

# NATURA

## BOYA

İtalyan Dekoratif Boyalar

Natura Boya İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.  
Adres : Perpa Tic. Mrk. B Blok Kat:5 No:225 Okmeydanı - Şişli / İSTANBUL  
Tel : (0.212) 222 16 74 - 222 52 39  
Faks : (0.212) 222 69 05  
E-mail : info@naturaboya.com  
Web : www.naturaboya.com  
E - Shop: www.natura.com.tr

**DÜNYA**  
26 MART 2020

# PERPA



## Alfa Pnömatik markalaşma yolunda ilerliyor

**Alfa Pnömatik** olarak projelerinin daha çok elektronik ve dijitalleşmiş sistemlere adapte olma hususunda ilerlediğini kaydeden Alfa Pnömatik Genel Müdürü Arı Bilal, ürünlerini teknoloji çerçevesinde revize ettiklerini söyledi. ➔ **SAVFA7**

## Kurtco Nakliyat 10 kat büyüdü

**Evden** eve taşımacılıkta 2019'da yüzde 20 büyüdüklerini söyleyen Kurtco Nakliyat firma sahiplerinden Ercan Karakurt, yakaladıkları büyümeye rağmen piyasada tahsilat anlamında bazı sorunlar da yaşadıklarını ifade etti. ➔ **SAVFA11**

## Electron yeni pazarlara odaklandı

**İhracatta** yeni pazarlara yönelik yatırımlar yapan Electron, Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Amerika gibi ülkeleri portföyüne dahil etmek istiyor. İnsan kaynakları alanındaki yatırımlara ağırlık vereceklerinin altını çizen Electron Yönetim Kurulu Üyesi Ali Gürses "Proje bazlı donanım ve yazılım çalışmalarımız devam edecek" dedi. ➔ **SAVFA8**

# Yeni dönemde 'altyapı' yatırımlarına odaklandı

Her yıl artan talepler ve ihtiyaçlar doğrultusunda yatırım yapma zorunluluğu birçok alanda kendisini hissettiriyor. İlk etapta Karaköy Perşembe Pazarı tüccarlarıyla bir araya gelerek Perşembe Pazarı Yapı Kooperatifi'ni kurmasıyla temelleri atılan Perpa, A ve B blok yönetimleri altyapıda dış cepheye çevre düzenlemesi alanında yatırımlar yapmayı hedefliyor.

### BarişSEDEF

**Bugün** itibarıyla Perpa Ticaret Merkezi'nde 4 bin 707 dükkân aktif olarak faaliyetlerine devam ediyor. Bölgenin hem cazibesini hem de katma değerini artırmak adına İstanbul Büyükşehir ve Şişli Belediyesi ile ortak projelerin hayata geçirilmesi planlanıyor. Bu bağlamda yapılması planlanan projelerde ilk etapta yenileme çalışmaları ve altyapı alanındaki iyileştirmeler ilk sırada

yer alıyor. Özellikle Perpa Ticaret Merkezi'ndeki kat maliklerinden alınan aidat ve otopark gelirleri merkez bünyesinde faaliyet gösteren personel, bina ve fatura masraflarına harcanırken öngörülemez zamların da etkisiyle her iki yönetim de çözüm üretmekte güçlük çekiyor. Ancak, buna rağmen A ve B blok yönetimleri, Perpa'da dış cephe, kapılar ve tavan camlarının yenilenmesi konusunda ortaklaşa yatırımların yapılmasını hedefliyor. ➔ **SAVFA6**

### Perpa A Blok Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Sezgin:



#### Perpa'nın sorunları üç sac ayağıyla çözülür

Türkiye'nin önde gelen ticaret merkezleri arasında yer alan Perpa, altyapı ve üst yapı yatırımları konusunda destek bekliyor. Başkan Hasan Sezgin, "Bu yatırımların üç sac ayağı var: Perpa Ticaret Merkezi, yerel yönetimler ve merkezi yönetimler" dedi. ➔ **SAVFA4**

### Perpa B Blok Yönetim Kurulu Başkanı Hacı Demir:



#### "Sektörel etkinliklerle firmalarımızın katma değerini artıracacağız"

Karaköy'de kabına sığmayarak Okmeydanı'nda Perşembe Pazarı tüccarlarıyla kurulan Perpa, düzenleyeceği sektörel etkinliklerle bilinirliğini artırmaya odaklandı. ➔ **SAVFA5**

## Ruşen Makina'dan Türkiye'nin ilk likit çay kahve makinesi

**Endüstriyel** çamaşırhane sistemleri ve kuru temizleme makinelerinin üretimi yapan Ruşen Makine, çay ve kahve makinelerinin likit olarak üretimini gerçekleştirerek mevcut ürünleri piyasaya sürmeye hazırlanıyor. Geliştirdikleri çay, kahve makinelerinin likit sistemde Türkiye'de imal edilen ilk ürünler olduğuna dikkat çeken Ruşen Makine firma sahiplerinde Oğuz Ruşen, "Dünyada ve Türkiye'de bu ürünler ilk olacak. Konsantre ürünü siz makineye koyduğunuz zaman gün boyunca aynı standartlarda verim alabiliyorsunuz" dedi. ➔ **SAVFA9**

## Amaç Elektrik 2020'de ciroda yüzde 20 büyüme hedefliyor

**Elektrik** ve kablo sektöründe faaliyet gösteren Amaç Elektrik, altyapı ve konut projelerinin artması ve metro inşaatlarının başlamasıyla 2020 yılında yüzde 20 büyümeyi hedefliyor. Amaç Elektrik firma sahibi Yasi Yassı, "2019 yılı 2018'e göre daha iyi geçti. Cirolarımızın 2019'a göre yükselmesini bekliyoruz. 2020 yılında yeni pazarlara yönelik atılımlarımız var. Özellikle müşteri ilişkileri alanında önemli atılımlar yapmayı planlıyoruz. Ayrıca ihracat alanında pazar hacmimizi de artırmak istiyoruz" diye konuştu. ➔ **SAVFA3**

## 2M Kablo, üretimde katma değer için teknolojiye odaklandı

**Kablo** sektöründe 27 yıllık tecrübeye sahip olduklarını dile getiren 2M Kablo İş Geliştirme ve Satış Müdürü Burcu Nalbantoğlu, artık makine yerine teknolojik yatırımların ön planda olacağına inandıklarını belirterek, "TMakine verimliliklerimizi MES çözümü ile takip ediyoruz. Her makinenin çalışma saatleri, verimliliği, OEE değerleri, hurda oranlarını tümüyle kontrol altına almış bulunuyoruz. Ayrıca ERP sistemimize entegre ve her biri kendi alanında uzman olan yazılım çözümlerini etkin bir şekilde uyguluyoruz" ifadesini kullandı. ➔ **SAVFA7**

# PERPA'YA DAVETLİSİNİZ!

Mekanik  
Hırdavat  
Elektrik  
Elektronik  
Güvenlik kamera sistemleri  
İş güvenliği malzemeleri  
Bilgisayar  
Robot yapım malzemeleri  
İnternet ürünleri  
Medikal  
Tekstil  
Tarım

