

10LAR

Yenigün

Kasım 2024

KÜRESEL TİCARET BURADA



MUSIAD / 2024
EXP 

SELÇUKLU'NUN YEŞİL ENERJİSİ

GES PANELLERİ

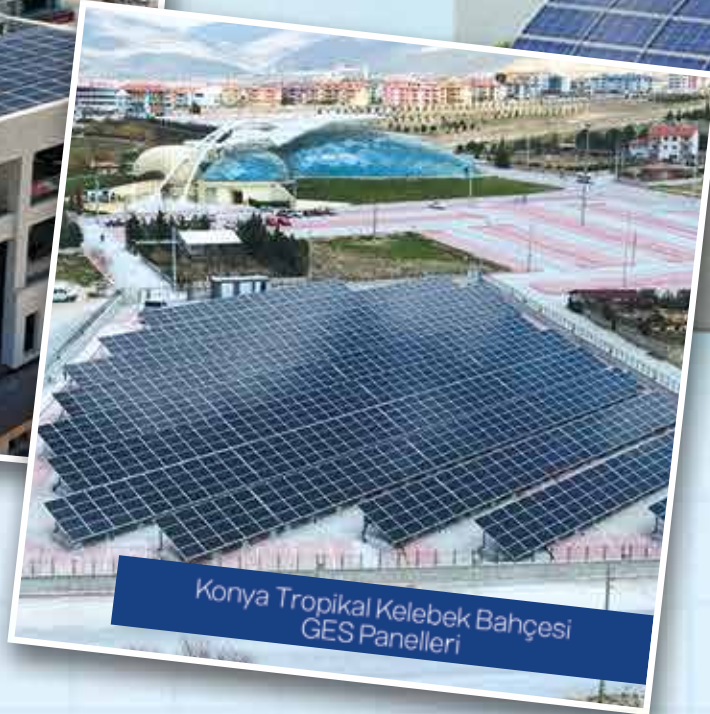


**SELÇUKLU
BELEDİYESİ**

S
Siz



Yeni Nesil Şehir Kütüphanesi
GES Panelleri



Konya Tropikal Kelebek Bahçesi
GES Panelleri

SELÇUKLU
inle Güzel

Ahmet
PEKYATIRMACI
SELÇUKLU BELEDİYE BAŞKANI

Büyük Hekimoğulları

1985



TARLADAN SOFRALARA

Pazardaki güçlü duruşumuz ve yenilikçi yaklaşımımızla ev dışı un sektöründe öncü konumda yer alıyoruz. Günlük 1.100 ton buğday öğütme kapasitemizle, kalite ve güvenilirliği bir araya getirerek müşterilerimize en üst düzeyde hizmet sunuyoruz.

www.hekimogullari.com



SURİÇİ ÇARŞISI

*Hayatla
Olsun*

MUSTAFA
KAVUŞ
MERAM BELEDİYE BAŞKANI





*Muhafazakar Tatilin Keyfini
Ailenizle Çıkarın!*



www.suaytour.com

foog

travel.com

foogtravel.com
Güvencesi ve Kalitesiyle
Türkiye genelinde İslami seyahatlerde bir öncüyüz.



Form Center AVM/OFİS Giriş: A1- No: 202 (2. Kat)
Malazgirt Mah. Sarayburnu Cad. No: 46/1-202 Selçuklu/KONYA

+90 332 251 69 00 - info@foogtravel.com



YENİ RENAULT DUSTER

DÜNYASINI KEŞFETMEK İÇİN

ÇELİK MOTORLU ARAÇLAR'A
SİZİ BEKLİYORUZ.



ÇELİK
MOTORLU ARAÇLAR

Konya Plaza Tel: 0332 345 04 85 - Akşehir Plaza Tel: 0332 812 61 62
Ankara Yolu 4. km Büsan Girişi No: 222



Yeni Nissan Qashqai

200.000 TL'ye
varan
Nakit Alım İndirimi

VE

120.000 TL
12 Ay %0 Faizli Kredi*



NISSAN ÇELİK

Ankara yolu üzeri Büsan San. Girişi No:220 Karatay / KONYA

0 332 345 13 13 | www.nissancelik.com

*Belirtilen kampanya Designpack Hafif-Hibrit 4x2 versiyonunda geçerlidir. Kampanyanın geçerli olduğu versiyonların WLTP ortalama CO2 salımı 118-158 g/km, yakıt tüketimi 5,2-7,0 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirtilmiştir. Ayrıntılar www.nissan.com.tr'de.

CHARISMA FMS İLE ŞUBELERİNİZDE TAM KONTROL TEK PLATFORM



Charisma **FMS**
Franchise Management Systems

  
@ArmiyaTeknoloji

 0850 346 0 276

armiya.com
bilgi@armiya.com

Geçmişin Mirasını Geleceğe Taşıyoruz

LEGACY OF THE PAST WE CARRY IT TO THE FUTURE



TUZ
SALT



KİMYA
CHEMICAL



ENERJİ
ENERGY



MERMER
MARBLE



SERACILIK
AGRICULTURE



OTOMOTİV
AUTOMOTIVE



ARAÇ MUAYENE
VEHICLE INSPECTION



AKARYAKIT
LIQUID FUEL



SAVUNMA SANAYİ
DEFENSE INDUSTRY



koyuncu

koyuncu.com



ÇAĞRI MERKEZİ
444 K Y N C
5 9 6 2

10LAR

KONYA
Yenigün

GAZETESİ YEREL
SÜRELİ ÜCRETSİZ EKI

Yıl: 10 Sayı: 123

YENİBAHAR İLETİŞİM
YAYINCILIK REKLAM VE SAN.
TİC. A.Ş. ADINA SAHİBİ
MUSTAFA ARSLAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
ABDULLAH AKİF SOLAK

GENEL KOORDİNATÖR
FAHRİ ALTINOK

GRAFİK TASARIM
MERVE DURGUT

SAYI EDITÖRYAL EKİBİ
HACER CEYLAN
MUHAMMED ESAD ÇAĞLA

BASKI TARİHİ
KASIM 2024

İLETİŞİM
Musalla Bağları Mahallesi
Dereboyu Sokak 10/1
Selçuklu/KONYA
444 5 158
www.konyayenigun.com

BASKI



Fahri ALTINOK
Genel Koordinatör

İŞ DÜNYASININ ÖNEMLİ DEĞERİ: MÜSİAD EXPO

Dünya'nın oluşturduğu ticaret platformunun en önemli parçalarından olan MÜSİAD, ciddi anlamda ülkemize ve bireylere müthiş kazanımlar sağlıyor. Bu kazanımlar neticesinde gelişen ticaret havzamız yeniliklere, gelişimlere ve değerli vizyonlara yelken açarken bireylerin edindikleri ise ileriye yönelik atılmış bir adım. Bu bağlamda sivil toplum kuruluşlarının bulundurduğu misyon hepimizi yakından ilgilendiriyor.

İşte bu yüzden en başta da değindiğim gibi MÜSİAD'ın sunmuş olduğu avantajlı oluşum, ciddi anlamda büyük bir takdiri hak ediyor. 20'ncisi düzenlenen MÜSİAD EXPO Fuarı, büyük bir önem taşımasının yanında ticaret noktasında da yeniden hareketlenmenin kaynaklarından birisi olacak. Özellikle dış güçler tarafından ekonomik dalgalanmaların olduğu bu dönemlerde birlik ve beraberlikle hareket edeceğimiz bir alt yapıyı bizlere sunuyor. Bizlerde bu değerın farkında olarak fuar tarihinde bir ilke imza atıp yerimizi almış bulunuyoruz.

Yerel basının da boy göstereceği bu fuarı önemsiyor, eserlerimizi yeniden sizlerle buluşturmanın heyecanı yaşıyoruz. Bu büyük buluşmada sizlerle buluşacak yine görülmeyenleri, bilinmeyenleri aktaracağız. Evet, tüm katılımcılar ile birlikte duyduğumuz bu heyecan birliktelik ile oluşturulan fuarla birlikte biraraya gelince ciddi işlere imza atılacağından şüphemiz yok. Bu güzelliğin bir parçası olmaktan duyduğumuz mutluluk ise inşallah tüm fuar boyunca bizlerle birlikte olur.

Hepinizin yakından takip edeceğine inandığımız dergimizi genel olarak değerlendirmek gerekirse; uzun bir zaman diliminde birçok ziyaretler gerçekleştirdik; özel dergimize büyük özellikler katma fırsatı yakaladık. Geniş ufukları ile ülke ekonomisine değer katmaya çalışan firmalarımızın yatırımlarından üretimlerine kadar her şeyi dergimize aktarmaya çalıştık. Bunun yanında ilimizde bulunan odalarımızla da dirsek temasında olup ekonomiye ve gelişimimize dair konulara değindik. Tabi cümlemin başında da bahsettiğim gibi uzun bir yolculuk gerçekleştirdik. Amacımız ortaya güzel bir değer çıkartmak bununla birlikte firmalarımızı yeniden bir araya getirmek oldu. Ciddi emeklerin olduğu dergimizi bu yüzden önemsiyor, sizlerle buluşturmanın verdiği heyecanı da ilk günden bu güne kadar halen taşıyoruz.

Geldiğimiz son noktada eksiksiz bir şekilde kaliteli bir ürünü daha sizlerle buluşturduk. Yazımın içerisinde de dediğim gibi uzun bir yolculuk oldu. Dergimizde hep beraber yol aldığımız değerli 10'lar Dergisi ekibiyle gecemizi gündüzümüze kattık desem yalan olmaz. Bu yüzden kendilerine yine, yeniden sizlerin huzurunda teşekkür etmek isterim. Öte yandan dergimize verdiği değerle bizlere kapılarını açan firmalarımıza yeniden teşekkür eder, fuarımızın bereketli olmasını temenni ederim.

Tekrar görüşmek üzere, Allah'a emanet olun..

İŞLETMELERİN FİNANSAL YÖNETİM ÇÖZÜMLERİ TEK UYGULAMADA

Satın almadan stok takibine, sipariŖten teslimata,
satıŖtan ödeme almaya kadar tüm
süreçlerinizde uçtan uca her ihtiyacı
tek uygulama ile paketleyin.



Ücretsiz
Kullanım

1000
Kontör Hediye





AMBALAJ SANATI

ENDÜSTRİYEL VE TAŞIMA AMBALAJLARINDA
İNOVATİF ÇÖZÜMLER



Her ürüne 1000 ağaç
petek ile çevreye
pozitif katkı sağlanır.

KÜRESEL SOĞUMA

KÜRESEL ISINMA KARŞITI
İNOVATİF ÇÖZÜMLER



Her ağaca 1000 ağaç
parçaları ile çevreye
pozitif katkı sağlıyoruz

BUZÇELİK
THERMIC EQUIPMENTS INDUSTRY

Ticaretin bereketi EXPO'da yaşanacak



MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, 24 farklı sektörden 300'den fazla firma ve katılımcının ağırlanacağı MÜSİAD EXPO'da, çok çeşitli organizasyonlar, paneller ve ikili iş görüşmelerinin düzenleneceğini belirterek, "Bu sayede, MÜSİAD'ın ve ülkemizin dünya pazarlarındaki etkinliğini daha da güçlü hale getirmeyi hedefliyoruz." dedi



İş dünyasının yanı sıra toplumun diğer kesimleri için de örnek bir eğitim, rehberlik, danışmanlık merkezi haline gelen, uygulama ve çalışmalarını profesyonel düşünce zeminine oturtan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) yurtiçinde 84 irtibat noktası; yurt dışında 84 farklı ülkede 99 noktadaki merkezleriyle entelektüel birikimini binlerce kişi ve kurumla paylaşmaya devam ediyor. Ticaretin yönünü Türkiye'ye çevirmek, globalde Türk markalarının Pazar payını artırmak ve firmalara network sağlama amacıyla 2020 yılından bu yana MÜSİAD EXPO Fuarı düzenleyen MÜSİAD, ticareti geliştirmeye yönelik çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, konuya ilişkin değerlendirmede bulundu.

YOLCULUĞUMUZDA DAİMİ ŞİARIMIZ 'ÖNCE AHLAK, SONRA TEKNOLOJİ' OLDU

Üretimi, başarıyı, güçlü iletişim ve değerleri, dünya ölçeğinde teşkilatlanmayı, uluslararası yatırımları ve uluslararasılaş-

mayı, kadın ve gençlik girişimini, sürdürülebilirliği, akademik bilgiyi ve dönüşümü önemsediklerini aktaran Asmalı, bu kapsamda yaptıkları çalışma ve projeler ışığında, "35 yıla yaklaşan yolculuğumuzda

daima 'önce ahlak, sonra teknoloji' dedik ve bu şiarla yolculuğumuzu sürdürdük." diye konuştu.

O GÜN DÜNYANIN TRENDİ MÜSİAD EXPO!





İkili iş görüşmeleri ve direkt satışın yanı sıra yeni pazar kazanımları, yeni ticari ortaklıklar ve her kıtadan ticaret temsilcileriyle buluşma gibi avantajlar sağlayan MÜSİAD EXPO Fuarı ile Türkiye'nin ve iş dünyasının global pazarlardaki etkinliğinin artırılması amacıyla 2 yılda bir düzenlendiğini anımsatan Asmalı, fuarla ilgili şunları söyledi: "Her yıl artan katılımcı sayısı ve sektör çeşitliliğiyle MÜSİAD EXPO, iş ve siyaset dünyasının önde gelen isimlerini önceki dönemlerde olduğu gibi yine bir araya getiriyor. Dünyadaki teknolojik yenilikleri ve trendleri çok yakından takip eden, global pazarlardaki değişimlerin adeta habercisi konumunda olan ve küresel ölçekte

çok büyük bir ilgiye mazhar olan fuarımız bu yıl da yurtiçi ve yurt dışından binlerce akademisyen, bürokrat, girişimciler ve iş dünyasının liderleri, ticaret odaları ve birlik-dernek başkanları, sektör temsilcileri, yatırımcı ve üreticinin katılımıyla gerçekleşecek."

88 ÜLKEDEN YÜZLERCE YABANCI KATILIMCI BEKLENİYOR

24 farklı sektörden 300'den fazla firmanın ve katılımcının ağırlanacağı fuarda, çok çeşitli organizasyonlar, paneller ve ikili iş görüşmelerin düzenlendiği fuar kapsamında MÜSİAD'ın ve ülkemizin

dünya pazarlarındaki etkinliğini daha da güçlü hale gelmesi hedeflendi. 88 ülkeden gelecek 600'ün üzerindeki yabancı alım heyetiyle fuardaki misafirlerin görüşmeler yapacağını belirten Asmalı, şöyle devam etti: "Ayrıca yurt içinden de değerli misafirler fuarımıza konuk olacak. Başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere fuarımıza birçok bakanımızın katılmasını bekliyoruz. Bunun yanı sıra yurt dışından diplomatlar, büyükelçiler, başkonsolos ve bakanların da fuarımızı ziyaret etmesini bekliyoruz. Fuarımızı bu yılki teması ise 'Güvenli Ticaret' olacak. Peygamber Efendimizin 'El-Emin' sıfatıyla güvenli bir tüccar olması MÜSİAD'ın Medine Pazarı anlayışıyla da harmanlanacak."

'HEDEFİMİZ EN AZ 1 MİLYAR DOLAR VE ÜZERİ TİCARİ İŞBİRLİĞİNİN BAĞLANTISINI YAPMAK'

Asmalı, bir önceki fuarda alım heyetlerinin temasları sonrasında ne kadarlık bir işbirliğinin ortaya çıktığı ve bu yılki beklentiyle ilgili, "Alım heyetlerine çok önem veriyoruz. 500 alım heyetine özel destekler de veriyoruz. Bu konuda Ticaret Bakanlığımız da destek veriyor fuara. Bir ekibimiz doğru eşleştirmeleri yapıyor. Her fuar sonunda katılanlara memnuniyet anketi açıyoruz. Önceki fuarımızda yüzde 93'lere kadar çıkmıştı. Bizim hedefimiz en az 1 milyar dolar ve üzeri ticari işbirliğinin bağlantısını yapmak. Çok önemli ülkelerden çok ciddi katılımcılar geliyor." İfadelerine yer verdi.





Mehmet Hilmi KAĞNICI

MÜSİAD Konya Şube Başkanı

MÜSİAD'IN BAYRAM YERİ: MÜSİAD EXPO

Global iş dünyasında ülkemizin etkinliğinin artması amacıyla düzenlenen MÜSİAD Expo Fuarı 26-29 Kasım 2024 günlerinde TÜYAP İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek. Ticaretimizin gelişmesi ürünlerimizin marka ve bilinirlik değerinin artması açısından bu tür fuarlar oldukça fazla önem arz ediyor. Expo fuarlarının üyelerimize önemli bir katkı sağladığını biliyoruz.

MÜSİAD Expo Fuarı, MÜSİAD camiasının bir bayramı, bir buluşma noktasıdır. Orada bütün MÜSİAD camiasındaki iş adamları arkadaşlarla bir araya gelip dertlerimizi ve sevinçlerimizi paylaşıyoruz. Tabi bizler bir iş adamları örgütüyük. Ticaret ve üretim konuşuyoruz. Sıkıntılarımızı dile getirip bunlara nasıl çözüm bulacağımızı arkadaşlarımızla beraberce istişare ediyoruz.

MÜSİAD fuarları sadece bir ürünü tanıttığımız ya da sattığımız bir yer değil. MÜSİAD fuarları bizim dostlarımızı ve camiamızdaki diğer arkadaşlarımızla tanışma yerimiz. MÜSİAD camiası, dünyanın en büyük sivil toplum kuruluşudur. Bu STK'nın bayram yeri de MÜSİAD Expo fuarlarıdır.

Sektörel fuarlar ürün tanıtımı veya satışı için çok daha avantajlı görünse de bu fuarda da yine sektörel bölünmeler mevcut. Sektörlere göre holler ayrıldı. Lakin bu tarz karma fuarda temel amacımız ürünümüzü tanıtmak değil, diğer sektörlerin de ne durumda olduğunu, piyasanın, ekonominin nereye doğru gittiğini istişare etmek için iyi bir fırsat diye düşünüyorum.

Yurt dışına açılmayı MÜSİAD fuarlarında öğrendik. Yine bu fuarla yurt dışından birçok dostlar ve ticaretimizi geliştireceğimiz iş paydaşları edinmiş olacağız. Bu fuara MÜSİAD camiası dışından da ziyaretçilerimiz oluyor. Onlara da bizim camiamızda ne gibi ürünlerin olduğunu, ne gibi işlerin yapıldığını bu fuarlar sayesinde göstermiş oluyoruz. Aslında tanışmaya ve networkümüzü geliştirmeye faydası oluyor.

32 yıldır hizmet aşkı ile büyüyen Dünya MÜSİAD Şubeleri arasında en büyük şube olan MÜSİAD Konya, 400 MÜSİAD ana kademe, 300 Genç MÜSİAD üyesi ile 700 kişilik bir aile olarak Konya'mızın ve güzel vatanımızın ekonomik sosyal ve kültürel gelişine katkıda bulunabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Bugün Konya'da 6 adet organize sanayi, 40 civarı özel sanayi bölgesi olan ve daima üreten şehir vizyonundayız. Konya'mız sanayinin ve üretimin Anadolu'da

başkent olma yolunda bugün daha bir coşkuyla, hızla hedeflerine ilerlemekte.

Bu fuarın temel amacı kendimizi tanıtmak ve çevre edinmek, kimin ne yaptığını görmek. Bu fuarda ürünlerimizin yanında kendimizi de tanıtmamız gerektiğini düşünüyorum. Konya'dan fuara gidecek olan üyelerimize de mümkün olduğunca diğer şehirlerde ve ülkelerde olan MÜSİAD camiasından dostlarla tanışmalarını tavsiye ediyorum.

İstanbul dünyanın bir buluşma ve cazibe merkezidir. İstiyoruz ki İstanbul aynı zamanda ticaretin de merkezi olsun. MÜSİAD, EXPO ya da IBF gibi bu organizasyonlarla İstanbul'un ticaret merkezi olması yolunda ciddi adımlar atıyor.

Dünyadaki son gelişmelerle Türkiye'nin önemi daha da arttı. Bu sadece MÜSİAD'ın değil Türkiye'nin bir dinamimidir.

Birçok Avrupalı ve Amerikalı firmalar tedarikçi olarak gözlerini Türkiye'ye diktiler. Türkiye hem üretim gücüyle hem genç nüfusuyla hem de jeopolitik konuyla birçok gelişmiş ülkenin ciddi bir tedarik merkezi olabilecek konumdadır.

Birçok firma tedarikini Türkiye'ye aktarmaya çalışıyor o yüzden bu fuarlar tedarikçi arayan firmaların ilgisini çekiyor, ciddi de iş bağlantıları yapılacak buna inanıyoruz.

Bu fuarların ülkemizi ticaret kapasitesini ve ihracatını daha da artıracığını düşünüyorum.

İstikrar olmadan yeni hedefler belirlemek yeni başarılar elde etmek bu kazanımları korumak mümkün değildir. Kendine güveni artan gelecek kaygısı olmayan iş dünyası yatırımlarını artacaktır.

İşsizlikten enflasyona yatırımlardan sosyal adaletin tam olarak sağlanmasına kadar birçok alanda son dönemde ortaya konulan gelişmeler artık yeni bir seviyeye ulaşacaktır.

MÜSİAD olarak üretmeye, büyümeye ara vermeden devam edip rehavete kapılmadan daha çok çalışmalıyız MÜSİAD Expo Fuarı işte tam burada daha büyük önem kazanıyor.

Fuarın katılımcı ve ziyaretçilere pek çok avantaj sağladığını söyleyebiliriz. Öncelikle direkt satış, yeni pazar kazanımları, ikili iş görüşmeleri, yeni ortaklıklar, uzun vadeli planlamalar, daha kaliteli ürün ve marka imajı birebir tanıtım, teşhir imkanı, iş ve iletişim ağı geliştirmek ve güçlendirmek.

özçığdem®
kuruyemiş

Doğadan Sofralara

En doğal, en tazesini



ÖZÇIĞDEM KURUYEMİŞ

www.ozcigdem.com

Çitlence

Cedoy
Çereze Doy

ALADAĞ
KURU ÜZÜM

MAKAM

Çitle
SOS



Mustafa DÖRTYOL

ANADOLU'NUN CEVHERİ, EXPO İLE GLOBAL ARENAYA TAŞINIYOR

MÜSİAD EXPO Fuarı, dünyanın ve Türkiye'nin bulunduğu en önemli karma ticaret fuarlarından biridir. Bu yıl 20'ncisi düzenlenen MÜSİAD EXPO'ya Konya'nın damga vurması da oldukça önemli!

Özellikle Konya ve çevresindeki iş insanları için bu fuar, yeni iş ortaklıkları ve yatırım fırsatları sunacak bir arena olacaktır.

MÜSİAD EXPO, MÜSİAD Konya'nın da katılımıyla, Anadolu'nun ekonomik gücünü temsil eden projeleri uluslararası bir platformda sergileme fırsatı sunacak. Konya'nın üretim ve sanayi alanındaki gücü ve MÜSİAD'ın katkılarıyla Türkiye'nin ticari potansiyelini büyütmesi, bu fuarın en önemli hedeflerinden biri.

Kısacası, MÜSİAD EXPO yalnızca bir ticaret fuarı değil; Türkiye ve Konya başta olmak üzere, tüm Anadolu'nun global ekonomideki yerini sağlamlaştırma yolunda atılmış güçlü bir adımdır.

MÜSİAD Konya Şube Başkanı Hilmi Kağnıcı'nın çalışma azmi, isteği ve üyelerine yönelik faaliyetleri de takdire şayandır. Başkan Hilmi Kağnıcı'ya ve herhangi bir destek ihtiyacında anında cevap veren Şube Müdürü Ramazan Kuzu'ya, mesai arkadaşlarına, fuara katılım sağlayarak Konya'mızın tanıtımına katkı sağlayan firma sahiplerine teşekkür ediyorum. Fuar,

yalnızca firmalar için değil; Konya'mızın tanıtımı noktasında da önemli bir adım.

MÜSİAD ve MÜSİAD Konya'nın şahsıma büyük katkıları oldu. Özellikle MÜSİAD Konya'nın kazan-kazan politikasının en güzel şekilde yürütüldüğü dönemde faydalananlardan biri olmak, teşekkürümü bir kez daha dile getirmeme vesile olacak.

MÜSİAD Konya Şubesinde 5 buçuk yıl hizmet etmiş olmak ve 2 yıl sonra Yenigün Gazetesinin 10'Lar Dergisi özel sayısı ile tekrar MÜSİAD'a ve MÜSİAD üyelerine hizmet etmekten mutluluk duyuyorum.

Yenigün 10'Lar ekibinin ve benim de görev aldığım EXPO ekinde, MÜSİAD Konya'nın faaliyetlerinin ve üyelerinin başarı hikayelerine tanık olacağınız mükemmel bir sayı hazırladık. Yenigün 10'Lar ekibi, sadece dergi yayınlamakla kalmamış, çalışmalarını profesyonelce tamamlayarak sizlerin takdirine sunmuştur.

Siz değerli MÜSİAD üyelerimiz ve okurlarımıza da ayrıca teşekkür ediyor, dergimize, ilk sayfasından son sayfasına kadar göz atmanızı istirham ediyoruz.

Yenigün 10'Lar ekibi ile bu projede yer almaktan son derece mutlu olduğumu tekrar belirtir, emeklerinden dolayı teşekkürlerimi iletirim.

Saygılarımla...

1990'DAN BERİ İNŞAAT MALZEMELERİ VE HIRDAVATTA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

ARADIĞINIZ NE VARSA

İNŞAAT
MALZEMELERİ

HIRDAVAT

BOYA

ANKASTRE

İŞ GÜVENLİĞİ
MALZEMELERİ

slogan

BÜYÜK

OKKALAR

BÜYÜK

OKKALAR

BÜYÜKOKKALAR
HIRDAVAT & NALBURIYE

(0 532) 730 19 32

Ağaç İşleri Sanayi Hotamış Sk. No:85 Selçuklu/KONYA

okkalar_hirdavat

Türkiye'nin üreten gücü, **Konya Şeker!**

PANKOBİRLİK Genel Başkanı ve Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Erkoyuncu, 45 tesis- fabrika ve 8 bin 400 çalışanı ile Türkiye'nin 52'inci büyük şirketi olmanın haklı gururunu yaşadıklarını belirterek, "Günden güne büyüyor, üreterek güçlenmeye devam ediyoruz" dedi



Konya Şeker, bir çiftçi kooperatifi iştirakinin, Türkiye'nin tarımsal sanayi devine dönüşmesinin öyküsüdür. Konya Şeker Fabrikası 1954'te üretime başlamış, şirketin büyük hissedarı, 39 bin üreticinin ortak olduğu Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi'dir. Pankobirlik ve bünyesindeki 16 pancar kooperatifinin hissedarı olduğu Konya Şeker, ortaklık yapısı itibarıyla ülkemizdeki yaklaşık 900 bin pancar üreticisinin ortak girişimidir. Türkiye'nin üreten gücü Konya Şeker, 45 tesis- fabrika ve 8 bin 400 çalışanı ile Türkiye'nin 52'inci büyük şirketi konumundadır.

"HEM ÇİFTÇİLERİMİZ BİLİNÇLENECEK HEM DE ÜRÜNLERDEN SAĞLIKLI VERİM ALACAĞIZ"

PANKOBİRLİK Genel Başkanı ve Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Erkoyuncu, Konya Şeker'in bir çiftçi kuruluşu olması dolayısıyla çiftçilerle birlikte yapılacak her projeyi önemseyeceğini kaydetti. Bitkilerde

hastalıkların artması nedeniyle Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi ile iş birliği içinde olduklarını da belirten Başkan Erkoyuncu, sözlerine şöyle devam etti; "Bildığınız üzere Konya Gıda ve Tarım Üniversitemizde bir Tohum ve Bitki Sağlığı Kliniğimiz var. Bu kliniğimizde bitkilerdeki hastalıkların tespitinin yanı sıra tohumun, genetik olarak hastalıklara yatkın olup olmadığı, ekimden hasada kadar bitkinin hangi hastalıklara yakalanabileceği belirleniyor. Bizler de bu noktada çiftçilerimizle ortak hareket etmek istedik. Hem çiftçilerimizi bilinçlendirmek hem de ekimlerden sağlıklı verim alınabilmesi adına AR-GE çalışmalarımızı çiftçilerimizle birlikte yürüteceğiz. Çiftçilerimiz üniversitemize başvurabilecek ve sonuçlarda olumsuzluk tespit edilmesi durumunda, çiftçiye tohumunu değiştirmesi ya da mücadelesi mümkünse, verilen reçeteye hastalık tarlada görülmeden önlem alması önerilecek. İnşallah güzel bir sonuç alacağız ve bölgemizde yetişen bitkilerimizin sağlıklı ve verimli bir şekilde büyümesine olanak sağlayacağız."

"ÇİFTÇİLERİMİZİN REFAHINI ÖNEMSIYOR VE ÇİFTÇİLERİMİZİN RAHAT NEFES ALMASI İÇİN ELİMİZDEN GELEN DESTEĞİ VERİYORUZ"

Yeni dönemde fabrikaların kapasite artırım ve proses iyileştirmelerine öncelik vereceklerini kaydeden Başkan Erkoyuncu, "Tamamı çiftçiye ait olan bir çiftçi kuruluşuyuz. Bizler tarım ürünleri üretiyor ve ürettiğimiz bu tarım ürünlerini fabrikalarımızda mamul haline getiriyor hem bölgemiz hem de ülkemiz ekonomisine önemli katkı sağlıyoruz. Çiftçilerimiz özenle ürünleri yetiştiriyor ve son teknolojik ekipmanlarla donatılmış fabrikalarımız ve alanında uzman çalışma arkadaşlarımızın da emeği ile Konya Şeker'i, TORKU markamızı güzel bir konuma getirdik. Yeni dönemde önceliğimiz kapasiteyi artırmak. Bildiğiniz üzere Konya Şeker ve Çumra Şeker fabrikalarımızın kapasitelerini artırdık. Fabrikalarımızın kapasitelerini artırırken bir yandan da proses iyileştirmeler yapıyoruz. Önümüzdeki süreçlerde de Dondurulmuş

Parmak Patates Üretim Tesisimiz başta olmak üzere tüm fabrikalarımızda kapasite artırımlarına başlayacağız. Bir yandan borcumuzu öderken bir yandan da fabrikalarımızın hem kapasitelerini artıracak hem de iyileştirmeler yapacağız. Tabii bu aşamada özellikle belirtmek isterim ki bizim hammadde temininde muhatabımız çiftçi üyelerimiz. Bu nedenle çiftçilerimizin refahını önemsiyor ve çiftçilerimizin rahat nefes alması için elimizden gelen desteği veriyoruz” diye konuştu.

ŞEKER MESAİSİ SÜRÜYOR

Geçtiğimiz dönem iklim değişikliklerinden kaynaklı olarak pancarlarda bozulmalar olduğunu kaydeden Başkan Erkoyuncu, yeni dönemde kapasite artırımını bu rakamı en aza indirme hedefinde olduklarını söyledi. Başkan Erkoyuncu, “Ortalama 140 gün gibi şeker pancarı mesaisini öngörüyoruz. Konya Şeker fabrikamız günlük 10 bin ton şeker işliyordu. Türkiye’nin en modern, en büyük şeker fabrikası Çumra Şeker Fabrikamızın günlük kampanya ortalaması 16 bin 500 tondur. 1 aya kadar devreye girecek olan yeni kapasite artırımımızla Çumra Şeker’in günlük pancar kesme ortalaması 20, 20 bin 500 tona çıkacak. Konya Şeker fabrikamız ise 10 bin tondan 11 bin 500, 12 bin tonu zorlayacak. İnşallah bu yıl ortalamamız 31-32 bin tonu bulacak. Bu bizleri oldukça mutlu ediyor. Son yıllarda iklim değişikliğinden kaynaklı stoktaki pancarlarda bozulmalar oldu. Geçen yıl ve ondan önceki dönemlerde büyük olumsuzluklar yaşadık. Pancarımız bozuldu. Büyük şeker kayıplarımız oldu. Bu nedenle Kasım-Aralık hasadını yoğunlaştırıyoruz ve stoklu çalışmaya gayret ediyoruz. Bu kurum çiftçilerimize ait, birinin diğerinden üstün olduğu hiçbir nokta yok. Herkes eşit haklara sahip” dedi.



“ÜRETEREK GÜÇLENMEYE DEVAM EDİYORUZ”

Fabrikaların mali tablosunda gözle görünür iyileşmeler olduğunu söyleyen Başkan Erkoyuncu, göreve geldiği günden itibaren Konya Şeker’in borçlarını ödemek adına yoğun bir çaba sarf ettiğini aktardı. Başkan Erkoyuncu, “Konya kamuoyunun malumu olduğu üzere mali tablomuzdaki bozulma yavaş yavaş iyileşiyor. Bu durum herkesçe biliniyor. Göreve geldiğimiz günden itibaren kurumlarımızın borçlarını ödemek adına yoğun bir çaba içerisine girdik. Borcumuzu bir kuruş artırmadık. Tüm birimlerimiz sağlıklı bir şekilde çalışıyor. Bugüne kadar zarar eden bazı işletmelerimiz kar etmeye başladı. Panagro Et ve Süt Entegre tesisimiz kurulduğu günden bu yana bir kuruş kar edememişken 2023 yılında ilk defa kar etmeye başladı. Enerjide yaşadığımız ufak sıkıntılar hariç başka bir sıkıntımız yok. Son 2 yılda şeker fiyatların-

da yaşanan olumsuzluklardan etkilensek de günden güne büyüyor, üreterek güçlenmeye devam ediyoruz.

