

FAS & BELARUS'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER DERGİMİZİN
144-145. SAYFALARINDAKİ FİRMALARLA TEMASA GEÇEBİLİRLER

ED ELEKTRİK DÜNYASI



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

GET IT ON
Google Play

Available on the
App Store

SEKTÖRE YÖN VERENLER

T.C. SANAYİ BAKANI	TÜSİAD	MÜSİAD	İTO	İMSAD	KABLODER (PRYSMIAN)	EMO	AGİD	ATMK	TTSO
PERPA A BLOK	PERPA B BLOK	TİM	SCHNEIDER ELEKTRİK	VESTEL	SIGNIFY	GÜNSAN	BORSAN	MULTİTEK	A YANGIN
GRUP İMAJ AYDINLATMA	AMPER ELEKTRİK	MAVİLİ ELEKTRONİK	ASTOR	SOMFY	OPAŞ	G PANO	ARGESYS ELEKTRONİK	İLX MÜHENDİSLİK	KYM KABLO
TERMINALSAN	MUCİZE GÜVENLİK	OİS GÜVENLİK	TOTAN AYDINLATMA	YILDIZTEK	TAMER ELEKTRİK	EVA ELEKTROMEKANİK	BUSE AYDINLATMA	RENESOLA	LVT TEST
FERMADA AYDINLATMA	FİPRONET	TEKSAN JENERATOR	DOĞAN HIRDAVAT	ARKEN JENERATOR	OK KABLO	VOLTRAN ENERJİ	RÖLESAN	ALTINKAYA ELEKTRONİK	CİHAN ELEKTRİK
GÖKERMAK	REKSAN ELEKTRİK	YURTTAŞ HOLDİNG	VISCO	MSM MÜHENDİSLİK	ERDOST ELEKTRİK	SAFİR LED	BEKER PCB	EMOSAN ELEKTRİK	FLASH EROĞLU
İLKER ELEKTRONİK	İTERCOM	ERCAN ELEKTRİK	SİLİSTEK LED	ALTINSOY	SESPAN	AÇIKEL KLİMENES	ÖZMETA	İÇE LED	GÜVENİS ELEKTRİK
ADİL TİCARET	DEN-SAN	İLERİ TEKNOLOJİ	EKT ENERJİ	NERSAN ELEKTROMEKANİK	KOÇTAŞ TEKNOLOJİ	BAŞGÜL ENERJİ	KAMELSAN	ALVINO	İKEY ELEKTRİK

teknolabor®

ELEKTRİK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



BUREAU VERITAS
Certification



İzolasyon:

Özel vinil karışım

Maksimum çalışma sıcaklığı: 105°C

Kendi kendine sönebilen: UL 94 V0

Yalıtkanlık direnci: 20 kV/mm

Maksimum çalışma voltajı: 1000 V AC – 1500 V DC

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

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

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

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

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



FAS & BELARUS'A İHRACAT YAPMAK İSTEYENLER DERGİMİZİN
144-145. SAYFALARINDAKİ FİRMALARLA TEMASA GEÇEBİLİRLER

ELEKTRİK DÜNYASI PERPA

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

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

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

MONO® LIGHTING

LED light



Sektörün Yeni
Parlayan Işığı
“Mono Lighting”



www.monoaydinlatma.com.tr

MORNSUN®

35-350W

KAPALI ANAHTARLAMA GÜÇ KAYNAĞI

Düşük Maliyet ve Kalite
standartını korur



4000VAC'a
kadar İzolasyon
gerilimi



Çalışma Sıcaklığı:
-30°C ile 70°C
arası



EMI
CISPR32/EN55032
B sınıfı



5000 mt.'ye
kadar gereksinimleri
karşılar



EN 62368 onayı
IEC/UL 62368
EN 60335

* Daha detaylı bilgi için teknik broşürümüzü inceleyin.

MORNSUN®

E-mail: info@mornsun.cn

Website: www.mornsun-power.com



MEGASAN

Yetkili Distribütör

Megasan A.Ş.

Tel: (+90) 212 293 5900

E-mail: marketing@megasan.com

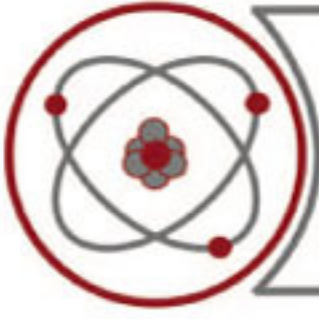
Website: www.megasan.com

www.argesys.ist



ARGESYS

ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



TAM GRUP

Enerji İnşaat Işınlama
San.Tic.Ltd.Şti.

www.tamgrup.com.tr

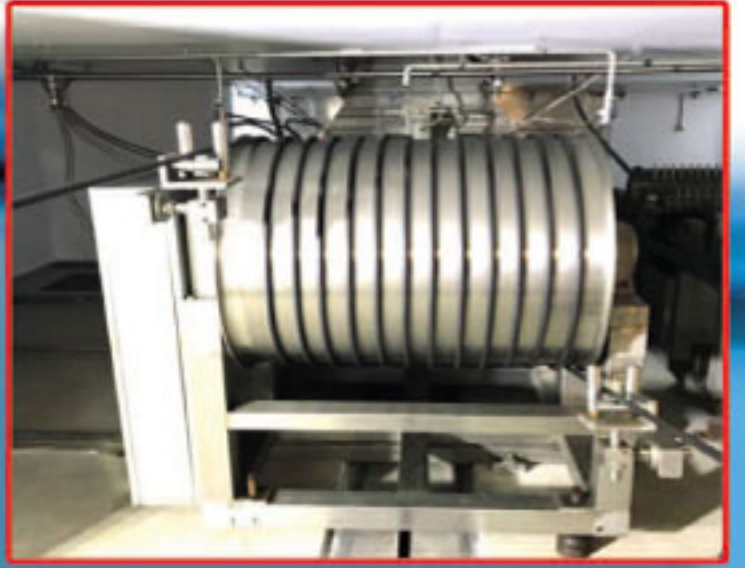
2011 yılında kurulmuş olan şirketimiz, enerji, inşaat ve ışınlama alanlarında hizmet vermek, yapısında ileri teknolojik cihaz, ekipman desteği ile müşterilerine güvenilir ve hızlı bir şekilde hizmet vermek amacıyla kurulmuştur.

Bünyesinde 3MeV'lik elektron hızlandırıcı ile ürünler üzerinde de çapraz bağlama yaparak hizmet vermektedir.

Ürünlerin kalitesini artırmak, yarı mamulleri tam mamul olarak hizmete geçirmek amaçlı kullanılmaktadır.

1. Polimer Malzemeler
2. Kablo Sanayi
3. Otomotiv Sanayi
4. Lastik Sanayi
5. Ağaç ve Plastik Endüstrisi
6. Ahşap + Plastik Kompozit Malzeme
7. Motor Sanayi
8. Savunma Sanayi

**TÜRKİYE'NİN
İLK 3MeV ELEKTRON
HIZLANDIRICI
TESİSİ**



Avantajları nelerdir?

- Ürünlerin fiziki dayanımı artmakta.
- Malzeme ömrünü uzatır.
- Malzemelere form verilebilmektedir.
- Hızlı servis ile zamandan tasarruf
- Ekonomik maliyet.
- Ürün kalitesinde artış sağlama.



**t/e TAMER®
ELEKTRİK**



PRIME LOFT

CHROME



ISO 9001 CE TSE



SETEL®
www.setel.com.tr



Spot aydınlatma, havlu kurutucuları
elektrikli battaniyeler
vb. kullanımlar için
(Max. 500 W)

for use in spotlighting, towel dryers
electricblankets, etc.
(Max 500 W)

Anahtarlı Topraklı Fiş
Plug with Switch



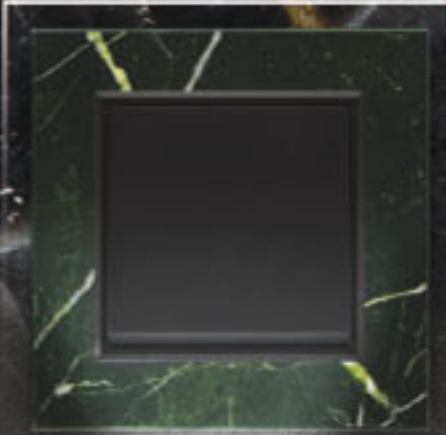
by  **MAKEL**

YENİ BİR DÜNYANIN ANAHTARI...

LUMIA

ACRYLIC

Mermer ve cam hissini
Lumia Akrilik ile yaşayın..



/ MakiSirketlerGrubu



/ MakiSirketler

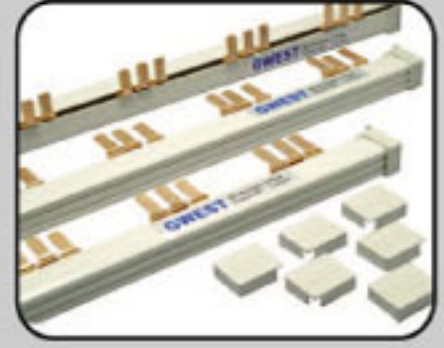


/ MakiSirketlerGrubu

www.makel.com.tr • makel@makel.com.tr



Başarılar karşılıklı GÜVEN'e bağlıdır....



GWEST®
www.gwest.com.tr

WOER®
www.woer.com.tr

FLK®
www.flk.com.tr



GÜVEN ELEKTRİK ELEKTRONİK LTD. ŞTİ.

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

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

www.guvenelektrik.com.tr



Modüler Seri



Modülerin
En Estetiği!



 **MONO**[®]
ELECTRIC

www.monoelectric.com.tr



Güven elinizin altında!



www.flashelektrik.com



İP 54 Nemliyer



Sağlam, Şık,
Güvenli!



 **MONO**[®]
ELECTRIC

www.monoelectric.com.tr

RTM

RTM 2.0

1993 yılından bu yana faaliyet gösteren şirketimiz, 2015 yılında yeni bir kuluçka evresine girdi. Yaklaşık iki yılını alan bu sürecin sonunda kendimize ve ülkemize pek çok şey kattık. Süreç boyunca müşteri memnuniyeti odaklı ruhumuzdan, yerli mühendislik ve üretim ısrarımızdan, daha az yurtdışına bağımlılık vizyonumuzdan ödün vermeksizin kabuğumuzu değiştirdik.

Neden değiştik?

Tüzel kişilikler de, tıpkı gerçek kişiler gibi zaman zaman kendini yenileme ihtiyacı duyabilir. Halihazırdaki RTM; zihnimizde gördüğümüz, öykündüğümüz RTM için süreç, kaynak, estetik ve hedefler konusunda yeterli gelmiyordu. En uygun çözümü firmamızı tamamen kuluçkaya yatırarak gerek iç işleyiş gerekse dış görünüş olarak bu değişim fırsatını kullanmak olarak gördük.

Neler değişti?

Ar-Ge'ye yaklaşımımız. Eski RTM, güncel ürünler ya da yerel olarak öncü olmaya çabalarırken, RTM 2.0 global olarak öncü olmaya çabalar. Bunun için mühendis kadromuzu dinamikliği sağlamak adına genç adaylar da dahil olmak üzere genişletirken, fikirleri gerçeğe dönüştürmek adına bir çok hızlı prototiplendirme ekipmanı yatırımı yaptık. Prototiplendirme sürecimizde dışa bağımlılıktan kurtulduk.

Üretim süreçlerimizi gözden geçirerek sürekli iyileştirme süreci sistemine geçiş yaptık. Böylece eski teknoloji ürünlerimiz dahi sürekli güncel teknolojilerden faydalanabilir bir duruma geldi. İş güvenliği ve ürün ömrünü arttırmak adına ESD Korunumlu Alan (EPA) oluşturduk.

Yeni oluşturduğumuz partnerlikler sayesinde uzmanlığımız olmayan alanlarda iş birliği sağlayarak müşterilerimize sunmak istediğimiz çözümleri en uygun şartlarla birlikte sunabilir hale geldik.

Bütün bu değişimleri ifade etmek amacıyla da kurumsal kimliğimizde değişiklikler yaptık. Logomuz, sloganımız, internet sitemiz, ürün tasarımlarımız ve daha bir çok şeyi eskinin mirasına sadık kalacak şekilde geliştirdik.



"Sizin için düşünüyoruz."
RTM 1.0

TEKNOLOJİ İŞİNİZİN EMRİNDE

RTM

"Teknoloji işinizin emrinde."
RTM 2.0

B BİRLİK

BİRLİK BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Birlik offers you the special solutions of systems of fasteners



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



BİRLİK BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Factory: Fevzipaşa Mah. Mezbağa Sok. No: 44 Değirmenköy / Silivri 34586 - İSTANBUL / TURKEY

Tel: +90 212 735 27 27 - 735 29 00 - 422 63 14 - 15 Fax: +90 212 735 34 44

birlik@birlikbaglanti.com - www.birlikbaglanti.com

IATF 16949

BUREAU VERITAS
Certification



Gururluyuz Çünkü Üretiyoruz

Yeni Flaşör, Flaşörlü Siren ve Sirenlerimiz

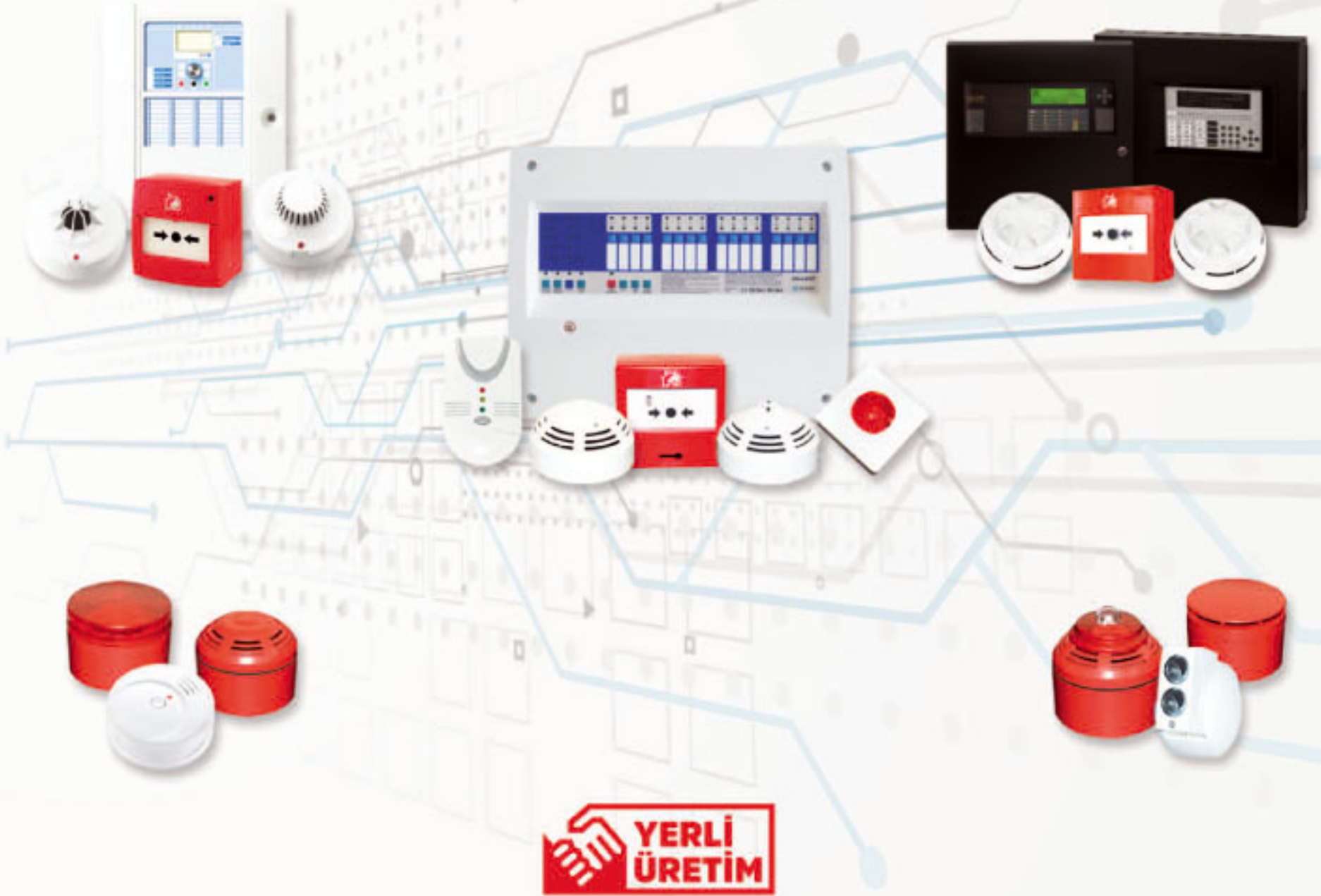
Türkiye'de üretilen ilk EN-54-23 standartına uygun ürünü sunmaktan gurur duyuyoruz.



Efire ESB & Efire EB



Efire ES



VELOX

ZITON

wizmart

SD DETECTION
DIRECT
DISTRIBUTION

Fulleon

**SHANGHAI
JINDUN**

FPA

Şerifali Mah. Bayraktar Bulvarı, Emin Sk. No: 3 Y. Dudullu, 34755 Ümraniye / İSTANBUL

| www.eleksyangin.com |



Endüstriyel Isıtma Elemanları

hotsat[®]

DME

ELSTEIN

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

www.sa-fi.com

Güvenliğiniz İçin Doğru Seçim

- » Gaz Alarm Cihazı (Doğal Gaz & LPG)
- » ATEX Sertifikalı EX-Proof Gaz Alarm Dedektörleri
- » Pili El Tipi Gaz Kaçak Dedektörü
- » Elektromekanik Deprem Cihazları
- » Gaz Alarm Panoları (LPG, Konut, Endüstriyel Alanlar)
- » Selenoid Valfler

İTEK

Yerli Üretim
Kalite
Fiyat Avantajı



İTEK
Yeni
Yüzüyle

ATEX Ex UKS TSEK TSE CE

» Jeneratör ve
Asansörler için

İLERİ TEKNOLOJİ

ÜRÜNLER YÖNETİM SAN. & TİC.LTD.

İTEK CENTER Seyrantepe Mahallesi, Binnur Sokak No: 3
Seyrantepe - Kağıthane - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: 0212 281 60 78 pbx
Fax: 0212 281 63 32

Fevzipaşa Mahallesi Rüzgarlı Caddesi
Katar İşhanı No: 20/98 Ulus / ANKARA
Tel: 0312 311 79 01
Fax: 0312 311 46 03

Halkpınar Mahallesi 1200/11 Sokak
No:4 Kat:6 Daire:608 Yenisehir / İZMİR
Tel: 0232 457 83 69 - 0232 459 05 19
Bursa Şubesi/Depo Tel: 0530 409 81 46

www.itektr.com • info@itektr.com

YENİ NESİL LED ETANJ ARMATÜR'DE BÜYÜK ENERJİ TASARRUFU

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



2yıl
GARANTİ

LED ETANJ ARMATÜR IP65 - Acil Aydınlatma Üniteli Model Seçeneği

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



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

Adres:

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

İletişim:

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

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

OREL®

"Aydınlığa Giden Yol"



Maltepe Mah. Çifte Havuzlar Cad. Askeri Fırın Sok.
Prestige İş Mer. No. 27/803 Zeytinburnu / İSTANBUL
Tel: +9 0212 235 87 99 • Fax: +9 0212 237 41 90
or-el@or-el.com.tr • www.or-el.com.tr



Elektroteknik ve elektronik ürünlerde yerli, kaliteli, ekonomik çözümler

18 grupta 3500 çeşit, %100 yerli ürün,
65'ten fazla ülkeye ihracat

Kumanda Butonları



Sinyal Lambaları



Kumanda Kutuları



Pedallar



Sınır Şalterleri



Sensörler



Asal Siviçler



Pako Şalterler ve Pako Kutuları



Endüstriyel Fiş ve Prizler



Işıklı İkazlar



Motor Koruma Şalterleri



Seviye Kontrol Flatörleri



Kontaktörler



Endüstriyel Röleler ve Soketler



Elektronik Ürünler



Vinç Grubu Ürünler



Asansör Grubu Ürünler



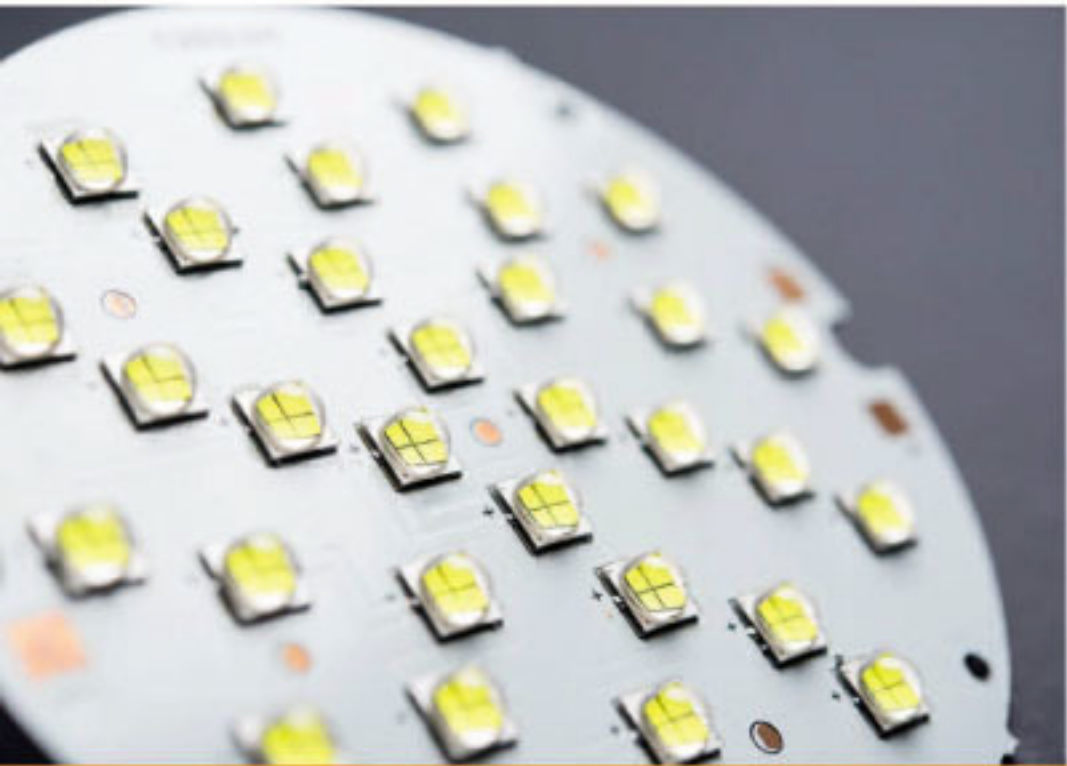
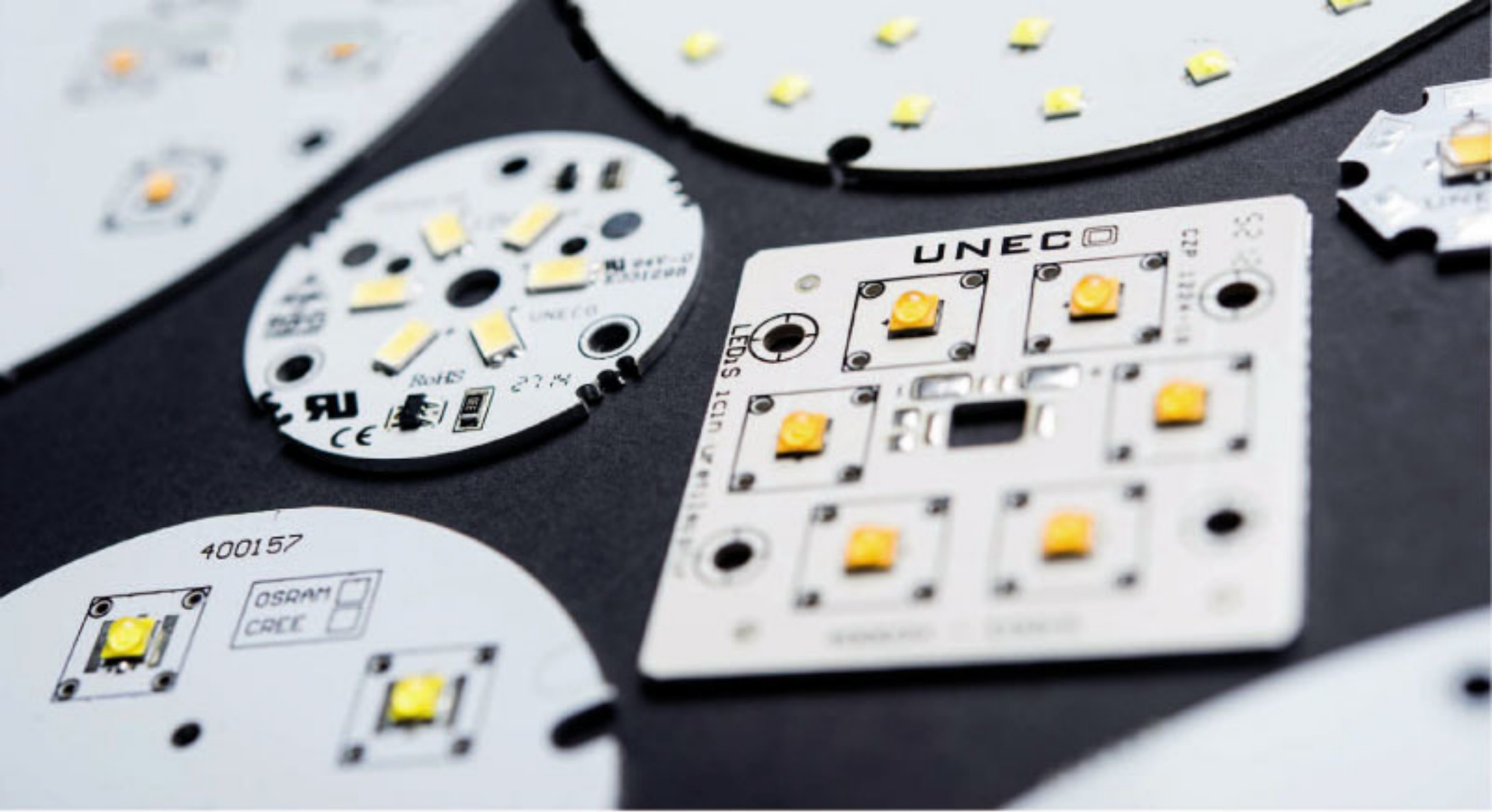
Hareketli Kablo Taşıma Kanalı



Türkiye'nin yükselen markası



EMAS®



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

İSTANBUL OFİS

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

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

FABRİKA

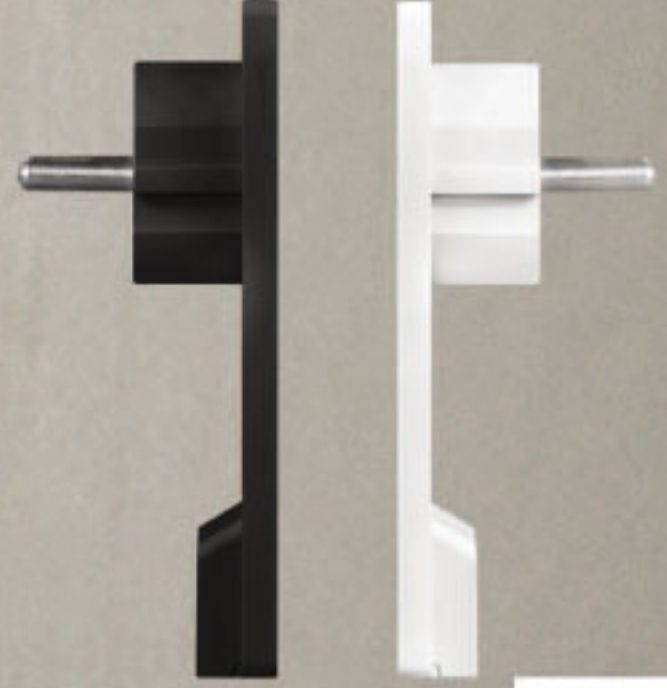
Adres: Ünallar Binası Ankara Devlet
Karayolu 5.km 37100
KASTAMONU / TÜRKİYE

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

UNECCO

Evinize Yer Açın

Şimdi evler **5 mm** inceliğindeki
Smart İnce Fiş ile genişliyor.



Smart İnce Fiş İle Alandan Kazanın!

Mobilya, beyaz eşya ve tüm yaşam ünitelerinin
arkasında kullanarak yaşam alanınızı genişletin!

1 x 16A Fiş // 16A – 250V AC



PAKOSAN®

PN 300 1 FAZLI AÇ-KAPA PAKO ŞALTER (0 - 1) / 1
PHASE ON-OFF CAM SWITCH (0 - 1)



PN 305 6 FAZLI AÇ-KAPA PAKO ŞALTER (0 - 1) / 6



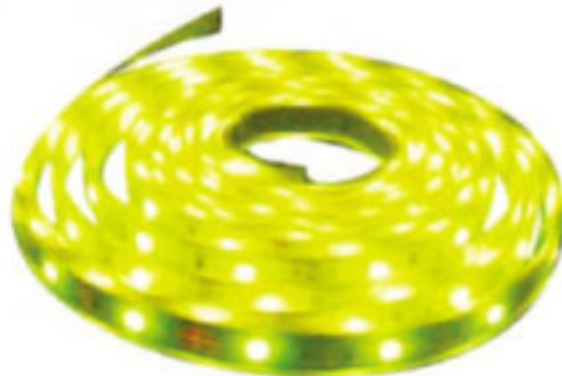
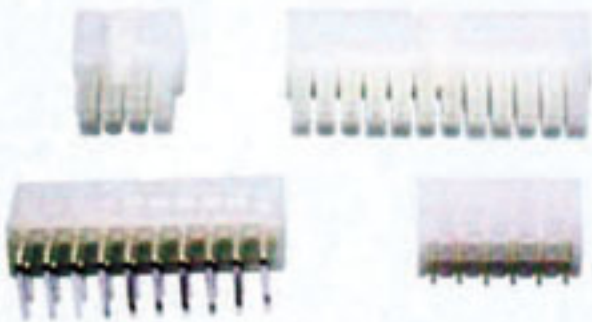
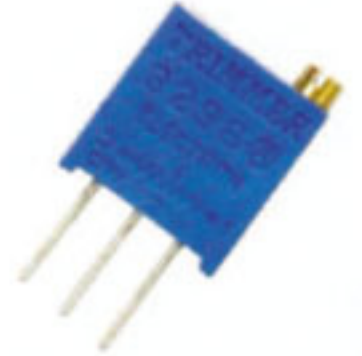
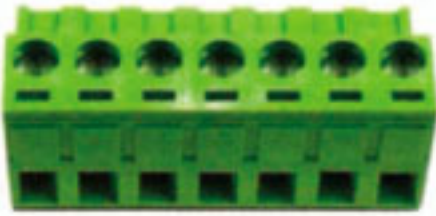
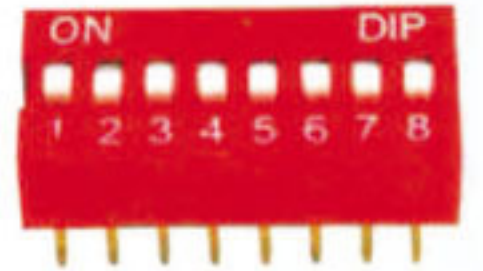
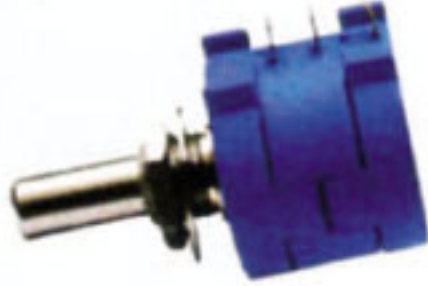
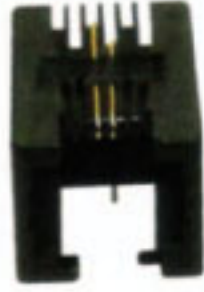
PN 313 4 FAZ KUTUP DEĞİŞTİRİCİ PAKO ŞALTER (1 - 0 - 2)
4 PHASE CHANGE OVER CAM SWITCH (1 - 0 - 2)



PK PLASTİK KORUMA KUTULARI
PLASTIC SECURITY BOX



TGA-ZM-26-96-60



ELC

E L E K T R O N I K

Mumhane Caddesi İbak Han No.22 Karaköy / İstanbul

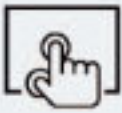
Tel: 0212 251 88 73 - 74 • Fax: 0212 251 63 83

www.elcelektronik.com • serhat@elcelektronik.com • elc@elcelektronik.com



RGT-MT Magic Touch

*Yeni Nesil
Reaktif Güç Kontrol Rölesi ve
Endüktif Yük Sürücü Ailesi*



5" Dokunmatik Ekran
ve Türkçe Menü



TCR (SVC)
Bağlantısı



61. Harmonik
Ölümü



Jeneratör
Modu



Dahili Pano
Termostatı ve
Kontrolü



Uzak Erişim
ve İzleme



Kolay Montaj ve
Kullanım



Alarm
Çıkışları



Güç Analizi



Esnek Çalışma
Gerilimi



Web
www.tense.com.tr

Enerji Takibi
www.tenseenerji.com

QUALITY SOLUTIONS



Turkey

OCULUS SERIES



OCULUS SERIES



aydınlatma
ışığı ustaca giydirmektir

bestar.com.tr



STUDIO BESTAR LIGHTING

Okçumusa Cd. Savcıbey Çıkmazı No: 6, 34420 Karaköy - İstanbul
T +90 (212) 252 5841 (pbx) F +90 (212) 252 5872
bestelektrik@bestelektrik.com

İZOLATÖRLER



İZOLATÖRLER



TARAK
İZOLATÖRLER



TARAK
İZOLATÖRLER



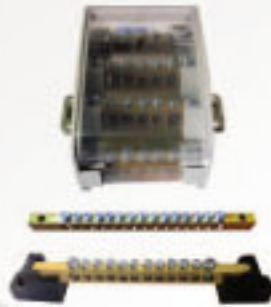
KLEMENSLER



KABLO PABUCU



TOPRAKLAMA
KLEMENSİ



BARALAR



HÜNER PAZARLAMA LTD. ŞTİ.

Necip Fazıl Mahallesi Güney Sokak No:27/A Ümraniye / İSTANBUL
Tel.: 0216 420 87 98 - Fax: 0216 420 87 99

www.hunerelektrik.com

QENOS

**YERLİ
ÜRETİM**

*Kampanya Fiyatı İçin
İrtibata Geçiniz!*



QENOS

9 W



ENERG
енергия · сүзүсүз



Turkey
Discover
the potential



Beylikdüzü O.S.B. Mah. 4.Cad. Mermerciler San. Sit. No:1/1/4 Beylikdüzü, İSTANBUL



T: +90 212 876 35 85 & F: +90 212 876 35 96



info@ataotec.com & murat@ataotec.com

www.ataotec.com

MEGASAN



Infrared Foto Kontrol



Infrared Fototransistör



Infrared LED



Infrared Foto Bağlantı



Infrared Alıcı Modülü



Infrared Fotodiyot



Infrared Yüksek Güç



SMD Yan Görünüm



Infrared Optokuplör

- ✓ Farklı Uygulamalar için Farklı LEDler COB LED, RGB LED, SMD LED
- ✓ Farklı Montaj Alanları için Farklı Kılıflar 2835, 3020, 5050, 5630
- ✓ Uzaktan Kontrol Uygulamaları için Infrared LEDler ve Modüller



Yetkili Distribütör MEGASAN Elektronik Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat:11 No: 1409 34384 Şişli - İstanbul / TÜRKİYE
T: 0212 293 5900 • F: 0212 293 5903 • www.megasan.com



Digital Public Address Voice Alarm System LAN/WAN

EN54
16



enormPA



TAVAN HOPARLÖRLERİ



NETWORK TABANLI SESLENDİRME
VE ACİL ANONS SİSTEMLERİ



MİKAFON ELEKTRONİK İNŞ. SAN. LTD. ŞTİ.

Showroom: Şair Ziya Paşa Cad. No: 8/A 34420 Karaköy / İSTANBUL
Ara Depo: Çatma Mescit Mah. Mektep Sok. No:8 Şişhane-Beyoğlu / İSTANBUL
Depo / Fabrika: Cumhuriyet Mah. Keten Sok. Şekerpinar-Çayırova / KOCAELİ
Telefon: +90 212 244 5177 (pbx) | GSM: +90 533 657 8175 | Faks: +90 212 244 5175
E-posta: info@mikafon.com.tr | www.mikafon.com.tr

53.yıl

TRIMBOX

Sevdiklerinizi korur

10

Siz uyurken
elektrik uyumaz

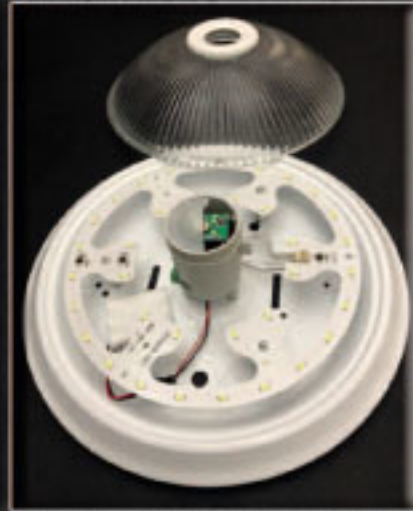
Yüksek
voltaja
karşı
korumanız
var mı?

 **444 38 59**
trimbox.com.tr


BIRKAP
Birlikte kalkınıyoruz



AYDINLATMA SAN. ve TİC. A.Ş.

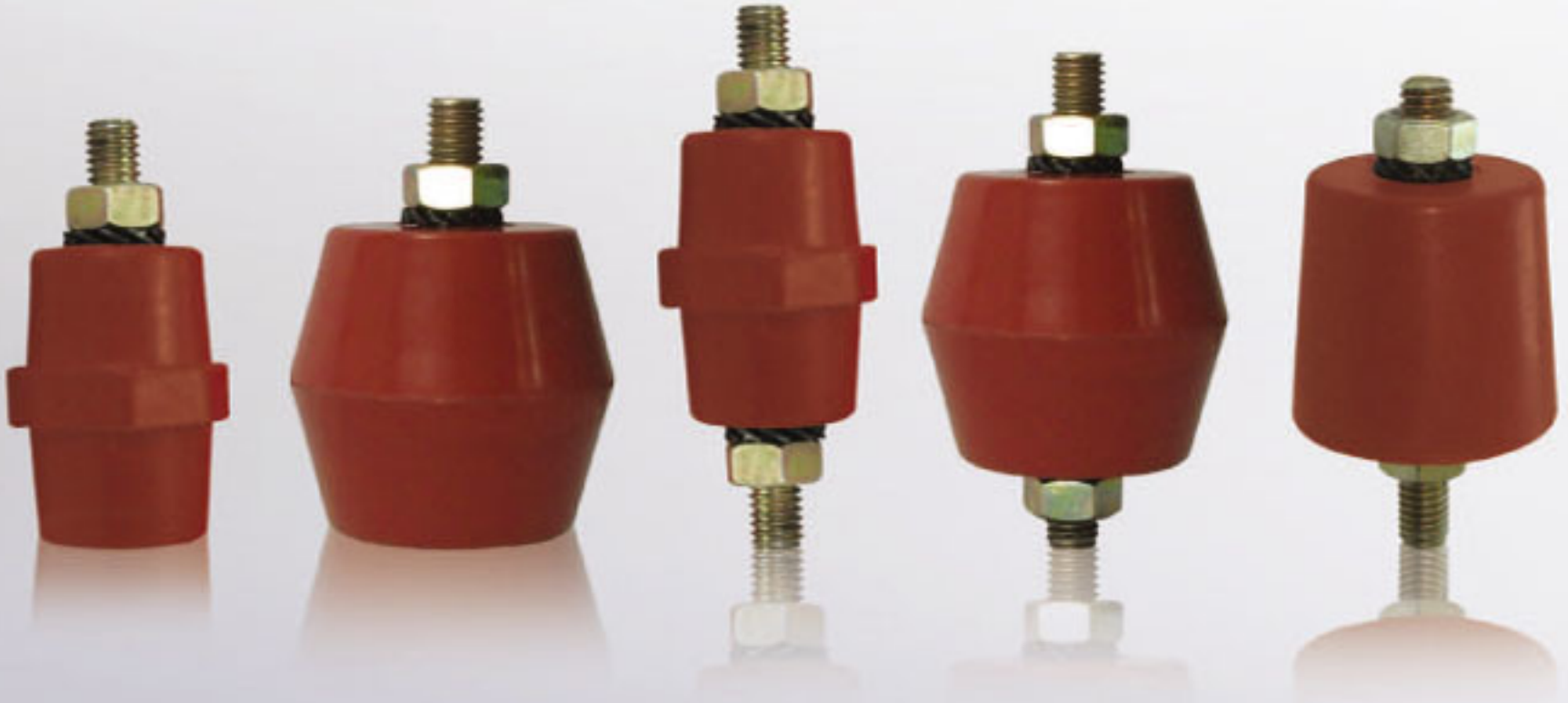


Acil Kitli Panel LED Türkiye'de



Beylikdüzü OSB Mahallesi Mustafa Kurtoğlu Caddesi 13/3 Beylikdüzü / İSTANBUL
Tel: 0212 875 56 55 • Fax: 0212 875 57 55
info@bccelektronik.com • murat@bccelektronik.com • www.bccelektronik.com

www.SutemStore.com



2007'den bugüne sizinle büyüyörüz..



 **SUTEM**

ELEKTRİK İNŞAAT SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



Emekyemez Mahallesi Yanıkkapı Tenha Sokak No: 8/A Karaköy / İSTANBUL

Tel: 0212 238 54 14 - 16 • Fax: 0212 238 54 59

www.sutemelektrik.com • info@sutemelektrik.com

LINUX
IP İTERKOM
SİSTEMLERİ



Multitek®

**LINUX IP İterkom
cihazları
hem ekonomik
hem ergonomik
çözümler için
geliştirildi**



LINUX

İŞLETİM SİSTEMLİ (LI SERİSİ) IP İTERKOM SİSTEMİ ÖZELLİKLERİ

- Sınırsız sayıda daire, kat, site birimini kolayca bağlama
- Ek bir altyapı (server vb.) gereksinimi olmadan ağ kurma
- Daire sayısından bağımsız olarak yüksek ses ve görüntü kalitesi
- Ethernet (PoE) CAT6 kablo ile ağ bağlantısı
- İterkom özelliği ile daireleri ve bütün birimleri sınırsız arama
- Kapı panelinden dairelere sesli mesaj bırakma
- Tek dokunuşla güvenlik, kapıcı arama ve kapılara bağlanma
- Farklı birimlerden gelen çağrıların farklı melodilerle çalması
- Sesli mesajlar ile arayanı yönlendirme (çevrilen rakamlar, meşgul vb. sesle ifade)
- Kapıdan gelen aramaların 100 adet resmini kayıt etme (SD kart ile sınırsız)
- Şifre veya proximity kart ile kapıyı açma
- 4 zonlu alarm özelliği. Alarmı güvenlik konsoluna bildirme
- Asansör cihazı bağlantısı (özel yazılımlı standart monitor)
- IP kameralar ile güvenlikten aramalarda görüntü aktarımı
- Çevre IP kameraları izleme (IP kamera özelliklerini sorunuz)

Multitek®
www.multitek.com.tr

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



Avrupa Yakası Bölge Müdürlüğü
Ankara Bölge Müdürlüğü
Adana Bölge Müdürlüğü
İzmir Bölge Müdürlüğü
Antalya Bölge Müdürlüğü
Bursa Bölge Müdürlüğü
Eskişehir Ofis

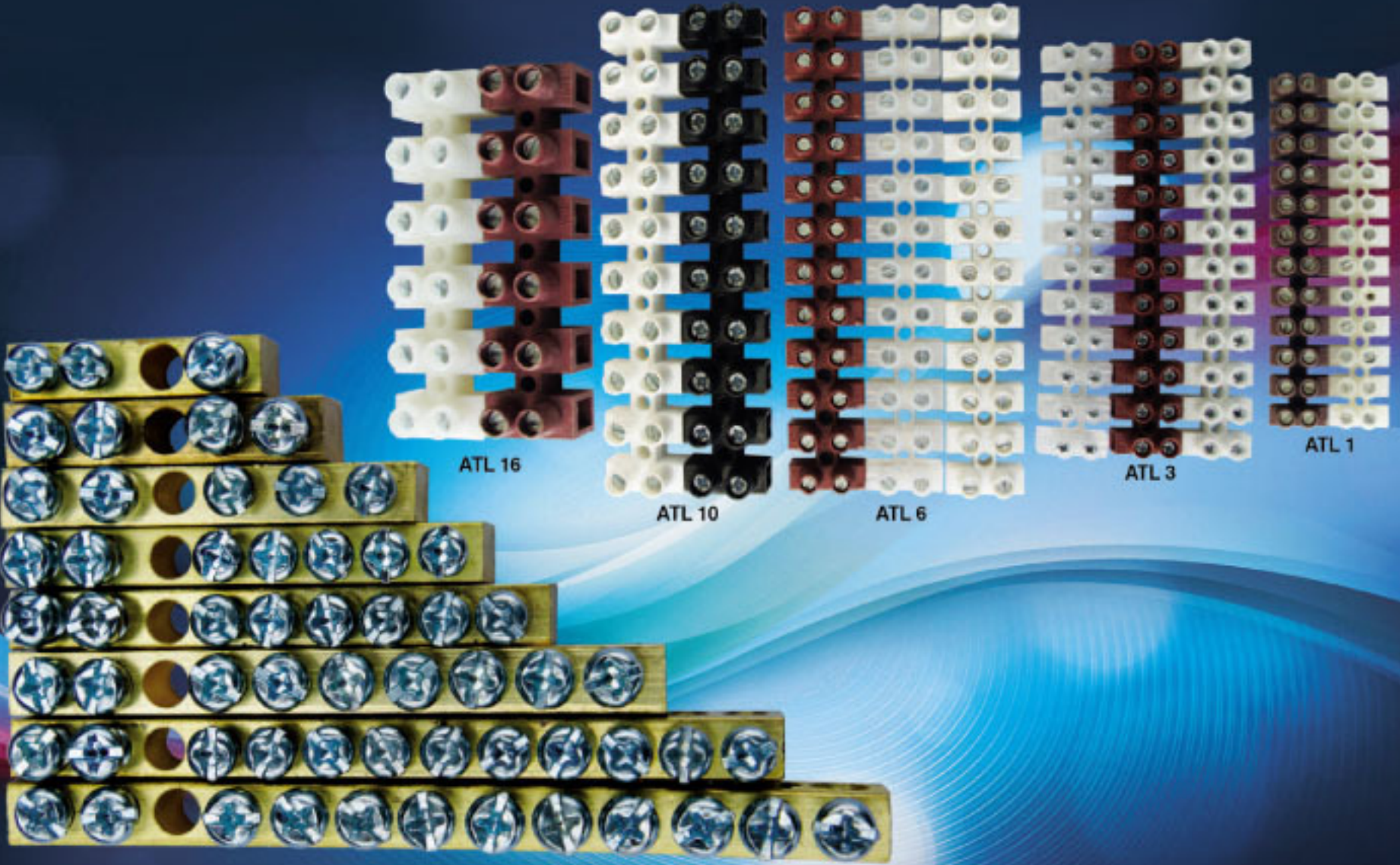
TEL : (0212) 249 50 50 FAKS : (0212) 210 15 19 istanbul@multitek.com.tr
TEL : (0312) 324 68 68 FAKS : (0312) 324 69 00 ankara@multitek.com.tr
TEL : (0322) 359 29 29 FAKS : (0322) 352 72 88 adana@multitek.com.tr
TEL : (0232) 459 99 52 FAKS : (0232) 459 99 54 izmir@multitek.com.tr
TEL : (0242) 311 78 88 FAKS : (0242) 311 78 89 antalya@multitek.com.tr
TEL : (0542) 208 29 66 bursa@multitek.com.tr
TEL : (0541) 324 14 26 eskisehir@multitek.com.tr

Samsun Ofis
Trabzon Ofis
Gaziantep Ofis
Kayseri Ofis
Diyarbakır Ofis
Konya Ofis
Alanya Ofis

TEL : (0545) 539 52 63 samsun@multitek.com.tr
TEL : (0544) 396 06 34 trabzon@multitek.com.tr
TEL : (0542) 380 54 62 gaziantep@multitek.com.tr
TEL : (0542) 380 5652 kayseri@multitek.com.tr
TEL : (0544) 548 61 12 diyarbakir@multitek.com.tr
TEL : (0549) 813 83 32 konya1@multitek.com.tr
TEL : (0549) 813 80 56 alanya@multitek.com.tr

Biz klemens değil, KALİTE üretiliyoruz
“We produce quality, not terminal blocks”

ATILIM[®]



Made in
TURKEY



ATILIM[®]

ATILIM ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN. ve DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
İkitelli O.S.B. Metal İş Sanayi Sitesi 20. Blok No.7 Başakşehir / İSTANBUL
Tel: 0212 549 4 549 • Fax: 0212 549 86 04 • info@atilimelektrik.net

Somfy'den Akıllı Termostat Teknolojisi; Evlerde Enerji Verimliliği...

Akıllı ev ve otomasyon sistemlerinin öncü markası Somfy;
şimdi akıllı termostat teknolojisiyle, hayata daha fazla konfor katıyor.



Uzaktan kontrol:
Akıllı telefon uygulaması ile istediğiniz yerden kontrol



Sıcaklık ve nem kontrolü:
Sıcaklık ve nem kombinasyonu sayesinde yeni bir konfor seviyesi



Enerji tasarrufu:
Evinizin enerji performansını analiz eden teknoloji ile verimli enerji tüketimi



Coğrafi konumlandırma:
Evden uzaklaştığınızda sıcaklığı düşüren, yaklaştığınızda yükselten teknoloji



Kolay kurulum ve kullanım:
Zahmetsiz kurulum ve pratik kullanım özelliği



YENİ BAYILIKLER VERİLECEKTİR.

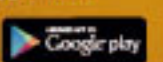
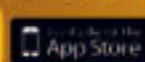


SomfyTurkiye

Somfy Destek Hattı
Tel : (0216) 651 30 15
www.somfy.com.tr



Akıllı telefon uygulaması

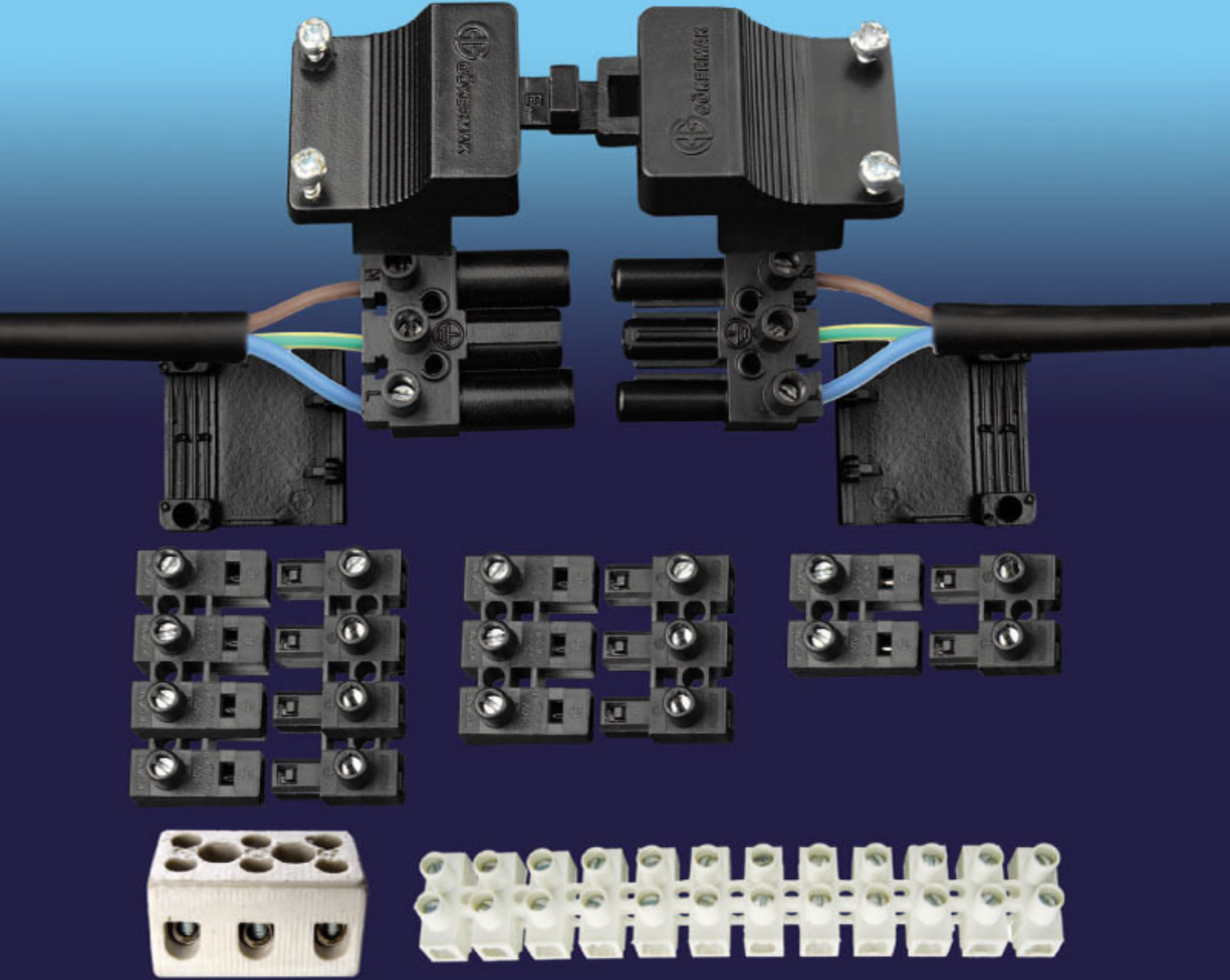




GÖKERMAK
ELEKTROTEKNİK

1988' den
Günümüze

“Doğru Bağlantı Güvenli Çözüm”



REACH ✓ RoHS2 ✓

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

- ✓ 1978 Yılından beri 40 yıldır tüm Türkiye'ye elektrik malzemesi tedarığı ve Solelight markası adı altında aydınlatma ithalat ve imalatı yapmaktayız.
- ✓ 50ye yakın marka ve 10 000 kalem civarında ürün stoğumuz bulunmaktadır.
- ✓ 400 m² imalat hanemiz ve 1500 m² satış alanımızla hizmetinizdeyiz.



www.solelight.com.tr

Aslan Kablo Aydınlatma Elektrik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Şube: Reşadiye Mahallesi Mandıracı Caddesi 2. Sokak 18/1 Çorlu / TEKİRDAĞ

Tel: 0282 652 24 14 • Gsm: 0545 677 67 05

Merkez: Şeyhsinan Mahallesi Özgürler Caddesi Gümüşkent Sitesi B Blok 26/A Çorlu / TEKİRDAĞ

Tel: 0282 654 45 17 • Gsm: 0545 677 67 05



VIDA SAN. ve TIC. LTD. ŞTİ.

METR-X
VIDA

vissun
SUNTA VIDALARI

Referanslarımız; Kalitemiz, fiyatımız, ve müşterilerimizdir.



Selahattin Eyyubi Mahallesi 1596. Sokak No: 14/1 Esenyurt -İstanbul / TÜRKİYE

Tel : +90 212 623 27 06 (Pbx) Fax : +90 212 623 27 09

vidasan@vidasan.com www.vidasan.com

METR-X
VIDA

vis
VIDASAN

VIDA SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

vissun
SUNTA VIDALARI



Referanslarımız; Kalitemiz, fiyatımız, ve müşterilerimizdir.

Selahattin Eyyubi Mahallesi 1596. Sokak No: 14/1 Esenyurt -İstanbul / TÜRKİYE

Tel : +90 212 623 27 06 (Pbx) Fax : +90 212 623 27 09

vidasan@vidasan.com

www.vidasan.com

SAKA



info@optikaydinlatma.com



6M / 225 - 300W



4M / 100 - 200W



2M / 15 - 100W

İnternette Sizin de
bir mağazanız olsun.
Üye olup bizimle
iletişime geçin.
Ürünlerinizi rahatlıkla
sitemize ekleyip
hemen satışa
başlayabilirsiniz.

Ücretsiz
bir şekilde
üye olabilir.
Bayi modeline
geçiş
yapabilirsiniz.



WWW.SPOTPAZARIM.COM

**Toptan Fiyatına
Alışveriş Keyfi**

Üyelerimize ve
bayilerimize
çok özel
fiyatlar için
bizimle
iletişime geçin.

Endüstriyel,
Elektrik ve
Elektronik
Satış ve
Pazarlama

Sponsor



NEW



**Kolay
duvar
bağlantısı**



**Dekoratif
ve estetik**

OPAS**PAKET ŞALTERLERİ YENİLİKLERİNE DEVAM EDİYOR****OPAS**

PACKET-TYPE SWITCHES CONTINUES TO INNOVATE



Gümüş Seri'den sonra uzatma milli, tabana montajlı, pano kapağına montajlı ve **IP67** kutuya montajlı, üstten ayrılabilen, kilitlenebilen özellikli mekanizması ile iş güvenliğine ve kazalara karşı eldivenli ya da eldivensiz kumanda edilebilen, özel dizayn edilmiş mandalı ile 3 fazdan 6 faza ve **25 A**'den **80 A**'e kadar siz çözüm ortaklarının kullanımına sunulmuştur.

Following the Gümüş Series, now we are introducing our new products with options ranging from 3-phase to 6-phase and 25 A to 80 A, designed to be used with or without wearing protective gloves in terms of occupational safety and available with extension shaft, bottom-mounted, board-mounted, IP67 box-mounted options along with a mechanism allowing for adjustment and locking from the top.



Cumhuriyet Mah. Huzur Sk. No:5/A Şekerpınar - Çayırova / KOCAELİ

Tel : +90 262 658 23 51 • Faks : +90 262 658 23 54

www.opascompany.com

Editör / Atahan HACISALİHOĞLU	45
Görüş / Gazanfer SANLITOP.....	47
Akademisyen Gözüyle / Prof. Dr. Yaşar HACISALİHOĞLU	49

ÜRÜNLER

Duman Damperleri Nasıl
Kontrol Edilir?50
Schneider Electric,
WI 72.5 kV Anahtarlama
Panosunun Tanıtımını
Yaptı52



LCS3 ile 25 Yıllık Sistem
Performans Garantisi 54
İnform'dan Kompakt Bir
Çözüm Kalia UPS56
Nuvoton, Mikroişlemci
Ailesine Yepyeni Ürünler
Kazandırdı266

ROPÖRTAJ

PlusLEDLighting58-60

SEKTÖRE ÖN VERENLER



Mustafa Varank: Sanayi ve Teknoloji Bakanı .63-64
Erol BİLECİK: TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı68-69
Abdurrahman Kaan: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı72
Şekip AVDAGİÇ: İTO Başkanı74
Ferdi ERDOĞAN: İMSAD76-78
Erkan AYDOĞDU: Kabloder Başkanı80-81
Gazi İPEK: Elektrik Mühendisleri Odası84-85
Fahir GÖK: AGİD – Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği88-89
Prof. Dr. Sermin ONAYGİL: ATMK Yönetim Kurulu Başkanı92
Suat HACISALİHOĞLU: Trabzon Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı (TTSO)94
Hasan SEZGİN: Perpa A-Blok Yönetim Kurulu Başkanı96
Hacı DEMİR: Perpa B-BLOK Başkanı98-99
İsmail GÜLLE: Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM)102

Prof.Dr. Belgin EMRE TÜRKAY:

CİGRE Türkiye	104-105
Erhan KAYA: Schneider Electric Türkiye ve Orta Asya Partner Project & EcoBuilding İş Birimleri Genel Müdür Yardımcısı	108-110
Mustafa Kemal KARTAL: İkey Pano	110
Tarık LELOĞLU: Vestel Ticaret A.Ş. Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı	113-114
Erkan AYDOĞDU: Prysmian Kablo	118-119
Mehmet DEMİRKOL: Multitek Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	122-123
Mehmet Arbek AKAY: Borsan Grup	126-127
Feridun GEÇGEL: Astor Transformator	130-131
Musa ÇORBACI: GPANO-GES LTD. ŞTİ. .134-135	
Alex SEYİS: Argesys Elektronik	138
Burak BAŞEĞMEZLER: Teksan Jeneratör	142-143
Tunç GÖZ: ReneSola	146
Ali İhsan ERCAN: Ercan Elektrik	151
Ali Turhan EROL: Amper Elektrik	152
Yılmaz CAYMAZ: Opaş Paket Şalterleri	154
Sefa BÖYET-Oğuz PİRCİVANOĞLU: Fermada, YMB Teknolojik Ürünler San. Tic. A.Ş.	157-157
Muharrem TURMUS: Koçtaş Teknoloji	160
Harun TOTAN: Totan Aydınlatma	162-163
Mehmet Özkan ALTINSOY: Altinsoy Enerji	166-167
Abdullah KARA: Sespan PANO	167
Muhammed Bülent KARAASLAN: Voltran Güç Sistemleri	168
Francisco Gil GARCİA: Günsan	170-171
İpek Yavuz KONAK: Mavili Elektronik	172-173
Semih GÖRÜR: Somfy Türkiye Genel Müdürü	176-177
Kemal DENKER: Den-San Elektromekanik (Genel Müdür)	177
Fatih AKBULUT: FIPRONET ELEKTRONİK İMALAT SAN. TİC. A. Ş.	179
Cafer BULUT: İLX Elektrik	180
Fatih CİN: Alvino Aydınlatma	182
Şaban ÇİLEK: GÜVEN-İŞ ELEKTRİK Yönetim Kurulu Başkanı	183-184
Müjgan ŞAHİN: Reksan Elektrik	186
Himmet ÇAKIR: Mucize Güvenlik	188
Deniz GRİT SARI: Grup İmaj Aydınlatma	190
Cüneyd Kademlioğlu: Kamelsan	191
Evren YURTTAŞ: Yurttaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı	192-193
İsa YAŞAR: Nersan Elektromekanik	194
Suat KÜÇÜK: Eroğlu Elektrik	196
Tahsin KESER: Öz Meta	198
Yılmaz YILDIZ: Yıldız Tek Elektrik	200
Yusuf GÜNDÜZ: Tamer Elektrik	202
Celal BİLGİN: Silistek Genel Direktörü	204

Kurtuluş Nuri ÖZ: Safir LED	206
Alaaddin Birkan YÜKSEL: Arken jeneratör	208
Adem Kaymaz: Kym Kablo	209
Rafet EKMEKÇİOĞLU:	
A Yangın Güvenlik Sistemleri	210-211
Mehmet YÜKSEL: Buse Aydınlatma	212-213
Eran GÖRGEN: Signify	214-216
İlker ARACIKAN: İlker Elektronik	218
Muzaffer KAPLAN: Gökermak	219
Hüseyin KOÇKAR: EVA Elektromekanik	221-222
Sami AÇIKEL: Açikel Klemens	222
Gökhan YILMAZ: ICE LED	224-225
Adil KOÇ: Adil Ticaret	225
Başak ARSLANLI: LVT Test Laboratuvarları	228-229
Hakan ONLAT: MSM Mühendislik	231-232
Müjdat ULAŞ: EKT Enerji	234
Ali ALTINIŞIK: Altinkaya	236
Nurettin MORKAN: Intercom Elektronik	238
İsmail SARIZEYBEK: Beker PCB	240
Murat ÖZDOĞAN: Emosan Elektrik	242
Ramazan BAŞGÜL: Başgül Grup	244
Ömer BULUT: Visco	246
Gökhan DÜNDAR: Rölesan	248
Halit OK: Ok Kablo	252-253
Volkan KÖSE: OİS Güvenlik	254
Derya HIZAL: Doğan Hırdavat	256
Ümit Haluk AYDINOĞLU: Erdost Elektrik İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti	260
Hasan GÜRCÜ: Cihan Elektrik	262

HABERLER

Safir LED'den %100 Yerli Üretim	207
Günsan'ın Hedef Pazarları Afrika, Ortadoğu ve Rusya Günsan Elektrik 2018'i Yüzde 20 Büyüme İle Kapatacak	268
Multitek IP İnterkom Ürünleri Hong Kong Elektronik Fuarında Tanıtıldı	269



Makel'den Umre Seyahati!!!271
Eaton enhances smart home security and connected lighting personalization

options for homeowners	272
Cree Brings Highest Reliability to Broadest Family of Metal COB LED Designs	273
Samsung Smart Lighting: Inserting New-Age Efficiency into the World of Smart Luminaires	274
Yurtiçi Elektrik Aydınlatma Fuarları	278
Yurtdışı Elektrik Aydınlatma Fuarları ...	278



TEKNİKLER

Kasis Uyarı Sistemi İle Kazalar Azaltılabilir	264-266
LED vs Fluorescent: 10 Problems To Consider With Fluorescent Lighting	275-276

HCS Yayıncılık Matbaacılık Organizasyon Tic. Ltd. Şti. Adına,
İmtiyaz Sahibi: **Atahan HACISALİHOĞLU**
atahan@elektrikdunyasi.com.tr

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muzaffer ATAŞ / haber@elektrikdunyasi.com.tr

Yayın Danışmanları:
Necati Çalışkan (MAKEL), Mehmet Reşit Gökçü (PELSAN AYDINLATMA), Abdullah Atalar (GECEM AYDINLATMA), Halil Öner (RTM ELEKTRONİK), Kamil Karaca (ONKA), Sertaç Ortaç (ORTAÇLAR), Yaşar Demir (ÖZCAN AYDINLATMA), Ferdinand Paçacı (ROKET ELEKTRİK), Kemal Gün (ÖZGÜNSAN), Doğu Bulutsuz (TEM TEKNİK), Muharrem Öztürk (PEDAŞ AYDINLATMA), Fahri Gök (AGİD), Hüseyin Yeşil (EMO), Nail Olpak (DEİK)

Yayın Kurulu:
Prof. Dr. Osman Altuğ (Ekonomi), Prof. Dr. Özcan Köknel (Ekonomi), Prof. Dr. Hilmi Hacısalihoğlu (Matematik), Prof. Dr. Gündüz Özişik (İnşaat), Prof. Dr. İlhan Yaşar Hacısalihoğlu (Politika), Prof. Dr. Ayten Kuntman (Elektrik-Elektronik), Prof. Dr. Rengin Ünver, (Yıldız Tek. Üni. Mim. Fak.), Prof. Dr. Leyla Dokuzer Öztürk (Yıldız Tek. Üni. Mim. Fak.), Yüksek Mak. Müh. Nezi Erdem (Makina), Elekt. Yük. Müh. İrfan Bilgin (Elektrik), Gazanfer Sanlıtop (Mak. Yük. Müh)

Koordinatör:
Funda HACISALİHOĞLU / funda@elektrikdunyasi.com.tr

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

Müşteri Temsilcileri:
Kamil AYCAN / kamil@elektrikdunyasi.com.tr

Reklam ve Halkla İlişkiler Sorumlusu:
Begüm TÜMEN / begum@elektrikdunyasi.com.tr

Dağıtım: **Ali EKİZ**

Hukuk Danışmanlığı:
Corpus Hukuk Ofisi
Av. M. Faruk ÖZEN - Av. Ömer ÜNLÜ
Maltepe Mah. Londra Asfaltı Cad. Avrupa Kale Ofis Blok 9
Kat 7 D. 38 Topkapı - Zeytinburnu / İSTANBUL
Tel: 0212 679 49 49 • Fax: 0212 679 62 34
www.corpushukuk.com

Basın-Yayın-Haber Organizasyon:
HCS Yayıncılık Matbaacılık Organizasyon Tic. Ltd. Şti.
Perpa İşmerkezi Elektrokent A Blok K.11 No: 1402
Okmeydanı / İSTANBUL
Tel: +90 212 320 77 70
info@elektrikdunyasi.com.tr

Doğu Karadeniz Bölge Temsilcisi: **Gültekin HACISALİHOĞLU**
Ortahisar Mah. Mimar Sinan Cad. No. 18 TRABZON
Tel: +90.462.322 17 71 • Gsm: 0532 255 26 22

Mısır Temsilcisi: **Hikmet YARIZ**
34 Swiss Building - A - Gate - 2 - Nasr City St., Cairo Egypt
Tel: 0020 26714594 • Gsm: 0020 106641819
e-mail: **terclh-co@hotmail.com • hikmetyariz@yahoo.com**

Azerbaycan Temsilcisi: **Shargiyya JAVADZADE**
Gsm: 0531 227 44 66
javadzade@elektrikdunyasi.com.tr

İran Temsilcisi: **Haleh TAHMASEBİ**
Gsm: + 98 937 805 66 66
turkey@lalehzar.co
Enghelab Sok. Tahran / İRAN

Baskı & Film Çıkışı:

Şan Ofset Matbaacılık (0212 289 24 24)
Hamidiye Mahallesi Anadolu Caddesi No: 50
Kağıthane / İSTANBUL

Yayın Türü: **Yaygın Yayın** • Yıl: **30** • Sayı: **282**

AYDA BİR YAYINLANIR:
Dergimizde yazılan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.

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

REKLAM İNDEKSİ (ADVERTISEMENT LIST)

ÖN KAPAKSEKTÖRE YÖN VERENLER
 ÖN KAPAK İÇİMEGASAN
 KATLAMA ÖN KAPAKMONO

KATLAMA ÖN KAPAK İÇİTEKNOLABOR
 ARKA KAPAK.....TOTAN AYDINLATMA
 ARKA KAPAK İÇİTEKNOLİNE (Tekniksat)

4M ALTIN.....	106
4M ALTIN.....	107
ABONE FORMU.....	277
AÇIKEL KLEMENS.....	223
ADİL TİCARET.....	120
AGM.....	112
ALAN AYD.....	111
ALAN AYDINLATMA.....	101
ALAN AYDINLATMA.....	103
ALTINKAYA.....	237
ARGESYS.....	1
ASLAN KABLO.....	35
ATAKCAN.....	165
ATAO.....	25
ATILIM KLEMENS.....	32
AYAZ TRAFÖ.....	75
BAŞGÜL ENERJİ.....	245
BCÇ ELEKTRONİK.....	29
BEKER PCB.....	241
BEST ELEKTRİK.....	23
BETA SESLENDİRME.....	247
BETAVİA.....	79
BİRLİK BAĞLANTI.....	11
BİRLİK OTOMAT.....	161
CAN KANAL.....	144
CAN KANAL.....	145
CİHAN ELEKTRİK.....	15
CROS.....	136
ÇETİN CİVATA.....	121
DEMİRGÖVDE.....	125
DENİZ ELEKTRİK.....	129
DEN-SAN.....	178
DE-PA.....	40
DEPOPA.....	148
DİKEY (SERLİTE).....	137
DOĞAN HIRDAVAT.....	250
DUVHA.....	39
EKOL KLEMENS.....	97
EKT ENERJİ.....	235
ELC.....	21
ELCO.....	124
ELEKS.....	12
ELOSAN.....	139
EMAS.....	17
EMAYSAN.....	46
EMEK PERÇİN.....	95
EMGE.....	158
EMGE.....	70
EMOSAN ELEKTRİK.....	243
ERDOST ELEKTRİK.....	261

EROĞLU (FLASH).....	8
ETE ENERJİ.....	251
EVA ELEKTROMEKANİK.....	220
EYKA.....	175
FIT FUAR.....	287
FSP.....	128
GATEK.....	57
GÖKERMAK.....	34
GÜVEN.....	6
GÜVENİŞ.....	185
HAC UMRE.....	271
HİRA.....	90
HÜNER.....	24
İLERİ TEKNOLOJİ.....	14
İLX MÜHENDİSLİK.....	181
İNERCOM.....	239
İZMİR KONGRE.....	270
KABELSAN.....	82
KENTOLED.....	87
KONAK CİVATA.....	83
KOZA (GRUP AYD.....	93
LVT TEST HİZ.....	230
MAKEL.....	5
MAKTEK FUAR.....	284
MAVİLİ.....	48
MEGASAN.....	26
MEPA.....	51
MEPA.....	53
MEPA.....	55
MİKAFON.....	27
MONO.....	7
MONO.....	9
MSM MÜHENDİSLİK.....	233
MUCİZE GÜV.....	189
MULTITECH.....	205
MULTİLOC.....	269
MULTİTEK.....	31
NAC BİLİŞİM.....	149
NERSAN.....	195
OİS GÜVENLİK.....	255
OMAK.....	263
OPAŞ.....	41
OPTİK AYD.....	38
OPTİK AYD.....	86
OREL.....	16
OVİVO (BDY).....	3
ÖZ META.....	199
PAKOSAN.....	20
PEMSAN.....	197
PLUS LED.....	59

PROLİNE.....	159
REKSAN ELEKTRİK.....	187
RENESOLA.....	147
RİSTAR (NAVİGATE).....	91
RÖLESAN.....	250
RTM.....	10
SAFİ REZİSTANS.....	13
SAFİR LED.....	207
SAFİR LED.....	66
SAFİR LED.....	67
SANCAK ELEKTRİK.....	267
SETEL.....	4
SİLİSTEK LED.....	253
SİMDEN (DENİZ).....	100
SMART (ELEKTROMEK).....	19
SOMFY.....	33
STEP AYD.....	164
SUR BAĞLANTI.....	65
SUTEM.....	30
TAM GRUP.....	2
TAMER ELEKTRİK.....	203
TAŞSOL.....	61
TEKNOLİNE.....	288
TENSE.....	22
TERMİNALSAN.....	71
TOTAN AYD.....	73
TRİMBOX.....	28
TTAF.....	116
TTAF.....	117
TTAF.....	132
TTAF.....	133
TTAF.....	140
TTAF.....	141
TTAF.....	152
TTAF.....	153
TTAF.....	226
TTAF.....	227
TTAF.....	258
TTAF.....	259
TÜREN KABLO.....	155
UDEM.....	217
UNECO.....	18
ÜÇLER PLASTİK.....	174
VESTEL.....	115
VİDASAN.....	36
VİDASAN.....	37
VOLCANO.....	283
VOLCANO.....	285
VOLTRAN.....	169
YILDIZLAR ELK.....	150
YILDIZTEK.....	201

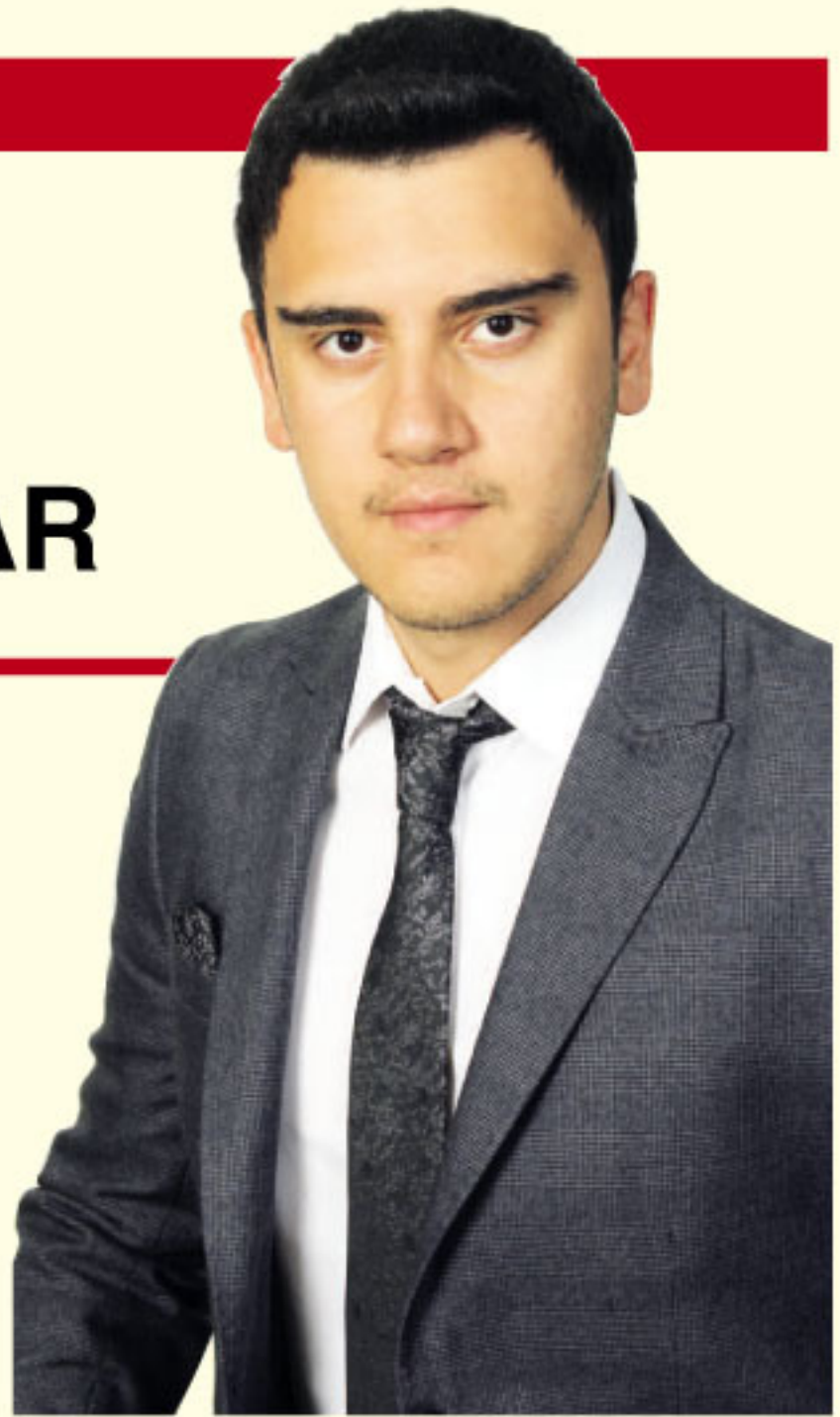
YENİ YIL YENİ UMUTLAR

Geleneksel hale getirdiğimiz özel sayımız ile yine dopdolu bir içerikle karşınızdayız. 5 yıldır dergimizin Ocak sayısında yaptıkları üretim ile ülkemiz ekonomisini ayakta tutan ve dünyanın yüzlerce ülkesine ihracat yapan sektörümüz firmalarının yetkilileri ile 2018 yılında ülkemizde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeleri değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerini öğrendik.

Bunun yanında ülkemiz ekonomisinin gelişiminde söz sahibi olan aralarında; MUSİAD, TÜSİAD, İTO, İMSAD, TİM, EMO, AĞİD, KABLODER, ATMK, TTSO gibi STK'ların başkanlarının ülkemiz ekonomisi ile ilgili yorumlarını ve görüşlerine de bu sayımızda yer verdik.

Gelelim 2018'e; Sadece Türkiye değil, dünya da zor bir dönemden geçiyor. Gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı kur baskısı yılı daralma ile ya da çok küçük büyümeler ile geçirmelerine sebep oldu. Ancak tüm bu ekonomik olumsuzluklara rağmen 2019 fırsatlar yılı olabilir; ülkemizin geçmişte geçirdiği krizlere ve emsal ülkelere baktığımızda gelişmekte olan ülkelere krizlerden sonraki dönemler hep fırsatlar ile dolu olmuştur.

2019'daki bizim hedeflerimize gelecek olursak; bu krizde bir kez daha çok net bir şekilde anladık ki ihracat ve yerli üretim konusu ülkemiz ve sektörümüz için kritik önem arz etmekte. Her ay liste olarak yayınladığı-



mız ve fiziki olarak dağıldığımız onlarca ülke dışında, biz 2018 yılında İran, Azerbaycan, Gürcistan, Cezayir ve Libya gibi birkaç ülkede temsilcilik anlaşmaları imzaladık. Özellikle İran ve Azerbaycan'dan mevcut şartlara ve zorluklara rağmen çok olumlu tepkiler aldık ve sektörümüzün güzel ihracat rakamlarına ulaşmalarına vesile olduk. Bunlara yeni yılda, yeni temsilcilikler katarak devam edeceğiz. Hedefimiz sektörümüzdeki tüm üretici firmalara ihracat yaptırmak.

2019'dan umudunuzu kesmeyin, ülkemiz için muhtemeldir ki 2018'in 2. yarısından çok daha iyi geçecek. Tüm sektörümüzün, okurlarımızın, görüşleri ve değerlendirmeleri ile dergimizde yer alan bütün üretici firmalarımızın ve STK başkanlarımızın yeni yılını kutluyorum. 2019 yılını huzur ve mutluluk içinde geçirmeniz dileğiyle hoşçakalın..



- » Tedaş - Ayedaş - Bedaş Şartnamelerine Uygun Harmonik Filtreli Kompanzasyon Panoları
- » Dikili Sistem Panolar
- » Duvar Tipi Panolar » Harici Tip Panolar
- » Kontrol Panoları » Paslanmaz Panolar
- » Kompanzasyon Panoları » Rack Kabin
- » Özel Ürünler İmalatı ve Montajı Yapılmış Çeşitli Panolar



TÜRKİYE MERKEZ / TURKEY CENTER

Haraççı - Hadımköy Yolu Caddesi No:10 Arnavutköy/İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 477 21 68 / +90 (212) 477 22 68 Faks: +90 (212) 477 01 68
E-mail: info@emaysan.com / unalakman@emaysan.com Web: www.emaysan.com

FRANSA OFİS / FRANCE OFFICE

127 Rue de la libertion 38300 bourgoin Lyon / FRANCE
France Tel: +337 83617885
e-mail: ahmetozturk@emaysan.com

TÜRKMENİSTAN OFİS / TURKMENISTAN OFFICE

Köçe Kenimine 124 A AŞGABAT
Mobil: +993 62 98 27 97 / +993 66 67 00 30
Tel&Fax: +993 12 93 80 11
e-mail: epanturkmenistan@gmail.com

SENEGAL OFİS / SENEGAL OFFICE

Km 50 route de thies SENEGAL
Tel: +221 339 54 41 97
Mobil: +221 776 50 22 47
e-mail: abdoundoye@emaysan.com

FAS OFİS / MOROCCO OFFICE

Casablanca el maarif quartier maarif extension
rue socrate 52 etage 1 porte 2 Maroc
Morocco Tel: +212 052 298 61 18
Morocco Mobil: +212 699 53 52 02
e-mail: info@emaysan.com

İKİMİZ



İstanbul, 4 Mart 1998

*Sesinde eskinin ürkekligi var
Duruşun, gülüşün eskisi gibi
Ne çabuk yaşandı o güzel yıllar
Böylesi insanın yazgısı gibi*

*Pişmanlık duymadık, keşke demedik
Beraber yaşlandık senle ikimiz
Ayrılık zehrini hiç istemedik
Beraber büyüdü sevgilerimiz*

*Yüzünde yılların yorgunluğu var
Mazinin hazzıyla gözler buğulu
Nasıl da yaşlandı bütün anılar
Bir rüya gibiydi, mutluluk dolu*

Mavili Akademi Hizmetinizde...

www.maviliakademi.com

2019 eğitim takvimine web sitemizden ulaşabilirsiniz.



Bizi takip edin...



.../mavilielektronik

mavili
akademi



Doğu Akdeniz Kararlılığı

Doğu Akdeniz bugünün ve yakın geleceğin en önemli enerji jeopolitiği olarak her geçen gün önemini artırıyor.

Suriye ve Irak'ın siyasi ve stratejik geleceğini Doğu Akdeniz'in enerji jeopolitiği belirleyecek. Bu haliyle bakıldığında özellikle Suriye'nin yaşadıkları, Doğu Akdeniz'in örtülü enerji savaşının ürettikleridir. Suriye'nin üzerindeki tüm stratejik düğümlerin çözümü, Doğu Akdeniz'in yeni enerji jeopolitiğinin seyriyle ilişkilidir.

Doğu Akdeniz'de yaşanan gelişmelerin yansıması, havzanın çevresinde yer alan tüm aktörlerin davranışlarında izlenebilirken, havza dışı küresel ve bölgesel güçlerin ajandalarında ise özel yer bulmaktadır.

ABD'nin Jeolojik Araştırma Merkezi'nin 2010 yılında yayımladığı rapora göre, sadece Kıbrıs'ın çevresinde 3,5 trilyon metreküplük doğalgaz mevcuttur ve tüm Doğu Akdeniz'in doğalgaz ve petrol kaynakları paha biçilemez değerdedir. Bu potansiyel, Doğu Akdeniz'e kıyaslı olan her ülke için geçerlidir. Sadece Mısır karasularındaki bugün için bilinen doğalgaz rezervi, 25 yıllık Euro Bölgesi'nin doğalgaza ihtiyacını giderecek düzeydedir.

Bilinenler ve yeni keşfedilenler dışında tespit edilmeyi bekleyen yatakların varlığının biliniyor olması, iştahı kabartıyor, stratejik hamleleri besliyor, bölgenin aktörleri arasındaki pozisyonları etkiliyor, gelecek hesaplarını yönlendiriyor.

Tüm bu potansiyelleriyle, bölgenin enerji oyuncularının varlığıyla geline nokta henüz rolleri, işleyişi belli olan bir enerji oyunu kurulabilmiş değildir. Bu durum gerilimi de içinde barındıran, yeni sorunlar üreten bir atmosfere neden olmaktadır.

Türkiye'nin kilit konumu, Doğu Akdeniz'de muhtemel stratejik denklemler için temel yönlendirici ve etki-

leyici durumdadır. Kıbrıs adasının kuzey ve güneyi hem petrol hem doğalgaz açısından büyük ilgi alanıdır. Kıbrıs adasının çevresinde 8 milyar varillik petrolün varlığı 2010 yılında tespit edilmişti.

BM Deniz Hukuku Sözleşmesi'ne, uluslararası hukuka göre Türkiye'nin hakları tartışmaya sebep olmayacak düzeyde açıktır. Bunu yok saymaya çalışan Kıbrıs Rum Kesimi ve Yunanistan, İsrail ve darbeci Sisi'nin Mısır'ını yanına alarak yangından mal kaçırır-casına oldubittiye yönelme çabasındadır. Türkiye'nin kararlı tutumu buna engeldir. Açık olarak saptamak gerekir ki; Türkiye'nin tüm kazanımlarına, stratejik çıkarlarına dayalı hakkın, hukukun gereği olan temel iddialarına yönelik kararlılığı eksilmediği sürece bölgede adaletsiz bir adımın atılması mümkün değildir.

Doğu Akdeniz'deki kararlılığın yansıması Fırat'ın doğusunda karşılık bulmaktadır. Türkiye'yi terör örgütleriyle köşeye sıkıştırmaya çalışanlar, Doğu Akdeniz'de de boyun eğmesini beklemektedirler.

Bu noktada Türkiye'nin; inancıyla, direnciyle, kararlılığıyla bölgedeki haklarını çok güçlü bir şekilde savunmak temel stratejisidir. Buna bağlı olarak Kıbrıs adasında kapsamlı bir deniz

üssü kurulması zorunluluktur. Türkiye'nin bunun da farkındadır ve gereğini yapacaktır. Türkiye her açıdan meseleyi enine boyuna irdeleyerek stratejik hedefine kilitlenmiş durumdadır.

Türkiye'nin bugün için, içerideki tüm siyasi gelişmeleri ve bunların içeriği, dış gelişmelerden bağımsız değildir. Yerel seçimlerin gündemi de buna dahildir. Bölge üzerinde küresel hesap yapanlar için Türkiye'nin Türkiye'den yönetilme kararlılığı her şeyin belirleyicisidir.

Bölgesel kaynaklardan güç ve kaynak devşirmeye çalışanların gözü kulağı, Türkiye'nin direncindedir, kararlılığındadır.

Türkiye'nin bugün için, içerideki tüm siyasi gelişmeleri ve bunların içeriği, dış gelişmelerden bağımsız değildir. Yerel seçimlerin gündemi de buna dahildir. Bölge üzerinde küresel hesap yapanlar için Türkiye'nin Türkiye'den yönetilme kararlılığı her şeyin belirleyicisidir.

Duman Damperleri Nasıl Kontrol Edilir?



Aışveriş merkezleri, depolar, büyük iş merkezleri gibi pek çok mahalde havalandırma sistemleri ile temiz hava akışı sağlanmaktadır. Duman damperleri de bu havalandırma kanallarının içerisindeki temiz hava miktarını değiştirebilmek için kullanılmaktadır. Bu mekanizmalar ile içeri giren taze hava kesilebildiği gibi var olan havanın tahliyesi de gerçekleştirilebilmektedir.

Yangın anında havalandırma kanallarından ilerleyebilecek dumanın yayılımının engellenmesi, yangının artmaması adına içeri girecek oksijenin kesilmesi hayati önem taşıyan konulardır. Bu alanda 31 yıllık sektör tecrübesinin getirdiği bilgi ve birikimin bir

sonucu olarak Mavili Elektronik A.Ş. tarafından üretilen Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panelleri damperlerin çalıştırılması konusunda olağanüstü kolaylıklar sunmaktadır.

Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panelleri sayesinde, havalandırma kanalları üzerinden duman yayılımının engellenmesi, taze havanın kesilmesi, var olan dumanın tahliyesi tek bir noktadan verilebilecek komutlar ile kolaylıkla gerçekleştirilebilmektedir. Bu paneller, duman damperlerinin izlenmesi ve kontrol edilmesi için tasarlanan üstün performanslı ürünlerdir.

Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panelleri her mahalin kendi mekânsal özellikleri göz önüne alınarak, can ve mal kaybının önüne geçilebilmesi için oluşturulan yangın senaryoları doğrultusunda damperlerin ne şekilde çalışacağına belirlenmesinde oldukça önemli bir rol üstlenir.

EN-54-4 ve EN-54-18 Standartlarına uygun üretilen Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panellerinden yalnızca bir tane kullanarak, 8 farklı damperin izlenmesi ve yönetilmesini sağlamak mümkündür. Damperlerin durumları panellerin üzerinde yer alan Açık/ Kapalı/ Hata LED'leri ile takip edilebilmektedir. ML-1355 serisi Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panelleri farklı olarak üzerinde "Toggle Switch Kartı" barındırdığından manuel kontrolü de mümkün kılmaktadır. Bu serinin kullanıldığı mahallerde; damperler manuel olarak Açık/Kapalı modlarına alınabilmekte ya da Otomatik mod seçilerek senaryoda belirtilen şekilde yönetilebilmektedir.

Maxlogic Duman Damperi Kontrol Panelleri de diğer bütün Maxlogic ürünlerinde olduğu gibi "VIP" haberleşme protokolü ile haberleşmektedir. Aynı zamanda uzaktan izleme ve kontrolün sağlanması için Mavili Elektronik A.Ş. tarafından özenle üretilen Supervisor Enterprise Yazılımı ile de kontrol edilebilen panellerin, tesis edildiği mahalin kullanım amacına uygun oluşabilecek

ihtiyaçların dikkatle hesap edildiği bir tasarıma sahip olduğundan, birçok projede güvenle kullanabilmektedir.

Mavili Elektronik A.Ş.



ML-1355
Akıllı Adresli Sistem
16'lı I/O Modülü (8 Giriş / 8 Çıkış)
Duman Damperi Kontrol Paneli, Toggle Switch Kartlı



Estetiğe olan
sadakatimizi öne
çıkartırken,
mekanlara
samimi bir
atmosfer yaratıyor



Schneider Electric, WI 72.5 kV Anahtarlama Panosunun Tanıtımını Yaptı

- WI 72.5 kV, açık deniz uygulamaları için tasarlanmış olan ilk 72.5 kV anahtarlama panosu olma özelliği taşıyor.
- Yenilikçi WI 72.5 kV, anahtarlama panosu teknolojisi ile açık deniz rüzgar türbinlerinin ve trafo uygulamalarının ihtiyaçlarını karşılıyor.
- Yeni teknoloji daha düşük ağırlığı ve daha küçük boyutu ile açık deniz platformlarında güç üretimi sorunlarını aşmanıza yardımcı oluyor.
- Üst düzey ark dayanımı sayesinde üst düzey güvenlik sağlıyor.
- Gelişmiş sensörleri ise bağlantılı izleme için gerçek zamanlı veri sunuyor.



Enerji yönetimi ve otomasyonda dünya çapında uzman olan Schneider Electric, WI 72.5 kV anahtarlama panosu tanıtımını yaptı. Açık deniz uygulamaları için tasarlanmış olan ilk 72.5 kV anahtarlama panosu olan WI 72.5 kV, sunduğu güvenlik ve düşük maliyeti ile göz dolduruyor. Birçok Schneider Electric ürünüde olduğu gibi kendi alanında standartları belirleyen olma özelliği taşıyor.

Schneider Electric Enerji Ekipmanı ve Trafolar'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Thierry Tricot yeni ürünle ilgili şunları ifade etti; "Schneider Electric'in en yeni WI anahtarlama panosu 72,5 kV anahtarlama teknolojisinde en güncel inovasyondur. Bu kompakt ve hafif yüksek gerilim anahtarlama donanımı tasarımı, açık deniz uygulamalarında karşılaşılan kısıtlamalara göre optimize edilmiştir. Birinci sınıf güvenlikle açık deniz rüzgar türbini operatörleri için önemli bir avantaj sağlar."

Schneider Electric'ten göz dolduran yeni ürün;

WI 72.5 kV

Yenilikçi WI 72.5 kV anahtarlama panosu teknolojisi açık deniz rüzgar türbinlerinin ve trafo uygulamalarının ihtiyaçlarını karşılıyor. Özel olarak açık deniz için optimize edilmiş bu anahtarlama donanımı çeşitli önemli avantajlar sağlıyor:

- Ekipmanın kompakt boyutu, yalnızca 600mm panel genişliğiyle kendi kategorisinde en iyi olarak kabul ediliyor. Zorlu ortamlarda güvenilirliği DNV-GL tavsiyelerine göre test edilen 72.5 kV, dünya çapında kurulu 10.000'den fazla üniteyle başarısı kanıtlanmış bir teknolojiyi temel alıyor.

- Yeni WI anahtarlama donanımı modern ağlar için kritik öneme sahip, uzaktan gerçek zamanlı değer izlemeyle kablo bağlantıları, nem, sıcaklık ve gaz basıncı izleme içeren bağlantılı sensör teknolojisine sahip.

- A-FL(R) 25kA-1s seviyesinde eşsiz dâhili ark dayanımı direnciyle güçlü bir güvenlik avantajı sağlıyor ve elektrikli ekipmanlarda en önemli unsur olan operatör güvenliğine yardımcı oluyor.

- WI 72.5 kV, yeni anahtarlama pansou, vakum kesiciler de dâhil bakım gerektirmeyen yüksek gerilimli parçalarıyla oldukça uygun maliyete sahip. Ayrıca sahada tam monte edilmiş, gaz doldurulmuş eksiksiz bir ünite olarak teslim ediliyor. %50 daha düşük ağırlık da önemli bir avantaj sağlıyor.

- WI 72.5 kV'de modüler bir tasarım temel alındı. Temel işlevler, devre kesici, bağlantı kesici ve doğrudan giriş anlamında üç farklı türü bulunuyor. Bara tarafında gerilim transformatörü ve topraklama anahtarı gibi çeşitli seçenekler bulunuyor. Bu modülerlik birçok türde konfigürasyonun kullanılabilirliğini bir dizi uygulama ve kullanımı içerecek şekilde genişletilmesini sağlıyor.