80'in üzerinde sektör  
**PERPA**  
Ticaret  
Merkezi'nde

Noter

PTT

11 adet banka

Avukatlık Büroları

Sigorta Şirketleri

Muhasebe Büroları

Turizm Büroları

Baskı Çözümleri

Fotoğrafçılar

Kırtasiyeler

İstanbul Ticaret Odası PERPA Şubesi

BEDAŞ

Makine Mühendisleri Odası

Elektrik Mühendisleri Odası

Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Şişli İlçe Müdürlüğü

İşkur PERPA Ofisi

Terziler

Kuaförler

Çiçekçiler

Bakkallar

Çay ocakları

Restoranlar

Marketler

Büfeler

PERPA,  
ne ararsan  
bulabileceğin  
başlı başına  
bir şehirdir

5BİN İŞ YERİ  
25BİN ÇALIŞAN  
GÜNDE  
50BİN ZİYARETÇİ

Kobi kalesine  
girmek için tıklayın

perpaticaretmerkezi  
perpatv



www.perpa.com.tr  
www.perpa.tv



## PERPA



## Teksan, Ar-Ge yatırımlarında vites büyüttü

Hibrit, biyogaz, kojenerasyon-trijenerasyon sistemlerinde yatırımlarını artıran Teksan, 2019 yılında Ar-Ge alanındaki faaliyetlerini ikiye katladı.

**Jeneratör** alanında 6 kategoride 650'yi aşkın ürünle hizmet verdiklerini anlatan Teksan Jeneratör Yönetim Kurulu Başkanı Özdemir Ata, müşterilerden gelen projelere göre de üretim yaptıklarını söyledi. 2019 yılında Ar-Ge'ye yaptıkları yatırımları iki kat artırdıklarına dikkat çeken Ata, "Teksan geliştirdiği yeni ürünler ve TÜBİTAK projeleriyle ulusal Ar-Ge sıralamasında yer alıyor. Yenilikçi fikirlerin bulunmasından üretime geçiş aşamasına kadar bütün çalışmalar Ar-Ge bölümü tarafından yürütülüyor. Tasarımlar 2 ve 3 boyutlu çizim programları yardımıyla gerçekleştiriliyor. İleri mühendislik programları kullanılarak simülasyon ve doğrulamalar yapılıyor. Ar-Ge laboratuvarında; akustik ölçüm, titreşim ve modal test, emisyon ölçümü, termal kamera ölçümleri, enerji analizörü, çok kanallı data looger vasıtasıyla eş zamanlı hız, sıcaklık, titreşim gibi ölçümler yapılabiliyor" dedi.

### KOSBAŞ'ta ihracatın yaklaşık üçte birini yapıyor

2020'de Kocaeli fabrikasının üretim kapasitesini artırmak istediklerine değinen Ata, "Ayrıca hibrit güç sistemlerinin pazar payını yükseltmeyi, mevcut ihracat pazarlarındaki konumumuzu güçlendirerek ihracat yaptığımız ülkelere yenilerini eklemeyi, yurtdışında ofis ve



**Ar-Ge'nin** önemli çıktılarında yer alan patent ve faydalı model alanında da önemli atılımlar yaptıklarını kaydeden Özdemir Ata, "Ar-Ge merkezimizde yürüttüğümüz çalışmalarla patent ve faydalı model sayısını her yıl artırıyoruz" dedi.

depo alanları açarak müşterilerimize daha yakın olmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı. 2019 cirolarının 100 milyon euro olduğunu kaydeden Ata, yaptıkları üretimlerin yüzde 65'lik kısmını ihraç ettiklerini söyledi. Kocaeli'deki fabrikalarını da faaliyete aldıklarını dile getiren Ata, "Kocaeli'deki fabrikamıza 25 milyon euro'luk yatırım yaptık. Bu fabrikamızın faaliyete geçmesiyle üretim kapasitemiz üç kat arttı" dedi. Kocaeli Serbest Ticaret Bölgesi (KOSBAŞ) verilerine göre 2018 yılında bölgedeki ihracatın yüzde 18'lik kısmını firma olarak tek başına yaptıklarını hatırlatan Ata, 2019 yılında bu rakamı yüzde 27'ye çıkardıklarını altını çizdi.

### Kosta Rika pazarına giriş yaptı

130'dan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını ifade eden Özdemir Ata, "Firmamız, Ortadoğu, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Kuzey ve Orta Afrika gibi yakın pazarların yanında Güney Amerika, Avrupa ile Asya ülkelerine gerçekleştirdiği satışlarla pazardaki konumunu güçlendiriyor" dedi.

# Amaç Elektrik, ciroda yüzde 20 büyümeyi hedefliyor

Topraklama, enerji ve zayıf akım kabloları başta olmak üzere birçok ürün grubunu portföyünde bulunduran Amaç Elektrik, altyapı ve konut projelerinin artması, metro inşaatlarının başlamasıyla 2020 yılında yüzde 20 büyümeyi hedefliyor.



**Amaç Elektrik**, hem ürün hem de pazar hacmini genişletmeye odaklanırken iç piyasada bayıllık yoluyla daha fazla müşteriye ulaşmak istiyor.

şadığımız bu ciro kaybını firma olarak biz öngörüyoruz. Bu kapsamda 2019 bizim için stabil bir yıl oldu. Özellikle 2019 yılında riskleri minimum düzeye indirerek daha sıkı kontrollerle ilerledik" şeklinde konuştu.

### "2020 yılında yeni pazarlara yönelik atılımlarımız var"

Yassı, 2020 yılında son 2 yıldaki ciro kayıplarını beklemediklerinin altını çizerek, "Cirolarımızın 2019'a göre yükselmesini bekliyoruz. 2020 yılında yeni pazarlara yönelik atılımlarımız var. Özellikle müşteri ilişkileri alanında önemli atılımlar yapmayı planlıyoruz. Ayrıca ihracat alanında pazar hacmimizi de artırmak istiyoruz. Özellikle metro inşaatlarına yeniden başlanması, devletin 100 bin konut projesi gibi hacimli işlerin sektöre ivme kazandırmasını bekliyoruz. Konutlardaki bu hareketliliğin cirolarımıza da olumlu anlamda yansıtacağını düşünüyoruz. Bundan dolayı 2020 yılında firma olarak ciro bazında yüzde 20'lik bir büyüme öngörüyoruz. Bu rakam piyasa şartlarına göre değişkenli gösterebilir" değerlendirmesinde bulundu.

Maliyetlerin artmasıyla kâr marjlarının ters orantılı bir şekilde devam ettiğine dikkat çeken Yassı, şunları kaydetti: "Özellikle maliyetlerimizde önemli miktarlarda artışlar var. Bu durum bizim kâr marjlarımıza da yansdı. Maliyetler ölçüsün da kâr marjımızı yükseltmemiyoruz. Yükseltmeye kalktığımız iş yaptığımız firmalar farklı alternatiflere yöneliyor. Lojistik, enerji, kira, personel maliyetlerimiz her yıl artıyor. Bu alanlarda devletten destek bekliyoruz."

