

BALKAN

BALKAN RUMELİ SANAYİCİLERİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

Business

YIL:6 SAYI:24 Ekim / Kasım / Aralık 2017 www.balkanturksiad.org

BALKANTÜRKSİAD



BALKANTÜRKSİAD'ın sinerjisi heyecan verici

ADIM ADIM
ZİRVEYE

6

DEVLET
DESTEKLERİ
SEMİNERDE
TARTIŞILDI

22

ÜLKE TANITIMI
BOSNA HERSEK

38

SİNPAS'IN EFSANESİ AQUA CITY ŞİMDİ DE BURSA'DA

ÖN TALEP
İYİ GELECEK
4441440



SİNPAS

KENT YATIRIMLARI A.Ş.

SINPAŞ
AquaCity
BURSA

**Yemyeşil Bursa'nın
Masmavi Projesi:
Aquacitybursa.com**





İmtiyaz Sahibi

Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği
Odunluk Mahallesi Armağan Gerçeksi
Cad. No:4 Nilüfer / BURSA
Tel : +90 224 225 66 77
Faks : +90 224 225 66 76
www.balkanturkiad.org

Sorumlu Müdür
Nuray MUTLU

Editör
Cömert KAYIRA

Grafik Tasarım
Ercüment KARTAL
erc.kartal@gmail.com

Yayın Türü

Yerel ve Süreli 3 aylık yayındır.
Dergimizde yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilmek kaydı ile alıntı yapılabilir. Yayınlan fotoğraf, yazı, derleme, ilanların sorumluluğu adı geçen yazar fotoğrafçı ve firmalara aittir.

REKLAM İNDEKSİ

SİMPAŞ
MASACHI
SIESTA
İNANER TEKSTİL
NAZAR İNŞAAT
İSKENDER
ULUDAĞ PREMIUM

1
15
29
37
68
69
70

5 BALKANTÜRKİAD
İŞ BİRLİKLERİ ARIYOR

10 BAŞIMIZIN TACI
KONUKLARIMIZ

12 DAMAKTA DÜNYA TADI
BÖREKÇİ ŞEVKET

25 EN YARARLI
TOPLANTILAR

30 ARAMIZA
KATILANLAR

44 ÜLKE TANITIMI
HIRVATİSTAN

50 MUTFAKTA KALİTE
İNOKSAN DEMEK

51 TEKSTİLİN PARLAYAN YILDIZI
GÜLTEKSTİL

52 LEO YAPI TASARIM
'HEDEFİMİZ EN İYİSİ OLMAK'

55 TEKNOKOM MAKİNE'DEN
YATIRIMDA DEV HAMLE

58 TEB, KOBİ'LERİ GELECEĞİN
SANAYİSİNE HAZIRLIYOR

60 KONUR CERRAHI TIP MERKEZİ
BURTOM SAĞLIK ÇATISI ALTINDA

62 Hey barista;
'Bu fotoğraftakini tanıyor musun?'

64 OBA GRUP 8 YILDA
ZİRVEYE OTURDU

66 40 YILLIK ÇINAR
KARKENT TEKSTİL

İÇİNDEKİLER

BALKAN BUSINESS

VER ELİNİ
BULGARİSTAN
sayfa 26



BALTIK ÇIKARMASI



sayfa 8



İşler yolunda

sayfa 20





Berat TUNAKAN
BALKANTÜRKSIAD
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz, Kıymetli Okurlar,

Dergimizin yepyeni bir sayısından daha merhaba derken, BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu adına sizleri saygılarımla selamlarım.

Zaman hızla geçiyor. Bir yılı daha geride bırakmış durumdayız.

Kuruluşunun 7. yılına ulaştığımız BALKANTÜRKSIAD olarak 400'ü aşan üyemizle, ilk günden bu yana Bursa'nın, ülkemizin ve Balkanlar'ın ekonomik potansiyelinin güçlendirilmesi, Türkiye ve Balkanlar arasındaki ticari işbirliği olanaklarının geliştirilmesi ve sosyal-kültürel bağların güçlendirilmesi için çalışmaya devam ediyoruz.

Bu çalışmaların hepsi elbette gönüllülük esasına dayanıyor olmakla birlikte, BALKANTÜRKSIAD olarak üstlendiğimiz misyon bizleri faaliyetlerde daha da yoğunlaştırdı.

Sinerji toplantılarımız, kelimenin tam anlamıyla BALKANTÜRKSIAD geleneği haline dönüştü. Geride bıraktığımız 2017'de 17. Sinerji Toplantımızı Başbakan Yardımcımız Sayın Mehmet Şimşek'in katılımıyla yapar-

2018'den umutluyuz

ken, 18. Sinerji Toplantımızı iftar yemeğiyle birleştirdik. 19. Sinerji Toplantımızda ise, geçmiş dönemde hükümette Sağlık Bakanlığı'nın yanı sıra Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı görevlerinde bulunan Sayın Mehmet Müezzinoğlu'nu ağırladık.

Yine BALKANTÜRKSIAD ile bütünleşen Yurtdışı Ekonomi Zirvelerimizi sürdürdük. 13. Yurtdışı Ekonomi Zirvemizi 3-6 Ağustos tarihlerinde Sırbistan'da, 14.'sünü ise 18-22 Ekim tarihleri arasında Litvanya ve Letonya'ya gerçekleştirdik. Ayrıca yurtdışı seyahatlerimizi kapsamında 19-20 Aralık tarihlerinde Bulgaristan'da bir dizi temaslarda bulunduk.

Geçtiğimiz yıl 4. Olağan Genel Kurul toplantımızı gerçekleştirdik. Yeni Yönetim Kurulu olarak Sayın Valimizden Belediye Başkanlarımıza kadar Bursa protokolü ile temaslarmızı daha da kuvvetlendirdik.

Aynı şekilde Ankara'ya gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerle dönemin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız Sayın Mehmet Müezzinoğlu'nu, Başbakan Yardımcımız Sayın Hakan Çavuşoğlu'nu ziyaret ettik. Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA) ve Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Başkanlığı ile yakın temaslarda bulunduk.

Genel Kurul toplantımızda da belirttiğimiz gibi, Yönetim Kurulu olarak bu dönem için 4 ana hedef belirlemiştik ve bunların ilk sırasında BALKANTÜRKKEVİ'mize taşınmak vardı. Sonuçta, her bir tuğlasında değerli üyelerimizin katkısının olduğu BALKANTÜRKKEVİ'mize taşındık.

Bu dönem için diğer hedeflerimiz olan; üyelerimiz arasındaki ilişkiyi geliştirerek sinerjiyi artırmak için BALNET 1. ve 2. Grupları faaliyetlerine aralıksız devam etti. İş Geliştirme Platformu projemize ağırlık verdik. Çalışma Gruplarımızı işler hale getirmeye ilişkin faaliyetlerimiz ilk günkü kararlılığımızla devam ederken; Gıdalarda Taklit Paneli, Networking Semineri, Yönetişim Semineri, Yeni Dönemde Satış Stratejileri, Türk Gıda Kodeksi ve Tüketicileri Bilgilendirme Toplantısı ile Yatırım Teşvik Sistemi

ve Yatırımlarda Devlet Destekleri Seminerini Çalışma Gruplarımızın üstün gayretleriyle gerçekleştirdik.

Değerli üyelerimiz, kıymetli okurlar;

Sanayici ve işadamları derneği olma yönümüzle ticari işbirliği konuları da elbette önceliklerimiz arasında yer aldı. Balkan ülkeleri ile ekonomik ilişkilerimizi daha da geliştirmek adına BALKANTÜRK Ticaret Merkezi kurulması konusunda çalışma başlattık. Ekonomi Bakanlığı ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ile görüşmelerimiz çok olumlu geçti ve çalışmalarımız devam ediyor. Hayata geçirmeyi planladığımız bu proje sayesinde ülkemizin kısa, orta ve uzun vadeli ekonomik hedeflerine katkı koyacağız.

2017'de ekonomik konuların takibini ise mütemadiyen sürdürdük.

2017 yılında devletimiz tarafından uygulanan teşvik kararları, KDV ve ÖTV düzenlemeleri, istihdam seferberliği iç piyasada olumlu sonuçlar verdi.

Geçtiğimiz yılın ilk iki çeyrekte gerçekleşen 5,2 ve 5,4'lük büyümenin yanı sıra üçüncü çeyrekte gerçekleşen yüzde 11,1'lik büyüme rakamının, beklenenin üzerinde çıkması, hem yerli, hem de yabancı yatırımcıların 2018'e dönük yatırım iştahını artırdı. Tüm AB ülkelerinin ortalama yüzde 2,5 oranında büyüdüğü 3. çeyrekte çift hanelere ulaşan Türkiye ekonomisi, uluslararası konjonktür ve bölgesel karışıklıkların yarattığı olumsuz havayı dağıttı diyebiliriz.

Hükümetimizin aldığı istihdam ve yatırım teşvik kararlarının 2018'de ekonomiyi daha da canlandıracağına inanıyoruz. Bu anlamda bizler 2018'in verimli geçeceğini düşünüyoruz.

Bizler büyük, çalışkan ve üretken bir aileyiz. Aynı tempomuz 2018'de de devam edecek.

Bu duygu ve düşüncelerle, 2018'in bütün üyelerimize ve kıymetli okurlarımıza sağlık, mutluluk, huzur ve işlerimize başarılar getirmesini diliyorum, saygılarımla sunuyorum. ■



BALKANTÜRKSiAD iş birlikleri arıyor

İş Geliştirme Platformu Projesi kapsamında ilk toplantı gerçekleştirilirken, Başkan Yardımcısı İskenderoğlu, "Ortak akılla yeni iş fikirleri geliştirdik ve bunu artarak sürdüreceğiz" dedi.

➔ BALKANTÜRKSiAD'ın üyeleri arasındaki bağı, iletişimi ve ticareti artırmak amacıyla hayata geçirdiği İş Geliştirme Platformu Projesi'nin yeni dönem ilk toplantısı gerçekleştirildi.

BALKANTÜRKSiAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İskender İskenderoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Baha Boztekin'in evsahipliğinde Geçit Uzay Pastanesi'nde düzenlenen toplantıda BALKANTÜRKSiAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan da

bulundu. Başkan Yardımcısı İskender İskenderoğlu, toplantının açılış konuşmasında yeni dönemin ilk iş geliştirme toplantısında bir arada olmaktan mutluluk duyduğunu belirtti. Bu toplantılarda önemli iş birliklerinin doğabildiğini söyleyen İskenderoğlu, "Toplantılarımızda BALKANTÜRKSiAD üyesi arkadaşlarımızın birbirleriyle tanışıp kaynaşmasını amaçlıyoruz, her toplantımıza farklı üyelerimizi çağırılmaya gayret ediyoruz. Daha önceki dönemlerdeki toplantılarda tanıştığımız kişiler sayesinde ortaya çıkan ortak akıl ile yeni iş fikirleri geliştirdik. Bundan sonra da devam edecek toplantılarımızla iş birliklerinin artarak süreceğini düşünüyorum" diye konuştu.

toplantıları ile adeta bir ticaret havuzu oluşacağını ve bu havuzdan bütün üyelerin eşit bir şekilde yararlanabileceğini ifade etti. BALKANTÜRKSiAD'ın üye portföyünden de bahseden Boztekin, "Birbirinden farklı sektörlerde faaliyet gösteren üyelerimiz var. İş yoğunluğundan tanışma ve işbirliği yapma şansı bulamayan arkadaşlarımıza bu toplantılarımızla bir fırsat oluşturuyor, ortak iş birlikleri doğabilecek bir ortam yaratmaya çalışıyoruz" dedi.

'İLİŞKİLER SICAK OLMALI'

Toplantıdaki konuşmasında BALKANTÜRKSiAD'ın Bursa'nın en güçlü sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu söyleyen Başkan Berat Tunakan da, "BALKANTÜRKSiAD üyeleri olarak birbirimiz arasındaki ilişkileri ne kadar sıcak tutarsak her anlamda o kadar fazla fayda görürüz. 400'ü geçen üye sayımızla çok büyük bir aile olduk. Düzenlediğimiz ekonomi zirveleri ile Balkanlar ve Türkiye arasındaki ticaret köprüsünün güçlenmesine katkı sağlıyoruz" görüşlerine yer verdi. ■

TİCARET HAVUZU OLUŞACAK

BALKANTÜRKSiAD Yönetim Kurulu Üyesi Baha Boztekin ise, iş geliştirme





Adım adım zirveye

Başkan Tunakan, BALKANTÜRSİAD'ın başında geçirdiği altı ayın çalışmalarını anlattı. "Biz çok büyük bir aileyiz" diyen Tunakan, üye sayısı 450'ye yükselen derneğin günden güne büyümesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

➔ Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, (BALKANTÜRSİAD) Mart ayının sonunda gerçekleştirdiği genel kuruldan bu yana geride kalan 6 aylık süreçteki çalışmalarını ve BALKANTÜRKEVİ'yle ilgili gelinen son noktayı düzenlediği basın toplantısında kamuoyuyla paylaştı.

BALKANTÜRKEVİ'nde gerçekleşen basın toplantısında konuşan BALKANTÜRSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan, "Genel kurulda da belirttiğimiz gibi yönetim kurulu olarak bu dönem için belirlediğimiz 4 ana hedefin ilk sırasında BALKANTÜRKEVİ projesi vardı. Çok şükür bunu gerçekleştirdik. Yoğun emekler sonrasında büyük ölçüde tamamlanan ve her bir tuğlasında üyelerimizin katkısının olduğu BALKANTÜRKEVİ'nde sizleri ağırlamaktan son derece mutluyuz" dedi.

'GÜNDEM GÜNE BÜYÜYORUZ'

Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte basın mensuplarının karşısına çıkan BALKANTÜRSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan, Mart ayında yapılan genel kuruldan bugüne yoğun bir çalışma dönemi geçirdiklerini ifade etti. Göreve geldiklerinde 'Biz çok büyük bir aileyiz' sloganını belirlediklerini belirten Tunakan, şunları söyledi:



"Bu slogana uygun olarak farklı alanlarda önemli işler yapmış, bölgesine ve ülkemize değer katan iş adamlarımızın yer aldığı derneğimiz günden güne büyüyor. 450'ye yaklaşan üye sayımızla Balkanlar ve Bursa arasında ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda köprü olmayı sürdürüyoruz."

'BTM'DE ÇALIŞMALAR HIZLANDI'

3-6 Ağustos 2017'de Belgrad'da 13. Yurt-

dışı Ekonomi Zirvesi'nden olumlu sonuçlarla döndüklerini söyleyen Tunakan, 14. Yurtdışı Ekonomi Zirvesi'ni ise 18-22 Ekim tarihleri arasında Litvanya ve Letonya'da gerçekleştireceklerini belirtti. Sadece üyelerinin değil Bursa ile Balkanların da ticari gelişimlerine katkı sağlama hedefinde projeler ürettiklerinin altını çizen Başkan Tunakan, BALKANTÜRK Ticaret Merkezi projesine de değindi. Tunakan, "BALKANTÜRK Ticaret Merkezi projemizin hayata geçirilmesi için yoğun bir çaba içerisindeyiz. Biliyorsunuz daha önce New York, Tahran, Dubai gibi yerlerde ticaret merkezleri açıldı. Biz Balkanlar'da da açılması taraftayız. Bu amaçla çıktığımız yolda; çok önem verdiğimiz ve BTSO'nun da destekleriyle girişimlerini Bursa, Ankara ve Balkanlar nezdinde hızlandırdığımız bu projemizi bir an önce gerçekleştirmek için var gücümüzle çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

BALKANTÜRKSIAD kurulduğundan bugüne 18 Sinerji Toplantısı yapıldığını belirten Tunakan, yakın zamanda 19. Sinerji Toplantısıyla bu geleneği sürdüreceklerini vurguladı. İstanbul 3. Havalimanı CEO'su Yusuf Akçayoğlu'nu konuk etmeyi planladıklarını belirten Tunakan, BALKANTÜRKSIAD'ın yakaladığı bu ivmeyi sürdüreceklerini sözlerine ekledi.

BALKANTÜRKİ'NE GENEL BAKIŞ

BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Şakir de, BALKANTÜRKİ

ile ilgili bazı bilgiler verdi. BALKANTÜRKİ'nin toplam alanının bin 500 metrekare olduğunu kaydeden Şakir, "4 kattan oluşmakta olan evimizin bodrum katında 300 metrekare sergi salonu bulunmaktadır. Bu sergi salonunu özellikle Balkan ülkesi sanatçıları eserlerini sergilemesi için planladık. Sanatçılarımızla sergi için görüşme halindeyiz. 300 metrekare kapalı alan, 130 metrekare açık alanı olan zemin katta, lokal olarak planladığımız alanda aynı zamanda üyemiz olan Siesta Cafe ile işletme desteği almak üzere anlaştık. Tüm üyelerimiz ve tüm Bursalılar aileleri ile bu kafeden ve bahçesinden faydalanabileceklerdir" diye konuştu.

GÖZ KAMAŞTIRAN PARK ALANI

BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda BALKANTÜRKİ'nin de mimarı olan Seçil Bulcan Ürküt de şunları söyledi:

"Birinci katta BALKANTÜRKSIAD Başkanı, BALKANTÜRK Eğitim Vakfı (BEV) Başkanı, asistan odaları, misafir salonu ve yönetim kurulu toplantılarımızı yaptığımız 30 kişilik büyük bir toplantı salonu bulunmaktadır. Çatı katında ise 200 kişilik konferans salonu yer alıyor. Park alanımızı ise özellikle projelendirdik. 12 Balkan ülkesinin bayrakları eni 4 metre olan yüksek platformun etrafına dizdik. Ortada ise Bursa'daki en yüksek Türk Bayrağı'nı dalgalandırmayı hedefledik. 12 Balkan ülkesine ayırdığımız bahçemizde

tüm ülkelere ait kendi bitki örtülerini buraya ekleyeceğiz. Bu parkta aynı zamanda yine 12 Balkan ülkesi heykeltıraşlarından park heykellerini sergilemeyi amaçlıyoruz."

'GRUPLARIMIZ AKTİF ÇALIŞIYOR'

BALKANTÜRKSIAD Başkan Vekili İskender İskenderoğlu ise, Çalışma Grupları hakkında bilgilendirme yaptı. BALKANTÜRKSIAD olarak üyelerinin gelişimleri ile ilgili bilgi paylaşımları yapmak ve farkındalık artırmak için çeşitli çalışmalar yaptıklarını ifade eden İskenderoğlu, "Çalışma gruplarımızı oluşturduk ve aktif çalışan bu gruplarımızla Bursamızın ülkemizin ve Balkanların ekonomik potansiyelini güçlendirmek ve ticari olanakları geliştirmek amaçlı faaliyetlerimizi sürdürüyoruz" dedi. ■





BALTİK ÇIKARMASI

Bursa ve Türkiye ekonomisinde önemli söz sahibi olma yolunda emin adımlar atan BALKANTÜRKSİAD, 14. Ekonomi zirvesini Baltık ülkelerinde gerçekleştirdi.

➔ Sadece Bursa ve ülke genelinde değil; Balkan ülkelerinde gerçekleştirdiği ticari ziyaretler ve ekonomi zirveleriyle de farkını ortaya koyan Balkan Rumeli Sanayicileri ve İşadamları Derneği (BALKANTÜRKSİAD), 14. Ekonomi Zirvesi'ni Litvanya ve Letonya'da gerçekleştirdi.

Balkanlar ve Bursa arasında üstlendiği sorumluluğun gereği olarak çalışmalarını sürdüren BALKANTÜRKSİAD, Balkan coğrafyası ile ülkemiz arasındaki ticaret hacminin artmasına katkı sağlama adına çeşitli

projeler üretiyor. Bu kapsamda kurulduğu günden bu yana Yurtdışı Ekonomi Zirveleri düzenleyen BALKANTÜRKSİAD'ın son durağı Baltık ülkeleri Litvanya ve Letonya oldu.

BALKANTÜRKSİAD Başkanı Berat Tunakan, Bursa Vali Yardımcısı Ergun Güngör ve Nilüfer Belediyesi Başkan Vekili Fırat Emiroğlu'nun liderliğindeki iş adamlarından oluşan heyet, ilk olarak Türkiye'nin Litvanya Büyükelçiliği'ni ziyaret etti. Heyeti karşılayan Büyükelçi Aydan Yamancan'dan Litvanya hakkında bilgi alındı.

İki ülke arasındaki mevcut işbirliklerinin artırılması konusunda fikir alışverişinin yapıldığı görüşmede, yeni iş birliklerinin de üzerinde duruldu. Günün sonunda Vilnius da düzenlenen gala yemeğine BALKANTÜRKSİAD heyetiyle beraber Litvanya Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Ekonomi Departmanı Direktörü Dovile Pauzaite ve Türkiye'nin Litvanya Ticari Ateşesi Muhammet Karakaya da katıldı.

HEYET, TEKSTİL FUARINA KATILDI

Heyet, program çerçevesinde 19-21 Ekim tarihlerinde Litvanya'da düzenlenen Baltık Moda ve Tekstil Vilnius Fuarı'ni gezdiler. Fuar alanında gerçekleşen ikili iş görüşmelerinin

ardından heyete, Litvanya Konfeksiyon ve Tekstil Endüstrisi Genel Müdürü Valdas Klimantavicius tarafından tekstil sektörünün Litvanya'da yapabileceği yatırımlar ile ilgili sunum yapıldı.

Litvanya'nın Vilnius'tan sonraki ikinci büyük şehri Kaunas'a da giden heyet, Kaunas Yatırım Ajansı ile görüşerek Kaunas'ın Bursa ile kardeş şehir olması için yapılan çalışmalar kapsamında görüş alışverişimde bulunuldu. Son olarak Letonya'nın başkenti Riga'ya da giden BALKANTÜRKSİAD heyeti, burada da çeşitli iş görüşmeleri gerçekleştirerek 4 günlük programı sonlandırdı.

'OLUMLU SONUÇLARLA DÖNÜYORUZ'

Litvanya ve Letonya ziyaretleriyle ilgili değerlendirilmede bulunan BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan, Baltık ülkelerinin değerlendirilmesi gereken pazarlar olduğuna dikkat çekti. Başkan Tunakan şunları söyledi:

"Çok verimli bir ziyaret oldu. Bugüne kadar hayata geçirdiğimiz ekonomi zirveleri ve yurt dışı ziyaretlerimiz ile Balkanlarla sosyal ve kültürel bağın yanında ekonomik yakınlığın kurulması için de önemli adımlar atmaya devam ediyoruz. Balkan coğrafyasını



da hareketlendirmek amacıyla hayata geçirmeye çalıştığımız 'Balkantürk Ticaret Merkezi' projesi için girişimlerimizi Bursa, Ankara ve Balkanlar nezdinde sürdürüyoruz. Bu anlamda sık sık Balkanlara gidip geliyor ve bu coğrafyanın iş adamları için avantaj ve dezavantajlarını irdeliyoruz."

Ziyaretlerin süreceğini dile getiren Tunakan, "Ziyaretini gerçekleştireceğimiz ve Batı ile entegrasyonunu sağlamış Baltık ülkelerin de ekonomik anlamda keşfedilmemiş ve değerlendirilmesi gereken bir pazar olduğunu düşünüyoruz. Bu ülkelerin, Rusya ve diğer ülkelere olan yakınlığı ve iş birliği, Türkiye ile arasındaki ilişki için önemli fırsatlar doğuruyor. Bizler de bu fırsatları değerlendirmek adına yaptığımız bu ziyaretten olumlu sonuçlarla döndük. Umarım yakın zamanda ziyaretler meyvesini verir ve ortaya somut iş birlikleri çıkar" diye konuştu. ■





Başımızın tacı konuklarımız

Avrupa'nın ortasında tarihsel ve kültürel bağımızın en güçlü olduğu ülkelerin başında gelen Bosna Hersek'ten bir grup iş kadını BALKANTÜRKSİAD'ın konuğu olarak Bursa'da ağırlandı.

BALKANTÜRKEVİ'nde, BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan ve yönetim kurulu üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete Bosna Hersek İş Kadınları Derneği Başkanı Aida Zupçević ve Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan 8 kişilik bir heyet katıldı.

BALKANTÜRKSİAD Başkanı Berat Tunakan görüşmede; derin ve sağlam bir bağ ile bağlı oldukları Bosna Hersek'in önemli derneklerinden birini ağırlamaktan mutlu olduğunu dile getirdi. BALKANTÜRKSİAD'ın 400'ün üzerindeki üye sayısı ile Bursa'nın en önemli sivil toplum kuruluşlarının başında geldiğini ifade eden Tunakan, konuklarına dernek ve Bursa ile ilgili bilgi paylaşımında bulundu.

'DEV ADIMLAR ATTIK'

Bursa'nın güçlü bir sanayi şehri olduğunu söyleyen Tunakan, kentin ayrıca tarihsel ve kültürel öneminden de bahsetti. Tunakan konuşmasında daha sonra şunları söyledi:

"Üyelerimizin Bursa dinamikleriyle olan olumlu ilişkisi, vizyoner üye yapımız, Bursa ve ülke ekonomisine sağladığımız katma değer, sosyal sorumluluk projelerimiz ve elbette 12 Balkan ülkesi ile kurduğumuz kültürel ve ticari köprülerle 6 yılda önemli işler başardık. Bu 12 Balkan ülkesi arasında Bosna Hersek de var. Zaten derin tarihsel ve kültürel bağımız olmasıyla da Bosna Hersek, çok değer verdiğimiz bir ülke."