TORKU ÜRÜNLERİNE BİR GÜVEN VAR

“Doğal olarak bizden” sloganıyla gönüllerde taht kuran TORKU markasına kamuoyunda büyük bir güven olduğunu da sözlerine ekleyen Başkan Erkoyuncu, bu güveni boşa çıkarmayacaklarını söyledi. Başkan Erkoyuncu açıklamasının devamında, “TORKU markamız kamuoyu önünde kendini kanıtlamış ve vatandaşlarımızın güven duyduğu markalar arasında ilk sıralarda yerini almıştır. Bu durum bizleri oldukça mutlu ediyor. Ürünlerimizi en doğal ve hilesiz şekilde üretiyor, hiçbir katkı maddesine yer vermiyoruz. Çalışanından yöneticisine kadar TORKU markasını daha iyi yerlere getirmek adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.”

Zarafet ve ihtişamın BULUŞTUĞU NOKTA

CAN MANAS
Evleri





Doğal olarak bizden

Banada,
iyi gelir
Banada!





Y. Furkan AKBAL
Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Başkan Vekili

YERELDEN GLOBAL'E UZANAN BAŞARI HİKÂyelerinin Arkasındaki Güç: Genç MüSiAD

Türkiye'nin en yaygın sivil toplum yapılarından biri olan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin gençlik oluşumu Genç MÜSiAD, kuruluşunun üzerinden geçen 22 yılda ülkemizin iş dünyasındaki en önemli aktörlerinden biri hâline geldi. Genç girişimcilerin ve iş insanlarının vizyonlarını geliştirmelerine katkı sunacak pek çok başarılı projeye imza atması da yalnızca gençlerin değil, tüm iş dünyasının dikkatini çeken bir platforma dönüşmesine zemin hazırladı. Bu oluşumu, gençlerin iş hayatına erken yaşta adım atmaları, doğru network'lerle bağlantı kurarak deneyim kazanmaları, girişimcilik bilinci geliştirmeleri ve yeni iş birlikleriyle ticaret yapma fırsatları oluşturmaları açısından son derece kıymetli buluyorum. Özellikle Türkiye gibi genç nüfusun yüksek olduğu bir ülkede bu potansiyelin en doğru şekilde hareket etmesi, iş dünyasına aktif ve bilinçli şekilde katılım sağlamaları oldukça önemli. Bu ba-

kiş açısından hareketle, Genç MÜSiAD'ın Türkiye iş dünyası ve ekonomisi için çok önemli bir rolü olduğu kanaatindeyim.

Girişimcilere olduğu gibi Genç MÜSiAD, aile şirketlerinin ikinci nesillerinin iş hayatına entegre olmaları ve bu alandaki gelişimleri konusunda onlara önemli bir eğitim zemini hazırlıyor. Öyle ki Genç MÜSiAD, aile şirketlerinin genç nesillerini, iş dünyasında tecrübe kazanmaları ve organizasyonel yetkinliklerini geliştirmeleri noktasında destekleyerek, onların iş yaşamına daha güçlü bir şekilde adım atmalarını sağlıyor. Burada elde edilen deneyimler, gençlerin şirketlerine geri döndüklerinde, daha hızlı bir şekilde gelişim göstererek büyük mesafeler kat etmelerine olanak tanıyor.

**Genç MÜSiAD Gibi Gençlerin Dinamizmini
Topluma Kazandıran Oluşumlar, Ülkeler İçin
Büyük Değer Taşıyor**



Dünyanın muhtelif yerlerinde şubeleri olması, yurt dışındaki kimi sivil toplum kuruluşlarıyla iş birlikleri gerçekleştirmesi gibi özellikleri Genç MÜSİAD'ın küresel bir organizasyon olmasının en önemli göstergesi... Benim Genç MÜSİAD Başkanlık görevini üstlendiğim iki dönemde de yol arkadaşlarımla birlikte yurt dışına pek çok etkinlikler ve ziyaretler düzenledik. Çin, Azerbaycan, Özbekistan, Gürcistan ve Afrika'daki büyük sivil toplum kuruluşlarıyla pek çok etkinliğe imza attık. Aynı şekilde Portekiz, Almanya, Fransa ve İngiltere gibi ülkelerdeki iş dünyası temsilcileriyle gerçekleştirdiğimiz etkinlikler ile üyelerimize uluslararası alanda iş yapma becerilerini geliştiren ve genişleyen bir vizyon hazırladık. Özellikle yurt dışında çeşitli gençlik STK'ları ile iş dünyasına yönelik çalışmalar yapmaları noktalarında şevklendirici programlar gerçekleştirdik. Onları, ülkemize davet edip ağırladık. Üyelerimizle yurt dışı temaslarında oluşturulan iş birliklerine dair çok güzel örneklerimiz de var. Örneğin; yerel ticaretle iş hayatına adımı atan ve hiç yurt dışına çıkmayan kimi üyelerimiz "Yurt dışı büyük bir pazarmış ve biz de buralarda başarılı işlere imza atabiliriz." bakış açısını elde ederek vizyonlarına farklı bir pencere açtılar. Hatta yurt dışında üretim tesisi açan arkadaşlarımız da oldu. Bu şekilde yerelden başlayıp, ulusal ve küresel düzeye uzanan hikâyeler yazılmasına şahitlik ettik. Ayrıca o dönemde Kanada'daki bir üyemiz ile Bursa ve Düzce'deki bir üyemizin ortaklığı söz konusu olabildi. Dolayısıyla küresel ortaklıklara da vesile olduk. Bu örnekleri şu nedenle verdim: İş insanlarının büyük çoğunluğu faaliyet gösterdikleri şehirlerde, genellikle o bölgelere odaklanarak çalışıyorlar. Genç MÜSİAD gibi oluşumlar ise iş insanlarını sürekli hareket hâlinde tutuyor, farklı illerdeki, bölgelerdeki hatta ülkelerdeki insanlara temas ederek hem farklı kültürleri hem de farklı pazarları tanıma şansı elde etmelerine vesile oluyor. Kişilerin yalnızca bulunduğu şehirle sınırlı kalmasının önüne geçiliyor. Bu sayede böyle oluşumlar, insanları kendi kabından çıkmaya ve geniş bir perspektife sahip olmaya teşvik ediyor. Buradan hareketle şunu söyleyebilirim: Genç



MÜSİAD gibi bir platformun Türkiye'ye, Türkiye'nin de Genç MÜSİAD gibi oluşumlara ihtiyacı var. Çünkü Türkiye, genç potansiyeli yüksek bir ülke. Dolayısıyla bu potansiyelin en doğru şekilde yönlendirilmesi ve faydalı bir güce dönüştürülmesi anlamında Genç MÜSİAD gibi gençlik oluşumları önemli bir pozisyonda yer alıyor. Keza gençlerin dinamizmini en verimli şekilde topluma kazandıran yapılar, ülkeler için büyük değer taşıyor.

MÜSİAD EXPO, Şirketlerin Görünürlüklerini Artırdıkları Lansman İşlevi Görüyor

Bir de küresel ticaretin nabzını tutan MÜSİAD EXPO'muz var. MÜSİAD EXPO'yu, MÜSİAD'ın kuruluş vizyonunu yansıtan ve her iki yılda bir gerçekleştirilen, küresel anlamda iş dünyasını bir araya getiren önemli bir organizasyon olarak tanımlamak mümkün. MÜSİAD EXPO, bir anlamda katılımcı firmaların ürünlerini ve markalarını tanıttıkları, görünürlük kazandıkları bir "lansman" işlevi görüyor. Bu platformda, sadece firmalar değil, aynı zamanda girişimciler, potansiyel iş ortakları ve yatırımcılar da bir araya gelerek yeni ticaret fırsatları oluşturabiliyor. Bu organizasyonu, şirketlerin yıllarca emek verdikleri işlerini görücüye çıkardıkları bir platform olarak görüyorum.

Katılımcıların tekrar tekrar bu etkinliklerde yer alıyor olmaları, MÜSİAD EXPO'nun ne kadar faydalı olduğunu ve katılımcılarda memnuniyet oluşturduğunu gösteriyor. Bu bağlamda MÜSİAD EXPO'yu çok başarılı bulduğumu söylemeden edemeyeceğim.

Özetle, MÜSİAD EXPO yalnızca bir fuar olmanın çok ötesinde şirketlerin kendilerini tanıtmalarına, farklı kültürlerle ve iş yapış biçimleriyle tanışmalarına, yeni iş olanakları bulmalarına ve ortaklıklar kurmalarına olanak tanıyan adeta bir fırsatlar kapısı... Bu etkinlik, hem katılımcılara hem de ziyaretçilere sadece iş bağlantıları kurma imkânı sunmakla kalmıyor, aynı zamanda ticaretlerini küresel boyuta taşımalarına da katkı sağlıyor. Gelecek, gençlerin elinde şekillenecek ve biz de bu sürecin önemli bir parçası olan MÜSİAD'la birlikte yürümeye, onlarla birlikte hareket etmeye ve yanlarında olmaya devam edeceğiz.



**Güvenilir Çözümlerle 50'den Fazla Ülkede!
İşiniz Güçse Gücümüz Sizinle...**



For more information :



ÖZFATİHLERVİNC



GOLDA®



Mutfak Şeflerinin

İnce Tercihini



MAKARNA
TARİFLERİ İÇİN
QR KODU
OKUTUNUZ

Daha Fazlası için;
goldalezzedunyasi

www.golda.com.tr

bera
HOLDING



Golda, hedefleri tam 12'den vuruyor!

Çeyrek asrı aşkın tecrübesiyle tarla mahsullerindeki toprak kokusunu işleyerek müşterilerine sunan Golda Gıda, 76 bin 82 metrekare kapalı alanda kurulmuş olup tarım ve hububat sektöründe yıllık 120 bin ton buğday ve bakliyat işleyerek her yıl yapmış olduğu yatırımlar ile üretim kapasitemizi ve ürün çeşitliliğini devamlı olarak arttırıyor

Golda Gıda Bera Holding iştiraki olarak 1996 yılında kurulmuş ve Karaman ilinin Kazımkarabekir ilçesinde 1997 yılında gıda şehri projesi kapsamında faaliyetlerine başladı. Golda Gıda, gıda sektörünün bir oyuncusu olarak kuruluşundan itibaren geçen yaklaşık 27 yıllık süre içinde irmik, makarna, un, bisküvi-gofret ve bakliyat tesisleri ile üretim, satış, dağıtım ve ihracat faaliyetlerini yürütüyor. Golda Gıda'nın üretim faaliyetlerini yürütmekte olduğu fabrikası 1 milyon 78

bin metrekare açık alan üzerine yaklaşık 76 bin 82 metrekare kapalı alana kurulmuş olup tarım ve hububat sektöründe yıllık 120 bin ton buğday ve bakliyat işlenmekte.

Golda Gıda Genel Müdürü Fatih Doğan, Golda olarak üretim hacmi, hedef ve yatırımlardan konuştu:

"Golda Gıda'da Genel Müdürlük görevini icra ediyorum. Ayrıca Bera Holding bünyesinde uzun yıllardır görev alarak çalışmalarımı sürdürmekteyim. Göreve başladığımdan bu yana Golda Gıda'nın

sürdürülebilir şekilde büyümesine ve yenilikçi projelerin hayata geçirilmesi suretiyle sektörde öncü olmasına odaklandık. Ekibimizle birlikte birçok yeniliğe imza attık ve Golda Gıda'nın pazar payını arttırmayı başardık.

Ana üretim tesislerimiz ve kapasitelerimizi ise üretimimizdeki artış ile doğru orantılı bir şekilde kademeli olarak irmik üretimi için buğday kırım kapasitemiz bakımından yıllık 78 bin tonluk kapasiteyi 156 bin tona; makarna üretim kapasitemiz bakımından





yıllık 70 bin tonluk kapasiteyi 112 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz.

Bunlara ilave olarak un üretimi için yıllık 90 bin ton buğday kırım kapasitesine, bakliyat için yıllık 24 bin ton üretim kapasitesine ve bisküvi-gofret-marshmallow için yıllık 12 bin ton üretim kapasitesine sahibiz.

Golda Gıda olarak kuruluşumuzdan bugüne kadar her yıl düzenli olarak yapmış olduğumuz yatırımlar ile üretim kapasitemizi ve ürün çeşitliliğimizi devamlı olarak arttırdık. Geçtiğimiz 2023 finansal yılı bakımından ise Golda Gıda nezdinde koyduğumuz hedefleri gerçekleştirmek için çalışmalarımızı sürdürürken piyasa dalgalanmaları ve regülasyonlar gibi zorluklarla karşılaştık ancak deneyimli ve profesyonel ekibimizle birlikte bu süreci başarıyla tamamlayarak 2023 finansal yılına ilişkin hedeflerimizi başarıyla hayata geçirdik.

Golda Gıda olarak 2024 finansal yılı içerisinde halka arz olmak için gerekli çalışmaları ve adımları atarak Sermaye Piyasası Kurulu ve Borsa İstanbul A.Ş. nezdindeki başvurularımızı yaptık. Devam eden halka arz sürecimizde, şeffaflık ve güvenilirlik ilkesine bağlı kalarak yatırımcılarla güçlü bir iletişim kurmayı hedefliyoruz.

Golda Gıda'nın halka arz sürecinde elde edeceği fonun bir kısmını yeni yatırım fırsatları ve AR- GE çalışmaları ile değerlendirmeyi planlıyoruz. Bu çerçevede, yeni yatırımlarımızla uluslararası pazardaki varlığımızı daha da arttırmayı hedefliyoruz. Planlanan halka arzımızın tamamlanması sonrasında, paydaşlarımızla daha sıkı bir bağ kurarak, sürdürülebilir büyüme hedeflerimize daha sağlam adımlarla ilerleyeceğiz.

Golda Gıda olarak, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı bir büyüme stratejisi izliyoruz. 2024 yılında gerçekleştirmeyi hedeflediğimiz yeni ürün Ar-Ge çalışmaları ile tüketim alışkanlığı değişen Z kuşağına hitap eden inovatif ürünler ile yeni bir pazar geliştirmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda, çevresel ve sosyal sorumluluk projeleriyle topluma katkı sağlamaya devam edip bu hedefler doğrultusunda, tüm paydaşlarımızla iş birliği yaparak, Golda Gıda'yı geleceğe taşımayı amaçlıyoruz."



TECHNOLOGY

BAUST

BU MARKANIN
ARKASINDA BİR

BABAYİĞİT
VAR.

ELEKTRONİK BİNA SİSTEM ÇÖZÜMLERİ
ELECTRONIC BUILDING SYSTEM SOLUTIONS



Güvenlik Kamera Ürünleri
Security Camera Products



Yüz Tanıma Sistemleri
FaceID Systems



İris Tanıma Sistemleri
IrisID Systems



Turnike Sistemleri
Turnstiles



Hızlı Geçiş Turnikesi
Speed Gate Turnstiles



Hırsız Alarm Sistemleri
Burglary Alarm Systems



Yangın İhbar Sistemleri
Fire Alarm Systems



Seslendirme Sistemleri
Audio Systems



Uydu Dağıtım Sistemleri
Satellite Distribute Systems



Uydu Çanak Antenleri
Satellite Dish Antennas



Akıllı Rack Kabinetler
Smart Rack Cabinets



Zayıf Akım Kabloları
Weak Current Cables

Powered by

BABAYİĞİT
TECHNOLOGY



Fezvi Çakmak Mh. Demirkapı Cd.
No: 17/B 42050 KONYA/TÜRKİYE

+90 332 654 54 54

www.baust.com.tr

www.babayigit.com.tr

satis@babayigit.com.tr

sales@babayigit.com.tr



AKKO®



USA INC.

AÇILDI..



901 Mittel Dr Wood Dale IL 60191 UNITED STATES
www.akkousa.us • info@akkousa.us • +1 847 600 9806



konuşulan
the spoken kalite...
quality...

Ayrıntılı bilgi için:

AKKO Metalworking Tools



www.akko.com.tr

AKKO MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

📍 Konya S. Organize Sanayi Bölgesi Aşağıpınarbaşı Osb. Mah. 526 Nolu Sokak No: 1 P.K. 42160

Tel: +90 332 239 17 57 (Pbx) Fax: +90 332 239 17 52 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE

Tel: +90 332 239 17 57 (Pbx) Fax: +90 332 239 17 52 ✉ akko@akko.com.tr



Kurulduğu 1986 yılından bu yana AKKO, büyümesini ulusal pazara paralel şekilde sürdürüp 90 ülkeye ihracatla küresel arenadaki payını büyütmeğe devam ediyor. İki yıl önce yaklaşık 40 bin metrekarede devreye aldığı entegre tesisle ürün ve hizmet kalitesi standartlarını sürdüren dev üretici, Avrupa'ya damga vuran AKKO Europe GmbH'den sonra AKKO USA INC ile aynı zamanda sloganı olan 'konuşulan kalite' misyonunu Amerika'ya da taşıdı

'Konuşulan kalite' Amerika pazarında daha güçlü!

AKKO, bu yeni girişimin hikayesini anlatırken "İmalata 1986 yılından bu yana adım attığımız üretimin sürdürülebilirliği ve kalite standartları konusundaki kurumsal hassasiyetimiz, markamızı daima kendini güncellemeye; yeni teknolojiler, uygulamalar ve nitelikli insan kaynağına yatırım yapmaya teşvik etti. Dünyada gıptayla bakılan ürün gruplarını coğrafyamızda üretebilme tutkumuzu hep koruduk. Ürün ve hizmetlerimizin başarısı, 90 ülkeye ihracatla AKKO'nun dünya markası olma vizyonunu destekledi. Pazar talepleri, talaşlı imalatta türeyen yeni ihtiyaçlar, markamızı; Avrupa pazarından sonra Amerika'da da daha sağlam adımlar atmaya teşvik etti" açıklamasında bulundu.



Amerika pazarı talepleri doğ-
rultusunda inç ürün grubunu da
ürün gamına ekleyen AKKO yenilikçi
ürünlerini pazara sunmuş ve pazarın
ihtiyaçları doğrultusunda sunmaya
devam ediyor.

AKKO Ticari Fonksiyon Lideri
Mustafa Karakuş: "Avrupa'da üretim
daralırken daha cesur davranıp
Amerika'daki varlığımızı güçlendirme

kararı aldık. Ani bir karar değildi,
fizibilitesi pandemiden bu yana
yapıldı. Üretim ihtiyaçları her geçen
gün dönüşüyor ve artıyor. Metal
işlemede kusursuzluğu taahhüt eden
gerek teknolojik gerekse mühendislik
birikimimiz ve neredeyse 40 yıllık
üretim tecrübemiz, bu pazardaki bü-
yüme iddiamızı güçlendiriyor. AKKO
USA INC ile bölgenin, 'verimli, uygun

maliyetli ve katma değerli üretim
beklentisini' karşılama konusunda
artık daha da iddialıyız" sözlerini
kaydetti.

AKKO USA INC ise Şikago'da
gerçekleşen IMTS 2024 Fuarı'nda,
pazardaki elini güçlendirecek kesici
takım, insert ve tutucu çözümleriyle
yoğun ilgi gördü.





Kavaklı Shell İstasyonu yenilenen yüzüyle hizmetinizde!

Koyuncu Akaryakıt, sektördeki yenilikçi yaklaşımı ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan hizmet anlayışıyla büyümeye devam ediyor. Bu misyon doğrultusunda, modern alt yapısı ve yüksek hizmet kalitesiyle fark yaratan Kavaklı Shell İstasyonu, yoğun bir katılım ile hizmete girdi

Koyuncu Akaryakıt, sektördeki yenilikçi yaklaşımı ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan hizmet anlayışıyla büyümeye devam ediyor. Bu misyon doğrultusunda, modern alt yapısı ve yüksek hizmet kalitesiyle fark yaratan Kavaklı Shell İstasyonu, yoğun bir katılım ile hizmete girdi. Koyuncu Akaryakıt Genel Müdürü Mehmet Osman Erkal yeni istasyon hakkında; "Müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunma misyonuyla hareket ediyoruz. Koyuncu Akaryakıt olarak Konya'da 1988 yılından günümüze akaryakıt sektöründe iştigal ediyoruz. Şu anda Konya merkezde 4 adet Shell istasyonumuz var. Açılışını yaptığımız bu istasyonumuz 1994 yılında grubumuza katıldı. O yıldan beri kesintisiz hizmet ver-



dik. Yenilemek ve günün şartlarına uymak adına istasyonumuzu sil baştan yeniden inşa ettik. İstasyonumuzda 300 metrekare market alanımız, yenilenmiş tuvaletlerimiz, son sistem akaryakıt pompalarımız var. Özellikle çevreye faydalı olacak şekilde benzin buharı geri dönüşüm sistemlerimiz mevcut. Çok kısa zaman sonrada elektrik şarj istasyonlarımızı devreye alacağız. Merkezi konumda olmakla beraber müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Bu istasyonumuzda 21 kişi çalışacak, toplam akaryakıt tarafında, diğer istasyonlarımızla birlikte 100 çalışmamız var. Mevcut istasyonlarımızla nitelikli büyümeyi tercih ediyoruz. Koyuncu Kavaklı Petrol İstasyonumuz şehrimize hayırlı olsun" dedi.



Zamandan tasarruf, yakıtta güven: TTS her an yanınızda!

Kayıp ve
Kaçakların
Önlenmesi

Uzaktan
İzleme ve
Yönetim

Zaman
Tasarrufu

Yakıt
Faturalarının
Kolay Takibi

Yakıt
Maliyetinin
Azalması



GARANTİMİZ
MÜŞTERİLERİMİZ

ErkanBaşar
GAYRİMENKUL

+90 332 245 25 65

www.erkانبasar.com

[f](https://www.facebook.com/erkانبasargayrimenkul) [i](https://www.instagram.com/erkانبasargayrimenkul) /erkانبasargayrimenkul

Alavardı Mah. Sabirhan Sok. No:3
Meram/KONYA

ERKANBASAR

GAYRİMENKUL

+90 **332 245 25 65**

www.erkansasar.com

[f@/erkansasargayrimenkul](https://www.facebook.com/erkansasargayrimenkul)

Alavardı Mah. Sabirhan Sok. No:3

Meram/KONYA



Faturalar artık sistemde!

Ticari araçlarda zorunlu hale getirilen UTTS hakkında bilgi veren Koyuncu Akaryakıt Genel Müdürü Mehmet Osman Erkal, ticari amaçla kullanılan tüm ağır vasıta ve binek araçların akaryakıt alımlarının kayıt altına alınması için akaryakıt istasyonlarına ve araçlara entegre edilen bir sistem kurulacağını belirtti

Ticari araçlarda ulusal taşıt tanıma sistemi (UTTS) zorunlu hale getirildi. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, yılbaşından itibaren vergi mükelleflerine ait ticari araçlar için yürür-

lüğe girecek Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'yle (UTTS) 8 milyon aracın 713 milyar liralık akaryakıt tüketiminin dijital olarak takip edileceğini belirtti. Yeni sistem kapsamında araç yakıt masraflarının mali olarak

işlenmesi adına akaryakıt istasyonlarında taşıt tanıma sistemi kurulumu, 31 Aralık 2024 itibarıyla mecburi kılındı. Koyuncu Akaryakıt Genel Müdürü M. Osman Erkal, konuyla ilgili bilgi verdi.



SİSTEMLE VERGİ KAYBININ ÖNÜNE GEÇİLMESİ HEDEFLENDİ

Vergi kayıp ve kaçaklarının önüne geçebilmek amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü tarafından Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nin (UTTS) geliştirildiğine dikkat çeken Erkal, sistemle birlikte ticari araçların yakıt almak için akaryakıt istasyonlarına gelmesinin mecburi hale geleceğini bildirdi. Erkal, bazı ticari işletmelerin kendi tanklarına depoladıkları akaryakıtı kullandığı ve bunun maliye tarafından takibinde yaşanan problemleri bu sistemle birlikte çözüme kavuşturulmasının hedeflendiğini ifade etti. Erkal, sistemin işleyişi hakkında ise şunları aktardı: "Ticari araçlara takılan ve akaryakıt istasyonlarında kurulacak sistem sayesinde tüm plaka bilgileri, yakıt miktarı, yakıtın nereden alındığı gelir idaresine elektronik ortamda aktarılacak, sistem üzerinden aktarılmayan akaryakıt alımları gider olarak işlenemeyecektir. 1 Temmuz 2025 itibarıyla yeni üretilen tüm araçlara 1 ay içerisinde takılması zorunlu hale getirilecektir. Şu anda herhangi bir dağıtım şirketinin taşıt tanıma sistemi üzerinden yakıt alımlarını yapan firmalar 30 Haziran 2025 tarihine kadar bu sistemden muaf tutulacak. Sadece devlet kuruları ve istasyonlara gelme durumu olmayan şantiye, fabrika gibi yerlerde bulunan ağır iş makineleri kullanan firmalar bu araçları için kendi depolarına akaryakıt alımı yapabileceklerdir."

'SÜRE AZ ANCAK TARİH FAZLA İLERİYE ÖTELENMEYECEK'

UTTS için belirtilen son tarihin 1 Ocak 2025 olarak belirlendiğini ifade eden Erkal, bu sürecin yeterli olmadığına işaret etti. Konuyla ilgili Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nden bu tarihi ertelemeyeceği yönünde gelen bilgiler hakkında da yorumda bulunan Erkal, "Sistemin işleyebilmesi için tüm akaryakıt istasyonlarına makine tesis ve ekipman kurulumu gerekiyor ve bunun için yeterli süre kalmadı. Sürecin ertelenmeyeceği söylendi ancak 2 aydan daha az bir süre kaldı ve tüm Türkiye'deki istasyonlara sistemin bu kadar kısa bir sürede kurulması mümkün değil. Görüşümüz sürecin erteleneceği yönünde. Biz de Koyuncu Grup olarak hazırlıklarımıza başladık" diye konuştu.

SÜREÇ İYİ YÖNETİLİRSE GÜZEL BİR ADIM!

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nin, vergide kayıp ve kaçakların önüne geçilebilmesi adına önemli bir adım olduğunu vurgulayan Erkal, sistemin; akaryakıt istasyonları arası haksız rekabetin önüne geçilmesini ve verilen hizmet ürün kalitesi ile hakkaniyetli bir rekabet yapılabilmesini de sağlayacağını ifade etti. Sistemin doğru bir şekilde işleyebilmesi adına süreç önünün de iyi yönetilmesi gerektiğinin altını çizen Erkal, "Verilen emeklerin boşa gitmemesi için sürecin iyi



yönetilmesi gerekiyor. UTTS için ilk olarak istasyonlardaki 1 motorin ve 1 benzin pompasının bu sisteme dahil edilmesi gerekiyor ancak yalnızca 1 pompanın sisteme

dahil edilmesi, aynı anda gelecek olan ikinci bir müşteri için zaman kaybı olacak ve zamanla tüm pompalara bu cihazların takılması gerekecek." ifadelerini kullandı.



TÜM MADDİ YÜK, İSTASYONLARIN OMZUNDA OLMASIN!

Sistem için akaryakıt istasyonlarında kullanılacak olan cihazların, istasyon sahiplerine büyük bir külfet olacağını da ifade eden Erkal, konuyla ilgili Darphane ile görüşmelerinin devam ettiğini bildirerek şunları söyledi: "Bir istasyonda 4 pompaya bu cihazın takıldığını düşündüğümüzde gider maliyeti, yaklaşık olarak 1 milyon TL olacak. Sistemin kurulması yetmiyor; ayrıca bu sistem için yıllık olarak 50 bin TL haberleşme bedeli olacak. Bunlar da istasyon sahipleri için büyük bir külfet. Vergi kaybının önlenmesi için atılan bu adımdaki tüm yükün istasyon sahip-

lerine yüklenmesini doğru bulmuyoruz. Akaryakıttaki kâr payından bizimle birlikte pay alan ve hatta bizden daha fazla pay alan akaryakıt dağıtım şirketlerinin de bu cihazların maddi yüküne ve sorumluluğuna ortak olmasının daha adil olacağı düşüncesindeyiz. Bu sayede akaryakıt istasyonlarının yükü de kısmi olarak hafiflemiş olacak. Konuyla ilgili yetkililerle görüşmelerimiz devam ediyor. İlk olarak sancılı bir süreç olacak ancak inanıyoruz ki hakkaniyetli bir şekilde sistem rayına oturursa vergi kayıplarının önlenmesinde faydalı olacak."



MÜSİAD'ın düzenlediği 'Türkiye Yüzyılında Otomotiv ve Enerji Vizyonu' temalı Türkiye İstişare Toplantısında konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, "MÜSİAD'ın iş dünyamızda önemli bir yeri var. Bakanlık olarak da her daim yanlarındayız ve destek veriyoruz" dedi

MÜSİAD'ın her daim yanındayız

MÜSİAD Enerji ve Çevre Sektör Kurulu ile Otomotiv ve Ulaşım Araçları Sektör Kurulu'nun birlikte organize ettiği, MÜSİAD Konya Şubesi ev sahipliğinde düzenlenen Türkiye Yüzyılı'nda Otomotiv ve Enerji Vizyonu temalı Türkiye İstişare Toplantısı yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Programa; Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Hakan Özer, AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, MÜSİAD Genel Başkan Vekili Ahmet Doğan Alperen, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Burhan Özdemir ve çok sayıda davetli katıldı. Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan burada yaptığı konuşmada, "MÜSİAD'ın iş dünyamızda önemli bir yeri var. Bakan-

lık olarak da her daim yanlarındayız ve destek veriyoruz. Zaten Sayın Bakanımızı da MÜSİAD'dan ayrı düşünemeyiz. Ömer Bolat dediğinizde akla ilk MÜSİAD'da yapmış olduğu çalışmalar geliyor." ifadelerini kullandı.

'EKONOMİMİZ ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR'

Türkiye ekonomisinin her şeye rağmen üretmeye devam ettiğini vurgulayan Mahmut Gürcan, "Özellikle 2020'den itibaren yaşadığımız pandemi süreci, arkasından Rusya-Ukrayna çatışması ve arkasından İsrail'in yaptığı çatışmalardan dolayı bölgemiz çok ciddi riskler ve tedarik zincirindeki

aksaklıkları yaşadı. Bunun da neticesinde özellikle 2021 yılından sonra dünyada ciddi bir küresel durgunluk yaşandı. Türkiye de bundan haklı olarak payını almış oldu. Ancak her şeye rağmen ekonomimiz üretmeye, istihdam oluşturmaya ve ihracatı artırmaya yönelik hızlı adımlarla ilerlemeye devam etti. Türkiye son 16 çeyrektir kesintisiz büyümesini sürdürüyor. Geçtiğimiz 2023 yılında yüzde 5.1'lik bir büyümeyi gerçekleştirdi." dedi.

UYGULAMA OCAK'TA ZORUNLU OLUYOR

İlan platformlarına kimlik ve yetki doğrulama yükümlülüğü getirdiklerini





vurgulayan Gürcan, şunları kaydetti: “Yani ilan sitesine girilen ilanların, TC kimlik numarası onaylanmış kişiler tarafından verilmesini, ayrıca yetki belgesi olan firmalar tarafından verilmesini sağladık. Konut da geçtiğimiz günlerde yürürlüğe girdi. Yılbaşında tamamiyle yürürlüğe girecek. Şu anda hibrit olarak devam ediyor. Konut ilanı verecek kişiler e-ilan sitesine girmeden, e-Devlet üzerinden konutunu seçecek, oradan açılan pencereye hangi emlakçıya verecekse onun bilgi numaralarına girerek, ona yetki verecek. Bu sistemi aynı şekilde otomobilde de başlatıyoruz. e-Devlet üzerinden girerek sahip olduğunuz aracın, ilanını vermekle ilgili bir çalışmamız var. O da bitmek üzere, önümüzdeki aylarda yürürlüğe girecek.”

‘OTOMOTİV, İHRACATIMIZIN LOKOMOTİV SEKTÖRLERİNDEN’

İhracatta otomotivin payının büyük olduğunu da dile getiren Mahmut Gürcan, “İhracatımızın özellikle lokomotif sektörlerinden birisi de otomotiv. Otomotiv ihracatımız 2023’te 19.4 milyar dolar olarak gerçekleştirildi. Yan sanayiyle beraber bu rakam 35 milyar doları aşmış oldu. 2024 Ocak-Eylül döneminde yüzde 5.3’lük büyümeyle 26.9 milyar dolarlık bir ihracatı otomotiv sektörü gerçekleştirdi. Bu da tarihi rekor oldu. Otomotiv üretiminde dünya sıralamasında 5 yılda 15. sıradan 13. sıraya yükseldik. Bu da doğru bir istikamette olduğumuzu, yatırımlarımızı doğru yönlendirdiğimizi ve otomotiv sektöründeki büyümeyi de ilerlettiğimizi göstermektedir. Türkiye otomotiv sanayinin güçlü sermaye yapısı, nitelikli iş gücü, stratejik coğrafi konumu ve yüksek kalite

standartlarıyla sektörü uluslararası pazarda rekabetçi kılan en büyük unsurlardan birisidir. Çok güçlü yanlarımız var. Bu güçlü yanları arkasına alan ülkemiz, yerli üretim elektrikli otomobilimiz TOGG ile büyük bir adım atmıştır. TOGG milli gururumuzdur. Onun öncülüğünde özellikle elektrikli araç piyasasına sahip olma adına kararlı adımlarla ilerliyoruz.” şeklinde konuştu.

‘KONYA TEMİZ ENERJİDE TÜRKİYE’NİN LİDERİ KONUMUNDA’

Konya’nın yenilenebilir enerjide Türkiye’nin lideri konumunda olduğunu söyleyen MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, “MÜSİAD’ımızın geleneksel olarak uzun zamandır yapmış olduğu bu işiştare toplantıları devam ediyor. Aslında her bir sektörle alakalı bir belde de bir toplantı yapıyor. Konya’ımızda iki önemli sektörün toplantısı

bir arada yapılıyor. Bu çok manidar. Enerji ve otomotiv. Ekonomik olarak da Türkiye’nin geleceğini ilgilendiren en önemli iki sektörden bahsediyoruz. Konya’ımız enerji potansiyeli olarak özellikle yenilenebilir ya da temiz enerji potansiyeli olarak şu anda Türkiye’nin lideri konumunda. Güneş enerji santrali için çok verimli arazilerimiz ve çok verimli güneşimiz var. Avrupa’nın ve orta doğunun en büyük GES yatırımı Konya’da gerçekleştirildi. 1350 mega wattlık bir yatırım oldu. İhracatımızın yüzde 25.4’ü de otomotiv sanayiyle alakalı. Eylül ayı rakamlarıyla yaklaşık 670 milyon dolarlık bir ihracatımız söz konusu. Otomotiv yan sanayi Konya’ımızda hızla gelişmekte olan bir sektör. Geleceğin de bir sektörü. Belki bu konuda Sayın bakanımızın da hükümetimizin de destekleriyle Konya’da tek başına otomotiv sektörüne ait bir ürün bir marka çıkarabiliriz diye de düşünüyorum” dedi.