## ONLINE SATIŞLA ZAMAN AVANTAJI SAĞLIYOR

**Online** satış konusunda da hizmet verdiklerini anlatan Yassı, "Müşterilerimiz internet sitemiz üzerinden online satış alanında işlem yaparak herhangi bir aracı olmadan teklif alabiliyor. Bu durum işlemlerin gerçekleşmesi hususunda firmalara vakit kazandırırken, bir yandan da teklif süreçleri ile ilgili evraksal aşamalar konusunda da önemli girdiler sağlıyor. Müşteri, sitemizdeki online satış kısmında taleplerine uygun ürünleri girerek işlem yapabilir" dedi. Diğer taraftan ihracata

da dolaylı yönde katkı sağladıklarını söyleyen Yassı, özellikle Kuzey Irak pazarında aktif olduklarını kaydetti. Ülkeler arası ikili ilişkilerin ihracatın artmasında etkili olduğuna değinen Yassı, "İhracat hacimlerinin artmasında ülkeler arası ikili ilişkiler önemli bir yere sahip. Kaliteli mal üretmek size avantaj sağlar, ancak siyasi konuda sorun yaşanan ülkelere ihracat yapmak bu konuda firmalar için avantajlı olan durumların dezavantajlı olmasını sağlayabilir" diye konuştu.

Sızdırmazlık elemanlarında ve bakım gerektirmeyen burçlar konusunda çözüm ortağınız olarak **27. hizmet yılı**



Freudenberg Sealing Technologies  
Dichtomatik  
CSB Slide Bearing Specialist  
HUNGER Dichtungen  
Hallite  
cetop

Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat:5 No: 282-284-286 Okmeydanı 34384 İstanbul/Türkiye T. (+90) 212 222 5700 F. (+90) 212 222 5499  
www.o-pak.com.tr info@o-pak.com.tr

www.alfapnomatik.com  
Alfa Pnömatik Kontrol Sistemleri Tic. ve San. Ltd. Şti.  
Perpa Ticaret Merkezi B Blok kat:2 no:29 Okmeydanı 34385 İstanbul T 0 212 320 ALFA (25 32) F 0 212 220 33 99

MOVE THE AIR POWER

ALFA

## PERPA

Türkiye'nin önde gelen ticaret merkezleri arasında yer alan Perpa, altyapı ve üst yapı yatırımları konusunda destek bekliyor. Başkan Hasan Sezgin, "Bu yatırımların üç sac ayağı var: Perpa Ticaret Merkezi, yerel yönetimler ve merkezi yönetimler" dedi.



Başkan Sezgin:

## Perpa'nın sorunları üç sac ayağıyla çözülür

Perpa Ticaret Merkezi'nde yaklaşık 4 bin 700 iş yerinin bulunduğuna işaret eden Perpa A Blok Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Sezgin, elektrik-elektronikten LED aydınlatmaya, kablodan kamera sistemlerine kadar birçok sektörün Perpa'da faaliyet gösterdiğini söyledi. Özellikle Perpa'da alınan kira, otopark ve aidat gelirlerini dağılımını da anlatan Sezgin, "Bütçemizin yüzde 60'lık kısmı çalışanlarımızın giderlerine ayrılıyor. Elektrik, su ve doğalgaz giderleri ise bütçemizin yüzde 25'lik kısmına denk geliyor. Kalan kısım ise binamızın diğer giderlerinde kullanılıyor" diye konuştu.

Perpa'da otopark alanının araç kapasitesine ilişkin değerlendirmede bulunan Başkan Sezgin, "Binamızdaki otopark alanı araç kapasitesi bin 650. Oysa binamızda 4 bin 700'den fazla iş yeri var. Şu an kurulu olan firma sayısı ise 10 bin dolayında. Bizim her dükkâna bir otopark yeri tahsis etme şansımız yok. Oranlama yaptığımızda her üç dükkândan birisine bir otopark düşüyor. Otopark alanımızda kapasite artışı konusunda destek beklediğimiz belirtmek istiyorum" şeklinde konuştu.

A blok yönetimi olarak metrekare başı aidat ücretinin 6 lira olduğunu ve bu-

nun içerisinde; ısıtma soğutma, güvenlik, ortak alanların temizliği gibi giderlerine yer aldığını ifade eden Başkan Sezgin, "İstanbul'da herhangi bir alışveriş merkezi veya rezidansa gittiğiniz zaman metrekare bazında bu fiyatlara aidat bulmanız çok zor" değerlendirmesinde bulundu.

### Binaya günlük giriş-çıkış sayısı yapan araç 12 bin civarında

Perpa Ticaret Merkezi'ne giriş-çıkış yapan günlük araç sayısının yaklaşık 12 bini bulunduğunu söyleyen Sezgin, "Burada bizim kapalı otoparklarımızda abone sayımız bin 900 civarında. Binamızdaki araçlardan 40 dakikaya kadar ücret almıyoruz. Bu kapsamda 9 bin arabamızın da en fazla 500 tanesinden ücret alıyoruz. Yönetim olarak baktığımız zaman aylık 190 lira otopark ücreti alıyoruz. Sabah 06.00'dan gece 22.00'ye kadar hizmet veriyoruz. Ayrıca araçların otopark sigortalarını yapıyoruz. Perpa'da güvenlik ve diğer hizmetler konusunda 120 personel istihdam ediliyor. Burada otoparktan elde ettiğimiz gelir, binamızın personel maliyetlerini bile karşıla-



Perpa Ticaret Merkezi'nde yaklaşık 25 bin kişinin istihdam edildiğini kaydeden Sezgin, "Günde 30-40 bin dolayında ziyaretçimiz var" dedi.

ve deprem toplanma alanlarının bulunmaması binamızdaki önemli eksiklikler arasında yer alıyor" diye konuştu.

Diğer taraftan Perpa Ticaret Merkezi'nin yıllık bazda 6 milyar dolarlık bir ekonomik değer ürettiğine işaret eden Sezgin, "Merkezi burada bulunup da İSO'da ilk 500'e giren onlarca firmamız var. Bu firmaların hepsi kendi alanında Türkiye'nin önemli markaları arasında yer alıyor. 6 milyar dolarlık ticaret hacminin 2020 yılı sonunda artması hususunda çalışmalarımız devam ediyor" bilgisini verdi.

### "Yasa koşullarına göre yapılmalı"

Öte yandan Perpa Ticaret Merkezi'nin 2017'de çıkarılan yangın yönetmeliğine uygun hale getirilmesinin istendiğine işaret eden Sezgin, şunları kaydetti: "Bundan dolayı isim değişikliği yapan firmalar ruhsatlarını alamıyor. Şu anda bize yangın algılama ve ihbar sistemi yapmamız gerektiği belirtildi. Bu yatırımı yapılmazsa binamızda sadece isim değişikliği yapan firmalar bile ruhsatlarını alamayacak alamayacak" dedi.

### "KİRALAR BİRÇOK AVM'YE GÖRE UYGUN"

Perpa'nın bürokrasi ve ekonomik alanında piyasada hatırı sayılır bir konumda yer aldığı için altını çizen Hasan Sezgin, "Bizim ilk etapta birinci hedefimiz kat maliklerinin görevini kolaylaştırmak. Buradaki sorunlara çözüm bulmak, devlet kurumlarıyla firmalarımız arasında köprü görevini üstlenmek" diye konuştu.

Perpa Ticaret Merkezi'ndeki kiralara belirleyen kıstasın dükkânların bulunduğu yer ve konum olduğunu ifade eden Sezgin, "Burada bin liraya da 10 bin dolara da kiralık yer bulabilirsiniz. Binamızda her keseye uygun alanlar mevcut. Binamızdaki kira ve aidat maliyetleri birçok alışveriş merkezine göre daha uygun" açıklamasını yaptı.