"BURSA VE SARAYBOSNA BENZER İKİ ŞEHİR"

Bursa ile Saraybosna'nın büyük benzerlikleri olduğunu vurgulayan Başkan Tunakan, Bosna Hersek'in, Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı olduğunu belirtti. Bosna Her-

BALKANTÜRKSİAD'ın konuğu olarak Bosna Hersek'ten gelen iş kadınlarıyla verimli görüşmeler sağlandı. Başkan Tunakan, Bosna Hersek'in, gelişiminde kadınların önemli rol oynayacağını söyledi.

sek'in büyük acılar yaşadığını ancak hayatın devam ettiğini ve sürekli geleceğe bakmak gerektiğini ifade eden Tunakan, Bosna Hersek'in bu anlayışta ilerlediğinin de altını çizdi. Kadınların iş dünyasındaki önemine dikkat çeken Tunakan sözlerini şöyle noktaladı:

"Kadınların iş hayatında olması bir ulusun gelişmesi için en önemli kriterlerin başında gelmektedir. Dolayısıyla yakın zamanda çok acılar çekmiş Bosna Hersek'in gelişiminde kadınlar önemli rol oynayacaktır. Bu açıdan sizleri tanımaktan mutluyum. Umarım sizlerle birlikte güzel iş birlikleri yapma fırsatı yakalarız."



ŞEN: KADINLAR ÇOK AKTİF

Bosna Hersek İş Kadınları Derneği ile köprü vazifesi üstlenen BALKANTÜRK-SİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Gıda Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu Başkanı Sabriye Şen de, dünyanın neresinde olursa olsun iş dünyasında kadınları aktif bir şekilde görmekten mutlu olduğunu belirtti. Gıda sektörüne dair bilgileri konuklarla paylaşan Şen, Bosna Hersekli iş kadınlarıyla gelecek dönemde birlikte iş yapabileceklerini belirtti.

ZUPÇEVIÇ: İŞ FIRSATLARI YARATALIM'

Örnek ev sahiplikleri için BALKANTÜRK-SİAD ailesine teşekkür eden, Bosna Hersek İş Kadınları Derneği Başkanı Aida Zupçeviç, Bursa'da olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Konuşmasında dernek yapılarından da bahseden Zupçeviç, derneğin 400 civarı kadın üyeden oluştuğunu belirtti. Zupçeviç, şunları söyledi: "Derneği kurmak-taki amacımız Bosna Hersek'te girişimci iş kadınlarının önlerindeki engelleri kaldırmak, onlara güzel örnek olarak cesaret vermektir.

Bununla birlikte bünyemizdeki üyelerimize bölgesel ve ulusal arenada fayda sağlayan ve iş birliklerine gidebileceği networkler kurma hedefindeyiz. Güzel bir yolda olduğumuzu düşünüyorum. BALKANTÜRK-SİAD camiasına üye iş insanlarıyla güzel iş fırsatları yakalayabileceğimizi düşünüyorum"

Ziyaret, BALKANTÜRK-SİAD Başkanı Berat Tunakan'ın Bosna Hersek İş Kadınları Derneği Başkanı Aida Zupçeviç'e flama takdim etmesiyle son buldu. ■

Sevket

CAFE • BÖREK • KAHVALTI



Damakta dünya tadı **BÖREKÇİ ŞEVKET**

Geleneksel hale getirilen tesis gezilerini Börekçi Şevket'in merkez üretim tesislerini ziyaret ederek sürdüren BALKANTÜRKSİAD, tesise hayran kaldı. Firma; Mısır ve Malezya'da da üretim tesisi kuracak.

↘ Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, geleneksel Türk unlu mamullerini dünyaya tanıtan üyesi Börekçi Şevket'in üretim tesislerini inceledi.

Üyeleriyle iletişimini güçlendirmek ve üyelerine vizyon katmak amacıyla tesis gezileri düzenleyen BALKANTÜRKSİAD, Gıda Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu Başkanı Sabriye Şen'in organizasyonu ile Börekçi Şevket'in Veysel Karani Mahallesi'ndeki merkez üretim tesislerini ziyaret etti.

BALKANTÜRKSİAD Kurumsal üyesi olan Börekçi Şevket'in üçüncü kuşak temsilcileri Eyüp Korucuoğlu ile Ercan Korucuoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan, dernek üyeleri ve Gıda Denetçisi Dr. Mustafa Yıldız katıldı.

BURSA'NIN GURURU KURULUŞ

Ziyareti organize eden BALKANTÜRKSİAD Gıda Tarım ve Hayvancılık Grubu Başkanı Sabriye Şen, "Bizler BALKANTÜRKSİAD Gıda Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu olarak sektörümüzde faaliyet gösteren üyelerimizin fabrikalarını ziyaret ediyor, tesislerinde incelemeler yapıyoruz. Böylece kendileriyle hem iletişimimizi pekiştiriyor hem de sektörümüze dair fikir alışverişinde bulunma fırsatı yakalıyoruz. Bu anlamda örnek ev sahipliğinden dolayı Eyüp Korucuoğlu ile Ercan Korucuoğlu'na teşekkür ediyorum. Gelecek dönemde bu çalışmalarımız çeşitlenerek ve artarak sürecek" dedi.

BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan da, Gıda Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu'nun yanı sıra tüm

çalışma gruplarına sektörlerine dair önemli konularda yaptıkları çalışmalar için teşekkür etti. Börekçi Şevket'in Bursa'nın gururu olduğunu ifade eden Tunakan, kuruluşun gerçekleştirdiği ihracatla da ülke ekonomisine katkı sunduğunu belirtti.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜĞÜ

BALKANTÜRKSİAD'ın ziyaretinden çok mutlu olduklarını belirten Börekçi Şevket'in üçüncü kuşak temsilcilerinden Eyüp Korucuoğlu ise, üretim tesisleri ile ilgili bazı bilgileri konuklarıyla paylaştı. 1958 yılında dedesi tarafından kurulduklarını ve 1972 yılında Börekçi Şevket adıyla üretimi sürdürerek bugüne geldiklerini ifade eden Korucuoğlu, "Günlük 20 tonluk üretim hacmimiz var. Poğaç, börek, simit gibi geleneksel Türk unlu mamullerini donuk olarak üretiyoruz.





Burası Türkiye'nin en büyük dondurulmuş unlu mamul fabrikası. Biz bu ürünleri Türkiye'nin hemen her yerine distribütör bayilerimiz vasıtasıyla dağıtıyoruz. Aynı zamanda özellikle Avrupa ülkelerine; Almanya, Fransa, Avusturya ve İsviçre başta olmak üzere ihracat yapıyoruz. Yakın zamanda da Körfez ülkelerinde dağıtımına başlayacağız. Ön-

müzdeki yıllarda Mısır ve Malezya gibi ülkelere ise üretim tesisi kurma projemiz var" dedi. Korucuoğlu sözlerini şöyle noktaladı:

YURT DIŞINA YÜZDE 15'LİK İHRACAT

"Bursa'da 4 perakende noktamız var. Biz ürettiğimiz ürünün toplam yüzde 3'ünü bu 4 perakendemize gönderiyor, yüzde 80'nini

Türkiye geneline, yüzde 15-16 civarını da yurt dışına satıyoruz. Amacımız Türk hamur lezzetlerini dünyaya satmanın yanı sıra Türkiye'ye döviz girdisi sağlamak, ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmak. Çünkü neredeyse hammaddemizin yüzde 100'ü bu ülkede yetişen ürünler. Dolayısıyla biz bu işi bir milli görev olarak da görüyoruz." ■





GIDANIN KİMLİĞİ

Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BALKANTÜRKSIAD) Gıda, Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu önderliğinde 'Türk Gıda Kodeksi Gıda Etiketleme ve Tüketicileri Bilgilendirme Yönetmeliği' eğitimini yoğun bir katılımı gerçekleştirildi.

➔ Bursa Akademik Odalar Birliği'nde (BAOB) gerçekleşen toplantıya BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan, BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Üyeleri, gıda sektöründe faaliyet gösteren kamu ve özel sektör temsilcileri, gıda işletmeleri, gıda toptancıları ve perakendeciler katıldı.

Gıda işletmeleri ve Kodeks Daire Başkanlığında Gıda Yüksek Mühendisi olarak görev yapan Emel Molla; 5996 Sayılı Kanuna dayanılarak çıkarılan ve Avrupa Birliği'ne uyum sürecindeki güncellemeleri içeren Türk Gıda Kodeksi Gıda Etiketleme ve Tüketicileri Bilgilendirme Yönetmeliği ve Türk Gıda Kodeksi Beslenme ve Sağlık Beyanları Yönetmeliği'ne dair önemli bilgileri konuklara aktardı.

"YETKİLİ AĞIZLARDAN DOĞRU BİLGİLERİ ALMALIYIZ"

Toplantının açılış konuşmasını BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Süleyman İnan gerçekleştirdi. Konuşmasına, 'Mevzuatlarda yapılan değişikliklerden yoğun iş hayatımızdan dolayı haberimiz olmayabiliyor' diyerek başlayan İnan BALKANTÜRKSIAD olarak bu eksiklikleri gidermek için seminerler düzenlediklerini ifade etti. İnan şunları söyledi: "İdari yaptırımlar ile cezalara maruz kalmamak ve gıda etiketlerinin mevzuata uygun olarak düzenlenebilmesi için, Yönetmeliği iyi yorumlayıp değerlendirmek gerekiyor. İşte BALKANTÜRKSIAD olarak bizler de sizleri bu düzenlemenin



hazırlanmasında görev almış en yetkin kişilerle buluşturuyoruz ki yetkili ağızlardan doğru bilgileri alalım."

"ÖNEMLİ BİR TOPLANTI"

BALKANTÜRKSIAD Gıda, Tarım ve Hayvancılık Çalışma Grubu Başkanı Sabriye Şen de "Ürün etiketleme üretici ve tüketici tüm taraflar için büyük önem arz eden bir konu.5996 Sayılı Kanuna Dayanılarak çıkarılan ve Avrupa Birliği uyum sürecindeki güncellemeleri içeren yeni yönetmeliği-



mizin detaylarını dinlediğimiz önemli bir toplantıda daha bir aradayız. Bu toplantıya katılım sağlamış bütün sektör paydaşlarına teşekkür ediyorum" diye konuştu.

"İSTEĞİMİZ, ETİKETLERİN ÜZERİNDE ARADIĞINI BULAN MUTLU TÜKETİCİLER"

Düzenlenen toplantıya konuşmacı olarak katılan Gıda İşletmeleri ve Kodeks Daire Başkanlığı yetkilisi Gıda Yüksek Mühendisi Emel Molla, yönetmeliğe dair detayları

GIDANIN ETİKETİDİR!



konuklarla paylaştı. Molla şunları söyledi: "Gıda etiketleri üzerinde hepimiz aynı dili konuşmalı, tüketicilerin kafasını karıştırmadan doğru ve net bilgileri onlara ulaştırmalıyız. Hepimiz birer tüketiciyiz ve bizler bu sorumlulukla işimizi yapıyoruz. Bir gıdanın etiketi üzerinde tüketicinin ihtiyaç duyduğu tüm bilgiler bulunmalı. Söz konusu düzenlemeler de bunu hedefliyor. Bilinçli tüketiciler olarak bizim yapmamız gereken gıda etiketlerini mutlaka okumak ve bu doğrultuda seçim yapmak. Gıda etiketlerinin

üzerinde aradığını bulan mutlu tüketiciler bizim isteğimiz. Sahadaki arkadaşlarımızla beraber bunun için çalışıyoruz."

Katılımcıların dahil olduğu soru cevap bölümünün ardından toplantı sona erdi. Toplantı sonunda BALKANTÜRKSiAD Başkanı Berat Tunakan, Gıda İşletmeleri ve Kodeks Daire Başkanlığı yetkilisi Gıda Yüksek Mühendisi Emel Molla'ya teşekkür plaketi takdim etti. ■





BALKANTÜRKSIAD'ın

sinerjisi heyecan verici

19. Sinerji toplantısında konuşan eski bakanlardan Ak Parti Milletvekili Müezzinoğlu, BALKANTÜRKSIAD'ın ortaya koyduğu sinerjinin kendisini heyecanlandığını söyledi.

➔ Türk Ekonomi Bankası ana sponsorluğunda düzenlenen BALKANTÜRKSIAD'ın 19. Sinerji toplantısı Almira Hotel'de, geçmiş hükümetler döneminde Sağlık Bakanı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı olarak görev yapan AK Parti Bursa Milletvekili Dr. Mehmet Müezzinoğlu'nun da katılımıyla gerçekleştirildi. Programda konuşan Dr. Mehmet Müezzinoğlu, BALKANTÜRKSIAD'ın Sinerji Toplantısı'na ikinci kez katıldığı söyledi. Uzun yıllardır siyasetin içerisinde olduğunu ve birçok programda konuşmalar yaptığını yansıtan Müezzinoğlu, BALKANTÜRKSIAD'ın bu toplantılardaki ortamın kendisini heyecanlandığını dile getirdi.

19. Sinerji Toplantısı'na; Sağlık, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Eski Bakanı ve aynı zamanda AK Parti Bursa Milletvekili Dr. Mehmet Müezzinoğlu, AK Parti Bursa Milletvekili Emine Yavuz Gözgeç, Vali Yardımcısı Ergun Güngör, Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Atilla Ödünç, Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar, Nilüfer Belediyesi Başkan Vekili Fırat Emiroğlu, Nilüfer Belediyesi Başkan Danışmanı Vedat Müftüoğlu, AK Parti Bursa İl Başkan Yardımcısı Mustafa Sayılğan, BTO Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda BALKANTÜRKSIAD Yüksek İstişare Kurulu Başkanı Dr. Aytuğ Onur, BEV Başkanı Naci Şahin, BAL-GÖÇ Genel



Başkanı Prof. Dr. Yüksel Özkan'ın yanı sıra çeşitli STK'ların temsilcileri ile çok sayıda BALKANTÜRKSIAD üyesi eşleriyle birlikte katıldı. Program öncesi geçtiğimiz günlerde aramızdan ayrılan ünlü halterci Naim Süleymanoğlu da anıldı.

Etkinliğin açılışında konuşan ve 7 ay önce göreve başladıklarını hatırlatan BALKANTÜRKSIAD Başkanı Berat Tunakan, "Bursa'nın, ülkemizin ve Balkanlar'ın ekonomik potansiyelinin güçlendirilmesi, Türkiye ve Balkanlar arasındaki ticari işbirliği olanaklarının geliştirilmesi ve sosyal-kültürel bağların daha da kuvvetlendirilmesi için 7'nci yılına ulaştığımız derneğimizin kuruluş ilkelere etrafında kenetlenen üye sayımız 400'ü aştı" diye konuştu.

BTM'YE YOĞUN MESAI

Başkan Tunakan, BALKANTÜRKSIAD olarak, bir taraftan yurtdışı ekonomi zirvelerine devam ettiklerini, diğer taraftan ise üyeler arasındaki ilişkiyi geliştirerek sinerjiyi artırmak ve Balkan ülkeleriyle ilişkileri geliştirerek kalıcı eserler bırakabilmek için çalışmalarını kaydetti.

Balkan ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin daha da geliştirmesine katkı sağlayacak olan BALKANTÜRK Ticaret Merkezi kurulması konusunda çalışmaların sürdüğünü belirten Tunakan, Ekonomi Bakanlığı ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ile görüşmelerin çok olumlu geçtiğini ve çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini belirtti.

'BU TOPRAKLAR BİZLERİN ANAYURDU'

BALKANTÜRKSIAD Başkanı Tunakan konuşmasına şöyle devam etti:

"Sizler de biliyorsunuz, muhacirlik çeşitli zorluklara dayanabilmek demektir; hem bizler, hem ailelerimiz bunu yaşadı. Muhacirlik, geçmiş unutmadan yarınları hedeflemeyi, bunun için çok ama çok çalışmayı gerektiriyor. Balkan kökenliler merhametli, mütevazı ve merttir. Batı Trakya, Bulgaristan ve Balkanlar'dan gelen dedelerimiz, atalarımız başka bir yere değil, ana yurtlarına, baba evlerine geldiler. Türkiye'nin göçmeni değil, aslı evladı olan bizler sen-ben demeden bu cennet vatan için çalışan büyük bir aileyiz. Özellikle son zamanlarda gerek sosyal haklar gerek ikametgah ve pek çok sorunlarımızın Cumhurbaşkanımız başta olmak üzere hükümetlerimiz ve bu akşamın onur konuğu olan ve derneğimizin üyesi olmasından büyük mutluluk duyduğumuz sayın bakanımız tarafından tamamına yakınının çözümlendiğini görmek bizleri memnun ediyor. İnaniyoruz ki bu gelişmeler birlik ve beraberliğimizin sonucudur."

'BALKANTÜRKEVİ HEPİMİZİN'

BALKANTÜRKSIAD'ın faaliyetlerini artık kendi dernek merkezi BALKANTÜRKEVİ'nde yapmaya başladığını belirten Tunakan, bu dernek merkezinde üye çalışma ofisi oluşturacaklarını ve bu ofisin tüm üyelere hizmet vereceğini, dileyen üyelerinin BALKANTÜRKEVİ'ndeki bu ofisten her zaman yararlanabileceğini ifade etti. Tunakan, "Hepimiz bu evin birer hissedarıyız. Hepinizi evimize bekliyoruz. Hep birlikte binamıza sahip çıkalım" dedi.

ÜYELERE AYRICALIKLI İNDİRİM

Hayata geçirmeyi planladıklarını BALKAN-KART projesiyle, BALKANTÜRKSIAD üyelerine ayrıcalıklı indirimler sunmayı





hedeflediklerini söyleyen Berat Tunakan, "Tüm üyelerimize vereceğiz bu karttan. Bizim kendi üye işyerlerimizden ciddi indirimler sunmanın yanı sıra bu kart, aynı zamanda bizim kimliğimiz de olacak" diye konuştu.

'BU ATMOSFER HEYECANLANDIRIYOR'

Başkan Berat Tunakan'ın ardından konuşan, geçmiş dönemlerde hükümette Sağlık Bakanı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı olarak görevlerde bulunan AK Parti Bursa Milletvekili Dr. Mehmet Müezzinoğlu, ikinci kez BALKANTÜRKSIAD'ın konuğu olduğunu anımsattı.

Sinerji Toplantısı'ndaki atmosferin kendisini heyecanlandığına altını çizen Dr. Müezzinoğlu, uzun yıllardır siyaset yaptığını ve katıldığı birçok programda konuşmalar yaptığını, ancak BALKANTÜRKSIAD'ın bu toplantılardaki ortamın farklı olduğuna dikkat çekti.

'HER YERDE OLMALISINIZ'

BALKANTÜRKSIAD'ın büyük bir aile olduğunu fakat daha fazla kişiye hitap etmesi gerektiğini, bu potansiyelin BALKANTÜRKSIAD'da olduğunun altını çizen Müezzinoğlu, bu doğrultuda BALKANTÜRKSIAD'ın İstanbul, Eskişehir, İzmir, Kütahya, Mersin gibi Balkan kökenli vatandaşların bulunduğu tüm illerde daha aktif olmasının gerekliliğine işaret etti. Müezzinoğlu, "Dolayısıyla yapacak çok işimiz var, o nedenle çok gayret etmeliyiz. Birbirimize karşı duyarlı olacağız. Duyarlılığımızı kaybetmeyeceğiz. Ne pahasına olursa olsun, yaşam tarzlarımız farklı olabilir, hayat felsefelerimiz farklı olabilir, siyasi tercihlerimiz farklı olabilir ama biz birlik ve beraberliği merkeze alacağız. Bazen emek, gayret, sabır ister. Bazen 'ya haklıyım ama' diyebilirsiniz, ama haklı da olsan yine hemşerimiz kırıldıysa, küstüyse, darıldıysa, gönlünü almak bizim temel görevimiz olsun. Size çok iş düşüyor" diye konuştu.

PLAKETİ MÜEZZİNOĞLU VERDİ

Müezzinoğlu, geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de





BALKANTÜRKSIAD'ın yanında olacağına ve her türlü projesine de destek vermeye hazır olduğunu sözlerine ekledi.

Gecenin sonunda BALKANTÜRKSIAD Başkanı Berat Tunakan, Dr. Mehmet Müezzinoğlu da dâhil derneğe yeni katılan üyelerle, üyelik sertifikalarını takdim etti.

Ayrıca gecenin sponsorlarına da hediyeleri verildi. Gecenin ana sponsoru olan TEB'in plaketi Dr. Mehmet Müezzinoğlu,

Marmara Bölge Satış Müdürü Yunus Olgaç'a takdim ederken, gecenin diğer sponsorları NTA Çelik- B&G İnşaat, Nazar İnşaat, İnaner Tekstil, Korucuoğlu Unlu Mamülleri ve Almira Hotel yetkilileri de teşekkür plakelerini protokol üyelerinin ellerinden aldı. ■





İşler yolunda

BALKANTÜRKSİAD'ın üyelerinin işlerinin gelişmesini sağlamak ve üyeler arasındaki bağı daha güçlü temellere oturtulmasını için devreye aldığı toplantılar hız kesmeden sürüyor.

Başkan Tunakan, BTM'de önemli aşama kaydettiklerini belirterek, "Amacımız üyelerimize, şehrimize ve ülkemize katma değer sunmak. Bunun için birçok proje üzerinde çalışıyoruz" dedi.

➡ Kurulduğu günden bu yana üyeleriyle birlikte Bursa ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayan projeleri hayata geçiren Bursa Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, üyeleri arasındaki bağı, iletişimi ve ticareti artırmak amacıyla hayata geçirdiği 'İş Geliştirme Platformu Projesi' kapsamındaki toplantılara ara vermeden devam ediyor.

BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Ümit İşmen ve Emre Varlık önderliğinde gerçekleşen toplantıya BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan da katıldı. İnşaattan gayrimenkule, havalandırmadan tekstile, turizmden hayvancılığa kadar birçok farklı sektörde faaliyet gösteren BALKANTÜRKSİAD üyesi iş insanları, toplantıda yeni iş birlikleri aradı. Toplantının

açılış konuşmasını yapan BALKANTÜRKSIAD Yönetim Kurulu Üyesi Ümit İşmen, "Artan rekabet koşullarında yeni iş bağlantıları kurmanın yollarını aramalıyız. Bunun için de iletişim ağıımızı oluşturmalı, networkümüzü genişletmeliyiz" dedi.

İŞMEN: SİNERJİYİ YAKALADIK

Amaçlarının sinerji oluşturmak olduğunun altını çizen İşmen, "Bu hedef doğrultusunda hepimiz çok yoğun çalışıyoruz. Bursa da iş anlamında önemli ve hareketli bir şehir. Herkesi belli saatte bir yerde toplamak oldukça zor. Ortak amaçlar ortak hedefler gerekiyor. Biz BALKANTÜRKSIAD ailesi olarak başlattığımız İş Geliştirme Toplantıları ile bu sinerjiyi yakaladık. Sık sık yaptığımız toplantıların her birine farklı üyelerimiz katılıyor. Böylece her toplantımızda farklı iş birlikleri ortaya çıkıyor. Umarım bu iş birlikleri şehrimize ve ülkemize katkı sağlayacak" diye konuştu.

VARLIK: YARARLI ÇALIŞMALAR

Toplantıda BALKANTÜRKSIAD Yönetim

Kurulu Üyesi Emre Varlık da bir konuşma yaptı. 400'ü aşkın üyeleriyle büyük bir aile olduklarına işaret eden Emre Varlık, "Her üyemizi birbirleriyle tanıştırmaya ve sinerji oluşturmaya çalışıyoruz. Üyelerimizin birbiriyle tanışıp kaynaşmasını sağlamak ve yeni ticari işbirliklerine fırsat oluşturmak adına yaptığımız bu toplantılarımızın üyelerimize büyük fayda sağlayacağına inanıyoruz" görüşlerine yer verdi.

TUNAKAN, BİRÇOK PROJE HAYATA GEÇECEK

BALKANTÜRKSIAD'ın güçlü ve büyük bir aile olduğunu ifade eden Başkan Berat Tunakan da, "Biz çok büyük bir aileyiz sloganımızın altını gerek nitelik gerek sayı anlamında çok güzel doldürduğumuza inanıyorum. Önceki günlerde yaptığımız 19. Sinerji Toplantımızı, geçmiş dönem Sağlık Bakanı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı ve aynı zamanda AK Parti Bursa Milletvekili Dr. Mehmet Müezzinoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirdik. Toplantımızda Sayın Müezzinoğlu, BALKANTÜRKSIAD'ın çalışmalarını

nin kendisini çok heyecanlandığını ifade etti. Bu çok mutluluk verici. Bizim amacımız üyelerimize, şehrimize ve ülkemize katma değer sunmak. Bu anlamda da birçok proje üzerinde çalışıyoruz" dedi.

Projeleri arasında yer alan BALKANTÜRK Ticaret Merkezi'ne çok önem verdiklerini belirten Başkan Tunakan sözlerini şöyle noktaladı:

"Bu konuda da epey aşama kaydettik. Başbakan Yardımcısı Sayın Hakan Çavuşoğlu, geçmiş dönem Sağlık Bakanlığı'nın yanı sıra, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı görevlerinde bulunan ve aynı zamanda AK Parti Bursa Milletvekili Sayın Dr. Mehmet Müezzinoğlu, ayrıca BİTSO Başkanı Sayın İbrahim Burkay da bu projenin takipçileri. Biz Balkanlarda bir ticaret merkezi açmak istiyor ve bunu çok önemsiyoruz. BALKANTÜRK Ticaret Merkezi'nin bir an önce hayata geçmesi için de büyük gayret sarf ediyoruz." ■





DEVLET DESTEKLERİ seminerde tartışıldı

**BALKANTÜRKSİAD
Eğitim ve
Çalışma Grubu
tarafından UİB'de
gerçekleştirilen
seminerde, yatırım
teşvik sistemi ve
yatırımlarda devlet
yardımları masaya
yatırıldı.**



➔ Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BALKANTÜRKSİAD) Eğitim Çalışma Grubu tarafından gerçekleştirilen "Yatırım Teşvik Sistemi ve Yatırımlarda Devlet Yardımları" konulu seminer büyük ilgiyle izlendi.