'TÜRKİYE OTOMOTİVDE EN ÖNEMLİ ÜRETİM MERKEZLERİNDEN'

AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Hakan Özer, "Bizlerin 21. yüzyılı, Türkiye yüzyılı yapmak gibi iddialı bir söylemi var. Bu noktada geride bıraktığımız 22 yılda Cumhuriyetimizin ilk asrını altyapı eksikliklerini önemli oranda giderdiğimiz söyleyebiliriz. 21. yüzyılı Türkiye yüzyılı yapmanın yolu yerli, özgün, katma değerli ve teknolojiyi takip eden değil geliştirebilen bir üretim yapmaktan geçiyor. Türkiye'nin önümüzdeki yüzyılda bölgesel güç olmaktan küresel güç olmayı tercih edebilmesi inovasyon, sürdürülebilirlik ve teknolojiye dayalı bir dönüşüm sürecine bağlıdır. Bu dönüşümde en kritik rolü ise otomotiv ve enerji sektörleri oluşturmaktadır. Türkiye otomotiv sektöründe halihazırda dünyanın önemli üretim merkezlerinden bir tanesidir. Ancak Türkiye yüzyılında hedefimiz sadece üretim merkezi olmak değil aynı zamanda teknolojiyi geliştiren, yenilikçi ve rekabetçi otomotiv ekosistemi oluşturabil-

mektir." dedi.

'MÜSİAD'IN BİRER NEFERİYİZ'

MÜSİAD Genel Başkan Vekili Ahmet Doğan Alperen, "Bizler bir ve beraberiz. Hepimiz MÜSİAD'ın birer neferiyiz. Her türlü fedakarlığı yaparız. MÜSİAD 1990 senesinden bu tarafa ülkemizin gelişimi için her alanda katkı sağlamaya çalışıyor. Konya MÜSİAD'ımız da 1993 senesinde kuruldu. MÜSİAD'ımız hem ulusal hem de uluslararası arenada faaliyet gösteren bir sivil toplum kuruluşu. Dünyanın yaklaşık olarak 99 noktasında, Türkiye'mizin 87 noktasında bulunuyor. Bugün Türkiye'de ve dünyada gidebileceğiniz her yerde bir MÜSİAD'lıya denk gelme imkanınız vardır. Bu çalışmayı düzenleyen sektörlerimizin kurul başkanlarına ve ekiplerine teşekkür ediyorum." ifadelerini kullandı.

'SEKTÖR TEMSİLCİLERİNE YOL GÖSTERİYOR'

MÜSİAD Otomotiv ve Ulaşım Araçları Sektör Kurulu Başkanı İsmail Altın, "MÜSİAD olarak birçok konuda karar alıcılara, sektör temsilcilerine, iş insanlarına yol gösteren, sektörlerin yarınlarına ışık tutan, hedefler koyan fikirler sunulmuştur. Bu doğrultuda Türk otomotiv endüstrisinin geleceği adlı sektörel raporumuz da yayınlanmıştır. 2010 yılında MÜSİAD'ın dördüncü dönem Genel Başkanı Sayın Ömer Cihad Vardan öncülüğünde Bursa'da düzenlenen Türkiye İstişare Toplantısında otomotiv sektörünün yarını için elektrikli araçlar vizyonu yüksek sesle dile getirilmiştir. Türkiye olarak yerli ve milli elektrikli otomobil üretmemiz gerektiği ilk kez MÜSİAD tarafından kamuoyunun gündemine sunulmuştur. Bu toplantıdan çıkan vizyonla MÜSİAD'ın tabiri caizse başlama vuruşu yaptığı, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın önderliğinde TOGG'a evrilen projenin fikri altyapısını oluşturmuştur. Dün olduğu gibi bugün de otomotiv ve enerji sektörlerinin geleceğini konuşacağız." dedi.

'GÜNEŞ ENERJİSİ TEKNOLOJİSİNDE BÜYÜK BİR İLERLEME KAYDEDİLDİ'

MÜSİAD Enerji ve Çevre Sektör Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Karaca, "Bugün ülkemiz başta olmak üzere tüm dünyada hızla artan elektrifikasyon çalışmaları, enerjinin tüketildiği yerde üretilmesine ilişkin çalışmalar, enerji depolama, net sıfır emisyon, sınırda karbon düzenleme mekanizması, yeşil taksonomi, e mobilite ve nüfus etliği gibi daha evvel aşına olmadığımız yepyeni kavramlar artık hayatımızda yerini aldı.

Dünyanın pek çok noktasında bu kavramların içinin doldurulabilmesi için milyonlarca saatlik mühendislik çalışmaları ve yüz milyarlarca dolarlık yatırımlar, finansman çalışmaları yapılmakta ve çok önemli miktarda bütçeler ayrılmaktadır. Asya merkezli olarak büyümeye başlamış olan küresel enerji talebi kısa süre içerisinde yenilenebilir kaynaklardan çok daha büyük hacimde ve düşük maliyetli enerjiye ulaşabilmeyi

mümkün kılacak araçlar üretmiş, başta güneş ve rüzgâr enerjisi olmak üzere birçok yeni teknolojiye büyük bir gelişmeye ve ilerlemeye yol açmıştır." şeklinde konuştu. Konuşmaların ardından protokol üyelerine; Meram Dere Zafer İlkokulu öğrencilerinin farkındalık oluşturmak adına çizdirilen enerji, çevre ve ulaşım temalı resimler takdim edildi.

Damaklarda **unutulmaz**
izler bırakıyor!



www.giba.com

Giba
LOKUM VE ŞEKERLEME

ŞUBE SAYISINI ARTIRMAK İSTEYENLER CHARISMA FMS KULLANIYOR



CharismaFMS İLE
FRANCHISE BAŞVURULARINIZI
KOLAYCA YÖNETİRSİNİZ



Şube yönetiminde dijital devrim: CharismaFMS ile sınırsız imkanlar

Franchise sektöründe dijital dönüşümün öncüsü olan Armiya Teknoloji, sektörde fark yaratan yenilikçi bir yaklaşımla işletmelerin operasyonel verimliliğini artıran şube yönetim yazılımı CharismaFMS'yi satışa sundu. CharismaFMS, karmaşık operasyonel süreçlerin hızlı, şeffaf ve etkili bir şekilde yönetilmesine olanak tanıyor

Armiya Teknoloji, sektörde ilkleri başarmayı hedefleyen girişimci ve yenilikçi vizyonuyla, CharismaFMS ile çok sayıda şubeye sahip markaların büyüme ve yönetim süreçlerine dijital bir çözüm sunarak büyük ilgi görüyor.

FRANCHISE BAŞVURU YÖNETİMİ VE CRM ENTEGRASYONU

Şube bazlı büyüyen markalar için başvuru sürecini yönetmek, yeni lokasyonlar açmak kadar kritik bir öneme sahiptir. CharismaFMS, markaların kendi web sayfaları üzerinden aldıkları başvuruları otomatik olarak sistemine alıyor. Başvuru, ilgili personelin ekranına düşüyor ve böylece operasyonun ilk adımı başlamış oluyor. CharismaFMS'in entegre CRM yapısı sayesinde, başvuruların değerlendirilmesi, yapılan görüşmelerin kayıt altına alınması ve teklif süreçlerinin takibi gibi aşamalar kolaylıkla yönetilebiliyor.

PROJE YÖNETİMİ VE ŞUBE AÇILIŞ SÜREÇLERİ

CharismaFMS, yeni şube açılışlarını proje bazlı yönetme imkanı tanıyor. Şubenin seçilecek lokasyonundan dekorasyonuna, ekipman temininden personel eğitimine kadar tüm aşamalar, detaylı bir şekilde dijital ortamda planlanıp sorumlu kişilere atanıyor. Böylece açılış sürecinin her adımı titizlikle izlenebiliyor ve tüm aşamalar hızla tamamlanıyor. Armiya Teknoloji'nin geliştirdiği bu yenilikçi proje yönetimi modülü, çok sayıda şubeye büyümeyi planlayan işletmelerin yolunu açıyor. Ayrıca şubeler, CharismaFMS ile tek platform üzerinden tam kontrollü bir biçimde yönetilebiliyor.



ŞUBELERDE DİJİTAL EKİPMAN TAKİBİ

Şubelerde kullanılan ekipmanların yönetimi işletmeler için büyük önem taşır. CharismaFMS, ekipmanların alım tarihleri, garanti süreleri, bakım ve onarım geçmişleri gibi detayları kayıt altında tutuyor. Bakım zamanı yaklaşan ekipmanlar için sistem tarafından otomatik hatırlatmalar yapılması, işletmelere iş sürekliliği açısından büyük kolaylık sunuyor. CharismaFMS'in ekipman yönetimi modülü sayesinde, şubeler arası ekipman takibi yapılabilir ve operasyonel maliyetler düşürülüyor.

TEDARİKÇİ YÖNETİMİ İLE GÜÇLÜ BAĞLANTILAR

Armiya Teknoloji'nin sunduğu CharismaFMS, çoklu şube yapısına sahip markalar

için tedarikçi yönetimi özelliğiyle öne çıkıyor. Sistemde tedarikçilerin performans analizleri, teslimat süreleri ve sözleşme detayları gibi bilgiler detaylı olarak yer alıyor. Bu bilgiler, markaların en uygun tedarikçilerle çalışmasını sağlayarak maliyetleri optimize etmelerine ve hizmet kalitesini yüksek tutmalarına yardımcı oluyor.

PERSONEL VE EĞİTİM YÖNETİMİ

Merkez ve şube personelinin doğru şekilde eğitilmesi, marka standartlarının korunması için kritik öneme sahiptir. CharismaFMS, personel eğitimlerini planlayarak eğitim geçmişlerini kayıt altına alıyor. Bu özellik sayesinde markalar, çalışanlarının eğitim durumlarını takip edebiliyor ve ihtiyaç duyulan alanlarda yeni eğitimler düzenleyebiliyor. Böylelikle, her şubede aynı kalite ve hizmet standardı korunmuş oluyor.

CHARISMA FMS İLE
ŞUBELERİNİZDE
TAM KONTROL
TEK PLATFORM





SINAN SİGORTA

SINAN DIŐL SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŐTİ.

*Sektörde
Güvenin
adı*

Trafik
Kasko

Konut
Sigortası

İŐ Yeri
Sigortası

Dask

Sağlık
Sigortası

All Risk
Sigortası

Alacak
Sigortası

Kefalet
Sigortası

📍 Sanyakup Mh. Garaj Cad. Sinan İŐ Merkezi
Kat:1 No:15/101 Karatay/Konya

☎ 0332 353 44 22
☎ 0332 352 34 00

🌐 www.sinansigorta.com
✉ bilgi@sinansigorta.com

Whatsapp Hattı:
☎ 0555 986 49 48

DSL
PLASTİK & GRANÜL & ENJEKSİYON

♻️ PP

♻️ PE

♻️ PS

♻️ PVC

HAMMADDE

ALIM | ÜRETİM | SATIŞ

📍 Fevzi Çakmak Mh.
Büsan OSB 10664 Sk.
No:29/C Karatay/KONYA

☎ 0332 342 32 22
☎ 0533 568 18 19

✉ bilgi@dslplastik.com
🌐 www.dslplastik.com





Yenilenebilir enerjide yüksek verimin adresi: TaKeep Energy

Yeni teknolojilere yaptığı yatırımlarla kısa sürede 300'den fazla firmanın tercihi haline gelen TaKeep Energy hakkında bilgi veren Genel Müdür Fatih Akbulut, GES yatırım süreçlerinde kurulum işleri hariç tüm adımlarda müşterilere kapsamlı çözümler sunarak tercih sebebi olduklarını vurguladı

2008 yılından bu yana edindikleri verimli ve nitelikli bilgi tecrübesiyle 2022 yılından itibaren ticari faaliyetlerine başlayan TaKeep Energy, bugün 300'den fazla firmaya hizmet veriyor. Konuyla ilgili bilgi veren TaKeep Energy'nin Genel Müdürü Fatih Akbulut, bilgi birikimini deneyimle birleştirerek teknolojiyle harmanlanan bir firma olarak hizmet verdiklerini ifade etti. Akbulut, yerel ve global ölçekte çözüm üreten bir marka olarak uzun vadeli hedefler, sektörün sorunları ve çözüm önerilerinden bahsetti.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Fatih Akbulut, 2019 yılında temelleri atılan ve 2022 yılında ticari faaliyetlerine başlayan TaKeep Energy'nin Genel Müdürü olarak görev yapıyorum. Matematik bölümü mezunuyum ancak 2013 yılından itibaren yenilenebilir enerji, özellikle güneş enerji santralleri alanında finansman, fizibilite ve proje geliştirme gibi birçok çalışmada yer aldım. Bu süreçte edindiğim tecrübeler, yenilenebilir enerji sektörüne olan ilgimi daha da artırdı.

TaKeep Energy'nin kuruluşunda, kurucu ortaklarımız Prof. Dr. Yakup Kara, Hakkı Tayfur Aslan ve İsmail Hakkı Karaca'nın 2008 yılından bu yana geliştirdikleri Know-How büyük bir rol oynadı. Bu birikimi kendi deneyimlerimle birleştirerek, bugün 300'ün üzerinde santrale hizmet veren bir firma haline geldik. Firmamız, yenilenebilir enerji sektöründe hem yerel hem de global ölçekte çözüm üreten bir marka olarak hızla büyümeye devam ediyor.

Firma olarak hangi sektörde ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

TaKeep Energy olarak yenilenebilir enerji sektöründe, özellikle Güneş Enerji Santralleri (GES) alanında faaliyet göstermekteyiz. Asıl iş kolumuz, GES yatırım süreçlerindeki kurulum işleri hariç tüm adımlarda müşterilerimize kapsamlı çözümler sunmak. Bu, bir projenin başlangıcından sonuna kadar olan her aşamayı profesyonel bir şekilde yönetmek anlamına geliyor. Hizmetlerimizi üç ana başlık altında toplayabiliriz:

Kurulum öncesi hizmetler,

Projenin temel taşlarını oluşturan bu aşamada, doğru analiz ve planlama oldukça kritik. Şu çalışmalarını yürütüyoruz. Arazi çatı ön değerlendirme dediğimiz projenin uygulanabilirliğini anlamak için uygun arazi ya da çatının teknik ve ekonomik analizlerini yapıyoruz. Haritalama, genel yerleşim ve avam proje hazırlığı olarak fiziksel ve çevresel faktörleri dikkate alarak genel yerleşim planları ve ilk taslak projeleri oluşturuyoruz. Fizibilite çalışmaları ve raporlama çalışmalarını kapsamında ise bu değerlendirmelere dayalı olarak yatırımın maliyet-etkinlik analizini ve kapsamlı raporlamasını sunuyoruz. Bu, yatırımcıların doğru karar almasına olanak tanıyor.

Kurulum sırasındaki hizmetler,

Projenin kurulum aşamasında ihtiyaç duyulan teknik destek ve danışmanlık hizmetlerini sağlıyoruz. Bu süreçte: Gereklilikleri teknik şartnameleri hazırlayarak kurulum sürecinin standartlara uygun bir şekilde yürütülmesini sağlıyoruz. Danışmanlık hiz-





metleri vererek projenin tüm teknik detaylarını göz önünde bulundurarak, yatırımcıya uzman görüşler sunuyoruz. Yerinde inceleme ve raporlama kısmında proje sahasında düzenli kontroller gerçekleştiriyor ve süreçlerin doğru ilerlediğinden emin oluyoruz.

Kurulum sonrası hizmetler,

Santralin devreye alınmasından sonra, maksimum verim ve sürdürülebilirlik sağlamak için aşağıdaki hizmetleri sunuyoruz: AG/GES/AC toplama panolarının imalatı, montajı ve devreye alınması hizmeti kapsamında elektrik sistemlerinin sorunsuz çalışması için gerekli panoları üretiyor, monte ediyor ve devreye alıyoruz. SCADA panoları ve yazılım alanında santral yönetimi için SCADA panolarını üretiyor, uygun yazılımları oluşturuyor, montajını gerçekleştiriyor ve PTP testlerini yapıyoruz. Santralleri sürekli izleyerek oluşabilecek sorunlara karşın 7-24 canlı izleme hizmetiyle sorunlara anında müdahale ediyoruz. Profesyonel analiz ve hata tespiti ile uzman cihazlarla santral performansını analiz ediyor ve olası arızaları noktasal olarak tespit ediyoruz. PV modül temizleme hizmetleriyle panellerin verimliliğini artırmak için düzenli temizlik hizmetleri sunuyoruz. Periyodik kontroller ve önleyici bakım ile santrallerin uzun ömürlü ve sorunsuz çalışması için düzenli bakım ve kontrol işlemleri gerçekleştiriyoruz.

Peki tüm bu süreçlerde hedefiniz nedir?

Tüm bu süreçlerde, yatırımcıların en yüksek verimi elde etmelerini sağlamak ve güneş enerji santrallerinin performansını en üst düzeyde tutma hedefiyle müşteri memnuniyetini ve sürdürülebilir enerji anlayışını ön planda tutarak, sektörde öncü bir rol oynamayı hedefliyoruz.

Üretim hacminiz ve altyapınız hakkında neler söylersiniz?

TaKeep Energy olarak, altyapımızı hem teknik hem de operasyonel açıdan sektöre liderlik edecek şekilde oluşturduk. Üretim hacmimiz ve

hizmet kapasitemiz, müşteri ihtiyaçlarına hızlı ve etkin bir şekilde yanıt vermemizi sağlayacak düzeydedir.

Üretim hacmimizden bahsetmek gerekirse; yılda yüzlerce GES projesine hizmet verebilecek kapasiteye sahibiz. Bugüne kadar 300'ün üzerinde santrale çözüm sunmuş olmamız, geniş ölçekli projeleri başarıyla yönetme becerimizin en büyük göstergesidir.

Elektrik panoları üretimimizde standartlara uygunluğu ve yüksek kaliteyi önceliklendiriyoruz. AG/GES/AC toplama panoları ve SCADA panoları gibi kritik bileşenlerin imalatını kendi bünyemizde yaparak projelere entegre ediyoruz.

Altyapımızdan bahsedecek olursak; donanımlı üretim tesislerimiz ile modern üretim tesislerimizde, hem imalat hem de montaj işlemlerini kusursuz bir şekilde gerçekleştiriyoruz.

SCADA yazılımları ve uzaktan izleme sistemlerinde sektördeki en son teknolojileri kullanıyoruz. Böylece santrallerin 7/24 izlenmesini ve yönetilmesini sağlıyoruz. TaKeep Energy'nin altyapısında en önemli güç, alanında deneyimli mühendisler ve teknik ekipten oluşan uzman

kadromuzdur. Hem sahada hem de ofiste profesyonel bir şekilde süreci yönetiyoruz.

Lojistik ve dağıtım kapasitesi: Türkiye'nin farklı noktalarında faaliyet gösteren santrallerle hızlı bir şekilde ulaşarak, ihtiyaç duyulan ekipman ve hizmetleri zamanında sunabiliyoruz.

Altyapımız ve üretim kapasitemizde hedef, sektörde fark yaratan hizmetler sunarak yenilenebilir enerji projelerinin başarısını artırmak. Sürekli olarak teknolojimizi güncellemek ve yatırımlarımızı genişletmek de bu hedef doğrultusunda attığımız adımlardan bazılarıdır.

Firmanızın sektördeki konumu hakkında bilgi verir misiniz?

TaKeep Energy, yenilenebilir enerji sektöründe, özellikle Güneş Enerji Santralleri (GES) alanında uzmanlaşmış bir firmadır. 2019 yılında temelleri atılan ve 2022'de ticari faaliyetlerine başlayan şirketimiz, kısa sürede 300'ün üzerinde santrale hizmet sunarak sektörde önemli bir konuma ulaşmıştır.

Hizmet yelpazemiz, GES projelerinin kurulum öncesi, kurulum sırası ve kurulum sonrası tüm aşamalarını kapsamaktadır. Bu kapsamlı



yaklaşım, müşterilerimize entegre çözümler sunmamıza olanak tanımaktadır. Özellikle SCADA panolarının imalatı, montajı ve devreye alınması, santrallerin 7/24 izlenmesi, profesyonel analizler ve periyodik bakım hizmetleri gibi alanlarda uzmanlaşmış durumdayız.

Sektördeki konumumuzu güçlendiren en önemli unsurlardan biri, yenilikçi teknolojilere ve müşteri odaklı hizmet anlayışına verdiğimiz önemdir. Ayrıca, kurucu ortaklarımızın 2008 yılından bu yana edindikleri bilgi birikimi ve deneyim, şirketimizin sektördeki güvenilirliğini artırmaktadır.

TaKeep Energy olarak, yenilenebilir enerji sektöründe sürdürülebilir ve verimli çözümler sunarak, Türkiye'nin enerji dönüşümüne katkıda bulunmayı hedeflemekteyiz.

Yatırımlarınız, büyüme planlarınızı nasıl etkiliyor?

TaKeep Energy olarak, yenilikçi çözümler geliştirmek ve sektördeki rekabet gücümüzü artırmak amacıyla Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Özellikle güneş enerji santrallerinin verimliliğini artıracak yeni teknolojiler üzerinde yoğunlaşıyoruz. Bu çalışmalar, hem mevcut hizmetlerimizin kalitesini yükseltmekte hem de yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine olanak tanımaktadır. Yaptığımız Ar-Ge yatırımları, büyüme planlarımızın temelini oluşturmakta ve şirketimizin sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamaktadır.

Sektörünüzde üretiminiz arz ve talep dengesinde son durum nedir?

Yenilenebilir enerji sektörü, özellikle güneş enerjisi alanında, Türkiye'de hızla büyümektedir. 2024 yılında, Türkiye'nin güneş enerjisi kurulu gücü 14.825 megavata ulaşarak toplam kurulu gücün yüzde 10,37'sini oluşturmuştur.

Bu artış, sektördeki talebin ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir. TaKeep Energy olarak, bu talebi karşılamak için üretim kapasitemizi ve hizmet çeşitliliğimizi sürekli olarak artırıyoruz. Arz ve talep dengesini sağlamak adına, projelerimizi zamanında ve yüksek kalite standartlarında tamamlamaya özen gösteriyoruz.

2025 yılına hangi hedeflerle gireceksiniz; 2024 yılında şirketiniz ne kadar büyüdü?

2024 yılı, TaKeep Energy için önemli bir büyüme yılı oldu. Hizmet verdiğimiz santral sayısını yüzde 20 artırarak 300'ün üzerine çıkardık.



Ayrıca, yeni teknolojilere yaptığımız yatırımlarla hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetini artırdık. 2025 yılına girerken hedeflerimiz arasında, hizmet verdiğimiz santral sayısını 500 üzerine çıkarmak, Ar-Ge çalışmalarımızı derinleştirerek yenilikçi çözümler sunmak ve uluslararası pazarlara açılmak bulunmaktadır. Bu hedefler doğrultusunda, sektördeki lider konumumuzu pekiştirmeyi amaçlıyoruz.

Uzun vadeli hedeflerinizden kısaca bahsedermisiniz?

TaKeep Energy olarak, uzun vadeli hedeflerimizi yenilenebilir enerji sektöründeki gelişmelere ve sürdürülebilir büyüme stratejimize dayandırıyoruz. Öncelikli hedefimiz, Türkiye'deki lider konumumuzu güçlendirirken global bir marka haline gelmektir.

Başlıca uzun vadeli hedeflerimiz şunlar: Türkiye'de elde ettiğimiz bilgi birikimi ve başarıyı global ölçekte genişletmek, özellikle güneş enerjisi pazarında uluslararası projelere imza atmak. GES projelerinde yenilikçi teknolojiler geliştirmek ve enerji sektöründe dijitalleşmenin öncüsü olmak. SCADA sistemleri, uzaktan izleme ve yapay zeka destekli analizler gibi alanlarda daha fazla yatırım yapmayı planlıyoruz. Uzun vadeli hedeflerimiz arasında, enerji depolama sistemleri ile entegre edilmiş güneş enerji santrali projelerine yönelik kapsamlı çalışmalar bulunmaktadır. Bu projelerle, elektrik üretiminde esneklik sağlanarak şebeke dengesine katkıda bulunmayı ve enerji arz güvenliğini artırmayı amaçlıyoruz. Özellikle batarya teknolojileri ile yenilenebilir enerji kaynaklarının entegrasyonunu optimize edecek çözümler

üzerinde çalışmaktayız.

GES projelerinin çevresel etkisini minimize eden ve enerji dönüşümünü hızlandıran çözümler sunarak, sektörde sürdürülebilirlik konusunda örnek bir firma olmak. Santrallerin daha yüksek verimle çalışmasını sağlayacak teknik çözümler geliştirerek müşterilerimizin yatırımlarına maksimum katkı sağlamak. Yatırımlarımız için entegre hizmet modelleri sunarak iş süreçlerini daha verimli ve kazançlı hale getirmek.

Depolamalı güneş enerji santrallerine olan odağımız, sektörde yenilikçi teknolojilere öncülük etme hedefimizin bir parçasıdır. Uzun vadede, sadece enerji sektöründe bir hizmet sağlayıcı değil, aynı zamanda sektöre yön veren bir teknoloji şirketi olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda hem mevcut hem de yeni pazarlarda etkin bir şekilde büyümeyi amaçlıyoruz.

Sektörel sorunlar ve çözüm önerileri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Yenilenebilir enerji sektörü, özellikle güneş enerji santralleri (GES) alanında hızlı bir büyüme göstermesine rağmen, bazı önemli yapısal ve teknik sorunlarla karşı karşıyadır. TaKeep Energy olarak, bu sorunların farkındayız ve sektördeki gelişimi desteklemek adına çözüm önerileri sunuyoruz.

Başlıca sektörel sorunlar;

Yasal ve bürokratik engeller:

GES projelerinde lisanslama, arazi izinleri ve şebeke bağlantı süreçlerinde yaşanan uzun bürokratik işlemler, yatırımcıları zorlayabiliyor.

Şebeke entegrasyonu:

Şebekeye yüksek oranda yenilenebilir enerji entegrasyonu, dalgalanmalar ve enerji kalitesiyle ilgili sorunlara yol açabiliyor.

Depolama eksikliği:

Enerji üretiminde yaşanan dalgalanmaları dengelemek için gerekli enerji depolama altyapısı henüz yeterince yaygın değil.

Teknik yetersizlik ve bakım eksikliği:

Bazı santrallerde teknik standartlara uygun olmayan kurulumlar ve düzenli bakım eksikliği nedeniyle performans kayıpları yaşanıyor.

Finansman zorlukları:

GES projeleri için uzun vadeli ve uygun maliyetli finansman kaynaklarına erişimde sorunlar yaşanabiliyor.

Çözüm Önerilerimiz;

Yasal düzenlemelerin basitleştirilmesi:

İlgili kurumlarla iş birliği yapılarak lisanslama ve şebeke bağlantısı süreçlerinin daha hızlı ve kolay hale getirilmesi sağlanabilir.





Depolamalı GES sistemlerine geçiş:

Yenilenebilir enerji üretimindeki dalgalanmaları minimize etmek için enerji depolama teknolojilerinin yaygınlaştırılması kritik öneme sahiptir. Batarya entegrasyonu ile güneş enerjisinin gece saatlerinde de kullanımı mümkün hale getirilebilir.

Teknik standartların geliştirilmesi:

Kurulum ve işletme süreçlerinde uluslararası standartların benimsenmesi, santral verimliliğini artırabilir. Ayrıca, düzenli bakım ve izleme hizmetlerinin yaygınlaştırılması desteklenmelidir.

Ar-Ge ve yerli üretim destekleri:

Yerli üretim teknolojilerinin teşvik edilmesi ve Ar-Ge yatırımlarının artırılması, maliyetleri düşürerek sektörü daha rekabetçi hale getirecektir.

Finansal destek mekanizmaları:

Uzun vadeli düşük faizli krediler, teşvik mekanizmaları ve yatırımcıların risklerini azaltacak finansal çözümler oluşturulmalıdır.

Eğitim ve farkındalık:

Sektördeki teknik personel için eğitim programlarının artırılması ve yenilenebilir enerjinin faydalarına yönelik kamu farkındalığının yaygınlaştırılması önemlidir.

TaKeep Energy olarak, sektörel sorunların üstesinden gelmek ve güneş enerjisi projelerinin sürdürülebilirliğini artırmak için aktif bir şekilde çalışıyoruz. Hedefimiz, yenilikçi teknolojiler ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla sektöre değer katmaya devam etmektir. Bu doğrultuda hem yatırımcıları hem de sektörü güçlendirecek çözümler sunmaya hazırız.

Konya sanayisi ve üretim altyapısı hakkında değerlendirmeniz ne olur?

Konya, Türkiye'nin sanayi ve üretim alanındaki en dinamik ve yenilikçi şehirlerinden biri olarak öne çıkmaktadır. Sahip olduğu coğrafi avantajlar, lojistik altyapı ve geniş sanayi alanları, şehri bir üretim merkezi haline getirmiştir. Konya sanayisinin güçlü yönlerinden bahsetmek gerekirse,

Çeşitlilik ve yenilikçilik:

Konya, tarım makineleri, otomotiv yan sanayi, gıda, savunma ve enerji gibi pek çok sektörde üretim gerçekleştirmektedir. Bu çeşitlilik, şehrin ekonomik dayanıklılığını artıran önemli bir faktördür.

Sanayi bölgeleri:

Organize Sanayi Bölgeleri (OSB), Konya'nın üretim kapasitesinin temelini oluşturmaktadır. Özellikle altyapısı güçlü olan 5 ayrı OSB, modern üretim tesisleri ve ileri teknolojiye dayalı

yatırımlarla dikkat çekmektedir.

Lojistik avantajlar:

Şehrin kara yolu ve demir yolu ağlarıyla Türkiye'nin farklı bölgelerine kolay ulaşım sağlaması, lojistik maliyetleri düşürmekte ve üreticilere rekabet avantajı sunmaktadır.

Nitelikli iş gücü:

Konya, hem teknik eğitim kurumları hem de üniversiteler sayesinde sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü karşılamada başarılıdır.

Enerji ve yenilenebilir enerjiye uygunluk:

Konya, güneş enerjisi açısından Türkiye'nin en avantajlı bölgelerinden biridir. Yüksek güneşlenme süresi ve geniş arazi imkanları, yenilenebilir enerji projeleri için büyük bir potansiyel sunmaktadır. Şehirdeki enerji sektörü yatırımları, bu potansiyeli etkin bir şekilde kullanmaya başlamış durumdadır.

Geliştirilmesi Gereken Alanlar;

Ar-Ge ve teknoloji odaklı üretim:

Sanayide daha fazla katma değer yaratmak için Ar-Ge yatırımlarının artırılması gerekmektedir. Teknoloji odaklı üretim modeline geçiş, hem verimliliği artıracak hem de uluslararası rekabette daha güçlü bir konum sağlayacaktır.

Yeşil enerji ve sürdürülebilirlik:

Konya sanayisinin enerji verimliliğini artırmak ve karbon ayak izini azaltmak için yenilenebilir enerji yatırımlarının daha da yaygınlaşması önemlidir.

Sonuç olarak;

Konya sanayisi, üretim altyapısı ve lojistik avantajlarıyla Türkiye'nin kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır. TaKeep Energy olarak, bu güçlü sanayi yapısının enerji ihtiyacını karşılamak ve sanayinin yenilenebilir enerjiye geçiş

sürecinde çözüm ortağı olmak için projeler geliştiriyoruz. Konya'nın hem Türkiye'nin enerji dönüşümüne hem de ekonomik büyümesine katkı sunmaya devam edeceğine inanıyoruz.

Ülke genelinde yaşanan ekonomik sorunlara karşı firma olarak ne tür tedbirler aldınız ya da almayı planlıyorsunuz?

Ekonomik dalgalanmalar ve finansal belirsizlikler, birçok sektörde olduğu gibi yenilenebilir enerji alanında da çeşitli zorluklar yaratmaktadır. TaKeep Energy olarak, bu tür sorunlara karşı proaktif yaklaşımlar benimseyerek hem operasyonlarımızı sürdürülebilir kılmayı hem de müşterilerimize kesintisiz hizmet sunmayı hedefliyoruz.

Aldığımız ve planladığımız tedbirler;

Operasyonel verimlilik:

Ekonomik koşullara rağmen, operasyonel maliyetleri optimize etmek adına süreçlerimizi gözden geçiriyoruz. Daha verimli tedarik zinciri yönetimi ve dijitalleşme odaklı yatırımlarla giderlerimizi kontrol altında tutmayı başardık.

Yerli tedarik ve üretim:

Döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı, yerli tedarikçilere ağırlık vererek maliyetleri azaltmayı ve tedarik sürelerini kısaltmayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda, kritik bileşenlerin üretimini kendi bünyemizde gerçekleştirerek dışa bağımlılığı minimuma indiriyoruz.

Enerji depolama çözümleri:

Depolamalı güneş enerji santrallerine yönelik yatırımlarımızı artırarak, müşterilerimize enerji maliyetlerini düşürecek ve üretim sürekliliğini sağlayacak çözümler sunuyoruz. Bu, ekonomik dalgalanmalardan etkilenmeden enerji güvenliği sağlamamıza yardımcı oluyor.