ıyor. Şu anda Perpa'da tahsisli 300 tane otopark yeri var. Bu otoparkların ücreti ise 400 lira" şeklinde konuştu.

Yatırım planlamalarında otopark alanının kapasitesinin artırılmasının da bulunduğu ifade eden Sezgin, "Bunun yanı sıra binamızın sosyal donatı konusunda önemli eksiklikleri var. Otopark alanlarının yetersiz olması, spor alanının olmaması, kreş, yürüme yolu

## SAYGINLAR

İŞ GÜVENLİĞİ VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ  
ÜRETİM PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



### • İŞ ELBİSELERİ •

### • İŞ GÜVENLİĞİ •

İş Hayatınızda  
Şık ve Güvenli Günler

Perpa Tic. Merk. B-Blok Kat: 8  
No: 921 Okmeydanı / İSTANBUL  
Tel: 0212 210 1180

Fermenciler Cad.  
No: 97 Karaköy / İSTANBUL  
Tel: 0212 244 4344

Perpa  
Mağaza

Karaköy  
Mağaza

www.iskolikmarket.com

## Akütek, ciroda 8 milyon lirayı hedefliyor

Jel Aküler, Deep Cycle Aküler ve Marin Aküler konusunda ithalat, ihracat, satış ve satış sonrası destekler veren Akütek, 2020 yılında ciroyu artırmaya odaklandı. Kısa vadede piyasa koşullarına göre ciroda yüzde 60'lık bir ivme hedeflediklerini kaydeden Akütek Genel Müdürü Emrullah Özün, "2020 için ciroda 8 milyon lirayı hedefliyoruz. Bu rakam döviz kuru ve piyasaların durumuna göre değişiklik gösterebilir" diye konuştu. İthalat alanında vergi oranlarının yüksek olduğuna dikkat çeken Özün, "Vergilerin yüksek miktarlarda olması düşük kârlılıklarla iş yapmamıza neden oluyor. İthal edilen akü tiplerini ülkemizde yapacak altyapıya sahibiz" değerlendirmesinde bulundu. 2019 yılında yaklaşık 90 bin akü satışı gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Özün, "2019 yılında ciddi bir sıçrama yaparak 5 milyon liralık bir ciroya ulaştık. 2018'in ikinci yarısında kurulan bir firma olmamıza rağmen bu bizim için önemli bir başarı. Yakaladığımız bu ivmede, pazarlama ve satış alanında aldığımız sertifikalar ve oluşturduğumuz güven önemli bir yere sahip" açıklamasını yaptı.

### "İthalatın önüne geçebiliriz"

Üretime konusunda Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile yazışma sürecine geçeceklerini kaydeden Özün, firma olarak Çin'den yıllık bazda önemli miktarda alım yaptıklarının altını çizdi. Özün, "Çin'den yaptığımız ithalatın önüne geçebiliriz. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na üretime geçme konusunda bir yazı hazırlıyoruz. Bu kapsamda üretime geçilmesi hususundaki talep ve önerilerimizi kendilerine sunduk. Sadece 2 milyon dolarlık gibi bir yatırımla jel aküler, deep cycle aküler gibi ürünlerin imalatını Türkiye'de yaparak döviz çıkışının önüne geçebiliriz" şeklinde konuştu.

CSB Aküleri'nin Türkiye'de dağıtıcı bayiliğini yaptıklarını ifade eden Özün "Perpa'da ki depolarımızın haricinde Ümraniye'de bulunan depolarımızla yurtiçi dağıtım ve kısmi de olsa ihracat faaliyetlerimizi devam ettiriyoruz" dedi. Akü alanında satışını yaptıkları ürünlerle 22 sektöre hitap ettiklerine değinen Özün, ağırlıklı



### "YOĞUN BİR ŞEKİLDE PRATİK EĞİTİM VERİLMELİ"

Sektörde yerliliği artırma hususunda eğitim alanındaki faaliyetlerin önemli bir yere sahip olduğuna dikkat çeken Özün, şunları kaydetti: "Özellikle elektrik ve elektronik alanında eğitim alan mühendislerin teorik eğitimin yanında pratik eğitimi de yoğun bir şekilde alması gerekiyor. Akü fabrikalarında hem ürün hem de yerlilik oranını artırmanın temel şartı eğitim alanında izlenecek yol ve yöntemlerden geçiyor. Bu bağlamda devlet hem öğrencilere hem de şirketlere destek olmalı, bunu sağlarsak katma değerli üretim de önünü açarız."

olarak güç sistemleri konusunda faaliyetlerinin devam ettiğini dile getirdi. Akü alanında birçok firmanın ithalatçı olduğunu söyleyen Emrullah Özün, "Türkiye'de minimum 30'dan fazla firma akü ithal ediyor. Bu ürünleri Türkiye'de üretecek altyapıya sahibiz" diye konuştu.



# "Sektörel etkinliklerle firmalarımızın katma değerini artıracacağız"

Karaköy'de kabına sığmayarak Okmeydanı'nda Perşembe Pazarı tüccarlarıyla kurulan Perpa, düzenleyeceği sektörel etkinliklerle bilinirliğini artırmaya odaklandı.

Perpa'da 2019 yılında sektörel tanıtım günlerine başladıkları na değinen Perpa Kooperatifi B Blok Yönetim Kurulu Başkanı Hacı Demir, "2019'da iş güvenliği sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızla Perpa İş Güvenliği Günleri gerçekleştirdik. Bütün firmalarımıza ürünlerini tanıtmaya hususunda ikişer günlük zamanlarla stant yerleri sunduk. Bu etkinliğimizi Türkiye genelindeki firmalara ve fabrikalara da duyurarak önemli girdiler elde ettik" ifadesini kullandı.

Başkan Demir, Perpa sektörel tanıtım günleriyle bireysel tüketicileri de hedeflediklerini söyledi. Sektörel tanıtım etkinliklerini yaygınlaştırmak istediklerini kaydeden Başkan Demir, "Sonrasında el aletleri-hırdavat, elektrik-elektrik ekipmanları, kamera-güvenlik sistemleriyle otomasyon sektörüne yönelik etkinlikleri A ve B blok olarak gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bu tarz etkinlikler tanıtım ve bilinir-



lik konusunda son derece önemli" değerlendirmesinde bulundu.

## "Yeni organizasyonlarda daha etkin olacağız"

2020'de yapacakları sektörel etkinliklere ilişkin daha kapsamlı çalışmalar yapacaklarının altını çizen Demir, sektörel komiteler oluşturarak yapılacak etkinliklerde haksız rekabetin önüne geçmek istediklerini dile getirdi. Gerçekleştirilen etkinliklerde Perpa'da faaliyet gösteren birçok firmanın memnun kaldığına dikkat çeken Demir, "Türkiye'nin en

büyük monoblok ticaret merkezi olarak faaliyet gösteriyoruz. Gerek konum gerekse bünyesinde barındırdığı sektörler açısından buradaki dükkân sayısı beklenenin üzerinde bir artış gösterdi" diye konuştu.