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) Genel Sekreterlik Hizmet Binası'nda düzenlenen seminere; BALKANTÜRKSİAD Başkan Vekili Atilla Ödünç, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Süleyman İnan, Yönetim Kurulu Üyeleri ve çeşitli firmaların temsilcileri katıldı.

Seminerin açılışında konuşan BALKANTÜRKSİAD Eğitim Çalışma Grubu Başkanı Şehzan Seçen, bilginin 21'nci yüzyılın en önemli kaynağı haline geldiğini belirtti. Şehzan Seçen, "Ancak bilginin başka bir boyutu var; 21'nci yüzyılda olağanüstü bir bilgi kirliliğini de beraberinde getirdi. Pazarlamada bir



deyim vardır; 'müşterilerinizin ihtiyaçlarına ya da isteklerine kanalize olursanız, pazarlama miyopluğuna uğrarsınız' derler. Biz de BALKANTÜRKSİAD olarak, üyelerimizin ve Bursa iş dünyasının ihtiyaçlarını gidermeye çalışıyoruz" dedi.

"ÇOĞUMUZ KOBİ'YİZ"

BALKANTÜRKSİAD Başkan Vekili Atilla Ödünç ise "Sizler her alanda üretim yapan, katma değer sağlayan ve bununla birlikte istihdam sağlayan firmaların yöneticilerisiniz. Devletimiz de burada üreten, katma değer sağlayan firmalara çeşitli şartları yerine getirdiği takdirde teşvikler ve yatırım öncelikleri sağlıyor. Çoğumuz KOBİ'yiz. Gerekli şartları yerine getirdiğimizde inşallah bu desteklerden yararlanacağız" ifadelerini kullandı.

9 UNSUR VAR

Seminerde daha sonra Yeminli Mali Müşavir Bülent Fıçıcı, Yatırım Teşvik Sistemi ve Yatırımlarda Devlet Yardımları hakkında katılımcılara bilgiler aktardı. Destek unsurları hakkında da bilgiler veren Fıçıcı, KDV istisnası, Gümrük Vergisi muafiyeti, vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsis, faiz desteği, KDV iadesi, sigorta primi desteği, Gelir Vergisi stopaj



desteği olmak üzere toplamda 9 destek unsurunun olduğunu dile getirdi.

Vergi indirimi unsurunun, teşvik unsurları arasında en çok destek sağlayan ama anlaşılması da en zor kısım olduğunu belirten Bülent Fıçıcı, "Ayda bir seminer konusu olabilecek bir konu. Gelir ve Kurumlar Vergisi'nin, yatırım için öngörülen yatırıma

katkı tutarına kadar indirimli şekilde uygulanması. Bu destek genel teşvik belgesinde yok, diğer teşvik belgelerinde var. İlk defa 2009 yılında mevzuata girdi. İndirimli Kurumlar Vergisi'ne esas harcamalar neler? Mal ve hizmet üretiminde kullanılan ithal ve yerli makine ve teçhizatlar var, bina ve inşaat harcamaları ve diğer harcamalar var.



İndirimli Kurumlar Vergisi'ne esas olmayan harcamalar ise arazi, arsa, yedek parça ve amortisman tabii olmayan yedek parça harcamalar, faiz ve kur farkları diyebiliriz" dedi.

"DOĞRUDAN VERGİ AVANTAJI SAĞLIYOR"

Vergi indiriminin uygulanması konusunda da konuşan Fıçıcı, "Almış olduğumuz teşvik belgesi üzerinde genel teşvik belgeleri dışındaki teşvik belgesi üzerinde bir yatırıma katkı oranımız var, bir de vergi indirimi oranı-

mız var. Yatırıma katkı oranı dediğimiz, Bursa birinci bölge. Birinci bölgede yatırıma katkı oranı yüzde 15'tir. 10 milyon TL'lik bir yatırım yaparsak, 1,5 milyon TL'lik bir avantaj sağlıyor bize. Bu avantaj; vergi avantajı, matrahta değil, doğrudan vergi avantajı olarak karşımıza çıkıyor" diye konuştu.

Bülent Fıçıcı'nın açıklamalarının ardından seminer, soru-cevap kısmı ile devam etti. Seminerin sonunda Fıçıcı'ya günün anısına teşekkür plaketi takdim edildi. ■





En yararlı toplantılar

Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği tarafından, üyeleri arasındaki iletişimi ve ticareti artırmak amacıyla projelendirilen 'İş Geliştirme Toplantıları'na bir yenisi eklendi.

➔ BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Basri Açıkgoz ve Cömert Kayıra önderliğinde gerçekleşen 3. İş Geliştirme Toplantısı'na BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Berat Tunakan da katıldı. Toplantının bu bölümünde hizmet, eğitim, gıda, tekstil, inşaat, ambalaj ve bankacılık sektöründe faaliyet gösteren BALKANTÜRKSİAD üyeleri hazır bulundu.

'VİZYON SAHİBİ ÜYELER'

BALKANTÜRKSİAD'ın güçlü ve büyük bir aile olduğunu her fırsatta dile getirdiğini söyleyen Başkan Berat Tunakan, bu konuyu çok önemseydiğini belirtti. 407 BALKANTÜRKSİAD üyesinden hiçbir farkı olmadığını ifade eden Tunakan, şu an sadece bir görev verildiğini ve layığıyla bunu yapmak için çaba sarf ettiğini belirtti. Dernek üyelerinin

katılımcı ve iş geliştirmeye yatkın, vizyoner üyelerden oluştuğuna vurgu yapan Başkan Tunakan, bu özellikte iş insanlarının derneğe güç kattığına dikkat çekti.

KAYIRA: NETWORK ÖNEMLİ

BALKANTÜRKSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Basri Açıkgoz de, bu tür toplantılarla farklı sektörleri bir araya getirerek olası iş birliklerinin önünü açmayı hedeflediklerini ifade etti. Yönetim Kurulu Üyesi Cömert Kayıra ise, katılımcı olmanın her platformda fayda sağlayacağını kaydederken, rekabetin arttığı günümüz dünyasında networkün önemine dikkat çekti.

Konuşmaların ardından toplantıya katılan BALKANTÜRKSİAD üyeleri işleriyle ilgili kısa sunumlar yaptılar. Toplantı, sunum ve konuşmaların ardından gerçekleşen ikili iş görüşmeleri ile sona erdi. ■





Ver elini Bulgaristan

Yurt dışına yönelik iş gezilerinde Bulgaristan'da çeşitli temaslarda bulunan BALKANTÜRKSİAD heyeti, yurda mutlu döndü. Başkan Tunakan, "Oldukça verimli bir ziyaret gerçekleştirdik" dedi.

➔ Balkan Rumeli Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (BALKANTÜRKSİAD) iş gezileri kapsamında sürdürdüğü yurt dışı ziyaretlerinin son durağı Bulgaristan oldu. Çeşitli temaslarda bulunan heyet, Türkiye'ye mutlu döndü.

BALKANTÜRKSİAD, misyonu gereği Bursa ve Balkanlar arasında yaptığı başarılı çalışmalar zincirine yeni bir halka daha ekledi. Kurulduğu günden bu yana Balkanlarla temasını artırarak sürdüren BALKANTÜRKSİAD, son dönemlerde Balkan ülkeleriyle kurulan ekonomik iş birliklerinde büyük pay sahibi oldu.

1 Ocak'tan itibaren Avrupa Birliği (AB) dönem başkanlığını üstlenecek olan Bulga-





ristan'a iş gezisi düzenleyen BALKANTÜRKSİAD heyeti, ekonomik ilişkilerle birlikte Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkileri geliştirmek anlamında önemli kurum ve kişilerle bir araya geldi. BALKANTÜRKSİAD heyetinde Başkan Berat Tunakan, Başkan Yardımcısı Fatih Şakir, BALKANTÜRKSİAD üyesi ve Nilüfer Belediye Başkan Vekili Fırat Emiroğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Olcay Özgön ile Hakan Kızılırmak, Denetim Kurulu Üyesi Mahir Korkmaz ve üye Müşfik Çırpanlı yer aldı.

ZİYARETLER ZİNCİRİ

Heyet, Bulgaristan iş gezisi kapsamında ilk olarak Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek Başkan Tsvetan Simeonov ile bir araya geldi. Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası'nın ardından Bulgaristan Ekonomi Bakanlığı'nı ziyaret eden heyet, Ekonomi Bakan Yardımcısı Aleksandar Manolev ile buluştu. Görüşmede Manolev ile iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri masaya yatıran heyet, dernek hakkında da yetkililere bilgilendirme yaptı. İş gezisi kapsamında ayrıca T.C. Sofya Ticaret Müşavirliği de ziyaret edildi. Bu ziyarette Ticaret Baş müşaviri M. Emrah Sazak tarafından BALKANTÜRKSİAD heyetine Bulgaristan ile ilgili ayrıntılı bir sunum yapıldı.

ULUSOY'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ

Heyet, son olarak görevine yeni atanan Türkiye Cumhuriyeti Sofya Büyükelçisi Dr. Hasan Ulusoy'a hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. Heyete özel olarak Büyükelçilik konutunda verilen yemeğin ardından iki ülke arasındaki ticari ilişkilerle ilgili görüşmeler yapıldı. Ziyaretin sonunda Büyükelçi Ulusoy tarafından BALKANTÜRKEVİ'nin çevresinde yapılacak olan ve 12 Balkan ülkesinin kendi bitki örtülerinin yer alacağı Balkan Parkı için gül fidesi hediye edilirken, BALKANTÜRKSİAD üyesi Müşfik Çırpanlı da Büyükelçi Ulusoy'a Büyü-





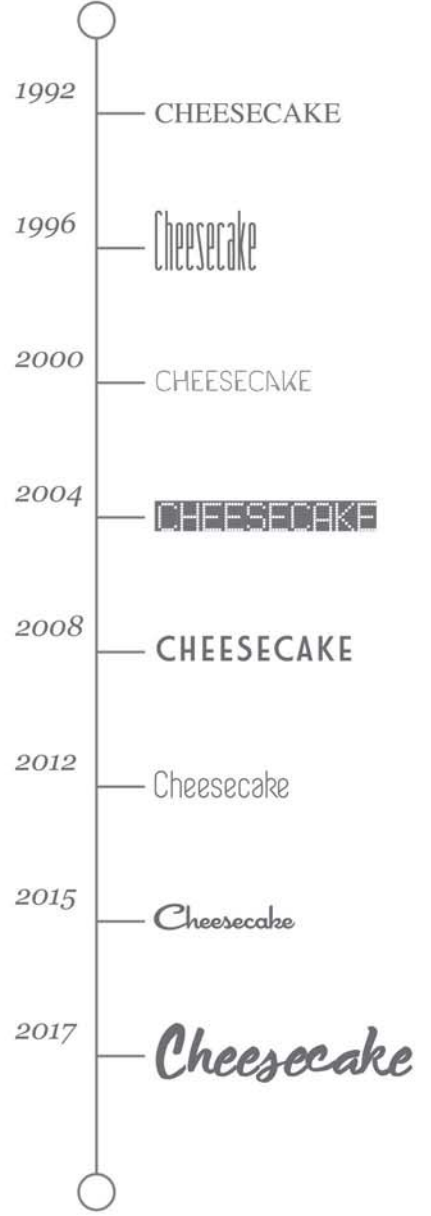
kelçilik bahçesine dikilmek üzere Bursa'nın simgesi olan şeftali fidanı sundu.

"ÇOK VERİMLİ GEÇTİ"

Bulgaristan iş gezisini değerlendiren BALKANTÜRKSIAD Başkanı Berat Tunakan, "Yaptığımız bu ziyaretlere Bursa'mıza ve Balkanlara her anlamda değer katmaya çalışırken, derneğimizin de Balkanlar da ne kadar çok bilindiği görmek bizleri mutlu ediyor. Bizler Balkanlara çok sık gidip geliyor, yaptığımız ekonomi zirvelerinin yanı sıra bu tip özel iş ziyaretlerimizle de ilişkilerimizi geliştirmeye çalışıyoruz. 1 Ocak'tan itibaren Avrupa Birliği (AB) dönem başkanlığını üstlenecek olan Bulgaristan'a yaptığımız bu iş gezisi, bu açıdan da önem taşıyor. Ziyaretimizin ekonomik ilişkilerle birlikte Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkileri geliştirmek anlamında faydalı olduğunu düşünüyorum. Oldukça verimli bir ziyareti geride bıraktık. Böylece 2017'nin son etkinliğini de yapmış olduk. Yeni yılda yine başarılı işlerle çalışmalarımızı sürdüreceğiz. 2018 yılının tüm ülkemiz adına güzel geçmesini diliyorum" dedi.

Tunakan, ayrıca 2018 yılının ilk aylarında Bursa'da BALKANTÜRKSIAD olarak Bulgaristan Ticaret Müşavirliği iş birliğinde Bulgaristan'daki yatırım imkânları konusunda bir seminer düzenleyeceklerini de sözlerine ekledi. ■





*Bu şehir deęiřiyor.
Hislerimiz, gördüklerimiz, sevdiklerimiz,
yaşadıklarımız değişiyor.
Teknoloji deęiřiyor.
Yediklerimiz, içtiklerimiz bile deęiřiyor.
Ama cheesecake'imiz deęiřmiyor.
25 yıldır aynı.
Tıpkı ilk gün Nalbantoğlu'nda olduğu gibi.*



ARAMIZA KATILANLAR

Cemil FİDANLIGÜL

Performans İletişim ve Teknoloji Hizmetleri LTD. ŞTİ.



Sizi ve firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1979 yılında Kırşehir'de doğdum. Öğretmen bir anne ve Ziraat Teknikeri bir babanın ikinci çocuğuyum. 1989 yılında Bursa'ya yerleştik. 1997 yılında Bursa Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra, 2001 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaat ve Deniz Bilimleri Fakültesi'nden Gemi İnşaatı Mühendisi olarak mezun oldum. 2002 yılında şu anda sahip olduğum Performans İletişim ve Teknoloji Hizmetleri Limited Şirketi'ne ortak olarak ticaret hayatına atıldım. 2009 yılında, Bulgaristan Kırcaali doğumlu eşim Ayla Fidanligül'ün ortaklığıyla şirketimiz bu günlere kadar gelmiştir. Bu süreçte 2006 yılında Kadir Has Üniversitesi'nde MBA Yüksek Lisans programını tamamladım.

2007-2012 yılları arasında da Kadir Has Üniversitesi'nde Öğretim Görevlisi olarak, Bilgisayar Programcılığı, İnternet Programcılığı, Görsel Programlama, Web Tasarımı, Dijital Pazarlama vb. konularında dersler verdim.

Firmanızın sektördeki şu anki konumu?

Türkiye'de dünya standartlarında yazılım geliştiren nadir firmalardan birisi olduğumuzu düşünüyorum. Gerek rakiplerimiz gerekse sektördeki birçok firmanın üretim teknikleri artık eskimiş durumda. Biz Performans olarak her zaman yaptığımız için en iyisini yapmayı ve yaptığımız işten müşterilerimizden önce kendimizin memnun olmamız gerektiğinin bilinci ile hizmetlerimizi sürdürmekteyiz.

Bulduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrı nedir?

Rahmetli Sakıp Sabancı'nın da dediği gibi "Çalışmak, Çalışmak, Çalışmak". Üniversite hayatımdan bu yana durmadan çalıştım. Tabii bu şevkle ve istekle yapılan çalışmalar başarı ve kazanç olarak meyvesini vermektedir.

Sektördeki gelecek hedefleriniz nelerdir?

Yazılım sektöründe Türkiye'nin önde

gelen firmalarından birisi olmak ve dünya pazarında da Türk yazılımının adını duyurabilecek ürün ve hizmetler üretebilmeyi hedeflemekteyiz.

Niçin BALKANTÜRKSiAD'a üye oldunuz? BALKANTÜRKSiAD'ın sizin için önemi nedir?

BALKANTÜRKSiAD'a üye olmamızdaki en büyük sebeplerden biri; Türkiye ve Balkanlar arasındaki ticari işbirliğinde öncü olması, aynı zamanda üyeleri ve memleketi için aktif olarak görev yapan bir dernek olmasıdır.

BALKANTÜRKSiAD'tan beklentileriniz var mı?

Tüzüğümüzde de belirtildiği gibi demokratik, laik, etkin hukuk devleti anlayışı içinde çalışmalarının devamını temenni ederim. Beklentim; sanayici ve işadamlarının sorunlarına ortak olmak ve bu sorunların çözümleri sırasında destekçi olmasıdır. Ayrıca yeni çalışma grupları oluşturarak farkındalığı arttırmak.

Sözlerinize eklemek istedikleriniz var mı?

Yılın bu son günlerinde başta başkanımız ve tüm üyelere önce sağlıklı sonra başarılı ve bol kazançlı bir yıl dilerim.

Mehmet Yılmaz BAYRAMIÇLILAR

A PLUS YMM VE DANIŞ. A.Ş. YÖN. KUR. BAŞK.



Sizi ve firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1980 yılında Ankara'da öğretmen bir anne ve mühendis bir babanın ilk çocuğu olarak dünyaya geldim. Aile yapım gereği eğitim her şeyden önemliydi. Öyle ki kitaplarla dolu bir çocukluk öyküm oldu. Her alanda araştırma yaparak, en iyi olabileceğim alana çok öncelerden karar vermiştim. İlgi alanım doğrultusunda 2004 yılında başladığım Vergi Müfettişliği mesleğinde, fark ettim ki; çalışma saatlerimin sınırsız olacağı, sınırsız bir dünyaya ihtiyacım varmış. Bu durum da beni Yeminli Mali Müşavirlik alanına yöneltti. Kamuda İç Denetçilik alanında aldığım eğitim ve belge sonrasında, bağımsız denetçilik belgesini de aldım. Şahsi firmam yanında A Plus Yeminli Mali Müşavirlik ve Danışmanlık A.Ş. firması olarak da şahsi deneyim ve bilgilerimi kurumsallaştırma aşamasını tamamlamış bulunmaktayım.

Firmanızın sektördeki şu anki konumu nedir?

Başta vergi incelemesi ve vergi davalarına ilişkin danışmanlık hizmetlerimiz yanında firmaların mali analizleri, gerektiğinde finansal yönetim konusunda vergi kanunlarıyla uyumlu çözüm önerileri, mükelleflerin karşılaştıkları sorunlar karşısında vergisel çözüm önerilerini içeren mali ve hukuki danışmanlık hizmetleri, hesapların aylık, haftalık denetimlerini de içeren tam tasdik hizmeti, bağımsız denetim faaliyetleri,

Katma Değer Vergisi lade işlemlerine ilişkin raporlama hizmetleri gibi bir çok alanda hizmet vermekteyiz. Firmamız yeni olmasına rağmen, sektördeki ilerleyişimiz sağlam ve emin adımlarla vizyonumuza uygun olarak gerçekleşmektedir. Firma olarak çözüm odaklı ve kaliteli hizmet anlayışımız ile kısa zamanda portföyümüzün daha da genişletmeyeceğine inanıyorum.

Bulduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrı nedir?

13 yıl boyunca kamuda yaptığım inceleme ve denetimlerde kişisel yapım gereği, gece gündüz ciddi bir mesai harcadım. Yaptığım her incelemede amacım sadece süreci tamamlamak değildi. Her zaman en iyisini yapmak için mücadele verdim. Bu durum da aslında işe harcadığım emeğin, şahsıma bilgi birikimi ve deneyim olarak yansımaları sağladı. Aslında yaptığımız her işi en iyi yapmak mücadelesinde olmanın karşı tarafa kazandırdığından daha fazla bize kazandırdığını anladım. Yaptığımız işi sadece meslek olarak değil, bu işi hayatımızın tüm alanına yansıtacak boyutta yaşamak gerektiğini düşünüyorum. Biz firma olarak firmaların ne hissettiğini biliyoruz, ben olsam ne yapardım, ne beklerdim anlayışı ile her firmamız ile ayrıntılı olarak ayrı ilgileniyoruz.

Sektördeki gelecek hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Gelecekte de kurumsal etik anlayışımızdan ödün vermeksizin firmamızın gelişimi ve ilerleyişini en üst düzeye çıkarmayı he-

defliyorum. Bunu sağlarken birlikte çalıştığımız firmaların finansal ilerleyişini sağlamak da öncelikli hedefimizdir. Bu amaç için belli bir noktadan ziyade sınırsızlığı hedef alıyoruz. Faaliyet alanımızla ilgili her konuda uzmanlaşma sağlanmış olsa da, bu uzmanlaşmayı ekip olarak en üst düzeye çıkarmayı sağlamak gerektiğinin farkındayız.

Niçin BALKANTÜRKSİAD'a üye oldunuz? Sizin için BALKANTÜRKSİAD'ın önemi nedir?

Babam Balkan göçmeni bir Türk olarak bana her daim kültürleri ve dedesinin yaşayış tarzını anlatırdı. Öyle ki; çocukken masal okumak isteyen babamdan, bu öyküyü anlatmasını isterdim. Bu; Balkanlı Türklere hayranlığımın temeli çocukluktan gelir. Son yıllarda farklılıklarımıza odaklandıkça yalnız kaldığımızı görüyorum. Açıkçası farklılık yerine ortak yönlerimize odaklanarak güçleneceğimize inanıyorum. Bu nedenle BALKANTÜRKSİAD benim için önemli.

BALKANTÜRKSİAD'dan beklentileriniz var mı?

Gerçekleştirdiği etkinlikler sayesinde ortak yönümüzün ağır bastığı çok değerli üyelerle bir arada olmamızı sağladığı için Yönetim Kuruluna teşekkür ederek, etkinliklerin aralıklarının kısa tutulmasını bekliyorum. Çünkü BALKANTÜRKSİAD üyesi olduğumu ve bundan duyduğum gururu bu etkinliklerde çok daha fazla hissediyorum. ■

Özcan ÖRS

ETS Tur Acenteliği



1958 Bursa doğumluyum ve makine mühendisiyim. 28 yıl otomotiv sanayinde çalıştıktan sonra emekli oldum. Emeklilik sonrası

turizm sektörüne girdim. Yaklaşık 5 yıl önce Orko Turizm Ltd Şirketi'nde görev yaptım. Orko Turizm, şu anda ETS Tur acenteliği yapmaktadır. Şirketimiz Bursa'da Beşevler, Korupark AVM ve Suryapı Marka AVM olmak üzere 3 yerde acenta sıfatıyla turizm sektörüne hizmet vermektedir.

HERKES MUTLU OLMALI

Firmamızın amacı; misafirlerimize onların isteklerine en uygun tatili sunabilmektir. Günümüz koşullarında herkes çok yoğun ve çok stresli. Hiç kimsenin zamanı yok. İşte bu noktada biz devreye girerek yılda bir kez bile olsa, bir hafta bile olsa kişileri o kaos ortamından çıkarıp rahatlayabilecekleri, nefes alabilecekleri bir ortama kavuşturmaya çalışıyoruz. Bu zor görevi başarabilmek için şüphesiz misafirlerimizin ne istediklerini

bilmek çok önemli. Şirket olarak amacımız Orko Turizm acentasına gelen herkesin yaptığı tatilden memnun olması ve bir sonraki tatilini yine bizimle planlamak istemesidir.

BALKANTÜRKSİAD a üye olmamın nedeni ilimizde bulunan STK ların en faal olanlarından biri olması, sürekli gelişerek Bursa için yapılacaklar konusunda Belediye ve diğer yerel yönetimlere bir şekilde isteklerimizi iletebilecek bir yapılanma içerisinde olması diyebilirim. Bu arada dedemin Selanik göçmeni olması nedeni ile Balkan kökenli insanlara duyduğum sempati ve sıcaklık da tabii ki üye olmamda etkili oldu.

Fırat EMİROĞLU

Nilüfer Belediyesi



Sizi ve firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1967 Ankara doğumluyum. Evli ve 1 çocuk babasıyım. İlk, orta ve lise öğrenimimi Ankara'da, lisans eğitimimi 1992 yılında Trakya Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nde tamamladım. 1992 yılında haber spikeri olarak başladığım çalışma hayatımı çeşitli ulusal ve yerel kanallarda yaklaşık 20 yıl sürdürdüm. Bu süre içerisinde ticaret hayatımı da haber spikerliği ile beraber yürüttüm. 2014 yerel seçimlerinde Nilüfer Belediyesi'ne Belediye Meclis Üyesi olarak seçildim. Çeşitli komisyonlarda görevime devam etmekteyim.

Kuruluşunuzun şu anki konumu nedir?

Nilüfer Belediyesi olarak her zaman ilklere imza atan bir kurumuz. Uluslararası düzeyde tanınan ve birçok ödüle layık görülen kurumumuzda hizmetleri ve kalite-

yi bu seviyede tutmayı ve daha da ileriye götürebilmeyi her zaman ana prensibimiz olarak ön planda tutuyoruz.

Bulduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrını bizimle paylaşır mısınız?

2008 yılından beri siyasetin içinde olma rağmen, basın sektöründeki işlerimin devam etmesi nedeniyle aktif bir görev almadım. 2014 yerel seçimlerinde bu görev talip oldum. Halen de hem bu görevimi hem de yerel ve ulusalda satış geliştirme danışmanlığı yapmaktayım.

Gelecekle ilgili hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

F.E.: Siyasette hedef dendiği zaman aklıma gelen ilk şey; bu görevlere talip olanların insan hayatına ve ülkeye katabilecekleri bitene kadar hizmete kademe gözetmek sizin devam etmeleridir. Yani hedef topluma her zaman daha iyi hizmet üretmek ve yaşanabilir bir ülke için çalışmak.

BALKANTÜRKSİAD'a üye olmanızın gerekçesi nedir? Sizin için BALKANTÜRKSİAD'ın önemi?

BALKANTÜRKSİAD'a üye olunmuyor aslında, ailenin bir parçası olunuyor. Mutluluk ailedeki huzurdan başlar, bu koskoca ailenin mensupları ile birlikte topluma değer katacak hizmetlere ve projelere imza atacak olmanın keyfini yaşamak çok güzel.