Finansman modelleri:

Müşterilerimize özel finansman seçenekleri sunarak, yatırımların daha erişilebilir hale gelmesini sağlıyoruz. Özellikle uzun vadeli ödeme planları ve iş ortaklıkları ile ekonomik riskleri paylaşıyoruz.

Ar-Ge ve yenilikçilik:

Ar-Ge yatırımlarımızı artırarak daha düşük maliyetli ve yüksek verimli teknolojiler geliştiriyoruz. Bu, hem müşterilerimize hem de firmamıza ekonomik avantaj sağlıyor.

Risk yönetimi ve esneklik:

Piyasa koşullarındaki değişikliklere hızlı adapte olabilmek için risk yönetimi politikalarımızı sürekli güncelliyoruz. Ayrıca, iş süreçlerimizde esneklik sağlayarak ekonomik belirsizliklere karşı dayanıklılığımızı artırıyoruz.

Sonuç olarak ekonomik sorunlara karşı



geliştirdiğimiz bu tedbirler, sadece kısa vadeli çözümler sunmanın ötesinde, uzun vadeli dayanıklılık ve büyüme stratejimizin bir parçasıdır. TaKeep Energy olarak, hem firma içi sürdürülebilirliği sağlamak hem de müşterilerimizin yatırımlarını güvence altına almak için kararlılıkla çalışıyoruz. Türkiye'nin enerji sektöründeki değişim sürecine katkı sunmaya devam edeceğiz.

Konya sanayisinin geleceği hakkında neler söylersiniz?

Konya sanayisi, Türkiye'nin en dinamik üretim merkezlerinden biri olarak dikkat çekiyor. Şehir, otomotiv, makine, tarım ekipmanları ve gıda gibi birçok sektördeki faaliyetleriyle yalnızca bölgesel değil, ulusal ekonomiye de büyük katkı sağlıyor. Özellikle otomotiv sektörü, Konya'nın sanayi yapısında önemli bir yer tutuyor. Şehirde faaliyet gösteren yaklaşık 530 firma, 23.000'den fazla kişiye istihdam sağlıyor ve bu sektörün ihracat rakamları her yıl artarak ülkemizin otomotiv endüstrisindeki yerini güçlendiriyor.

Konya'nın bu başarısında, organize sanayi bölgelerinin güçlü altyapısı ve lojistik avantajlarının büyük payı var. Ancak sanayinin geleceği açısından, global trendleri yakalamak ve yatırımları bu doğrultuda yönlendirmek kritik bir öneme sahip. Özellikle Endüstri 4.0 dönüşümü ve dijitalleşme süreçleri, sanayi üretiminde köklü değişimler getiriyor. Konya sanayisinin bu dönüşüme hızla adapte olması ve yenilikçi teknolojilere yatırım yapması gerekiyor.

Bunun yanı sıra, Konya'nın yüksek güneş enerjisi potansiyelini de vurgulamak isterim. Şehir, yenilenebilir enerji yatırımları için eşsiz bir avantaja sahip. Güneş enerjisi santralleriyle hem sanayinin enerji maliyetleri azaltılabilir hem de çevresel sürdürülebilirlik desteklenebilir. Biz de TaKeep Energy olarak bu potansiyelin farkındayız ve yenilenebilir enerji alanında Konya'nın sanayi geleceğine katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

Sonuç olarak, Konya sanayisinin güçlü altyapısı, yenilikçi yaklaşımları ve çeşitlilik arz eden üretim yapısı ile önümüzdeki yıllarda daha da büyüyerek Türkiye ekonomisine önemli katkılar sunmaya devam edeceğine inanıyorum.

MÜSİAD'ın iş insanlarına ne gibi faydaları olduğunu düşünüyorsunuz?

MÜSİAD, iş insanları için çok değerli bir platform sunuyor. Özellikle üyeleri arasında güçlü



bir iş ağı oluşturarak, iş birliği ve dayanışmayı artırıyor. Benim gözümde MÜSİAD'ın en büyük faydalarından biri, iş dünyasını yalnızca ticari açıdan değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk ve etik değerler çerçevesinde bir araya getirmesi.

MÜSİAD'ın düzenlediği seminerler, konferanslar ve iş geliştirme programları sayesinde iş insanları, sektörlerindeki yeniliklerden haberdar olabiliyor ve global trendlere adapte olma şansı buluyor. Ayrıca, uluslararası düzeyde düzenlenen fuar ve organizasyonlarla, Türk iş dünyasının küresel pazarlarda görünürlüğü artıyor. Bu, özellikle yeni bağlantılar kurmak ve dış ticareti geliştirmek isteyenler için büyük bir fırsat.

Bir diğer önemli nokta ise, MÜSİAD'ın sektörel komisyonları ve çalışma grupları aracılığıyla, üyelerin kendi alanlarındaki bilgi ve deneyimlerini paylaşabilmeleri. Bu hem bireysel hem de sektörel gelişimi destekleyen bir yapı sunuyor.

Kısacası, MÜSİAD'ın iş insanlarına sağladığı faydalar, sadece ticari kazançlarla sınırlı değil; aynı zamanda bilgi paylaşımı, etik değerler ve global iş bağlantıları kurma konusunda da önemli bir katkı sağladığını düşünüyorum. Bu yönüyle MÜSİAD, iş dünyasının gelişimine değer katan bir kurum olarak öne çıkıyor.

Yürüttüğü projeler ve yaptığı çalışmalara baktığınızda MÜSİAD'le ilgili neler söylemek istersiniz; çalışmaları yeterli buluyor musunuz; en sevdiğiniz çalışması nedir?

MÜSİAD'ın yürüttüğü projeler ve yaptığı çalışmalar, iş dünyasına ciddi katkılar sunuyor. Özellikle Türkiye'nin ekonomik büyümesine ve dış ticaret potansiyeline olan desteği çok

değerli. Çalışmalarını genel anlamda yeterli buluyorum, çünkü iş dünyasının sadece ticari boyutunu değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk ve etik değerlerini de kapsayan bir anlayışla hareket ediyorlar.

Kişisel olarak en beğendiğim çalışmaları, MÜSİAD EXPO gibi etkinlikler. Bu tür organizasyonlar, farklı sektörlerden iş insanlarını bir araya getirerek yeni iş fırsatları yaratıyor ve uluslararası ticareti destekliyor. Bunun yanında, MÜSİAD Vizyoner gibi etkinliklerle, iş dünyasına geleceğe yönelik vizyon kazandırılması da önemli bir katkı sağlıyor.

Özellikle Akıllı Tarım Kentleri projesi de benim ilgimi çeken bir diğer çalışma. Bu proje, tarımda modern teknolojilerin kullanımını artırmayı ve kırsal kalkınmaya destek sağlamayı hedefliyor. Bu tür yenilikçi projeler, hem sektörel hem de bölgesel gelişim için büyük önem taşıyor.

Sonuç olarak, MÜSİAD'ın projeleri ve çalışmalarıyla iş dünyasına önemli bir değer kattığını düşünüyorum. Ancak bu tür organizasyonların, değişen global trendlere ayak uydurarak projelerini daha da ileri taşımaya devam etmesi gerektiğini de eklemek isterim.

MÜSİAD Expo Fuarı hakkında neler söylemek istersiniz; fuar sizce iş dünyasını ve ülkemizdeki dış ticarete doğrudan etki edecek mi?

MÜSİAD Expo Fuarı, Türkiye'nin en önemli ticaret fuarlarından biri ve iş dünyası üzerinde doğrudan etkileri olan bir organizasyon. Fuar, farklı sektörlerden birçok firmayı bir araya getirerek, hem yerel hem de uluslararası iş bağlantıları kurulmasına olanak tanıyor. Bu da dış ticaret hacmimizi artırmak adına büyük bir fırsat sunuyor.

Özellikle fuar kapsamında düzenlenen paneller, ikili iş görüşmeleri ve sektör toplantıları, iş dünyasına yeni perspektifler kazandırıyor. Firmalar, burada yeni tedarikçilerle tanışma, iş birlikleri kurma ve farklı pazarlara açılma imkanı buluyor. MÜSİAD Expo'nun bir diğer güçlü yanı da Türkiye'nin ticari bağlarını uluslararası düzeyde güçlendirmesi.

Bana göre, fuarın en önemli etkisi, dış ticaretteki görünürliğümüzü artırması ve Türk iş dünyasının global pazarlardaki rekabet gücünü desteklemesidir. Türkiye'nin, dünya ticaretinde daha güçlü bir oyuncu olması için bu tür organizasyonların önemi tartışılmaz.

Teşekkür ediyoruz.



Enerjinin Ritmi TaKeep Energy'de

Enerji yönetiminde güçlü, verimli ve kesintisiz çözümler sağlayan TaKeep Enerji, uzmanlığı ve deneyimi ile santrallerinizin ihtiyaç duyduğu her alanda yanınızda. İleri teknoloji ve yenilikçi bakış açısıyla enerji verimliliğinizi en üst seviyeye taşıırken, işletmenizin sürdürülebilirliğine katkı sağlıyoruz.



Canlı İzleme ile santralinizin performansını anlık olarak izleyin.



Teknik Destek ekibimizle her adımda destek alın.



Analiz ve Raporlama hizmetlerimizle enerji yönetiminizi detaylandırın.



Pano İmalatı ile enerji projelerinize özel çözümlerimizle tanışın.



Bakım ve Onarım çözümlerimizle santralinizin performansını koruyun.



Enerji Yönetimi uzmanlığımızla verimliliğinizi optimize edin.



SCADA ve Ürün Tedariği altyapımızla sistemlerinizin gücünü artırın.



Detaylı Projelendirme güvencesiyle ihtiyacınıza uygun çözümleri keşfedin.

TaKeep

Kesintisiz enerji için
kusursuz çözümler!



SUMAK MAKİNE

Carpet Cleaning Machines

Sumak Makine, 2018 yılından beri Konya Büsan Organize Sanayi Bölgesi'nde, 6.000m2 alanda üretimlerini sürdürmektedir. Başta Amerika, Cezayir, Özbekistan, Fransa, Hindistan, Polonya olmak üzere bir çok ülkeye ihracat yapmaktadır.

Ürettiği otomatik halı yıkama makinesi, hav alma ve paketlenme, sıkma, çırpma, meç makineleri ile üretim ağını yeni teknolojiler ile birleştirerek hızlı bir şekilde büyümeye devam etmektedir.

Güçlü ARGE ekibi ile, her geçen gün yeni modeller tasarlayarak, kalitesini her zaman bir adım ileriye taşımaktadır.

Sektörü yakından takip ederek, hem yurt içi, hem yurt dışında ki müşterilerine sorunsuz hizmet sumaktadır.

Sumak Makine, geçmişte olduğu gibi gelecekte de yenilikçi, rekabetçi ve yaratıcı çözümler sunan yaklaşımını, içinde bulunduğu topluma karşı duyduğu sosyal sorumluluk anlayışı ile devam ettirecektir.



sumakmakine



PAYIDARTS

Payidarts olarak; 2018 yılında sanata gönül veren, sanatı farklılaştırmak için düşünen, "Sanatın Metal Hali" sloganı ile yola çıkan; genç, dinamik ekibimiz ile geniş üretim hattını kullanarak 7/24 destek ve sürekli Ar-Ge politikası ile kendine has ürün ve altyapısını hazırlayıp sürdürmektedir. Diğer sektörlerde ki geçmişimizden ilham alarak bu alanda da faaliyetlerimizi en kaliteli şekilde benimsemekteyiz.



payidarts

BİLGİ İÇİN

www.sumakgroup.com.tr



Sumak Metal, çeyrek asrı aşkın deneyimi sayesinde müşteriyle sarsılmaz bir ilişki kurarak, siz müşterilerinin memnuniyeti için canla başla çalışmaktadır.

Yılda 6.000 tonluk üretim ve işleme, CE ve ISO 9001 sertifikalarıyla hizmetlerinin çapını genişleterek sektörün önde gelen kuruluşlarından biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Metallerin kesimi ve şekillendirilmesi uygulamalarında da büyüyen teknolojiyi yakından takip etmekle ve tecrübeli kadrosuyla "kusursuz üretim - iş devamlılığı" prensiplerini uygulamaktadır.

Sumak Metal, siz saygın müşterilerinin acil ihtiyacı için yeterli stoğa ve hızlı dağıtım ağına sahip, güçlü bir firmadır. Sağlam, güvenilir, uygun fiyatlı lazer kesim ve yedek parçalarının en doğru adresi Sumak Metal ; teknolojik ve lojistik son gelişmelere ulaşmış, geniş ürün yelpazesine sahip, çözüm odaklı bir şirkettir.



sumakmetal



Çeyrek asırlık tecrübesiyle Sumak, müşterileri ile sarsılmaz bir ilişki kurmuş ve memnuniyetiniz için canla başla çalışmaktadır. Yılda 1.000 ton üretim ve CE, ISO 9001 sertifikaları ile; Sumak, hizmet çapını genişletmiş ve hizmet kalitesini geliştirmiştir.

Sektörün liderlerinden biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Talaşlı imalat ve metal şekillendirme uygulamalarında gelişen teknolojiye ayak uydurmakta, deneyimli kadrosu ile "kusursuz üretim - iş sürekliliği" ilkelerini gerçekleştirmektedir.

Siz saygıdeğer müşteriler için yeterli ürün stoğuna ve hızlı dağıtım ağına sahip olan Sumak güçlü bir firmadır. Güçlü, güvenli ve ekonomik freze makineleri ve yedek parça için en doğru adres

Sumak; son teknolojik gelişmelere ulaşmış, çeşitli ürün yelpazesine sahip ve çözüm odaklı bir firmadır.



sumakdegirmen

Selçuklu enerjisini Bağrıkurt'tan alıyor



Selçuklu Belediyesi'nin enerji verimliliği ve çevre koruma faaliyetleri kapsamında yaptığı çalışmalarından biri olan Bağrıkurt GES projesinde enerji üretimine başlandı. Selçuklu Belediyesi tarafından Bağrıkurt Mahallesi'nde 45 bin metrekare alan üzerine yapımı tamamlanan Bağrıkurt Güneş Enerjisi Santralinde elektrik üretimi başladı. Hem doğa dostu olan hem de ekonomiye katkı sağlayan santral üretilen enerji sayesinde Selçuklu Belediyesi'ni kara geçirirken belediye tarafından vatandaşlara hizmet verilen alanların da elektrik ihtiyacını yüzde 90 oranında karşılayacak. 500 watlık 7 bin 250 adet paneli bünyesinde bulundurarak Selçuklu 'ya enerji anlamında değer katan ve yıllık toplamda 6.575.000 kW gücünde elektrik üreten tesisle birlikte, Hizmet Binası ve Konya Tropikal Kelebek Bahçesi'nde de kurulan güneş enerjisi santralleriyle yıllık toplam 7.529.000 kW elektrik üretimi yapılmış olacak. Yine yeşil bina statüsünde olan Yeni Nesil Şehir Kütüphanesi de 60 KW'lık kurulu güçle üretime katkı sağlıyor. Selçuklu Belediyesi tarafından yapımı süren Türkiye'nin ilk Yeşil Sertifikalı (LEED) Sporcu Yetiştirme Merkezi de hizmet vermeye başladığında kendi enerjisini üreterek hem doğaya hem de ekonomiye katkı sağlayacak.

'ENERJİ ALANINDA DA ÖRNEK ÇALIŞMALARLA İMZA ATIYORUZ'

Gelecek nesillere temiz bir çevre bırakmak adına gayret gösterdiklerini ifade eden Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı: "Günümüzde enerjinin ne kadar kıymetli olduğunu biliyoruz ve mevcut enerjiyi en verimli şekilde kullanmak için elimizden geleni yapıyoruz. Bu konuda yaptığımız en önemli çalışmalardan bir tanesi de GES Projelerimiz. Belediye olarak enerjimizi üretmek ve tasarruf sağlamak, aynı zamanda doğayı korumak için bu çalışmalarını yapıyoruz. Belediye hizmet binamızın çatısında başlattığımız GES projesini bir üst kademeye taşıyarak Tropikal Kelebek Bahçemiz ve Yeni Nesil Şehir Kütüphanemizde bu çalışmayı sürdürdük. Türkiye'de birçok ilke sahip örnek bir yatırımımız olan Sporcu Seçme ve Geliştirme Merkezimiz de bittiğinde GES özelliği ile kendi kendine yeten yeşil binalarımızdan bir tanesi olacak. Bu projelerimizden şu an en kapsamlısı olan Bağrıkurt Güneş Enerjisi Santralleri ile belediye tesislerimizin %90 oranında enerji ihtiyacını karşılıyoruz. Bu proje sayesinde aynı zaman yıllık 85 bin 600 ağacın kesilmesi ve 4 bin 534 ton CO2 salınımı da engelliyoruz. Ayrıca projede üretilen elektrik 2 bin 283 hanenin yıllık elektrik ihtiyacına denk geliyor." dedi.



SER DRIP

The logo for SER DRIP features the word 'SER' in blue and 'DRIP' in green, both in a bold, italicized, sans-serif font with a white outline. A large green drop is positioned below the 'IP' of 'DRIP'.

serdrip_damla_sulama

Büyükkayacak OSB Mah. 516 Nolu Sok. No : 5 Selçuklu / KONYA / TÜRKİYE
+90 (332) 355 24 94 - info@serdrip.com - www.serdrip.com



Selçuklu'da dış mahallelerin yol konforu yükseliyor



Selçuklu Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler ilçe merkezinin yanı sıra dış mahallelerde de vatandaşların güvenli ve konforlu ulaşımı için çalışmalarını yoğun bir tempo ile sürdürüyor. Ekipler bu kapsamda Tepekent ve Söğütözü Mahallesi arasındaki bağlantı yolunda sıcak asfalt çalışması gerçekleştirdi. Toplam uzunluğu 12 bin 500 metre olan yolun 2 bin 200 metrelik kısmının geçtiğimiz yıl sıcak asfaltını tamamlayan ekipler bu yıl da 2 bin 300 metre alanda sıcak asfalt serimi yaptı. Çalışmalarla mülkiyet ve orman sınırları haricinde alanda yol genişliği 8 metreye çıkarıldı. Tepekent-Söğütözü bağlantı yolundaki çalışmalar tamamlandığında toplam 24 bin ton imalat gerçekleştirilmiş olacak.



'DIŞ MAHALLELERİMİZDE ULAŞIM KONFORUNU ARTIRMAK İÇİN ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYÜZ'

Selçuklu'da merkez ve dış mahalle ayrımı yapmaksızın fiziki belediyeçilik çalışmalarına aralıksız devam ettiklerini ifade eden Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, "2024 yılı hizmet planlaması kapsamında dış mahallelerimizde yol ve ulaşım standardını yükseltmek için ekiplerimiz özverili bir şekilde çalışmalarını sürdürüyor. Bu çerçevede sorumluluk alanımız içerisinde yer alan mahallelerimizde hem ana yoldan dış mahalleye giden yolların, hem de dış mahallelerimiz kendi aralarındaki bağlantı yollarının standardını genişletiyor ve sıcak asfalt çalışması yapıyoruz. Geçen yıl asfaltlamaya başladığımız Tepekent ile Söğütözü Mahalleleri arasındaki bağlantı yolunda planlarımız dahilinde çalışmalarımız devam ediyor. Selçuklu'da dış mahallelerimiz altyapısını güçlendirmek ve hemşehrilerimizin yaşam konforuna da katkı sağlamak için ortak akıl ve işbirliği çerçevesinde en iyiyi hedefleyerek çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu.



ELVIN MOBİLYA



1979 yılından bu yana özverili çalışmalarıyla sektörün nabzını tutan Seçkinler Metal Makine Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, metal ve sac üretiminde ihtiyaca yönelik çözüm önerileriyle global arenada en büyük şirketler arasında yer alma hedefiyle çalışmalarına devam ediyor.

Metalde Seçkin tercih!

Yarım asra dayanan tecrübesiyle Konya'da adından söz ettiren Seçkinler Metal Makine Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, metal ve sac üretiminde gösterdiği başarılarla yurtiçi ve yurt dışında Konya'yı da temsil ediyor. 1979 yılında yüksek teknolojiyle donatılmış, insan hayatını kolaylaştıran ve geleceğin öncü dünya ürünlerini şekillendiren bir lider olma hedefiyle, bugünü yarınlara taşıyan Seçkinler Metal, metal ve sac üretim tesisiyle ihtiyaca yönelik çözüm önerileri sunmaya devam ediyor.





TAAHHÜDÜ KALİTE!

Kaliteden şaşmadan en iyi fiyat performansı sağlayan ürün portföyüyle müşteri memnuniyetini her daim ön planda tutan Seçkinler, bu çalışma prensibiyle büyümesini günden güne sürdürüyor. Sağlam ve deneyimli kadrosuyla işinize değer katan üretimleriyle sektörde akıllara gelen ilk firmalardan biri haline gelen Seçkinler Metal, global arenada en büyük şirketler arasında yer almayı göz ardı etmeyen bir hedefte, insan odaklı çalışmalarına yenisini ekliyor.



ÇELİK KONSTRÜKSİYON YAPIMI

Geniş tedarikçi ağıyla kaliteyi Konya'da üretirken dünyanın her köşesinde müşteri portföyüyle buluşturan Seçkinler Metal, birçok çeşidiyle hizmet vermeye devam ediyor. Sac çeşitleri, boru profili ve hadde çeşitlerinde talebe özel mühendislik çözümleri ve projelendirme, imalat ve montajda faaliyet gösteren Seçkinler, yenilikçi ve esnek düşünce yapısıyla müşterilere sağlam ve deneyimli bir kadroyla güven aşılarken bu yapıyla dikkatleri üzerine çekiyor.



MİSYONU GEREĞİ KENDİSİYLE YARIŞIYOR!

Yüksek standartlar ile sürdürülebilir kaliteyi taahhüt eden Seçkinler, yenilikçi çözümler sunarken bu kapsamda etkin ve uzun vadeli çözüm önerilerini en kısa vadede sunarak hizmette kendisiyle yarışır bir biçimde hareket ediyor. Seçkinler'in en önemli misyonunu ise 'teknolojiye yatırım yaparak, sektördeki liderliğimizi korumak ve müşterilerimizin değişen taleplerine hızlı ve esnek bir şekilde cevap vermek' oluşturuyor.





SEÇKİNLER
Metal Makine A. Ş.



**KUSURSUZ
ÜRETİM
TEKNOLOJİSİ**

 **SEÇKİNLER**
ÇELİK YAPI



 **hamme**
POWER ON METAL



 **Marmara**
—ferforje



Seçkinler Group



yüzbaşıgil

İNŞAAT & YAPI GRUP



ÜRÜN VE
HİZMETLERİMİZLE
**SEKTÖRE GÜÇ
KATIYORUZ**

www.yuzbasigil.com | 0332 324 55 55



Sektörün ihtiyacı, kaliteyle harmanlanıyor

1990'lı yıllardan bu yana tecrübesiyle yapı sektörüne profesyonelliği taşıyan firmalardan biri olan Yüzbaşıgil İnşaat Mühendislik'i anlatan **Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüzbaşıgil**, sektörün ihtiyacını kaliteyle harmanlayarak sunduklarını ifade etti

Çalışma tarzı, ileri görüşlülüğü ve yenilikçi yapısıyla inşaat sektöründe ön plana çıkan firmalar arasında yerini alan Yüzbaşıgil İnşaat Mühendislik, yaptığı konut ve ticari projelerle şehrin sektördeki gücüne güç katıyor. Farklı yatırımlarıyla şehirdeki hizmet ağını genişleten Yüzbaşıgil, şehrin ve ülkenin katma değerini artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Çalışmalarla ilgili, Yüzbaşıgil İnşaat Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüzbaşıgil konuştu.

TEKNOLOJİNİN HIZI, YAPI ALANINDA DA AYNİ

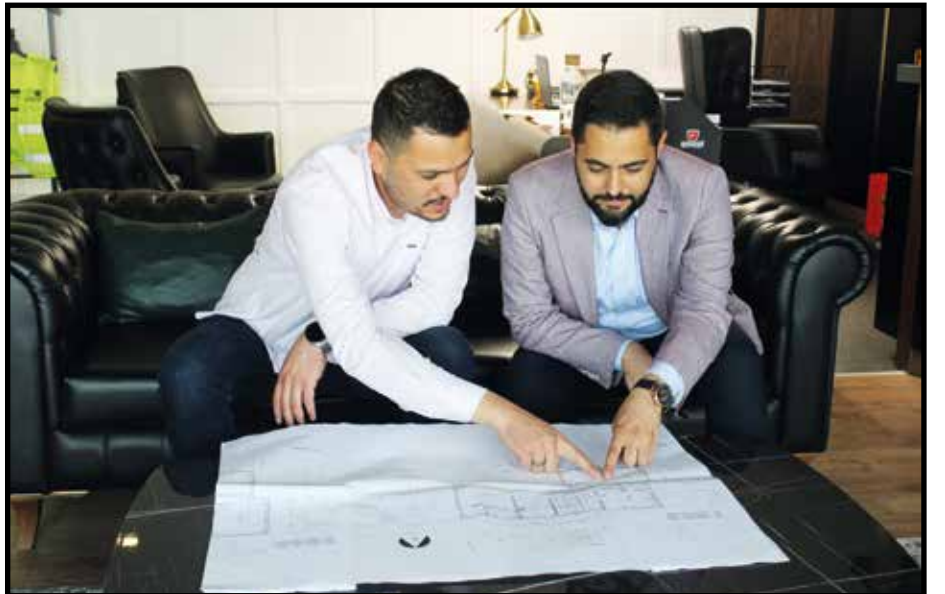
Başarılı ticari hayatını 1990'lı yılların başından bu yana devam ettiren Yüzbaşıgil'in başarı sırrını aktaran Mehmet Yüzbaşıgil, bu başarının 'aile yapısı'ndan kaynaklı



olarak şekillendiğini ifade etti. Yüzbaşıgil, konuyla ilgili, "Babamızın bize olan sonsuz güveni ve desteği bugünlerimizin en büyük temel taşı olmuştur. En büyük sermayemiz babamızın yol göstericiliği ve itibarıdır. Yenilikçi hedefimden hiçbir zaman taviz vermedim. Elde edilen başarı ve kazanımlar üzerine her zaman yeni faaliyetler ekleyerek ilerledik. Teknoloji her alanda hızlı ilerlediği gibi yapı sektöründe de büyüyerek devam etmekte tabii bunun yanı sıra zaman en önemli faktörler arasında." şeklinde konuştu.

POTANSİYEL, UMUT VAAT EDİYOR

Kültürel ve tarihi zenginliklerinin yanı sıra ülke ekonomisine sunduğu katkılarla da ön plana çıkan Konya'nın yalnızca tarım





ve tarım sanayi alanında değil; farklı birçok iş kolundaki üretim ve yaptığı ihracatla ön plana çıktığının altını çizen Yüzbaşıgil, şehrin özellikle tarım, sanayi ve ticari alanda önemli bir merkez olduğunu ifade etti. Konya'da ticaretin günbegün artışının altında yatan sebeplerden de bahseden Yüzbaşıgil, "Bunlar coğrafi konumumuz, genç nüfus, veri kaynaklarının sağlamlığı ve girişimcilik ruhu ile ön plana çıkmıştır. Elbette şirket başarısı doğru stratejiler iyi yönetim, pazar analizleri ve uygun rekabet ortamı gibi faktörlere bağlıdır ama Türkiye'nin umut vadeden bir potansiyele sahip olması, bizlere önümüzdeki yılların Türkiye'nin Yüzyılı olacağını göstermektedir. Bu çizgide şehrimize özellikle ülkemize güvenimiz sonsuzdur." ifadelerine yer verdi.

İSTEKLERİ KALİTEYLE HARMANLIYOR!

Yenilikçiliğin yanı sıra başarılarına yeni hedefler ekleyerek farklı başarılar elde etme motivasyonu her daim geleceğe yatırı yaptıklarının altını çizen Yüzbaşıgil, her sektörde olduğu gibi yapı sektöründe de kendini yenileyen teknolojiye uyumun, şirketlerine ivme kattığını vurguladı. Sağlam, hızlı ve yenilenebilir yapı tekniği olan çelik yapıların günümüzde en büyük tercihlerden biri olduğunu aktaran Yüzbaşıgil, şirket olarak sektörün isteğini kaliteye dönüştürme amacıyla, isteğe yönelik çalışmalarının sürdüğünü belirtti. Yüzbaşıgil, "Şirket olarak gelişime ve değişime yön vermek amacıyla, çeliği sanata dönüştüren Feza Endüstriyel Çelik Anonim Şirketi ile ortak olma kararı aldık." dedi.

FARKLI ALANLARDA DA KATMA DEĞER SAĞLIYOR

İşindeki profesyonelliği globalle buluşturan Yüzbaşıgil, bu bağlamda yurtiçi ve yurt dışındaki hizmetleriyle ismini duyuran Feza Endüstriyel Çelik ile güçlerini birleştirerek birlikte yeni kuvvetler açığa çıkarıyor. Sektördeki gücünün yanı sıra ülkeye katma değer sağlama amacıyla farklı kulvarlarla da Türkiye'nin gücüne güç katma amacıyla hizmet eden Yüzbaşıgil, bölge için önemli diğer bir alan olan tarım ve hayvancılıkta da kendini gösteriyor. Yüzbaşıgil, bu kapsamda 2019 yılında kurmuş oldukları şirketle ilgili ise şunları dile getirdi: "Tarım ve hayvancılıkta Türkiye'nin ihtiyacını karşılayan önemli şehirlerden biri olan Konya'da, elverişli koşulları dolayısıyla 2019 yılında Ovis Tarım ve Hayvancılık ismiyle bir şirket kurduk. Küçükbaş hayvan üretimi yapılmak üzere kurmuş olduğumuz bu şirkette ülkemiz hayvancılık sektörüne de katkıda bulunmaktayız."





Güven ilkesinden hareketle ticari yaşamını sürdüren Büyükokkalar Hırdavat & Nalburiye sattığı ürünlerin daima arkasında olarak satış sonrası hizmetlerini de eksiksiz bir şekilde yerine getirmeye devam ediyor

Konya'nın en köklü hırdavatçısı **AVM'lerde hizmet edecek!**

Büyük Okkalar Hırdavat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Okka, yeni hedeflerini ve ürün kalitelerini anlattı. Okka, "Büyükokkalar Hırdavat & Nalburiye olarak 25 yıldır faaliyetlerimizi uzman kadromuz ile Kendi alanında dünyanın en tanınmış, kalitesini uluslararası pazarlarda ispatlamış markaların, Türkiye temsilciliğini sürdürüyoruz. Kurumsal firmamızı alışveriş merkezlerine taşıma gibi bir hedefimiz söz konusu. Belli ulusal firmalar dışında hırdavat satışı temin eden bir bölüm bulunmuyor. Fakat bizler özellikle lüks grubunu alışveriş merkezlerine taşımak istiyoruz" dedi.

DEDEDEN TORUNA KALİTENİN ADRESİ: BÜYÜKOKKALAR

Çağın gerekliliğini yakından takip ettiklerini ifade eden Büyük Okkalar Hırdavat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Okka, "Büyükokkalar Hırdavat & Nalburiye olarak 25 yıldır faaliyetlerimizi uzman kadromuz ile Kendi alanında dünyanın en tanınmış, kalitesini uluslararası pazarlarda ispatlamış markaların, Türkiye temsilciliğini sürdürüyoruz. Müşterilerimizin ihtiyacı olan ürünleri, teknolojinin fayda sağladığı son yeniliklerle, uluslararası standartlarda belirtilen özelliklere sahip olacak şekilde ve

en uygun koşullarda müşterilerine ulaştırmayı kendimize hedef ediniyoruz. Türkiye geneline yayılmış oldukça geniş bir müşteri portföyümüz bulunuyor. İç piyasanın yüzde yetmişine hakimken dış piyasanın ise yüzde otuzuna hakimiz diyebilirim. Çağın gerekliliklerini yakından takip ederek, gün geçtikçe zorlaşan ticaret hayatında şeffaf ve bütünü görebilen bir politika izlemeye devam ediyoruz. Firmamız deden toruna 3. Kuşak olarak faaliyetlerine güvenle devam ediyor" şeklinde konuştu.





'SEKTÖR OLARAK PANDEMİ SÜRECİNİ İYİ DEĞERLENDİRDİK'

Pandemi sürecini Türkiye olarak iyi değerlendirdiklerini ifade eden Başkan Mehmet Ali Okka, "İnşaat alanında kaba malzeme olmaksızın ince işler dediğimiz ahşabı destekleyecek şekilde ürünlerimiz ile hizmet veriyoruz. Bu ürünler genellikle çivi, tel, boya, mobilya aksesuarı, mutfak ve ankastre vb. ürünlerdir. Firmamızda babam ve ben dahil olmak üzere beş kişiye istihdam sağlanıyor. Sektör 2010 yılından itibaren kötü bir süreç içerisindeydi. Pandemi sürecini ülke genelinde çok olumlu şekilde yönettiğimizi ifade edebilirim. Bunun sebebi ise bir nevi Avrupa'nın çalışmaması ve bu süreçte bizim çalışmamızdı. Ortalama on yılın cirosunu sektör olarak pandemi sürecinde toparladık diyebilirim. Fakat 2023 yılının ikinci yarısında Avrupa'nın da çalışma sürecine dahil olması ile birlikte süreç bizler için geçmişe geriledi. Bunun yanı sıra bankaların taksitlendirme imkanlarını kapatması ile bir büyük darbe daha aldık. Umuyoruz ki gelecek dönemlerde bu süreç normale döner" diye konuştu.