## Tasarruf tedbirleriyle finans girdilerini arttırdı

Göreve başladığı dönemde finansal anlamda tasarruf tedbirleri aldıklarını ifade eden Demir, "Dövizdeki ani yükselişler Perpa gibi hacimli ticaret merkezlerini derinden etkileyebiliyor. Biz bu

tarz durumlarda ekonomik anlamda oluşacak olumsuzlukları minimum düzeye indirmek istiyoruz. Ekonomik anlamda güçlü olmak için tasarruf tedbirlerine giriştik. Bir yıl içerisinde bütün finansal borçlarımızı ödedik ve artı bir bütçe oluşturduk" dedi. Türkiye'de ilk ticaret merkezi televizyon kanalının (Perpa TV) Perpa Onursal Başkanı Mithat Yümlü döneminde B blok yönetimi tarafından açıldığını kaydeden Demir, "Mithat Bey'in bu konuda yaptığı atılımlar bizim için önemli. Perpa TV, meydana gelen

Perpa'da çeşitli dernek ve sivil toplum kuruluşlarının da faaliyet gösterdiğine işaret eden Başkan Hacı Demir, "İş ve kültür derneklerimizle çeşitliliği farklı alanlara yaymak istiyoruz" şeklinde konuştu.

etkinliklerin haberlerini firmalara bedelsiz yapıyor" dedi.

## Bin 200 ton asfalt yenilemesi yapıldı

Perpa'nın çevre yolu asfaltlamasını Şişli Belediyesiyle ortaklaşa gerçekleştirdiklerini dile getiren Demir, şunları kaydetti: "Yaklaşık bin 200 ton asfalt sökülerek yenilendi. Şişli Belediye Başkanı Muammer Keskin'e çok teşekkür ediyoruz. Perpa'da 24 saat 112 acil servisimiz sağlık personeliyle çalışıyor. Ayrıca Perpa B blok G1, G2, G3 garaj zeminlerini

yeniledik. 4, 7 ve 10'uncu katlarda bulunan epoksi zeminlerimizin yenilemesi de gerçekleştirildi. Jeneratörlerimizin bakımlarını yaptık ve üretici firmayla bakım sözleşmesi imzaladık. Ayrıca A ve B bloklar olarak dış cephe yenilenmesiyle ilgili bir projemiz var. Bu kapsamda dış cephenin yenilenmesinde nasıl bir model oluşturulacağı konusunda mimarlık fakültelerinin öğrencilerine bir yarışma düzenleyeceğiz. Ayrıca bütün cam sistemlerinin yeniden yapılması gibi bir düşüncemiz var."

## "Oluşan maliyetleri tasarruf tedbirleri ve gelir artırıcı çalışmalarımızla karşılıyoruz"

Gider anlamında maliyetlerin arttığına değinen Demir, "Hizmet aldığımız elektrik, doğalgaz, su gibi önemli gider kalemlerimizin fiyat artışları tamamen kontrolümüz dışında gerçekleşiyor. Biz yıl içinde sabit bir bütçe artışıyla tüm giderlerimizi karşılamaya çalışırken bu giderler her ay artabiliyor. Yılığa vurduğumuzda 2018 yılı için elektrik gideri artış oranı yüzde 81, doğalgaz yüzde 86, asgari ücret artışında yüzde 26. Bu artışlara rağmen biz genel gider aidatlarımızdaki artış, aldığımız tasarruf tedbirleri sayesinde yüzde 18'de tuttuk. 2019 yılında ise doğalgazda artış yüzde 28, asgari ücrette yüzde 15, vergi ve harçlarda yüzde 22 iken biz genel gider aidatlarımızı yüzde 13 artırdık. Bu yüksek zamları karşıladığımızda yaptığımız genel gider aidat artışımız düşük. Bunu aldığımız tasarruf tedbirleri ve gelir artırıcı çalışmalarımızla başardık" bilgisini verdi.

## STOKTAN TESLİM



Nexans

GERSAN

öznur kablo

Pelsan

**AMAÇ**  
ELEKTRİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat: 1-2-3 No: 18 Okmeydanı, 34384, İstanbul, Türkiye  
Tel: +90 (212) 320 11 31 | Fax: +90 (212) 320 69 89 | satis@amacelektrik.com

www.amacelektrik.com



**SİSEL**

SİSEL ELEKTRİK & ELEKTRONİK TAHHÜT SAN VE TİC. LTD. ŞTİ.  
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat: 1-2-3 No: 18 Okmeydanı - İSTANBUL  
Tel: (0212) 210 99 90 pbs Fax: (0212) 210 99 81  
http://www.sisel.com.tr E-mail: cengiz@sisel.com

# Yeni dönemde gündemi altyapı yatırımları oluşturuyor



Perpa Ticaret Merkezi'nde kiralal dükkanların bulunduğu konuma göre değişkenlik gösteriyor. Bin liradan başlayan kiralal 10 bin dolara kadar çıkabiliyor.

Her yıl artan talepler ve ihtiyaçlar doğrultusunda yatırım yapma zorunluluğu birçok alanda kendisini hissettiriyor. İlk etapta Karaköy Perşembe Pazarı tüccarlarının bir araya gelerek Perşembe Pazarı Yapı Kooperatifi'ni kurmasıyla temelleri atılan Perpa, altyapı konusunda dış cephe, zemin ve çevre düzenlemesi alanındaki yatırım planlamalarıyla merkezin işlevselliğini değerini artırmaya odaklandı.

Avrupa'nın en büyük monoblok yapısına sahip olan Perpa Ticaret Merkezi 45 bin metrekarelik bir alan üzerine kurulu. Bölgeye, günlük bazda yaklaşık 50 bin ziyaretçi uğruyor. Bölgedeki dükkan sayısının fazla olmasına bağlı olarak personel talebinin yoğunlaşması, İŞKUR istihdam ofisinin açılmasında etkili oldu. Ayrıca, İstanbul Ticaret Odası Perpa Şubesi, BE-DAŞ, Noter, PTT, Makine Mühendisleri Odası, Elektrik Mühendisleri Odası, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Şişli İlçe Müdürlüğü ve daha birçok kuruluşun şubelerinin Perpa'da bulunması bölgenin bir ilçe gibi işlediğini gösteriyor. Diğer taraftan bölgedeki aidatlar birçok alışveriş merke-

zi ve sanayi siteleriyle kıyaslandığında oldukça düşük. Kiralal ise kat maliklerinin bulunmak istediği bölgeye göre bin liradan 10 bin dolara kadar çıkabiliyor.

## Birçok sektöre hitap ediyor

Bölgenin katma değerini artırmak için A ve B blok yönetimleri altyapı konusunda; dış cephe, zemin, tavan camları ve kapıların yenilenmesi gibi projeleri hayata geçirmeyi planlıyor.

Elektrik-elektronikten kamera sistemlerine, bilgisayardan ve donanımdan yazılıma, iş sağlığı ve güvenliğinden hırdavata, otomasyondan LED aydınlatmaya, kablodan medikal sektörüne ka-

dar geniş bir yelpazeye sahip olan Perpa Ticaret Merkezi'nde hem üretici hem de tedarikçi konumunda yer alan birçok firma bulunuyor.

