
ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

PARSCONTROL®
parscontrol.com.tr

Turkey
Discover
the potential

- Yüksek Teknoloji
- Çift Ağırlık Kontrolü
- Durum İzleme Ekranı
- Maksimum Verim



Boru ve Profil Hatları
Pipe & Tubing



Conta Üretim Hatları
Gasket



Kablo Hatları
Wire & Cable



Ahşap Kompozit Hatları
Wood Composite

Extruder Hammadde Hat Kontrol Sistemleri

PARSCONTROL Extruder Hat Kontrol Sistemleri tek veya çok katmanlı ekstrüzyon hatları, film makinaları, cast film makinaları, boru profil, levha üretim hatları ve kablo makinaları gibi vb. birçok sistemde kullanılmak için tasarlanmış kapasite ve hat kontrol sistemidir.







Tek katmanlı mono extruder hatları için istenen;

- Tüketim miktarına göre Kg / Saat kapasite ayarı.
- Çıkıştaki istenen ürün Gram / Metre ayarı.
- Ortalama Kalınlık göstergesi (film genişliği ve özgül ağırlık girildiği taktirde)
- Manuel veya otomatik kontrolde aktif kapasite Kg / Saat ve anlık Gr / Metre görüntüleme

Çok katmanlı Co-extruder hatları için istenen;

- Her bir extruder kapasitesini ayrı olarak Kg / Saat olarak ayarlayabilme ve toplam kapasite gösterimi.
- Her bir extruder kapasitesini % olarak görüntüleyebilme ve toplam kapasiteye göre % oranını izleyebilme.
- Ayarlanan her bir Kg / Saat lik extruder kapasitelerinin toplam kapasiteye etkisine göre çıkıştaki ürün ağırlığını (Gr / Metre) ayarlayabilme.
- Ortalama Kalınlık göstergesi (film genişliği ve özgül ağırlık girildiği taktirde)

GENÇLER ELEKTRONİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Ziya Gökalp Mahallesi Bedrettin Dalan Bulvarı İkitelli O.S.B Aykosan Sanayi Sitesi Çarşı B Blok VIP Plaza No:12 Başakşehir - İSTANBUL - TÜRKİYE

E-Mail: satis@genclerelektronik.com
Tel : +90212-407-18-80 (PBX)
Fax: +90212-407-18-89

GENÇLER®
ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

PARSCONTROL®
parscontrol.com.tr

Türkey
Discover
the potential

Geliştirilmiş gravimetrik verimlilik
Kolay temizlik ve bakım
Yüksek kapasite ve iş hacmi
Maksimum kullanıcı güvenliği
Endüstriyel şartlara uyumlu tasarım
Kullanıcı dostu izleme ekranı
Daha az bakım gerektiren sistem
Hızlı kurulum ve devreye alma



Boru ve Profil Hatları
Pipe & Tubing

Extruder Gravimetrik Dozajlama Sistemleri

PARS Gravimetrik dozajlama sistemleri hassasiyet gerektiren noktalarda verimli karıştırma ve tekrarlanabilirlik gerektiren proseslerde hammaddelerin istenilen oranlarda harmanlanıp sisteme kazandırılması için tasarlanmıştır.



Conta Üretim Hatları
Gasket



Kablo Hatları
Wire & Cable



Ahşap Kompozit Hatları
Wood Composite







Tek katmanlı mono extruder hatları için istenen;

- Tüketim miktarına göre Kg / Saat kapasite ayarı.
- Çıkıştaki istenen ürün Gram / Metre ayarı.
- Ortalama Kalınlık göstergesi (film genişliği ve özgül ağırlık girildiği taktirde)
- Manual veya otomatik kontrolde aktif kapasite Kg / Saat ve anlık Gr / Metre görüntüleme
- Reçete oluşturabilme imkanı

Çok katmanlı Co-extruder hatları için istenen;

- Her bir extruder kapasitesini ayrı olarak Kg / Saat olarak ayarlayabilme ve toplam kapasite gösterimi.
- Her bir extruder kapasitesini % olarak görüntüleyebilme ve toplam kapa siteye göre % oranını izleyebilme.
- Ayarlanan her bir Kg / Saat lik extruder kapasitelerinin toplam kapasiteye etkisine göre çıkıştaki ürün ağırlığını (Gr / Metre) ayarlayabilme.
- Ortalama Kalınlık göstergesi (film genişliği ve özgül ağırlık girildiği taktirde)
- Reçete oluşturabilme imkanı

GENÇLER ELEKTRONİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Ziya Gökalp Mahallesi Bedrettin Dalan Bulvarı İkitelli O.S.B Aykosan Sanayi Sitesi Çarşı B Blok VIP Plaza No:12 Başakşehir - İSTANBUL - TÜRKİYE

E-Mail: satis@genclerelektronik.com
Tel : +90212-407-18-80 (PBX)
Fax: +90212-407-18-89



Ülkemiz hammaddeyi yurtdışından temin ettiğinden dolayı makine üretimde bazı parçaları sürdürülebilir biçimde temin etmede zorluk çekiyoruz. Üretimi seviyoruz ve gelecekte hammaddeyi de kendi bünyesinde üretebilen bir ülke olmamızı ümit ediyoruz.

Since our country supplies the raw material from abroad, we have difficulties in supplying some parts in machine production in a sustainable way. We love production and hope that we will be a country that can produce raw materials within its own structure in the future.

İHTİYACINIZA UYGUN, BÜTÇE DOSTU VE PERFORMANSLI ÇÖZÜMLER

Mehmet DİLLİ
SONKAYA MAKİNA A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board

Sonkaya Makina ne zaman kuruldu ve nasıl gelişti? Kuruluş aşamalarınız hakkında okuyucularımıza biraz bilgi verir misiniz?

Şirketimiz 2014 yılında küçük bir alanda üreticilere bütçelerini zorlamayan kolay kullanabileceği paketleme makinaları sunmak için kuruldu ve kademeli olarak artarak şuan 4000m2 kapalı alanda faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu süreçte sürekli olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinleyerek makine çeşitlerimizi arttırdık ve arttırmaya devam ediyoruz.

Bildiğimiz kadarıyla, Sonkaya Makina olarak önceden yurt dışından makina

We Are Your Guidelines And Your Friends To Your Needs In The Sector

When was Sonkaya Machine established and how did it develop? Could you give some information to our readers about your establishment stages?

Our company was established in 2014 in a small area to offer easy-to-use packaging machines that do not strain the budgets of the producers, and we continue our activities in a closed area of 4000m2 gradually increasing. In this process, we have increased and continue to increase our machine range by constantly listening to the needs of our customers.

As far as we know, as Sonkaya Makina, it used to import machinery from abroad. Now we know that you have started production. If you compare production with importing machinery from abroad, what would you like to tell us?

SCREW & BARREL TECHNOLOGIES

Vida & Kovan
Teknolojileri



BİMETALİK KOVANLARLA

4 KAT DAHA UZUN ÖMÜRLÜ

- **VİDALAR**
- **ÇİFT VİDA VE ÇİFT KOVANLAR**
- **BİMETALİK KOVANLAR**
- **BİMETALİK VİDALAR**
- **GAZ NİTRASYON**

almakmakina.com
+90(212) 441 0 177

ithal ediyordu. Şuan ise üretim yapmaya başladınız diye biliyoruz. Üretimle, yurt dışından makine ithal etmeyi karşılaştıracak olursanız bizlere neler söylemek istersiniz?

İthalatın en cezbedici yönü kolay olmasıdır. Sürecin uzun olması, stok bulundurma maliyetleri, yurtdışına bağımlılık ve yerel ihtiyacı bire bir karşılamama gibi birçok dezavantajları vardır. Üretimin ihtiyaca göre şekil alma, sürekli gelişime açık olma, ihtiyaca hızlı cevap verilebilme gibi olumlu yanları var. Ülkemiz hammaddeyi yurtdışından temin ettiğinden dolayı makine üretimde bazı parçaları sürdürülebilir biçimde temin etmede zorluk çekiyoruz. Üretimi seviyoruz ve gelecekte hammaddeyi de kendi bünyesinde üretebilen bir ülke olmamızı ümit ediyoruz.

Sonkaya Makina olarak sürekli gelişime açık ve yenilikçi üretimi benimseyen yapınızı yakından takip ediyoruz aslında. Yeni ürün çalışmalarınızdan biraz bahsedebilir misiniz?

Üretimini yaptığımız SMTK225YT Kodlamalı Şişe Etiketleme Makinasını ele alalım. Makinamız yarı otomatik olduğundan kullanımı oldukça kolaydır, etiket değişimi, şişe çap ayarı gibi ayarlar hemen yapılabilir. Şişeler el ile beslenilir. Bu makinamızı bir tık ileriye taşıyarak tam otomatik sürümünü üreterek dolum hatlarına uygun hale getirmeyi amaçlıyoruz.

Fakat, müşterilerimiz ile her anlamda (gerek danışmanlık ve gerekse makine satışlarımız) ilk iletişimimizde, onları dost olarak iyi dinlemeye çalışıyoruz. Önceliğimiz, onlarla ticari bir başlangıç yapmaktan ziyade, bizleri dost olarak kabul etmeleri, sorunlarını, amaçlarını ve vizyonlarını bizimle samimi bir şekilde paylaşmalarını sağlamak oluyor.

Türkiye'de üretimi ve ihracatı hızla gelişen bir makina sektörü var. Dünyadaki gelişmeler Türkiye'deki üretim sektörüne nasıl yansıyor? Sonkaya Makina teknolojiyi üretiminde nasıl kullanıyor?

Az önce bahsettiğimiz gibi dünya otomatikleşiyor ve otomasyon ürünleri daha erişebilir hale geliyor. Artık makinalarımızın



The most attractive aspect of importing is that it is easy. It has many disadvantages such as lengthy process, cost of stock keeping, dependency abroad and not meeting local needs one-to-one. Production has positive aspects such as taking shape according to need, being open to continuous improvement, and being able to respond quickly to needs. Since our country supplies the raw material from abroad, we have difficulties in supplying some parts in machine production in a sustainable way. We love production and hope that we will be a country that can produce raw materials within its own structure in the future.

As Sonkaya Makina, we closely follow your structure, which is open to continuous improvement and adopts innovative production. Could you tell us a little bit about your new product works?

Let's take the SMTK225YT Coded Bottle Labeling Machine that we produce. Since our machine is semi-automatic, it is very easy to use, settings such as label change, bottle diameter adjustment can be made immediately. Bottles are fed by hand. We aim to take this machine one click further and produce a fully automatic version and make it suitable for filling lines.

There is a rapidly growing production and export of machinery industry in Turkey. The progress is reflected in how the manufacturing sector in Turkey? How does Sonkaya Makina use technology in its production?

As we just mentioned, the world is becoming automated and automation products are becoming more accessible. Now, there are computers with touch screen in our machines and the software comes to the fore here. By using only software, you can make the same machine more practical and functional. That's exactly what we do.

One of the ways to maintain efficiency in the market is after-sales technical support services. Could you give information about your technical support and after-sales solutions that you offer to users as Sonkaya

ER 70 Serisi Termoform Makinesi

THERMOFORMING IS **OUR PASSION...**

Turkey
Discover
the potential





erkurmakine

Thermoforming
Machines & Molds

ERKUR MAKİNE İMALAT PLASTİK İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
info@erkur.com / www.erkur.com

Factory 1
15 Temmuz Mahallesi 1435. Sk. No: 17
Güneşli - Bağcılar - İSTANBUL / TURKEY

P +90 212 655 00 72 pbx
F +90 212 655 80 72

Factory 2
Karaağaç Mah. Batu Sok. No:9/1
Hadımköy - Büyükçekmece

P +90 212 709 37 47 pbx
F +90 212 709 04 64

Factory 3
Avrupa San. Sit. B Blok No: 6
Kapaklı - Çerkezköy / TEKİRDAĞ

P +90 282 758 22 22 pbx
F +90 282 758 22 21

Geniş ürün bilgisine
akıllı cihazınızdan ulaşın

bünyesinde dokunmatik ekranlı birer bilgisayarlar bulunuyor ve yazılım burada ön plana çıkıyor. Sadece yazılım kullanılarak aynı makinayı daha pratik ve işlevsel hale getirebilirsiniz. İşte bizde tam olarak bunu yapıyoruz.

Pazarda etkinliği sürdürebilmenin yollarından biri satış sonrası teknik destek hizmetleridir. Özellikle makina imalatınız için Sonkaya Makina olarak kullanıcılara sunduğunuz teknik destek ve satış sonrası çözümlerinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Empati yapacak olursak hepimiz bir ürün aldıktan sonra kurulumu, kullanımı gibi bilgilere ihtiyaç duyarız ve kolayca ulaşabileceğimiz bir destek ararız, ya da ürünümüz arıza yaparsa problem kullanıcı tarafından kaynaklanmış olsa bile üretimimizin aksamadan sorunun hızlıca çözülmesini bekleriz. İşte tam bu noktada elimizdeki tüm enstrümanlar, bilgi birikimi ve imkanlar dahilinde müşteri memnun etmeye gayret ediyoruz.

Müşteri memnuniyeti açısından yapmış olduğunuz çalışmalardan bahsedersek neler söylersiniz? Ürünleriniz için potansiyel müşteriler/alıcılar kimlerdir?

Müşterilerimizin ihtiyacını iyice dinliyoruz. İstediği makine, ihtiyacına uygun değilse kesinlikle satmıyor uygun olanına yönlendiriyoruz. Ambalaj ve paketlemenin olduğu her sektör bizim için potansiyeldir.

Pandeminin başlamasıyla birlikte 2020 yılı pek çok sıkıntıyla geçti. Bu zorlu süreç Sonkaya firması açısından nasıl geçti?

Ülke olarak bu süreci diğer ülkelere kıyasla iyi kontrol ettiğimize inanıyorum. El dezenfektanı üretimimin tavan yapması dolum makinalarımıza olan ilgiyi artırdığından olumlu yönde etkilendik diyebiliriz.

Son olarak okuyucularımıza söylemek istedikleriniz var mı?

Tabiki var. Doğadaki ambalaj ile çağımızın ambalajını kıyaslamak itiyoruz. Bir muzu ele alalım. Muzun kabuğu içindeki meyveyi taşıma sırasında korur, yeşilden sarıya ve kahve rengine doğru değişerek bize üretim ve son kullanım tarihi bilgisini verir. Görünümü, şekli güzel ve açılması kolaydır. En önemlisi geri dönüşümlüdür.

Bizlerde üretimlerimizde ürünün raf ömrünü asgari seviyeye çıkaracak, son kullanma tarihi bulunan, sızdırmaz ve kolay açılabilen, göze hitab eden ve geri dönüşümlü ambalajlara yönelelim. Bu konuda lütfen bize danışın. İhtiyacınıza uygun, bütçe dostu ve performanslı çözümler sunalım. Bizi tercih eden binlerce kullanıcımıza teşekkür ediyoruz.



Makina, especially for your machine manufacturing?

If we empathize, we all need information such as installation and usage after purchasing a product and look for a support that we can easily access, or if our product fails, even if the problem is caused by the user, we expect the problem to be resolved quickly without interrupting our production. At this point, we strive to satisfy our customers within all the instruments, knowledge and possibilities we have.

If we talk about the work you have done in terms of customer satisfaction, what would you say? Who are the potential customers / buyers for your products?

We listen to the needs of our customers thoroughly. If the machine he wants is not suitable for his needs, we definitely do not sell it, we direct it to the appropriate one. Every sector with packaging and packaging is a potential for us.

With the start of the pandemic, the year 2020 passed with many troubles. How was this difficult process for Sonkaya company?

I believe that as a country, we control this process well compared to other countries. We can say that we have been positively affected by the fact that the ceiling of my hand disinfectant production has increased the interest in our filling machines.

Finally, do you want to tell our readers?

Of course there is. We push the packaging in nature to compare the packaging of our age. Let's take a banana. The skin of the banana protects the fruit inside during transportation, it changes from green to yellow and brown color and gives us the information about the production and expiry date. It is beautiful in appearance, shape and easy to open. Most importantly, it is recyclable.
In our productions, let's turn to packaging that will minimize the shelf life of the product, have an expiry date, leak-proof and easy to open, appealing to the eye and recyclable. Please consult us about this. Let's offer affordable and performance solutions that suit your needs. We thank our thousands of users who chose us.

HÜRMAK®
plastik otomotiv makina imalat san. ve tic. a.ş.

50 YEARS of Injection Molding

www.hur-mak.com.tr

Türkiye'nin
Enjeksiyon Makinesi



BAĞIMSIZ

DÖNER TABLA VE
ENJEKSİYON ÜNİTESİ
ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

ARTIK

HER MAKİNE

ÇOKLU KOMPONENT!

Kağıt Ve Ambalaj Ürünleri Pazarında Ne Gibi Değişiklikler Olacak? Simon-Kucher & Partners Araştırdı

What Changes In The Paper And Packagıng Products Market? Sımon-Kucher & Partners Research



Kağıt ve Ambalaj üreticileri önümüzdeki senelerde pazarda ne gibi değişler beklemeli? Trendlerin satış ve müşteri ekosistemine etkilerine nasıl cevap verilmeli?

Son 5 yılda kağıt ve ambalaj sektörü için en önemli iki trend dikkat çekiyor: Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme. Gerçekleştirdiğimiz projeler ve sektörün önemli oyuncularının katıldığı araştırmalarımızda özellikle bu trendlerin öneminin giderek arttığını ve önümüzdeki 3 yıl içerisinde daha da kuvvetlenerek üreticilerin ürün yönetimi, değer zinciri, satış ve fiyatlandırma süreçlerine direkt olarak etki edeceğini ön görüyoruz. Olağan gidişata ek olarak pandemi (özellikle dijitalleşmede) bu iki trendin yaygınlaşmasında ve hızlanmasında önemi rol oynuyor. Peki şirketler pandemi ile hız kazanan sürdürülebilirlik ve dijitalizasyon trendlerinin etkilerine nasıl adapte olabilirler? Trendler ile değişen satın alma davranışları nasıl fırsata çevrilebilir?