'ÜRÜN FİYATLARIMIZ İNTERNET İLE BAŞA BAŞ'



İnternet satışlarının geçmiş dönemlerde piyasayı kötü etkilediğini ifade eden Mehmet Ali Okka, "İç piyasanın yüzde yetmişine dış piyasanın ise yüzde otuzuna hakimiz diyebilirim. Ürünlerimizin 2015 yılına kadar A kaliteli olarak nitelendiriyorduk. Fakat pandemi döneminde yetişmeyen siparişler sonrası piyasada oluşan merdiven altı satış ve ürün üretimleri ile kalitelere düşüş yaşandı. Talepler fiyatlardan dolayı daha ucuz ve kalitesiz üründen yana

oluyor. Elbette doğru bir tercih değil. Fakat yaşanan ekonomik sıkıntıların müşterilerimize bu şekilde yansıdığını ifade edebilirim. Ürünlerimizin tedariklerini çoğunlukla İstanbul, Ankara, Kayseri ve İzmir'den temin ediyoruz. İnternet satışları geçmiş dönemlerde çok ön plandaydı. Özellikle pandemi döneminde internet satışları bizim sektörde olumsuz etkiler yaratmıştı. Fakat internet satışlarına gelen yeni düzenlemeler ile neredeyse aktif satışımız internet alışverişlerine oranla başa başa gidiyor. Şu an fiyatlarımız neredeyse internet satışları ile ortalama aynı" ifadelerini kullandı.

BÜYÜK OKKALAR'DA YENİ HEDEF AVMLER!

Büyük Okkalar Hırdavat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Okka, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kurumsal firmamızı alışveriş merkezlerine taşıma gibi bir hedefimiz söz konusu. Belli ulusal firmalar dışında hırdavat satışı temin eden bir bölüm bulunmuyor. Fakat bizler özellikle lüks grubunu alışveriş merkezlerine taşımak istiyoruz. Bizim sektörümüz internetin sayesinde erkeklere nazaran kadınlara da hitap etmeye başladı. Bu projemizi mimarlarımız ile çalışarak daha verimli hale getireceğimizi düşünüyorum."



21 elektrik dağıtım şirketi içerisinde yaklaşık 76 bin 500 kilometrekare ile en geniş coğrafi alanda hizmet sağlayan Meram Elektrik Perakende Satış Anonim Şirketi (MEDAŞ), kullanıcılarına kesintisiz ve kaliteli enerji tedariki sağlayabilmek amacıyla yatırımlarına devam ediyor. MEDAŞ, özelleştirmeden bu yana elektrik dağıtım şebekesinin yenilenmesi ve genişletilmesi için 40 milyar TL'lik yatırım hayata geçirdi



MEDAŞ'tan 40 milyar TL'lik yatırım

Meram Elektrik Perakende Satış Anonim Şirketi (MEDAŞ), özelleştirmeden bu yana elektrik dağıtım şebekesinin yenilenmesi ve genişletilmesi için 40 milyar TL'lik yatırım hayata geçirdi. MEDAŞ'ın Konya, Karaman, Aksaray, Niğde, Nevşehir ve Kırşehir' de yaptığı yatırımlara değinen MEDAŞ Genel Müdürü Erol Uçmazbaş: "2009 yılında özelleştirilen MERAM EDAŞ olarak özelleşmenin ilk gününden 2023 yılı sonuna kadar yaklaşık 36 milyar TL (1.1 Milyar Dolar) yatırım yaptık. Yapılan bu yatırımlar sayesinde kesintisiz ve sürdürülebilir enerji sağlayarak bölge ekonomisine, istihdamına ve toplum refahının artırılmasına katkı sağladık. 2023 yılı için yapmakla yükümlü olduğu tutarın yaklaşık yüzde 23 fazlasını gerçekleştirerek, dağıtım şirketleri içerisinde en çok yatırım yapan şirketler arasında yer alıyoruz. 2024 yılında ise 5

milyar TL yatırım yapılmasını planladık ve bu yatırımların yüzde 70'ini tamamlamış durumdayız. Böylelikle özelleştirmeden bu güne 40 milyar TL yatırımı devreye almış durumdayız. Önümüzdeki yıllarda da yatırımlarımıza hız kesmeden sürekli artırarak devam edeceğiz.

Bir yandan yeni hatlar yaparken diğer taraftan mevcut şebekemizin bakımını da ihmal etmiyoruz. Planlı bakım faaliyetleri kapsamında 2021-2023 döneminde toplam 1.9 milyar TL bakım harcaması yaptık, 2024 yılında da 700 milyon TL'lik planlı bakım harcaması yapmış olacağız.

Yapılan yatırımlar ve planlı bakım çalışmaları sayesinde Şirketimiz müşteri başına ortalama kesinti süresinde 2014 yılından bu yana yüzde 54'lük bir iyileşme görülmüş olup kullanıcılarımızın enerji kesintilerinden olabildiğince az etkilenmelerini sağladık. Şehir ve köylerimizin enerji kalitesinin artırmanın

yanı sıra bölge ekonomimizin lokomotifi olan sanayi ve tarım bölgelerinin enerji kalitesini artırmak için daha fazla gayret göstermeye devam edeceğiz." dedi.

Şebeke yatırımlarının yanı sıra bilgi teknolojileri yatırımlarının da hız kesmeden devam ettiğini söyleyen Uçmazbaş, "Enerji talepleri, proje onayı ve tesis kabul süreçlerinin tamamının dijital kanallardan yürütülerek vatandaşlarımızın ve sektör paydaşlarımıza sunduğumuz hizmetin hızını ve kalitesini artırdık, bu hususta sektör paydaşlarımızın olumlu dönüşlerini almaktan memnuniyet duyuyoruz. Ayrıca Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) ve Müşteri Bilgi Sistemi (MBS) projelerimizi EPDK'nın desteği ile yerli ve milli yazılım yapmaya başladık. Kullandığımız birçok yazılımda olduğu gibi ERP ve MBS yazılımlarımızı da yerli ve milli kaynaklarla hayata geçireceğiz." şeklinde konuştu.





MEDAŞ, özelleştirmeden bu yana elektrik dağıtım şebekesinin yenilenmesi ve genişletilmesi için 40 milyar TL'lik yatırımı hayata geçirdi.

40 MİLYAR TL YATIRIM

21 elektrik dağıtım şirketi içerisinde yaklaşık 76.500 km² ile en geniş coğrafi alan da hizmet sağlayan MERAM EDAŞ, kullanıcılarına kesintisiz ve kaliteli enerji tedariki sağlayabilmek amacıyla yatırımlarına devam ediyor.



Geleceğin tasarımları **Elvin Mobilya'da**

Elvin Mobilya Yönetim Söz Ortaklarından Ramazan Turna, müşteri memnuniyetini ve üründe kaliteyi şirket politikası haline getirdiklerini ifade etti. Turna, "Konya ve Antalya'da toplam 5 mağazamız var. Toplam 10 bin metrekare kapalı Showroom alanıyla mobilya satıyoruz. Bir eve dair beyaz eşya hariç her şey var mağazalarımızda." İfadelerini kullandı.

1 20'ye yakın firma ile çalışarak geniş ürün ve renk portföyü yakalayan Elvin Mobilya, Konya'daki 3 mağazası ve Antalya'da bulunan 2 mağazası ile her kesimden müşterilere hizmet vermeye devam ediyor. Elvin Mobilya Yönetim Söz Ortaklarından Ramazan Turna, müşteri memnuniyetini ve üründe kaliteyi şirket politikası haline getirdiklerini ifade etti.

15 YILDAN BERİ HİZMETTE

Elvin Mobilya Yönetim Söz Ortaklarından Ramazan Turna, 2010 yılından beri Elvin Mobilya olarak yaşam alanlarına değer kattıklarına dikkat çekti. Turna, "Elvin Mobilya, modern tasarımlar ve kaliteli işçilikle yaşam alanlarına estetik ve konfor katan bir markadır. Kuruluşumuzdan bu yana müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, ev ve ofisler için dayanıklı, şık ve fonksiyonel mobilyalar sunuyoruz. İleri teknolojiyle donatılmış üretim tesislerimizde, her detayı

özenele planlayarak zamansız ve yenilikçi tasarımlar yaratıyoruz. Elvin Mobilya olarak, evinize sadece mobilya değil, değer katacak çözümler getiriyoruz. Konya'da yaklaşık olarak 15 yıldan bu yana faaliyet gösteriyoruz. Konya ve Antalya'da toplam 5 mağazamız var. Bunun iki tanesi Elvin Mobilya, 3 tanesi ise İşbir Yatak Mağazaları & Uyku Merkezleri. Toplam 10 bin metrekare kapalı Showroom alanıyla mobilya satıyoruz. Bir eve dair beyaz eşya hariç her şey var mağazalarımızda." İfadelerini kullandı.

'BAŞARIMIZIN ARKASINDA KONYALILAR VAR'

Elvin Mobilya'nın başarısının arkasında Konyalılarının yattığını ifade eden Turna, konuşmasını şöyle sürdürdü, "Bizleri buralara getiren Konya halkı. Konyalılarının mağazamızı açtığımız günden bu yana desteklerini hep gördük. Görmeye de devam ediyoruz.



Başarımızın arkasında Konyalılar var diyebiliriz. Son 5 senedir desteklerini hissettiğimiz Antalyalılar güçlendiriyor. Müşterilerimiz ile olan iletişimimiz bizleri hem rakiplerimizden ayıran bir farkımız. Hem de başarımızı etkileyen bir durum. Yine ürün çeşitlerimiz ve ödeme seçenekleri de firmamıza olan ilgiyi artırıyor.”

'KALİTEYİ HER ZAMAN ÖN PLANDA TUTUYORUZ'

Elvin Mobilya olarak, kaliteyi her zaman en ön planda tuttuklarını ifade eden Turna, şunları söyledi, "Ürünlerimizde kullandığımız malzemelerden üretim aşamasına kadar her adımda titiz bir işçilik ve detaylara verilen özenle çalışıyoruz. Dayanıklılığı ve estetiği bir arada sunan tasarımlarımız, uzun yıllar boyunca güvenle kullanabileceğiniz, yüksek standartlarda mobilyalar üretme misyonumuzu yansıtır. Sürekli yenilenen koleksiyonlarımızla, modern yaşam tarzlarına uygun, fonksiyonel ve şık çözümler sunarak evinize değer katıyoruz. Müşteri memnuniyeti bizim için vazgeçilmezdir ve bu yüzden her ürünümüzde mükemmeliyeti hedefliyoruz. Satış sonrası hizmetimizde de iddialyız ve başarılıyız. Bu konuda müşterilerimizden de dönüşlerden görüyoruz. Önümüzdeki dönemde Elvin Mobilya olarak yatırımlarımıza devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

'İSTEDİKLERİ KOMBİNİ YAPABİLİRLER'

Şuan en çok sade, siyah-gold yada siyah nikelaj silver ürünlerinin tercih edildiğini aktaran Turna, "Bu renkler gözü yormayıp sade, şık bir görsel sunuyor. Ekstra şatafattan da uzak kaldığı için fiyat olarak da daha makul. Düğün paketlerinde de çağın gerisinde kalmadık. Ayak uyduruyoruz. Rakiplerimizde sürekli takip ediyoruz. Konya için konuşursak, vatandaşlarımızda tam takım alma alışkanlığı vardı. Rakiplerimiz ve bizler fiyat odaklı paketler oluşturduğumuzda bazı parçaları eksiltmek zorunda kaldık. Fazlalık olan, ihtiyaç olmayan, zevke dayalı olan, sonradan alınabilecek ürünleri paketlerden çıkardık. Bu da fiyatları biraz daha makul seviyelere çekti. Paketlerimizde oynama imkanı olduğundan dolayı müşterilerimiz düğün paket aldığımda dahi istediği yatak odası ile istediği yemek odasını kombinleme imkanı buldu. Bu genişliğimiz müşterilere de bir avantaj sağladı. Klasik, kalıplaşmış paketleri satmadık. Bazı ürünlerimizde sınırlı ölçüyü kaldırdık. Evlerin durumlarına göre ürünlerimizin ölçülerinde, tasarımlarında, renklerinde farklılıklar sağladık. 2-3 ayda bir farklı kampanyalar sunuyoruz. Özellikle gençlere ve ev hanımlarına çok önem veriyoruz. Dönem dönem çekilişle hediyeler veriyoruz. Bazı dönemlerde ürün alan müşterilerimize koltuk takımı, yatak setleri yada yaşam odaları hediye ediyoruz. Koltuk takımı alan vatandaşlarımıza halılarını bizim verdiğimiz kampanyalarımız oluyor" diye konuştu.



Kalbimize iyi bakmalıyız

Son yıllarda genç yaşta kalp krizi kaynaklı ölümlerin arttığına değinen Medicana Konya Hastanesi Kardiyoloji Bölümü Uzmanı Prof. Dr. Kurtuluş Özdemir, öncelikle risk faktörlerinin ortadan kaldırılmasının gerekliliğine dikkat çekti.

Çağımızda genç yaşlarda daha sık görülmeye başlanan kalp- damar yolu rahatsızlıkları, dünya genelinde de en sık ölümlerin yaşandığı hastalık grubu olarak görülüyor. Ani ölümlerin yüzde 70'ini oluşturan kalp- damar tıkanıklığı ise bu grubun en tehlikeli hastalıklarından biri olarak insan sağlığı için tehdit oluşturuyor. Medicana Konya Hastanesi Kardiyoloji Bölümü Uzmanı Prof. Dr. Kurtuluş Özdemir, rahatsızlıkların teşhisinden önce bu rahatsızlıklara yol açabilecek faktörlerin ortadan kaldırılarak, dengeli bir yaşam sürdürmek gerektiğine dikkat çekti. Prof. Dr. Özdemir, dengeli ve sağlıklı bir yaşamla birlikte risk faktörlerinin bertaraf edilebileceğini söylüyor.

EN ÇOK ÖLDÜREN RAHATSIZLIK!

Dünyada ölüme en çok neden olan rahatsızlıkların başında gelen dolaşım sistemi hastalıkları, her geçen gün artmaya devam ediyor. Bilimsel ismi ateroskleroz olan damar sertliği de dolaşım sistemi rahatsızlıkları arasında en sık görülen türlerden biri olarak biliniyor. Damar sertliğine neden olan durumların belirlenmesi ve tedavinin oldukça önemli olduğuna işaret eden Medicana Konya Hastanesi Kardiyoloji Bölümü Uzmanı Prof. Dr. Kurtuluş Özdemir, özellikle ani ölümlerde sıkça görülen kalp hastalıklarının çoğunun damar tıkanıklığına bağlı olarak gerçekleştiğini belirterek şu ifadeleri kullandı: "Ani ölümlerin yaklaşık yüzde 90'ının kalple ilintili olduğu düşünüldüğünde bu oranın yüzde 70'i kalp- damar tıkanıklıklarına bağlı olarak gerçekleşiyor. Yani kalp damar tıkanıklığı dünyada ve ülkemizde en çok öldüren rahatsızlık."

'DEĞİŞTİRİLEMİYEN FAKTÖRLER VAR'

Kalp damar rahatsızlıklarına neden olan risk faktörlerine ömür boyu dikkat edilmesi gerektiğini vurgulayan Prof. Dr. Kurtuluş Özdemir, birtakım genetik ve yaşa bağlı faktörlerden kaynaklı olarak risk faktörünün değiştirilemeyeceğini ancak diğer faktörlerin ortadan kaldırılmasıyla risk düzeyinin düşürülebileceğine dikkat çekti. Aile öyküsünde 'kalp damar rahatsızlıkları' bulunan kişilerin diğer insanlara göre yaşamlarına daha çok dikkat etmesi gerektiğini söyleyen Özdemir, yaş ilerledikçe bu riskin daha da arttığını ancak hastalığın genç yaşlarda da görülebileceğini belirtti. Prof. Dr. Özdemir, "Hiçbir sağlık sorunu olmasa bile erkeklerde 45 yaşına geldikten sonra, kadınlarda



ise 55 yaşını geçince bir risk doğmuş olur. Bu yaşa gelmiş bireylerin hiçbir şikayeti olmasa bile bir analiz yaptırıp önerilere uyması gerekir. Ayrıca birinci derece erkek yakını 55 yaşından önce, kadın yakını ise 65 yaşından önce kalp rahatsızlığı geçirmiş bireyler de risk grubundadır ve kontrol gerektirir. Ancak sağlık açısından diğer riskleri bertaraf eden bir bireyin aile öyküsünde bu rahatsızlık varsa bile risk unsuru ortadan kaldırılmış olur." diye konuştu.

RİSK ARTTIKÇA DAHA ERKEN YAŞTA GÖRÜLÜYÖR

Prof. Dr. Kurtuluş Özdemir, kalp damar rahatsızlıklarına bağlı hastalıkların genç yaşlarda daha sık görülmesinin sebebinin, hastalık risk faktörlerinin daha fazla taşınmasına bağlı olarak seyrettiğine işaret etti. Günlük hayatta sağlanan sağlıklı yaşamla birlikte risk faktörlerinin de ortadan kaldırılabilirliğini söyleyen Özdemir, "Birçok hastalıkların başında gelen kilo, bu hastalığın da baş düşmanı. Sigara da aynı şekilde diğer bir risk faktörüdür. Günümüzde sigara kullanımının da düştüğünü, hareketsizliğin arttığını, obezite ve bunların getirdiği rahatsızlıkları gözlemliyoruz. Sigara kullanan bir bireyin bile, kullanmayana oranla kalp rahatsızlıklarına yakalanma oranı 2-3 kat artıyor. Bu risklerin günümüzde daha da arttığını gözlemlediğimizde insanların daha erken yaşta bu hastalıklara yakalanmaları şaşırtıcı bir durum değil." ifadelerini kullandı.

TESPİTİ ÇOK KOLAY ANCAK ÖNEMSENİYOR!

Tanı konulmamış tansiyon yüksekliğinin birçok ciddi hastalığı beraberinde getirdiğini açıklayan Özdemir, günümüzde geri plana atılan yüksek tansiyonun ölüme neden olan hastalıkları da beraberinde getirdiğini söyledi. Yüksek tansiyonun en kolay tanı konulabilen bir rahatsızlık olmasının yanında önemsenmeyen bir rahatsızlık olduğunu da belirten Özdemir, "Kalp ve böbrek yetmezliği, kalp krizi gibi hastalıkları doğuran yüksek tansiyon etkiliyor. Evdeki tansiyon aletiyle bile tespit edilebilir. Özellikle belirli yaşın üstüne gelmiş insanların aralıklı olarak tansiyon takibi yapması gerekir. Bir hastalığa tanı konulduğunda işiniz daha kolaydır ancak öğrenilmemiş bir rahatsızlığın çaresini de aramazsınız." dedi. Özdemir, diyabet ve yoğun stresin de diğer risk faktörleri olduğunu ifade etti.

'KADINLAR AVANTAJINI KULLANAMIYOR'

Kadınların erkeklere oranla daha uzun yaşadıklarını ve fizyolojik olarak kalp- damar rahatsızlıklarına yakalanmada daha avantajlı olduğunu dikkat çeken Özdemir, bunun aksine kadınların risk faktörlerini daha fazla taşımasından dolayı, bu avantajı kullanamadıklarını söyledi. Sağlıklı yaşam için ve kalp damar rahatsızlıklarındaki risk faktörlerini ortadan kaldırmak için birtakım önerilerde bulunan Özdemir, diyetle dikkat ederek diyabet, tansiyon, kilo gibi birçok riskin de ortadan kaldırılabilirliğini söyledi. Özdemir, "Şeker, un, tuz ve katı yağdan uzak durarak, sebze ağırlıklı beslenerek Akdeniz diyetine ömür boyu dikkat edilerek sağlıklı bir yaşam, risksiz bir hayat sürdürülebilir. Diyetin tek faydası kilo vermek değildir, birçok rahatsızlıktan korur." şeklinde konuştu.

'TÜM HASTALIKLARA TEK BİR YÖNTEM!'

Düzenli egzersizin bilimsel olarak hastalık direncini artırdığını ve psikoloji dahil diğer rahatsızlıklardan koruduğunu aktaran Özdemir, günde en az 45 dakika- 1 saat kadar yürümeyi, yüzme ya da bisiklete binmeyi önerdi. Özdemir, "Kişi yaşına ve kilosuna uygun olarak egzersiz yapabilir. Egzersiz alışkanlık haline getiren bir bireyin korunmadığı hiçbir rahatsızlık yok. Basit olmakla birlikte hiçbir yan etkisi de yok." dedi.

MEDICANA

**Sağlıklı yarınlar için
sağlıklı tercihler!**

MEDICANA INTERNATIONAL ANKARA HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL İSTANBUL HASTANESİ MEDICANA KADIKÖY HASTANESİ
MEDICANA BAĞÇELİEVLER HASTANESİ MEDICANA ÇAMLIÇA HASTANESİ MEDICANA ATAŞEHİR HASTANESİ MEDICANA AVCILAR HASTANESİ
MEDICANA AIRPORT MEDICAL CENTER MEDICANA ÇAMLIÇA TIP MERKEZİ MEDICANA INTERNATIONAL İZMİR HASTANESİ MEDICANA ÇEŞME
MEDICANA BURSA HASTANESİ MEDICANA SİVAS HASTANESİ MEDICANA KONYA HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL SAMSUN HASTANESİ
MEDICANA ZİNCİRLİKUYU HASTANESİ MEDICANA ATAKÖY HASTANESİ

0850 460 63 34

www.medicana.com.tr





Konya'dan global arenaya!

Müşteriye özel jant üretimi denilince akla ilk gelen firmalardan biri olan Ümit Jant, ihracat performansı ile global hedeflerini başarmaya devam ediyor. Ümit Jant'ın üretim ve pazarlama süreciyle ilgili bilgi veren Satış Sonrası Hizmetler ve Finans Müdürü Osman Selçuk Ümit, yıllık 300 bine yakın üretim yaptıklarını belirtti

Özel jant üretiminde güven, kalite ve hızın adresi olan Ümit Jant, 1974 yılından bu yana yapmış olduğu üretimle küresel piyasada da söz sahibi konumda. 3 kuşaktır göstermiş oldukları özenle ismini duyuran Ümit Jant, global arenada da üretiminin yüzde 40'ını ihraç ediyor. Ulusal ve uluslararası pazarda kalitesini geniş kitlelerle buluşturmaya devam eden Ümit Jant'ın üretim ve pazarlama süreciyle ilgili Satış Sonrası Hizmetler ve Finans Müdürü Osman Selçuk Ümit bilgi verdi.

ARANIP BULUNAMAYANI ÜRETİYOR

Yeni teknolojiye uygun yatırımlarıyla üretim sürecindeki hızına güç ekleyen Ümit Jant, yapmış olduğu diğer yatırımlarla da piyasanın ihtiyacı olan güveni müşterilerine aşıyor. Kısa ve uzun vadeli yatırım planlamalarıyla global bir şirket olma yolunda ilerleyen Ümit Jant, müşteriye özel tasarım jant ve spesifik ürünleriyle, aranan ancak bulunamayanı üretiyor. Türkiye tarımının başkenti Konya'da tarım aletlerine dayalı bir üretim kolunda oldukları için kendilerini şanslı hissettiklerini belirten Ümit, sektördeki ihtiyacın karşılanmasına yönelik üretimlerinin hatırı sayılır bir yeri olduğunu da vurguladı.

ÜRÜN ÇEŞİDİNDE RAKİP TANIMİYOR!

Çağın gerekliliği ve müşterinin isteği-ne göre özel üretimlerde bulunan Ümit Jant'ın üretim hayatına ilk olarak 1970'li yıllarda, römork imalatıyla başladığını ifade eden Satış Sonrası Hizmetler ve Finans Müdürü Osman Selçuk Ümit, bugün geniş ürün yelpazesi ve 60'a yakın personeliyle

Konya'dan tüm dünyaya hizmet ürettiklerinin altını çizdi. Jant üretiminde ihtiyaca yönelik hizmetin Konya'daki adresi olan Ümit Jant'ın ürünleriyle ilgili konuşan Ümit, "1970'li yıllarda Konya'da römork imalatının çok olmasıyla birlikte römork jantı üretmekle sektöre başlayan Ümit Jant, Türkiye tarımının başkenti Konya'da başta tarım makinesi jantı olmak üzere çiftçi ve





üreticilere hitap ediyor. Özel jant üretiminde çeşidiyle global pazarda rakip tanımayan Ümit Jant, yeni kuşak havalı mibzerlerin ince jantlarından, yüke dayanıklı ağır iş makineleri jantları ve isteğe bağlı özel araç jantlarına kadar birçok çeşitte sipariş usulü üretim yapmaya devam ediyor." diye konuştu.

ÜRETİMİN YÜZDE 40'I İHRACAT

Sektörün her an değişim gerektirdiğini bildiren Ümit, sektörün yüksek yatırım maliyeti gerektirmesinin yanında bir de özel üretim harcamalarının olduğunu söyledi. Yenilenen teknoloji ve gelişen araçlarla birlikte müşterinin taleplerinin de farklılaştığına dikkat çeken Ümit, ürünlerde yıldan yıla değişim ve gelişim kat edildiğini aktardı. 2018 yılından bu yana ihracata yoğunlaşarak ihracat oranını yüzde 40'a çıkardıklarını bildiren Ümit; İspanya, Fransa, Almanya, Rusya başta olmak üzere birçok ülkeyle iş birliği yaptıklarını ifade etti.

ÇAĞA UYUM, BAŞARININ HABERCİSİ!

Dünyadaki yeniliklerin takibi yaparak gelişen çağa ve teknolojiye ayak uydurduklarını ifade eden Ümit, bu kapsamda başarılarında teknolojiye uyum ve yatırımların katkısının büyük olduğuna dikkat çekti. Üretimde otomasyona geçiş süreciyle ilgili çalışmalarına başladıklarını da bildiren Ümit, Ümit Jant olarak yıllık 300 bine yakın üretim yaptıklarını belirterek arz talep dengesinin karşılanmasında bir sorun yaşamadıklarını ancak ihracat ve üretimi artırmak amacıyla otomasyon sistemine geçiş yapma hedefleri olduğunu söyledi.

ASIL HEDEF, EL DEĞMEDEN ÜRETİM!

Uzun vadeli hedeflerinin el değmeden üretim olduğunu aktaran Ümit, "Ümit Jant olarak uzun vadede tam otomatik bir hatta üretim yapmayı hedefliyoruz. Ham madde olarak giren bir ürünün neredeyse el değmeden üretildiği bir imalat hayaliyle emin adımlarla ilerliyoruz. Satış sonrası hizmet birimine giren servis süreciyle alakalı yatırımlarımız var, Ümit Jant ismini daha görünür hale getirmeye çalışıyoruz." diye konuştu. Bu noktada gelişim için uluslararası fuarlara katıldıklarını söyleyen Ümit, yurt dışı fuarlarda Ümit Jant'ı tanıtarak pazar ve network ağını geliştirdiklerinin altını çizdi.



Yüzünüzde oluşan lekelerle yaşamak zorunda kalmayın

Deride leke oluşmasının birçok nedeni var. Güneşe çok fazla maruz kalma, genetik faktörler, melazma, egzamalar hatta enfeksiyonlar bile ciltte lekeler oluşmasına yol açabiliyor. Bu lekeleri tedavi etmek için pek çok farklı yöntem olduğunu ama kişiye uygun planlanan tedavinin en sağlıklı olduğunu söyleyen Medicana Konya Hastanesi Dermatoloji uzmanı Prof. Dr. Nursel Dilek, en sık hangi tür lekelerle karşılaştıklarını ve tedavi seçeneklerini yazdı. Deride leke oluşumuna neden olan birçok sebep vardır. Lekeler, melanositlerde melanin pigmenti üretiminin artmasıyla veya melanositlerin sayıca artmasıyla olabileceği gibi başka birçok nedene bağlı da oluşabilir. Lekeler enfeksiyonlar, ilgili bölgenin kronik irritasyonu, kimyasallar, iş ortamında veya hobilere bağlı maruz kalınan maddeler gibi birçok nedene bağlı olarak gelişebilir. Çeşitli sebeplerle kullanılan bazı ilaçlar veya demir gibi metaller deride birikerek leke oluşturabileceği gibi tatuaj olarak bilinen, kişilerin kendi rızasıyla deriye enjekte edilerek renk veren maddelere bağlı da deride renk değişikliği meydana gelir. Toplumda ise en sık karşılaştığımız lekelerden biri melazmadır. Melazma yanaklarda özellikle güneş gören yerlerde, alında, çenede sıkça karşılaştığımız bir durumdur. Melazma için çeşitli risk faktörleri vardır. Bu risk faktörleri arasında koyu deri tipi, aile öyküsü varlığı, gebelik, hormonal tedaviler, endokrin hastalıklar, güneş maruziyeti, güneşe maruz kaldıktan sonra leke oluşumuna yol açan ilaç kullanmak (antiepileptik ilaçlar, antibiyotik vs.) sebep olabilir.

KİŞİYE ÖZEL TEDAVİ UYGULANMALI

Yaz aylarında ultraviyolenin etkisiyle birlikte tedavinin başarısı azalmakta ve hatta lekeler artmaktadır. Bu nedenle yaz aylarında leke tedavisi verilmemektedir. Melazma tedavisine başlamadan önce hasta güneş kremleri kullanımı hakkında bilgilendirilmeli ve güneş kremi kullanmadan bu tedavinin başarıya ulaşamayacağı söylenmelidir. Tedaviye başlamadan önce hastada lekeye neden olan hastalık, ilaç kullanım öyküsü, iş ya da hobi gibi nedenlerle herhangi bir kimyasalla temas



varsa bu sebepler ortadan kaldırılmalıdır. Leke tedavisine başlamadan önce hastanın dikkatlice anamnezinin alınması önemlidir. Yukarıda belirtilen nedenler varsa öncelikle bu sebeplerin ortadan kaldırılması gerekir. Anamnez ve muayene doğrultusunda lüzum halinde gerekli tahliller yapıldıktan sonra leke tedavisine başlanmalıdır.

MELAZMA TEDAVİSİNDE KULLANILAN TEDAVİ YÖNTEMLERİ

Melazma tedavisinde çeşitli tedavi yöntemleri kullanılmaktadır. Kremler, kimyasal soyma, lazer tedavileri ve mezoterapi gibi leke tedavisinde farklı kombinasyonlar şeklinde kullanılabilir. Her bir kombinasyon ve tedavi süresi hastaya ve lekeye göre belirlenir. En sık kullanılan tedavi yöntemlerinden biri de krem tedavisidir. Kullanılan bu ürünler melanin üretimini enzim seviyesinde inhibe eder, melanin transferini azaltır, melanin olgunlaşmasını inhibe eder, keratinosit turnover'ünü artırarak lekelerin azalmasını hedefler. Kremlerle tedavi süresi 3 ay hatta daha uzun olması tedavi başarısını artıracaktır. Melazma tedavisinde bir diğer seçenek ise kimyasal soyma işlemidir. Peeling olarak bilinen bu yöntemde kullanılan ürünler çok önemlidir.

Peeling uygulamada uygun hasta seçimi, işlem sonrası uygun cilt bakımı sağlanarak iyi bir kozmetik sonuç elde edilir. Peeling uygulamada uygun ürün ve uygun hasta seçimi önemlidir. Peeling uygulamada en sık karşılaşılan yan etkiler, deride ton farkı oluşması, enfeksiyonlar, 3 haftadan fazla süren eritem, alerjik reaksiyonlardır. Koyu tenlilerde bu işlemler yapılırken istenilen sonucu elde etmek için daha dikkatli olmak gerekir. Leke tedavisinde günümüzde en çok tercih edilen lazer tedavisidir. Ancak diğer leke tedavilerinde olduğu gibi burada da tedavide başarılı olmak için uygun hasta, uygun cihaz seçimi önemlidir.

Melazma tedavisinde kromofor dediğimiz hedef alınan madde melanindir. Lazer ışınlarını absorbe eden melanin ısınarak termal yıkıma uğrar. Leke tedavisi için lazer cihazlarından faydalanılır. İşlemin ehil ellerde yapılması önemlidir. Teknolojinin ve tıbbın ilerlemesi leke tedavisinde elimizi güçlendirdi ve tedavi başarımızı artırdı. Bu anlamda leke tedavisinde son yıllarda sıkça yaptığımız uygulamalardan biri de mezoterapidir. Lekeli ciltler için mezoterapi ürünleri uygulamaktayız. Lekeler için mezoterapiyi tek başına uygulayabildiğimiz gibi lazer tedavileriyle de kombine bir şekilde uygulamaktayız.

Tarım Sektörünün

ÜRETİM DESTEKÇİSİ



peron



Konya, 'Hoşkubbe'sine kavuştu

İçerisinde bebek, çocuk ve yetişkin kütüphanesinin bulunduğu **Hoşkubbe Millet Kütüphanesi** açıldı. Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca, gençlerin geleceğinde yer olarak geçmişi bugünden inşa ettiklerinin altını çizdi; kütüphanenin hayırlı olmasını diledi

Karatay Belediyesi tarafından yapımı tamamlanan Konya'nın 'hoşkubbesi' açıldı. İçerisinde çocuk ve yetişkinler için kütüphaneler, atölyeler, kafeterya ve ders çalışma alanlarının bulunduğu Hoşkubbe Millet Kütüphanesi, düzenlenen açılış töreniyle vatandaşların hizmetini açıldı.

'YARINI, BUGÜNDEN İNŞA EDİYORUZ'

Okumanın yalnızca bir eylem olmayarak bakış açısını güzelleştiren bir kaliteli yaşam sanatı olduğuna da dikkat çeken Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca, geçmişin zor şartlarından gelerek gençlerin şartlarını iyileştirme yolunda adımlar attıklarını ifade etti. Bu kapsamda 'okuma' anlamında gerekli olan koşulların sağlan-



ması adına 'ne gerekiyorsa' yapma gayreti içerisinde olduklarının altını çizen Kılca, "Bizler bugünden yarınları inşa etmek için çalışıyoruz; yarınlar çocuklarımızla ve gençlerimizle şekillenecek inşallah. Bugün de onlara yaptığımız her yatırımla, yarınları inşa ettiğimizi düşünüyoruz. Bunun bilincindeyiz. Bu düşünceyle görev devraldığımız günden bu yana ilçemizin derslik ihtiyacına katkı sunmak adına 16 yeni eğitim tesisi inşaa ettik; 187 bin öğrenciye 500 binin üzerinde kitap desteği verdik; 60 bin yeni birinci sınıf öğrencilerimize çanta ve kırtasiye desteği sunduk.