## 25 bin istihdam

Ayrıca hem bireysel tüketicilere hem de fabrika ve şirketlerden gelen toplu taleplere karşılık verebilen bölge, büyük bir ticari hacmi bünyesinde barındırarak 25 bin kişiyi istihdam ediyor. Bu rakamın yüzde 36'lık kısmı ise kadın personellerden oluşuyor. Bu kapsamda sosyal donatı alanları ihtiyacının ortaya çıkmasından dolayı İBB ile yapılan görüşmeler değerlendiriliyor.

## Koronavirüs firmaları etkiledi

Çin'in Wuhan kentinden başlayarak dünyaya yayılan koronavirüs, Perpa'da ithalatçı olan firmaları da olumsuz yönde etkiledi. Rulman ve yan parça sanayisi alanında tedarikçi olan şirketler, stoklarındaki ürünleri kullanırken diğer taraftan üretici konumunda olan ve hammadde Çin'e bağımlı olmayan sektörlerde belli bir döneme kadar hareketlenme oldu. Ancak koronavirüsün Türkiye'de görülmeye başlanması bölgedeki birçok firmayı da olğanüstü tedbir alamaya yöneltti. Bu kapsamda, Avrupa ve Afrika bölgelerinde iş görüşmelerini artıran firmalar duraksama dönemine girdi. Böl-

## YATIRIM YAPILMASI PLANLANAN ALANLAR

- Sosyal donatı alanlarının oluşturulması
- Dış cephe, kapı ve cam tavanların yenilenmesi
- Güneş enerjisi
- Plaka okumalı otopark sistemi
- Ekonomik ömrünü dolduran yürüyen merdivenlerin yenilenmesi
- Bina içi yönlendirmenin yeni teknolojiyle ele alınması

## RAKAMLARLA PERPA

4 bin 707

DÜKKAN SAYISI

13

KAT SAYISI

%94

DOLULUK ORANI

2

KONFERANS SALONU

4.000

KAPALI-AÇIK OTOPARK ARAÇ KAPASİTESİ

gede özellikle iş sağlığı ve güvenliği sektörüyle maske ve sağlık gereçleri alanında virüs öncesi ciddi bir hareketlilik görüldü. Bu kapsamda bazı firmalar satışlarını yüzde 50 oranında artırdı. Ancak koronavirüsün Türkiye'de görülmesi maskelerin karborsaya düşmesi ve ihtiyaç sahiplerinin maske bulamaması, bazı maske tiplerinin eczanelerde satılması ile ilgili düzenlemelerin yapılmasında etkili oldu. Yapılan düzenleme koronavirüse karşı alınan tedbirler bağlamında önemli bir yere sahip.



## Beys Mekanik

PROJE TAAHHÜT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

























Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:11 No:1570 Şişli / İSTANBUL  
Tel: 0 212 222 10 20 • Fax: 0 212 222 86 30  
E-mail: beys@beysklima.com • www.beysmekanik.com.tr

## Atlas Güvenlik, satışlarını yüzde 50 artırdı

Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan koronavirüs, Türkiye'de bazı sektörleri hareketlendirdi. Özellikle iş sağlığı ve güvenliği alanında maske satışları yok satarken bu durum ağırlıklı olarak üretici firmalara yaradı. Atlas Güvenlik Genel Müdürü Mehmet Durbaba, 2020'de maske satışlarının 2019'un aynı dönemine göre yüzde 50 arttığını ifade ederek, "Yakalanan ivmeyi sürdürülebilir kılma hususunda çalışmalarımız devam ediyor. Çin'de yaşanan koronavirüs salgını koruyucu maddeler konusunda taleplerin artmasına neden oldu" şeklinde konuştu.

İş güvenliği ve koruyucu ürünler konusunda birçok sektöre hizmet verdiklerinin altını çizen Durbaba, "Başta inşaat sektörü olmak üzere Türkiye'deki bütün sektörlerle hizmet veriyoruz. Bu alandaki etkinliğimiz artırmak adına çalışmalarımız devam ediyor" dedi. Üretim konusunda da bazı önemli atılımlar yaptıklarını kaydeden Durbaba, "Ayrıca toz maskesi ve yekek imalatına yönelik de çalışmalarımız var. Türkiye'de iş sağlığı konusunda 'parga' üretimini yerleştirdik. Ürünlerimiz en çok inşaat sektöründen talep görüyor. 2020 yılında üretimimizi artırma yönündeki planlamalarımız devam ediyor" dedi. Durbaba, yaptıkları imalatlarda hem bireysel ve perakende olarak satışları yaptıklarını söyledi.



## "İş sağlığı ve güvenliği alanında önemli bir ivme yakalandı"

Diğer taraftan iş sağlığı ve güvenliği alanında bilinçlendirme çalışmalarının artmasına bağlı olarak sektörde önemli bir ivmenin yakalandığına dikkat çeken Durbaba, şunları kaydetti: "Ülkemizde son 3 yıldır iş sağlığı ve güvenliği alanında önemli bilinçlendirmeler yapıldı. Bazı sektörlerde ikaz yelekleri ve güvenlik ekipmanlarının zorunlu olması sektöre olumlu anlamda bir etki yaptı. Buna bağlı olarak sektörde birçok firmayı yerini güçlendirdi. Yerleşme konusundaki çalışmalar hem bizim hem de sektörümüzdeki firmaların önemli bir konuma gelmesinde etkili oldu."



**DÜNYA**  
26 MART 2020

İmtiyaz sahibi  
**Nasıl Bir Ekonomi Medya Haber Basın A.Ş.**

Genel Yayın Yönetmeni  
**Ömer TÜRKDÖNMEZ**

Reklam Koordinatörü  
**Nazlı DEMİREL**

Editör  
**Deniz BİLGİN**

Tasarım ve Uygulama  
**Ömer Taylan TUĞUT**

Hazırlayan  
**Beşiktaş Bölge Temsilcisi**  
**Salim ASLAN**  
**Barış SEDEF, İsmail YAŞAR,**  
**Kadir ŞEN, Mustafa DOYMUŞ**

Merkez: Rüzgarlıbağ Mahallesi, Cumhuriyet Cad.  
Gülşan Plaza No:22, Kat:4 34805 Kavacık

e-posta: dunya@dunya.com • web: www.dunya.com

Araştırma Servisi: (0216) 440 24 45

e-posta: arastirma@dunya.com

Baskı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.

Adres: Akpınar Mah. Hasan Basri Caddesi No: 4 34885 Sancaktepe / İstanbul

Ankara - Esenboğa Yolu, 13. km, Pursaklar / Ankara Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım A.Ş.

Abonelik ve şikayetleriniz için:  
0216 440 24 70-71-72-73-74  
Adres değişiklikleri için fax: 0212 355 77 46

## "Teknoloji yatırımları ön planda olacak"

**2M** Kablo İş Geliştirme ve Satış Müdürü Burcu Nalbantoğlu, "Bizce artık makineye yatırım yapmak değil teknolojik yatırımlar ön planda olacak. 2M Kablo olarak tüm çalışmalarımızı Endüstri 4.0 dahilinde, '0' kağıt tüketimi üzerine kurularak daha çevreci bir anlayışla ilerliyoruz" dedi. Teknolojinin etkin kullanılması açısından sektörde faaliyet gösteren birkaç yetkin firma arasında yer aldıklarının altını çizen Nalbantoğlu, "Makine verimliliklerimizi MES çözümü ile takip ediyoruz. Her makinenin çalışma saatleri, verimliliği, OEE değerleri, hurda oranlarını tümüyle kontrol altına almış bulunuyoruz. Ayrıca ERP sistemimize entegre ve her biri kendi alanında uzman yazılım çözümlerini etkin bir şekilde uyguluyoruz. Cable Builder kablo dizayn programı, Icron üretim planlama ve çözelme yazılımı, Trex üretim veri toplama sistemimizi bunlara örnek sayabiliriz. Microsoft BI çözümüyle tüm bu entegrasyonları tamamlıyoruz" şeklinde konuştu.