BALKANTÜRKSİAD'dan beklentileriniz var mı?

BALKANTÜRKSİAD'dan beklentim, öncelikli olarak Balkan ülkeleri başta olmak üzere üyelerimiz ve ülkemiz için yepyeni ufuklar açacak projeler yaratmaya devam etmesi, tüm topluma örnek olacak bir birliktelik yaratması ve rol model olacak çalışmalarını her zaman sürdürülebilir halde tutmasıdır. Tekrar tüm BALKANTÜRKSİAD aileme, aranızda katılmış olmaktan duyduğum mutluluğu belirterek, "daha güzel günlere hep birlikte" demek isterim.

Yeşim ALTINKAYA

Yeşim Peyzaj



Sizi ve firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1985 doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Bursa'da okudum. Mersin Üniversitesi Ziraat Teknikerliğinden mezunum. Daha sonra işletme okudum. Okuldan sonra ilk iş deneyimim Antalya'da bir fide üretim tesisinde oldu. Yaklaşık 1 yıl çalıştıktan sonra ailem Bursa'da olduğu için bu kente döndüm. Burada da çeşitli peyzaj ve inşaat firmalarında çalıştıktan sonra 2012 yılında KOSGEB girişimcilik desteği ile Yeşim Peyzaj olarak firmamı kurdum. Site, villa ve fabrika bahçelerinin bakım ve düzenleme işini yapmaktayız. İlk olarak Geçit'te Mudanya yolu üzerinde 800 m2 bir alanda faaliyet gösteriyorduk. Zamanla oranın yetersiz olduğunu düşünerek bugünkü yerimize yani Nilüferköy'de 2000 m2 olan alana taşındık.

Firmanızın sektördeki şu anki konumu nedir?

Yeşim Peyzaj olarak bahçe bakımı, bahçe düzenleme ve bitki satışı yapmaktayız.

Bahçe bakımında çimlerin biçilmesi, bitkilerde ve ağaçlarda ilaçlama, gübreleme, budama, yabancı ot temizliği gibi bahçıvanlık hizmeti sunmaktayız.

Bahçe düzenleme işinde peyzaj proje ve uygulamaları, rulo çim uygulamaları, otomatik sulama sistemleri, kaya bahçeleri gibi uygulamalar yapmaktayız. Ayrıca Nilüferköy'de her türlü yerli ve ithal bitki çeşitleri ile iç ve dış mekan süs bitkilerinin toptan ve perakende satışını gerçekleştiriyoruz.

Bahçıvanlardan oluşan 24 kişilik ekiple Nilüfer Organize Sanayi, Hasanağa Organize Sanayi ve Demirtaş Organize Sanayi bölgelerinin bakım ve düzenleme işlerini yapmaktayız. Bunların yanında sanayi bölgelerindeki fabrikaların ve villaların bakım ve düzenleme işleriyle uğraşıyoruz.

Bugün bulunduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrını açıklar mısınız?

Üniversiteden mezun olduktan sonra çeşitli firmalarda çalışarak tecrübe edindim. Son çalıştığım firma kriz nedeniyle peyzaj birimini kapatınca işsiz kaldım. Bu süre içerisinde bahçeleri ile ilgili ihtiyaçlarının karşılanması için eski müşterilerim aramaya başladı. Bir bahçıvanla başladığım bu işte kendi adıma daha iyi adımlar atmak ve daha güzel projeler yapmak düşüncesiyle işyerini kurma kararını aldım.

İşyerimi kurduğum yıllarda yeterli ekipmanım olmadığı için biraz zorluk yaşadım. Elbet, bütün büyük işler küçük başlangıçlarla olur. Ben bir adım attım ve gördüm ki, attığım her adım beni farklı noktalara götürerek farklı şeyler öğretti. Çabuk pes eden

bir yapıya sahip değilim, mücadele etmeyi seviyorum. Belirlediğim hedeflere birtakım riskleri göze alarak, fırsatları değerlendirerek çaba sarf ederek ulaşmayı seviyorum.

Başarıda burada aslında; hedefe ulaşmak değil, hedefe giderken yolda karşılaşılan sorunlarla mücadele etmektir diye düşünüyorum.

Sektördeki gelecek hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

İşyerini kurarken kendime 3 yıllık, 5 yıllık ve 10 yıllık hedefler belirledim. 5. yılımdayım ve geriye dönüp baktığımda 3. ve 5. yıl için belirlediğim hedeflerimi gerçekleştirdiğimi görüyorum. Bundan sonrası içinde mevcut müşteri sayımı arttırmak, buna bağlı olarak personel sayımı da o nispet de arttırmak istiyorum.

Niçin BALKANTÜRKSİAD'a üye oldunuz? Sizin için BALKANTÜRKSİAD'ın önemi nedir? BALKANTÜRKSİAD'tan beklentileriniz var mı?

BALKANTÜRKSİAD iş ilişkileri ve dostluk bakımından uzun zamandır hayranlıkla takip ettiğim bir dernek. Daha yolun başında bir girişimci olarak BALKANTÜRKSİAD'ın bana çok şey katacağını ve farklı sektörlerdeki insanlarla belli amaçlar doğrultusunda çalışmanın keyifli olacağını düşünüyorum.

Sözlerinize eklemek istedikleriniz var mı?

BALKANTÜRKSİAD ailesinin içerisinde olmaktan dolayı çok heyecanlıyım. Başkan ve Yönetim Kurulu'na çok teşekkür ediyorum.

Bahadır YAZICI

Yazıcı Hukuk Bürosu



Sizi ve kurumunuzu kısaca tanıyabilir miyiz?

Kendimi 25 yaşında, yeni jenerasyon avukat olarak tanıtabilirim. Üniversiteyi İstanbul'da okuyup, orada iki seneye yakın bir süre prestijli hukuk bürolarında çalıştıktan sonra, Bursa'ya, Yazıcı Hukuk Bürosu'na döndüm. Eğitim yıllarımda, Washington DC ve Viyana'da uluslararası hukuk programlarına katıldım; öncesinde New York, Londra ve New Jersey'de yabancı dil eğitimleri aldım. Özel ilgi alanlarım arasında ise; girişimcilik, finansal teknolojiler ve bu konuların hukuksal araştırmaları yer alıyor. Firmamız Yazıcı Hukuk Bürosu ise, aynı zamanda dernek üyemiz olan babam Av. Öztürk Yazıcı tarafından 2000'li yıllarda kuruldu. Müstakil olarak bürosunu kurmadan önce kendisi

Bursa bölgesinde ortak sıfatıyla hukuk bürosu faaliyetlerinde yer almaktaydı.

Hukuk büronuzun şu anki konumundan bahsedebilir misiniz?

Yazıcı Hukuk Bürosu; sektöründe 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olup; çeşitli faaliyet gruplarından oluşan birçok firmaya hukuki danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. Müvekkil portföyümüz inşaattan ağır sanayiye, tekstilden kimya ve eğitime, pek çok faaliyet alanını kapsamaktadır. Gerek hukuki gerekse beyaz yaka kadromuz hem yerel ihtiyaçlara cevap verebilecek hem de milletlerarası perspektifte hukuki hizmet sunabilecek tecrübe ve bilgi birikimine sahiptir.

Bulduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrı nedir?

İnsan ilişkileri her sektörde faydalı, ancak bizim sektörümüzde olmazsa olmazdır. Hukuk dünyasında müvekkillerin en çok yakınlık konuları, şeffaf olmama ve iletişimsizliktir. İletişimi sıkı tutup, müvekkiller ile tüm adımları şeffaf biçimde paylaşarak, yapılan her işi birden çok kez kontrol etmeniz gerekir. Aynı zamanda, insanlarla ilişkilerinizi her zaman kuvvetli tutup, kendi bilgi dağarcığınızı da devamlı olarak güncellemeli ve geliştirmelisiniz. Biz bu konularda elimizden geleni ardına koymaz isek, ancak o zaman hayalleri hedefe çevirebiliriz. Başarının sırrı buradadır diye düşünüyorum.

Sektördeki gelecek hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Gelişmek ve geleceğe ayak uydurmak. Kişisel hedeflerim arasında eğitimimi yüksek lisans ve doktora ile tamamlayıp, bunun da devamını getirmek var. Halihazırda Amerika ve Hollanda'da prestijli hukuk fakültelerinden yüksek lisans için kabul ve burs onaylarım mevcut. Bu seçenekleri değerlendirip kendimi olabildiğince geliştirmek gayesindeyim. Devamında da elbette güçlü ancak dengeli, kaliteli bir büyüme hedefimiz bulunuyor.

BALKANTÜRKSİAD'a niçin üye oldunuz? Sizin için BALKANTÜRKSİAD'ın önemi nedir?

BALKANTÜRKSİAD, bugün Türkiye'nin en aktif Balkan iş adamı derneği konumunda. Geçtiğimiz sene içinde birçok yerel ve sınır ötesi faaliyet gerçekleştirildi. Böylesine aktif bir derneğin üstelik ait olduğumuz şehirde bulunması, özellikle benim gibi genç iş insanları için bulunmaz bir fırsattır.

BALKANTÜRKSİAD'tan beklentileriniz var mı?

Bir dernek; manevi anlamda üyeleri ile vücut bulur. Dolayısıyla; her üyenin bu derneği benimsemeye devam etmesi, olumlu yeniliklerin artması, proaktif bir düşünce yapısıyla hareket edilmesi ve bizim gibi gençlere önem verilmeye devam edilmesi en büyük temennilerim arasındadır.

Serdar ERDAĞ

F2MS Mimarlık, Pizza Taxi ve Ayrıntı Ray Dolap



Sizi ve firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1969 yılında Bursa'da doğdum. Eğitim ve öğrenim hayatımı, ailemin de eğitimci olması sebebi ile Bursa, Kahramanmaraş, Antakya illerinde ve nihayetinde doğduğum şehre dönerek Uludağ Üniversitesi Gıda Bilimi ve Teknolojisi Bölümü'nden mezun olarak tamamladım.

Firmanızın sektördeki şu anki konumu nedir?

1993-1994 döneminde Pınar Et Bursa Bölge Müdürlüğü'nde ilk iş tecrübemi yaşadım. Daha sonrasında, 23 sene değişik kademelerinde çalışacağım Coca-Cola'nın Bursa fabrikası kapısından girerek; sürekli yeni bilgi ve tecrübeler edineceğim, toplam 94 ülkede, değişik kültürlerin içinde yer aldığı çalışma gruplarında görevler alıp aynı za-

manda dostluklar kuracağım bir dünya ailesinde iş hayatıma devam ettim.

Bugün bulunduğunuz konuma hangi aşamalardan geçerek ulaştınız? Başarınızın sırrını açıklar mısınız?

2016 yılı ortasında, hayatımın akışını değiştirmek ve yoğun seyahat programını bırakıp ailemle geçireceğim zamanın daha kaliteli olmasını arzularak (çünkü ailemize yeni bir birey katılıyordu) benim için zor da olsa 2017 başında, Coca-Cola'daki görevimden ayrıldım.

23 sene sonra Bursa'ya döndüğüm 2017 yılı, kızımın bize katılması açısından için çok özel bir yıl oldu.

Profesyonel yöneticilik hayatıma şimdi aşağıdaki ortaklığım olan firmalarda devam etmekteyim.

F2MS Mimarlık: 2003 yılında, mimar kız kardeşim ile kurduğum mimarlık şirketini 2017'de benim de aktif katılımımla, bünyesinde mimar-içmimar-seramik sanatçısı bulunduran profesyonel büyük bir ekibe dönüştürdüm. Mart 2017'den, yılsonuna kadar olan 10 aylık zaman diliminde iddialı projelere imza attık. 2018'de hem yurt içi, hem de yurtdışı projeleri ile F2MS Mimarlık'ın iş hacmini büyütme planlamaktayız.

Pizza Taxi: 2010'da üniversite arkadaşımın ilk adımını attığı Pizza Taxi markası, 2013'te benim katılımım ile büyümesine hız kattı. 2014 yılı itibarı ile bayilikler vermeye baş-

ladı ve şu anda Adana, Mersin ve Bursa'da hizmet veren 6 restoranımızda, Türk damak tadına uygun lezzetlerle, kaliteden taviz vermeden, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, sürekli kendini geliştirme çabası içinde, açık mutfaklarda-gözler önünde üretim yapıp müşterilerimize Pizza Taxi ürünleri ile ulaştığımız.

Ayrıntı Ray Dolap: 2015 yılında Japonya'da tanıştığım Metin Akpınar ile olan dostluğumuz, 2017 yılında profesyonel hayatta Ayrıntı Raydolap Bursa mağazasını açmamız ve İstanbul Ataşehir'de fabrika kurmamızla iş ortaklığına dönüştü. Bu sektör benim için tamamen farklı bir alan olmasına karşın, Metin Akpınar'ın raydolap ve başka sektörlerdeki 24 yıllık deneyimi ve benim yurtiçi-yurtdışı network ağımlı kullanma düşüncesi ile bu yolculuğa çıktık birlikte. Şu anda, Bursa mağazamıza ilaveten, Londra'da 4 showroom ile hizmet vermekteyiz.

Niçin BALKANTÜRKSIAD'a üye oldunuz? Sizin için BALKANTÜRKSIAD'ın önemi nedir? BALKANTÜRKSIAD'tan beklentileriniz var mı?

Bursa'daki iş çevresi ile tanışmak istemem ve bir Bulgaristan göçmen ailesinin çocuğu olarak BALKANTÜRKSIAD yapılanması ilgimi çekti ve Aralık 2017'de gruba katılımım gerçekleşti. Sahip olduğum tecrübelerimi severek paylaşabileceğim ve faydalı olacağıma inandığım BALKANTÜRKSIAD ailesinin bir parçası olmak bana mutluluk ve keyif vermektedir.



inaner

Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.



- * DOKUMA MAKİNASI ŞERİT VE KARBONLARI
- * PROMATECH ORJİNAL YEDEK PARÇALARI
- * JAKAR İPİ
- * KENAR ÖRÜCÜLERİ VE MİSİNE
- * MİNERAL VE SENTETİK TEZGAH YAĞLARI
- * TACKING VE CIMBAR ÇEŞİTLERİ

LAMIFLEX®

PROMATECH
SOMET VAMATEX

FRATELLI MANEA
Macchine tessili e accessori

HETEX®



Anadolu Mahallesi Atrıcılar Cad No: 32 / 34 BURSA / TÜRKİYE
Tel: +90(224) 364 74 95 - 364 74 96 Fax: +90(224) 364 08 70 - 362 53 92
satis@inanerteks.com - inaner@inanerteks.com

www.inanerteks.com

22 sayımızda başladığımız Balkan ülkelerinin tanıtımına bu sayımızda BOSNA HERSEK ve HIRVATİSTAN ile devam ediyoruz.



GENEL BİLGİLER

GSYİH	: 16.780 Milyon \$ (2017, IMF)
KBGSYİH	: 4.365 \$ (2017, IMF)
Büyüme Oranı	: 3,2yüzde (2017, IMF)
Nüfus	: 3.845.000 (2017, IMF)
Vüzlçümü	: 51.197 km2
Başkent	: Saraybosna

BOSNA HERSEK

Orada, tam Avrupa'nın göbeğinde dost ve kardeş bir ülke var; Bosna Hersek... Ortak tarihi ve kültürel değerler, pazara girişte ülkemiz firmaları için önemli bir avantaj olmakla birlikte, Türk yatırımlarının hala yetersiz olduğu gözden kaçmıyor.

COĞRAFİ KONUM

Bosna-Hersek Avrupa kıtasının güney doğu, Balkan yarımadasının ise kuzey batı köşesinde, 42-45 kuzey enlemleriyle, 15-19 doğu boylamları arasında yer almaktadır.

Doğusunda Sırbistan, güney doğusunda Karadağ, kuzey ve batı yönlerinde Hırvatistan ile komşudur.

Ülkenin Adriyatik Denizi'nde 20 km uzunluğunda bir sahil şeridi vardır. Ancak bu sahil şeridi ticari liman özelliğine sahip olmadığı için bu ihtiyaç Hırvatistan'ın uluslararası Ploče Limanı kiralanarak giderilmektedir.

Bosna-Hersek'in yüzde 82'lik bölümünü Bosna, yüzde 12'lik bölümünü de

Hersek oluşturur. Bosna-Hersek Federasyonu ülkenin yüzde 51,48'ini kaplarken, Sırp Cumhuriyeti yüzde 48,52'lik bölümünü meydana getirmektedir.

SİYASİ VE İDARİ YAPI

Bosna-Hersek; 1992 yılı Nisan ayında Yugoslavya'dan bağımsızlığını kazanmış ardından çıkan ve 1995 yılına kadar süren savaş sonunda 14 Aralık 1995 yılında imzalanan Dayton Anlaşması ile kurulmuştur.



Bosna-Hersek idari yapı olarak Bosna-Hersek Federasyonu ile Sırp Cumhuriyeti olmak üzere siyasi, hukuki otoriteye sahip iki entiteden oluşmaktadır. Her iki entitenin de ayrı yasama organları ve hükümetleri bulunmaktadır. Bu iki entitenin yanında Brcko Bölgesi, merkezi hükümetin kontrolünde özerk bir yapı olarak yer almaktadır. Bosna -Hersek Federasyonu 10 kantondan oluşmaktadır. Sırp Cumhuriyeti ise kendi içinde bölgeler ve belediyeler şeklinde yapılanmıştır.

Ülkenin siyasi yapısının başında Cumhurbaşkanlığı Konseyi gelmektedir. Her üç milletin birer temsilcisinin bulunduğu bu konsey, dört yıllık bir süre için göreve gelmekte ve Başkanlık, üyeler arasında sekiz aylık dönemlerle değişmektedir.

Cumhurbaşkanının yanında, parlamentonun altında görev yapan Bakanlar Kurulu diğer önemli bir kurumdur. Başbakan ve dokuz bakandan oluşan Bakanlar Kurulu'ndaki bakanların Konsey'de olduğu gibi, her birinin diğer milletlerden ikiser yardımcısı vardır. Söz konusu kurumların yanında Temsilciler Meclisi ve Bosna-Hersek Halk Meclisi'nden oluşan Bosna-Hersek Parlamentosu bulunmaktadır.

NÜFUS VE İŞGÜCÜ YAPISI

Bosna-Hersek'te savaş sebebiyle 1991 yılından bu yana nüfus sayımı yapılmamıştır. Savaş sonucu yaşanan yıkım ve göç sebebiyle kesin nüfus rakamları bilinmemekle birlikte, 2016 yılı Temmuz ayı itibarıyla nüfusun 3.861.912 olduğu tahmin edilmektedir. 2016 yılında nüfustaki gerileme yüzde -0,14'dür.

Etnik grupların toplam nüfus içindeki oranları ise; Boşnaklar yüzde 48, Sırlar yüzde 37,1, Hırvatlar yüzde 14,3, diğer grupların da yüzde 0,6 olduğu tahmin edilmektedir. Yine toplam nüfusun yüzde 40'ını Müslümanlar, yüzde 31'ini Ortodokslar, yüzde 15'ini Katolikler, yüzde 4'ünü Protestanlar ve yüzde 10'unu da diğerleri oluşturmaktadır.

Bosna-Hersek'te 2015 yılı tahminlerine göre işsizlik oranı yüzde 43,2'dir. Ülke yüzde 67,8 olan 15-24 yaş arasındaki işsizlik oranı ile dünya sıralamasında 1. konumdadır.

Ülkedeki işgücü Batı standartlarına göre daha ucuzdur. 2016 tahminlerine göre 1,48 milyon işgücünün bulunduğu ülkede, bu işgücünün yüzde 19'u tarım, yüzde 30'u sanayi, yüzde 51'i ise hizmet sektöründe istihdam edilmektedir.





Üniversiteye giren öğrenci sayısı gittikçe artmaktadır. Bununla birlikte son yıllarda genel ve meslek eğitimindeki eksiklikler ve göç nedeniyle özellikle inşaat, bilişim teknolojileri ve sağlık sektörlerinde ciddi işgücü kaybına uğranılmıştır. İşçilik vergileri oldukça yüksektir ve bu durum yeni işçi alımını teşvik etmemekte ve kayıt dışı işçiliğin artmasına neden olmaktadır.

Buna ek olarak ücretlerdeki katı tutum, meslek yaratma ve işçi hareketliliği üzerinde de engeller yaratmaktadır. Bu tutum genel olarak bütün eski sosyalist ülkelerin karakteristik kolektif pazarlık sisteminin bir kalıntısıdır. Federasyon'da işçi ve işverenler sağlık, emeklilik ve işsizlik sigortalarını paylaşmakta iken, Sırp Cumhuriyeti tarafında çocuk yardımı da dahil bütün sigortaları işveren karşılamaktadır. Bu sebeple de birçok işçi kayıt dışı çalışarak bu vergi ve katkıları ödemekten kaçmaktadırlar.

DOĞAL KAYNAKLAR VE ÇEVRE

Bosna-Hersek'in doğal kaynakları arasında kömür, demir cevheri, boksit, bakır, kurşun, çinko, kromit, kobalt, mangan, nikel, kil, jipsiyum, tuz, kum, orman ve akarsuları saymak mümkündür.

Çevre ile ilgili olarak, metalurji tesislerinin neden olduğu hava kirliliğini, şehir atıklarının etkin olarak yok edilemediğini söyleyebiliriz. Bosna-Hersek, hava kirliliği, biyolojik çeşitlilik, iklim değişikliği-Kyoto Protokolü, çölleştirme, tehlikeli atıklar, deniz hukuku, deniz hayatının korunması, ozon tabakasının korunması, ıslak alanlar gibi konularda uluslararası anlaşmalar imzalamış olmasına karşın, bu anlaşmaları halen onaylamamıştır.

DAHİL OLDUĞU ULUSLARARASI ANLAŞMALAR

Bosna-Hersek, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'na üyedir. 2005 yılında

Avrupa Birliği ile başlatılan İstikrar ve Ortaklık Anlaşması görüşmelerinin teknik bölümü başarıyla tamamlanmıştır. Ülke, NATO'nun Barış Programı'na dahil olup, İslam Konferansı Örgütü'ne, Dünya Ticaret Örgütü'ne gözlemci ülkedir. Bosna-Hersek, Aralık 2006'dan beri Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşmasına-CEFTA taraftır.

Bosna-Hersek ile ticari ilişkilerimizin gelişiminde 3 Temmuz 2002 tarihinde imzalanan ve 1 Temmuz 2003 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) önemli bir rol oynamaktadır. Söz konusu Anlaşma, kapsamında gümrük ve eş etkili vergiler 2007 başından bu yana sıfırlanmıştır.

EKONOMİK YAPI

Bosna Hersek savaş öncesinde ağır sanayi alt yapısına sahip bir ülke konumundaydı ve ülkenin en büyük on sanayi kuruluşu toplam istihdamın ve üretimin yarısını karşılayacak büyüklükteydi. Bosna Hersek'deki ağır sanayi temel olarak metalurji ve kimya sanayi üzerine yoğunlaşmıştı. Bu dönemde üretim genel olarak Yugoslav iç pazarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuştu. Ancak bugün, yaşanan savaş nedeniyle pazar kaybının yanı sıra, sanayi tesisleri zarar görmüş, bu tesislerdeki makine ve teçhizat çalınmış, ülkenin sanayiye dayalı ekonomik yapısı bozulmuştur.



Savaş öncesi dönemde sanayiye dayalı olan Bosna Hersek ekonomisi günümüzde, hizmetler, bankacılık, enerji ve turizm alanlarına yapılan yatırımlarla farklı bir konuma gelmiştir.

Bosna Hersek'in kısa bir zaman öncesine kadar 8 ülke ile (Hırvatistan, Makedonya, Sırbistan, Karadağ, Bulgaristan, Romanya, Türkiye, Moldova ve Arnavutluk) Serbest Ticaret Anlaşması bulunmaktaydı. Ancak, Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması-CEFTA'nın resmen işlerlik kazanması ile birlikte Türkiye ile imzalanan haricindekiler yürürlükten kalkmıştır.

İşsizlik Bosna Hersek ekonomisinin en büyük sorunlarından birisidir. Kayıt dışı istihdam nedeniyle işsizlik oranı gerçek değerinden daha düşük gösterilmektedir.

Bosna Hersek ekonomisinin diğer önemli sorunu yüksek ve sürekli dış ticaret açığı olup, borçlanmasıdır.

2016 yılı tahmini değerlerine göre GS-YİH'nin yüzde 7,8'i tarım, yüzde 26,8'i sanayi ve yüzde 65,4'ü hizmet sektöründen oluşmaktadır.

Nominal değerlerle 2016 Bosna- Hersek gayri safi yurt içi hasılasının 16,5 milyar ABD Doları, satın alma gücü paritesine göre kişi başına milli gelirin ise 11.000 ABD Doları civarında olduğu tahmin edilmektedir (IMF). Bosna Hersek'te 2016 yılı itibarıyla enflasyon oranının -yüzde 0,66 olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 2016'dan itibaren uluslararası mal fiyatlarındaki artış ve iyileşen iç talep sonucunda tüketici fiyat endeksinin yüzde 3 ortalamaya ile yükseleceği tahmin edilmektedir.

Ülkenin ekonomik büyümesi, ihracatta en önemli pazarı olan AB ülkelerindeki gelişmelerle doğrudan orantılıdır. Avrupa Böl-



gesi'n-
d e k i
G S -
YIH'nin
2 0 1 4
yılında
y ü z -
de 0,8
olarak
g e r -
ç e k -
leşen
e k o -
nomik
büyü-
menin,
2015-
2019
döne-
minde
orta-
lama
yüzde

1,5 gibi makul bir düzeyde olacağı öngörülmektedir. Bu dönemde Bosna Hersek'in dış talebinde ise bir artış beklenmekte, özellikle Rusya-Ukrayna çatışmasının devam etmesinin ülkedeki ekonomik büyümeyi artıracacağı tahmin edilmektedir. 2016 yılında sanayi üretiminin yüzde 4 civarında büyüdüğü tahmin edilmektedir. 2015-2019 döneminde Bosna Hersek ekonomisinde büyüme oranının ortalama yüzde 3,1 olacağı beklenmektedir.