Tüm okullarımıza TÜBİTAK popüler bilim yayınları kitaplıkları kurduk, ilçemizin 7 farklı noktasına kütüphaneler ve bilgehaneler açtık." İfadelerini kullandı.

BEBEK KÜTÜPHANESİ BİLE VAR!

Açılışı gerçekleşen Hoşkubbe Millet Kütüphanesi hakkında da bilgi veren Kılca, arsası Büyükşehir Belediyesi'nden tahsis edilen kütüphanenin yaklaşık 13 bin metrekarelik bir alanda, 8 bin metrekarelik parkıyla tamamlandığını ifade etti. Kılca, içerisinde 0-3 yaş bebek kütüphanesi, 3-6

ve 6-12 yaş çocuk kütüphanesi, çocuk oyun alanları, masal ve drama alanı, oyun ve atölyelerle tasarlanan Hoşkubbe'nin güncel maliyeti ise 63 milyon 300 bin TL olduğunu söyledi. Başkan Kılca, kütüphanenin kullanılacak olan herkese ve Konya'ya hayırlı olmasını diledi.





Obezite bir teknoloji hastalığıdır

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) obeziteyi, sağlığı bozacak ölçüde vücutta aşırı yağ birikmesi olarak tanımlıyor. Hızla artan obezitenin dünyada ve ülkemizde bir halk sağlığı sorunu haline geldiğini söyleyen Medicana Sağlık Grubu Genel Cerrahlarından Op. Dr. Yılmaz Polat, "Günümüzde teknolojinin gelişmesi, fiziksel aktivitenin azalmasına neden oluyor. Hem hareketsizlik hem de yanlış beslenme alışkanlıkları obezite vakalarının artmasına yol açıyor. Obezite birçok kronik hastalığı beraberinde getiriyor" dedi. Obezite, vücudun ihtiyacından fazla kalori alınması sonucunda kişinin boy uzunluğunun kilogram cinsinden ağırlığına olan oranının yani vücut kitle indeksinin 30'un üzerinde olmasıdır. Obezite oluşumunu etkileyen birçok faktör olduğunu ifade eden Medicana Konya Hastanesi Genel Cerrahi Op. Dr. Yılmaz Polat, obezitenin günümüzde çoğunlukla teknoloji hastalığı olduğunu vurguladı.

'OBEZİTEYLE BİRLİKTE BİRÇOK HASTALIKTA BERABERİNDE GELİYOR'

Giderek daha fazla görülen obezite, sadece fazla kiloları değil, çeşitli hastalıkları da beraberinde getiriyor. Obezitede vücutta artan yağ dokusunun aşırı kilo olarak karşımıza çıktığını söyleyen Op. Dr. Yılmaz Polat, şöyle devam etti: "Obezitenin en önemli sebepleri arasında yanlış beslenme alışkanlıkları ve hareketsizlik yer alıyor. Günümüzde teknolojinin gelişmesi de fiziksel aktivitenin azalmasına neden olduğu için hem hareketsizlik hem de yanlış beslenme alışkanlıkları obezite hasta sayısının artmasına neden oluyor. Obezitenin artması da birçok kronik hastalığı beraberinde getiriyor" diye konuştu.

Obez olan kişilerde genellikle karın bölgesinde daha yoğun olmak üzere tüm vücutta yağ birikimi gözlenir. Artan yağ dokusu vücudun normal işlevlerini bozar. Obezitenin sadece beden değişikliğine yol açmadığını ifade eden Genel Cerrah Op. Dr. Yılmaz Polat, obez insanlarda nefes darlığı, yorgunluk ve halsizlik, eklem ve sırt ağrılarının görülebileceğini söyledi. Ayrıca psikolojik sorunlarında olabileceğini ekleyen Op. Dr. Yılmaz Polat, obezitenin kişinin kendine olan güvenini ve beden imajını olumsuz etkilediğini, bu durumdan dolayı da çoğu kişide depresyon ve anksiyeteye neden olabileceğini kaydetti.

Obezitenin başlıca neden olduğu hastalıkların kalp dolaşım sistemiyle ilgili olduğunu açıklayan Op. Dr. Yılmaz Polat, şöyle devam etti: "Obezite dolaşım sistemini etkileyerek kalp hastalıkları, kalp krizleri, kalp yetmezliği, hipertansiyon, kötü yağ asitlerinde artış, hiperlipidemiye sebep olabilir. Bunun yanı sıra beyinle ilgili sorunlar yani inme, yürüme bozuklukları ve migrene de yol açabilir. Endokrinolojik olarak neden olduğu en önemli hastalık ise Tip2 Diyabet'tir. Kadınlarda polikistik over sendromu ve bununla ilişkili infertiliteye yani kısırlığa neden olabilir. Solunum sistemini etkileyerek pulmoner emboli ve uyku apnesine neden olabilir. Ayrıca obezite sosyal kişilik bozuklukları ve depresyonun en önemli nedenlerinden biridir. Obezite yaşam için vazgeçilmez olan karaciğerde yağlanmaya, safra taşlarında artışa ve reflü hastalığına da sebep olabilir. Son yıllarda artan kanser hastalıkları da obezite ile ilişkilidir. Özellikle meme, rahim ve kolon kanseri riski obezite ile birlikte artış göstermektedir" dedi.

ÇOK GEÇ OLMADAN HAREKETE GEÇİLMELİDİR

Obezitenin tedavisinde; doğru beslenme alışkanlıklarının kazandırılması, fiziksel aktivite ve egzersiz, davranış değişikliği tedavisi, ilaç tedavisi ve cerrahi tedavi yöntemleri uygulanmaktadır. Genel Cerrahi Op. Dr. Yılmaz Polat obezite hastalarının, hastalıklar gelmeden harekete geçmelerini söyledi ve şu bilgileri verdi: "Obezite tedavisi hekim, diyetisyen, hemşire, psikolog ve fizyoterapist işbirliği içinde olduğu bir ekip tarafından yönetilmelidir. Obezite tedavisinde kullanılan yöntemler, bireyin kilosuna, yaşına, sağlık durumuna ve yaşam tarzına göre değişiklik gösterir. Öncelik her hasta için doğru beslenme alışkanlıklarının kazandırılmasıdır. Bunun yanında fiziksel aktivite ve egzersiz ile desteklenmelidir. Gene de vücut kitle indeksi 30'un altına düşmeyen hastalarımız için Gastrik balon uygulaması tavsiye edilebilir. Bu yöntem, kilo vermeye yardımcı olur ve obezitenin yol açtığı sağlık sorunlarının riskini azaltır" dedi.

Obezite tedavisinde kullanılan cerrahi yöntemler de vardır. Obezite cerrahisinin, diğer tedavi yöntemlerinin yetersiz kaldığı durumlarda başvurulan bir seçenek olduğunu kaydeden Op. Dr. Yılmaz Polat, "Mide küçültme, midenin boyutunu küçültmek için alınan kalori miktarını azaltan bir cerrahi yöntemdir. Mide by-pass, midenin bir kısmının bypass edilerek ince bağırsağa doğrudan bağlandığı bir cerrahi yöntemdir. Bu yöntem, midenin hacmini küçültür ve besinlerin emilimini azaltır. 60 yaşına kadar her bireyde bu yöntemler kullanılabilir" dedi.



ENDERSAH

FOREIGN TRADE - REAL ESTATE - JEWELLERY

Her Parça Bir Sanat Eseri

siyogon
marka



+90 332 350 66 67 - +90 535 360 59 44 - +90 533 095 73 78 (Mehmet ÖZDİL)

www.endersah.com - bilgi@endersah.com

Merkez Ofis: Büsan Sanayi Fevzi Çakmak Mahallesi 10633. Sokak Yuntas Plaza No:4/208 Karatay/KONYA

Toptan: Molla Fenari Mah. Kürkcüler Pazarı Sok. Yenihan Gümüşçüler Çar. No: 6/44-45 Çemberlitaş/Fatih/İSTANBUL

Perakende: Beyazıt Mahallesi Kapalıçarşı Yağlıçılar Caddesi No: 71 Fatih/ İSTANBUL

Üretim: Kocatepe Mah. Kocatepe Mah. Cicoz Yolu Cad. No: 178 Kat:4 Bayrampaşa/İSTANBUL



Genç MÜSİAD Konya Şubesi'nin ev sahipliğinde Genç MÜSİAD 50. Genel İdare Kurulu gala programında konuşan MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, "Bugün bu salonda olan ve bizlerden bayrağı teslim alacak siz değerli iş insanlarının da aynı düşünce ile yola devam edeceğinden hiçbir şüphem yoktur. Sorumluluğunuz fazla, yükünüz ağırdır" dedi

'Sorumluluğunuz fazla, yükünüz ağır'

Genç MÜSİAD Konya Şubesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen Genç MÜSİAD 50. Genel İdare Kurulu gala programında konuşan MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, "Genç MÜSİAD GİK Programın Konya'da gerçekleşmesinin bizim açımızdan ayrıca farklı anlamları var. Bunlardan ilki ve en önemlisi; Genç MÜSİAD porjesinin, kurumsallaşmasının ilk Konya Şubemizde gerçekleşmiş olması. Evet, değerli arkadaşlar, Genç MÜSİAD fikri, bu şehirde, bu çatı altında düşünüldü ve hayata geçirildi. Bunu düşünen hayata geçiren ve kurumsallaşmasını sağlayan tüm başkanlarımıza, üyelerimize, genç kardeşlerime içten teşekkür ediyorum, Allah onlardan razı olsun. Diğer bir anlamda şu ki; Konya Şubemizin üye sayısı bakımından en çok üyeye sahip olan Şubemiz, aynı şekilde Genç MÜSİAD Konya'da en çok üyeye sahip şubemiz. Bunu

bir yarış, bir kıyas, bir rekabet anlamında söylemiyorum. MÜSİAD misyonuna sahip çıkma anlamında Konya'nın her zaman üzerine düşeni yaptığına işaret etmek için hatırlıyorum. 2000 yılının hemen başında şubemizde üye olan değerli iş insanlarının çocuklarının bir araya gelmesine yönelik düşüncelerle olgunlaşan, Manevi değerleri koruyan, ahlaklı, geleceğin iş adamlarını ve MÜSİAD üyelerini yetiştirmek düsturu ile yola çıktığımız Genç MÜSİAD, bugün dünya çapında 4500 üyesi ile ekonomimize ve sosyo-kültürel yapıya faydalı olabileceğiyle faaliyetlerini sürdürür hale gelmiştir" dedi.

**"ANADOLU HALKININ
GERÇEK KURTULUŞU ANCAK
ÜRETİM VE EKONOMİK ZAFERLERİN
KAZANILMASI İLE MÜMKÜN"**

Anadolu halkının gerçek kurtuluşunun ancak üretim ve ekonomik zaferlerin kazanılması ile mümkün olduğunu söyleyen Kağnıcı, "Elbette ki ülkemiz şimdiki gücüne hemen ulaşmadı, çeşitli zorluklar ve yokluklara rağmen inançla, azimle, gayretle, çok çalışma ile bugünlere geldi. Geldiğimiz nokta yeterlimi... hayır çünkü bizler atalarımızdan öğrendiğimiz usul ile hiçbir zaman kendimiz için çalışmadık, daima gelecek nesillerin huzuru ve refahı için çaba gösterdik. Bugün bu salonda olan ve bizlerden bayrağı teslim alacak siz değerli iş insanlarının da aynı düşünce ile yola devam edeceğinden hiçbir şüphem yoktur. Sorumluluğunuz fazla yükünüz ağırdır. Kıymetli gençler, genç kardeşlerim! Her işinizde Adil davranın, sizlere bırakılan birer emanettir, emanetleri korumak için elinizden gelenin fazlasını yapın, hiçbir zaman benliğe kapılmayın ve sürekli kendi-





nizi geliştirin. MÜSİAD çatısı altında yetişen sizlerin Kültürel değerlerimize sahip, ticaret ahlâkına bağlı, girişimci ve erdemli olmak vazgeçilmez ilkeleriniz olmalıdır. Bu ilkeler ışığında Kararlılıkla attığımız her adım sizlere yeni fırsatlar sunacak ve başarıyı getirecektir” diye konuştu.

“GENÇLER EN BÜYÜK MOTİVASYON KAYNAĞIMIZ”

Genç MÜSİAD 50. Genel İdare Kurulu toplantısının Konya’da yapıyor olmasından duyduğu memnuniyeti ifade eden dönemin Valisi Vahdettin Özkan ise, “MÜSİAD, memleketimizin kalkınması ile ilgili bütün işlemleri çok iyi bir şekilde analiz ederek, süreçleri başlatan bir sivil toplum kuruluşu olarak karşımıza çıkıyor. MÜSİAD’ın, birikimlerimizi gençler ile bir adım daha ileri götürme kararlılığını da görmüş oluyoruz. Bu birikimin gelecek nesillere aktarılması çok önemsenmelidir. Devletimizin, insanlarımızın önemli bir beklentisi de sağlıklı bireylerin yetişmesidir. Sağlıklı bir toplumun inşa edilmesi yönünde bu birikimin sürdürülebilirliği çok önemli. Bu tür sivil toplum kuruluşları da bu anlamda çok büyük adımlar atmakta ve insanın kendisini, çevresini ve toplumu bilmesi, dünyayı okuması ve kurumsal olarak değerlerimize, bireysel olarak da görevlerimize sahip çıkmaya yardımcı olmaktadır” dedi. Hedeflerin net olarak ortaya konulması, sonuç odaklı adımların atılması, iyi bir dayanışma ve birikimlerin paylaşılmasının gelişim açısından çok önemli olduğuna vurgu yapan Özkan, “Tarım ve sanayileşme açısından her geçen gün gelişme kazanan Konya’ımızda, sivil toplum kuruluşları vasıtasıyla kültürel ve manevi değerlerimizin nesilden nesle aktarılmasının da birliğimizin harcı olduğu malumunuz. Siz değerli gençler de en büyük motivasyon kaynağımızsiniz. Siz gençlerimize ve Genç MÜSİAD’a çok güveniyoruz. Bu toplantının çıktılarını itibarıyla memleketin kalkınmasına vesile olmasını diliyorum.” şeklinde konuştu. Programa dönemin Valisi Vahdettin Özkan’ın yanı sıra; Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mustafa Uzbaş, MÜSİAD Konya Şube Başkanı M. Hilmi Kağnıcı, Genç MÜSİAD Konya Şube Başkanı M. Yasın Yarar, protokol üyeleri ve Genç MÜSİAD üyeleri katıldı.





Hayalini Birjiter



The young and baby rooms you have been dreaming of have come to life in Aviva in a way that suits your dreams. With its contemporary line and special designs, Aviva young and baby room is now at your home.

Hayal ettiğiniz genç ve bebek odaları hayalinize yakışır biçimde Aviva'da hayat buldu. Çağdaş çizgisi ve özel tasarımlarıyla Aviva genç ve bebek odası artık evinizde.

1979 yılında **GÜÇLÜ MOBİLYA** olarak **Konya'da** kurulmuştur. 2000 yılında AVİVA olarak yoluna devam etmiştir. **Yüksek üretim** kapasitesi ve sürekliliğini sağladığı büyüme trendiyle sektörünün öncü markalarından biridir. Kurulduğundan bu yana geçen **45 yıla** bakıldığında, her yıl müşteri portföyünü ve kalitesini artırarak **sürekli gelişmeyi ve büyümeyi başarmıştır**. Müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayacak her türlü üretimi yapabilecek tecrübe ve yeterliliğe sahip olan AVİVA için, **müşteri memnuniyeti** her şeyden önemli bir konudur.



AVİVA
olarak
Bütün modellerimizi,
Keyifle tasarlıyor,
Büyük bir titizlikle
Üretiyoruz.



OUR STORES

Sanayi Young Room
Horozluhan Mh Ağaşehirli San
Cihanpınar Sk No:31
Selçuklu/Konya

Siteler Young Room
Ulubey Mh. Kartalçık Sk. No: 20
Siteler/Ankara

Başkent Young Room
Selçuk Mah Çevreyolu cad 22/A
Selçuklu/Konya

Aksaray Young Room
Küçükbölcek Mahallesi 2625 Sokak
no:134/A 134/B **Merkez/Aksaray**

Nalçacı Young Room
Musallabağları Mh. Belh Cd. No:37
42110 **Selçuklu/Konya**

Karaman Young Room
Kirişçi mahallesi Yunus Emre
caddesi Halis apartmanı altı No:23
70100 **Merkez/Karaman**

Nalçacı Bedding
Musalla Bağları, Belh Cad. No:13,
42060 **Selçuklu/Konya**

Sanayi Bedding
Horozluhan Mh Ağaşehirli San.
Cihanpınar sokak no:34
Selçuklu/Konya

FACTORY

Fevziçakmak Mah. Hüdayi Cad.
No:83 **Karatay/Konya**

Hayallerinizi Beraber Büyütelim.

Aviva'nın zengin renk seçeneklerinden biri mutlaka evinizi ve hayatınızı süsleyecek. Klasik ve modern çizgiler hiç bu kadar uyumlu olmamıştı. Bir Aviva tasarımı olan ve Genç Mobilyası olarak tasarlanan sadelik ve kullanım kolaylığı ile ön plana çıkmasının yanında estetik görünümü ile de oldukça etkili...Tasarım, planlama, etkileşim, paylaşım ve sağlam bir destek tüm aradığınız özellikler Aviva ile sizlerle birlikte...Hem kalıcı çizgisi ve detayları ile hem de fonksiyonel çözümleri ile çocuklarınızın aklını karıştıracak. Aviva Genç Odaları sade ve kişiliği ortaya koyan, özgün ve formlar kaygılarından uzak ürün portföyünden oluşur. Geleneksel ve zarif çizgileri ile ahşap mobilya kullanma zevkinize hitap eden Aviva evinizdeki yerini almak için hazır. Hem rahat, hem renkli, hem patentli modern tasarımlarıyla **Aviva Genç Odaları** sizin ve çocuklarınızın hayallerini süsleyecek...Kaliteyi sadece estetikle değil, kullanım kolaylığını da AVİVA ile hissedin...

En sağlıklı uykular için çalışıyoruz.

Daima müşterilerimizin sağlığını düşünerek üretim yapan **Aviva Bedding**, dünya genelinde geliştirilen yatak teknolojilerini hızlı bir şekilde takip ederek ve kendi bünyesindeki Ar-ge birimi sayesinde yeni ürünler ortaya çıkararak, müşterilerine konforlu ve sağlıklı bir uyku vadetmektedir.

Kaliteyi Yatak Odanıza Taşıyoruz.

Yatak odası dekorasyonu yapılırken odanın atmosferini olumlu yönde etkileyecek ve birbiri ile uyumlu yatak, baza ve başlık seçimi yapmak gerekir.Dayanıklı yapıları, kaliteli kumaşları ve pek çok renk seçenekleriyle yatak odalarının güzelliğini tamamlayacak **Aviva baza ve başlık setleri**, geniş depolama alanlarıyla da hayatınızı kolaylaştıracak.



Ahiliğin 21. yüzyıl versiyonu!

MÜSİAD Konya Şubesi tarafından düzenlenen 'Dost meclisi sohbetlerimiz' programında konuşan Genel Başkan Mahmut Asmalı, "MÜSİAD, günümüzün ahilik teşkilatıdır. 13. yüzyılda kurulan ahiliğin günümüzdeki 21. yüzyıl versiyonudur.

Bizde ahlak en önce gelir, her işin temelidir." dedi

MÜSİAD Konya Şubesi tarafından düzenlenen ve geleneksel hale getirilen programlar hız kesmeden devam ediyor. 'Dost meclisi sohbetlerimiz' temasıyla gerçekleştirilen programın konuğu MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı oldu. Başkan Asmalı, hem MÜSİAD kültürü hem de ülke ekonomisi hakkında bilgiler verirken sohbet şeklinde gerçekleştirilen programın sonunda üyelerin sorularını cevapladı. Programa MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Burhan Özdemir, MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı Başkanı M.Ali Özeken ve çok sayıda MÜSİAD üyesi katıldı.

'MÜSİAD ÇATISI ALTINDA BULUŞMAK BAYRAM SEVİNCİ YAŞATIYOR'

MÜSİAD çatısı altında bir araya gelmenin bayram sevinci yaşattığını vurgulayan MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, "Burada dostlarımızla ve Genel Başkanımızla beraber olmak bizler için büyük mutluluk verici. Kendisi Genel Başkan olmasının ötesinde bir ağabey olarak değer verdiğim bir büyüğüm benim. Burada sizlerle beraber olmak bizlere adeta bayram sevinci yaşıyor. Uzaklardan buralara kadar gelenlere Allah Hac sevabı versin diye dua ediyorum. Hepinizden Allah razı olsun. Bugün Genel Başkanımızla dost sohbetleri yapacağız, muhabbet edeceğiz. Başkanımız, Türkiye ekonomisinde nerelere gidiyoruz, önümüzdeki günlerde bizleri neler bekliyor bunları paylaşacak. Çünkü burası iş adamları derneği ve buna ihtiyacımız var. Ama bunun ötesinde benim için daha kıymet-

li olan, MÜSİAD'ı anlatmasını özellikle rica edeceğim." dedi.

'BÜTÜN ENERJİMİZİ İNANCIMIZDAN ALIYORUZ'

Bütün enerji ve motivasyonlarının temel kaynağının inançtan geçtiğini vurgulayan MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, "Allah'a hamd olsun 1990 yılında kurucularımızın gayretleri ve büyük özverileriyle MÜSİAD'ımız kuruldu ve çok şükür 34 yılı aşkın bir zamandır faaliyetlerine devam ediyor. Ana kurucularımızdan en yeni üyelerimize kadar MÜSİAD'a emeği geçen herkesten Allah razı olsun. Vefat edenlerimize de yüce Allah'tan rahmet diliyorum. Üniversite söyleşisinde gençler bu motivasyonunuz nereden geliyor

diye sorduklarında, 'en büyük motivasyonumuz inancımızdır, dinimizdir, peygamberimizdir, Allah'ımızdır, kitabımızdır' dedik. Bütün motivasyonumuzu da enerji kaynağımızı da inancımızdan alıyoruz. Dolayısıyla bizim bir hayalimiz, niyetimiz var. O da Rabbimizin rızasını kazanmak. Dolayısıyla bugün bu makamlar nasip oldu. Yarın bu görevler bitecek başka iş kollarında koşturacağız. Göreve başlayalı dört sene geçmiş, ömür geçiyor. Geriye dönüp baktığımız zaman bunlar yok olup gitmeyecek. Geçmişte yaptıklarımızın melekler tarafından kayda alındığını biliyoruz. Ömür geçiyor ama salih amel dediğimiz iyilik biriktirmeye gayret edelim. Kötü alışkanlıklardan mutlaka uzak duralım. MÜSİAD bu hassasiyetle bir araya gelen bir kurum." ifadelerini kullandı.



'EVLATLARIMIZA ÖNCE KENDİMİZ ÖRNEK OLACAĞIZ'

MÜSİAD'ın helal kazanan insanların yuvası olduğunu söyleyen Başkan Asmalı, "Evlatlarımıza vereceğimiz en büyük hediye, onlara helal rızık getirmektir. Çocuklarımızı helal lokmayla beslemektir. Evlatlarımıza öncelikle kendimiz örnek olacağız. Dolayısıyla MÜSİAD, helal kazanan insanların yuvasıdır. Kurucu başkanlarımızdan Ali Bayramoğlu, 'bize kurulduğumuzda iki soru yöneltirdi' derdi. Birincisi 'siz bir SİAD'a karşı mı kuruldunuz', bir de 'başınız ki m ve ü müslüman iş adamları demek mi' diye soruldu derdi. Birinci cevap 'hayır bir reaksiyonel bir hareket değil, aksiyonel bir hareketiz. Yani birinin karşısında olmak için değil, kendi kültürümüzle, Anadolu'daki samimi insanlarla bir araya gelerek kurduk. Dolayısıyla aksiyonel bir adım olarak ortaya çıktık.' Diğer cevap ise 'bizler müstakil bir yapıdayız. Daha özgür ve bağımsız yapıdayız. Ama Müslüman denilmesinden de rahatsız değiliz. Bu bizim için şerefdir' derdi." şeklinde konuştu.

'AHİLİĞİN 21. YÜZYILDAKİ VERSİYONU MÜSİAD'DIR'

Başkan Asmalı, "MÜSİAD, günümüzün ahilik teşkilatıdır. 13. yüzyılda kurulan ahiliğin günümüzdeki 21. yüzyıl versiyonudur. Ahiliğin genel ilkelerinde ne vardır? 'Hak ile sabır dileyip bize gelen bizdendir. Ahlak ve akıl ile çalışıp bizi geçen bizdendir.' buyuruyor Ahi Evran-ı Veli. Burada da yazıyor. Yüksek ahlak, yüksek teknoloji şiarıyla hakikaten çok önemli bir misyonla MÜSİAD faaliyetlerine başladı. Bizde ahlak en önce gelir, her işin temelidir. Çünkü inanç sistemimizde, 'Ben ancak güzel ahlakı tamamlamak için gönderildim' buyuruyor Peygamber efendimiz. Dolayısıyla bizim iş yapış tarzımızda; çalışanlarımızın haklarını vererek, sözümüzde durarak, ödemelerimizi zamanında yaparak bir örnek ahlaklı tüccar pozisyonu gütmeliyiz." dedi.

'GİTTİĞİMİZ HER YERDE İŞİK SAÇMALIYIZ'



Başkan Asmalı, "MÜSİAD, Karz-ı Hasen Sandığı isminde bir müessese kurdu. Şu anda 1 buçuk milyona kadar borç isteyene faizsiz borç veriyor. Allah kurucularımızdan, emek verenlerimizden razı olsun. Dolayısıyla bizler, ahlakıyla, dürüstlüğüyle, örnek yaşantısıyla gittiğimiz her yerde ışık saçmalıyız. MÜSİAD'ımız hepimizin gururu olan bir sivil toplum kuruluşu. Hep beraber bu kuruma sahip çıkmalıyız. İbadetlerin az ama devamlı olanı makbuldür diye inancımız vardır. Dolayısıyla gece, sabaha kadar namaz kılsanız, ertesi gün bir vakit namazı geçerseniz anlamı yok. Yani o işi sürekli yapmak esas olan. MÜSİAD'ımız da hamd olsun 1990'lı yıllardan bu yana sürekli büyüyen, gelişen, hem üye, hem şube sayısını hem de genel merkez imkanlarını geliştiren çok güzel bir ailedir. Bugün itibarıyla yurt dışında 99 farklı şehirde MÜSİAD yapılanması var. Yurt içinde de 82 şubemiz var. 14 bini aşkın üye sayımız var. Dolayısıyla dünyanın birçok yerinde dostlarımız, kardeşlerimiz var." ifadelerini kullandı.

'DÜNYADA SİLAHLANMA YARIŞI VAR'

Dünyada şu anda hızlı bir silahlanma yarışı olduğunu kaydeden Başkan Asmalı,

"Savaş riskinin olduğu ortamda doğal olarak altına, değerli madenlere ilgi fazla oluyor. Dolayısıyla altın, her savaş ikliminin olduğu süreçlerde fiziki altına yönelimi sağlıyor. Bu doğal bir ekonomik sonuçtur. Savunma sanayiinde iş yapanlara söylemek gerekirse en az 10 yıl daha bu alanda iş vardır. Özellikle dünyada mevcut savaşlar yüzünden mühimmat stokları tükenmiş durumdadır. Dolayısıyla müthiş bir silahlanma yarışı var. Birçok ülke mühimmat stoklarını iki, üç ay savaştıkça şekilde tutarken şu anda en az bir yıl sürecek şekilde mühimmat stoklarını yeniliyorlar. Bir Avrupa ülkesinin 300 bin mühimmat stoğu varken 3 milyon olarak revize ettiğini öğrendim. Şu anda dünyada mühimmat firmaları harıl harıl çalışıyorlar. İnşallah savunma sanayimizde yapılan hamleler, milli muharip uçlarımız, bunun yanında kızıl elmamız, İHA ve SİHA'da ülkemizin geliştiği muazzam durum birçok anlamda çok iyi seviyelere geldik ama gidecek daha çok yolumuz var. İnşallah Türkiye'nin savaş kabiliyeti Süper Lig seviyesine gelecektir. Bunu murat ediyorum." dedi.

'İSRAİL'İN AĞA BABASI AMERİKA'DIR'

Başkan Asmalı, "İsrail, görünen devlet. Esas onun ağa babası Amerika'dır. Bugün de Amerika'ya karşı koyacak güç pek yok. Şu anda teknoloji üstünlüğü, silah üstünlüğü onlarda. Dolayısıyla Türkiye şu anda diğer İslam ülkelerini bir araya getirip ortak bir birlikte hareket etmeyi organize etmeye çalışıyor. İnşallah başarılı olur. İsrail kimseyi dinlemiyor. Sonuçta birileri sürekli mühimmat veriyor. Amerika en son teknolojik cihazları getiriyor, mühimmatı diziyo. Bunun ağası benim ve buna kimse dokunamaz diyor. Bu adaletsizlik ömür boyu devam etmez. İnşallah o günleri biz de göreceğiz." diyerek sözlerini noktaladı. Program üye ve misafirlerin Başkan Mahmut Asmalı'ya soru cevap bölümüyle devam etti. Konuşmaların sonunda MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, Genel Başkan Mahmut Asmalı'ya hediye takdim etti.

UYSAL

MODEL



Yatırımlarıyla yarım asırdır önde!

Sektörde yarım asrı deviren Model Ofset'in başarısıyla ilgili konuşan üçüncü kuşan yöneticisi Niyazi Adabalı, Model Ofset'in geleceğe yönelik yaptığı atılımları, ileri teknoloji ve makine parkuruna yaptığı yatırımlar sayesinde bir başarı hikayesi yazdığını ifade etti

20 metrekare bir alandan üretim faaliyetini 2 bin metrekareye taşıyan bir başarı hikayesi yazan Model Ofset, yenilikçi bakış açısı ve ileri görüşlü oluşu sayesinde bugün hala tercih sebebi oluyor. Sürecin bir parçası ve bu serüvenin üçüncü kuşak yöneticisi olan Niyazi Adabalı, konuyla ilgili detayları aktardı. Adabalı, 1969 yılından bu yana hizmet veren Model

Ofset'in geleceğe yönelik ileri teknoloji makine parkuruna yaptığı yatırımlar sayesinde bir başarı hikayesi yazdığını ifade etti.

Adabalı Ofset Matbaacılık Ambalaj Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ismiyle hizmet veren Model Ofset, tecrübesini büyütürken bu tecrübeyle eş zamanlı olarak kendi personelini de kendi içerisinde büyüttü! Üç kuşaktır geleneksel ve dijitalin

beraber yol aldığı Model Ofset'teki işleştikten bahseden Niyazi Adabalı, çocukluk yıllarının da dedesinin kurmuş olduğu bu matbaada geçtiğini ifade etti. 1969 yılında dedesinin; 1982 yılında babası Murat Adabalı ve amcası Cevat Adabalı'nın imzasını taşıyan firmanın 2018 yılında kendisinin de dahil olduğunu aktaran Adabalı, "Yöneticiler değişse de bu süre içerisindeki en



önemli düsturumuz hep aynı kaldı. Güven, saygı ve bilinçli sorumluluk duygusu, Model Ofset'i ileriye taşıdı." şeklinde konuştu.

'ŞİRKETTE BABA- OĞUL DEĞİLİZ!'

İş ahlakını 3 kuşaktır devam ettiren Model Ofset, 2004 yılında kurumsallaşarak Adabalı Ofset Matbaacılık Ambalaj ve Sanayi Ticaret Limited Şirketi unvanını aldı. Yarım asrı aşan tecrübenin verdiği güven ışığında şirketi daha ileri seviyeye taşımak amacıyla gayretlerinin hala ilk günkü gibi devam ettiğini bildiren Adabalı, "Şirkette baba- oğul, amca -yeğen ilişkisinden ziyade iş yerindeki sorumluluklarımızı göz önünde bulundurarak, müşterilerimize eksiksiz ve özverili müşteri memnuniyeti ilkesi ile hizmet vermeye devam etmekteyiz." diye konuştu.

YATIRIMLARIYLA SEKTÖRDEKİ YERİNİ KORUYOR

Model Ofset'in yarım asrıdan fazladır devam eden hikayesini aktaran Adabalı, "Dedem Niyazi Adabalı tarafından 1969 yılında Konya'da, matbaacılık alanında faaliyet göstermek üzere kurulan Model Ofset, sırasıyla Şahin Çarşısı ve Aziziye Caddesinde 1994 yılına kadar faaliyetlerini sürdürdü. Elde ettiği başarı ve tecrübe ile 1991 yılında Matbaacılar Sitesindeki yerine taşınarak ilk ofset baskı makinesi yatırımı ile ofset baskı sistemine geçiş yaptı. Sektördeki bu öncü hareketi ile ilerlemeye devam ederek birçok yeniliklere de imza attı. 2004 yılında kurumsallaşan firmamız ticari unvanı olarak 'Adabalı Ofset Matbaacılık Ambalaj' adı altında faaliyetlerine devam ettiriyor. Model Ofset, 2017 yılında Adana Çevre Yolu üzerinde ki 600m2 lik üretim tesislerine taşınarak, Konya matbaa sektörüne 'Heidelberg CD 102 70x100 5 Renk + Dispersiyon Lak' ofset baskı makinesini kazandırarak büyük bir başarı elde etmiş. İstikrarlı bir şekilde başarısını ve büyümesini sürdüren firmamız, 2021 yılında Ankara Yolu üzerindeki 2 bin metrekare yeni fabrikasına taşınarak dünya standartlarında olan üretim kapasitesini daha da geliştirmek ve izlenen bir firma profili olmak için geleceğe yönelik yaptığı atılımlarla ileri teknoloji ve makine parkuruna yaptığı yatırımları, sektördeki yerini korumakta ve geleceğe dönük yatırımlarına devam ediyor." diye aktardı.