### 80'den fazla ülkeye ihracat yapıyor

İhracatın cirolarında önemli bir paya sahip olduğuna değinen Nalbantoğlu, firma olarak 80 ülkeye ihracat yaptıklarını söyledi. Dış pazarın toplam cirodaki payını artırmak adına çalışmalarına devam ettiklerini anlatan Nalbantoğlu, "Cromuzun yüzde 60'lık kısmı ihracattan oluşuyor. İhracattaki payımızı artırmak için hedef pazarlarda yaptığımız satış pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra bazı ülkelerde de şirket yatırımları yapı-

### KAPASİTE ARTIŞINA GİTTİ

**Ekonomik** anlamda, zor bir yılın geride bırakıldığını ifade eden Nalbantoğlu, "Ülkemiz açısından inişleri çıkışları olan bir yılı geride bıraktık. 2M Kablo olarak bu sene stratejik büyüme planlarımız dahilinde Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınarak fabrikamızı kurduk. Dolayısıyla yılbaşından başlayan bu süreçte çok hareketli bir yıl geçirdik. Tüm bu değişimler yaşanırken ihracat, karlılık ve ciro anlamında önceki yılların gerisinde kalmadık" değerlendirmesinde bulundu.



rak ve lokal satış ağırları oluşturuyor. Bu kapsamda 2M Kablo olarak 2005 yılında Rusya-Moskova'da 'OOO 2M Kabel' adında şirketimizi kurduk. Moskova'da yer alan depomuz aracılığıyla hem Rus hem de Türk taahhüt firmalarının ihtiyaçlarını karşılıyoruz. 2018 yılında ise Birleşik Arap Emirlikleri ve Dubai'de 2M Kablo DMCC adındaki şirketimizi kurduk. Önümüzdeki yıllarda ise İngiltere de benzer bir yapılanmaya gitmeyi hedefliyoruz" bilgisini verdi.

# Alfa Pnömatik markalaşma yolunda ilerliyor

**Pnömatik sektörünün birçok branşında farklı alanlara hizmet veren Alfa Pnömatik, yan sanayi ürünlerini yerleştirerek markalaşma alanındaki faaliyetlerini hızlandırmayı hedeflerken orta vadede üretime geçme konusunda çalışmalara başladı**



### SEKTÖRDEKİ EN BÜYÜK SORUN KALİFİYE ELEMAN TEMİNİ

**Sektörde** karşılaştıkları en büyük sorunun kalifiye eleman temini olduğunu anlatan Bilal şunları kaydetti: "Biz sektörün eskileri olarak yeni bir personel aldığınızda onlara baştan bu işleri öğrettiğimiz için zaman kaybı yaşamamıza neden oluyor. Personel bir yere geldikten

sonra elde tutması da zor oluyor. Mümkün olduğunca bize aşağıdan yetmiş eleman gelirse bu kapsamda personel kaybı risklerimizde minimum düzeye inecek. Sektördeki sorunlara kalıcı çözümler bulabilmek adına insana yatırım yapmamız gerekiyor."

kamayacağımızı piyasa şartları belirleyecek. Özellikle bugünün şartlarında ürünlerinizin satışını artırmaktan çok tahsilat kabiliyetinizin yüksek olması gerekiyor. Yani minimum riskle maksimum faydaya ulaşmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

### Projeler dijitalleşmeye bağlı olarak ilerliyor

Alfa Pnömatik olarak projelerinin daha çok elektronik ve dijitalleşmiş sistemlere adapte olma hususunda ilerlediğini kaydeden Bilal, teknolojik gelişmeler çerçevesinde portföylerindeki ürünleri revize ettiklerini söyledi. Cihazların birbiriyle haberleşme konusuna firma olarak önem verdiklerine değinen Bilal, "Özellikle Endüstri 4.0 herkesin üzerinde kafa yorması gereken bir konu. Makine sektörüne verilen teşvikler bizi de olumlu yönde etkiliyor" dedi.

Bilal, müşterilerine kaliteli ve optimum ürünlerle hizmet vermeye özen gösterdiklerini söyledi.

rinin iyi olmadığını anımsatan Bilal, "Ancak buna rağmen beklenen senaryolar gerçekleşmedi. Firma olarak hacimsel bazda 2019'da yüzde 5'lik bir büyüme gerçekleştirdik" diye konuştu. Portföylerinde bulunan ürünlerin büyük bir kısmının otomasyon alanında kullanıldığını ifade eden Bilal, "Ürünlerimiz hava ile çalışan her sistemde kullanılabilir. Bu nedenle sektörel daralmalardan daha az etkileniyoruz. Örneğin; otomotiv sektö-

ründe durağanlık olsa medikal alanında ilerlemeler kaydedebiliyoruz. Bu bağlamda çok farklı sektörlerle hitap ettiğimiz için riskleri minimize edebiliyoruz. Olumlu anlamda dağılmış bir müşteri portföyümüz var. Bu durum bizim piyasada biraz daha rahat hareket etmemizi sağlıyor" değerlendirmesini yaptı. 2020 yılında ciro ve hacim olarak yüzde 10'luk bir büyüme hedeflediklerini kaydeden Bilal, "Bu rakamların üzerine çıkıp çı-

**Yüzde 10 büyümek istiyor**  
Piyasada 2019 genel beklentile-

## "Beynin 20 dakikada tokluk hissine kavuşuyor"



**İş hayatındaki yoğun tempoğun önün atlanmasına, bu durumun da metabolizmada bazı problemlere yol açtığına değinen Diyetisyen Esra Balsak, beynin 20 dakikada tokluk hissine ulaştığını, bu nedenle yemeklerin yava yava yenmesi gerektiğini kaydetti.**

**Sağlıklı** beslenme konusunda su tüketimi ve yemek alışkanlıklarıyla ilgili konular obezitenin önlenmesi için son dönemde sıkça gündeme gelen konu başlıkları arasında yer alıyor. Diyetisyen Esra Balsak, öğün atmanın yerine sık beslenmenin önemine işaret ederek, "İş hayatındaki yoğun tempoda öğün atlamamız bizim metabolizmamızda bazı sorunların meydana gelmesine neden olabilir" dedi.

Günlük 15 dakikalık yürüyüşlerin sağlık açısından önemli olduğunu altını çizen Balsak, "Mideden beynimize tokluk sinyali 20 dakikada gidiyor. Bu süre zarfında yavaş yavaş yemek sağlık ve kilo açısından son derece önemli. Yemeği hızlı yediğimiz için beyin doyduğunu hissedemeyebiliyor. Sonrasında tekrar yeme arzusu kalori ve kilo almamıza neden olabilir" değerlendirmesinde bulundu.