Bu yeni WI YG anahtarlama donanımı, dış platformlardaki elektrik sistemlerini optimize etmek amacıyla açık olarak birlikte çalışabiliyor. Schneider Electric'in IoT özellikli sistem mimarisi ve platformu olan EcoStruxure™ ile birlikte de kullanılabilir. EcoStruxure, kullanıcılarına güvenlik, güvenilirlik, verimlilik, sürdürülebilirlik ve bağlanabilirlik etrafında gelişmiş değerler sunan bir mimari. EcoStruxure,

Her Seviyede Yenilikçilik sunmak için IoT, mobilite, algılama, bulut, analitikler ve siber güvenlik alanlarındaki gelişmelerden faydalanarak çalışıyor. Buna, Bağlı Ürünler, Ayrıntı Kontrolü ve Uygulamalar, Analitikler ve Hizmetler de dahil. EcoStruxure™ şimdiye dek 40'tan fazla dijital hizmet aracılığıyla sayıları 20.000'i geçen sistem entegratörünün ve geliştiricinin desteğiyle 1,6 milyondan fazla varlık arasında bağlantı kuracak şekilde 480.000'den fazla lokasyonda uygulandı.



NOVA

 **MEPA**[®]



Yenilikçi amorf
dekorasyon
anlayışının
temsilcisi
ışık saçıyor...



www.me-pa.com.tr

LCS3 İle 25 Yıllık Sistem Performans Garantisi

Legrand inovasyonunun ürünü olan LCS3, LAN ve Data Center pazarındaki global yatırımcıların, uygulamacıların ve sistem entegratörlerinin projelerinde daha yüksek performans, verimlilik ve esneklik elde edebileceği çözümleri bir araya getiriyor.



Legrand, son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği yeni nesil LCS3 ile uygulamacıların ve sistem entegratörlerinin projelerinde daha yüksek performans, verimlilik ve esneklik elde edebileceği çözümleri sunmaya devam ediyor.

25 Gb/s ve 40 Gb/s Base-T Ethernet uygulamaları sayesinde veri merkezlerde ve IT odalarında yüksek

kapasitenin ismi olan LCS3 ile Legrand, kullanıcılarına 25 yıllık sistem performans garantisi sözü veriyor.

Yenilikçi sürgülü kaseti, bas-çıkart mekanizması ve yeni jenerasyon hızlı sabitleme teknolojisiyle LCS3, kurulum aşamasında uygulamacıya kolaylık sağladığı gibi teknik servis çalışanına da hızlı bakım ve onarım faaliyetinde bulunabilme imkanı sunuyor. Hem fiber hem de bakır kombinasyonunu tasarımına kodlayan LCS3, Legrand'ın Ar-Ge destekli inovasyona olan bakış açısını kanıtıyor.



dora



Hayranlık
uyandıran
sadeliğiyle,yeni
dekoratif seri...



www.me-pa.com.tr



İnform'dan Kompakt Bir Çözüm Kalia UPS

Güç elektroniği alanında 40 yıla yakın tecrübeye sahip Inform, Kalia UPS ile işletmelerin güvenliğini en doğru çözümlerle buluşturmaya devam ediyor. ECO çalışma modu ile sürdürülebilir dünyaya katkı sağlayan Kalia, kompakt tasarımıyla da sıradanlığa meydan okuyor.

Geliştirdiği ürünlerle Türkiye UPS sektöründe yeniliklere her zaman öncülük eden Inform'un mühendisleri tarafından tasarlanan Kalia UPS, On-Line "Double Conversion" teknolojisiyle beğeni kazanıyor.

Sürdürülebilir dünyaya katkı...

3 Faz giriş – 3 Faz çıkıştan oluşan Kalia UPS, geniş haberleşme seçeneğini frekans ve gerilim aralığıyla buluşturmanın ötesinde güçlü ve kompakt tasarımıyla beğeni topluyor. Yüksek güç faktörü (0.9) ve akıllı akü yönetimi ile optimum seviyede kullanılan akülerini 3-kademeli şarj tasarımıyla da birleştiren Kalia, sürdürülebilir bir dünyaya katkı sağlıyor. İşlevsel genişletilmiş kontrol özelliğiyle tasarlanmış LCD paneliyle kullanıcıya kullanım kolaylığı sağlayan Kalia, ofis ve küçük işletmeler için birinci sınıf güvenlik sunuyor. Kalia, geniş gerilim-frekans aralığında çalışma ve ayarlanabilir akü şarj akımı özelliği, ECO Mod ve Frekans Konvertörü Mod seçimi ile kullanıcıya istediği doğru çözümü sunuyor. Kesintisiz ve temiz enerji ihtiyacında, Türkiye'nin ve dünyanın en büyük ve güvenilir çözüm ortağı olmayı ve bu alanda kaliteden ödün vermeden ilerlemeyi kendine ilke edinen Inform, Ar-Ge Merkezi'nin hayata geçirdiği projelerinde enerji verimliliği yüksek, yönetilebilir çözümler sunuyor.

 **inform**



SMART LIGHTING
SOKAK LAMBASI SERİSİ
GTD-150S



SMART LIGHTING
SOKAK LAMBASI SERİSİ
GTD-30S



LED ALCIPAN SERİSİ



LED ASMATAVAN SERİSİ
GTI-AT



LED CLİP-İN SERİSİ
GTI-CP



LED SIVAÜSTÜ SERİSİ
GTI-SU



LED LİNEER SERİSİ
GTI-CLKM
25° sağ/sol
ışık açısı



LED PROJEKTÖR SERİSİ
GTD-03P



LED LİNEER SERİSİ
GTI-CLK



LED LİNEER SERİSİ
GTI-HB
30°-60°-90°
ışık açısı



LED LİNEER SERİSİ
GTI-HBK
25° sağ/sol-60°-90°
ışık açısı



LED LİNEER SERİSİ
GTI-ET



LED LİNEER SERİSİ
GTI-ETY

PlusLEDLighting

Ömer DAL-Ertuğrul CENGİZ: 'PlusLED Lighting Olarak, Sektöre Damgamızı Vurmanın Haklı Gururunu Yaşamaktayız'

8 yıl önce kurulan, üretimini ve ithalatını yaptığı kaliteli LED'li aydınlatma armatürleriyle sektöründe söz sahibi olmayı başaran PlusLED Lighting'in Pazarlama Müdürü Ömer Dal ve Üretim Müdürü Ertuğrul Cengiz ile PlusLED Lighting ve üretimlerini konuştuk.



Kısaca PlusLEDLighting'i tanıyabilir miyiz?

PlusLED 8 yıldır aydınlatma sektöründe faaliyet gösteren bir aile şirketi. Kurulduğu günden bu yana LED'li aydınlatma armatürlerinin hem ithalatını hemde imalatını gerçekleştirmektedir. Fiyat uygunluğunu ve dürüst çalışmayı kendisine ilke edinmiş olan bir firmayız. Bu özelliğimiz sayesinde kuruluşumuzun üzerinden çok kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen sektörümüzün bilinen ve tanınan markaları arasında yerimizi aldık.

Peki PlusLED'in ürün yelpazesinde ne tür ürünler var?

LED'li aydınlatma armatürleri konusunda çok geniş bir ürün yelpazesine sahibiz. Az öncede belirttiğim gibi hem LED'li aydınlatma ürünleri ithal eden hemde bu ürünleri, üreten bir firmayız. PlusLED olarak hem iç mekanlarda kullanılan hemde dış mekamlarda kullanılan LED'li aydınlatma armatürlerinin ithalatını ve imalatını yapıyoruz.



Sizin ürettiğiniz ürünlerin benzer ürünlerden farklı yanları ve üstün özellikleri neler öğrenebilir miyiz?

Ürettiğimiz ürünler de, ithal ettiğimiz ürünler de TSE standartlarına uygun ürünler. Ürünlerimizin etiketlerinde ne yazıyorsa ürünlerimiz o değerleri gerçek anlamda içinde bulunduran ve gerçek lümen ve watt değerlerine sahip ürünler. Buradan da anlaşılacağı üzere en büyük özelliğimiz dürüst çalışıyor ve müşteriye kandırmıyor oluşumuz. Bunun yanında bütün ürünlerimizde kesinlikle birinci sınıf LED çip ve LED Driver kullanıyoruz. Bu da PlusLED ürünlerini tercih edilmesinde etkili oluyor.

Ürünlerinizi kullanan müşterilerinizden aldığınız tepkiler ne yönde?

Ürünlerimizi kullanan müşteriler bizden memnunlar şu ana kadar ürünlerimizin kalitesi ile ilgili müşterilerin olumsuz tepkisi ile karşılaşmadık. Aksine bizden LED'li aydınlatma armatürü alan müşterilerimiz bir daha LED'li aydınlatma armatürü ihtiyaçları olduğunda yeniden bizi tercih ediyorlar. Türkiye'de birçok aydınlatma projesinde ürünlerimiz kullanılıyor. En son Edirne Enez Belediyesinin bir projesinde ürünlerimiz kullanıldı.

Ar-Ge çalışmanız var mı? Yeni ürünler geliştiriyor musunuz?

Bu tür çalışmalarımız elbette var. Yeni yılda ürün yelpazemize yeni ürünler katılacak. Aynı zamanda varolan ürünlerimizde de yenilikler yapıyoruz. Otopark aydınlatmasına ve iç mekan aydınlatmasına yönelik yeni ürünlerle ürün yelpazemizi zenginleştireceğiz.

İhracat yapıyor musunuz?

Aralarında; Azerbaycan, Gürcistan ve Senegal'inde bulunduğu ülkelere ihracatımız var. Senegal'de PlusLED ürünlerini pazarlayan birde bayimiz var. Yakında arap ülkelerine de ihracat yapmaya başlayacağız bu konudaki çalışmalarımızın sonuna geldik.

Üretim tesisiniz ve çalışanlarınızla ilgili neler söylememek istersiniz?

Toplamda 15 çalışmamız var. Çalışmalarımızın büyük çoğunlu-

PlusLED Lighting

Aydınlatma Sistemleri



100. Yıl Sanayi Sitesi G52 Sokak No:10 Maslak - Sarıyer / İSTANBUL
0212 320 72 88 • 0505 071 13 58
www.plusledlighting.com • info@plusledlighting.com



ğu üretimde çalışıyor. Günlük üretim adetlerimizi müşterilerden gelen talepler doğrultusunda belirliyoruz. Üretimde çalışan bütün arkadaşlarımıza günlük olarak belirlediğimiz iş akışlarını teslim ediyoruz, bu şekilde işlerin daha koordineli ve daha sağlıklı bir şekilde yapılmasını sağlıyoruz. Üretim konusunda bilgi birikimi olarak rakiplerimizden çok daha iyi noktadayız.

Üretim bölümümüzde ürünlerimizin montajı yapıldıktan sonra ürünlerimizin teker teker testlerini yapıyoruz bu testleri de bizzat burada kendi laboratuvarımızda gerçekleştiriyoruz. Dış mekana yönelik ürettiğimiz LED'li aydınlatma ürünlerimizin IP testlerini de kendi bünyemizde yapıyoruz. Kaliteli üretmeyi kendimize ilke edindik bu yüzdende bünyemizde gerçekleştirilen bütün iş süreçlerini yakından takip edip hataları en aza indirmeyi ilke edindik. kuruluşumuzun üzerinden çok kısa bir süre geçmesine rağmen sektörün bilinen ve tanınan markaları arasında yerimizi almayı başardık.



LEHİM TEDARİĞİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



**Türkiye'nin
Tek Yerli
Krem Lehim
Üreticisi**

- » No Clean
Lehim Telleri
- » Lehim Telleri
- » Vakumlu Çubuk
- » FS 26 Reçine Bazlı Lehim Telleri
- » WW33 Reçine Bazlı Lehim Telleri
- » Kurşunsuz Lehimler
- » Reçine Bazlı Fluxlar



İsteks San. Sit. E2 Blok No.15
Başakşehir / İstanbul / TÜRKİYE
P : +90 212 235 25 35 pbx
F : +90 212 250 18 42
M: +90 533 594 66 22

www.tassol.com.tr



SEKTÖRE YÖN VERENLER





Mustafa Varank:
Sanayi ve Teknoloji Bakanı

'İcat Çıkaran Gençler İstiyoruz'

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank:

“ İster ileri teknoloji bir firmada çalışsın, ister savunma sanayine hizmet etsin, ister sanayide ara eleman niteliğinde olsun, icat çıkaran gençler istiyoruz”

"Amacımız, uluslararası savunma sanayisi üreticilerine taşeronluk yapmak değil, tam bağımsız Türk savunma sanayini oluşturmak"

"Stratejiden özgün tasarıma, altyapı kurulumundan teknoloji geliştirmeye, nihai üründen ticarileşmeye kadar her aşamada aynı disiplin ve kararlılıkla yolumuza devam edi-



Sektöre Yön Verenler

yoruz"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "İster ileri teknoloji bir firmada çalışsın, ister savunma sanayine hizmet etsin, ister sanayide ara eleman niteliğinde olsun, icat çıkaran gençler istiyoruz." dedi.

Sanayi olmadan ekonomik güçten bahsedilemediği gibi, savunma sanayisi olmadan da ekonomik ve siyasi bağımsızlıktan bahsedilemeyeceğini ifade eden Varank, yerli ve milli savunma sanayisini tesis etmenin her zaman öncelikli alanlarından olduğunu söyledi.

Varank, savunmada kazanılan yetkinliğin ilgili alt sektörler için ciddi geri besleme sağladığına dikkati çekerek, "Savunmada attığınız yenilikçi bir adım, elektronik kontrol sistemlerine, aviyonik gelişmelerden metalürjiye, petrokimyadan yazılıma kadar çoğu sektörün lokomotifi olabiliyor. Savunmada geliştirdiğiniz teknoloji, sivil alanlara da hizmet ediyor, sosyoekonomik kalkınmaya büyük çapta katkı sağlıyor." diye konuştu.

Savunma sanayisinde yerli ve milli teknolojilerin geliştirilmesi adına çok çalıştıklarını vurgulayan Varank, şöyle devam etti: "Amacımız, uluslararası savunma sanayisi üreticilerine taşeronluk yapmak değil, tam bağımsız Türk savunma sanayini oluşturmak oldu. Stratejiden özgün tasarıma, alt yapı kurulumundan teknoloji geliştirmeye, nihai üründen ticarileşmeye kadar her aşamada, aynı disiplin ve kararlılıkla yolumuza devam ediyoruz. Ülkemize teknolojik üstünlük kazandıracak projelerin hayat bulması için tüm imkanlarımızı seferber ediyoruz."

Türkiye'nin en büyük hazinesi

Varank, sundukları desteklere ilişkin de bilgiler verdi. Bakan Varank, bin 59 Ar-Ge merkezine destek sağladıklarını, genç girişimciliğini hem KOSGEB hem de TÜBİTAK kanalıyla desteklediklerini bildirdi.

Türkiye'nin en büyük hazinesinin genç nüfusu olduğuna işaret eden Varank, şöyle konuştu:

"Beşeri sermayemizi en iyi şekilde değerlendirmeye, sizlere hayallerinizi ve fikirlerinizi uygulamaya dökecek ekosistemler oluşturmaya devam edeceğiz. İster ileri teknoloji bir firmada çalışsın, ister savunma sanayisine hizmet etsin, ister sanayide ara eleman niteliğinde olsun, icat çıkaran gençler istiyoruz. Yeni fikirler üreten, uygulanabilir projeler geliştiren veya ticarileştiren tüm gençlerimizin yanındayız. Savunma, uzay ve havacılık teknolojileri katma değerli üretim ve Ar-Ge öncülüğünde büyüme adına çok önemli fırsatlar sunuyor. Bu alanda fikir üreten ve ekonomik



bağımsızlığımıza katkıda bulunmaya kendini adanmış tüm girişimcilerimize kapımız açık. Türkiye'nin potansiyeline ve yapabileceklerine çok büyük bir güven duyuyoruz. Türkiye atılımını ve yeni büyüme hikayesini yüksek katma değerli üretimle yazacak, bu sayede küresel ekonomide daha üst basamaklara tırmanacak."

Savunma sanayisindeki yerlilik oranının yüzde 65'in üzerinde olduğunu anımsatan Varank, "16 senede, savunma sektöründe 700 yerli patent başvurusu yapıldı. Bunun yüzde 63'ü son 5 yılda gerçekleşti. Bu farkındalık çok iyi bir işaret. Tabii ki bunlarla yetinmeyeceğiz. Kamu ve özel sektördeki tüm paydaşlarımızla yakın iş birliği içinde çalışmaya devam edecek, geliştirdiğimiz ürün ve teknolojilerle inşallah pek çok ülkenin gıptayla takip ettiği yeniliklere de imza atacağız." değerlendirmesinde bulundu.

"20 yıllık rüyamız gerçek oldu"

Varank, Türk Uzay Ajansının kurulduğunu anımsatarak, "Ülkemizin artık bir uzay ajansı var. 20 yıllık rüyamız gerçek oldu." ifadesini kullandı. Milli çıkarlar doğrultusunda, uzay teknolojileriyle ilgili politika ve stratejileri belirleyecek bu ajansın, rekabetçi sanayiye de zemin hazırlayacağını dile getiren Varank, gençlere dinamizm ve özgün bakış açısı çağrısını yaptı.

"Takip ettiğimiz 'Milli Teknoloji, Güçlü Sanayi' vizyonu ile ülkemizi uzay teknolojilerinde de somut proje ve programlarla küresel düzeyde baş aktörlerinden biri haline getirmeyi amaçlıyoruz. Buradan genç kardeşlerime özellikle seslenmek istiyorum. Türkiye, savunma sanayimiz başta olmak üzere tüm alanlarda yenilikçi bir dönüşümün içinde. Bu dönüşümü daha da hızlandırıp sağlamlaştıracak olan gençlerimizdir. Onların dinamizmine ve özgün bakış açısına ihtiyacımız var. İşte bu yüzden Türkiye'nin milli teknoloji hamlesini, başta savunma sanayinde olmak üzere, tüm alanlardaki tam bağımsızlığını gençlerimizle birlikte kuracağımıza ben

yürekten inanıyorum."

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji
Bakanlığı



PVC



BEYAZ EŞYA



MOBİLYA

KİLİT

ELEKTRİK



OTOMOTİV



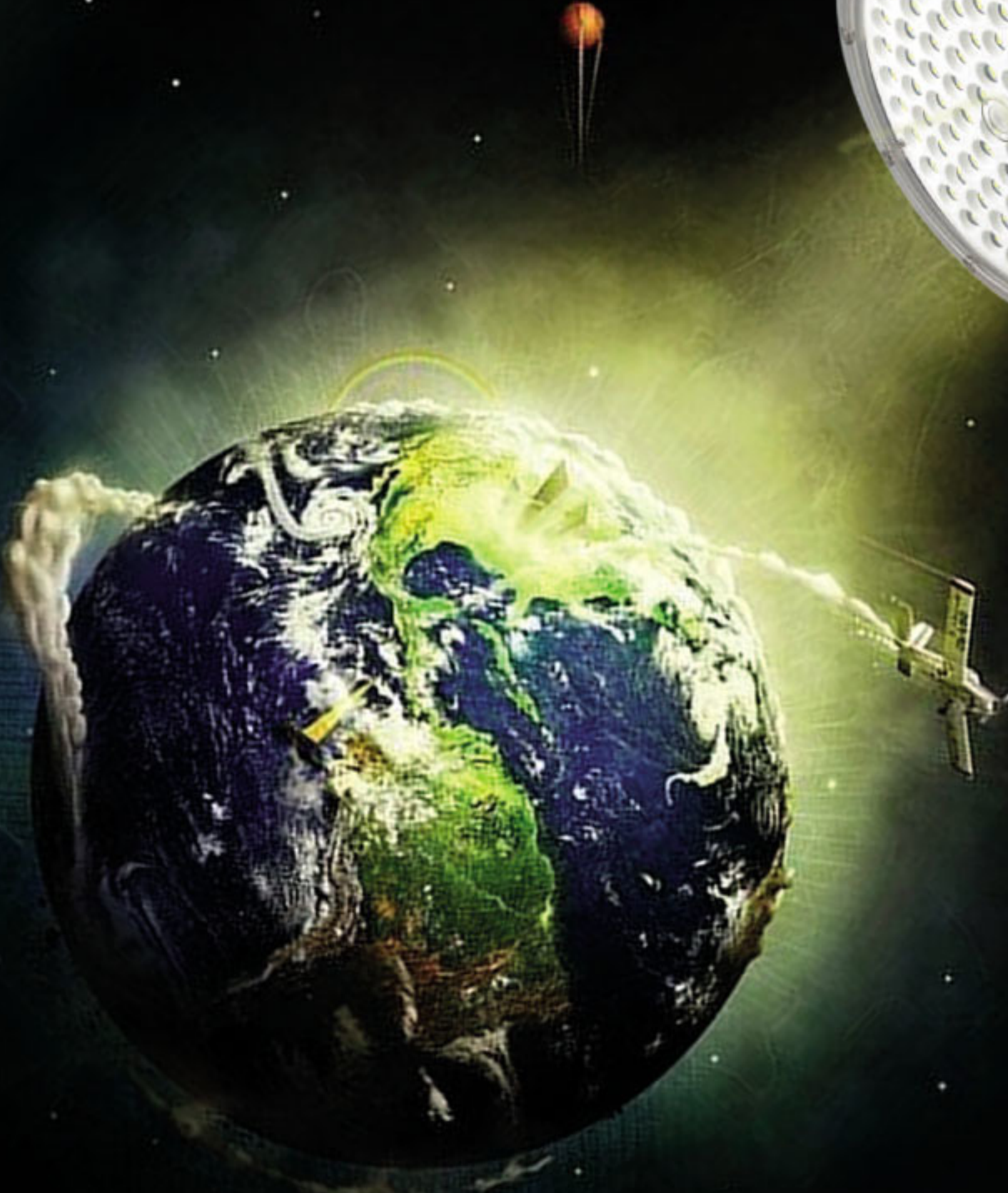
SUR BAĞLANTI ELEMANLARI

Esentepe Mahallesi Gaziosmanpaşa Küçük Sanayii Sitesi 4. Blok No:8 Sultangazi / İSTANBUL

Tel: 0212 475 13 28 - 475 13 41 • Fax: 0212 475 13 31

www.surbaglanti.com • info@surbaglanti.com

sanleo



Serifali Mah. Tavukçuyolu Cad. Başer Sok. No: 27
Ümraniye / İSTANBUL
Telefon: 0 216 540 5 444 & www.sanleo.com

A++ ENERJİ VERİMLİLİĞİ SUNAN LED EKRANLARIMIZLA
%60'a VARAN DAHA AZ ENERJİ TÜKETİMİNE KAVUŞABİLİRSİNİZ



LED MAHYA



TRANSPARAN

BIENSE MODERN ÇALIŞMALAR ADRESİ

SU PERDESİ



BİLGİLENDİRME EKRANI



TÜSİAD



Erol BİLECİK: TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

‘Bugün Nakit Sıkışıklığı Her Sektörde Hissediliyor’

1971 yılında kurulan Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin ve iş dünyası yöneticilerinin oluşturduğu gönüllü bir iş dünyası kuruluşu Olmayı başaran TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Erol BİLECİK ülkemiz ekonomisine yönelik değerlendirmelerde bulundu.

Ö: nümüzdeki yıl gerek küresel, gerek yerel düzeyde belirsizliklerin ve risklerin devam ettiği bir yıl olacak. Ticaret savaşları küresel büyümeyi önemli ölçüde düşürebilir. Çin ekonomisi yavaşlamaya devam ediyor. Avrupa'da ise İtalya ekonomisine dair endişeler var. Küresel durgunluk riskine rağmen Amerikan Merkez Bankası'nın faiz artırım işini yavaşlatacak olsa da bırakmayacağını da görüyoruz. Ekonomimizin bugünkü hale gelmesinde elbette küresel gelişmelerin de payı vardır. Ama önce iğneyi kendimize, sonra çuvaldızı başkalarına batırmakta fayda var. Türkiye'nin ekonomik durumunu değerlendirirken, gerçekçi olmak zorundayız.

- Bugün nakit sıkışıklığı her sektörde hissediliyor.
- Finansmana erişim eskisi kadar rahat ve ucuz değil.
- Ağustos ayında başlayan kredi daralması tüm

hızıyla devam ediyor.

- Mart ayı ile kıyaslandığında faizler 11 puan, kur ise %40 yükseldi.
- Hem şirketlerimiz, hem tüketiciler bu kur ve faiz yükü altında eziliyorlar.
- Kobiler için sorunlar katlanarak çoğalıyor.
- Talepte ciddi bir düşme var.
- Ve son 9 yıldır kesintisiz büyüyen ekonomimiz ‘maalesef’ artık küçülüyor.

Bir an evvel banka bilançolarındaki hasarın tespit edilmesi, stres testlerinin yapılması ve geri dönmeyen alacakların bilançolardan temizlenmesi için gerekli çalışmalar yapılması gerekiyor. Kredi daralması bitmeden, bu krizin bitmeyeceğini hepimizin kabullenmesi gerekir. Dün görmezden geldiklerimiz, bugün en

büyük sorunlarımızdır. Ekonomide bir probleme tolerans gösterirseniz, sorun büyür. Ekonomide kriz randevu ile gelmez. Önce belirtilerini gönderir. "%8-9 enflasyon kabul edilebilir değil, ihmal edilirse enflasyon çift haneye çıkar" uyarılarını yaptık. Enflasyon, sadece 1 yıl içerisinde %12'den %25'e yükseldi. Kasım sonuçları bir miktar nefes aldırır da.. Ekonominin kırılgan bir noktada olduğunu, küresel konjonktürün değiştiğini, ekonomi politikalarımızı artık yeni konjonktüre göre değiştirmemiz gerektiğini zamanında kabul etmekte çok tereddüt ettik. Oysa, ekonomide inat olmaz. Dengeyi siyaset tercihleri sağlamazsa, ekonomi kendi dengesini, ciddi maliyetler ve bedeller ödeterek sağlar. Çünkü ekonominin kuralları bellidir.

Türkiye'nin ekonomik istikrarı, pamuk ipliğine bağlanamaz. Ekonomimizin çöpüne ihtiyacı vardır. Bu çöp, güçlü kurumlar ve kural temelli politika yapımıdır. Kurallar herkes için ne kadar açık ve eşit olursa, siyasetten ne kadar uzak olursa, belirsizlik o kadar azalır, ekonomi o kadar istikrarlı olur. Keyfi uygulamalar, piyasa dengesine zarar verir. Bu nedenle daima, sorunları çözmeye çalışırken aceleyle alınan geçici tedbirlerden ziyade uzun vadeli dengeyi gözetilen politikaları tercih etmeliyiz.

Genel olarak dünyada artık ucuz ve bol parayla büyüme dönemi sona erdi. Ekonomide gemiyi yeniden yüzdürmemiz gerekiyor. Bunun için suların yeniden yükselmesini bekleyecek zamanımız yok! Sığ sulara yol almanın çaresini bulmalıyız. Yıllardır yapısal reform diyoruz. Neden? Çünkü ekonominin alabora olmamasının yolu, yapısal reformlardır. Biz yapısal reform derken aslında belli bir vizyon etrafında planlı bir dönüşümü kast ediyoruz. Nedir o vizyon? Bizce, Türkiye'nin dijital çağın gereksinimleriyle donatılması ve yeni ekonomi devrimini yakalamasıdır. Bu vizyonda eğitim, hukuk sistemi, vergi, işgücü gibi pek çok alanda dönüşüme ihtiyaç var. 4. Sanayi Devrimi ile dünya hızla değişiyor. Dijital teknolojilerle rekabetin kuralları yeniden tanımlanıyor. Oyunda kalmak için ülkemizin küresel rekabetçiliğine katkı sağlayacak, sürdürülebilir bir inovasyon ekosistemini tesis etmeliyiz. Dijital dönüşümle birlikte daha fazla ihtiyaç duyacağımız nitelikli iş gücünü sağlamak için kapsamlı insan kaynakları politikaları oluşturmalıyız. Bilimsel araştırmaların yenilikçi ürünlerle dönüştürülmesi ve bu yolla ekonomik değer yaratılması için üniversite ve sanayi işbirliklerini artırmalıyız. Dünyanın herhangi bir noktasında bir girişimci "İşimi nerede kurmalıyım? İkinci ofisimi nerede açmalıyım?" dediğinde, ülkemizin akla gelen ilk yerlerden biri olmasını sağlamalıyız. Batılı olmak, aynı zamanda Batının Avrasya açılım noktası olmak, bu konularda da çok büyük bir artı değerdir.

İstersek, başarırız! Uluslararası yatırımcılar için önemli bir gösterge olarak kabul edilen 'Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde Türkiye'nin bir önceki yıla göre 17 basamak yükselerek en fazla iyileştirme gösteren 10 ülke arasında yer alması bunun kanıtıdır. Elde ettiğimiz bu başarı, bir hedef etrafında iş

dünyası ve kamu kurumları olarak bir araya geldiğimizde ve doğru önerileri siyasi iradeyle birleştirdiğimizde ne kadar hızlı ve etkin sonuçlar alabileceğimizi bizlere gösterdi. Unutmayalım ki "Bir şeyin yapılamaz olduğunu düşünerek uyuyanlar, başkasının o şeyi yaparken çıkardığı gürültüyle uyanırlar"

Ekonomiyi, sadece ekonomik reformlarla güçlendiremezsiniz. Ekonomiyi güçlendirmenin yolu en başta şeffaf, uzlaşmacı, adil ve demokratik bir toplum olmaktır. Ekonomik reformlarla eşzamanlı olarak demokratik açılımlar, ifade ve basın özgürlüğünün sağlanması ve özgürlük alanlarının genişletilmesi bu nedenle önemlidir. Dünya Adalet Projesinin Hukukun Üstünlüğü endeksinde, Türkiye bu yıl 110 ülke arasında 103'üncü sırada yer aldı. Eğer ilk 20 ekonomi arasında kalacaksak, hatta eğer ilk 10 ekonomi arasına girmeyi gerçekten hedefliyorsak, hukukun üstünlüğünde de ilk 10'a girmeliyiz.

Hukuk devleti demek, demokratik anayasal düzen, bağımsız ve tarafsız yargı, özgür basın, yasal güvenceye bağlanmış insan hak ve özgürlükleri, kuvvetler ayrılığı ve en önemlisi laik bir toplumsal düzenin varlığı demektir. Yargı bağımsızlığı, toplumumuzun adalete olan güven duygusu için çok önemlidir. Mustafa Kemal Atatürk'ün "Bağımsızlık benim karakterimdir" sözü, ülkemizde yargının bağımsızlığı için yol gösterici olmalıdır.

Hepimizi gururlandıracak bir Türkiye hayalinin gerçekleşebilmesi için, özgürlüklerin teminat altına alındığı, hukukun üstünlüğünün esas alındığı bir demokratik sistemin inşa edilmesi şarttır. Bu bir temenni değil, güçlü bir Türkiye'nin olmazsa olmaz şartıdır. Tüm bu değerlendirmeler çerçevesinde, önümüzdeki yıl Mart ayındaki yerel seçimler çok önemlidir.

Güvenli, özgür, yaratıcı, girişimci bir toplum için yerel yönetimler topluma en yakından ve en doğrudan temas eden konumdadır. Bu seçimlerde odak konusu; doğaya saygılı, tarihi koruyan, teknolojiye en hızlı ilerlemeye uyum sağlayan, her yaşta insanın huzurlu ve mutlu yaşadığı şehirler olmalıdır. Bu yönde, hakkaniyet içinde, siyasette hamaset ve şiddet diline ödün vermeyen vakur bir siyasi yarış temenni ediyoruz.

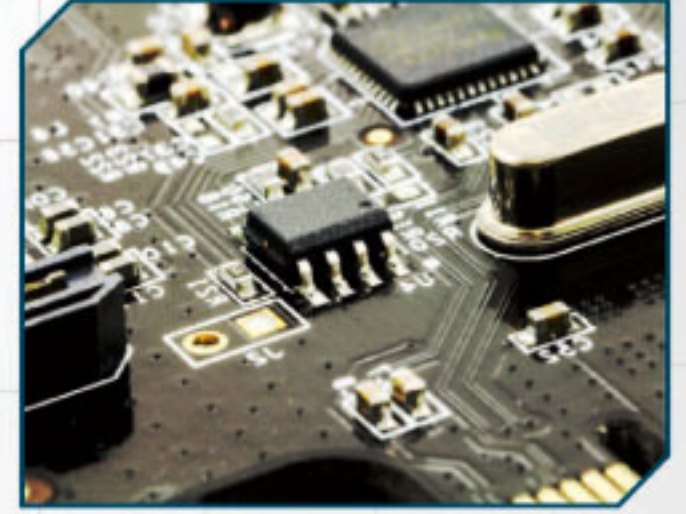
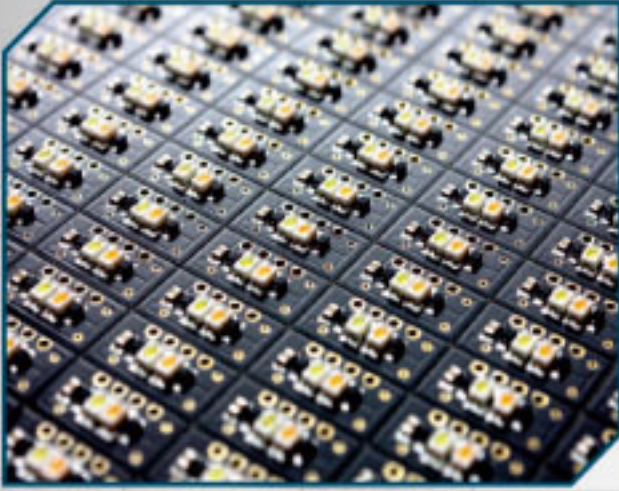
Her ülke kalkınmak ister. Bir ülkenin kalkınması, o ülke insanının gelişmesine sıkı sıkıya bağlıdır. Dünyada eğitim düzeyi yüksek olup da geri kalmış bir ülke gösterilemeyeceği gibi, eğitim düzeyi düşük olup da kalkınmış bir ülke de gösterilemez. Atatürk'e göre "en önemli, en esaslı nokta, eğitim meselesidir. Çünkü eğitim bir milleti ya hür, bağımsız, şanlı, yüce bir toplum halinde yaşatır ya da bir milleti esarete ve sefaletle terk eder." Atamızın "Cumhurbaşkanı olmasaydım, Milli Eğitim Bakanı olmak isterdim" sözü, eğitime verdiği önemi çok net bir şekilde gösteriyor. Ne mutlu ki bugün Milli Eğitim Bakanımız da bizimle birlikte. Özgür düşünen, bilim-kültür-sanat alanlarda iyi yetişmiş, yaratıcı ve sosyal sorumluluk sahibi bireyler, ülkemizin en önemli milli ve uluslararası güç kaynağı olacaktır.

TUSİAD



EMGE®

ELEKTRO MEKANİK
GEREÇLER ENDÜSTRİSİ



1967 yıldan bugüne kazandığı tecrübesi ile, son teknoloji alt yapısı ve konusunda uzman kadrosu ile;

- PCB tasarımı,
- Prototip PCB üretimi,
- SMD ve TH kart dizgisi,
- Ürün / Sistem montajı gb. konularda hizmet vermekteyiz.

Dizgi Hattımızın Teknik Özellikleri :

- PCB Ölçüsü :** max. 800mm*460mm
- Dizgi Hızı :** ~30.000 komponent / saat
- Komponent Ölçüleri :** 01005 (0,4*0,2mm) - 70*70mm
- Komponent Yüksekliği :** 0,25mm - 20mm

Dizgi ve montaj işlemlerimiz ESD kontrollü ortamda yapılmaktadır.

Prototip PCB üretimi firmamızda yapılmaktadır. Prototip üretim için elek firmamızda üretilmektedir. Lazer kesim yöntemiyle elek temini yapılmaktadır.

Sizin için anahtar teslim çözümler sunuyoruz.

Ahi Evran Cad. 1211. Sk. No:14 Ostim - ANKARA

Telefon : +90 312 354 92 71 PBX

Faks : +90 312 354 54 81

E-Posta : satis@emge.com.tr

Web : www.emge.com.tr

*Detaylı Bilgi İçin
Bizi Arayın!..*





TERMINALSAN



ÜRÜN KATEGORİLERİ

- Standart Tek Girişli Kablo Yüksükleri
- Çift Girişli Kablo Yüksükleri
- İzolesiz Kablo Yüksükleri
- Özel Tek Girişli Kablo Yüksükleri
- Özel İzolesiz Kablo Yüksükleri
- Isı Büzüşmeli Ek Muflar
- Isı Büzüşmeli Alüminyum Ek Mufları

Perpa Şube: Perpa Ticaret Merkezi A Blok No. 913 Şişli / İSTANBUL
Tel: +90 212 297 84 33 • Fax: +90 212 297 84 02 • istanbul@terminalsan.com.tr
Fabrika: Kuzeykent Mah. Yeni Sanayi Sitesi 48. Sokak No.2 KASTAMONU
Tel: +90 366 215 25 01 • Fax: +90 366 215 25 02 • info@terminalsan.com.tr

www.terminalsan.com

Abdurrahman Kaan:

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı

"Paranın Gücünü, Ülkenin Üretim Gücü Belirler"



MÜSİAD

Dünyada en fazla itibar gören ve en çok sözü geçen ülkelerin üreterek zenginleşmiş ülkeler olduğunu aktaran Kaan, şunları söyledi

Sektöre Yön Verenler

Bir ülkenin iktisadi sorunlarının çözümü, üretimde gizlidir. O halde ekonominin içinde bulunduğu sorunların çözümü, yalnızca üretimle çözülebilir. Zira, üretim olmadan, ne büyüme olur, ne zenginlik olur, ne istihdam olur, ne işsizlikle baş edilebilir, ne enflasyonla baş edilebilir, ne ihracat yapılabilir, ne ithalat azaltılabilir, ne kalkınma olur, ne de zenginleşme olur. Üretim, tek sektörlü yapıdan ziyade, çok sektörlü olmak zorundadır.

Üretimde, hiçbir sektör ihmal edilmemelidir. Yani tarım ve hayvancılık alanında üretim, sanayi üretimi ve hizmetler sektöründeki üretim, senkronize bir şekilde olmalıdır. Üretim alanlarından bir sektör, kesinlikle bir diğerine feda edilmemelidir. Buna Çoklu Üretim Modeli denmektedir. Ülkemizde uzun bir süredir tüketim, üretimden fazladır. Sorunların çözümü, bu olguyu tersine çevirebilmeye yakından ilişkilidir. Yani "üretirken tüketme" anlayışına geçiş yaparak, başta ekonomik olmak üzere bütün sorunların üstesinden gelmek mümkündür. Ancak üretmeyi başardığımız ölçüde bu yüzyılın yükselen ülkesi olabiliriz. Aksi takdirde, bugünkü kazanımlarımızı da kaybetmekle yüz yüze kalabiliriz."

"Bilgi ve Ar-Ge temelli üretim" vurgusu

. Üretimin yenilik (inovasyon) odaklı olması gerektiğini vurgu-

layan Kaan, "Yenilik odaklı ekonomi demek, bilgi ve Ar-Ge temelli üretim demektir." değerlendirmesinde bulundu. Kaan, Ar-Ge'nin bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgiler elde etmek veya mevcut bilgilerle yeni malzeme, yeni ürün ve yeni araçlar üretmek veya mevcut olanları geliştirmek amacı ile yapılan düzenli çalışmalar bütünü olduğunu dile getirdi.

"İstikrarlı ve hızlı büyümeyi gerçekleştirmek..."

Yeniliğin Ar-Ge çalışmalarının sonucu olarak ortaya çıktığını belirten Kaan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yenilik, bir taraftan firmaların ve ülkelerin rekabet mücadelesinin en kritik unsuru haline geldiği gibi, diğer taraftan da iktisadi gelişmenin en temel belirleyicisi haline gelmiştir. Yenilik, iktisadi büyüme hızını sürdürmek ya da artırmak isteyenler için değil ama iktisadi gelişmenin yönünü değiştirmek ya da yaşam kalitesini iyileştirmek isteyenler için büyük önem taşımaktadır. Mikro açıdan firmaların büyümesi ve verimliliklerinin artması, yenilik ve yenileşme kapasiteleri ile yakından ilişkili olduğu kadar, makro açıdan ülkelerin ekonomik büyümesi ve toplumsal gelişmesi de yenilik ve yenileşmeyle yakından ilişkilidir.

İstikrarlı ve hızlı büyümeyi gerçekleştirmek, başta cari açığın düşürülmesi ve reel sektörün rekabet gücünün artırılması gibi yapısal bazı sorunların çözümleri de yenilik/yenileşmeyle ilintilidir. Artık yenilik kapasitesini artıracak mikro reformlara ağırlık verme zamanı da gelmiştir. İşletmelerimizin araştırma, geliştirme, yenileşme, tasarım ve markalaşma yeteneklerini ve becerilerini artırmaları için de her türlü yenileştirici açılımlar teşvik edilmelidir."

MÜSİAD

Yeni otomasyon tesisimizle
sizlere hizmet edecek olmanın
gururunu yaşıyoruz

Türkiye

Discover
the potential



Yarın daha aydınlık olacak

TÖTAN
tomorrow will be brighter

www. totan.com.tr



+90
212

886 1 886



İTO

Şekib AVDAGIÇ: İTO Başkanı

‘Türkiye Ekonomisi V Çıkışı Gerçekleştirecek Güçtedir’

Türk ekonomisinin öncü kurumu olmayı başaran ve sadece Türkiye'nin değil bulunduğu bölgeden tüm dünyaya yayılan bir ticari ekol haline gelmeyi başaran İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç dergimize ülkemiz ekonomisine dair açıklamalarda bulundu.



Avdagiç: “Yaz aylarında yaşadığımız ekonomik kısıkaç, 3. çeyrek büyüme rakamını da kısıkaca aldı. Açıklanan Bu rakam, kurda yaz taaruzunun ifadesidir. Türkiye'nin kapasitesi bu değildir.”

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye ekonomisinde yüzde 1.6 olarak gerçekleşen üçüncü çeyrek büyüme rakamına ilişkin, “Yaz aylarında yaşadığımız ekonomik kısıkaç, 3. çeyrek büyüme rakamını da kısıkaca aldı. Bu rakam, kurda yaz taaruzunun ifadesidir. Türkiye'nin kapasitesi, bu değildir. Ekonomi yönetiminin açıkladığı programlar, aldığı tedbirlerle birlikte ihracat, faiz ve kurdaki olumlu seyirle, Türkiye ekonomisi V çıkışı gerçekleştirecek güçtedir” dedi.

Avdagiç, yüzde 1.6'lık Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, yani büyüme performansında, doların 13 Ağustos'ta 7.2 TL ile zirveye çıkararak manipülatif hareketinin ciddi bir etkisi olduğunu kaydetti.

Avdagiç, “Her şeye rağmen 3. çeyrekte büyümenin pozitif bölgede kalması önemliydi. Psikolojik olarak iş dünyamızı güçlü kılabilecek bir etkiye sahiptir. Aynı zamanda YEP'de de öngörüldüğü şekliyle ekonomide bir dengelenme dönemi başladı. Açıklanan büyüme rakamı bize bunu ifade ediyor” dedi.

‘Ufukta dengeli bir büyüme görebiliyoruz’

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şunları söyledi:

“Manipülatif hareketin etkisi, 2018'in son çeyreğine de yansiyabilir. Ancak bugünün koşulları, 3. çeyrek rakamlarının ait olduğu yaz aylarından daha ılımlı. Enflasyonda iniş başladı. Dolar 8 Ağustos'taki yani 4 ay önceki seviyesine geri gelmiş durumda. 2018 ihracat rekoru kırdığımız yıl olacak. Turizmde 2019 beklentileri yüksek. Ufukta sürdürülebilir ve dengeli bir büyüme görebiliyoruz. Ekonomi yönetiminin aldığı tedbirlerle gelecek üç ayın, bugünden iyi olacağına inancımız tam. İş dünyası da üretimin yeni kodlarını programlayarak, büyümede bambaşka pencereler açacaktır.”



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**
— 1882 —

ÜRÜN VE HİZMETLERİMİZ

KELEBEK VANALAR
TRAFO SOĞUTMA FANLARI
KORUMA RÖLELERİ
HAVA KURUTUCULARI
YAĞ SEVİYE GÖSTERGELERİ
BASINÇ VALFLERİ
KAZAN AKSESUARLARI
KOMÜTATÖRLER
KABLO BAĞLARI
GÜMÜŞ KAYNAK TELLERİ

KETEN ŞERİT
CAM ELYAFLI BAND
SİLİKA JEL
KAZAN KAPAK CONTASI
TRAFO TİJ TAKIMLARI
NUMARATÖR
TRAFO PRESBAND
MÜHÜR
FİLTRE
TERMOMETRE

BAKIM VE ONARIM SERVİSİMİZ MEVCUTTUR...

AYAZ
HIRDAVAT
TRAFO EKİPMANLARI
SAN. TİC

AYAZ

HIRDAVAT
TRAFO EKİPMANLARI
SAN. TİC

AYAZ
HIRDAVAT TRAFO EKİPMANLARI
SANAYİ TİCARET

HALİL RIFATPAŞA MAHALLESİ
DARULACİZE CADDESİ
PERPA TİCARET MERKEZİ
8.KAT B-BLOK NO.:832
ŞİŞLİ/İSTANBUL

Tel: 0212 401 39 81
0212 806 18 67
Ofis Gsm: 0532 433 71 12
Email: info@ayaztrafo.com

www.ayaztrafoekipmanlari.com



Ferdi ERDOĞAN: İMSAD

‘İnşaat Malzemeleri Sanayisi, Türkiye'nin En Yüksek Katma Değerini Üreten Sektörlerindedir’

Kurulduğu 1984 yılından bu yana inşaat sanayisini yurt içi ve yurt dışında temsil eden bir sivil toplum örgütü olan Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi ERDOĞAN ile inşaat malzemeleri sektörünü konuştuk

de mevcut işler azalırken, yeni alınan inşaat siparişlerinde de gerileme yaşandı. Hem konut hem de konut dışı binalar için alınan yapı ruhsatlarında düşüşün devam ettiği görülüyor.

İnşaat sektöründe yeni finansman modellerinin uygulanması hedefleniyor. İnşaat sektörünü mali açıdan rahatlatacak finansman modelleri inşaat malzemeleri sanayisi için de önem taşıyor. Türkiye'nin jeopolitik konumu, kentleşme ve genç nüfusumuzun oranı geleceğe yönelik umutlarımızı artırıyor. Özellikle sektörümüzün gelişimini sağlayacak önemli faktörlerden birinin, çevre ülkelerin altyapılarının yeniden inşa edilmesi olduğunu söyleyebiliriz. Sektörün yaptığı yatırımların sürdürülebilir olması ve teknolojik gelişmelere uyum sağlama çabalarımız da motivasyonu yükseltiyor.

İçinde bulunduğumuz süreçte, yapısal reformla istikrarlı bir ekonomi programının sürdürülmesi, iç ve dış politikada kararlı duruş, ihracatın teşvik edilmesi gibi faktörler, tüm sektörleri ve milli ekonomimizi olumlu etkileyecektir. Ar-Ge çalışmalarını ile katma değer sağlamak ve marka yatırımları ile ürünlerimize talebi artırmak ihracat pazarlarında büyümemizi hızlandıracaktır. Türkiye'nin potansiyeli ve güçlü altyapısı, özel sektörün deneyimli kadroları bu süreçten güçlenerek çıkacağımıza inancımızı artırıyor. Ama ne yazık ki ülkemizde üretilen birçok ürün grubunda hala ithal ürünler tercih edilmekte. Dış Ticaret Endeks raporlarımız da gösteriyor ki ‘Made in Turkey’ algısı henüz iç pazarda hak ettiği değeri görememekte. İç pazarda da yerli malzemeye duyulacak güvenin artması şart. Mümkün olduğu kadar ihracatın arttığı ithalatın azaldığı bir dengeyi kurmaya çalışmalıyız. Günümüz global rekabet ortamında değişime ayak uydurabilenler ayakta kalıp pastadan payını alıyor. 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmeyi hedefleyen Türkiye'nin inşaat malzemesi sanayicileri olarak; Türkiye markasıyla öne çıkıp, ihracatımızı artıracığımıza ve çok daha güçlü konuma geleceğimize inanıyoruz.

2018 yılını sektörünüz açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye ekonomisi 2018 yılı üçüncü çeyreğinde yüzde 1,6 büyüdü. Bu yılın birinci ve ikinci çeyreğindeki büyümeler yüzde 7,2 ve 5,3 olarak revize edildi. Böylece yılın ilk 9 ayında ekonomi yüzde 4,7 büyüdü. Geçen yıl ilk 9 ayda bu büyüme oranı, 7,4 olarak gerçekleşmişti. İnşaat sektöründe büyüme üçüncü çeyrekte tersine döndü ve yüzde 5,3 küçüldü. Yılın ilk ve ikinci çeyreğinde büyümeler yüzde 6,7 ve 1,0 olarak revize edildi. Yani yılın ilk 9 ayında inşaat sektörü yüzde 0,8 büyüdü. 2017 yılı ilk 9 ayında ise inşaat sektörü yüzde 9,7 büyümüştü. Sektörde durgunluk yaşandığı, banka kredilerinin kısıldığı ve faiz maliyetinin arttığı bir dönemde, bu küçülmeyi aslında normal karşılamak gerekiyor.

Toplam inşaat harcamaları 2018 yılı ilk 9 ayında 481,2 milyar TL olarak gerçekleşti. İnşaat harcamaları ilk 9 ayda cari fiyatlarla yüzde 23,3 arttı. İnşaat malzemeleri iç pazarı ise ilk 9 ayda 312,8 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Geçen senenin ilk 9 ayında 253,7 milyar TL iç pazar büyüklüğüne göre inşaat malzemeleri iç pazarı yüzde 23,3 büyüdü. İnşaat sektörü 2018 yılının ikinci çeyrek döneminden itibaren önce talep yetersizliği ile karşılaştı. Ardından yükselen maliyetler ve enflasyon ile artan döviz kurları ve faizler sonucu mali açıdan sıkışıklık başladı. İnşaat sektörün-

2019 yılında hedef 22 milyar dolar ihracat

İnşaat malzemeleri sanayisi, Türkiye'nin en yüksek katma değerini üreten sektörlerindedir. Çünkü ağırlıklı taş-toprağa dayalı, kendi maden yataklarımızdan elde edilen madenlerin işlendiği bir sektörü temsil ediyoruz. Otomotiv de dahil en yüksek katma değeri biz sağlıyoruz. İnşaat malzemesi sanayisi, 2017 sonu itibarıyla otomotiv, tekstil ve hazır giyimden sonra en yüksek ihracat yapan üçüncü sektör. Türkiye'nin toplam 115 milyon tonluk ihracatının neredeyse üçte birini, inşaat malzemeleri sanayisi gerçekleştiriyor.

2014'te 22,1 milyar dolara kadar yükselen ihracatımız, daha sonra gerileyerek 2016'da 16 milyar dolara düştü, geçen yıl ise tekrar yükselişe geçerek 17,3 milyar dolara ulaştı. 2018'in ilk 10 ayında ihracat, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21 artarak 17 milyar dolar oldu. Dolayısıyla 2018 yılını 20 milyar dolara üzerinde inşaat malzemesi ihracatıyla kapatacağımızı söyleyebiliriz. 2019 yılı hedefimiz ise en az 22 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmek olacak.

Yakın ve komşu pazarlardaki göreceli iyileşme ile AB pazarı, ihracat artışına katkı sağlıyor. Jeopolitik sorunlar nedeniyle küçüldüğümüz Irak, Rusya gibi pazarlarda tekrar işlerimiz normalleşmeye başladı. İç pazarda inşaat işlerimizin önceki yıllara göre yavaşlamasının ardından sanayicilerimiz çok çabuk hareket ederek ihracata yöneldi.

Türkiye, inşaat malzemelerinde en yüksek ihracatı ABD, İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, Kanada gibi ülkelere yapıyor. Ülke olarak çok kaliteli üretim yapıyor, inşaat malzemelerinin birçok alanında dünyada liderliğimizi sürdürüyoruz. En yüksek ihracat yaptığımız ülkeler sanılanın aksine Avrupa ülkeleri... En yüksek ihracat yaptığımız ilk 20 ülkede 6 tane gelişmiş ülke var. Bu 6 ülke, ihracatımızın 5 milyar dolarını alırken, diğer 14 ülke ise 5 milyar dolarını alıyor. Yıl sonunda Türkiye'nin ulaşacağı toplam 170 milyar dolarlık ihracatın 20,5 milyar dolarını, 120 milyon ton dış satışın da 35 milyon tonunu inşaat malzemeleri sektörünün gerçekleştirmesini bekliyoruz. İhracat kilogram değeri biraz geriledi ve inşaat malzemeleri sanayisi ihracat birim fiyatı da 0,60 dolardan 0,54 dolara düştü. Kilogram ihracat değerinin artırılmasıyla bu alandan çok ciddi gelir elde edilebilecek.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz?

Türkiye inşaat malzemesi sektörü doğayı, doğal malzemelerin davranışını imite ederek kendi malzemelerini yaratıyor. Bunu da büyümenin ve sürdürülebilirliğin itici gücü olan AR-GE ve inovasyon ile gerçekleştiriyor. Ama altını çizmek istediğim bir husus var; her derde deva ürün yapma kabiliyeti bir AR-GE marifeti değildir. Bir malzeme içine çok fazla özellik koymak da bir AR-GE faaliyeti değildir. Yani her derde deva malzeme yapalım derken hiçbir derde deva olamayan malzemeleri değil, bir fonksiyonu tam olarak yerine getiren ve dünyaya örnek olan malzemeleri üretmemiz, doğal malzemelerle mühendisliği ustaca birleştir-



memiz gerekiyor.

İnşaat sektörü ile ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Türkiye inşaat malzemesi sanayisinin çatı örgütü olarak, sektörün önündeki bazı engellerin kaldırılmasıyla marka değeri ve ihracatın ciddi şekilde artacağına inanıyoruz. Sektörün iç ve dış pazarda güçlenerek büyümesi için, son gelişmelerin ışığında bazı önerilerimizi ve kamudan beklentilerimizi şöyle özetleyebiliriz:

İHRACAT: Türkiye'nin uyguladığı düşük gümrük vergilerine karşın, bazı ülkeler ürünlerimize yüksek vergiler uygulamakta, bazı ülkeler ise tarife dışı engel yaratmaktadır. Ürünlerimize tarife dışı engeller veya yüksek vergiler uygulayan ülkeler yakından takip edilmeli, müzakere edilmeli, gerektiğinde mütekabiliyet unsurları ve diğer karşı önlemler uygulanmalı.

FİNANS: Sanayicilerimizin, ihracat alacaklarını ticari ve politik risklere karşı güvence altına alan "ihracat kredi sigortası"

Eximbank'ın önemli destekleri arasındadır. İhracat kredi sigortasının giderek genişlemesi ve destek miktarının artması olumlu karşılanmaktadır. İhracat kredi sigortasının AMEA (Asya, Orta Doğu, Afrika) bölgesindeki ülke limitlerinin ve alıcı limitlerinin artırılması ihracatçılarımızın özellikle yeni pazarlara güvenle açılabilmesine fayda sağlayacaktır.

LOJİSTİK: Gümrüklere ve limanlara demiryolu ulaşımının artırılması gerekmektedir. 50 bin fabrikanın yer aldığı 325 OSB'nin %99'unda demiryolu bağlantısı yoktur. Serbest Bölgelerin ise %83'ünde liman bağlantısı, %78'inde havayolu bağlantısı, %72'sinde demiryolu bağlantısı bulunmamaktadır. Tüm taşıma hizmetlerinin birbiriyle uyumlu hale getirilmesi, demiryolu ağının genişletilmesi, üretim merkezi, ham madde alanları ve limanlar arasında demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi ihracatımızın artmasında faydalı olacaktır.

MADENCİLİK: Madenler ve diğer yeraltı kaynakları, devletin hüküm ve tasarrufu altında, devletin onayı, bilgisi ve denetimiyle ve en önemlisi devlet adına işletiliyor. Devletin farklı kurumları bu izinlerin alınmasında ve uygulanmasında kendi birimleri ile karşı karşıya gelerek, aralarında yaşanan koordinasyonsuzluk sonucu birinin verdiği ruhsatı diğeri engelleyebilmekte ve ağır bürokratik süreç nedeniyle MADENCİLİK yapılamaz hale gelmektedir.

ENERJİ: Türkiye'nin ihracatta rakipleri gelişmiş Avrupa ülkeleri değil, gelişmekte olan diğer ülkelerdir. Gelişmekte olan ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaretten daha önemlisi gelişmiş ülkelere yapılacak olan rekabetçi, sürdürülebilir, katma değeri yüksek ihracattır.

Ekleme istedikleriniz...

2019'da kentsel dönüşüme girecek ve girmeyecek öncelikli bölgeler belirlenmeli. Böylece güçlendirme ve yenileme işleri hızla artar, piyasaya canlanır.

Türkiye'de güçlendirme/yenileme çalışmalarının ihmal edildiğini ve Avrupa'ya göre geride kaldığımızı görüyoruz. Ülkemizdeki kentsel dönüşüm sürecinde, tek uygun çözüm olarak vurgulanan yıkım ve yeniden yapımın, global olarak güçlendirmenin/yenilemenin ekonomik veya mümkün olmadığı yerlerde tercih edildiği biliniyor. Hatta doğal kaynak tüketiminin azaltılması ve yıkım sonucu ortaya çıkan molozun doğada neden olduğu tahribat gerekçeleri ve sürdürülebilirlik kavramı doğrultusunda, Avrupa'da son yıllarda kabul gören eğilim, ekonomik olmasa da, teknik olarak mümkün olduğunda, yıkım-yeniden yapım yerine, güçlendirme/yenileme yaklaşımının benimsenmesi yönünde.

Avrupa Birliği üyesi ülkelerden farklı olarak deprem kuşağında yer alan ülkemizde kentsel dönüşüm kanunu ile başlayan süreç büyük önem taşıyor. Bu sürecin sağlıklı bir şekilde ve hızlanarak devam etmesi, bir bina dönüşümü olarak görülmemesi,

20-30 yıl sonra tekrar dönüştürülecek yapılar değil, 100 yıllık yapılar inşa edilmesi gerekiyor. Ancak diğer yandan ülkemizde hangi binaların kentsel dönüşüme girip hangilerinin girmeyeceği belirlenmedi. Türkiye'de 10 sene önce yaklaşık 12 milyar dolar olan yenileme pazarı 2017 yılında 6 milyar dolar ile toplam inşaat pazarının %7'sine düştü. Oysa bu rakamın, yaklaşık %25 civarında olması gerekiyor. Her ne kadar deprem güvenliği ve enerji verimliliği konusunda alınması gereken önlemlerin yenileme pazarının önünü açması beklendiyse de, pazar gelişmeyip tam tersine geriledi. Deprem sonrası alınan kentsel dönüşüm kararı ile 20 milyon konutun 7 milyona yakınının yeniden yapılacağı ifade edildi. Son günlerde yetkililer tarafından yapılan açıklamalarda bu rakamın 5 milyona indiği belirtildi.

Fakat kentsel dönüşüm kapsamına girebilecek öncelikli bölgeler net olarak belli olmadığından, birçok konut sahibi kendi konutunu da bu 7 milyonun içinde zannettiğinden, konutlarının yıkılacağı beklentisi ile mecbur olmadıkça yenilemekten kaçınıyor ve kentsel dönüşüm rüzgarıyla kendi binasının da yıkılıp yeniden yapılacağını hayal ederek kapısını çalacak **'Beyaz atlı müteahhidini'** bekliyor. Oysa hem her bina yeniden yapılmayacak hem de müteahhitlerin her binayı yenileyip eski sahiplerine bedelsiz verebilecekleri bir planları yok. Uluslararası alanda **'Deep Renovation'** denilen, ülkemizde de 'Derin Yenileme' olarak adlandırılan çalışmalar; bir yapının dış cephesinden iç yapılanmasına, bacasından tesisatına kadar her unsurunun yenilenmesini kapsıyor. Dolayısıyla 'güçlendirme' çalışmaları; **'Derin Yenileme'** gibi kapsamlı bir konunun, bir bölümünü oluşturuyor.

Burada yenileme kapsamı, sadece kozmetik yenileme değil **'Derin Yenileme'** denen tesisat (elektrik, su vb.), ısıtma-soğutma, havalandırma sistemleri, yalıtım dahil cephe sistemleri, pencere-cam ve çatı-baca sistemleri gibi geniş bir alanı içeriyor. İnşaat sektörünün içinde bulunduğu mevcut durumun iyileştirilmesi için kentsel dönüşüm ile yenileme pazarının birbirinden ayrıştırılması gerekiyor. **Türkiye İMSAD olarak konut sahiplerinin kendi konforları, sağlıkları ve enerji-su-atık giderlerini yönetmek için evlerini yenilemelerinin daha rasyonel olacağına inanıyoruz.** Bunu da elimizden geldiğince her platformda dile getiriyoruz. Türkiye'de 30 bine yakın satış noktası var. Tahsilat ve nakit akışının doğru yönetilebilmesi adına yenileme pazarının tekrar canlanmasını istiyoruz. Bugün inşaat sektörünün içinde bulunduğu mevcut durumun iyileştirilmesi için kentsel dönüşüm pazarı ile yenileme pazarının birbirinden ayrıştırılması gerekiyor. Yenileme pazarına yönelik atılacak adımlarla, birçok sektör ve iş kolu hareket kazanırken, genç ve dinamik nüfusa sahip inşaat sektöründe istihdam alanında da önemli fırsatlar doğacaktır. Dolayısıyla, içinde bulunduğumuz dönemde yenileme pazarı sektöre can suyu olacaktır.



T Ü R K İ Y E
İMSAD
İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
ASSOCIATION OF TURKISH CONSTRUCTION MATERIAL PRODUCERS



BETA V I A



BETAVIA Aydınlatma Ürünleri İmalat Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.
Şehit Kubilay Mah. Estergon Cad. No:19/C 06220 Keçiören / ANKARA
T. 0312 504 44 20 - F. 0312 504 44 26 - www.betavia.com.tr



**Kabloder****Erkan AYDOĞDU: Kabloder Başkanı**

‘2019 Yılında Enerji ve İnşaat Sektöründeki Gelişmelerin Pozitif Yönde Olması Kablo Sektörünü Olumlu Yönde Etkileyecektir’

Kurulduğu günden beri ülkemiz kablo sektörünün gelişmesi ve sorunlarının çözülmesi konusunda çaba gösteren ve ülkemizin önde gelen kablo üreticilerinin üyesi olduğu Kabloder’in Başkanı Erkan AYDOĞDU ile ülkemiz kablo sektörünün gelişimini ve sektörün sorunlarını konuştuk.

2018 yılı kablo sektörü açısından nasıl geçti. 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türk kablo sektörüne genel olarak baktığımızda, 2017 yılındaki ihracat rakamı parasal olarak 1,923 milyar dolar iken, 2018 yılı ilk sekiz ay rakamı bir önceki yıla göre yüzde 14,9 artarak 1,4 milyar dolar olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Ancak bu artış çok büyük oranda bakır ve döviz fiyatlarındaki artıştan kaynaklı.

İMSAD verilerine göre, Türkiye ekonomisinin ve dolayısı ile kablo sektörünün gelişiminde büyük rol üstlenen inşaat sektörünün 2017 yılındaki ciddi büyümesine rağmen, 2018 ilk yarısındaki yapı izinleri ve yapı ruhsatlarında gerileme yaşanması, mevcut inşaat işlerinin beklenenin altında kalması, talep yetersizliği ve finansman sorunlarının yeni inşaat işlerini sınırlaması gibi sebeplerle 2018 yılının ilk yarısında beklenen seviyede gerçekleşmedi.

Diğer taraftan; kablo sektörünü etkileyen bir diğer unsur olan Türkiye’nin elektrik enerjisi kurulu gücüne baktığımızda; TEİAŞ rakamlarına göre Türkiye’nin elektrik enerjisi kurulu gücü 2018 yılı Haziran ayı sonu itibarı ile 87 bin 139 MW seviyelerini geçmiştir. Özellikle son yıllarda inşa edilen hidroelektrik (HES) ve jeotermal (JES) santraller ile kullanımları gittikçe artan rüzgar

(RES) ve güneş enerjisi (GES) santralleri yenilenebilir enerjiye verilen önemi gözler önüne sermektedir. Tüm bu gelişmeler ışığında Türkiye'nin enerji konusunda bölgedeki en önemli aktörlerden birisi haline gelmesi, kablo sektörünün gelişimini desteklemektedir. 2019 yılında da enerji ve inşaat sektöründeki gelişmelerin pozitif yönde olması kablo sektörünü olumlu yönde etkileyecektir.

Kablo Sanayicileri Derneği üyelerine ve sektörün gelişimine ne tür katkılarda bulunuyor?

Kabloder olarak yılın belli dönemlerinde sektörün gelişimine katkı sağlayacak toplantılar düzenliyoruz. Yıl içerisinde düzenlenen toplantılarımızda sektör ile ilgili sorunlarımızı belirliyoruz. Derneğimiz sektörün sorun ve öngörülen çözümlerini kamuoyuna ve ilgili kuruluşlara ulaştırmak için bir köprü görevi üstleniyor. Bu çalışmalarımız doğrultusunda, yatırım ve ihracatın artırılması, haksız rekabetin engellenmesi ve kalite bilincinin yükseltilmesini hedefliyoruz. Özellikle kalite bilincinin ve denetiminin yaygınlaştırılması üzerine yoğunlaşıyoruz ve CPR (Yapı Malzemeleri Yönetmeliği) konusundaki çalışmalarımız ile öne çıkıyoruz.

CPR kalite algısı ve güvenlik seviyesini yükseltmek adına çok önemli bir ölçüt. 1 Temmuz 2017 itibarıyla, tüm Avrupa Birliği üyeleri ile birlikte, ülkemizde de uygulanmaya başlayan CPR ile sadece kabloların değil, tüm yapı malzemelerinin yangına karşı güvenilir hale getirilmesini sağlamayı hedefliyoruz. Bu sayede CPR standartlarına ayak uydurabilen üreticiler hem ürün çeşitlenmesine giderek katma değeri daha fazla ürünlere odaklanıyor hem de ihracat pazarlarındaki şanslarını daha da arttırmaya çalışıyorlar. Kabloder olarak, CPR bilincini benimseterek sektörün kaliteli kablo algısını yükseltmek ve kalitesiz kablo üretimini dolaşısıyla kullanımını önce minimuma çekmek ardından da tamamen sıfırlamak istiyoruz.

2017 yılı sonunda, T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri ile bir araya geldiğimiz toplantıda CPR çalışmalarımıza paralel olarak sektörün gelişimine yönelik neler yapabileceğimizi görüşmüş ve 2018 eylem planını kendileri ile paylaşmıştık.

Toplantıda 20 kişiden oluşan özel bir denetim ekibi oluşturulması, Kabloder ile T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı arasında düzenli bilgi alışverişinin sağlanması, bakanlığın kablo sektörünü 2018 yılında "odaklı denetim" kapsamına alması; farklı araçlar ile yapılan testler ve tespit edilen uygunsuzluklar hakkında kamuoyunun bilgilendirilmesi; ALO 130 Şikayet Hattı'nın daha verimli bir şekilde kullanılması; Kablo Çalıştay'ı düzenlenmesi ve belli dönemlerde gerçekleştirilecek Periyodik Gözden Geçirme Toplantıları'nda tarafların bir araya gelmesi gibi konu başlıkları yer almıştı ve bunların birçoğunu 2018 yılında gerçekleştirdik. Önümüzdeki dönemde de benzer şekilde yolumuza devam edeceğiz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu

sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzün en büyük sorunları kalite algısının çok düşük olması ve standartlara uygun olmayan üretimlerin yapıyor olması. Bu konuda, başkanlığını yürüttüğüm Türk kablo sektörünün derneği olarak tanımlanan KABLODER yoğun şekilde çalışmalar gerçekleştiriyor. Son dönemde 8 farklı üreticiden, 10 farklı tipte 46 numune topladık ve TSE baskılı, yani TSE standartlarına uygun olması gereken bu ürünler üzerinde 737 test yaptık. Alınan sonuçlar ne yazık ki çok kötü. Bu 46 numuneden sadece yüzde 7'si standartları sağladı ve bu rakamın da yüzde 78'inde majör hatalar tespit ettik.

Diğer yandan, yeni nesil binalarda kullanılan kablolardaki yoğunluğun artmasıyla birlikte, kablolarda en çok aranan özelliklerin başında; insan can ve mal güvenliğini tehlikeye atmaması ve yangına karşı performanslarının geliştirilmiş olması geliyor. Bilgi ve iletişim kabloları için de daha çok veriyi daha hızlı ve daha az yer kaplayarak iletebilecek şekilde tasarlanmış olması gibi özellikler yer alıyor.

Kablo sektörümüz, değişen yönetmeliklere ayak uydurarak yangına karşı güvenli kablo üretimi için Ar-Ge çalışmaları yaparken, gelişen teknoloji ile birlikte bu dönüşüme ayak uydurabilecek yeni nesil kablo teknolojilerini de kullanmaktadır.

Kabloder olarak sektörün sorunlarına karşı, daha güvenli ve verimli bir dünyada yaşayabilmek için; yüksek performanslı ve toplam maliyette avantaj getirecek çözümlerin tercih edilmesi ve doğru kablo kullanımı hakkında sektörü bilinçlendirmek için çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Piyasada kullanılan kabloların standartlara uygunluğunu sağlayacak piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinde bulunmak ve Türkiye'de satılan bazı kabloların kalitesindeki tutarsızlıklara ilgili farkındalığı artırma çalışmalarımız devam etmektedir. Özellikle düşük kaliteli ürünlerin piyasaya sunulması sebebiyle ortaya çıkan haksız rekabetin önüne geçmek için alınması gereken önlemler üzerine yoğunlaşıyoruz. Kabloder olarak sektörümüzün sorunlarının üstesinden gelmek amacıyla, çalışmalarımız son hız sürüyor.

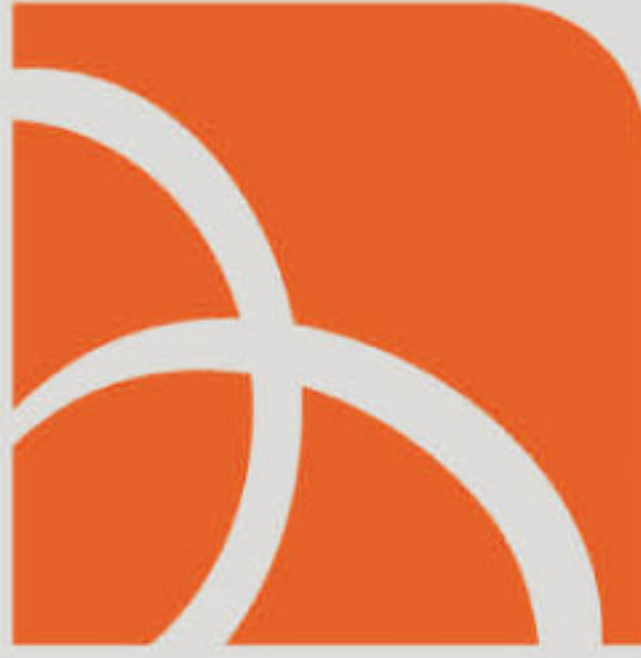
Son olarak Kablo Sanayicileri Derneği reel sektör ile üniversiteleri buluşturma noktasında ne tür faaliyetlerde bulunuyor öğrenebilir miyiz?

Derneğimizin daha kurumsal bir yapıya kavuşturulması ve bilinirliğinin artırılması ile ilgili çalışmalarımızı bir yandan sürdürürken, bir yandan da T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, T.C Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Türk Standartları Enstitüsü, İMSAD ve ETMD gibi kurum ve kuruluşlarla mevcut konuların geliştirilmesi üzerine çalışmalar yapmaya devam ediyoruz. Reel sektörün ve üniversitelerin aktif olarak yer aldığı sektörel fuarlara destek olmaya ve katılmaya çalışıyoruz. Sorunları takip ediyor; bize ulaşan taleplerin takipçisi olmaya çalışıyoruz.



kabloder

KABLO SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
TURKISH CABLE MANUFACTURERS ASSOCIATION



DERSA®
BORU



“enerjiye yön veren marka”



ISO 9001
LL-C (Certification)

T.C. BAŞBAKANLIK
TOKİ
TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI



**EMLAK
KONUT**
T.C. Başbakanlık TOKİ İhtisarı



ONAYLIDIR.

DERSA ELEKTRİK İNŞAAT MAKİNA PLASTİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Boğazköy İstiklal Mah. Türksoy Cad. No:99 Arnavutköy - İSTANBUL

T. +90 212 684 28 16 - 684 18 26

F. +90 212 684 28 98

info@dersaboru.com



www.dersaboru.com

Bağlantıda Güven
Reliability in Fasteners

170 mm'ye Kadar Her Çeşit Vida Üretimi
Manufacturing All Types Of Screws up to 170 mm



Merkez / Head Office - Fabrika / Factory:

Merve Mahallesi Necip Fazıl Caddesi No:18 Sancaktepe - İstanbul / Türkiye

T: +90 216 561 12 12 (Pbx) F: +90 216 561 19 81

info@konakcivata.com - www.konakcivata.com

Gazi İPEK: *Elektrik Mühendisleri Odası*

‘Mesleğimizin ve Meslektaşlarımızın Sorunları Ülke Sorunlarından Ayrı Düşünülemez’

1954 yılında kurulan 73 bin üyesi ile Türkiye'nin en büyük meslek odalarından biri olmayı başaran Elektrik Mühendisleri Odası'nın Yönetim Kurulu Başkanı Gazi İPEK ile EMO'yu, Mühendislik mesleğine ve reel sektöre katkılarını konuştuk.

Elektrik Mühendisleri Odası'nın ülkemiz enerji, elektrik malzemeleri üretimi ve aydınlatma sektörlerinin gelişimine ne tür katkıları var?

1 954 yılında kurulan Elektrik Mühendisleri Odası (EMO), elektrik, elektronik, kontrol ve biyomedikal mühendislerini bünyesinde barındırmaktadır. Genel Merkezi Ankara'da olan EMO, Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Eskişehir, Gaziantep, Kocaeli, İstanbul, İzmir, Mersin, Samsun ve Trabzon'daki şubeleri, şubelere bağlı il ve ilçelerdeki temsilcilikleri ve mesleki denetleme büroları şeklinde yurt düzeyinde geniş bir örgütlenmeye sahiptir. Günün gerekleri, koşulları ve olanaklarına uygun olarak üyelerinin sorunlarını çözmek için çalışan, mesleğin üye toplum ve ülke yararlarına göre uygulanması ve geliştirilmesi için çaba gösteren, uzmanlık alanında ülke çıkarlarına uygun politikalar üretmekle savunan, kamuoyu oluşturan ve ilgilileri uyaran EMO'nun üye sayısı bugün 73 bini geçmiştir.

Enerji, elektrik malzemeleri üretimi ve aydınlatma sektörleri de içinde olmak üzere mesleki alanlarımızdaki gelişmelerin takip edilmesi noktasında bilimsel ve teknik etkinliklerin önemi büyüktür. EMO enerji, elektrik malzemeleri üretimi ve aydınlatma sektörlerine ilişkin hem özel etkinlikler yapmakta, hem de kongreler kapsamında özel oturumlar gerçekleştirmektedir. Örneğin geride bıraktığımız dönemde 18-20 Ekim 2018 tarihleri arasında İzmir'de "Asansör Sempozyumu ve Sergisi"; 30 Kasım-2 Aralık 2018 tarihleri arasında Bursa'da Elektrik-Elektronik ve Biyomedikal Mühendisliği Kongresi (ELECO 2018) yapılmıştır.



Elektrik Mühendisleri Odası

EMO tarafından her 2 yılda bir İzmir'de düzenlenen Elektrik Tesisat Ulusal Kongresi (ETUK) kapsamında Ulusal Aydınlatma Sempozyumu gerçekleştirilmekte, ayrıca yine İstanbul'da yapılan Elektrik Elektronik Mühendisliği Kongresi (EEMKON) kapsamında enerji, elektrik malzemeleri üretimi ve aydınlatma sektörleri ele alınmaktadır. ETUK ve EEMKON'un yanı sıra yine 2 yılda bir EMO'nun yürütücülüğünde gerçekleştirilen TMMOB Enerji Sempozyumu'nun da 2019 sonbaharında yapılması planlanmaktadır.

Bugün enerji sektöründe kamu yatırımları en az seviyeye çekilerek, ihtiyaca göre değil, piyasanın hakim olduğu plansız bir yapı oluşturulmuştur. Özelleştirmeler ile üretim ve dağıtımın piyasalaştırılması sonucu enerji alanında denetimlerin de özelleştirilmesi süreci yaşanmaktadır. Tüketim odaklı olarak ve gelir paylaşımı üzerinden yapılandırılan enerji sektörü, ulusal ve uluslararası sermayenin önemli bir sermaye birikim alanı haline getirilmiştir. Bu açıdan, enerji sektöründeki stratejilerin, programların ve sektördeki gelişmelerin, enerji çalışanlarının durumunun ve toplumsal sonuçlarının sürekli olarak izlenmesi ve irdelenmesi gerekmektedir. Bu alanlarda ülke, kamu, meslek ve meslektaş çıkarları doğrultusunda öneri ve programların geliştirilmesi amacıyla oluşturulan EMO Enerji Daimi Komisyonu çalışmalarına

devam etmektedir.

EMO, aydınlatma sektöründe ise verimlilik sağlanmasına yönelik girişimleri desteklemekte, gereksiz kaynak kullanımı ve ışık kirliliğine yol açan uygulamaların önlenmesi için çaba harcamaktadır.

Elektrik Mühendisleri Odası'nın elektrik mühendisliği mesleğine katkıları konusunda neler söylemek istersiniz?

EMO için mühendislerin ortak gereksinimlerini karşılamak, mesleki etkinliklerini kolaylaştırmak, mesleğin genel çıkarlara uygun gelişmesini sağlamak, meslektaşların birbirleriyle ve halkla olan ilişkilerinde dürüstlük ve güveni hakim kılmak üzere meslek disiplinini ve ahlakını korumak esastır. Mühendislik mesleği durağan olmayıp, bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda sürekli gelişim göstermektedir. EMO olarak, iş alanlarımızı, iş tanımlarını bilimsel ve teknolojik gelişmeler ışığında değerlendirmeye, bu değerlendirmelerin hem mevzuata hem uygulama alanlarına yansımaları sağlamaya çalışıyoruz.

Tüm mesleki alanlarda olduğu gibi elektrik mühendisliği mesleğiyle ilgili olarak da gereklilikleri saptayıp geliştirmek ve bu çerçevede hem mesleki alanlarımızı hem de bu alanlarda faaliyet yürüten meslektaşlarımızı kamu yararını temel alan bir noktadan korumak için çaba gösteriyoruz.

Meslek alanlarımız, gündemdeki gelişmeler ve ülke gerçeklerinden yola çıkarak yaptığımız çalışmalarda ortaya konulan bilgi birikimini basın açıklamaları, raporlar, kitap, dergi, bülten, broşür ve benzeri dokümanlar aracılığıyla kamuoyu ile paylaşıyoruz. Mesleğin yürütülmesinde üyelerimizin özlük hakları ve toplum açısından olumsuz sonuçlara yol açabilecek uygulamalara karşı yargı yolu da dahil olmak üzere çeşitli platformlarda mücadele veriyoruz.

Meslek örgütleri, siyasal iktidarların doğayı ve kamu varlıklarını talan edecek rant politikalarına karşı bilimsel ve somut verilerle mücadele edebilecek yegane kurumlardır. Meslek örgütlerinin bu sorumluluğunu yerine getirebilmeleri ancak örgütsel bağımsızlığın korunması ile mümkündür. Bu nedenle siyasal ikti-

darların daima hedef tahtası olan meslek örgütlerine yönelik saldırılar son yıllardaki iktidarlar döneminde giderek artmış ve odaları etkisizleştirmek için mevzuat değişiklikleri dahil birçok çalışma gündeme alınmıştır. Tüm baskı ve sindirme girişimlerine rağmen çizgisinden ödün vermeyen EMO, siyasal iktidarlardan, devletten ve sermayeden bağımsız politikalar oluşturarak hayata geçirmeye devam etmekte; ülkesine, mesleğe ve meslektaşlarının sorunlarına sahip çıkarak, bilimi ve teknolojik gelişmeleri halkın hizmetine sunmak için etkin biçimde çalışmaktadır.

Mesleğimizin ve meslektaşlarımızın sorunları ülke sorunlarından ayrı düşünülemez. EMO, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da Türkiye'nin demokratikleşmesi, bilim teknoloji, sanayi, kalkınma, istihdam ve refah politikalarının oluşturulması; üyelerinin ve kamuoyu duyarlılığının geliştirilmesi için; daha güçlü, daha etkin biçimde çalışmalarına devam edecektir.

Elektrik Mühendisleri Odası reel sektör ile üniversiteleri buluşturma noktasında ne tür faaliyetlerde bulunuyor öğrenebilir miyiz?

Öncelikle EMO-Üniversite işbirliği kapsamında, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile konunun uzmanı akademisyenlerin bir araya geldiği, bilimsel bir tartışma ortamı sağlayan Akademik Kamplar gerçekleştirilmektedir. Üniversitelerin meslek alanlarımız ile ilgili bölüm başkanlarıyla toplantılar yapılmaktadır. Odamız tarafından Haziran 2011'de yayımlanmaya başlanan EMO Bilimsel Dergi 15. sayısına ulaşmıştır.

Bu etkinliklerin yanı sıra EEMKON kapsamında Mühendislik Eğitimi Sempozyumu gerçekleştirilmektedir. EMO tarafından düzenlenen birçok sempozyum, kongre, panel, çalıştay ve benzeri faaliyetlerle de sanayi temsilcilerinin üniversite çevreleriyle buluşması sağlanmaktadır.

Ayrıca EMO Meslek İçi Sürekli Eğitim Merkezi (MİSEM) tarafından gereksinim duyulan alanlarda eğitimler açılmaktadır. MİSEM bünyesinde 2003 yılından Ekim 2018 tarihine kadar geçen 15 yılda toplam 3 bin 352 eğitim açılmış ve eğitimlere katılan mühendis sayısı 59 bin 524'e ulaşmıştır.



TMMOB Elektrik Mühendisleri Odası

TUYGUN



info@optikaydinlatma.com



MINI / 15 - 80W



MAXI / 80 - 200W

LIGHTING PARTNER

AYDINLATMA ORTAĞINIZ

PROJEKTÖR

ŞERİT LED


BANT ARMATÜR



1.2 m LED TUBE LIGHT LAMP



COB 5W



COB PARAMETRELERİ	
Model Name	HT - COB - 5W
Led Quantity	1
Ip Grade	IP 33
Weight	20 gr
Working Temperature	-25 °C (+ 85 °C)
Working Voltage	AC/DC 200V
Size	8x40
Lumen	400

BAR LED

AMPUL ÇEŞİTLERİ

LAME LARI

600 X 600 SLIM LED




WATT	: 40W
VOLTAGE	: 220-240V
FREQUENCY	: 50-60 Hz
COLOR	: WW/M
LUMEN	: 3000 LM
IP	: IP20
TEMPERATURE	: -20°C-40°C

SLIM LED



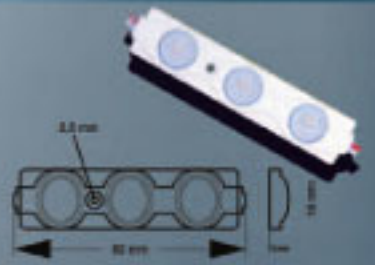
PRODUCT NAME: SLIM LED
BEAM ANGLE: 85-265V
INPUT VOLTAGE: -30 / +60
BEAM ANGLE: 180°

FLORESAN



WATT	: 18W
VOLTAGE	: 220-240 V
FREQUENCY	: 50-60 Hz
COLOR	: WW/M
LUMEN	: 3500 lm
IP	: IP 20
SOCKET	: G13
BEAM ANGLE	: 130°
CURRENT	: 0.145 A
TEMPERATURE	: -20°C-40°C

Devir Seprekleli



Devir Seprekleli LED Parametreleri	
Model	HT - Devir Seprekleli
Watt	18W
Voltage	220-240V
Frequency	50-60 Hz
Color	WW/M
Lumen	3500 lm
IP	IP 20
Socket	G13
Beam Angle	130°
Current	0.145 A
Temperature	-20°C-40°C

LED AYDINLATMA

PIXEL LED GRUPLARI

HYDROFON

AT-POWER

POWERTAS



KENTO LED

High Quality
HIGHTEK

T-LIGHT

Orta Mah. Atabey Sk. No:23
Bayrampaşa/ İSTANBUL
TURKEY

Orta Mah. Nar Sk. No:19
Bayrampaşa / İstanbul
Turkey

facebook.com/ledkento
instagram.com/kentoled

0553 327 09 09 / 0212 544 21 47
www.kentoled.com.tr
www.hightek.com.tr
info@kentoled.com.tr

Fahir GÖK: *AGİD – Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği*

“Ürün Güvenliği ve Denetimi En Önemli Sektörel Sorunlarımızdan Birisi”

1997 yılında 19 aydınlatma armatürü ve komponenti üreticisi firma tarafından kurulan kurulduğu günden beri üye sayısını her yıl arttıran ülkemiz aydınlatma sektörünün gelişmesine çok büyük katkıları olan AGİD’in Başkanı Fahir GÖK dergimize ülkemiz aydınlatma sektörü ile ilgili açıklamalarda bulundu.



AGİD

Sektöre Yön Verenler

2018 yılı sektörümüz açısından nasıl geçti. 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılının Türkiye ve elbette sektörümüz için pek çok zorluğun yaşandığı bir yıl olduğu gerçektir ancak tüm gelişmelerin, birey ve kurumlar adına bir öğrenim süreci olduğu da bu gerçeğin değerli bir sonucudur. Bu sonuç doğrultusunda önceliğimiz, hedefimiz tüm sektör paydaşları olarak bir sinerji oluşturabilmektir. Her paydaşın kendi yetkinlikleri doğrultusunda ortaya koyacağı katma değere ihtiyacımız vardır. Aydınlatma Sektörünün üreticisinin gücüne inancımız sonsuz ve bu güç hepimiz için kaldıraç olacaktır. Yerli üretimin yerli malı bilinci ile geliştirilmesi önemli projelerimizdendir. Bugün bir aydınlatma ürününün yerli malı olarak kabul edilmesi için yerli katkı oranının en az %51 olması gerekmektedir. Bu konu üretimin yurt dışı bağımlılığının azalması, arge çalışmalarına ağırlık verilmesi açısından önemlidir.

Aydınlatma sektörü olarak ihracatımız bugün elimizdeki son resmi verilere göre yıllık 250 milyon USD dir ve bu rakamın arttırılmasının yine üretici gücümüz ile mümkün olduğuna inanıyoruz, 2023 yılına kadar hedefimiz bu değeri arttırmak hatta en az iki katına çıkarmaktır. Bu kapsamdaki tüm çalışmaların iç pazardaki durağanlıkların dengelemesi beklenmektedir.

Enerji Verimliliği Ulusal Eylem Planını incelediğimizde binalarda enerji verimliliğini artırılmasında aydınlatmanın payının ne kadar yüksek olduğu göze çarpar. Bu binaların kapsamı

Hastaneler, Üniversiteler, Okullar, Yurtlar, Cezaevleri, Havalimanları kısaca kamu yönetiminde olan ama özel sektörün yapımını ve işletmesini üstlendiği binalardır. Sektör olarak hep birlikte bu konuda yapabileceklerimizi araştırmalı, yenileme projelerinin arttırılması için de bizler gerekli çalışmaları yapmalıyız. Örnek olarak bu kapsamda geçtiğimiz iki ayı kapsamak üzere kamu projelerinde finansman fırsatları başlığı altında düzenlenen seminerlerine Dernek olarak Aydınlatmada Enerji Verimliliği başlığı altında destek verdik, üyelerimizi davet ettik. Yine Çatı Derneğimiz IMSAD ile binalarda yenileme projesine destek vermek üzere çalışıyoruz.

Yol aydınlatmasındaki LED dönüşüm projesi yine enerji verimliliği adına önemli bir projedir ve tüm yeni yatırımların 2019'dan sonra LED olacağı bilinmektedir. Bu proje Dünya ölçeğinde dahi çok büyük bir projedir, ufak adımlarla ilerlemektedir ancak realize olacaktır. Sektörün teknik ve finansal çözümler ile bu değişime hazır olması için gerekli hazırlıkları yapması gerekmektedir. Proje uzun soluklu bir hazırlık dönemi geçirmiş olsada yakın bir tarihte realizasyonun başlaması kaçınılmazdır.

Kısaca durağanlığı 2019 yılında harekete çevirecek fırsatlar ve potansiyeller bulunmaktadır, bize düşen en önemli görev ise harekete geçmektir. Sektörel sinerji oluşturmak hedefimizdir.

2019 için sektörden bahsettik ancak AEEE yönetimindeki sorumluluğumuz ile de farklı hedeflerimiz söz konusu, bu konuda da bilgi vermek isteriz. Yetkili olduğumuz ürün grupları olan

küçük ev aletleri ve lambalarda her bir tüketicinin bu ürünlerin geri dönüşüne kazandırılması konusundaki farkındalığının artmasını hedefliyoruz. Bugün bu iki grubunun toplanması ile ilgili olarak Türkiye nüfusunun yaklaşık % 10'una ulaştık, hedefimiz 2019 da kişi sayısını yine en az ikiye katlamak ve elbette en kısa sürede 81 milyona ulaşmaktır.

AGİD üyelerine ve sektörün gelişimine ne tür katkılarda bulunuyor?

AGİD kurulduğu yıldan bugüne sektörün kimlik bilincini meydana getirmek, sektör içindeki temsilciler arasında bireysel ve kollektif ilişkileri geliştirmek, ortak çabalar ve anlaşmalar vasıtasıyla kurumsal/akademik ilişkileri arttırmak, uluslararası standartlara uyum sürecini tamamlamak, Türk üreticilerin uluslararası piyasada temsil edilmelerini sağlamak, Tüketici haklarını korumak ve 2015 yılından itibaren de aktif olarak elektronik atık yönetimi için çalışmaktadır.

Son yıllarda Ürün Güvenliği ve Denetimi üzerinde çalıştığımız önemli bir konudur. Bu konuda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yapılabilecekler konusunda ortak çalışmalar gerçekleştirilmekteyiz. Kaliteli, standartlara uygun ürünlerin ülkemizde pazar sunulması hedefimizdir. Türkiye de güvenilir ürün, Dünya da güvenilir ürün demektir.

Sektörel faaliyetlerimizi doğrudan etkileyen standart, yönetmelik gibi tüm mevzuat çalışmalarında bugün AGİD, ilgili kamu kuruluşlarının sektör adına öncelikli irtibat kurduğu sektör temsilcisidir. Yine örnek olarak bugün itibarıyla devam eden Enerji Etiketlemesi Çerçeve Yönetmeliği çalışmalarından bahsedebiliriz.

Yine üyesi olduğumuz Lighting Europe ile işbirliğimiz ve çalışma gruplarındaki faaliyetlerimiz ile Dünya'da ve Avrupa'da sektörümüzü ilgilendiren tüm gelişmeleri güncel olarak takip ederek bu konuların ülke ve sektör gündemine taşınması konusunda aktif olarak çalışmaktayız.

Aydınlatma Sektörünün tüm paydaşları için değerli bir kaynak olan Sektör Raporu'nun sektöre katkısına inanıyoruz. Güncel rapor çalışmalarımız devam etmektedir ve 2019 yılı ilk aylarında yayınlaması planlanmaktadır.

Üyelerimiz veya sektörden bize gelen tüm soruların ve sorunların takipçisi olarak, yanıt bulması için çalışıyoruz. Bazen bu konudaki çalışmalar uzun soluklu olsa da, sonuca ulaşmasından memnunuz.

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

Aydınlatma sektörünün son yıllarda teknolojik bir değişim gösterdiği herkes tarafından bilinmektedir. Aydınlatma armatürü

gelecek yıllarda bir ışık kaynağı olmanın ötesinde farklı katma değerler sunan bir ürün olacaktır. Akıllı binalar, akıllı şehirler kapsamında talep edilen bu katma değerler bir data üretim noktası olmaktan seslendirme hizmeti sunmaya kadar çok sayıda ve değişkendir. Dönem üreticinin bu katma değerlerin ne olduğunu iyi analiz etmesi ve pazara buna uygun ürünler sunma dönemidir. Üreticinin bu konuda çalışma yapması ve ürün geliştirme süreçlerini buna uygun yapılmalıdır. Ekosistemin içinde bu gelişimlere ayak uydurmasını destekleyecek iş birliklerine kesinlikle yer vermeli, bu konuda ortaklıklar geliştirmelidir.

Teknolojik değişim sektörün insan kaynağı ihtiyacını da değiştirmiştir. Özellikle üretim tarafında, ışık kaynağının led dönüşümü ile elektriğin yanı sıra elektronik alanında eğitim almış kişilerin işe alımı hızla artmıştır. Yine teknolojinin kullanıcı tarafında dijitalleşmesi, IoT'nin çözümlere dahil olması ile satış ve pazarlama süreçlerinde bu konularda yetkinliklere sahip insan kaynağına ihtiyaç duyulmaktadır. Sektör artık ürün değil, yukarıda bahsettiğimiz katma değerler ile çözüm üretmektedir ve buna insan kaynağı olarakta hazırlanmaktadır. Hatta bu kapsamda son dönemlerde firmalarda yeni bir görev tanımı gündeme gelmiştir; Saha Uygulama Uzmanı. Bu kişilerin sorumluluğu ürünün satılması ile birlikte gerekli elektrik ve elektronik alt yapının kullanıcı tarafında sorunsuz olarak uygulanmasını, diğer sistemlerle entegrasyonunu sağlamak ve sistemi sorunsuz bir şekilde devreye almaktır.

Yukarıda da bahsettiğim gibi Ürün Güvenliği ve Denetimi en önemli sektörel sorunlarımızdan biridir.

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

Son olarak AGİD reel sektör ile üniversiteleri buluşturma noktasında ne tür faaliyetlerde bulunuyor öğrenebilir miyiz?

Geçen senede sizlerle paylaştığımız gibi İMSAD çatısı altında Üniversite ve Sanayi işbirliğinin geliştirilmesi çalışmaları çerçevesinde çeşitli üniversitelerde verdiğimiz Aydınlatma dersleri devam etmektedir.

2017-2018 yıllarında Yaşar Üniversitesi, Özyeğin Üniversitesi ve Okan Üniversitesinde mühendislik fakültesi öğrencilerinin katılımı ile gerçekleştirilen derslerde özellikle sektörün önemli üretici temsilcileri ile bir araya getirerek reel sektör hakkında bilgi aktarıldı. 2019 senesinde yine Okan Üniversitesinde aynı kapsamda projeye destek vereceğiz.

Yine AGİD olarak uzun yıllardır ATMK ile birçok projeyi beraber yürütüyor ve bu çerçevede İstanbulLight sektör fuarını AGİD-UBM-ATMK olarak birlikte düzenliyoruz. Aslında ATMK ile birlikte yaptığımız tüm çalışmalar üniversite sanayi işbirliğinin en önemli örneklerini teşkil etmektedir.