Sürdürülebilirlik: Değer zincirinin müşteri ayağında taleplerin artmasıyla daha da güçlenerek baskınlığını devam ettiriyor.

Sürdürülebilirlik trendi 2010'lu yıllar süresince genellikle hükümetler, regülasyonlar ve kurumsal sorumluluk aktiviteleri ile beslenen bir trend oldu. Ancak son yıllarda trendin belirleyicilerinin değiştiğini, artık satın alma yapan şirketlerin de sürdürülebilir opsiyonlar arayışına geçtiğini görüyoruz. Tüketici ürünleri sektörünün; P&G, Pepsi, Unilever gibi büyük oyuncuları 100% geri dönüşümlü veya doğada çözünme hızı yüksek ürün satın alma hedefleri ve CEFLEX gibi organizasyonların inisiyatifleri sürdürülebilirliğin etkisinin artacağına işaret ediyor. Bu inisiyatiflerin sonucu olarak son yıllarda sürdürülebilir opsiyonlar için %8 oranında daha yüksek bir ödeme istekliliği görüyoruz. Ödeme istekliliğindeki artış 2025 ve 2030 hedeflerine yaklaştıkça daha da yükselecek ve bu dönemde sürdürülebilirlik, satın alma süreçlerinde daha da kritik bir karar noktası olacak. Bu değişimlere rağmen sektördeki oyuncuların büyük kısmının sürdürülebilirlik konusuna yönelik pro-aktif olarak strateji geliştirmediğini görüyoruz. SKP olarak sürdürülebilirliğin getirdiği fırsatları yakalamalarına yardımcı olarak birçok şirketi dönüşümlerinde destekliyoruz.

What changes should paper and packaging manufacturers expect in the market in the coming years? How to respond to the effects of trends on the sales and customer ecosystem?

In the last 5 years, two of the most important trends for the paper and packaging industry stand out: Sustainability and Digitalization. In the projects we have carried out and in our research with the participation of important players of the sector, we anticipate that these trends are increasingly important and that they will get stronger in the next 3 years and directly affect the producers' product management, value chain, sales and pricing processes. In addition to the usual course, the pandemic (especially in digitalization) plays an important role in the spread and acceleration of these two trends.

So how can companies adapt to the effects of sustainability and digitalization trends that have gained momentum with the pandemic? How can trends and changing purchasing behavior be turned into opportunities?

Sustainability: It continues to dominate the customer side of the value chain by getting stronger with the increase in demands.

The sustainability trend has been a trend that has generally been fed by governments, regulations and corporate responsibility activities during the 2010s. However, in recent years, we see that the determinants of the trend have changed and now the companies that make purchases are in search of sustainable options. The consumer products industry; The targets of big players such as P&G, Pepsi, Unilever to purchase products that are 100% recyclable or with high dissolution rate in nature and the initiatives of organizations such as CEFLEX indicate that the impact of sustainability will increase. As a result of these initiatives, we have seen an 8% higher willingness to pay for sustainable options in recent years. The increase in willingness to pay will rise further as it approaches the 2025 and 2030 targets, and sustainability will become an even more critical decision point in purchasing processes in this period.

Despite these changes, we see that most of the players in the industry do not pro-actively develop strategies for sustainability. As SKP, we support many companies in their transformation by helping them seize the opportunities brought by sustainability.

In line with our extensive project and industry experience, we can summarize the 4 important actions paper and packaging manufacturers should take as follows:

• R&D: Companies must immediately add sustainable products to meet market demand into their existing R&D plans, and ensure that product options are available to meet customers' needs by key

Türkiye'nin
Lider Şaft Üreticisi

PERFECT SHAFT TECHNOLOGY

ROTA SHAFT

KUSURSUZ
ŞAFT TEKNOLOJİLERİ



ROTA SHAFT MAKİNA SAN. LTD. ŞTİ.
Baltaş Kilimci San. Sit. 2. Kısım No:3 Kat : 5 No:14
Bayrampaşa - İstanbul / TÜRKİYE

(+90212) 671 8 188 (+90212) 671 8 786 info@rotashaft.com.tr
rotashaft.com.tr

Kapsamlı proje ve sektör tecrübemiz doğrultusunda kağıt ve ambalaj üreticilerinin alması gereken 4 önemli aksiyonu aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

• AR-GE: Şirketler mevcut AR-GE planları içerisine ivedilikle pazardaki talebi karşılayacak sürdürülebilir ürünler eklemeli, 2025 ve 2030 gibi önemli dönüşüm tarihlerine kadar müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak ürün opsiyonlarının hazır olduğundan emin olmalı. Bu tarihlere kadar ürünlerini geliştirmemiş firmalar ciddi bir kayıp yaşayabilir.

• Ürün Stratejisi: Portföyün sürdürülebilirlik oranının yükseltilmesi hedeflenmeli. Şirketler, portföylerinde sürdürülebilir özelliği olmayan ürünler için ürün yaşam döngüsü bakış açısı ile bu ürünlerin yerini alabilecek sürdürülebilir opsiyonları belirlemeli ve sürdürülebilir opsiyonlara geçiş sürecini planlamalı.

• Müşteri ve Kontrat Yönetimi: Şirketler, mevcut kontratlı müşteriler için bir sürdürülebilirlik değişim planı oluşturularak, mevcut portföyün sürdürülebilir opsiyonlar ile değiştirilmesine olanak sağlayacak aksiyonlar almalı ve ciro kaybının önüne geçmeli. Satış ekiplerinin müşterileri ile iletişimlerinde, sürdürülebilir opsiyon önerilerini ve bunların müşteriler için değerini doğru bir biçimde aktarabilmesi adına detaylı bir satış destek kılavuzu oluşturulmalı.

• Değer bazlı fiyatlandırma: Ürünlerin değer yaratan özelliklerinin ve müşteri bakış açısından ödeme istekliliğinin analiz edildiği değer bazlı fiyatlandırma süreci kurgulamalı, bu kurgu içerisinde sürdürülebilir ürünlerin değerleri net bir şekilde belirlenmeli.

Dijitalleşme: Pandeminin hızlandırıcı etkisiyle dijitalleşme sürdürülebilirlik kadar önemli bir trend olarak ortaya çıktı.

Dijitalleşme 2000'li yıllar itibariyle neredeyse her sektörde ezberleri yıkan bir trend oldu. Kağıt ve ambalaj, dijital satış kanallarına uygun sektörlere oranla daha geç olsa da, son yıllarda dijitalleşmenin etkili olduğu bir sektör haline geldi. Bu etki, birçok sektörde olduğu gibi pandemi ile hızla yükselişe geçti. 2020 Temmuz ayında organize ettiğimiz Avrupa Kağıt ve Ambalaj sektörü seminerinde, katılımcılar dijitalizasyonun neredeyse sürdürülebilirlik kadar etkili bir trend olduğunu ve dijitalleşme konusunda aksiyon almanın kaçınılmazlığını konuştu. Ancak, kağıt ve ambalaj sektörü için dijitalleşme hangi süreçlerde öne çıkıyor ve şirketler hangi aksiyonları almalı?

Gerçekleştirdiğimiz sektör araştırmaları dijitalleşmenin en çok etkileyeceği öngörülen ana süreç, beklenenin aksine akıllı paketleme gibi inovatif çözümler yerine satış süreçleri olarak değerlendiriliyor. Bunu ek olarak dijital dönüşüm yatırımı yapan şirketlerin sadece çeyreği bu yatırımlarından dönüş alabildiğini belirtiyor Dijitalleşme sürecini hem iç satış aktiviteleri hem de müşteri

transformation dates such as 2025 and 2030. Companies that have not developed their products until this date may experience a serious loss.

• Product Strategy: It should be aimed to increase the sustainability rate of the portfolio. Companies should identify sustainable options that can replace these products with a product life cycle perspective for products that do not have a sustainable feature in their portfolios, and plan the transition process to sustainable options.

• Customer and Contract Management: Companies should create a sustainability change plan for existing contracted customers, take actions that will allow the existing portfolio to be replaced with sustainable options and prevent turnover loss. A detailed sales support guide should be created in order to accurately convey sustainable option suggestions and their value to customers in the communication of sales teams with their customers.

• Value-based pricing: A value-based pricing process, in which the value-creating features of the products and willingness to pay from the customer perspective, should be analyzed, and the values of sustainable products should be clearly determined within this framework.

Digitalization: With the accelerating effect of the pandemic, digitalization has emerged as a trend as important as sustainability.

Digitalization has been a trend that breaks the routine in almost every sector since the 2000s. Although paper and packaging is later than the sectors suitable for digital sales channels, it has become a sector where digitalization is effective in recent years. This effect has been on the rise with the pandemic, as in many industries. At the European Paper and Packaging industry seminar we organized in July 2020, participants talked about the fact that digitalization is almost as effective as sustainability and the inevitability of taking action on digitalization. However, in which processes does digitalization stand out for the paper and packaging industry and what actions should companies take?

The sector research we have conducted is the main process that is predicted to be affected the most by digitalization, contrary to expectations, it is considered as sales pro-



Engineering
and Automation Systems

ÖZDAŞ

SERVO MOTOR VE SÜRÜCÜLER

Deutsche Quality
French Touch
China Price

AKILLI HAREKET KONTROL SİSTEMLERİ

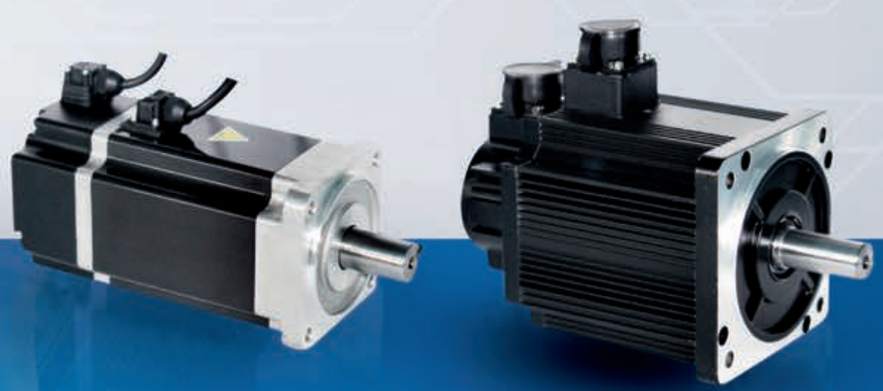
Akıllı Motion Servo Sürücülerle maksimum verim, hatasız kontrol ve etkin performans artışı sunar

SERAD

Electronic Motion Control – Servo Motors

EtherCAT. CANopen EtherNet/IP ETHERNET POWERLINK PROFINET





VERİMLİ / PERFORMANSLI / AVANTAJLI
SERVO MOTOR ÇÖZÜMLERİ

Driver | Hareket Kontrol | HMI | Servo Motor | PLC

ozdasotomasyon.com

tarafında değerlendirmesi gereken şirketlerin alması gereken 3 temel adımı özetlemek gerekirse:

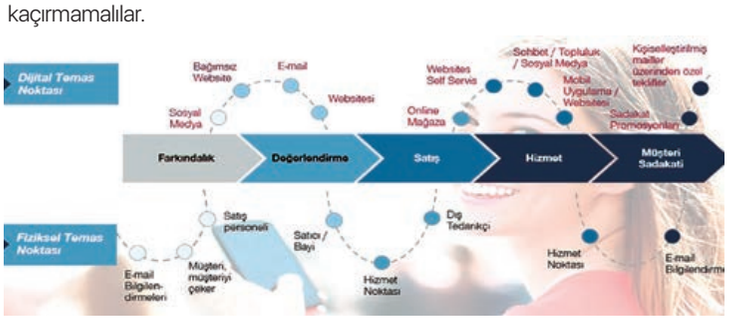
• Değer Odaklı Satış Platformları: Satış ekibinin veri bazlı karar verebilmesi için yeterli raporlama ve analiz altyapısının kurulması, şirketlerin uygulamaya alması gereken ilk adım. Sektörde en sık gördüğümüz hata, ihalelere yapılan hazırlıkların yetersiz olması ve müşterinin bu hazırlıksızlıktan faydalanarak özellikle büyük ciro potansiyeli olan tekliflerde fiyatı rahatlıkla dikte edebilmesi. Şirketler, satış ekiplerine değer bazlı satış platformları kurgulayarak, ihaleye hazırlıkları güçlendirmeli ve veri bazlı kararları desteklemeli. Bu konuda platformların kurulması kadar önemli bir diğer faktör de değişim yönetimi. Satış ekiplerinin araçların kullanımı konusunda düzenli eğitim programlarıyla desteklenmesi, aracın kullanımının yaygınlaştırılması gerekiyor. Projelerimizde değer bazlı satış platformlarının optimum fiyat ve servis önerilerinin sağlanması ile %1-3 ROS (getiri) sağladığını sıklıkla görüyoruz.

• Dijital Temas Noktalarının Planlanması: Dijitalleşme ile birlikte müşterilerle olan temas noktaları artış gösteriyor. Online satın alma opsiyonları, sipariş arayüzleri, sosyal medya gibi birçok yeni kanal, kağıt ve ambalaj üreticileri için de önemli temas noktaları olarak öne çıkmaya başladı.

Sektörde gerçekleştirdiğimiz anketlerde üreticilerin satış ekiplerini, müşteriyle iletişim ve etkileşim detaylarını, yeni temas noktalarına göre tasarlamadıklarını görüyoruz. Şirketler, pazarda bir adım öne geçmek için müşteri yolculuğunda temas noktalarına çoklu kanal perspektifi ile yaklaşmalı. Müşterinin yolculuğunda her bir adım için temas noktalarına uygun bir tecrübe sunarak teklifleri satın alma kararının öncesinde kazanmayı hedeflemeliler. Buna ek olarak, artan temas noktaları ile birlikte satış ekibi içerisinde farklı yetkinliklere sahip ekiplere ve kişilere ihtiyaç artıyor. Satış ekibi içerisinde telesatış, çoklu kanallı müşteri hizmetleri, online teknik destek gibi silolar kurmak artık üreticiler için birinci planda olmalı.

• Satış Süreçlerinin Standardizasyonu: Şirketler satış süreçlerini dijitalleşme bakış açısıyla uçtan uca (satış öncesi, satış, teslimat ve satış sonrasını) tasarlayarak hem şirket içi hem de müşteri ayağında standardize etmesi gerekiyor. Süreçlerde dijitalleşme ile aktivitelere harcanan vaktin de azalmasıyla birlikte artan sürenin tekrardan planlanması ve satış siloları için gerekli insan kaynağının gözden geçirilmesi gerekiyor.

Özetlemek gerekirse, kağıt ve ambalaj sektörü firmaları pro-aktif stratejiler geliştirerek sürdürülebilirlik trendini ürün yönetimi, satış ve fiyatlandırma süreçlerine dahil etmeli, satış süreçlerini hem ekipler hem de müşteri ayağında dijitalleştirmeye yönelik aksiyonlar alarak fırsata dönüştürebilecekleri bu treni kaçırmamalılar.



SIMON-KUCHER & PARTNERS

cesses instead of innovative solutions such as smart packaging. In addition to this, only a quarter of companies that make digital transformation investments state that they can get a return from these investments.To summarize the 3 basic steps that companies should take into consideration the digitalization process both on internal sales activities and on the customer side:

• Value-Oriented Sales Platforms: Establishing an adequate reporting and analysis infrastructure for the sales team to make data-based decisions, the first step companies should take into practice. The most common mistake we see in the industry is that the preparations made for the tenders are inadequate and the customer can easily dictate the price, especially in the offers with a large turnover potential, by taking advantage of this unpreparedness. By building value-based sales platforms for sales teams, companies should strengthen bidding preparations and support data-based decisions. In this regard, another important factor as well as the establishment of platforms is change management. Sales teams should be supported with regular training programs on the use of vehicles, and the use of vehicles should be widespread. In our projects, we often see that value-based sales platforms provide 1-3% ROS (return) by providing optimum price and service suggestions.

• Planning of Digital Contact Points: With digitalization, contact points with customers increase. Many new channels, such as online purchasing options, order interfaces, social media, have also come to the fore as important contact points for paper and packaging manufacturers. In the surveys we conducted in the sector, we see that the manufacturers do not design their sales teams, customer communication and interaction details according to their new contact points. Companies should approach touchpoints in the customer journey from an omnichannel perspective to stay one step ahead of the market. They should aim to win the offer ahead of the purchase decision by providing an appropriate experience for each step in the customer's journey, with their point of contact. In addition, with the increasing contact points, the need for teams and people with different competencies within the sales team is increasing. Establishing silos such as telesales, multi-channel customer service, online technical support within the sales team should now be in the first place for manufacturers.

• Standardization of Sales Processes: Companies need to design their sales processes end-to-end (pre-sales, sales, delivery and after-sales) with a digitalization perspective, and standardize them both internally and on the customer side. With the digitalization in processes and the decrease in time spent on activities, the increasing time should be rescheduled and the human resources required for sales silos should be reviewed.

To summarize, paper and packaging industry companies should

GENÇLER®
ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

PARSCONTROL®
parscontrol.com.tr

Turkey
Discover
the potential

- Otomatik Filtre Sistemi
- Pars Kontrol Cihazı ile Tam Hakimiyet
- İkaz Göstergeleri ve Alarm
- Antistatik Gövde

Hammadde Yükleyici

PARSCONTROL Hammadde yükleyici granül ile beslenen makinalarda granülün taşınabilmesi amacı ile tasarlanmıştır.