Avrupa Bölgesi'ndeki ekonomik faaliyetlerde görülecek hareketliliğin göçmen işçilerin gelirlerini ve ülkeye olan para transferlerini artıracacağı, alım gücünün iç talebi iyileştirerek işsizliği azaltacağı, firma ve hane halkı bütçelerine olumlu etkide bulunacağı beklenmektedir.

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN GÖRÜNÜMÜ

Ülkede özellikle 2000'li yılların başlarından itibaren gelmeye başlayan doğrudan yabancı yatırımlar rakamsal olarak çok yüksek değerlerde bulunmamaktadır.

Bosna Hersek Merkez Bankası verilerine göre ülkenin en fazla yabancı yatırım aldığı yıl 1,3 milyar Avro yatırımın yapıldığı 2007 yılı olmuştur. 2015 yılında ülkeye bir önceki yıla göre yüzde 38,9 azalışla 244 milyon Avro yabancı yatırım gelmiştir (Bosna-Hersek Yabancı Yatırımı Teşvik Ajansı-Foreign Investment Promotion Agency of BiH- FIPA, www.fipa.gov.ba)

1994-2015 dönemi ülkedeki yabancı yatırım stoku 6,238 milyon Avroya ulaşmıştır.

FIPA verilerine göre Türkiye aynı dönem için 187 milyon Avro yatırım ve yüzde 3'lük payla 10. en fazla yatırım yapan ülke konumundadır.

Türkiye'nin ülkede bulunan yatırımları yetersiz olup, TCMB verilerine göre 2007-2016 dönemi itibarıyla 192 milyon ABD Doları tutarındadır.

Yatırımların Sektörlere Göre Dağılımı (2015)

SEKTÖR	YÜZDE
İmalat Sektörü	yüzde 34
Bankacılık Sektörü	yüzde 25
Telekomünikasyon Sektörü	yüzde 14
Ticaret	yüzde 11
Hizmetler Sektörü	yüzde 4
Diğer Sektörler	yüzde 4
Emlak Sektörü	yüzde 3
Diğer Finans Hizmetleri	yüzde 4
Turizm	yüzde 2
Ulaştırma	yüzde 1

Kaynak: FIBA

Ülkeye giren yatırımların yüzde 85'i Avrupa'dan gelmektedir. 90'dan fazla ülkenin Bosna Hersek'te yatırımları bulunmaktadır. En fazla yabancı yatırım çeken sektörler ise; imalat, emlak, toptan ve perakende ticaret ve finans hizmetleri sektörleridir.

1994 -2015 dönemi göz önüne alındığında en çok yatırımı olan ilk üç ülke Avusturya (yüzde 20,4), Sırbistan (yüzde 16,9) ve Hırvatistan (yüzde16,9) olmuştur. Türkiye yüzde 3'lük payla bu sıralamada 10. sırada yer almaktadır.

Bosna-Hersek Yatırım Geliştirme Ajan-

sı-FIPA; gıda ve gıda işleme, otomotiv, bankacılık ve finans, inşaat, enerji, ormancılık ve ağaç ürünleri, bilişim teknolojileri, maden ve metal işlemem, turizm ve tekstil sektörlerini yatırım için cazip sektörler olarak belirtmektedir.

Bosna-Hersek'in yatırım yapılabilecek sektörleri şöyle sıralayabiliriz:

- Tarım ve gıda işleme**
- Otomotiv**
- Bankacılık ve finans**
- İnşaat**
- Enerji**
- Ormancılık ve orman ürünleri**
- Bilişim ve iletişim teknikleri**
- Maden ve metal işleme**
- Turizm**
- Tekstil**

Türkiye, küresel ekonomik kriz olmasına rağmen, 2009 ve 2010'da Bosna-Hersek'e yapılan toplam yatırımlarda en fazla dikkati çeken ülke olmuştur. Bosna-Hersek Merkez Bankası (BHMB) verilerine göre 2010 yılı yatırımlarında Türkiye, İsviçre ve Almanya'nın ardından 18 milyon avro ile 3. sırada yer almıştır. 1994--2015 döneminde ülkeye toplam 6,2 milyar avro yatırım yapılmış olup, bunun 187 milyon avrosu Türk yatırımlarından oluşmaktadır.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Savaş öncesinde olduğu gibi, savaş sonrasında da Bosna-Hersek'in dış ticaretinde en büyük ortak AB'dir. Öteden beri süregelen ekonomik ilişkiler nedeniyle dağılan Yugoslavya'dan doğan yeni devletlerle olan ticari ilişkilerde büyük önem arz etmektedir. Halen Bosna-Hersek'in dış ticaretinde önde gelen beş ülke Hırvatistan, Almanya, Sırbistan, İtalya ve Slovenya'dır. Ülkemiz ile Bosna



Hersek arasında serbest ticaret anlaşması imzalandıktan sonra iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi önemli bir artış göstermiştir.

Güneydoğu Avrupa İstikrar Paketi çerçevesinde diğer bölge ülkeleri ile ticaretin serbestleşmesi yönünde anlaşmalar imzalanmıştır. Türkiye ile de Serbest Ticaret Anlaşması bulunan Bosna-Hersek, AB'ye tam üyelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Bosna Hersek'in önemli ihrac kalemleri arasında temel metaller, mobilya, motorlu araçlar (büyük ölçüde montaj), metalden eşya, ağaç ve ağaç ürünleri, deri eşya, gıda ve içecek sayılabilir. İthalat kalemleri arasında ise gıda ve içecek, petrol ve kömür, kimyasallar, makine ve ekipman ile motorlu araçlar bulunmaktadır.

Bosna Hersek yeniden yapılanma sürecinin bir sonucu olarak gümrük idarelerini tek bir çatı altında toplamıştır.

Bosna Hersek'te gümrük vergileri yüzde 0-15 değişmekte olup, gümrük vergileri ortalaması yüzde 6,5'dir. İthalatta yüzde 1 gümrük harcı alınmaktadır. Belirli bazı gıda ürünlerinde gümrük vergisinin yanı sıra ithalatta bazı petrol ürünlerinden, alkolsüz içeceklerden, bira, şarap ve diğer alkollü içeceklerden, etil alkol ve kahveden prelevman (excise taxes) alınmaktadır. Yani Bosna Hersek'te yatırım yapan bir firma STA imzalanan ülkeye tavizli rejim kapsamında ihracat yapabilecektir. Türkiye ve Bosna Hersek arasında imzalanan serbest ticaret anlaşmasına göre Bosna Hersek'e ihracatta tüm gümrük vergileri ve eş etkili vergiler sıfırlanmıştır. İthalatta tarife dışı vergiler ve ülkemiz ihracatçılarına sıkıntıya sokabilecek tarife dışı engeller yoktur. Bosna Hersek'in

uyguladığı herhangi bir anti-damping uygulaması da yoktur.

Yatırım amaçlı gelen yabancı sermayeye ait mal ve ekipmanlar, Bosna Hersek'te gerçekleştirilecek rehabilitasyon ve onarım projeleri için getirilecek mal ve ekipman-

posta yolu ile gelen ürünler, eğitim araç gereçleri, uluslar arası organizasyonlarda tüketilecek malzemeler gümrük vergisinden muaftır.

İthalat esnasında yüzde1 oranında harç kesintisi yapılmaktadır. İhracatta alınan her-

Türkiye-Bosna Hersek Dış Ticaret Değerleri (1 000 ABD Doları)						
Yıl	İhracat	İhracat Değişim yüzde	İthalat	İthalat Değişim yüzde	Hacim	Denge
2005	128.217	28,3	15.399	34,2	143.616	112.818
2006	150.862	17,7	9.379	-39,1	160.241	141.483
2007	445.173	195,1	21.469	128,9	466.642	423.704
2008	572.349	28,6	24.545	14,3	596.894	547.804
2009	226.522	-60,4	52.059	112,1	278.581	174.464
2010	224.299	-1,0	72.328	38,9	296.628	151.971
2011	268.942	19,9	90.252	24,8	359.194	178.689
2012	251.523	-6,5	111.649	23,7	363.172	139.875
2013	274.086	9,0	124.330	11,4	398.416	149.756
2014	322.022	17,5	171.424	37,9	493.446	150.598
2015	292.570	-9,1	250.089	45,9	542.659	42.481
2016	309.346	5,7	288.291	15,3	597.636	21.055
2016 (1-6)	153.870	7,7	124.414	-5,8	278.284	29.456
2017 (1-6)	160.242	4,1	143.115	15,0	303.358	17.127

Kaynak: TÜİK, ITC-Trade Map

lar, ihrac kaydıyla yapılan ithalat, yatırım amaçlı getirilen komple tesis ve makine ithalatı, yolcu beraberinde getirilen eşya, insani yardım kuruluşları tarafından getirilen ürünler, promosyon ve tanıtım amaçlı getirilen ürünler, numuneler, mektup ve

hangi bir fon ya da vergi yoktur. Bu uygulamanın dışında ithalatta tarife dışı bir engel bir engel ya da anti dumping uygulaması yoktur.

Savaş öncesinde olduğu gibi, savaş sonrasında da Bosna Hersek'in dış ticaretinde en büyük partner AB'dir.

TÜRKİYE İLE TİCARET

Bosna Hersek ile imzalanmış olan Serbest Ticaret Anlaşması bu ülke ile olan karşılıklı ticaretimizi arttırmamız açısından çok önemli bir vasıttır.

Türk ihracatçıları bu pazarda güçlü olan Sırp, Hırvat, Alman, İtalyan, Avusturya, Yunan ve İspanyol firmaları ile rekabet etmektedirler.

TÜRKİYE BOSNA-HERSEK SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Bosna Hersek ile ticari ilişkilerimizin gelişiminde 1 Temmuz 2003 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) önemli bir rol oynamaktadır. Ülkemizin bugüne kadar Balkanlarda imzaladı-





ği en liberal STA olan Anlaşma ile gümrük ve eş etkili vergiler 2007 başından bu yana sıfırlanmıştır. .

İHRACAT POTANSİYELİ OLAN BAŞLICA SEKTÖRLER

Bosna-Hersek'in dünyadan ithal ettiği başlıca ürünler ve bu ürünlerde ithalatının seyri, uyguladığı gümrük vergileri, Türkiye'nin bu ürünlerdeki dünyaya ve Bosna-Hersek'e ihracatının durumu dikkate alınarak yapılan çalışmalar neticesinde, aşağıdaki sektörlerin Bosna-Hersek'e ihracat potansiyeli olduğu tespit edilmiştir (Ülke Masası):

Tarım Ürünleri:

- Şekerli ve çikolatalı mamuller
- Bisküvi
- Sert kabuklu meyveler
- Yaş meyve sebze
- Konserve meyve sebze
- Makarna

Sanayi Ürünleri:

- Oto ana ve yan sanayi- Kimya sanayi
- Temizlik maddeleri
- Hazır giyim
- Mobilya
- Elektronik

- Beyaz eşya
- Elektrikli makineler ve kablolar
- Kağıt ve karton ürünleri
- Plastik inşaat malzemeleri
- Boru ve bağlantı parçaları
- Cam ve seramik inşaat malzemeleri
- Ambalaj malzemeleri
- Halı
- Kumaş
- Sobalar
- Ev tekstili

TÜRKİYE-BOSNA HERSEK YATIRIM İLİŞKİLERİ

Ortak tarihi ve kültürel değerler, pazara girişte ülkemiz firmaları için önemli bir avantaj olmakla birlikte, Bosna Hersek'teki Türk yatırımlarının hala yetersiz olduğu görülmektedir. Bunda ülke pazarının, güçlü firmalarca domine edilmiş olması ile birlikte Türk yatırımcılar için oldukça küçük kalmasının etkin olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle de ihracatçılarımızın, yatırımcılarımızın sadece Bosna Hersek özelinde değil, çevre ve komşu ülkeleri düşünerek hareket etmeleri gerekmektedir.

TCMB verilerine göre 2007-2015 dönemi itibarıyla Türk yatırımcıların Bosna Hersek'te bulunan yatırımlarının toplamı 166 milyon

ABD Doları'dır. Türkiye'den gelen yatırımların çoğu imalat sektörüne ilişkindir.

PAZAR İLE İLGİLİ BİLGİLER

Bosna Hersek pazarında başarılı olmak için pazarı komşu ülkelerle bir bütün olarak düşünüp, tüm bölgeye hitap edecek şekilde pazara girmek daha uygun olacaktır.

Bölgede yeterli sermaye birikimi olmadığı için peşin satış yerine 3-6 ay vadeli satış yapıldığı görülmektedir.

Ticari faaliyetlerin sadece karşılıklı güvene dayalı olarak yürütülmesi yetmemekte, işadamlarımızın her türlü işlemi mutlaka geçerli yasal bir belgeye dayandırması tavsiye edilmektedir.

Ayrıca ihracatçılarımızın bu pazarda güçlü olan Sırp, Hırvat, Alman, İtalyan, Avusturya, Yunan ve İspanyol firmaları ile rekabet ederken, fiyat kırarak birbirlerine zarar vermemeye özen göstermelidirler.

Firmalarımızın ürünlerinde farklılık yaratarak ve kaliteye önem vererek pazardan pay almaya çalışmalarını hem kendileri hem de ülkemiz ihracatı için daha faydalı olacaktır.

HIRVATİSTAN

➔ Kurulu firmaların yüzde 99'unu KO-Bİ'lerin oluşturduğu Hırvatistan'la Türkiye arasındaki ticaret hacmi geçen yıllarla birlikte önemli oranlara ulaştı. İki ülke arasındaki dış ticaret hacminin 2002-14 yılları arasında 7 kattan fazla artması bunun en belirgin örneği.

KISA TARİH, SİYASİ VE İDARİ YAPI

Hırvatistan, 1102-1918 yılları arasında önce Macaristan, sonra Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun yönetimi altında bulunmuştur. 1493'ten 1687'ye kadar bazı bölgeleri Osmanlı İmparatorluğu'nun egemenliği altında kalmış ve 29 Ekim 1918'de Belgrad'da kurulan Sırp-Hırvat-Sloven Krallığı'na (adı 1929 yılında Yugoslavya Krallığı olarak değişmiştir) katılmıştır.

II. Dünya Savaşı sırasında, Nazi Almanya'sının işgaline uğrayan Yugoslavya Krallığı'nda özellikle Sırbistan'a bağlı güçler Nazi işgaline karşı savaş vermişlerdir. Bu savaşta, 1941 yılı Nisan ayı ve 1945 yılı Mayıs ayı arasında Pavelic öncülüğünde şimdiki Hırvatistan topraklarının bir bölümü ile Bosna Hersek'i kapsayan alan üzerinde Nazi yanlısı, sözde bağımsız ilk Hırvatistan Devleti (NDH) kurulmuştur. Bu devlet, partizanların Zagreb'e girişi ile yıkılmıştır. II. Dünya Savaşı sonunda, Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti kurulmuş ve Cumhuriyet, Slovenya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Sırbistan-Karadağ ve Makedonya Cumhuriyetleri ile Voyvodina ve Kosova özerk bölgelerinden oluşmuştur.

Sırp milliyetçiliği ve saldırılarına karşı ilk resmi Hırvat direnişi, 1989'da Hırvat siyasal partilerinin kurulmasıyla başlamıştır. Hırvatistan'da 1990 yılı Mayıs ayında yapılan ilk serbest ve çok partili seçimler Hırvatistan Demokratik Birliği'nin (HDZ) galibiyeti ile sonuçlanmıştır. Ayrıca, düzenlenen referandum, halkın yüzde 94'ünün bağımsız ve egemen bir Hırvat Devleti istediği sonucunu vermiştir.

08 Ekim 1991 tarihinde Hırvatistan Parlamentosu, bağımsız ve egemen Hırvatistan Cumhuriyeti Devleti'ni ilan etmiştir. Bu gelişmeyi 1992 yılı Ocak ayında Hırvatistan'ın

uluslararası alanda tanınması ve 22 Mayıs 1992 tarihinde Birleşmiş Milletler üyesi olması izlemiştir. Hırvatistan, 06 Kasım 1996 tarihinde Avrupa Konseyi'ne ve 01 Temmuz 2013 tarihinde de Avrupa Birliği'ne (AB) katılmıştır.

Hırvatistan Cumhuriyeti parlamenter demokrasidir. Cumhurbaşkanı, doğrudan halk tarafından beş yıl için seçilmektedir. Yürütme yetkisi hükümete ait olmakla birlikte, iç ve dış politikaların tespitinde Cumhurbaşkanı'nın siyasi etkisi devam etmektedir (2000 yılına kadar Cumhurbaşkanı oldukça geniş yetkiler tanıyan yarı-başkanlık sistemi bulunmaktaydı). Cumhurbaşkanlığı üst üste en fazla iki dönem yapılabilmektedir.

Ülke; 20 idari bölge ve Zagreb şehrinden oluşmaktadır. Her idari bölge ve altındaki belediyeler, yerel seçimlerde doğrudan halk tarafından, siyasi parti veya bağımsız adaylar arasından seçilen üyelerden oluşan bir genel meclise sahip bulunmaktadır.

Yasama yetkisini kullanan Hırvatistan Parlamentosu (Sabor) tek kanatlı olup, 1990 Anayasası'na göre en az 100, en fazla 160 üyeden oluşabilmektedir. Hali hazırdaki parlamento 151 üyeden oluşmaktadır. Ülke dışında yaşayan ve çifte vatandaşlığı bulunan Hırvatlar da (diaspora) genel seçimlerde oy kullanmaktadırlar. Ayrıca, ülkede yaşayan azınlıklara parlamentoda toplam 8 sandalyelik kontenjan ayrılmıştır.

Genel seçimler dört yılda bir yapılmakta, siyasi partilerin parlamentoya girebilmesi için ülke genelinde en az yüzde 5 oy almaları gerekmektedir. Küçük ölçekli siyasi partiler bu engeli aşabilmek için seçim koalisyonları oluşturmaktadır.

Ülkenin bağımsızlığını kazanmasının ardından Cumhurbaşkanlığı görevini devralan Franjo Tuđman'ın 10 Aralık 1999 tarihinde ölümünün ardından 07 Şubat 2000 tarihinde yapılan seçimleri kazanan Stipe Mesić 2005 yılı Ocak ayında ikinci kez Cumhurbaşkanı seçilmiştir. 10 Ocak 2010 tarihinde yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimleri sonucunda ise, Ivo Josipović Cumhurbaşkanı seçilmiş

ve 28 Şubat 2010 tarihinde göreve başlamıştır. Ivo Josipović'in beş yıllık süresinin dolması nedeniyle 28 Ocak 2014 tarihinde yeni Cumhurbaşkanlığı seçimleri yapılmıştır.

Ülke, 1991-2000 tarihleri arasında merkez sağ eğilimli Hırvatistan Demokratik Birliği (HDZ) önderliğindeki koalisyon hükümetlerince idare edilmiştir. 2000-2003 tarihleri arasında ise iktidarda bulunan Sosyal Demokrat Parti (SDP) liderliğindeki 6 partiden oluşan Ivica Račan'ın Başbakan olduğu koalisyon hükümeti yerini 23 Kasım 2003 tarihinde yapılan erken genel seçimlerden sonra tekrar HDZ önderliğindeki merkez sağ koalisyona bırakmıştır.



GENEL BİLGİLER

GSYİH	: 49.924 Milyon \$ (2016, IMF tahmin)
KBGSYİH	: 11.785 \$ (2016, IMF tahmin)
Büyüme Oranı	: 1yüzde (2016, IMF tahmin)
Nüfus	: 4.236.000 (2016, IMF tahmin)
Yüzölçümü	: 59.594 km ²
Başkent	: Zagreb

Son olarak 25 Kasım 2007 tarihindeki seçimlerden yine HDZ birinci parti olarak çıkmış, HDZ önderliğinde kurulan merkez sağ koalisyon hükümetine HDZ lideri Ivo Sanader Başbakanlık yapmıştır.

Başbakan Ivo Sanader'in 01 Temmuz 2009 tarihinde kişisel nedenlerle siyaseti bıraktığını ve Başbakanlık ve parti başkanlığı görevlerinden istifa ettiğini açıklamasının ardından, mevcut hükümette Başbakan Yardımcısı ve Aile, Savaş Gazileri ve Nesillerarası Dayanışma Bakanı görevini yapan Bayan Jadranka Kosor 05 Temmuz 2009 tarihinde HDZ Başkanlığı'na seçilmiş ve 06 Temmuz 2009 tarihinde yeni hükümet





meti açıklamıştır. Yeni hükümette koalisyon ortağı partiler değişmezken, kabine üyeleri ve görev dağılımında bazı değişiklikler yapılmış ve bilahare 2011 yılı başında hükümetin mevcut kabine üyeleri arasında kapsamlı ikinci bir değişiklik daha gerçekleştirilmiştir.

04 Aralık 2011 tarihinde yapılan parlamento seçimleri sonrasında 22 Aralık 2011 tarihinde toplam 151 üyeli Hırvat Parlamentosu'nun yüzde 80'ini oluşturan 4 partili "Kukuriku" Koalisyonu iktidara gelmiş ve 23 Aralık 2011 tarihinde yeni hükümet kurulmuştur. Kurulan hükümette Başbakanlık görevini Zoran Milanović (SDP) yürütmekte olup, ayrıca hükümette 20 Bakan görev yapmaktadır.

EKONOMİK DURUM

Bağımsızlık sonrası Hırvatistan ekonomisi düşük enflasyon oranı, istikrarlı para birimi ve büyüme oranı gibi istikrar göstergesi ve verilere karşılık, yüksek cari açık ve dış borç oranı, düşük rekabet gücüyle tanımlanan bir ekonomik yapı görünümünü kazanmıştır.

Hırvat ekonomisi devlet mülkiyetindeki işletmelere dayanan sosyalist ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçişin yarattığı yapısal sorunları tam olarak aşabilmiş değildir. Özelleştirme kapsamında ilk olarak bankacılık ve iletişim sektörleri özelleştirilmiştir. Ancak, enerji, demir-çelik, demiryolları, gemi inşa sanayi gibi sektörlerde özelleştirme ve yeniden yapılanma faaliyetleri henüz hedeflenen seviyeye ulaşmamıştır. Özelleştirme programının yavaş ilerlemesinde kamu idaresinin ağır işleyişinin yanı sıra yasal sorunlar, yatırımcıların özelleştir-

me projelerine ilgisizliği, satış koşullarının yatırımcı için uygun olmaması gibi nedenler etkili olmuştur.

Yapısal dönüşüm sürecine destek olması amacıyla 2004 yılı Ağustos ayında IMF ile imzalanan 20 aylık Stand-By Anlaşması doğrultusunda ödemeler dengesi açığını kontrol etmek ve dış borç yükünü hafifleterek iç borçlanmaya ağırlık vermek amacıyla 2004 yılından itibaren sıkı para politikaları uygulanmıştır.

2005 yılı Aralık ayında uygulamaya konulan Katılım Öncesi Ekonomik Program orta vadeli makroekonomik politikaları ve yapısal reform sürecini belirlemektedir. 2006 yılı Ağustos ayında başlatılan Ulusal Kalkınma Stratejisi de orta ve uzun vadeli ekonomik hedefleri ortaya koymaktadır. IMF ve Dünya Bankası ile işbirliği, makroekonomik politikaların gövdesini oluşturmakla birlikte, hükümet Kasım 2006'da sona eren anlaşmanın ardından IMF ile yeni bir Stand-By Anlaşması imzalamama kararı almıştır. Halen IMF ile devam eden bir kredi ilişkisi bulunmamakta, IMF yetkilileri ile rutin gözden geçirmeler yapılmaktadır.

GSYİH'nin Sektörlere Göre Dağılımı

Kaynak: The Economist Intelligence Unit

a: Gerçekleşen b: EIU tahmini c: EIU beklentisi *PPP: Purchasing Power Parity

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tarım	5,0	5,1	5,0	5,1	5,1	5,0	4,9	4,8	4,6	4,4
Sanayi	28,2	26,8	26,3	26,1	24,9	24,2	23,8	23,9	24,2	24,7
Hizmetler	66,8	68,1	68,7	68,7	70,0	70,8	71,3	71,4	71,2	70,9

Hırvatistan ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) payı yıllar itibarıyla artış göstermektedir. Toplam kurulu firmaların yüzde 99'u KOBİ niteliğinde olup, toplam istihdamın yüzde 65,5'ini KOBİ'ler sağlamaktadır. Uzun vadeli finansman sorununu yaşayan KOBİ'lere destek sağlanması hükümetin orta vadeli ekonomi politikasının önemli bir unsuru olarak görülmektedir.

Üretimde KOBİ'lerin payının artmasına paralel olarak özel sektörün üretimdeki payı da yıllar itibarıyla artış göstermektedir. Ancak gemi inşa sanayi ve demir-çelik gibi önemli sektörlerde devlet mülkiyetinin devam etmesi nedeniyle kamuda çalışanların oranı anılan sektörler itibarıyla yüksek bulunmaktadır.

Ülkenin genel ekonomik politikaları içerisinde dikkat çeken bir husus da üretim sürecinde sağlanan devlet yardımlarıdır. Konuya ilişkin mevcut düzenlemeleri AB mevzuatına uyumlu hale getirmek üzere hazırlanan Devlet Yardımları Kanunu 2005 yılı sonunda yürürlüğe konulmuştur. Bu yardımların çoğunluğu gemi inşa sanayi, çelik, alüminyum sanayi ile demiryollarına sağlanmıştır. 2005 yılında uygulamaya konulan Katılım Öncesi Ekonomik Program çerçevesinde devlet yardımlarının GSYİH içerisindeki payının düşürülmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda özellikle demir-çelik ve gemi inşa sanayine sağlanan devlet yardımlarının azaltılmasını teminen anılan sektörlerde yeniden yapılandırma projeleri hazırlanmıştır.