AGİD olarak Üniversite ve Sanayi işbirliğine örnek teşkil eden bir diğer projemiz de ISO bünyesinde düzenlediğimiz ve yılda iki kez hayata geçirdiğimiz Genişletilmiş Sektör Toplantıları olup, bu toplantıda sadece üniversiteler değil, sektörün tüm aktörlerini ve paydaşlarını bir araya getirerek geniş katılımlı bilgi paylaşımı yapıyoruz.



AYDINLATMA GEREÇLERİ İMALATÇILARI DERNEĞİ

HiRA

ELEKTRİK A.Ş.

'ENERJİ BİZİMLE HER YERDE'



H05VV-F(TTR)



H07V-R(NYA)



H07V-R(NYA)



H07V-K(NYAF)



ÜRETİMLERİMİZ

- H07V-R (NYA)
- H07V-K (NYAF)
- NVV (NYM)
- H05VV-F (TTR)
- H07RN-F (NSH Kablo)
- YVV (NYY)
- YVŞV (NYFGBY)
- H01N2-D (Kaynak)

Perpa Ticaret Merkezi B Blok 8. Kat No.828 Şişli / İSTANBUL

Tel: 0212 220 80 12 • Fax: 0212 220 80 11

info@hiraelektrik.com.tr • www.hiraelektrik.com.tr



RISTAR

İÇ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

www.ristargroup.com

Office: Doğuşkent Caddesi Taş Apt. 10/6 Maltepe - İstanbul / Turkey

Factory: Sorkun Köyü Yeni Mevkii No.73 Dörtdivan - Bolu / Turkey

Cell : +90 543 882 81 88 Ruby Yang

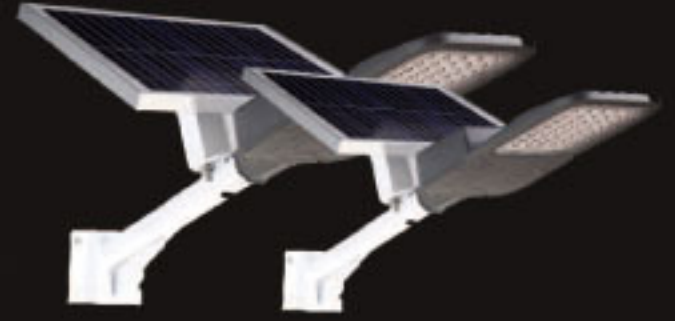
+90 543 885 80 88 Mustafa YILMAZ

Tel: +90 374 331 42 99

İZLEMEK LAMBA



GÜNEŞ LAMBA



FLUORECENT/T5 LAMBA



UFO LAMBA

LED COB 100W/50W/30W



LED PROJEKTÖR SMD 150W/100W/50W

Prof. Dr. Sermin ONAYGİL :
ATMK Yönetim Kurulu Başkanı

‘Aydınlatma Türk Milli Komitesi Sektördeki Yerli Üreticiler İçin Teknolojik Gelişme İçeren Hedeflerin Belirlenmesine Katkı Sağlamaktadır’

Aydınlatma Türk Milli Komitesi (ATMK) akademik ağırlıklı olan ilk yıllardaki yapısını hem üyelerindeki hem de Yönetim Kurulu’ndaki özel sektör temsilcisi sayılarını artırarak yıllar içinde önemli ölçüde değiştirmiştir. Bugün itibarı ile üye profilinin 86 kişisel ve 73 kurumsal yapıya ulaşması, 7 üyeli Yönetim Kurulu’nun 3 üyesinin özel sektör temsilcisi olması bunun göstergesidir.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de son yıllarda içinde bulunduğumuz ekonomik sıkıntıları yenebilmenin yollarından birinin “katma değeri yüksek ürün üretip ithal etmek” olduğu bilinen bir gerçektir. ATMK, kuruluş amaçları ve bu gerçekler doğrultusunda aydınlatma ile ilgili alanlarda ülke kalkınmasına, bilim ve teknolojinin gelişmesine yönelik akademik ve teknolojik çalışmalar yapılması için önderlik etmeye özen göstermektedir. Uluslararası Aydınlatma Komisyonu (CIE)’nin 1995 yılından beri üyesi olan ATMK, uluslararası platformlarda ülke temsilcisi araştırmacı ve uygulamacılarla ortak çalışmalar yürütmekte, bu çalışmalar sonucu ortaya çıkan Teknik Rapor ve Önerileri ülke bazında ilgili kamu ve özel sektör kurumlarına aktararak gerekli bilgi paylaşımlarını gerçekleştirmektedir. Özellikle kamu- da yürütülecek projelerde uluslararası öneriler ve standartlara dayalı yönetmelik ve şartnamele- rin hazırlanmasında görev alarak, sektördeki yerli üreticiler için teknolojik gelişme içe- ren hedeflerin belirlenmesine katkı sağla- maktadır. Yakın bir geçmişte hiç olmayan özel sektör “aydınlatma fotometri labora- tuar” sayısındaki önemli artış da bu çalış- maların sonucunda gerçekleşmiştir. Yerli üreticilerin Ar-Ge tabanlı teknolojik projelere dayalı katma değerli ürünler üretebilmesi, bu ürünlerin aydınlatma kalite kriterlerini sağla- yan tasarımlarda kullanılması, yurt dışı satış oran- larının artırılması temel hedeflerdir.



Kurulduğu günden beri ülkemiz aydınlat- ma sektörünün gelişmesi için faaliyet- lerde bulunan Aydınlatma Türk Milli Ko- mitesi’nin Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Sermin ONAYGİL ATMK’nın faaliyetleri ile ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.

ATMK

Hedeflenen bu sonuçlara ulaşılabilmesinde “eğitim” çok önemli olduğu için ATMK, sektörün bilgi alt yapısını kuvvetlendir- mek amacıyla yılda iki kez seminerler düzenlemektedir. 2014 yılında başlatılan beş tam günlük “Aydınlatma Eğitim Seminerleri”nin dokuzuncusu 22 Aralık 2018 tarihinde tamamlanacaktır. Yoğun ilgi gören ve bugüne kadar yaklaşık 200 kişinin katıldığı bu temel eğitim seminerlerine devam eden katılımcılara yönelik, iç ve dış aydınlatmanın özel uygulama konularının detaylandırılacağı özel konulu eğitim programlarına da 2019 yılında başlanacaktır.

Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği (AGİD) ile kurdukları yıldan beri yakın işbirliği içinde olan ATMK, UBM Informa tarafından düzenlenen IstanbulLight Fuarı’nın AGİD ile birlikte stratejik ortağı olup, fuarın etkinlik programlarının hazırlanmasında önemli görevler üstlenmektedir. ATMK, bugüne kadar 3 Uluslararası ve 11 Ulusal Aydınlatma Kongresi düzenlemiş, EMO, sanayi ve ticaret odaları ve üniversiteler ile işbirliği içinde çok sayıda bilimsel toplantı ve eğitim çalışmalarına destek vermiştir. IstanbulLight 2019 paralelinde 18-19 Eylül 2019 tarihlerinde gerçekleştirilecek 12. Ulusal Aydınlatma Kongresi hazırlık çalışmaları da devam etmektedir.



KozaGrup

Elektrik San. ve Dış. Tic. Ltd. Şti.

Şok Korumalı Parafodurlu



Yeni Nesil
Çocuk Korumalı



Since 2011

www.konza.com.tr

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

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

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

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



Suat HACISALİHOĞLU: *Trabzon Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı (TTSO)*

“Kobi'lere Hizmet En Büyük Görevimiz”

KOSGEB Trabzon Müdürlüğü'nün TTSO'da temsilciliğini açtıklarını vurgulayan Başkan Hacısalihoğlu, “Üyelerimizin KOSGEB desteklerinden daha iyi yararlanmaları ve daha iyi hizmet alabilmelerini hedefliyoruz. Üyelerimizin dosyalarını KOSGEB'e sunmadan önce burada inceleyeceğiz ve yardımcı olacağız. KOBİ'ler ülkemizin her şeyi. Ülkemizdeki işletmelerin yüzde 90'ı KOBİ niteliğindeki firmalarımız. KOBİ'lerimiz ihracatta ve istihdamda da büyük pay almaktadırlar. KOBİ'lere hizmet bizlerin en büyük görevi olmalıdır. Amacımız KOBİ'lerimizi daha canlı hale getirmek ve hizmetlerden daha fazla faydalanmalarını sağlamaktır” ifadesini kullandı.

“ASYA – PASİFİK PAZARINI GÖZARDI EDEMEYİZ”

Güven endeksindeki artışın önümüzdeki süreçte ticaretin ve ekonominin daha canlı hale geleceğinin göstergesi olduğunu vurgulayan Başkan Hacısalihoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “Ülkede güven endeksi olmazsa o ülkede yatırım da olmaz. Ülkemizde 2002 yılından başlayıp 2018 yılına kadar 200 milyar doların üzerinde yatırım oldu. Bu yatırımın esası güvenden kaynaklandı. Bu yatırımın büyük kısmı elbette her zaman beraber olduğumuz AB ile Uzakdoğu ve Amerika ile yapıldı. Önemli olan bir konu da artık biz Batı'ya bakarken, Doğu'muzda Asya – Pasifik ülkelerinde müthiş bir pazar oluştu. Asya – Pasifik ülkelerine dikkati çekmekte fayda var. Dünya nüfusunun yüzde 40'ı, küresel ticaretin hacminin yüzde 30'u ve ekonomik

büyüküğün yüzde 23'ü bu bölgede üretiliyor. Müthiş bir hareketlilik var. Dünyanın ekonomideki ilk üç ülkesi ABD, Çin ve Japonya Asya – Pasifik bölgesinde yer alıyor. Gelecek yüzyılın Pasifik Yüzyılı olacağını da söyleyebiliriz.”

“OTURMAYALIM, DIŞA AÇILALIM”

Başkan Hacısalihoğlu, “Pazar ve hareketlilik neredeyse yüzümüzü o yöne çevirmemiz gerekiyor. Yüzümüzü çevirdiğimiz yerde de daha aktif olmamız lazım” diyerek şöyle devam etti: “Bu bakımdan her zaman üzerinde durduğumuz konu; oturmayalım, dışarı açılalım ve yeni pazarlar bulma gayreti içinde olalım. Her şeyi devletten beklemenin doğru olmadığını söylemekte yarar var. Devletimiz sürekli ekonominin düzelmesi konusunda gerekli adımları hızlı şekilde atıyor. Nerede bir aksaklık varsa ona bir çare buluyor. 2018 yılındaki sıkıntılar konusunda da ‘yeter ki işadamlarımız sıkıntı içinde olmasın’ diye hemen bir yapılandırma hamlesi yaptı. Biz de reel sektör olarak üzerimize düşeni yapmamız gerekiyor. Artık evde oturmayacağız. Pazar neredeyse oraya gitmemiz gerekiyor. Biz de oda olarak bu tür çalışmalar yapalım. Ülkeleri ve sektörleri belirleyelim bu konuya yoğunlaşalım. Çünkü devlet yapacağını yapıyor, özel sektörün de yapacağını yapması gerekiyor. Birlik, beraberlik içinde birbirimize moral vererek çalışmalarımızı sürdürmemiz gerekiyor. Önümüzdeki süreçte kimin ne fikri olursa, hangi bölgeyle çalışıp öneride bulunuyorsa hepsine açığız. Sizden gelecek önerileri bekliyoruz.”



SOMUN PERÇİNLER / RIVET NUTS



POP PERÇİNLER / POP RIVETS



KUŞGÖZÜ ve KAPSÜL PERÇİNLER / EVELETS AND RIVETS



PUNTA KAYNAK CİVATALARI / SPOT WELD STUDS



VİDALAR /



ÖZEL BAĞLANTI ELEMANLARI / CUSTOM FASTENERS





Hasan SEZGİN:

Perpa A-Blok Yönetim Kurulu Başkanı

‘2018 yılı Türkiye Ekonomisi Açısından Zor Bir Yıldı’

Perpa A-Blok Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Sezgin ile Perpa Ticaret Merkezi'nin sektörümüze ve ülkemiz ekonomisine katkılarını konuştuk.

2018 yılı ekonomimiz açısından nasıl geçti. 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye ile ABD arasında yaşananlar ve bu süreçte dövizde yaşanan dalgalanmaların ardından Türk Lirasında yaşanan değer kaybı, kriz sinyallerinin göstergesi oldu. Dövizde dalgalanmayı kontrol altına alabildik ancak büyüme, enflasyon, cari açık ve işsizlik kritik seviyelere ulaştı. Hızlanan enflasyon tüm ücretleri, maaşları, emekli aylıklarını, aşındırıyor ve bu durumda azalan talep şirketleri sıkıntılı bir duruma sokabilir.

Ekonomik olarak büyümenin zorlaştığı bu dönemde, sağlıklı büyümenin üretimden geçtiği, bu nedenle de üretimde yaratılacak katma değeri arttırmadan istikrarlı bir büyüme sürecine girilmesinin mümkün olmadığı görülüyor.

Bugün dünyada güçlü ekonomiler arasında yer alabilmek için dijitalleşme büyük önem taşıyor, dijital teknolojiyi hem üretimde kullanmalı hem de bu teknolojiyi ülkemizde geliştirmek zorundayız.

Ayrıca ekonomiyi, sadece ekonomik reformlarla güçlendirmenin mümkün olmadığı, en başta şeffaf, adil ve demokratik bir toplum yaratmak zorunda olduğumuz da bir gerçektir. Küresel piyasalardaki durum da dikkate alındığında, bu kritik dönemde gerekli önlemleri alarak, 2019 yılında ekonomik açıdan daha dengeli bir sürece girmeyi umut ediyoruz.

Ülkemiz ekonomisinin gelişimine katkıda bulunan iş adamlarının oluşturduğu bir ticaret merkezinin başkanısınız Perpa Ticaret Merkezi ülkemiz ekonomisinin gelişimi noktasında ne tür katkılarda bulunuyor öğrenebilir miyiz?

Perpa Ticaret Merkezi, Türkiye'nin metropolü İstanbul'un en önemli noktalarından birinde yer alıyor, ortalama 30 ilin ticaret kapasitesine sahip ve bu oran İstanbul'da ödenen vergi tutarının büyük bir kısmına karşılık geliyor.

Toplam 4655 iş yerini içinde barındıran Perpa' da, tahmini 10.000 civarında firmanın yer aldığı

iş yerlerinde 25.000 civarında personel istihdam ediliyor. Merkez ofisleri Perpa' da bulunan, faaliyette buldukları sektörde öncü çok sayıda firma, Anadolu'nun çeşitli yerlerinde açtıkları şubeler ile çok sayıda kişiye istihdam sağlıyor.

Günümüz dünyasında ticari ilişkilerde yaşanan hızlı değişim ve teknolojik gelişmeler karşısında firmaların ayakta kalabilmesi, değişime uyum sağlama yeteneği ile ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, müşterinin ürün ve hizmete erişiminin kolaylaştırılması ve bu şekilde fark yaratarak rekabet gücünün artırılmasıyla yakından ilgili. Bununla bağlantılı olarak Perpa, diğer alışveriş merkezleri ve iş merkezleri arasından kendine has özellikleriyle sıyrılıyor.

Ayrıca Perpa ziyaretçilerin aradıkları ürüne ulaşmalarını kolaylaştırırken aynı zamanda esnafı da bir arada tutma görevini ifa ediyor, ortak yaşama kültürü ve toplumsal sorumluluk bilincinin gelişmesine bu şekilde katkıda bulunuyor.

Son olarak Perpa Ticaret Merkezi'nin tanıtım noktasında yönetim olarak ne tür faaliyetlerde bulunuyorsunuz öğrenebilir miyiz?

Öncelikle; çağımızın bir gereği olarak, sosyal medyayı, görsel ve yazılı basını etkili bir şekilde kullanıyoruz. Web sitemizi sürekli güncel tutuyor, Perpa ile ilgili tüm gelişmeleri buradan paylaşıyoruz.

Hem Perpa'nın tanıtımını yapmak, hem de sorunlarına çözüm bulmak için konuyla ilgili bürokrat ve siyasetçileri Perpa esnafı ile bir araya getirmeye, Perpa'yı anlatmaya çalışıyoruz. Sadece Türkiye sınırları içerisinde değil, uluslararası ticarete katkı sağlayacağına inandığımız yabancı ziyaretçilerimiz de oluyor. Son 10 yıldır fuarlara katılıyoruz. Konferans salonumuzda tiyatro, seminer ve konserler gibi birçok etkinlik gerçekleştiriyoruz.

Kurumsal bilgileri, Perpa Yönetim haberlerini, duyuru ve etkinlikleri güncel olarak www.perpa.com adresinden paylaşıyoruz. 2015 yılında web sitemizi tamamıyla yeniledik, kullanıcı dostu tasarım ve online modülleri ile halen geliştirmeye devam ediyoruz. Firmalar, kat malikleri ve ziyaretçilerimiz tarafından artık daha aktif kullanılabilir. A ve B Blok firmaları sisteme kayıt olarak, firma rehberimizde yer alabilir, tanıtım yazılarını ve firma bilgilerini yönetebilirler. Bu şekilde ürünlerin tanıtımını ve satışını da www.perpa.com üzerinden kolaylıkla gerçekleştirilebilirler.



trust, innovation, experience

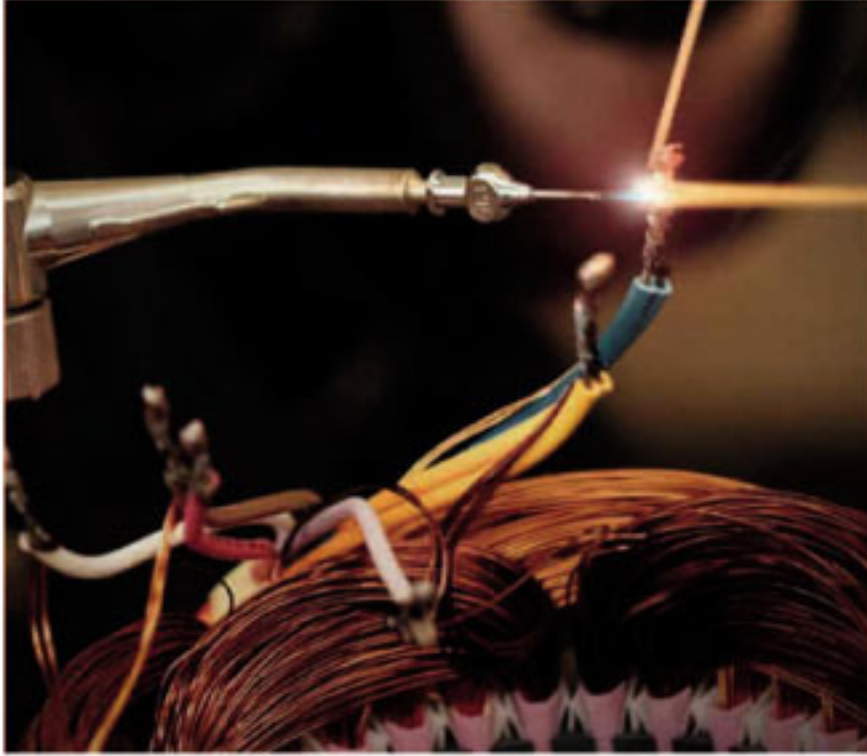
www.lefa.com.tr



**ÖZEL
YAPIŞTIRICILAR**



**İZOLASYON
REÇİNESİ**



**LEHİM KAYNAK
MAKİNASI**



**ROTOR & STATOR
PAKETLERİ**



Hacı DEMİR:
Perpa B-BLOK Başkanı

‘Yerli Üreticiye ve İhracatçıya Destek Artmalı’

PERPA Ticaret Merkezi'nin bir kobi kalesi olduğunu belirten Perpa B-Blok Başkanı Hacı DEMİR ile ülkemizin ekonomik durumunu ve Perpa Ticaret Merkezi'nin ülkemiz ekonomisine yaptığı katkıları konuştuk.

Sektöre Yön Verenler

2018 ekonomimiz açısından nasıl geçti? 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 ekonomik açıdan Türkiye için bir imtihan yılı oldu. Farklı amaçlarla gerçekleşen müdahalelere karşı ekonomimizi el birliği ile dengede tutmaya çalıştık. Türkiye'nin bu sınavı birlik bilinci ile geçmeye çalışması ülkemiz adına çok olumlu ve gurur verici bir tablodur. PERPA açısından değerlendirilecek olursak meydana gelen dövizdeki hareketlilik bizi etkiledi. Çünkü PERPA'da ithalatçı firma sayısı fazla. Döviz yükseldiğinde en çok ithalatçı etkilenir. Döviz hareketli iken mal alıp satmak zor. Satılanın da yerine mal konulamıyor.

2019 yılının önceden alınan önlemler ve halkımızın duyarlılığı sayesinde bereketli bir yıl olacağını umut ediyoruz. Türkiye'nin esas sorunu ekonomi değildir. Sorun iç ve dış siyasettedir. Türkiye iç ve dış siyasette istikrarı yakalayabilirse ekonomik güç olarak dünyada hızla üst sıralara tırmanır. Bu noktada eğitim de çok önemli. Beğeni kazanacak farklı fikirler, tasarımlar, başarılı Ar-Ge çalışmaları için iyi eğitilmiş yaratıcı ve yenilikçi beyinlere ihtiyaç var. Yerli üreticiye ve ihracatçıya destek artmalı. Özellikle devlet desteği ile milli tarım ve hayvancılık politikası geliştirilmeli. Bizim gibi her köşesi kültürel zenginlik dolu bir ülke için turist sayısının daha çok olması gerekir. Sektörü yemek, doğa, deniz turizmi gibi kollara ayırıp çeşitlendirerek yoğun bir tanıtım faaliyeti ile yabancı turisti ülkemize çekmeliyiz. Kendimize yeten, kendimizi doyuran bir ülke konumuna gelirse ekonomimiz her koşula hazır ve güçlü olur.

Ülkemiz ekonomisinin gelişimine katkıda bulunan iş adamlarının oluşturduğu bir ticaret merkezinin başkanısınız. PERPA Ticaret Merkezi ülkemiz ekonomisinin gelişimi noktasında ne tür katkılarda bulunuyor öğrenebilir miyiz?

PERPA İstanbul'un en merkezi konumlarından Şişli Okmeydanı'nda yer alıyor. PERPA Kooperatifi olarak yapımına 1986'da başladık. 3 yıl gibi kısa bir sürede bitirdik. Açılışımızı 1989 yılında yaptık. PERPA, 45 bin metre kare alan üzerine oturmuş 669 bin metre karelik bir binadır. PERPA'da ticaret odasına kayıtlı 6900 firma, 25 bin çalışan bulunur. Günde ortalama 40 bine yakın ziyaretçiyi ağırlıyoruz.

Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Şişli İlçe Müdürlüğü Hizmet Ofisi, İstanbul Ticaret Odası, BEDAŞ, Noter, PTT, bütün kargo şirketleri, 11 banka ve 8 bankamatik, Makine Mühendisleri Odası Şişli Temsilciliği, Elektrik Mühendisleri Odası Şişli Temsilciliği ve daha pek çok kurum ve kuruluşu ile PERPA, firmalar için güvenli ve rahat bir alt yapı sunuyor. PERPA'dan ayrılmadan firmalarımız bütün işlerini kısa sürede PERPA içinde halledebiliyorlar. Bu özelliklerimiz nedeniyle özellikle son yıllarda e-ticaret firmaları PERPA'yı tercih etmeye başladı ve PERPA'dan çok memnun kalıyorlar.

Bugün İstanbul'un ve Türkiye'nin bir gurur abidesi olarak yükselen PERPA, doğal bir fuar alanıdır. Mekanik, hırdavat, elektrik, elektronik ve yan branşlarının dışında iş güvenliği malzemeleri, kamera sistemleri, bilgisayar, medikal, tekstil, tarım gibi birçok farklı sektör PERPA'da bir arada yer alır. Bu durum müşterilere piyasa araştırması yapma imkanı verir ve müşterilerin ara-

diğini bulmasını da kolaylaştırır.

PERPA öncelikli olarak her sektörden büyük oranda istihdam sağlıyor. Türkiye ekonomisine katkı bakımından önemli bir rolü var. 50 ilin ticaretinin toplamından daha büyük kapasiteye sahip. İstanbul'da ödenen verginin önemli bir kısmı PERPA'dan sağlanır. PERPA'da üretim ve ihracat yapan birçok firmamız var. Bu da bizi ayrıca gururlandırıyor.

PERPA, kooperatifçiliğin doğru uygulandığında başarı getireceğinin en büyük kanıtı ve "kooperatifçiliğin yüzü" olarak tanımlanıyor. Biz yenileşme ve çağa uyum sağlama projelerimizle hala örnek bir kooperatif ve ticaret merkezi olmayı sürdürüyoruz. Örneğin enerji verimliliği ve Perpalıları rahat ettirmek adına yaptığımız (atölyesinde üretim yapan soğuk, masa başında çalışan sıcak hava istiyor) 4 borulu fan coil merkezi ısıtma soğutma sistemimizi bitirdik. Tek merkezden ısıtma soğutma yapabilen Türkiye'deki 5. büyük binayız. Her dükkana da pay ölçer taktık. Böylece hepimiz harcadığımız kadar ödüyoruz. Böylece büyük oranda bir enerji tasarrufu elde ettik.

Biz PERPA Yönetimi olarak bünyemizdeki kobilerin ve çalışanlarının kendilerini geliştirmeleri, büyümeleri ve ekonomimize daha fazla katkı sağlayabilmeleri için eğitimler düzenliyoruz. Birçok alanda eğitimi PERPA'daki kurum ve kuruluşlar, uzmanlar eşliğinde organize edip toplantı salonlarımızda Perpalılara açık ve ücretsiz veriyoruz. Bu eğitimleri (iş insanları için diksiyon ve davranış eğitimi, enerji verimliliği, iş güvenliği ve kalite, iş sağlığı, muhasebe üzerine eğitimler gibi) web TV'miz PERPA TV'den yayınlıyoruz. PERPA TV'den sosyal inovasyon, tasarım, endüstri 4.0 konularında dünyadaki gelişmeleri paylaşıyoruz. TV'nin de kobiler ve çalışanlar için hazırladığı eğitimler ve videolar var (ülke pazar araştırmaları, sektör sorunları ve çözüm önerileri, iş hayatında psikoloji gibi).

Son olarak PERPA Ticaret Merkezi'nin tanıtım noktasında yönetim olarak ne tür faaliyetlerde bulunuyorsunuz öğrenebilir miyiz?

PERPA Ticaret Merkezi kökeni Ceneviz, Bizans ve Osmanlılar'a uzanan bir esnaf kültürünün modern yüzüdür. Biz köklü bir esnaf geleneğinin devamı ve koruyucusuyuz. Projelerimizi Perpalı geleneğine uygun olarak devam ettiriyoruz. Birlik ve bütünlük içinde her düşünceye eşit uzaklıkta duruyor,

ülkemizin daha da kalkınması için çalışıyoruz. PERPA Ticaret Merkezi bu vizyon ve misyonu ile güvenilir bir marka olarak, farklı görüşlerden birçok milletvekilimiz, Şişli Belediyesi başta olmak üzere pek çok belediyemiz, diğer devlet kurumlarımız, İTO, İSMMMO gibi birçok önemli kurum ve kuruluş tarafından sevilen ve saygı duyulan bir oluşumdur. Daha önceki sorunuzda değindiğimiz gibi PERPA Yönetimi olarak birçok etkinlik, eğitim ve söyleşi organize ediyoruz. Sanata büyük önem veriyoruz. Perpa esnafı tarafından düzenlenen tiyatro ve konser çalışmalarına destek veriyoruz. Önemli kurum ve kuruluşlar da düzenlediğimiz sosyal faaliyetler ve sosyal sorumluluk projelerinde bizim ortağımız oluyorlar. Web TV'miz PERPA TV'yi ticaret merkezimizin faaliyetlerinin herkese ulaşabilmesi, bizi anlatması ve tanıtması için kurduk. PERPA markasından doğup büyüyen PERPA TV artık kendisi bir marka haline geldi. Hazırladığımız her etkinliğin haberine ve tam kayıt seminer, söyleşilere www.perpa.tv adresinden ve sosyal medyadan ulaşabilirsiniz. İnternet sayesinde PERPA'mızın adını sadece İstanbul değil diğer illerimizde yaşayan ve esnaflıkla ilgisi olmayan vatandaşlarımız bile duyuyor. Verdiğimiz eğitimlerden ve hazırladığımız videolardan onlar da faydalanıyor. Sosyal medyamızı 45 Bin kişinin üzerinde abone takip ediyor, sosyal medya ailemiz her gün katlanarak artıyor ve yayınladığımız eğitimler, programlar nedeniyle teşekkür mesajları alıyoruz.

PERPA firmalarının da PERPA yönetimi gibi internet çağına uyum sağlaması çok önemli. Bu nedenle firmalarımız internet sitelerinde, fuarlarında kullansınlar diye bir dönem PERPA TV ile ücretsiz tanıtım filmi yapım desteği verdik. Hala Perpalılara uygun fiyata tanıtım filmi yapımlarımız devam ediyor. PERPA Portalı da (www.perpa.com.tr) PERPA firmalarının ürünlerini sergileyebileceği, diğer firmalar ve müşteriler ile iletişim kurabileceği sanal bir PERPA olarak hizmet veriyor.

Perpalı iş insanları olarak İstanbul Ticaret Odası meclisinde ve komitelerinde, diğer birçok ticaret, sanayi ve meslek odasında aktif olarak görev almaktayız. Hem PERPA'yı hem de sektörümüzü temsil ediyoruz. Deneyimlerimizi ve düşüncelerimizi aktararak ülkemize PERPA'ya ve sektörlerimize fayda sağlamayı amaçlıyoruz.

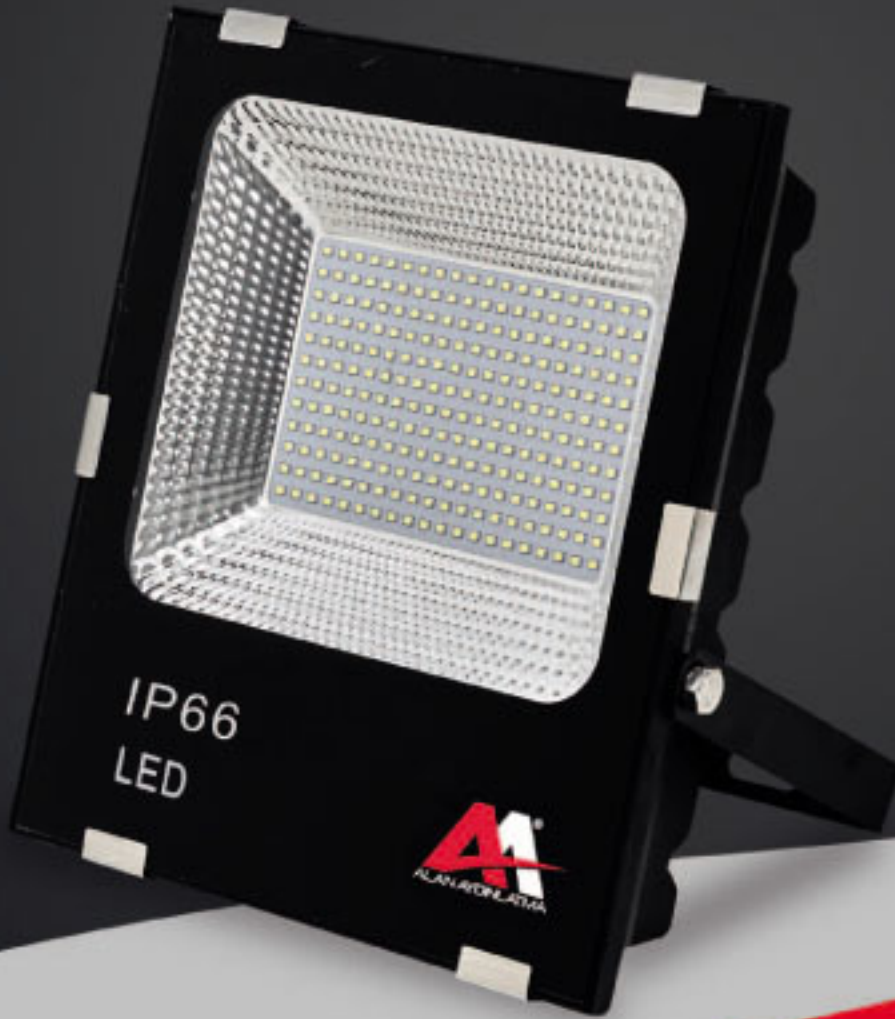
PERPA Ticaret Merkezi bir kobi kalesidir. Bizim için önemli olan PERPA'nın güvenilir esnaf geleneği ile, yenilik, teknoloji ve güçlü firmalarıyla anılması. Hedefimiz, Perpalı esnafımızı ve çalışanlarını rahat ettirmenin yanında, PERPA'yı endüstri 4.0 devrimine yaraşır, Ar-Ge çalışmaları ve ürettiği son teknoloji ürünlerle adından söz ettiren, Türkiye ihracatının göz bebeği, bütün dünyanın takip ettiği uluslararası bir marka konumuna getirmektir.



Led Projektörde

Göz Kamaştırıcı Fiyatlar !!!

Led Floodlights - Unbelievable Prices



10 W
30 W
50 W
70 W
100 W
150 W
200 W

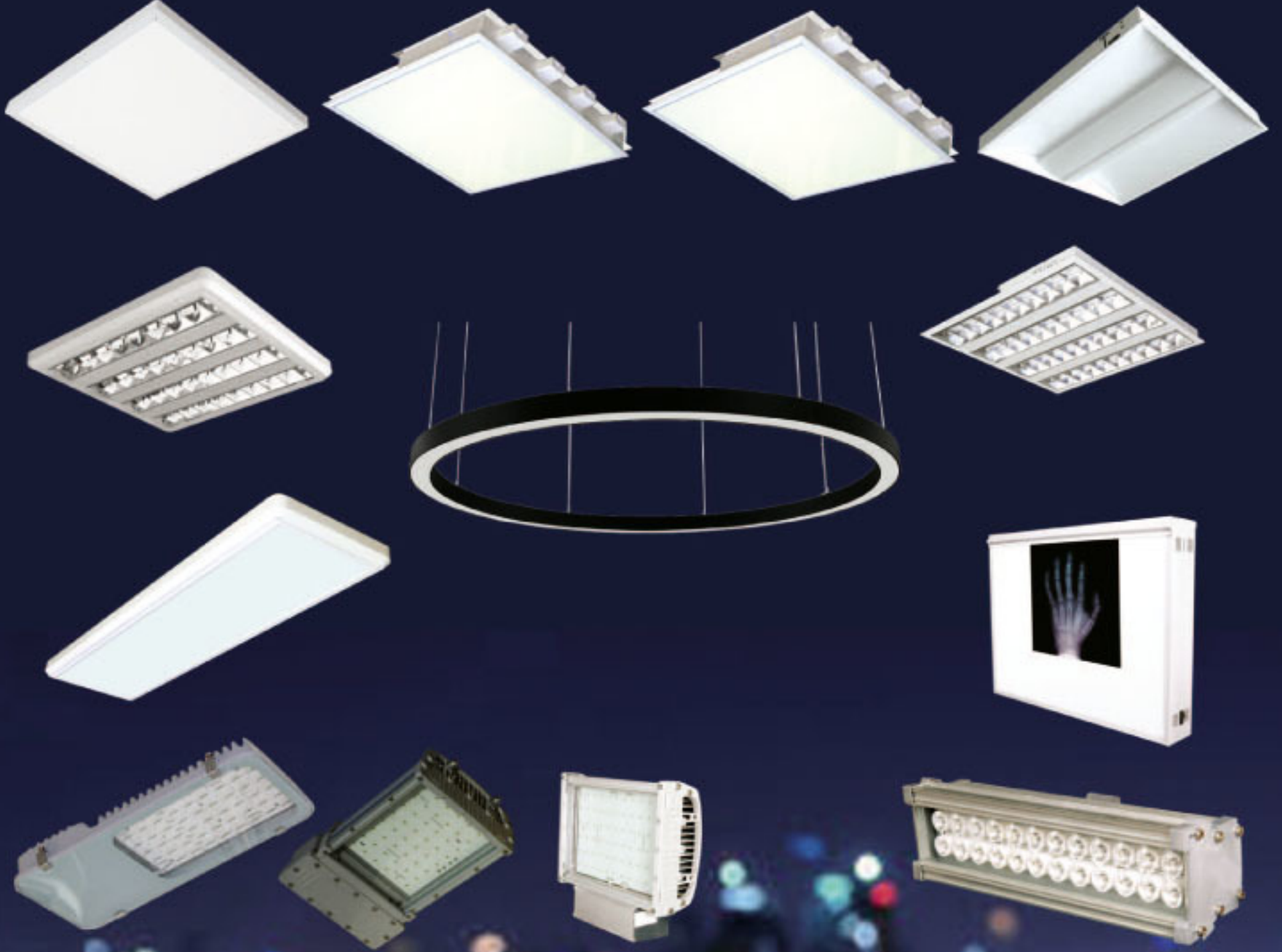


Talatpaşa Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad.
Esvit Lapino Ceramic Blg. Md. No: 5-2/4 Esenyurt - İSTANBUL
Tel : 0 212 485 28 27 Fax : 0 212 486 25 86
Gsm : 0 533 608 00 45
info@alanaydinlatma.com.tr
www.alanaydinlatma.com.tr



SİM-DEN®

A Y D I N L A T M A



SİMDEN İnş. Elektrik Aydınlatma Reg. ve Dış Cephe Sis. San. Tic. Ltd. Şti.

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

Tel: +90 (216) 314 77 34 - 35 Fax: +90 (216) 365 43 75

Karaköy Şube: Bereketzade Mah. Şair Ziyapaşa Cad. Şimşir Sok. Ersoy Pasajı No:25/1 A-8 Karaköy/ İSTANBUL

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

info@simdenaydinlatma.com satis@simdenaydinlatma.com www.simdenaydinlatma.com



İsmail GÜLLE: *Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)*

'2019 İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı Olacak'

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin küresel ticaretteki kahramanları olan ihracatçılar için 2019 yılının "İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik" yılı olacağını söyledi. Gülle, "Artık sadece ihracat rakamlarında sıçramaya değil, ağırlıklı olarak ihracat hacmimizde sürdürülebilir bir ivme yakalamaya odaklanmalıyız. Bu da, Ar-Ge ve tasarım üzerine projelerimizi sürdürürken, ithal girdisi yüksek olan ürünlerde yerli ve milli üretime olan desteğin artırılması konusunda çalışmalarımıza yoğunlaşmaktan geçiyor. Türkiye olarak ihracatta başarımızın kalıcı olduğunu, yapacağımız yatırımlar ile tüm dünyaya göstermeliyiz. Bu anlamda, marka, tasarım ve Ar-Ge ile birlikte özellikle yazılım alanını kapsayan hizmet ihracatını geliştirmeye odaklanacağız. Nitekim hizmet ihracatı "yenilik" kısmında adından söz ettirecek. Yenilik anlamında değinilmesi gereken bir diğer konu da transit ticaret olacak" dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle 2018 yılını değerlendirdi, 2019 yılına dair öngörülerini ve ihracatçıların gündemini açıkladı. Dünya ekonomisinin küresel ticaret savaşlarının gölgesinde 2018'i zor bir yıl olarak geçirdiğini söyleyen Gülle, "Türkiye bu dönemde stratejik ortak ve uzun soluklu bir müttefik olan ABD ile ağustos ayında doruğa ulaşan bir gerginlik, ardından ilişkilerde hızlı bir iyileşme ve sonrasında yeni bir diplomatik ilişki döneminin kapılarının aralandığı bir süreç yaşadı. Türkiye'nin ekonomi ve ticaret diplomasisinin saha neferleri olan ihracatçılarımız, tüm bu küresel gerginliklere rağmen 2018'de rekorlara koştu. Bu rekorlar sayesinde, Türkiye'nin 2018 yılındaki ekonomik büyümesinin 1.4 puanı; yani en az yarısı net ihracatımız sayesinde gerçekleşmiş olacak. 2019 yılında da büyüme hedefi olan yüzde 3.2'nin yine en az yarısı; 1,5-1,6 puanı net ihracattan gelecek. Bu nedenle, TİM ve Türkiye'nin küresel ticaretteki kahramanları olan ihracatçılarımız için, 2019 yılı "İhracatta Sürdürülebilirlik Yılı ve Yenilik" yılı olacak" dedi.

"Yerli ve milli üretime desteği artıracacağız"

İhracatçıların hedefinin "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" olduğunu hatırlatan Gülle, "Bunu yakalamamız için 2018 ikinci çeyreğinden beri ihracatımızın yakaladığı pozitif büyüme trendini korumak ve daha da güçlendirmek adına, her türlü katkıyı sağlamayı hedefliyoruz. Artık sadece ihracat rakamlarında sıçramaya değil, ağırlıklı olarak ihracat hacmimizde sürdürülebilir bir ivme yakalamaya odaklanmalıyız. Bu da, Ar-Ge ve Tasarım üzerine projelerimizi sürdürürken, ithal girdisi yüksek olan ürünlerde yerli ve milli üretime olan desteğin artırılması konusunda çalışmalarımıza yoğunlaşmaktan geçiyor. Türkiye olarak ihracatta başarımızın kalıcı olduğunu yapacağımız yatırımlar ile tüm dünyaya göstermeliyiz. Ticaret Bakanımız Sayın Pekcan'ın da geçtiğimiz günlerde dile getirdiği gibi yüksek teknoloji sanayi ürünlerinde, bu yılın ilk 9 ayında yüzde 3,3 olan büyüme oranını daha ileriye taşıyabilmeliyiz. Bu anlamda, marka,



tasarım ve Ar-Ge ile birlikte, özellikle yazılım alanını kapsayan hizmet ihracatını geliştirmeye odaklanacağız. Nitekim hizmet ihracatı da "yenilik" kısmında adından söz ettirecek. Bu gün 44 milyar dolar seviyelerinde olan hizmet ihracatının 2019 yılında daha fazla yüzümüzü güldüreceğini düşünüyorum. Yenilik anlamında değinilmesi gereken bir diğer konu da "transit ticaret". Mevcut transit rejimde, transit ticaretimizi kayıt altına almak mümkün olmadığı için bunu ithalat ve ihracat rakamlarında görmüyoruz. Bu yüzden ilk etapta transit ticaret istatistiklerinin ayrıca toplanması için Ticaret Bakanlığımız ile çalışma başlattık. Bu yeniliklerin 2019 yılında hayata geçeceğini öngörüyoruz. Bu anlamda, sürdürülebilir ihracat yanında yenilikler de getirerek, emin adımlar ile bizleri hedefimize doğru taşıyacak" şeklinde konuştu.

"İhracat bu ülkenin tek çıkış kapısıdır"

Gülle sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye olarak bölgemizde gerçek bir istikrar örneği göstererek, bu gün geçtiğimiz 16 yılda ortalama yüzde 5,7 büyüme ivmesi yakaladık. Satın alma gücü

paritesine göre dünyanın en büyük 13.üncü ekonomisi konumuna geldik. Dünyanın tüm bölgelerinde, artık Türkiye markasını taşıyan ürünlerimiz var. Bizlere düşen, bu istikrarı Türkiye'nin ihracatçılarına yakışır şekilde sürdürebilmek.

Bizler TİM ve ihracat ailesi olarak, verdiğimiz sözleri hayata geçirmek adına ne gerekiyorsa yapmaya hazırız. Çünkü biliyoruz ki, ihracat bu ülkenin tek çıkış kapısıdır. O kapıyı ardına kadar açıp hedeflerimize yürümek bizim olmazsa olmazımızdır. 2019, bu anlamda, Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olan biz ihracatçılar için; ihracatımızda sürdürülebilirliği ve yenilikçiliğe, yeni yaklaşımlara, ihracat ailemize yeni üyeleri kazandırdığımız bir yıl olacak. Bu vesile ile 2019'un dünyaya, ülkemize, bölgemize, barış, huzur ve refah getirmesini temenni ediyor; ekonomimize başarı ve mutluluk getirmesini diliyorum."

EZBERLERİ BOZUYORUZ

HIZLI TESLİMAT

We Make a Difference - Fast Delivery

Alan Etanj Armatür

Alan Waterproof Lighting Fixture



Please
Contact Us
For Best Prices



Talatpaşa Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad.
Esvit Lapino Ceramic Blg. Md. No: 5-2/4 Esenyurt - İSTANBUL
Tel : 0 212 485 28 27 Fax : 0 212 486 25 86
Gsm : 0 533 608 00 45
Info@alanaydinlatma.com.tr
www.alanaydinlatma.com.tr



Prof.Dr. Belgin EMRE TÜRKAY: *CIGRE Türkiye*

‘CIGRE Güç Sistemleri Konusunda Uzmanlığın Geliştirilmesini ve Paylaşılmasını Amaçlamaktadır’



CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi adına Yürütme Kurulu Başkan Yardımcısı Prof.Dr. Belgin EMRE TÜRKAY dergimize CIGRE Türkiye ile ilgili Açıklamalarda Bulundu.

Sektöre Yön Verenler

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. CIGRE konusunda genel bilgi verir misiniz? CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi nasıl kuruldu?

CIGRE (Büyük Güç Sistemleri Uluslararası Konseyi) 1921 yılında kurulmuş uluslararası bir organizasyon olup, Güç Sistemleri konusunda uzmanlığın geliştirilmesini ve paylaşılmasını amaçlamaktadır. Tarafsız ve kar amacı gütmeyen yapısı ile güç sistemleri alanında özgün bir konuma sahiptir. Güç Sistemleri alanında tüm konularda çalışmalar yürütmektedir. Bu amaçla, elektrik kuruluşları, sanayi ve üniversitelerden uzmanları bir araya getirmektedir.

Bünyesindeki Çalışma Komiteleri ve Çalışma Grupları tarafından yapılan çalışmalar sonunda yayınlanan teknik broşür ve raporlar sektör tarafından yakından takip edilmektedir. Bu dokümanların pek çoğu, uluslararası standart kuruluşları (IEC, IEEE, vb.) tarafından geliştirilen standartlar için de temel teşkil etmektedir. Üyelerin CIGRE faaliyetlerine katılımı, sayısı 59'a ulaşan Ulusal Komiteler üzerinden gerçekleştirilmektedir.

CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi, ülkemizden CIGRE'ye üye kuruluş/şirket ve kişilerin işbirliği ile kurulmuştur. Uzun yıllardır ülkemizden kurumsal ve bireysel bazda CIGRE üyeliği mevcuttur, yeterli üye sayısına ulaşamadığı için ülkemiz adına bir Ulusal Komite oluşturulamamış, 2013 yılı itibarıyla sayı şartının sağlanmasıyla ülkemiz adına Ulusal Komite oluşturulmasına

yönelik çalışmalar başlatılmıştır. 2014 yılında TESAB (Türkiye Elektrik Sanayi Birliği) çatısı altında CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi (kısaca CIGRE Türkiye olarak adlandırılmaktadır) kurulmuş olup, faaliyetlerine devam etmektedir.

2018 yılını CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi 2018 yılında gerçekleştirmeyi planladığı hedeflere ulaşmıştır. Bu hedefleri ulusal ve uluslararası olarak ayırmak mümkündür.

Uluslararası düzeydeki faaliyetler kapsamında; CIGRE Güneydoğu Avrupa Bölgesel Konseyi (SEERC) aktiviteleri çerçevesinde 14-15 Haziran 2018'de Ukrayna'da gerçekleştirilen Konferansa ile CIGRE'nin en önemli aktivitesi olan ve iki yılda bir Paris'te yapılan CIGRE Oturumuna (CIGRE Session) ülkemiz adına katılım sağlanmış ve bildiri sunumları yapılmıştır.

CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi, ekim ayında Antalya'da, CIGRE Canlı Bakım Çalışma Grubu toplantısı ile Canlı Bakım Çalıştayı'na da ev sahipliği yapmıştır.

CIGRE Türkiye Ulusal Komitesinin en önemli faaliyeti ise 2 yılda bir yapılan Güç Sistemleri Konferansının organizasyonudur. İki 2016 yılında İstanbul'da yapılan Güç Sistemleri Konferansının ikincisi 15-16 Kasım 2018 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilmiştir. Bu yıl yaklaşık 350 katılımcının yer aldığı Güç Sistemleri Konferansı, ileriki yıllarda da artan bir katılımı düzenlenmeye devam edilecektir.

2018 yılında ayrıca, CIGRE'nin tanıtım amacıyla Kocaeli Üniversitesinde "Meet My Project" etkinliği gerçekleştirilmiştir.

2019 yılında Adana'da üniversiteler ve sektör temsilcilerinin katılımıyla bir etkinlik düzenlenmesi planlanmıştır.

2019 yılında CIGRE Türkiye bünyesinde oluşturulan Çalışma Komiteleri ve Çalışma Gruplarının faaliyetlerinin artırılması öngörülmektedir.

CIGRE Türkiye faaliyetleri www.cigreturkiye.org.tr web adresinden ve @CigreTurkiye Twitter adresinden de takip edilebilmektedir.



Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Genel çerçevede CIGRE, özede de CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Elektrik sektöründe, "Yenilik", "Verimlilik", "Akıllı şebekeler", "Digital Dönüşüm" ve "Siber Güvenlik" ile "Yenilenebilir Enerji Kaynakları ve Dağıtık Üretim" gibi başlıklar güncel konulardır.

Bu konulara ilişkin olarak CIGRE bünyesinde oluşturulmuş çok sayıda Çalışma Grubu bulunmakta ve çeşitli faaliyetler yürütülmektedir. CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi olarak biz de bir yandan bu çalışmalar sonucunda hazırlanan dokümanlardan sektörün yeterince yararlanması sağlanması ve bu Çalışma Gruplarında ülkemizden uzmanların katılımının sağlanması konusunda tanıtım faaliyetleri yürütürken, diğer yandan da ülkemiz eklektik sektörünü ilgilendiren ulusal konulara ilişkin çözüm önerilerinin geliştirilmesi amacıyla CIGRE Türkiye bünyesinde Çalışma Grupları oluşturulmaya çalışılmaktadır. Ülkemiz elektrik sektörünün, tüm dünyadan uzmanların katılımıyla CIGRE bünyesinde hazırlanan teknik dokümanları yakından takip etmesi ve CIGRE Çalışma Gruplarına aktif katılım sağlanması büyük önem taşımaktadır.

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

Türkiye elektrik güç sistemi Avrupa'daki en büyük sistemlerden biridir. Ülkemizde santral kurulu gücü 88.000 MW'ın üzerine çıkmıştır. 2017 yılı elektrik üretimi 297.3 Milyar kWh olmuştur. Son 12 aylık elektrik üretimi de 300 Milyar kWh düzeyini aşmıştır. 2017 yılı elektrik üretimi ile Türkiye dünya ülkeleri arasında 15. sıraya yükselmiştir. Ülkemiz 2017 yılında Dünya elektrik üretiminin (25.5 Trilyon kWh) %1.2'ni yapmıştır. Bu alanda ülkemiz Avrupa'da Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık'ın ardından 4. sıradadır. Mevcut talep artış trendleri dikkate alındığında Türkiye'nin birkaç yıl içinde Birleşik Krallık'ı da geride bırakarak Avrupa'da Almanya ve Fransa'nın ardından 3. konuma gelmesi beklenmektedir.

İletim seviyesindeki Trafo Merkezi sayısı 740'a yaklaşmış, iletim hatlarının uzunluğu da 68.000 km'yi aşmıştır (150 kV ve üstü gerilim seviyesinde Avrupa'da en uzun). Türkiye Elektrik Sistemi 2010 yılından beri Dünyanın en büyük enterkoneksiyonlarından biri olan ENTSO-E Kıta Avrupası Senkron Alanı (CESA) şebekesi ile senkron paralel çalışmaktadır. Bu bağlantı 2015 yılında kalıcı hale gelmiştir.

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

Elektrik Güç Sistemleri dünyanın en büyük ve en karmaşık (kompleks) sistemleri olarak bilinmektedir. Diğer yandan, Ulusal Elektrik Sistemimiz ülkemiz için kritik bir altyapıdır. Bu sistemin güvenilir, kaliteli ve verimli bir şekilde işletilmesi hem ekonomimiz hem de sosyal yaşamın tüm alanları için hayati öneme sahiptir. Elektrik piyasasının sağlıklı bir şekilde işlevini yerine getirebilmesi için de ulusal elektrik sisteminin güvenilir bir şekilde işletilmesi gerekmektedir.

CIGRE, elektrik sistemlerinin geliştirilmesi, işletimi ve bakımı ile Yüksek Gerilim Teçhizatlarından, Koruma ve Otomasyon Sistemlerine, Bilgi ve İletişim Sistemlerine kadar Güç Sistemleri kapsamında bulunan tüm teçhizat, alt sistem ve konularda tüm dünyadan uzmanların katılımıyla çalışmalar yürütmektedir. Bu amaçla, CIGRE bünyesindeki 16 Çalışma Komitesi ve bu komiteler altında yer alan ve halen sayısı 300 civarında olan Çalışma Gruplarına çeşitli ülkelerden katılan uzmanlar arasında bilgi ve tecrübe paylaşımı ile elektrik güç sistemleri alanındaki sorunlara ilişkin çözümler üretilmektedir. Ancak, CIGRE tarafından yürütülen bu çalışmalara ülkemizden katılımın henüz yeterli düzeye ulaşmaması ve üretilen dokümanlardan gerektiği kadar yararlanılmaması ülkemiz açısından önemli bir eksiklik oluşturmaktadır.

Bu çerçeveden bakıldığında, ülkemiz elektrik sektöründe karşılaşılan teknik sorunların çözümü ile ilgili olarak önerilerimiz;

- CIGRE bünyesinde yer alan çalışma komiteleri ve çalışma grupları tarafından tüm dünyadan uzmanların katılımıyla hazırlanan dokümanlarının ülkemiz elektrik sektörü tarafından yakından takip edilmesi,
- CIGRE bünyesindeki çalışma gruplarında ülkemizden daha fazla ve etkin katılım sağlanması.
- Ülkemiz eklektik sektörünü ilgilendiren ulusal ve yerel konulara ilişkin çözüm önerileri geliştirilmesi amacıyla CIGRE Türkiye Ulusal Komitesi bünyesinde oluşturulan Çalışma Gruplarına sektör tarafında daha fazla ve etkin katılım sağlanması.



Plus BORU

Gücünüze Güç Katacak **Kalite!**



Çalı Mahallesi 3.(410) Sokak
No:11 Nilüfer/Bursa
Telefon : +90 (224) 245 0 224
info@aplusboru.com.tr

4M ALTIN ELEKTRİK

Türkiye ve Dünya'nın
Önde Gelen Markalarıyla
Başarı Işığımız
40 Yıldır Aydınlatıyor.

info@4maltinelektrik.com.tr

444 68 16
4maltinelektrik.com.tr

4M LIGHTING

Plus

224
KABLO

legrand®

V:KO
by Panasonic

Thea

SIEMENS

GÜNSAN
Ailem için çalışan

MONO
ELECTRIC

HES
KABLO

REÇBER

borsan

bemis®

E/NTES

ACK
new way of light

ÇATA

raina

KENDAL

Isildar®
Lighting Systems

'netelsan'
Dünya'nın TÜRKİYE'ye en başarılı...

Multitek

OPAS
PAKET ŞALTERLERİ

pamir®
aydınlatma

ÇEBİ

General Electric

navigard

Çetinkaya
Pano

Casa luce

BURELMAK

t/e TAMER
ELEKTRİK



Erhan KAYA: *Schneider Electric Türkiye ve Orta Asya Partner Project & EcoBuilding İş Birimleri Genel Müdür Yardımcısı*

‘Yenilikçi ve Rekabetçi Teknolojimizi 100’ü Aşkın Ülkede Sunarken Her Pazarda Güvenilir, Paylaşımçı ve ‘Yerel’ Olmaya Özen Gösteriyoruz’

1936 yılında kurulan 100’ü aşkın ülkede faaliyet gösteren küresel tecrübesi ile yerel değerler yaratan Schneider Electric Türkiye ve Orta Asya Partner Project & EcoBuilding İş Birimleri Genel Müdür Yardımcısı Erhan KAYA ile Schneider Elektrik’in 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

**Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz.
Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?**

Schneider Electric, 1836’da başlayan ve günümüze kadar devam eden yolculuğuna ilk olarak demir-çelik sanayiyle başladı. 19. yüzyıla gelindiğinde ağır makine ve gemi inşası sektörlerinde sürdürdüğü faaliyetlerini, 20. yüzyılda elektrik ve otomasyona alanına geçerek devam ettirdi.

180 yılı aşkın tecrübemizle bugün 100’den fazla ülkede 144 bin çalışmamızla enerjinin güvenli, güvenilir, verimli, üretken ve

çevreci bir şekilde yönetilmesini sağlıyoruz. Bu amaçla, çözüm ve yazılım hizmetleri sunuyor ve müşterilerimiz için enerjiyi daha verimli kullanma yöntemleri geliştiriyoruz. Aynı zamanda yarattığımız teknolojilerle endüstrilere yön vermekte, şehirleri akıllı hale dönüştürüp bireylerin ve kurumların hayatlarına değer katmaktayız. Biz Schneider Electric’te buna ‘Life is on’ diyoruz.

Başarılı büyüme performansımızın arkasında ise her zaman en iyiyi geliştirme stratejimiz yatıyor. Bu doğrultuda enerji izleme sistemleri, akıllı pano çözümleri, bina/sanayi otomasyon sistemleri gibi özellikle enerji yönetimi ve enerji otomasyonu gibi konularda, tesislerin ihtiyaçlarına yönelik ileri seviye çözümler üretiyoruz. Aynı zamanda, Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü’nden

yetkilendirilmiş olan Schneider Electric Türkiye Enerji Verimliliği Departmanı ile müşterilerimizin enerji alanındaki tek çözüm ortağı olma amacıyla danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Bu kapsamda hem bina hem de sanayi sektörlerinde, ambalajdan rafineri ve petrokimyaya, demir-çelikten çimentoya, kağıt ve tekstilden taş-toprak madencilğe kadar birçok farklı alt sektörde yapmış olduğumuz çalışmalarla firmaların enerji maliyetlerini azaltmalarına yardımcı oluyoruz.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılı şirketimizin odaklandığı Enerji ve Dijitalleşme alanlarında çığır açıcı gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Küresel ölçekte sürdürülebilir büyüme odaklı çalışmalarımızdan aldığımız güçle yerel değerler yaratmaya devam ettik. Türkiye tarihinde tek kalemde yapılan en büyük altyapı yatırım projesi olan İstanbul Yeni Havalimanı başta olmak üzere stratejik projelerin çözüm ortağı olduk ve ülkemizin gelişiminde öncü rol aldık.

Önümüzdeki döneme baktığımızda ise görüyoruz ki; edge computing alanının (Nesnelerin İnterneti ve Dijital yayılım) gelişmesi, bu teknolojiye bir enerji dönüşümüne yol açıyor. Yeni enerji endüstrisi ise dönüşerek mikro şebekelere, merkeziliği azaltmaya ve daha ucuz ve daha dayanıklı enerjiye doğru yol alıyor. Bu gelişmelerle birlikte IT sistemleri gibi şebeke sistemlerinin ölçekleme için merkezi veri yönetimine ve büyük bilgi işlem gücüne erişime (dolayısıyla AI ve makine öğrenimine) ihtiyaçları var. Şebekeler bulut tarafından desteklenen veri merkezleri haline geliyor. Bu arada insanlar, operasyonlarının kontrolünü ellerinde tutmak istiyor.

Schneider Electric olarak biz, enerji ve dijitalin buluşma noktalarında bu teknolojiyi her zaman destekleyen bir konum üstleniyoruz. Her iki dünyanın avantajlarını müşterilerimize sunuyoruz. Yirmi yılı aşkın bir süredir enerji ve dijital dünyalarını bir araya getiriyoruz. Çünkü teknolojilerimizin, insanlara dijitalleşmek için gerekli enerjiyi sağlaması gerektiğine inanıyoruz. 2019 yılını da bu doğrultuda yenilikçi çalışmalarla sürdüreceğiz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

180 yıllık başan öyküsüne imza atan Schneider Electric, özünde bir teknoloji şirketi. Teknoloji demek her sabah yeni bir inovasyon yaratma tutkusuyla uyanmak anlamına geliyor. Bu inovasyonun da müşterilerimize en yararlı ve en hızlı şekilde ulaşmasını hedefliyoruz. Dolayısıyla teknoloji ve sistemlerle kurulu devasa bir dönüşüme liderlik ederken bu dönüşümün gerçekleşebileceği ortamı yaratmak, en iyi yetenekleri bulmak ve kurumsal yapımızı bu değişime göre şekillendirmek gibi bir misyonumuz var.

100'ü aşkın ülkede faaliyet gösteren küresel tecrübesi ile yerel değerler yaratan bu doğrultuda kapsamlı, yenilikçi ve rekabetçi teknolojimizi 100'ü aşkın ülkede sunarken her pazarda güvenilir, paylaşımcı ve 'yerel' olmaya özen gösteriyoruz. Böylece küresel tecrübemizle yerel değerler yaratıyoruz. Bu sayede de bugün ülkemizde pek çok iş ortağımızla birlikte Nesnelerin İnterneti tabanlı dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 hareketinde öncü rol alıyoruz. Türkiye'de bu dönüşümün yüksekliği bir altyapı ve sistemler bütünü sunuyoruz. Yakın iş birliğimiz ile birlikte daha iyi, daha verimli ve daha güvenli üretimin yeni yollarını keşfetmeye odaklanıyoruz.

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

nüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

2017'de global ekonomi büyük bir değişimden geçti. Bulut, Büyük Veri, AI (yapay zeka), Nesnelerin İnterneti gibi kilit gelişmeler sayesinde gerçek bir Dijital Ekonomi doğdu. Bu, hayatlarımızı önemli ölçüde değiştirdi.

Bu değişen dünyada birçok insan için 'Enerjiye Erişim' hayatın temelidir. Enerji olmadan hayat çok zor. Benzer şekilde, genç nesil için Dijitale Erişim de yeni çağda hayatın temelidir. Yani, Enerji ve Dijitalleşme, birlikte, hayat, eğitim, ilerleme ve performansın temelini oluşturur.

Bununla birlikte müşterilerimize baktığımızda, zamanımızın dijital olduğunu görüyoruz. Facebook, LinkedIn, Spotify ve benzeri sosyal ve dijital platformlar halihazırda bireyler üzerinde büyük etki yaratmış durumda. İnternetin ilk dalgası, tamamen insanların birbiriyle iletişime geçmesi üzerine kuruluydu. Sonraki internet dalgası ise Nesnelerin İnterneti'dir (IoT): 5 milyar insanı 30-50 milyar nesne ve makineye bağlıyor. 90'lı yıllarda insanların İnternetiyle neredeyse, bugün de Nesnelerin İnterneti'yle oradayız. Nesnelerin İnterneti nesnelere dijitalleştiriyor. Bunun sonucunda daha fazla veriyi açığa çıkardıkça daha fazla olanak elde edilecektir. Ayrıca Nesnelerin İnterneti, hem AI (Yapay Zeka) hem de AR (Artırılmış Gerçeklik) tarafından desteklenmektedir.

Bu teknolojiler aynı zamanda Endüstri 4.0'ı da mümkün kılıyor ve lokal alanlarda haberleşebilen cihazları, küresel ölçekte veri alışverişi yapabilen bir hale getirme getiriyor. Böylece imalat, tedarik, lojistik, satış ve satış sonrası gibi süreçlerin tek noktadan yönetilebilmesini sağlayan Endüstri 4.0, işletmelerin daha esnek imalat yapmasını sağlıyor. Üreticiler, müşteri isteklerini yakından takip edebiliyor. Bu optimizasyon, verimlilik ve beraberinde de rekabet avantajı getiriyor.

Bu dönüşümle birlikte; büyük düşünen büyük işletmelerde; akıllı makinaların ve akıllı fabrikaların tam entegrasyonu tamamlanacaktır. Başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkeleri ve Amerika'da bu konuda önemli adımlar atılmış durumda. Gelecekte yaygın bir üretim modeline dönüşmesi beklenen, Endüstriyel Nesnelerin İnterneti sistemleri, hizmet odaklı sürücüler (SOD) ve endüstriyel Ethernet ağları gibi pek çok yeni nesil üretim teknolojisi kullanılmaya başlandı.

Türkiye ise büyük işletmelerin ve büyük makina üreticilerinin dışında bu evrimin henüz ilk aşamasında. Kendi başına karar veren mekanizmalar ve entegre fabrikalar Türkiye'de yeni yeni kuruluyor. Genleri birleştirilmeyi ve teknolojik çoğalmayı bekleyen birçok bilim dalı ve disiplinler arası çalışma askıda bekliyor.

Özellikle düşük iş gücü maliyetleri ve lojistik avantajı gibi Türkiye sanayiinin rekabetçiliğinin temelini oluşturan etkenlerin artık önemli baskılara maruz kalacak olması bu dönüşümü kaçınılmaz kılıyor. Schneider Electric olarak Endüstri 4.0 yaklaşımı ile Türkiye'nin rekabet gücü avantajlarının sürdürülebilirliğini sağlamak ve artırmak, ancak bunun ötesinde katma değeri yüksek ve dünya üretim değer zincirinden çok daha fazla pay alan bir Türk sanayisi yaratmanın hedeflenmesi gerektiğine inanıyoruz. Çalışmalarımızı da bu doğrultuda hem kendi fabrikalarımızı akıllı fabrikalara dönüştürerek hem de Türkiye sanayisinin Endüstri 4.0 dönüşümüne hizmet eden teknoloji ve çözümler sunarak sürdürüyoruz.

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

2050 yılında şehirlerde yaşayacak nüfusun 2,5 milyar olduğu düşünülürse, dünyanın enerji tüketiminin 40 yıl içerisinde 1,5 kat artacağı öngörülüyor. Bu gerçeklerle birlikte biz, sürdürülebi-

lilik, yaratıcılık ve yeni nesil teknolojiler bir araya geldiğinde tüm kritik problemlerimizi çözebileceğimize inanıyoruz. Evlerden binalara, endüstriden şebeke tesislerine ve veri merkezlerine dek her alanda fayda sunmak üzere Her Seviyede İnovasyon üretiliyor. Böylece bir yandan enerji yönetimini ve otomasyonu yeniden tanımlarken bir yandan da sürdürülebilir bir yaşamın mümkün olduğunu kanıtıyoruz.

Schneider Electric olarak bu alandaki tüm ürün ve çözümlerimizi EcoStruxure adı altında, bir Endüstri 4.0 uygulamasının tüm katmanlarını içerecek şekilde geliştiriyoruz. EcoStruxure mimarisinde sunduğumuz çözümleri üç katmanda ele alıyoruz. Bunlar; internet bağlantılı ürünler, lokal kontrol (edge kontrol), uygulamalar ve servisler. Pazardaki derin bilgi birikimimiz ve uygulanmış tecrübelerimizden yararlanarak, hedeflediğimiz altı sektöre hitap edecek çözümler sunuyoruz; Bina, Güç, Veri Merkezi, Makine, Tesis ve Şebeke. EcoStruxure platformu, üretim bölümünden yönetim katına kadar işletmelerdeki her şey arasında bağlantı kurulmasını, sensörlerden buluta kadar kritik verilerin toplanmasını, verilerin anlamlı içerikler oluşturacak şekilde analiz edilmesini ve bu döngüyü gerçek zamanlı bilgiyle tamamlayarak eyleme geçilmesini sağlıyor. Bu platform,

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

Schneider Electric çözümlerinin üzerine kurulduğu ve kullanıcılara ulaştırıldığı teknolojinin bel kemiğini oluşturuyor.

Hedefimiz ise 2020 yılına kadar 5 milyon IP atanabilir cihazı sistemlere entegre etmek. Bu doğrultuda, öncü olacak Endüstri 4.0'a uygun Hız Kontrol Cihazları, PLC'ler, kontrol panelleri geliştiriyoruz. Bu anlamda 2015 senesinde lansmanını yapmış olduğumuz Altivar Process hız kontrol cihazları içerdiği kontrol fonksiyonları ve kendiliğinden bakım özellikleri ile akıllı cihazlara örnek gösterilirken dahili Ethernet ve webserver ile her türlü otomasyon sistemine entegre de edilebiliyor. Bunun yanında e-PAC M580 kontrolör ethernet omurgası ve siber güvenlik özelliğiyle Endüstri 4.0 teknolojilerine öncülük eden ürünler arasında yer alıyor.



Mustafa Kemal KARTAL: İkey Pano

'Ülke Olarak Kesinlikle Yerli Üretime Odaklanmalıyız'

2006 yılında kurulan ve elektrik panoları üretimi konusunda Ankara ve çevresinin önde gelen firmaları arasına girmeyi başaran İkey Pano'nun Şirket Müdürü Mustafa Kemal KARTAL ile İkey Pano'nun ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

yılından bu yana endüstriyel elektrik projeleri konusunda ciddi projelerin altına imza attık.

2018 yılı ülkemiz ekonomisi açısından zor geçen bir yıl olmasına rağmen biz firma olarak 2018 yılı hedeflerimizi yakalamayı başardık. 2019 yılında ise ülkemiz ekonomisinin seyrine göre belirlediğimiz hedefler doğrultusunda yolumuza devam edeceğiz. En büyük hedefimiz ise üretim tesislerimizi yenileyip, yeni yatırımlar yaptığımız ürün sayısını artırmayı hedefliyoruz. Eksik olan kalite belgelerimizi tamamlamakta 2019 yılı hedeflerimiz arasında.

En büyük sorun burada üretebileceğimiz malları dışarıdan ithal etmemiz. Kesinlikle yerli üretime odaklanmalıyız eğer yerli üretime odaklanırsak ülke ekonomisine büyük katkıda bulunur cari açığın kapanmasında etkin rol oynarız.

Sektöre Yön Verenler

Firmamızı 2006 yılında kurduk. Ağırlıklı olarak endüstriyel elektrik ile ilgili malzemelerin satışı ve endüstriyel elektrik konusunda taahhüt işleri yapıyoruz. Bunun yanında firmamız elektrik panoları ve elektronik kompozisyon kondaktörü imalatı da yapıyor.

Pazar payımızı arttırmak için yeni üretim teknolojilerini yakından takip ediyoruz. Yeni geliştirdiğimiz ürünleri üretebilmek için üretim bantları oluşturuyoruz var olan üretim bantlarımızda iyileştirmeler yapıyoruz. Ürünlerimizde rakip firmaların ürünlerinden üstün kılabilmek için ürünlerimizde yenilikler yapıyoruz. Pazar payımızı arttırmak için taahhüt konusunda da ciddi işlere imza atıyoruz. 2006

İkey
ELEKTRİK ELEKTRONİK
OTOMASYON

Kalite ve Fiyatıyla
**LED PANELEDE
TEK ALTERNATİF**
The Unique Led Panel With Best Quality and Best Price



OSRAM
Led - Driver

5 YIL GARANTİ

5 Years Warranty



Talatpaşa Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad.
Esvit Lapino Ceramic Blg. Md. No: 5-2/4 Esenyurt - İSTANBUL
Tel : 0 212 485 28 27 Fax : 0 212 486 25 86
Gsm : 0 533 608 00 45
Info@alanaydinlatma.com.tr
www.alanaydinlatma.com.tr



Su ve Nemli Ortamlarda

IP68



Yenilikçi Çözümler

Hızlı, Basit, Güvenilir



Jel ve Reçine Gerektirmez

Tarık LELOĞLU: Vestel Ticaret A.Ş. Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı

'2019 Yılında LED Aydınlatma Konusunda Yeni Yatırımlarımız Olacak'



Türkiye'nin en köklü teknoloji şirketlerinden biri olarak, elektronik, beyaz eşya, dijital ürünler, bilgi teknolojileri ve savunma sanayi alanlarında sahip olduğu bilgi birikimini ve deneyimi 2012 yılından bu yana LED aydınlatma sektörüne aktaran VESTEL'in Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı Tarık Leloğlu ile Vestel LED'i ve Vestel LED'in yatırımlarını konuştuk.

Kuruluş hikâyenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Türkiye'nin en köklü teknoloji şirketlerinden biri olarak, elektronik, beyaz eşya, dijital ürünler, bilgi teknolojileri ve savunma sanayi alanlarında sahip olduğumuz bilgi birikimini ve deneyimi 2012 yılından bu yana LED aydınlatma sektörüne aktarıyoruz. LED kategorisinde ürün

VESTEL

Sektöre Yön Verenler



portföyümüz iç-dış ofis, ticari ve endüstriyel LED aydınlatma ürünlerinden oluşuyor. Bu ürünlerin yurtiçi satışının yanı sıra ihracatını da yapıyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı ve üretimimizi, Manisa'da Avrupa'nın tek lokasyonda üretim yapılan en büyük komplekslerinden biri olan Vestel City'de gerçekleştiriyoruz.

Ülkemizin tüm kurumlarının ve bireysel projelerin en yüksek teknolojiye ulaşması için, aydınlatma alanında uzman ekibimiz ile faaliyetlerimize 2018 yılının Nisan ayında hayata geçirilen Vestel Proje Ortağım bünyesinde devam ediyoruz. Merkezimize iş ortağımızı ve ihtiyaçlarını koyarak firmaya özel ürün ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Öncelikle keşif turu yaparak proje ihtiyaçlarını tespit ediyor, ihtiyaca uygun ürünler tasarlıyoruz. En uygun ürünleri, en doğru şekilde projelendirmeye özen gösteriyoruz. Her aşamada olduğu gibi satış sonrasında da kaliteli hizmetler sunmaya devam ediyoruz.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Vestel Aydınlatma olarak bünyesinde bulunduğumuz Vestel Proje Ortağım çatısı altında bu yıl proje çözümlerine odaklandık. 2018 yılında yüksek watt ve yüksek etkinlik faktörüne sahip projektörler, yüksek tavan armatürleri ve sokak aydınlatma armatürlerine ağırlık verdik.

Önümüzdeki yıl için sokak, endüstriyel, spor ve açık alan aydınlatma uygulamaları için ürün geliştirmeleri yapıyoruz. Bu çerçevede mekanik ve optik lens tasarım ve kalıp yatırımı, elektronik kart ve PSU tasarımı, LED Aydınlatma konularında yatırımlarımız olacak.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Küresel çapta 8 Ar-Ge merkezi, 1.600 kişilik dev Ar-Ge kadrosuna sahibiz. 2017 yılında faaliyet alanlarımız özelinde yaptığımız 408 patent başvurusu ile Avrupa Patent Ofisi'nin sıralamasındaki tek Türk şirketi olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Dünya devlerinin yer aldığı Avrupa Patent Ofisi sıralamasında, dünyaca ünlü büyük şirketleri geride bırakarak ilk 50'de yer almak, yenilik-

çilik anlayışımızı bir kez daha ortaya koydu.

Vestel LED Aydınlatma olarak ise 40 kişinin üzerinde bir Ar-Ge ekibimiz bulunuyor. Pazar payımızı artırmak için Ar-Ge'mizin gücünden yararlanarak sürekli yeni ürünler üzerinde çalışıyor, mevcut ürünlerimizi de geliştiriyoruz. Bu çalışmalarımız sonucunda birçok büyük projelerde yer alıyoruz. Örneğin, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde akıllı sokak aydınlatma, Hollanda'da akıllı endüstriyel aydınlatma uygulaması yaptık. Geleceğin akıllı şehirlerinde gerek beyaz eşya ürünlerimiz gerek elektronik ürünlerimiz gerekse aydınlatmalarımız ile yerimizi alacağız. Akıllı ürünler hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldiğinde Vestel tüm ürün gamıyla bu sürece hazır olup, sektöre bu konuda öncülük edecek.

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

Türkiye'de LED aydınlatma pazarı çok geniş ve yüksek bir potansiyele sahip. Hem Türkiye'nin hem de dünyanın geleceği enerji verimliliği yüksek LED aydınlatma teknolojisinde yatıyor. Ülkemiz şu aşamada LED aydınlatma kullanımını konusunda, Avrupa ile kıyasladığımızda yayılım ve kalite olarak geride kalıyor fakat zamanla yaygınlaşacağına inanıyoruz.

LED aydınlatma sektörünün en büyük sorunlarından biri sektörel standartların istenilen düzeyde olmamasından kaynaklı kontrolsüz LED aydınlatma ithalatı. Bu durum, kalitesiz ürünlerin pazara girmesine ve tüketici güveninin sarsılmasına neden oluyor. Biz Vestel olarak büyüme ve gelişmenin dünya standartlarına uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Devlet düzeyinde getirilen uygulamalar ile kalitesiz LED aydınlatmalarının da sayısının azalacağına inanıyoruz. Bu da daha kaliteli LED aydınlatma uygulamalarının aratacağını, tüketici tarafında memnuniyetin sağlanacağını gösteriyor. Bu uygulama aynı zamanda sektörün de kaliteli bir şekilde gelişmesini ve büyümesini sağlayacak.



“ASTOR Her Yerde”



100.000m²
KURULU FABRİKA ALANI



Güç Transformatörleri

► 1000 MVA, 800 kV Gerilim Seviyesine Kadar Güç Transformatörleri

- 250 kVA-25 MVA, 36 kVDökme ReçineKuru Tip Transformatör
 - 50 kVA-5 MVA, 36 kV Yıllık 20,000 Ünite Kapasiteli Dağıtım Transformatörü
- Türkiye'nin En Büyük Dağıtım Transformatör Fabrikası
- Hava Yalıtımlı Modüler Hücre
- Beton Trafo Merkezleri



Kuru Tip Transformatörler



Dağıtım Tipi Transformatörler



Hava Yalıtımlı Modüler Hücreler



Beton Trafo Merkezleri



50W

Led Armatür

**YENİ
ÜRÜN**

50W Led Armatür

Verimlilik dendiğinde kullanılan cihazın daha az kullanılması değil, kullanıldığı süre zarfında daha az enerji tüketmesi veya daha çok iş üretmesi anlaşılmalıdır. Bu yüzden kullanmış olduğunuz klasik enerji tasarruflu, sodyum buharlı veya civalı lambalarınızın yerine yeni tasarladığımız led armatürlerimizi öneriyoruz.

Teknik Özellikleri: Volt: 220-240V ▶ Watt: 50 W

- Modern Tasarımı sayesinde her noktayı gün ışığı renginde aydınlatır.
- LED armatürler tasarruflu armatürlerden en az **3 kat daha uzun ömürlü**dür.

- **Kullanım Alanları:**
 - Ofisler • Fabrika, Üretim tesisi ve İşyerleri
 - Toplu konutlarda, site içi aydınlatmalar • Fabrikalar
 - Oteller • Alışveriş merkezleri • Restoranlar • Cafeler
- Led aydınlatmaların ömrü klasik aydınlatmalara göre **10 kat** daha uzundur.

Türkiye
Güçünü ve
Potansiyelini Keşfet

www.ttaf.com.tr

www.ttafaydinlatma.com | aydinlatma@ttaf.com.tr

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Beylikdüzü - İstanbul / TÜRKİYE
Tel; +90 212 855 82 20 Fax ; +90 212 855 82 21

TTAF



30W

Led Ampul

30W Led Ampul

Verimlilik dendiğinde kullanılan cihazın daha az kullanılması değil, kullanıldığı süre zarfında daha az enerji tüketmesi veya daha çok iş üretmesi anlaşılmalıdır. Bu yüzden kullanmış olduğunuz klasik enerji tasarruflu, sodyum buharlı veya cıvalı lambalarınızın yerine yeni tasarladığımız led ampullerimizi öneriyoruz.

Teknik Özellikleri: Volt: 220-240V ► Watt: 30 W

- Modern Tasarımı sayesinde her noktayı gün ışığı renginde aydınlatır.
- LED ampuller tasarruflu ampullerden en az **3 kat daha uzun ömürlü**dür.

- **Kullanım Alanları:**
 - Ofisler • Fabrika, Üretim tesisi ve İşyerleri
 - Toplu konutlarda, site içi aydınlatmalar • Fabrikalar
 - Oteller • Alışveriş merkezleri • Restoranlar • Cafeler
- Led aydınlatmaların ömrü klasik aydınlatmalara göre **10 kat** daha uzundur.

E48-E27 Çevirici

Türkiye
Güçlü ve
Potansiyeli Neşler

www.ttaf.com.tr

www.ttafaydinlatma.com | aydinlatma@ttaf.com.tr

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Beylikdüzü - İstanbul / TÜRKİYE
Tel; +90 212 855 82 20 Fax ; +90 212 855 82 21

TTAF

Erkan AYDOĞDU: *Prysmian Kablo*

‘2018 Yılında Teknolojiye ve İnovasyona Olan Yatırımımızı Yüzde 22 Oranında Arttırdık’

Türk kablo sektöründe ilk fiber optik kablo üretimi, ilk yangın güvenliğine sahip kablo üretimi de dahil olmak üzere ilklere imza atan, hem ülkemizde hem de dünya çapında prestijli projeler içerisinde yer alan Prysmian Kablo CEO’su Erkan Aydoğdu’dan ile Prysmian Kablo’nun kuruluş hikayesini ve 2019 yılı hedeflerini dinledik.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

1 964’te Mudanya’da başlayan bir hikaye bizimki. O zaman Siemens Kablo adı ile kuruluyor firmamız. Dünya çapında bizim de bir parçası olduğumuz Grup bünyesinde gerçekleşen satın almalar, birleşmeler ve hisse devirlerini takiben, bugün hala Mudanya’da, enerji ve telekomünikasyon kabloları sektöründe dünya lideri Prysmian Group’un Türkiye operasyonu Prysmian Kablo olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

O günden bu yana, Türk kablo sektöründe ilk fiber optik kablo üretimi, ilk yangın güvenliğine sahip kablo üretimi de dahil olmak üzere ilklere imza atıyor; hem ülkemizde hem de dünya çapında prestijli projeler içerisinde yer alıyoruz. Ancak sadece ticari çalışmalarımızla değil, büyümemizde de en büyük paya sahip çalışanlarımıza verdiğimiz eğitimlerle, fabrikamızda 2015 yılı sonunda kurduğumuz ve Prysmian Group bünyesinde yer alan, geleceğin yöneticilerine yönelik özel eğitim programlarının gerçekleştirildiği Üretim Akademimiz ile ve bir sosyal sorumluluk projesi olarak gördüğümüz “Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir...” gibi sektörümüzü bilinçlendirmeyi amaçlayan girişimlerle öne çıkıyoruz.

Bugün itibarıyla, ürün yelpazemizin içinde 220 kV’a kadar tüm enerji kabloları, 3 bin 600 çifte kadar bakır iletkenli haberleşme kabloları, fiber optik kablolar, endüstriyel uygulamalarda kullanılan özel kablolar bulunuyor. Mudanya fabrikamızda 22 bin farklı kablo üretimi yapılabiliyor. Son yıllarda, “Türkiye’yi



Yarınlara Bağlıyoruz” misyonumuz doğrultusunda, ülkemizin geleceği için büyük öneme sahip ve alanında prestijli projelere imza attık. İstanbul Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, Çanakkale Boğazı Denizaltı Kablo Bağlantı Projesi, Marmaray, İlgaz ve Avrasya Tüneli gibi Türkiye’nin dev projelerinde ürünlerimiz ile yer aldık. 2018 son çeyreğinde ise; Star Rafineri, Eskişehir Şehir Hastanesi, Gaziantep Panorama Müzesi gibi son dönemin en iyi ve en bilinen projelerinde tercih edilmenin gururunu yaşadık.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Daha önceki yıllarda olduğu gibi 2018 yılında da her zaman bir önceki yılın üzerine koymayı, başarılı, prestijli projeler içerisinde yer almayı ve sektörümüze öncü çalışmalarımızla katkıda bulunmayı amaçladık. 2018 yılı için hedeflerimizi, makro ekonomik dinamikler ve jeopolitik riskleri göz önünde bulundurarak

gerçekleştirdik. Mudanya Ar-Ge Merkezi çalışmalarımız ile 2018 yılında teknolojiye ve inovasyona yatırımımızı yüzde 22 oranında artırdık. Ar-Ge çalışmalarımız için yıllık 5 milyon TL ayırdık ve önümüzdeki dönemlerde bu konudaki yatırımlarımızı artırmayı planlıyoruz.

Artan ciromuzla birlikte, yaklaşık yüzde 70 olan iç piyasa satışlarımızla bir taraftan yerli sanayiye destek vermek, diğer taraftan tedarikçilerimizin üretimine katkı sağlamak en büyük hedefimiz. Tüm bunlarla birlikte, özveriyle çalışan tüm ekibimizden, müşterilerimizden, tedarikçilerimizden ve yatırımcılarımızdan aldığımız destek ve Prysmian Group'tan aldığımız güç ile 2018 yılının bizim için başarılı bir şekilde tamamlanmak üzere olduğunu belirtebilirim. 2019 yılının ise, 2018'den daha iyi geçeceğini ön görüyoruz. Tüm planlarımızı bu doğrultuda yapıyoruz. Ancak borsaya açık bir firma olmamız sebebiyle, ne yazık ki hedeflerimizle ilgili bir rakam paylaşamıyorum.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Prysmian Kablo olarak bizi farklılaştıran ve sürekli yeni kalitemizi sağlayan alanlarımızdan biri, sizin de dile getirdiğiniz bu başlıklarla ilgili çalışmalarımızı gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge merkezimiz. Teknoloji ve inovasyon çalışmalarımızı gerçekleştirdiğimiz, tam donanımlı Türk mühendislerden oluşan merkezimizde Türk Kablo Sektörüne katkı sağlayacak çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Merkezimizde; Malzeme Teknolojileri Laboratuvarı, Yanma Test Laboratuvarı, Enerji Kabloları Test Laboratuvarı ve Telekom ve Fiber Kabloları Test Laboratuvarı'nın yanı sıra Tasarım ve İnovasyon Ofisi ile Proses Tasarım ve Prototip Geliştirme Ofisleri yer alıyor. Bugün itibarıyla, Ar-Ge Merkezimizdeki çalışmalarımız sonucunda, 2 tamamlanan 4 adet devam eden toplam 6 Tübitak projemiz bulunuyor.

Ayrıca, Ar-Ge faaliyetlerimizi eğitim çalışmalarımız ile de destekliyoruz. Eğitime verdiğimiz önem doğrultusunda kurduğumuz Üretim Akademimiz ile Prysmian Group'un diğer ülkelerde faaliyet gösteren ve geleceğin yöneticileri olarak görülen çalışanlarının performanslarını artırmaya yönelik eğitimler gerçekleştirdiğimizden daha önce bahsetmiştim. Üretim Akademimizdeki eğitimlerimizi; üretim esasları, ileri üretim ve üretimde mükemmellik programları olmak üzere üç ana başlıkta topluyoruz.

Bunlara ek olarak, "Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir..." girişimimiz ile firmamızın bu konulardaki bakış açısını gözler önüne serdiğimizizi düşünüyoruz. Bu girişimi başlatırken Prysmian Kablo olarak, sektördeki güvenlik bilincini artırmayı ve "Her Kablo Aynıdır" algısını yıkmayı bir görev olarak kabul ettik. Prysmian Kablo olarak, markamıza yakışır şekilde, bugüne kadar olduğu gibi gelecek dönemde de yenilikçi, son teknoloji ürünü, kullanıcı dostu, performansı yüksek ürün ve sistem çözümleri geliştirmeyi ve "Türkiye'yi Yarınlarımıza Bağlıyoruz" misyonumuzdan da hareketle, Türk Kablo Sektörünü her geçen gün bir adım daha ileri taşımayı hedefliyoruz.

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

Türk kablo sektörü, bugün uluslararası standartlardaki üretim teknolojileri, eğitilmiş işgücü, Ar-Ge çalışmaları ve giderek artan kalite bilinci ile dünya kablo sektöründe rekabet edebilecek ve tüm dünya ülkelerine ihracat yapabilecek seviyeye gelmiştir. Son yıllarda TÜİK ve TİM gibi kurumlar tarafından yapılan çalış-



malar ve istatistiklere göre, Türk kablo sektörünün yurt içi ve yurt dışı satışları toplam büyüklüğü 4-5 milyar USD civarındadır ve Türkiye'deki kablo üreticilerinin toplam üretim ve cirosunun yaklaşık %80-90'lık payını, ilk sırada bulunan 20 firma gerçekleştirmektedir. Türk kablo sektörünün 2017 yılındaki ihracat rakamı parasal olarak 1,923 milyar dolar iken, 2018 yılı ilk sekiz ay rakamı bir önceki yıla göre yüzde 14,9 artarak 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ancak bu artış çok büyük oranda bakır ve döviz fiyatlarındaki artıştan gelmektedir.

Yıllık ihracat rakamımız 2 milyar dolar civarındadır. Sektörün yaklaşık yüzde 40'lık bir kısmının ihraç ediliyor olması ve ülkemizin coğrafi konumu, özellikle Avrupa, Afrika ve Orta Doğu ülkelere yakınlığı kablo sektörümüzü dünya pazarında önemli bir noktada konumlandırıyor. Bunun yanı sıra, Ar-Ge teşvik çalışmalarının artması ve yurtiçi projelerde yerli ürün kullanımı yurtiçi pazarını da olumlu etkilemektedir.

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

Türk kablo sektörünün ana sorunları arasında; kaliteli üretim, piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin yeterince etkin olarak yürütülememesi yer alıyor. Dolayısı ile standartlara uygun olmayan üretim yapılması sonucunda, hem can ve mal güvenliğini tehlikeye atabilecek hem de ülke imajını zedeleyebilecek ürünlerin piyasaya sunulması sektöre zarar veriyor. Üreticiler ayakta kalabilmek için kalite standartlarına uyum sağlarken sıkıntılar yaşayabiliyor. Özellikle kalite noktasında verilen ödünler, ihracat potansiyeli çok yüksek olan Türkiye'nin imajına zarar verebiliyor.

Biz Prysmian Kablo olarak, performansı düşük, standartlara uygun olmayan ürünler konusunda kullanıcıları bilinçlendirmeyi kendimize amaç edindik. Türk Kablo Sektörü'nün en gelişmiş girişimi olan "Dikkat! Her Kablo Aynı Değildir..." girişimi kapsamındaki Prysmian Performans Testi projesinde, kabloları standartlara uygunluk, güvenlik, performans, kullanım kolaylığı ve ekonomiklik açısından inceledik. Bizim için kablodaki en dikkat edilmesi gereken özellik güvenlidir. Çünkü kablo, hem yangının oluşumuna hem de çok hızlı bir şekilde iletilmesine neden olabiliyor. Dolayısı ile bu ürünün çok ciddi şekilde denetlenmesi şart. İkinci özellik ise performans. Bazı ürünlerden belli beklentilerimiz var. Bu performans beklentileri de ciddi laboratuvar testleriyle elde ediliyor. Üçüncü özelliğimiz, çok kolay göz ardı edilebilen bir kriter olan, kullanım kolaylığı. Sonuçta ürettiğimiz ürün, monte edilen bir yapıya sahip. O kablonun montajı ne kadar kolay olursa, maliyetler de o denli düşüyor. Tüm bunların sonunda sadece kaliteli bir ürün kullanmış olmuyorsunuz, aynı zamanda ciddi bir ekonomik avantaj elde ediyorsunuz.

A ADIL TICARET

ELEKTRİK - PARATONER BAKIR - TOPRAKLAMA



- ▶▶ MİSTEL BAYİLİĞİ
- ▶▶ KARTAL METAL GALVANİZ BAYİLİĞİ
- ▶▶ AMPER ELEKTRİK A.Ş. BAYİLİĞİ
- ▶▶ HÜNER BAYİLİĞİ

- Ese Aktif Paratonerler
- Faraday Sistem Paratonerler
- Termo Kaynak Malzemeleri
- Topraklama Ağı/Delikli
- Topraklama Çubukları Bakır/Çeliklik
- Galvanizli Şerit/Kazık/Klemens
- Uçak İkaz Armatürleri
- Topraklama Direnç Düşürücü Toz
- Topraklama Klemensleri
- Topraklama Ölçü Aletleri



Mehmet DEMİRKOL: *Multitek Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı*

'2018 Yılı Bizler İçin Çok Verimli ve Başarılı Bir Yıl Oldu'



1989 yılında iki kardeşin ortak girişimleri sonucu aile şirketi olarak kurulan, araştırma ve geliştirmede yoğunlaşan çabaları sonrası bugüne kadar büyümesini katlayan ve katlamaya da devam eden yerli sermayeli bir firma olan, şu anda Sancaktepe'de 7000 metrekare kapalı alana kurulu akıllı fabrikasında üretimine devam eden Multitek'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet DEMİRKOL ile yatırımlarını ve üretimlerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Multitek, 1989 yılında iki kardeşin ortak girişimleri sonucu aile şirketi olarak kurulmuş, araştırma ve geliştirmede yoğunlaşan çabalar sonrası bugüne kadar büyümesini katlamış ve katlamaya devam eden yerli sermayeli bir firmadır. Şu anda Sancaktepe'de 7000 metrekare kapalı alana kurulu akıllı fabrika binamızda, üretim ve Ar-Ge faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Sektörde 30 yılını doldurmuş olan Multitek; telefon makineleri ve santral üretimi ile başlayan yolculuğunda, ağırlıklı olarak interkom ve santral ürünleri üzerine yoğunlaşmış ve bu alanlarda üretime devam etmektedir. Mevcutta üretimde 120 kişi istihdam edilmekte olup, satış ve pazarlama için de 9 farklı bölge müdürlüğü kontrolünde yaklaşık

35 kişilik bir ekip tüm Türkiye'de hizmet vermektedir. Kurulduğu günden bugüne, pazarda teknoloji lideri olarak trendi belirleyen şirketimiz ve ürünleri ile hayatınızın bir kesitinde muhakkak etkileşim içine girmiş, temas etmişsinizdir diye düşünüyoruz.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılının bizler için çok verimli ve başarılı bir yıl olarak geçtiğini söyleyebiliriz. Türkiye pazarındaki payımızı arttırmanın yanısıra ihracat tarafındaki büyümemizi de arttırmış durumdayız. Sektördeki ilk ve tek IP interkom üreticisi konumundayken bile ürün gamımıza yeni modeller ve standartlar eklemeyi sürdürdük ve Linux tabanlı IP interkom sistemlerimizi tanıttık. Bu gelişmelerin hepsi Ar&Ge'ye verdiğimiz önemi gösterir ve bizlerin doğru yolda, her adımımızı başarıyla attığımızı kanıtlar niteliktedir. 2019 yılında da yakaladığımız bu başarı doğrultusunda ürün çeşitliliğimizi arttırmayı, teknolojik anlamda akıllı ev ve yönetimi konusunda kullanıcıların ve servis sağlayıcıların işini çok kolaylaştıracak yenilikler sunmayı hedefliyoruz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?



Multitek teknoloji olarak sektörde trendi yaratan ve yönlendiren bir şirkettir. AR-GE Merkezimiz Ocak 2017 senesinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tasdiklenmiş, alanında ilk ve tek AR-GE Merkezi olmuştur. Örneğin, IP interkom ürünler ülkemizde sadece bizim tarafımızdan geliştirilmiş ve üretilmektedir. Uzun seneler süren AR-GE çalışmaları ve yatırımlar sonucu ortaya çıkan bu ürünün teknolojik olarak rakibi piyasada bulunmamaktadır. Sektörde bundan sonra teknolojik ve görsellik ile öne çıkan ürünlere talep artacak ve bütün üreticiler bu yönde çalışmalarını yoğunlaştıracaktır. Teknolojiyi takip etmek ve ürünlerimizi sürekli olarak geliştirmek bizim için işten ziyade bir tutku. Ufak bir örnek vermek gerekirse: şu an akıllı ev yönetimi üzerine çalışıyoruz ve kablolu / kablosuz dört farklı yöntem ile evleri akıllı hale getirebiliyoruz. Tek yöntem yetmez miydi? Belki! Ama yeni teknoloji geliştirmek ve kullanıcılarımıza farklı opsiyonlar sunmak bizim en büyük motivasyonumuz...