1- İtalyan yüksek kalite fırçalı vakum motoru
2- Otomatik temizleme özellikli bez filtre
3- Antistatik özellikli hammadde emiş hortumu
4- Özel Pars Kontrol Paneli
5- İkaz göstergeleri ve kornalı alarm sistemi
6- Komplike yapı ve özel anti statik plastik gövde.
7- Özel tespit flanşı ile kolay ve doğrudan montaj
8- Seviye sensörlü hammadde kontrolü









GENÇLER ELEKTRONİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Ziya Gökalp Mahallesi Bedrettin Dalan Bulvarı
İkitelli O.S.B Aykosan Sanayi Sitesi Çarşı B Blok VIP Plaza
No:12 Başakşehir - İSTANBUL - TÜRKİYE

E-Mail: satis@genclerelektronik.com
Tel : +90212-407-18-80 (PBX)
Fax: +90212-407-18-89

TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA!

6 KITA 042 ÜLKE

Teknik Özellikler	TS-800	TSR-800 (Kalıp İçi Kesme)	TS-850
Maks. Kalıp Ölçüsü	800 x 580mm	800 x 580mm	850 x 650mm
Maks. Üretim Kapasitesi (Dry Cycle)	75	75	75
Maks. Folyo Genişliği	840mm	840mm	890mm
Maks. Folyo Kalınlığı	1,5mm PET, CPET, PP, PVC, PS, OPS, PLA	1,5mm PET , PP, PVC, PS, OPS, PLA	1,5mm PET, CPET, PP, PVC, PS, OPS, PLA
Basınçlı Hava	6Bar	6Bar	6Bar
Vakum Pompası	100m³/h	100m³/h	100m³/h
Güç Tüketimi	25 - 50kW	25 - 50kW	25 - 50kW
Toplam Kurulu Güç	130 - 170kW	130 - 170kW	130 - 170kW
Kontrol Ünitesi	B&R Endüstriyel PC	B&R Endüstriyel PC	B&R Endüstriyel PC
Ekran	B&R Renkli, 18,5" Dokunmatik Ekran	B&R Renkli, 18,5" Dokunmatik Ekran	B&R Renkli, 18,5" Dokunmatik Ekran
Merkezi Yağlama	BEKA-MAX - PC Kontrollü	BEKA-MAX - PC Kontrollü	BEKA-MAX - PC Kontrollü
Yazılım	İNPAK	İNPAK	İNPAK



TSR SERİSİ - Kalıp İçi Kesme

TSR-800

2/3/4 İstasyonlu Makineler,
Kalıp İçi Kesme Özelliği ile



TS SERİSİ

TS-800 / TS-850

3/4 İstasyonlu Makineler,
Ayrı Şekil Verme ve
Kesim İstasyonları ile





TS-1000

	1000 x 750mm
	70
	1040mm
	1,5mm PET, CPET, PP, PVC, PS, OPS, PLA
	6Bar
	200m³/h
	40 - 75kW
	190 - 220kW
	B&R Endüstriyel PC
	B&R Renkli, 18,5" Dokunmatik Ekran
	BEKA-MAX - PC Kontrollü
	İNPAK

TS SERİSİ

TS-1000

3/4 İstasyonlu Makineler,
Ayrı Şekil Verme ve
Kesim İstasyonları ile



KALİTE & PERFORMANSTA GÜVENİLİRLİK

ÖNCELİĞİMİZ GÜLERYÜZLÜ MÜŞTERİLER

Termoform sektöründeki pozisyonumuzu, İnpak kullanıcısı dostlarımızdan aldığımız memnuniyet dönüşlerinden, dünya genelinde artan taleplerden ve sipariş tekrarlarından gözlemleyebiliyoruz.

- Ürünlerinizin yüksek kaliteli üretimleri için 24/7 aktif çalışan makinelerimiz ile size destek oluyoruz.
- Uzun ömürlü makinelerimizde ürün başına en düşük üretim maliyeti imkanı sağlıyoruz.
- Makinelerimizde her zaman kalite ve performans standartlarını koruyarak gerçek verimlilik (OEE) sağlıyoruz.

İNPAK Termoform Makineleri
www.inpakmakina.com.tr

inpak

DEPOZİTO İADE SİSTEMİ, TÜRKİYE'YE KAZANDIRACAK

Türkiye'de 2022 tarihinde başlaması planlanan Depozito İade Sistemi, kaynakların verimli kullanılması, çevre kirliliğini önleme ve atık toplamada düşük maliyet avantajlarının yanı sıra var olan hammaddeyi ülkemizde tutarak ekonomiyi güçlendirmeye destek olacak.

Türkiye'de cam, metal, pet ve karton olmak üzere yıllık ortalama 20 milyar içecek ambalajı ortaya çıkıyor. Tüketim bu şekilde devam ettiğinde 2041 yılında 52 milyar adet içecek ambalajının atık olarak yönetilmek zorunda kalınacağı ön görülüyor. Tüketim alışkanlıklarında yaşanan değişikliklerle de tek kullanımlık ambalaj tüketiminin arttığı görülüyor.

Bu nedenle tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kaynakların ülke ekonomisine temiz bir şekilde kazandırılmasını sağlayan döngüsel ekonominin en önemli örneklerinden biri olan Depozito İade Sistemi'nin yürürlüğe girmesi planlanıyor.

Depozito iade sistemi olarak bilinen bu uygulama kapsamında içeceğin fiyatına küçük bir depozito bedeli ekleniyor. Boş ve sağlam içecek ambalajlarını geri dönüşüm için iade eden tüketicilere, bu bedelin tamamı geri veriliyor. Türkiye Çevre Ajansı tarafından yönetilecek sistem, içecek üreticileri, perakende sektörü oyuncuları ve tüketiciler gibi çoklu bir yapıdan ve çeşitli faktörlerden oluşuyor.

Geri dönüşüm amaçlı olarak içecek ambalajlarının toplanmasında dünya lideri olan TOMRA Collection Solutions'ın Türkiye Genel Müdürü Metin Tek, konuyla ilgili olarak; "WWF'in 2019'da yaptığı bir araştırma, sistemin GSYİH'ya katkısının 1 milyar 400 milyon TL'yi bulabileceğini ve 5 bin kişiye istihdam yaratabileceğini gösteriyor. TOMRA olarak 50 yıla yakın süredir her gün depozito sistemleri için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Deneyimlerimiz, dünyadaki çoğu içecek ambalajları depozito iade pazarını kapsıyor. Bu nedenle,



Turkey Is To Gain from Deposit Return System

Planned to be kicked off in 2022 in Turkey, the Deposit Return System will help strengthen the economy by retaining existing raw materials within as well as providing advantages including efficient use of resources, prevention of environmental pollution, and reduced cost of waste collection.

Turkey produces an average of 20 billion beverage containers annually including glass, metal, plastic, and cardboard. If consumption continues the way it is today, it is foreseen that some 52 billion beverage containers will need to be managed as waste in 2041. Single use container consumption is also seen to be on the rise with changes in consumption habits. Therefore, plans are underway to implement the Deposit Return System, one of the most noteworthy examples of circular economy, enabling to bring resources into the country's economy in a clean way in Turkey, similar to the way it is done around the globe.

As part of this practice, known as the deposit return system, a small amount of money is added to the price of the beverage. All consumers who return empty undamaged beverage containers for recycling are fully refunded. To be managed by the Turkish Environment Agency, this system consists of a multifaceted structure of beverage manufacturers, retail players, consumers, etc. and diverse factors.

"A study conducted by WWF in 2019 reveals that the system may contribute to the GDP by TRY 1 billion 400 million and create employment for 5,000 people. As TOMRA, we have been continuing to work for developing deposit systems for almost 50 years now. Our experience covers most of the beverage container deposit return markets around the world. Therefore, we can anticipate many achievements in Turkey as well, based on our diverse experiences from different systems involving models bringing maximum environmental benefits with minimum cost. We now witness a shift towards an order across the globe where consumers borrow the beverage container, and actually buy the product within." says Metin Tek, Turkey General Manager for TOMRA Collection Solutions, global leader in collecting beverage containers for recycling.

Keeping in mind the gradual depletion of natural resources across the world, measures are being taken. In the past three years alone at least 22 states or countries have committed to update or develop deposit return systems, soon



KARŞILIĞINI VEREN HASSASLIK

AUTOSORT® *FLAKE* - polimer geri kazanımında en yüksek talebi karşılıyor.

AUTOSORT® *FLAKE*, plastik geri kazanımında bir dünya lideri olarak, şişeden şişeye geri dönüşüm gibi gelişmiş uygulamalarda dahi en yüksek kalite taleplerini karşılıyor. PO ve PET uygulamaları için en son ayıklama çözümü oluyor.

Nasıl çalıştığını görün



en düşük maliyetle maksimum çevresel fayda sağlayan modelleri barındıran farklı sistemlerde edindiğimiz çeşitli deneyimlerinden yola çıkarak, Türkiye'de sağlanabilecek başarıları ön görebiliyoruz. Artık tüm dünyada tüketicilerin içecek ambalajını ödünç, içindeki ürünü satın aldığı bir düzene geçildiğini söyleyebiliriz" diyor.

Tüm dünyada doğal kaynakların gitgide azalmakta olduğunun bilinci ile önlemler alınıyor. Yalnızca son üç yılda, en az 22 eyalet veya ülke, depozito iade sistemlerini güncelleme ve geliştirme taahhüdünde bulundu. Bu gelişmeyle sistem, Birleşik Krallık, Portekiz ve tüm Avustralya dahil olmak üzere globalde toplam, 60'ın üzerinde pazara yayıldı.

Avrupa Birliği'nin Tek Kullanımlık Plastik Direktifi, üye devletlerin, 2029 yılına kadar tüm plastik şişelerin %90'ını toplamasını hedefliyor. Konunun uzmanları, içecek ambalajlarına depozito uygulanmadan bu orana ulaşmanın zor olduğunu belirtiyor. Avrupa genelinde mevcut depozito sistemleriyle, geri dönüşüm için toplanan plastik içecek ambalajlarının oranı %94'e ulaşıyor.

T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın paylaştığı bilgilere göre Türkiye'de de Depozito İade Sistemi ile 3-4 yıl içerisinde atıkların yüzde 90'ının geri dönüşüme ulaştırılması hedefleniyor. Böylece her yıl en az 1 milyon ton ilave atığın oluşmasının önleneceği ön görülüyor.

Ambalaj Depozito tanımının Türkiye'de ilk defa 2004 yılında Ambalaj Atıkları Kontrol Yönetmeliği ile mevzuata girdiğine ve anlamından bir şey kaybetmeden yürürlükte kalmaya devam ettiğine değinen Metin Tek, depozito sisteminin birçok amacı olduğunu belirtiyor; "Bunların en önemlisi, aslında bir kaynak olan karton, cam, metal, plastik vb. atıkların diğer atıklar ile karışık şekilde olmasının önlenmesi, büyük miktarda boş içecek ambalajını tekrar kullanım ve yüksek kalitede geri dönüştürme amacıyla ekonomik değerini koruyarak başarılı bir şekilde toplanması oluyor.

bringing the global total to more than 60 including United Kingdom, Portugal, and entire Australia.

Single Use Plastics Directive of the European Union aims that member states will collect 90% of all plastic bottles by 2029. Experts maintain it is hard to achieve this percentage without applying a deposit on beverage containers. With existing deposit systems across Europe, the rate of plastic beverage containers collected for recycling hits 94%. According to information shared by the Ministry of Environment and Urbanisation of Turkey, it is targeted that 90% of waste will be collected for recycling in 3 to 4 years in Turkey, with the Deposit Return System. This is foreseen to prevent the formation of at least 1 million tons of additional waste annually.

Noting the definition of Container Deposit was first introduced into the legislation in 2004 in Turkey with Regulation on the Management of Packaging Waste and has remained in effect as is, and pointing at a multitude of purposes of the deposit system, Metin Tek says, "The most significant of these purposes is to prevent waste including cardboard, glass, metal, plastic, etc., all of which are actually resources, from being mingled with other waste, and to collect a massive number of empty beverage containers for reuse and high-quality recycling by preserving their economic value. This both enables us to reduce the cost of waste collection and sorting, and provides the resources to be transformed into quality raw material." "With Deposit Return Systems,



ELECTROMAGNETIC BRAKE & CLUTCH SYSTEMS

Geniş ürün bilgilerine akıllı cihazınızla ulaşın

Elektromanyetik Fren ve Kavrama Sistemleri



BRAKEX
ELECTROMAGNETIC BRAKE & CLUTCH SYSTEMS

www.BRAKEX.net

info@brakex.net

BRAKEX *bir* **DAL ELEKTRİK ŞİRKETLER GRUBU** *kuruluşudur.*

Teknik Destek Yedek Parça Garantili Ürün



Böylece hem atıkların toplanması, ayrıştırılması konusunda maliyetler düşürülebiliyor, hem de kaliteli hammaddeye dönüştürülecek kaynak sağlanıyor." Metin Tek; "Depozito İade Sistemleri ile ülkemizde yerli üretim yapan önemli sektörlerden olan plastik ve cam sektörü, hammaddesini yine ülkemizde temiz ve kayıtlı bir şekilde ayrıştırılmış ve toplanmış atıklardan karşılayabilecek. Bu döngüsel ekonomi bağlamında, ülkemizde örnek ve belki de en büyük uygulama olacak diye düşünüyoruz" şeklinde açıkladı.

Depozito İade Sistemi ile malzeme ve enerji ithalatının azalması sayesinde cari açıkta önemli ölçüde düşüş olması da bekleniyor. Metin Tek açıklamasında; "Depozito sistemi, yeni iş akışları ve yeni avantajlar da getirecek.

Bunların yanı sıra sistem, cam ve pet şişe üreticilerinin yeni şişe üretmek için birincil hammaddeyi ithal etmesine gerek kalmadan ülkemizde toplanmış cam şişeyi sonsuz kez, pet şişeyi ise en az 12 kez geri dönüştürüp kullanabilmesine imkân tanıyacak.

Tüm bu ekonomik avantajlarının yanı sıra çevresel katkıları da çok büyük olacak. Bir turizm ülkesi olarak artık denizlerimizde, ormanlarımızda, yol kenarlarında pet ve cam şişe görmeyeceğiz" diye belirtiyor.

TOMRA

plastic and glass industry, one of the critical industries focusing on domestic production in Turkey, will thus be able to procure raw material from the waste sorted and collected within the country in a clean and officially registered way. In the context of circular economy, we believe this will be a model and perhaps the greatest implementation in Turkey," says Metin Tek.

A significant reduction is also expected in the current deficit with the Deposit Return System as a result of decreased material and energy imports. Metin Tek adds, "The deposit system will bring new business flows and new advantages.

Additionally, the system will allow recycling and using locally-collected glass bottles infinitely and plastic bottles at least twelve times without requiring glass and plastic bottle manufacturers to import the primary raw material to produce new bottles. Beside all these economic benefits, this system will also bring huge environmental benefits. As a tourist country, we will no longer see plastic or glass bottles in our seas, forests, or along roadsides."









Reliable solutions for sustainable production

Güvenilir üretim teknolojisi

MİKFORM
MOLDING EXPERT

MİKFORM MAKİNA VE KALIP SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Beylikdüzü Organize Sanayi Bölgesi Mermerciler Sanayi Sitesi 10. Cadde
Şükrü Kırbacı İş Merkezi No:11/2B Beylikdüzü - İstanbul / TURKEY

(+90212) 486 35 20 (+90212) 486 35 21 info@mikform.com www.mikform.com



PLASTIC FILM MACHINES

Özgülmak Plastik Makinaları

Beylikdüzü Organize Sanayi Bölgesi, Mermerciler Sanayi Sitesi,
4. Cadde, No: 4/B Yakuplu / Beylikdüzü - İstanbul

T: +90 212 567 55 24 (pbx) / +90 212 879 29 94 • E: info@ozgulmak.com

/ozgulmakmachinery



ÖZGÜLMAK

PLASTİK MAKİNE SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

PLASTİK
FİLM MAKİNELERİ

ozgulmak.com

KİMYA SEKTÖRÜNDEKİ LOJİSTİK SORUNLARI İKMİB WEBİNARINDA ELE ALINDI

Kimya sektörünün çatı kuruluşu İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından, kimya sektöründe lojistik ile ilgili yaşanan sıkıntı ve çözüm önerilerinin ele alınması amacıyla webinar düzenlendi.

Moderatörlüğünü İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister'in yaptığı "Kimya Sektöründe Lojistik Sorunları" webinarı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, UPS Türkiye Genel Müdürü Burak Kılıç, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Savrum, İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Barış Dillioğlu, MSC Gemi Acenteliği A.Ş. İş Geliştirme Koordinatörü Fatih Gider ve Medkon Hat İşletmeciliği Denizcilik ve Ticaret A.Ş. Sahibi ve Genel Müdürü Mahmut Işık'ın katılımıyla 27 Nisan 2021 tarihinde dijital olarak gerçekleştirildi. Son zamanlarda lojistik konusunda sektörün yaşadığı sıkıntıların sebepleri ve çözüm önerilerinin tartışıldığı webinarda lojistiğin gelecek kurguları, yeni teknolojileri hakkında da bilgiler paylaşıldı.

Adil Pelister: "Kimya sektörünün en çok kullandığı denizyolu taşımacılığında konteyner ve gemi bulma sıkıntılarımız var"

Webinarın moderatörlüğünü gerçekleştiren İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, pandemiden kaynaklı olarak küresel ticarette pek çok sorunun ortaya çıktığını ve ihracatçıların süregelen salgının etkilerinin yanı sıra dış ticarette de özellikle lojistik alanında pek çok sorun yaşamaya başladıklarını söyledi.