İş dünyasında önemli bir rolü bulunurken iş dünyasının yanı sıra Türkiye'deki katma değeri artırmaya yönelik çalışmalarıyla da takdir toplayan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) ile ilgili de konuşan Adabalı, "Türkiye'nin mahalli ve evrensel değerleri koruyan, bölgesinde etkin, dünyada saygın, müreffeh bir ülke haline getirmek amacıyla çalışan MÜSİAD ile iş birliği içerisindeyiz." şeklinde konuştu.





Sumak'ta sistematik çalışma başarı getirdi

Lazer kesim, büküm ürünleri, halı yıkama ve gübre serpme makineleri ile gerek yurt içinde gerek yurt dışında önemli bir başarı yakalayan Sumak Grup'ta ar-ge, inovasyon ve kalite anlayışı başarının kapısını araladı

2008 yılında kurularak Konya Būsan Özel Organize Sanayi Sitesi'ndeki toplam 6 bin metrekare kapalı alanda üretimini sūrdūren Sumak Grup, 1985 yılından bu yana devam ettirdiđi özverili çalıřmalarıyla başta Almanya, İngiltere, Slovakya, Fransa, Hindistan, Letonya olmak üzere birçok ūlkeye lazer kesim, büküm ūrūnleri, Halı yıkama ve gūbre serpme makinesi ihraç ediyor. 40'dan fazla ūlkeye ihracat yapan firma, milli ekonomiye önemli bir katkı sađlarken, Ar-Ge ve inovasyona verdiđi önemle yeni ūrūnler de geliřtiriyor. Son olarak, GPS sistemiy-le insansız bir řekilde çalıřabilen gūbre serpme makinesi ūretmeyi bařaran Sumak Grup, yeni ūrūnūnde yakın zamanda seri ūretime geçmeyi planlarken, ihracatta

da yeni bir kapı aralamış olacak.

GŪBRE SERPME MAKİNESİNDE BİR İLK

Sumak Grup Yönetim Kurulu ūyesi Mehmet Sumak, Sumak Metal řirketi adı altında CNC lazer kesim, büküm ve kaynak imalatı yaptıklarının bilgisini verdi. Tarım makineleri, deđirmen makineleri, asansör sektörūne fason imalatlar yaparak gerek yurt içine gerek yurt dıřına tedarik sađladıklarını dile getiren Sumak řunları paylařtı; "Bunun dıřında "Sumak Makine" tarafında da halı yıkama makineleri, "Sumagro" řirketimizde de Gūbre serpme makineleri ūretiyoruz. Gūbre serpme makinesinde yeni bir sisteme geçerek Tūrkiye'de bir ilke imza attık.



İnsansız Gübre serpmek makinesi ürettik. Bu makinemiz GPS sistemiyle tarlalara gübre atabiliyor. Tarlanın koordinatlarını sisteme girmek suretiyle makinemiz uydu sisteminden destek alarak, birebir bir şekilde tarlayı gübrelemiş oluyor. Normal bir gübre serpmek makinesi, tarlaya gübre atarken yandaki tarla da bundan etkileniyordu. Bu sistemle birlikte, kol ayarları var ve sıfıra sıfır şekilde yandaki tarla etkilenmeyecek şekilde gübrenizi atabiliyorsunuz. Bu sistemi Türkiye’de ilk biz uygulamış olduk. Üniversitede de bu çalışmamız çok beğenildi. Projemizin sertifikasyon süreci başlamış oldu. Sonrasında da seri üretime başlayacağız.”

İHRACATTA BÜYÜK ATAK

Sumak Grup olarak yurtdışı pazarındaki konumlarıyla ilgili bilgiler veren Sumak, şunları kaydetti; “CNC lazer kesim, büküm ve kaynak imalatı yaparak; Almanya, Slovakya, İngiltere, İtalya gibi ülkeler başta olmak üzere birçok ülkeye yarı mamul şekilde ihracat yapıyoruz. Sumak Makine kısmında da Halı yıkama makinesiyle birçok ülkeye ihracatımız var. Burada da Rusya, Türki Cumhuriyetleri, Mısır, Libya gibi Afrika ülkeleri, Kanada, Amerika gibi ülkelere de halı yıkama makinesi ihracatımız bulunuyor. Gübre serpmek makinesi kısmında da ilk ihracatımızı Slovakya’ya yaptık. Farklı ülkelere de ihracatımız oldu. GPS sistemli şekilde makinemizin seri üretimi başlayınca, bu makinemizi de yurtdışı pazarına açacağız. Burada daha çok hedefimiz Rusya ve Balkanlar.”



YENİ MAKİNEDEN HEDEF RUSYA PAZARI

Gübre serpmek makinesinde Pazar hedeflerinin öncelikle Rusya olduğunun altını çizen Sumak; “Rusya bu tür makineleri Almanya ve İtalya’dan alıyordu. Ancak siyasi gelişmeler neticesinde Rusya’ya uygulanan ambargolar, Rusya’yı farklı arayışlara itti. Rusya’dan gelen talep üzerine biz GPS sistemli gübre serpmek makinesi üretmeye karar verdik. “Yapabilir miyiz yapamaz mıyız” diye düşünürsek, araştırmalarımızı ger-

çekleştirerek, makineyi başarıyla yapmış olduk. Dolayısı ile seri üretime başlayınca Rusya başta olmak üzere bu ürünümüzü ihraç etmeye başlayacağız” diye konuştu.

İHRACAT DAHA DA ZORLAŞACAK!

Sumak, ülke ve dünya genelinde yaşanan ekonomik konjonktürle ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi; “İhracat bundan sonraki süreçte daha da zorlaşacak gibi görünüyor. Çünkü maliyetlerimiz çok arttı. Kendi maliyetimiz, gümrük masrafı ve üstüne nakliye masrafı da girince ürünlerimiz özellikle Avrupa’da yüksek kalıyor. Böyle olunca müşteriyi kaçırmamak adına fiyat düşürüyorsunuz, sonra giderleri karşılayamıyorsunuz ve dövizin yükselmesini bekliyoruz. Bunu bir iki yıl yaparsınız ama sonrasında dayanamazsınız. Döviz yükselse de çözüm değil. Giderlerin orantılı ve dengeli olması gerekiyor. Bu denge sağlanmazsa ne yaparsanız yapın olmaz. Üreticimiz ihracat yapmak istiyor ama maliyet konusu oldukça zorluyor. İhracat yapmak insanı çok mutlu ediyor. Ürününüzü ülke dışında görünce gururlanıyorsunuz, daha çok hevesleniyorsunuz. “Ülkemize, milletimize daha ne kadar katma değer sağlayabiliriz?” diye düşünüyorsunuz. Ancak malesef sürekli vergilere, fiyat artışlarına maruz kalınca tüm bu hevesiniz ve çalışma isteğiniz kaçıyor.”





Yeni trend: **Suriçi Çarşısı**

Şehrin ticaret, turizm ve sosyal hayatı Suriçi Çarşısı'yla yeniden canlanıyor. Meram Belediyesinin dev dönüşüm projesi Sahibata Mahallesi Şükran Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında yapımı tamamlanan ofis, dükkan ve mağazaların şehrin kalbine yeniden hareket getireceğini belirten Başkan Kavuş, "Tarihi dönüşümde büyük finale hızlı adımlarla yaklaşıyoruz." diye konuştu



Merem Belediyesinin Türkiye'ye örnek dönüşüm çalışması Sahibata Mahallesi Şükran Kentsel Dönüşüm Projesi Suriçi Çarşısı'nda yapımı tamamlanan ilk etap iş yerleri, ofisler ve mağazalar şehrin kalbine yeniden hareket kazandırmaya hazırlanıyor. Bu çerçevede, dev projede yerini almak ve birikimlerini kârlı bir yatırıma dönüştürmek isteyenler için güzel bir fırsat sunuldu.

KAVUŞ: SURIÇİ ÇARŞISI ŞEHİRİN YENİ GÖZDELERİNDEN BİRİ OLACAK

Meram Belediye Başkanı Mustafa Kavuş, yakın geçmişte lansmanı yapılan Suriçi Çarşısı'nın şehrin ve Meram'ın en değerli yatırımlarından biri olduğuna vurgu yaptı. Çarşıda bulunan iş yerleri ve ofislerin faaliyetlerine başlamasıyla bölgenin tarihteki gibi renkli günlerine yeniden döneceğini ifade eden Başkan Kavuş, "Çarşıma yoğun ilgi gösteren tüm hemşehrilerime teşekkür ediyorum. Şehrin merkezinde bir konumu var. Kalabalık bir nüfusa hitap ediyor. Turizm destinasyonlarına çok yakın ve Bedesten Çarşısı ile iç içe. Konya'nın en

değerli yerinde böylesi bir fırsatın doğma ihtimali çok zayıf." diye konuştu. Suriçi Çarşısı'nda hak sahibi olanların anahtarlarını teslim alması ve ihale sürecinin tamamlanmasıyla birlikte hızlı bir açılış ve hareketlilik sürecine girileceğini belirten Başkan Kavuş, açıklamasını şöyle sürdürdü; "İnşallah mağazaların, dükkanların, ofislerin açılışlarını da hak sahipleriyle birlikte yapacağız. Buranın canlandığına, renklendiğine birlikte şahit olacağız. Şehrimize ve ilçemize hayırlı olsun."





tam düşündüğünüz gibi I just as you thought...



Certificate
EN 131
Norm

Certificate
EN 131-7
Norm

Certificate
EN 1004
Norm



444 52 39

www.smsarayli.com.tr

Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziyaeddin Akbulut Cd.
No : 19 42300 Selçuklu/KONYA/TÜRKİYE

Tel: +90 332 239 08 78 • Fax: +90 332 239 02 36
info@smsarayli.com.tr • bilgi@smsarayli.com.tr



/saraylimadenlesya

**ENDÜSTRİYEL
MERDİVENDE**

**EN ÜST
BASAMAKTAYIZ**

We are **the top** step of the industrial
type ladder



Saraylı Satış ve Pazarlama Müdürü

Yusuf Pamukçu, şirketin son dönemlerde yaşadığı

önemli dönüşümü ile ilgili bilgi verdi. Dünya

ülkelerindeki bayiliklerle kendi markasını tanıtan

Saraylı, Türkiye’de önemli bir mesafe kat etmiş durumda

Saraylı’nın rotası da çizgisi de belli!

Başarılı çalışmaları ve 1990 yılından bu yana devam eden azmi sonucunda kısa sürede ihracata adım atan Saraylı, kalitesini dünyayla buluşturmaya devam ediyor. 2001 yılında Rusya’ya açtığı fabrika ile çeyrek asra yakın zamandır dünyanın neredeyse her yerine satış yapabilme potansiyeline erişen Saraylı, ütü masası, çamaşır kurutmalık ve endüstriyel merdiven gruplarında yaptığı ihracat hacmiyle kendisine dünya pazarında yer buluyor. Aynı zamanda 350’den fazla ürün çeşidiyle sektörün ihtiyacına cevap

veren şirket, yüksek kaliteyi seri imalatla harmanlayarak kendi markasını Türkiye’nin enleri arasında görmekte iddialı!

‘MARKAMIZLA BİRLİKTE KİMLİĞİMİZİ ORTAYA KOYMAYA ÇALIŞIYORUZ’

Saraylı markasının doğuşu ve şirket hakkındaki bilgileri, Saraylı Satış ve Pazarlama Müdürü Yusuf Pamukçu verdi. Pamukçu, arge departmanı ile yeniliklerin de sürdüğünü belirterek gelişen ve sürekli olarak değişen sektörün ihtiyacına karşılık verebilmek

amaçlarını ifade etti. Markanın gelişmesi ve daha fazla kitleye erişebilmesi adına geri bildirimleri önemsediklerine dikkat çeken Pamukçu, “Müşteri bir soru ya da sorunla karşılaştığında bu işin uzmanı kişilerle muhatap olarak sorunun en kısa sürede giderilmesini talep ediyor. Biz de müşterilerin bize her daim ulaşabileceği bir iletişim ağı kuruyor; geri dönüşlerini önemsiyoruz. Ürettiğimiz markayla kendi kimliğimizi ortaya koyuyor; ‘dayanıklı ev ürünleri’ denildiğinde akıllara gelen ilk firma unvanına sahip olmak adına çalışıyoruz.” diye konuştu.





50'DEN FAZLA ÜLKE, YÜZDE 50'DEN FAZLA İHRACAT!

Yüksek kalitedeki hizmeti evrensel şekilde dünyanın her yerine sunmak amacıyla başarılı çalışmalarına devam eden Saraylı, evlerdeki dayanıklı ürünlerin yanı sıra endüstriyel kullanıcılara yönelik de kurumsal çözümler üreterek sektördeki açıkları kapatmak adına çalışıyor. Bu kapsamda Afrika, Orta Doğu ve Türk devletleri başta olmak üzere 50'den fazla ülkeyi markasıyla buluşturan Saraylı, üretiminin en az yüzde 50'sini ihraç etmeni gururunu yaşıyor. Geçmişten aldığı tecrübe ışığında günümüz teknolojisini evlerinize taşıyan Saraylı, bayilik usulüyle ülkelerle olan bağları geliştirmek ve ihracat hacmini daha da genişletmek amacıyla ülkelerle olan temasını sürdürüyor.





MÜSİAD Karz-ı Hasen Konya'da buluştu

MÜSİAD tarafından 2016 yılında maddi açıdan zor durumda olan üyelerine faizsiz borç vermek maksadıyla kurulan Karz-ı Hasen Sandığı, her yıl mutat olarak gerçekleştirdiği Çalışma Kampı'nı bu kez Konya'da gerçekleştirdi

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı'nın da katıldığı programa Karz-ı Hasen Sandığı Yönetim Kurulu ve Türkiye'nin dört bir yanında bulunan MÜSİAD Karz-ı Hasen sorumluları iştirak etti. Konya'nın tarihi yerlerinin ziyaret edilmesiyle Çalışma Kampı'na başlandı. Alaaddin Camii, Mevlana Müzesi ve Şehitlik ziyaretlerinin ardından cumartesi

günü Karatay'da Çalışma Kampı yapıldı.

YILLIK FAALİYETLER VE PLANLAMALAR KONUŞULDU

Karz-ı Hasen Sandığı Genel Başkanı Muhammet Ali Özeken'in açılış konuşmalarıyla başlayan programda Sandığın yıllık faaliyetleri ve devam etmekte olan

çalışmaları değerlendirilirken 2025 yılı için yapılabilecek yeni çalışmalar ve Sandığın daha da ileri gitmesi için istişareler gerçekleştirildi. Programın sonunda MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı Karz-ı Hasen Sandığı Genel Başkanı Muhammet Ali Özeken'e hediye takdiminde bulundu. Başkan Özeken ise Başkan Kağnıcı'ya sertifika takdim etti.



DERIN

P R O J E C T



Yarım asırlık tecrübe, sağlam temeller

Güçlü temeller üzerine inşa edilmiş bir güven markası olan Okkalar İnşaat, yatırımda da yaşamda da sağlam bir adım atmak isteyen herkes için, doğru adrese devam ediyor

Yarım asrı aşan tecrübemizle Okkalar İnşaat, güven, kalite ve yenilik denildiğinde akla gelen ilk isimlerden biri olmayı başardı. Bugüne kadar tamamladığımız 25 binden fazla konut ve iş yeri teslim ettik ve etmeye devam ediyoruz. Bu sayede binlerce aileye sıcak bir yuva, yüzlerce işletmeye kazançlı bir ticaret alanı sunduk.

Başarılarımızın ardında, her detayı ince ince planlayan bir vizyon, modern

teknolojiyi benimseyen bir yaklaşım ve insana değer veren bir anlayış yatıyor. İnşa ettiğimiz her yapı, sadece bir bina değil, bir yaşam alanı olarak tasarlandı. İşte bu yüzden, Okkalar İnşaat projeleri uzun yıllar boyunca değerini koruyor ve yeni nesillere güvenle aktarıyor.

Bugün bu anlayışı, Arma Renk ve Arma Pera projelerimizle sürdürüyoruz. Arma Renk, geniş sosyal alanları ile şehrin gözde merkezi Selçuklu'da huzurlu bir yaşam

sunarken, Arma Pera, şehrin yükselen merkezi Gazze Caddesinde konforu ve modern mimariyi bir araya getiriyor. Her iki proje de kaliteyi, estetiği ve işlevselliği bir arada sunma misyonumuzun birer yansımasıdır.

Okkalar İnşaat, güçlü temeller üzerine inşa edilmiş bir güven markasıdır. Yatırımda da yaşamda da sağlam bir adım atmak isteyen herkes için, doğru adrese devam ediyoruz.



YARIM ASIRLIK TECRÜBE OKKALAR İNŞAAT

1980

MARKLAŞMA

Resmi taahhüt işleriyle başarıya ulaşan Okkalar Allesi, Konya bölgesinde bireysel projeleriyle markalaşmaya başladı.



2014

KONYA'NIN İLK AKILLI EV PROJESİ

Konya'nın ilk akıllı ev projesi olan Hakim Konakları teslim edildi.



1976

İBRAHİM OKKA TARAFINDAN KONYA'DA KURULDU

Sahip olduğu değerlerle ve ilkeleri bugünkü konumunun temelleri atıldı.

2006

İSTANBUL'DA İLK PROJE

İstanbul'daki ilk proje Şeker Evleri ve Köyiçi Evleri toplam 104 daire şeklinde teslim edildi.

GÜNÜMÜZ

25 BİNDEN FAZLA KONUT VE İŞ YERİ

Geçmişten bugüne kadar 25 binden fazla konut ve iş yeri teslim ettik, etmeye devam ediyoruz.

GEÇMİŞTEN BUGÜNE KALİTENİN ADRESİ

Okkalar İnşaat olarak, kurulduğumuz günden bugüne kadar istikrarlı ve özverili çalışmamızla, her 2 güne 1 daire imal etme başarısına ulaştık.

Ayrıca her projemizde, ardımızda mutlu yüzler bırakmayı ve güvenle anılmayı hedefledik. Bu köklü deneyimle, ev sahibi olmak isteyen herkese sağlam ve huzurlu yaşam alanları sunmaya devam ediyoruz.

Şimdiki projelerimiz, Arma Renk ve Arma Pera, modern mimarisi ve işlevsel tasarımıyla Konya'nın yaşam kalitesini yükselten projeler arasında yer alıyor ve sahiplerini bekliyor.

SATIŞI DEVAM EDEN PROJELERİMİZ





Konya'nın alüminyum uygulama sektöründeki öncü firması: ALUALFA!

Alüminyum uygulama sektöründe Konya'da akıllara gelen ilk firmalardan biri olan ALUALFA, profesyonelliğiyle bir adım öne çıkıyor. Kaliteli özgün çalışmalarıyla yapıya adeta hayat veren ALUALFA, yüksek performanslı mimari tasarımlarıyla tercih sebebi oluyor

2007 yılında kurulan ALUALFA, Konya'da alüminyum mimari sistemleri denildiğinde akla gelen ilk firmalardan biri olmanın yanı sıra, profesyonelliği ve yenilikçi çözümleriyle sektörde fark oluşturmaya devam ediyor. Yüksek performanslı tasarımları ve özgün çözümleriyle yapıları estetik dokunuşlar kazandıran ALUALFA, hem dayanıklılık hem de estetik açıdan mükemmel sonuçlar sunuyor. Firma, Türkiye genelinde hizmet vermekle kalmayıp yurt dışına da ihracat yaparak sektördeki başarısını uluslararası arenada da kanıtlıyor.

TECRÜBE VE PROFESYONELLİKTE ZİRVE

Bugüne kadar yüz binlerce metrekare projeyi kaliteli bir şekilde tamamlayarak teslim eden ALUALFA, uzun yıllara dayanan

tecrübesi ve uzman kadrosuyla cephe sistemlerinden yalıtımlı kapı-pencere çözümlerine, kompozit ve sürme sistemlerden cam balkon ve korkuluk çözümlerine kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Her projede kaliteli işçilik ve dayanıklılığı bir araya getirerek her türlü mimari yapıya uygun çözümler oluşturan ALUALFA, yapıların hem işlevselliğini hem de estetik değerini artırmayı hedefliyor.

YÜKSEK PERFORMANSLI VE ÇEVRE DOSTU ÇÖZÜMLER

ALUALFA, sürdürülebilir yapı çözümleri sunma vizyonuyla, enerji tasarrufu sağlayan, çevre dostu ve dayanıklı alüminyum sistemleri projelerine entegre ediyor. Gelişmiş Ar-Ge çalışmaları sayesinde, her iklim koşuluna uygun, aşırı dayanıklı ve esnek tasarımlar sunarak hem yaşam alanlarınıza

konfor katıyor hem de estetik açıdan göz dolduran projeler oluşturuyor.

YAPIYA ÖZGÜN ÇÖZÜMLER İLE FARK OLUŞTURUYOR

ALUALFA'nın sektördeki başarısının ardında, her projeye özgü sunduğu yenilikçi ve anahtar teslim çözümler yatıyor. Cephe sistemlerindeki uzmanlığıyla müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutan firma, bilgi birikimi ve deneyimiyle projelere değer katıyor. Hem yurt içinde hem de yurt dışında projelere imza atan ALUALFA, estetik, güvenilir ve doğa dostu yapılar oluşturarak sektördeki öncü konumunu her geçen gün pekiştiriyor.

ALUALFA'nın yenilikçi alüminyum çözümleri hakkında daha fazla bilgi almak ve projeleriniz için profesyonel destek almak için hemen iletişime geçin.



YÜKSEK PERFORMANSLI VE ÇEVRE DOSTU ÇÖZÜMLER



Korkuluk Sistemleri



Pergole Sistemleri



Sürme Sistemleri



DÜNYAYA ÖNCÜLÜK EDİN. YENİ BMW 5 SERİSİ.

Dinamizmi her an hissettiren sportif karakteri ve yenilenen estetik iç tasarımıyla yeniden yorumlanan Yeni BMW 5 Serisi, liderlik yolculuğunda ilham vermeye ve sınıfına öncülük etmeye hazır.

Köprülü Oto Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi
Ankara Cad. No: 172 Karatay - Konya Tel: (0332) 342 33 33
kopruluoto.bmw.com.tr

Keşfedin.



ORIJİNAL İKON, DAHA FAZLA ALAN. YENİ MINI COOPER 5 KAPI.



Köprülü Oto

Borusan Otomotiv MINI Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi





MÜSİAD Konya öncülüğünde Libya, İran, Özbekistan ve Konyalı iş adamları, iş konseyi toplantısı biraraya gelerek çalışma fırsatları değerlendirme fırsatı buldu

Uluslararası iş dünyası Konya'da buluştu

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Konya Tarım Fuarı büyük ilgi gördü. Fuarda MÜSİAD Konya tarafından düzenlenen çalıştayı ile Libya, İran, Özbekistan ve Konyalı iş adamları bir araya geldi. Libya, İran ve Özbekistan'dan 51 kişilik heyet Konya'da ağırlanarak, iş fırsatları değerlendirildi.

'İHRACATAMIZI ARTIRMAK İÇİN ÇABA GÖSTERİYORUZ'

MÜSİAD Konya ev sahipliğinde gerçekleştirilen iş konseyi toplantısında açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Konya Başkan Yardımcısı Murat Çankırlı "MÜSİAD Konya olarak şehrimizin ihracatını artırmak için yoğun bir çaba içindeyiz. Yakın coğrafyamızla ticaretimizi artırmak konusunda özel programlar planlıyoruz. Bugün de Libya, İran ve Özbek iş insanlarını şubemizde ağırlıyoruz. Birlikte ticaretimizi nasıl artıracağımızı değerlendiriyoruz. Katkı sağlayan herkese çok teşekkür ediyorum" dedi.

'LIBYA İLE ÖZEL BAĞLAR OLSUN İSTİYORUZ'

Libya'nın Konya için büyük imkanlar sunduğunu ifade eden MÜSİAD Konya Yönetim Kurulu Üyesi ve Mekik Komite Başkanı Ahmet Fatih Özboyacı, "5-9 Mart tarihleri arasında yapılan Konya Tarım Fuarı, ülkemizin en ünlü fuarlarından bir tanesi. Fuarda katılım ve ülkemizin ihracatını arttırmak adına yurt dışından heyetler davet ettik. Bu bağlamda Libya, İran ve Özbekistan'dan 51 kişilik heyet ağırladık. Özellikle Libya heyetinden gelen katılımcılar bu konuya oldukça ilgililer. Konya, Libya için çok büyük bir imkan sunuyor. Libya ile Türkiye arasında derin bağlar olduğunu biliyoruz ama Konya ile de özel bağlar olsun istiyoruz. Bunun için elimizden gelen desteği vereceğiz." şeklinde konuştu.

'İHRACATIMIZ YÜKSELDİ'

Türkiye ihracatının yükselmeye devam ettiğini söyleyen Ahmet Fatih Özboyacı, "Türkiye'nin son 20 yılda başarmış olduğu gelişim hamlesini inşallah Libya'da da yapmak için gayret göstereceğiz. Bu noktada baktığımız zaman Türkiye yıllık ortalama yüzde 5 buçuk büyüme ivmesiyle devam ediyor. Bunun yanında milli gelirimiz 238 milyar dolardan

5 kat artışla 1 trilyon 120 dolara çıkmış durumda. İhracatımız 20 sene öncesine göre 36 milyar dolardan 256 milyar dolara, turizm gelirimiz de 13 milyar dolardan 55 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. Benzeri bir ivmeyi inşallah Libya'nın da yakalamasını istiyoruz." ifadelerine yer verdi.

'İRAN HEYETİ ÇOK ETKİLENDİ'

Heyetin Konya Tarım Fuarı'ndan çok etkilendiğini vurgulayan Ahmet Fatih Özboyacı, Komşu ülkemiz İran'da geçtiğimiz aylarda otomotivle alakalı bir heyet misafir etmiştik. Bu kez de tarımla ilgili bir özel heyeti misafir ettik. Konya Tarım Fuarı'ndan oldukça etkilendiler. Tüm katılımcılarımıza Konya'nın tarım alanında neler yapıldığını detaylarla gösterebilmek için saha gezileri organize ettik. En son da MÜSİAD Konya ev sahipliğinde gerçekleştirdiğimiz iş konseyinde Konyalı iş adamları ve heyetlerimiz bir araya geldiler. Birlikte yapılabilecek İran, Libya ve Türkiye'nin ortaklaşa yapabileceği hususlar değerlendirildi. Çalışmalarla alakalı da bir zemin oluşturulmaya çalışıldı. Her iki ülkenin de neler yapabileceği konusunda sunumlarını dinledik." dedi.



Mutfak Life, bir NEW CITY GRUP markasıdır.



1 OCAK 2025'TE
TÜM TÜRKİYE'DE
SATIŞTA!

yaşam için
mutfak

mutfak[®]
L I F E

HİJYEN | TEMİZLİK | TEKSTİL | SOFRA | BANYO | MOBİLYA | ENDÜSTRİYEL MUTFAK

in mutfaklife

www.mutfaklife.com.tr



Teaser Filmi
İZLE



Yaptığı yatırım ve attığı adımlarla Konya'da kurumsal ve profesyonel bir yapıyla sektörün nabzını tutan New City, yeni e-ticaret markası olan Mutfak Life'ı kurarak sektörü bir yenilikle daha tanıştırmının heyecanı içerisinde girdi

Sektörün öncüsü, yine yaptı yapacağını!

Yarım asra dayanan tecrübesiyle ev kozmetiği ve plastik sektöründe Türkiye'nin yüz akı olan New City Kimya Kozmetik Plastik ve Sağlık Ürünleri, temel ihtiyaç ve gereksinimlerini karşılama ve günlük hayata pratik çözüm sunmasıyla hayatları kolaylaştırıyor. Konya'nın bir firması olarak yurtiçi ve yurtdışı satışlarıyla şehrin temsilcisi konumuna gelen New City, kurmuş olduğu Mutfak Life ile artık ürünleri doğrudan müşterileriyle buluşturacak. Mutfak Life'in kuruluş amacı ve vereceği hizmetlerle ilgili Mutfak Life Genel Müdürü Sedat Aydemir aktardı.

SEKTÖRDEKİ AÇIĞI NEW CITY KAPATYOR

Yaptığı başarılı işlerle kendini gösterirken özellikle ihracat hacmiyle takdir toplayan New City, bir yeniliğe daha adım



atıyor. Kurmuş olduğu yeni markası Mutfak Life ile hayatı kolaylaştıran ürünlerini e-ticaret aracılığıyla müşterilerine ulaştıracak olan New City'nin yeni markası Mutfak Life ile ilgili konuşan Aydemir, reklam ve tanıtım sektöründe 20 yıla yakın zamandır edindiği tecrübeyi Mutfak Life ile harmanlayacaklarını ifade etti. Temizlik, hijyen, mutfak yardımcıları, gıda ambalaj, kozmetik, kişisel bakım, ortam kokuları, piknik gereçleri, ev gereçleri ve evcil hayvan ürünleri kategorilerinde 300 ayrı ürün çeşidi ile sektörde önemli bir açığı kapatan New City, şimdi de bu sektördeki ticari açığa yönelik soluğu yeni bir yatırımda aldı!

E-TİCARETLE KENDİ ÜRÜNLERİNİ SATACAK

Mutfak Life projesiyle birlikte, çağın gerekliliği olan teknolojiye ayak uydur-





duklarını belirten Aydemir, New City'nin ürünlerini ve geliştirdikleri ürünleri sattıkları bir pazar oluşturma hedefiyle ilk adımı attıklarını belirtti. Yalnızca 'mutfak ve endüstriyel mutfak' hitap edecek ürünlerin bu pazarda yer alacağını aktaran Aydemir, "Hijyen, tekstil grubu, sofra, mutfak, mobilya, endüstriyel mutfak ve hediye setlerin satışları üzerine oluşan Mutfak Life'ta aslında ev içinde ihtiyaç olan tüm ürünleri satışı olacak. Üretimini yapabileceğimiz ürünleri kendimiz üreteceğiz; üretmediğimiz ürünlerin tedarikini sağlayarak satışını gerçekleştireceğiz." diye konuştu.

HEDEF İLK OLARAK TÜRKİYE PAZARI!

Özellikle endüstriyel anlamda e-satış noktasında profesyonelleşerek satışları artırmak istediklerini belirten Aydemir, Ocak 2025 itibarıyla satışlara başlayacaklarının da müjdesini verdi. Ürün arge ve tedarik noktasında çalışmaların tamamlanma noktasında olduğunu belirten Aydemir, internet satışları alanında da alt yapının oluşturulduğuna dikkat çekti. Aydemir, Tüm Türkiye'ye genelinde satışların başlayacağını ifade ederek, fırsatların oluşması sonucu ilerleyen süreçte satış-

ların yurt dışında da olabileceğini aktardı. Aydemir, konuyla ilgili, "Şu an odağımızda Türkiye var! Perakende bir e-ticaret şirketi olmak üzere ilk adımı attık. Bugün Türkiye geneli ya da dünya pazarındaki büyük e-ticaret şirketlerine baktığımız zaman, onların da kendi ürünlerini satarak böyle bir yola girdiklerini görmek mümkün. Bu sebeple umut ediyoruz ki, bizler de mutfak üzerine başladığımız yolda büyük bir ivme yakalarız." ifadelerini kullandı.

ASIL HEDEF, DAİMİ BİR PAZAR YERİ HALİNE DÖNÜŞMEK

Teknoloji ve teknolojiyle hayatımızda yer edinen uygulamaların günlük hayata çok çabuk adapte olarak milyonlarca insanın birkaç yıl içerisinde en çok kullandığı uygulama statüsünü de alabildiğini vurgulayan Aydemir, Instagram, Facebook, Trendyol gibi uygulamaların bu bilgiye yönelik en güzel örneklerden birkaçı olduğunu söyledi. İlk olarak kendi ürünlerini satarken çeşidi artırarak insanların kendi sitelerine yönelimlerini artırma hedefiyle yola çıksalar da asıl hedefin bir pazar yeri haline gelmek olduğunu vurgulayan Aydemir, "Sitemizde satış yapılan ürünlerde ve ürün tedarikinde, diğer sitelerde olduğu gibi yalnızca satıcının müdahil olduğu bir

satış tipi benimsenmeyecek. New City ve diğer marka ürünlerinin olduğu bir sistemi kurduktan sonra desteklerimiz sürecektir. Yakın gelecekteki hedefimiz, bir pazar yerine haline gelmiş bir şirket olarak önümüze yeni hedefler koymak olacak." dedi.

ÜRETEN DEĞİL, İYİ PAZARLAYAN KAZANIYOR

Geçmiş yıllarda arzın az olmasına bağlı olarak üretim yapılan her şeyin kolay pazarlanabildiğini ancak günümüzde arz fazlalığı dolayısıyla reklam ve pazarlamaya ihtiyaç olduğunu aktaran Aydemir, "Günümüz sektöründe şehrimizdeki firmalara baktığımız zaman, hepsinin birer muhasebe, sekreterlik, üretim gibi departmanları vardır ancak neredeyse hiçbir firmanın kendi bünyesinde bir reklamcısı bulunmuyor. Bizden önceki kuşaklar döneminde üretildiğin zaman değerliydin ve ürettiğin zaman insanlar seni buluyor; o ürünü senden alıyorlardı. Ancak günümüzde üretim noktasında çok fazla rakip var ve sizi diğerlerinden ayıracak olan şey pazarlama oluyor. Bu noktada reklamcılık devreye giriyor ve teknoloji kullanmaksızın pazarlama ve reklamcılığın da öneminin kalmadığını düşünüyorum." şeklinde konuştu.



İşinde titiz olanların temizlikteki tercihi!