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



ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Her geçen gün gelişen teknoloji, bireysel güvenliğe verilen değerin artması ve daha ulaşılabilir olması sonucunda interkom pazarı akıllı ev pazarı ile birleşerek git gide büyümektedir. Artık interkom salt kapı açma – kapama fonksiyonunu sağlamak değil, tüm bina ve ev kontrolünü sağlamaktadır. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte, bu sistemlerin hayatımızın ayrılmaz bir parçası olarak günlük yaşamımızın içine girmesi beklenmektedir. Pazar ihtiyaçlarını karşılamak için Multitek olarak piyasadaki her kesime farklı kulvarlardaki ürünlerimiz ile hitap ettiğimizi söyleyebiliriz. Pazarda düşük teknoloji ihtiyacı olduğu gibi yüksek teknoloji ihtiyacı da had safhadadır.

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

Türkiye'de interkom sektörü rekabet açısından yoğun ve zorludur. Birçok oyuncu bulunan bu ekosistemde, en büyük başarılar sağlam ve güvenilir iş ortakları sayesinde gerçekleşmektedir. Özellikle kalitesi ve teknolojik seviyesi tartışılan ithal ürünlerin pazarda yer alması bütün sektörlerde olduğu gibi bu sektörde de sorun yaratmaktadır. Yakın teknolojik gelecek, öğrenen akıllı cihazların yaşamımızın her alanında bizimle beraber olacağıdır. Multitek yaşamınızı kolaylaştıracak akıllı ev ve cihazları üzerindeki çalışmalarını sürdürmeye devam edecektir.

PROFESYONEL
ÇÖZÜMLER...



ÖZEL BİR LED YA DA
MEKANİK OLARAK ÜRETTİĞİNİZ
ÜRÜNÜNÜZE UYGUN IŞIK KAYNAĞI
İHTİYACINIZ MI VAR ?

ARADIĞINIZ
ÇÖZÜM
BURADA!

SİZ SADECE HAYAL EDİN...



Yukan Dudullu Mah. Tavukçuyolu Cad. Tandoğanay Sok. Doruk Plaza No: 11 Kat : 2-3-4 Ümraniye / İstanbul
0 850 223 08 14 / 0 850 205 29 56 info@elcoled.com www.elcoled.com www.elcoledlighting.com



DEMİRGÖVDE

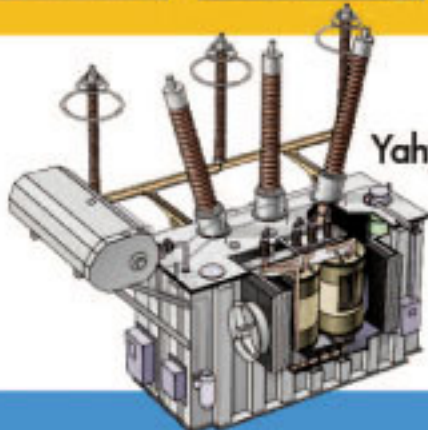
Elektrik Enerji Danışmanlık



“PROJELERİNİZDEKİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ”

HİZMETLERİMİZ

- ▶ Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu Hizmeti
- ▶ Sanayi Enerji Yöneticiliği Hizmeti
- ▶ Proje Enerji Yönetimi ve Danışmanlığı
- ▶ YG /AG Elektrik Proje ve Taahhüdü
- ▶ Test ve Ölçümler
- ▶ Topraklama Direnç Ölçümleri
- ▶ Katodik Koruma Ölçümleri
- ▶ Elektriksel İzolasyon Testleri
- ▶ Kaçak Akım Koruma Testleri
- ▶ Harmonik Analizi
- ▶ Aydınlatma Ölçümleri
- ▶ Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu Hizmeti
 - ▶ Statik Anahtarlama (Kontaktörlü)
 - ▶ Tristör Anahtarlama (Harmonik Filtreli)
- ▶ Ex - Proof Elektromekanik Tesisatlar
 - ▶ ATEX/IECEX Standartlarına Uygun
 - ▶ Ex-Proof Fiş-Priz - Aydınlatma Armatürü
 - ▶ Ex-Proof Pano ve Borulama
- ▶ LED Aydınlatma Uygulamaları
 - ▶ Yol - Cadde - Park - Bahçe
 - ▶ Fabrika - Liman - Spor Alanları
 - ▶ Görsel - Anıt - Silüet - Ağaç - Dekoratif



Yahyalar Mahallesi Ankara Caddesi No. 54/102 Adapazarı / SAKARYA

Tel: 0264 211 21 36 • bilgi@demirgovde.com

www.demirgovde.com



Mehmet Arbek AKAY: *Borsan Grup*

'4 Kıtada, 75'ten Fazla Ülkeye Üretimimizin Yüzde 50'sini İhraç Ediyoruz'



35 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan farklı sektörlerde 15 şirket ile faaliyet gösteren ve 2200 kişilik istihdamı ile ülkemizin önde gelen üreticilerinden birisi olmayı başaran Borsan Grup CEO'su Mehmet Arbek Akay ile grup şirketlerini ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Borsan Kablo, 35 yıllık (1984 – 2019) köklü bir geçmişe sahip olan ve farklı sektörlerde 15 şirket ile faaliyet gösteren, 2.200'den fazla personeli istihdam eden Borsan Grup bünyesinde yer almaktadır. Borsan Kablo'nun temelleri, 1984 yılında, ikisi usta, 8 çalışan ile 400 m2 alanda elektrik sıva altı kablo borusu üreten bir tesis ile imalata başlamasıyla atılmıştır.

1986 yılında satış organizasyonunu kuran ve kablo sektörüne yön vermeye başlayan firma, 1997'de ilk defa aydınlatma ve elektrik tesisat malzemeleri ürün imalatını gerçekleştirmiştir. İlk ihracatını 1998 yılında Litvanya'ya gerçekleştiren Borsan Kablo, 2000 yılında Samsun'daki fabrikasına taşınmıştır. 2001 yılında ise kablo ve PVC granül üretim tesisi kurulmuştur. Kısa sürede hızlı bir şekilde büyüyen Borsan Kablo, 2010'da Türkiye'nin en çok ihracat ve üretim yapan şirketleri listesinde (ISO 500) yer almıştır. 2012 yılında, yıllık 15.000 ton Bakır Ergitme, 15.000 ton PVC, Bakır iletkenli Enerji Kabloları, Halojensiz Kablolar, Yeni Nesil FE 180 Kablolar, Zayıf Akım Kabloları, Bakır Tel ve PVC Granül üretimi gerçekleştirebilen 30.000 metrekare kapalı alana sahip bakır ergitme tesisi Samsun'da kurulmuştur.

2013'te Yılka Kablo, 2015 yılında ise 75 yıllık İtalyan özel tasarım kablo üreticisi Salvi Cavi satın alınarak, BORSAN Grup bünyesine katılmıştır. 2016 yılında yıllık 24.000 ton Alüminyum Ergitme Kapasitesi ile Alüminyum İletkenli Yeraltı Enerji Kabloları, İzolasyonlu ve İzolasyonsuz Havai Hat Kabloları, Tam Alüminyum Havai Hat İletkenleri, Çelik Özlü Alüminyum İletkenleri, Alüminyum Tel üretimi gerçekleştirebilen, Türkiye'nin ikinci

büyük alüminyum kablo fabrikasını, 110 milyon TL düzeyinde yatırımla, 7 ay gibi kısa süre içerisinde Samsun'da inşa etmiştir.

Borsan Kablo 2015 yılında başlattığı yatırım hamlesi kapsamında, İtalya'dan satın alınan, zayıf akım ve özel tasarım kablo üzerine uzmanlaşmış köklü bir şirket olan Borsan Cavi de dahil olmak üzere elektrik ve aydınlatma ürünleri üzerine faaliyet gösteren 4 şirketin yönetim ve üretim fonksiyonlarını, 2017 yılının sonunda Samsun'da konsolide etmiştir. Operasyonel rekabet avantajı kazandıran bu yatırım hamlesi aynı zamanda, grubun kuruluş noktası olan Samsun ilinin ekonomik ve sosyal hayatına olumlu katkı sağlamıştır.

Enerjinin bir noktadan diğerine verimli şekilde nakledilmesi ve verimli aydınlatma sağlanması konusuna odaklanan Borsan Elektrik ve Aydınlatma Ürünleri, Borsan Grup bünyesinde Borsan Kablo, Borsan Cavi, Yılka ve Borled markaları ile faaliyet göstermektedir.

Alüminyum iletkenli Yeraltı Enerji Kabloları, izolasyonlu ve izolasyonsuz Havai Hat Kabloları, Tam Alüminyum Havai Hat iletkenleri, Çelik Özlü Alüminyum iletkenleri, Alüminyum Tel üretimi de yine Samsun'da yer alan, 40.500 metrekare kapalı alana ve yıllık 24.000 ton Alüminyum Ergitme kapasitesine sahip üretim tesisinde gerçekleştirilmektedir.

2017 yılı itibarı ile LED'li aydınlatma ürün imalatında faaliyete geçen ve Karadeniz'in en büyük aydınlatma ürünleri laboratuvarını bünyesinde barındıran Borled ise, ilk faaliyet yılında 5 milyon TL yurt içi satış ve 11 milyon TL ihracat rakamlarına imza atmıştır. 13.500 metrekare alana kurulu Borled üretim tesisi, plastik üretim hatlarında 880 bin, saç metal üretim hatlarında 750 bin, montaj ve paketlenme hatlarında ise 334 bin adet aylık kapasiteye sahiptir. Kaliteli üretim felsefesi, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı çalışma prensibiyle Türkiye'nin dört bir yanında tercih edilen Borsan Kablo, Türkiye'de 7 bölge müdürlüğü ile 81

ilde hizmet vermektedir.

Türkiye'deki kablo endüstrisinin önde gelen kuruluşu Borsan Kablo, üretiminin yüzde 50'den fazlasını 4 kıtada 75'ten fazla ülkeye ihraç etmekte olup, ihracat yaptığı ülkelerin bazılarında kendi markasıyla pazar lideri konumundadır. Global pazarın Türkiye'den yükselen yıldızı Borsan Kablo, Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin 2017 yılı İlk 1000 İhracatçı Raporu'nda yıllık 36.398.323,60 dolarlık gerçekleştirdiği ihracat ile 509'uncu sırada yer almıştır. Borsan Kablo, her geçen gün ülkemize gelir sağlamaya devam etmektedir.

Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yükselişini sürdüren Borsan Kablo, İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2017 Araştırması'na girerek, 2016 yılında yapılan araştırmada 462. sıradayken, 2017 yılında 350.490.285 TL'lik net üretim satışı ile 449. sıraya yükselmiştir. Borsan Kablo'nun vizyonu; 2021 yılı sonuna kadar kablo ve LED aydınlatma üretimi yapan Türk sermayeli şirketler arasında KALİTE, MALİYET ve TESLİMAT performans göstergelelerinde EN İYİ olmak ve global bir şirket kültürüne geçmektir.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılında, temel odağımızı ihracat büyümesi oluşturdu. 4 kıtada, 75'ten fazla ülkeye yayılan ihracat pazarlarımıza, üretimimizin yüzde 50'sini yönlendirir durumdayız. 2019'da bu oranı yüzde 70'ler seviyesine çıkarmayı öngörüyoruz.

Ar-Ge alanında gerçekleştirdiğimiz yatırımlar kapsamında, Borsan Ar-Ge Merkezimiz 29 Kasım 2018 tarihinde bakanlıkça tescil edildi. Bu merkezimizin temel hedeflerinden biri, ulusal pazarın yanı sıra, küresel arenada daha yüksek rekabet gücü, yeni pazarlar ve daha yüksek pazar payları için teknolojik temeli ve katma değeri yüksek yeni ürünler tasarlamak ve üretmektir. İthal ikamesi amacı ile yeni mamullerin firmamızca geliştirilmesi ve üretilmesi de hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Üniversite-sanayi iş birliğini artırmak ve yeni istihdam olanakları sağlamak, bir diğer önemli hedefimizdir.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Ar-Ge Merkezimiz, Borsan'ın rekabet gücünün sürekliliğine katkı sağlayacak şekilde, kalite artırıcı, maliyet düşürücü ve ürün teslimat sürelerini kısaltıcı çalışmalar gerçekleştirmektedir.

Kendi rekabetçi gücümüzü daha da ileriye taşıırken; ülkemiz ekonomisine ithal ikamesi ve katma değerli ürünlerle katkılarımızı daha da artırmayı hedefliyoruz. Ar-Ge Merkezimiz bu doğrultuda, daha yüksek rekabet gücü, yeni pazarlar, ulusal ve uluslararası pazardan daha yüksek pay almak hedefiyle teknolojik temeli ve katma değeri yüksek yeni ürünler tasarlamak ve üretmek hedefiyle, yeni ürün geliştirme ve proses geliştirme faaliyetlerine odaklanıyor.

Bunun yanı sıra, Borsan'ın Samsun'da öteden beri aktif olduğu üniversite-sanayi iş birliğini artırmak, akademik bilgilerin sanayideki saha uygulamaları ve ürün sonuçlarına katma değer yaratmasını sağlamak ve üniversite akademisyenlerinin saha ve teknoloji ile ilgili bilgi ve tecrübelerini güncelleştirip, zenginleştirmek de amaçlarımız arasında yer alıyor.

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

Dünyada kablo sektörünün parasal hacmi 2018 yılında yaklaşık 220 milyar Dolar düzeyinde gerçekleşti. Türkiye'de sektörümüzün büyüklüğü, yaklaşık 2 milyar Dolar düzeyinde, yani dünyanın yüzde 1'i büyüklüğünde. 2018 yılında 2 milyar Dolar ihracat ve 500 milyon Dolar ithalat gerçekleştirilmesi beklenen sektörümüzün, bu özelliği ile sahip olduğu net ihracatçı pozisyonuyla, 2018 yılında 1,5 milyar USD dış ticaret fazlası vermesini beklenmektedir.

Türkiye olarak en büyük ihracat pazarlarımıza bakıldığında sırasıyla İngiltere, Irak, İsrail, Almanya ve İtalya'yı görmekteyiz. Ayrıca Afrika, Amerika ve Ortadoğu Türki Cumhuriyetlerde de Türk kablo üreticileri aktif bir şekilde faaliyet göstermektedirler. Son üç yılda yaklaşık yüzde kırk büyüme gösteren Türkiye iç pazarının ise, 2019 ve 2020 yıllarında inşaat sektörünün yavaşlaması ile birlikte geçici olarak bir daralma yaşaması, beklenti dahilindedir. Öte yandan, 2023 yılına tahmin yaptığımızda, sektörün yüzde yetmişlik bir büyüme göstererek 2019-2020 dönemindeki daralmayı telafi etmiş bir şekilde, yaklaşık 3 milyar Dolar büyüklüğe ulaşmasını öngörmekteyiz.

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

Kablo sektörü Türkiye'de çok olgunlaşmış ve birçok kabiliyeti bir arada olan önemli bir sektördür. Kalifiye insan kaynağının yanı sıra modern bir makine yatırım altyapısına sahiptir. Sektörümüzün en önemli sorunlarının başında iyi hesaplanmış bir fizibilite ile hareket etmeden yapılmış yatırımların sonucunda oluşan arz fazlası gelmektedir. Zira bu arz fazlasının kalite ve katma değer yaratarak farklılaşmak yerine daha çok fiyat rekabeti ile pazara girmesi kar marjlarının ciddi oranda baskılanmasını beraberinde getirmekte ve sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesini ve büyümesini yavaşlatmaktadır.

Bunun yanında diğer bir sorun ise norm ve standartların şart koştuğu kalitenin altında eksik malzeme kullanarak standart dışı ürünlerin pazarda haksız rekabete girmesi ve sonucunda hem dürüst üreticinin hem de tüketicinin büyük zarar görmesine yol açmakta ve önemli riskleri beraberinde getirmektedir.

Bu alanda denetim mekanizmalarının daha etkin bir denetim yapması konusunda sektör derneğimiz KABLODER vasıtası ile resmi otoriteler ile iş birliği yapılmakta olsa da daha alınması gereken önemli bir mesafe bulunmaktadır. Türkiye'de sanayicilik yapma maliyetlerinin her geçen gün ağırlaşması, enerji giderlerinin bir yıl içerisinde yüzde yüze yakın artış ile çok ciddi bir maliyet artışı getirmiş olması, finans piyasalarında para arzının ciddi bir şekilde daralmış olması ile birlikte finansman maliyetlerindeki anormal artışların firmaların işletme sermaye kısıtlarının artmasına ve büyüme hamleleri yapmak yerine kısmen küçülerek kabuğuna çekilmelerine ve uluslararası rekabette hasar görmelerine yol açmaktadır.

Bu noktada devlet tarafından atılan çok önemli teşvik uygulamaları ve destekler vardır ancak meyvelerinin alınması için zaman ve sabra ihtiyaç duymaktadır. Bütün bu etkenlerin sonucunda sanayicilik içinde bulunduğu durumdan dolayı her geçen gün yatırımcılar açısından cazibesini kaybetmekte ve ülkemizin üretimi adına endişeler oluşturmaktadır.

Ancak karşımızdaki olumsuzlukların tamamının üstesinden gelebileceğimize inanmaktayız. Türk insanının girişimciliğine, yaratıcılığına ve Türkiye'nin yetiştirdiği pırl pırl gençlerimize olan güvenimize dayanarak kablo sektörünün önünün açık ve gelecekte dünya markaları çıkarma potansiyeline sahip bir sektör olduğunu söyleyebiliriz.



FSP UPS'ler ile Gerçek Koruma, Üstün Performans



Champ series
10KVA / 6KVA / 3KVA / 2KVA / 1KVA

- Kapalı Konumda Şarj Özelliği
- Enerji Tasarrufu
- Korumalar
- Sessiz Fan Teknolojisi
- Sesli İkaz Fonksiyonu
- Sesli İkaz Fonksiyonu



Kobi ve bireysel kullanımlar için güvenilir Online ve Line - Interactive UPS'ler FSP kalitesi ile...



FP series
2KVA / 1.5KVA / 1KVA / 800VA / 600VA



Champ series
3KVA / 2KVA / 1KVA

FP series
2KVA / 1.5KVA / 1KVA / 800VA / 600VA

KULLANIM ALANLARI

Champ series
10KVA / 6KVA / 3KVA / 2KVA / 1KVA

FP SERİSİ LINE-INTERACTIVE UPS

- Küçük boyutlu kompakt tasarım
- Mükemmel mikroişlemci ile uzun ömürlü kullanım
- Voltaj stabilizasyonu için Boost and Buck AVR
- AC kurtarma sırasında yeniden başlatma
- Simüle Edilmiş Sinus Dalgası
- Kapalı Konumda Otomatik Akü Şarjı
- Cold start(Şebekesiz, Aküden Başlama) fonksiyonu
- Jeneratör uyumluluğu(Opsiyonel)

CHAMP SERİSİ ONLINE UPS

- Gerçek ikili dönüştürme
- Geniş giriş gerilimi aralığı (120 V - 300 V)
- Mikroişlemci kontrolü ile uzun ömürlü kullanım
- Uzun süre çalışan modeller için 6A' e kadar şarj cihazı kapasitesi genişletme
- Kapsamlı ekran, UPS durumunun kolaylıkla görüntülenmesini ve erişilmesini sağlar
- Giriş güç faktörü düzeltmesi
- Çıkış güç faktörü 0.9
- Dönüştürücü modu mevcuttur
- Enerji tasarrufu için ECO modu
- Jeneratör uyumluluğu



**Çok Fonksiyonlu
Kolay Okunabilir
LCD Ekran**

POWER
NEVER ENDS

POWER
NEVER ENDS

Yenibosna Merkez Mahallesi Ladin Sk.No:20 P.K.34197 Bahçelievler/İSTANBUL Tel 0212 232 4868
satis@fsp-technology.com.tr www.FSPLifeStyle.com www.fsp-group.com

FSP Global

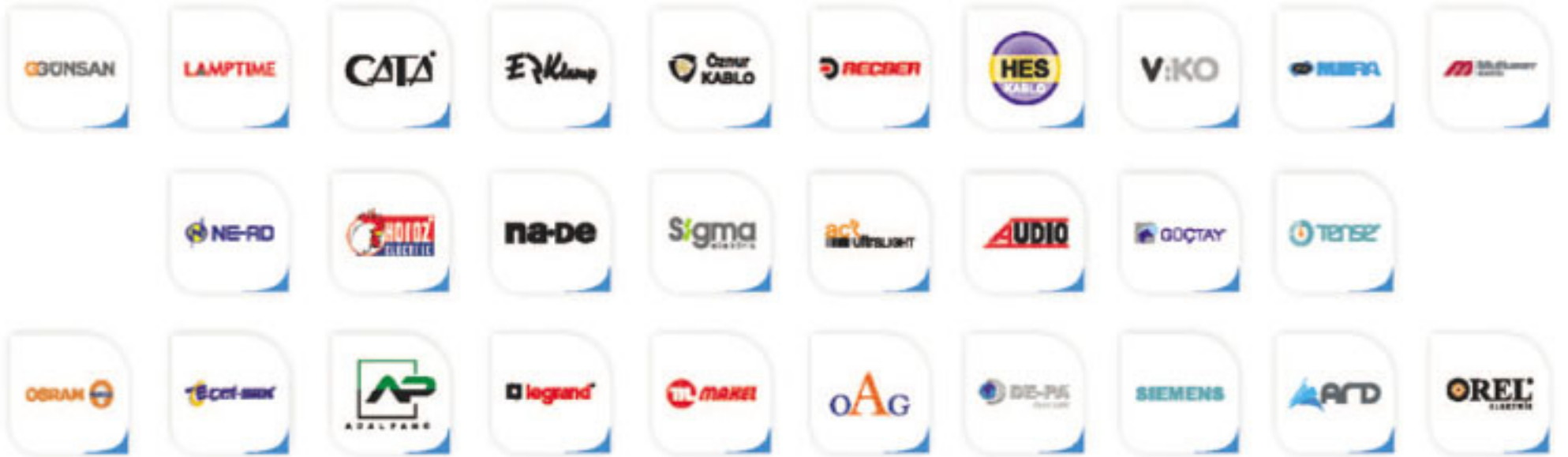
FSP Global



deniz elektrik



BAYİLİKLERİMİZ



www.denizelektrik.biz

Deniz TEKİN
Ahmet KOÇAK
Özay UÇAR
İbrahim KARAKOLLU
Cumali DOĞAN

0 535 332 73 88
0 505 215 47 96
0 532 431 83 92
0 530 581 55 47
0530 581 55 48

denizelektrik70@gmail.com
ahmet70kocak@gmail.com
ozay_2611@hotmail.com
İstanbul Sevk
Karaman Sevk

Merkez: Emekyemez Mh. Yanıkkapı Mürver Sk. No.:8/8 Karaköy - İSTANBUL
Tel. & Fax : 0 212 243 47 45

Şube : Hisar Mh. Özcan Genç Cd. Akpınar Apt. Altı No.: 99/A KARAMAN
Tel: 0 338 214 24 04

Feridun GEÇGEL: *Astor Transformator*

'Hedefimiz Yıllık 100 Milyon Doların Üzerinde İhracat Miktarını Yakalamak'



Sektöre Yön Verenler

Şanlıurfa'da 100 metrekarelik bir alanda temelleri atılan, şu anda ise Ankara 2. OSB bölgesinde son teknoloji ile kurulan ve faaliyete geçen 100 dönüm kapalı alana sahip fabrikasında yaklaşık 700 çalışanı ile ülkemizin 367. büyük sanayi kuruluşu olarak dağıtım ve güç transformatörleri, orta gerilim anahtarlama ürünleri, sac köşk ve beton köşk imalatı yapan ve sektörün önemli oyuncularından biri olmayı başaran Astor'un Yönetim Kurulu Başkanı Feridun GEÇGEL ile üretimlerini 2018 yılını ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

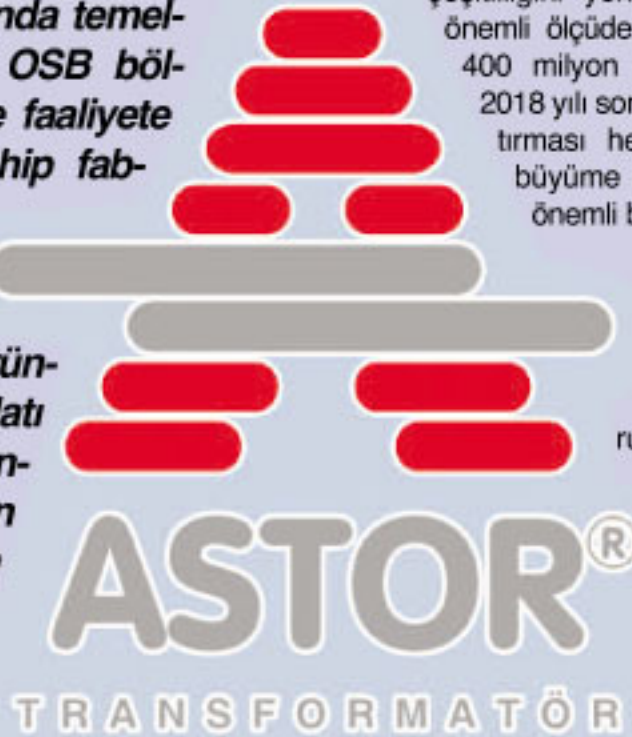
Astor'un temelleri Şanlıurfa'da 100 metrekarelik bir alanda atıldı. Elektrik malzemeleri alıp satan bir firma olarak ticari hayatımıza devam ederken Ankara'da Bese ve daha sonra İstanbul'da ülkemizin ilk yerli trafo üreticilerinden Transtek markasını satın alarak imalat sektörüne girdik. 2012 yılında ürün yelpazemizi geliştirmek için Ankara Sincan fabrikamızı faaliyete geçirerek üretimimize devam ettik. 2015 yılında ASTOR markası altında tüm gücümüzü birleştirdik ve İstanbul fabrikamızı da Ankara'ya taşıdık.

2015 yılında 154 kV gerilim seviyesinde güç transformatörleri üretimine başladık. 2017 yılı ikinci yarısından itibaren orta gerilim anahtarlama elemanları, beton ve sac köşk imalatlarına başladık. 2018 yılında 400 kV 125 MVA güç trafomuzun da yurtdışı tip testlerini başarı ile gerçekleştirerek önemli bir başarı kazandık. Ankara 2. OSB bölgesinde son teknoloji ile kurulan ve faaliyete geçen 100 dönüm kapalı alana sahip fabrikamızda yaklaşık 700 çalışanı ile ülkemizin 367. büyük sanayi kuruluşu olarak dağıtım ve güç transformatörleri, orta gerilim anahtarlama ürünleri, sac köşk ve beton köşk imalatı yapan sektörün dinamiklerini belirleyen önemli oyuncularınız.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye'nin kapasite bakımından en büyük ve en donanımlı transformatör fabrikasıyız. Ar-Ge harcamalarımız 2018 yılında 30 milyon TL'yi bulacak. Üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliğini yeni tamamlanan fabrikasıyla önemli ölçüde arttıran Astor'un geçen yıl 400 milyon TL seviyesindeki cirosunu 2018 yılı sonunda 800 milyon TL'ye ulaştırması hedefleniyor. Ar-Ge Merkezli büyüme stratejimizin bu başarılarla önemli bir etkisi var.

2018 yılı 2. Yarısından itibaren bazı zorluklar yaşansa da yurtdışı satışlarımız sayesinde 2018 yılını da büyüterek kapatmak istiyoruz. 2019 yılı için ise en önemli hedefimiz marka yolculuğumuza devam ederek ihracatımızı katlamak. Astor özellikle 400 kV gerilim seviyesinde güç trafosu üretebilme kapasitesi ile çok daha büyük projelerde yer alabilecek





kapasitede. 2019 yılında hedefimiz güç trafoları ve Orta gerilim şalt ürünlerini ihracat ederek yeni başarılarla imza atmak.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

2017 yılı bizim yeni fabrika yatırımımızı tamamladığımız bir yıl oldu. Yeni ürün geliştirme için Ar-Ge harcamalarımız önemli rakamlara ulaştı. 2018 yılı için ise Ar-Ge harcamalarımızı arttırmayı ve bu sayede yeni ürünleri satış gamımıza eklemeyi hedefleyen firmamız 30 milyon TL'yi bulacak bir harcama ön gördü. En önemli farkımız üretim kapasitemiz.

Tam kapasite olarak çalıştığımız takdirde ayda 2 bin adet yağlı tip dağıtım transformatörü üretebiliyoruz. Ayrıca yeni fabrikamızla birlikte aynı anda 20 adet 100 MVA ve üstü güç transformatörü montajı yapabilecek durumdayız. Orta gerilim şalt ürünlerinde de çok kısa sürede pazarın en önemli oyuncularından biri haline geldik.

Bizim yaptığımız bu üretimin diğer bir önemi kalite odaklı olması. Kalite çalışmalarının temelinde yerinde denetim gelmek-



te. Ayrıca, üretimde kullanılan makine ve ekipmanların tam otomatik ve son teknolojiye sahip olması diğer önemli etken. Ayrıca yalın üretim yöntemleri ile süreçleri teknolojik gelişmeler ışığında sürekli geliştiren firmamız sahip olduğu entegre kalite yönetim sistemi ile kalite anlayışını sürekli geliştiriyor.

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

Bugün Astor'un geldiği noktada dışarıda bilinirliği yurt içinden daha fazla. Bu durumda şirketin özellikle Afrika'daki etkinliğinin çok önemli bir payı var. Şu anda üretimin yüzde 20'sini yurtdışına satıyor ve 61 ülkeye ihracat yapıyoruz. Hedefimiz yıllık 100 milyon doların üzerinde ihracat miktarını yakalamak. Bu hedefe Ar-Ge merkezi kapsamında yapılan Ar-Ge çalışmaları ile ürün gamını artırarak ulaşmak istiyoruz. ASTOR bugün Irak, Nijerya, Mozambik, Kongo, Senegal, Sudan ve Cezayir gibi ülkelere önemli ihracat yapıyor. Irak'ın çok önemli miktarda trafo ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 20 yıllık bir kontrat imzalamak üzereyiz. Aynı zaman da faaliyet gösterdiğimiz bütün coğrafyaları kapsayacak bir üretim ağı kurmak istiyoruz. Bunun içinde bazı kilit ülkeleri belirleyerek bu ülkelere de üretim tesisleri açarak kalitemizi o ülkelere götürmek en önemli hedefimiz.

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

Sektörde mevcut durumda nakit akışında büyük problem var. Döviz konusu biraz daha rayına oturmuş olsa da dolar kuru 6 ay öncesine göre yüzde 50 daha değerli. Hedefimiz bu olumsuz durumları ihracatla avantajlı hale getirmek. Devletimizin ihracat için önemli destekleri var. Yurtiçinde yaşanan döngüsel problemin çıkış noktası ihracat yapmak. Aslında bu durum ülkemizin 2023 hedefleri ile de uyumlu. Artık katma değeri yüksek çok daha fazla ürünü ihraç etmeliyiz. Sektörün en önemli çıkışı önümüzdeki dönemde bu olacak.

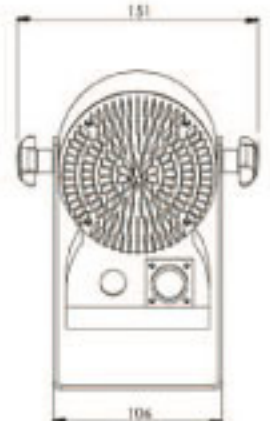
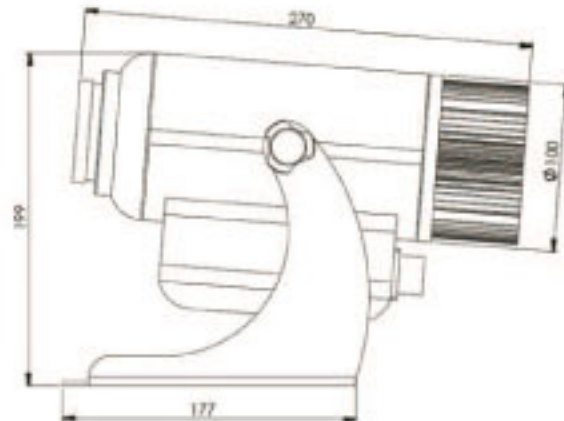
GOBO PROJKTÖR

YENİ
ÜRÜN

- İstenilen tüm logo figür ve desenler üretilebilir.
- Gobo projektör ile metin logo desen ve diğer görüntüleri uygulamak istediğiniz alana yansıtarak sergilenmesini sağlarsınız.

Teknik Özellikler

Güç Tüketimi	38W Cosφ>0.94
Çalışma Gerilimi	127-250VAC 50/60Hz
Lens Malzemesi	Borosilicate Glass
Spot Açısı	18° (L=20mt Ø:3.20mt)
Gövde Malzemesi	Anodized Aluminium
Çalışma Sıcaklığı (Ortam)	-25°C ~ +45°C
Armatür Ölçüleri	270x199x151 mm
Input Surge Protection	4kV Line-Line , 6kV Line-Earth
Led Life Time	min.50.000 hours

Açma / Kapama
AnahtarıEnerji
GirişiTaşıma
Çantası

PORTATİF IŞIK KULESİ Mini UFLED®

YENİ
ÜRÜN

140 cm yüksekliğinde tüp led armatür

Min Yükseklik: 220cm

Max Yükseklik: 295cm

Mini UFLED • PORTATİF IŞIK KULESİ

Bahçeler, parklar, şantiyeler, kamp, servis alanları ve afet bölgelerindeki arama kurtarma gibi çalışmalarda ihtiyaç duyulan 360° tüm çevre aydınlatması gereksinimlerini karşılamak üzere tasarlanmış portatif ışık kulesidir.

- Kötü hava koşulları ve iklim şartlarına karşı IP65 standartlarında koruma.
- Pratik kullanım sağlayan tak-çalıştır tasarım.
- Geniş alanların aydınlatması için ideal olan 360° aydınlatması açısı.
- Düşük enerji tüketimi ile yüksek aydınlatma performansı.
- Farklı güçlerde ürün seçeneği.
- 20-28VDC ve 100-277 VAC çalışma voltajı seçeneği.
- Farklı zeminler için montaj çubuğu.
- Taşıma çantası (opsiyonel).



Musa ÇORBACI: GPANO - GES LTD. ŞTİ.

'2019 Yılında İhracat Oranlarımızı Yükseltmeyi Hedefliyoruz'

2000 Yılında GPANO markası ile üretime başlayan kurulduğu günden bu yana ciddi projelerin içinde yer alan son olarak İstanbul 3. Havalimanı ve İkitelli Şehir Hastanesi gibi büyük projeleri alan GPANO'nun Genel Müdürü Musa ÇORBACI ile GPANO'yu ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Öncelikle kendinizden biraz bahsedebilir misiniz? Bu sektörde girişiniz ne zaman ve nasıl gerçekleşti?

Çok klasik olacak fakat mesleğime ilkokul çağlarında karar vermiştim. Maçka Teknik Lisesinde Elektronik okuduktan sonra, İTÜ Elektrik Fakültesi ve sonrasında iş hayatı... En büyük şansım; sektördeki ilk işimin (1989 yılında) EAE Elektrik A.Ş.'de başlaması olmuştur. Müthiş bir patron, inanılmaz enerji. EAE'nin büyüme ve ismini duyurma süreçlerinin içinde bulundum. Hala kendimi grubun üyesi hisseder ve böyle davranırım.

Sonrasında 1996 yılında GES ELEKTRİK LTD. ŞTİ. kuruldu. Ağırlıklı busbar içerikli sanayi tesislerinde çalıştık, elektrik taahhüt işleri yaptık. Sonrasında 2000 yılında GPANO markamızla pano imalatımız başladı.

Seçkin partnerlerimizden biri olarak GPANO'nun kurumsal yapısı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Firmamız kurulduğu yıldan beri iki ana konuda çalışmaktadır;
1. Pano Üretimi,

2. Elektrik Taahhüt işleri...

Her iki konuda da kendi özel pazarımızı yaratmak ana hedefimiz olmuştur. Genelde piyasanın ve tüm oyuncuların bildiği yap-sat işlerden ziyade, yaptığımız işe değer veren, kalitemize, projemize, mutlak surette inanan, güvenen bir müşteri kitlesi yarattık. Şu an en büyük sermayemiz bu müşteri kitlemiz. Her geçen yıl bu müşterilerimize yenilerini eklemek ana hedefimizdir. Kurulduğumuz günden beri panolarımızda EAE'nin kabinlerini kullanmaktayız.

Müşterilerine, tedarikçilerine ve çalışanlarına her zaman düzeyli, güven veren, verdiği sözü tutan, bilinen imajımızı sürekli kılmak en büyük hedefimizdir.

2018 yılı GPANO için nasıl geçti. Belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi?

2018 yılında rutin işlerimizin yanında, İstanbul 3. Havalimanı ve İkitelli Şehir Hastanesi gibi büyük projeleri aldık. Yurt dışı işlerimiz umduğumuzdan daha iyi geçti. Hedeflerimizi yakaladık. Ülkemizin içinden geçtiği ekonomik sıkıntılar olmasa daha da iyi bir performans sergileyebilirdik.

Firmanız sektöründe nasıl konumlandırılırsınız?

Beyaz yaka sayısını mavi yakaya oranladığımızda sanırım



sektördeki en yüksek oranlardan birine sahibiz. Çok kuvvetli bir proje ekibimiz ve teknik kadromuz var. Müşterilerimizin en küçükten en büyüğe tüm panolarıyla birebir ilgileniyor, her projeyi onlarla yaşayabiliyoruz. Tip testli pano üretiminde yıllardır çok ciddi deneyimimiz var. EAE Panelmaster'ın GOLD Partneriyiz. Böyle bakılınca pano üreticilerinin arasında, piramidin üst noktalarında olmak en doğal hakkımız diye düşünüyorum.

Sektörünüzde sizce önemli gördüğünüz sıkıntılardan bahsedermisiniz?

Bu konuda çok doluyum. Birçok sıkıntı var ama sadece ikisini söyleyeyim. Birincisi: Pano üreticilerinin çok büyük bir bölümü hala panonun eniyle boyunu çarparak fiyatlama yapıyor. Ne sarf malzeme hesaplıyor, ne de harcayacağı zamanı. Seviye maalesef yerlerde.. 20 sene önceki şartlarla havuzda topladıkları parayla işlerini yürütmeye çalışıyorlar.

Diğer konu daha da vahim.. Neredeyse büyük firmaların tamamı, işlerini taşeron ekiplerle yapar hale geldi. Sadece zamana karşı yarışan, toplama ve eğitimsiz bir yığın elemanla derme çatma işler yapılıyor. Yarım yamalak kontrollarla panolar teslim ediliyor. Maalesef belge veren firmalar da bu konunun üzerinde neredeyse hiç durmuyorlar. En kötüsü de bu durumun müşteriler tarafından da kanıksanmış olması.

Firmamızda ise taşeron ekip çalıştırılmamakta, ekiplerimiz iç eğitime tabi tutulmakta ve tüm tekliflerimizde ve üretimlerimizde

adam-saat analizleri yapılmaktadır. Sonuçta; Rakiplerimizin söz konusu vaziyetlerini, haksız rekabet olarak değerlendiriyorum.

Son olarak 2019 yılı için öngörüleriniz nelerdir?

Firma olarak lokomotifimiz her zaman endüstriyel binalar oldu. Yatırımcının eğilimleri sektörümüzün de durumunu belirleyecek. Sürpriz olmazsa 2019'da iç piyasada durağan bir yıl geçireceğiz. Bu yüzden kötü olmayan ihracat oranlarımızı daha da artırmak istiyoruz. Sık sık yurt dışı seyahatler yapıyoruz.



PARK YÖNLENDİRME SİSTEMLERİ



ÜCRETLENDİRME SİSTEMLERİ

Equinsa
Parking

CRS
BİNA OTOMASYON SİSTEMLERİ

CROSS
Otopark Sistemleri

İçereköy Mah. Bahçelerarası Sok. Nevsan İş Merkezi No.2/A Kat 1 Ataşehir / İSTANBUL

Tel: 0850 302 44 70 • info@cross.com.tr

cross.com.tr



“Kalite Tesadüf Değildir”

Alex SEYİS: *Argesys Elektronik*

‘Hedefimiz 2019 Yılında 2018 Yılındaki Hedeflerimizin Üzerine Çıkararak Firmamızı Büyütmek ve Ülkemizin İhracat Potansiyelini Arttırmaktır’

Tasarımını yaptığı aydınlatma ürünleri ile ülkemiz ve dünya aydınlatma sektörünün yakından tanıdığı son olarak 2017 yılında açtığı Argesys Elektronik firması ile yeni ürünler tasarlamaya ve geliştirmeye devam eden Argesys Elektronik’in kurucusu Genel Müdürü Alex SEYİS ile 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Firmamızı 2017 yılında kurarken, Ar-Ge merkezi olarak Elektronik ve Aydınlatma ürünleri tasarımı yapmayı hedeflemiştik. 2018 yılının başından itibaren geçmiş dönemdeki sektör partnerlerimiz tekrar üretimde bizi tercih ettiklerinden, hem Ar-Ge tasarımlarımıza devam ettik hem de Aydınlatma sektöründe üretime geri dönüş yaptık.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Kuruluşumuzun daha birinci yılı olmasına rağmen ciddi olumlu dönüşler aldık ve bazı yerli ve yabancı projelere partner olduk. Hedefimiz 2019 yılında 2018 yılındaki hedeflerimizin üzerine çıkarak firmamızı büyütmek ve ülkemizin ihracat potansiyelini arttırmaktır.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

İsmimizden de anlaşıldığı üzere biz bir Araştırma / Geliştirme firmasıyız. Tesisimizde son teknoloji cihazlar kullanılmakta olup, ürettiğimiz ürünlerde günümüz teknolojisine uyumlu protokollerde Yazılım ve Donanım departmanlarımızın profesyonel çalışmaları sonucunda, daha doğru ve güncel tasarımlar yapıyoruz. Firmamız olarak üzerimize düşeni yaptığımızı düşünüyoruz.

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



öğrenebilir miyiz?

Son on beş yılda Aydınlatmaya Elektronik sektörünün dahil olması ile ülkemizde çok sayıda konuyla alakalı ithalatçı ve üretici firma yerini almıştır. Ne yazık ki dönüp bakıldığında dünya firması olmayı başaran firma sayısı bir elin parmaklarını geçmemiştir. Ülkemiz firmaları; bu olguya dünya firmalarından erken başlamasına rağmen piyasanın fiyat odaklı talepleriyle savaşmaktan doğru kalite de ürün üretememiştir. İthalat da bu sorunları yaşamaktadır. Bunun sonucunda kısa ömürlü ve kalitesiz ürünler nedeniyle ülkemiz Aydınlatma çöplüğüne dönmüştür. TSE'nin son yapmış olduğu çalışmalar sonucunda ‘Geç kalınmış, Doğru bir karar ile’ sektör umutlanmış ve doğru bir yola girilmiştir. Ben şahsım adına emeği geçen herkese teşekkür ederim.

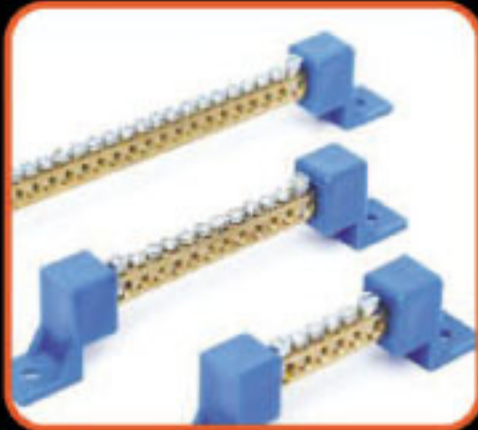
Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasın da önerileriniz nelerdir?

Yukarda anlatmış olduğum sorunun dışında, stabil olmayan piyasalar ve Türkiye de üretilmeyen elektronik komponentlerin temini ülkemizin başlıca temel sıkıntısıdır. Geriye kalan tüm proses, sanayicilerimizin rahatlıkla altından kalkacağı ve geliştireceği bir olgudur. Çözümü konusunda ise ülkemizde doğru yatırımların artırılması ve dış bağımlılığın azaltılması gerekmektedir.

ELOSAN®



DOĞRU ÜRÜNLERLE,
GÜVENİLİR ÇÖZÜMLERE...



İkitelli OSB Mutsan Sanayi Sit.
M10 Blok No:23
Başakşehir / İSTANBUL

+90 212 472 05 01
+90 212 472 01 61
info@elosan.com.tr



UZUN MENZİLLİ ALAN TARAMA PROJKTÖRÜ

EPJ-300

GOLYAT®



27 Lux @250 m mesafede, ışın genişliği 31m
1,6 Lux @1000 metre mesafede, ışın genişliği 125m
0,4 Lux @2.000 m mesafede, ışın genişliği 250m



- Projektör, sonsuz pan ve 50° tilt açısı, Joystick veya cihaz üzerindeki panelden kontrol edilebilir.
- Askeri alanlar, cezaevleri, havalimanları, sınır karakolları, barajlar vb. geniş-uzak alan aydınlatmaları için uygundur.
- Dış ortam şartlarına dayanıklı sağlam elektromekanik yapı.

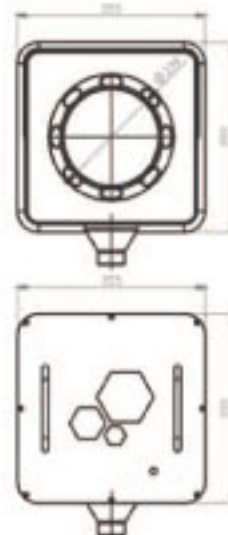
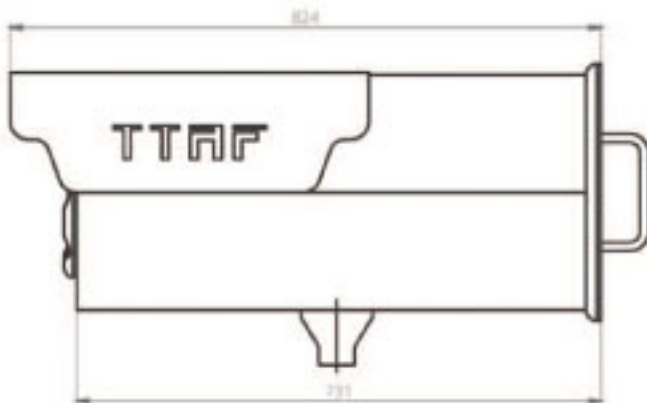
UZUN MENZİLLİ ALAN AYDINLATMA PROJKTÖRÜ

ANNUNAKİ®

YENİ
ÜRÜN

- Sınır gözetleme, Sahil güvenlik, Yük gemileri Arama kurtarma, Hapishaneler, Hava limanları ve diğer uzun mesafeli alanları aydınlatmak için idealdir.
- Etkili mesafe 1200M

Max: 4m

Açma - Kapama
AnahtarıÖzel
Mercek

Güç Tüketimi	234W Cosφ>0.96
Çalışma Voltajı	127-250 VAC 50/60Hz
Işık Akısı	14000 lm
Işık Şiddeti (1km için)	1,3 Lx
Spot Çapı (1km için)	80mt
Renk Sıcaklığı	8500K
Aydınlatma Açısı	4,5°
Gövde Malzemesi	Alüminyum
Çalışma Sıcaklığı (Ortam)	-40°C - +60°C
IP Sınıfı	IP65
Input Surge Protection	6kV Line-Line , 10kV Line-Earth
Elektriksel izolasyon Sınıfı	Class I-II
Soğutucu Özelliği	Heat-Pipe Heatsink
Ağırlık	27 Kg



Burak BAŞEĞMEZLER: *Teksan Jeneratör*

'Küresel Ekonomide Çok Sayıda Sıcak Gelişmenin Yaşandığı 2018 Yılı, Barındırdığı Tüm Zorluklara Rağmen Hedeflerimiz Doğrultusunda Tamamlıyoruz'

Çeyrek asırdır sektörden kazandığını yine sektöre yatıran ve konusunda sektörünün lider firmalarından birisi olmayı başaran Teksan Jeneratör'ün Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak BAŞEĞMEZLER ile 2018 yılını değerlendirip 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Sektöre Yön Verenler

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Ata, Başeğmezler ve Teksan ailelerinin ortaklığında yönetilen şirketimiz yaklaşık çeyrek asırdır enerji sektöründe hizmet veriyor. Temelleri Abdulkadir Teksan ve Özdemir Ata tarafından atılan Teksan, sınırlı bir bütçe ile İstanbul'da küçük bir atölyede faaliyetlerine başladı. Okul arkadaşı olan Abdulkadir Teksan ve Özdemir Ata'nın yolları, 1994 yılında Teksan'ın 11 yıl mühendis olarak çalıştığı jeneratör imalatı yapan firmadan ayrılması ile yeniden kesişti. Abdulkadir Teksan, jeneratör sektörü ile ilgili bilgi birikimi ve deneyimlerini yeni bir oluşumda değerlendirmek hedefindeydi. Özdemir Ata ile birlikte daha sonra adı Teksan Jeneratör'e dönüşecek olan "Deniz Mühendislik Ltd. Şti."ni kurdular. Sektörden kazandığını yine sektöre yatıran Teksan, çok kısa bir süre içinde enerjide lider firmalardan biri olmayı başardı. Kurulduktan iki yıl sonra 1996 yılında firmanın adı ve unvanı Teksan Jeneratör Elektrik San. ve Tic. A.Ş. olarak değişti. 1998 yılında Özcan Başeğmezler Teksan Jeneratör'ün ortakları arasına katıldı. Kurucularımızın hayal gücü ve girişimcilikleri sayesinde her yıl istikrarlı bir şekilde büyüyen firmamız, bugün 130'dan fazla ülkeye enerji çözümlerini ihraç eden global bir şirket konumunda bulunuyor.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Küresel ekonomide pek çok sıcak gelişmenin yaşandığı 2018 yılını barındırdığı tüm zorluklara rağmen hedeflerimiz doğrultusunda tamamlıyoruz. Dünya genelinde belirsizliğin hakim olduğu bir yıla hazırlanıyoruz. Petrol fiyatlarındaki düşüşün cari açığa olumlu etkisi ülkemiz için bir avantaj. 2018 yılının ikinci yarısı özellikle kurdaki dalgalanmalar nedeniyle kolay geçmedi, bu dalgalanmaların 2019 yılında da kısmen devam edeceği görülüyor. Mart ayındaki yerel seçimler ekonomik denge açısından önem taşıyor. Böyle bir ortamda sanayici olarak stratejileri önümüzdeki riskleri dikkate alarak planlamak gerektiği kanaatindeyiz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Sayıdığınız dört başlıkta yakın gelecekte sektörlerin uyum sağlayabileceği ölçüde ayakta kalabileceği konular. İcat çıkarmayı seviyor, kendimizi özel projelerde iddialı bir "mühendislik şirketi" olarak tanımlıyoruz. Kurucularımız dahil şirket yönetiminde çok fazla mühendis olması Ar-Ge ve inovasyona dayalı teknoloji üretimini markamızın temel yapıtaşlarından biri haline getiriyor. Dizel jeneratörlerle adım attığımız pazarda bugün hibrit teknolojiler kullanabilen sayılı dünya şirketinden biri konumundayız. Ayrıca ürünlerimizde uzaktan izleme, akıllı batarya yönetim sistemi gibi son teknoloji özellikler bulunuyor.

Sektöründe ilklere imza atan ve teknoloji üreten bir marka olarak Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımız olmazsa olmaz unsurlarımızı oluşturuyor. Büyüme hedeflerimizi gerçekleştirebilmek ve dünya pazarlarında rekabet avantajımızı korumak amacıyla

Ar-Ge ve teknolojiye önemli yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Sektörümüzde öncü kimliğimizi korumamız ve sürekli yenilik getirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Daha çok proje geliştirmek ve sektöre daha fazla yenilik katmak en büyük amacımız. Geliştirdiğimiz yeni ürünler ve TÜBİTAK projelerimiz ile Ar-Ge'de önemli bir noktada bulunuyoruz. 2005 yılında kurulan Ar-Ge departmanımız Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2017 yılında Ar-Ge merkezi olarak tescil edildi. Türkiye'de Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan şirketler arasında yer alıyoruz.

Ar-Ge gücümüz ve bu alanda hayata geçirdiğimiz ciddi yatırımların meyvelerini topluyoruz. Bunun en son örneklerinden biri olarak Endüstri 4.0 teknolojisine uygun geliştirdiğimiz hibrit jeneratörümüzü gösterebiliriz. Teksan hibrit jeneratör son olarak Total E&P'nin Kuzey Denizi'nde karadan kilometrelerce uzakta bulunan yüzer petrol platformunda hem kesintisiz hem de düşük maliyetli enerji çözümü oldu. Hibrit jeneratörler sayesinde platformun yakıt tüketimi ve yakıt yenileme periyodu yüzde 40, periyodik bakım sıklığı ise yüzde 80 azaldı. Ürünler verimlilikleri ile hem yakıt, hem de ikmal ve bakım maliyetlerinde ciddi bir tasarruf da sağladı. Projenin tasarımında kullanılan güneş panellerinin devreye girmesi ile fosil yakıta bağımlılığı ortadan kalkacak platformun enerji ihtiyacının tamamı bu güneş panellerinden sağlanacak. Kuzey Denizi'nin zorlu koşullarına özel tasarladığımız hibrit jeneratör sistemi o kadar başarılı oldu ki daha ilk yılında Total'in şirket içindeki "en inovatif uygulaması" seçildi.

Ayrıca sürdürülebilir bir gelecek için verimli enerji kullanımı ve yönetimi sağlayan teknolojilere de yatırım yapıyoruz. Yüzde 90'a varan enerji verimliliği sağlarken elektrik, ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını aynı anda karşılayan kojenerasyon ve trijenerasyon sistemlerinin ilk yerli üreticisiyiz. TÜBİTAK işbirliğiyle geliştirdiğimiz Türkiye'nin ilk hibrit jeneratörü ile dünyada bu teknolojiyi kullanabilen sayılı şirketler arasına girmeyi başardık. Rüzgâr ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarına entegre çalışarak yakıt tüketiminde yüzde 65'e varan tasarruf sağlayan hibrit jeneratörümüz ile TÜBİTAK-TEYDEB Başarı Hikâyeleri arasına girdik. Hibrit jeneratörümüz çevreci olduğu kadar ekonomik ve sürdürülebilir bir teknoloji olmasıyla da dikkat çekiyor. Tüm bu özellikleriyle ISO Enerji Verimliliği Ödül Töreni'nde Büyük Ölçekli İşletme - "Enerji Verimli Ürün" kategorisinde ikincilik ödülünün de sahibi oldu.

Yine ürün gamımızda önemli bir yeri bulunan yenilenebilir bir enerji kaynağı olarak biyogaz ile çalışan jeneratör setleri en çevreci elektrik üretim sistemlerinden biri olarak dikkat çekiyor. Biyogaz ile çalışan jeneratör setleri, atıkların doğaya zarar vermesini önlerken enerji üretim maliyetlerini de azaltıyor. Ülkemizde çok güçlü biyogaz potansiyeli olmasına rağmen maalesef çok az sayıda tesis var. Potansiyelimizin benzer olduğu Almanya'da 11 bin adedin üzerinde biyogaz tesisi varken ülkemizde yaklaşık 50 biyogaz tesisi bulunuyor. Bu sayının artması ülke ekonomisine ciddi bir katkı sağlayacaktır.

Ülkemizin sahip olduğu yıllık biyogaz potansiyeli 35 teravat-saat (35 TWh) yani 35 milyar kilovatsaat (35 milyar KWh) gibi çok yüksek bir seviyede. Türkiye'nin 2017 yılındaki 292 milyar kilovatsaatlik elektrik tüketiminin yüzde 12'sine denk gelen bir enerjiyi kullanmıyor adeta çöpe atıyoruz. Kullanmadığımız biyogaz potansiyeli ile her yıl 5 milyar TL havaya uçuyor. Fırat Nehri üzerinde yer alan Keban, Karakaya ve Atatürk hidroelektrik santrallerinin 2016'da ürettikleri toplam elektrik enerjisi 16 milyar 798 mil-

yon kilovatsaat olmuş. Yıllık biyogaz potansiyelimiz bu üç barajın ürettiği elektriğin iki katından daha fazla. Sadece Keban Barajı'nın yedi katı elektrik enerjisinden bahsediyoruz. Bu rakam aynı zamanda Türkiye'nin 49 ilinin 2017 yılındaki toplam elektrik tüketimine eşit. Şehirlerimizde biyogazdan üretilen elektrik kullanırsaydık enerjiden kaynaklı cari açığın azalmasını da sağlayabilirdik.

Biyogaz sistemleri konusunda diğer yerli tedarikçiler ile birlikte kümelenme oluşturarak kojenerasyon ve çevre ekipmanları konusunda komple çözümler de sunuyoruz. Şimdiye kadar atık su ve hayvansal atıklardan elde edilen biyogaz ile çalışan kojenerasyon sistemleri kurduk. Ürettiğimiz elektrik, tesisin elektrik ihtiyacını besliyor veya şebekeye satılıyor. Yakın tarihte yerli motorlar ile küçük ölçekli biyogaz tesislerine kojenerasyon sistemleri sağlamaya da başlayacağız.

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

Enerjiye duyulan ihtiyaç her geçen gün artarken enerji kaynakları ise aynı hızla tükeniyor. Dünyanın sınırlı kaynakları 7 milyara yaklaşan insan nüfusuna yetmiyor.

Ülke olarak toplam enerjimizin yüzde 72'sini ithal ediyoruz. Cari açığın büyük bir kısmı da enerji ithalinden kaynaklanıyor. Yapılan araştırmalar Türkiye'nin nüfusunun 2050 yılında 95 milyona yaklaşacağını gösteriyor. Bu da enerji talebinin artacağını ve alternatif çözümlere duyulan ihtiyacın buna bağlı olarak çoğalacağını ortaya koyuyor.

Bu noktada Türkiye jeneratör sektörünün çok genç ve gelişime açık bir yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz... Tüketicilerin kalite beklentisinin yükselmesi ve yaşam konforunun devamı için kesintisiz enerjiye duyulan ihtiyaç jeneratör pazarının büyümesini destekliyor.

Ülke olarak üzerine eğilmemiz ve hızlı şekilde çözüme kavuşturmamız gereken en önemli sorunlarımızdan biri enerjide dışa bağımlılık. Enerjide dışa bağımlılığı azaltmak için potansiyel kaynaklarımızı ortaya çıkarmamız ve yenilenebilir enerji türlerinden daha fazla yararlanmamız gerekiyor. Son yıllarda tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de enerji verimliliği gündemde ilk sıralarda yer alıyor. Sektörümüzün geleceğinde yenilenebilir enerji çözümleri önemli yer tutacak. Yukarıda detaylarını paylaştığımız hibrit jeneratörlerin, kojenerasyon-trijenerasyon sistemlerinin ve biyogaz çözümlerinin yakın gelecekte pazardan çok daha fazla pay alacağı görülüyor.

Önümüzdeki birkaç yıl içinde sektördeki büyümeyi artıracak etkenler arasında altyapı ve inşaat projelerinin yanı sıra sağlık sektöründe yapılacak yatırımlar ve yapılması planlanan hastanelerin etkisi büyük. Doğu Avrupa ve Ortadoğu'dan oluşan bölgedeki en büyük jeneratör üreticilerinden biri olması, Ortadoğu ve Afrika pazarına coğrafi yakınlığı Türkiye'yi jeneratör ihracatında avantajlı bir konuma yükseltiyor. Ülkemiz bölgenin en büyük jeneratör ihracatçıları arasında yer alıyor.

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

Sektörde yasalarla belirlenmiş standartlarının olmaması en temel problem olarak dikkat çekiyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi denetim eksikliği merdiven altı üretimi doğuruyor. Sektörün bir diğer önemli problemi nitelikli eleman sorunu, özellikle teknik kısımda bu ciddi bir problem olarak öne çıkıyor.





FAS ELEKTRİK FİRMALARI

Firma	Adres	Telefon	Web & Mail
Afric Light	Zone Industrielle Beni Mellal, Morocco	+212 523489823	contact@africlight.ma www.africlight.ma
Atlantic Energy	Lotissement El Manar(El Hank), Villa 1 Groupe S, Casablanca, Morocco	+212 522393598	www.atlanticenergy.ma
Beltransfo	Bd Barchalona, Z.I. Ain Sebaa 20590 Casablanca, Morocco	+212 522354648	contact@beltransfo.com www.beltransfo.com
Centrelec	34, Bd Moulay Slimane, Casablanca, Morocco	+212 52244041	centrelec@centrelec.ma www.centelec.ma
Cerimme	Complexe des Centres Techniques, Route BO 50, Sidi Maarouf, Ouled Haddou, Casablanca, Morocco	+212 522584491	cerimme@menara.ma www.cerimme.ma
Console Africa	Douar Sidi Ali Chtaiba-Ain Harrouda Mohammedie, Morocco	+212 661458127	contact@console-africa.com www.console-africa.com
Droben Energy	Zone Industrielle de la Technopole Nouasseur, Casablanca, Morocco	+212 22672398	droben.ma@ drobenenergy.com
Finatech Group	Parc Technologique Casanearshore, No:10, Boulevard El Qods, Casablanca, Morocco	+212 520377000	contact@finatech.com www.finatech.com
IGE XAO Group	24, rue Ali Abderrazak Quartier Racine Extension Casablanca, Morocco	+212 522230555	shafid@ige-xao.com www.ige-xao.com
Ineltec	No:9 Etage 3, Imm la Collaboration Bd, Al Qods 20520 Sidi Maarouf Casablanca, Morocco	+212 522335461	commercial@ineltec.ma www.ineltec.ma
Lamtec	Zone Industrielle Mohammedia No:263 Casablanca, Morocco	+212 6600458044	maghrebcs@gmail.com www.lamtec.de
Cablerie Du Maroc	14, Boulevard Hassan Alaoui, 20 300 Casablanca, Morocco	+212 522621070	cabmaroc@iam.net. ma
Lares	25, rue Boulmane(Bourgogne) 20 000, Casablanca, Morocco	+212 522202214	info@lares.ma www.lares.ma
Optimus	Casablanca, Morocco	+212 522503801	contact@optimus- solutions.ma
Primelec	712, bd El fida, hay Elamal 1-20550 Casablanca, Morocco	+212 522836411	contact@primelecmaroc.com www.primelecmaroc.com
Securimag	Tours des Habous, Av des Far, Tour B, Casablanca, Morocco	+212 522450005	info@securimag.ma www.securimag.ma



BELARUSIAN ELECTRICITY COMPANIES

Company	Adress	Phone	Web & Mail
Avtomatikatse	220125, Nezavisimosti, 185 Minsk, Belarus	+375 17 2181739	sos@electric.by www.electric.by
Ros Svet	210039, Vitebsk City, ul. P.Brovki 50, Vitebsk, Belarus	+375 21 2540666	1290908@mail.ru
Vdo	223053, Borovliany n., Street 40 Years of Victory, 14A, Minsk, Belarus	+375 152 526561	info@vdo.by www.vdo.by
Svetvdome	Building Expobel Market 4c Pavilion, Minsk, Belarus	+375 33 3350646	www.svetvdome.by
Aura Hellas	220034, St. Berestyanskaya, Minsk, Belarus	+375 17 2339894	svet@ellada.by www.ellada.deal.by
Asteya	220040, St. Bogdanovich, 153b, 405, Minsk, Belarus	+375 17 2933994	www.asteya.by
Bsv Elektro	St. Kabushkin, 34-19, Minsk, Belarus	+375 17 2915591	www.odo- bsvelektro.deal.by
Electromagnet	St. Stebeneva, Minsk, Belarus	+375 44 7745380	www.electromag.deal.by
Eklimya	d.Skorinichi Str. Prilukskaya, 20, Minsk, Belarus	+375 29 1190222	3414339@mail.ru www.eklimiya.deal.by
Innovative En	220033, Lane. 4th Radiator, d.8, Com. 204, Minsk, Belarus	+375 17 2028581	7974694@gmail.com www.inentech.by
Vlada Svet	220019, ul.Kovaleva-37, Minsk, Belarus	+375 17 2042404	vladasvet_bel@mail.ru www.vladasvetbel.by
Total Trade	220141, ul.Kuprevicha 10, Office 250, Minsk, Belarus	+375 17 2686564	info@ttservice.by www.ttservice.by
Akavim	220123, V.Horuzhey 29, Minsk, Belarus	+375 17 2006997	-
Belcab	223036, Zaslavl Street, D1 Quay of 304, Minsk, Belarus	+375 29 5367667	info@belcab.by www.belcab.by
Line	220107, Ave Guerilla, 75, Office 1, Minsk, Belarus	+375 17 2854333	info@stroke.by www.stroka.by
Elektroprovodk	Minsk, Belarus	+375 29 1033459	info@elektroprovodka.by www.elektroprovodka.by



Tunç GÖZ: *ReneSola*

'En iyi Kaliteyi En Uygun Fiyata Sunuyoruz'

Dünya Genelinde 32 ofisi ile LED ve Solar Enerji Ürünlerini tüketicilerle buluşturan ReneSola'nın Türkiye Genel Müdürü Tunç GÖZ ile ReneSola'yı, 2019 hedeflerini ve sektörün sorunlarını konuştuk.

2018 yılı için hedeflerinize ulaştınız mı? 2019 için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılını hedeflerimizin üzerinde kapattık. Bu sene içinde oluşturduğumuz, Kuzey Afrika ve Ortadoğu müşterileri ve tüm Türkiye'deki abiyi ağımla 2019' da da büyüme ön görüyoruz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz. Firmanız bu konuda üzerine düşeni yapıyor mu ?

LED, bina otomasyonları ve akıllı aydınlatma gibi yeni nesil trendler sayesinde aydınlatma sektöründe köklü bir dönüşüm yaşanıyor. Aydınlatma teknolojileri artık inovasyonla, tasarımla birlikte bütünsel bir süreç olarak ele alınıyor ve ReneSola olarak yurt dışında bulunan araştırma ve geliştirme bölümümüzde bu konuda çalışmalar sürekli olarak devam etmekte ve yeşil enerji konusunda yeni ürünler pazara sunulmaktadır.

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

Ben yıllardır, LED ürünlerde kalite problemi, Türk Aydınlatma Sektörünün en önde gelen sorunudur, bu şekilde elektrikçi kardeşlerimiz, esnafımız mağdur ediliyor dedim. 2017 yılı "Temmuz ayından itibaren Gümrük Bakanlığı tüm ithal ürünlerde denetimlerini arttırdı ve bu sayede kalitesiz ürünlerin ülkemize girişine dur denilmiş oldu. Bu çok önemli bir gelişme ama yetmez, aynı denetimlerin yerli üreticiler içinde yapılması gerektiğini düşünüyorum. Elektrikçi kardeşlerimiz de artık bu otokontrolü sağlamalı ve bu tarz ürünleri olan firmaları kapılarından içeri sokmamalılar. Daha sıkı denetim, bilinçli Elektrikçi tek çözüm bu.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Renesola Yeşil Enerji ürünleri üzerine üretim ve satış hizmeti sunmaktadır. Çin'de bulunan fabrikamızda Solar ve LED Aydınlatma ürünleri üretmekteyiz. Ürünlerimizi dünya genelindeki 32 ülkede bulunan ofisler aracılığıyla da satış ve dağıtımını gerçekleştiriyoruz. 5.000 kişiden oluşan bir üretim ve satış organizasyonumuz var. Türkiye'de ise 25 kişilik bir ekiple tüm bölgelerde yer alıyoruz. Bayilerimiz aracılığıyla LED ürünlerimizin dağıtımını yaparken, Solar Projelerimizle de Türkiye'mize katkı sunuyoruz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Pazar payını arttırmada; doğru zamanda doğru ürüne tedarik etmek en önemli konudur. Doğru ürün, kaliteli ürün tedarikçisi olmak orta ve uzun vadede her zaman büyüme getirmiştir.

Diğer bir önemli konuda ulaşılabilir olmak. ReneSola Türkiye'de bayi ağı ile büyüyecek. Bugün Türkiye'nin dört bir yanında ürünlerimiz dağıtılıyor. Bu noktada bizimle beraber yürümek isteyen herkese kapımız açık.

ReneSola



Yeşil enerji ürünleri üretiminde lider uluslararası bir marka olan **ReneSola** yerel hizmetleri en iyi şekilde sağlayabilmek, teknik ve lojistik olarak en hızlı çözümü verebilmek için dünya çapında 32 ofis ile müşterilerine. Fotovoltaik (SOLAR) ve LED aydınlatma ürünleri ile hizmet sunmaktadır.

**ELÇİ** Güneşten Gelen Işık
Kendi Enerjiniz Olsun
ENERJİ SİSTEMLERİ
Değişim Başladı
Elektrik Faturasına SON



www.elcienerji.com
Tel: 0224 549 00 54 - Gsm: 0549 449 00 54

ELÇİ ENERJİ SİSTEMLERİ
Kırcali Mah. Celal Bayar Cad. No: 141/A
Osmangazi

BURSA

BURSA Showroom'umuzda ReneSola markalı tüm ürün çeşitlerimize ulaşabilirsiniz.

Follow Us:



ReneSola Turkey

Tel.: +90 216 217 6828

Kalitemiz Led Ekranlarımızla
Türkiye'nin her yerinde..

LED TIME
MÜHENDİSLİK



Daha fazlası ve bilgi için "www.ledtime.com.tr" yi ziyaret edin.



DEPOPA

ARADIĞINIZ
KALİTE

PARÇA FİYATINA
KAYAN YAZI

CNC
KASA

MUTLU
MÜŞTERİ



EN UCUZ



EN KALİTELİ



**EN HIZLI
ÜRETİM**

SORU, İSTEK VE
BİLDİRLERİNİZ İÇİN
BİZE ULAŞIN



TEKNİK DESTEK İÇİN
0850 500 09 10



SİPARİŞLERİNİZ İÇİN
0850 500 00 11



WHATSAPP İLETİŞİM
0549 540 44 07

nac

BİLİŞİM HİZMETLERİ





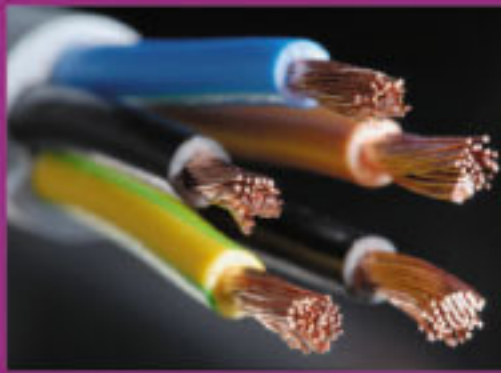
YILDIZLAR ELEKTRİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.



Mağaza: Sanayi Caddesi No:32/A-C
06050 Ulus-Ankara
Tel:+90-312-311 62 44 Faks:311 65 97
www.yildizlarelektrik.com.tr

Depo: İvedik OSB M.Gökçek Bul. 1524.Cd. No:22
(88 Oto San.Sit. 1. Böl. Karşısı) 06370 Yenimahalle-Ankara
Tel:+90-312-394 4992 Faks:394 4991
info@yildizlarelektrik.com.tr

Kalitest  ISO 9001:2008



www.abrekiam.com.tr

İMALATINI YAPMIŞ OLDUĞUMUZ SELEN SOLAR MARKA GÜNEŞ PANELLERİ

ANA DAĞITICILIĞINI VE BAYİLİĞİNİ YAPTIĞIMIZ ÜRÜNLER

- ANKARA SERAMİK İZOLATÖRLERİ BAYİLİĞİ
- ASGERSAN-KORÇELİK ASKI-GERGİ TAKIMLARI VE İZOLATÖR DEMİRLERİ BAYİLİĞİ
- ÖZNR KABLO-PAMUKKALE KABLO-HASKABLO-BORSAN KABLO-SENA KABLO BAYİLİĞİ
- 3 M-RAYCHEM-GAUSS-A.G.O.G. ISI VE SOĞUK BÜZÜŞMELİ KAB. BAŞLIK VE EK MUFLARI BAYİLİĞİ
- HAS ÇELİK-ALPEK VE ALVİNAL KABLoları BAYİLİĞİ
- 40kN - 100kN KOMPOZİT SİLİKON İZOLATÖR BAYİLİĞİ
- ELTAŞ-MAKSAN-BEST-SEM-
- ASTOR - EFG - ABB DAĞITIM TRAFOLARI BAYİLİĞİ
- ELTAŞ-ABB-BEST-EFG KURU TİP DAĞITIM TRAFOLARI BAYİLİĞİ
- ELECTRONICON MARKA(ALMAN) KONDANSATÖR VE REAKTÖRLERİ TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ
- ŞAFAK MARKA KABLO EKİPMANLARI
- ELSTER MARKA(ALMAN) SAYAÇ BAYİLİĞİ
- CEMDAĞ AYDINLATMA ARMATÖRLERİ BAYİLİĞİ
- PHILIPS-GENERAL-OSRAM AMPULLERİ BAYİLİĞİ
- ULUSOY-ELİMSAN-AYSAN-ELKO-SCHNEIDER-ORMAZABAL MODÜLER HÜCRELERİ VE MONOBLOK BETON KÖŞKLERİ BAYİLİĞİ
- ELOPAR-PRATEK PARAFUDRLARI BAYİLİĞİ
- EMEK-ALCE-ESİT-ESİTAŞ AKIM VE GERİLİM TRAFOLARI BAYİLİĞİ
- ABB-MERLİN GERİN-SIEMENS-KALEPORSELEN-DEMA-GEMTA-GEPA-ENTES-ECS ŞALT MALZEMELERİ BAYİLİĞİ
- EMGE-ELECTROSOFT-ELOPAR-ALCE-KALE İŞ GÜVENLİĞİ MALZEMELERİ BAYİLİĞİ
- TOPRAKLAMA LEVHA-KAZIK-ŞERİT-KLEMENS-KANCA VE CİVATA İMALATI
- ENERJİ NAKİL HATTI VE AYDINLATMA DİREKLERİ SATIŞI

ANKARA SERAMİK A.Ş.
www.ankaraseramik.com

HASÇELİK
KABLO

ULUSOY
electric

ELKS

ASTOR

özgüney
AYDINLATMA

öznr kablo

PAMUKKALE KABLO
Wire & Cable

Safak
www.safak.com.tr

Raychem

ASGERSAN
TİCARET VE SANAYİ

KORÇELİK
DÖVME SANAYİ

ELECTRONICON

ELSTER
Метроника

cem'dağ EFO

Ali İhsan ERCAN: *Ercan Elektrik*

‘ Polimer Kablo Tuğlası Sayesinde Enerji Kayıpları Azalıyor’



Ürettiği Pkatu marka polimer kablo tuğlası sayesinde enerji kayıplarını engelleyen aynı zamanda yer altında kullanılan kabloların hasar görmesini önleyen Pkatu'nun mucidi ve Ercan Elektrik'in Genel Müdürü Ali İhsan ERCAN Pkatu ile ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.

Pkatu'yu EIF EEMKON17 gibi Kongre ve Sergilerde Görücüye çıkardıklarını belirten Ercan Pkatu'nun kullanılabilirlik onayı alındıktan sonra yapılan tanıtım çalışmalarının sonuçlarını vermeye başladığını ve Pkatu yapılan distribütörlük anlaşması sonucu Azerbaycan'da da satılmaya başlandığını söyledi.

TEDAŞ'ın POLİMER KABLO TUĞLASI (PKATU)'nun elektrik dağıtım şebekelerinde kullanılabilirlik onayını aldıktan sonra yoğun bir şekilde müşteri ziyaretleri de gerçekleştirdiklerini belirten Ercan gerek Ankara'da düzenlenen 11. Uluslararası Enerji Kongresi ve Fuarı (EIF)'te gerekse katıldıkları diğer fuar ve etkinliklerde Pkatu'ya gösterilen ilgiden memnun söyledi. Ali İhsan Ercan PKATU POLİMER KABLO TUĞLASI' sayesinde başta enerji kayıpları olmak üzere birçok sorunun kalıcı olarak çözüme kavuşmakta olduğunu belirterek PKATU ile ilgili şunları söyledi. 'Satışa sunduğumuz POLİMER KABLO TUĞLASI'nın, enerji iletim hatlarından kaynaklanan ve trafo merkezleri ve enerji santrallerindeki enerji kayıpları gibi birçok sorunu ve altyapı şebeke kablo arızalarını tamamen ortadan kaldırıyor. Ürünümüzün adı POLİMER KABLO TUĞLASI, kısaca (PKATU) Bizim tescilli bir markamız olup ürünlerimizde patentlidir. Bahsettiğimiz ürün yer altı A.G. ve O.G. kablo döşemelerinde kablolar arasında ve kablo üzerinde koruyucu malzeme olarak kullanılıyor bu ürün sayesinde yeraltında kullanılan enerji kablolarının hasar görmesi engellenmiş oluyor. Polimer kablo tuğlası yeraltında yaşanan

kablo arızalarının tamamının ortadan kaldırıyor. Geri dönüşüm malzemesi olarak polipropilen (PP) bir ürün olan PKATU hafif ve pratik oluşu kullanıcı firmaların daha çok iş üretmesine, darbeler, ısıya ve asitlere karşı aşırı dayanımı sayesinde uzun yıllar toprak altında kalarak enerji kayıplarının ve şebeke arızalarının önüne geçmiş oluyor' dedi. Uygulayıcı firmalar ve enerji üretici firmaların yetkilileri ile yaptığımız görüşmelerde, bu ürünün yıllardır aranan özlenen ve zaruri ihtiyaç duyulan bir ürün olduğunu fuarlarda konuştuğumuz katılımcılardan öğrenmiş olduk.

Üretmiş olduğumuz bu ürün sektörümüzde bir devrim niteliğinde olup, sektörümüze ve tüm çalışanlarımıza hayırlı uğurlu olsun diyorum. Üzüldüğüm tek konu Pkatu vitrinde sergilenen bir ürün olmayışıdır. Müşteri ürünü alıp toprağın altına koyuyor ve üzeri kapatılıyor. Bizim için değerli olanları da günü ve zamanı geldiğinde toprağın altına koymuyor muyuz. Yaşantımızda değerli olan ne varsa hepsi maalesef toprak altında. İnsanlığa ve sektörümüze en büyük buluşu yapan Nicola Tesla'yı anmadan geçemeyiz, önünde saygıyla eğiliyorum. PKATU ürünümüzü tüm dünya insanların hizmetine sunmaktan bahtıyarız.

PKATU
POLİMER KABLO TUĞLASI

Ali Turhan EROL: *Amper Elektrik*

‘Yenilik ve verimlilik; İş Dünyasında Var Olmanın En Büyük Kuralıdır’

Yıldırımdan korunma ve topraklama malzeme ürünleri üretimi konusunda sektörün önde gelen firmalarından birisi olan Amper Elektrik’in Yönetim Kurulu Başkanı Ali Turhan EROL ile Amper Elektrik’i ve sektörü konuştuk.

Şirketimizin Kuruluş Hikayesi;

1 962 yılında “AMPER ELEKTRİK EVİ” adı altında ticari hayatına başlayan firmamız, 1968 yılında “AMPER ELEKTRİK KOLL.ŞTİ.” olarak ünvan değiştirmiştir. Kurulduğu yıllarda sadece bir satış mağazası niteliğindeki AMPER, yıllar içerisinde elektrik tesisatı, elektrik malzemeleri satışı, elektrik pano ve dağıtım kutuları imalatı konularında yaptığı atılımlarla gücüne güç katmış, 1972 yılında AMPER ELEKTRİK İNŞAAT VE SANAYİ A.Ş. ünvanı altında çok ortaklı bir yapı halini almıştır.

Büyümeyi başarabilmek iyi bir yönetime, istikrarlı yol almaya, geleceği iyi planlamaya, iyi bir teknik kadroya ve israfçı ekonomiden uzak durmaya bağlıdır. Biz, büyümeyi sağlarken asıl iştiğal konumuz olan Yıldırımdan Korunma ve Topraklama alanında devamlı gelişmeye önem verdik. Gerek ülkemiz, gerekse dünya piyasalarını ve tüketici ihtiyaçlarını elimizden geldiğince dikkatli takip ettik. Dijital ve görsel medyaya önem verdik. Kaliteyi her daim ön planda tuttuk. Bu gün ürünlerimiz dört kıtada sayısız ülkede kabul görmekte ve satılmaktadır.

2018-2019 değerlendirmesi;

Ülke olarak 2018 yılında yaşadığımız bütün olumsuzluklara rağmen, firmamız ürün gamını genişletmeye, makine parkurunu büyütme, istihdamı artırmaya devam etmektedir. Ülkemizin yaşadığı ve genelde dış kaynaklı ekonomik saldırılan ve bu saldırıların ülkemiz ticari hayatına yansımalarını 2019 yılında da dikkate alarak yolumuza devam edeceğiz. İnşallah 2018 yılında olduğu gibi bu yıl sonunda da belirlediğimiz hedeflere ulaşabileceğiz.

Gelişen Teknolojilere uyum sağlama: Kuruluşumuzdan bu güne kadar gelişen teknolojileri izlemeyi, onlara uyum sağlama-yı ve uygulamayı görev edine-rek kendimizi sürekli olarak geliştirdik. Bu, hem bizim için hem de ekonominin gereği olarak kaçınılmaz bir görev olup, bu



konudaki görev bilincimizden hiçbir zaman ödün vermedik.

Yenilik ve verimlilik; iş dünyasında var olmanın tek veya en büyük kuralıdır. Bu vazifeyi layıkıyla yerine getiremeyen kuruluşlar yerinde saymaya veya yok olmaya mahkumdurlar.

İnovasyon: Şirketimiz tüm teknik kadrosuyla gelişen sektörel ihtiyaçlara paralel yeni fikirler üretme hususunda oldukça hassas davranmaktadır. Bu fikirler, mevcut durumumuzu gözden geçirerek onu geliştirmek ya da daha önce yaşanmış sorunları çözmek adına devamlı tazelenmektedir. Çözüm bulmak, çözüm sunmak inovasyonun temel kuralıdır. Şirketimiz, kurumsallık anlayışı gereği bu hususa olabildiğince dikkat etmektedir.

Çalışmak, çok kazanmak için değil, gelişmek ve iyi hizmet sunabilmek için gereklidir. Sektörümüzle ilgili olarak ülkemizde bu konularda genel bir karmaşa yaşanıyor olsa da, vurguladığımız bu bilincin zamanla sektöre hakim hale geleceğini ümit ediyoruz.

Amper markası hem yurt içi hem de yurt dışı pazarını yakından takip ediyor ve ihtiyaçları doğru analiz ediyor.

Dünyadaki teknolojik gelişmelerle sektörün ihtiyaçlarını birleştirerek özel çözümler üretiyoruz. İhracat konusunda da çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Türki Cumhuriyetler ve Arap ülkelerinde aktif rol oynuyoruz.

Sektörümüzle ilgili yaşadığımız sorunlar:

Pahalı ham madde teminleri, faizlerin yüksek oluşu, kalitesi düşük ürün ve üreticilerin piyasamızı bozması; kaliteli malzemelerin pahalı fiyatları nedeniyle tüketicilerin kalitesi düşük ürünlere yönelmesi, bu konudaki kurum ve kuruluşların uygulama eksikleri gibi sorunlar yaşamaktayız. Bu noktada üretici ve tüketicinin karşılıklı olarak bilinçlenmesi ya da bilinçlendirilmesinin, sorunların çözümünde kilit rol oynayacağı kanaatindeyiz.



AMPER®

AMPER ELEKTRİK İNŞAAT ve SANAYİ A.Ş.

SANAL MAĞAZAMIZ

Çok Yakında

HİZMETİNİZDE!





Yılmaz CAYMAZ: *Opaş Paket Şalterleri*

‘ Paket Şalterde 5 Yıllık Üretici Garantisi Veren Tek Firmayız’

2018 yılında üretim bantlarında otomasyona geçmesiyle 820.000 adet paket şalter üreterek pazarın lideri konumuna gelen ve konusunda pazar lideri olan Opaş Paket Şalterleri'nin Genel Müdürü Yılmaz CAYMAZ ile Opaş'ın yatırımlarını konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Bir aile şirketi olan OPAŞ paket şalterleri bu yıl 37. yılına girmiş bulunmaktadır. Yüzde yüz yerli sermaye ve üretiminin % 87 si yerli üretim olarak belgelenmiş olan Opaş Paket Şalterleri ikinci ve üçüncü kuşak temsilcileri ve profesyonel yönetim kadrosu uzman üretim ve pazarlama ekibi ile gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki temsilcilikleri ile kullanıcılar tarafından tercih edilen ve tavsiye edilen paket şalter üretimini gerçekleştiren marka bilinirliği yüksek bir şirkettir. 2017 yılında başladığı otomasyon yatırımı ile 2018 de hedeflediği üretim adetini 820.000 adete çıkarmanın haklı gururunu yaşamaktadır. Müşteri memnuniyetini kendine misyon edinerek başladığı çözüm ortakları ile beraber sürdürdüğü bu gelişimi ile dünya markası olma yolunda gösterdiği başarısını kaliteden ödün vermeden devam etme kararlılığını sürdürmektedir.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Süreklilik arz eden yenilikleri ile başarılı. Ar-Ge çalışmalarının yanında üniversitelerle olan bilimsel katkıları ile pazar içinde ürün gamını arttırmakta, yeni model serilerini kullanıcılarının hizmetine sunmakta ve ithalatı olan ürünlere alternatif geliştirdiği yeni ürünler ile pazardaki payını artırmayı ve ülke ekonomisine katkı sağlayacak çalışmalar hedeflerimiz arasında. Liderlik yarışında arayışta daha fazla büyümeyi hedefliyoruz. Paket şalterde 5 yıllık üretici garantisi veren tek firmayız. Her daim kaliteye önem vermenin yanında satış sonrası teknik hizmet, hızlı sevkiyat ve çok kısa termin süreleri ile pazardaki payı da yukarıya arttırmayı, bilinirliği yüksek olan OPAŞ markasını pazarda dillerde paket şalterin adı OPAŞ olarak pelesenk olmasını ve bunun sürekliliğini sağlamakla olan çalışmalarımız aynen devam ederek bize katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Özellikle 2018 de ki hedeflenen balkanlardaki hedef çalışmalarımız gerçekleşmeye devam etmekte olup Sırbistan da ilk temsilciliğimizi faaliyetlerine başlamış olup hedefimizin AB ülkelerinin pazarına girmek olduğunu söylemeden geçemeyeceğim.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılında gerek yurt içinde gerek-

se yurt dışında hedeflerimize fazlasıyla ulaştığımızı rahatlıkla söyleyebilirim. Üretim ve montaj hatlarımızda otomasyonun devreye girmesiyle bu alanda en fazla üretimin yanında istihdam sağlayan firma olarak 2019 yılında da ülkemize döviz girdisi sağlamak arzu ettiğim hedeflerden bazıları diyebilirim. Bu yıl ki üretim hedefimiz 800.000 paket şalter üretmekti bu hedefimizi aşarak 820.000 adet üretim gerçekleştirdiğimizi gururla söylemek isterim.

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

Sektör olarak kendi alanımızla ilgili söyleyeceklerimin başında mutlaka yeni ürünler geliştirilmesi yenilikçi çözümler üzerine yoğunlaşılması Ar-Ge çalışmalarına hız verilmesi gerekmektedir. Aynı zamanda gelecek yıllar da düşünülmeli, paket şalterlerde de dijital teknolojilerin uygulanabilirliği üzerinde çalışmalara hız verilmesi şirketlerin bekası için önemli olacağı kanısındayım eğer böyle çalışmalara ağırlık verilirse hem marka değerimiz daha globalleşir hemde ülkemize katma değer sağlar. OPAŞ olarak bu konudaki hedefimiz 2023 olarak belirlenmiş ve kullanıcılarımıza elektronik komponentli paket şalterleri sunmanın çalışmalarına başlamış olup teknoloji dünyasında bizde varız diyerek farkındalık profilini tüm dünyaya gösterecektir.

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

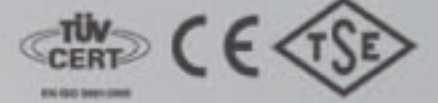
En büyük sorunların başında kalifiye elemanların yeterli olarak bulunamamasıdır. Üretimde kullanılan bir çok hammaddeden ithal olması ile beraber maliyet girdilerinin oynak olması da ayrıca bir sıkıntı yaratmaktadır. Bir başka konu ise yerli üreticileri ithal ürünler konusunda devletin koruma uygulamalarının yetersiz olmasıdır. Üzerinde CE olan her ürünün gerçekliği tartışılır boyutta dir. Özellikle paket şalterde bunların daha dikkatli izlenmesi gerekir diye düşünüyorum. İmalat girdilerinde bir sübvans oluşturulursa hammaddelerin döviz hareketlerine karşılık bizim gibi kobi yada kobi aday şirketleri rahatlatılacak ve büyümeleri daha sağlıklı olacaktır. Bu tür destekler oluştuğunda ise yurt dışı

pazarlarda daha rekabet edilebilir fiyatlarla satışlar olacağından dünya pazarlarında markalarımızın aranır marka olacağını pazara daha rahat girebileceğimizi söyleyebilirim.



TÜREN KABLO®

Dalgıç Pompa Kabloları
Yassı Kumanda Kabloları
Yuvarlak Kumanda Kabloları
Flexible Kablolar
Torch Kabloları
Vinç ve Asansör Kabloları



Merkez Ofis: Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat: 2 No: 9 - 0011 34384 Okmeydanı / Şişli / İstanbul T: 0090212 292 83 38 Pbx F: 0090212 292 83 42
E: info@turenkablo.com.tr W: www.turenkablo.com.tr

Fabrika: Orta Mh. Yetkin Sk. No: 7 Kat: 1 34956 Orhanlı / Tuzla / İstanbul T: 0090216 304 01 81 Pbx F: 0090216 304 01 84
E: info@turkabkablo.com W: www.turkabkablo.com

www.turenkablo.com.tr



Sefa BÖYET-Oğuz PİRCİVANOĞLU:
*Fermada, YMB Teknolojik Ürünler
San. Tic. A.Ş.*

‘Daha Yaşanılabilir Bir Dünya İçin, Fermada LED Aydınlatma Diyoruz’

2014 yılında kurulan ve kısa sürede LED’li aydınlatma ürünleri üretimi konusunda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Fermada Aydınlatma’nın Satış ve Pazarlama Yöneticisi Sefa BÖYET ve Pazarlama Koordinatörü Oğuz PİRCİVANOĞLU ile aydınlatma sektörünü üretimlerini ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Fermada, YMB Teknolojik Ürünler San. Tic. A.Ş. şirketimizin, LED Aydınlatma markasıdır. Arkasında, gelişmiş bir Araştırma Geliştirme organizasyonu bulunan, güçlü bir markamızdır. 2014 yılında, kalite ve verimlilik esasları ile iç pazara sunduğumuz ürünlerimizi, gün itibarı ile, Dünya çapında pazarlamaktayız.

Büyümemizi, pazar beklentilerini doğru anlama ve geleceğin ürünlerini bu günden müşterilerimize sunma stratejimiz ile gerçekleştirdik. Firmamızı, "Genimizde Teknoloji Var" cümlemiz ile tanımlıyoruz. Teknolojiyi takip etmek, yakalamak önemli görünüyordur. Bu, sadece geri kalmanızı engeller. İleri gitmek için, teknoloji belirliyor, tasarlıyor, üretiyor olmamız gerekiyor.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018, malum zor yıllardan birisi idi. Ülkemiz ve yakın coğrafyamızın üzerinde oynanan oyunların acı etkileri, maalesef, askeri tedbir ve zorunlu müdahalelerin gerçekleştirilmesini gerektirdi. Bu durum, hem insani hem de ekonomik açılarından zor durumlar yarattı. Daralmayan, olumsuz etkilenmeyen sektör yok gibi. Aydınlatma sektörü de olumsuz etkilendi. Bu zor yılda dışa bağımlılığımızın zararını sektör olarak yaşadık ve maalesef müşterilerimize de, maliyet artışı gibi olumsuzluklar yansıtmak zorunda kaldık. Fermada olarak, 2018 yılında, ülkemize döviz kaybettiren, özellikli ve zor ürünleri ve segmentleri hedef alıp, ürün gamımızı

şekillendirmeyi seçtik. Yurt dışı fuarlarda, firmamızı, vizyonumuzu ve ürünlerimizi, ihracat pazarlarının beğenisine sunduk. Memnuniyetle gördük ki, ürünlerimiz gerçekten layık oldukları ilgi ve beğeniyi gördü. Bu beğeni, ihracat adetlerimize de yansdı.

2019 yılından beklentilerimizi, genel olarak bu faaliyetlerimizin devamı ve olumlu sonuçlarını alacağımız ümitlerimize dayandırabiliriz. Yeni yılın, ihracat ve dış pazarlarda, Avrupa menşeli ürünler ile rekabet içereceğini görüyoruz. Ülke menfaatlerimiz de bu yönü işaret ettiğinden, başarılı olmak zorundayız. İç pazarda ise, gene aynı temel üzerine stratejilerimizi oturttuk. Teknoloji içeren ve ithal ürünler ile rekabet edeceğiz. Türkiye’de, akıllı sistemleri, 2019 yılında Fermada markamız ile göreceğiz.

Fermada olarak 2018 yılında bir faaliyetimiz daha oldu ki, ayrı bir paragrafta yer almasını istedim. Ürünlerimiz, DMO (Devlet Malzeme Ofisi) kanalı ile, bütün Devlet Kurumlarına ulaşabilir oldu. Ofisin gösterdiği yakınlık ve yönlendirmeler ile artık Devlet Kurumları, DMO sitesinden ürünlerimizi doğrudan sipariş edebilecektir. Yerli ürün olmamız, LED Sürücüyü dahi kendi Ar-Ge olanaklarımız ile tasarlayıp üretmemiz, Devlet Kurumlarımızı hem mutlu etti, hem de siparişlerinde önemli bir tercih nedeni haline getirdi. 2018 yılını, DMO kanalı ile ilk siparişimizi alarak kapattık, 2019 yılında bu mutluluğumuzun artarak sürmesini diliyoruz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Yukarıdaki paragrafta belirttiğim gibi, firmamızın tanıtım cümlesi "Genimizde Teknoloji Var". Bu cümle; teknoloji, verimlilik, inovasyon gibi tanımları içinde barındırıyor. İddiamız, mevcuda uyum sağlamanın ötesini işaret ediyor, teknolojiyi tasarlamayı ve

üretmeyi..

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

Firmamız klasik aydınlatma ürünleri ile aydınlatma sektöründe hiç yer almadı. Doğrudan LED Aydınlatma çağına giriş yaptı. Sektörün daha eski ve tecrübeli firmaları ve markalarından farklı olarak, LED teknolojisini, klasik aydınlatma yöntemlerine adapte etme gibi bir süreç yaşamadık. Şu anda bütün marka ve firmalarda bu süreç aşıldığından, LED daha doğru ve yararlı kullanım alanları bulmaya başladı. Önümüzdeki dönemde, insan odaklı, çevre odaklı, estetik bütünsellik odaklı, kültür odaklı aydınlatma kavramlarını duymaya başlayacağımızı düşünüyorum. Nasıl ki yapılaşma, mimar elinden çıkınca bütün boyutları ile ele alınmış olduğunu görüyoruz, aydınlatma da benzer bir profesyonelin elinden çıkınca belirttiğim kavramları içeriyor.