Kimya sektörü ile ilgili bilgi veren Pelister, "2021 TİM İhracat Raporuna baktığımızda 2020 yılında dünyada en çok ithalat gerçekleştiren sektörün 2,76 trilyon dolarlık hacimle kimyevi maddeler ve mamülleri sektörü olduğunu görüyoruz. Buradan hareketle 2020 yılında küresel ithalatın yüzde 24,1'ini kimyevi maddeler ve mamülleri sektörünün



LOGISTICS PROBLEMS OF THE CHEMICALS INDUSTRY ARE DISCUSSED AT IKMIB WEBINAR

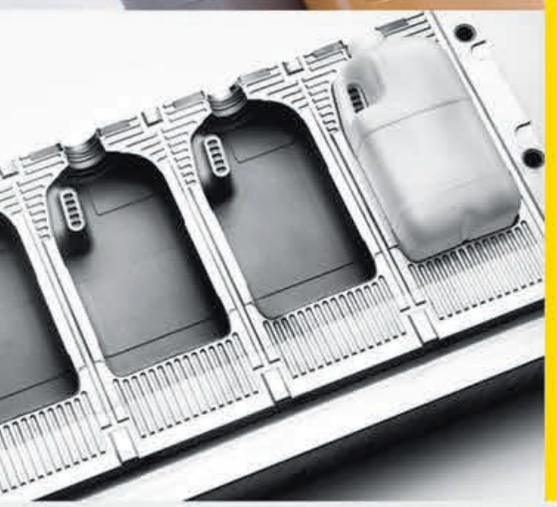
Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association (IKMIB) that is the umbrella organization of the chemicals industry organized a webinar to discuss logistic related problems and suggested solutions in the chemicals industry.

Moderated by Chairman of the Board of Directors of IKMIB Adil Pelister, the "Logistics Problems in the Chemicals Industry" webinar was organized digitally on April 27th, 2021 with participation of Chairman of the Board of Directors of Turkish Chamber of Shipping (IMEAK) Tamer Kıran, Chairman of the Board of Directors of Association of International Forwarding and Logistics Service Providers (UTIKAD) Emre Eldener, UPS Turkey General Manager Burak Kılıç, Deputy Chairman of the Executive Board of International Transporters Association (UND) Elif Savrum, Member of Board of Directors of Turkish Chamber of Shipping (IMEAK) Barış Dillioğlu, Business Development Coordinator of MSC Gemi Acenteliği A.Ş. Fatih Gider and Owner and General Manager of Medkon Hat İşletmeciliği Denizcilik ve Ticaret A.Ş. Mahmut Işık. Causes of and suggested solutions for the recent problems experienced by the logistics sector were discussed in the webinar and information shared on future constructs of logistics and new technologies.

Adil Pelister: "We have problems with finding containers and ships at sea transportation that is the most frequently used method of transportation by the chemicals industry."

IKMIB Chairman of the Board of Directors Adil Pelister who moderated the webinar said that various problems surfaced in global commerce due to the pandemic and that exporters started experiencing many problems in foreign commerce especially regarding logistics next to ongoing effects of the pandemic. Pelister gave information on the chemicals industry and said that: "When 2021 Export Report of the Turkish Exporters Assembly (TİM) is surveyed we can see that the sector that had the highest share of exports is chemicals and chemical products and with 2.76 trillion dollars' worth of export volume. Moving from there, we can say that 24.1 percent





Akıllara Durgunluk
Veren Çözümler

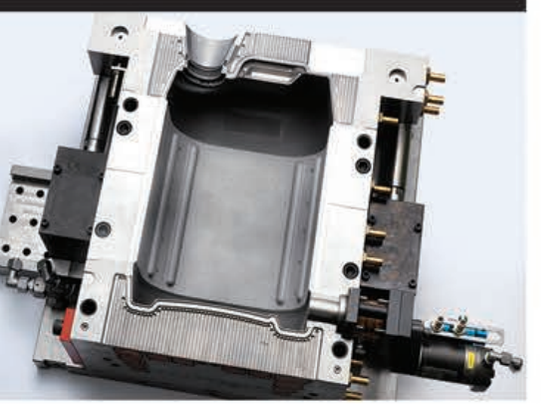
MIND-BLOWING
SOLUTIONS

PLASTİK
Şişirme Kalıpları





www.meksankalip.com



İkitelli Organize Sanayi Bölgesi İpkas Sanayi Sitesi 1B Blok
No:41-42-43-44 Başakşehir - İSTANBUL

Telefon: +90 212 925 00 61
info@meksankalip.com

3MEKSAN®
Molding and Plastic
Technologies



oluşturduğunu söyleyebiliriz. Ülkemiz 2020 yılında kimyevi maddeler ve mamülleri sektöründe bu tabloda 18.3 milyar dolarlık ihracatı ile yer aldı. Sektörümüz Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştirilen 2'inci sektörü. Burada sektörün diğer pek çok sektöre de hammadde ve yarı mamül sağlayarak katkıda bulunduğunu da eklemek gerekir.

2021 yılının ilk 3 ayında 5,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörümüzün ihracatı, önceki yıl aynı döneme göre yüzde 13,8 artış yaşadı. Sektörümüzün ürünlerinin taşıma şekilleri dağılımına baktığımızda yüzde 79,1'i deniz yoluyla, yüzde 17,6'sı karayoluyla, kalan yaklaşık yüzde 3,5'luk kesimi ise diğer şekillerde taşındığını görüyoruz. Deniz yolu taşımacılığında konteyner ve gemi bulma konusundaki sıkıntılar, pandemi nedeniyle çalışmalarını yavaşlatan limanlar gibi pek çok sorunumuz bulunuyor.

Aynı şekilde kara yolu taşımacılığında da sınır kapılarında uzayan bekleme süreleri, ülkelerin pandemi nedeniyle sınır kapılarını kapamaları gibi sorunlarla karşı karşıya kaldık. Hava yolu taşımacılığında ise pandemi kaynaklı sorunlar dışında en önemli sıkıntımız hava yolu ile tehlikeli madde taşımacılığı konusundaydı.

İKMİB olarak, kimya ihracatında tehlikeli maddeler sınıfına giren ürünlerin numunelerinin havayolu ile iletilmesi için gerekli olan Tehlikeli

of global exports were conducted on chemicals and chemical products sector. In 2020, our country took place in this scheme with 18.3-billion-dollars worth of exports in chemicals and chemical products industry. Our industry is the second industry with the largest export volume in Turkey. At this point one must add that the industry also contributes to many other industries by providing raw materials and semi-finished products. Exports by our industry in the first 3 months of 2021 reached 5.3 billion dollars and increased by 13.8 percent compared to the same period of the previous year.

When transportation methods used by our sector is examined, we can see that 79.1 percent is carried by sea transport, 17.6 percent is carried by land transport and the remaining about 3.5 percent is carried by other means. In sea transportation we are faced with many problems such as problems with finding containers and ships and ports where operations are slowed down due to the pandemic. Similarly, we were faced with problems such as long wait times at and closures of border gates due to the pandemic at land transportation. Regarding air transportation, our main trouble other than pandemic based problems was concerning carriage of hazardous materials. As IKMIB in 2019 we cooperated with the Turkish

ISI-TAN™. 20 yıl
ISI KONTROL SİSTEMLERİ

CHURCHILL
HEAT CONTROL



ISI KONTROL ALTINDA

Temperature is Under Control

www.isitan.com.tr

Merkez : İsmet Paşa Mahallesi Abdi İpekçi Cad. Gün Sk. No: 6 Bayrampaşa - İstanbul / TÜRKİYE
Satış : +90 212 565 29 60 • Faks: +90 212 565 29 69 E-Mail : info@isitan.com.tr

Fabrika : D-100 Karayolu Üzeri Doğanlı Köyü No:11-1 Düzce / TÜRKİYE
Tel : +90 380 549 70 30 • Faks : +90 380 549 72 16

7/24 SERVİS
+90 555 571 87 61

Maddeler Kuralları (DGR) sertifikası eğitimi konusunda Türk Hava Yolları Havacılık Akademisi ve uluslararası tehlikeli madde taşımacılığı konusunda UPS ile 2019 yılında iş birliği yaptık. Bugüne kadar İKMİB'e üye firmalarımızdan toplam 52 kişi Tehlikeli Maddeler Kuralları (Kategori 1,2,3,6) eğitimini aldı. İKMİB üyelerine yüzde 70'lere varan indirim sağlandı ve UPS ile anlaşmamız kapsamında indirimli hava kargodan yararlanılarak toplam 172 tehlikeli madde gönderimi yapıldı" dedi.

Tamer Kıran: "Arz-Talep dengesindeki düzelme ile birlikte 2022 yılından itibaren bir düzeltme hareketi olacağını öngörüyoruz"

Tonaj olarak bakıldığında ülkemizin dış ticaret taşımacılığının (ihracat ve ithalat) yaklaşık yüzde 89'unun denizyolu ile yapıldığına dikkat çeken İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz (İMEAK) Bölgeleri Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran, denizyolu taşımacılığının, ülkemizin ekonomisinin ve tedarik zincirinin devamı için olmazsa olmaz olduğunu söyledi.

Türkiye'nin denizyolu dış ticaret miktarına tonaj olarak bakıldığında ihracatta 2008 yılında 73,2 milyon tondan 2020 yılında 138,9 milyon tona gelindiğini belirten Kıran, "Burada 2008 yılından 2020'ye yüzde 89,6 artış var.

İthalatta denizyolu taşımacılığı yüzde 49,5 artmış ve ihracat - ithalat toplamda ise 224,7 milyon tondan 365,4 milyon tona çıkmışız ki yaklaşık yüzde 62'lik bir artış sağlanmış bu 12 yıllık süreç içerisinde. Konteyner gemileri ile yapılan dış ticaret miktarına (TEU) baktığımızda son 12 senede hem ihracatta hem ithalatta ciddi bir artış olduğunu görüyoruz.

Dış ticaretimizde konteyner taşımacılığı 12 yılda 50 milyon tondan 90,7 milyon tona ulaşmış. 2008 yılında günlük ortalama 20 bin 575 dolar olan konteyner gemisi navlun fiyatı 2008 krizi sonrası 2009 yılında 6 bin 367 dolara kadar inmiş ve ancak 2020 yılının ikinci yarısından itibaren bugünkü 20 binli rakamlarına ulaşmıştır.

Pandeminin getirdiği yeni alışkanlıklar, yeni hayat düzeni dolayısıyla geçen sene Nisan-Mayıs aylarından itibaren dünyada ciddi bir talep patlaması meydana gelmiştir. Konteynırla taşınan mallara olan talep artmıştır.

Bununla beraber gemi arzındaki yetersizlik, konteynerın kendisine olan talepteki patlama, konteynır üreten Çin'in pandemi sebebiyle üretime ara vermesi, Amerika limanlarında çok uzun süre bekleyen konteynır gemileri ve bu gemilerin bekleme sürelerinin 12 günden 54 günlere kadar uzaması dolayısıyla arz-talepte durum Temmuz 2020'den beri tersine dönmüş ve konteyner fiyatları yükselişe geçmiştir.

Bu bakımdan arz-talep bu şekilde olduğu sürece fiyatların bir müddet daha böyle gideceği öngörülmelidir. Arz-talep dengesindeki düzelme, talebin düşmesi ve normale dönüş ile beraber 2022 yılından itibaren bir düzeltme hareketi olma ihtimali vardır. İhracat bu ülkenin kurtuluş

Airlines Aviation Academy to receive training on Dangerous Goods Regulations (DGR) certificate required to send samples of dangerous goods by air and with the UPS on international shipping of dangerous goods. Until this day a total of 52 persons from IKMIB member companies received Dangerous Goods Regulations (Category, 1, 2, 3, 6) training. IKMIB members were given up to 70 percent discounts and in the scope of our agreement with the UPS, a total of 172 dangerous goods shipping was made with discount air cargo."

Tamer Kıran: "With improvement in demand-supply balance, we foresee an amelioration from 2022 onwards"

Chairman of Board of Directors of Turkish Chamber of Shipping in Istanbul and Marmara, Aegean, and Black Sea (IMEAK) Regions Tamer Kıran drew attention to the fact that in terms of tonnage, about 89 percent of foreign commerce shipping (export and import) is conducted with sea transportation and added that sea transportation is an indispensable part of our national economy and supply chain. Kıran noted that considering Turkish foreign commerce by sea transportation in terms of tonnage, it could be seen that exports increased from 73.2 billion tons in 2008 to 138.9 billion tons in 2020. Kıran continued as follows: "There is an 89.6 percent increase from 2008 to 2020. Sea transportation in exports increased by 49.5 percent and regarding combination of exports and imports there is an increase from 224.7 million tons to 365.5 million tons which corresponds to about 62 percent increase in this 12-year period. Regarding the amount of foreign commerce conducted with container ships (TEU), we come across a significant increase in both imports and exports in this last 12 years.

In our foreign commerce, container shipping increased from 50 million tons to 90.7 million tons in 12 years. Rate of freight of container ship that was 20 thousand 575 dollars per day in 2008 on average decreased to 6 thousand 367 dollars in 2009 following the crisis in 2008 and only after the second half of 2020 reached the figures of today that start with 20 thousand. Based on new habits and the new life order brought by the pandemic, from last April-May onwards there has been a significant increase in global demand. Demand for goods carried in containers increased. At the same time, insufficient supply of ships, increasing demand for containers themselves, suspension of container production in China due to the pandemic, long delays container ships experience at American ports and extension of such delays from 12 days to 54 days caused reversal of supply and demand from July 2020 onwards and container prices started to increase. Thus, it must be foreseen that prices will continue to remain at similar levels as long as supply-demand stays at the same course. With improvement in supply-demand balance, decreasing demand, and normalization, there might be some amelioration from starting 2022. Export is one of the savior sectors of the country. Just like transportation where there is foreign exchange

ÜRETİMİN **KONTROLÜ ELİNİZDE**

Production control **in YOUR HAND**

www.kuhnketurkey.com



Visualization | Fieldbus | Safety | Engineering | Motion + CNC

EtherCAT Technology Group | CODESYS | Endüstriyel Kontrol Sistemleri

KENDRION
KUHNKE

sektörlerinden bir tanesi. Döviz girdisi var, taşımacılık da öyle, aynı taraftayız. Zaman zaman birtakım inişler-çıkışlar ile birlikte bu işi hep birlikte kotaracağız diye ümit ediyorum" diye konuştu.

Emre Eldener: "Toparlanma yılsonunu bulabilir"

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener ise, lojistikçilerin de hizmet ihracatçısı olduğunu ve ihracat yapmak istediklerinin altını çizdi. İhracat malzemelerini taşımalarının öncelikleri olduğunu belirten Eldener şöyle devam etti: "Mevcut navlun fiyatlarının yukarıya doğru gitmesi biz taşıma işleri organizatörlerini de zor durumda bıraktı. Geçen sene 1 milyon dolarlık sermaye ile 500 konteyner yükleyebilirken şu anda 100 konteyner yükleyebiliyoruz. İşimizi yapabilmek için sürekli finansal kaynak yaratmak durumunda kalıyoruz.

Kimya sektörünü daha iyi anlayabilmemiz için, kimya sektörünün ihracatçılarından ricam lojistik çözüm ortaklarını bilgilendirmeye çalışsınlar. Sektörle ilgili bilinmeyenleri bizimle paylaşsınlar ki çözüm üretme noktasında faydamız olsun. Sıcak bir pazar olan Batı Afrika'da ve Latin Amerika'da konteyner pozisyonlaması sıkıntısı yaşıyoruz.

Bizim için yüksek olan rakamlar başkaları için düşük değil dünyanın her yerinde bu problem yaşanıyor. Şartlar eşit. Birlikte çalıştığımızın altını çizmek istiyorum. Deniz taşımacılığında yaşıyoruz ağırlıklı olarak bu problemi. Ne zaman toparlar? Eylül'den önce beklemeyelim hatta yılsonunu da bulabilir."

UPS Türkiye Genel Müdürü Burak Kılıç yaptığı konuşmada dünya ticaretinin son 10 yılda ciddi değişim trendi içinde olduğunu son 1 yıldır çok daha hızlandığını ifade etti. Kimya sektörünün ihracatın lokomotif sektörü olduğuna dikkat çeken Kılıç, dünyada tehlikeli maddelerin numune gönderimlerinin hava taşımacılığı ile yapıldığını belirterek İKMİB ile 2019 yılında gerçekleştirdikleri iş birliğinden bahsetti.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Savrum ise, karayolu taşımacılığı konusunda UND'nin pandemi sürecinde neler yaptığı ile ilgili bilgileri paylaştı. Pandemi sürecinin büyük sorunlu kısmını aşmış durumda olduklarını dile getiren Savrum, "Kapıkule'de araç çıkışı pandemi öncesi 900 iken bugün bin 300'ü aşkın araç çıkışını sağlar hale geldik.

Hamzabeyli sınır kapısında günlük 600'ü bulan çıkış sayımız var. Bulgaristan'daki inşaatın Ağustos ayında tamamlanmasını bekliyoruz, böylece araç çıkış sayımızın bin sayısına çıkmasını bekliyoruz. Söz konusu inşaatın tamamlanmasıyla Kapıkule için de 300 araç çıkışının daha artacağını öngörüyoruz. Bekleme sayılarımız oldukça düşmüş vaziyette. Elimizden gelen tüm desteği vermeye devam edeceğiz" dedi.

İKMİB

input. We are at the same side. I hope that we will be successful in this together with some occasional ups and downs."

Emre Eldener: "Recovery might start at the end of the year"

Chairman of the Board of Directors of Association of International Forwarding and Logistics Service Providers (UTIKAD) Emre Eldener underlined that logistics companies are also service exporters and would like to export.Eldener noted that transporting export materials is their priority and added that: "Increasing rates of freight caused hardships for organizers of transportation businesses such as ourselves. While we could load 500 containers with 1 million dollars of capital, now we can load only 100 containers. We have to constantly create financial sources to conduct our business. My request from chemicals exporters is that they try to inform their logistics solution partners so that we can have a more thorough understanding of the chemicals industry.

If they can share with us the unknown dimensions of the industry, we can contribute to create solutions. In the West Africa and Latin America that are dynamic markets we have problems with positioning containers. The figures that we find high are not considered low for others as well. There is a global problem in this regard. Conditions are equal. I would like to underline that we work together. We have this problem mostly with sea transportation. When would there be an improvement? We should not expect to see an improvement before September. It might even be by the end of year."