TÜKETİCİLERİN PAZAR TERCİHLERİ

Yugoslavya'nın dağılmasının ardından ülkenin geçirdiği pazar ekonomisine geçiş ve özelleştirme süreci neticesinde sosyoekonomik çevrede ortaya çıkan dinamik gelişmelerden dolayı Hırvat tüketicilerin değerleri ve yaşam şekilleri de değişmiş, buna bağlı olarak satın alma ve tüketim alışkanlıkları da dönüşüm geçirmiştir. ► Hırvatların yüzde 60'ı alışverişlerini çoğunlukla süpermarketlerden yapmaktadır.

- Tüketicilerin yüzde 40'ı ev ihtiyaçlarını ayda bir kez alışverişe çıkararak karşılamaktadır.
- Günlük alışverişlerin yüzde 70'i büyüklüğü 100 metrekareden az, küçük dükkanlardan yapılmaktadır.
- Tüketicilerin yüzde 64'ü alışverişlerini çoğunlukla geniş ürün yelpazesine ve uygun fiyatlara sahip olması nedeni ile belirli bir dükkandan yapmaktadır.
- Tüketicilerin yüzde 74'ü günlük alışverişleri için evlerinin yakınındaki bir dükkani tercih etmektedir.
- Büyük alışverişlerin yüzde 97'si Hırvatistan'da yapılmaktadır. (Hırvat tüketicilerin komşu ülkelerden ucuz alışveriş yapma alışkanlığı da bulunmaktadır.)
- Hırvatların yüzde 70'i peşin, yüzde 25'i ise kredi kartı ile ödeme yapmaktadır.
- Bir mağazanın tercih edilmesinde en önemli faktörler uygun fiyat, geniş ürün yelpazesi, ödeme koşullarının çeşitliliğidir.

TÜRKİYE İLE TİCARET

GENEL DURUM

Ülkemiz ile Hırvatistan arasındaki coğrafi yakınlığa karşın, ticari ve ekonomik ilişkilerimiz potansiyelinin oldukça altında seyretmektedir. Türkiye, Hırvatistan'ın ihracatından ve ithalatından sırasıyla yüzde 1,2 ve yüzde 1,3'lük pay almakta ve ihracatında 16. ve ithalatında ise 20. sırada yer almaktadır.

Ülkemiz ile Hırvatistan arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması 13 Mart 2002 tarihinde imzalanmış ve 1 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Anlaşmaya uyarınca Türkiye, Hırvatistan menşeli tüm sanayi ürünlerine uygulanan gümrük vergilerini anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte kaldırmıştır. Hırvatistan ise, Türkiye menşeli sanayi ürünlerine uyguladığı gümrük vergilerini üç liste te-

melinde belirlenen ürün grupları itibarıyla, 2004, 2005, 2006 ve 2007 yılına kadar kademeli olarak sıfırlamayı kabul etmiştir. Bu listeler dışında kalan ürünlerdeki vergiler anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle birlikte kaldırılmıştır.

Tarım ürünleri bakımından ise, gerek Hırvatistan'a yönelik fiili ihracatımızın kompozisyonu, gerekse genel ihracat kapasitemiz

leri, taze domates, dondurulmuş sebzeler, fındık, taze veya kuru incir, turuncgiller, karpuz, kiraz, kuru kayısı, şeker mamulleri, çikolata, makarnalar, ekmekçi mamulleri, domates salçası, konserve edilmiş meyve ve sebzeler, ketçap ve soslar ile bira sayılabilir. Hırvatistan'a taviz tanınan ürünler arasında ise peynir, elma, mısır, şeker mamulleri, çikolata, malt hülasesi, makarnalar, ekmekçi mamulleri, meyve suları, sos-

Türkiye – Hırvatistan Dış Ticaret Göstergeleri (ABD Doları, 1000)

Yıl	İhracat \$ / Bin	İthalat \$ / Bin	Hacim \$ / Bin	Denge \$ / Bin
2005	167.991	85.569	253.560	82.422
2006	213.883	60.557	274.440	153.326
2007	355.520	77.440	432.960	278.081
2008	328.678	105.665	434.343	223.013
2009	221.097	107.384	328.481	113.714
2010	249.148	211.348	460.496	37.799
2011	241.816	310.965	552.781	-69.149
2012	200.575	209.766	410.341	-9.190
2013	201.597	193.262	394.859	8.335
2014	287.401	136.889	424.291	150.512
2015	251.652	135.757	387.409	115.894
2016	278.440	133.517	411.957	144.922
2016 / (1-4)	110.157	43.473	153.630	66.684
2017 / (1-4)	106.174	53.986	160.160	52.188

Kaynak: TÜİK

dikkate alınmak suretiyle, önemli ürün ya da ürün gruplarının taviz listemize dâhil edilmesi sağlanmıştır. Diğer bir ifadeyle, pazara giriş kolaylıkları temin edilen ürünler ülkemizin ihracat şansının yüksek olduğu ürünler olup, genellikle AB ürünlerine rakip durumundaki ürünlerimizin Hırvat pazarında AB ürünleri ile rekabet edebilirliği de arttırılmıştır.

Hırvatistan ile ülkemiz arasındaki ticaret hacmi 2002 yılında 52 milyon dolar iken 2014 yılında bu rakam yaklaşık olarak 425 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2002-14 yılları arasında olarak 7 kattan fazla artmıştır. Bu yüksek oranlı artışın temelinde iki ülke arasında 1 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması yatmaktadır.

Bu bağlamda, taviz temin edilen ürünler arasında, koyun ve keçi et-

lar, çorbalar, sular, bira ve şarap vb. ürünler bulunmaktadır.

ÜLKEDEN İŞ KURMA MEVZUATI

Hırvat vatandaşı gerçek ve tüzel kişiler ile yabancı gerçek ve tüzel kişiler Hırvatistan Şirketler Kanunu çerçevesinde şirket kurabilmektedir. Bu anlamda uygulanan prosedür bakımından yerli ve yabancı ayrımı yapılmamakta, ister bir Hırvat ile ortak, ister yüzde 100'ü yabancı hisseli şirket kurmak mümkündür. Şirket kurmak 2-3 haftayı ve yaklaşık maliyeti 3.000 €'yu bulmaktadır. Ülkede asgari ücret 400 €, ortalama ücret 700 € olup, KDV oranı yüzde 25, Kurumlar Vergisi Oranı yüzde 20'dir.

01 Nisan 2013'te ülkelerimiz arasında karşılıklı vize uygulaması başlatılmış olup, 01 Temmuz 2013'te AB'nin 28. üyesi olan Hırvatistan ile aramızdaki mevcut Serbest Ticaret Anlaşması sona erdirilmiş ve AB ile mevcut olan Gümrük Birliği hükümleri uygulanmaya başlanmıştır.





Yabancıların çalışmasını düzenleyen mevcut yasanın ilgili hükümlerinde Kasım 2011 tarihinde bazı değişikliklere gidilmiş olup, yaklaşık 20.000 HRK'lık (yaklaşık 3.000€) mevcut şirket kurma masraflarına ilaveten, Hırvatistan'da oturma ve çalışma izini almak isteyen yabancılardan, asgari 200.000 HRK'lık (yaklaşık 26.500 €) bir sermayenin teminat olarak yatırılması istenmekte, asgari 3 Hırvat vatandaşın (işçi olmalı, şirket ortağı değil) çalıştırılması halinde, oturma-çalışma izni verilmekte ve bu şirketlerde 1 yabancı işçi (1 Türk aşçı gibi) çalıştırılabilmesi için de asgari 5 Hırvat vatandaşın çalıştırılması şartı aranmaktadır.

Bu yeni şartlar, sadece 3. ülkeler (AB hariç) için geçerlidir. Firmalar genellikle kuruluş aşamasında bir Hırvat avukat veya danışmandan destek almaktadırlar.

Ayrıca, girişimcilerin şirket kurma işlemlerine yardımcı olmak amacıyla Hırvat hükümeti tarafından HITRO.HR (www.hitro.hr) isimli bir birim kurulmuş olup, anılan birim büyük şehirlerde bulunan Finansal Ajans (FINA)'ların bünyesinde faaliyet göstermektedir. Şirket kurma işlemlerinde girişimcilerin tek bir merkezden yönlendirilmelerini amaçlayan HITRO.HR ofislerinden kuruluş prosedüründe gerekli tüm evraklar temin edilebilmektedir.

Hırvatistan'da kurulu şirketlerin yüzde 80'i Limited Şirket (d.o.o.) statüsünde bu-

lunmaktadır. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar Limited Şirket olarak faaliyet göstermekte, bankalar, sigorta şirketleri, büyük ölçekli ticari firmalar ise Anonim Şirket olarak yapılmaktadır.

Öncelikle şirket sahibi veya ortakları tarafından şirket sözleşmesinin hazırlanması ve noterden onaylatılması gerekmektedir. Noter onayının ücreti şirket sermayesi miktarına bağlı olarak değişmektedir.

Şirket sözleşmesinde; kurucu veya kuruculara ilişkin bilgiler, şirketin adı (şirket kuruluş sözleşmesi hazırlanmadan önce Ticaret Mahkemesi'ne gidilerek şirkete verilmesi planlanan ismin daha önce başka bir şirket tarafından tescil edilmediği öğrenilmelidir. Ayrıca kurulacak şirkete "Croatia" veya türevleri olan bir isim verilmesi planlanıyorsa, bu durumda özel bir izin alınması gerekmektedir), şirketin merkez ofisi (Hırvatistan sınırları içerisindeki şirket adresi belirtilmelidir), kuruluş sermayesi (açılacak banka hesabına Limited Şirket için 20.000 HRK, Anonim Şirket için 200.000 HRK yatırılması gerekmektedir). Bankadan alınacak belgenin diğer belgelerle birlikte tescil başvurusu sırasında Ticaret Mahkemesi'ne sunulması gerekmektedir), şirketin faaliyet alanı, şirketin idari yapısına ilişkin bilgiler yer almalıdır.

Şirket kuruluş sözleşmesi noterde onaylatıldıktan sonra bir başvuru formu ile Tica-

ret Mahkemesi'ne başvurulması gerekmektedir. Ticaret Mahkemesi tescil işlemlerini tamamladıktan sonra firma tescil bilgilerini yayımlanmak üzere Resmi Gazete'ye (Narodne Novine -NN) ve günlük gazetelere göndermektedir.

Türkiye'deki bir şirketin Hırvatistan şubesini/birimini açmak için ise, öncelikle Yabancı Temsilcilikler Sicil Dairesi'nde tescil kaydı yaptırılması gerekmektedir. Tescil başvuru formu; firma ismini, Türkiye'deki merkez ofisin isim ve adresini, Hırvatistan'da kurulacak ofiste/şubede çalışacak kişilerin isim ve soyadlarını (Hırvatistan vatandaşları için sosyal güvenlik numarasını, yabancı çalışanlar için pasaportta yer alan bilgileri) içermelidir. Ayrıca, şirketin Hırvatistan'da şube açma kararına ilişkin bir belge, şirketin kuruluşuna ilişkin belge, Hırvatistan'da açılması planlanan ofisin/şubenin faaliyetlerinin tanımlandığı bir yazı, Hırvatistan'da açılacak şubede çalışacak kişinin atamasına/tayinine ilişkin karar belgesi ve Hırvatistan Hükümetine ödenmesi gereken harcın ödendiğine dair belgenin başvuru formuna eklenmesi gerekmektedir. Söz konusu belgelerin sertifikalı bir tercüman tarafından Hırvatça'ya tercümesinin yaptırılmış olması gerekmektedir. Zagreb Üniversitesi'nde Türkoloji (Türk Dili) Bölümü bulunmakta olup, anılan okul mezunları veya öğrencilerinin tercüman veya eleman olarak istihdam edilebilmesi mümkün bulunmaktadır.

ÜYE

FİRMA

TANITIMLARI

Mutfakta kalite İnoksan demek

Bursa'dan 5 kıtada 80 ülkeye mutfak araç ve gereçleri ihracatı gerçekleştiren İnoksan'ın ürünleri, müşteri memnuniyetinde 'kalite' kavramıyla birlikte anılıyor.

➔ Ürün kalitesi ve hizmet yaklaşımıyla fark yaratan İnoksan, müşteri memnuniyetini sürekli hale getirmek adına gerçekleştirdiği geniş çaplı bir araştırmayı tamamladı. GfK tarafından bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yöntemiyle yapılan müşteri memnuniyeti araştırmasında; 'Satış ve Satış Sonrası Destek', 'Genel Memnuniyet', 'Ürün ve Hizmetler', 'Müşteri Sadakati', 'Genel İmaj' gibi başlıklar önemli sonuçları ortaya çıkardı.

Satın alma görevlileri, üst düzey yöneticiler ve aşçılardan oluşan İnoksan kullanıcılarının katılımıyla bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yöntemi kullanılarak yapılan araştırmada, 'Satış ve Satış Sonrası Destek', 'Genel Memnuniyet', 'Ürün ve Hizmetler', 'Müşteri Sadakati', 'Genel İmaj' gibi başlıklar önemli sonuçları ortaya çıkardı.

'GERİ BİLDİRİMİNİ ÖNEMSİYORUZ'

Müşteri sadakatini geçen yıla göre artıran ve genel memnuniyeti yüzde 85 seviyesine çıkaran İnoksan, markasına duyulan güven ve bağlılığı sayısal verilerle de ortaya koyuyor. Araştırma kapsamında, İnoksan'ın ürünleri "kalite" kavramıyla birlikte anılırken, ürün ve hizmetlerinden memnun olanların oranı yüzde 85, ürünün kalitesini beğenenlerin oranı ise yüzde 87 olarak belirlendi.

Yaptıkları çalışmaların sonucunu tahlil etmek ve başarıyı sürekli kılmak için müşteri geri bildirimini çok önemsediklerini aktaran İnoksan Genel Müdürü Esra Altay Batkın, araştırma sonuçlarının yaptıkları çalışmaların karşılığı olduğunu belirtti. Batkın, "Bir

Ar-Ge yatırımları, inovatif ürünleri, sunduğu satış sonrası hizmetin kalitesini artırmak için kurduğu çağrı merkeziyle de sektörde fark yaratan İnoksan, aldığı geri bildirimlerle markasını daha da güçlendirmeye devam ediyor. Belli aralıklarla gerçekleştirdiği müşteri memnuniyeti araştırmasını bu yıl bağımsız araştırma şirketi GfK ile tamamlayan İnoksan, araştırma sonuçları ışığında hizmet kalitesini her zaman olduğu gibi en üst seviyede sürdürüyor.



Esra ALTAY

Turquality markası olarak önemli projelere imza atıyor, ürünlerimizi 5 kıtada 80'den fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Ürünlerimizin kalitesinin yanı sıra, müşterilerimiz için kolay ulaşılabilen bir marka olmak adına çağrı merkezimiz ve sürekli güçlendirdiğimiz bayi ağımızla da fark yaratıyoruz. Bu kapsamda gerçekleştirdiğimiz müşteri memnuniyeti araştırmasının sonuçlarını da baz alarak, sektördeki öncü çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. ■





Tekstilin parlayan yıldızı **GÜLTEKSTİL**

Bursa tekstilinde 37 yıllık maziye sahip olan ve yatırımlarıyla dikkatleri üzerine çeken Gültektstil, ihracattaki başarısıyla da göz kamaştırıyor.

➔ Bursa'da 1980 yılında bir aile şirketi olarak kurulan Gültektstil, mazisinde önemli başarılarla imzasını atmasıyla tüm dikkatleri üzerinde topluyor. Gültektstil, 30 bin metrekare kapalı alanı, kumaş boya terbiye tesisi, dokuma tesisi, DCM ihracat firması ve son olarak bünyeye katılan iplik boya tesisiyle entegre bir firma olmayı başarmanın haklı gururunu yaşıyor.

KALİTE İLK SIRADA

Kumaş boya terbiye tesislerinde son teknolojiyi kullanarak modernize ettiği laboratuvarıyla, boya otomasyon sistemleriyle oeko-tex standartlarına uygun üretim gerçekleştiren Gültektstil; kumaş boya alanındaki tecrübelerine 2017 yılın içinde kurduğu iplik boya tesisini de aktararak müşterilerine zamanında ve en kaliteli hizmet vermeyi sürdürüyor.

DOKUMA TESİSİ

Gültektstil'in dokuma tesisinde mevcut 93 adet tezgahla aylık ortalama 350 bin metre kumaş üretiliyor. Firma, mamullerindeki kalitesini ISO 9001 ve ISO 27001 kalite bel-

geleriye gözler önüne seriyor.

BOYA TERBİYE

Firma, 2004 yılında faaliyete geçen kumaş boya ve terbiye tesisinde, kapasitesini yeni teknolojilerle donatarak ve 250 çalışanıyla 25 ton/gün üretim kapasitesine ulaşmıştır. Perdelik kumaş boya ve terbiyesinde uzmanlaşmış kadrosuyla ihracat ve iç piyasaya hizmet veren Gültektstil, son olarak geçiş yaptığı boya ve kimyasal otomasyon sistemiyle kaliteli hizmet zincirine bir yenisini ekledi.

İPLİK BOYA

2017 yılı itibariyle Gültektstil bünyesine katılan iplik boya tesisinde, son teknoloji Loris Bellini boya makineleri, SSM marka aktarma parkuruyla günümüz şartlarına en uygun ve kaliteli üretimler gerçekleştiriliyor. Halen 10 ton/gün üretim kapasitesinde olan tesiste yeni makinelerin devreye girmesiyle üretim daha yüksek seviyelere çekilecek. Gültektstil bu arada, fason iplik boya ve boyalı iplik satışlarına başladığını da duyurdu. ■





'Hedefimiz en iyisi olmak'

Altıparmak'ta depo gibi küçük bir mekanda başladığı iş hayatında, bugün önemli başarılarına imza atmış bir isim olarak parlayan Leo Yapı Tasarım'ın kurucularından Furkan Toksöz, "Bir mekan için en önemli farkındalık; uyumdur. Öyle ki, bazen uyumsuzluklardan bile bir uyum, bir ahenk yaratmaya çalışırız" diyor.

➔ Karşımızda genç, çalışkan, yetenekli ve bir hayli de espritüel bir insan var. Başarı merdivenlerini yürüyerek değil, koşarcasına çıkmayı hedefleyip amacına ulaşan, ancak bununla da yetinmeyen genç bir iş adamı. Neresinden bakarsanız bakın, başarının ışıklarını görürsünüz. Şüphesiz kabına sığmıyor. Hani, "Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır" diye, onun da en büyük destekçisi eşi. Bu da yetmemiş yanına kardeşini de almış. Üçü el ele vermiş, firmalarını her gün bir adım daha önü çekenin mücadelesini veriyorlar. Onları alkışlamamak mümkün değil.

Merakla soruyorsunuz değil mi, "kim bu adam" diye. Leo Yapı Tasarım'ın ele avuca sığmayan genç patronu İç Mimar Furkan Toksöz'den bahsediyoruz. Dilerseniz, biz sorularımızı soralım, o kendine özgü üslubuyla bir cevaplasın.

E: Kimdir Furkan Toksöz?

F: 1985 Bursa doğumlu, bir ölümlü Esnaf bir ailenin büyük oğlu. Bu yolda eşi ve kardeşiyle birlikte yürüyen şanslı, biraz da yetenekli bir iç mimar.

E: Leo Yapı Tasarım'ın serüveni nedir, nasıl doğdu?

F: 2009 yılında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nden mezun olduğumda düşündüğüm tek şey bu meslekte kendimi nasıl en hızlı şekilde geliştirebileceğimdi. Bu doğrultuda; gündüz çalıştığım firmada normal mesaimi yaparken, geceleri de kendi çevremden edindiğim işlerle proje ve uygulama alanında kazanmam gereken tecrübeyi artırmaya çalıştım. Yaklaşık 2 sene bu tempoyla devam ettikten sonra 2012 Şubat'ında özellikle

eşim ve ailemin büyük destekleriyle Leo Yapı Tasarım doğdu.

E: Nasıl bu günlere geldi?

F: Her şey Altıparmak'ta, depodan bozma, eskilerin yazıhane diye tabir ettiği 15 m²'lik bir dükkanı tutmamla başladı. İşler iyi gidince iç mimarlıktaki en önemli kelimelerden biri olan mobilya için ayrı bir atölye kurduk ve mobilya imalatını da kendi bünyemizde çözmeye başladık. Fakat 'herkesin kendi işini yapması gerektiği' gerçeğini tecrübe etmemiz de hemen hemen aynı döneme denk geldi

Bu kısa ama önemli tecrübenin ardından ofisi FSM Bulvarı'na taşıyıp, bizi kendi alanımızda daha özgün ve başarılı kılacak işleri tercih etmeye başladık. Yaklaşık 3 sene boyunca bu misyonla kendimizi ge-

liştirdikten sonra sektörde edindiğimiz konum da fena sayılmazdı aslında, ama bizim daha büyük hayallerimiz, planlarımız vardı.

E: Oldukça hızlı bir süreç olmuş sizin için. Neydi bu hayaller?

F: Ben iç mimarlık okurken, kardeşim inşaat mühendisliği bölümünü kazanmıştı. Haliyle hayaller de hep bir gün birlikte bir iş yapabilme heyecanıyla gelişti. Karakterlerimiz ve yeteneklerimiz çocukluktan beri zaten uyumluydu. Ben ön libero oynardım, o oyun kurucu. Ben daha hayalciydim, o daha gerçekçi. Velhasıl artık mesleklerimiz de birbirlerini tamamlar nitelikteydi. Ben tüm bu süreçleri yaşarken, o da özel bir firmada kendini geliştirmiş. Çalıştığı şirket içinde bilgi ve becerisiyle gelebileceği en üst pozisyona kadar yükselmişti. Birlikte olursak; kabasıyla ince-siyle çok daha bütüncül çözümler sunan, vizyonu mevcut iki sektörün de üzerinde olan bir firma yaratabiliriz diye düşündük. Bu amaçla Ekim 2016'da kararımızı aldık ve tecrübelerimizi birleştirdik.

E: Hayırlı olsun.

F: Sağ olun.

E: Peki FSM'deki ofis hala aktif mi?

F: Hayır. Biz bu yeni oluşum için niyetlenirken, kentsel dönüşüm de bizim ofisimizin bulunduğu bina için niyetlendi. Biz de yeni ofisi Bursa'nın, prestiji gün geçtikçe yükselen konumu olan Balat'ta, adını mermer dokusu ve dinamik dış cephe tasarımıyla duyuran, mimarlığını aynı zamanda kuzenim olan Y. Mimar Zeynep Yenginer'in yaptığı Gür İş Merkezi'nde kurduk.

E: Bu arada ofisiniz gerçekten şahane! İç mimarlığın tanıtımı adına mı böyle marjinal bir ofis tasarladınız yoksa tamamen keyfinize göre mi oluşturduunuz?

F: Aslında her ikisi de. Bir yandan müşterilerimize iç mimari alanda olabildiğince fazla detay ve malzeme sunarken, diğer yandan bizim yaşam felsefemizi yansıtmaya çalıştık. Ana fikrimiz ise doğa ve yaşam dengesiydi.

E: Hissetmemek pek mümkün değil. Elinize sağlık.

F: Teşekkürler.

E: Peki şu anda bu güç birleşiminden sonra tam olarak ne yapıyor Leo Yapı Tasarım?



F: Şu anda iç-dış mimari + inşaat alanında; danışmanlık, projelendirme, kontrolörlük, uygulama ve anahtar teslim gibi tüm hizmetleri verebilmekteyiz. Yani yapıyla ilgili herhangi bir aşamada bir işi olan biri bizimle istediği çalışma şekliyle, istediği sonuca ulaşabilir. Bu; ister yetenekli ama aynı zamanda realist tasarım kadromuzdan çıkmış bir projeyle, ister kendi alanlarında hepsi Bursa'nın en iyisi olan çözüm ortaklarımızla uygulayarak ortaya çıkardığımız bir eserle olsun, müşterinin ihtiyacına, beğenisine ve bütçesine göre daima en optimum çözümleri sunabiliyoruz.

E: Mimarlık ya da inşaatla ilgili herhangi bir işi olan biri için direkt çözüm noktasınız anladığım.

F: Doğru, fakat herhangi biri yerine vizyon sahibi ya da vizyon arayan bir desek daha doğru olur. Çünkü sıradan işler yapmanın mücadelesini veriyoruz vizyon olarak.

E: Anladım. Peki nihai bir hedef var mı ya da belli mi?

F: Elbette. Kendi zamanımızın en iyisi olmak, temel gayemiz. Fakat bu daha çok tüzel bir hedef. Özele inecek olursak, belki basit gibi görünebilir ama doğru; keyifle çalışabilmek! Paranın değil de mestleki hazzın ön planda olduğu bir çalışma ortamı sağlayabilmek. Çünkü ancak o zaman yaratıcılığınızın sınırları kalkıyor ve yaptığınız şey paha biçilemez bir sanat eserine dönüşüyor. Müşteriye de bu süreçteki konforun tadını çıkartmak kalıyor.

E: Peki bunu her müşteride başarabiliyor musunuz? Kolay bir şey gibi görünmüyor çünkü.