Türkiye, coğrafi konumu ve giderek artan dışa açılma faaliyetleri ile, birkaç yıl içinde Dünya Aydınlatma Pazarında çok güzel yerlere gelecektir ümidindeyim. Şu anda, az sayıda firmamız, yurt dışında düzenli şekilde önemli projeler gerçekleştirebiliyor. Bu sayının artması gerekiyor. Avrupa'da, şirket satın almaları ile büyüyen firmalar var, Türkiye'de de alımlar oldu biliyorsunuz. Arzu ediyoruz ki, firmalarımız değil, ürünlerimiz satın alınsın, büyük projelere bizim tasarımcılarımız, bizim ürünlerimiz ile imza atsın. Bu sene Frankfurt Fuarında, Ülkemize ve ürünlerimize gerçekten samimi ilgi gözlemledik. Aynı şekilde, siyasi krizler bir yana, Dubai Big5 Fuarında da önemli bağlantılar kurabildik. Gerisini getirmek, bu yönde ilerlemek gerek. Bu anlamda en önemli ve cesaret verici örneği, İstanbul Yeni Havalimanı aydınlatmalarında önemli bir yer alarak vermiş oluyoruz. Dünyanın en büyüğü olan bu projeyi alıp götürən ekibe, ülke olarak ne kadar teşekkür edilse yeridir. Yerli ürün seçimi ve yerli üreticilere güvenleri sayesinde, önemli miktarda döviz yurt içinde tutmayı başardılar. Mükemmel koordinasyonları, cesaretleri, kendilerine ve bizlere güvenleri, söz verilen tarihte uçuşlara başlanılmasını sağ-



Ar-Ge Müdürü Sabiha Engeç ve Ekibi

ladı. Bu projede görev aldığımız için çok mutluyuz. Kendimize çok şey kattık. Yeteneklerimizi, kapasitemizi, hızımızı geliştirdik. Ülkemize de, bu kazanımlarımız ile hizmet etmek 2019 yılında da gelişmeye devam etmek çabamızdayız.

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

Bu sene, sektörümüze özel değil, maalesef geneli etkileyen sorunlar ile uğraşıldı. Sorunları aşabilmek ve zayıf noktamız olan döviz kırılganlığımızı tehdit olmaktan çıkarabilmek için, firmalarımız, dışa bağımlılıklarını azaltmalı, ihracata yönelmeli. Devlet ve özel tüm müşterilerimizden talebimiz de, yerli üretimi desteklemeleridir.

Fermada olarak, gerçek anlamda bilimsel çalışmalar yürüttüğümüz, geniş olanakları olan bir AR-GE tesisimiz ve yeteneğimiz var. Bu yeteneğimizi endüstriyel ihtiyaçların da cevaplanabildiği, LED armatürlerin en önemli komponenti olan power supply tasarımına yönlendirdik. TSE belge numarası "1" olan belgelendirmemiz ile de taçlandırdığımız, kendi power supply ünitelerimizi geliştirdik. Ekonomik olması kaygısının ötesinde yürüttüğümüz bu çalışma ile, elektronik tasarım yeteneğimizi en üst seviyelere taşıyabildik. Bitmiş ürün ithalatı ile ülkemize döviz ve para kaybettiren alanları kendimize aşılması gereken hedefler olarak koyuyoruz. Kaliteli ve yüksek donanımlı ürünler geliştirmek çabası, bütün milli markalarımız için, ithal ürünler ile rekabet konusu olmalıdır. Bu rekabete giren markalarımız, resmi ve özel firmalarımızca desteklenmeli, tercih edilmelidir. Teknolojik ürünler ihraç edebilmek, ülkemizi kalkındırıp, yüksek refah seviyelerine taşıyacak olan en önemli hedefimiz olmalıdır. YMB Teknolojik Ürünler firmamız, Fermada markamız ile bu hedefe doğrudan yönelmiştir. Kısa zamanda, aydınlatma konusunda Dünya gündemi ve teknolojik seviyesinin üzerine çıkmayı, gündem ve teknoloji belirleyecek seviyelere ulaşmayı hedefliyoruz.

Daha yaşanılabilir bir Dünya için, Fermada LED Aydınlatma diyoruz.

FERMADA
led aydınlatma

Sektöre Yön Verenler

EMGE®

ELEKTRO MEKANİK
GEREÇLER ENDÜSTRİSİ

Ahi Evran Cad. 1211. Sk. No:14 Ostim - ANKARA
Telefon : +90 312 354 92 71 PBX Faks : +90 312 354 54 81
E-Posta : satis@emge.com.tr Web : www.emge.com.tr



LED SOKAK LAMBASI



LED PANEL



LED DOWNLIGHT



LED PROJKTÖR

TÜRK MALI



LED LINEAR



LED KANOPI

Müşteri
ihtiyaçlarına uygun
özel üretim imkanı...

Detaylı bilgi için bizi arayın...





Energy Series

1-3 -6 ve 10 kva
Kesintisiz Güç Kaynağı

Hayatın Kesintisiz Gücü

PF: 0.9

Yüksek Çıkış Güç Faktörü (0,9)

LCD

Kullanımı kolay LCD gösterge

Yüksek verim

Yüksek verim

Aktif giriş güç faktörü düzeltmesi;
PFC > 0,99

Aktif giriş güç faktörü düzeltmesi;
PFC > 0,99

Gerçeksinüs dalga çıkışı çift çevrim
teknolojisi

Gerçeksinüs dalga çıkışı çift çevrim
teknolojisi

Geniş frekans ve gerilim aralığı

Geniş frekans ve gerilim aralığı

Akıllı akü yönetim yazılımı ve otomatik akü
test özelliği

Akıllı akü yönetim yazılımı ve otomatik akü
test özelliği

50Hz-60Hz

Frekans Konvertör çalışma modu seçimi

Jeneratör uyumlu çalışma

Jeneratör uyumlu çalışma

Geniş haberleşme seçeneği
Standart RS-232 ve USB
Opsiyonel SNMP, Röle kartı, Modbus, Bakım
Bypass Anahtar ve EPO

Geniş haberleşme seçeneği
Standart RS-232 ve USB
Opsiyonel SNMP, Röle kartı, Modbus, Bakım
Bypass Anahtar ve EPO

Çevre dostu

Çevre dostu

ECO Çalışma Modu ile ekonomik çalışma

ECO Çalışma Modu ile ekonomik çalışma

Proline Enerji 7/24 Teknik Servis Hizmeti

Proline Enerji 7/24 Teknik Servis Hizmeti

ISO
9001:2015



BETAUPS®

...kesintisiz güç kaynakları

📍 Piri Mehmet Paşa Mh.Kiraz Sk.No:4/2 Silivri - İST

✉ info@prolineenerji.com.tr 🌐 www.prolineenerji.com.tr 📞 0212 728 85 86

0 850 360 23 82

www.betaups.com.tr

Muharrem TURMUS: *Koçtaş Teknoloji*

‘ 2018 Yılına Büyüme İle Kapattık’



Kuruluş hikâyenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Koçtaş Teknoloji Ltd, 1996 yılında kurulmuştur. Firmamız, üniversiteden iki sınıf arkadaşının çeşitli sektörlerde uzun yıllar profesyonel olarak çalıştıktan sonra hayallerini gerçekleştirmek için güç birleştirmeleriyle oluşmuştur. Verimli teknolojiler konusunda uzman olan Mean Well, Power Supply ve Samsung LED firmaların Türkiye, Ortadoğu, Türkiye Cumhuriyetleri ve Kuzey Afrika temsilciliklerini yaparak büyümesine devam etmektedir. Koçtaş Teknoloji, aydınlatma, makine otomasyonu, Telekom, askeri ve medikal konularında katma değerli ürün imal eden sektörlerde yarı mamul sağlamaktadır. Temsilcisi olduğu yüksek teknoloji firmalarının know-howlarından sağlanan bilgileri Türk imalatçılara aktararak, firmaların dünyada satılabilecek üretimleri yapmalarına yardımcı olmaktadır.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılı makul büyüme ile kapandı. Temsilcisi olduğumuz firmaların çoğu da 2018 yılı içinde dünyanın hiçbir yerinde beledikleri büyüme oranlarına ulaşamadılar. Amerika-Çin ticaret savaşı nedeniyle üretim pazarlarında kaymalar yaşandı ve 2019'da da bu durumun sürmesi beklenmekte. Koçtaş Teknoloji olarak 2019 yılında makul bir büyüme olacağı üzerine kurgularımızı yaptık. Dünyadaki üretim tesislerinin yer değiştirmelerinden dolayı özellikle emek yoğun olan aydınlatma sektörünün bu yıl öne çıkacağını ve imalat, kalite problemlerini çözmüş olan firmaların ihracat konusunda öne çıkacağını düşünmekteyiz. Finansal gücü düşük firmaların elimine olacağını, bunda iyi organize olmuş, öz kaynakları güçlü firmalar için fırsat yaratacağını tahmin etmekte bizde kaynaklarımızı bu firmalara yoğunlaştırmaktayız.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Koçtaş Teknoloji, mühendis kökenli ortaklardan oluşması

1996 yılında kurulan ve kendi konusunda sektörünün önde gelen firmaların birisi olmayı başaran Koçtaş Teknoloji'nin Pazarlama ve Satış Müdürü Muharrem TURMUS ile distribütörlüklerini ve aydınlatma sektörünü konuştuk.

sebebiyle, kendisini inovatif ve yenilikçi firma olarak tanımlayıp bu şekilde konumlandığından, özellikle yüksek teknoloji ve katma değer yaratacak ürünlerin geliştirilmesi için çalışmaktadır. Özellikle power ve LED konusunda dünyada lider olan firmaların temsil edilmesinden dolayı, bu firmalar kanalıyla tüm teknoloji gelişmeler takip edilmekte, bu veriler süzgeçten geçirilerek Türkiye'ye uygun olan modeller yüksek teknoloji üretmeye çalışan Türk firmalarına sunulmaktadır.

Günümüzde verimlilik, inovasyon ve yenilik çok önemli olup, bu konulara gereken önemi göstermeyen firmaların çok zorlanacağını ve zaman içinde ortadan kalkacaklarını öngören Koçtaş Teknoloji, az kişi ile çok iş yapılabilen teknolojileri yoğun olarak kullanmaktadır. Özellikle internetin pazarlamada ki kolaylıklarını, bilgisayarların stok verimliliğinin sağlanmasındaki faydalarını uzun yıllar önce keşfedip bu konulara yoğun yatırım yapmaktadır.

Kısaca ülkemiz aydınlatma sektörünü değerlendirir misiniz?

Firmamız Mean Well ve Samsung LED distribütörü olduğundan, belirli dönemlerde birçok uluslararası seminere katılarak, görüş alışverişlerinde bulunmakta ve gelecek yıllar için oluşturulan projeksiyonlara katkı sağlamaktadır. Aydınlatma sektöründe gözlemlediğimiz en önemli konu pazarın geçmiş yıllarda birkaç büyük oyuncu tarafından domine edilmesinin sonuna geldiğini ve daha küçük çaplı birçok firmaya şans tanıdığıdır.

LED armatür ürünleri isteğe göre çok kısa sürede ve küçük adetlerde de üretilebildiklerinden, standart ürünler yerine daha butik ürün talepleri çoğalmaktadır. Bu da çözüm odaklı üretim yapabilecek firmaların önünü açacaktır. Türk aydınlatma sektörü yıllar içinde özellikle Avrupa'da yerini sağlamlaştırmakta olup bunu yurtdışı aydınlatma fuarlarına katılan Türk firma sayılarının artmasından da anlaşılabilir. Avrupa ve Ortadoğu pazarı Türk aydınlatma üreticileri için gelişen pazarlar olamaya devam edeceklerdir.

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

LED aydınlatmanın dahil olması ile aydınlatma sektörüne birçok sektör dışı firma girmiş olup, genel aydınlatma deneyimi olmayan bu firmalar sektörde bir fiyat kalite karmaşasına sebep olmuşlardır. Ancak son yıllarda aydınlatma sektörünün geleneksel büyük oyuncuların tekrar öne çıkmakta ve sektör deneyimi olmayan firmalar devreden çıkmaktadır. Bu konsolidasyon sürecinde sektöre ürün sağlayan birçok firma finansal hasa almakta ve bunu iyi yönetemeyen firmalarında 2019 yılı içinde çok zorlanacağını öngörmekteyiz.



**KOÇTAŞ
TEKNOLOJİ**



Birlik otomat

Yerli
Üretim



8 mm Askı
Mengenesi



10 mm Askı
Mengenesi



12 mm Askı
Mengenesi



14 mm Askı
Mengenesi



- ▶▶ Yaylı Somun
- ▶▶ Askı Mengenesi
- ▶▶ Uzatma Somunu

● İstenilen Ölçüde
Üretim Yapılmaktadır

T Civata



Buat
Somunu



Yaylı Somun

Yaysız Somun



8 mm
Uzatma



10 mm
Uzatma





Harun TOTAN: *Totan Aydınlatma*

‘Totan Markası 15 Yıllık Birikim ve Beyin Gücünün Eseridir’

15 yıllık birikim ve beyin gücünün eseri olarak 2011 yılında kurulan ve aydınlatma ürünleri üretimi konusunda ciddi yatırımlar yapan Totan Aydınlatma'nın Yönetim Kurulu Başkanı Harun TOTAN ile 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Totan Aydınlatma'nın hikayesi nasıl başladı, biraz bahseder misiniz

1 5 yıl önce bir Çin seyahatim sırasında aydınlatma sistem ve ürünlerini yakından inceleme fırsatı bulduğumda, bu konuda ülke olarak ne kadar geri kaldığımızı gördüm. Doğrusu buna içerledim de.. Bu konuda uzmanlaşmak adına ciddi bir karar alıp, kısa süre sonra Çin'de bir ofis açtım. Kısa sürede çok ciddi bilgi ve deneyim kazandım.

Edindiğim gözlem ve bilgi birikimini kullanarak, bir yandan da Türkiye ekonomisine katkıda bulunmak maksadıyla, 2011 yılında Totan Aydınlatma'yı kurdum. Totan markası 15 yıllık birikim ve beyin gücünün eseridir.

Firmanızın ürün yelpazesinde ne tür ürünler var öğrenebilir miyiz?

2011 yılında ticari hayatımıza çok geniş bir ürün gamı ve gru-

buyla başladık. Ancak bunun yanlış bir karar olduğunu 2013 yılında katıldığımız Istanbulight Fuar'nda anladık. Radikal bir kararla, iç mekan aydınlatma konusunda, bir branşta uzmanlaşmaya yönelik stratejik bir kararı aldık. Doğru zamanda doğru yerde olmak deyimini hep sevmişimdir. O gün doğru zaman ve doğru yerde olduğumuzu düşünüyorum çünkü; ilk ihracatımızı da bu fuarda gerçekleştirdik.

Bu aşamadan sonra dış pazara daha fazla yönelmemiz gerektiğini gördük. İç mekan ürünlerimizde koşan ürün tabir ettiğimiz; kaliteli, belgeleri eksiksiz, talep gören panel grubu, downlight ve ampul grubu ürünlerimizi geliştirdik.

Firmanızın üretim tesisleri hakkında okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Aslında bu sorunun cevabı benim için, biraz acı verici olacak. Aydınlatma sektörü, ekonomisi bakımından maalesef çok güçlü değil. Hazırcılık, al sat ve ithalat üstüne kurulmuş bir temele sahibiz. Özellikle de hükümetimizin inşaat sektörüne verdiği değer

bir sonucu olarak; kredi, yatırım teşvikleri vb. argümanlarla geçinen bir sektördeyiz. Hala üretime dayalı güçlü bir ekonomi modeli geliştiremedik.

LED aydınlatma sektörü için gelişmiş bir alt yapımız henüz yok. TSE gibi bir kurum dahi bazı testleri yapamıyor. Bu sebeple ilgili desteklerin de, her zaman gerçekten hak edenlere verildiğini çok düşünmüyorum. Bu sektör amatörlüğü kaldırmaz. Üretim sadece, gerçekten kendini üretime adayınların işidir. Mevcut konjonktürde üretim yapmanın maliyetleri, özellikle de işgücü maliyetleri çok yüksek. Artık insanlarımızda da maalesef 4S kuralı (Sevgi, Saygı, Sebaat)

Sadakat) kalmadı. Bu durum sanayicileri de makineleştirmeye, otomasyona ve az sayıda insanla ile çalışmaya sevk ediyor. Tabii bir diğer avantaj üst başlığı da hata oranı ve maliyetlerinizin daha az olması.

Biz de Totan Aydınlatma olarak, 2016 yılından bu yana, teşvik, hibe vs. gibi devlete yük olmadan kendi öz kaynaklarımızla ciddi bir Ar-Ge araştırması yaparak, üretimimiz için doğru olan makine parkurunu belirledik. İlk olarak LED ampul otomasyonu ile bu fikrimizi hayata geçirdik.

15 kişi ile günlük 3.000-4.000 adet olan ampul üretimimizi, 2 operatör 10.000 adete yükselttik. Bunun yanında panel grubumuzu da yarı otomasyon ile üretiyoruz. Bugün aldığımız sonuçlar beklentilerimizin biraz altında ama dünyada henüz olmayan bir sistem ile mücadele ettiğimiz bir Ar-Ge den bahsediyorum. Çalışmalarımız tamamlandığında panellerde de full otomasyona geçerek bu konuda sektöre önderlik edip yeni bir sayfa açılmasını sağlayacağımıza inanıyoruz.

Üretimini gerçekleştirdiğiniz ürünlerin benzer ürünlerden farklı yanları ve üstün özellikleri neler?

Pazar baktığınızda belli başlı oyuncuları görüyorsunuz ama



aslında görünenden çok daha büyük bir pasta var ortada. Maalesef, piyasada yabancı sermayeli ya da direkt yabancı firmaların markaları ön planda. Bu aslında biraz da, biz üreticilerin bir ayıbı diye düşünüyorum. Birlik ve beraberlik içerisinde hareket ederek oluşan güçle, hükümete izahat ve sunumunun iyi yapıldığı, bitmiş ürünlerimizle ilgili, ithalata kota konmasını sağlama çabasında olmamız gerekirdi. İşte bu fotoğrafın içinde Totan Aydınlatma, kalite fiyat dengesi, hızlı üretim hattı, müşteri ihtiyaçlarına entegre pozisyon alma gibi unsurlarıyla sektörde farkını hissettirecektir.

2019 yılı hedeflerinizle ilgili neler söylemek istersiniz?

İçinde bulunduğumuz olumsuz ekonomi koşulları ve kur devinimi hepimizi ister istemez ürküttü. Tüm sektörlerde bir bekleme ya da hedeflerinde sapma yaşattı. Ama Totan Aydınlatma için bunu söylemek emeğe haksızlık olur. Biz, yola "Yarın daha aydınlık olacak.." diyerek çıktık ve bugün hiç bir şey olmamış gibi yürümeye devam ediyoruz.





Step

Aydınlatma

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





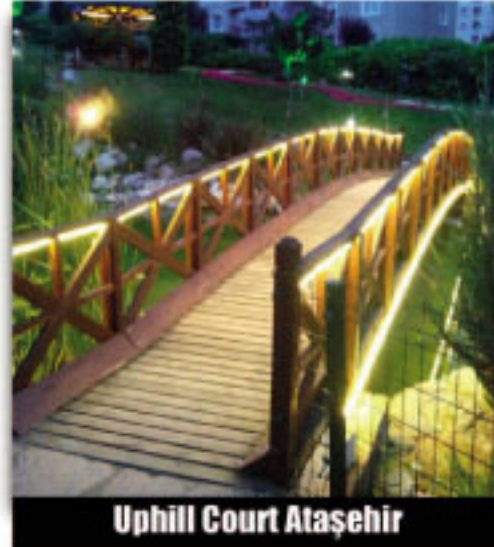
AIRLED
"We Create Lighting"

ATAKCAN AIRLED

LED değil "AIRLED"



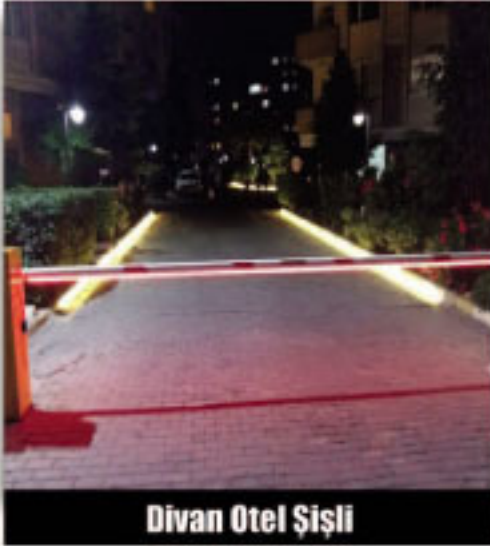
Antalya Aquarium



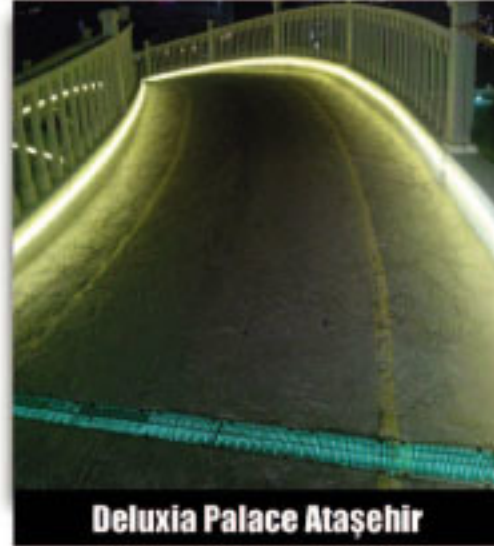
Uphill Court Ataşehir



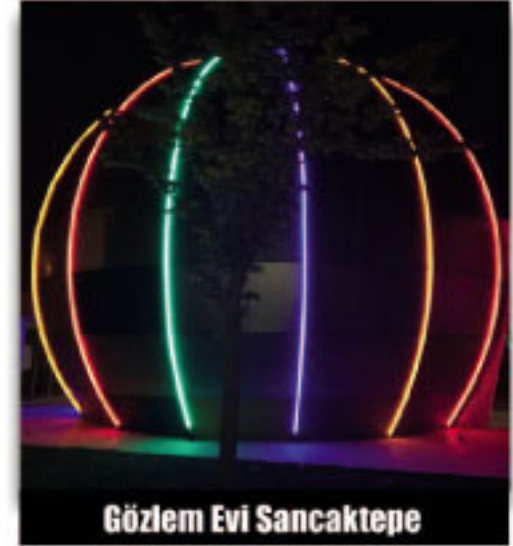
Saloon Residence Ümraniye



Divan Otel Şişli



Deluxia Palace Ataşehir



Gözlem Evi Sancaktepe

ÜRÜNLERİMİZ



ATEŞTE YANMAZ
YANGINA DESTEK
VERMEZ



SUYA DAYANIKLI



ASİT VE BAZA
DAYANIKLI



-30 VE +200 °C
SICAKLIĞA DAYANIKLI



KOLAY MONTAJ



ENERJİ TASARRUFU



IstanbulLight

11. ULUSLARARASI AYDINLATMA &
ELEKTRİK MALZEMELERİ FUAR VE
KONGRESİ
11. INTERNATIONAL LIGHTING &
ELECTRICAL EQUIPMENT FAIR AND
CONGRESS

HALL-10
A-114' E BEKLERİZ

İSTANBUL FUAR MERKEZİ | İSTANBUL EXPO CENTER
19-22 EYLÜL 2018 | 19-22 SEPTEMBER 2018



Kayışdağı Mah. Atilla Cad.
Yılmaz İş Merkezi
No: 1 Ataşehir - İstanbul



info@airled.com.tr
info@atakcan.com
www.airled.com.tr



0216 886 00 01
0532 326 47 06



2003 yılında Ankara İvedik OSB' de elektrik panoları ve elektrik bağlantı elemanlarının üretimi ile faaliyetine başlayan Bugün ise toplamda 15.000 metrekaresi kapalı alan olmak üzere 22.000 metrekare alana sahip üç ayrı fabrikasında yaklaşık 200'e yakın personelle faaliyetlerini sürdüren Altınsoy Enerji'nin Genel Müdürü Mehmet Özkan ALTINSOY ile 2018 yılını ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Mehmet Özkan ALTINSOY: *Altınsoy Enerji*

'Bizim Gibi Hızlı Büyüyen Firmaların Devlet Destekleriyle Daha da Güçleneceğini Düşünüyorum'

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

Firmamız 2003 yılında Ankara İvedik OSB'de elektrik panoları ve elektrik bağlantı elemanlarının üretimi ile faaliyetine başlamıştır. Kurulduğumuz günden itibaren Türkiye Pazarında Alçak Gerilim pano üreticileri arasında TEDAŞ'ın onaylı tedarikçileri listesine dahil olarak, önemli kurumların her çeşit pano ihtiyacını karşılamış ve güvenilirliğimizi ve pazardaki yerimizi oluşturmuş olduk. Aynı zamanda yurtiçi yurtdışı birçok taahhüt firmalarının büyük çaplı özel pano projelerinde de hızlı ve kalite odaklı çözümlerimizle hizmet verdik.

Piyasa ihtiyaçlarının yönlendirmesiyle birlikte 2007 yılında orta gerilim ayırıcı (seksiyoner) üretimine başladık. Ayırıcı üretimimiz alt firmamız olan Alkarsan Elektrik Ltd Sti. fabrikamızda devam etmektedir, tüm tip testleri ve gerekli kalite belgelerini almış olarak kurumların onaylı markaları içerisinde yer alıyoruz.

2017 yılında modüler hücre ve monoblok beton köşk üretimine başladık. Toplamda 15.000 metrekaresi kapalı alan olmak üzere 22.000 metrekare alana sahip üç ayrı fabrikamızda yaklaşık 200'e yakın personelle faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Firmamız gelişen teknolojileri takip etme ve üretim süreçleri-

mize hızlı entegrasyonu ile birlikte Ar-Ge çalışmaları ve insan kaynaklarına yatırımlarıyla günden güne büyümekte ve hem Türkiye pazarında hem de 22 ülkeye gerçekleştirmiş olduğumuz ihracatımızla hızlı bir ivmeyle hedeflerine doğru ilerlemektedir. Büyüme ve pazar payını artırma konusunda üzerinde en çok durduğumuz konu yurt dışı satışlarını artırma yönündedir. Bu konuyla ilgili olarak gerek yurtdışı fuar çalışmaları, pazar araştırması ziyaretleri, eleman istihdamı konularında çalışmalar yapıyoruz. Uluslararası standartta ürün ve hizmet kalitesine ulaşmak adına gerekli yatırımlara yoğunlaşıyoruz, çok sayıda kalite belgemiz, tip test raporlarımız ve bazı ülkelere giriş için gerekli olan özel onay belgelerimiz bulunmaktadır.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı içinde bulunduğumuz ekonomik darboğazın etkisiyle birçok üretici firma açısından zor geçti. 2019 yılı için yurtdışı satış pazarlama çalışmalarımız sonucunda potansiyel yeni işbirlikleri ve mevcut yurtdışı partnerlerimizin projeleri ile birlikte, yeni güçlü üretim alanımız olan modüler hücrenin de yurtiçi yurtdışı satış hacmimizi artıracak beklentisiyle hem firmamız adına, hem de genel olarak sektörümüz açısından iyi bir yıl olacağıyla ilgili beklentimiz yüksek.

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

Daha teknolojik üretim yöntemlerine geçmeye başladık ve üretim kapasitemiz arttı. Bir çok ülkeye göre daha uygun fiyatlı ve kaliteli ürün üretmeye başladık. Uluslararası akreditasyonlu laboratuvarlardan alınan test raporlarımızla, kalite belgelerimizle, teknolojik yatırımlarımızla Türkiye elektrik sektörü hızla gelişmekte ve üreticilerimiz çok sayıda pazarda güvenilirliğini ve kalitesini kanıtlamaktadır.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında

önerileriniz nelerdir?

Bizim gibi hızlı büyüyen firmaların Devlet Destekleriyle daha da güçleneceğini düşünüyorum. Bu konuda kullanmakta olduğumuz bazı devlet teşvikleri var ancak geri ödemeleri çok uzun süre aldığı için yeterince katkı sağlamıyor. Genel anlamda nitelikli eleman bulma konusunda da biraz sıkıntılarımız olabiliyor. İç pazarda tahsilat sorunları da sektörün bilinen sorunları arasında bulunuyor.



Abdullah KARA: Sespan PANO

‘Sektörümüzün En Büyük Sorunu Haksız Rekabet’

18 yıllık bilgi birikimi ile 2008 yılında kurulan 60 kişiden oluşan uzman kadrosu ile 2500 metrekarelik alanda pano üretimi yapan Sespan Pano'nun Satış ve Pazarlama Müdürü Abdullah KARA ile üretimlerini ve sektörün sorunlarını konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Sespan Pano 18 yıllık bilgi birikimiyle 2008 yılında kurulmuştur. 60 kişilik uzman kadrosu ve 2500 metrekare kapalı alan 750 metrekare açık alan ile müşterilerine kaliteli ürün uygun fiyatla ve hızlı servis ağı ile hizmet vermeye kendine ilke edinmiştir. Kurulduğu günden beri prensibi kaliteli üretim ve dürüst ticaret anlayışıyla müşterilerine en iyi ve hızlı hizmet vermeye kendine bir sorumluluk bilmiştir. Gerek makine parkuru ile gerekse uzman ve teknik kadrosuyla sürekli Ar-Ge ye önem vermiş ürün kalitesini ve değişen teknolojiye uyum sağlamak için kendini her zaman dinç ve müşteriye karşı olan sorumluluğunu en iyi şekilde yerine getirmeye gayret etmiştir.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Pazar payımızı arttırmak için öncelikle makine parkurumuzu yeniledik. Değişen teknolojiye ayak uydurarak ve sürekli Ar-Ge faaliyetlerine önem vererek müşteri istek ve şikayetlerini dikkate alarak en iyi şekilde müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz. Yurt içi ve yurt dışı fuarlara önem veriyoruz, her yıl Mart ayında Win fuarına katılıyoruz 2016 yılında ise yurt dışı Dubai fuarına katıldık. 2019 yılı içinde tekrar Mart ayında yapılacak Win fuarına katılacağız bunun yanında Afrika ile ticaretimizi geliştirmek amacıyla Afrika düzenlenen Fuarlara katılmayı hedefliyoruz. Pazar payımızın arttırmasında yurtiçi ve yurtdışı fuarları gerçekten önemli çok önemli olduğuna inanıyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğren-

bilir miyiz?

2018 yılı için belirlediğimiz hedeflere yaklaştık. 2019 yılı için hedeflerimizi belirledik ve bunun içinde güçlü kadromuzla müşterilerimize daha kaliteli ürün ve hizmet için elimizden gelenin en iyisini yapmaya gayret edeceğiz.

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

Sektörün gelişmesi için rakip firmaların haksız rekabete yol açacak uygulamalardan kaçınmaları gerekiyor. Rekabeti kaliteli ürün üreterek, kaliteli hizmet vererek müşteri memnuniyetini en üst seviyelere çıkararak yapmalılar. Aksi takdirde hem sektörümüz hemde ülkemiz kaybeder.

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

Sektörümüzün en büyük sıkıntısı haksız rekabet. Merdiven altı diye tabir ettiğimiz firmalar fiyatları çok aşağı seviyeye çekerek bizlerin önünü kesmektedir. Bizler kalite belgelerimizi almış firmalar olarak ürünlerimi belirli bir standartta yapmaya özen gösteriyoruz. Daha iyi ürün üretebilmek için sürekli olarak makine parkuruna da yatırım yaparak teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Ancak sektörümüzde faaliyet gösteren bazı rakip firmalar belgesiz ve daha düşük maliyetlerle üretim yaparak bizlerin rekabet şansımızı zorluyor. Ucuz ürün üretmek için kaliteden taviz veriyorlar. Herkes kaliteli ürün üretirse rekabetin çok daha düzgün olacağını düşünüyorum. Kaliteli üretim yapan bütün firmalar başarılar diliyorum.



NOLTRAN

Beton köşk imalatı yapan ve bu konuda sektörünün ilk 10 firmasından birisi olmayı hedefleyen Voltran Güç Sistemleri'nin kurucusu yetkilisi Muhammed Bülent KARAASLAN ile üretimlerini sektörü ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Muhammed Bülent KARAASLAN: *Voltran Güç Sistemleri*

'Kalıcı Olmak İçin İmalat Yapmak Gerektiğini Düşünenlerdenim'

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız ?

Voltran Güç Sistemleri San ve Tic. Ltd. Şti firması olarak , 2008 yılında Setaş Elektrik A.Ş. firmasındaki görevimin bitmesi ile kendi şirketimizi kurduk ve kurumsal kimlik kazandık. Orta gerilim malzeme satışı ile başladığımız ilk günlerde imalatın önemini fark ettik. YS Group firmasını devir alarak bar24 imalatına başladık. Ürün kalitesinde ve montaj değişiklikleri yaparak minimum arza verecek hale getirdik. Tedaş şartnamelerine uygun redresör grupları için nebel firmasını kurduk. Orta gerilim sektöründe stoklu çalışmanın önemini fark ederek hücre, akım trafosu ve köşk stoğu tutmaya başladık . 2015 yılından itibaren de monoblok beton köşk imalatına başladık ve sektörün ilk 10 firması arasında olabilmek için gayret göstermekteyiz .

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Kalıcı olmak için imalat yapmak gerektiğini düşünenlerdenim. Rekabet edeceğimiz firmaların yapmadığı ürün grupların-

da, beton köşk ve redresör imalatına ağırlık veriyoruz. Rekabet ettiğimiz firmalardan bir adım önde olabilmek için stok gücümüzü kullanmayı tercih ediyoruz .

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı için hedeflenen rakamların çok gerisinde kaldık. Erken seçim kararından sonra piyasalardaki daralma, beklentilerimizi karşılamayacak kadar olmaması ile beraber, firmaların birbirine olan güvenleri de şu anda yok denecek kadar az kalmıştır . 2019 yılı için beklenti ve hedeflerimiz de bunlardan dolayı olması gereken kapasite ve yatırımlarımızda %25 oranına düşmüştür.

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

2019 yılı için de önümüzde ki yerel seçimlerden sonra tekrar değerlendirme yapmayı planlamaktayız. Öngörülerimiz enerji sektöründe imalat yapan firmaların kapasitelerinin tatmin olamayacağı konusundadır.

NOLTRAN

BETON KÖŞK



İmalatını Yaptığımız Markalar

NOLTRAN
NEBEL®
Power under the control

YD GROUP

Faaliyet Konumuz

- Beton Köşk İmalatı
- Bar 24 İmalatı
- Redresör İmalatı
- Astor ve Ulusoy Marka Modüler Hücre Stoğu
- ESİT, ESİTAŞ ve ALCE Marka Akım ve Gerilim Trafosu Stoğu
- Hermetik ve Genleşme Depolu Trafo Satışı
- İzolasyon ve İş Güvenlik Malzemeleri Satışı
- Raychem ve Nexans Kablo Başlıkları Satışı
- Xlpe ve Nyy Kablo Satışı
- Seksiyoner ve İzolatör Satışı



NOLTRAN

Güç Sistemleri Ltd.Şti.

Fatih Mahallesi Turgut Özal Blv. No:45
Kahramankazan / ANKARA

Tel : 0312 386 32 06 - 0312 814 32 10

Fax : 0312 386 32 07

www.voltranguc.com

info@voltranguc.com

Francisco Gil GARCIA: *Günsan*

‘ Dünyada Yaşanan Tüm Olumsuzluklara Rağmen Günsan Olarak, 2018 yılını Yüzde 20 Büyüme İle Tamamlayacağımızı Öngörüyoruz ’

G GÜNSAN



1982 yılında kurulan ve Anahtar-priz sektöründe Türkiye'nin öncü şirketlerinden biri olmayı başaran Günsan'ın CEO'su Francisco Gil Garcia ile Günsan'ı ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Anahtar-priz sektöründe Türkiye'nin öncü şirketlerinden biri olan Günsan, 1982'de kuruldu. 1995 yılında şu an hala üretimin devam ettiği Samandıra'da yer alan endüstriyel tesisine geçti.

Günsan olarak bugün inşaat sektöründe alçak gerilim tesisatı ekipmanları olan elektrik anahtar, priz, grup priz, şalt malzemesi, kompakt şalter, kaçak akım röleleri, sigorta kutuları ve aksesuarlarından oluşan 17 bin parçalık ürün portföyümüz bulunuyor. Ürünlerimizi distribütörlerimiz ve Türkiye çapındaki 54

bayimiz ile hem ülke içine hem de dünyada 50'den fazla ülkeye ulaştırıyoruz.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılı siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak sektörler açısından çok kolay bir yıl olmadı. Ancak yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen Günsan olarak, yılı yüzde 20 büyüme ile tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Ekonomik veriler ve işaretler sadece Türkiye'de değil tüm dünyada önemli değişimler yaşanacağını gösteriyor. Anahtar ve priz sektörü dahil ekonomimizin zincirini oluşturan diğer tüm sektörlerin bu değişime kolaylıkla adapte olmasını bekliyoruz. Üretimimize, ihracatımıza, yeni pazar arayışlarımıza karşı umudumuzu koruyarak çalışmalarımıza devam edeceğiz.



Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Günümüzün rekabet ortamında farklılaşmayı sağlayan en önemli anahtar kelimeler; inovasyon ve Ar-Ge. Gelişen ve güncel teknolojiler odağında ürünlerimize yenilik katmak için çalışmalar yürütüyoruz. Bu stratejimiz, gelecek tüm yatırımlarımızı belirliyor. Teknoloji ve inovasyona olan yatırımımızı yüzde 125 artırdık. Ar-Ge çalışmalarımıza sektörün üzerinde pay ayırıyoruz, önümüzdeki dönemlerde bu konudaki yatırımlarımızı yüzde 50 daha artırmayı hedefliyoruz. Yaptığımız birçok çalışma içinde ilki barındırıyor. Bu da başarıyı beraberinde getiriyor. Radius serimiz için özel olarak geliştirdiğimiz Radius App ile dünyada ilk kez kullanıcılar, akıllı telefon uygulamasıyla kendi anahtarını veya prizini istediği gibi tasarlayabiliyor. Diğer yandan yeni ürün grubumuzda yer alan Valta serisindeki yüksek teknoloji ile üretilen yeni nesil sigorta ürünlerimiz de rekabetçi yapıları ile fark yaratıyor.

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

Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Anahtar ve priz sektörü, inşaat sektörüyle birbirine geçmiş bir sektördür. İnşaat sektöründe yaşanan gelişmeler bizim sektörümüzü yakından ilgilendiriyor. Son 10 yıl içinde inşaat sektörü çok büyük atılımlar gerçekleştirdi ve dev projelere imza attı. Bu gelişimde, teknoloji, tasarım ve inovatif fikirlerin önemli bir payı bulunuyor. İhracat pazarında Türk üreticiler önemli rol oynuyor. Türk üreticilerin faaliyet gösterdiği ülkeler 55 civarında. En büyük rakibimiz ise; Çin menşeli üretim. Yerli üreticiler olarak üretim kalitemizin yüksekliğimiz ile dünya pazarıyla rekabet edecek düzeydeyiz ve her geçen gün bu gücümüzü artırıyoruz.

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

Sektörde üretim kalitesinin daha da yükselmesi için merdiven altı üretimin kontrol altına alınması gerekiyor. Ayrıca sektöre yönelik kalifiye eleman yetiştirmek için ilgili bölümlere yatırım yapılmalı. İhracatta verilen destek ve teşviklerin artırılması dünya pazarındaki yerimizi daha da sağlamlaştıracak ve potansiyel pazarlara ulaşmamızı kolaylaştıracaktır.





Mavili Elektronik

1987 yılında Elek. Müh. İbrahim Vacit Mavili tarafından kurulan, yangın ve gaz algılama sistemleri konusunda Yaklaşık 250 kişilik uzman kadrosu ile sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Mavili Elektronik'in Pazarlama Müdürü İpek Yavuz KONAK ile Mavili Elektronik'i ve sektörü konuştuk.

İpek Yavuz KONAK: *Mavili Elektronik*

'2019 Yılında 2018 Yılında Olduğu Gibi Birçok Prestijli Projeye İmza Atmayı Hedefliyoruz'

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Mavili Elektronik 1987 yılında Elek. Müh. İbrahim Vacit Mavili tarafından kuruldu. Şirketimiz yangın ve gaz algılama sistemleri konusunda hizmet vermektedir. Yaklaşık 250 kişilik uzman bir kadromuz bulunmaktadır. Ürünlerimizin AR-GE çalışmalarını, üretimini, kalite kontrol proseslerini, satış öncesi ve sonrasında hizmetlerini bünyemizde gerçekleştirmekteyiz. Müşterilerimize daha hızlı ve etkili hizmet verebilmek için Türkiye'nin 7 noktasında bölge müdürlüklerimiz bulunmaktadır. Bölge müdürlüklerinde çalışan personellerimiz satış öncesinde projelendirme ve yerinde keşif, satış sonrasında ise devreye alma, periyodik bakım ve arıza hizmetlerini vermektedir.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılı firmamız açısından oldukça başarılı geçti. Başta AVM'ler, residence projeleri, endüstriyel tesisler olmak üzere birçok farklı projede yangın ve gaz algılama sistemleri sunduk. Özellikle birçok projede bina yönetim sistemleri ile entegrasyon ve sistemlerin Supervisor yazılımı aracılığıyla uzaktan izleme ve kontrolü konularında katma değeri yüksek çözümler ürettik. 2019 yılında da birçok prestijli projeye imza atmayı hedefliyoruz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Gelişen teknoloji ile birlikte akıllı binalar giderek yaygınlaştı. Akıllı binalarda güvenliğin sağlanması için başta yangın algılama sistemleri, CCTV sistemleri olmak üzere birçok güvenlik sistemi kullanılıyor. Ancak binalarda güvenliğin sağlanması için sistemlerin entegre çalışması gerekiyor. Bu sebeple firmamız AR-GE çalışmalarını yazılımsal entegrasyon konusunda yoğunlaştırmış durumda. Hatta 2018 yılında güvenlik sistemleri ve CCTV



sektöründe dünya devi olan Hikvision ile teknoloji partneri olduk. Bu partnerlik kapsamında iki firmanın AR-GE ekipleri ortak bir çalışma yürüterek Hikcentral VMS yazılımı ile Supervisor grafiksel izleme ve kontrol yazılımını plug-in seviyesinde entegrasyonunu geliştirdi. Bu entegrasyon sayesinde kullanıcılar Hikcentral üzerinden Maxlogic&Mavigard yangın algılama sistemlerini izleyip kontrol edebilecek. Bunun yanı sıra, Modbus ve Bacnet protokolleri ile bina yönetim sistemleriyle entegrasyonu sağlıyoruz. Firma olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, konusunda uzman AR-GE ekibimiz ile gerekli çalışmaları hız kesmeden gerçekleştiriyoruz.

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

Sektör her geçen yıl daha da geliyor, katma değeri yüksek projeler ve özellikle akıllı binalar giderek yaygınlaşıyor. Ülkemizde prestijli projeler gerçekleştirilmekte ve bu projelerde can ve

mal güvenliğinin sağlanması için entegre güvenlik sistemleri kurulmaktadır. Biz de Mavili Elektronik olarak üstün özellikli yangın ve gaz algılama sistemlerimizle ülkemizde kurulan projelerde güvenliğin sağlanması konusunda gerekli çalışmaları gerçekleştirmekteyiz.

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

Yangın algılama sistemlerinin yönetmelik ve standartlar çerçevesinde üretilmesi, projelendirilmesi, uygulanması ve satış sonrası hizmetlerinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Ancak bu konuda sektörde genel bir bilgi eksikliğinin olduğunu gözlemlemekteyiz. Bu sebeple firmamız bünyesinde Akademi departmanı kurduk. Firmamız çalışanları, bayilerimiz ve yetkili servislerimize yangın algılama sistemleri ile ilgili birçok konuda eğitim vermekteyiz. 2019 yılında da eğitimlerimizi yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

mavili

ELEKTRONİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

Sektöre Yön Verenler



ÜÇLER PLASTİK

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



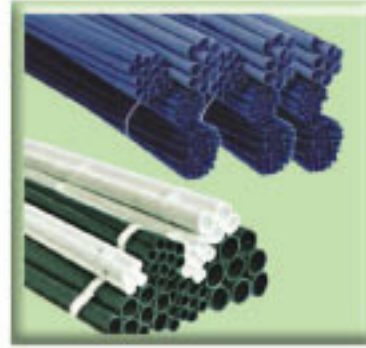
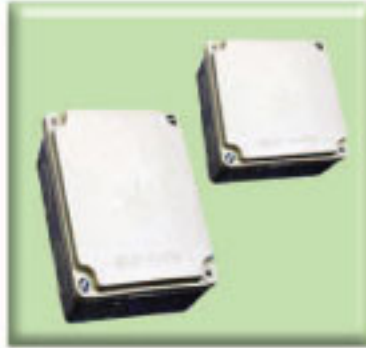
Kalite



Güven



Marka



İLETİŞİM BİLGİLERİ



Fabrika: Okmeydanı M. Şevket Paşa Mah. Sivas Sok. No.14 Şişli / İSTANBUL

Telefon : 0212 297 98 60 **Fax :** 0212 297 98 59

Şube : Emekyemez Mah. Tenha Sok. No.11 Karaköy / İSTANBUL

Telefon : 0212 238 01 71 - 256 68 92

Şube : Aşağı Bulgurlu Caddesi No.126 Çamlıca / İSTANBUL

Telefax : 0212 335 35 55 - 461 13 54

Web : www.uclerplastik.com.tr **e-mail :** info@uclerplastik.com.tr

eyka®



- AYDINLATMA
- İNŞAAT
- TAAHHÜT



EYKA AYDINLATMA ÜRÜNLERİ İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Merkez Ofis: Perpa Tic. Merk. A Blok Kat:10-11-12 No: 1492 Okmeydanı - Şişli / İSTANBUL
Tel : 0212 423 0 422 • Tel/Fax : 0212 220 0 422

Semih GÖRÜR: *Somfy Türkiye Genel Müdürü*

‘Somfy Türkiye Olarak Başarılı Bir Yıl Geçirdik ve Hedeflerimizin Üzerine Çıktık’

1969 yılında Fransa’da kurulan, konutlardaki ve ticari binalardaki açılır-kapanır mekanizmalar için ileri teknoloji motorlar ile akıllı ev sistemleri üreten dünya çapında bir marka olan Somfy’nin Türkiye Genel Müdürü Semih GÖRÜR ile Somfy’i ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.



Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız ?

1 969 yılında Fransa’da kurulan Somfy, konutlardaki ve ticari binalardaki açılır-kapanır mekanizmalar için ileri teknoloji motorlar ile akıllı ev sistemleri üreten dünya çapında bir marka. Ürün gamımız içinde perde, panjur, kepenk, tente, pergola, pencere, güneş kırıcı, garaj ve bahçe kapıları için üretmiş olduğumuz motorlar, kumandalar, kontrol üniteleri, sensörler ile birlikte uzaktan kontrol ve izleme de sağlayan akıllı ev ve bina sistemleri yer alıyor. Şirketimiz kurulduğu günden bugüne 100 milyondan fazla motor üretmiş bulunuyor. Fabrikalarımızda, her gün 70 bin adet motor üretiliyor. Dünya genelinde her yıl 20 binin üzerinde profesyonel müşteri ve milyonlarca tüketici, yaşam alanlarında Somfy ürünlerini kullanıyor. Türkiye pazarına girişimiz 80’li yılların başlarına dayanıyor. Önceleri distribütörler aracılığıyla sağladığımız hizmeti; 2004 yılından beri Somfy Türkiye olarak direkt kendimiz sağlıyoruz. İstanbul merkez ofisimiz ve ana lojistik merkezimiz dışında Ankara, İzmir, Adana, Antalya ve Bakü’de bölge temsilciliklerimiz bulunuyor.

Benim görevde bulunduğum son altı sene içerisinde Azerbaycan yapımız bize dahil oldu. O bölgeyi de Somfy Türkiye üzerinden yönetmeye başladık. Ekibimiz büyüdü, bölgesel yapılanmalarımız güçlendi. Ben başladığımda sadece İstanbul - İzmir yapılanmamız vardı. Biz Ankara, Adana yapılanmasını

ekledik. Antalya yapılanmamızı güçlendirdik. Dolayısıyla bizim Türkiye içerisinde ulaştığımız ve hitap ettiğimiz coğrafya da genişledi. Daha önce büyük şehirler vardı ama şimdi Anadolu’da da çok aktif çalışıyoruz. Motorlaşmayı onların hayatına soktuk, şimdi hacmi artırıyoruz. Dolayısıyla güçlü olduğumuz bölgelerde satışlarımızı artırırken, daha önce çok fazla dokunamadığımız bölgelere de yoğunlaşarak ciddi büyümeler sağlamış olduk.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Genel olarak baktığımızda Türkiye pazarındaki pozisyonumuz çok iyi. Marka ve ürünlerimizin pazar payları ile marka bilinirliğimiz çok yüksek ve gün geçtikçe de artıyor. Biz stratejilerimizi müşterilerimizden, pazardan, paydaşlarımızdan aldığımız geri bildirimlerle oluşturuyoruz. Bunun için özel toplantılar düzenliyoruz. Marka, ürün kalitesi, yerel mevcudiyet, ekibimizin müşterilerimiz ile kurmuş olduğu sıkı ilişkiler, lojistik yapılanmamız, pazarlama yatırımlarımız ve teknik destek gibi daha sayamadığımız birçok güçlü yönümüz sayesinde yerimiz oldukça sağlam. Ancak bu bizleri rahatlet içerisine sokmuyor. Pazarı doğru anlamak, doğru bilgiyi almak, bu bilgileri doğru değerlendirmek adına efor sarf ediyoruz. Ayrıca; faaliyet gösterdiği alanlarda sektörün gelişimine katkıda bulunmak ve sunduğu çözümler hakkında kullanıcıların daha çok bilinçlenmesini sağlamak da Somfy’nin üstlendiği misyonlardan biri. Bu anlamda pazarlama faaliyetleri tabii ki Somfy için kritik önem taşıyor. Hem sunduğumuz çözümleri

müşterilerimize ve kullanıcılara ulaştırmada, hem de markamızı tanıtmada pazarlama bizim için çok önemli bir güç. Aynı şekilde gelecek dönemler için stratejilerimizi şekillendirirken de... Bunların bilincinde olarak pazarlama yatırımlarımızı her geçen yıl arttırıyoruz. Somfy markası ve teknoloji çözümleriyle daha çok insanın tanışmasını, bu şekilde onların hayatlarına daha fazla konfor, güvenlik ve mutluluk katabilmeyi hedefliyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

Somfy Türkiye olarak başarılı bir yıl geçirdik ve hedeflerimizin üzerine çıktık. Önümüzdeki dönemin kolay olmayacağını biliyoruz ama inşaat ve konut sektörleri ile ilgili pozitif beklentilerimiz de var. Son dönemde biraz durgunluk yaşayan sektörde büyümenin yeniden ivme kazanması öngörülüyor. Hareket planlarımızı oluşturduk, bütçelerimizi yaptık. Çok önemli değişiklikler olmadığı sürece sıkıntı yaşamayacağımızı düşünüyorum ama her durumda B planımız da var. Sektörün daha da gelişmesi için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Panjur, perde, tente, pergola, kepenk, garaj kapısı, bahçe kapısı, akıllı ev sistemleri ürün grupları dahil olmak üzere evler ve ticari binalarda ürünlerimizin kullanımında yine ciddi artışlar bekliyoruz, çünkü geliştirdiğimiz teknolojiler de

her geçen yıl kullanıcılar tarafından daha fazla ilgi görüyor.

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

Sektörde çok büyük bir devinim var. Hacimlerin artması, son kullanıcının bu ürünlere ilgisinin artması, erişimlerinin hem maddi açıdan hem tedarik açısından kolaylaşması sektörde devinimi arttırdı. Sektör büyüdü ve ürün çeşitliliği arttı, ürün kullanılan alanlar arttı. Bu herkese bir yaşam alanı getiriyor. Sonuçta, günün sonunda baktığınızda oyuncu sayısı da artıyor. Ürün çeşitlilikleri ve teknolojiler gelişti. Sürekli yeni ürünler getirip satış kanalımızda devreye almamız gerekiyor. Bu anlamda çok ciddi gelişmeler oldu, Somfy Türkiye olarak çok fazla stratejik proje oluşturduk ve devreye aldık. Bunların bir kısmı hala devam ediyor, bir kısmı yeni yeni devreye girecek, alt yapı çalışmaları yapıldı. Hacimlerimiz çok yüksek oranlarda arttı, globalde Somfy Türkiye olarak büyüme rekorları kıran bir yapı olduk.

somfy Building happiness



Kemal DENKER: Den-San Elektromekanik (Genel Müdür)

'Kalite, Verimlilik ve Müşteri Memnuniyetini Ön Planda Tutuyoruz'

1968 yılında kurulan motor klemensleri, elektrik kömürleri, Fırça tutucular, blezik ve ring ile izolatörler gibi uzmanlık isteyen konularda da başarılı çalışmalar ve imalatlar yapan Den-San Elektromekanik'in Genel Müdürü Kemal DENKER ile Den-San Elektromekanik'i konuştuk.

Sirket; 1968 yılında Ahmet Seyfettin DENKER öncülüğünde kurulmuş olup, 1975 yılından beri de kurumsal kimliği ile faaliyet göstermeye başlayıp, edindiği bilgi birikimini ve tecrübeyi genç, dinamik bir kadroyla birleştirmeyi başarmıştır. Motor Klemensleri, Elektrik kömürleri, Fırça Tutucular, Bilezik ve Ring ile izolatörler gibi uzmanlık isteyen konularda da başarılı çalışmalar ve imalatlar yapmaktadır.

Firma, Üretimdeki başarısının yanı sıra geniş ürün yelpazesi sayesinde, demir çelik, otomotiv, beyaz eşya, boru, profil, haddecilik, elektrik motoru, makine, enerji, ısı gereçleri, gemi inşaatı, savunma, ambalaj gibi sektörlerde de hizmet vermektedir.

DEN-SAN bugüne kadar başladığı, bitirdiği tüm işlerde ve gelecekte taahhüt edeceği tüm projelerde kaliteyi ön planda dikate alarak, kaliteli hizmet anlayışı ve şirket sorumluluğunu her zaman önde tutmuştur. İmal edilen ürünlerin oluşumunda, firmasının makine parkında bulunan 8 adet hidrolik ve eksantrik presler ile 2 adet Torna tezgahı ve Radyal matkap tezgahları ile çeşitli çap ve ölçülerde kalıplar kullanılmaktadır. Üretim aşamasında kullanılan malzemelerin çeşitliliği nedeniyle 11-12 adet tedarikçi firma ile çalışılmaktadır. Bunların çoğunluğu

İstanbul sınırlarında olup, yurt dışından da (Bulgaristan, Macaristan) malzeme tedariki yapılmaktadır.

İmalatların piyasaya sunumu; farklı şekillerde yapılmaktadır..

►Şirket merkezinde ve şirketin Karaköyde bulunan teşhir ve satış ofisinde malzemelerin sunumu ve satışı yapılmaktadır.

►Hazırlanan katalog, cv ve mesleki kuruluş dergilerinin reklamasyon hizmetleri ve pazarlamacı elemanlar vasıtasıyla malzemelerin tanıtımı ve satışı yapılmaktadır.

►Satış rakamlarının % 70 ini ise Demir Çelik Fabrikaları, Çimento fabrikaları, gemi inşaat sektörü otomotiv, hadde tesisleri, profil ve boru fabrikaları, savunma sanayi vs. gibi kuruluşlara yapılmaktadır.

DEN-SAN firması; İstanbul ticaret ve sanayi odasına kayıtlı olup 100.000 TL sermaye ile kurulmuştur. Firma kurumsal ve güvenilir kalite belgeli şirketlerle çalışabilmek amacıyla bünyesinde, ISO 9001:2008, ISO 14001 ile TSEK belgelerine sahiptir.

Bu özelliklerle kalite, verimlilik ve müşteri memnuniyetlerini ön planda tutmaktadır.



DEN-SAN[®]
ELEKTROMEKANİK CİHAZLAR
İNŞAAT - TURİZM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ

Sektöre Yön Verenler



- Slip ring Ø20mm'den Ø1500mm'ye kadar enerji aktarma sistemleri.
Kullanım alanları; Kablo makineleri, Arıtma tesisleri, Ambalaj ve paketleme makineleri, Lunapark makineleri, Bilezikli Asenkron motorlar.
- Mesnet İzolatörleri "Teknik resme göre imalatlarımız."
- Motor Klemensleri: DIN 46294 Normuna göre Demir ve Prinç aksamı seri üretim
Olduğu gibi teknik resminize göre imalat yapılabilmektedir.
- Fırça tutucular:
Kullanım alanları : Kablo makineleri, Arıtma tesisleri, Ambalaj ve paketleme makineleri, Lunapark makineleri, Bilezikli Asenkron motorlar.



DEN-SAN[®]
ELEKTROMEKANİK CİHAZLAR
İNŞAAT - TURİZM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Tepeüstü Mah. Doğanevler Cad. Manidar Sok. No: 3C
Ümraniye-İstanbul/TURKEY
+90 216 313 67 87 +90 216 466 91 92 +90 532 693 93 11
www.den-san.com.tr kemaldenker@den-san.com.tr



den-sankemal



**Fatih AKBULUT: FIPRONET
ELEKTRONİK İMALAT SAN. TİC. A. Ş.**

‘Elektronik Konusunda Deneyimli Bir Kadroya ve Teknik Birikime Sahibiz’

Akıllı Şehir Mobilyaları imalatı yapmak üzere yerli sermaye ve bilgi birikimi ile kurulan ve yenilenebilir enerji kaynakları kullanılarak dış mekan aydınlatma çözümleri sağlayan Fipronet’in Genel Koordinatörü Fatih AKBULUT ile üretimlerini ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyüme için nasıl sağladınız ?

Fipronet Elektronik İmalat A.Ş. , Akıllı Şehir Mobilyaları imalatı yapmak üzere yerli sermaye ve bilgi birikimi ile kurulmuş bir firmadır. Ürün gamımızda, yenilenebilir enerji kaynakları kullanılarak dış mekan aydınlatma çözümleri sağlayan farklı modeller bulunmaktadır. Müşterilerimize şebeke bağlantısı gerektirmeyen, yüksek kaliteye sahip, sorunsuz aydınlatma çözümleri sunmaktayız.

Ürünlerimizin yazılım, elektronik, mekanik olarak tasarım ve üretimleri firmamız bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Kullanıcıya akıllı şehir mobilyası sunma hedefiyle yola çıktığımızdan, tüm ürünlerimiz IoT uyumludur.

Firmamız özellikle ARGE’ye gereken önemi verme kararlılığındadır. Elektronik konusunda deneyimli bir kadroya ve teknik birikime sahibiz. Sektöre güneş enerjili dış mekân aydınlatma konusunda kaliteli, sorunsuz ürün sunma amacıyla girmemiz ve sadece bu konuya odaklı çalışmalarımız ile gün geçtikçe büyüyen bir taleple karşılaşmaktayız.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Yurtiçinde bayilik sistemi üzerinden çalışmalarımız yürütüyoruz. Ürünlerimize, genel olarak acil dış mekan aydınlatma ve kablosuz uygulama alanları için talep gelmekte. Mimari ofisler ve taahhüt firmalarının ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlanan teknik gerekliliklere ek olarak, estetik tasarımlara sahip ürünlerimiz de mevcut. Ürünlerin tüm “know-how”ı tarafımızdan geliştirildiğinden, her türlü talebe uygun konfigürasyon oluşturma esnekliğimiz mevcut. Aydınlatma sektörünün dar bir alanında faaliyette bulunmamıza rağmen, ürün kalitemiz ve teknik becerilerimiz bu alanda beklentimize uygun bir pazar payına sahip olmamızı sağlıyor. Sektörel fuarlara katılarak hem bayilerimize hem de müşterilerimize ürünlerimizdeki yenilikler konusunda bilgi verme fir-

satımız oluyor. Yurtdışı çalışmalarımıza da hem yerel hem de yurtdışı proje firmaları üzerinden devam ediyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılında, ekonomik konjonktür sebebi ile özellikle yılın 2. Çeyreğinde planlarda revizyon gereği duyduk. Beklenen hedefler tam olarak gerçekleşmemekle birlikte, 2019 yılı için yaptığımız bağlantılar ile bu durumu telafi imkanı bulacağımızı düşünüyoruz. Kapasite ve kadromuzu bu doğrultuda arttırmayı planlıyoruz.

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

LED, PV, akü ve yazılım teknolojilerinin gelişmesi sektöre pozitif ivme katmakta. Özellikle verimlilik konusunda yapılan farkındalık çalışmaları ile tüketicide bu konuda ciddi bir bilinç oluşmuş durumda. Bu olumlu gelişmeleri malzeme tedariki ve özellikle döviz hareketliliğinin bu gelişmeleri gölgelediği kanaatindeyim.

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

Açıkcası, elektronik konusundaki bilgi birikimiz bizi, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda sürekli AR&GE ve ürün geliştirme konusunda ilerlemeye yönlendiriyor. Yaşadığımız en temel sorun komponent temini ve özellikle 8-10 haftayı bulan teslim süreleri. Ülkemizin de bu konudaki çalışmaların artarak devam etmesi ve yarı-iletken teknolojisi konusunda gelişmelerin yaşanması en büyük temenimiz.

 **FIPRONET®**



Cafer BULUT: *İLX Elektrik*

‘Sektörün Gelişimi İçin Kesinlikle Dünya Pazarlarında Aktif Rol Almamız Gerekiyor’

1989 yılında klasik al-sat ile ticarete atılan şu anda ise üreten bir firma olarak faaliyetlerine devam eden İLX Elektrik’in Genel Müdürü Cafer Bulut ile sektörü ve İLX’in 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

1 989 yılında ilk olarak Karaköy’de çalışmaya başladım. 1997 Yılında yine Karaköy’de kendi firmamı kurdum. 1997 ile 2002 arasında klasik al-sat mantığı ile ticaret yaptıktan sonra 2002 ile 2005 yılları arasında yurtiçi bayilikler olarak işlem hacmimizi büyüttük. 2005 den sonra ilk olarak pazarda ihtiyaç olan ürünlerin imalatını ve ithalatını yapmaya başladık. 2011 sonuna gelindiğinde ise imalat artık toplam ticaretimizin %50’den fazlası olmaya başladı ve bu süreçten sonra ithalatı azaltıp daha çok imalata odaklandık. 2012 yılından itibaren dünyanın değişik bölgelerinde ürünlerimiz pazarlayarak, uluslararası fuarlara katılarak daha geniş noktalara ulaşmak hedefindeyiz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyor sunuz?

Bu konuda basit bir yolumuz var. En önemlisi kaliteli ürün üretmek, pazarın istediği fiyatlara mal etmek ve bunun dışında marketing olarak fuar, sanal, medya. vs araçlarla ulaşılabilirliğimizi arttırmak.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı ülke genelinde yaşanan ekonomik krizden dolayı

çok parlak bir yıl olduğu söylenemez. Ancak firmam açısından bu zorlu ekonomik duruma rağmen hedefimize ulaştık. Tabi ki zorluklarını pas geçmemek lazım. 2019 yılı için ise ciddi bir enerji harcamak gerekli. Zorlu bir yıl bizi bekliyor.

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

Sektörün gelişimi için diyebileceğim tek şey defans değil atak pozisyonu olmamız lazım. Kesinlikle dünya pazarlarında oyuncu olmayı hedeflemeliyiz. Sadece Türkiye pazarı üzerinden gitmemek lazım. Dünya pazarında kesinlikle aktif rol almak gerekiyor.

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

Sektörle ilgili en yaygın iki problem var. İlki ödeme sıkıntısıdır ki ekonomik krizden dolayı bu durum daha sıkıntılı bir hal almıştır. Bu sorunun nasıl çözüleceği hakkında bir fikrim yok. Çünkü bu artık bir kültür olmuştur. İkincisi ise sadece fiyat odaklı fikirler. Bu durum ciddi bir sıkıntı aslında. Üretirken ve ithal ederken ilk sıraya koyacağımız maddenin fiyat olmaması gerekli. Ama bunun içinde zaman lazım malesef.





SESLE VE GÖRÜNTÜLÜ SİNYAL TEKNOLOJİLERİ

BUZZERLER

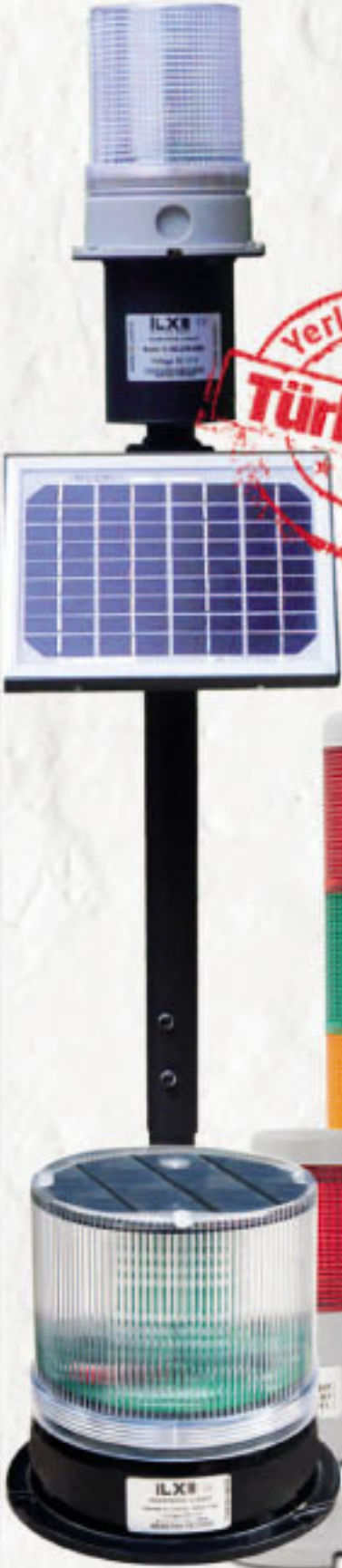
• IŞIKLI KOLONLAR

UÇAK İKAZ LAMBALARI

• MODÜLER IŞIKLI KOLONLAR

İKAZ (TEPE) LAMBALARI

• SOLAR (GÜNEŞ) İKAZ LAMBALARI



Fatih CİN: *Alvino Aydınlatma*

‘Dünya Standartlarında Aydınlatma Armatürleri Üretiyoruz’

Yüzde yüz yerli sermaye ile üretim yapan ürettiği yerli ve milli LED’li aydınlatma armatürleri ile marka olmayı başaran Alvino Aydınlatma’nın Yönetim Kurulu Üyesi Fatih CİN ülkemiz aydınlatma sektörü ve Alvino Aydınlatma ile ilgili dergimize açıklamalarda bulundu.



Sektöre Yön Verenler



Sirketimiz kuruluşundan bu yana, başarı ile sunduğu ve geliştirdiği ürünler sayesinde, yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde önemli başarıları adını yazdırmış ve ülke ekonomisine büyük katkılar sağlamıştır. Bu başarının ve gelişimin arkasında, nitelikli insan kaynağımız, bilgi birikimimiz ve güvene dayalı iş ilişkilerimiz yer almaktadır. İşbirliği içerisinde olduğumuz tüm kurum ve kuruluşlarla, tesis etmiş olduğumuz karşılıklı güven, çalışma anlayışımızın en önemli değerini oluşturmaktadır. Yarattığı katmadeğer ve istihdam olanaklarıyla, ülke ekonomisi için üretmenin çok önemli olduğunun bilincindeyiz.

Alvino Led Aydınlatma olarak; LED projektör, LED sokak lambası, LED bar, LED linear, LED wallwasher, LED atölye lambası ve LED panel üretiminde yerli malı üretimine önem vererek hizmet vermekteyiz.

Geleceğimiz için, sürdürülebilir bir nesil için, ülkemiz ve yarımlarımız için çalışıyor ve her geçen gün kendimizi daha da geliştirerek AR-GE çalışmalarına önem vererek üretmeye devam ediyoruz. Firmamız aydınlatma ürünlerinin üretiminin yanı sıra aydınlatma danışmanlığı da yapıyor. Ayrıca markaya özel fason üretim de yapıyoruz. Yerli Malı Belgesi, Sanayi Sicil, kapasite raporu, CE belgesi, ISO9001, ISO14001, OHSAS18001 gibi sertifikalara sahibiz.

Ülkemiz aydınlatma sektörünün en büyük sorunu Çin’den gelen kalitesiz aydınlatma ürünleri. Üstelikte Çin’den ürün ithal etmeye kalktığınızda ithal ettiğiniz ürünler en erken 2 ay içinde elinize ulaşıyor. Bu hem zaman kaybı hemde yüksek yatırım maliyetine neden oluyor. Oysa bizim gibi yerli üretim yapan firmalar müşterinin istediği ürünü istediği miktarda çok kısa sürelerde imal edip müşteriye teslim edebiliyorlar. Bunun yanında her hangi bir arıza durumunda da direkt olarak muhattap bulabiliyorlar. Çin’den gelen ürünlerin birçoğunun üzerinde bulunan etiketlerde yazan değerler gerçeği yansıtmıyor. Kalitesiz mal almak istemiyorsak, insanlarımızın işsiz kalmasını istemiyorsak yerli üretimi desteklemeliyiz.

Şaban ÇİLEK: *GÜVEN-İŞ ELEKTRİK Yönetim Kurulu Başkanı*

‘Hedefimiz 43 Yıllık Sektör Tecrübemiz İle Üstün Kaliteli Ürün ve Hizmetlerimizi Ulusal ve Uluslararası Pazarda Sunmaya Devam Etmek’



Elektrik ve güç elektroniği sektörünün önde gelen firmalarından Güveniş Elektrik Elektronik Mak. San. ve Tic. Ltd. Şti Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Şaban Çilek ile GÜVEN-İŞ Elektrik ve sektör hakkında konuştuk.

Kuruluş hikâyenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Güveniş Elektrik 1975 yılında bir aile şirketi olarak kuruldu. Kurulduğu günden itibaren ağırlıklı olarak elektrik sektörüne üretim yapan firmamız 2008 yılında sektörün ihtiyaçları doğrultusunda gerekli yatırımları yaparak voltaj regülatörü ve transformatör üretimi yapmaya başladı. Teknolojinin gelişmesi ile sektörde oluşan ihtiyaçları iyi analiz ederek gerekli ar-ge çalışmaları ve yatırımlar yapılarak makine ve üretim parkurumuz her gün büyümeye ve teknoloji doğrultusunda gelişmeye devam etmektedir.

Bugün ülkemizin 7 bölgesinde bayiliklerimiz ayrıca dünyanın



birçok ülkesinde bulunan temsilciliklerimiz ile sektörde 43 yılı geride bırakmış bulunmaktayız.

ISO 9001 kalite yönetim sistemi ile üretimini yaptığımız voltaj regülatörleri, transformatörler, elektrik panoları, elektrik endüstrisi için muhtelif metal kutu ve kabinler dünya standartlarına uygunluğunu belirten uluslararası geçerliliği bulunan sertifikalara sahiptir. Firmamız tüm ürünlerini alanında uzman personeli, modern makinaları, ve kaliteden taviz vermeyen çalışma sistemi ile gerekli kalite ve güvenlik standartlarında üretmektedir.

Kalitesi dünya standardına ulaşmış, yerli üretim ürünlerimizi tüm dünyada tercih edilen bir marka haline dönüştürmek için gerek teknolojik gerekse nitelikli eleman istihdamı açısından gerekli yatırımları yapmaya devam etmekteyiz.

Hem Türkiye'de hem de Dünya'da ürünlerimizin kullanılıyor ve tercih ediliyor olması bize büyük gurur vermektedir. Hizmet anlayışı olarak müşteri ihtiyacını doğru tespit etmek, doğru çözüm üretmek için satış öncesi ve satış sonrası teknik açıdan desteğimizi sürdürüyor olmamızın da önemi büyük.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Küresel ekonomide yaşanan değişiklikleri yakından takip ederek doğru zamanda doğru projelerde yer alarak hedeflerimize ulaşmaya çalışıyoruz. Yeni yılda da bu çabamızı sürdürmeye devam edeceğiz. Hedefimiz 43 yıllık sektör tecrübemiz ile üstün kaliteli ürün ve hizmetlerimizi hem ulusal hem de uluslararası pazarda sunmaya devam etmek.

Bu konuda en büyük faaliyetlerimizi Ar-Ge alanında gerçekleştiriyoruz. Sektörel ihtiyaçları doğru şekilde analiz ederek yeni ürünler ortaya çıkarmaya, mevcut ürünleri teknolojik olarak geliştirmeye çalışıyoruz. Pazarlama faaliyetlerimizle de marka bilinirliğimizi arttırmaya yönelik adımlar atıyor, hem yurt içi hem yurt dışı satış çalışmalarımıza destek oluyoruz. Yurt dışı satış ve pazarlama, ürünlerimizin marka değerinin artırılması konusunda da Ekonomi Bakanlığı, TİM ve KOSGEB ile ortaklaşa sürdürdüğümüz çalışmalar sayesinde ülke ekonomisine katkı sağlamaya

çalışıyoruz.

-Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Güven-İş olarak inovasyon, Ar-Ge, tasarım ve markalaşma çalışmalarımıza gün geçtikçe yeni yatırımlar ve çalışmalar yaparak devam ediyoruz. Teknolojinin gelişmesi ile dünyada sanayi sektöründe ve günlük hayatta kullandığımız tüm elektrikli cihazlarda, makine ve tesislerde stabil enerji gereksinimlerinden kaynaklanan talepler doğrultusunda ürünlerimizi geliştirerek ihtiyaca uygun üretimler yapıyoruz. Standart üretim yanında kullanıcı ihtiyacına göre özel ürünlerin geliştirilmesi ve imalatı konusunda oldukça esnek olabilmekteyiz. Bütün bunlar, uzun yıllar süren uygulanmış teknolojik gelişmeyle elde edilen deneyim ve disiplinli çalışma sistemi ile sağlanmaktadır. Bu tür gelişmeler personelin her bir özel ürün için yeterli bilgi birikim ve yeterliliğe sahip olması ve gerekli özveriye göstererek üretime katkı sağlaması sayesinde oluşmaktadır. Bu alanda nitelikli eleman istihdamı ve eğitimi konusunda da Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

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

Dünya pazarında artık ülkemizde bir çok alanda söz sahibi. Müşteriler artık ürünlerde fiyattan çok kalite ve gerekli üretim sertifikalarının olması şartını arıyor. Üreticilerin bu konuda birlik olarak ürettiğimiz ürünlerimize dünya pazarında gereken değeri verme konusunda rekabetten çok birlik olması gerektiğine inanıyorum.

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

Dünyanın genel olarak şu anda yaşadığı ekonomik sıkıntılar var. Bu sıkıntılardan zaman içinde aşılacağı düşüncesindeyim. Türkiye'nin ekonomik anlamda değişkenlikleri çok fazla, bu değişkenlikler mutlaka sektöre etki eden etmenler arasında. Dünya pazarındaki hammadde fiyatlarındaki artışlar ve belirsizlikler ile beraber ülkemizdeki dalgalı kurdan kaynaklanan fiyat rekabetindeki zorlukları hızlı üretim ve üretim teknolojilerini geliştirerek sürekliliği sağlamaktayız. İnanıyorum ki biz kaliteden taviz vermeden ne kadar çok üretirsek ülkemiz kalkınacak. Devletimiz de teknolojik olarak son dönemde attığı adımlarla bunu göstermektedir.



GÜVEN-İŞ
GÜVENİŞ ELEKTRİK ELEKTRONİK MAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



GÜVEN-İS®

ELEKTRİK ELEKTRONİK MAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

YENİ NESİL TEKNOLOJİ

Dünyada ilk ve tek Wi-Fi kontrollü Servo Voltaj Regülatörü

BAZEN SADECE İSTEMENİZ YETER

DVR-M1 Wi-Fi Seri Voltaj regülatörlerimiz, kullanıcının hiçbir müdahalesine gerek olmadan voltaj regülasyonu yapmak amacıyla tam otomatik olarak çalışır

Voltaj Regülatörü üzerindeki Wi-Fi modülü sayesinde bir bilgisayar, tablet, veya telefon üzerinden her hangi bir tarayıcı kullanarak bir Wi-Fi ağına bağlanarak voltaj regülatörünün bir çok parametresini izleyebilir, kontrol edebilir veya değişiklik yapılabilir.



 Hastane Mah. Ayasofya Cad. No:103 Hadımköy
Amavutköy/İstanbul/Türkiye
 +90 212 771 04 15
+90 212 243 21 66
 info@guvenis.com.tr

www.guvenisregulator.com.tr



Reksan Elektrik

Müjgan ŞAHİN: 'Devlet Sanayicileri Daha Çok Desteklemeli'

1991 yılında kurulan IP-68 Polyamid Rakorunu Türkiye'de ilk defa tasarlayan ve üreten firma olan Reksan Elektrik'in Genel Müdürü Müjgan Şahin ile üretimlerini hedeflerini ve sektörü konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

1 991 yılında kurulan Reksan IP-68 Polyamid Rakorunu Türkiye'de ilk defa tasarlayan ve üreten firma oldu. Piyasalar da bu ürün Reksan Modeli olarak anılmaya başladı. Piyasalara büyük bir başarı ile girmiş olduk. Açılışımızı takip eden senelerde Metal çeşitlerinden Zırlı, Zırlısız, Ex-proof vb Kablo bağlantı rakorları, Dağıtım kutuları, Klemensler (Kaliteli) gibi ürünleri yerli üretim olarak Türkiye pazarına ilk sunan Firmayız. 1991 yılından bu yana biriktirmiş/kazanmış olduğumuz tecrübelerimiz ve Ar-Ge çalışmalarımızın sonucunda piyasalara yepyeni, daha fonksiyonel, daha kaliteli olan polyamid ve metal Rakor çeşitlerimizi sunuyoruz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Satış karlılığını artırma ve pazar payını geliştirme, artan rekabet karşısında pazarlama ve satış faaliyetlerini daha etkin kılmak, amaçlara en etkili şekilde ulaşılmasını sağlamak, satışçıların isteklendirme ve performanslarını yükseltmeye yönelik stratejilerimiz aşağıdaki gibidir.

Satış ekibini güçlendirme, satış ve pazarlama yöneticilerinin girişimciliğinin artırılması, satış temsilcilerinin performanslarının değerlendirilmesi, pazar payının ölçümü ve analizinin yapılması, müşteri memnuniyeti sorgulaması, müşteri bulma ve sürekli izleme yöntemi için gerekli reklam adımlarını izlemek, piyasa araştırması, bilgi toplanması ve bilgi kullanma yöntemlerini uygulamak, uygun mala etkin reklam hazırlama yöntemleri üzerinden gitmek, önemli müşterileri kazanabilme yöntemlerini denemek

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

2018 yılı Ülkemizin ve Orta Doğu ülkelerinin yaşadığı gerilimli yaşam ortamı nedeni ile birçok hedefimizin beklentilerimiz doğrultusunda gitmediğini söyleyebilirim. 2019 senesinden beklentilerimiz yaşanan gerginliklerin piyasaları en az zararla etkilenmesidir. Fakat yine de bu temennimizin yanında 2019 yılı için hedeflerimizi yeniden güncellemek



durumunda kaldık, yeni yıl için hedeflerimiz şöyledir; Yabancı pazarlarda kendimize yeni müşteriler edinmek, reklam stratejilerimizi geliştirmek ve daha fazla tüketiciye ulaşmak, satış ekibimizi daha etkin kullanmak, ürün odaklı arz/talep eğrisini çıkartıp bu çizelge doğrultusunda stok tutmak, üretim kayıplarını asgari seviyede tutmak, süreklilik arz eden müşterilere ulaşmak, ülkemize ve İnsanlığa faydalı, gelecek vaat eden, istikrarlı büyüme planlıyoruz.

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

Öncelikle döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmanın etkisinde olan Hammadde fiyatlarının iniş/çıkış hareketleri Stoklu çalışmayı avantajlı hale getiriyor. Bu doğrultuda ihtiyaca dayalı üretim stratejisini izlemek daha risksiz olmak ile beraber, Üretimdeki aksamaların getirebileceği sonuçlar ile Müşteri memnuniyetinin azalması/kaybolmasını gibi faktörler ortaya çıkıyor. Bu durum üretici/satıcı olan bizlerin daha zor ve rekabetçi ortamlarda mücadele etmesine neden oluyor. Gelişim açısından ise; Müşteriler artık ürünlerde ergonomik, kaliteli ve sertifikalı olması şartlarını arıyorlar.

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

® Döviz Kurlarındaki aşırı dalgalanmalar, Orta Doğu ülkelerindeki yaşanan sorunların pazarı etkilemesi, ödemelerin uzun vadelere yayılması, müşterilerin stok yatırımı yapmaması, sorunların çözümü noktasında; Devlet teşviklerinin çoğaltılması, işçilik maliyetlerinin düşürülmesi, enerji maliyetlerinin düşürülmesi, vergilerin oranlarının düşürülmesi,





Himmet ÇAKIR: *Mucize Güvenlik*

'2019 Yılı İçin Umutlu ve Hırslıyız'

2019 yılı için umutlu ve hırslı olduklarını belirten *Mucize Güvenlik*'in Genel Müdürü Himmet ÇAKIR ile 2018 yılını ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

2018 yılı beklentilerimiz adına başarısız bir yıl oldu. USD hareketliliği ve yatırımlarımızın Türk Lirası olması sebebi ile ciddi zararlar aldık. Para değil tecrübe kazandığımız bir yılı geride bıraktık. 2019 için umutlu ve hırslıyız. Türkiye de yerli üretim kamera için gereken bütün başvuruları ve çalışmalarını yapmaya başladık. 2019 bizim yılımız olacak sloganı ile giriyoruz ve bunun mükafatını muhakkak alacağız.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Şuan için teknolojiye geri kalmadan takip etmeyi tercih eden bir yapıdayız. Ülkemizin şartları ve firmamızın daha yeni üretime girmesi sebebi ile büyük atılımlar yapmadan ayaklarımız yere basarak ilerliyoruz. Gelecekte bir çok ilki başlatan bir firma olmak için önce tecrübe ediniyoruz.

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

Güvenlik sektöründe Çin'in bir tekelleşmesi vardı, ve bu tekelleşme Çin'deki bazı firmaların dominant çıkışları ile Çin'de bile kendi kendini tüketen bir yapıya dönüştü. Biz yerli kameralarımızı yaptığımızda Avrupa ve Ortadoğu pazarında Çin'in tek elini 3 yıla kalmaz kıranız diye düşünüyoruz. Bunu tek başımıza yapamayız ama bilmek gerekir ki bir yol açıldı mı o yoldan gidenlerin sayısı artar. Biz ilk hamleyi yaptık umut ediyoruz ki ülkemizde bir çok firmada bu yolu izleyecek ve biz güvenlik ürünleri ihracatı yapan bir ülke olacağız. Pazarın ufak olması çok büyük üreticilerin dikkatini şuan çekmemiş olsa da son kullanıcının kendi montaj yapacağı ürünler artıkça, onlarda oyuna katılacak ve dünyada TÜRK MALI ürünlerin bayrağı dalgalanacaktır.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Kuruluşumuz bir montaj firması olarak başladı. Güvenlik sektöründeki çoğu firma gibi son kullanıcıya ve kurumlara hizmet etmek amacı ile Kocaeli Gebze'de bir iş yeri açmaya karar verdik. Aslında ilk değişiklik rakiplerin aksine her işi yapan değil sadece kamera ve alarm sistemleri yapan bir firma olarak yola çıktık.

Büyüme için özel bir sırrımız yok fokuslandık ve rakiplerin yapmadığı kadar kullanıcı memnuniyetine dayalı çalıştık. Referanslarla gelen işler her zaman daha karlı ve sıkıntısız olur, arada bir hukuk vardır. Bu samimi yapımız başarıyı getirdi. Bugün Türkiye geneline satış yapan ve ciddi anlamda bilinen 3 markamız var.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?





2019

GELECEK BİZİ!



300 DOST PROJESİ
BY MUCIZE GROUP

**81 Ana Bayi ve 219 Seçkin Satış Noktası İle
Kuralları Yeniden Yazıyoruz.
Sizde Bu Güce Ortak Olun...**



0553 881 4502

engin@mucizeguvenlik.com.tr



Deniz GRİT SARI: *Grup İmaj Aydınlatma*

'Aydınlatma Sektörünün Türkiye'nin Öncü Sektörlerinden Biri Olacağına İnanıyoruz'

1996 yılında kurulan ve aydınlatma sektörünün önde gelen üreticilerinden birisi olmayı başaran Grup İmaj Aydınlatma'nın Genel Müdür Vekili Deniz GRİT SARI ile ülkemiz aydınlatma sektörünü konuştuk

Kuruluş hikâyenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Grup İmaj Aydınlatma 1996 yılında, aydınlatma malzemeleri üretmek üzere kurulmuş bir aile şirkettir. Firmamız, 2007 yılına kadar balast üretimi yapmış, 2008 yılından sonra dağıtım firmaları ile çalışmaya başlamıştır. 2010 yılında cadde ve sokak aydınlatma armatürleri üretilmeye başlanarak çok kısa sürede Türkiye'nin önde gelen firmalarının çözüm ortağı olmuştur. 2013 yılından itibaren de LED armatür üretimine başlamıştır.

Ürün tasarımı ve geliştirilmesinde, iyi bir Ar-Ge departmanımız ve başarılı kadromuz var. Büyüme sağlarken firmam için söyleyebileceğim en önemli husus toplam müşteri maliyetinin en düşük olacağı çözümler üreten, hızlı hizmeti sayesinde müşterilerine "problemsizlik" sunan, Ar-Ge odaklı bir şirket olmasıdır. Projelerde mühendislik hizmetinin yanı sıra projeye özgün terzi usulü ürün tasarlayan ender firmalardan biriyiz. Firmamız sahip olduğu uluslararası sertifikalarla, bir Türk markası olarak, yerli malı üretimini dünyanın pek çok ülkesine ihraç etmektedir.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Şirket olarak değişimle birlikte değil değişimi öngören ve ondan önde giden bir firma olmaya çalışıyoruz. 2018 yılında da pazar payımızı korumamızın yanı sıra önemli projelerde yer alarak aydınlatma sektöründe etkili bir firma olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Dünyanın en büyük havalimanlarından biri olan ve Türkiye'nin de en büyük LED projesi olan İstanbul Yeni Havalimanı'nın en büyük çözüm ortaklarından birisiyiz. Projenin çevre aydınlatması, açık otopark, yol, tünel ve viyadükleri firmamız tarafından aydınlatılmıştır. 2018 için beklenenin üstünde çözümler sunarak imkan ve kabiliyetlerimizin ne kadar fazla olduğunu gösterdiğimiz bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. 2019 yılında da modern, yenilikçi, akıllı ürün tasarımları sunmayı, gelen projelere uygun optik çözümler sağlamayı, Tübitak projelerinde yer almayı, literatüre katkı sağlayacak makaleler kaleme almayı ve uluslararası yarışmalara katılmayı hedeflemekteyiz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?



Aydınlatma kavramı artık disiplinler arası işbirlikleri gerektiren bir yapıya kavuştu. Akıllı aydınlatma, nesnelerin interneti (IoT), otomasyon, LED tarımsal aydınlatma sistemleri (Horticultural lighting) gibi bu günlerde birçok alanda duyduğumuz kavramlar aydınlatma sektörünün içerisine girdi. Bunların bize ileriye yönelik beklentilerimiz ve hedeflerimiz konusunda belirleyici pusula terimler olacağını söyleyebiliriz. Grup İmaj Aydınlatma bünyesinde öncü okullardan mezun Ar-Ge ekibimiz bulunmaktadır. Ar-Ge çalışmalarımızda hedef olarak gelişen teknolojilere uyum sağlamayı, var olan sistemlerin verimliliğini artırmayı ve inovatif girişimlerde bulunmayı ilke haline getirdik. Bu sebeple de sürekli olarak devam ettiğimiz eski ve yeni her üründe gelişen teknolojilere paralel olarak soğutma performansının artırılması ve lümen/watt değerlerinin üst sınırlara taşınmasını örnek olarak verebiliriz. Bununla birlikte özgün tasarımlarımızı verimlilik ile birleştirmeyi amaçlayan çalışmalarımız bulunmakta. Verimliliği hem ürün bazında, hem de üretim uygulamalarında artırmayı hedeflemekteyiz. Üretim kolaylığı, montaj kolaylığı ve malzeme çözümleri de Ar-Ge bünyesinde hali hazırda çalıştığımız konulardır. Bunları gerçekleştirirken Dünya ve ülkemizdeki çalışmalarını titizlikle takip ediyor, literatür taramalarına devam ediyoruz.

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

Aydınlatma sektörünün çok hızlı büyüdüğünü, değiştiğini ve dönüştüğünü söylemek mümkün. Hem üretici hem de müşteri ayağında beklentiler olumlu yönde değişmekte. Aydınlatma sektörü akıllı sistemler ve otomasyon ile her geçen gün daha farklı bir yere doğru gitmektedir. Sektör olarak doğru adımlar atıldığında aydınlatma sektörünün Türkiye'nin öncü sektörlerinden biri olacağına ve bulunduğu coğrafyanın avantajını kullanarak ölçek ekonomisi yaratabilecek güçte olduğuna inanıyoruz. Uluslararası ölçekte düşündüğümüzde Türkiye her ne kadar aydınlatma sistemlerinde birkaç adım geride gibi gözükse de önümüzdeki dönemlerde de bu hızın giderek artacağına ve akıllı aydınlatma sistemleri hakkında da bu ilerlemenin olacağına inanıyoruz.



Cüneyd Kademlioğlu: *Kamelsan*

'Aydınlatma Sektörünün Pazar Liderlerinden Birisiyiz'

Aydınlatma çözümleri konusunda hizmet veren Kamelsan'ın yetkilisi Cüneyd Kademlioğlu ile Kamelsan'ı ve sundukları aydınlatma çözümlerini konuştuk.

KAMELSAN, bu önemli sektörde Türkiye'nin pazar lideridir. En önemli müşterilerimiz arasında, sektördeki en iyi 35 ulusal ve uluslararası şirket bulunuyor. Onlarca yıldır bu iş ortaklarımızla yakından çalışıyor, birlikte pek çok başarıya imza atıyoruz.

Önemli konumuz; gitgide artan sayıda binada yenileme çalışmalarının gerekmesi ve birçok yeni binanın inşa edilmesi nedeniyle daha da öne çıkıyor. Sürdürülebilir inşaat ve çevre dostu binalar önem kazanmaktadır. Dolayısıyla aydınlatma sektörü, özellikle enerji verimliliği ve akıllı aydınlatma sistemleri açısından çok önemli bir rol oynamaktadır.

Doğru yerde doğru zamanda doğru ışık: Özel, kişisel ve profesyonel Yenilikçi aydınlatma çözümleri sayesinde, çalışanlara ve müşterilere kendilerini evlerinde hissettirecek hoş bir atmosfer yaratılıyor. Işık, performans artışı sağlayabilir. KAMELSAN'da modern teknolojilerin kullanımıyla katma değer sağlayan özelleştirilmiş aydınlatma çözümleri, optimum aydınlatma çözümleri ve ekstra enerji tasarrufu olanakları sunuyoruz. Ürünlerimiz, gerekli tüm DIN ve VDE standartlarını karşılıyor ve kapsamlı garantilerimizle güçlü güvenlik sağlıyor.

Aydınlatma sektöründeki pazar liderlerinden biri olan KAMELSAN'ın bilgi birikimi, profesyonel destek ve müşteriye özel ideal yardım için en iyi temeli sağlıyor. Gereksinimlerinize ve müşterilerinizin ihtiyaçlarına odaklanıyor, böylece her uygulama için birlikte en iyi

ve ekonomik aydınlatma çözümünü sunuyoruz. Birinci önceliğimiz; enerji tasarrufu sağlamayı ve işletme maliyetlerini düşürmeyi amaçlayan müşterilerinizin endüstriyel tesisleri, ofis binaları, spor kompleksleri, havalimanları, kamu binaları ve özel binaları için verimli enerji kullanımı sağlamaktır.

"İş ortaklarımızla birlikte aydınlatma çözümleri kurarak birçok park yerini optimize ettik. Böylece hem enerji ve değişim maliyetlerinden tasarruf edildi hem de güvenlik düzeyi artırdık."

Kısa amortisman süresi sayesinde, aydınlatılan alanlar, büyük önem taşıyan enerji tasarrufu hedefini desteklemeye son derece uygundur. Gitgide artan enerji maliyetleri ve yürürlüğe giren yeni düzenlemeler ve yasalar (Üreticiler için ERP Direktifi, EPBD ve tasarımcılar için Alman Enerji Koruma Yasası gibi Avrupa direktifleri dahil) göz önünde bulundurulduğunda, gelecekte aydınlatma daha da önem kazanacaktır. Aydınlatma maliyetleri, günümüzün enerji maliyetlerinin yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır.

Başlıca önceliklerimizden biri, sunduğumuz ışık kalitesinin mevcut düzeyini korumaktır. Sistemati olarak size ve müşterilerinize; dış mekan kurulumları (dış mekan için yol aydınlatma sistemleri, kapalı otoparklar, sokaklar, fuayeler, ofisler, merdivenler, dinlenme odaları, konferans salonları vb.) dahil olmak üzere binalardaki tüm alanlarla ilgili öneriler vereceğiz. Sunduklarımız bunlarla sınırlı değil: Sektörlerdeki farklı odak noktaları ve mimari tasarım; modern, işlevsel ve ekonomik aydınlatmayla ilgili taleplerin çeşitliliğini belirliyor.

Tesis yönetimi alanında, aydınlatma optimizasyonu ve enerjinin korunmasıyla ilgili çok sayıda referansımız mevcut. Bunlara örnek olarak, uzun yıllardır çalıştığımız iş ortaklarımıza ait otoparklarda ve yer altındaki park yerlerinde yürüttüğümüz başarılı yenileme çalışmalarını gösterebiliriz.

kamelsan

A Y D I N L A T M A

elektrik - elektronik - proje taahhüt

Sektöre Yön Verenler

Evren YURTTAŞ: *Yurttaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı*

'2018 Yılı İle Birlikte Yerli Ürünlere Yönelimde Artış Görülüyor'



2007 yılında Trimbox markası ile ilk aşırı gerilim sönümleyici Trimbox marka cihazı üreten ve kısa sürede ürettiği bu ürünü dünyanın 22 ülkesine ihraç eden Yurttaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Evren YURTTAŞ ile Trimbox'ı, Trimbox ile yakaladıkları başarıyı konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

2005 yılında Bursa Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra **şebeke kaynaklı sorunlar dikkatimi çekmişti.** Ani voltaj dalgalanması ve aşırı gerilim sonucu elektrikli aletlerde, kombi kartı yanması, çamaşır makinesi yanması, tv ana kartı yanması gibi hasarlar ortaya çıkıyordu. Sanayi üretiminde ise durum daha kötüydü. Fabrikalarda kullanılan makinelerde sık sık elektrik kaynaklı sebeplerle elektronik kart yanması yaşanıyor. Makinelerin en pahalı parçasını elektronik kartlar oluşturuyor ve zarar görmesi durumunda ise fabrikada iş, zaman ve maliyet kaybı ortaya çıkıyordu. Sadece bu konuda ülkemiz yıllık 2 Milyar Dolar cari açık veriyor. Çevremde bu gibi şikayetler artınca elektrik kaynaklı sorunlara nasıl çözüm getirebilirim diye çalışmaya başladım.