UPS Turkey General Manager Burak Kılıç noted that global commerce has been experiencing a significant trend towards change in the last decade which accelerated in the last one year. Kılıç underlined the fact that chemicals industry is the driving force of exports and added that samples of hazardous goods are transported with air transportation globally mentioning their cooperation with IKMIB in 2019.Deputy Chairman of the Executive Board of the International Transporters Association Elif Savrum gave information on what the UND did regarding land transportation during the process of the pandemic.

Savrum said that the most problematic part of the pandemic process was over and added that: "While the number of vehicles that exited the county though Kapıkule border gate was 900 before the pandemic, today we can process more than one thousand 300 vehicles. At Hamzabeyli border gate we reach 600 exits daily. We expect that construction on the Bulgarian side would be completed by August, thus increasing exit numbers of our vehicles to one thousand. With completion of the said construction, we foresee that number of exits would at Kapıkule would increase by 300. The number of vehicles that are expecting to cross the border is quite low. We will continue to provide all the support that we can".

AC SPEED
CONTROL DEVICES

degdrive

ELECTRIC MOTORS & DRIVE SYSTEMS

OTOMASYON
KONTROL SİSTEMLERİ



www.degdrive.com.tr

DEGDRIVE *bir* DAL ELEKTRİK ŞİRKETLER GRUBU *kuruluşudur.*

HAMİDİYE'YE
3. BÜYÜK MAKİNA
TESLİM EDİLDİ

Price Can be Forgetten
Quality Never

FİYAT UNUTULUR KALİTE ASLA UNUTULMAZ

HAMIDIYE SPRING WATER 100.000 pcs / hour capacity cup filling line.
Hamidiye Kaynak Suları Firması
100.000 Adet / Saat Kapasiteli Bardak Dolum Hattı

hamidiye
Kaynak Suyu



BARDAK SU ÜRETİM HATTI

FORMING
FILLING
SEALING LINE

EAT | SLEEP | PACKAGING | REPEAT

Professional packaging solutions.
Profesyonel ambalaj çözümleri.

BETA-PAK
OTOMATİK PAKETLEME AMBALAJ MAK. SAN. VE TİC. A. Ş.

BPZ 400 FULL AUTOMATIC THERMOFORM PACKAGING MACHINE WITH CHAIN AND VACUUM

BPZ 400 Tam Otomatik Zincirli Vakumlu Termoform Ambalaj Makinası

Turkey
Discover
the potential



Capacity
7-10 cycles/min.

Kapasite
7-10 vuruş/dakika

Anadolu Mah. Yıldırım Beyazıt Cad. No: 72 PK 34275 Arnavutköy / İstanbul / TÜRKİYE **Tel: +90 212 597 69 90 (4 hat) / Faks: +90 212 597 22 44**

info@betapak.com • www.betapak.com

DOL-MAK 01

Pnomatik Krem Dolum Makinası

Özellikler:
- Yarı otomatik olup ayak pedal kumandalıdır.
- 3-5 bar hava ile çalışır.
- Her türlü viskoziteli mamülü istenilen kaba doldurur.
- Doldurulacak ürünün temas ettiği tüm yüzeyler 304 veya 316 kalite paslanmaz çeliktir.



www.dolmak.com

HİPERMAK 02



Yarım Otomatik Vidalı Sistem Toz Dolum Makinesi

Özellikler:
- Mekanik ve Servo motor teknolojisinin mükemmel bir uyumu ile çalışan Yarı Otomatik Vidalı Dolum Makinesi ,
- Servo Motor Teknolojisi ile hızlı, hassas ve kararlı dolum,
- Kullanımı kolay, bakım ihtiyacı yok denecek kadar az,
- Makinenin tüm kontrolünün yapıldığı 4,7 " boyutunda renkli dokunmatik ekran,
- Elektrostatik toz boya ile uzun süre korumalı çelik konstrüksiyon gövde,
- Düşük gürültü seviyesi,

www.hipermak.com.tr

İMBAT 03

Su Soğutma Kulesi (Açık Tip)

Özellikler:
- Inverter kontrollü, değişken devirli fan
- Cr-Ni saç gövde
- PC veya bina otomasyonu ile kumanda ve kontrol
- Özel projelere uygun tasarım ve üretimde esneklik
- İmbat su soğutma kulesinin gövdesinde; korozyona karşı mukavim, sıcak daldırma galvanizli saçtan paneller, cıvata ve somunlar ile birleştirilmekte ve sızdırmazlık için özel contalar kullanılmaktadır.
- Su ve hava arasında maksimum teması sağlayacak ve minimum hava direnci yaratacak PVC malzemeden üretilmiştir.



www.imbat.com

High level expert in thermoforming

Termoform teknolojisinde üst seviye uzmanlık



TERMOFORM MAKİNALARI

TM650 | TM800 | TM900 | TM1000

THERMOFORM MACHINES

MİKFORMEN MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Beylikdüzü Organize Sanayi Bölgesi Mermerciler Sanayi Sitesi
10. Cadde No:11-1B Beylikdüzü - İstanbul / TURKEY

(+90212) 876 87 72 (+90212) 876 87 71 info@mikformen.com

www.mikformen.com

MİKFORMEN
THERMOFORMING MACHINES

YILMAZ MAKİNA 04



İKİLİ PAKETLEME – SDC 120

Özellikler:

- Kapasite: 120 paket / dakika
- Maksimum Poşet Ölçüsü: 18 x 18 x 15 mm
- Minimum Poşet Ölçüsü: 12 x 12 x 10 mm
- Kurulu Elektrik Gücü: 5 kW
- Ortalama Elektrik Gücü: 2 kW
- Kullanılan Kâğıt Tipi: Sürekli form baskılı kâğıt

www.yilmaz.com.tr

PAKMAK 05



Robopac Micra Kafes Tipi Manuel Shrinkleme Makinesi

Özellikler:

- MICRA M ve MICRA L tipi olmak üzere 2 modeli mevcuttur.
- MICRA M Modelinin ürün ölçüsü 500*380*200mm'dir.
- (En*Boy*Yükseklik) MICRA L Modelinin ürün ölçüsü 800*500*200mm'dir.
- (En*Boy*Yükseklik) Robopac Micra Kafes Tipi Manuel Shrinkleme Makinesi'nin her iki modelinde de 10 hafızalı program mevcuttur.
- Şirinkleme makinesi, filmleme makinesi, manuel şirikleme makinesi olarak farklı isimlerle bir çok alanda kulllanılan Robopac Micra Kafes Tipi Manuel Shrinkleme Makinesi'nde ürünler, filmle kaplanmak için manuel olarak operatör tarafından kafese yerleştirilir ve kaynaklama işlemi, çerçevenin "L" olan kısmında yapılır.

www.pakmak.com

TEKNOPAKET MAKİNA 06



PT – H5 Otomatik Zincirli Vakumlu Ambalaj Makinası

Özellikler:

- Hızlı kalıp değişim sistemi
- Renkli dokunmatik ekran
- Otomatik besleme makineleri ile uyum
- Sağlam konstrüksiyon
- Düşük gürültü
- PID ısı kontrol sistemi

www.teknopak.net

40. YIL GÜVENLE...

Shrink Ambalaj Makinalarında

SEKTÖRÜN TARTIŞILMAZ LİDERİ...!

YERLİ ÜRETİM



SSY 5555

Overlap Sistem Tam Otomatik Shrink Ambalaj Makinesi (28-34 Paket/Dakika)



SYP 3575

Overlap Sistem Tam Otomatik Shrink Ambalaj Makinesi (45-90 Paket/Dakika)

www.yazicimakina.com.tr



4685 OS 2020

Overlap Sistem Tam Otomatik Ambalaj Makinesi (30 Paket/Dakika)



BB 3070

Tam Otomatik Bakliyat Paketleme Makinesi (9-10 Paket/Dakika)



4080 ATK 2020

Düz Kartonlu/Kartonsuz Shrink Ambalaj Makinası
(Teneke Kutu 3-5 lt / 6-10 Paket/Dakika)



ADM 55 2020

Ergonomik Tip Otomatik Shrink Makinesi (7-8 Paket/Dakika)



PPO 55

PVC Shrink Makinası
(6-8 Paket/Dakika)



KTY 2020

Otomatik Shrink Ambalaj Makinesi
(7-9 Paket/Dakika)

YMS 1982

YAZICI MAKİNA SANAYİ

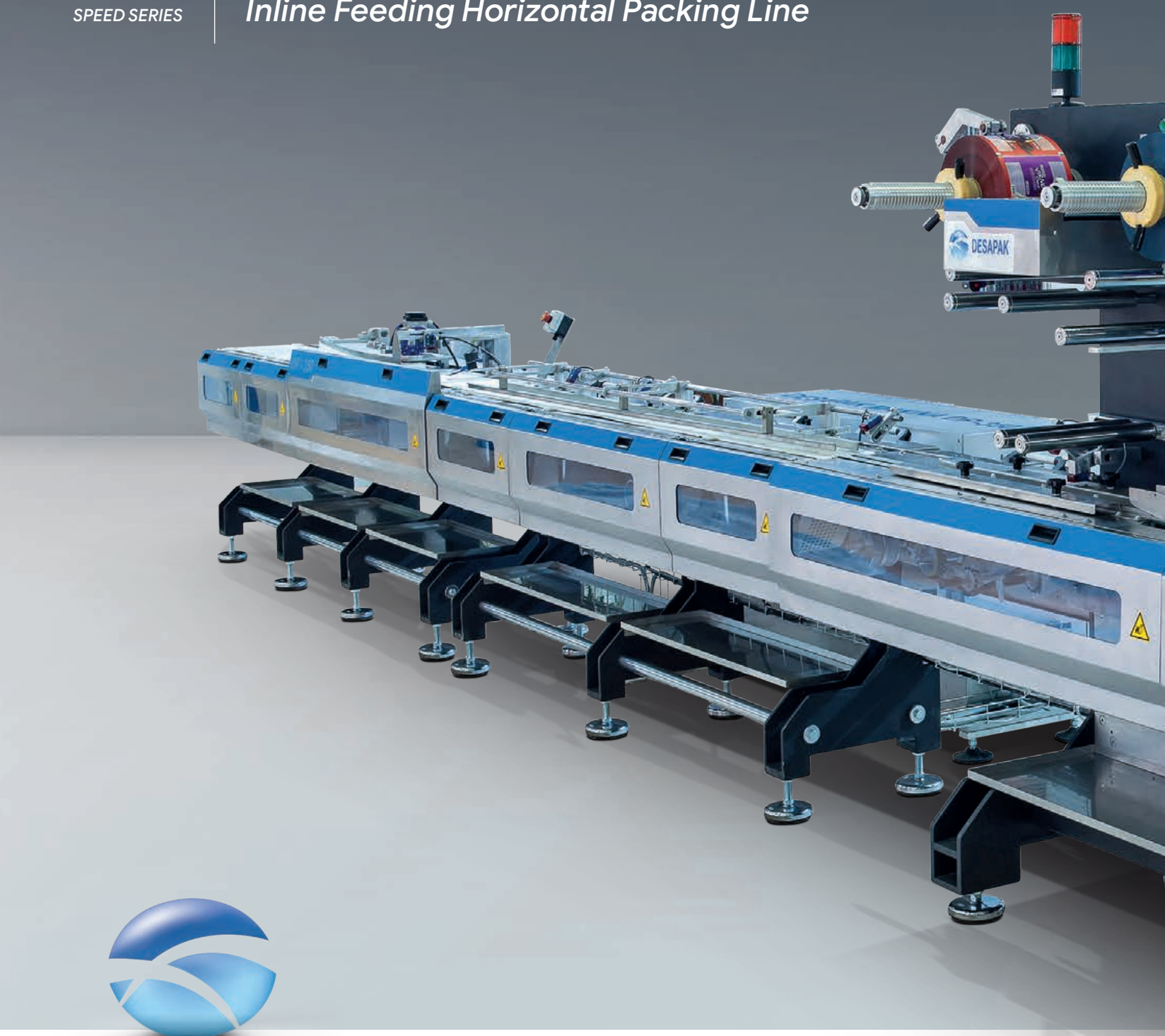
Yeşilce Mahallesi, Donanma Sokak,
No.: 12 (Otosanayi) 4.Levent, İstanbul - TÜRKİYE

Tel: +90.212. **325 31 38** / +90.212 **325 31 45** / +90.212 **280 53 77**
+90.212 **278 37 35** / +90.212 **278 37 33** Faks: +90.212 **278 43 89**
yazici@yazicimakina.com.tr | info@yazicimakina.com.tr

Inline Beslemeli Yatay Paketleme Hattı

DP-350
SPEED SERIES

Inline Feeding Horizontal Packing Line



DESAPAK®

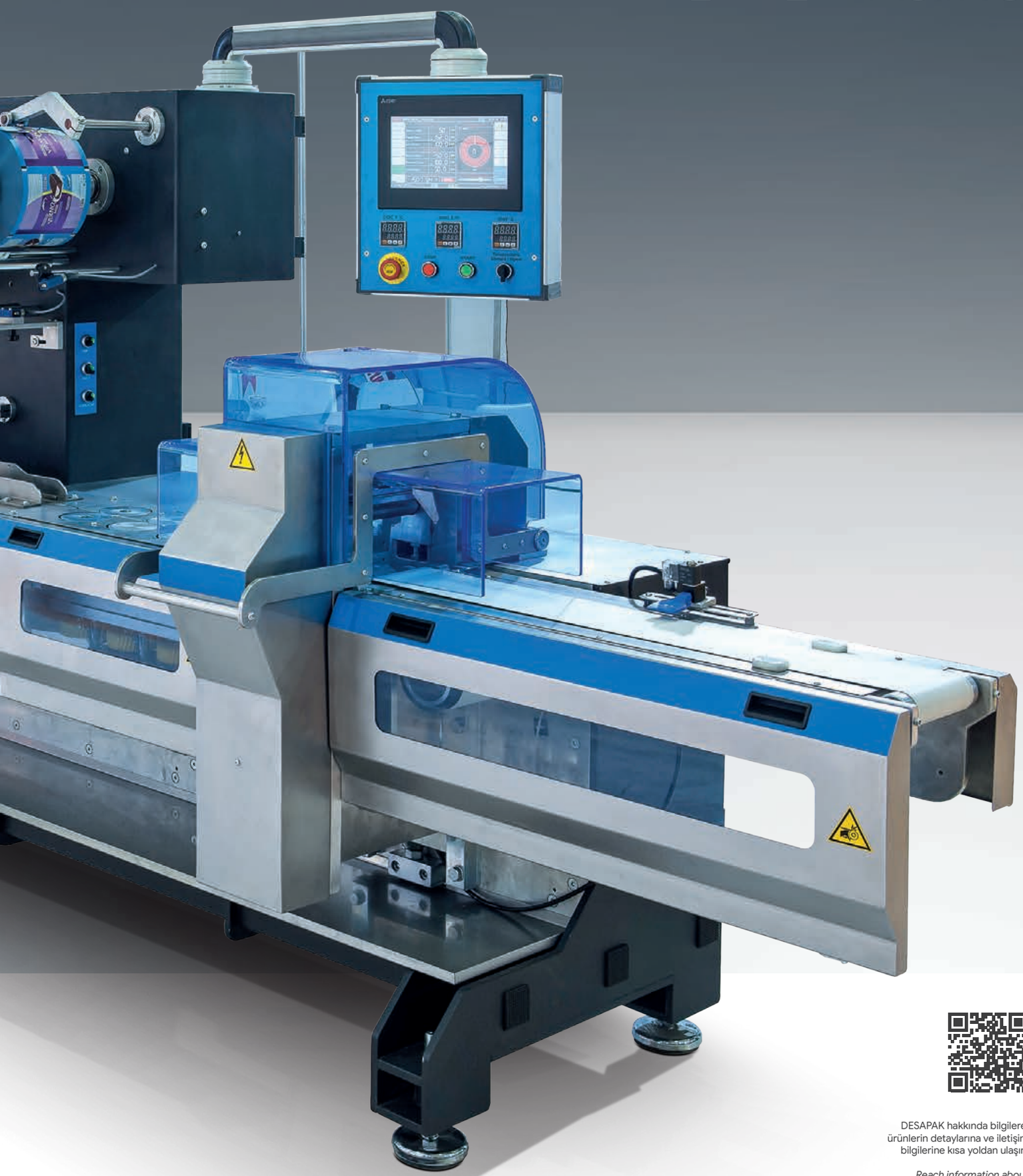
DESAPAK MAKİNE OTOMASYON SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Tormak Sanayi Sitesi
J Blok No: 16 Başakşehir - İstanbul / TÜRKİYE

Phone : +90 212 497 11 41
Fax : +90 212 497 11 14
E-Mail : desapak@desapakmakina.com

www.desapakmakina.com

DESAPAK®
TECHNOLOGIES

Ambalaj sistemlerinde A+kalite



DESAPAK hakkında bilgilere, ürünlerin detaylarına ve iletişim bilgilerine kısa yoldan ulaşın.

Reach information about DESAPAK, product details and contact details in a short way.