İşinde titiz olanların temizlikteki adresi haline gelen Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri, müşteri memnuniyetini kanıtlamış firmaların Konya'daki bayisi olarak kaliteli ürünü en iyi hizmetle buluşturarak hizmet veriyor

Şehrin endüstriyel temizlik sektöründeki önemli bir eksiğini kapatın ve sektöre yeni bir soluk getiren Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri, 'temizliği işinize taşıyoruz' mottosu ile hizmet veriyor. Kısa bir süre içinde ismini şehir içi ve şehirler arası alanda duyurarak temizlikteki titizliği işine de taşıyan Promotto'nun hizmet ve hedefleriyle ilgili konuşan Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri Genel Müdürü Ali Arslan, "Çalışmalarımıza 'kaliteli ürün, kaliteli hizmet' şiarı ile yön veriyoruz" dedi.

'SEKTÖRDE GÖRDÜĞÜMÜZ AÇIĞI KAPATTIK'

Endüstriyel temizlik konusundaki büyük hassasiyeti ile Konya'da kurumsal birçok şirketin temizlik ürünü tedarikçisi konumuna gelen Promotto, mottosu temizlik olanların tercihi oluyor. Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri işletmesi hakkında bilgi veren Arslan, "Bizde aile mesleği olan ticarete ilgi, henüz ortaokul yıllarında vardı. 2016 yılında gıda işletmeciliğinin yanı sıra Konya'da bu sektörde bir eksik olduğunu düşündük. Bu açığı kapatmak adına 2019 yılında 'temizliği işinize taşıyoruz' mottosuyla kurulduk." şeklinde konuştu. 150 metrekarelik bir iş yeriyle başladıkları sektöre şu anda 750 metrekarelik bir işyerinden Konya'nın her yerine hizmet götürdüklerini ifade eden Arslan, "Sanayiler, oteller, okullar, hastaneler, diş klinikleri, güzellik merkezleri başta olmak üzere bütün kurumlarla iş yapıyoruz. Ürünlerimize değinecek olursak, bunlar kısaca; hijyen kâğıtları ve aparatları, profesyonel kokulandırma, endüstriyel deterjanlar, zemin bakım gereçleri ve ambalaj grubu." dedi.▲

'BİZİ DİĞERLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİK BU OLDU'

Özellikle işyerinde titiz olup işine önem verenlerin tercihinin kendilerinden yana olduğunu ifade eden Arslan, ülke geneli tercih edilen birinci kalite markalarla çalışarak onların bayisi olduklarını belirtti. Arslan, "Ev dışı ürün grubu ve evde tüketim dediğimiz mini grubun bayiliğini yapıyoruz. Bunun yanında Karcher, Carplex ve Tork gibi dünyaca bilinen markaların da alt bayiliklerini yapıyoruz. Müşterilerimizin talebi üzerine farklı ürün grupları ile de çalışıyoruz. Bu zamana kadar hizmet verdiğimiz firmalardan bizi bırakan yüzde 1 oranında yoktur. Pazarlığımız her zaman kalite üzerine oldu, hiçbir zaman maddi pazarlığımız



olmadı. Bu yüzden de müşterilerimiz her zaman memnun ayrıldı. Rekabetin çok olduğu bir sektörün içinde yer alıyoruz ancak 'her şeye laf eden birileri illa ki olacak ancak malına kötü demesinler' düsturuyla ilerledik. Bu duruş da bizi diğerlerinden ayıran ve vazgeçilmez kılan özelliğimiz oldu. Şu anki kaliteyi yakalamak kolay olmadı, gece gündüz çalıştık ama Allah'a şükür emeklerimizin karşılığını alıyoruz, şimdi çok fazla taklit edilmeye başlandı. Konya içinde 400'den fazla kurumla çalışıyoruz ve Konya dışında çalıştıklarımız da var." şeklinde konuştu.

'MÜŞTERİYE ÖZEL TEDARİK'

Pandemi sürecinin insanlarda temizlik konusunda hassasiyet oluşturduğunu söyleyen Arslan, "Endüstriyel temizlik malzemeleri konusunda hizmet veriyoruz ancak pandemi süreci ve sonrasında insanlar temizlik konusunda daha hassas davranmaya başladı. Bu süreçte biz de kullan-at ürünlere ağırlık verdik. Bugün de Konya'nın ilçeler dahil her noktasını dolaşılıyor ve her yere 24 saatte ürün ulaştırma garantisi veriyoruz. Farklı sektörlerde hizmet verdiğimiz için her firmanın farklı ihtiyaçları doğuyor, biz bunlara cevap vermek adına 4 bin kalem ürünün yanında portföyümüzde bulunmayan ürünleri de müşterilerimiz için temin ediyoruz." dedi.

'HEDEFİMİZ ÜRETMEK'

Şirketin hedeflerinden bahseden Arslan, "Çalıştığımız tedarikçiler konusunda seçici davranıyor ve ilk olarak Konya'daki firmaları destekliyoruz. Konya'da bulamadığımız ürünler konusunda şehir dışından kaliteli üretim yapan firmalarla çalışarak milli firmalara ağırlık veriyoruz. Yerli üretime her zaman desteğimiz sonsuz. Konya içerisinde oturduğumuz sistemi, ilçelerde de sağlamak ve daha sonra ihracat yapmak, planlarımız arasında. AR-GE altyapı çalışmalarımız ciddi anlamda hız kazandı." dedi.

'MÜSİAD'IN ÖZEL BİR YERİ VAR'

Müstakil Sanayici ve İş adamları Derneği'nin (MÜSİAD) diğer derneklerden özel bir yeri olduğunu söyleyen Arslan, "Mehmet Ali Özbuğday abi sayesinde tanıyıp, onun başkan olduğu dönemde Genç MÜSİAD üyesi oldum ve yönetim kurulu üyeliği yapma şansım oldu. MÜSİAD, gönüllük esasıyla yürütülen bir kurumdur. MÜSİAD insana pek çok artı sağlarken ufku da genişletiyor. Fuarlarından da aynı verimi alıyoruz." şeklinde konuştu.



“Kalitemizi Yükseklerle, Konforumuzu Sizlere Taşımak İçin Çalışıyoruz”



Yaptığımız her işi başta üretilim olmak üzere her zaman en ince ayrıntısına kadar mükemmeliyetçi yaklaşımımızla yapıyoruz. Çünkü yakalamak istediğimiz sadece iki şey var. Bunlar; işini iyi yapmanın gururu ve müşterilerimizi memnun etmek, bunlara ulaşmak için yaptığımız çalışmalarını uygun fiyat politikası ile sunmak.

**HIDOKS**
ASANSÖR

FABRİKA
Fevzi Çakmak Mah.
Konsan San. Sit. 10728 Sk. No:5
KONYA / TÜRKİYE

TEL : +90 (332) 237 66 55
FAKS : +90 (332) 238 91 00
WEB : www.hidoks.com.tr
E-POSTA : bilgi@hidoks.com.tr



Türkiye'nin en kapsamlı spor tesislerinden biri Konya'ya kazandırılıyor

Selçuklu Belediyesi, spor camiasına çok önemli bir altyapı kaynağı oluşturacak ve olimpiyatlarda başarının kapısını aralayacak Sporcu Seçme ve Yetiştirme Merkezi'ni Konya'ya kazandırıyor. Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, yapımı devam eden merkezde incelemelerde bulundu, çalışmalarındaki son durum hakkında yetkililerden bilgi aldı



Selçuklu Belediyesi, spor camiasına çok önemli bir altyapı kaynağı oluşturacak ve olimpiyatlarda başarının kapısını aralayacak Sporcu Seçme ve Yetiştirme Merkezi'ni Konya'ya kazandırıyor. Sancak Mahalle-si'nde yapımı aralıksız devam eden dev tesis Türkiye'nin ilk yeşil sertifikasına sahip olacak. Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, yapımı devam eden merkezde incelemelerde bulundu, çalışmalarındaki son durum hakkında yetkililerden bilgi aldı.

"ÇOCUKLARIMIZIN YETENEKLERİNİ KEŞFEDECEĞİZ"

Selçuklu Belediyesi olarak şehrin ve ülkenin spor altyapısına değer katacak önemli bir yatırımın inşasını hızlı bir şekilde sürdürdüklerini ifade eden Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, "Sporun merkezi Selçuklu" sloganıyla

la çıktığımız bu yolda spora olan ilgiyi arttırmak, daha fazla sayıda gencimizin, çocuğumuzun spor yapmasını sağlamak amacıyla bugüne kadar önemli destekler sağladık. Şimdi de Olimpiyatlara sporcu yetiştirmek hedefi doğrultusunda Konya'mıza Sporcu Seçme ve Yetiştirme Merkezini kazandırıyoruz. İnşallah bu güzel eser spor alanında şehrimiz için önemli bir kazanım olacak. Selçuklu Belediyesi olarak spor altyapısının güçlenmesine katkı sağlamaktan ve spor yatırımlarımızı böyle nitelikli bir eser ile taçlandırmaktan mutluluk duyuyoruz. Merkezimiz tamamlandığında Konya'nın ilk, Türkiye'nin de en kapsamlı spor tesislerinden biri olacak. Geleceğimiz olan gençler ve çocuklarımız için büyük önem taşıyan bu tesisimiz gençlerimize aynı anda toplam 18 farklı spor branşında spor yapma imkanı sağlayacak. Sporcu merkezimiz tamamlandığında günde en az bin 200 ila bin 500 arasında sporçumuza hizmet sunacak.



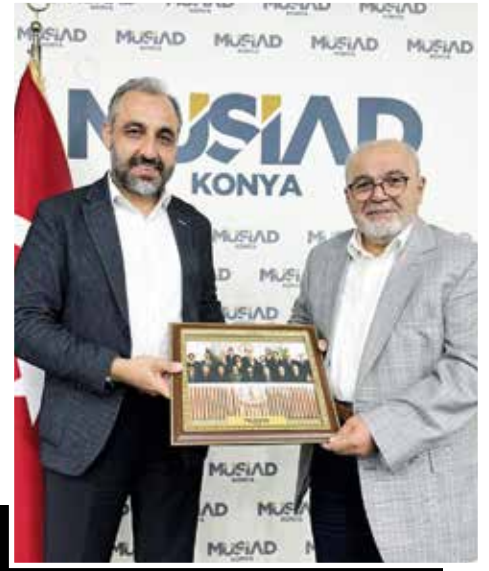


Bu kapsamda çocuklarımızın yeteneklerini uygulayacağımız ölçme ve değerlendirme programları sayesinde keşfedeceğiz. Ayrıca şehrimize bir tesis inşa ederken gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakmak şiarıyla tesislerimizi çevreye ve doğaya karşı duyarlı üretmeye özen gösteriyoruz. Bu doğrultuda Türkiye'nin ilk Yeşil Sertifikalı (LEED) Sporcu Yetiştirme Merkezi ünvanını Sporcu Seçme ve Yetiştirme Merkezine kazandırdık. Merkez kendi enerjisinin yüzde 90'ını çatısında kurulacak olan güneş enerjisi panellerinden elde ederek yıllık 350 bin kw/saat enerji tasarrufu sağlayacak." dedi.

SPORCU SEÇME VE YETİŞTİRME MERKEZİ DONANIMIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

23 bin 514 metrekare bina alanı ve 15 bin 630 metrekare açık saha alanı bulunan Sporcu Seçme ve Yetiştirme Merkezi'nde, 25 metreye 35 metre ve 25 metreye 12,5 metre ebatlarında 2 adet yüzme havuzu, hentbol ölçeğinde kapalı spor salonu, karate, judo, jimnastik, masa tenisi, güreş, satranç, tekvando, wushu, kickboks ve okçuluk branşlarına uygun spor salonları, fitness salonu, FIFA standartlarına uygun futbol sahası, Dünya Atletizm Birliği standartlarına uygun atletizm pisti, spor müzesi, spor mağazası, seminer salonu, VIP odası, kafeterya, idari birimler ve diğer ihtiyaç alanları yer alacak. Tesisin havuzlarında aynı anda 150 öğrenci yüzmeye eğitimi alabilecek. Diğer salonlarda da antrenman süresine bağlı olarak her birinde 20 sporcu aynı anda olmak üzere en az 200 sporcu eğitim faaliyetlerini gerçekleştirebilecek. Atletizm sahasında da aynı anda 150 sporcu rahatlıkla aktivite yapabilecek.





MÜSİAD Konya Şubesi'nin kuruluşunun 32. yılı dolayısıyla program düzenlendi. Programda konuşan Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, "MÜSİAD Konya Şubemiz 1993'te idealist iş adamı grubu tarafından kuruldu. Bugün 410 üyesi, 275 Genç MÜSİAD üyesiyle dünyadaki 187 MÜSİAD şubesi temsilciliği içerisindeki en büyük ve en etkili şube konumunda" dedi

MÜSİAD Konya 32 yaşında

3 Eylül 1993 tarihinde açılışı gerçekleştirilen MÜSİAD Konya Şubesi'nin kuruluş yıl dönümü programı, şube binasında gerçekleştirildi. Programa, Kurucular Kurulu Üyeleri, Önceki Dönem MÜSİAD Konya Başkanları, üyeler ve Genç MÜSİAD Konya üyeleri katıldı. Dünyanın en büyük ve en etkili şubesinin Konya olduğunu vurgulayan MÜSİAD Konya Başkanı Hilmi Kağnıcı, "Başkanımız ve kurucu ağabeylerimiz bizleri kırmayıp programımıza katıldılar. Kuruluşla alakalı hatıralarını dinliyoruz. Hangi yollardan geçtiler, neleri yapabildiler, neleri yapamadılar bunları kendileri anlatıyor. MÜSİAD Konya Şubemiz 1993'te idealist iş adamı grubu tarafından kuruldu. Bugün 410 üyesi, 275 Genç MÜSİAD üyesiyle dünyadaki 187 MÜSİAD şubesi temsilciliği içerisindeki

en büyük ve en etkili şube konumunda. Elhamdulillah temelleri sağlam atılmış ki o bayrak hala dalgalanmaya devam ediyor." ifadelerini kullandı.

'İLK GENÇ MÜSİAD KONYA'DA KURULDU'

Genç MÜSİAD'ın ilk kez Konya'da kurulduğunu vurgulayan Başkan Kağnıcı, "Türkiye'deki MÜSİAD'ların içerisinde ilk Genç MÜSİAD Ziya Başkanımız zamanında Konya'da kuruldu. Konya buna öncülük etti. Elhamdulillah biz de bu dönem arkadaşlarımızın gayretiyle MÜSİAD Arifan'ı kurduk. İnşallah Türkiye'ye, MÜSİAD'a örnek olacak bir çalışma olur. Aynı zamanda biz bunu izcilik kulübü olarak da kurduk. Ortaokul ve lise çağındaki gençlerimize sahip çıkabilmek

adına kurduğumuz bir kurum oldu. Bunun ileride MÜSİAD camiasına büyük hizmetler vereceğini, büyük faydalar sağlayacağını düşünüyoruz. Rabbim hepinizden razı olsun." dedi.

'16 ARKADAŞIMIZLA BİRLİKTE KURDUK'

MÜSİAD Konya Şubesi'ni 16 kişilik ekiple kurduklarını dile getiren Kurucular Kurulu Başkanı Hüseyin Üzülmöz, "MÜSİAD Konya Şubemiz bu sene 31 yılı geride bıraktı ve 32. yılından gün aldı. İzlediğimiz sinevizyonda da 32 yıl geriye giderek neler yaşadığımızı görmüş olduk. Birçok kardeşimizi, ağabeyimizi kaybetmenin hüznünü de beraber yaşadık. Birçok arkadaşımız bugün aramızda değil. Kıymetli MÜSİAD'ın 16 kurucusu var. 14'ü





hayatta ama 2 kişi hayatta değil. Bunlardan bir tanesi Seyit Mehmet Buğa ve Hüseyin Çiftçi beyler aramızdan ayrıldılar..” şeklinde konuştu.

‘MÜSLÜMANLARIN DIŞLANDIĞI DÖNEMDE ORTAYA ÇIKTI’

Türkiye’nin zorlu şartlardan geçtiği süreçte MÜSİAD’ın kurulduğunu vurgulayan Hüseyin Üzülmaz, “MÜSİAD, 1990’ların şartlarında, Müslümanların dışlandığı, Türkiye’nin çok farklı şartlardan geçtiği bir dönemde ortaya çıktı. O dönemde biz bir grup iş adamıyla Konya’da 1990 yılının başında Konya Sanayici ve İş Adamları Derneği diye bir kuruluş yapmaya karar verdik. Bunun içerisinde seküler, liberal insanlar vardı. Kuruluşun başlangıcında 8-10 arkadaş ayrıldık. Sebebi, bizi inançlarımızdan dolayı sosyal buluyorlardı. Nitekim onlar daha sonra bu derneği uzun sürdüremediler. Daha sonra bu dernek kendi kendini yok etti.” dedi.

‘YOLA ÇIKARKEN AMAÇ TÜRKİYE’DE SES GETİRMEKTİ’

Hüseyin Üzülmaz, “MÜSİAD; 1990 yılında İstanbul’daki bir grup idealist sanayici, iş adamları arkadaşımızın yola çıkarak kurmak istedikleri bir dernekti. Yola çıkarken amaçları Türkiye’de ses getirmek ve etkinliğini artırmak için genel merkezle beraber aynı anda 5 Anadolu vilayetinde 5 şube açma hedefleri vardı. Bunun için daha genel merkez kurulmadan Konya’da bir toplantı yaptılar. Halil Ürün Bey, yeni belediye başkanı olmuştu. 1990 yılının başında bu toplantı belediyede gerçekleştirildi. Orada arkadaşlar nasıl bir dernek kuracaklarını anlattılar. Sonra biz beklemeye başladık. Böyle bir dernek kurulacak ve biz de üye olacağız dedik. Fakat bir gelişme olmadı. Sonra tekrar denendi ama yine başka sorunlar çıktı ve kurulamadı.” ifadelerini kullandı.

‘EKİBİMİZİ OLUŞTURARAK KONYA ŞUBESİNİ KURDUK’

Zorlu süreçlerin ardından Konya Şubesini

kurduklarını anlatan Hüseyin Üzülmaz, “Bütün bunların ardından ben ticari faaliyetlerime devam ettim. İstanbul’da elektrik mühendisi bir arkadaşşıma uğradım. MÜSİAD’dan bahsetti. Konya’da niye kuramadınız dedi. Bu arada Anadolu’da yaklaşık 5 tane MÜSİAD kurulmuş ama Konya’da kurulamadı. Arkadaşım beni MÜSİAD Genel Başkan yardımcısıyla tanıştırmaya götürdü. 1 saat görüştüğüm sürekli Konyalılar problemlili adamlar dedi. Sözü bitince ayrılmak için kalktık. Sonra Hüseyin Bey bize yardımcı olmayacak mısın dedi. Yardım istemediniz ki dedim. Birincisi Konya’dan İstanbul’a üye olmuş isimleri istedim. Çünkü İstanbul merkeze Konya’dan üye olmuşlar. İkincisi bana yetkili gönderin, üçüncüsü de dernek tüzük bilgilerini gönderin dedim. Konya’ya dönünce arkadaşlarla görüştük. Yine bazı aksilikler yaşadık ve kısa sürede kuramadık ama daha sonra ekibimizi oluşturarak kuruluşu gerçekleştirdik.” dedi.

‘TOPLANTILARIMIZI ASLA AKSATMADIK’

MÜSİAD Konya Şubesi Kurucular Kurulu Üyesi Tahir Büyükhelvacıgil, “Şimdiki yağ fabrikalarımız yokken MÜSİAD’ın kurulduğu dönemde gıda sektöründeydik. Erol Yazar Bey ile ticaret yapıyorduk. 1990 yılında onunla alışveriş yapmak için gittim. İstan-

bul’da beni MÜSİAD’ın programına götürdü. 20 kişilik ekip vardı. O toplantıya çağırıldıklarında üye olmuşum. Daha sonra Konya şubesini kurduk. Buradaki toplantılarımızı asla aksatmadık. Birlikte rahmet, ayrılığa azap var derler. Biz o birlik ve beraberliğin rahmetini gördük. Çok güzel günler yaşadık. MÜSİAD dünyaya açılan bir yön oldu. Buraya nasıl faydalı oluruz diye çaba sarf ettik. Tüm arkadaşlarımıza Allah selamet versin.” dedi.

‘TÜRKİYE ZORLU DÖNEMLERDEN GEÇTİ’

Türkiye’nin birçok zorlu dönemden geçerek bugünlere geldiğini hatırlatan MÜSİAD Konya Şubesi Kurucular Kurulu Üyesi ve AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, “Ne kadar geriye gidersek Türkiye’nin yaşadığı zor dönemleri görürüz. 1980’lerde Türkiye’de değişim başladı. Rahmetli Özal’ın Anadolu iş dünyasını hareketlendirmek için teşvikleri daha sonra 1990’larda genel merkez kuruluşunda da teşvikleri oldu. Birçok organizasyonda MÜSİAD’ın temsil edilmesini sağladı. Türkiye’de 1960 ihtilalinden sonra TÜSİAD kurulmuştu. Türkiye’deki büyümeyi onlar planlıyordu. En acı tablosu da 28 Şubat’tı. Yeşil sermayenin olduğu o dönemde bizimki gibi muhafazakar şehirlerin üzerinde ekono-





mik baskı zirvedeydi. 1994 yılında İstanbul belediye başkanlığı ile beraber Tayyip Bey'in MÜSİAD ilişkilerindeki gücü ekilen tohumların meyvesini verdi. 2000'lerin başında Başkan olan şimdiki Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın 'arkadaşlar birçok konuda acele edemeyiz. Medeniyetin temel taşlarını diziyoruz. Bu yolda sabırla yürüyeceğiz.' dedi. İlk zaman biraz zorlandık ama bunu gördük." ifadelerini kullandı.

'GELECEĞE UMUTLA BAKACAĞIMIZ BİR SÜREÇTEYİZ'

Başkan Hasan Angı, "Bugün içinde bulunduğumuz dönem, geleceğe daha umutla bakacağımız bir sürecin işaretidir. Yeter ki birlik ve beraberlik içinde olalım. Bir olabilirsek Rabbim bereket verir. Yoksa birbirimizin arkasından yapacağımız dedikodular kimseye bir şey kazandırmaz. Onun yerine beraberlik içinde olmalıyız. Tüm emeği geçen arkadaşlarımızdan Allah razı olsun. Gidenlerimize rahmet olsun. Çok şeyler kazanıldı. Kıymetli Hilmi Başkanımıza da bu program için teşekkür ediyoruz. Bu salonu özlemiştik." dedi.

'GÜZEL ANILAR BIRIKTIRDİK'

MÜSİAD Konya Şubesinde güzel anılar biriktirdiklerini kaydeden Kurucular Kurulu Üyesi Salim Çokyürür, "Dört başkanla çalıştım. Elhamdülillah hepsiyle güzel anılarımız oldu. Kayseri'de GİK toplantısı oldu. O toplantıya giderken Ziya Başkanımız, Hasan Başkanımız vardı. Büyük oğlum Çukurova'da jandarmaydı. Gittik onu ziyaret ettik. Çorum'dan çıktık Kayseri'ye gittik. Oradaki anılarımızı unutamıyorum. Denizli, Gaziantep çok fazla şubemizin açılışına gittim. Hepsinden mutlu ayrıldım. Çok insan tanıdım. Onlarla bir araya geldiğim için çok şey öğrendim. Tecrübe edindim. Gençlere söylüyorum buranın çok faydasını gördüm." dedi.

'ÇEKİLEN HER SIKINTI BİR DOĞUM SANCISIDIR'

MÜSİAD Konya Şubesi Kurucular Kurulu Üyesi ve önceki dönem başkanı Ziya Özyöyacı, "Bu akşam farklı bir sohbet ortamı meydana geldi. Burada değerli başkanlarımız bulunuyor. Arkadaşlarımız kuruluş aşama-



sındaki yaşadıklarını anlattılar. Gerçekten çok ciddi sıkıntılar çekildi. Ama çekilen her sıkıntı mutlaka bir doğum sancısıdır. 1980'li yıllardan çıkmış bir ülke, her şeyin yasak olduğu, sıkıntılı olduğu, askeri sistemin her yere hakim olduğu bir ülke ve arkasından sivil bir hükümet Anavatan Partisi, arkasından 1989 yılında Turgut Özal'ın Cumhurbaşkanlığına gelişi ve ondan sonraki süreci yaşadık. Türkiye'de gerçekten çok zorluğu yıllar yaşadık. Turgut Özal, başbakan yardımcısıyken Lüksemburg'a 1 milyon dolarlık borç istemek için gitmişti. O gün 1980 yılı bugün 2024. Ülkemizin gelmiş olduğu noktaya bakın. O bir milyon doları şu salonun içerisinde cebinden yarın çıkartabilecek elhamdülillah bir sürü arkadaşımız var. O yüzden her sıkıntı doğum sancısıdır. MÜSİAD'ın kuruluşu



sıkıntılarla beraber sanki bir devre açmıştır." ifadelerini kullandı.

'GERİYE DÖNÜP BAKMAMIZA VESİLE OLDU'

MÜSİAD Konya Şubesi önceki dönem başkanı Dr. Lütfi Şimşek, "Geriye dönüp bakmaya, tekrar düşünmeye bu program vesile oldu. MÜSİAD ile nasıl yollarım keşişti onu paylaşmak isterim. Hüseyin Başkanımızla MÜSİAD'dan önce de tanışıklığımız vardı. O zamanlar Genç MÜSİAD yoktu ve belli bir yaş grubuna uygun insanlar MÜSİAD üyeliğine kabul ediliyordu. Bizim MÜSİAD ile yollarımızın keşişmesini sağlayan, 28 Şubat sürecindeki tavır oldu. O dönemi yaşayan arkadaşlarımız çok iyi bilir. Herkesin doğruyu söylemekten kaçtığı, çok kişinin dik durmadığı bir dönemdi. Ama MÜSİAD Konya o dönem Türkiye'de en az üye kaybeden şubesiydi. Getirdiği konuşmacılarla dikkat çekiyordu. Ondan önceki toplantıları hepsine de katılmıştım. Doktorum ama şirketimiz de vardı. Hasan Başkanımıza üyelik başvurumunu yaptım. Başkanımız kısa süre sonra Sanayi Odasına geçti ve Ziya Başkanımızla faaliyetlerimiz başladı. Daha sonra başkan yardımcılık hikayem başladı. Allah'a şükürler olsun böyle güzel bir kurumda birçok dönem başkan yardımcısı olarak çalıştım. MÜSİAD'da çalışana, bir şey ürete hiçbir zaman engel olunmadığına aksine destek olunduğuna şahit oldum. Yolum bu şekilde keşişti. Bir süre sonra da Başkanlık görevimiz hasıl oldu. Kismetmiş, Allah'a şükürler olsun. Bu şehre ve ülkeye başkan olarak hizmet etme şansımız oldu. MÜSİAD kurulduğu gün de Türkiye'nin en büyük şubesiydi, sonrasında da her zaman en büyük şubesi oldu." dedi.

'MÜSİAD BİR MİSYON İFADE EDİYOR'

MÜSİAD Konya Şubesi Kurucular Kurulu Üyeleri Ahmet Şekeroğlu, Mustafa Güçlü, Mehmet Çolak, Faruk Düğen, Mehmet Emin Polat ve Hilmi Gökhan da selamlama konuşması yaparak, "MÜSİAD bir misyon ifade ediyor. Kurulduğu günden itibaren sanayide, ticarete ve siyasette mührünü vurmuş bir kuruluş. Başarılar diliyorum. İnşallah bu bayrak daha da yukarıya çıkacak." ifadelerini kullandı. Program, kurucular kurulu üyelerine hediye takdimi ile sona erdi.

MUTFAĞINIZA ŞIKLIK KATACAK TASARIMLAR ERGÜL'DE



ergül
ANKASTRE VE HIRDAVAT

Tutku, bir teklife, hatta neden, keşfedilmeye ya da faaliyete alışmaya veya alışılmadık bir heyecan hissine duyduğumuza duyulan ilgi veya arkadaşça bir ilgi olabilir.



Horozluhanı Mh. Yavuzeli Sk. No:18 Selçuklu/Konya
www.ergulhirdavat.com.tr

Planın varsa Foog Travel'e bırak!

Özellikle yurt dışından gelen turistlere yönelik verdiği hizmetlerle ülke turizmine büyük katkıda bulunan Foog Travel Turizm Seyahat Acentesi, 13 yıllık tecrübesiyle hizmet vermeye devam ediyor. Şehir turundan organizasyona kadar birçok çeşitliliğe evsahipliği yapan Foog Travel ile, bir planın varsa Foog Travel'e bırak; keyfine bak

Kültür Turları ile tatil için Türkiye'yi tercih eden binlerce kişinin üstün kalitede hizmet almasını sağlarken ülkeyi tanımasıyla da farklı noktalarda Türkiye'nin güzelliklerini farklı coğrafyalardan gelen insanlara aktaran Foog Travel Turizm Seyahat Acentesi, araç kiralama, muhafazakâr ve termal otel, şehir turu, hac, umre, fuar ve organizasyon ve seyahat planlaması gibi hizmetlerle, müşterilerinin yalnızca tatilden alacağı keyfe odaklanmasını sağlıyor. Foog Travel'in kuruluşu ve hizmetleriyle ilgili Arif Dursun konuştu. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayarak müşteri memnuniyetini sağlarken, bir yandan da ülke turizmi ve ekonomisinin gelişmesine katkı sağlama amacıyla çalışmaların yürütüldüğünü ifade eden Dursun, Foog Travel'in uluslararası standartlarda oluşturulan kurumsal yapısı ve 13 yıllık tecrübesiyle sektörün önde gelen kuruluşları arasında yerini aldığını ifade etti.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz, firmanızdaki göreviniz nedir?

Arif Dursun. 1984 Bayburt doğumluyum. Eğitimim dahil 31 yıl Avrupa yaşadım. 2018 yılında Türkiye'ye temelli dönüş yaparak kendi işimi kurdum. Foog Travel Turizm Seyahat Acentesi ve yurt dışında partnerini yürüttüğümüz Suaytour adıyla faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Firma olarak hangi sektörde ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

Firma olarak, seyahat acentesi faaliyet yürütmekteyiz. Firmamız, hac-umre kültür turları, fuar, otel ve muhafazakâr oteller üzerinde organizasyonları yürütmekteyiz.



Firmanızın sektördeki konumu hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz öz sermaye üzerinde kuruldu ve şu ana kadar ticari hayatına borcu bulunmayan bir firma olarak devam etti. Ayrıca Türkiye'de muhafazakâr otellerde yetkililik sahibi olan firmalardan biriyiz. Acenteler ile oteller arasında da bağlantı kuran firmayız.

2025 yılına hangi hedeflerle gireceksiniz; 2024 yılında şirketiniz ne kadar büyüdü?

2025 yılındaki hedefimiz misyonumuz hedefinde büyümeyi planlıyoruz. Hem oteller bende misafirler için güvenli bir firma olmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

2023-2024 yılında 5 büyük otellerle yolumuza başladık; ileriye dönükte orta ve küçük ölçekli otelleri de portföyümüze katara

yolumuza devam edeceğiz. Bir taraftan da güçlü partnerlerimizi bünyemize katmayı hedefliyoruz.

Sektörel sorunlar ve çözüm önerileri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Şu an için ekonomik olarak sorunlar bizim sektörde de mevcut. Hem otellerdeki fiyat artışları hem de müşterimizin fiyatlardaki artışa tepkileri bizleri olumsuz yönde etkilemekte. Alternatif olarak Türkiye'deki turizmde yaşadığımız kısır döngü mevcut. Yöneticilerimiz bu yönde çalışmalar yürütmeli ve bir fiyat politikası uygulaması gerekmektedir. Ayrıca alternatif turizm içinde mutlaka acentelerin görüş ve önerilerini almaları gerekmektedir.

Ülke genelinde yaşanan ekonomik sorunlara karşı firma olarak ne tür tedbirler aldınız ya da almayı planlıyorsunuz?

Bizim aldığımız tek tedbir şu an için öz sermayemizi korumaktır. Gelir gider seviyemize göre borçlanmadan şirketimizi büyütme planlıyoruz.

MÜSİAD ile ilgili konuşmak gerekirse MÜSİAD'ın iş insanlarına ne gibi faydaları olduğunu düşünüyorsunuz?

MÜSİAD Konya şubemizin yürüttüğü çalışmaları oldukça faydalı görüyorum. Özellikle karbon nötr projesi son derece başarılı olduğunu düşünüyorum. MÜSİAD'ın hem bireylere yönelik hem de şirketlerimize büyük katkısı oluyor.

MÜSİAD ailesi oldukça geniş; yurtiçinde ve yurt dışında da açık bir kapıdır. İşin ehlindeki yöneticilerimiz birlikte bir ve beraberce hareket ediyoruz.

Teşekkür ediyoruz.



HİZMET PETROL

Yarım asırlık
HİZMET AŞKI

7/24
HİZMETİNİZDEYİZ



TEK ARACA DEĞİL, HER ARACA
TEK SEFER DEĞİL, HER SEFERİNDE
ANINDA İNDİRİM!

HER ZAMAN KALİTE
UYGUN FİYAT
GÜLER YÜZLÜ HİZMET

HİZMET
PETROL

HİZMET
PETROL

HİZMET
PETROL



Bizi Facebook'tan da
takip edebilirsiniz!
[facebook.com/hizmetpetrol](https://www.facebook.com/hizmetpetrol)

www.hizmetpetrol.com.tr

Mevlana Civarı Üçler Mezarlığı Karşısı Konya

Tel./Faks: 0332 352 22 41 • E-mail: bilgi@hizmetpetrol.com.tr

Yakıtlarımız **Tüpraş** rafinerileri çıkışıdır.



KURULUŞTUR

TEMİZLİĞİN İZİ

www.promotto.com.tr

Promotto'nun kaliteli, kalıcı ve güçlü endüstriyel temizlik ürünleriyle çalışma alanlarınıza ferahlık gelecek.





@yenigunresmi



TAKİP ET



TAKİPTE KAL!



SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA



fuzul

**EV DE ALDIRIR,
OTO DA.**



444 63 13 | fuzulev.com