2007 yılında Trimbox markası ile ilk aşırı gerilim sönümleyici cihazı üretim ve başarılı sonuçlar elde ettim. Bununla birlikte 3.000 TL sermaye ile şirketimizi de kurmuş oldum ve üretime başladık. 2008 yılında Trimbox markamızı tescilledik ve 2009 yılında ilk patentimizi aldık. Yaşanan talep üzerine, üretimi artır-

mak için 2010 yılında Bursa Ovaakça'da ki fabrikaya taşındık. 2012 yılına geldiğimizde 6 şirketimiz ile birlikte Yurttaş Holding A.Ş.'yi kurduk ve tüm şirketlerimizi tek bir çatı altına topladık. 2012 yılında Yerli malı belgesi alındı. Bu belge ile Trimbox %95 yerlilik oranı ile orta-yüksek teknoloji sınıfında yerli bir ürün olduğunu tescilledi. Yine 2012 yılında ise 2.patentimizi aldık. 2012 yılı bizim için fazlasıyla hareketli geçti diyebiliriz.

2014 yılında Trimbox, ODTÜ'de test edildi ve elektrikte meydana gelen ani voltaj dalgalanması, aşırı gerilim, nötr kopması, yıldırım düşmesi ve trafo patlaması gibi durumlara karşı elektrik tesisatlarını ve elektrikli cihazları koruduğu, elektrik kaynaklı yangınları engellediği onaylandı. Ardından TSE tarafından BDS-0001-1 referans numarasıyla Türkiye'nin ilk TSE belgeli icadı ünvanı aldı. Aynı yıl BİSO tarafından "Ekonomiye Değer Katanlar" ödül töreni İnovasyon kategorisinde ilk defa verilen Bursa'nın Mucidi ödülünü aldık.

2016 yılında Atm cihazları, yazar kasalar, tıbbi cihazlar, yaşam destek üniteleri, ses ve görüntüleme sistemleri ve güvenlik sistemleri gibi hassas elektronik cihazlar için tasarladığımız 3.Patentli ürünümüz GNDSeries üretildi ve satışa sunuldu. Bu zaman zarfında Trimbox, dünyanın %70'inde patentlendi. 22 ülkeye ihracatını gerçekleştirdik. Ülkemizin önde gelen kamu kurum ve kuruluşları ile Türkiye'nin önde gelen sanayi üreticileri tarafından kullanılmaya başlandı. Bu sayede de ülkemizde ki



carî açık miktarı her geçen yıl azalıyor.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılında yaşanan kur artışları sebebiyle birçok sektörde ekonomik daralma meydana geldi. Özellikle 2018 yılının ikinci altı ayında maliyetlerin çok artmasıyla inşaat sektörü %10, sanayi üretimi ise yaklaşık %6 daraldı. Trimbox tamamen yerli ve milli olarak üretiyoruz. Bu açıdan bizim üretimimizde bir maliyet artışı olmadı ancak diğer sektörlerle bağlantılı olarak satışlarda biraz gerileme yaşandı. Ancak alınan ekonomik tedbirler ve üretimde millileşme hamleleri tüm sektörleri hareketlendirecektir. Sadece Türkiye değil, dünyada zor bir dönemden geçiyor. Ancak tüm bunlara rağmen 2019 fırsatları yılı olabilir. 2018 yılı ile birlikte yerli ürünlere yönelimde artış görülüyor. Tüm sektörlerde öncelik yerli ürünlere verildiği takdirde, özellikle bizim gibi teknoloji üreticileri daha çok üretebilir ve daha çok ihracat gerçekleştirebilir.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Biz yerli üretim yapan bir teknoloji firmasıyız ve söylediğim gibi 2014 yılında BTSO ödül töreninde İnovasyon kategorisinde ilk ve tek olarak Bursa'nın Mucidi ödülünü almıştık. İşimizin büyük bölümü inovatif, yenilikçi ve verimli teknolojiler üretmek. Bugün dünyada kullanılan teknolojilerin büyük bölümü enerjisini elektrikten alıyor. 1V ile çalışan hassas cihazlardan fabrikalarda kullanılan 380V makinelere kadar tamamı temiz elektrik enerjisine muhtaç. Aksi halde cihazı zaten kullanamıyorsunuz. Biz tüm gelişen teknolojileri takip ediyor, her yeni teknolojiye uyum sağlıyoruz. Elektrik kullanan bütün cihazların, stabil ve sürdürülebilir çalışmasını sağlayama gayret ediyoruz. Şuan dünyada patentlenmiş 3 ürüne sahibiz ve dünya teknolojisini geliştikçe biz de ürünlerimizi geliştirip yeni patentler alıyoruz.

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

nüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Dünyada geçerli bir elektrik şalt malzeme üreticisi olmak istiyorsanız, ortak problemleri çözen ve kimsede olmayan inovatif çözümler geliştirmelisiniz. Bu anlamda ülkemizde bizden başka firma maalesef bulunmuyor. Dünya pazarı ise şuan Alman ve Fransız üreticilerin elinde bulunuyor. Ancak bu üreticiler de bizim ürettiğimiz cihazlar bulunmuyor. Aşırı gerilim sönümleyici ve Nötr Toprak stabilizatörleri konusunda dünyada tek üreticiyiz. Bu bizim için haklı bir gurur vesilesidir. Elektrik kaynaklı sorunlar sadece ülkemizde değil, ABD ve Avrupa ülkelerinde de büyük problem teşkil ediyor. Çünkü elektrikte meydana gelen mikro saniyelik bir gerilim darbesi milyonlarca dolar zarar sebep oluyor. Hali hazırda 22 ülke ile ihracatımız sürüyor. Hollanda'da geçtiğimiz yıl Trimbox ofisimizi açtık. Şuan ABD ve Afrika ülkeleri ile görüşmelerimiz devam ediyor. Bu yıl içerisinde ihracat hacmimizi 3 katına çıkarmayı hedefledik ve çalışmalarımız bu doğrultuda devam ediyor.

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

Sektörümüzde yaşadığımız en büyük problemler doğru bilenen yanlışlardır. Parafudrların hatta kaçak akım rölelerinin aşırı gerilim engellediğine dair hatalı bir bilgi söz konusu. Bu cihazların voltaj dalgalanması ya da aşırı gerilim sebebiyle üretilmediği ve kullanım amaçlarının farklı olduğu üreticileri tarafından sıkça dile getirilmesine rağmen bu konu da hala yanlış bilgilendirme görüyoruz. Bir diğer sorun ise yapılarda yönetmeliğe uyulmaması konusudur. 3 Aralık 2003 Tarihli 25305 sayılı resmi gazete yayınlanan Elektrik İç Tesisleri Proje Hazırlama yönetmeliğine göre projelerde aşırı gerilim sönümleyici kullanılması zorunlu. Ancak bu konu göz ardı edilebiliyor ve bunun sonucu olarak elektrik kaynaklı problemler hatta sonu can kayıplarına varan yangınlar ortaya çıkabiliyor. Bu sorunların engellenmesi, can ve mal güvenliğinin sağlanması için projelerin yönetmeliğe uygun olarak yapılması gerekiyor. Kamu kurumlarının dahi elektrik tesisatlarında kullanılan panolarda 15 yılın ardından bu sene aşırı gerilim sönümleyici bölümleri ayrıldı ve kullanılmaya başlandı. Oysa yönetmelik gereği kullanılması zorunlu ancak faaliyetler bu yıl içerisinde başladı.

TRIMBOX

Sektöre Yön Verenler



İsa YAŞAR: *Nersan Elektromekanik*

'2019 Yılı'nın Sanayicilerimiz İçin Bereketli Bir Yıl Olmasını Diliyoruz'

30 yılı aşkın tecrübesi ile elektrik-elektronik sektörüne hizmet veren özellikle klemens üretimi konusunda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Nersan Elektromekanik'in yetkilisi İsa YAŞAR ile üretimlerini ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.



Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

1 988 yılından beri edinmiş olduğumuz deneyim ve bilgi birikimlerimiz sonucu "Nersan Elektromekanik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi" olarak üretimde en iyi kalite, uygun fiyat ve en iyi hizmeti temel ilke olarak kabul etmiş olup, sürekli portföyümüze yeni ürünler ekleyerek bugün ki ürün yelpazemize ulaşmış bulunmaktayız. 30 yılı aşkın tecrübemiz ile elektrik-elektronik sektörüne hizmet vermekteyiz. Aydınlatma sektörü, inşaat sektörü ve küçük ev aletleri sektöründe önde gelen firmalar ile iş birlikteliği yapmaktayız.

İstanbul'da bulunan firmamız, idari bölümleri ve üretimde uzman kadrosu ile hem yurtiçi hem de yurtdışı müşterilerine satış ve dağıtım hizmetini gerçekleştirmektedir.

Ürettiğimiz ürünleri ve hizmeti kalite standart belgeleri ve değerli müşterilerimizin gösterdikleri ilgi ile aydınlatma sektöründe "NERSAN" adıyla bir marka olmayı başarmıştır, bundan sonra da müşteri odaklı, teknoloji ve yeni ürün yatırımlarına devam ederek büyümeye ve sektöre yeni, kaliteli ürünler sunmaya devam edecektir.

Şirket yönetim felsefesi ile üretim ve pazarlama kimliğinde kalite ve ciddiyetten taviz vermeden, piyasa koşullarına uygun olarak iç ve dış piyasaya kusursuz hizmet vermeyi sürdürmekteyiz.

Şirket olarak elimizden geldiğince müşterilerimize en kaliteli ürün ve en iyi hizmeti sunmak en önemli amacımız olmuştur ve böyle olmaya devam edecektir.

Firmamız yerli imalatın yanı sıra 1995 yılından beri bir Dünya markası olan Electro Terminal firmasının tek Türkiye distribütörüdür. Firma Avrupa standartlarında sıra klemensler, vidasız klemensler, geçmeli klemensler, buat klemensleri üretimi yanı sıra son dönemde mandallı buat klemensleri ve LED klemensleri ile sektördeki gücüne güç katmıştır. 50 yılı aşkın süredir sektöre yön vermektedir. PCB klemensleri, ray klemensleri, sigortalı klemensleri, balast terminalleri ve ürün aksesuarları ile firmanın ürün portföyü oldukça geniştir.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Üretime emek vererek kısa sürede kalitemizi Avrupa standartlarına yükselttik. Sadece klemens üzerine odaklanarak çalışmalarımıza devam ettik. Kalitemiz, güvenilirliğimiz ve müşteri odaklı çalışmamız ile pazar çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ürünlerimizin kalitesi pazardaki yerini her geçen gün arttırmaktadır.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

Ülkemizde 2018 yılında ekonomik olarak büyük sarsıntılar olmasına rağmen hedeflerimize ulaştık. 2019 yılında pazar payımızın daha artması, müessesemizi daha yukarılara çekmek hedeflerimizdir. 2019 yılının sanayicilerimiz için bereketli bir yıl olmasını diliyoruz.

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

Firmamız düzenli olarak Aydınlatma, Elektrik, Elektronik fuarlarına katılmakta ve sektördeki gelişmeler ile ilgili bilgiler sunmaktadır. Eskiden klemensin rengi, şekli, yanmazlığı, standartlara uygunluğu müşteriler açısından çok dikkate alınmaz idi. Oysa şimdi her özelliği dikkate alınıyor. Müşteriler artık ürünün 3üç boyutlu çizimlerini kendi ürünlerinde uygulayıp uygunluğunu kontrol ediyorlar. Ürünler kalite belgeleri yanı sıra müşterilerimizin özel testlerinden de geçiyor. Yurtiçi ve yurtdışı pazarda beğeniye sunuluyor. Artık müşteriler daha seçici davranıyor. Daha önceleri tek kriter fiyat iken, şuanda kalite ve görsellik de ön planda geliyor. Bizler de ürünlerimizi bu yönde geliştiriyoruz.

Son dönemde piyasaya sunduğumuz SMD LED klemensleri gölgesiz denebilecek kadar ince ve küçük olması, tekrar kullanılabilir olması, sağlam tutuşlu olması ve dayanıklı olması ile sektördeki yeni gözbebeğimizdir. Ürün Avrupa'da uzun süren bir Ar-Ge çalışması sonucu piyasaya sunulmuştur.

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

Firmalarda likidite sorunu yaşanmaktadır. Uzun süreli ödemelerin piyasada olması, üreticileri ve ithalatçıları zor duruma sokmaktadır. Devlet destekleri, vergi indirimleri, Kosgeb destekleri daha da artırılmalıdır. Gerek üretim konusunda, gerek belgelendirme konusunda, arge çalışmalarında, kalifiye eleman istihdamında devlet desteklerinin daha da artırılması, işverenin teşvik edilmesi gerekmektedir.

NERSAN® &

ELECTRO- TERMINAL

Klemensin Türkiye'deki Adresi

Connection Technology

- ✓ Güven ✓ Tecrübe ✓ İyi Kalite
- ✓ Cazip Fiyat ✓ Güler Yüzlü Hizmet
- ✓ Dünya Standartlarına Uygun Üretim
- ✓ Geniş Ürün Yelpazesi
- ✓ Hızlı Teslimat
- ✓ Çevreye Duyarlılık
- ✓ Sosyal Sorumluluk



- ✓ Sıra Klemensler Paletli-Paletsiz
- ✓ Vidasız Basmalı-Geçmeli Klemensler
- ✓ SMD Led Konnektörleri
- ✓ Buat Klemensleri (Mandallı)
- ✓ Balast Klemensleri
- ✓ 3'lü Geçmeli Tırnaklı Klemensler
- ✓ Fişli Soketli Klemensler
- ✓ Soket Ezme Klemensler
- ✓ Sigortalı Klemensler
- ✓ Porselen Klemensler
- ✓ Fan Klemensleri
- ✓ Fırın Klemensleri

NERSAN ELEKTROMEKANİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Topağacı Mahallesi Asil Cad. Taksim Sokak
No: 2 34766 Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 631 56 60 • Fax: 0216 631 56 24
www.nersan.com.tr • nersan@nersan.com.tr

NERSAN yerli üretiminin yanında ELECTRO-
TERMINAL distribütörüdür.



Suat KÜÇÜK: *Eroğlu Elektrik*

‘Başarı Başarıyı Bir Kez Yakalamak Değil 24 Yıldır Azimle Başarıyla Sürdürmekte Saklıdır’



"Başarı, başarıyı bir kez yakalamak değil, Başarıyı sürdürmekte saklıdır" sloganıyla hareket eden Muzaffer ve Metin Eroğlu Kardeşler tarafından kurulan 'FLASH' markasıyla Alçak gerilim şalt cihazları ile elektrik sektöründe hizmet vermeye başlayan Eroğlu Elektrik'in Genel Müdürü Suat Küçük ile sektörü ve hedeflerini konuştuk.

Sektöre Yön Verenler

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz ?

Eroğlu Elektrik San ve Tic. Ltd. Şti 1995 yılında 'FLASH' markasıyla Alçak gerilim şalt cihazları ile elektrik sektöründe hizmet vermeye başlamıştır.

"Başarı, başarıyı bir kez yakalamak değil, Başarıyı sürdürmekte saklıdır" sloganıyla hareket eden Muzaffer ve Metin Eroğlu Kardeşler tarafından kurulmuştur. Kore ve Çin'de Ortak çalışmalar neticesinde Türk standartlarına uygun, TSE / ISO / CE kalite güvencesi sistemi çerçevesinde alçak gerilim şalt malzemelerinin üretimini yaptırmaktadır. Her geçen gün ekibi, ürünleri, kalite ve uygun fiyatı ile piyasaya sunduğu hizmet sonucu kurumsal olma yolunda ilerlemektedir.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Flash Türkiye genelinde 73 bayisi, profesyonel satış ekibi ve teknik desteğiyle hizmet vermektedir. Sürekli kalite ve güveni müşterilerine sunmayı hedef edinen 'FLASH' ürünlerinde koşulsuz '5 yıl garanti' vermektedir. Önümüzdeki dönemlerde farklı yatırımlarla sektörde farkındalık yaratmanın peşinde olan 'FLASH' yakın zamanda yeni yatırımları ile alakalı projelerini değerli müşterilerine sunacak olup öneri ve görüşlerini alacaktır. TSE standartlarına, ISO9001 yönetim sistemine ve CE sertifikalarına sahip FLASH, geniş ürün yelpazesıyla her geçen gün teknolojik gelişmelere de uyum içinde ürün gamını sektörün ihtiyaçları doğrultusunda genişletmektedir. Bu bir birine bağlı zincirin yıllardır başarıyı getirdiğini gözlemlemekteyiz.

2018 Yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi ?

2018 yılında gerek yurt içi gerekse bayilerimiz vasıtasıyla yurtdışı hedeflerimize fazlasıyla ulaştığımızı rahatlıkla söyleyebilirim İnşallah önümüzdeki yıl da aynı başarıyı hem flash hemde iş ortaklarımız değerli bayilerimizle Allah izin verirse tekrar üstüne katarak gerçekleştireceğiz.

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

Sektördeki en büyük sorun kalite devletimizin ve ilgili kurumlarımızın çok daha sıkı kalite testleri yapması gerekir. Ürün üzerine bir CE işareti kondu mu ürün kaliteli olmuyor maalesef ama yurda giriş yaparken ana kontrol aşamasında en önemli gösterge ürünün üzerindeki ce işareti olarak baz alınıyor. Bu da çok ciddi bir şekilde haksız rekabete ülkemize kalitesiz ürünlerin girmesine sebebiyet vermekte. Ayrıca Ülkemizde yerli malı üretimine önem verilmesini bizde destekliyoruz. Lakin desteklenen bazı firmalarında devletten gerekli teşvikleri almasına rağmen hala dışardan ürün getirip sadece kutu ve koli değişikliği yapıp ürünlerini yerli malı gibi piyasaya sunmasını doğru bulmuyoruz. Bu konuda da devletimizin yaptırımları olmalı verdiği teşviklerin arkasını takip etmeli diye düşünmekteyiz. Kalite güven ve memnuniyete dair çalışmalarımız devam edecektir. 2019 yılının Tüm

müşterilerimize ve sektör dostlarımıza çalıştıkları tüm alanlarda üstün başarılar ve hayırlı işler getirmesini temenni ederiz.

flash

 **pemsan**[®]
made in Turkey



PEMSAN ELEKTRİK – ELEKTRONİK SAN. TİC. A.Ş.
Fatih Sultan Mehmet San. Sit. B-3 Blok No:38 34768 Ümraniye / İSTANBUL
Tel : +90 (216) 634 47 47 Fax : +90 (216) 634 07 81
pemsan@pemsan.com www.pemsan.com.tr

Tahsin KESER: Öz Meta

'20. Kuruluş Yılımızı Kutlamanın Mutluluğunu Yaşıyoruz'

20 yıldır yerli imalat sektörü içinde ÖZMETA markası ile başlayan üretimimiz yıllar içerisinde ürün çeşitliliği, ürün kalitesi ve bunların belgelendirilmesi ile kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör yatırımlarının kabul gören markası olmuştur.



Kısaca firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Ankara'da elektroniğin kalbi olan Ulus Konya Sokak'ta küçük bir işletme olarak başlayan imalat hayatımızdan bizi bu günkü ticaret hacmine ve istihdam kapasitesine getiren en önemli yatırımımız AR-GE çalışmalarına verdiğimiz önemdir. Sürekli daha iyiye ulaşabilmek, toplum ve piyasa ihtiyaçlarını doğru tespit ederek imalat stratejisini bu yönde revize etmek bizi bugünkü yerimize getirmiştir. Firmamız bünyesindeki mühendis ekibimize bu konuda her türlü destek verilmektedir. Bu yönde elde edilen gelişme neticesinde imalat alanımız ve atölyelerimiz yenilenmiş, depolama kapasitemiz artırılarak günlük sevkiyatımız ve ürün çeşitliliğimiz artırılmıştır.

Üretim planlamalarınızı hangi kriterlere göre belirliyorsunuz?

Özellikle son yıllarda gerek ziyaretçi gerekse katılımcı olarak iştirak ettiğimiz fuarlarda genel seslendirme sistemlerinde aranan ve Avrupa Yangın Algılama Sistemleri Standardı'nın (EN 54-16) gerektirdiği ilave ürünleri imalat programına ekleyerek istenen yangın ve alarm sistemlerinin yedek güç ihtiyacına, hat denetleyici sistemleri ile acil anons ve tahliye için gerekli otomatik mesaj sistemlerinin tamamına cevap verebilen malzeme ve imalatları tamamladık. Bu doğrultuda katılımcı olduğumuz 2.A Tech Akıllı Bina Teknolojileri Fuarı'nda ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk. Bunlarla ilgili olarak gerek bayilerimizin gerekse Başbakanlık Toplu Konut İdaresi, Emlak Konut, Kiptaş ve Vakıflar Genel Müdürlüğü ziyaretçileri, kontrolör ve daire başkanlarımızın olumlu teşvik ve takdirleri bizleri mutlu ederek onurlandırmıştır.

2018 yılının 3.çeyreğinden itibaren döviz kurlarındaki yukarı doğru olan ivmelenme ithalatçı firmaların maliyetlerini artırmış bu da yurt dışından ürün tedarik eden firmaları yavaşlatmıştır. Bu durum yerli üreticinin önünü açmıştır. Firmamızın bu yıl içinde yaptığı; CE sertifikalı, EN 54-16 Standardına uyumlu acil anons sistemleri, hat denetleyicileri, acil anons güç amplifikatörleri, planet serisi 10 zonlu acil durum amplifikatörü ile istediğimiz piyasa hedeflerine bu yıl için ulaşmış bulunmaktayız.

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

Ürünlerimizin büyük çoğunluğu yurt içi pazarında kullanılmakla birlikte zaman zaman çözüm ortaklarımız tarafından yurt dışı projelerinde de kullanılmaktadır. Sürekli artan talebi karşılayabilmek için şirket bünyemizde daimi 37 çalışanımızla 2000 m² kapalı alanda hizmet vermekteyiz.

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

ÖZMETA ve WESTSOUND markaları şu an firmamız tarafından üretilmektedir. Ürünlerimiz TOKİ projeleri başta olmak üzere bu kategorideki devlet ve özel okul binalarının, özel ve kamu hastanelerinin seslendirme ve acil anons projelerinde marka onaylı olarak kullanılmaktadır. Kablosuz telsiz anons sistemlerimiz her ölçekteki belediyelerde ve Diyanet İşleri Başkanlığı bünyesindeki cami ve ibadethanelerin merkezi ezan ve vaaz sistemi olarak tercih edilmektedir. TÜBİTAK destekli olarak uzun süredir araştırma ve geliştirme faaliyetleri devam eden İLK YERLİ ADRESLİ ANONS SİSTEMİ projesi tamamlanmıştır. Ürünlerin fuar tanıtımları devam etmektedir.

TKS-209 serisi akıllı okul saatleri ile hem öğretmen hem de öğrenci için ders giriş, çıkış, toplanma ikazları düzenlenebilmekte; istenirse yangın ve deprem sensörlerine bağlanarak acil tahliye sistemi için ERKEN İKAZ UYARI ve SİVİL SAVUNMA ALARM sistemi olarak da kullanılabilir.

AR-GE ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

AR-GE çalışmalarımız ve inovasyon faaliyetlerimiz firmamız tarafından büyük bir özveri ile desteklenmektedir. Bu konuda hem yurtiçi hem yurtdışı fuarla ziyaret edilmekte ve küresel gelişmeler takip edilmektedir. Ürün kalitesini geliştirmek ve her seferinde daha iyiye ulaşabilmek için bayilerimizden ve son kullanıcılardan tarafımıza iletilen talepler büyük bir titizlikle değerlendirilmektedir.

Diğer ürünlerimizi www.westsound.com.tr web sitemizden takip edebilirsiniz.





ÖZMETA ELEKTRONİK



100 V ACİL DURUM SİSTEMLERİNDE YERLİ TEKNOLOJİ !!!

ÇOK FONKSİYONLU ACİL DURUM AMPLİFİKATÖRÜ

MT 2140 PLANET



MT 2010 E

- * 3 adet acil durum anonsu girişi
- * 3 ayrı 10 dk. ses kayıt
- * Acil durum mikrofonu
- * 400 watt amplifikatör, 4 ohm, 100 V.
- * 10 zone bölge kontrol, ses seviye kontrolü
- * 3 mikrofon, 1 line giriş
- * Bluetooth özellikli mp3 çalar
- * Masaüstü konsolla kontrol (MT 2010, MT 2010 E)
- * 100 bölgeye kadar zone kontrol
- * Monitörle ön dinleme
- * EN 54-16 uyumlu



ÖZMETA ELEKTRONİK



📍 Batı Sitesi Mah. Gersan Sanayi Sitesi 2310/1. Sokak No: 65 Yenimahalle / ANKARA

☎ +90 312 309 17 66 - 257 33 31 - 257 33 32 📠 +90 312 309 81 50

🌐 www.westsound.com.tr

✉ info@westsound.com.tr

Yılmaz YILDIZ: Yıldız Tek Elektrik

‘ Bizim En Önemli Yatırımımız İnsan Kaynağıdır ’

Sektörün önde gelen üreticilerinin ve ithalatçıların bayiliğini yapan Ankara'nın önde gelen elektrik malzemesi tedarikçilerinden Yıldız Tek Elektrik'in yetkilisi Yılmaz YILDIZ ile Yıldız Tek' Elektrik'i konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

Sektördeki 42 yılın ardından kendi işletmemizi açıp, faaliyetlerimize başlamış bulunmaktayız. Şimdi daha huzurlu ve güçlüyüz. YILDIZ TEK ELEKTRİK adı ile yeni kurulmuş olmamıza rağmen bizim sektördeki yerimizi ve tecrübemizi herkes bilmektedir. Firmaları ayakta tutan; kişilerin akıl ve bilgi birikimleri, aldıkları eğitim ve piyasa tecrübeleridir. Bir okul gibi personelinin eğitildiği, bilginin saklanmıyıp paylaşıldığı bir süreçten gelmekteyiz. Şahsımızın bir okul gibi algılanmasının bize yüklediği sorumluluğun bilincinde çıktık bu yola. Bizim bu tecrübemiz, bilgi ve birikimlerimizden yararlanarak bizden sektöre öğrenip mesleğe atılmış olan ve hepsi birbirinden kıymetli, bugün tüm Türkiye’de bilinen çok değerli iş adamlarımızı yetiştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Bizimle kader birliği yapan tüm marka ve kuruluşlara içtenlikle teşekkür ediyoruz. Bazılarının Türkiye Genel Satıcısıyız, bazılarının temsilcisiyiz, bayisiyiz ve hepsi bizim dostlarımız ve arkadaşlarımız. Onlarla güç ve bilgi paylaşımı yaparak daha da büyüyoruz.

Showroom, depo ve yönetim bölümlerinden oluşan kuruluşumuz, 2000 metrekareye yakın kapalı alana sahiptir. Amacımız öz kaynaklarımızı ve bilgimizi müşterilerimizin faydaları için verimli bir şekilde kullanarak sektöre yeni bir soluk getirmektir.

Vizyonumuz: Sektördeki saygınlığımızın bilincinde, duruşumuzdan taviz vermeden, bilimin ve aklın ışığında dinamik kadromuzla birlikte kaliteli ve müşteri odaklı bir hizmet anlayışını benimseyip, güvenilir ve evrensel bir marka olmaktır.

Misyonumuz: Kurumsallık prensibimizle; çağın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurup, kaynakları etkin ve verimli kullanarak; personelimizin, müşterilerimizin ve tüm tedarikçi firmaların süre-

li değişip gelişen ihtiyaçları doğrultusunda farklı ürün ve hizmet beklentilerine cevap verebilmek; etik ve evrensel normlara uygun, dürüst rekabet ilkesi ile Türkiye enerji piyasasında ve uluslararası platformlarda faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

Bizim en önemli yatırımımız insan kaynağıdır. Sektör için, yepyeni bir kadroyu yetiştirmek üzere tekrar harekete geçtik. Genç, atak, eğitilmiş, dinamik ve enerji dolu bu personelle yolumuzu aydınlatarak yeni ve başarılı işlere imza atmak gayesindeyiz. 21.yy bilgi ile enerjiyi doğru ve iyi işler için kullanma amacındayız.

Bunun yanı sıra; müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak amacı ile, onların ihtiyacı olan her türlü hizmeti en iyi şekilde sağlamak için, yerli ve yabancı pek çok üretici ve tedarikçi ile işbirliği ve dayanışma içerisinde çalışmaktayız. Amacımız müşterilerimizin isteklerine anında ve en doğru şekilde cevap verebilmektir. Bu yüzden firmamız showroom ve depomuzda ihtiyaç olunabilecek her türlü elektrik malzemeleri güncel olarak stok tutmaktadır. Sonuçta firma misyonumuz gereği, en büyük yatırımımız ön-ce insana yöneliktir. İnsana yatırım yaparak, konusunda uzman, özverili ve sorumluluk sahibi bir kadro ile müşterilerimizin malzeme ihtiyaçlarını ve proje bazlı olarak teknik her türlü bilgi ve çözüm ihtiyaçlarını karşılamak ve çözmek en büyük yatırımımızdır.

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

Şirketimiz bünyesinde 17 kişi çalışmaktadır. Şirketimiz sermayesi 550.000,00 TL’dir. Ülkemizdeki her türlü elektrik ve enerji konusundaki üretici, imalatçı, bayi ve distribütör firmalar ile doğrudan alış-veriş yapabileme imkanımız ve kredimiz mevcuttur. Bu doğrultuda da; yine Türkiye çapındaki müşterilerimizin her türlü istek ve ihtiyaçlarını karşılayabileceğimiz ticari ve profesyonel iş hacmimiz bulunmaktadır. Bunun yanı sıra; tüm Tedaş işbirlikleri ve Teiaş iş ve projeleri dahilinde de çalışmalarımız mevcut olup kamusal platformda da sektörel anlamda tüm gereksinimlere karşılık verebilmekteyiz. Ayrıca; sadece ülkemizde değil yurtdışında da iş birliği içinde olduğumuz profesyonel iş ortaklarımız bulunmaktadır.



... bitmeyen enerjimizle
yanınızdayız, **48 yıldır.**





Yusuf GÜNDÜZ: *Tamer Elektrik*

‘Yerli Üretim Desteklenmeli, İthalat Minimize Edilmelidir’

1975 yılında Hasan Tamer tarafından Ankara’da elektrik dağıtım tesisatında kullanılan sac ürünleri imalatı ile iş hayatına başlayan bugün ise Kazan’da 8200 metrekare kapalı alanında üretimlerine devam eden Tamer Elektrik’in Genel Müdürü Yusuf GÜNDÜZ ile üretimlerini ve geliştirdikleri yeni ürünlerle ilgili sohbet ettik.

Tamer elektrik hakkında kısaca bilgi verirsiniz?

1 975 yılında Hasan Tamer tarafından Ankara’da elektrik dağıtım tesisatında kullanılan sac ürünleri imalatı ile iş hayatına başlamıştır. 1980 yılına kadar süren sac imalatı sonrası, halen sürmekte olan elektrik sarf malzemelerinin toptan ve perakende satışını sürdürmüştür. 1996 yılında Ostim’de imalat çalışmalarına başlanmış ve bugün Sarayköy-Kazanda 8200 m2 kapalı alanında üretimlerine devam etmektedir. Yapısında seçkin kadrosuyla 1996 yılından günümüze üretimde çeşitliliğe gidilmiş, bu kapsamda 2000 yılında ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi belgesini bünyesine kazandırmış ve akabinde 2007 de ISO 9001:2004 Çevre Yönetim Sistemi belgesini, OHSAS 18001, RoHS belgeleri, TSE ürün belgelerini bulundurmaktadır.

Üretimlerinizi hangi başlıklar altında topluyorsunuz? Bunların kullanım alanları ve özellikleri nelerdir?

Ürün gamında; Alçak (AG)ve Orta gerilim(OG) sınıfı dâhilinde;

- Reçineli, Isı büzüşmeli kablo ek muflarını,
- Reçineli, Isı büzüşmeli ve Silikon kablo başlıklarını,
- Sıkmalı kablo pabuçları, Sıkmalı ek mufları,
- Isı büzüşmeli boru ve ısı büzüşmeli yalıtım aksesuarları
- Protolin ve ProSil yalıtım sıvılarını, üretmektedir.
- AG&OG Buşing kapama, OG VHD kapama ve Havai Hat İzolasyon malzemesi üretimi

Sahip olduğunuz üretim tesisinde ürün kalitesini iyileştirmek veya mevcut alanı genişletmek için son dönemde ne tür yatırımlar gerçekleştirdiniz?

2011 yılı başı ile Türkiye’de bir ilk olan “Isı Büzüşmeli Boru” üretimine geçerek bir ilki gerçekleştirmiş ve Türkiye için ufak, kendi için büyük bir yeniliğe imza atmıştır. Isı büzüşmeli boru ve

aksesuarları yapısında ithal ederek üretimine dahil eden firmamız bu tür ürünlerde bundan sonra ithalatı minimize ederek, yerli üretime geçiş sağlamıştır.

Ar-Ge kavramı sizin için ne ifade ediyor? Kurum bünyesinde gerçekleştirdiğiniz Ar-Ge sonucu ortaya çıkan ve sizi rekabette üstün kılan bir ürün veya teknoloji var mı?

Enerji yalıtımı ve izolasyon amaçlı Poliüretan Reçine üretiminde (protolin) 1996 yılından bu yana üretimini devam ettirmiştir. Bu ürünümüz rijit ve esnek olamamakla birlikte mukavemet seviyesi çok yükseklerde olup, kablo ekleri ve başlıklarında ağırlıklı olarak kullanılmıştır. Gelen talepler ve kullanım farklılığı açısından esnek ve kesilebilen bir yalıtım sıvısı üzerine yapılan çalışmalar sonucu 2011 yılında ProSil markalı yalıtım sıvısı üretimine geçilmiştir.

İhracat yapıyor musunuz? Yanıtınız evetse ihracat pazarlarınızı genişletmek için ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

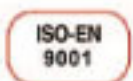
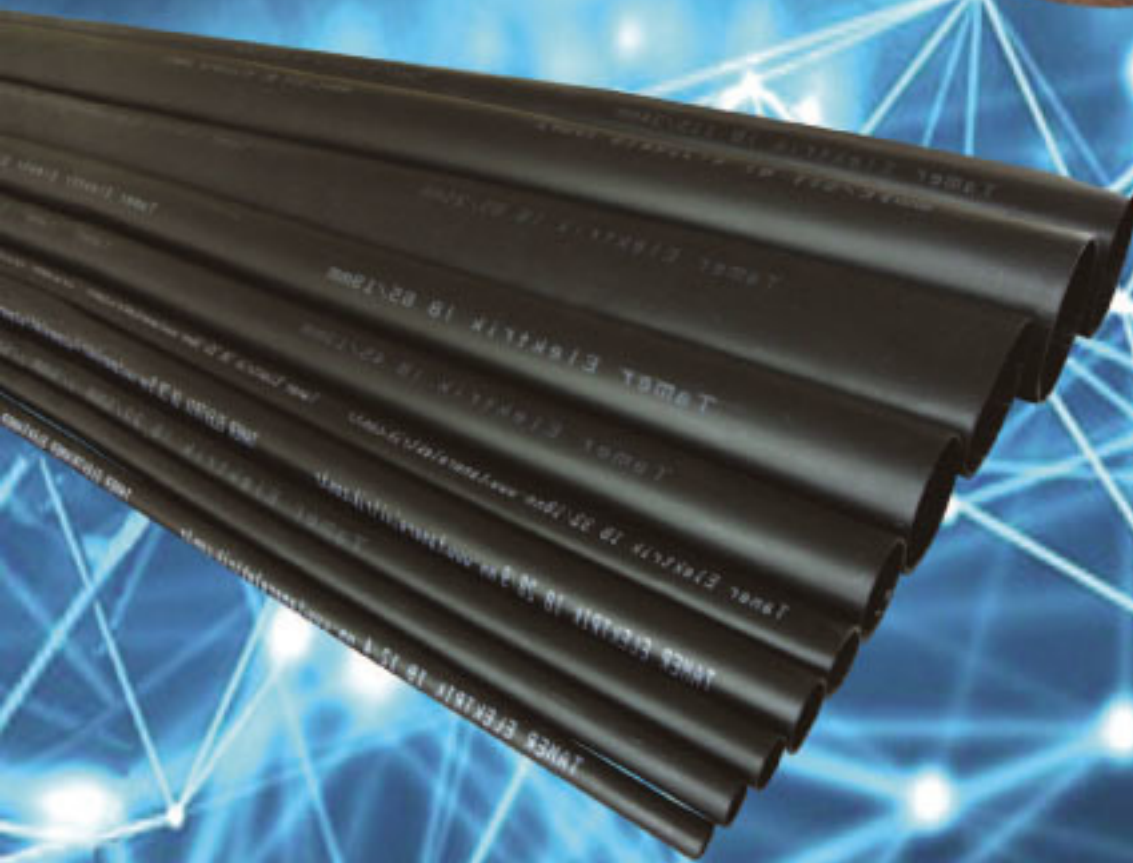
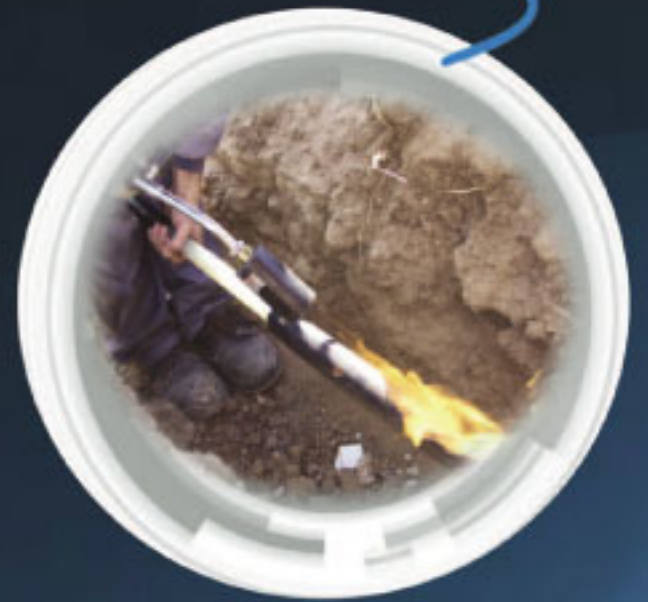
Ortadoğu başta olmak üzere ihracat yapmaktayız. Fuarlara katılmaktayız, firmalar bazında ikili görüşmeler yapmaktayız.

Faaliyet gösterdiğiniz alanda yaşanan sorunlar nelerdir? Bunların çözümü için sektör temsilcileri ne tür yaklaşımlar benimsemelidir?

Üretimini yaptığımız malzemelerin test ve raporlama kısmında ülkemizde bazı standartlar da akredite olmuş laboratuvar ve bazı ekipman sıkıntısı yaşanması sebebi ile, yurt dışında ki laboratuvarlara gidilmekte ve çok büyük miktarlar da sermaye akışı yurt dışında ki laboratuvarlar da test yapımı için harcanmaktadır. Bu bağlamda geniş kapasiteli OG ve YG test laboratuvarının kurulması ve akredite edilerek geçerliliğinin uluslararası alanda etkin kılınmasıdır.



tamflex®





Celal BİLGİN: *Silistek Genel Direktörü*

'Büyüme İçin Kurumsallaşmanın Gerekli Olduğunu Düşünüyorum'

Bir proje, tasarım, üretim şirketi olarak kurulan ve geliştirdiği yeni ürünlerle sektörünün öncü kuruluşlarından birisi olmayı başaran Silistek'in Genel Direktörü Celal BİLGİN ile Silistek'i ve ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

SİLİSTEK Adının açılımı silisyum teknolojileri. SİLİSTEK, bir proje, tasarım, üretim şirketi. Aynı zamanda bir aile şirketi. Türkiye'deki şirketlerin %95 i gibi. SİLİSTEK, farklı çözüm önerileriyle, gelişen teknolojiyi ve sektördeki yenilikleri takip eder ve bunları ürünlerine yansıtır. Büyümek için, halkımıza ve gelecek kuşaklara karşı sorumluluğumuzu bilerek, çevre bilinciyle davranarak ve bu bilinci yaymak için kaliteyi bir yaşam felsefesi haline getirmeye çalışır. Sosyal sorumluluk, ar-ge çalışmaları ile yeniliklerde öncü olmayı görev biliyoruz. İlişkilerimizde karşılıklı yarar ve adil olma anlayışıyla davranmak ilke-mizdir. Çalıştığımız alanlarda en iyiye ulaşmak, en iyiyi üretmek, mükemmeli yakalamak amacımız olmuştur ve hep olacaktır.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Bizim, SİLİSTEK olarak Pazar payımızı artırmak gibi bir derdimiz yok. Biz ilkelerimiz ışığında, sorumluluk, dürüstlük, çalışkanlık, karşılıklı yarar, en iyiye ulaşma, en iyiyi üretme gibi derterimiz var. Sürdürülebilir büyüme gerçekleştirmeyi, Yenilikçi, pratik, kaliteli ve güvenli ürün arzını sağlamayı hedef edindik. Kalite standartlarını yükseltmeyi, müşteri memnuniyetini ön planda tutmayı hedef edindik. Proje geliştirme, sistem-tasarım, uygulama, eğitim-bilgilendirme, ar-ge çalışmalarını hedef edindik. Bunları gerçekleştirdiğimizde Pazar payımız da kendiliğinden artacaktır.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 in 2. Yansından sonra yaşanan sıkıntılar biraz yavaşlama yaratsa da, ilkelerimizden taviz vermeden ve yeni durumlara çabucak uyum sağlama çabalarımızla yolumuza devam etmeye çalışıyoruz.

2019 yılı için yeni hedefler koymak biraz zor olsa da, misyonumuz ve vizyonumuz doğrultusunda çalışmalarımıza devam ede-

ceğiz ve ilkelerimizden taviz vermemiz mümkün değildir. Büyümek için kurumsallaşmanın gerekli olduğunu düşünüyorum. Bu da yatırım demektir. Biz, pazarımızda güven sağlayabilmişsek gerisi gelecek demektir.

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

Şirketler, dürüstlük, çalışkanlık, karşılıklı yarar, en iyiye ulaşma, en iyiyi üretme gibi sorumluluklarla, ürünlerinin ne olduğunun bir önemi olmaksızın güçlenebilir. Geleceğin şirketleri olacak yeni firmaların büyük çaplı hedeflerinin olması gerekiyor. Yaptığı işin kalitesine ve çalışanlarının yükselme hedeflerine değer veren patronların olması gerekiyor. Değerler ve prensipler kararlara rehberlik ettiğinde, insanların daha fazla öncelik kullanma ve kendini organize etmesi için güvenli bir ortam yaratılması gerekiyor.

Bu bakış açısı aynı zamanda şirketlerin kriz zamanlarında zorluklarla daha kolay bir şekilde baş etmesini de sağlar.

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

Yenilikçi üretim, yeni ürün geliştirme, pazar takibi ve süreç iyileştirme gibi önemli aşamalarda teknolojiye başvurma ve teknolojiyi yakın takibe alma oranı arttıkça, şirketlerin başarı grafiğindeki yükselişi o denli kesinleşiyor.

Ezberle iş yapıyoruz. Yıl sonu geldiğinde hedef koymadığımız için başarılı mıyız, başarısız mıyız bilmiyoruz. 'Allah bereket versin' diyoruz, yolumuza devam ediyoruz. Şirketin kul hakkını ilke edinmesi ve yasalara uyması gerekiyor. İleriye yönelik fikir ve stratejiler sonraki adımlar için çok önemli. Yapay zeka, endüstri.4.0, robotik ve diğerleri... Uyum sağlayanlar kalır, sağlamayan gider.





MULTITECH
www.multi-tech.com.tr

**Test
Cihazlarında
Lider**

**Uzman
ekibimizle;**



**TSE Ürün
Belgelendirme**



**17025 Laboratuvar
Akreditasyonu**



**Laboratuvar
Kurulumu**

**17020 Muayene Kuruluşlarının
Akreditasyonu konularında
danışmanlık hizmetleri de
sunmaktayız.**

CE işareti



**Aydınlatma
Test Cihazları**



**Elektriksel Güvenlik
Test Cihazları**



Test Propları



**Mekanik Dayanıklılık
Test Cihazları**



**Şartlandırma
Test Cihazları**



**Kablo
Test Cihazları**



**Yüksek
Gerilim
Test Cihazları**



**Fiş-Priz Anahtar
Test Cihazları**

**Röle
Test Cihazları**



**Transformatör
Test Cihazları**

IP Test Cihazları



**Malzeme Yanıcılığı
Test Cihazları**



MULTITECH TEKNOLOJİ SANAYİ ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Alinteri Bulvarı 1151. Sokak Gül 86 Yapı Kooperatifi No: 26 Ostim - Yenimahalle - ANKARA / TÜRKİYE
Tel: + 90 312 385 26 36 • Fax: + 90 312 385 26 37 • Fax: + 90 532 678 20 32 - 530 015 50 13

info@multi-tech.com.tr • www.multi-tech.com.tr



Kurtuluş Nuri ÖZ: *Safir LED*

'Yenilikçi Ar-Ge Projeleriyle Sektördeki Yerimizi Sağlamlaştırıyoruz'

Aydınlatma, LED ekran ve Hizmet sektörlerindeki faaliyetlerini çeşitlendiren ve yenilikçi Ar-Ge projeleriyle sektördeki yerini sağlamlaştırmayı başaran Safir LED'in yetkilisi Kurtuluş Nuri ÖZ ile üretimlerini, hedeflerini ve sektörü konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz ? Büyüme nasıl sağladınız ?

Şirketimiz her zaman yenilikleri merkeze koyarak ilkleri gerçekleştirme hedefiyle yoluna başlamıştır. Her zaman daha fazlasını gerçekleştirme aşkını eksiltmeden yoluna devam eden firmamız bünyesindeki farklı sektörlerin ihtiyaçlarına cevap verebilme altyapısıyla her geçen gün daha da güçlenmektedir. Aydınlatma, LED ekran ve Hizmet sektörlerinde faaliyetlerini çeşitlendiren firmamız yenilikçi Ar-Ge projeleriyle sektördeki yerini sağlamlaştırmaktadır.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyor sunuz ?

Takip edilen ürünler geliştirmek bizim ilk hedeflerimiz arasındadır. Ar-Ge faaliyetlerimizle hem daha kaliteli hem de daha tasarruflu ürünler geliştiriyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi ? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz ?

2018 yılı ülkemiz için farklı olayların yaşandığı birçok farklı açıdan atakların yaşandığı bir yıl oldu. Kur baskısı maliyetlerin artışı gibi etkenlerle her sektörde olduğu gibi aydınlatma sektöründe de etkisini gösterdi. Ülkemizdeki bu daralmanın yansımalarını yaşadık fakat hedeflerimize yine de ulaşabildik. 2019 yılı için aydınlatma sektöründe Ar-Ge'sini tamamlamak üzere olduğumuz 3 farklı yeni ürünümüzü piyasaya sunacağız. Çok ses getireceğine inandığımız ürünlerle 2019'da adımızdan çokça söz edileceğine eminiz. Led ekran tarafıyla ilgili olarak yerli üretim panellerimizin ilk serileri çıkmış olacak. Türkiye'mizin daha az ithal ettiği bir modele geçiş yaptığı bu günlerde, bizde yerli üretimin önemini çok iyi biliyor ve daha fazla yerli katkı ürünler üret-

mek için maksimum çaba sarf ediyoruz.

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

Kalite algısının kesinlikle oturması gerektiğine inanıyorum. Ürünlerin fiyatının ucuzluğuna göre değil kalitesine göre değerlendirildiği bir bilinç kesinlikle oluşmalı. Kopya ürünler üretmek yerine daha farklılaştırılmış ürünleri pazarda görmek istiyorum.

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

Ürün bilgisinin piyasa tarafından bilinmemesi en büyük sorunlardan birisi. Lumen /watt değerinin çok daha önemli olduğu sektörümüzde sadece yüksek watt'lı ürünlerin daha fazla tercih sebebi olması gerçekten ülkemiz için üzüntü sebebi. Led teknolojisinin daha verimli düşük watt'lı mamullere dönüşmesiyle daha fazla tasarruf sağlanacaktır. Bu bilginin tüm firmalar tarafından, piyasada daha etkin şekilde kullanılması ülkemiz ve sektör için çok daha iyi olacaktır.



Safir LED'den %100 Yerli Üretim



Yıllar içerisinde gittikçe büyümekte olan şirketimiz; **SESAY Led Aydınlatma** ve **BIENSE Led Ekran Bölümüne** yenilik katarak, ISO 9001 kurallarına göre tüm standartları karşılayan dizgi hattımız 2018 yılı itibari ile faaliyete başlamıştır.

Amacımız; özellikle LED Modüllerde garanti şartlarını yerine getirecek bir ürünü müşterilerimize sunmak, bununla beraber müşterilerimizin isteklerini daha hızlı karşılamaktır. Makine parkurumuz üst seviyede kaliteyi ve güvenilirliği donanım ve yazılım ile desteklemektedir.

"İTHALATI AZALTMAYI HEDEFLİYORUZ"

SMD dizgi makineleri elektronik üretimin kalbidir. Sahip olduğumuz alt yapı ile üretim teknikleri ve her türlü elektronik SMD kart tasarımını adet sınırı olmaksızın sorunsuz ve yüksek kalite standartlarında üretmektedir. Baskılı devre kartları üzerine uygun koordinatlarda, uygun aç ve yükseklik ile 56000 komp/saat dizgi-

si otomatik yapabilmekteyiz. Siz değerli müşterilerimizin gereksinimlerini en iyi şekilde anlayarak, Uzman kadromuz ile Elektronik devreleriniz için komponent dizgilerinizi yapmaya, ayrıca anahtar teslim ürün üretimi avantajları ile çözüm ortağınız olmaya hazırız.

GÜÇLÜ BİR EKONOMİ İÇİN GEREKLİ EN ÖNEMLİ UNSURLARDAN BİRİ YERLİ ÜRÜNDÜR.

LED sektörü zorlu bir sektör her geçen gün geliyor. Teknoloji, sürekli geliştiği için de takip edilmesi ve ayak uydurulması gereken bir alan. Öncelikle Ar-Ge yatırımlarını önemseyen, bu konunun bilincinde olan güçlü olan firmalar ayakta kalıyor. Vizyonu gelişime açık olan firmalar gelecekte sektöre yön verecektir. SAFİR LED çatısı altında, LED ekran ve signage sektöründe faaliyet gösteren BIENSE ve aydınlatma grubunda faaliyet gösteren SESAY tescilli markalarımızdır. Sektörde her geçen gün hızla pazar payını yükseltmeye devam eden markalarımız, müşterilerinin güven duyduğu birer lider marka olma yolunda hızla ilerlemektedir





Alaaddin Birkan YÜKSEL: *Arken jeneratör*

‘Jeneratörcüler Olarak Bir Odamızın Veya Birliğimizin Olmamasının Sektör Açısından Büyük Bir Eksiklik Olduğunu Düşünüyorum’

10 ile 2500 kVA aralığında yıllık 5000 adet dizel jeneratör üretim kapasitesine sahip, %100 Türk sermayeli jeneratör imalat firması olan İstanbul Arnavutköy’de 14.000 m2 lik bir alanda üretim yapan Arken Jeneratör’ün Yönetim kurulu Başkanı Alaaddin Birkan YÜKSEL ile 2018 yılını değerlendirip 2019 yılı hedefleri konusunda bir sohbet gerçekleştirdik.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Arken jeneratör, 10 ile 2500 kVA aralığında yıllık 5000 adet dizel jeneratör üretim kapasitesine sahip, %100 Türk sermayeli jeneratör imalat firmasıdır. Fabrikamız, İstanbul Arnavutköy’de 14.000 m² lik bir alandadır. Arken jeneratör olarak, kendi tescilli markamız ile ürettiğimiz jeneratör gruplarının satış, kiralama ve satış sonrası hizmetlerini, İstanbul Anadolu Yakası Bölge Müdürlüğü, Ankara ve Antalya Bölge müdürlüklerine ilave olarak Ege ve Çukurova’da bulunan 2 bölge temsilciliği ve 37 ilde yetkili bayi ile yapılandırdık. Türkiye sathında gerçekleştirdiğimiz satış, satış sonrası hizmetler ve kiralama hizmetlerimizin yanı sıra, Polonya, Kıbrıs, Şili, İngiltere, Kosova, Romanya, Yunanistan, Macaristan, Rusya, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Tayland, Gürcistan, Irak, Suriye, Somali, Etiyopya, Fas, Cezayir, Libya, Nijerya, Liberya, Senegal, Kenya, Fildişi Sahili, Gana gibi birçok ülkeye ihracat yapmaktayız.

Kısaca Ürün Grupları ve genel özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Ürün yelpazemizde 10 ile 2500 kVA aralığında dizel jeneratör grupları ve bunun yanı sıra marin, doğal gazlı ve portatif jeneratör grupları bulunmaktadır. Dizel jeneratör gruplarımızda Perkins, Baudouin, Volvo, Mitsubishi, Sdec, Quanchai gibi dizel motorlar kullanılmaktadır. Alternatör olarak Linz, Stamford ve Leroy Somer marka orijinal Avrupa alternatörleri kullanıyoruz. Ayrıca kendi markamız olan NEKRA markalı alternatörlerimizi yakın zamanda piyasaya sürmüş bulunmaktayız. Portatif jeneratör gruplarımızda ise, kalitesi ile ön plana çıkan, Amerikan markası Briggs & Stratton motorlu benzinli jeneratör grubumuz mevcuttur. Ayrıca Arken Jeneratör olarak 2013 yılından itibaren Linz alternatörlerinin Türkiye exclusive distribütörüüz. Jeneratör gruplarımız için manuel, otomatik, senkron kontrol panoları, yük

transfer panoları, ses izolasyon kabinleri ve römork imalatı yapmaktayız. Ürün gruplarımızda, uzaktan izleme fonksiyonu, galvaniz saç, 20 dbA ses düşürücü egzost standart olarak kullanılmaktadır. Özellikle konut, banka, market gibi, sessiz jeneratöre ihtiyaç duyan işletmelere yönelik ürettiğimiz, 10 – 200 kVA aralığında 1 mt mesafede 74 dbA ses seviyesi olan, gürültü önleyici kabinli jeneratörlerimiz oldukça ilgi görmektedir.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılını ekonomik olarak değerlendirecek olursak, dünya ve dolayısı ile Türkiye’nin zorlu süreçlerden geçtiğini görmekteyiz. Bizler Arken Jeneratör olarak, kurulduğumuz günden bu yana, ülkemize faydalı işler yapmak, ülkemize istihdam sağlamak, üretimimiz ile ekonomiye katkı sağlamak için canla başla çalışarak, kalitemizi dünyanın her yerine gönderip, ülkemizi yurt dışında da temsil ettik. Yine aynı misyon ile 2019 yılında da çok çalışıp, mevcut potansiyelimizi artırarak belirlediğimiz hedeflere ulaşacağımızı umuyoruz.

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

Jeneratörcüler olarak bir odamızın veya birliğimizin olmamasının sektör açısından büyük bir eksiklik olduğunu düşünüyorum. Böyle olunca, belirli bir standart oluşturulmadığı için sektör gelişmiyor ve geride kalmasına neden oluyor. Genel olarak değerlendirecek olursak, sektörde, uluslararası standartta üretim yapan firmaların yanında, Uzak Doğu’dan getirilen ürünlerin, üzerine firma etiketi yapıştırılması sureti ile, yurt içinde imal ediliyormuş gibi gösteren firmalarda mevcut. Bu kapsamda bakıldığında, Türk malı olarak ihraç edilen ürünlerin kaliteli olması ve iyi intiba bırakması ihracatın gelişmesi adına oldukça önemli olduğu için, belirlenmiş olan standartlar çerçevesinde ürün imal edip, bu standartlar ile denetiminin yapılması çok daha etkili olacaktır.

Kym Kablo

Adem Kaymaz: “2018 Yılında İç Piyasada Hedefi Tutturduk, 2019 Yılında Hedefimiz Yurt Dışında En Az 20 Ülkede Bayrağımızı Dalgalandırmak”

Öncelikle firmanızı tanıyabilir miyiz ?

KYM Kablo 1996 yılında Yılmaz KAYMAZ tarafından kurularak yaklaşık 5.600 metrekare bir alanda üretim yapmaya başlamıştır. Bünyesinde bulunan Kaymazlar Yapı firması grup firması olarak inşaat ile iştigal etmektedir.

Pazar payınızı arttırmak adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

2018 Yılında iç piyasada hedefi tutturduk, 2019 yılında hedefimiz yurt dışında en az 20 ülkeyi pazarımıza dahil etmektir.

İhracattaki bu hedefimiz için fuar ve seyahat programlarımızı ağırlık vereceğiz.

2018 yılında belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi?

2018 Yılı hedeflerimizden olan Alüminyum kablo üretimimiz başarıyla devam ediyor, 2019 Yılı hedeflerimiz arasında ise Alüminyum kablolar ve Halojeniz alev üretmeyen kablolar üretiminde Pazar payımızı arttırmak var.

Sektörün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Ülkemizde TSE ve Sanayi Bakanlığının bu konuyla yakından ilgilendiklerini biliyorum ama her nedense bir türlü aşamadığımız kalitesiz üretim anlayışı devam etmektedir. Üretim yapan firmalara Devletin daha etkin imkanlar ve üretimi teşvik edici programlar geliştirip sanayiye desteğin daha da arttırılmasını beklemekteyiz. Özellikle yatırım ve teşvik ile ilgili üretime katma değer katan firmalara devletin artı bir kolaylık sağlamasını ülke kazancı için faydalı olacağını düşünüyorum. Türkiye ithalat ülkesi olmasını değil üretim ülkesi olmamız gerektiğini düşünen bir sanayiciyim. Bu durumların çözüme ulaştığı taktirde kablo sektöründe, sektöre hizmet eden firmaların daha kalıcı olacağını ve ülkemize katma değer kazandıracaklarını düşünüyorum.

Tüketicilere kaliteli ürünün tanımları için neler önerirsiniz?



1996 yılında Yılmaz KAYMAZ tarafından kurulan yaklaşık olarak 5600 metrekare bir alanda üretim yapan Kym Kablo'nun Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adem Kaymaz ile Kym Kablo' nun yatırımlarını ve ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

Tüketicilerimizin ürün fiyatlarını çok iyi takip etmeleri sektör için önemlidir. Bir ürünün fiyatı reelde olması gereken fiyattan çok düşük bir fiyata satılıyorsa, o ürünün olması gereken kaliteyi karşılamadığını hesaplaması gerekmektedir.

Bilinçli olan bir tüketici, firmaların geçmişini ve geleceğini araştırarak almış oldukları markaların piyasadaki bilinirliklerinin ve TSE gibi belgelere haiz olup olmadığını TSE'nin sitesinden de bakarak araştırmaları gerekmektedir. Ayrıca gözle muayene etmek ve birkaç defa denedikten sonra ürünlerin standart olup olmadığını farklı yöntemler ile öğrenebilirler.

Ticarette yaşadığınız sıkıntılar var mı?

Ekonomik açıdan bankaların ciddi anlamda sektörü daralttığının ve faiz lobisinin sektöre gerçekten çok fazla zarar verdiğini görüyoruz. Dengesiz kurlardan dolayı ciddi anlamda satışlarda etkileniyoruz ve cirolarımızın asıl düşme sebeplerinden bir tanesi de riske girememek ticari olarak korkularımızı yenemememizden dolayı birçok işin arkasından da çekiliyoruz. Çünkü hareketli kur sayesinde yapmış olduğunuz ticaret sizi o an cezbederken işin sonunda yapılan ticaretin zarar ile sonuçlanması mümkün olabilmektedir. Bu sebepten devletimizden dalgalı kur risklerine karşı bir çözüm bulmasını bekliyoruz.

Ayrıca yapılan peşin ya da vadeli ticaretlerimizde ne yazık ki karşılıksız çeklerin kanunen yaptırımları cezai karşılıkları caydırıcı olmamaktadır. Bu durumlar ticari faaliyetlerimizde başarısızlıkla neticelenmektedir. Birçok meslektaşımız bu durum nedeniyle ticari faaliyetlerini sonlandırmak durumunda kalmıştır. Bu ticari soruna yetkili merciler tarafından ivedilikle çözüm bulunması Türkiye için kazanç sağlayacağını düşünüyorum.

Kalite politikanız hakkında ne söylemek istersiniz?

Müşterilerimize kaliteli ürünü, en hızlı zamanda ve en ekonomik şekilde tüm çalışanlarımızın katılımı ile çözüm odaklı ulaştırmaktayız.



Rafet EKMEKÇİOĞLU: *A Yangın Güvenlik Sistemleri*

‘Ülkemizde ‘Yangın Güvenliği’ Bilinci Henüz Gereken Duyarlılıkta Değil’



İzmir Torbalı’da 20 bin metrekarelik alan üzerine kurulu merkez üretim tesislerinde konusunda uzman mühendis kadrosu ve AR-GE çalışmalarıyla yangın, güvenlik, proje, sistem ve ekipmanlarının üretimini yapan A Yangın Güvenlik Sistemleri’nin Yönetim Kurulu Başkanı Rafet EKMEKÇİOĞLU ile üretimlerini ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

21. yüzyılla birlikte inşaat, sanayi, çevre, enerji, otomotiv ve diğer sektörler büyük bir hızla büyürken risk faktörleri de aynı hızla arttı. Son zamanlarda haberlerde çokça rastladığımız yangın da bu risk faktörlerinin başında olup en tehlikeli risk sınıfına girmektedir. Bu yüzden yangından korunmak çok büyük bir önem taşımaktadır.

Biz yangını önlemenin ve durdurmanın yangını tanımaktan geçtiğine inanıyor ve bu minvalde uygulanabilir çözüm süreçleri sunuyoruz. Asıl amacımız hayat kurtarmak tabiri caizse ‘hayatı kurtarmak’ çünkü yangının yıkıcılığını biliyoruz.

Bu farkındalıkla, İzmir Torbalı’da 20 bin metrekarelik alan üzerine kurulu merkez üretim tesislerimizde, konusunda uzman mühendis kadromuz ve ARGE çalışmalarımızla yangın, güvenlik, proje, sistem ve ekipmanlarının üretimini yapıyoruz.

Yangın ekipman ve hizmetlerine ihtiyaç duyulan her alan için uygulanabilir çözümler sunuyoruz. Ulusal ve uluslararası arena-da enerji, petrokimya, bilişim, lojistik, inşaat endüstrileri başta olmak üzere otel, toplu taşıma, konut, iş, okul ve alışveriş merkezlerine kadar hayatın her alanında hizmet veriyoruz.

Bugün, 22 ürün kategorisiyle Türkiye’nin en kapsamlı yangın söndürme ve güvenlik ekipmanlarını üreten tek firmasıyız. Gelen talepler doğrultusunda müşterilerimize birincil ve tek elden hizmet verebilmek için uluslararası kalite belgelerine haiz, kendisini sektöre kabul ettirmiş saygın markalar ile distribütörlük anlaşma-

ları yaparak hizmet ağıımızı ve tabii ki kalitemizi genişletiyoruz.

A Yangın olarak, İstanbul'da Marmara Bölge Müdürlüğü, Ankara'da Anadolu & Karadeniz Bölge Müdürlükleri ayrıca Azerbaycan ve Fas'ta bölge temsilciliklerimiz bulunmaktadır.

Bugün, 22 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak, gelişen sistem teknolojilerini takip ediyor gelişmiş makine parkuru ve yeni nesil Robotik CNC makineleri ile seri üretim yapmaya devam ediyoruz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Bilgi Teknolojilerindeki gelişmeler ve küreselleşmeyle beraber bizim pazardaki müşteri profilimiz ve tabii müşteri seçeneğimizde oldukça arttı. Tabii bu artışı reelde gerçekleştirebilmek için daha fazla müşteriye ulaşmaya ve mevcut müşterilerimize daha fazla satış yapmaya gereksinimimiz olduğunun farkındayız. Bunun için talep edilen veya edilebilecek olan ürün ve hizmetleri tespit ediyor ve yeni pazarlama stratejileri geliştiriyoruz. Mesela bunun için bir yılı aşkın süredir CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) sistemini kullanıyoruz. Bu sistem, müşteri ihtiyaç ve istekleri temelinde, müşteri bağlılığını arttırmayı, bizimle ilişkilerini takip etmeyi, korumayı ve geliştirmeyi sağlayan, kısaca müşteri odaklı firmamızın yaklaşımlarını takip edip raporlayabilen yeni pazarlama stratejisidir.

Bunun yanı sıra ürettiğimiz ya da üreteceğimiz mallar için potansiyel pazarı belirlemek,

Fabrikamızın üretim kapasitesinin verimli biçimde kullanılmasını sağlamak, elverişli bir dağıtım sistemi kurup uygulamak, pazar payımızı arttırmak için temelde kullandığımız faaliyet ve teknikleri oluşturmaktadır.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

35 yıllık sektör tecrübemizle hayata geçirdiğimiz sayısız yangın projeleri; deneyimimiz, pazarlama faaliyetlerimiz ve yetenek-

lerimizle doğru orantılıdır. Her yıl bir önceki yıla oranla hem kendimizi hem de pazar payımızı geliştiriyoruz. 2018 yılı hedeflerimizi ülkemizin içinde bulunduğu koşulları da göz önünde bulundurarak değerlendirmek daha doğru olacaktır. Bu çerçeveden baktığımızda 2018 hedeflerimizi tutturduk.

2019 yılı için, yine içinde bulunduğumuz ekonomik konjonktürden dolayı uzun vadeli planlar yapmak çok gerçekçi olmayacaktır. Bu anlamda iç piyasadaki daralmayı dış piyasaya açılarak dengelemek ve ihracatta gelişmeyi hedefleyeceğiz.

Potansiyelimizi, bizi ve iş ilişkilerimizi geliştirip sürdürülebilir hale getirecek yeni yatırımlar yapmaya, teknoloji ve pazarı takip edip piyasanın nabzını tutmaya ve tabii ki ülkemiz ve vatandaşlarımız için gerekli üretim desteğini sağlamaya devam edeceğiz.

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

Yangını insanlığın ilk dönemlerinden günümüze kadar, her yerde karşılaşılabilecek bir risk olarak görüyoruz. Yangın dolayısıyla her yıl yüzlerce ölüm, yaralanma ve milyonlarca liralık ekonomik kayıpla karşı karşıya kalıyoruz. Bundan dolayı bu sektörün gelişmesi hayati bir önem taşımaktadır. Bugün üretim, kültürlenme, tüketim ve yeni yaşam teknolojileri beraberlerinde farklı yaşam formlarını ve yeni riskleri de getirmektedir. Çok hızla değişen üretim ve yaşam formuna istinaden yangın sistem ve teknolojileri de gelişmekte ve farklılaşmaktadır. Burada önemli olan şey aktif ve pasif yangın önlemlerinin doğru tercih edilmesi doğru projelendirilmesi ve hayata geçirilmesidir.

Ülkemizde henüz yangın güvenliğiyle ilgili sektörel olarak istediğimiz düzeyde değiliz çünkü 'Yangın Güvenliği' bilinci henüz gereken duyarlılıkta değil.

Bu bilinç ve konuyla ilgili mevzuatlar arttıkça sektörde aynı paralelde gelişeceğini düşünüyoruz.

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

En büyük sorun tüketicilerin yangın güvenliği ve ürünler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamasıdır. Bunun yanı sıra yangın güvenliği ile ilgili yönetmeliklerin ve standartların eksikliği ve TSE standartlarının Avrupa standartlarına akredite olmaması, yetişmiş eleman eksikliği, merdiven altı firmaların ve kötü niyetli kişilerin sektörde yer alması, bilgisiz denetim ya da denetimsizlik olarak sorunları özetleyebiliriz. Çözüm noktasında çok klasik olacak belki ama biz de 'her şeyin başı eğitim' diyoruz. İnsanlarımız, toplum, işverenler, kamu bu konuda bilinçlendirilmeli. Yangın güvenliği hakkında okullarda, iş yerlerinde düzenli olarak yangın güvenliği eğitimi ve tatbikatı verilmeli. Devletimizin bu konuda yatırım teşviklerini arttırması, yerli üretimi desteklemesi ve en kısa sürede kalite belgeleriyle ilgili dünya standartlarına entegre olması gerekli.



Mehmet YÜKSEL: *Buse Aydınlatma*

'2018 Zorlu Bir Yıldı Ama Hedeflerimizden Hiç Kopmadık'



1992 yılında iç ve dış mekan aydınlatma armatürleri üretmek ve ithal etmek üzere kurulan özellikle dış mekan aydınlatma armatürü üretimi konusunda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Buse Aydınlatma'nın Genel Müdürü aynı zamanda Karabük Spor'un başkanı Mehmet YÜKSEL ile ürettikleri ürünleri ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme için nasıl sağladınız?

Buse Aydınlatma, 1992 yılında iç mekan aydınlatma ve dış mekan aydınlatma sistemleri, klasik ve modern avizeler, lambaderler, aplikler, masa lambaları, bahçe

aydınlatmaları, sokak aydınlatmaları, döküm çeşmeler, aydınlatma direkleri, aydınlatma armatürleri gibi ürünlerin, aksesuar ve ekipmanlarının ithalat ve ihracata uygun olarak üretimini yapmak amacıyla kurulmuştur. Şirketimiz standart üretiminin dışında, isteğe bağlı olarak özel değişik model ve şekillerde de üretim yapmaktadır. Müşteri isteklerine öncelik veren bir politikanın sonucunda, firmamız her türlü servis ve ürün garantisini müşterilerimize gerek satış ve gerekse satış sonrası

Buse
aydınlatma



süreçte vermektedir. Büyüme için öncelikle yurtiçi pazarındaki payımızı büyütürken daha sonra da yurtdışı pazarlarına ağırlık vererek sağladık. Gerek yurtiçi gerekse yurtdışındaki fuarları takip ederek, bu fuarlara katılım göstererek sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Aydınlatma sektörü önümüzde açık bir sektördür. İnsanlık var olduğu sürece bu sektörde gelişimi sürdürecektir. Teknoloji çağında yaşadığımız için sürekli yeni ürünler üretmeye, yaratmaya öncelik gösteriyoruz. Bunu da var olan ekibimizin yanı sıra yeni tasarımcılarla çalışarak, genç beyinlerin yaratıcı fikirlerine önem vererek sağlıyoruz.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Pazar payımızı arttırmak için ürün yelpazemizi geniş tutuyoruz, pazardaki iş ortaklarımızın çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Yenilikçi bir firma olduğumuz için bakış açımızı geniş tutarak yeni ürünler tasarlamaya öncelik veriyoruz. Yurtiçi ve yurtdışındaki değişimleri hızla takip edip, adaptasyon sağlıyoruz. Sadece kendi sektörümüzü değil sektörümüzle alakalı işlerdeki değişimleri de yakından takip ediyoruz. Müşterileri memnuniyetimizi ön planda tutarak hem kaliteli hem de uygun fiyatlı ürünler ithal etmeye özen gösteriyoruz. İşimizi severek yaptığımız için de pazardaki payımız her geçen gün artış gösteriyor.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

2018 yılı zorlu bir yıldır ama hiçbir zaman hedeflerimizden kopmadık. Azim ve kararlılıkla çalışarak sektördeki yerimizi koru-

maya, temkinli bir şekilde büyümeye özen gösterdik.

2019 yılında aynı şekilde emin adımlarla ilerlemek istiyoruz. Bunun için de ithalat ve ihracatlarımızın sayısını artırarak, içinde bulunduğumuz konumumuzu korumak ve daha ileriye gitmek için çalışacağız.

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

Teknolojik gelişmeler ve günümüz şartları ele alındığında sektör sürekli kendini yenilenmekte ve sürekli pozitif yönde bir gelişim göstermektedir.

Biz Buse Aydınlatma ailesi olarak gelişim ve yeniliklere ayak uydurarak her gün belirlemiş olduğumuz hedefler doğrultusunda sektörümüze hizmet etmeye devam ediyoruz.

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

İthal ve kalitesiz Çin malın ürünlerin piyasaya girmesi sektörümüzde yaşadığımız en büyük sorunlardan biridir. Bunun yanında son zamanlarda yaşanan zamlarla beraber Hammadde fiyatlarının artması da çok önemli bir sorundur.

Bunların çözümü ise ithal ürünlerin ülkeye girişteki gümrük vergilerinin artırılması ve sınırlandırılması. Üretici firmaların elektrik, doğalgaz, vergi vb. maliyetlerinin düşürülmesi çok büyük önem arz etmektedir.

Eran GÖRGEN: *Signify*

'LED Dönüşümüne Liderlik Ediyoruz'



127 yılı aşkın süredir aydınlatma sektörüne liderlik eden 70'den fazla ülkede 32.000 çalışanı ile 2017 yılında 7 milyar Euro değerinde satış yapan Signify'nin Türkiye Genel Müdürü Eran GÖRGEN ile Signify'i ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

Aslında bildiğiniz üzere şirket, Philips ismiyle Eindhoven, Hollanda'da kuruldu. Philips, profesyonel ve tüketiciye yönelik pazarlara sunduğu hizmetleriyle 127 yılı aşkın süredir aydınlatma sektörüne liderlik etmektedir. 2016 yılında Philips'ten ayrılarak Euronext Amsterdam Borsası'nda kote olan ayrı bir şirket yani Philips Aydınlatma olarak faaliyetlerini sürdürmeye devam etti. Mart 2018'de ise gösterge AEX endeksine dahil edildi ve Signify oldu. Signify, Royal Philips ile mevcut

lisans sözleşmesi kapsamında ürünlerinde Philips markasını kullanmaya devam edecek. 2019 yılının başında faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde isim değişikliğimiz gerçekleşerek ve yeni kimliğimiz, 'daha aydınlık yaşamlar ve daha iyi bir dünya' için ışığın olağanüstü potansiyelini ortaya çıkarmak adına attığımız her adımın güçlü amacını doğruluyor. 70'ten fazla ülkede faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz ve 32.000 çalışanı olan Signify, 2017 yılında 7 milyar Euro değerinde satış yaparak, Araştırma ve Geliştirmeye 354 milyon Euro değerinde yatırım gerçekleştirdi.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Tüketici pazarında 2015'te lanse ettiğimiz akıllı ev aydınlat-

ma ürünümüz Philips Hue'ya olan talep bu sene ikiye katlandı. Bu bizi çok heyecanlandırıyor. Bu sene IFA'da tanıttığımız hue outdoor ürün grubunu da 2019'da Türkiye pazarına sunmak için sabırsızlanıyoruz. Ek olarak 2018'de projelerimiz de devam etti. Örneğin, 2 bin 682 metre toplam uzunluğuyla dünyanın en uzun açıklıklı dördüncü asma köprüsü olan Osmangazi Köprüsü'nün aydınlatma projesinde yer aldık. Bu köprü özel dağcı, mühendis ve altyapı çalışanından oluşan 30 kişilik ekibin 1,5 yıl süren çalışmayla hayata geçti ve "Direct View" (Direkt Bakış) teknolojisiyle tasarlandı. Bu köprüde kullanılan aydınlatma sistemi Los Angeles Bay Bridge ile aynı sistem. Bunun yanı sıra 2017 sonunda hayata geçen, Balıkesir'deki Lale Adası Köprüsü de Interact Landscape ile aydınlatıldı. Taksim 360 ve 361 projesinin dış cephe ve genel alan aydınlatmaları da gerçekleştirdiğimiz projeler arasında yer alıyor.

Ek olarak çok yakın zamanda Turkcell ile enerji verimliliğini hedefleyen bir protokol imzaladık. İşletmelerin kullandığı enerjinin maliyetini azaltmasını mümkün kılan, aynı zamanda enerji yönetim hizmetlerini sağlayan, istenildiğinde enerji verimliliğiyle ilgili yatırımların finansmanını da yapabilen ESCO (Enerji Servis Şirketleri) LED dönüşüm modelini temel alan protokol, şehirlerin aydınlatmada kullandığı enerjiyi daha verimli hale getirmeye odaklanıyor. Bu model bizim yurtdışında da uyguladığımız bir model. Örneğin Dubai Elektrik ve Su Otoritesi (DEWA) ile 2015'te iki enerji santralinde bulunan 8500 aydınlatma noktasını LED aydınlatma ile değiştirerek elektrik tüketiminde %75 tasarruf sağladık. Bu ve bunun gibi ülke ekonomisine katkı sunacak projeler Signify olarak bizim her zaman önceliğimiz. 2019 yılında da hem büyümeye hem de var olduğumuz tüm alanlarda liderlik etmeye devam etmeyi hedefliyoruz.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Özellikle LED dönüşümüne liderlik ediyor ve tüm dünyada olduğu gibi akıllı şehirler, akıllı evler konularında da farklı çözümlerimizi piyasaya tanıtıyoruz ve şehirlerin önemli noktalarını güzelleştiren projelere odaklanıyoruz. Enerji verimliliği günümüzde tüm dünyada olduğu kadar ülkemiz için de büyük önem içeren bir konu. Gerek bireylerin gerekse kurumların bu konuyla ilgili alacakları önlemlerin ülkemize refah olarak geri döneceği kuşkusuz. Biz Signify olarak, kendi alanımızda enerji verimliliği ile ilgili şimdiye kadar birçok projeye imza attık. Turkcell ile Ekim sonunda imzaladığımız ESCO modeli iş ortaklığı protokolü de buna güzel bir örnek. Bu tarz projeleri Türkiye'de geliştirmek istiyoruz.

Tüketici tarafında da enerji verimliliği konusu önceliklerimiz arasında. Tüm dünyada tüketilen elektriğin %13'ünün aydınlatma için harcanması, Ortadoğu ve Türkiye bölgesinde ise bu oranın %22 olması göz önünde bulundurulursa, hala hepimiz için büyük bir gelişim alanı olduğu ortaya çıkıyor. LED ürünler işte tam bu noktada büyük önem arz ediyor. Zira LED ürünler hem 15 yıla varan uzun kullanım ömrü sunuyor hem de A+ enerji etiketiyle yüksek enerji tasarrufu sağlıyor. Bunun yanı sıra kızılötesi, morötesi ışınlar yaymadığı için sağlığa zararı bulunmuyor. Signify olarak LED dönüşümünün her zaman en önde gelen



öncüsü ve destekçisi olduk. LED şu an en yüksek enerji tasarrufunu sunan teknoloji. Dolayısıyla Signify olarak bunun üzerine gideceğiz, LED'ler konusunda araştırma ve çalışmalarımıza devam edeceğiz.

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

Kapasite, kalite ve ürün çeşitliliği açısından hızla gelişen aydınlatma sektörü, yeni ve gelişmiş bir teknoloji olan LED'e yönelerek büyüme sürecini hızlandırdı. Aydınlatma alanında 2020'de piyasanın en az yüzde 75'inin LED'e geçmesi öngörülmüyor. Türkiye'deki aydınlatma sektörü özelinde bakıldığında yurtdışındaki teknolojik gelişmelere paralel olarak son 10-15 yıldan beri bir büyüme trendi söz konusu. Sektör, şehirlerdeki nüfus artışı ve artan enerji ihtiyacı gibi global trendlere paralel olarak, etkin bir büyüme gerçekleştiriyor. Uzun ömrü ve sağladığı enerji verimliliği ile LED teknolojisi, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sektöre damgasını vurmuş durumda. Bu büyümeyi etkileyen pek çok faktör söz konusu: İnşaat sektörünün AVM, lüks ofis, konut, akıllı bina ve kentsel dönüşüme yönelmesi, kişi başına düşen milli gelir artışı ve kişilerin daha konforlu hayat tercih etmeleri gibi eğilimler son teknolojik çözüm olan LED aydınlatmaya olan talebi artırıyor. Bu talep artışı LED aydınlatma

ürünlerinin daha ulaşılabilir fiyatlarla sunulmasını mümkün kılıyor. Özellikle tüketici pazarında Türkiye'de LED'e geçiş oranı %50'lerde bulunuyor.

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

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

Dijital aydınlatma olarak üç farklı uygulama alanından bahsedebiliriz: Akıllı Evler, Akıllı Ofisler ve Akıllı Şehirler. Akıllı evler için lanse ettiğimiz aydınlatma ürünümüz Philips Hue kişisel kablosuz aydınlatma sistemimizi gün geçtikçe genişletiyoruz. Bu ürün sayesinde ışıklar cep telefonu ve akıllı tablet üzerinden kontrol edilebiliyor, 16 milyon farklı renkle değiştirilebiliyor, 600'den fazla uygulamayı sayesinde bir evin ihtiyaca yönelik tüm aydınlatma senaryoları dijital ortam üzerinden kurgulanabiliyor.

Akıllı ofisler için Philips, Power over Ethernet (PoE) özellikli sistemi geliştirdi. Bu sistem sayesinde kişiler akıllı cep telefonları aracılığıyla ofis aydınlatmasını kontrol edebiliyor ve bina yöneticileri kullanıcı dostu arayüz sayesinde hızlıca binanın toplam enerji tüketimini gözlemleyerek önleyici tedbirler alabiliyor.

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

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

Aydınlatma sektörünün son dönemdeki en büyük problemi kalitesiz LED kullanımı diyebiliriz. LED'e geçiş ile birlikte hem Uzakdoğu'dan çok ucuz fiyatlar ile getirilen gerçek değerlerini yansıtmayan LED ürünler çok ciddi şekilde haksız rekabete sebep oluyor hem de insan göz sağlığını olumsuz etkiliyor. Çok ucuza pazara çöp diye tabir edilebilecek ürünler ithal ediliyor. Ancak bu ürünlerin üzerlerinde yazan lümen, kullanım ömrü değerleri, enerji verimliliği vb. gerçek değerleri ile örtüşmüyor. Aydınlatma pazarında dünya ve ülke lideri olarak hem Türkiye ekonomisine hem de kullanıcıların sağlığına zarar veren kalitesiz ve güvenilir olmayan ürünlere büyük ölçüde dikkat gösterilmesi gerekiyor. Bu bakımdan Ticaret Bakanlığı'nın kurduğu Güvensiz Ürün Bilgi Sistemi (GÜBİS)'nin çalışmalarını çok olumlu buluyoruz. Her türlü ürünün belirli bir standardı yakalamış olması pek çok şeyin yanı sıra başta insan sağlığı için önemlidir.

Buna ek olarak kalite konusunda çalışmalar yapan TSE'nin de denetim ve kontrolleri en az aynı öneme sahiptir. Signify olarak sektör liderliğimiz ve kalitenin savunucusu olmamız üzerimize önemli bir misyon yüküyor. Bu konuda bilinçlendirme ve eğitim anlamında da ne gerekiyorsa yapıyoruz olduğumuz ve seve seve de yapacağımızı gönül rahatlığıyla söyleyebilirim.

Tabii burada tüketiciye de büyük rol düşüyor. Kişiler kaliteli LED aydınlatma seçimleri ile hem gözlerini hem de ev ekonomilerini korumalı. Tüketiciler göz konforları için gözleri yormayan, yüksek kalitede LED tercihleri yapmalı. Aksi halde titreşim ışığa sahip olan kalitesiz LED'ler gözü yoruyor, konsantrasyonu azaltıyor ve kişiye yorgunluk veriyor. Bu yüzden LED seçimleri yapılırken bilinen iyi markalar arasından seçmelerinin hem göz konforu açısından hem de ev ekonomileri açısından önemli olduğu kanaatindeyim. Signify olarak 2018 yılı başında 11 ülkede 8000 bin kişi ile EyeComfort araştırması gerçekleştirdik.

Türkiye'den araştırmaya katılan 500 kişiye göre, Türkiye'deki tüketiciler ampul satın alırken sırasıyla enerji tüketimi, ışık kalitesi ve kullanım ömrünü dikkate alırken bunun yanında gözlerine özen gösterdiklerini gördük. Özellikle görme yeteneği ve göz konforu da öne çıkan konular arasında. Kullanıcıların %82'si daha parlak ve konforlu bir ışığın, görme yeteneğini artırdığı kanaatinde; %99'u ise gözler için daha konforlu olan ampulleri satın alma eğiliminde olduğunu söylüyor. Tüketicilerin %47'si akıllı ampulleri, %43'ü ise LED ampulleri gözler için en konforlu aydınlatma aracı olarak görüyor.

Ayrıca kullanıcıların %74'ü, ışık kalitesinin, genel sağlık durumunu etkilediğini düşünüyor. Türkiye, bu kategoride dünya ortalamasının (%16) üzerinde ve genel anlamda en yüksek yüzdeye sahip olan ülke olarak öne çıkıyor. Kullanıcılar, aydınlatmanın kişinin genel yaşam kalitesi üzerindeki olumlu etkisinin farkında. Kaliteli aydınlatmanın işyerinde ve okulda %79, evde ise %78 seviyesinde yaşam kalitesini yükselttiğini düşünüyor.

Bununla birlikte sağlığa ve iyi yaşama günlük hayatlarında önem verenlerin oranı da bir hayli yüksek. Göz konforu, Philips Aydınlatma'nın temel önceliklerinden biridir. Aydınlatmanın göz konforu üzerindeki önemini anlıyor ve gözlerimize iyi bakmamıza yardım edecek özelliklere sahip LED'ler geliştirmek için inovasyona devam ediyoruz.

Signify bilim insanları, Philips LED'lerin konfor standardını karşıladığından emin olmak için detaylı test koşulları, yani "konfor kriterleri" oluşturdu. Avrupa ve Şangay'da bulunan aydınlatma test merkezleri (LTC), "konfor kriterleri"ne yönelik kesin ölçümler yapmak için özel olarak kuruldu. Bu testler sonucunda kanıtlandı ki on yıldan daha uzun süre renk tutarlılığı ve tutarlı ışık seviyesi sunan Philips LED'ler, hizmet ömrü boyunca konfor sağlamaya devam ediyor. Üstelik, az önce de belirttiğim gibi Philips LED'ler enerji bakımından verimli ve çevreye karşı duyarlı davranırken tasarruf etmenizi de sağlıyor.





- SİSTEM BELGELENDİRME
- CE İŞARETLEME
- MUAYENE HİZMETLERİ
- TEST VE ÖLÇÜM HİZMETLERİ
- SERA GAZI DOĞRULAMA
- EĞİTİMLER

UDEM ULUSLARARASI BELGELENDİRME

UDEM LVD TEST LABORATUVARI

UDEM bünyesinde Alçak Gerilim Yönetmeliğine ait testlerin yapıldığı LVD Test Laboratuvarı, TÜRKAK tarafından akredite olarak hizmet vermeye başlamıştır.

- LVD Laboratuvarında; aydınlatma armatürleri, elektrikli medikal cihazlar, ev ve benzeri yerlerde kullanılması amaçlanan ocak, fırın, ısıtıcı vb. cihazlar, makineler, bilgi teknolojisi cihazları, küçük ev aletleri vb. gibi birçok cihazın tip testleri, yine bunlar dışında elektrikli fırınların enerji verimliliği testleri
- IP çevresel şartlara uygunluk (Toz ve su)
- İklimlendirme testleri(Sıcak-soğuk-nem),
- IK darbe testleri

ve daha bir çok test LVD Test Laboratuvarımızda uygulanmaktadır. Akredite olduğumuz bütün standartlardan, kaliteli hizmet anlayışı ve alanında uzman personelimizle hizmet veren UDEM, aynı zamanda üretici şartnameleri veya özel test gereksinimlerinde de akredite olmadan üreticimize ilgili standartlara göre hizmet verebilmektedir.



Mutlukent Mahallesi 2073 Sokak (Eski 93 Sk) No: 10 Ümitköy-ANKARA/TURKEY
Tel: +90 312 4430390 (pbx) • Fax:+90 312 4430376
www.udemltd.com.tr • www.udem.com.tr • info@udemltd.com.tr



İlker ARACIKAN: *İlker Elektronik*

‘Zor Bir Yıl Geçirdik Ama Hedeflerimize Ulaştık’

35 yılı aşkın süredir LED konusunda hizmet veren bu konuda yaptığı distribütörlük anlaşmaları ile dünyanın ön gelen gelen LED üreticilerini sektörümüzle buluşturan İlker Elektronik’in Genel Müdürü İlker ARACIKAN ile ithal ettikleri ürünleri 2018 yılını ve 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Her geçen gün hızla gelişen teknoloji hayatımıza onlarca kolaylık sağlamakla beraber, iş hayatımız da önemli rol oynuyor. Şimdi 25 sene öncesine dönecek olursak, Teknoloji’ye dair hayatımızda çok şeyin değiştiğini fark edebiliriz. Son yıllarda aydınlatma teknolojisindeki ilerlemeler sayesinde LED’i aydınlatma sistemleri yenilikçi ve çağın ötesinde çözümler sunmaktadır. LED’lerin geleneksel aydınlatmada diğer ışık kaynaklarının yerini tamamıyla alması yakın gelecekte mümkün görünmektedir. Konutlarda, işyerlerinde, alışveriş merkezlerinde, otellerde, arabalarda ve sayamadığımız birçok yerde aydınlatmalar LED teknolojisiyle gerçekleştirilecektir. Çevreye olan duyarlılığı ve minimal olarak harcadığı güçle maksimum verim sağlaması tercih edilmesinin en önemli sebepleridir.

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

Daha dayanıklı, kaliteli olan ürün her zaman ön planda tutulur. Kalite ile birlikte veya kaliteden sonra tüketicinin değerlendireceği bir adım ise ürünün veya hizmetin satışından sonra verilecek olan hizmetidir. Pazar payını arttırmak için bu iki faktör önemlidir.

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

Piyasaya giren düşük kaliteli ürünlerin denetimi büyük önem taşımakta ve bununla ilgili gümrükte çeşitli önlemler alınmaya başlanmıştır. İç piyasada da denetimlere daha fazla önem verilip, sıklaştırılmalıdır. Son tüketicilere doğru değerlerdeki doğru ürünlerin verilmesi için bu tip denetimler çok büyük önem arz etmektedir.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyümeyi nasıl sağladınız?

İlker Elektronik 35 yılı aşkın süredir LED sektörüne hizmet vermektedir. LED’in ilk yıllarında sadece LED komponentleri satıyorduk, daha sonrasında Aydınlatma ve Reklam sektöründe kullanılan Şerit LED, Adaptörler, LED Ekran Panelleri, Modül LED ler ve LED Barlar gibi yarı mamulü ürünler ile pazar payımızı arttırdık. Ayrıca bu süreçte dünya pazarında önemli markalar ile Türkiye distribütörlük anlaşmaları yaptık.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılındaki döviz kurundaki dalgalanmalarından dolayı çoğu firmalar iş açısından etkilendi, evet zor bir yıl geçirdik ama hedeflerimize ulaştık ve ulaşmayada devam ediyoruz. 2019 yılının da daha iyiye gitmesini bekliyoruz. Her geçen yıl daha verimli ürünlerle ve müşteri portföyüne ulaşıyoruz. Ürünlerimize ait hem kalite açısından hem de çeşitlilik açısından önemli adımlarımız olacak. Ürünlerle ve müşterilerimize yönelik hizmet kalitesini daha da yukarılara taşımak beklentilerimize ulaşmamızı verimli kılacaktır.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz?

İlker
e l e k t r o n i k

Muzaffer KAPLAN: *Gökermak*

'Kalitesi Belli Olmayan Ürünler İle Rekabet Etmek Zorunda Bırakılıyoruz'

Mart 1988 yılında Ümraniye'de 450 metrekarelik alanda faaliyetlerine başlayan bugün ise 4000 metrekarelik fabrikasında klemens üretimine devam eden Gökermak'ın yetkilisi Muzaffer KAPLAN ile Gökermak'ı ve sektörün sorunlarını konuştuk.

Gökermak Mart 1988 de kuruldu. O yıllarda Ümraniye de 450 metrekare imalat alanı ile işe başladı. Başlangıçta sadece sıra klemens üretimi yapıyor ve dış ticaret firmaları üzerinden ürünler Ortadoğu pazarına satılıyordu. 1991 yılı itibarı ile Ortadoğu da pazar yapısı savaşlar nedeni ile bozuldu ve iç piyasaya ağırlık verildi. Başta elektrikli ev aletleri, beyaz eşya ve aydınlatma sektörlerinin tüm önde gelen firmaları ile çalışılmaya başlandı ve pazar genişletildi. Firmamız ülkemizde sırasıyla TSEK, TSE ve VDE'li üretim yapan ilk firmadır.

1994 yılında Alman firması ile ortaklık kuruldu. 2010 yılında ortaklık sona erdirildi ve tekrar %100 yerli sermayeli konuma getirildi. 1996 yılında Zonguldak Çaycuma Organize Sanayi Bölgesi'nde fabrika temelleri atıldı. 1997 yılında 12000 metrekare açık alan üzerinde 2000 metrekare kapalı alanda üretime başlandı. 2018 yılında kapalı alan 4000 metrekareye çıkarıldı. Üretim başlangıçta sıra klemens ve porselen klemensler olarak gerçekleştirildi. Yıllar içinde vidalı vidasız klemensler özel tip terminalli klemensler, balast klemensleri, balast kapakları ve soket klemensler olarak çeşitlendirildi. Yakın zamanda da sigortalı klemens ve bıçaklı soket klemens ve su sızdırmaz klemens üretim projeleri ile ürün gamını genişletme safhasında.

Çalıştığımız sektörler maalesef Uzakdoğu istilasında olup kalitesi belli olmayan ürünler ile rekabet etmek zorunda kalıyoruz. Sektörde denetim etkili olmadığı gibi devletimiz bu konuda



bize yardımcı olmuyor.

Bugün çoğu devlet işleri olmak üzere farklı konumlarda da yerlilik ve millilik konuları yeterli anlamlandırılmıyor ve sadece lafta kalıyor. En son örnek İstanbul Yeni havaalanı projesi yerli milli edebiyatı lanse edildi bizler bu projelerde kısmen yer aldık genele yayılamadık.

Firmamızda süreklilik esastır. Eşit denk rekabet koşullarının olduğu bir piyasanın daha da genişleyeceği yatırımların hızlanacağı çalışan sayısının daha da artacağı düşüncesindeyiz. Firmamız yılmadan gayretle üretimine devam etmekte ve edecek. Kaliteden asla taviz yok.



GÖKERMAK
ELEKTROTEKNİK

Sektöre Yön Verenler

EVA

Elektromekanik

Tip Testlerimiz tamamlanmış olup
imalatlarımız başlamıştır.