SİSDOZ 07

Prodoz Edp Serisi Solenoid Dozaj Pompaları

Özellikler:
- Maksimum 25 lt/saat kapasite,
- Maksimum 20 bar basınç,
- 220 V AC
- Mekanik strok boyu ayarı: % 0-100
- Strok sayısı ayarı : %0-100
- Korozyana dayanıklı komple plastik IP65 gövde
- PVC, PVDF ve Paslanmaz çelik kafalı olarak alternatifleri mevcuttur.



www.sisdoz.com.tr

SOMTAŞ MAKİNE 08

Kâğıt Ebatlama Makinesi



Özellikler:
- Malzeme: 25 – 150 gr / m2
- Çalışma Hızı: Max 150 m / dk. – max. 400 cuts dk.
- Fotoselli Kesim: Standart
- Ölçüler: Min. 300 mm – max. 650 mm
- Ölçüler: Min. 11.81 inch – max. 25.59 inch

www.somtas.com

SONKAYA MAKİNA 09

SMET100Y Yarı Otomatik Silindirik Şişe Etiketleme Makinası

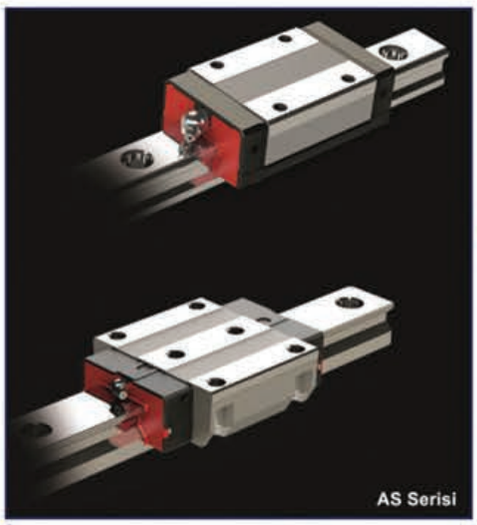
Özellikler:
- Etiketleme Kapasitesi: Dakikada 15-30 Etiketleme
- Şişe Kavanoz Çapı: 15mm - 130 mm)
- Etiket Türleri: Kendinen yapışkanlı naylon(PP / PE / OPP) etiketler, metalize etiketler, kağıt etiketler.
- Etiket Uzunluğu: 30mm - 500 mm
- Etiket Genişliği: 20mm - 150 mm
- Materyal: 304 paslanmaz sac ve aluminyum levha

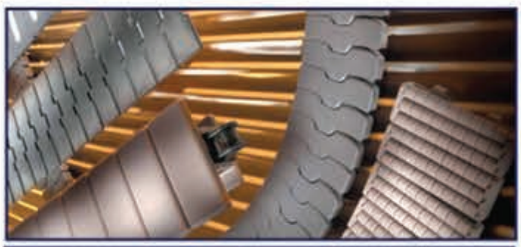


www.sonkaya.com.tr

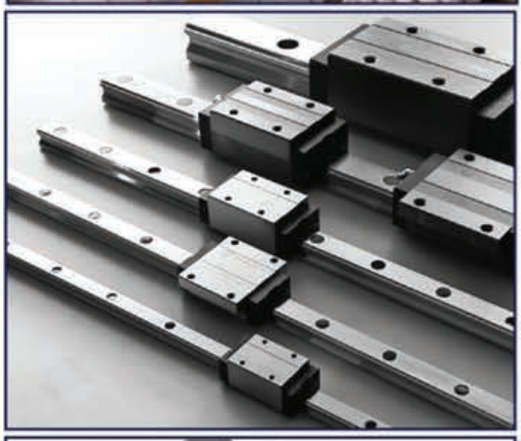
POLYMAK

DOĞRUSAL HAREKET ÜRÜNLERİ & TEKNOLOJİSİ

















SEKTÖRDE 16 YILLIK TECRÜBE

TBIMOTION®

AMA TECH
AUTOMATION MAKES AMAZING

HIWIN®
Linear Motion Products & Technology

LIMON®
PRECISION & SPEED

TPI®
BEARINGS

MIKI PULLEY

MAGRIS

ORBILAN®
GmbH Kunststoffwerk

WEH®

POLYMAK MERKEZ
Esenşehir Mah.Kürkçüler Cad.
Eryılmaz Sok. No:31
Tel: 0216 527 30 30
Ümraniye / İSTANBUL

POLYMAK BURSA ŞUBE
Üçevler Mah. Akva Sanayi
Sitesi 70. Sok. No:171 E/F
Tel: 0224 443 48 84
Nilüfer / BURSA

POLYMAK İZMİR ŞUBE
Halkapınar Mah. 1082 Sok.
No:7P Pamuk Plaza İş Merkezi
Tel:0232 458 58 10-19
Yenişehir / İZMİR

Romatizmaya Yaşamsal Destek Önerileri

Romatizmanın tek başına bir hastalık olmadığını, çok sayıda hastalığı kapsayan bir tanımı olduğunu biliyoruz. Sürekli stres altında olmak, D vitamini eksikliği, fazla kilo ya da sağlıksız beslenme veya git gide soğuyan havalar ve nemli ortamlarda geçirilen uzun zamanlar da romatizmaya etki eden olumsuz faktörlere büyük bir zemin hazırlıyor. Ancak tüm bu olumsuz faktörlerden çok pratik önemler alarak ve yaşam tarzınızda ufak uyarlamalar yaparak korunabileceğinizi biliyor muydunuz?

Romatizmadan korunma ve etkilerini azaltma konusunda dikkat edilmesi gereken noktaları sizin için derledik.

Kilo kontrolü yapın

Eklem problemleri ile mücadele ederken fazla kiloları atmanın büyük bir yararı olacaktır. Kilo sorunu sadece eklemler üzerinde oluşan ek ağırlık nedeniyle değil, sebep olduğu insülin fazlalığından dolayı da zararlıdır. İnsülin fazlalığının enflamasyonu yükselttiği de bilinmektedir. Fazla kiloların bel ve bacaklara binen yükü artırdığı ve eklem problemlerine neden olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla romatizma oluşma ihtimali de gündeme geliyor. Bu nedenle fazla kilolarınızdan kurtulmanız gerekiyor.

Yediklerinizi rahatsızlığınıza adapte edin

Yiyip içtiklerinizin, vücudunuzun tüm fonksiyonlarını etkilediğini biliyorsunuz; peki romatizmal hastalıkların önlenmesi ve tedavisinde de oldukça önemli bir yeri olduğunu biliyor muydunuz?

Omega-3 ve Omega-6 dengesine önem vermeniz gerekiyor. Omega-3 içeren balık, yumurta, ceviz, keten tohumu ve semizotunun yanı sıra zeytinyağı, kalsiyum, C vitamini içeren besinler ve ısırgan otu bu hastalık belirtileri için ideal. Omega-3 kazanabilmek için balıktan, balık yağından ya da balık yağından hazırlanmış kapsüllerinden yararlanmaya çalışabilirsiniz.

Soğuğa ve neme karşı kendinizi koruyun

Soğuğun veya nemin romatizma oluşumuna







Vital Support Suggestions for Rheumatism

We know that rheumatism is not a disease by itself, but a definition that includes many diseases. Being under constant stress, vitamin D deficiency, overweight or unhealthy diet or increasingly cold weather and long times spent in humid environments also lays the groundwork for negative factors that affect rheumatism. But did you know that you can protect yourself from all these negative factors by taking practical precautions and making small adjustments to your lifestyle? We have compiled the points that should be taken into consideration in terms of preventing rheumatism and reducing its effects.

Control weight

Shedding excess weight while dealing with joint problems will be of great benefit. Weight problem is harmful not only because of the additional weight on the joints, but also because of the excess insulin it causes. It is also known that excess insulin increases inflammation. It is known that excess weight increases the load on the waist and legs and causes joint problems. Therefore, the possibility of rheumatism also comes to the fore. For this reason, you need to get rid of your excess weight.

Adapt what you eat to your ailment

You know that what you eat and drink affects all the functions of your body; well, did you know that it has an important place in the prevention and treatment of rheumatic diseases? You need to pay attention to the balance of Omega-3 and Omega-6. Foods containing omega-3 fish, eggs, walnuts, flax seeds and purslane, as well as olive oil, calcium, vitamin C and nettle are ideal for these symptoms. In order to gain omega-3s, you can try to take advantage of capsules prepared from fish, fish oil or fish oil.

Protect yourself against cold and moisture

There is no serious evidence that cold or

THERMONOX



Şimdi
%40'a
varan
DAHA AZ HAMMADDE
MALİYETİ!



En düşük maliyetli bardak için *SlimCup*® 'ı seçin.
Şimdi ÇOK DAHA Hızlı!

Thermonoks Makina San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi İpkas Sanayi Sitesi 3. Kısım D Blok
No:31 İkitelli 34490 Başakşehir - İstanbul / TÜRKİYE
+90 212 671 13 90 +90 212 671 13 91 info@thermonox.com

SlimCup®

%100 YERLİ
21.yıl
www.thermonox.com



etkide bulunduğuna ilişkin ciddi bir kanıt yoktur. Ancak, romatizması olan hastalar hava değişimlerine karşı daha duyarlıdırlar. Bu sebep ile romatizmalı hastalar böyle soğuk ve nemli ortamlarda çok daha fazla rahatsızlık duyabilirler.

Bu gibi koşullarda, soğuktan ve rutubetli ortamlardan korunmanın hasta konforunun sağlanmasında önemli bir rol oynayacağı söylenebilir.

Stresten uzak durun

Her hastalığın başı olan stres, romatizmanın oluşumunda da önemli bir etken teşkil ediyor.

Stres, bağışıklık sistemini etkileyerek ve sempatik sinir sitemini uyararak vücudun hastalıklara karşı direncinin azalmasına neden oluyor.

Egzersizsiz gün geçirmeyin.

Özellikle fizik tedavi, romatizma hastaların ağrılarını gidermede, eklem hareketliliğinin ve kas gücünün korunmasında, ayrıca günlük yaşam aktivitelerinin düzenlenmesinde sık sık kullanılıyor. Eklem hareketliliğini sağlayan temel egzersizler, kas güçlendirici egzersizler, postür egzersizleri ve aerobik egzersizleri de romatizmal hastalıkların semptomatik tedavisinde çok önemli.

İlerlemiş romatizmaya bağlı eklem problemleri olan kişilerde, günlük yaşam aktiviteleri için yardımcı cihaz kullanımı, doğru yürümenin öğretilmesi, düşmenin engellenmesi, ergonomik eğitim de yapılabilir.

D vitamini zengini besinler "D"ostunuz

Eklem dostu D vitaminini eksin etmemeniz gerektiğini unutmayın. D vitamini sadece kemiklere değil, eklemlere de lazım.

D vitaminini edinmenin en kolay yolu güneş ile direkt temastır. Bu sebep ile günde 20-30 dakika ellerinizin ve yüzünüzün güneşle teması ihtiyacınız kadar D vitamini üretimini sağlayabiliyor.

Güneş görmüyorsanız D vitamini desteği alın

Bu özellikle de kış aylarında faydalı olabilir. D vitamini desteği almadan önce tahlillerinizi yaptırarak D vitamini seviyenizi kontrol ettirmelisiniz.

Özellikle osteoporoz ve sonrasında kemik ölçümlerinizi zamanında yaptırmanız ve gerektiğinde ise D vitamini takviyesi almanız gerekebilir.

moisture has an effect on rheumatism. However, patients with rheumatism are more sensitive to weather changes. For this reason, patients with rheumatism may feel much more uncomfortable in such cold and humid environments. In such conditions, it can be said that protection from cold and humid environments will play an important role in providing patient comfort.

Stay away from stress

Stress, which is the head of every disease, is an important factor in the formation of rheumatism. Stress causes the body's resistance to diseases to decrease by affecting the immune system and stimulating the sympathetic nervous system.

Do not spend days without exercise

Especially physical therapy is used frequently to relieve the pain of rheumatism patients, to protect joint mobility and muscle strength, as well as to regulate daily life activities. Basic exercises that provide joint mobility, muscle strengthening exercises, posture exercises and aerobic exercises are also very important in the symptomatic treatment of rheumatic diseases. People with advanced rheumatism-related joint problems can also use assistive devices for daily life activities, teach correct walking, prevent falling, and ergonomic training.

Vitamin D rich foods are your "D" diet

Remember that you shouldn't be consuming joint-friendly vitamin D. Vitamin D is needed not only for bones, but also for joints. The easiest way to get vitamin D is by direct contact with the sun. For this reason, contact of your hands and face with the sun for 20-30 minutes a day can produce as much vitamin D as you need.

If you do not see the sun, take vitamin D supplements

This can be particularly beneficial during the winter months. Before taking vitamin D supplements, you should have your vitamin D levels checked by having your tests done. You may need to have your bone measurements done on time, especially after osteoporosis, and take vitamin D supplements when necessary.

Atlas Copco
YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ

AOY-HRS
Enerji geri kazanım sistemi

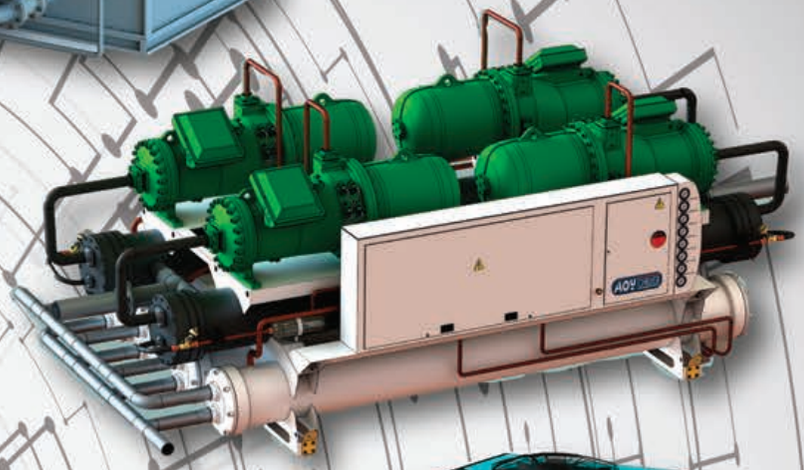




AOY-SK HYBRID
Hybrid soğutma kulesi sistemi
Kapalı sistem kule teknolojisi



AOY-S
Su soğutmalı su soğutma sistemi



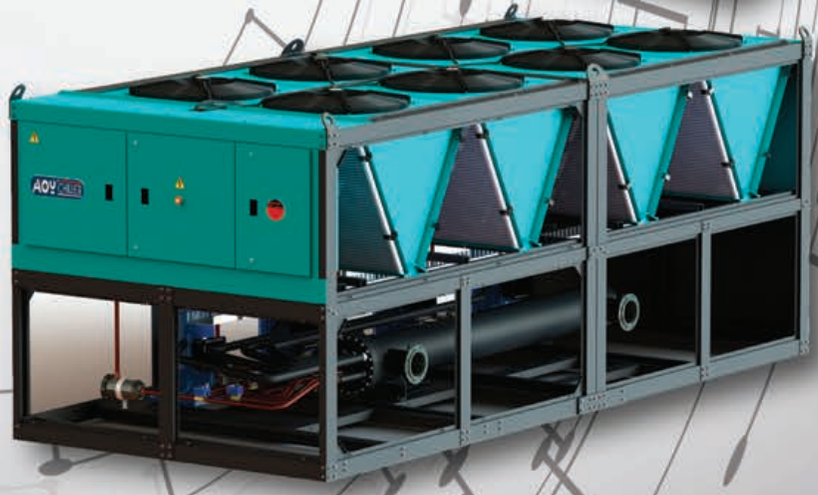
YÜKSEK Verim & DÜŞÜK Maliyet

AOY® CHILLER

PROFESYONEL TEKNOLOJİ



AOY
Hava soğutmalı su soğutma sistemi



YILDIRIM SOĞUTMA BASINÇLI KOMPRESÖR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ATLASCOPCO MAKİNALARI YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ
KOCAELİ: +90262 642 33 78
BURSA : +90224 413 52 30
info@yildirimsogutma.com.tr
www.yildirimsogutma.com.tr

YILDIRIM®
SOĞUTMA BASINÇLI KOMPRESÖR
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

FILLING MACHINES — DOLUM MAKİNELERİ

COSMETIC · CHEMICAL · FOOD INDUSTRY · EQUPMENTS

İlaç, Kimya, Kozmetik, Gıda Sanayi Makineleri

machines of medicine, chemical, cosmetic and food industry



dolmak.com

A Company With The Experience To Meet Your Needs

















DOLİD
İÇ ve DIŞ TİCARET
LİMİTED ŞİRKETİ
Exporter Company

INDUSTRIAL MACHINES — ENDÜSTRİYEL MAKİNELERİ

COSMETIC · CHEMICAL · FOOD INDUSTRY · EQUPMENTS





INDUSTRIAL MIXERS & MACHINES

ENDÜSTRİYEL
MİKSER & MAKİNALAR

CE

Mehmet Akif Ersoy Mah. Barlas Sok. No: 14
Taşoluk - Arnavutköy - İstanbul / TÜRKİYE

Telefon : (+90212) 682 04 01 - 682 15 09 / Faks :(+90212) 682 01 92
Gsm: : (+90533) 524 43 80
E-Mail : dolmak@dolmak.com

45 Years

DOL-MAK®
DOLUM MAKİNALARI
PASLANMAZ ÇELİK MAMÜLLERİ
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.dolmak.com



TÜRKİYE'DEKİ SAKLI CENNETLER

Derin berrak sulardan, yemyeşil tepelerin zirvesine, doğanın sunduğu birçok güzelliğini dergimizde keşfedebilirsiniz.

Dünyada hala hayat varmış dedirten olağanüstü atmosferinde gündüzleri; koyların ve kumsalların keyfini çıkarırken, geceleri; ışıl ışıl bir dünya sunan eğlence mekanlarında tatil keyfini doyasıya yaşayabilirsiniz.

From deep clear waters to the summit of lush green hills, you can discover the many beauties offered by nature in our magazine.

In its extraordinary atmosphere that makes you think that there is still life in the world, during the day; While enjoying the bays and beaches, at night; You can enjoy your holiday to the fullest in entertainment venues that offer a brilliant world.



Sevdiklerinizle Güzel Vakit Geçirebileceğiniz 5 Farklı Rota

Türkiye'de gidilecek tatil yerleri o kadar çok ki... Bu yüzden nasıl bir tatil yapacağınıza karar verip planınızı ona göre yapmanız gerekiyor. Denize girip doyasıya yüzmek ve muhteşem koylar keşfetmek mi istiyorsunuz? yoksa antik kentleri, tarihi yapıları keşfetmek mi? Ya da yeşile, doğaya adamak istiyorsunuz kendinizi. Size iyi gelecek bir dinlenmeye ihtiyacınız var. Belki de tatil amacınız yeni lezzetler denemek, gurme keşifler yapmak... Nasıl bir tatil düşlüyorsanız Türkiye'de her konsepte uygun tatil yerleri bulabilirsiniz.