F: Zor ama başarıyoruz. Tabii bu iki ayaklı

bir etkileşim. Yani sizin ne verdiğiniz kadar, müşterinin ne aldığı da önemli. Mesela daha öncesinde kötü demeyeyim ama işine yeterli özeni göstermemiş bir mimar ya da firmayla çalışmış ya da kendi başına sadece zevkine güvenerek bu işlerin altından kalkabileceği yanılgısına düşmüş bir müşterinin sizden aldığı hizmetin kalitesi ve farkını anlaması çok daha kolay oluyor



Leo Yapı Tasarım yeni iş yerinde

Bursa'nın iç mimarlık, tasarım, mimarlık ve inşaat alanında fark yaratan firması Leo Yapı Tasarım'ın, Balat'taki yeni iş yeri, düzenlenen bir kokteyle kapılarını açtı. Balat'ta Gür İş Merkezi'ndeki yeni ofisin açılışında konuklarını kapıda karşılayan Leo Yapı Tasarım'ın sahipleri Merve ve Furkan Toksöz ile Yiğithan Toksöz, mutluluk doluydu. Renkli görüntülere sahne olan açılışta konuşan Furkan Toksöz, "Daha yaşanabilir ve konforlu mekanlar tasarlamak için buradayız. Kendi zamanının en iyi projelerini üreten bir firmayız" dedi. Bursa'nın tanınmış simalarını bir araya getiren kokteylin ardından, dj performansının sergilendiği after partide konuklar eğlenceli saatler geçirdiler.



E: Anlıyorum Peki, daha sonra soracaktım ama konusu açılmışken şimdi sorayım o halde. Sizce de iç mimarlar, toplumumuzda genelde aşırı maliyetli hizmet erbabları olarak görülen hatta çalışmaktan imtina edilen kişiler mi?

F: Bu aslında iç mimarlığın ne demek olduğunun ya da ne yaptığının tam olarak bilinmemesiyle alakalı. En basit şekliyle bir örnek verecek olursak. Aynı bütçeyle, iç mimari projesi yapılmış bir mekanla, yapılmamış bir mekan arasındaki fark; paranın satın alamayacağı kadar büyüktür! O yüzden toplumu aradaki bu farkı bilentler ile bilmeyenler olarak nitelendirirsek daha doğru olur. Kendi fikrimce; eğer sizin için fonksiyon, konfor, estetik ya da prestijden biri bile paradan önce geliyorsa, diğerleri zaten ücretsiz olmuş oluyor. Yani, üzgünüm ama ben iç mimarlığın pahalı olduğu fikrine katılmayacağım. En fazla neyi gözettiğinize bağlı olarak göreceli diyebiliriz.

E: Kendi adıma aydınlandım İç mimar olduğunuz için soruyorum. Tüme varımcı mısınız?

F: Genelde evet. Ancak proje öznelinde konuşuyorsak her ikisi de.

E: Proje özneli derken?

F: Örneğin; bir mekanı tasarlarken önce yerinde keşif yapar, mekanı yaşarız. Ardından, kullanıcının talep ve beğenilerini dinleriz. Son olarak proje üzerinde kendi beyin fırtınamızı yapar ve ana konsepti belirleriz. O dakikadan sonra artık tüm detaylar o ana konseptte hizmet etmeye başlar. Yani önce arge ile ana konsept

olan tüme vardık. Ardından da diğer bütün detay çözümleri için tümden geldik.

E: Bir denge hali yani.

F: Aynen öyle.

E: Peki, sizce bir mekanı farklı kılan şey nedir?

F: Bence bir mekanı için en önemli farkındalık; uyumdur. Öyle ki bazen uyumsuzluklardan bile bir uyum, bir ahenk yaratmaya çalışırız. Bazen de tam tersi aşırı dingin bir tasarım söz konusuysa, bir detayı ya da bir mobilyayı tamamen uyumsuz bir biçimde çalışırız ki dengeli bir uyum hali oluşsun. Hayat gibi yani; kontrol altında sanılan kontrolsüzlük kıvamında bir uyum bahsetmeye çalıştığım.

E: Güzel betimleme

F: Sağ olun

E: Bu güne kadar ki deneyimleriniz düşünün. Çok farklı profiller, çok farklı istekler... Tükenmekten korkuyor musunuz?

F: Mesleğin tüketici bir yapısının olduğu, hatta tüketim kültürüne hizmet ettiği de doğru. Ancak bu her ne kadar negatif bir durum gibi gözükse de bizi gelişmeye ittiği kaçınılmaz bir gerçek. En basitinden, mesleğimizin ilk yıllarındaki çizgimizle şu anki çizgimiz arasında çok ciddi farklar var. Meslek; bir yandan sizin sabır ve yeteneğinizi emerken bir yandan da sizi sürekli araştırmaya ve öğrenmeye mecbur bırakıyor. Bu da doğal olarak sizi istemsiz bir şekilde bile olsa mesleki açıdan pişiriyor. Açıkçası enerjinin bol olduğu genç-

lik yıllarında bunun bir problem olacağını düşünmüyorum, ama yaşlar ilerledikçe mesleğe ayrılan verimli sürelerde düşüşler olacaktır. O zaman da muhtemelen 'tecrübe' adı verilen öğrenilmiş gerçeklik tüm eksikleri bir reçine gibi kapatacaktır. Nazlı bir sevgili gibi sürekli sizden ilgi bekleyen meslek de evrimini kalender bir yol arkadaşında tamamlar gibi geliyor bana

E: İyimser ama gerçekçi bir bakış açısı. Bu arada sıradaki soruya da değinmiş oldunuz aslında. Kendinizi geliştirmek için özel bir yönteminiz var mı?

F: Bana özel mi bilmem ama bir projeye başlamadan önce mutlaka istenen tarz ve ihtiyaçla alakalı örnek görselleri incelerim. Bu bazen saatler sürer ama sıkılmak bir yana dursun, büyük keyif alırım. Çünkü görsel hafızayı beslediğiniz her detay, ileriye ve diğer işlere yönelik sizin çözüm üretebilme kabiliyetinizi ve yaratıcılık sınırlarınızı genişletir. Fırsat oluşturduğunuzca yurtdışı gezilerini ve ilgili fuarları kaçırmamaya çalışırım. Bir de; gün içinde gördüğüm, kullandığım tüm mekanları analiz eder, bir eleştirmen edasıyla detay ve çözümleri incelerim. Bu bazen meslek hastalığı gibi algılanabiliyor ancak mesleki gelişime etkisi yüzde yüz.

E: Obsesif bir disiplin gerektiriyor sanırım.

F: Kesinlikle.

E: Zaman nasıl geçti anlamadık ama son bir soruyla toparlayalım isterseniz.

F: Buyurun.

E: Bu güne kadar işiniz gereği almış olduğunuz en farklı istek nedir?

F: Hah hah hah Çok iyi soru fakat ne yazık ki gizlilik ilkemiz gereği ne tarz bir istek olduğunu açıklamam doğru olmaz.

E: O halde peki diyelim ve sizi daha fazla yormadan bu keyifli sohbetimizi noktalayalım isterseniz.

F: Ne demek.

E: Nazik ev sahipliğiniz ve samimi cevaplarınız için çok teşekkürler.

F: Biz teşekkür ederiz.

E: Umarız her şey gönlünüzdeki gibi olur ve kendinizi gerçekleştirirsiniz.

F: Çok sağ olun. ■



Teknokom Makine'den YATIRIMDA DEV HAMLE

Gelecek beş yılda yüzde 250'lik büyüme hedefini yakalamak isteyen Teknokom Makine, yenilenen tesislerinde yeni yılda yeni hamlelere hazırlanıyor.

➔ Bursa'nın kompresörde lider firması Teknokom Makine, yatırımlarına tüm hızıyla devam ediyor. Teknokom Makine, yeni fabrika inşasıyla üretim parkurunu genişletecek olan firmanın Satış ve Pazarlama Müdürü Ali Cömert ile görüştük. Saha kapasitesini artırmasıyla beraber üretim alanını 5 bin metrekareye çıkaracak olan Teknokom, sektörde de enerji tasarrufu sağlayan kompresör çözümleriyle dikkatleri üzerine çekiyor.

Teknokom Makine, çeyrek asra yakın bir süredir Bursa'da faaliyet gösteren, kompresör ve basınçlı hava ekipmanlarına yönelik konusunda imalat, satış ve satış sonrası servis hizmetleri vermeye odaklanan bir Makine firması olarak anılıyor. Sektördeki yerini güçlendirdikçe ihracat faaliyetlerine yönelen firma, yurt içi bayileri ile de kompresör üretiminde söz sahibi olmuştur. Bu



gün gelinen noktada gerek üretim, gerekse satış için geniş bir dağıtım ağı ile sektörde hizmet veren Teknokom'un, gelecek beş yıl için de toplamda yüzde 250'lik bir büyüme yakalama hedefi var. 2018 içerisinde yenilenen fabrikaya geçmeleriyle beraber söz konusu hedefin yüzde 100'ünü gerçekleştirebilecek olan firmanın Satış ve Pazarlama Müdürü Ali Cömert ile bir araya geldik.

Türkiye'de çok nadir firmalar arasında yer alıyorsunuz diye biliyoruz. Kurucunuz bir hanım efendi, öyle değil mi?

Evet, Teknokom 1994 yılından bu yana Bursa'da faaliyet gösteriyor. Ve çok haklısınız, kompresör sektöründe Türkiye çapında firma sahibi, hanım olan başka bir firma yok. Annem, Nermin Cömert şirketimizin kurucusudur ve işin başında bulunmak üzere kurmuş olduğu takım ruhu içerisindeki ekip ile birlikte çalışmalarına devam etmektedir.

Gerçekten tebrik ederiz... Teknokom'un üretiminden bahsedebilir misiniz?

Bizim iki sahamız vardı. Birinde üretim yapılırken, diğeri için montajı gerçekleştiriyorduk. Ancak sac üretim kısmını bir süreliğine montaj kısmımıza dahil ettik. Şu anda sac imalatı yaptığımız fabrikayı büyütmeye çalışmıyoruz. Söz konusu fabrikamızın inşaat aşamasındadır. Ekonominin gidişatının belirsizliğini koruduğu bu dönemde, biz kendi adımlarımızdan emin bir şekilde yatırım yapmak ve kendi öz kaynaklarımızla büyümek için gayret gösteriyoruz. Teknokom olarak çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Biz üretimimiz dahilinde hava tanklarını, kaportayı kendimiz imal ediyoruz. Şu anda ortalama 2 bin metrekarelik bir kapalı alanımız var. Yeni fabrikamızla beraber bu alan 5 bin metrekareye çıkacak.

"Teknokom, kendi markası olan TORR ve yedek parça markası olan COMCO ile üretim anlamında kendisini kanıtlamıştır. Tüm ürünleri Türk Standartları Enstitüsü ve ISO şartnamelerine uygun olarak üreten firmamız, satış sonrası ve servis süreçlerini de ISO 9001:2008 belgesi ile tescillemiştir."

Ürün gamınızda hangi özellikteki kompresörler var?

Şirketimiz bünyesinde vidalı, yağsız (scroll), ve pistonlu hava kompresörlerin montajları gerçekleştirilmektedir. Dünyanın sayılı büyük imalatçılarından ve Türkiye'nin yerel; ancak konusunda uzman tedarikçilerinden sağlanan imalat parçaları ile kendimize ait olan TORR ve TEKNOKOM markaları altında vidalı, yağsız (scroll) ve pistonlu olmak üzere değişik guruplarda ürün imalatımız sürmektedir.

Teknokom, kendi markası olan TORR ve yedek parça markası olan COMCO ile üretim anlamında kendisini kanıtlamıştır. Tüm ürünleri Türk Standartları Enstitüsü ve ISO şartnamelerine uygun olarak üreten firmamız, satış sonrası ve servis süreçlerini de ISO 9001:2008 belgesi ile tescillemiştir. Genel

itibariyle toparlayacak olursak vidalı hava kompresörleri, yağsız hava kompresörleri, pistonlu hava kompresörleri ve bunların yanısıra hava tankları üretiyoruz. Görüldüğü üzere geniş bir ürün yelpazesine sahibiz.

Hangi sektörlerle çalışıyorsunuz?

Biz de sektör çeşitliliği çok geniştir. Tekstil, medikal, gıda, otomotiv, inşaat, Makine sanayi gibi birçok alanda hava kompresörlerimiz müşterilerimize çözüm sunmaktadır.

Peki, enerji verimliliği konusu sizi nasıl etkiliyor?

Biz, iki yıl öncesine kadar müşterilerimize bunu anlatırken zorlanıyorduk. Müşteriler de bilmiyordu ve 'Ne gereği var' diyorlardı. Sonuçta yüksek verimlilik sağlayan kompresörler için biraz daha fark ödemeleri gerekiyordu. Ama şu anda müşteriler de bilinçlendi. Daima enerji verimliliğini nasıl sağlayabileceklerini, ekstra avantajlarının neler olduğunu bizlere soruyorlar. Biz de müşterilerimizin ihtiyaçları karşısında yüksek verimli ekipmanlarımız ile onların çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz.

Sizin ürünlerinizdeki avantajlar neler?

Enerji verimliliği kapasiteye, hava kullanım oranı ve kullanım şartlarına göre değişiklik gösteriyor. Bunun için direkt yüzde vermek çok yanlış olur. Yani müşteri yüzde 100 kapasiteyle değil de, yüzde 70 kapasiteyle çalışıyorsa yüzde 30'luk fark direkt marjı aşağıya çekecektir. Tamamen oradaki ihtiyaca göre bunu hesaplamak gerekir. Bu nedenle kompresöre ihtiyaç duyulan sahada ölçümler yapılmalıdır, ne kadar hava tüketiliyor, bunun ne kadarı boşa gidiyor gibi konuların tespit edilip, iyi bir analiz yapılması gerekiyor ki en uygun kompresör seçilebilsin.



“Takım tezgahlarını yenilemek, 5 yıllık büyüme hedeflerini gerçekleştirmek, personel yetişmesini ve eğitimini sağlamak üzere 4 milyon TL'lik bir yatırımı öngörüyoruz.

Servis anlamında çözümlerinizi nelerdir?

Zaten bizim amacımızın birinci şartı yani olmaz ise olmazı satış sonrası hizmet anlayışımızdır. Eğer servis hizmetini sağlıklı bir şekilde veremezseniz müşteri memnuniyetini sağlamanız mümkün değildir. Bunun sonucunda yaptığınız işin hiç bir anlamı yok demektir. Çünkü her Makinenin arkasında bir servis mutlaka olmak zorundadır. Biz müşterilerimize 7/24 hizmet sunuyoruz.

Doğru ve zamanında yapılan periyodik kontroller ve ekipman üzerinde kullanmış olduğumuz en son teknolojik malzemeler oluşabilecek ve müdahale edilmesi gereken muhtemel bir arızayı zaten ortadan kaldırmaktadır.

Kompresör sektöründe çok fazla firma olduğu konuşuluyor. Merdiven altı üretimle ilgili düşüncelerinizi nelerdir?

Merdiven altı üretim diye tabir ettiğimiz üretim şekli her sektörde olduğu gibi bizim sektör ve bizim gibi firmalar için de maalesef bir problem teşkil etmektedir.

Teknokom olarak bünyemizde mühendis arkadaşlarımız çalışmaktadır. ISO, CE gibi belgeler mevcuttur. 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu çerçevesinde üzerimize düşen görevler eksiksiz olarak yerine getirilmektedir.

Taktir edilmelidir ki bu unsurların belli maliyetleri söz konusudur. Ancak merdiven altı üreticilerde ve satış sonrası hizmet veren bazı firmaların bu konular üzerine önem verilmemektedir. Bu durum da rekabette bizim açımızdan bir takım sorunlar ortaya çıkarmaktadır.

Fakat kabul edilmesi gereken bir gerçek vardır ki serbest piyasa ekonomisinde var olması son derece doğal olan bu yapıyı da göz ardı etmemizin mümkün olmadığıdır.

Sonuç itibarıyla bu kriterlerin müşteriler nazarında da bir değerinin olması ve ve-

riken kararların bu doğrultuda değerlendirilmesi gerektiği kanaatindeyim.

Yatırım hedefleriniz arasında neler var?

Şu anda hem yurt içi, hem de yurt dışında büyümeyi planlıyoruz. Üretim parkurumuzu modernize etmek ve genişletmek için yeni yatırımlar yapmayı hedefliyoruz.

Görükle'deki tesislerimizde yeni fabrika inşaatına başladık. Burada faaliyete geçeceğimiz zaman parkurumuzu modernize etmek ve yeni hedefler doğrultusunda parkurumuzu genişletmek önceliğimizdir.

Takım tezgahlarını yenilemek, 5 yıllık büyüme hedeflerini gerçekleştirmek, personel yetişmesini ve eğitimini sağlamak üzere 4 milyon TL'lik bir yatırımı öngörüyoruz.

Şu anda başlıca Hollanda, Çek Cumhuriyeti, Sırbistan, Rusya, Ukrayna, Kazakistan gibi ülkeler olmak üzere ihracatta 40 ülkeye ulaşmış durumdayız. Aynı zamanda Amerika'da bir fuar katılımımız oldu. ve bunun yanı sıra Amerika'da bir şirket kurduk, ürünlerimizi Amerika pazarına sunmak üzere showroom, ofis ve yedek parça stoğu tutmak için depomuz Illinois Chicago Elk Grove Organize Sanayi Bölgesinde yer almaktadır. Şirketimiz TEKNOKOM USA Inc. 2017 başı itibarıyla faaliyetlerine başlamıştır.

Yine 2018 ve 2019 yılı içerisinde sektörün en büyük yurtdışı fuarlarında katılım sağlayacağız.

Bu da bize yeni pazarlar oluşmasında katkıda bulunacaktır.

Şu anda ihracatta iyi giden ülkeler hangileri?

Daha önce de belirttiğimiz gibi Teknokom olarak güçlü olduğumuz pazar Avrupa bölgesidir. Mevcut pazar ülkesi sayımızı 35-40 civarına yükselterek ihracat ciromuzu arttırmak kalkınma hedefleri planlarımızdaki önceliklerimizdir.

Aslında Teknokom'un güzel bir Orta Doğu pazarı vardı; ancak şu an yaşanan savaş ortamı ortalığı biraz karıştırdı. Dolayısıyla son günlerde Orta Doğu pazarı sessizliğini koruyor. Ancak bu bölgede oluşabilecek talep karşısındaki mevcut yapımız, eskiden olduğu gibi tekrar pazara hakimiyet hususunda gerekli destekleri sağlayacaktır.

Kompresör sektörünün ülkemizdeki gelişimi için neler düşünüyorsunuz?

Sektörümüz için kompresör demek basınçlı hava demektir. Günümüz teknolojisinde kullanılan Makinelerin pek çoğunda



basınçlı hava ile üretim sağlanmaktadır. Bu da kompresör sektörünün daima gelişerek var olacağını göstermektedir. Yeni yatırımlar doğrultusunda sektörün gelişmeye açık olduğu aşırıdır. Her ne kadar günümüz ekonomisinde pazarda belli bir sıkışıklık söz konusu olsa da ülkemizin büyüme hedeflerine paralel olarak pazarın büyümesi de muhtemeldir.



Müşterinin kapasiteyi artırma ihtiyacı, Makinelerin ömrünü doldurması, yeni yatırımların ortaya çıkması ile birlikte basınçlı havayla ilgili daima yeni pazarlara ihtiyaç duyulacaktır.

Burada önem verilmesi gereken husus kamunun da özel sektörün de ülke ekonomisine daha faydalı olması ve yerli üreticilere destek vermesi amacı ile yerli kompresör üreticilerinin Makinelerini kullanma önceliği tanımalıdır. ■





Turgut BOZ

TEB, KOBİ'leri geleceğin sanayisine hazırlıyor

TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Boz, bankasının KOBİ'lere yönelik A'dan Z'ye hizmetlerini anlatırken, "Ülkemizin sürdürülebilir refahını sağlamak, gelişmiş ülkelerle aynı kulvarda yer alabilmek için katma değerli bir ekonomi yaratmalıyız" dedi.

TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, banka olarak, KOBİ'leri "Endüstri 4.0" kavramına adapte olabilmelerini kendilerine ödev edinerek, geleceğin koşullarına hazırlamaya ve rekabette öne çıkmalarını sağlamaya çalıştıklarını söyledi.

Turgut Boz, Türk Ekonomi Bankası (TEB) olarak, on yılı aşkın süredir KOBİ'lerin 'Danışman Bankası' anlayışıyla gelişimine ve rekabette güçlenmelerine destek verdiklerini bildirdi. Boz, "Bu süreçte iş dünyasında; sosyal, ekonomik ve teknoloji alanlarındaki değişim ve gelişimi de yakından takip ediyor; bu değişim süreci içinde KOBİ'lerimizin de yeni sistem içinde var olabilmeleri, farklı bakış açıları kazanmaları, geleceğin kodlarını daha iyi okuyabilmeleri adına onlara rehberlik ediyoruz" dedi.

ÜLKENİN REFAHI İÇİN

Değişimin en hızlı gerçekleştiği alanın teknoloji olduğunu vurgulayan TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, şöyle sözlerine devam etti:



TEB

"Teknolojideki gelişim tüm sektörleri etkiliyor. Sanal gerçeklik, yapay zeka, big data'nın işlenmesi, giyilebilir teknolojiler, nano teknoloji gibi bileşenler, tüm sektörleri üretim kanadında da tüketim kanadında da dönüştürüyor. Sanayinin bu süreçten ayrı düşünülmesi mümkün değil. Ülkemizin sürdürülebilir refahını sağlamak, gelişmiş ülkelerle aynı kulvarda yer alabilmek için katma değerli bir ekonomi yaratmalıyız. Katma değerli bir ekonomi yaratmak için ise dijitalleşmeyi büyük küçük demeden bütün işletmelerin içselleştirmesi, teknolojiyi iş yapış şekillerine entegre etmeleri, tüm dünyanın geleceğini şekillendirecek Endüstri 4.0 kavramını kaçırmamaları gerekiyor.

'HAYAT KALİTESİ ARTACAK'

Endüstri 4.0 daha hızlı, daha esnek, kalitesi daha yüksek ve daha verimli bir sanayiye

el birliğiyle oluşturmamıza katkı sağlayacak. Zaman ve emek israfı azalacak, artan verimlilik toplumsal gelişimi ve hayat kalitesini artıracak. İşlerin otomatize edilmesi KOBİ'lerimizi doğrudan etkileyecek. Bu dönüşümü kaçırmamak için bütün şirketlere ve sektörlerimize önemli ödevler düşüyor. Hızla uyum süreçlerine ilişkin planların yapılması, aksiyonların belirlenmesi ve üretim süreçlerini yenilenmesi gerekiyor. Biz de sorumlu bankacılık anlayışımız gereği TEB olarak, KOBİ'lerin "Endüstri 4.0" kavramına adapte olabilmelerini kendimize ödev ediniyoruz. Hem finansal hem de finansal olmayan ürün ve hizmetlerimizle fark yaratmaya odaklanarak, KOBİ'lerimizi geleceğin koşullarına hazırlamaya ve rekabette öne çıkmalarını sağlamaya çalışıyoruz."

'İL İL GEZİYORUZ'

Ürün ve hizmetleri KOBİ'lerin teknolojik dönüşümüne rehberlik edecek formatta geliştirdiklerini kaydeden Turgut Boz, verdikleri hizmetlerin temelini 'KOBİ'lerin Danışman Bankası' misyonuyla yapılandırdıkları katma değerli hizmetlerin oluşturduğunu söyledi. Boz, "Biz bu hizmetlerimizi, KOBİ'lerimizin teknolojik dönüşümüne de rehberlik

edecek formatta geliştirmeye devam ediyoruz. İl il gezerek firmalarımızı rekabette ön plana çıkarmak adına düzenlediğimiz TEB KOBİ Akademi çatısı altındaki eğitimlerimiz kapsamında KOBİ'lerin "Endüstri 4.0" kavramına adapte olabilmelerini sağlamak amacıyla "TEB KOBİ Akademi Endüstri 4.0 Buluşmaları" düzenliyor, sürece dair farkındalık seviyelerini artırmayı hedefliyoruz. Kasım ayında Denizli'de, Ekim ayında Konya'da düzenlediğimiz buluşmalarımızı, 2017-2018 sezonunda da her ay bir ilde düzenlemeye devam edeceğiz.

'İŞ DÜNYASININ NABZINI TUTUYORUZ'

KOBİ'lere yönelik yayın yapan ilk internet televizyonu olma özelliği taşıyan ve bankamızı sektörde farklılaştıran TEB KOBİ TV; ekonomi, piyasa ve iş hayatının nabzını tutan haberlerinin yanında; teknoloji odaklı üretim, sektörel bazda endüstri 4.0 süreci, dijitalleşmenin iş yapış şekillerini nasıl etkilediği, firmaların sürece nasıl adapte olmaları gerektiği konusunda KOBİ'lere yol gösteriyor. Büyüme yolundaki firmalarımıza analizleri ile rehber olan TEB KOBİ Danışmanlık Programı'ndan yetişen deneyimli uzmanlarımız; sanayinin ve üretim döngüsünün dijitalleşmesi sürecine hakim olacak formasyonda özel olarak yetiştiriliyor. Özetle sunduğumuz hizmetleri hem dünyanın hem de KOBİ'lerimizin değişen ve farklılaşan ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde sürekli yeniliyoruz" diye konuştu.

'YENİ PAZARLAR YARATIYORUZ'

TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Boz, ürün ve hizmetlerindeki bu dönüşümü, her segmentin ihtiyaçlarına göre özel olarak odaklanarak yapılandıklarını ifade ederek, şu görüşlere yer verdi:

"İhracat yapma hedefinde olan firmalarımıza, yurt dışında ihracat yapmalarını kolaylaştıracak dijital bir servis olan www.tebledisticaret.com ile hizmet veriyoruz. www.tebledisticaret.com ile dış pazarlara yönelik rafine bilgiyi tek bir havuzda topluyor, bu havuzu KOBİ'lerimizin hizmetine sunuyoruz. Dış ticaret yapan veya potansiyeli olan KOBİ ve kurumsal firmaların ürün kodu, pazar verileri, potansiyel müşteri listesi, güncel fuar bilgileri, nakliye sürecinde gerekli evraklar, ticaret yapılacak ülkede uygulanan



vergi oranları gibi kapsamlı bilgilere kolayca ulaşmalarını sağlayan www.tebledisticaret.com ile 160'tan fazla ülke, bin 500'den fazla firma, 20 binden fazla tedarikçi, 10 binden fazla sektörel rapor bilgilerini güncel olarak kullanıcılara ulaştırıyoruz. Böylece dış ticaret faaliyetinde bulunacak firmalara yeni pazar ve yeni müşteriye ulaşmalarında destek oluyoruz."