36kV 630A 16kA
METAL MAHFAZALI
MODÜLER HÜCRELER



36kV 1600kVA' a KADAR
MONO BLOK BETON KÖŞKLER

www.evaelektromekanik.com

Dağyaka Mah. 2008. Cad. No:5 Kahramankazan Ankara
+90 312 811 2727 satis@evaelektromekanik.com



Hüseyin KOÇKAR: *EVA Elektromekanik*

'2019 Yılında Müşterilerimize Kalitemizden Ödün Vermeden Daha Rekabetçi Fiyatlar Sunacağız'

Dağıtım Trafo Merkezleri ve Anahtarlama Elemanları konusunda 18 yılı aşkın tecrübeye sahip bir kadronun bir araya gelmesiyle kurulan ve konusunda ülkemizin önde gelen firmaları arasında yer almayı Başaran EVA Elektromekanik'in Genel Müdürü Hüseyin Koçkar ile üretimleri ve 2019 yılı hedefleri ile ilgili sohbet ettik

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

EVA Elektromekanik, her biri Dağıtım Trafo Merkezleri ve Anahtarlama Elemanları konusunda 18 yılı aşkın tecrübeye sahip bir kadronun bir araya gelmesiyle, Metal Mahfazalı Modüler Hücreler, Beton Köşkler, Sac Köşkler, Mobil İndirici Merkezler ve AG Dağıtım Panoları imalat, pazarlama ve satışını yapmak üzere 2017 yılının Nisan ayında Kahramankazan, Ankara'da kurulmuştur. Tesisimiz, 2.000m² Elektromekanik imalatın yapılacağı kapalı alan, 3.000m² Beton Köşk/Sac Köşk ve Mobil İndirici Merkez imalat ve açık stok alanı, 400m² teknik ve idari ofis alanı ve 5.000m² genişlemeye müsait kullanım alanı olmak üzere toplamda 10.400m²'lik bir alandan oluşmaktadır.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Satış adetlerimizi ve müşteri portföyümüzü arttırmak için müşterilerimizle birebir temaslar ve farklı organizasyonlar ile sunumlar yaparak ürünlerimizin artılarından ve avantajlarından bahsediyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirleyerek gerek bizim gerekse tedarikçilerimizle bir araya gelerek teknik ve ekonomik yönden en uygun çözümleri müşterilerimize sunuyoruz. Bunlar dışında yurtiçi ve yurtdışı fuarlar, sosyal medya ve dergilerde reklam sayfaları da kullandığımız araçlar arasında.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 Hedeflerimizde beklentimizin biraz üzerinde oldu-

muzu söyleyebilirim. Şu ana kadar iki tane Elektrik Dağıtım Şirketinin küçük ve orta çaplı ihalesini kazanarak ürünlerimizi sorunsuz bir şekilde teslim ettik. Bunlar dışında 3. Şahıs trafo merkezleri ile ürünlerimiz bütün dağıtım şirketlerinin şebekelerine montajı yapılmış durumdadır. Ayrıca 36 kV' da Avrupalı Gaz Yalıtımlı Hücre lideri olan Ormazabal firması ile partnerliğimiz gelişerek devam etmektedir.

2019 yılı hedeflerimizin ilk sırasında mevcut yurtiçi ve yurtdışı müşteri memnuniyetini muhafaza etmek ve onlara kalitemizden ödün vermeden daha rekabetçi fiyatlar sunmak olacak. Ayrıca Schneider firması ile komponent anlaşmamız tamamlanmış olup 2019 sene başından itibaren Schneider komponentli hücre imalatlarımızda ürün yelpazemizde yerine alacak. Bunlar dışında yurtdışı pazarlarına EVA Elektromekanik markasını taşıyan ürünlerimizi göndermek 2019 yılı hedeflerimiz arasında.

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

Sektör gelişimine iki yönlü bakmamız gerektiği düşüncesindeyiz. Birincisi Ar-Ge tarafı, global firmaların yakından takip ederek ve yalnızca yurtiçi pazar için ürettiğimiz ürünlerin yurtdışı pazarlara uygun olanları değil, gerekli Ar-Ge çalışmalarını yaparak diğer ülkelere uygun ürünlerin üretimini de yapmamız gerekmektedir. İkinci olarak ise ekonomi boyutu, tüm ülkelerin ekonomilerinin büyüme zorunluluğu bulunmaktadır. Ekonomi hangi sektöre bağlı olarak büyürse büyüsün, enerji yatırımlarının büyümesi kaçınılmazdır. Bu da sektörümüzün sürekli büyüyeceği anlamına gelmektedir.

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

EVA
Elektromekanik

Sektörle ilgili, imalat sürecinde çalıştırılacak teknik yönden de bilgiye sahip olan mavi yaka personellerin yetiştirilmesi, gelecekte yerli sanayinin en az Avrupa firmaları kalitesinde ama onlardan daha ekonomik ürünler üreterek özellikle Avrupa ülkelerinin etkin olduğu Ortadoğu, Afrika, Balkan ve Türkiye Cumhuriyeti ülkelerinde Türk malı ürünlerin tercih edilmesinde

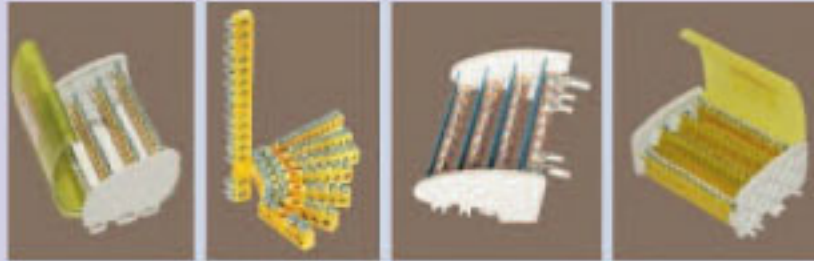
etkin rol oynayacağını düşünüyorum. Hatta Ar-Ge ve beyaz yaka ekibinin son IEC standartlarını yakından takip ederek elektromekanik sanayinde Avrupa ülkelerine de ihraç edebileceğimiz ürünler üretebiliriz.

**Sami AÇIKEL: Açıkel Klemens**

‘ Dürüst ve Doğru Ticaret Olmazsa Olmazımız’

30 yılı aşkın süredir klemens üretimi konusunda faaliyet gösteren ve konusunda sektörünün en iyileri arasında yer alan Açıkel Klemens’in sahibi Sami Açıkel ile Açıkel Klemens’i konuştuk.

AÇIKEL KLEMENS 30 yılı aşkın bir süredir elektrik sektöründe üretici firmalara topraklama klemensleri ve diğer ürün çeşitleriyle çözüm ortağı olarak hizmet vermeye devam etmektedir.



AÇIKEL KLEMENS ailesi olarak sektörde 30 yılı aşkın süredir ürünlerimizi sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Her geçen gün ürün yelpazemizi siz müşterilerimizin özel ihtiyaçları doğrultusunda genişletiyor ve kalitemizden asla ödün vermiyoruz. Dürüst ve doğru ticaret anlayışımızı olmazsa olmaz ilkemiz edip siz müşterilerimizin güvenini sarsmadan tecrübemize tecrübe katıyoruz.

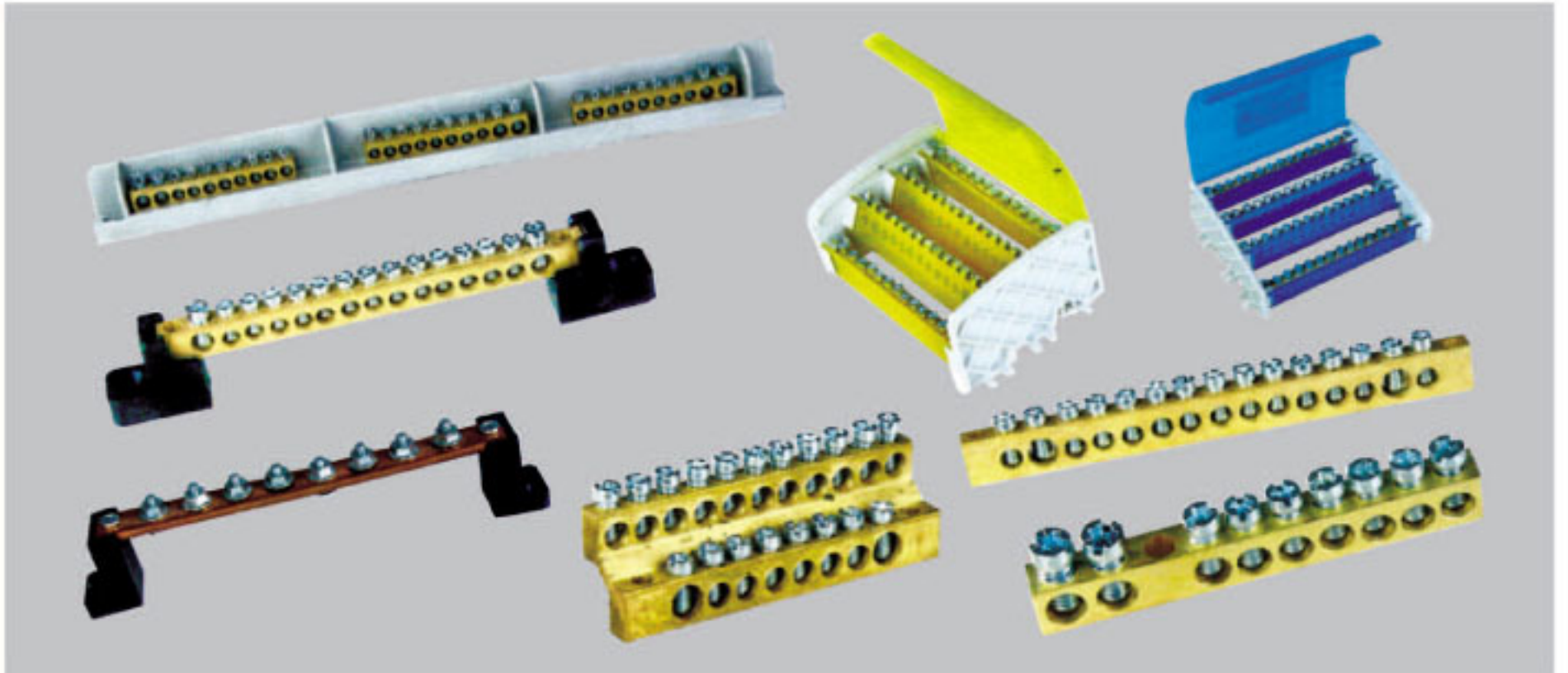
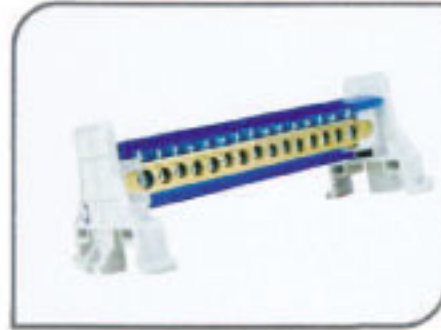
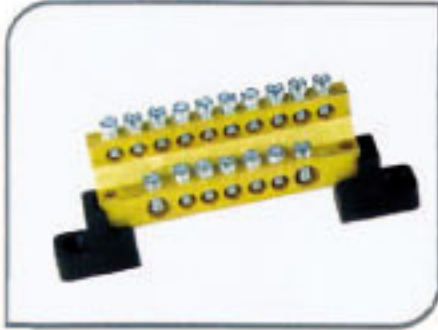
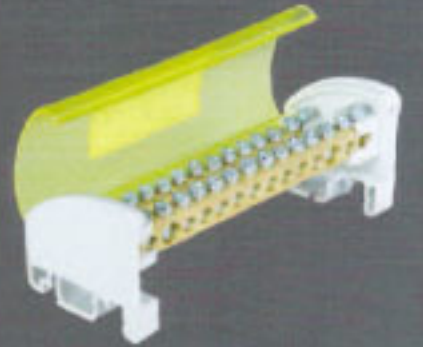
Pirinç topraklama klemensi alanında sektörümüzün en iyisi olmanın haklı gururunu yaşıyor ve Elektrik Sektörünün büyük firmalarını referans olarak göstermenin onurunu sizlerle paylaşmayı bir borç biliyoruz.

Ürün Yelpazemiz

Pano topraklama klemensleri (ayaklı, ayaksız), 25 kablo kesitli 2 ve 4 kutuplu dağıtım üniteleri, 31ü Grup topraklama klemensleri, 2 Kademeli klemensler, Ray geçmeli kapaksız 1 kutup dağıtıcı üniteler, 2 -3-4-5 Kutuplu 10x15 kesit 160 amp dağıtıcı üniteler, 4 Kutup 250 amper 5x20 bakır baralar, 4 Kutup 200 amper 3x15 bakır baralar, Bakır nötr toprak eş potansiyel baralar 250 amper

AÇIKEL
KLEMENS

AÇIKEL KLEMENS



Tatlı Kuyu Mahallesi 1302/4 Sokak No.8 Acikel Apartmanı Gebze / KOCAELİ
Tel: 0262 743 26 60 • Fax: 0262 744 91 50 • Gsm: 0532 457 89 31
www.acikelklemens.com • info@acikelklemens.com • acikelklemens@hotmail.com

Gökhan YILMAZ: ICE LED

‘Makine Parkımızı da Son Sistem Makinelerle Güçlendirerek Aylık SMD Dizgi Kapasitemizi 15 Milyon Adede Çıkardık’



Türkiye ve yurtdışında bulunan elektronik firmalarına PCB kartlarının çizimi, dizaynı, projelendirme ve dizgi üretimi konularında bilhassa LED ve LED TEKNOLOJİLERİ alanında dizgi ve proje hizmeti vermek amacıyla 2014 yılı sonlarında kurulan ve aylık SMD Dizgi Kapasitesini 15 Milyon adete çıkaran ICE LED'in Genel Müdürü Gökhan YILMAZ ile üretimlerini ve hedeflerini konuştuk.

Sektöre Yön Verenler

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

ICE LED olarak Türkiye ve yurtdışında bulunan elektronik firmalarına PCB kartlarının çizimi, dizaynı, projelendirme ve dizgi üretimi konularında bilhassa LED ve LED TEKNOLOJİLERİ alanında dizgi ve proje hizmeti vermek amacıyla 2014 yılı sonlarında kurulduk. O günden buyana üç haneli rakamları zorlayan agresif bir gelişim gösteriyoruz. İstanbul ilinde yaklaşık 1000 m2 alanda üretim ve satış faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Makine parkımız ve kalifiye elemanlarımızla işteğal konumuzla ilgili en önlere olmayı hedef olarak belirledik. Hem dışarıya dizgi hizmeti veren (fason) hem de kendi geliştirdiği kartların dizgisini yapan bir firmayız. Ağırlıklı olarak hizmet verdiğimiz led, led tasarım ve led sokak armatürleri konusunda sürekli olarak yaptığımız araştırma geliştirme faaliyetlerimiz ile sektöre yeni ürün danışmanlığı vermekteyiz. Önümüzdeki süreçte olgunlaştığımız AR-GE çizgimizle müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi hedeflemekteyiz.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Yeni ürünler geliştiriyoruz. Bu ürünlerin prototiplerinin hemen

hemen tamamı tedarikçilerden onay alıyor. Kısaca pazar payımızı artırmamızın ve gelişmemizin en baş etkeni AR-GE faaliyetlerine verdiğimiz önem diyebiliriz. Makine parkımızı da son sistem makinelerle güçlendirerek aylık SMD dizgi kapasitemizi 15 milyon adede çıkardık. Ayrıca firma olarak üretimini yaptığımız kartların hiçbirisini test etmeden kalite kontrolden geçirmeden tedarikçilerimize teslim etmiyoruz. Personel politikamız verimlilik ve kalite temelinde yürüyor. Çalışanlarımızın tümü tecrübeli ve deneyimli kişilerden oluşmaktadır. Departmanlar arasında artık bir kültür haline gelen oryantasyon çalışmaları neticesinde yapılan personel değişiklikleri herhangi bir aksamaya meydan vermediği gibi ayrıca yaptığımız işe heyecan katmaktadır. Pazarlama, dağıtım ve satış kanallarına da büyük önem veriyoruz. Bu konu ile ilgili olarak görsel ve yazılı iletişim kanallarını sürekli kullanarak pazarda yükselen ve geldiğimiz yerde kalıcı olmaya çalışıyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı hedeflerimizi belirlerken önceki yıllarda olduğu gibi %100 büyümeyi planlamıştık. Ancak 2018 yılında ülkemizin kar-

şlaştığı sorunlar nedeniyle bu hedefe ulaşamayacağız. Hedefin yakınlarında bir neticeyle yılı bitireceğiz gibi gözüküyor. 2019 yılında ise döviz kurlarındaki baskıcı ve aşırı artışa rağmen satışlarımızı kurlardan arındırılmış olarak %100 civarında artırmayı planlıyoruz. Bu kez işi sıkı tutarak tedbir alınması gereken olumsuzluklar listesine; kur, yüksek faiz, stok denetimi gibi bizi etkileyecek faktörleri ekledik. 2019 yılına hazırız.

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

Her sektörde olduğu gibi elektronik sektörü de Türkiye'nin yıldızı olmaya aday. Her geçen yıl inovasyona yapılan yatırımlar bir veya birkaç Türk firmasını dünyada bir üst lige taşıyor. Bu yukarı gidişi inatla sürdürmemiz gerekir. Eğitimli insan sayımızı ve sermaye hareketlerini doğru ve verimli kullandığımız zaman ELEKTRONİK sektörü hak ettiği yeri bulacaktır.

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

Elektronik sektörü diğer sektörlerle aynı ortak sorunlarla mücadele ediyor. Bunlar sırasıyla istih-

dam, sermaye azlığı ve haksız rekabet olarak sıralanabilir. Ara eleman yetiştiren okulların azlığı nedeniyle her sektör kalifiye eleman bulmakta zorlanıyor. Bizde bu konuda dertliyiz. Elektronik bölümü olan meslek liselerinin artırılması ve işbaşı eğitim sürelerinin yani stajyerlerin birinci sınıftan itibaren kurumlara yönlendirilmesi daha yerinde bir karar olacaktır. Sermaye yetersizliği tüm firmaların maliyetlerini artıran gelişimi yavaşlatan bir konu. Karlılığın büyük bir kısmı borçlanma maliyetine yani faize gitmektedir. Rekabetin belli bir seviyeden sonrası da zararlı olmaya başlamaktadır. Günü kurtarma adına fiyatlar verildiğinde yatırım yapılamamakta dolayısıyla gelişim durmaktadır. Elde edilen karlar bundan sonra sadece ayakta kalacak küçük giderleri ve küçük yatırımları karşılayacak seviyelere düşmektedir. Bu nedenle kaliteyi ve kaliteli üretimi zora sokacak çatışmalardan uzak durmamız gerekliliğini sektördeki diğer firma temsilcilerine bildirmekte fayda olduğunu düşünüyorum. Son döviz dalgalan-

maları gösterdi ki; artık bizde yerli ve milli arayış ve araştırmalarla zaten dünyada lider olduğumuz elektronik sektörünün ihtiyacı olan materyalleri Türkiye de üretmeli ve dünya da söz sahibi ülkeler arasına girmeliyiz.



Adil KOÇ: Adil Ticaret

'Müşterilerimizin Topraklama ve Paratoner Konusunda Bütün İhtiyaçlarını Karşılıyoruz'

Uzun yılların topraklama ve paratoner malzemelerinin satışı ve pazarlaması konusunda hizmet veren özellikle de Ankara ve çevresindeki illerin ihtiyaçlarına anında ve eksiksiz cevap veren Adil Ticaret'in kurucusu Adil Koç ile ürün yelpazelerini konuştuk.

Ürün Yelpazemiz

Aktif paratoner nfc.17.102-une-bet. test belgesi /petex forend Tesla st/delux-so/deluxcor, Faraday paratoner (madeni yakalama uçlu), Bakır mamulleri; bara, örg. tel, çubuklar, levhalar, topraklama şeritleri 30/3-30/3,5-40/5-50/5 kartal metal / amper, Galvaniz levha-köşebent kazık-klemensleri, Cami paratoner malzemeleri / lambası, Termo kaynak malzemesi-pota-toz-pense-çakmak Topraklama direnç düşürücü kimyasal toprak, Flexbil tavlı-kalaylı-papuçlu örgülü bakır, Uçak ikaz lambalar-flaşörlü-dönerli-fotoselli, Makina arıza lambaları-sesli-ışıklı, Topraklama ek klemensleri-muflar (saç-bakır), Topraklama ağı bakır-delikli / 50x100x2 mm/100x100x2 mm,

Statik top. levhası bakır (dinamit-cephanelikler için), kablo pabuçları-tırnaklı klemensler-u. klemensler, Kablo ve boru kroşeleri saç 5/16'dan 2 kadar, Alüminyum-alcu klemensler, Tehlike ikaz levhası şablonları Alüminyum sıkı bağ teli, Alpek kablo, Tedaş- Türk Telekom ikaz şeridi, Kablo başlıkları muflar, Topraklama ölçü aletleri dijital- analog.

ADİL TİCARET
ELEKTRİK - PARATONER
BAKIR - TOPRAKLAMA

Sektöre Yön Verenler

Türkiye

Gücünü ve Potansiyelini Keşfet

TT20 SERİSİ

ENDÜSTRİYEL SU GEÇİRMEZ KONNEKTÖRLER

YENİ ÜRÜN



Çalışma Sıcaklığı: -40°C ~ +80°C
Kontakt Malzemesi: Fosfor Bronz, 4u" Altın Kaplama
Conta: Silikon
Yanmazlık Sınıfı: UL94-V0



Özel Kilit Tasarımı

PIN SAYILARI	2 PIN	3 PIN	4 PIN	5 PIN	7 PIN	9 PIN	12 PIN
Maksimum Akım		20A			12A		5A
Çalışma Gerilimi		500V			500V		400V
Dayanma Gerilimi		2500V			2500V		1500V
Kontakt Direnci		<1mΩ			<2.5mΩ		<5mΩ
Sıcaklık Artışı		20A 30°C ↓ 25A 40°C ↓ 30A 50°C ↓			12A 30°C ↓ 15A 40°C ↓ 20A 50°C ↓		5A 30°C ↓ 7A 40°C ↓ 10A 50°C ↓
Pin Boyutu	φ2.7*2	φ2.7*3	φ2.7*4	φ1.8*5	φ1.8*7	φ1.0*9	φ1.0*12

www.ttaf.com.tr

www.ttafaydinlatma.com | aydinlatma@ttaf.com.tr

Kavaklı Mahallesi, İstanbul Caddesi, No:21 Beylikdüzü - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 855 82 20 Fax: +90 212 855 82 21

TTAF®

TT25 SERİSİ

ENDÜSTRİYEL SU GEÇİRMEZ KONNEKTÖRLER

**YENİ
ÜRÜN**

Çalışma Sıcaklığı: -40°C ~ +80°C

Kontakt Malzemesi: Fosfor Bronz, 4u" Altın Kaplama

Conta: Silikon

Yanmazlık Sınıfı: UL94-V0

PIN SAYILARI	2 PIN	3 PIN	4 PIN	5 PIN	7 PIN	9 PIN	12 PIN
Maksimum Akım		20A			12A		5A
Çalışma Gerilimi		500V			500V		400V
Dayanma Gerilimi		2500V			2500V		1500V
Kontakt Direnci		<1mΩ			<2.5mΩ		<5mΩ
Sıcaklık Artışı		20A 30°C ↓ 25A 40°C ↓ 30A 50°C ↓			12A 30°C ↓ 15A 40°C ↓ 20A 50°C ↓		5A 30°C ↓ 7A 40°C ↓ 10A 50°C ↓
Pin Boyutu	φ2.7*2	φ2.7*3	φ2.7*4	φ1.8*5	φ1.8*7	φ1.0*9	φ1.0*12


Özel Kilit Tasarımı

2009 yılından bu yana akredite olarak hizmet veren Türkiye'nin en geniş kapsamlı, teknik alt yapıya ve yetkin personele sahip özel sektörde hizmet veren test laboratuvarı olmayı başaran LVT'nin Kalite Yöneticisi Başak ARSLANLI ile verdikleri laboratuvar hizmetlerini ve başarılarını konuştuk.



Başak ARSLANLI: *LVT Test Laboratuvarları*

'Uluslararası Bir Marka Olma Yönünde 2018 Yılı Hedeflerimizi Başarılı Bir Şekilde Yerine Getirdik'

**Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?
Büyümeyi nasıl sağladınız ?**

LVT; kuruluşundan bu yana tam bağımsız etik değerler çerçevesinde hizmet anlayışını benimsemiş 3. Taraf akredite bir laboratuvar. 2009 yılından bu yana akredite olarak hizmet veren Türkiye'nin en geniş kapsamlı, teknik alt yapıya yetkin personele sahip elektromekanik özel sektörde hizmet veren test laboratuvarıyız. Kuruluşumuzdan bu yana tarafsızlık ve bağımsızlık ilkeleri çerçevesinde, Avrupa standartlarında sektörün lider bir çok yerli ve yabancı firmalarına akredite olarak hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. 2014 yılından bu yana akreditasyon çalışmalarımıza, ikinci akreditasyon kapsamımızı ekleyerek uygunluk değerlendirme faaliyetleri alanında da etkin bir şekilde hizmet vermekteyiz.

İlk defa elektromekanik sektöründe özel %100 yerli bir kuru-

luş olarak, uygunluk değerlendirme; bilinen adıyla ürün belgelendirme faaliyetlerini; sektör ihtiyaçları doğrultusunda başarılı bir şekilde yerine getiriyoruz.

Sadece laboratuvar ve uygunluk değerlendirme çalışmalarımız ile değil aynı zamanda uygunluk değerlendirme alanında bir çok kurum ve kuruluşun etkin şekilde temsil imkanının sağlandığı UDDER (uygunluk değerlendirme derneği) yönetim kurulunda sektörümüz adına etkin çalışmaları yerine getirme misyonumuz doğrultusunda yer almaktayız.

LVT ailesi olarak; temel hizmet anlayışımızı oluşturan tam bağımsızlık, objektiflik, etik değerlere bağlı kalma, sektörde güvenilir bir isim olma yönünde sürekli iyileştirmeye dayalı çalışma prensibimiz büyümemizin ana sebebinin oluşturmaktadır.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Kuruluşumuzdan bu yana çalışma prensiplerimiz asla finan-

sal kar sağlama gölgesi altında ikinci planda yer almadı. Bundan dolayıdır ki bugün T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı başta olmak üzere birçok kuruma verdiğimiz eğitimler, yurtdışı laboratuvar işbirliği sözleşmelerimiz vb etik çerçevelerde gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerimiz zaman içinde tanınmamıza ve sağladığımız müşteri memnuniyeti sektörde marka olarak güvenilir adımlar ile ilerlememizde (ki bu yolda daha yapılması gereken çok husus var)etkin bir öneme sahip. Bu bağlamda gerek yurtiçi gerek yurtdışı fuar katılımları, olumlu müşterileri geri beslemeleri pazar payımızın artmasında önemli etkenlerdir.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaştırdınız mı? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

Uluslararası bir marka olma yönünde 2018 yılı hedeflerimizi başarılı bir şekilde yerine getirmenin mutluluğunu yaşamaktayız. Sürekli gelişen bir dünya ve global market anlayışı içinde ileriye görebilmek yeni hedefler ile kendimizi hep daha ileriye taşıma anlayışımız çerçevesinde teknik altyapı, yetkin personel, etik çalışma prensibi çerçevesinde yatırım hedeflerimizi 2018 yılı için başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. Bu alanda akreditasyon sürecimiz boyunca sektöre daha geniş alanlarda hizmet sunabilme kabiliyetimiz artırma yönünde ilerlemekteyiz. Sadece yıllık planlama ve hedefler ile değil, 5 yıllık planlamalar çerçevesinde önümüzdeki dönemlerde daha güçlü bir LVT için en önemli temellerimizi 2018 yılı içinde attık.

Akreditasyon periyodumuz ile paralel planladığımız 2019 hedeflerimizde daha geniş alanda, uluslararası sektörde pazar payını yükseltmiş bir kuruluş olmak için çalışmalarımıza devam etmeyi planlıyoruz. 2018 yılı itibari ile askeri alanda ülkemizin lider kuruluşları ile yaptığımız çalışmalarımıza istinaden gelen daha değişik alanlarda da işbirliği talepleri bizleri oldukça memnun etti, 2019 yılı hedeflerimiz arasında bu alanda daha etkin faaliyet göstermeyi planlıyoruz.

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

Ülke ekonomisi açısından oldukça büyük önem arz eden, Türkiye'nin birçok değerli markasının yer aldığı elektromekanik sektörü, her daim sağlam adımlarla büyümüştür. Bu husus hiçbir şekilde değişmemiştir. Aynı şekilde içinde bulunduğumuz bugünlerden Türk elektromekanik sektörünün geçmiş tecrübelerine dayalı olarak riskleri fırsatlara çevirerek daha güçlü, daha sağlam bir şekilde ilerleyeceğine inancımız tamdır.

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

Yaşanılan sıkıntılar, her sektörde olduğu gibi genel hususla-



rı ihtiva etmektedir. Bir çok alanda olduğu gibi elektromekanik sektöründe de hizmet kalitesinin her geçen yükselmesi, bir çok firmanın doğru , etik kalite anlayışı ile uluslararası alanda rekabet şansı bulması hem sektörümüz hem de ülkemiz adına çok memnuniyet vericidir. Sektörünün büyük çoğunluğunun bu alanda çalışmalarını yerine getirmesi, kalitenin bir maliyet değil gereklilik olduğunu bilincinin daha etkin olması yaşanan bir çok sıkıntıyı ortadan kaldıracığı gibi, markalaşma konusunda da bir çok avantajı beraberinde getirecektir. Değerli firmalarımıza bizlere olan güvenleri için teşekkürü bir borç biliyoruz, Türk elektromekanik sektörünün mihenk taşı olan birbirinden değerli firmalarımız ile sektörümüzü önümüzdeki zamanlarda daha iyi yerlerde görmek en büyük temennimiz...

Sektöründe akredite laboratuvar alt yapısına sahip ilk yerli belgeledirme kuruluşu



Türk Standartlarına ve Uluslararası Standartlara uygunluk belgesi

- TS EN / IEC 61439 Serisi
- TS EN / IEC 62271 Serisi
 - TS EN / IEC 62208
- TS EN / IEC 60670 Serisi
 - TS EN / IEC 61587 - 1



Akredite, bağımsız laboratuvar hizmetleri

- Elektromekanik tip testleri
- EMC / EMI testleri
- Güvenlik / Safety testleri



Uygunluk (CE) Beyan Onayı

- LVD alçak gerilim direktifi
- EMC direktifi



Saray Modern Keresteciler San. Sit. 4. Cad. No:9 Saray-Kazan/ANKARA
Tel: 0312 815 13 25 - 26 • Fax: 0312 815 13 27
lvt@lvt.com.tr • www.lvt.com.tr



Hakan ONLAT: *MSM Mühendislik*

‘Sektörümüzün En Büyük Sorunu Haksız Rekabet’

Kablo koruma, taşıma ve sonlandırma sistemleri kapsamında, ihtiyaç duyulan malzemelerin imalatına ve ithalatına başlayarak , sektörün ihtiyaç duyduğu ürünleri pazarlamaya başlayan MSM Mühendislik’in Satış ve Pazarlama Müdürü Hakan Onlat ile imalatlarını ve sektörü konuştuk..

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

MSM MÜHENDİSLİK LTD ŞTİ. Proje ve Müşavirlik hizmetleri vermek amacıyla 1999 yılında İstanbul’da kuruldu. 2003 yılına kadar bu kapsamda faaliyet gösteren firmamız, enerji sektöründeki büyük şirketlerin, iç piyasada kaliteli ve sertifikalı malzeme ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, kablo koruma, taşıma ve sonlandırma sistemleri kapsamında, ihtiyaç duyulan malzemelerin imalatına ve ithalatına başlayarak sektörün ihtiyaç duyduğu ürünleri pazarlamaya başlamıştır. Yıllar içinde gerek imalat, ithalat gerekse ihracat faaliyetlerine hızlı bir ivme kazandırarak sektörümüzde Türkiye’nin sayılı firmaları arasında misyon ve vizyon sahibi olarak kalıcı yerini almıştır.

Sanayi ve Ticaret bakanlığı tarafından 2006 yılında kabul edilen Exproof malzemelerin kullanım zorunluluğundan sonra, artan taleplere cevap vermek amacıyla bünyemize katmış olduğumuz ATEX sertifikalı elektrik malzemeleri konusunda uzmanlaştık. Mühendislik formasyonumuzla birlikte müşterilerimize sunduğumuz ürün seçimi, uygulama deneyimlerimiz, satış sonrasında verdiğimiz teknik hizmetlerimiz, geniş ürün yelpazemiz, sektörün öncü markalarını bünyemizde barındırmamız sayesinde exproof elektrik malzemelerinde tercih edilen bir firma olduk ve www.exproof.info sitemizi kurduk.

Ardından özel talepleri karşılamak amacıyla çalıştığımız fason atölyeler, kalite standartlarımızı ve imalat terminlerini sağlayamayınca, 2010 yılında (MSM TEKNİK) kendi atölyemizi kurduk. ISO 9001:2015 kalite, CE ve GOST-R / EAC uygunluk belgelerimizle ithalatını yaptığımız ürünlerin çoğunu, kendi atölyemizde daha ekonomik, daha hızlı ve daha özel amaçlı olarak üretmeye başladık .

Zaman içerisinde, kendi sektörlerinde öncü ve etkin markaların distribütörlük ve bayilik anlaşmalarıyla, daha büyük ve tercih edilen kurumsal bir yapı kazandık.

Portföyümüzdeki ürünleri kısaca şöyle özetleyebiliriz;

▶ EMT-IMC-RSC tip elektrik tesisat boruları, UL belgeli, Sıcak daldırma galvanizli ve elektro galvaniz kaplamalı olarak, (I.T.C.C., PROSTAR marka)

▶ EMT-IMC-RSC tip boruların tüm bağlantı parçaları (muf, rakor, dirsek, kelepçe, buat vs. PROSTAR marka)

▶ PVC kaplı, Galvanizli, Örgülü, Paslanmaz çelik spiral borular ve bağlantı rakorları (MSM marka),

▶ Yerli imalat rigid boruların, bağlantı ve montaj aksesuarlarının imalatı (MSM marka)

▶ Ex-proof aydınlatma armatürleri (floresan, projektör, Led ve acil durum aydınlatmaları)

Ex-proof fiş-prizler, Exproof buat, kapaklı pano, kontrol ve kumanda üniteleri, dedektörler,

çok çeşitli tesisat malzemeleri (durdurucu, nipel, boru rakoru, zırlı ve zırlısız kablo rakorları vs)

(Ex-proof markalarımız: Warom, Cosime, Peppers, Cortem, ASP, Bimed, Feam, Tepex, Vyrtych, Technor)

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Bu yıl reklam ve digital medya çalışmalarına ağırlık vererek, pazar payımızı arttırmaya yönelik çalışmalar yaptık. Sektörel dergilere verdiğimiz reklam ve tanıtım çalışmalarını arttırdık. Sektörümüzle ilgili çeşitli yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılımlar sağladık. Günden güne artan e-ticaret çalışmaları için, webten, mobilden veya sanal platformlar üzerinden alt yapılarımızı güçlendirdik. Firmaların ürünlerimize daha çabuk ulaşabilmesi adına kurumsal web sayfalarımıza gerekli SEO, mobil lokasyon, analitics, internet reklamları vb. konularda ciddi yatırımlar yaptık.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

Hedefler her yıl yenilenmekle birlikte, paralel olarak da değişmekte. Geçen yıla oranla tabii ki istikrarlı bir büyüme gerçekleştirdik. Zorlu ülke ekonomi şartlarına rağmen imalat, ithalat, ihracat, satış ve pazarlama anlamında çalışmalarımızı sürdürdük ve kısmen hedeflerimize ulaştık. Başta balkan ülkeleri olmak üzere Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Hırvatistan ardından bazı Avrupa ülkelerine Belçika, Azerbaycan, Ürdün, Gürcistan, Kazakistan gibi ülkelerdeki sektörümüzün önemli firmalarıyla çalışma fırsatı yakaladık. 2019 yılı hedeflerimizde gerek bu ülke-

lerin çeşitliliğini gerekse cirolarımızı arttırmayı hedefliyoruz.

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

Endüstri 4.0 ile başlayan sanayi devrimi sayesinde, büyük firmalar ciddi yatırımlara başladı, Ar-ge çalışmalarına girdi. Yapay zeka odaklı çalışmalarında akıllı fabrikalar kurarak veya planlayarak maliyetlerini düşürmeyi, üretim miktarlarını ve kalitesine arttırmayı hedeflemektedirler. Biz de yenilikçi bir firma olarak günümüz teknolojisini, arz ve taleplerini yakından takip etmekteyiz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların

çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

Sektörümüzün hatta ülkemizin genel sorunlarından birinin haksız rekabet olduğunu düşünüyorum. Kalitesiz, standart dışı, kopyalanmış ucuz malzemeler oldukça fazla. Bu sebeple kaliteli, standardında ürün imal eden üreticilerin mağduriyetleri günden güne artmaktadır. Özellikle, yurtdışı yatırım projelerinde (enerji tesisleri, fabrikalar, sosyal tesisler, vb.) işveren tarafından hassasiyetle şart koşulan kalite ve belge zorunluluğunun ülkemizde aynı ölçekte projelerde genellikle dikkate alınmaması ve öncelikle ekonomik kriterli seçimlerin yapılmasını ülkemizin sağlıklı kalkınması açısından sakıncalı görmekteyiz. Ürünlerin belgelendirilmesi ve belirli standartlara taşınması, denetimlerin ve üretim teknolojisinin artması, haksız rekabeti azaltmakla birlikte, alıcı firmaları da, satıcı firmaları da daha sağlıklı bir ticari platforma taşıyacağını öngörmekteyim.



ELEKTRİK DÜNYASI



HCS

YAYINCILIK - MATBAACILIK
ORGANİZASYON San. ve Tic. Ltd. Şti.

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

kablo koruma, taşıma, sonlandırma ve ex-proof montaj sistemleri cable carrying, protection, ending and ex-proof montage systems

أنظمة حماية الكابلات و النقل والإنهاء و أكس- بروف

ISO 9001-2008

METAL DÜZ BORU VE GENEL AKS.
RIGID METAL CONDUITS AND ACC.

EMT-IMC-RSC-BORU VE GENEL AKS.
EMT-IMC-RSC CONDUITS AND GENERAL ACC.

EX-PROOF ELEKTRİK MALZ.
EX-PROOF ELECTRICAL EQUIP.



MSM
MÜHENDİSLİK

MSM
MÜHENDİSLİK

ÇELİK SİRAL BORU VE GENEL AKS.
FLEXIBLE STEEL CON. AND GEN. ACC.

PVC-HFREE BORU VE GENEL AKS.
PVC-HFREE COND. AND GEN. ACC.

www.msmmuhendislik.com



www.exproof.info

ÜRÜNLERİMİZ / PRODUCTS / انتاجاتنا

EMT-IMC-RSC TİP BORU & AKSESUARLARI PST-ITCC Türkiye Distribütörü

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

YERLİ İMALAT / Pazarlaması

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

CO.SI.ME - WAROM - PEPPERS - CEAG

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

FLEXICON - SALFLEX / Pazarlaması

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

IPEKboru - SALFLEX / Pazarlaması

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

EMT-IMC-RSC & ACCESSORIES PST-ITCC Company distributor in Turkey

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

LOCAL MANUFACTURER / Marketing

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

CO.SI.ME - WAROM - PEPPERS - CEAG

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

FLEXICON - SALFLEX / Marketing

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

IPEKboru - SALFLEX / Marketing

- PVC rigid - flexible corrugated conduits and acc
- Halojen free rigid - flexible and coil conduits
- PE-PP coil conduits and acc
- According to EN 61386, ISO 9001 and GOST standards.

وکیل بیع آتابیپ EMT-IMC-RSC وملحقاتها و وکیل انیب PST-ITCC في تركيا

- آتابیپ EMT مجلفنة بنون مسننات وملحقاتها.
- آتابیپ IMC مجلفنة ذات مسننات وملحقاتها.
- آتابیپ RSC مجلفنة ذات مسننات وملحقاتها.
- آتابیپ حديد حلزونية مجلفنة وملحقاتها.
- آتابیپ معدنية لتوصیل الكهرياء وملحقات التوصیل.
- حائزة على المواصفات القياسية NEMA-GOST-UL.

تصنيع محلي / تسويق

- إنتاج وصلات الكابلات المعدنية.
- إنتاج وصلات الأنابيب الحلزونية المعدنية.
- إنتاج آتابیپ معدنية لتوصیل الكهرياء وملحقات التوصیل.
- آتابیپ معدنية (سلسلة EMT-IMC) والمفتاح الكهريائية المتنوعة الأقطار.
- حائزة على المواصفات القياسية GOST-CE.

وکیل مبيعات CO.SI.ME-WAROM-PEPPERS-CEAG

- وصلات كابلات و آتابیپ أكس- بروف
- معدات إنارة أكس- بروف
- علب توصیل وتحكم أكس- بروف
- خراطيم وراصورات مرنة أكس- بروف
- مراوح أكس- بروف ومؤشرات محرك
- حائزة على المواصفات القياسية KEMA-ATEX-CE.

تسويق منتجات ماركة FLEXICON - SALFLEX

- آتابیپ حلزونية معدنية مغطاة بالبي.في.سي وملحقاتها.
- آتابیپ حلزونية معدنية نوع ليكود نايت وملحقاتها.
- آتابیپ حلزونية بولياميد (بنون هالوجين) مع ملحقاتها.
- وصلات كابلات معدنية بولياميد
- حائزة على المواصفات القياسية CSA-UL.

تسويق منتجات ماركة IPEK boru - SALFLEX

- آتابیپ بي.في.سي مستقيمة و حلزونية وملحقاتها.
- آتابیپ هالوجين مستقيمة و حلزونية و آتابیپ كابلات كهريائية
- كابلات كتل من البولي الثيان و بولي برويلين وملحقاتها
- حائزة على المواصفات القياسية EN 61386-ISO 9001-GOST.



EN



MSM Mühendislik Elektromekanik San.ve Tic. Ltd. Şti.

Barbaros Mah. Evren Cad. No: 38 34746 Ataşehir / İstanbul

Tel : +90.216.472 87 55 / Dahili: 115 • Fax: +90.216.315 35 85 • www.msmmuhendislik.com • www.exproof.info



Müjdat ULAŞ: *EKT Enerji*

‘Yerli Üretimi Ön Planda Tutup Sektörde Dışa Bağlılığı Azaltırsak, İthalattan Çok İhracat Yaparız’

Elektrik dağıtım panolarının imalatı, montajı, Ar-Ge ve projelendirmesi konusunda, panolara ait TS EN 61439-1 ve TS EN 62208 standartlar kapsamında tip testi ve belgelendirme konularında mühendislik, danışmanlık ve belgelendirme hizmetleri veren EKT Enerji'nin Genel Müdürü Müjdat ULAŞ ile sektörü konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız ?

Elektrik sektöründe uzmanlık alanı olan elektrik dağıtım panolarının imalatı, montajı, Ar-Ge ve projelendirmesi konusunda, panolara ait TS EN 61439-1 ve TS EN 62208 standartlar kapsamında tip testi ve belgelendirme konularında mühendislik, danışmanlık ve belgelendirme hizmetleri vermektedir

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Firma olarak pazar payını artırmak için gerekli reklam bütçesi ayırmak suretiyle televizyon, dergi ve sosyal medya üzerinden sürekli firma reklamı yapılarak, kaliteyi, doğru bilgiyi ve güvenilirliği ön planda tutuyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılında belirlediğimiz hedeflere maddi olarak ulaşamadık fakat firmamızı tanıtmaları, tedarikçi olarak teklif istemeleri ve danışmanlık hizmetinde belirli bir yere geldik fakat başta da söylediğim gibi maddi olarak gerçekleştirilmememizin nedeni ülkenin içinde bulunduğu maddi kriz ve sektör yatırımsal daralmalarıdır. 2019 yılı içerisinde bazı hedefler koyduk ama bu hedefleri sektörde yatırımların açılması ve firmaların rahat iş yapabilir hale gelmesiyle uygulamaya sokulacaktır.

Sektörü yakından bilen biri olarak bize sektörün

gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Enerji sektörü gelişen bir sektördür. Devlet yatırımlarına ara vermemesi durumunda sektör çok daha hızlı ve ileriye doğru gelişecektir, ama bunun için öncelik üretime ve kaliteye önem vermekle geçecektir.

Üretimi, sanayileşmeyi ön planda tutarsak sektörde dışa bağılılığı azaltarak, ithalattan çok ihracat yapabiliriz.

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

Sektör olarak birçok firma kaliteden ödün vermezken bazı firmalar kaliteye önem vermeden fiyat odaklı çalışmaktadırlar. Buda rekabet gücünü zora sokmaktadır.

Firmalar üretimini yapmış oldu ürünlerin marka değerlerini çok önemsemeyen fiyat çalışması yapmaktadır oysa bir ürünü marka yapmak ve bunu kabul ettirmek çok zordur ama kaliteden ödün vererek rekabete ve marka değerini hiçe sayarsa o markayı unutturmak çok kolaydır.





Kalite Yönetim Sistemleri
Ürün Belgelendirme
Ürün Tip Testleri
Danışmanlık

- PROJE
- TAAHHÜT

Enerji Nakil Hatları, Trafo Merkezleri, Zayıf akım, Ana Dağıtım Panoları, Kompanzasyon Panoları, Otomasyon Panoları, Jeneratör transfer panolarının proje çizimleri ve dizaynı ile bu panoların montaj hizmetlerini kapsamaktadır.,

- DANIŞMANLIK
- ÜRÜN TIP TESTLERİ

Proje Yönetimi, Sahada Süreç ve Kalite Yönetimi, TS EN / IEC standartlarına göre üretilen her tip ürünler için Tip Testleri hizmetleri vermekteyiz. Her Türlü elektromekanik ürünlerinde danışmanlık ve test süresince proje yönetimi yapılmaktadır.

- ÜRÜN BELGELENDİRME
- KALİTE YÖNETİM SİSTEMLERİ

Bir ürünün belgelendirilmesi, ürünün özel standartlar ve diğer norm dokümanlara uygunluğu için güvence sağlamanın bir aracıdır. Bazı ürün belgelendirme sistemleri, ürünün başlangıç deneyini ve ürün tedarikçisinin kalite sistemlerinin değerlendirilmesini ve bunu takiben fabrika kalite sistemini, fabrikadan ve serbest piyasadan alınan numunelerin denenmesini dikkate alan periyodik kontrolü içerir..Ürün belgelendirme sistemleri " TS EN ISO/IEC 17065 Uygunluk değerlendirmesi – ürün, proses ve hizmet belgelendirmesi yapan kuruluşlar için şartlar" standardına uygun olarak gerçekleştirilir. ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Standartı'nın bütün gereklilikleri genel olup, tiplerine, büyüklüklerine ve sağladıkları ürün veya hizmetlere bakılmaksızın bütün kuruluşlara uygulanabilir olması amaçlanmıştır. Bu konuda sektör veya ölçek olarak bir kısıtlama bulunmamaktadır..



Altinkaya

Ali ALTINIŞIK: 'Türkiye'de 5.000'in Üzerinde Müşterimiz Var'

1992 yılında aldığı bir kararla sadece elektronik üreticileri için standart kutular üretmeye yoğunlaşan ALTINKAYA'nın Genel Müdürü Ali ALTINIŞIK ile müşteri portföyleri ve üretimleri yaptıkları kutularla ilgili sohbet ettik.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

1978 yılında bu işlere başladım. 1985 yılında ALTINKAYA şirketini kurduk. 80'ler ve 90'ların başında otomotiv üreticilerine yan sanayilik ve askeri araçlar için yedek parça üretimi yaptık. Elektronik üreticileri için plastik ve metal kutular da ürettiyorduk. 1992 yılında aldığımız bir kararla sadece elektronik üreticileri için standart kutular üretmeye yoğunlaştık ve diğer işlerimizi bıraktık. Bütün enerjimizi bu alana verdik. Altinkaya markası altında ürünlerimizi kataloglayıp elektronik üreticilerine hazır kullanılabilir bileşenler olarak sunuyoruz. Sadece kutular değil elektronik ve makine üretiminde kullanılan çeşitli mekanik parçalar da ürettiyoruz.

İşimizin doğası gereği çoğu kalemde satış adetlerimiz yüksek değil bu da yatırımlarımızın geri dönüşünün yavaş olmasına neden oluyor. Sebati edip 31 senedir kataloğumuza sürekli daha kaliteli yeni ürünler ekliyoruz doğal olarak işimiz büyüyor. Yani büyümede sürekli üretmekten başka sihirli bir formülümüz yok.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

ALTINKAYA

ELEKTRONİK CİHAZ KUTULARI

Ülkemizin ve sektörümüzün geleceğine inanıyoruz. 2016 Ekim ayında Ankara Sincan OSB'de bir fabrika satın aldık. 2017 Ocak ayında fabrikamıza taşındık. Bunun yanı sıra 2017 senesinin başında İstanbul'da bir bölge müdürlüğü ve showroom kurduk.

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

50 kişilik bir kadro ile çalışıyoruz. Türkiye'de beş binin üzerinde müşterimiz var ayrıca Avrupa ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkeye ihracat yapıyoruz.

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

Bütün üretimlerimizi Altinkaya markamız ile yapıyoruz. Türkiye'de 25 senedir sektörel fuarlara katılıyoruz. Yurt dışında 8 senedir fuarlara katılıyoruz. Üretim ve ticaretimizde adımızı kazancımızın önünde tutan bir anlayışa sahibiz. Sektörümüzde marka bilinirliğimiz oldukça yüksek.

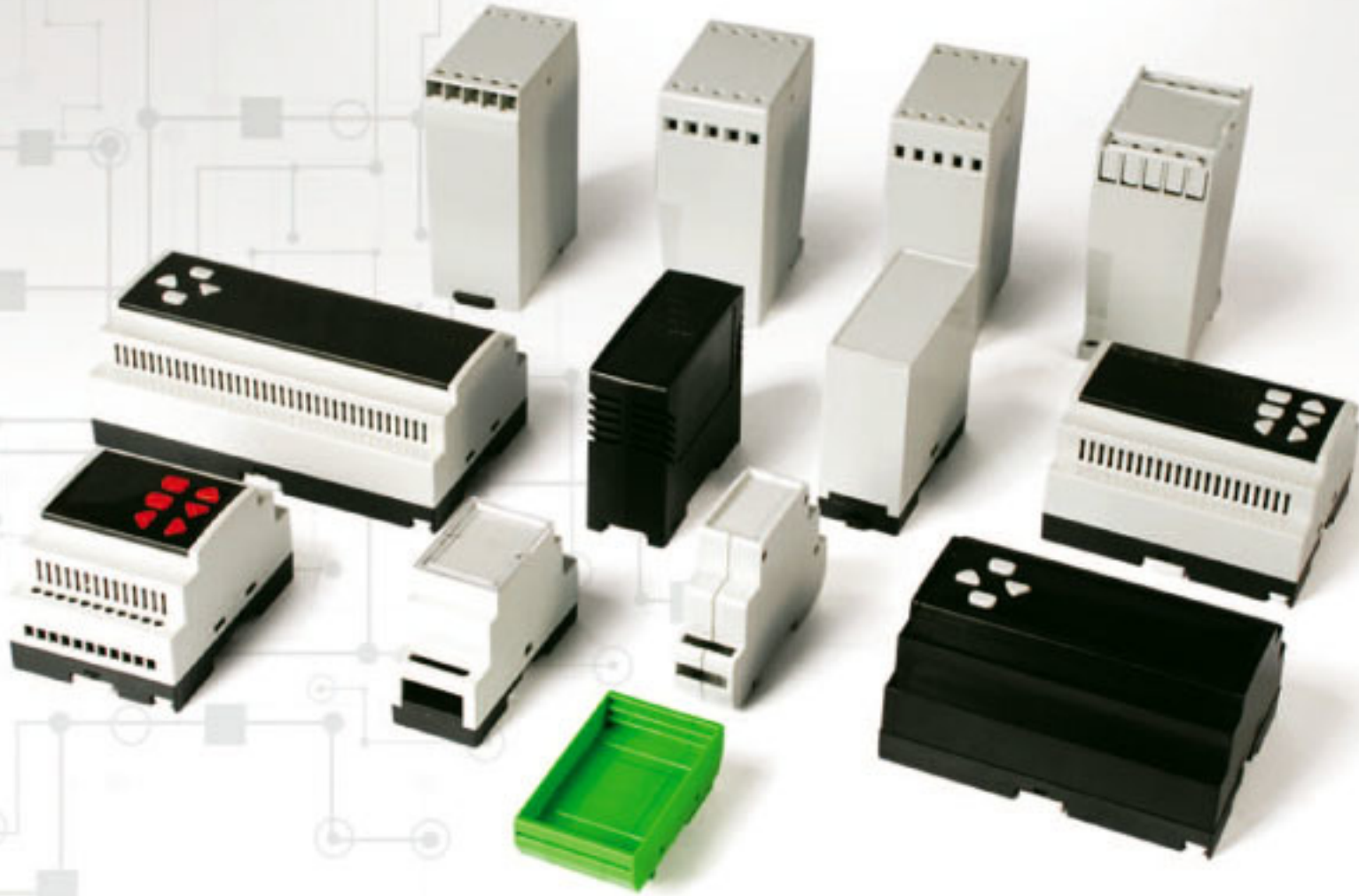
Ar-Ge ve inovasyona verdiğiniz önemi nasıl tarif edersiniz? Tüketicilerinize seslenirken kullandığınız iletişim stratejilerinizi nasıl belirleyip şekillendiriyorsunuz?

Sürekli yeni ürünler üretmek ve kalitemizi daha ileriye taşımak bizim işimizin temeli. Müşterilerimizin neredeyse tamamı Ar-Ge yapan şirketler bunun sonucu olarak sürekli yeni istekler geliyor, çok dinamik bir ortamımız var ve sürekli daha iyiyi arıyoruz.



ALTINKAYA

ELEKTRONİK CİHAZ KUTULARI



Ürün Çeşitliliği



Ekonomik Fiyatlar



Mükemmel İşçilik



1. Sınıf Hammadde



39 Yıllık Tecrübe

- PİLLİ KUMANDA KUTULARI
- EL TİPİ KUTULAR
- DUVAR TİPİ KUTULAR
- EĞİMLİ KUTULAR
- RAY TİPİ KUTULAR
- PANEL TİPİ KUTULAR
- OPERATÖR PANELİ KUTULARI
- PLASTİK PROJE KUTULARI
- ALÜMİNYUM PROFİL KUTULAR
- METAL PROJE KUTULARI
- MODÜLER METAL KUTULAR
- RACK TİPİ KUTULAR
- MASA TİPİ LABORATUVAR KUTULARI

- PLASTİK ÇANTALAR
- DİĞER KUTULAR
- ŞEFFAF AMBALAJ KUTULARI
- ALÜMİNYUM LABORATUVAR KUTULARI
- PLASTİK LABORATUVAR KUTULARI
- EĞİMLİ LABORATUVAR KUTULARI
- IP-65 ABS CONTALI KUTULAR
- IP-65 MONTAJ AYAKLI CONTALI KUTULAR
- IP-65 MENTEŞELİ ABS CONTALI KUTULAR
- RAKORLU IP-67 BAĞLANTI KUTULARI
- IP-67 PLASTİK PANOLAR
- LABORATUVAR GÜÇ KAYNAĞI KUTUSU
- ALÜMİNYUM KUTULAR

- GÖSTERGE KUTULARI
- PROFİL GÖSTERGE KUTUSU
- MODÜLER GÖSTERGE KUTULARI
- P10 PANELE UYGUN GÖSTERGE KUTUSU
- RASPBERRY PI KUTULARI
- ACİL ÇAĞRI KUTULARI
- ADAPTÖR KUTULARI
- KABLO RAKORLARI
- RF KUTULAR
- VİDALAR
- YÜKSELTME PARÇALARI
- AKSESUARLAR

Merkez: İvedik OSB 1469 Cad. No:10 Yenimahalle /ANKARA Tel: +90 312 395 27 68 • Faks: +90 850 811 5611 📍 41.0274,28.9715
İstanbul Showroom: Okçu Musa Cad. Tezgül İş Hanı No: 2 Kat: 6 Şişhane, Beyoğlu / İSTANBUL Tel: +90 212 238 98 94 📍 39.9936,32.7345

satis@altinkaya.com.tr
www.altinkaya.com.tr

Nurettin MORKAN: *Intercom Elektronik*

'Sektörümüzün En Büyük Sorunu Kalitesiz Ürünler'

1998 yılında kurulan ve imalatçıların her türlü elektrik, elektronik buton, switch ve anahtar ihtiyacını uygun fiyatlarla ve hızlı bir şekilde karşılayan *Intercom Elektronik*'in kurucusu Nurettin MORKAN ile ürün yelpazelerini ve *Intercom*'un ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

Kuruluş hikayenizi merak ediyoruz. Firmanız nasıl kuruldu? Büyüme nasıl sağladınız?

1 998 Yılında kurulan firmamız Singapur, Hong Kong, Taiwan ve yoğun olarak ta Çin'den Elektronik ve Elektrik ürünlerin ithalatını yapmaktadır. İthalatını yapmış olduğumuz Ürünler arasında; Su geçirmez LED'li metal buton'lar, ışıklı plastik butonlar, ışısız butonlar, micro switch, toggle switch rocker switch, tac switch ,fan, soket, jack ve her çeşit anahtar ve butonlar yer alıyor. Çin'nin tanınmış LED'li metal buton markası ONPOW, switch ve anahtar firması DAIER'in Türkiye Distribütörüüz. 2018 Mayıs ayında Perpa İş Merkezi'n de yeni şubemizi açtık. İmalatçıların her türlü elektrik, elektronik buton, switch ve anahtar ihtiyacını uygun fiyatlarla ve hızlı bir şekilde karşılamaktayız.

2018 yılını firmanız açısından değerlendirip 2019 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2018 yılının ilk yarısında beklentilerimizi karşıladı, ama ikinci yarısı için maalesef piyasadaki kur dalgalanmalarından dolayı beklentilerimizi yakalayamadık, umarım 2019 da yapılacak olan yerel seçimlerden sonra bir canlanma olur.

Gelişen teknolojilere uyum sağlama, yenilik, verimlilik ve inovasyon başlıklarını nasıl yorumluyorsunuz? Firmanız bu konularda üzerine düşeni yapıyor mu?

Firmamız geliştirmekte olan teknolojiye karşı sürekli bünyesine yeni teknolojiye uygun ürünler katarak kendini geliştirmektedir. Elektronik buton sektörünün bütün çeşitlerinin stoğunu bün-



yesinde bulundurmaktadır.

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

Ülkemiz Asya ve Avrupa'nın ortasında iki kıta arasında bir köprü görevi görüyor, bu nedenle ülkemiz sanayisi ekonomik gelişmeye çok uygun bir konumda, ancak aynı zamanda ekonomik istikrarsızlıklarda yaşamakta, eğer gelecekte bu sorunları çözebilirsek ülkemizdeki genç nüfus sayesinde ekonomik gelişmeyle Avrupa'yı yakalamak hiçte zor olmayacak

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

Sektörümüzün en büyük sorunu rekabetten dolayı piyasada satılan kalitesiz ürünler, bunu aşmak içinde imalatçı firmaların ürün alırken kalite standartlarına uygun ürün tercih etmeleri gerekmektedir.

INTERCOM®

ELEKTRONİK LİMİTED ŞİRKETİ

www.interkomelektronik.com • www.intercomelektronik.com



DAIER® **Swion**® *Marxlow*® **ONPOW**®

Interkom Elektronik İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.

Merkez: Kemankeş Mahallesi Erişteci Sokak Abedhan 7/31 Karaköy - İstanbul / TURKEY

Şube 1: Erişteci Sokak Abed Han Giriş Kat No. 7 / 3-1 Karaköy - İstanbul / TURKEY

Şube 2: Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat 8 No.1082 Okmeydanı - Şişli - İstanbul / TURKEY

Tel: 0212 249 83 34 / 244 21 67 • Faks: 0212 252 83 97 • Gsm: 0541 427 18 76

interkom@interkomelektronik.com • interkom@intercomelektronik.com

www.interkomelektronik.com • www.intercomelektronik.com • www.butoncu.com



İsmail SARIZEYBEK: *Beker PCB*

‘Dünya Standartlarına Uygun Üretim Yapıyoruz’

1992 yılında kurulan ve kendi konusunda sektörünün en iyileri arasında olmayı başaran Beker PCB'nin Yekilisi İsmail SARIZEYBEK ile ürettikleri ürünleri ve ülkemizdeki PCB pazarını konuştuk.

BEKER PCB

Faaliyet alanları

A. Tehlikeli/Tehlikesiz Atıkların Geri Dönüşüm (Geri Kazanım, Yeniden Kullanım dahil Tüm Atık Yönetimi) Faaliyetleri, Onarım ve Revizyon Faaliyetleri, Bilgi Teknoloji ve Yazılım Hizmet Faaliyetleri, İşletme-İdari-Mühendislik Danışmanlık ve Mesleki Amaçlı Eğitim Faaliyetleri, Değerli Evrak-Donanım ve Parçaların İmhası.

BEKER-Recycle, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı resmi çevre mevzuatı, ELV Direktifi (End of Life Vehicle Directive 2000/53/EC) çerçevesinde Ekonomik Operatör olarak, otomotiv geri dönüşüm başta olmak üzere atık yönetim faaliyetlerinde bulunmakta olup;

Çevre ve insan sağlığının korunması için araçlardan kaynaklanan atıkların oluşumunu engellemek, ömrünü tamamlamış araçlar ve bunlara ait parçaların yeniden kullanım, geri dönüşüm ve geri kazanım işlemleri ile bertaraf edilecek atık miktarını azaltmak, ÖTA arındırma-söküm ve atık işlemleri ile ilgili programları milli imkanlar ile geliştirerek kayıt ve rapor sisteminde iyileştirmeler yapmak, yeniden kullanım parçalarının uluslararası standartlara göre barkodlanmasını sağlamak ve ilgili programı yaygınlaştırmak, Her türlü atığın çevresel etkilerinin azaltılması, toplanmasını, taşınmasını, geri kazanım yoluyla yeniden üretim sürecine katılarak ulusal ekonomiye kazandırılmasını, ÖTA hizmeti sunduğu iş ve çözüm ortakları adına kanunlar ve yönetmeliklerden kaynaklanan atık yönetimi sorumluluklarını yerine getirmek üzere organizasyonlar oluşturmak üzere bir veya birden fazla iktisadi işletme kurmak, işletmek ve işletmek amacındadır.

BEKER-Recycle, Düzce İli, Merkez İlçesi, Beyköy Beldesi, 1.Organize Sanayi Bölgesi (DOSB) 7. Cd. No:3 (267 ada, 1 nolu parsel) adresinde "Atık Yönetimi & Otomotiv Geri Dönüşüm" faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla 7.500 metrekare kapalı, 10.000 metrekare açık alan olan entegre tesiste faaliyetlerini yürütme amacındadır.

BEKER Pcb 1992 yılından itibaren aktif hizmet vermenin gururunu yaşamaktadır. 2006 yılında yapmış olduğumuz çalışmalar doğrultusunda teknolojik olarak uzak doğulu iş ortaklarımızla geniş bir alanda faaliyet sürdürmekteyiz. Sizlerin duyduğu kalite ve güven sayesinde 1000'e yakın müşteri portföyüne ulaşmış olup, Türkiye'nin dört bir yanından her gün aramıza yeni müşterilerimiz katılmaktadır.

BEKER Pcb Personelinden üst düzey yöneticisine kadar, müşteri ihtiyaçlarını tam ve sürekli karşılayabilecek ürün ve hizmeti en ekonomik şekilde sağlamaktadır.

Tüm üretimlerimiz, dünya standartlarına uygun, onaylı farklı kalınlıklarda bakır ve malzeme seçenekleriyle Xpc,Fr1,Fr2, Fr3,Fr4,Cem1,Flexible Polyester - Polymide, Hybrid, Teflon, Alüminyum, çift yüzlü (24 kata kadar) multilayer, lazer kesim çelik elek ve fosfor bronz elek olmak üzere, yüksek kalitede ve sıfır hata ile üretilmektedir.

BEKER Pcb olarak 30 yılı yakın bir süredir müşterilerimizin verdiği destek ve duyduğu güvenle geliyoruz ve büyüzüyoruz. Sizlerden gelen istek ve talepleriniz doğrultusunda, sürekli gelişen teknolojiyi takip ediyor, altyapımızı ve üretim sistemlerimizi geliştiriyoruz.

ATIK YÖNETİMİ ve OTOMOTİV GERİ DÖNÜŞÜM

BEKER-Recycle, Atıkların Geri Dönüşümü (geri kazanım, yeniden kullanım dahil) amaç ve maksadıyla, Geri Kazanım, Ara Depolama, İşleme lisans konularında,

"Tehlikeli/Tehlikesiz Atıkların, Ambalaj Atıklarının, Akümülatörlerin, Hurda Metal/ÖTA'ların, AEEE'lerin", mevcut atık kabul ve lisanslı tesislerinde ya da proje partneri/iş ortakları ile yasal mevzuata uygun olarak atık yönetimini yerine getirmektedir.

PCB



BEKER



Güzelyalı Mah. Elka Sok. No: 16
Güzelyalı-Pendik / İSTANBUL
Telefon: +90 216 493 68 64 pbx
Faks: +90 216 493 68 98

www.bekerpcb.com • www.bekerpcb.com.tr
www.aluminyumpcb.net
www.pcb.com.tr • bekerpcb@bekerpcb.com



atık yönetimi & otomotiv geri dönüşüm

beker recycle

Beker Recycle; Atıkların Geri Dönüşümü amaç ve maksadıyla, Ara Depolama, İşleme, Geri Kazanım lisans konularında "Tehlikeli/Tehlikesiz Atıkların, Ambalaj Atıklarının, Akümülatörlerin, Hurda Metal/ÖTA'ların, AEEE'lerin" mevcut atık kabul ve lisanslı tesislerinde ya da proje partneri/iş ortakları ile yasal mevzuata uygun olarak atık yönetimini yerine getirmektedir.

Tehlikeli / Tehlikesiz Atıkların
Geri Dönüşüm Faaliyetleri

Onarım ve Revizyon Faaliyetleri

Bilgi Teknoloji ve Yazılım Hizmet Faaliyetleri

Danışmanlık ve Eğitim Faaliyetleri

Değerli Evrak-Donanım-Ürün ve
Parçaların Bertaraf Faaliyetleri

- Tüketim Kaynaklı Atık/ÖTA
- Üretim Kaynaklı Atık/ÖTA
- Sigorta Kaynaklı Atık/ÖTA
- Yeniden Kullanılabilir Parça (Sigorta K.)
- Servis Kaynaklı Atık
 - Atık Lojistiği
 - Atık Depolama
 - Atık Geri Dönüşüm
 - Atık Geri Kazanım
 - Atık Bertaraf
 - Raporlama
 - Üreticiye Özel Geri Dönüşüm

Genel Müdürlük

Yenişehir Mah. Osmanlı Bulvarı Cad.
Aeropark No:11 A -55 34912 Pendik / İSTANBUL
(+90) 216 684 00 14 / (+90) 553 046 68 91

www.beker-recycle.com beker@beker-recycle.com

Entegre Tesis

İstiklal Organize Sanayi Bölgesi(DOSB) 1.Mahalle
7.Cd.No:3 81600 Beyköy / DÜZCE
(+90) 380 502 00 02 / (+90) 553 046 68 91



Murat ÖZDOĞAN: *Emosan Elektrik*

‘Kaliteli Hizmetimiz ve Temsil Ettiğimiz Kaliteli Ürünlerle Sektörümüzün Gelişimine Katkıda Bulunuyoruz’

2003 yılında Ankara’da faaliyetlerine başlayan kısa sürede elektrik taahhüt işleri ve elektrik malzemesi satışı konusunda bölgesinin önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran EMOSAN’ ın yetkilisi Murat ÖZDOĞAN ile Emosan’ ı ve sektörü konuştuk.

Teco, Mutlusan, Borsan, Sırıstar, Üntel, Öznur Kablo, Schrack, Bemis, Cembre, Mesan, Obo, Birtaş ve Erse gibi sektörlerinin en iyisi olan üreticilerin bayiliğini yapmaktayız. Referanslarımız arasında, Keçiören Tandoğan Metro Hattı, Hotel Residence, yol aydınlatması, avm ve konut gibi projeler yer alıyor.

EMOSAN 2003 yılından bu yana kısa ve uzun vadede ki hedeflerini gerçekleştirebildi mi ?

ALLAH’a çok şükür şimdiye kadar belirlediğimiz hedeflerimizin tamamını gerçekleştirebildik. Bu süreçte ciddi bir altyapımız oluştu. Bundan sonraki hedefimizde pazarlama ağıımızı daha da geliştirerek Türkiye’ nin hemen hemen her bölgesine satış yapmak var.

2018 yılında firmamız belirlemiş olduğu hedeflere fazlasıyla ulaştı. 2019 yılında da belirlediğimiz hedeflere doğru ilerlemeyi planlıyoruz. Dürüst çalıştığımız, ticareti dürüst yaptığımız zaman belirlediğiniz hedeflere ulaşmakta çok fazla zorlanmazsınız.

Murat bey, sektörü yakından bilen birisi olarak kısaca okuyucularımız için sektörü değerlendirir misiniz ?

Elektrik, aydınlatma ve otomasyon sektörleri ülkemizin gelişen sektörleri arasında yer alıyor. Özellikle bulunduğumuz bölgelerdeki ülkelerle karşılaştırıldığında sektör olarak çok iyi durumdayız. Dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan üretici firmalarımız var. Ben

yakın zamanda bizim sektörümüzün ve sektörümüzde yer alan firmaların dünyada hatırı sayılır bir noktaya geleceğine yürekten inanıyorum. Çünkü sektörümüzde yaşanan gelişmeler beni bu konuda çok umutlandırıyor.

Kısaca Emosan’ı tanıyabilir miyiz ?

Firmamız faaliyetlerine 2003 yılında Emosan Elektrik Otomasyon San. Tic. Ltd. Şti. olarak başladı. Zamanla endüstriyel fabrikalar, makine imalatçıları, inşaat taahhüt firmaları ve elektrik firmalarına malzeme satışı yapan ve paralelinde elektrik taahhüt hizmetleri veren bir firma haline gelmiştir. Başta Ankara olmak üzere diğer illere elektrik malzemesi satışı gerçekleştiriyoruz. Üstlendiğimiz ciddi projeler sonucu kazandığımız saygınlık ile kısa sürede güçlü bir konuma geldik.

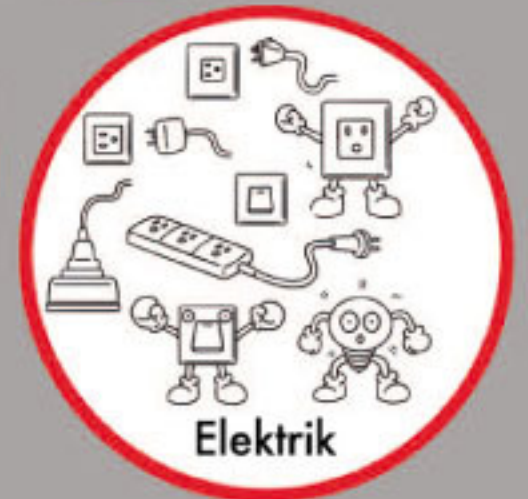
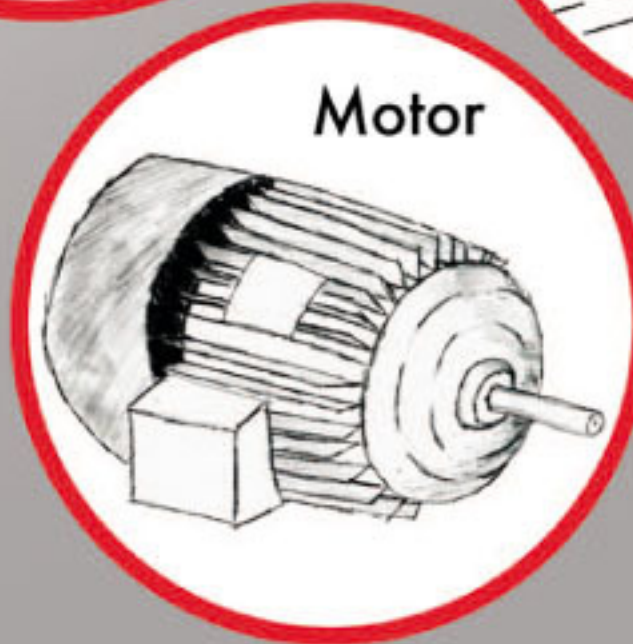
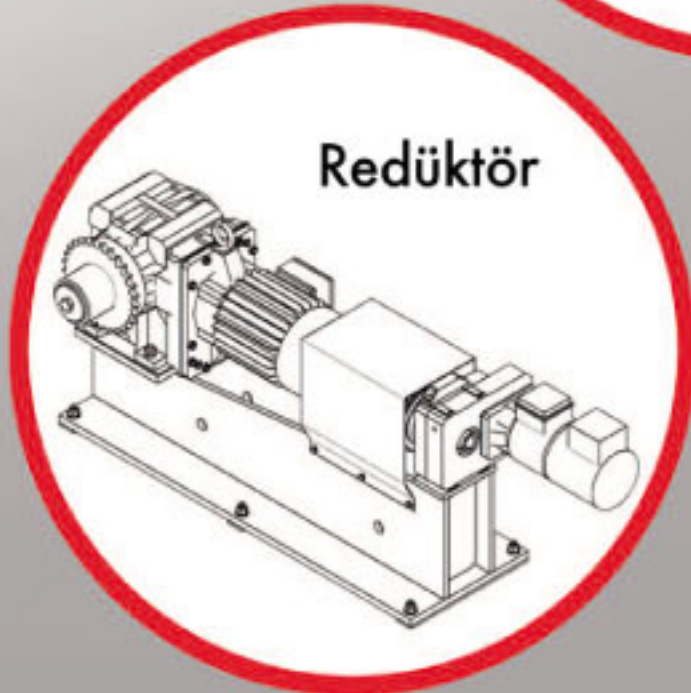
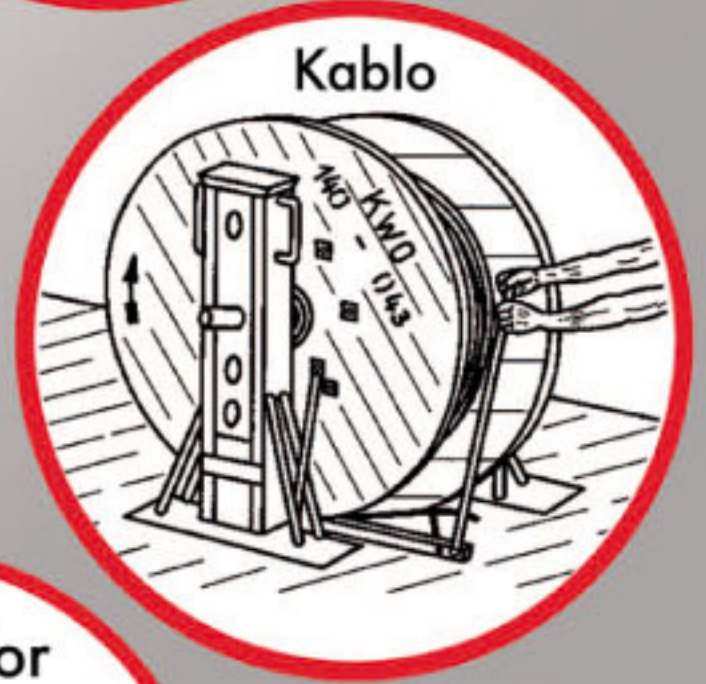
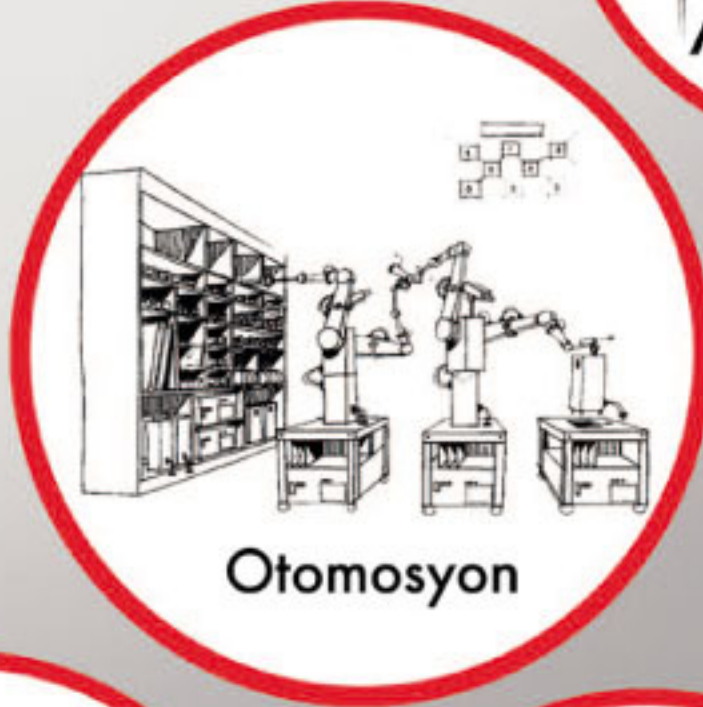
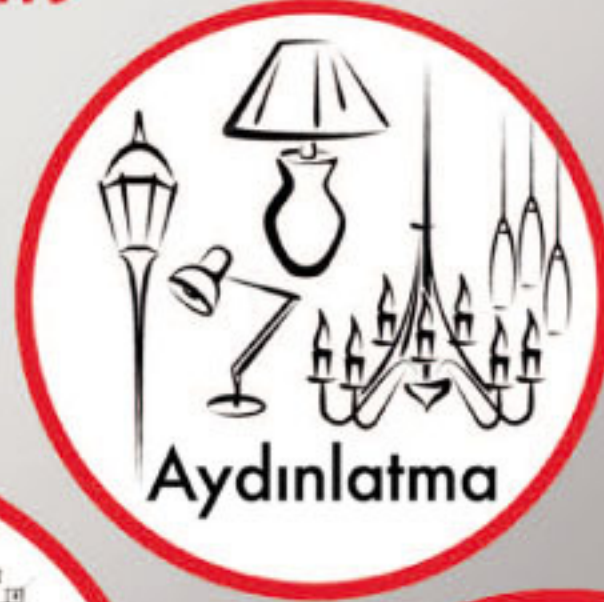
Tecrübeli ve gelişen kadrosuyla ileri teknolojiyi birleştiren Emosan Elektrik elde ettiği güven ve destekle her an gelişen ve Türkiye’ nin gelişimine katkıda bulunan işletmelerin elektrik ve otomasyon malzemesi teminine, elektrik taahhüt ile ilgili faaliyetlerine eksiksiz cevap vermektedir. Emosan olarak 2500 metrekaarelik bir alanda 80 kişilik bir çalışan kadrosuyla müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Aralarında; Abb, Autonics, Eae, Efen, Emas, Entes, Ferlight, Gecem, Hellermann, Kardeş, Klauke, Kraus & Naimer, Mete Enerji, NE-AD, Nexans, Ortac, Phoenix Contach, Sıck, Tongün, Viko, Wieland, Çetinkaya, Finder, Greenlee, Panasonic, Iboco, Kabtek, Cemdağ, Turkuaz, Şafak,



Emosan®
ELEKTRİK & OTOMASYON

**Enerjide Güvenilir
Tedarik ve Çözüm
Ortağınız**





Ramazan BAŞGÖL:
Başgöl Grup

‘Başgöl Grup Enerji Üretimi ve LED Aydınlatma Konularında Çözümler Üretmek İçin Yapılanmış Köklü Bir Firmadır’

Sektöre Yön Verenler

BAŞGÖL GRUP Ltd. Şti. nin 1987’den bu yana başlıca amaç ve gayelerindedir. Firmamızın ilk temelleri Rahmetli babamız Hacı Mustafa BAŞGÖL tarafından 1980 yıllarında Kırşehir’de atılmıştır. Yıllardır firmamız yenilenebilir enerji, LED aydınlatma sistemleri hususlarında, imalat, danışmanlık, proje, mühendislik ve uygulama faaliyetlerini yürütmek ve bu konulardaki yeni teknolojileri takip etmek ve hayata geçirmektedir.

Başgöl Grup Ltd.Şti. müşterilerimizin enerji çözümleri doğrultusunda yaşamın olduğu her yerde konutlarda, sanayi bölgelerinde, arazi koşullarında, tarla ve taşra yerleşimlerinde dağda, yaylada, kırdaki, denizde enerji üretimi ve LED aydınlatma konularında çözümler üretmek için yapılanmış köklü bir firmadır. Her şartlarda ihtiyaçlara cevap veren stratejik planlama yapısına sahiptir.

Her yıl milyonlarca ton karbon monoksit ve sanayi ve endüstriyel atıklar, diğer zehirli gazlar dünya atmosferine, yeryüzüne atılmaktadır. Hızla kirlenen çevre için uygulanabilecek en verimli enerji çözümlerini yenilenebilir enerji kaynakları olan güneş, rüzgar ve hidrolik enerji kaynakları ile ilgili uzman kadroları ile Başgöl Grup çocuklarınıza temiz, sağlıklı bir çevre ve geleceğin sağlanması için çalışmaktadır.

Türkiye İçin Yenilenebilir Enerji (FOTOVOLTAİK) "Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi" "Led aydınlatma"

1987 yılından bu yana enerji, sektöründe hizmet vermeye devam eden firmamız Türkiye’de son 10 yılda gelişen güneş enerjisinden elektrik üretimi olan fotovoltaik ve led aydınlatma sektöründe BAŞGÖL SOLAR(BGS SOLAR, BGS LED) Başgöl Solar, LED olarak yüksek kaliteli ürünlerimizi birçok ülkeye ihraç etmenin yanı sıra dünyaca tanınmış fotovoltaik güneş enerjisi ekipmanlarını Türkiye pazarına sunmaktan memnuniyet duyuyoruz. Fotovoltaik ürünlerle ve su arıtma sistemleri ile ilgili tecrübemizi hem Türkiye pazarına hem bütün dünyaya doğru ve güvenilir bir şekilde sunmayı amaç edinen firmamız ürün ve sistem kalitesini temel alan hizmet anlayışına sahiptir. Başgöl grup olarak sizlerin enerji sorunuza(Aydınlatma sisteminizi LED’e çevirerek) %60 ila %80 Tasarruf sağlatıyoruz. İhtiyaç duyulan yerlerde Güneşten Elektrik üreterek, Çözüm üretiyoruz.

BAŞGÖL GRUP LED AYDINLATMA(BGS LED)

Aydınlatma LED teknolojisi ile yapılmaktadır. Kullanılan LED’lerin 100.000 saat ömrü olmasından dolayı herhangi bir aydınlatma malzemesi değişimi gerektirmemektedir. Arıza verdi, ampül patladı, balans arızası, ampül değiştir derdi olmaz. Enerjide %60 ila 80 Tasarruf sağlar. Elektrik arızasına koşuşturmadan kurtulursunuz. Çevre, park, bahçe, cadde, sokak aydınlatmasında Sorunsuz çalışır, En az 15 yıl ömrü sayesinde, Kullanılan Ultra Mega Bright LED’ler yüksek, parlak ve temiz ışık rengi ile aydınlatma yapılır. Aylık 10.000TL lik Aydınlatma giderinizi 2000TL ila 3000TL arasına düşürebilirsiniz.





www.basgulgrup.com.tr
www.direkimalati.com
0 312 340 40 40
0 505 506 40 40

*Enerji ve Tasarrufa
Çözüm Ortakınız*

Projelerinize ve Şartnamenize Göre Üretim Yapılır



LED AYDINLATMA ÜRÜNLERİ
Led Armatör Projektör İmalatı





Ömer BULUT: *Visco*

‘2023 Yılına Kadar Visco’yu Türkiye’nin Yerli ve Global Markası Yapmayı Hedefliyoruz’

2023 yılına kadar anahtar, priz ve birçok elektrik ürün grubunu bünyemize katarak Visco’yu Türkiye’nin yerli ve global markası yapmayı arzulayan Visco’nun Genel Müdürü Ömer BULUT ile ürettikleri ürünleri ve ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

özel sektörde ve birçok prestijli projede yer aldık.2019 hedeflerimiz arasında Türkiye genelinde bünyemize en az 30 çözüm ortağı daha ekleyerek müşterilerimizi kaliteli ve kusursuz aydınlatma ürünlerimiz ile buluşturmak yer alıyor.

Firmamız kesintisiz güç kaynağında ve aydınlatma ürünlerinde AR-GE yatırımlarına yüksek düzeyde önem vermektedir. Yeni teknolojileri takip ederek ürün gruplarımızı her zaman bir üst seviyeye çıkararak müşterilerimize tasarım, kalite ve fiyat anlamında en uygun çözümleri sunmayı kendimize misyon edindik. 2017 yılında merkez fabrikamızı atıl kapasite olmaksızın yoğun şekilde üretimini sürdürürken; yeni bir yatırım ile aydınlatma üretimini sürdürmek üzere ikinci bir tesis satın alması gerçekleştirildi.

2018 yılında , özellikle aydınlatma ürünlerimizi, kesintisiz güç kaynaklarımız ile birlikte Afrika pazarına sunmayı hedefledik. Bu doğrultuda yılın ilk çeyreğinde Uluslararası Middle East Electricity Dubai Fuarı’nda ve Power Electrix Güney Afrika Fuarı’nda; Kasım ayında ise Electricx Mısır fuarlarında ziyaretçilerimizi ağırladık. Gerek ürün kalitesi gerekse Türkiye’de üretim yapmanın mali yüklerine değecek, alanında uzman bayilerden oluşan bir müşteri portföyü kazanmayı başardık. 2018 yılında yurt içinde ise İstanbul bölge müdürlüğünün başarısını İzmir bölge müdürlüğü ile sürdürüp, 3 büyük ilde üreticiden son kullanıcıya bir ağ kurma çalışması içerisindeyiz ve neticesinde İzmir’de de başarılı bir yılı geride bıraktık.

2023 yılına kadar ise anahtar, priz ve birçok elektrik ürün gruplarını bünyemize katarak Visco ‘yu Türkiye’nin yerli ve global markası yapmayı arzuluyoruz.

Kısaca şirketinizden bahseder misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Adını ‘güç birliğinden’, gücünü ise müşterileri, çalışanları ve tüm paydaşlarından alan VISCO (VIS – CO) ; kesintisiz güç kaynakları(UPS) ve LED’li aydınlatma sistemleri ile müşterilerine nitelikli ürünler sunmaktadır. Firmamızın merkezi Ankara İvedik Organize Sanayi Bölgesinde olup İstanbul ve İzmir’de bölge Müdürlüğü, Türkiye genelinde de 28 satış ve servis noktası bulunmaktadır. Ana ürün gruplarımızdan olan kesintisiz güç kaynaklarında, 4 yıl önce yaptığımız AR-GE çalışmaları sonucunda 0,9 çıkış güç faktörlü ürünleri geliştirerek, müşterilerimizden ilave bir ücret talep etmeksizin kesintisiz güç kaynağından %20 daha fazla verim kazanmalarını sağladık. Bu sayede kesintisiz güç kaynağında sektöre pozitif bir yenilik getirmiş olduk.

5 yıl önce ithalat ile başladığımız aydınlatma alanında, ticari hayatımızı üretim ile taçlandırarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Aydınlatma ürün gruplarımız ile kamuda,

VISCO

Electric

BETA

Seslendirme
Sanayi ve Ticaret
Limited Şirketi

ALTO
PROFESSIONAL

Biema
PROFESSIONAL SOUND U.S.A.

JTS
JTS PROFESSIONAL CO., LTD.



CHIAYO

R
SINCE 1991

CELESTION

SCORE
dynamic power

PRIMAMA

DCA



BETA Seslendirme Sistemleri
BETA Seslendirme Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Konya Sokak No: 15 / A Ulus - Ankara / TÜRKİYE
Tel: +90 312 310 52 20 - 310 87 51 • Faks: +90 312 310 52 27
info@betases.com.tr • www.betases.com.tr

Gökhan DÜNDAR: *Rölesan*

‘RÖLESAN, Sağladığı Teknik Hizmet ve Rekabetçi Fiyatlar İle Markalarını Türkiye’de Lider Duruma Getirmiştir’

Orta gerilim hücre üreticileri ve elektrik dağıtım firmalarına ürün ve mühendislik hizmeti sağlamak amacı ile yüzde yüz yerli sermaye ile kurulmuş ANKARA merkezli üretim ve pazarlama şirketi olan Rölesan’ın yetkilisi Gökhan DüNDAR ile üretimlerini verdikleri hizmetlerini konuştuk.



Kısaca firmanızın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz? Büyüme nasıl sağladınız?

RÖLESAN, Orta Gerilim Hücre üreticileri ve Elektrik Dağıtım firmalarına ürün ve mühendislik hizmeti sağlamak amacı ile yüzde yüz yerli sermaye ile kurulmuş ANKARA merkezli üretim ve pazarlama şirkettir.

Dünya da Enerjiye olan talebin her geçen gün artması ve ülkemizde elektrik piyasasının serbestleşmesi, elektrik enerjisi sektöründe üretim, dağıtım ve korumanın önemini artırmıştır. Serbest elektrik piyasası, özellikle elektrik enerjisi dağıtımında talebin kesintisiz olarak karşılanabilmesi için stratejik hedefler belirlemiş ve bu hedefler doğrultusunda çözüm arayışına girmiştir. Elektrik enerjisi koruma ve kumanda alanında aranan çözümlere; Yüksek, Orta ve Alçak gerilim ürünleri ile cevap vermeyi amaçlayan ve en yenilikçi yaklaşımları 20 yılı aşkın bir tecrübe ile birleştiren RÖLESAN, faaliyetlerini güncel teknolojiyi yakından takip ederek sürdürmektedir.

RÖLESAN markası adı altında üretilen ürünlere ek olarak Dünyanın önde gelen firmalarından ithal ettiği ekipmanlar ile ürün gamını güçlendirmiş ve ithal ürünleri millileştirmeyi kendine hedef seçmiştir. Dağıtım ve İletim sistemlerinin sağlıklı çalışabilmesi adına, ürettiği ve AR&GE ve ÜR&GE birimleri ile sürekli geliştirdiği ürünleri ile EDAŞ, TEİAŞ ve OSB’lerde aranan marka olmuş ve sektörde lider duruma yükselmiştir. Güncel gelişmeleri yakından takip ederek, ürün portföyünü ARCTEQ, BMR, DAQO, ELSPEC, ELVAC, ENTEC, FANOX, FOUR-FAITH ve

NETCONTROL firmalarının Türkiye tek yetkili distribütörlüğü altında İletim, Dağıtım, GES, RES ve HES Projelerine yön verecek malzemeler ile güçlendirmiştir.

RÖLESAN kuruluş aşamasında belirlediği hedef olan “Dünyadaki tüm orta gerilim hücre üreticilerinin ana tedarikçisi olma” hedefini gerçekleştirme yolunda emin adımlar ile ilerlemektedir.

Kuruluşunuzdan itibaren yaptığınız yatırımları kısaca anlatır mısınız?

RÖLESAN belirlediği hedef doğrultusunda, Elektrik iletim ve dağıtım sistemlerini bir bütün olarak düşünmüş ve yatırımlarını müşterilerine paket çözümler sunabilecek şekilde planlamıştır. Bu plan doğrultusunda ürünlerin, elektronik, mekanik tasarımları ve üretimlerini tamamen kendi bünyesinde gerçekleştirebilmek adına sırasıyla Mekanik Üretim, AR&GE ve Elektronik üretim hatlarını devreye almıştır. Üretim hatlarına paralel olarak yatırımlar, üretilen ürünlerin yanı sıra sistem ihtiyacının tam olarak karşılanabilmesi adına Dünya’nın önde gelen firmalarının Türkiye tek yetkili distribütörlüklerinin alınması ile devam etmiştir.

Scada sistemi ve sağlıklı röle koordinasyonu, maksimum verimde işletme ve minimum işletme maliyetleri için yüksek malzeme kalitesi ve hızlı geri dönüş zamanları ile tasarlanan ürün grupları;

- SCADA Sistemleri, Primer – Sekonder Merkez Otomasyonu
- Solar Modul – Solar Cell
- Hat Diferansiyeli – Mesafe Koruma, Aşın Akım – Fider Denetim, Ark Koruma Röleleri
- Auto Recloser - Sectionalizer

- Bay Kontrol Üniteleri
- Enerji İzleme & Yönetim Sistemleri
- Endüstriyel Tip DC Besleme Sistemleri
- OG Toroid Akım Trafoları ve LPCT'ler
- Arıza Yeri Gösterge Cihazları (Haberleşmeli / Haberleşmesiz)
- İhbar Röleleri – Anonsiyatör (6-8-16-32-48 Kanal)
- LRM Gerilim Göstergeleri (Kontaklı / Kontaklısız)
- Uçak İkaz Lambaları (Low – Medium Intensity) şeklindedir.



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

RÖLESAN, Orta Gerilim sistemlerinde Türkiye de lider durumda bulunmanın gerektirdiği sorumlulukları, bütün müşterilerine zamanında teslimatlar gerçekleştirerek yerine getirmektedir.

Bu doğrultuda, güncel teknolojiyi kullanarak devreye alınan Mekanik Üretim, AR&GE ve Elektronik üretim hatları ile günlük kapasitesini;

DC Besleme Sistemleri	: 55
Aşırı Akım Röleleri	: 50
İhbar Röle Kombinasyonları	: 200
Gerilim Göstergeleri	: 1000

Adetlere çıkarmıştır. Üretim ve AR&GE bölümlerinde 17 Mühendis ve 39 teknik personel bulundurmakta, Ortadoğu, Türkiye Cumhuriyetleri ve Afrika gibi pazarlara yapmış olduğu ihracatlar ile ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır.

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

RÖLESAN, kendi markası adı altında ürettiği ürünlerin yanı sıra Dünya'nın önde gelen firmalarının Türkiye tek yetkili distribütörlüklerini yürütmektedir. Bu markalar;

RÖLESAN: Endüstriyel Tip DC Besleme Sistemleri, OG Toroid Akım Trafoları ve LPCT'ler, Arıza Yeri Gösterge Cihazları (Haberleşmeli / Haberleşmesiz), İhbar Röleleri – Anonsiyatör (6-8-16-32-48 Kanal), LRM Gerilim Göstergeleri (Kontaklı / Kontaklısız), Uçak İkaz Lambaları (Low – Medium Intensity)

ARCTEQ: Hat Diferansiyeli – Mesafe Koruma, Aşırı Akım – Fider Denetim, Ark Koruma Röleleri, Bay Kontrol Üniteleri

BMR: Enerji Analizörü, Enerji İzleme & Yönetim Sistemleri

DAQO: Solar Modul – Solar Cell

ELSPEC: Enerji Analizörü, Enerji Kalite Kayıt Edici, Dijital Hata Kayıt Edici, Enerji İzleme & Yönetim Sistemleri, AG & OG

Kompanzasyon Sistemleri

ELVAC: SCADA Sistemleri, Primer – Sekonder Merkez Otomasyonu, Kompakt RTU, Modüler RTU

ENTEC: Auto Recloser, Sectionalizer

FANOX: Aşırı Akım – Fider Denetim Röleleri

FOUR-FAITH: Havai Hat Arıza Gösterge Düzenekleri, 3G/4G Modem – Router

NETCONTROL: SCADA Sistemleri, Primer – Sekonder Merkez Otomasyonu

RTU, ROUTER

Şeklindedir. Bu ürün portföyü ile müşterilerine paket çözümler sunan RÖLESAN, sağladığı teknik hizmet ve rekabetçi fiyatlar ile markalarını Türkiye de lider duruma getirmiştir.