Suvla Koyu / GELİBOLU - ÇANAKKALE
Suvla Bay / GELİBOLU - CANAKKALE

Kelebekler Vadisi / Fethiye – MUĞLA
Butterfly Valley / Fethiye - MUĞLA

Kiriş Koyu / Antalya
Kiris Bay / Antalya

Gemlik Körfezi / BURSA
Gemlik Bay / BURSA

Çıralı Bay / Antalya
Hawaiian Islands

5 DIFFERENT ROUTES THAT YOU CAN SPEND A BEAUTIFUL TIME WITH YOUR LOVED ONES

holiday places to visit in Turkey so much that ... So decide how to make your plan a vacation you need to do accordingly.

Do you want to swim in the sea and explore magnificent bays or do you want to explore? ancient cities and historical buildings? Or you want to devote yourself to green, nature.

You need a good rest. Perhaps your holiday purpose to try new flavors, gourmet discoveries ... How do you find the appropriate holiday dream vacation destinations in each concept in Turkey.

Suvla Koyu / GELİBOLU - ÇANAKKALE

Saros Körfezine doğru küçük bir hilal şeklinde bir koy görürsünüz. Hemen yanından Tuz Gölü vardır. Çanakkale savaşlarında da önemli bir yere sahip olan Suvla Koyu'dur burası.

Uzaktan da çok güzel gözükse de asıl içine girdiğinizde hayretler içersinde bırakacak bir güzelliği sahiptir burası.

Rivayete göre koydaki kayalıklarda yaşayan periler geceleri dışarı çıkarlar ve mavi elbiseleri ile deniz üzerinde dans ederlermiş.Bazıları da buna karşı çıkar denizin üzerinde dans edenler peri değil dolunayda tuz gölünden yansıyan ay ışığının denizde oluşturduğu mavi yakamozlar diyenlerde bulunmakta karar size kalmış gelin bir de siz görün.

Suvla Bay / GELİBOLU - CANAKKALE

You will see a small crescent-shaped bay towards Saros Bay. Salt Lake is right next to it.

This is the Suvla Bay, which has an important place in the Çanakkale wars. Even though it looks very beautiful from afar, this place has a beauty that will leave you astonished when you enter it.

According to the legend, the fairies living on the rocks in the bay go out at night and dance on the sea in their blue clothes.





PANEL CARRIER
ARM SYSTEMS

ZiyaSAN®
ARM SYSTEMS

Pano Taşıyıcı Kol Sistemleri

CE

FOR THOSE WHO NEED
HIGH PERFORMANCE...



ZiyaSAN Pano Taşıyıcı Kol Sistemleri İmalat San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Muratpaşa Mah. Dericiler B Blok Sk. Öz Dericiler B Blok
No: 2 İç Kapı No: 54 Bayrampaşa / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90(212) 612 80 80 / e-Mail: info@ziyasan.com.tr

www.ziyasan.com.tr

+90(533) 390 18 16

Kelebekler Vadisi / Fethiye – MUĞLA



Kelebekler Vadisi'ne ulaşım Ölüdeniz' den kalkan teknelerle sağlanır.

Faralya(Uzunyurt) mahallesinden bir patika vadiye ulaşır; fakat ipli tırmanış rotaları ve değişken yüzeyi nedeniyle, bir rehber eşliğinde yapılmalıdır.

Kelebekler Vadisi'nde doğal yaşamı korumak ve bunun için gereken önlemleri alarak projeleri hayata geçirmek amacıyla bir tesis meydana getirilmiştir.

Ziyaretçilere çadır ve ağaç evlerde konaklama imkânları sunan işletme günlük 500 konuk kapasitesine sahiptir ve Kelebekler Vadisi'nin 100 dönümlük arazisi üzerinde ekolojik tarım yapmanın yanı sıra; arıtma, deniz temizliği ve temiz enerji hususlarında projeler gerçekleştirmektedir.

Butterfly Valley / Fethiye - MUĞLA

Transportation to Butterfly Valley is provided by boats departing from Ölüdeniz. A pathway from the Faralya (Uzunyurt) neighborhood reaches the Valley; However, due to the rope climbing routes and variable surface, it should be done with a guide.A facility has been built in order to protect natural life in Butterfly Valley and to implement the projects by taking the necessary measures for this. The facility, which offers its visitors accommodation in tents and tree houses, has a daily capacity of 500 guests and besides doing ecological agriculture on 100 decare land of Butterfly Valley; It carries out projects on purification, marine cleaning and clean energy.

Kiriş Koyu / Antalya



Sakin, huzurlu, kafa dinlemek için harika bir seçenek olan Kiriş Koyu, mavi ve yeşilin buluştuğu eşsiz güzelliklerinden biridir. Kiriş Koyu Antalya'nın Kemer ilçesinde bulunan, denizin dibini net bir şekilde görebileceğiniz harika koylardan biri diyebilirim. Buraya geldiğinizde denizin ve doğanın güzelliğine adeta aşık olacaksınız. Dalış meraklıları için burası çok uygun ve birçok dalış yapan kişiye rastlamak mümkün. Ağaçlarla bütünleşmiş kiriş koyu, ülkemizin cennet köşelerinden. Çevresinde bulunan 5 yıldızlı otelleri ve restoranları ile, burada tatilinizi rahat bir şekilde geçirebilirsiniz. Burada birde antik kent bulunuyor. Antik kenti gezip tarihin derinliklerinde kaybolurken, buranın mis gibi doğasına da hayran kalacaksınız.

Tatilinizi Kiriş'de Geçirmeye Ne Dersiniz?

Kiris Bay / Antalya

Kiriş Bay, which is a calm, peaceful and wonderful option for resting, is one of the unique beauties where blue and green meet. I can say that Kiriş Bay is one of the wonderful bays in Kemer district of Antalya where you can clearly see the bottom of the sea. When you come here, you will fall in love with the beauty of the sea and nature. This place is very suitable for diving enthusiasts and it is possible to come across many diving people. Integrated with trees, Kiriş Bay is one of the paradise corners of our country. With the 5-star hotels and restaurants around, you can spend your holiday comfortably here. There is also an ancient city here. While visiting the ancient city and getting lost in the depths of history, you will also admire the beautiful nature of this place.

What Do You Say To Spend Your Holiday In Kiriş?

Ligum Türkiye A.Ş.

İkitelli OSB, Atatürk Bulvarı Haseyad 2,
No. 108/4 Başakşehir 34306 İstanbul
Tel. 0212 549 8116 / Fax. 0212 549 1099
discover@ligum.com.tr
www.ligum.com

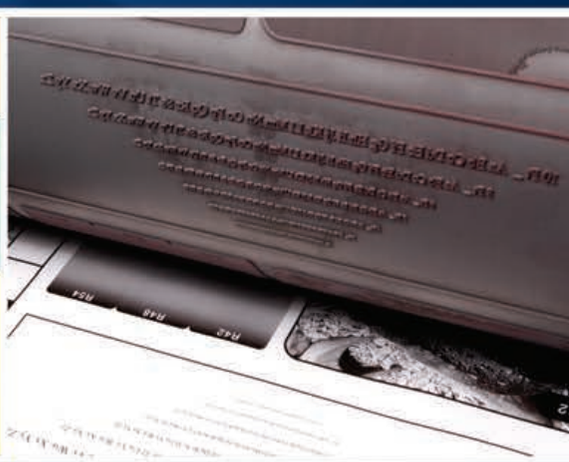
Mükemmel Teknik Servis Hizmeti!

ligum









LIGUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

Baskı Tekniklerine Göre Üstün Kaliteli Kauçuk Merdane ve Sleeve Ürün Grupları

- **Flekso**
- **Ofset**
- **Rotogravür**
- **Laminasyon**
- **Alüminyum, Metal ve Krom**
- **Seramik Aniloklar**
- **Adaptörler**
- **Klişe Montaj Sleeveleri**
- **Poliüretan ve Silikon Uygulamalar**

Ligum Türkiye A.Ş.
Westland Group kuruluşudur.

WESTLAND GROUP

AMD - Ambalaj Makinecileri Derneği
Koşuyolu Katip Salih Sokak No. 13 Kadıköy
İSTANBUL / TURKEY

Tel/Phone: (+90 216) 545 49 48
Fax: (+90 216) 545 49 47
amd@ambalaj.org.tr

www.amd.org.tr

Turkey
Discover
the potential

AMBALAJ MAKİNACILARI'NIN

Dünyaya Açılan Kapısı

AMD çatısı altında Türk Ambalaj Makinacıları, ***Global pazarda boy gösteriyor...***

Packaging Machinery Association

Ambalaj Makinecileri Derneği



apack · ardolet · Armell · aymaksan · BATI MAKİNA · BETA-PAK · CD MAKİNA · DİZAYN MAKİNA · DOL-MAK · DOYPAK
EDDA · ENMAK · ERDA · ERPAKSAM · ERTÜRK MAKİNE · ESİTİ · FORMAK · GMM · HAKAN MAKİNE SANAYİ · HASEL
HİPERMAK · HİTİT MAKİNA · IMES · İNKA · KERAMİK · KOTA PACK · KOENIG & BAUER DURAN · KULP · maripak
MK MİKFORM · MİMSAN · ROLLEXTREM · OMAS · Optimak STU · ÖNERSAN · PESCO TERMO · REVOMAC · SAF MAK · sefa
tam-taş · UYGURLAR MAKİNA · ALMALI · VARLIK MAKİNA · Vatan Makina · YAZICI MAKİNA SANAYİ · YILDIZPAK MAKİNA

ESİT
CHECKWEIGHERS

Üretimde %100 Kontrol

41. YIL



hexaline checkweigher

Kapasite : 5 g - 6 kg
Maksimum Hız : 120 - 450 ad/dak
Bant Ebadı LxW : 200 - 450 mm

octaline checkweigher

Kapasite : 40 g - 15 kg
Maksimum Hız : 45 - 60 ad/dak
Bant Ebadı LxW : 350 - 550 mm

decaline checkweigher

Kapasite : 500 g - 60 kg
Maksimum Hız : 60 ad/dak
Bant Ebadı LxW : 800 - 1600 mm

Esit bantlı kontrol kantarları 3 farklı seride, ihtiyaca göre birçok ağırlık ve hız aralığında modellerden oluşmaktadır. Farklı ihtiyaçlar için 600 adet/dk'ya kadar hıza ulaşan veya 60 kg'a kadar ürün kontrolü yapan Esit bantlı kontrol kantarları, teknolojisi, hassasiyeti, kullanım kolaylığı ve dayanıklı yapısıyla markanıza ve ürünlerinize değer katmak için yürürlükteki sıkı yönetmelikler dikkate alınarak özenle tasarlanmıştır. Sektörünün en yüksek standartlarını sunan ürünlerimiz, üretiminizi %100 kontrol altına almak için yüksek hassasiyet ve akıllı filtre teknolojileri kullanmakta, kullanıcıya kolaylık sağlayan ekranları ve yazılımlarıyla esnek raporlama sağlamaktadır.

444 ESIT
Mesai Saatleri: 08:30 -17:30
Türkiye'nin Her Yerinden
444 37 48

Esit Elektronik Sistemler İmalat ve Ticaret Ltd. Şti.
Nişantepe Mah. Gelin Çiçeği Sk. No:36 34794 Çekmeköy - İstanbul
Tel: +90 216 585 18 18 Faks: +90 216 585 18 19
esit@esit.com.tr

7/24 Teknik Servis
CE OIML
TÜRK MALI

Gemlik Körfezi / BURSA

Genellikle sakin ve dalgasızdır. Doğudan batıya uzunluğu 35 km. Güneyden kuzeye en geniş yeri 10-15 km. olan körfez daima sakin olmasını sağlayan karşılıklı iki burundur. (Tuzla ve Kapaklı burunları) her iki sahilde birbirine cephe alan bu burunlar körfezi bir kıskaç içine almış gibidir.



Gemlik Bay / BURSA

It is generally calm and without waves. Its length from east to west is 35 km. Its widest point from south to north is 10-15 km. The gulf, which is, is the two facing each nose that makes it always calm. These capes (Tuzla and Kapaklı capes) facing each other on both beaches seem to contain the bay in a pincer.



Çıralı Koyu / Antalya





Antalya Kemer'e bağli ÇIRALI beldesi, "Güneşi, denizi ve doğa güzelliklerinin" yanı sıra tarihi zenginlikleriyle insanlarin ilgisini çekmektedir. Güney ucunda Olympos antik kenti, kuzey batısında Yanartaş (Chimera) bulunmaktadır.Akdeniz' in en temiz yerlerinden birisi olan Çıralı sahili 3,2 km uzunluğundadır. Genişliği ise 50-10 metre arasında değişmektedir. Kumsal denizden itibaren yumuşak bir eğimle yükselmektedir. Her iki ucunda kayalıklarla sınırlanmıştır. Genel olarak ince taneli yüksek kaliteli kum yapısına sahiptir. Güney ucunda antik Olimpos kentinin içinden geçerek gelen dere denizle birleşir. Denizi çok temiz olan Çıralı' da rahatlıkla denizin keyfini çıkarabilir ve güneşlenebilirsiniz. Yapılaşmanın çok az olması, yöreye ayrı bir güzellik katar. En yüksek binası 3 katlıdır.

Çıralı'nın tarihi ve doğal zenginliği, yasal statüler geliştirilerek koruma altına alınmış durumda. Olimpos Antik Çıralı her mevsim değişen, yenilenen bir güzellik ağacı, çiçeği ve bitkisiyle karşınızdadır. Bu güzelliği renk ve kokulardan oluşan bir harmoni oluşturur. Dünyada nesli tükenmeye başlamiş kuşların bir çoğunu bir arada görmek size ayrı bir zevk verecektir. Nesli dünya çapında tehlike altında olan deniz kaplumbağalarının (Caretta) üreme alanlarından birisi de Çıralı sahilleridir. Çıralı ayrıca ismine yakışır şekilde "SAKLI CENNET" olarak da anılmaktadır.

Çıralı Bay / Antalya

ÇIRALI Town, which is connected to Kemer, Antalya, attracts the attention of people with its "sun, sea and natural beauties" as well as its historical richness. The ancient city of Olympos is located at the south end and Yanartaş (Chimera) in the northwest.

Çıralı Beach, one of the cleanest places in the Mediterranean, is 3.2 km long. Its width varies between 50-10 meters. The beach rises with a gentle slope from the sea. It is bordered by cliffs at both ends. Generally it has fine grained high quality sand structure. At the south end, the stream that comes through the ancient city of Olympos merges with the sea.

You can easily enjoy the sea and sunbathe in Çıralı, which has a very clean sea. The fact that the construction is very little adds a distinct beauty to the region. Its tallest building has 3 floors. The historical and natural wealth of Çıralı is protected by developing legal statuses. Olympos Antique Cirali is at your service with a renewed beauty tree, flower and plant that changes every season. This beauty creates a harmony of colors and scents. Seeing many of the extinct birds in the world together will give you a special pleasure. One of the breeding grounds of sea turtles (Caretta), which are endangered worldwide, is Çıralı beaches. Çıralı is also referred to as "HIDDEN PARADISE", as befits its name.

BASINÇLI KAPLAR
PRESSURE VESSELS



GBS®

75 SINCE 1946 YEARS

‘GÜVEN VERİR DEĞER KATAR’

GIVES TRUST, ADDS VALUE...

GBS İstanbul’da yerleşik; bombeler, basınçlı hava tankları çeşitli LPG depolama tankları, otogaz depolama tankları ve soğutucu gaz tankları üreten bir firmadır.

GBS is a manufacturer of dished heads,compressed air tanks, pressure vessels such as small and large propane storage tanks, autogas filling tanks,transportation tanks and refrigeration tanks in Istanbul.



Ürünlerin detaylarına ve iletişim bilgilerine kısa yoldan ulaşın

GBS is member of KARTAL GROUP

guvenbombe.com.tr

| FABRİKA

Akçaburgaz Mah. 137. Sok. No: 11 Esenyurt
İSTANBUL / TÜRKİYE

P | +90 212 407 08 08
F | +90 212 486 36 49
E | info@guvenbombe.com.tr

| MERKEZ

İkitelli OSB Demirciler Sanayi Sitesi
B-3 Blok No: 75-76 Başakşehir
İSTANBUL / TÜRKİYE

P | +90.212 549 60 36
F | +90.212 549 60 38
E | info@guvenbombe.com.tr

RosUpack

25

Rusya ve Doğu Avrupa'nın Ambalaj ve Paketleme Endüstrisi Fuarı

- Ambalaj Üretim Makinaları
- Hazır Ambalaj ve Etiketleme
- Çikolata, Bisküvi ve Şekerleme Üretim Makinaları
- Ham ve Kullanılabilir Malzemeler
- Depolama Sistemleri

m²3,255 TL TEŞVİK
Ticaret Bakanlığı tarafından bireysel teşviklidir

15–18 Haziran 2021

Crocus Expo IEC, Moscow, Russia

ATAÇ plastic machinery co.
ATHAPACK Your Packaging Partner
DELTA AMBALAJ
Dizayn Dpack
erkurmakine
EDDA
ERGİN Otomasyon Makine ve Proses Kontrol Sistemleri
ERPAKSAM MAKİNA SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
etimag ETİKET
EXPAK AMBALAJ
FORMAK www.for-mak.com.tr
foodpak Plastik Ambalaj San ve Tic Ltd Şti
GUR-IS BAG MAKING MACHINES
kaplamin Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.
krcpack flexibles
kompakt
Larplast THERMOFORMING
MİKFORM
OPACK
ORSAN UPS
packworld TÜRKİYE
PAK FORM THE WORLD BRAND
PARDIS GIDA
POLYTEKPROM
PULSE electronic
REVOMAC
ROZAMAC Flexo Printing Machine Solutions
SEYHAN
UNITY AUTOMATION TECHNOLOGY
vatan
YMCUP YAVUZ MAKİNA

...katılımlar devam ediyor.