TEB KADIN BANKACILIĞI

TEB Kadın Bankacılığı konusuna da değişen Turgut Boz, sözlerine şöyle devam etti:

"Kadın patronların global dünyada rekabet edebilecek seviyeye ulaşmaları ve istikrarlı bir büyüme elde edebilmeleri için hizmet verdiğimiz TEB Kadın Bankacılığı çatısı altında, il il gezerek kadın patronların işlerini geliştirmeye yönelik bilgi ihtiyacını karşıladığımız TEB Kadın Akademi'lerini TEB'le Kadın On Air ile Facebook üzerinden herkesin erişebileceği bir dijital kaynaktan da sunuyoruz. Her hafta Perşembe günü farklı bir konu çerçevesinde uzman isimleri ağırlıyoruz. Finansal okuryazarlık, işi büyütmek için altın kurallar, karlılığı artırmanın yolları, yeni müşteriye edinimi için doğru satış teknikleri, hukuki okur yazarlık vb gibi pek çok farklı konuda şimdiye kadar yaptığımız 65 yayınlı 3 milyondan fazla gösterim elde ettik."

İNOVASYONA DÖRT KOLDAN DESTEK

İnovasyona dayalı girişimciliğin gelişimine dört koldan destek veriyoruz. Geleceğin KOBİ'leri olacak girişimcilere elde ettikleri finansmanla fikirlerini nasıl işe dönüştürebileceklerinden projelerini nasıl yeni pazarlara

taşıyacaklarına kadar her konuda yol gösterdiğimiz TEB Girişim Bankacılığı, teknoloji odaklı ürün ve hizmet sunma kaslarını da geliştiren en temel iş kollarımızdan. Bugüne kadar TEB Kuluçka Merkezi'ne 4480'e yakın yeni iş fikri gelirken, bunlardan 461'i kabul edildi; 30 girişimci ise toplamda 34,9 milyon TL yatırım almayı 123 girişimcimiz 38,9 milyon devlet desteği almayı başardı.

Ülke genelindeki girişimcilere ulaşmak ve onların yenilikçi iş fikirlerini ekonomiye kazandırmak amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile bir işbirliği yaparak, ilk olarak İstanbul Ataşehir'de hayata geçirdiğimiz TEB Girişim Evleri projemizi Anadolu'ya yayıyoruz. TİM-TEB Girişim Evleri'nin sayısını bu ay içinde Erzurum'da da açarak 10'a çıkardık.

ÇOCUKLARA MAKER ATÖLYESİ

Kasım ayında başlattığımız 'Minik Maker'ler İş Başında' projesiyle, TİM-TEB Girişim Evleri'ni ilkökul çağındaki çocuklarımıza açarak birer maker atölyesi haline getirdik. İki hafta süren bu proje kapsamında Bursa, İzmir, Denizli, Gaziantep, Trabzon, Mersin, Konya, Edirne ve İstanbul'daki TİM-TEB Girişim Evleri'nde 500'den fazla ilkökul 3. ve 4. sınıf öğrencisine maker eğitimleri verdik. Anadolu'daki çocukların büyük şehirlerde yaşayan çocuklarla fırsat eşitliğine sahip olmasına da imkan tanıyan bu proje ile çocuklarımızı inovasyon ve girişimciliğin temeli maker hareketiyle tanıştırdık. Her bir çocuğumuzun burada tanıştığı inovasyon kültürünü ve temellerini öğrendiği maker hareketini daha ileri taşıyacağına inanıyoruz.

Özetle, piyasanın değişim ve gelişimini takip ederek müşteri ihtiyaçlarını hızla analiz edip onlara özel fırsat ve destekler yaratmada kuvvetli kaslarımız ve değişen müşteri profiline ve trendlere son derece hızlı adapte olmak üzere şekillenmiş bir yapıya var. Teknolojik dönüşümün ve dijitalleşmenin gelecekte ekonomiye ve reel sektörde rekabete yön vereceğini düşünüyor, hem kendi servis ve hizmetlerimizi bu yönde dönüştürüyor hem de müşterilerimize bu alanda rehberlik etmeyi hedefliyoruz. Bu temel yaklaşım 2018 yılında da en önemli önceliğimiz olacak." ■



Konur Cerrahi Tıp Merkezi Burtom Sağlık Çatısı Altında

Bursa'nın sağlık sektöründeki simge kuruluşu Konur Cerrahi Tıp Merkezi, yapılan anlaşmayla Burtom Sağlık Grubu bünyesine katıldı.



Erol KILIÇ

1977 yılında Konur Teşhis ve Tedavi Merkezi olarak kurulan ve Bursa'nın en eski sağlık kuruluşları arasında yer alan Konur Cerrahi Tıp Merkezi, bu yılın Kasım ayı itibarıyla Burtom Sağlık Grubu çatısı altında hizmet vermeye başladı.

Bursa'nın sağlık sektöründe zirvedeki ismi ve Çekirge'de uzun yıllardır faaliyet gösteren Konur Cerrahi Tıp Merkezi, 2010 yılında Acıbadem Sağlık Grubu bünyesine katılmıştı.

Burtom Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kılıç, Konur Cerrahi Tıp Merkezi'nin kentin sağlık tarihine adını altın harflerle yazdıran kurumların başında geldiğini bildirdi. Konur Cerrahi Tıp Merkezi'nin Bursa'da doğan, büyüyen ve yaşayan birçok kişinin sağlık ile ilgili sorunlarında ilk akla gelen kuruluşlardan biri olduğuna vurgu yapan Erol Kılıç, halkın gönlünde, zihninde

güzel anılarla yer eden kurumun Bursa'nın bir değeri olarak kabul gördüğünü söyledi.

İKİ KÖKLÜ FİRMA BİRLEŞTİ

Kılıç, kentimizde yıllardır sağlık sektöründe hizmet veren Konur'un, Burtom Sağlık Grubu çatısı altında, insan odaklı ve kaliteden ödün vermeyen anlayışını büyüterek sürdüreceğini ifade ederek şöyle devam etti:

"Bu inancımızla, Burtom Sağlık Grubu olarak 2017 Kasım ayında Konur Cerrahi Tıp Merkezi yönetimine talip olarak bünyemize kattık. Konur Cerrahi Tıp Merkezi günün 24 saati; acil servis ve ambulans hizmetleri ile cerrahi alanda anestezi ve reanimasyon, plastik ve rekonstrüktif cerrahi, ortopedi, beyin ve sinir cerrahisi, kardiyovasküler cerrahi, genel cerrahi, göz hastalıkları, kulak burun boğaz hastalıkları, kadın hastalıkları



ve doğum, üroloji, beyin ve sinir cerrahisi, branşları ile dahili tıp alanda iç hastalıkları, çocuk sağlığı ve hastalıkları, nöroloji, fizik tedavi ve rehabilitasyon, nefroloji ve radyoloji bölümleri ile tüm branşlarda kentin sağlığına hizmet vermeye devam edecektir."

PERSONEL ETKİLENMEYECEK

Burtom Sağlık Grubu'nun makro olma yolunda emin adımlarla hedefine yürüyeceğinin altını çizen Burtom Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kılıç, kurumların birleşmesinin Konur Cerrahi Tıp Mer-

kezi'ndeki personeli etkilemeyeceğini ifade etti. Erol Kılıç, "Konur Cerrahi Tıp Merkezi'nde hali hazırda hizmet veren hekim, sağlık personeli ve sağlık dışındaki bölümlerde çalışan personel, bu karardan etkilenmek istemeyen tüm personelle çalışmasına devam edecektir. Yıllarca sağlık sistemi içerisinde büyük tecrübeye sahip bu arkadaşlarımız ve sisteme yeni kazandıracığımız arkadaşlarla birlikte Bursa halkına daha iyi, kaliteli hizmet vereceğimize inanıyoruz" diye konuştu.

BUR TOM'A GENEL BAKIŞ

Burtom Sağlık Grubu bünyesinde; tıbbi görüntüleme alanında Villabiçen, Esentepe, FSM, Heykel şubeleri ve yine bünyesinde hizmet veren Esentepe Tıbbi Laboratuvar Tanı Merkezi bulunmaktadır. Ayrıca dahili tıp merkezi olarak hizmet veren Biyofiz Nilüfer Tıp Merkezi ve Biyofiz Mudanya Tıp Merkezleri ile, cerrahi alanda bu yıl hizmete girecek olan Burtom Özlüce Cerrahi Tıp Merkezi ve bünyesine yeni dahil ettiği Konur Cerrahi Tıp Merkezi, Burtom'un diğer kuruluşları olarak ön plana çıkıyor. ■



Hey barista; 'Bu fotoğraftakini tanıyor musun?'

Japonlar'ın Türklere olan ilgisi ve sevgisini bilmeyeniniz yoktur. Peki ya dostlukları... Unutmazlar, kılı kırk yarararak onları arayıp bulur ve hasret giderirler. Tıpkı Massao Kaji'nin yaptığı gibi.

Massao Kaji adında bir Japon geçen ay Nalbantoğlu Siesta'ya elinde bu fotoğrafı geldi. Aynı filmlerdeki gibi bara yanaşıp, "Bu fotoğraftaki kişiyi tanıyor musunuz?" diye sordu. Masao, 25 yıl önce bu dükkanda kahve içmiş ve o kahveyi yapan kişiyi tekrar görmek için gelmiş-



ti. Gerekli yardımlar yapıldı ve Müşfik Çırpanlı ile Masao buluşturuldu.

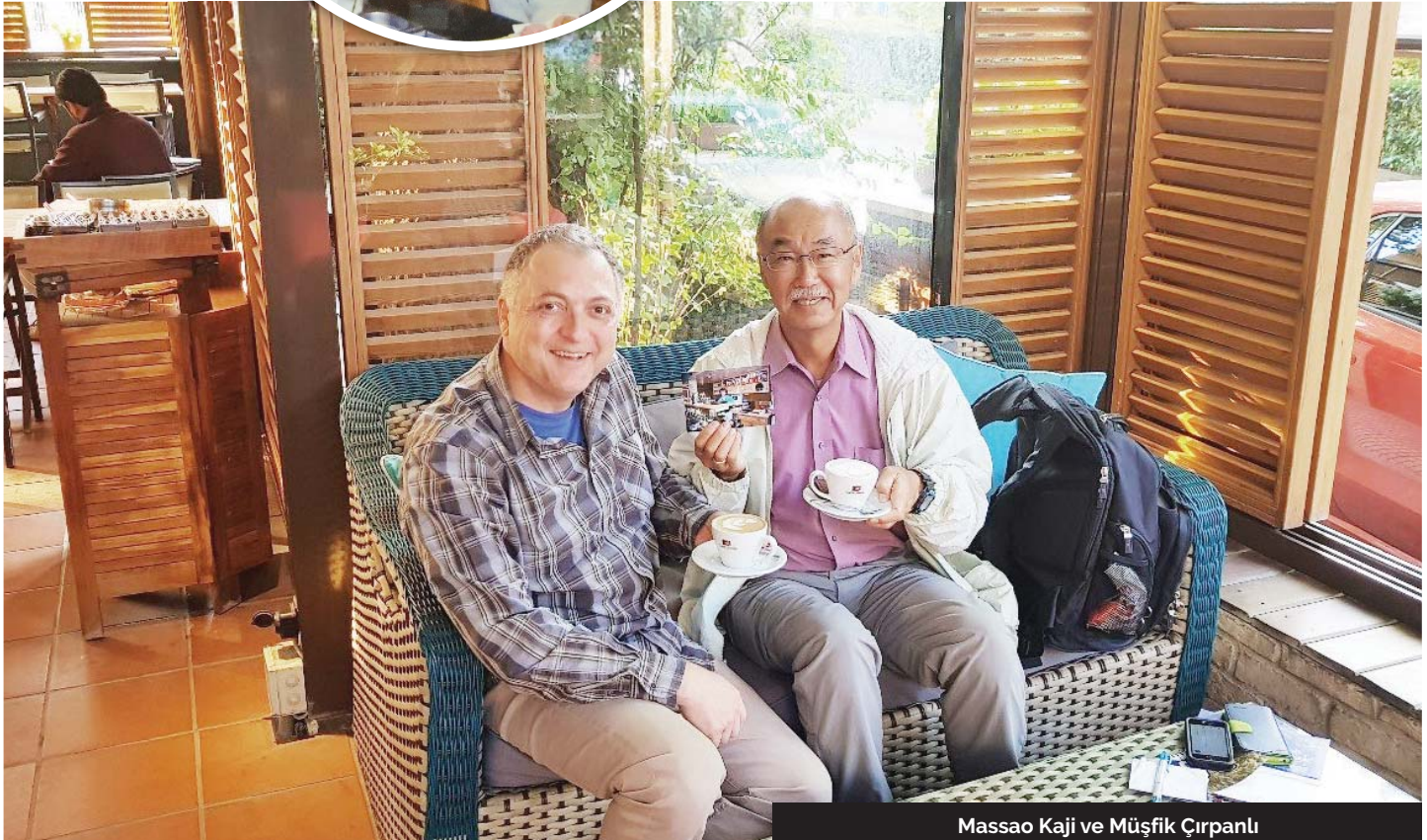
Bay Massao Kaji naif, kibar, beyefendi bir Japon vatandaşı. Kendini çalışmaya, öğrenmeye, seyahat etmeye adanmış bir kişi. Değerli bir Japon mühendis ve bu sayede dünyanın farklı birçok böl-

gesinde çalışma ve yaşama imkânı bulmuş. Aynı zamanda iyi bir bisiklet sporcusu olarak dünyanın birçok bölgesinde pedal çevirerek dolaşmış.

25 YILLIK HİKAYE

Ve, biz gelelim asıl konuya... Massao Kaji'nin ilginç hikayesini şöyle özetleyelim:

Massao Kaji'nin tam 25 yıl önce İstanbul'da Japon Elçiliği'ndeki bir davete katılması gerekmiş, ancak davete çocuk alınmıyormuş. Derhal küçük bebeğe otelde bakacak bir genç bir hanım bulunmuş. Bu genç hanım o zamanlar İstanbul'da öğrenim gören Banu Hanım'mış, Kaji ailesi birkaç gün sonra da



Massao Kaji ve Müşfik Çırpanlı



Bursa'yı ziyaret etmişler. Kozahan'da tesadüfen Banu Hanım ile karşılaşmışlar. Banu da, "Hadi gelin, şurada bir kahve içelim" diyerek güzel aileyi alıp o zamanki Siesta'ya getirmiş.

Massao Kaji, Siesta'da gördüğü ilgi ve Banu Hanım ve Siesta'nın kurucusu Müşfik Çırpanlı'nın ağırlaması ile çok mutlu olmuş. Japonya'ya döndüğünde bunu bir arkadaşına da anlatmış. Daha sonra Massao'nun Türkiye'de gezdiği yerler bir seyahat broşüründe yer almış.

BÜYÜK BİR VEFA ÖRNEĞİ

Massao'nun eşi Holly ne yazık ki yakın zamanda vefat etmiş. Massao, şimdilerde Holly ile el ele gezdiği birçok ülkeyi tekrar görüyor. İlginçtir, anıları tekrar canlandırmak için eski dostlarını tek tek arayıp buluyor. Müşfik Çırpanlı, Japon dostuyla bu ilginç buluşmasını şu sözlerle noktalyor:

"Siesta'dan sonra yardımlarımızla Banu hanım ile de İstanbul'da buluştular. Bu en değerli en vefalı müşterimizi evimizde eşim ve kızlarımla da tanıştırmak benim için büyük mutluluk oldu."



Massao Kaji ve Çırpanlı ailesi



Oba Grup 8 yılda ZİRVEYE OTURDU

Başarı; bazılarının imrenerek baktığı, bazılarının ise bulunduğu yeri daha ileriye taşımının mücadelesini verdikleri bir unsurdur. Başarıya doymuyorsanız, yepyeni plan ve projelere açıksanız ve gözünüzü budaktan esirgemiyorsanız, gideceğiniz, ulaşacağınız nokta elbette zirve olacaktır. Tıpkı, Oba Grup'un 8 yıl gibi bir zamanda ulaştığı noktadır.



Behçet ARSLAN

2009 yılında temizlik ve üretime destek şirketi olarak kurulan Oba Kurumsal, bugün endüstriyel temizlik, güvenlik, endüstriyel temizlik ürünleri tedariki ve tesis yönetimi konusunda 1000 m2 kapalı alana sahip yerleşik şubesi ile Bursa'nın zirvedeki firması olarak ışık saçıyor.

BAŞARIYA ODAKLI KADRO

2002 yılından beri süre gelen tecrübe ile 2009 yılında hizmete başlayan Oba Grup, hizmet sektörü ve taşeron sektöründe çözüm ortaklığıyla hizmet bekleyen tüm müşterilerinin gücüne güç katmak ilkesiyle kuruldu. Başarıya odaklı uzman ve profesyonel idari kadrosuyla sektörde ilk sıralara yükselmenin haklı gururunu yaşıyor.

2011 yılında kurulan Arslanoba Özel Güvenlik ile alanında deneyimli, güvenilir, gerekli eğitimlerini tamamlamış ve yaptıkları işin sorumluluğunu kaldırabilecek profesyonel güvenlik kadrosuyla dikkat çekiyor. Bu çerçevede şirket; 5188 Sayılı Özel Gü-

venlik Hizmetlerine Dair Kanun çerçevesinde İçişleri Bakanlığı tarafından koruma ve güvenlik hizmetlerini profesyonel olarak hizmet vermek üzere yetkilendirildi.



KAĞIT SEKTÖRÜNDE HAMLE

Oba Grup bünyesinde 2015 yılında devreye giren Lara Kağıt Bireysel ve Kurumsal Hiz.Ltd.Şti.'nin öncelikli hedeflerinden biri marka bilinirliğini arttırmak ve piyasada büyüyen bir marka haline gelmek olarak seçildi. Büyüme hedefini 3 yıl gibi kısa bir sürede gerçekleştiren şirket, kağıt üretiminde Bursa'da ilk üretici kuruluş olarak yer aldı. Lara Kağıt, iç piyasanın yanı sıra Dubai ve Suudi Arabistan'a ihracatlar gerçekleştiriyor. Bununla yetinmeyen şirket ayrıca Ro-

ARSLAN OBA



ürünleri ve ambalaj malzemelerinde bine yakın çeşitlikte ürünle hizmet veriyor. Şirket, endüstriyel temizlik ve ambalaj alanında evsel veya endüstriyel olarak kullanılan her türlü malzemeyi tedarik ederek de hizmet zincirine yeni bir halka ekledi. Yüksek stoklu çalışan firma, müşterilerinin acil ihtiyaçlarını da talep halinde değerlendiriyor.

Yetkililer, sunduğu tüm hizmetlerde çevre dostu ürünler kullanarak çözümler üretirken, önce insan ve çevre sağlığı ilkesiyle hareket eden Oba Ambalaj'ın, yasal düzenlemeleri eksiksiz uygulayarak içeriği belli olmayan markasız ve msds'leri olmayan kimyasal ürünleri hiçbir koşulda stoklarında bulundurmadıklarına dikkat çekiyor.

İSTİKRARLI BÜYÜME HEDEFİ

Türkiye her geçen gün büyürken kendilerinin de buna destek vermek zorunda olduklarını belirten yöneticiler, "Personel sayımızı artırıp istihdam sağlayarak daha fazla kişiyi iş sahibi yapmayı ve müşterilerimize kaliteden asla ödün vermeden, profesyonel bir kadroyla en iyi şekilde hizmetin devamlılığını sağlayarak dengeli ve istikrarlı bir şekilde büyümeyi planlıyoruz. Üretim kısmımızda ise makine portföyümüzü geliştirerek, ihracat rakamlarımızı yükselterek, önümüzdeki iki yıl içerisinde üretim kapasitemizi iki katına çıkarmayı hedefliyoruz" görüşlerine yer verdiler. ■

many, Bulgaristan, Finlandiya, Irak, Filistin ve İsrail gibi ülkelere de ihracat konusunda girişimlerini sürdürüyor.

Lara Kağıt, iç piyasa satışında Bursa ili ile sınırlı kalmayarak Eskişehir, Kütahya, Afyon,

Balıkesir, İstanbul, Denizli ve Ankara başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir tarafına sevkiyatlar gerçekleştiriyor. Lara Kağıt, ilk etapta rulo havlu ve 'z' katlama havlu üretirken, bugün üretim ağını çeşitli ebat ve adetlerde olmak üzere peçete, garson katlama peçete, hareketli havlu, tuvalet kağıdı ve ev tipi ürünlerle genişletti.

TEMİZLİK ÜRÜNLERİ

Grup içerisinde Oba Ambalaj 2015 yılında faaliyete geçerken, endüstriyel temizlik



40 YILLIK ÇINAR KARKENT TEKSTİL

1960'lı yıllarda küçük bir dokuma atölyesinde temelleri atılan, 1980'lerin başında Karkent Tekstil olarak hayat bulan firma, bugün dünya üzerinde 40 ülkeye ihracat yapıyor.

Ali SAYIN



Karkent Tekstil, bir yıl sonra ise büyük bir sıçrama yaparak 162. sıraya yükselerek Bursa'nın gözde kurumları arasındaki yerini aldı. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın dört bir yanında 40 ülkeye ihracat yapan firma, gün geçtikçe büyümekte ve müşteri ağını genişletmektedir.

Karkent Tekstil'in kurucusu Ali Sayın'ın yenilikçi ve girişimci yaklaşımları, şirket bünyesinde farklı iş alanlarının ortaya çıkmasına ve özgün eserlerin sergilenmesinde önemli rol oynuyor. Bu doğrultuda Karkent Tekstil, tarihi serüveni içinde inşaat sektörüne de adım atarak Bursa'ya ve Bursa halkına yeni yaşam alanları sunmak için çalışmalarını yoğun tempoda sürdürüyor.

➤ Bir yandan tarihi içinde barındırırken, diğer yandan gelişen teknolojiye ayak uydurup ekonomi ve iş dünyasına yön veren sanayi şehrimiz Bursa'da; dokuma sektörünün önde gelen kumaş imalatçılarından biri de Karkent Tekstil'dir.

1980 yılından beri tekstil sektöründe hizmet veren Karkent Tekstil, kelimenin tam anlamıyla kuşaktan kuşağa birikimlerini aktarmasıyla dikkat çekiyor. Karkent Tekstil, bu çerçevede üç kuşak boyunca hız kesmeden büyümeye, yenilenmeye ve son teknolojiyi takip ederek özgün planlama ve üretim faaliyetlerini artırmaya devam ediyor.

Karkent Tekstil'in mazisine bir göz attığımızda firmanın temellerinin 1960'lı yıllarda merhum Murat Sayın'ın küçük bir atölyede kumaş dokumaya başlamasıyla atıldığını görüyoruz.

Baba mesleğini sürdürmeyi görev bilen Ali Sayın, Karkent Tekstil'in temellerini 1980 yılında attı. Günümüzde Gürsu Organize Sanayi Bölgesi'nde 15.000 m2 kapalı ve 5.000 m2 açık alan içerisinde yer alan, son teknoloji dokuma makineleri ile yıllık üretim kapasitesi 10.000.000 metre kumaş olan Karkent Tekstil bünyesinde; pamuklu, polyester-pamuklu ve baskılı gömleklik kumaşlar üretiliyor.

İHRACATTA DA GÖZDE FİRMA

2005 yılından beri ihracat yapan Karkent Tekstil, dokuma kumaş sektöründeki Bursa'nın ilk ihracatçı firmalarından birisi olma özelliğine sahip. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO)'nun 'Ekonomiye Değer Katanlar' listesinde 2009 yılında 192. sırada olan



TEKSTİL DOKUMA MÜZESİ

Karkent Tekstil'in Bursa'ya kazandırdığı en önemli yeniliklerden biri ise, yine kendi bünyesinde oluşturduğu "Tekstil-Dokuma Müzesi"dir. Bursa'da bir firma bünyesinde ilk olma özelliğini taşıyan müze, kentin dokuma tarihine ışık tutmakla birlikte, tekstilin yıllardır geçirdiği değişimi çarpıcı bir şekilde gözler önüne seriyor. Nesilden nesile anlayışıyla, Karkent Tekstil'in birikimlerini sergileyen müzenin Bursa tekstil dünyasına yeni bir anlayış getireceğine de kesin gözüyle bakılıyor. ■

A Segment Proje

komple kiralık



Nazar İnşaat'ın 30 Yıllık tecrübesiyle

Bursaray Nilüfer istasyonuna

100 metre mesafede

3500 m2 kapalı alan

2.224 221 96 79

0532 423 65 15

www.nazarinsaat.com.tr

 **nazar**

İNŞAAT TİC. SAN. LTD. ŞTİ.

İSKENDER[®]
1867'DEN BERİ

*Cevat İskenderoğlu Varisleri İşletmeleri
Neslihan, İlgihan ve İskender İskenderoğlu*

İstanbul'daki ilk řubemiz

**Nişantaşı
řakayık Sokak No:67'de**

açıldı!

- BURSA TAYYARE KÜLTÜR MRK. YANI •
- BURSA KORUPARK AVM •
- BURSA CARREFOUR AVM •
- İSTANBUL NİŐANTAŐI ŐAKAYIK SK. NO:67 •

İSKENDER[®].COM.TR
1867'DEN BERİ

f t i /iskendercomtr

444 16 18



TARZINI YAŞA


Uludağ
PREMIUM

HAFIF İÇİMLİ MADEN SUYU • Designed by DİCE KAVEK