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

Elektronik, mekanik tasarımları ve üretimlerini tamamen kendi bünyesinde gerçekleştiren RÖLESAN, güncel teknoloji yakından takip ederek bakım ve desteğe ihtiyacın minimum düzeyde olacağı aynı zamanda sistem ihtiyacının maksimum verim alarak karşılanacağı tasarımlar gerçekleştirmektedir.

Saha ziyaretlerini sürekli hale getiren teknik ekibi ve AR&GE bölümünün uyumlu koordinasyonu sayesinde, yeni talepler veya sistem ihtiyacına uygun çözümler en kısa süre içerisinde projelendirilmekte ve hayata geçirilmektedir. Yapılan AR&GE çalışmaları için KOSGEB, TUBITAK ve Sanayi Bakanlığı desteklerinden faydalanılmaktadır.

En iyi iletişimin, sorunlara en çabuk ve doğru tespitler ile sağlandığı fikrini benimseyen RÖLESAN, 20 yılı aşkın tecrübenin getirmiş olduğu sistem bilgisi ile müşterilerine teknik danışmanlık yapmakta ve sorunlarına çözüm üretmek iletişimin devamlılığını sağlamaktadır.

RÖLESAN®

Sektöre Yön Verenler



ASC-2418 RMU
24VDC 18AH
RMU TİPİ REDRESÖRLER



ASC-1024 RACK AK
19" AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



BAR-110
RGC TOWER



ASC-1110 RACK AK
19" AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



BAR-24 RG
24VDC
7AH REDRESÖRLER



BAR-24
7AH RACK
24VDC 7AH REDRESÖRLER



BAR-24D18
24VDC
18AH REDRESÖRLER DUVARA MONTAJ



ASC-2426
TOWER
24VDC 26AH REDRESÖRLER



ASC-2426
SLIM
24VDC 26AH REDRESÖRLER



KGS-03 K
KONTAKLI GERİLİM GÖSTERGELERİ



ASC-1000 AK
AKÜ KABİNLİ REDRESÖRLER



RIK-90
SİNYAL BLOKLARI



SİL-B
FİDER KORUMA RÖLESİ



MMS
BAĞLANTI MODÜLÜ



SİL-B
FİDER KORUMA RÖLESİ



SİL-A
AŞIRI AKIM + TEKRAR KAPAMA RÖLESİ



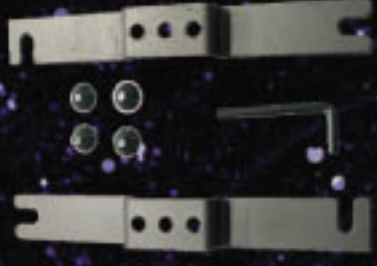
RIK-68
RÖLE İHBAR KOMBİNASYONLARI



AS-225 (LPCT)
ELEKTRONİK AKIM SENSÖRÜ

ROBUSTEX

Robustex Electric Production Drilling Equipment Ind. And Trade Co. Ltd.
Robustex Elektrik İmalat Sondaj Ekipmanları Sanayi Ve Tic. Ltd. Şti.



ROBUSTEX RB LED

RB 250 LED (2x50w) - RB 150 LED (1x50w) - RB 230 LED (2x30w)

ROBUSTEX

Robustex Electric Production Drilling Equipment Ind. And Trade Co. Ltd.
Robustex Elektrik İmalat Sondaj Ekipmanları Sanayi Ve Tic. Ltd. Şti.

Başkent OSB Recep Erdoğan Blv. No:17 Malıköy/Temelli/Ankara/TÜRKİYE
Tel +90 (312) 309 70 35-36 - Fax+90(312) 324 48 46
websitesi: www.robustex.com.tr - e-mail: info@robustex.com.tr



**Halit OK: Ok Kablo**

‘Üretimlerimizi İhracata Dönüştürüp Ülkemiz Ekonomisine Daha Çok Katkıda Bulunmayı Hedefliyoruz’

12 yıldır güçlü bir teknik kadro ile hizmet veren ve kablo sektörünün hızlı büyüyen firmalarından birisi olmayı başaran Ok Kablo’nun Yönetim Kurulu Başkanı Halit OK ile yeni geliştirdikleri kablo çeşitlerini ve yatırımlarını konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz ?

O K KABLO ELEKTRONİK A.Ş. olarak kablo sektöründe 12 senedir güçlü bir teknik kadro ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Kablo sektörünün hızla büyüyen firmalarından birisi olarak ürettiğimiz kabloları Beyaz Eşya Sektöründe, Otomotiv Sektöründe Savunma Sanayi gelişiminde Askeri Araçlar Sektöründe kullanıyoruz. Ürettiğimiz kablolar ile kablo gruplaması – Harness yaparak yurt içi ve yurt dışı ülkelere gönderiyoruz. Bu sene ağırlıklı olarak Polonya’da beyaz eşya üreticilerine ve İtalya’da otomotiv sektörü firmalarına satışlarımız oldu. Büyük Otomotiv firmalarının isteklerine cevap verdik. Ürettiğimiz kablo gruplarını Polonya, İtalya, İsrail, Meksika ve Brezilya’ya kadar gittiğini öğrenmek bizleri çok daha memnun etti. Müşterilerimizin kaliteli ürün beklentilerini karşıladığımızı düşünüyoruz.

Aynı zamanda ürettiğimiz kablolar için TSE Standartlar Enstitüsü ile belgelendirme başvurularımızı yaptık, ürünlerimizin onaylandığı bilgilerini aldık, belgelerimiz çoğaldı. Tüm ürünlerimizde kaliteli hammadde ve malzemeleri kullanmaya özen gösteriyoruz. Maliyetlerimizi en aza indirebilmek için asla kalite ve güvenilirlik prensibimizden vazgeçmiyoruz. Sektörümüzde Kalite ve güvenliğin çok önemli bir unsur olduğunun bilincindeyiz. Müşterilerimizin istek ve taleplerine en uygun fiyatlarla ve kaliteli ürün vermekten mutluyuz.

Pazar payınızı arttırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Pazardaki payımızı arttırabilme adına teknolojik yenilikleri makine parkımıza ekliyoruz. Türkiye’de bir ilk gerçekleştirdik ve kendi projemizi tasarlayarak aynı anda 5 terminali çakan bir otomatik robot üretimi yaptırдық. Bu robotumuz bir vardiyada 80.000 adet baskı yapıyor üretimlerimizi büyük ölçüde rahatlattı. Makine

parkımız genişledi, yeni kablo üretim makineleri aldık, her çeşit kabloyu üretebilme yeteneğimiz arttı.

OBeyaz Eşya, Kahverengi Eşya, Küçük Ev Aletleri, Sanayi tip Soğutucular, Yıkayıcılar, Bulaşık Makineleri, Otomatik Kahve Makineleri, Askeri Araçlarda ve Otomotiv sektörü için kablo üretimi ve satışı ile kablo grupları üreterek satışını gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin beklentilerine en yüksek düzeyde karşılamak için AR-GE departmanımızı kurduk, 800.000 TL masraf yaparak en iyi cihaz ve makineler ile Laboratuvar kurduk.

Kadromuza yeni mühendis arkadaşlarımızı ekledik, teknik kadromuz oldukça güçlendi Yeni üretimlerimiz var elbette, ama potansiyel müşterilerimizin ihtiyaçları ve beklentilerini karşılamak amacıyla olduğumuz için en uygun fiyatlarla yeni ürünlerimizi piyasaya çıkarmayı hedefledik. Yeni Ürün projelerimizi 2019 yılında hayata geçirmeyi planladık.

İhracata yönelik çalışmalarımızı başlattık, yeni dış ülkelere müşterilerimiz ile sözleşmeler yaptık, seri olarak kablo üretimi ve satışlarımız olmaya başladı.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz nelerdir ?

2018 yılı için belirlediğimiz hedeflerimize ilk yarı yıl bittiğinde ulaşmayı başardık. Yeni Üretim makinelerini bünyemize katarak koyduğumuz hedefler çitımızı biraz daha yukarıya aldık. Hedeflerimizi hazırlarken gerçekçi olarak plan ve projelerimizi yavaş yavaş büyütme kararlılığı içerisinde projeler oluşturduk. 2018 yılı projelerimizde ürettiğimiz kablolarla TSE HAR belgeleri almak ve standartlara uygun kablo üretimleri gerçekleştirmek vardı.

Ürettiğimiz kablolarımızda ;

H05V-K , H07V-K, H05V-U, H07V-U, H05V2-K, H07V2-K, H05VV-F, H07VV-F TTR kablolar, H05Z1-K H05Z1Z1-F , Halojen Free Kablo üretimine başladık ve tümünde TSE HAR belgelerimizi de aldık.

Askeri Zırhlı ve Kara araçlarında kullanılan kablo üretimini gerçekleştirdik, bu kablolarımız için TSE Belgemizi almak için başvurularımızı yaptık, kablolarımız tüm zorlu şartlardan oluşan Laboratuvar testlerinde başarı ile geçti, Belgemizi aldık. 2018 yılı hedeflerimizi hazırlarken ekonomik durum, yeni pazarlar, daha kaliteli üretimler düşünülerek planlarımızı yaptık. Halojen Free Kablo üretim hattı oluşturmak hedeflerimizi koymuştuk, bunu da başardık, ürettiğimiz kablolarımız için TSE HAR belgelerimizi de aldık. Hedefimiz, üretimlerimizi büyük oranda ihracata dönüştürmek ve ülke ekonomisine daha çok katkıda bulunmaktır.

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

Sektörümüz çok geniş bir alana hitap etmekte ve hem kaliteli hem de en iyi maliyetle kazanç sağlamayı gerektirmektedir. Kablo sektöründe merdiven altı üretimler hem sektörümüze, hem de ekonomimize zarar vermektedir. Kablo gruplama işlerimizde kullandığımız terminaller, konektörler yurt dışından temin edilmekte, döviz dalgalanmalarından büyük ölçüde etkilenmektedir. Son zamanlarda yaşanan ekonomik zorluklar üretimlerimizi etkilemiş bile olsa firmamız en iyi kalitede ürünler üretmeye ve satmaya devam etmektedir. Yılın son aylarında ihracat hedeflerimizle ulaştık, yurt dışı pazardan müşterilerimiz ile anlaşmalar yaptık ve satışlarımıza başladık.

Sektörünüzde yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözümü noktasında önerileriniz nelerdir?

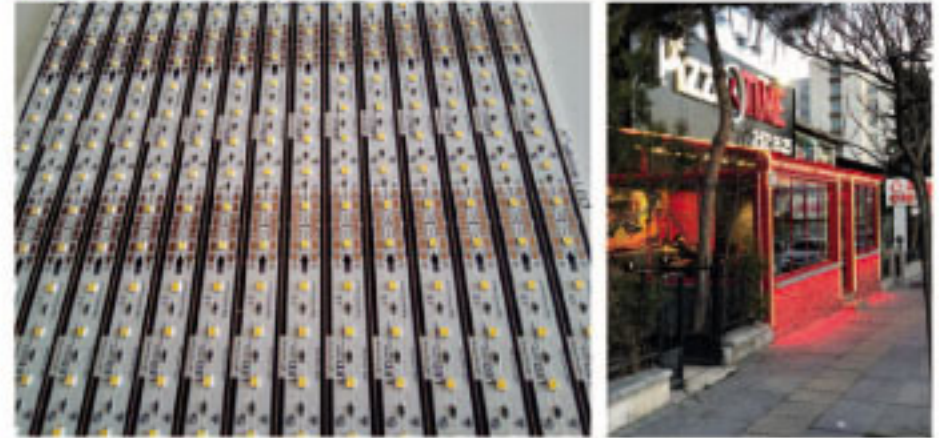
Kullandığımız hammadde ve terminal, konektör gibi bağlantı malzemeleri ithal olarak temin edilmekte, kur farkları sürekli olarak maliyetlerimizde kar marjımızın azalmasına sebep olmaktadır. Kalite ve güven prensibimizden asla vazgeçmeden tüm kaynaklarımızı ve stoklarımızı daha dikkatli ve sınırlı olarak tutuyoruz ve dayanabilmek için çaba sarf ediyoruz. Bazı büyük müşterilerimiz bu dalgalanmanın bize yansımalarını aza indirebilmek için aylık veya 3 aylık dönemlerde fiyatlarımızda kur farklarını yeniden düzenliyorlar, bu durum firmamızın çalışmasını olumlu yönde etkiliyor. Bu müşterilerimizle uzun soluklu bir çalışma sürdürmeyi amaçladık.

Aynı sektörde bulunan diğer rakiplerimizle rekabet yaparken en iyi kalitede hammadde ve malzemeleri kullanarak kalite konusunda müşterilerimizin beklentilerine uygun ürünler üretiyoruz. Bu değişimleri ürünlerimize yansıtıyoruz, kaliteden de ödün vermiyoruz, bu durumda işçilik kazancımızın azalmasına katlanmak zorunda kalıyoruz. Bilinçli müşterilerimiz, ucuz hammadde ve malzemeler üretilmesini ve ürün kalitesinin düşmesini istemediklerini firmamıza bildiriyorlar. Bu nedenle maliyetlerimize yansıyacak döviz kuru farklarını kabul edebileceklerini bildiriyorlar.



**LED AYDINLATMA KONUSUNDA 10 YILI AŞKIN
TECRÜBEMİZLE SİZLERE YÜKSEK KALİTEDE,
İYİ ve GÜVENİLİR HİZMET SUNUYORUZ.**

- İç Mekan Led Aydınlatma Üretimi
- Dış Mekan Led Aydınlatma Üretimi
- Yerli Üretim
- Projeye Göre Özel Ürün Çalışması



SİLİSTEK Led Aydınlatma,
Elektrik, Elektronik, Proje, Tasarım LTD. ŞTİ.
Uzay Çağı Cad. Uzay Çağı İş Merkezi No:29/38
Ostim / Ankara
Gsm: 0544 622 8289 • Tel: 0312 395 56 15
info@silistek.com • www.silistek.com

OİS Güvenlik

Volkan KÖSE: 'İhracat Odaklı Bir Firmayız'

2010 yılında Ankara'da kurulan güvenlik sistemleri üretimi konusunda ülkemizin sayılı firmaları arasında yerini alan OİS Güvenlik'in Yönetim Kurulu Başkanı Volkan Köse ile üretimlerini hedeflerini ve Ar-Ge'ye verdikleri önemi konuştuk.



Öncelikle firmanızı tanıyabilir miyiz ?

Firmamız 2010 yılında kurulmuş olup üretim faaliyetleri olarak, güvenlik sistemleri, görüntü ve optik sistemlerinin komponent üretimleri olarak başladık. Üretim kalemleri sayısı gün geçtikçe artan firmamız ürün portföyüne kamera, kayıt cihazları, gece görüş sistemleri, insansız hava taşıtlarını engelleyici özel silahları eklemiş olup her yıl üretim kapasitesini arttırmıştır. 2018 yılında 5.000 metrekare alana sahip yeni fabrikamızda daha yüklü ekonomik ve daha geniş kapsamlara satabileceğimiz seri yerli malı güvenlik kameraları imalatına başladık. İhracat odaklı bir firmayız daha çok ihracata odaklanacağız şuan 8 ülkeye ihracat yapıyoruz, bu sayıyı daha çoğaltmayı hedefliyoruz.

Pazar payınızı arttırmak adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz ?

Firmamızın ana konusu Ar-Ge olup spesifik ihtiyaç olan daha işlevsel ve verimli ürünler için sürekli Ar-Ge'ye ciddi yatırımlar yapıyoruz. O yüzden de yeni ihtiyaçlara yeni ürünler üretiyoruz modellerimizi de arttırarak ihtiyaçları karşılamak adına bu şekilde büyümeyi hedefliyoruz.

2018 yılında belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi?

2018 bütün sıkıntılara rağmen güzel geçti, şirketimizin hedeflerine isteklerimize ulaştık. Ama en azından daha iyisi neden olmasın düşüncesindeyiz.

2019 yılı için hedef ve beklentileriniz nelerdir?

2019 yılı hedefimiz kapasitemizi arttırıp ürün gamımızı genişleterek yurt dışına daha fazla ürün satabilmek, Uluslararası pazarlara hitap edecek yeni ürünler geliştirerek ülkemizi yurt dışında en iyi şekilde temsil edebilmek.

Sektörümüzü yakından bilen biri olarak bize sektörümüzün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz ?

Daha kaliteli ve nitelikli ürünlere odaklanılması gerekiyor, artı bunu uygulayıcı firmalar, proje firmaları ve diğer teknisyenlerinde daha bilinçli ve daha kaliteli hareket etmeleri gerekiyor. Sektörümüzde Okullu ekip ve elemanların çalışması gerekiyor. Kaliteyi hedefleyip standardımızı yükseltmemiz gerekiyor.

Sektörünüzde karşılaştığınız sorunlar neler ve sorunların çözüm önerileriniz var mı?

Haksız rekabet durumlarımız çok fazla. Çin'den gelen ve çöp adını verdiğimiz ürünleri nitelikli ürünler ile kıyaslama durumları oluyor, buda bizim en büyük problemimiz. İthalatçı firmaların özellikle belli kalitenin altında ürünlere yönelmemeleri, belli bir standardı tutturabilmeleri, ucuz olanı değil güvenliği, kaliteyi ve işlevselliği öncelik olarak kabul etmeleri gerekmektedir.

Zira güvenlik sistemleri 7/24 esaslı çalışan sistemlerden oluşuyor, rakip malların ürünlerinin daha kaliteli olarak ülkeye girmesini temenni ediyoruz.

Kalite politikanızı nasıl özetlersiniz?

Kalite politikası firmamızın değişmez bir prensibidir. Daima kaliteli hizmet kaliteli ürün zamanında teslimat ve uygun fiyat avantajı bizim ana prensibimizdir.



Türkiyenin Kamera Sistemi ve Aksesuar Üreticisi

Yeni nesil
Muhafazalar

Exproof
Muhafazalar

Mobese Kabinleri

Gece Görüş
IR Spotlar

Kamera Direkleri
ve Aksesuarları

TURKEY

Discover
the potential

ois.com.tr

+90 312 480 30 90

info@ois.com.tr

Çamlıca Mah. Anadolu Bul. No:20 D-6(Timko işyerleri sitesi)
Yenimahalle/ ANKARA / TÜRKİYE

TÜRK MALI

MADE IN TURKEY
by OİS



Doğan Hırdavat

Derya HIZAL: ‘ Müşterilerimizin Yaratıcılığını Tetikleyecek Ürünler İle Müşterilerimize Özgür Seçim Olanakları Sunmaktayız’

Orta ve yüksek gerilim hat ve enerji nakil hatlarının, hırdavat, iş güvenlik malzemeleri ve el aletlerinin satış ve üretimini yapan Doğan Hırdavat’ın Satış ve Pazarlama Müdürü Derya Hızal ile 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Elektrik sektöründe birçok konuda faaliyet gösteren, Ankara merkezli firmamız 2009 yılından günümüze Türkiye’nin her bölgesinde çalışarak alçak, orta ve yüksek gerilim hat ve enerji nakil hatlarının, hırdavat, iş güvenlik malzemeleri ve el aletlerinin satış ve üretimini yapmaktadır. Her zaman üstün kaliteli sonuçlar için çalışıp yeteneklerini, kabiliyetlerini, kapasitesini ve aynı zamanda da köklü iş ilişkilerini geliştiren bir firmadır Doğan elektrik.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Bilinç düzeyi artmış müşterilerin değişen istek ve beklentileri gerek ürünlerin gerekse sunulan hizmetlerin sürekli geliştirilmesini ve iyileştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Firmamız bu bilinçle özgün hizmet anlayışı sunarak güncel teknoloji kullanımını, sektördeki uzmanlığını iş deneyimi ile birleştirip müşterilerinin iş hayatlarına bire bir cevap veren çözümler sunmaktadır. Bunların pazar payını artırabilecek temel unsurlar olduğunu aklımızdan çıkarmadan özveri ile çalışmak bizim adımıza paydayı yükselten en önemli unsurdur.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı hedeflerimizin büyük bir çoğunluğuna ulaşmayı başardık 2019 yılı içerisindeki hedeflerimiz yurt dışı piyasasıyla ilgili atılımların artırılması ve üretim kapasitesinin yükseltilmesi olacaktır. Beklentilerimizi her zaman maksimum seviyede tutmak bizleri dinç ve çalışmaya hazır olarak konumlandırmıştır.

Doğan Elektrik sektördeki talep ve beklentileri yoğun tecrübesi ve konuya uzman bakışıyla profesyonel bir biçimde değerlendirmekte; yenilikçi gelişmeci bir yaklaşımla müşteri memnuni-



yeti artırmaya çalışmaktadır. Bu sayede kısa sürede tanınan bir kurum haline gelmiştir. Firmamızın kuruluşundan bu yana geçen süre içinde hızlı, kaliteli, güvenilir, evrensel standartlarda ve uzmanlaşmış hizmet anlayışını Türkiye’yi kapsayacak şekilde hızla yürütmektedir.

Elde edilen başarıyı sürekli geliştirerek sektöründe daha büyük bir şirket olma yönünde emin adımlarla ilerleyen Doğan Elektrik, dinamik ve yetkin kadrosuyla girişimci, sağduyulu, müşteri odaklı yaklaşımıyla müşteri memnuniyetini sağlamıştır. Müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarının farkında olup esnek yapıyla, öncü ve yaratıcı çözümlerimizle müşterilerimize değer katan, onları farklı kılan ürün ve hizmetler tasarlayıp sunmaktayız. Müşterilerimizin yaratıcılığını tetikleyecek ürünler ve özgür seçim olanakları sunmaktayız. Bu da hedef ve beklentilerimizi daima tetiklemektedir.

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

Sektörümüzde maalesef yurt dışı odaklı çalışma denilince akla sadece ithalat gelmekte bu yanlış ve öngörünün yanlışlığını sadece ve sadece üretimi üreticiyi arttırmakla ve desteklemekle kırılabiriz sektörümüzde yurtdışı mallarına pay vermek önemsiz demiyorum ama gelişmeye açık üretim planlamalarına uygun bir sanayileşme olmadığı takdirde gelişmede gerileme kaçınılmaz son olacaktır.

Ülkemizin değerlerini nimetlerini verimliliğini arttırmak yurttan olarak bizlerin elinde, gelişim kas gücünden sermaye çokluğundan ibaret değildir, ziyadesiyle düşünce anlayış hoşgörüsü planlama azim ve pes etmemek ile Ar-Ge’nin oluşturduğu çalışma standardının sonucunun gelişmekle kaçınılmaz olabileceğini söyleyebilirim...

DOĞAN

ELEKTRİK - HIRDAVAT

www.doganelk.com | +90 312 394 43 66 | info@doganelk.com



TOPRAKLAMA ve KISA DEVRE ELEMANLARI

GERİLİM KONTROL DEDEKTÖRLERİ EL ALETLERİ EMNİYET ve KURTARMA EKİPMANLARI
HIRDAVAT ve EKİPMANLAR GÜVENLİK MALZEMELERİ İZOLE ÜRÜNLER
FİBER KOMPOZİT EKİPMANLAR

İvedik Organize Sanayi Bölgesi 1483. Cadde No:26-28-30 Ostim | ANKARA

Telefon: +90 312 394 43 66 (pbx) | +90 312 394 43 76 | +90 312 394 43 72

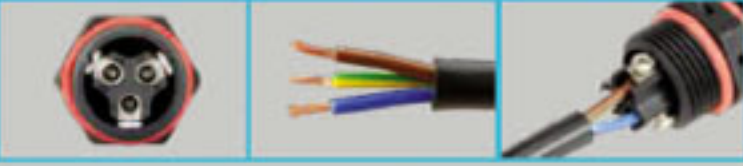
Fax: +90 312 394 43 59

info@doganelk.com | www.doganelk.com

SU GEÇİRMEZ BAĞLANTI ÇÖZÜMLERİ

WPI-0302M20
250 VAC, 20A

Vida Bağlantılı Saha Montaj Düz Konnektör



WPI-0302M20/U2
250 VAC, 20A

Vida Bağlantılı Saha Montaj Düz Konnektör



WPK-0302M6
250 VAC, 6A

Vidasız 'I' Tipi Saha Montaj Konnektörü



WPT-0303M20
250 VAC, 20A

Vida Bağlantılı Saha Montaj 'T' Konnektör





IP68
10m / 60min

TTAF®

SU GEÇİRMEZ BAĞLANTI ÇÖZÜMLERİ

WPI-0602M25
250 VAC, 25A
6 Pin 'I' Saha Montaj Konnektör

WPI-3602M25
250 VAC, 20A
Vida Bağlantılı Saha Montaj 3 Güç + 6 Data Konnektör



WPK-0303M25
250 VAC, 25A
6 Pin 'T' Saha Montaj Konnektör





Ümit Haluk AYDINOĞLU: *Erdost Elektrik İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti*

‘Elektrik ve Elektronik Sektörü Tüm Dünyada Olduğu Gibi Ülkemizde de Büyük Bir Değişim ve Dinamizm Sergilemektedir’

Elektrik malzemesi üretimi ve satışı konusunda faaliyetlerini sürdüren ve konusunda sektörünün önde gelen firmalarından birisi olmayı başaran Erdost Elektrik’in Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Haluk AYDINOĞLU ile sektörümüzü konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz? Büyümeyi nasıl sağladınız?

Hayatımda hedef kitlemi olarak “İşin küçüğü, büyüğü” olmaz fikrini benimseyerek yola çıktım. Yokluğu görerek ve yaşayarak ileriye yönelik faaliyetleri insanları anlayarak doğru ticaret ahlakıyla birlikte yılmadan, hep bir ileri adım için tecrübeyi çoğaltarak hedef kitlelere ulaşarak büyümeyi başardık.

Pazar payınızı artırma adına ne tür faaliyetlere ağırlık veriyorsunuz?

Başlangıcımız reklam, bayilikler, rekabet ve satışı artırıp, sektör baremini yukarıya taşımak için devamlı olarak kendimize yenilikler katarak teknolojinin sağladığı hizmetlerden faydalanmaktadır. Bunlardan yola çıkarak dış ülkelerle bağlantı kurarak pazar payına bir nebze de olsa katkı sağlayarak ilerliyoruz.

2018 yılı için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler öğrenebilir miyiz?

2018 yılı Dünya ve Türkiye’yi baz alırsak; ülkeler arası soğuk savaş ve seçimlerle dolu bir yıl geçmesinden dolayı tüm esnafın zorlanarak ayakta kalması ve bunun vermiş olduğu bazı unsurlarla pazar payında yerini koruyarak satışını sağlamasıdır. 2019 yılı risk haritasında Türkiye için hedef büyütürken Suriye-Irak-Afganistan-Libya gibi ülkelerin inşaat sektörü açığı konusunda sektör firmalarına fırsat verilmesidir. Bunun akabinde yılı tamamlayarak ticari faaliyet devamlılığının

arttırılması öngörülmektedir.

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

Elektrik ve elektronik sektörü belirttiğimiz gibi tüm Dünyada olduğu gibi ülkemizde de büyük bir değişim ve dinamizm sergilenmektedir. Özellikle teknolojiye gelişmeler ve Türkiye’nin elektronik sektöründeki güçlü alt yapısı yaşanan dinamizmde önemli rol oynamaktadır. Bu noktadan hareketle sürdürülebilir büyüme ile birlikte pazarın derinleşmesine yardımcı olacaktır. Bunu yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlardan çok rahatlıkla görebilmekteyiz. Rahmetli ÖZAL’ın “ Allahın Verdiği Ömrü Onun İzninde Başka Alacak Yoktur ve Bizde Ona Teslim Olmuşuzdur.” Sözünden yola çıkarak sektöre uyum sağlayarak, teknolojik gelişmeleri de kendi bünyemizde geliştirerek ticari hayata devam etmekteyiz.

Sektörünüzle ilgili yaşadığınız sorunlar neler ve bu sorunların çözüm noktasında önerileriniz nedir?

Başta Ankara ve tüm Türkiye’de olan esnafın en büyük sorunu “Ürün satmak değil satılan ürün karşılığında alınan evrakların karşılığının olmaması” sektör içerisinde büyük bir sorun teşkil etmektedir. Bunun için EMSİAD, MUSİAD, ATO, ASO, OSİAD, işadamlarının oluşturduğu komiteler, STK ve Ticaret Bakanlığı ile iş birliği yapılmasıdır.

Acil önlem planı alınarak çek karnesi düzenleme yapılarak, bankalar arası ve bakanlıklar ile içeride mevcut bakiyesi bulunan ve yahut teminatı olan esnafa cari kart açılarak çek limiti belirlenerek verilmesi 2018’den 2019 yılına geçişte önemli bir tutum olabilir.

erdost elektrik

erdost elektrik

NEPEN ERDOST ELEKTRİK ?

Bazen Kimi Terah Edeceğinize
Karar Vermek Sizi Zorlayabilir,
Kafanız Karışabilir.
Ama Sizin İçin Tasarlayan,
Sizin Adınıza Üreten Üstlerimiz Vardı.
Bahçelerinizi Aydınlatırız, Yollarınızı Aydınlatırız.
Sizin İçin En İyişini Hazırlarız.
Sizce Sadece Bir Telefon Kadar Yakımsız
Veya Bir Tık Kadar...
İşte Bu Yüzden
Erdost Elektrik'i Seçmelisiniz.

1988'den beri farkı güvenli.



CATA®

MONO®
ELECTRIC

V:KO
by Panasonic

SIEMENS



netelsan®

HAİKON

Isildar®
Lighting Systems



AUDIO®



ÇET-SAN®

İTEK

PERIUM

öznur kablo

Pelsan
AYDINLATMA

legrand®

OSRAM

cebi

SELDA

Goya®
LIGHTING

Sanayi Caddesi Çavuş Sokak No.3/B Ulus / ANKARA
Tel: 0312 309 53 92 - 309 43 42 • Fax: 0312 311 48 43
www.erdost.com.tr • erdostelektrik@gmail.com



**Cihan Elektrik**

Hasan GÜRCÜ: 'Kaliteli Ürün Anlayışımız ile Aydınlatma Sektöründe Çok Kısa Zamanda Marka Olmayı Başardık'

CİHAN ELEKTRİK Genel Müdürü Hasan GÜRCÜ dergimize Cihan Elektrik'i anlattı.

Firmamız 1990 yılında kurulmuş olup, aydınlatma alanındaki faaliyetlerine 2005 yılında başlayarak teknolojik gelişmeleri takip eden ve globalleşen dünyada kaliteli ürün anlayışı ile aydınlatma sektöründe çok kısa zamanda marka olma başarısı göstermiştir. Cihan Elektrik hızla değişen piyasa koşullarında kalite sisteminin sürekli iyileştirilmesini sağlamak amacıyla kalite politikasını devamlı olarak gözden geçirmekte ve gerekli düzenlemeleri yapmaktadır.

Cihan Elektrik, işletme sürecinin her aşamasının bütünüyle kontrolünü amaçlayan kalite sisteminin kurulması ile en üst düzeyde müşteri tatmini sağlayacak kalite ve verimlilikte etkinlik devamı çerçevesinde kaliteli ürün üretmek müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için standartlar çerçevesinde başarılı olmaya çalışmaktadır.

Cihan Elektrik, üretimini yapmış olduğu Cihan marka

aydınlatma ürünlerini kendi bünyesinde kurmuş olduğu test laboratuvarlarında gerekli testlerini yaparak kaliteli ürün üretmek için çaba sarfetmektedir. Cihan Elektrik gerek dünyada gerekse ülkemizde oluşan yeni yönetim anlayışını takip ederek bunun sentezini yaparak şirket yönetimini buna uyarlamayı hedefleyen firmamız kalite ve onun sürekliliği, uygun ticari koşullar ve hizmet üçlüsünün aynı anda gerçekleşmesi ile şirketin gelişme göstereceği inancındadır. Bu inancın bir yansıması olarak çalışmalarını Kalite Güvence Sisteminin tüm organizasyonda yerleştirmek ve sürekli olarak iyileştirmek asıl prensibimiz olmuştur.

Cihan Elektrik olarak hedefimiz;

Müşterilerimize daha iyi ve kaliteli ürün sunmak için müşterilerimize yönelik kurallarla yönetilen ve kendini işe adanmış personelle yönlendiren mükemmel bir hizmet sunmak ve kendimize hedef olarak günümüzün değişen ticaret koşullarında kendisi ile hiç bir zaman yetinmeyip daima iyi ve daha kalitelisini sunmak için ilerlemeyi hedef ve ilke edinmiştir.

Firmamız, en üst seviyede müşteri memnuniyetinden, kaliteli ürün üretmek ve kaliteli hizmet sunmak için taviz vermeden müşterilerinden aldığı güç ile yoluna devam etmek için gayret etmektedir.



2yıl
GARANTİ



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

omak[®]
www.omak.com.tr

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR

INDUSTRIAL HEATERS



**VARİL
ISITICILARI**
BARREL HEATERS



**MEDİKAL
ISITICILAR**
MEDICAL HEATERS



**ISI
BANTLARI**
BAND HEATERS



**IBC TANK
ISITICILARI**
IBC HEATERS



**SICAKLIK KONTROL
CİHAZLARI**
TEMPERATURE CONTROL DEVICES



40
years of
EXPERIENCE
AND EXPERTISE

f t in @
omakmakine

Haymana Yolu 45. Km. İkizce Köyü Evleri No.1/A-B-C 06830 İkizce-Gölbaşı/ANKARA
T : 312 651 51 00 F : 312 651 51 45 T : 312 433 31 33 F : 312 434 05 22

Turkey
Discover
the potential



Kasis Uyarı Sistemi İle Kazalar Azaltılabilir

Şehir içinde trafik yoğunluğunun düşük, yol yapısının hız yapmaya elverişli olduğu ve özellikle çocuk bahçesi, okul, spor ve konut alanları gibi yaya hareketliliğinin yoğun olduğu yol kesimlerinde standartlara uygun hız kesici kasisler yapılıyor. Hız kesici kasislerin avantajların yanında birde önemli dezavantajları oluyor. Türkiye genelinde araçların yavaşlaması için yollara koyulan kasisler günde onlarca kaza yaşanmasına sebep oluyor. Kasislerin siyah asfalttan ayırt edilememesi ve fosforlu şeritlerle üzerinin çizilmemesi sürücülerin hem canına, hem malına zarar veriyor. Yoldaki kasisi fark etmeyen sürücü kasis gelince direksiyon hâkimiyetini kaybediyor, bu da kazaları beraberinde getiriyor.

Her geçen gün trafiğe çıkan araç sayısının arttığına dikkat çeken trafik uzmanları, şehir içinde yaşanan trafik meselesine hızlı giden araçların yol açtığı problemlerin de eklendiğini hatırlattı. Türkiye genelinde, cadde ve sokak üzerlerine yapılan standart dışı 30 - 40 cm genişlikte, 15-20 cm yükseklikte kasisler vatandaşların canını yakıyor. Bilhassa şehir içinden geçen bulvar, cadde ve sokaklar üzerinde konulan standart dışı hız kesici kasisler araçlara sonuçları bakımından faydadan çok zarar getiriyor.

Sıfır Araçlar Hurdaya Dönüyor

Kasisler yüzünden yaralamalı ve ölümlü trafik kazalarının meydana geliyor, yeni alınan bir aracın bazen tümsekler yüzünden hurdaya dönebiliyor. Yapılan bu standart dışı hız kesicilerin gerek standart ölçülerde ve uygun malzemelerden yapılmamış olması, gerekse uygun yerlere konulmaması sebebiyle araçların süspansiyon sistemlerinin arızalanmalarına, sert vuruntulardan kaynaklanan alt takım, ön düzen ve gövde üzerinde arızalara sebep olmaktadır. Yıllonunda aracını muayene ettirmeye giden bir vatandaşın aracı ağır kusurlu olarak muayeneden de geçmiyor' dedi.

Mahkemeden Örnek Karar

Türkiye'de araçların hızının yavaşlatılması için yaygın bir şekilde kullanılan tümseklerle (kasis) ilgili bir vatandaşın başvurusunu değerlendiren Sakarya 2. İdare Mahkemesi önceki günlerde emsal teşkil edecek bir karar aldı. Mahkeme TSE standartlarına aykırı yapılan ve işaretleme yapılmayan tümseklerin kaldırılması yönünde karar verdi. Mahkeme, belediye tarafından işaretleri olmayan ve mevzuatlara aykırı yapılan kasisler için belediyenin yaptığı savunmayı ise yetersiz bulmuştu.

Binlerce Vatandaş Mahkemeye Gidebilir

Sakarya 2. İdare Mahkemesi'nin verdiği karar emsal teşkil ederken, trafik uzmanları, araçları yoldaki kasisler yüzünden zarar gören binlerce vatandaşın mahkeme yoluna gidebileceğini bildirdi. Her aracın milli servet olduğuna dikkat çeken uzmanlar, vatandaşların can güvenliği açısından kasislerin bir an önce bakanlığın belirtmiş olduğu standartlara göre düzeltilmesi gerektiğine dikkat çekti.

Peki Kasis Uyarı Sistemi Bu Sorunları Nasıl Çözecek?

Kasis uyarı sistemi, kasis noktasından önce hesaplanan fren mesafesinden araç algılama sensörleri vasıtasıyla araçları algılar. Motorlu taşıt olarak değerlendirilen tüm araçların algılanması bu sensörler vasıtasıyla yapılabilmektedir. Bu uyarım ile kasis noktasında zemine monte edilmiş armatürlerin flaş yapmak suretiyle



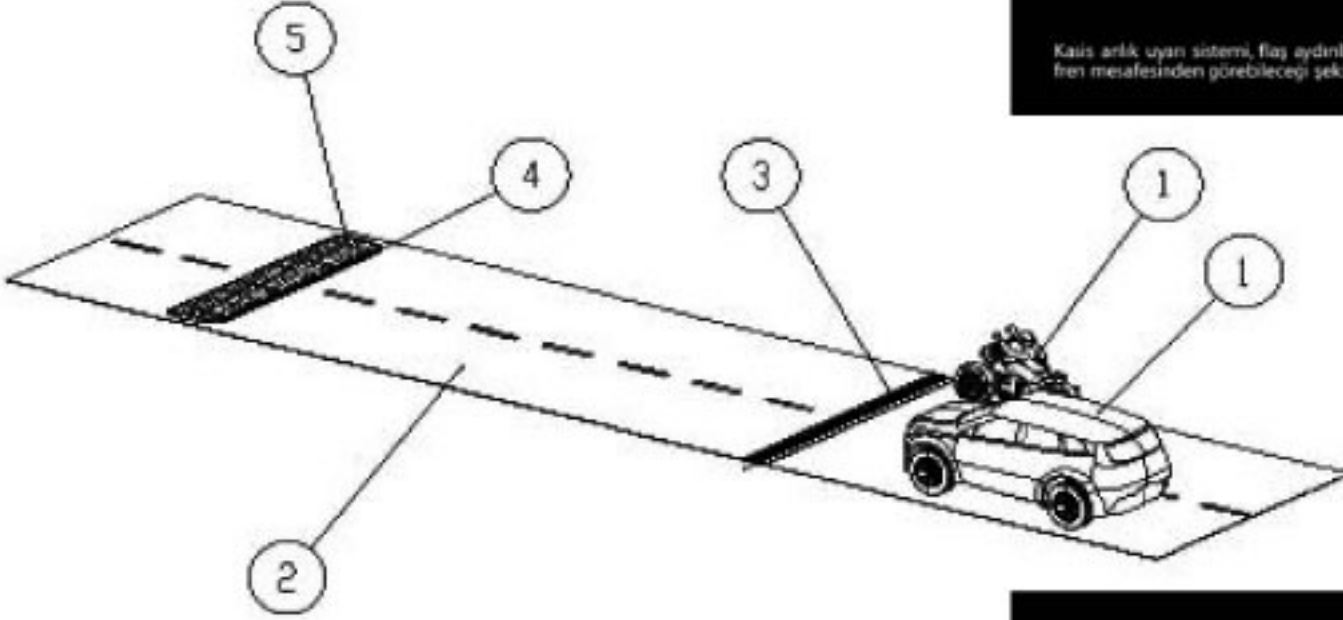
Ad/Soyad: Zafer KAVAK
Mezuniyet: Elektrik Mühendisliği
(Y.T.Ü)_2005
Cep Tel: 0533 934 23 89
Mail: zaferkavak2012@gmail.com

kasisin aydınlatılmasını sağlar. Araç gelişine bağlı olarak kasis noktasında flaş yapılması kasisin sürücü tarafından fark edilmesini sağlar. Kasis aydınlatılması ancak kasis yaklaşan araç olduğu durumda aktive olur. Böylece algı maksimum seviye çıkarılır. Çünkü aydınlatmanın olmaması ya da sabit bir aydınlatma insan algısında yeteri kadar uyarıyı oluşturamamaktadır. Ancak gelen araca bağlı olarak devreye giren aydınlatmayı devreye sokmak ve bununda flaş yapılarak sağlanması algıyı maksimum seviyeye getirecektir.

Bunlara bağlı olarak yavaşlayan araç gerek yaya güvenliği gerekse de maddi hasarın oluşumundan korunacaktır.



Kasis uyarı sistemi %100 yerli mühendislik ile tasarlanmış ve tarafımda patent başvurusunda bulunulmuştur. Kasis uyarı sistemi içerisinde bulunan araç algılama sensörleri vasıtasıyla kaside gelen araç sayısı, hızları ve işgal süreleri de saptanabilmektedir. Bu veriler istenildiği takdirde toplanabilir ve bir merkezle paylaşılabilir.



Sistemin çalışması;

1. Motorlu Taşıt: iki ya da daha çok dingilli, motor gücüyle yürüyen, karayollarında insan ya da yük taşımada vb. kullanılan araçların genel adı.

2. Motorlu Taşı Yolu: motorlu taşıtların kullandığı bir karayoludur.

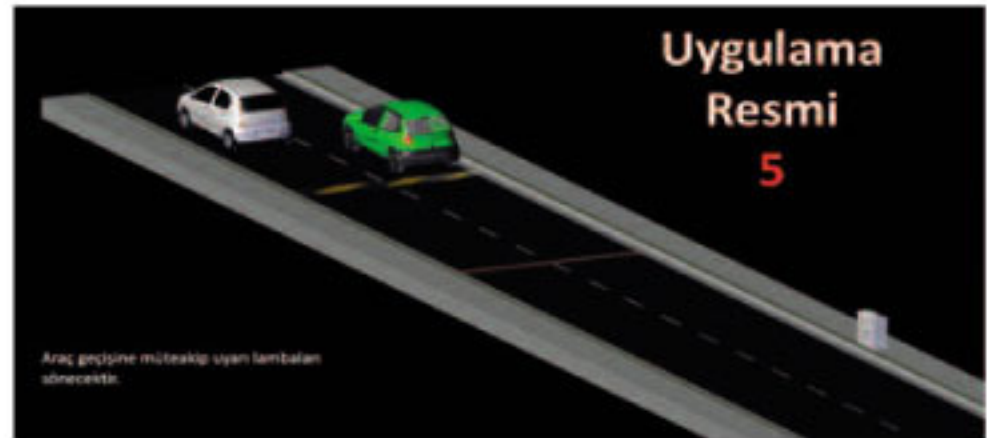
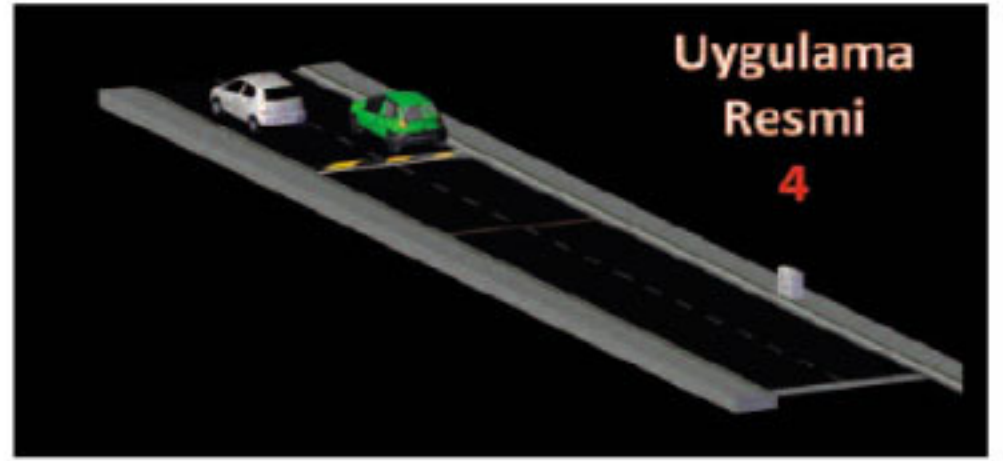
3. Araç algılama sensörü: motorlu taşıtların varlık – yokluk bilgilerinin saptandığı sensör.

4. Kasis aydınlatma mekanizması: kasis önüne yerleştirilmiş aydınlatma düzeneği

5. Kasis: karayollarında bulunan araç geçişlerinin yavaşlatılmasını sağlayan tümsek.

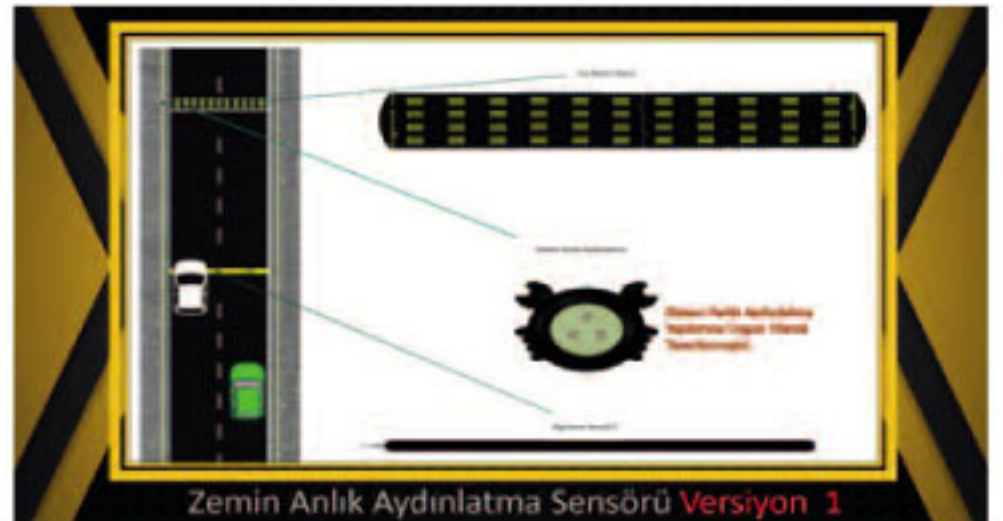
Motorlu taşıt yolu(2) üzerinde ilerlemekte olan motorlu taşıtların(1) kasis noktasına(5) fren mesafesince yaklaşmaları itibariyle zemin altına döşeli araç algılama sensörleri(3) vasıtasıyla varlıkları saptanır. Bu saptama ile birlikte kasis aydınlatma mekanizması(4) devreye girer ve flaş yapmak suretiyle kasis noktasını aydınlatır. Flaş aydınlatması önceden tanımlı zaman dilimi içerisinde 3 ya da 4 kez flaş yaptıktan sonra durur. Flaş süresince başka bir aracın araç algılama sensörüne talep vermesi durumunda ise flaş süresi uzatılır. Sistem istenirse 24 saat üzerinde aktif edilebileceği gibi, bir zaman rölesi yardımıyla sadece istenen zaman dilimleri içerisinde de aktif edilebilir.

Sistemin çalışmasını resimler ile anlatırsak;



Sistemin kurgusu üç farklı versiyona göre entegre edilmiştir.

Versiyon-1: kasis içersine yerleştirilmiş lambalar ile kasisin kendisinin yaklaşan araca bağlı olarak aydınlatıldığı sistem:



Versiyon-2: kasis önüne yerleştirilmiş lambalar ile kasisin kendisinin yaklaşan araca bağlı olarak aydınlatıldığı sistem:



Versiyon-3: kasis bölgesinde bulunan ışıklandırılmış tabelalar ile yaklaşan araca bağlı olarak uyarının sistem:



Nuvoton, Mikroişlemci Ailesine Yepyeni Ürünler Kazandı

ARM mimarisinin ortaya çıkmasından sonra Nuvoton da rakiplerinden geride kalmayarak, ARM Cortex-M0, ARM Cortex-M4 ve özellikle IoT uygulamalar için biçilmiş kaftan olan güvenlik düzeyi en üst seviyelerdeki ARM Cortex M23 tabanlı mikroişlemciler üretmeye başladı. ARM mimarisinin gücünü, bilinçli ellerle birleştirerek ortaya çok başarılı ürünler çıkaran Nuvoton, klasikleşen tasarımlara Türkiye pazarında Özdisan Elektronik güvencesiyle meydan okuyor.

Nuvoton firmasının ARM Cortex-M0 ailesinde donanım olarak güçlü ve bir o kadar da hesaplı ürünleri mevcut. Nuvoton ARM Cortex-M0 NUC029LGE model işlemci de bu kategoriye dahil.

NUC029LGE; Endüstriyel kontrol, Akıllı ev uygulamaları, BLDC motorlar dahil olmak üzere birçok alanda ve farklı uygulamalarda kullanılabilir.

Nuvoton'un mikroişlemci teknoloji ürünlerini, Özdisan Elektronik'in online satış platformu ozdisan.com'dan temin edebilirsiniz.

ARM Cortex-M0 NUC029LGE işlemcisinin başlıca özellikleri:

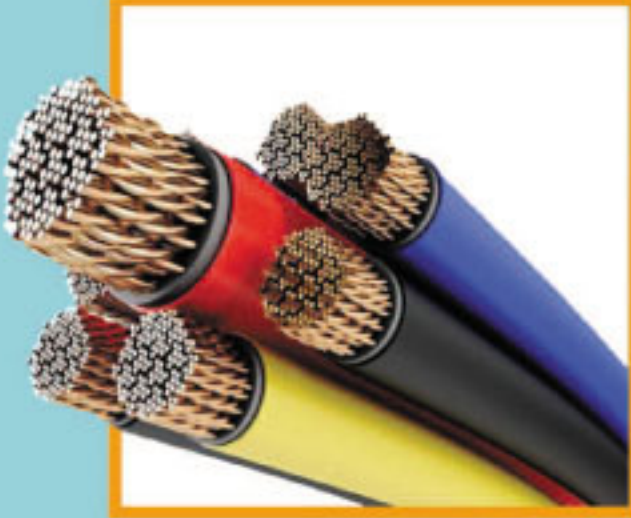
- 2.50 V - 5.50 V geniş aralık çalışma gerilimi
- -40°C ~ +105°C arası çalışma sıcaklığı
- 256Kb FLASH / 20Kb SRAM
- 72Mhz çalışma frekansı
- Konfigüre edilebilir EEPROM
- USB 2.0 Kristalsiz kullanım / SPI / UART / I2C / 8-16 bit EBI
- 10 Kanal 16 bit PWM / 5 kanal tümleyici PWM
- 800 kSPS hızlarında 9 Kanal 12 bitlik ADC
- Dahili RTC, Harici RTC beslemesi

ÖZDISAN nuvoTon





sancak elektrik



özner kablo



Günsan'ın Hedef Pazarları Afrika, Ortadoğu ve Rusya Günsan Elektrik 2018'i Yüzde 20 Büyüme İle Kapatacak

Yenilikçi ürünleriyle anahtar ve priz sektörüne ilkleri kazandıran Günsan Elektrik, üretiminde yeni teknolojiler geliştirdiği 2018 yılını yüzde 20 büyümeyle kapatmayı hedefliyor. 2019 yılında akıllı yeni ürün gruplarıyla Afrika, Ortadoğu ve Rusya pazarlarına ağırlık vermeyi planlayan Günsan, ihracat yaptığı ülke sayısını artırmayı planlıyor.

GÜNSAN



Anahtar ve priz sektörüne yenilikçi yaklaşım getiren Günsan, kaliteli ve ekonomik ürün gamıyla 2018 yılını yüzde 20 büyümeyle kapatmayı hedefliyor. Anahtar priz, grup prizler, aksesuarlar, sigorta kutuları, şalt grubu, kauçuk fiş ve prizler ile kablo kategorilerinde toplam 17 bin parçalık ürün portföyü ve 50 milyon anahtar üretim kapasitesi bulunan Günsan, iç pazarın yanı sıra akıllı ürün gruplarını yeni coğrafyalarla buluşturacak.

Son 3 yılda yüzde 60'dan fazla büyüme göstererek Türkiye pazarından yüzde 20 pay aldıklarını belirten **Günsan Elektrik Ceo'su Francisco Gil Garcia**; konut piyasası ve son kullanıcıların değişen ihtiyaçları doğrultusunda inovatif fikirler geliştirmeye devam edeceklerini söyledi. **Garcia**;"Üretim kapasitemiz her geçen yıl artıyor. Firma olarak sektör ortalamasının üzerinde ilerliyoruz. 2019 yılında çift haneli büyümeyi hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak adına kapasitemizi artıracak yatırımlarımız 2019 yılın-

da da devam edecek. Referans proje çalışmalarımızla iç pazardaki payımızı korumakla birlikte ihracatta büyümeye odaklanacağız. İhracat kanalımızda faaliyette bulunduğumuz ülke sayısını 70'in üzerine çıkarmayı hedefliyoruz"dedi.

Yeni pazarlara odaklandı



Yeni ürün geliştirmede Ar-Ge çalışmalarına sektörün üzerinde bir pay ayırdıklarını da ifade eden **Garcia**, inovasyon ve Ar-Ge yatırımlarını yüzde 50 daha artırmayı hedeflediklerini dile getirdi. **Garcia**, "Yüksek teknolojiye uyumlu, kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştıran ve kişiselleştirilebilen ürünlerimizin rekabetçi yapıları sektörde farklılaşmamızı sağlıyor. Akıllı yeni ürün gruplarımızla yeni coğrafyalara ulaşmayı hedefliyoruz. Afrika ve Ortadoğu yakından takip ettiğimiz pazarlar. 2019 yılında özellikle Rusya pazarında da aktif olmak istiyoruz."

Multitek IP İnterkom Ürünleri Hong Kong Elektronik Fuarında Tanıtıldı



Multitek, akıllı ev ve interkom dünyasında farklı ürün ve tasarımlarını tanıtmak için çalışmalarına devam ediyor. Bu yıl ilk defa Hong Kong Electronics fuarına katılım göstererek ziyaretçilerimiz ile buluştuk ve IP interkom ve akıllı ev yönetimi konusundaki son teknolojiyi aktardık. Tek bir monitörde interkom, alarm ve akıllı ev yönetimi fonksiyonlarının yönetiliyor olması ve bütün bunların uzaktan akıllı telefonlar ile yapılabilmesi kullanıcılara bu alanda hala benzersiz bir avantaj yaratıyor.

Güvenlik ve elektronik alanında Hong Kong'un en büyük ve istikrarlı fuarı olarak bilinen, bu sene

Hong Kong'da 13-16 Ekim tarihinde 38. kez gerçekleştirilen Hong Kong Electronics fuarında yerimizi aldık. Fuar boyunca yerel ziyaretçilere ürünlerimiz hakkında detaylı bilgi verirken, Hong Kong'a güvenlik ve inşaat endüstrisi ile ilgili bilgi almak için farklı kıta ve ülkelerden gelen ziyaretçilerimize ürünlerimizi tanıttık.

Fuar boyunca bize yoğun ilgi gösteren ziyaretçilerimize teşekkür ediyor, seneye tekrardan yeni ürünlerimizi tanıtmak için standımıza bekliyoruz.





VI ELEKTRİK TESİSAT ULUSAL KONGRE ve SERGİSİ

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

**X. Ulusal
Aydınlatma
Sempozyumu**

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

Aydınlatma
Türk MEB Komitesi

16-19 Ekim 2019

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

**IV. Güç ve Enerji Sistemleri
Sempozyumu**

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

www.izmir.emo.org.tr
www.elektriktesisatkongresi.org

16-19 Ekim 2019

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

**V. Yapı Elektronik Sistemleri
Sempozyumu**

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

www.izmir.emo.org.tr
www.elektriktesisatkongresi.org

16-19 Ekim 2019

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

**Endüstri 4.0
Çözüm ve Uygulamaları**

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

www.izmir.emo.org.tr
www.elektriktesisatkongresi.org

16-19 Ekim 2019

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

**I. Binalarda
Elektrik Tesisatı
Sempozyumu**

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

www.izmir.emo.org.tr
www.elektriktesisatkongresi.org

16-19 Ekim 2019

**VI ELEKTRİK TESİSAT
ULUSAL KONGRE
ve SERGİSİ**

VII. SMMFORUMU

Ana Tema
Geleceğin Elektrik Tesisleri
ve Dijitalleşme

TMMOB
Elektrik Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi

www.izmir.emo.org.tr
www.elektriktesisatkongresi.org

16-19 Ekim 2019

16-19 Ekim 2019
Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi
İzmir



Makel'den Umre Seyahati!!!

1 -8 Aralık tarihleri arasında düzenlenen mukaddes diyara yolculukta 206 Makel misafiri Umre Seyahatine katılım gösterdi. 7 gece 8 gün süren umre programında iş ortakları-

na Makel yetkililerinden Marmara Bölge Satış Temsilcisi Atilla KUŞCUOĞLU, Güney Marmara Bölge Satış Temsilcisi Şenol TOZAN ve Karadeniz Bölge Satış Temsilcisi M. Berhan TÜRKAY eşlik etti.

Umre programının ilk günü Mescid-i Nebevi'de grup hocaları rehberliğinde Peygamber Efendimiz (s.a.v) kabri şerifleri ziyaret edildi. Sabah namazı kılındıktan sonra Cennet-ül Baki kabristanlığı, Uhud şehitliği, Kibleteyn Mescidi, Hendek Savaş Bölgesi ve Kuba Mescidi ziyaret edildi. Medine ziyaretlerinde aynı zamanda Ecdad yadigarı Osmanlı Tren garı ve Medine Kur'an müzesi ziyare-



retleri gerçekleştirildi. 03 Aralık tarihinde Medine den Mekke geçen misafirler 5 saat süren yolculuğun ardından misafirler Mekke'ye vardı.



Mekke'ye varışın ardından otellerine yerleşen misafirler belirlenen saatte Kâbe'de tavaf ve say yaparak umrelerini tamamladı. Sabah namazını Kâbe'de kılan misafirler hac güzergâhı olan Arafat, Müzdelife, Mina Bölgesi, Sevr Dağı, Nur Dağı, Akabe, Cennet-i Mualla kabristanlığı ve Cin Mescid-i ziyaretlerini rehber hocalar eşliğinde gerçekleştirilerek 08 Aralık tarihinde Kutsal topraklardan ayrılmalarının hüznü ve umre ibadetlerini yapabilmelerinin huzuru ile ülkemize dönüş sağladılar.

Eaton enhances smart home security and connected lighting personalization options for homeowners

- *New Halo Home Internet Access Bridge compatible with Amazon Echo and Alexa for voice-controlled lighting*
- *Outdoor LED floodlight addition expands home security connectivity options*

Power management company Eaton today announced expanded fixtures, controls and accessories for its Halo Home™ Smart Lighting System, designed to meet safety and lifestyle expectations of today's homeowners in the growing smart home technology market. First, the Halo Home Internet Access Bridge gives the option to add Wi-Fi connectivity which can enable remote access and integrate voice control capabilities with Amazon Echo® or Alexa® products. In addition, the new Halo Home Outdoor Security Smart LED Floodlight enhances home security measures by using dynamic switching to provide increased control over outdoor lighting through the Halo Home mobile app.

"Smart home personalization is in demand, and we designed Halo Home to help homeowners build a lighting plan that is customized for their preferences, lifestyles and daily routines," said Brad Paine, vice president and general manager, Connected Homes and Communities, Eaton's Lighting Division. "Halo Home is unique in that a customer can scale from adding a single light and control it from their phone, or expand to a full system of indoor and outdoor lights, as well as controls."

Eaton is among the first in the industry to leverage Bluetooth® mesh networking to make Halo Home a simple, smart and secure way to wirelessly control smart lighting. While an internet connection or hub are not required to take advantage of Halo Home solutions, the new Internet Access Bridge accessory allows homeowners to tailor when, where and how they manage their lighting by enabling remote access capabilities.

According to a Houzz smart home study, nearly half of homeowners are installing smart systems or devices during renovation projects, and home security upgrades rank among the top reasons to adopt connected technologies. The Halo Home Outdoor Security Smart LED Floodlight allows homeowners to white tune (3000K to 5000K CCT), dim down to five percent, schedule to brighten or dim throughout the day, and instantly turn on or off through a mobile device while at home or on-the-go.

Additional benefits of the Halo Home system include:

- **Easy installation:** The lights are an all-in-one fixture replacement that fit into existing recessed lighting, with no drilling required.
- **White tuning:** The Halo Home provides the ability to adjust color temperatures thro-

ughout the day or set to a desired state.

- **Flexibility and scalability:** Homeowners can scale the connected system to meet their needs, installing one dimmer, one downlight or an entire home.

- **Integrated control solution:** The Halo Home controls and fixtures work seamlessly together.

To learn more about the capabilities of Eaton's Halo Home Smart Lighting System and stay apprised as additional fixtures, accessories and controls are introduced, visit Eaton.com/halohome. To learn more about Eaton's connected home lighting solutions, visit Eaton.com/connectedlighting.

Eaton delivers an industry-leading portfolio of innovative solutions for connected buildings, homes and communities, including reliable indoor and outdoor smart lighting and control solutions specifically designed to simplify lighting, increase energy efficiency and leverage data insights to meet customers' unique needs. Eaton lighting solutions serve a wide range of customers, including architects, engineers, electrical distributors, and contractors in the commercial, industrial, retail, institutional, residential, utility and other markets.

Eaton's electrical business is a global leader with expertise in power distribution and circuit protection; backup power protection; control and automation; lighting and security; structural solutions and wiring devices; solutions for harsh and hazardous environments; and engineering services. Eaton is positioned through its global solutions to answer today's most critical electrical power management challenges.

Eaton is a power management company with 2017 sales of \$20.4 billion. We provide energy-efficient solutions that help our customers effectively manage electrical, hydraulic and mechanical power more efficiently, safely and sustainably. Eaton is dedicated to improving the quality of life and the environment through the use of power management technologies and services. Eaton has approximately 96,000 employees and sells products to customers in more than 175 countries. For more information, visit Eaton.com.

The Bluetooth® word mark and logos are registered trademarks owned by the Bluetooth SIG, Inc. and any use of such marks by Eaton is under license. Other trademarks and trade names are those of their respective owners.



Cree Brings Highest Reliability to Broadest Family of Metal COB LED Designs



New XLamp CMT LEDs Deliver up to 45 Percent Higher Lumen Density than Competition

Cree, Inc. (Nasdaq: CREE) announces an expansion of the XLamp® High Current LED Array family with new CMT LEDs that extend Cree's latest metal-based chip-on-board (COB) LED technology to the most prevalent COB form factors. In addition to providing up to 45 percent more lumen density and up to 17 percent higher efficacy, all Cree® XLamp High Current LED Arrays feature an innovative metal substrate technology that delivers higher reliability than competing metal COBs. With more than 6,000 hours of LM-80 data available, the expanded family of LEDs enables lighting manufacturers to immediately upgrade their designs for DesignLights Consortium® and ENERGY STAR® eligible applications, such as track, downlight and outdoor lighting.

"With the new **High Current CMT LEDs**, Cree has given us a full portfolio of solutions for our upcoming luminaire designs, in terms of both performance and ease of integration," said Shawn Keeney, technology manager, Ledra Brands, a manufacturer of innovative, specification grade LED lighting fixtures and systems. "By choosing Cree, we know that we are leveraging the highest performance and best long-term reliability for COB LEDs to continue our leadership in solid state lighting design."

The CMT LEDs and the recently announced High Current CMA LEDs make Cree's new metal-based COB technology available in form factors that are compatible with most commercially available holders and optics in the market. The newly expanded High Current LED Array family (CMA and CMT) join Cree's industry-leading Standard Density and High-Density families (CXA and CXA2), which creates the industry's broadest portfolio of COB LEDs. COB LEDs mount directly to a heat sink without a separate circuit board, simplifying the luminaire manufacturing process and reducing system cost.

"Cree is a long-standing leader in developing reliability and lifetime standards for LEDs, such as IES LM-80 and TM-21, and we remain fully committed to upholding these methods," said Dave Emerson, executive vice president and general manager, Cree LEDs. "In light of recent reports of some companies falsifying lifetime data, our customers can remain confident that Cree LEDs, including our latest High-Current COB family, undergo rigorous testing to allow them to consistently deliver reliable long-term performance."

The CMT LED family includes 10 LEDs across three (9.8 mm, 14.5 mm and 22 mm) light emitting surface (LES) sizes to address a wide variety of applications. Featuring Cree's EasyWhite® bins, the XLamp CMT LED arrays are available in 2700K-6500K CCTs with standard color options of 70, 80 and 90 CRI and premium color options that include high fidelity (98 CRI) and specialty color points. Product samples are available now and production quantities are available with standard lead times. Please visit

Samsung Smart Lighting: Inserting New-Age Efficiency into the World of Smart Luminaires

Samsung has created a complete Smart Lighting Platform (SLP) that combines key facets of its leading-edge technology in highly intelligent and cost-efficient hardware including LEDs, modules, sensors and system connectivity, as well as the software that supports all smart luminaire systems. It enables consumers, retailers and utility management teams to help create the desired ambiance in adapting to a user's mood – almost instantly, while maximizing energy efficiency.



LED lighting systems are beginning to take on a new light – as the leading agent in the move to make businesses, stores and government facilities more automated than ever before. This so-called smart lighting is the harbinger of a new way of thinking that marries energy efficiency with sensitivity to the needs of a building's occupants.

Offering what many consider to be the best lighting solutions in the world, Samsung smart lighting enables consumers, retailers and utility management teams to help create the desired ambiance in adapting to a user's mood – almost instantly, while maximizing energy efficiency. It includes automated controls to simplify the environmental settings for places such as highly efficient commercial facilities, based on minute-to-minute levels of occupancy, and desired amounts of sunlight. Smart lighting can be applied to any space that uses a lighting system, including homes, offices, retail outlets and even municipal infrastructure.

In order to optimize the user benefits within this technology, Samsung has created a complete Smart Lighting Platform (SLP). This platform combines key facets of the company's leading-edge technology in highly intelligent and cost-efficient hardware including LEDs, modules, sensors and system connectivity, as well as the software that supports all smart luminaire systems. Samsung provides three types of smart lighting platform components, categorized according to their functionality: Smart Component, Smart Device and Smart Service.

The Samsung Smart Component comprises the basic building blocks for a smart lighting engine, including LED modules and drivers that allow luminaire makers to convert to smart lighting or add to their luminaire lines in a very simple, easy and efficient way.



With Smart Components from Samsung, various smart functions such as white tuning, sensing, and wireless connectivity can be added to virtually any luminaire configuration without a hassle.

The Samsung Smart Device refers to a group of highly advanced lighting controllers that includes a dimmer, sensor, switch and hub functionality linked by wireless interconnection. Lighting systems integrators and providers can incorporate a variety of smart functions within almost any luminaire network. These can be flawlessly transformed into an integrated system that can be fully deployed and managed in either value-driven or sophisticated IoT environments.

If you consider converting to smart systems a formidable task, think again. It's less complicated than you might imagine, and to get you started, Samsung Smart Services will serve as your facilitator. This services group will suggest easy, convenient ways to install, control and monitor smart lighting products for most IoT platforms. Current offerings include Samsung mobile application software and cloud servicing, both of which guarantee seamless connection to smart components and smart devices from Samsung.

Samsung's smart lighting technologies enable user-sensitive control to help create any desired ambiance and even adapt to a user's mood through automated system management. The company's smart lighting solutions are leading the way to the highest level of convenience and efficiency in the smart homes and smart buildings of today, as well as the smart cities of tomorrow.

Stay tuned for more details about the advantages of Samsung state-of-the-art smart lighting solutions in next week's issue of LED Professional. Meanwhile, we invite you to visit <https://www.samsung.com/led/lighting/smart-lighting-platform/>

LED vs Fluorescent: 10 Problems To Consider With Fluorescent Lighting



Which Way To Go...LED vs Fluorescent

Fluorescent is still an inexpensive option for retrofitting old T12 fixtures, but Fluorescent lighting does have its drawbacks. Here are 10 problems that people run into with Fluorescent Lighting:

1. Frequent Switching Causes Early Failures

If the lamp is installed where it is frequently switched on and off, it will age rapidly. Under extreme conditions, its lifespan may be much shorter than a cheap incandescent lamp. Each start cycle slightly erodes the electron-emitting surface of the cathodes; when all the emission material is gone, the lamp cannot start with the available ballast voltage. Fixtures intended for flashing of lights



(such as for advertising) will use a ballast that maintains cathode temperature when the arc is off, preserving the life of the lamp. The extra energy used to start a fluorescent lamp is equivalent to a few seconds of normal operation; it is more energy-efficient to switch off lamps when not required for several minutes.

2. Fluorescent Bulbs Contain Mercury

If a fluorescent lamp is broken, a very small amount of mercury can contaminate the surrounding environment. About 99% of the mercury is typically contained in the phosphor, especially on lamps that are near the end of their life.

The broken glass is usually considered a greater hazard than the small amount of spilled mercury. The EPA recommends airing out the location of a fluorescent tube break and using wet paper towels to help pick up the broken glass and fine particles. Any glass and used towels should be disposed of in a sealed plastic bag. Vacuum cleaners can cause the particles to become airborne, and should not be used.

3. Fluorescent Lights Give Off Ultraviolet Light

Ultraviolet emission Fluorescent lamps emit a small amount of ultraviolet (UV) light. A 1993 study in the US found that ultraviolet exposure from sitting under fluorescent lights for eight hours is equivalent to only one minute of sun exposure. Very sensitive individuals may experience a variety of health problems relating to light sensitivity that is aggravated by artificial lighting.

Ultraviolet light can affect sensitive paintings, especially watercolors and many textiles. Valuable art work must be protected from light by additional glass or transparent acrylic sheets put between the fluorescent lamp(s) and the painting.

4. The "Buzz" On the Fluorescent Ballast

Magnetic single-lamp ballasts have a low power factor. Fluorescent lamps require a ballast to stabilize the current through the lamp, and to provide the initial striking voltage required to start the arc discharge. This increases the cost of fluorescent light fixtures, though often one ballast is shared between two or more lamps. Electromagnetic ballasts with a minor fault can produce an audible humming or buzzing noise.

Magnetic ballasts are usually filled with a tar-like potting compound to reduce emitted noise. Hum is eliminated in lamps with a high-frequency electronic ballast. Energy lost in magnetic ballasts can be significant, on the order of 10% of lamp input power. Electronic ballasts reduce this loss. Small lamps may use an incandescent lamp as a ballast if the supply voltage is high enough to allow the lamp to start.

5. Power Quality and Radio Interference

Inductive ballasts include power factor correction capacitors. Simple electronic ballasts may also have low power factor due to their rectifier input stage. Fluorescent lamps are a non-linear load and generate harmonic currents in the electrical power supply. The arc within the lamp may generate radio frequency noise, which can be conducted through power wiring. Suppression of radio interference is possible. Good suppression is possible, but adds to the cost of the fluorescent fixtures.

6. Not As Efficient At High and Low Temperatures

Fluorescent lamps operate best around room temperature. At much lower or higher temperatures, efficiency decreases. At below-freezing temperatures standard lamps may not start. Special lamps may be needed for reliable service outdoors in cold weather.

In applications such as road and railway signaling, fluorescent lamps which do not generate as much heat as incandescent lamps may not melt snow and ice build up around the lamp, leading to reduced visibility.

7. Fluorescent Lamp Shape Cause Retrofit Problems

Fluorescent tubes are long, low-luminance sources compared with high pressure arc lamps and incandescent lamps. However, low luminous intensity of the emitting surface is useful because it reduces glare. Lamp fixture design must control light from a long tube instead of a compact globe. The compact fluorescent lamp (CFL) replaces regular incandescent bulbs. However, some CFLs will not fit some lamps, because the harp (heavy wire shade support bracket) is shaped for the narrow neck of an incandescent lamp, while CFLs tend to have a wide housing for their electronic ballast close to the lamp's base.

8. Most Fluorescents Are Not Able To Be Dimmed

Fluorescent light fixtures cannot be connected to dimmer switches intended for incandescent lamps.

Two effects are responsible for this:

1. The waveform of the voltage emitted by a standard phase-control dimmer interacts badly with many ballasts.



2. It becomes difficult to sustain an arc in the fluorescent tube at low power levels.

Dimming installations require a compatible dimming ballast. These systems keep the cathodes of the fluorescent tube fully heated even as the arc current is reduced, promoting easy thermionic emission of electrons into the arc stream. Now, before you go off and write me a note telling me I am wrong, here is the exception...

This would not apply to some CFLs as they are available to be used with suitable dimmers.

9. Contaminants Cause Disposal and Recycling Issues

The disposal of phosphor and particularly the toxic mercury in the tubes is an environmental issue. Governmental regulations in many areas require special disposal of fluorescent lamps separate from general and household wastes. For large commercial or industrial users of fluorescent lights, recycling services are available in many nations, and may be required by regulation. In some areas, recycling is also available to consumers.

But even though recycling is available, it can be expensive which leads to a bigger issue. If it is too expensive to dispose of the lamps, people are not encouraged to recycle and dispose of the lamps in ways that are harmful to our environment.

10. Light From Fluorescent Bulb Is Non-Directional

The Light from fluorescent bulbs is non-directional light source. When a fluorescent bulb is lit, it gives off lighting all the way around the bulb or otherwise 360 degrees. This means that only about 60-70% of the actual light being given off by the fluorescent lamps is being used. The other 30-40% is wasted. This wasted light tends to lead to over lighting certain areas, especially offices. Most offices we go into will not qualify for The Energy Policy Act of 2005 because the wattage per square foot is too high.

What About Considering T8 LED Bulbs?

In the article above, LED is the best replacement to solve most of those problems that are listed, but they can be a little pricey. Because of the reach of our blog, we have set up a special direct relationship with a LED manufacturer and now have LED T8 Bulbs, LED Parking Fixtures, LED Wall Packs and LED Troffers. If you are looking for a better alternative to Fluorescent lighting, then check out our deal on T8 LED bulbs, just click on the blue box below. Thanks, Jimmy



ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM

ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM
SEKTÖRE BİR ADIM DAHA YAKIN OLMAK İÇİN
AŞAĞIDAKİ FORMU DOLDURUNUZ...

FILL IN THE BLANKS COMPLETELY IN THE SUBSCRIPTION
FORM. SEND FORM AND BANK DETAILS VIA FAX.

ABONE FORMU

ABONE BAŞLANGIÇ SAYISI ABONE BİTİŞ SAYISI

ELEKTRİK Dünyası (ELEKTRİK-ELEKTRONİK-OTOMASYON-GÜVENLİK-ENERJİ-MAKİNA-KONTROL
SİSTEMLERİ) DERGİSİ'NE SAYISINDAN İTİBAREN 12 AY ABONE OLUYORUM.
ABONELİK BEDELİ OLAN 150 TL+KDV'yi (HCS YAYINCILIK MATBAACILIK ORG. TİC. LTD. ŞTİ.
GARANTİ BANKASI Hesap Numarası: **459-6294879** IBAN:TR06 0006 2000 4590 0006 2948 79 /
KUVEYTTÜRK BANKASI Hesap Numarası: **239-8713029** IBAN:TR63 0020 5000 0087 1302 9000 01) YATIRDIM.
ABONE KAYDIMIN YAPILARAK DERGİMİN HER AY AŞAĞIDAKİ ADRESİME GÖNDERİLMESİNİ RİCA EDERİM.

FATURA BİLGİLERİ

ADI / SOYADI: D. TARİHİ VE YERİ:
FİRMA ADI: MESLEĞİ/GÖREVİ:
DERGİ TESLİM ADRESİ:

POSTA KODU: ŞEHİR:
TELEFON (EV): (İŞ):
FAX: WEB:
E-MAIL:

ELEKTRİK DÜNYASI



• ELEKTRİK • AYDINLATMA • GÜVENLİK
• ELEKTRONİK • OTOMASYON • ENERJİ
• MAKİNA • KONTROL SİSTEMLERİ

PERPA TİCARET MERKEZİ A BLOK KAT 11 NO.1402 OKMEYDANI - İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel: **0212 320 77 70** • Gsm: **+90 530 303 49 42**









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

**Y****URTIÇI YURTDIŞI FUARLARI LİSTESİ**

Yurtiçi Elektrik Aydınlatma Fuarları

21-24 Şubat 2019	FIT Geleceğin Endüstriye Teknolojileri Fuarı Fuar İzmir Gaziemir / İZMİR
13-15 Mart 2019	ISAF Exclusive 3. Güvenlik Fuarı Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
14-17 Mart 2019	Win Eurasia Tü yap / İSTANBUL
04~06 Nisan 2019	SOLAREX Güneş Enerjisi Teknolojileri Fuarı İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy / İSTANBUL
18-22 Haziran 2019	2. Yapı Fuarı Turkey Build Tü yap / İSTANBUL
18-21 Eylül 2019	IstanbulLight İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy/İSTANBUL
16-19 Ekim 2019	VI. Elektrik Tesisat Ulusal Kongresi ve Sergisi Tepekule Sergi Merkezi Bayraklı / İZMİR
17-20 Ekim 2019	ISAF SECURITY (Güvenlik Fuarı) İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy / İSTANBUL

Yurtdışı Elektrik Aydınlatma Fuarları

08-11 Ocak 2019		InterSec Uluslararası Güvenlik Fuarı Dubai
23-25 Ocak 2019		LED Korea Seul / GÜNEY KORE
05-07 Mart 2019		Middle East Electricity Dubabi / BAE
19~21 Mart 2019		Cabex 17. Kablo Fuarı Moskova / RUSYA
19~22 Mart 2019		Amper Elektrik, Elektronik ve Aydınlatma ürünleri fuarı Prag / ÇEK CUMHURİYETİ
01-05 Nisan 2019		HANNOVER MESSE Uluslararası Sanayi Fuarı Hannover / Almanya
04-06 Temmuz 2019		Lightexpo Nairobi / KENYA
08-13 Mart 2020		Light&Building Fuarı Frankfurt / ALMANYA

ÇORUM ELEKTRİK FİRMALARI

METROPOL

AYDINLATMA-ELEKTRİK
Toptan ve Perakende Satış
Ulukavak Mah. Karaman Çavuş Cad.
No: 60/A ÇORUM
Gsm: 0533 339 98 97
0535 320 90 03



MERT ELEKTRİK

Elektrik Tesisat, Led Aydınlatma
ve Dekorasyon İşleri
Hüseyin KELEMCİ 0507 248 04 27
İnan KELEMCİ 042 891 87 20
Cengiz Topel Cad. No. 3/C Zorlu
Kardeşler Apt. ÇORUM
Tel: 0364 213 96 06



AS ELEKTRİK



AS ELEKTRİK

Gülabibey Mah. İnönü Cad.
No:119/B ÇORUM
0364 225 25 22



ENERJİM ELEKTRİK

Ulukavak Mah. Çiftlik Cad. No:21/A ÇORUM
Gsm: 0541 210 65 47 • Tel: 0 364 226 54 02
enerjimelektrik19@gmail.com

GÖNÜLTAŞ ELEKTRİK

Çöplü Mah. Akpınar Cad.
No:39/B ÇORUM
0555 093 12 19



GÜMÜŞ MÜHENDİSLİK

Plan - Proje - Taahhüt
Elektrik Tesislerinde Topraklama-Termal
Kamera--Aydınlatma Ölçümü ve
Kompanzasyon Takibi -Trafo Tesisleri için
Yüksek Gerilim -İşletme Sorumluluğu
Gsm: 0506 965 2005
harungumus@live.com



ELFA ELEKTRİK

Elektrik & Taahhüt
Hulusi ERDOĞAN ve Oğulları
Gsm: 0535 716 59 93 - 0532 612
53 72 0533 762 11 02
Osmançık Caddesi No.74/A ÇORUM
Tel: 0364 212 16 17



İŞİL ELEKTRİK

Ali Deringül 0535 899 08 57
Mert DERİNGÜL
0531 340 28 18
Yavruturna Mahallesi Cengiz
Topel Cad. 100.Yıl Çarşısı
No: 20/G Çorum

MERKEZ ELEKTRİK

Ulukavak Mah.
Akşemsettin Cad. No:126/A
ÇORUM
0364 226 05 15



OGELSAN ELEKTRİK

Ulukavak Mah.
Çiftlik Cad.
No:50 ÇORUM
0364 225 28 82



ÖLÇER ELEKTRİK

Çepni Mah. Hıdırlık Cad. No:55
ÇORUM
0364 224 03 33



SÖNMEZ Elektrik

Plan-Proje-Tesisat-Taahhüt-Dekorasyon
Kumanda Panoları-Aydınlatma
Elvan BEKTAŞ 0532 286 50 30
Cengiz Topel Cad. 100. Yıl
Çarşısı No: 14/A ÇORUM
Tel: 0364 224 50 30
Fax: 0364 212 65 08

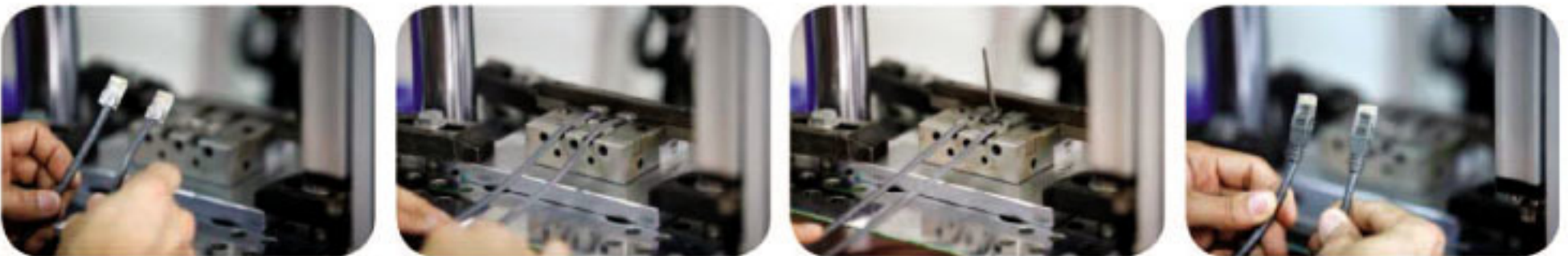
WATERPROOF



POWER



SIGNAL



ANADOLU'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER

Gsm: 0530 303 49 42

ÖZYILDIZ
Elektrik

Toptan ve Perakende Elektrik Mlz. Satışı

Viranşehir Mahallesi
Cengiz Topel Caddesi
Diba Apartmanı No.52/B
Mezitli / MERSİN
Tel/Fax: 0324 357 53 65
Gsm : 0532 568 22 75

KARAALP ELEKTRİK

Malzemeleri, Tekstil, Müteahhitlik, Nalburiye
ve Gıda Madd. San. ve Tic.Ltd.Şti.

Mesudiye Mah. 5124
Sok.No: 3 MERSİN

Tel: 0324 336 52 40 • Fax: 0324 337 19 18
karaalpelektrik@hotmail.com



2000 ELEKTRİK AYDINLATMA

2000 MÜHENDİSLİK ELEKTRİK İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mesudiye Mah. 5117 Sk. Alya Apt. Altı No.9 Akdeniz / MERSİN

Osmaniye Mh. Akbelen Bulv. No.12 Eroğlu Apt. Altı. Toroslar / MERSİN

Tel: 0324 323 2000 • Fax: 0324 322 2000 • Gsm: 0507 505 3333 - 0551 220 2000
birkan@2000aydinlatma.com • www.2000aydinlatma.com

2000 MUHENDİSLİK ELEKTRİK İNŞ.
TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

ÖZBAY ELEKTRİK

Mesudiye Mahallesi 5120 Sokak No. 23/A Akdeniz / MERSİN

Tel: 0324 336 10 30

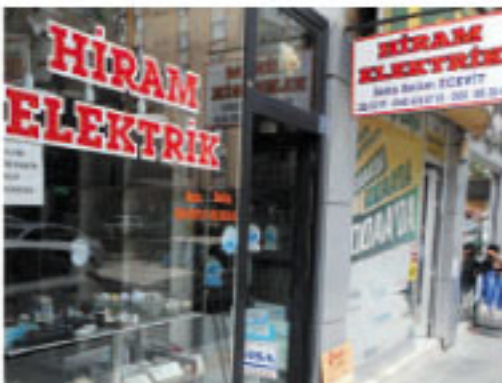


CİN ELEKTRİK

SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Osmaniye Mah.
Kuvayi Milliye Bulv.
No: 209/G MERSİN

Tel: 0324 323 34 30 (pbx) • Fax: 0324 323 34 31
www.cinelektrik.com • info@cinelektrik.com



**HIRAM
ELEKTRİK**

Ulukavak Mah. Fatih
Cad. No:3/B ÇORUM

0364 226 53 97



**KARTAL
ELEKTRİK**

Her Türlü Tesisat - Tadilat ve
Tamirat İşleri Yapılır
Yavruturna Mah. Cengiz Topel
Cad. No.27/G ÇORUM

Tel: 0364 213 60 92

VOLCANO
RESISTANCE

• RESISTANCE - HEATING ELEMENTS
• INSTRUMENT DE MESURE

www.volcano-dz.com



VOLCANO
RESISTANCE
Volcano Résistance



Mob.: (Viber-Watsapp)
+213 554 224 517
+213 674 321 710

Tél. : 023 856 821

Fax : 023 856 823

Email:
contact@volcano-dz.com

Address :
Haouch Mascaro Lot N°38, N°02
El Hamiz, Dar El Beida, Algeria.

Climafort Résistance

Lot N°10/08, El Hamiz 4, Der El Beida, Alger.
Mob. : +213 557 736 368
+213 655 700 614

Pneumatique - Alger : Mob. : +213 550 606 443 / +213 662 844 004 Téléfax : 023 856 817 E-mail : mfbachir@gmail.com

Koléa
Mob. : +213 555 023 203

Mostaghanem
Mob. : +213 561 903 417

Blida
Mob. : +213 555 023 201

Béjaïa
Mob. : +213 557 731 109

Froid clim-Alger
Mob. : +213 557 752 944
+213 773 612 062
E-mail : reloune@yahoo.fr

Khemis Miliana
Mob. : +213 559 334 634
Téléfax : +213 275 642 60

Froid Alger
Mob. : +213.555.023.202
E-mail : reloune@yahoo.fr



ÜSTÜN SAN PANO www.ustunsan.com.tr

ELEKTRİK METAL İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

OG-AG Panoları • Kumanda Panoları • Sulama Panoları • Otomasyon Panoları

LEGRAND - FEDERAL - SIGMA YETKİLİ BAYII - EDAŞ VE TOKİ ONAYLI

İskenderpaşa Mah. Eğri Sok. No: 91 DİYARBAKIR

Tel: 0412 228 94 67 • Fax: 0412 228 61 31 • info@ustunsanpano.com.tr



DİYARSAN ELEKTRİK

İNŞ. TURZ. TEMİZLİK NAKLİYAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Bağcılar Mah. Ş.Urfa Yolu Üzeri Umut Apt. Altı No: 105 DİYARBAKIR

Tel: 0412 251 31 42 – 43 • Fax: 0412 251 31 80 • Gsm: 0533 264 41 83

diyarsanelektrik@hotmail.com

UĞUR ELETROMARKET Otom.İnş.Taah.San. ve Tic.Ltd.Şti.



MERKEZ: İncilipınar Mh. 8 Nolu Sokak No: 4/A GAZİANTEP

Tel: 0342 324 70 60-61 Fax: 0342 324 70 62

ŞUBE: Karagöz Mh. Torun Sokak No: 3/A GAZİANTEP

Tel: 0342 221 25 90-91 Fax: 0342 231 06 41

www.ugurelektromarket.com.tr • mehmetatci@ugurelektromarket.com.tr



MAKTEK KONYA

Takım Tezgahları, Metal - Sac İşleme Makinaları, Tutucular - Kesici Takımlar, Kalite Kontrol - Ölçüm Sistemleri, CAD/CAM, PLM Yazılımları ve Üretim Teknolojileri Fuarı

Machine Tools, Metal - Sheet Metal Processing Machines, Tool Holders - Cutting Tools, Quality Control - Measurement Systems, CAD/CAM, PLM Software and Manufacturing Technologies Fair

10 - 13 Nisan / April 2019

www.maktekkonya.com    tuyapkonya

CLIMAFORT
Résistance

• RESISTANCE - HEATING ELEMENTS
• INSTRUMENT DE MESURE

www.volcano-dz.com



CLIMAFORT
Cimafort Résistance



Résistance de degivrage

RESISTANCE SILICONE

Fil résistance

pneumatique

3000 / 5000 / 12000

Pneumatique - Alger : Mob. : +213 550 606 443 / +213 662 844 004 Téléfax : 023 856 817 E-mail : kfsbachir@gmail.com

Kolée
Mob. : +213 555 023 203

Mostaghanem
Mob. : +213 561 903 417

Blida
Mob. : +213 555 023 201

Béjaïa
Mob. : +213 557 731 109

Froid clim-Alger
Mob. : +213 557 752 944
+213 773 612 062
E-mail : rlosneg@yahoo.fr

Khemis Milliana
Mob. : +213 559 334 634
Téléfax : +213 275 642 60

Froid Alger
Mob. : +213 555 023 202
E-mail : rlsuneg@yahoo.fr

erdeniz
aydınlama
ELEKTRİK ve İNŞAAT SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.

İncilıpnar Mah. 57 Nolu Sk.
No.10 Şehitkamil / GAZİANTEP
Tel: 0342 220 10 98 - 324 44 54
Fax: 0342 231 40 21
erdenizelektrik@hotmail.com
www.erdenizelektrik.com



TÜRKİYENİN EN İYİ
ELEKTRİK ÜRÜNLERİNİ
DAĞITTIYORUZ.

e-katalog



yıldızelektrik
toptan elektrik malzemeleri san. ve tic.

Merkez: Karagöz Mahallesi Torun Sokak No: 23 Şahinbey / GAZİANTEP
Depo: Karagöz Mahallesi Torun Sokak No: 13 Şahinbey / GAZİANTEP
Tel: 0342 230 92 78 - 0342 220 64 45 • Fax: 0342 232 00 15
www.yildizelektirik.com.tr • info@yildizelektirik.com.tr

POZİTİF ELEKTRİK

Karagöz Mahallesi Bozağa Sokak No:7 GAZİANTEP

Tel: 0342 231 93 33 • Telefax: 0342 220 01 73

pozitifelektrik@hotmail.com

ANADOLU'DAN KUTU İLAN VERMEK İSTEYENLER
Gsm: 0530 303 49 42



"Aydenliğin Gülen Yüzü"

MURAT ALTINTAŞ MÜHENDİSLİK

R.Tayyip Erdoğan Bulvarı Hacı Hıdır Apt. No: 44/B ŞANLIURFA
Gsm: 0534 612 43 43 Tel: 0414 314 04 79 Fax: 0414 312 63 91
www.altintaselektrik.com.tr - murat@altintaselektrik.com.tr

REAKTİF ELEKTRİK

Kompanzasyon Sistemleri Taah.Tarım Teks.San Tic.Ltd.Şti.
Şair Nabi Mah. Recep Tayyip Erdoğan Blv. Gama Apt. No: 50A/1 Haliliye / ŞANLIURFA
Tel: 0414 314 10 95 • Fax: 0414 314 10 96 • Gsm: 0541 313 07 01
reaktifelektrik1@hotmail.com

GÜNEYDOĞU ELEKTRİK

Türen Kablo-Özler Kablo-Öznur Kablo-HYUNDAI Şalt Malzemeleri Satış Merkezi
Paşabağı Mahallesi ŞUTİM Toptancılar Sitesi A Blok No:49 ŞANLIURFA
Tel: 0414 312 43 66 • Fax:0414 315 12 46
e-mail: guneydoguelk63@gmail.com

ALTINTAŞ ELEKTRİK

ELEKTRİK TAAHHÜT İNŞ. İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
R.Tayyip Erdoğan Blv. Hacı Hıdır Apt. No: 44/B ŞANLIURFA
Tel: 0414 314 04 79 • Fax:0414 312 63 91 • Gsm:0532 284 56 52
e-mail:osman@altintaselektrik.com.tr • www.altintaselektrik.com.tr

KÖKSAN TRAFİKO

Dağıtım Transformatörleri • 50-2500 kVA Dağıtım Transformatörleri İmalatı
Evren Sanayi Sitesi 1.Cadde 9.Sokak No: 25 Ş.Urfa
Tel&Fax: +90 414 357 61 78 • Gsm: 0542 808 87 27
e-mail: koksantrafo@hotmail.com

FIT future
industrial
technologies
fair '19

21-24 ŞUBAT 2019
FUARİZMİR

GELECEĞİN ENDÜSTRİYEL TEKNOLOJİLERİ FUARI 2019

www.fitfuar.com

YENİ SANAYİ DEVİRİMİ İÇİN YOL HARİTASI FIT FUARI'NDA

FIT FAIR'19 ÇATISI ALTINDAKİ FUARLAR

- Otomasyon Fuarı
- Elektrik, Elektronik ve Enerji Fuarı
- Bina Otomasyon ve Zayıf Akım Sistemleri Fuarı
- Hidrolik Pnömatik Fuarı
- Makina Fuarı
- Kaynak Teknolojileri Fuarı
- Yüzey İşlem Teknolojileri Fuarı
- Taşıma, Kaldırma ve İstifleme Sistemleri Fuarı

**ETKİNLİK
TAKVİMİ VE ONLINE
DAVETİYE İÇİN**

www.fitfuar.com

ZİYARET SAATLERİ
21-23 Şubat : 10:00 - 18:00
24 Şubat : 10:00 - 17:00



 **fuariizmir**

Zafer Mahallesi
Sakarya Caddesi
35410 Gazisemir / İZMİR
T : 0232 497 10 00
W : fuariizmir.com.tr



ORGANİZASYON
BİLEŞİM
TAYİNCİK VE FİARCIK A.Ş.

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



İLETİŞİM

T: 0212 324 44 43

W: www.biesim.com.tr

M: info@biesim.com.tr



TEKNO LINE®

BİNA ELEKTRONİK SİSTEMLERİ



Fiber optik ürünler
TÜBİTAK desteği ile geliştirilmiştir.

Azraoğlu
MASLAK
1453
İSTANBUL

Teknoline
Fiber Optik Sistemlerini
Tercih Etmiştir.

Fiber Optik Sistem

TÜRKİYE'DE İLK YERLİ ÜRETİM
UYDU ve NETWORK
FİBER OPTİK ÇÖZÜMLER



Made in
Türkiye

**Tamamı yerli,
ileri teknoloji**

TEKNIKSAT
GROUP

www.tekniksatgroup.com.tr
www.teknoline.net

TeknikSAT®
Elektrik - Elektromekanik

Rack Kabin'de güvenilir marka



Dijital termostat ve
uzaktan erişim özelliği ile

Akıllı Sistem Rack Kabinler

*4U'dan 42U'ya kadar farklı U
yüksekliği ve derinliklerde
sunulmaktadır.*

Türkiye

www.tekniksatsatmetal.com



Yeni otomasyon tesisimizle
sizlere hizmet edecek olmanın
gururunu yaşıyoruz

Turkey

Discover
the potential



Yarın daha aydınlık olacak

TÖTAN
tomorrow will be brighter

www. totan.com.tr



+90

212

886 1 886