Hyve
Organised by

Türkiye Ofis
ZED EXPO
INTERNATIONAL FAIR CONSULTING

info@zedexpo.com
www.zedexpo.com



AVRASYA AMBALAJ® İSTANBUL 2021 HYBRID+

26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı

20 - 23 Ekim 2021

www.PackagingFair.com

AMBALAJ ÜRÜNLERİ

AMBALAJ MAKİNELERİ & GIDA İŞLEM MAKİNELERİ

İÇECEK VE SIVI GIDA TEKNOLOJİLERİ

AMBALAJ BASKI, OLUKLU MUKAVVA - KARTON AMBALAJ ÜRETİMİ VE KONVERTİNG TEKNOLOJİLERİ

AVRASYA'NIN EN KAPSAMLI AMBALAJ ENDÜSTRİSİ FUARI

Online Etkinlikler Serisi ile yüz yüze iletişimin yanı sıra dijital dünyada da bağlantıda kalın!

BUSINESS CONNECT PROGRAM

Gıda & İçecek
Endüstriyel & Tüketici Ürünleri
(gıda & içecek dışındaki tüm endüstriler)
Baskı & Konverting

Etkinlik detayları için web sitemizi ziyaret edin

packagingfair | Eurasiapackagingfair | packagingfair | Eurasiapackagingfair

Reed | TÜYAP

Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.
www.reedtuyap.com.tr

AMD Ambalaj Makinecileri Derneği | FASD Esnek Ambalaj Sanayicileri Derneği | E.S.D Etiket Sanayicileri Derneği | KASAD 1991 | MASD Metal Ambalaj Sanayicileri Derneği | OMÜD Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği | SEPA

ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Onaylı Fuar | TFYD Türkiye Fuar Yapımcıları Derneği Üye Kuruluş

TÜYAP İSTANBUL — TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükçekmece, İstanbul / Türkiye

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

FOOD-TECH Eurasia 2021

HYBRID+

15. Uluslararası Gıda ve İçecek Teknolojileri Fuarı

20-23 Ekim 2021

www.FoodTechEurasia.com

Online Etkinlikler Serisi ile yüz yüze iletişimin yanı sıra dijital dünyada da bağlantıda kalın!

BUSINESS CONNECT PROGRAM

Gıda & İçecek Günleri

Ürünlerinize yönelik gıda işleme & içecek dolum teknolojileri, ambalaj ürünleri, makine, ekipman ve teknolojileri bir tık uzağınızda

Diğer etkinlikler ve detayları için web sitemizi ziyaret edin

- BİSKÜVİ, ÇİKOLATA, KURUYEMİŞ İŞLEM MAKİNELERİ
- SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ - İÇECEK VE SIVI GIDA TEKNOLOJİLERİ
- GIDA GÜVENLİĞİ & HİJYEN - SOĞUK ZİNCİR TEKNOLOJİLERİ
- YAŞ SEBZE MEYVE - ET & ET ÜRÜNLERİ İŞLEM TEKNOLOJİLERİ

AVRASYA'NIN EN KAPSAMLI AMBALAJ ENDÜSTRİSİ FUARI ile eş zamanlı

AVRASYA AMBALAJ İSTANBUL 2021 HYBRID+

TFYD Üye Kuruluş TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

TÜYAP İSTANBUL | TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ | Büyükçekmece, İstanbul / Türkiye

Reed | TÜYAP Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

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


THE BIG
International Building & Construction Show
THE BIG 5 SHOW
DUBAI
Yapı ve İnşaat Fuarı
12 - 15 EYLÜL '21
YAPI SEKTÖRÜNÜN
İHRACAT MERKEZİ
2021'in Uluslararası En Büyük Yapı Fuarı!
Alım gücü yüksek Körfez bölgesinde
66,000+ Alıcıya Ürünlerinizi Sergileyin!
ufi Member
expotim
EXPOTİM ULUSLARARASI FUAR ORGANİZASYONLARI A.Ş.
www.expotim.com
pazarlama@expotim.com
0 (212) 356 00 56






AMBALAJ VE GIDA TEKNOLOJİLERİ FUAR PROGRAMI

UKRAYNA KİEV	**22.IFFIP 2020 (Pack Expo, Food Expo, Food Tech Mash)** Uluslararası Ambalaj, Fırıncılık ve Gıda Teknolojileri Fuarı	14 - 16 NİSAN 2021
AZERBAYCAN BAKÜ	**INTERFOOD AZERBAİJAN - IPACK** Uluslararası Ambalaj, Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	19 - 21 MAYIS 2021
IRAK ERBİL	**11.AGROFOOD** Uluslararası Ambalaj, Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	07 - 10 HAZİRAN 2021
GÜNEY AFRİKA CAPE TOWN	**PROPAK CAPE** Uluslararası Ambalaj, Gıda İşleme, Baskı, Plastik ve Etiketleme Teknolojileri Fuarı	08 - 10 HAZİRAN 2021
İNGİLTERE BIRMINGHAM	**FOODEX** Uluslararası Ambalaj ve Gıda Teknolojileri Fuarı	05 - 07 TEMMUZ 2021
LİBYA TRİPOLİ	**5.TRIPOLI INT'L FOOD & PACK SHOW** Uluslararası Ambalaj, Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	20 - 23 EYLÜL 2021
İSPANYA BARSELONA	**18.HISPACK** Uluslararası Ambalaj ve Ambalaj Teknolojileri Fuarı	19 - 22 EKİM 2021
ROMANYA BÜKREŞ	**PACK SHOW - INDAGRA FOOD** Uluslararası Ambalaj, Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	30 EKİM - 03 KASIM 2021
S.ARABİSTAN RİYAD	**18. SAUDI PPPP(PRINT&PACK/PLASTICS&PETROCHEM)** 18. Uluslararası Ambalaj, Baskı, Plastik ve Etiketleme Fuarı	21 - 24 ŞUBAT 2022
ALMANYA KÖLN	**ANUGA FOODTEC 2022** Uluslararası Gıda ve İçecek Teknolojisi & Ambalaj Endüstrisi Fuarı	26 - 29 NİSAN 2022
AVUSTRALYA MELBOURNE	**35.AUSPACK** Uluslararası Ambalaj Endüstrisi ve Gıda Teknolojileri Fuarı	17 - 20 MAYIS 2022
İTALYA PARMA	**CIBUSTEC** Uluslararası Gıda ve İçecek Teknolojisi & Ambalaj Endüstrisi Fuarı	25 - 28 EKİM 2022

ISO 9001:2008
SENEXPO®
ULUSLARARASI FUARCILIK A.Ş.
Tel : 0 212 224 68 78 Fax : 0 212 224 85 58 E-mail: info@senexpo.com.tr Web: www.senexpo.com.tr

Member Event

GIDA TEKNOLOJİLERİ GRUBU

FOOD TECHNOLOGIES GROUP

FOTEG ISTANBUL

ufi Approved Event

9-11 HAZİRAN 2022

İSTANBUL FUAR MERKEZİ HALL 1-2

15.GIDA İŞLEME TEKNOLOJİLERİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI







STAND SATIŞLARIMIZ DEVAM EDİYOR

www.fotegistanbul.com

- KATKI MADDELERİ
- İŞLEME TEKNOLOJİLERİ
- BASKI ETİKETLEME
- PAKETLEME
- TEDARİK ZİNCİRİ
- OTOMASYON
- DEPOLAMA
- GÜVENLİK HİJYEN

ORGANİZATÖR

ufi Member Host of the 75th UFI Congress in 2008

hkf Fuarcılık AŞ Trade Fairs www.hkftradefairs.com

DIAMOND SPONSOR: meypo www.meypo.com

PLATINUM SPONSOR: CEMSAN Slaughterhouse Systems

Destekleyen Makamlar, Dernekler ve Kuruluşlar: SOSİAD Soğutma Sanayi İş İnsanları Derneği; turklab Kalibrasyon ve Deney Laboratuvarları Derneği

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

MARKAYI
başarıya götüren yol...

adres patent

"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



ADRES PATENT MERKEZ
İSTANBUL
0(212) 347 89 89
info@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
BEYOĞLU - ŞİŞLİ
0(212) 272 60 48
sisli@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
MERTER
0(212) 890 55 50
merter@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
İKİTELLİ
0(212) 549 43 70
ikitelli@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
ANADOLU
0(216) 386 26 88
anadolu@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
GEBZE
0(530) 176 85 72
gebze@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
ANKARA
0(312) 232 62 85
ankara@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
İZMİR
0(232) 425 20 40
izmir@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
DENİZLİ
0(258) 265 69 12
denizli@adrespatent.com

ADRES PATENT ŞUBE
LONDRA
+44(0)755 272 59 55
international@adrespatent.com

adres patent

"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

www.adrespatent.com.tr

/ adrespatent

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

packworld TÜRKİYE
SAYI/198
Mayıs 2021

INDEX

3 MEKSAN KALIP	**069**	LÖSEV	**109**
ADRES PATENT	**108**	MİKFORM MAKİNA	**065**
ALMAK MAKİNA	**047**	MİKFORMEN MAKİNA	**079**
AMD	**098**	OLCAY OFSET	**037**
BETA-PAK MAKİNA	**076 - 077**	ONUR AMBALAJ	**028 - 029**
BİLGİLİ MAKİNA	**024 - 025**	ÖZDAŞ MÜHENDİSLİK	**055**
BRAKEX FREN	**063**	ÖZGÜLMAK MAKİNA	**066 - 067**
CEMER PLASTİK	**017**	POLİNER PLASTİK	**033**
DEG DRIVE	**075**	POLYMAK MÜHENDİSLİK	**085**
DESAPAK MAKİNA	**082 - 083**	REED TÜYAP FUARCILIK	**103 - 104**
DİZAYN MAKİNA	**043**	ROBATECH TUTKAL	**019**
DOL-MAK MAKİNA	**090 - 091**	ROTA SHAFT	**053**
EG AMBALAJ	**015**	SAFİ REZİSTANS	**039**
ERENSOY MAKİNA	**031**	SARAÇ PLASTİK	**041**
ERK PVC MAKİNA	**INSERT**	SCHMALZ VAKUM	**003 - 013**
ERKUR MAKİNE	**049**	SENEXPO FUARCILIK	**106**
ESİT ELEKTRONİK	**099**	TEPRO MAKİNA	**011**
EXPOTİM FUARCILIK	**105**	THERMONOX MAKİNA	**087**
GENÇLER ELEKTRONİK	**044 - 045 - 057**	TOMRA SORTING	**061**
GRİMAS MAKİNA	**021**	UMUT MAKİNA	**001**
GÜVEN BOMBE	**101**	UNITY GRUP	**112 - A.K.İ**
HKF FUARCILIK	**107**	WITTMANN BATTENFELD	**Ö.K.İ.**
HÜRMAK MAKİNA	**051**	YASKAWA TURKEY	**009**
ISI-TAN SOĞUTMA	**071**	YAZICI MAKİNA	**081**
İNPAK MAKİNA	**ÖN KAPAK-058 - 059**	YILDIRIM SOĞUTMA	**089**
KUHNKE TURKEY	**073**	YILMAZ REDÜKTÖR	**ARKA KAPAK**
KULP MAKİNA	**007**	ZEDEXPO FUARCILIK	**102**
LİGUM TÜRKİYE	**097**	ZİYASAN PANO	**095**
KULP MAKİNA	**007**		

SEKTÖRÜN EN ETKİN DERGİSİ

11 SAYI - 130tl

PACKWORLD TÜRKİYE'NİN
SAĞLADIĞI AVANTAJLARDAN UZAK KALMAYIN

HEMEN ABONE OLUN

SUDE GRAPHIC AND DESIGN YAYINCILIK

YILLIK ABONELİK BEDELİ

130.tl



Abone olmak için abone formunu doldurup, banka dekontu ile birlikte formu adresimize gönderebilir veya fakslayabilirsiniz.

Abone olduğunuz sayıdan itibaren her sayı, derginiz adresinize gönderilecektir.

Adı Soyadı : .....

Firma : .....

Faaliyet Alanı : .....

Adres : .....

.....

.....

Tel : ..... Fax: .....

E-mail : .....

Vergi Dairesi : .....

Vergi No : .....

Aboneliğin Başladığı Sayı : .....

Aboneliğin Bittiği Sayı : .....

Banka Hesap Numaralarımız

Banka Adı : **AKBANK**
Şube Adı : **BAYRAMPAŞA**
Şube Kodu : **266**
Hesap Adı : **TİMUR OLGUN**
Hesap No : **32467**
İban No : **TR68 0004 6002 6688 8000 0324 67**

Banka Adı : **GARANTİ BANKASI**
Şube Adı : **SAĞMALCILAR**
Şube Kodu : **736**
Hesap Adı : **TİMUR OLGUN**
Hesap No : **6661238**
İban No : **TR32 0006 2000 7360 0006 6612 38**

İsmetpaşa Mah. Abdi İpekçi Cad. Kamer Sok. Sadık İş Merkezi No:2/7 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: +90 212 544 99 27 - 612 09 48 (Pbx) / Faks: +90 212 613 98 55 / e-mail:info@sudeyayincilik.com - abone@sudeyayincilik.com
packworldturkiye.com

GERGİ KONTROL SİSTEMLERİ

TENSION CONTROL SYSTEMS

LIMITLESS POWER of TECHNOLOGY

Teknolojinin **SINIRSIZ GÜCÜ...**





KENAR KONTROL SİSTEMLERİ

EDGE CONTROL SYSTEMS



www.unitygrup.com
+90(212) 549 30 56

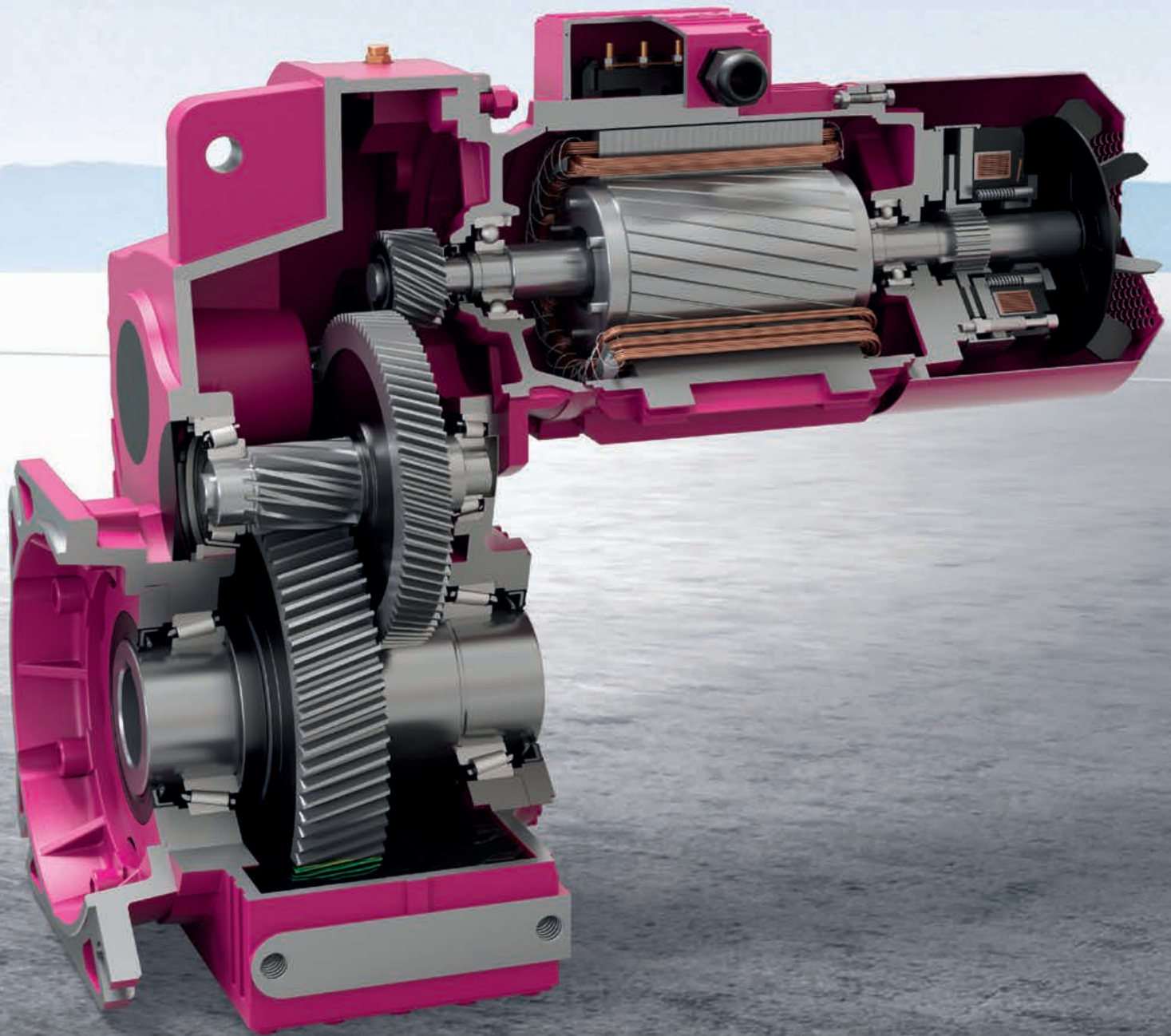
UNITY GRUP TEKNOLOJİ A.Ş.

TENSION & EDGE CONTROL SYSTEMS

GERGİ ve KENAR KONTROL SİSTEMLERİ


Teknolojinin
SINIRSIZ GÜCÜ...
UNITY
GRUP TEKNOLOJİ A.Ş.
LIMITLESS
Power of
TECHNOLOGY
www.unitygrup.com

Standart olarak kullandığımız
süper yüksek verimli IE3 motorlarla
enerji maliyetlerinizi düşürüyoruz



Yılmaz Redüktör Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Atatürk Mah. Lozan Cad. No: 17, 34522 Esenyurt - İstanbul / Türkiye
Tel : +90 212 886 90 00
Faks : +90 212 886 54 57
E-Posta: yilmaz@yr.com.tr

YILMAZ REDÜKTÖR

ELK MOTOR

www.**yr**.com.tr
www.**elkmotor**.com.tr