### Kahvaltı en önemli öğün

Düzensiz beslenmenin düzensiz kilo almaya neden olacağına işaret eden Balsak, "Öğünler arasında en önemlisi kahvaltı. Sabah saatlerine kadar vücut 7 ile 9 saat arasında herhangi bir besin almadığı için kahvaltı yapmak önemli bir yere sahip. Kahvaltı gününe başladığımız zaman diğer öğünlerde daha fazla yemek yeme ihtiyacı hissediyorsunuz" şeklinde konuştu. Bireylerin günde 2-3 litre sıvı tüketilmesi gerektiğini ifade eden Balsak, "Su, yeşil çay, ıhlamur, kuşburnu, ada çayı, karışık çay, ayran, kefir, maden suyu, salep, çorba, şalgam gibi içecekler, vücudun metabolik dengesi açısından önemli" değerlendirmesinde bulundu.

### OBEZİTEDE GENETİK ETKİLER FAZLA

Son çalışmalarda obezite vakalarında genetik etkilerin daha fazla olduğuna dikkat çeken Esra Balsak, "Bunun yanı sıra su tüketimi de çok önemli. Günlük su tüketimi yeterli değilse vücut susuzluk hissini açık olarak algılayabilir. Bu durumda fazla gıda kalori almına neden olabilir. Ayrıca susuzluk böbreklerimiz işlevini yerine getirmede zorlanmasına sebep oluyor. Tükettiğimiz suyun içerisine maydanoz, dere otu, limon gibi besinleri koyup tokluk hissi ve tarçın ekleyerek tatlı ihtiyacımızı gidermeyi sağlayarak kilo alımını önleyebiliriz" diye konuştu.

# ASOS

ELEKTRONİK İNŞAAT VE TAHHÜT DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.



**"Sistemleri alışkanlıklarınıza göre ayarlıyoruz."**



Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat 5 No:172 Okmeydanı / ŞİŞLİ / İSTANBUL. Tel: 0 (212) 320 09 01 - 02 • Fax: 0 (212) 320 09 03  
www.asoselektronik.com.tr

## PERPA

Elektrik taahhüt, akıllı ev ve otomasyon ürünleri alanında faaliyet gösteren Asos Elektronik, çalışmalarını mimari gruplar başta olmak üzere müteahhitler ve son kullanıcıların çözüm ortağı olma vizyonuyla yapıyor.



Akıllı ev ve otomasyon sistemleri, faturalarda tasarruf sağlarken yangın, su basması ve hırsızlık olaylarını anında haber veriyor.

# “Akıllı ev ve otomasyon sistemlerine talep artıyor”

Akıllı ev sistemleri alanında proje bazlı çözümler geliştiren Asos Elektronik, piyasanın önde gelen markalarını ana bayiliğini yapıyor. Asos Elektronik Proje Yöneticisi Güner Güney, yapılar büyüdükçe akıllı ev ve otomasyon sistemlerine olan talebin arttığına dikkat çekerek, “Akıllı cep telefonlarıyla teknolojinin hayatımızı kolaylaştırması akıllı ev ve otomasyon sistemlerine olan talebinde artmasına neden oluyor. Bu sistemlerle evinizi nerede olursanız olun kontrol etme şansına sahipsiniz. Ayrıca akıllı ev sistemleriyle yaşam alanlarımızdaki konforu sağlayarak faturalarımızda ciddi tasarruflar yapmanız ve bütçenizdeki giderleri minimum düzeye indiririz mümkün” dedi.

## “Alışkanlıklarınıza göre ayarlayabiliyorsunuz”

Akıllı ev ve otomasyon ürünlerinin, kablosuz sistemlerinde Control4 markasıyla çalıştıklarına işaret eden Güney, şunları söyledi: “Kablosuz sistemlerde dünyanın önde gelen markaları arasında yer alanda Control4 firması, akıllı ev çözümlerinde önemli ürünlerimiz arasında yer alıyor. Biz kablolular KNX sistemleriyle çalışma yap-

## “PORTFÖYÜMÜZÜ GENİŞLETECEĞİZ”

2019 yılının ikinci yarısı itibarıyla düzelmeye eğilimine giren piyasalarla birlikte projelerin 2020 yılı itibarıyla arttığını kaydeden Güner Güney, “2019’un ikinci yarısı özellikle temmuz-ğustos itibarıyla başlayan projelerimiz devam ediyor. Burada ciddi bir ivme yakaladık. Bizim 2020 ile ilgili beklentimiz

2019’un ikinci yarısında gelen işleri ilk çeyrekte tamamlayıp teslim etmek ve bu süreçte yeni projelerin sözleşmelerini imzalayarak sürekliliği sağlamak. 2020’de hem ürün gamımızı hem de müşteri portföyümüzü daha da genişletmek adına çalışmalarımıza devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

tığımız projelerimizde medya cihazlarının yönetilmesi isteniyorsa Control4 markasını kullanıyoruz. Bu ürün evinizde ses ve görüntü sistemlerinizi kontrol ederken internette aldığınız verileri yapay zeka gibi işleyerek yaşam alanlarınızı kendi konforunuza göre şekillendiriyor.”

Kablolular sistemlerde Makel markasının Smarthome KNX sistemlerini kullandıklarını anlatan Güney, “Firmamız, aynı zamanda Makel Smarthome otomasyon sistemlerinin de İstanbul ana bayisi. Özellikle ofis ve konut projeleri başta olmak üzere Türkiye’deki önemli devlet kurumları, adliye sarayları ve hastanelerde kullanılan KNX sistemleri enerji yönetimi konu-

sunda ciddi tasarruflar sağlıyor” diye konuştu

Yapılarda kullanılan diğer bir akıllı sistem olan İnterkom’un Akuvox ürünün de bayisi olduklarına değinen Güner, “Gerçek bir akıllı İnterkom markası olan Akuvox ürünün de bayisi olan firmamız, Akuvox İnterkom ile ciddi bir satış ivmesi yakaladı. Akıllı ev markalarıyla tam uyumlu çalışan bir Akuvox, müşteri memnuniyetinin sağlanması konusunda da önemli kazanımları elde etmemizi sağladı” dedi. Güney, akıllı ev ve otomasyon sistemlerinin günlük yaşamda önemini giderek arttığına dikkat çekerek, “Bu kapsamda birçok elektrik şirketi yaptığı projelerde altyapılarını da buna göre

ayarlamak zorunda. Teknolojik gelişmeler kapsamında yeni bir olay gerçekleştiği zaman buna adapte olmak zorundayız” değerlendirmesini yaptı.

## “Faturalarınızda tasarruf yapabilirsiniz”

Akıllı ev ve otomasyon sistemlerinin avantajlarından bahseden Güner, “Kısaca akıllı ev ve otomasyon sistemleri şunu kazandırıyor: evinize gelmeden ısıtma-soğutma sistemlerini kendi konforunuza göre ayarlayabiliyorsunuz. Evinizdeki ışıkların ve elektrikli cihazların kendiliğinden kapanmasını sağlayarak elektrik faturalarınızdan ciddi oranlarda tasarruf yapabilirsiniz. Evinizin içini kendi belirleyeceğinizi tercihlere göre tek bir tuşla sinema salonuna çevirebilirsiniz. Alışkanlıklarınızı bu sistemlere göre ayarlayarak hayatınızı kolaylaştırabilirsiniz. Ayrıca akıllı ev sistemleri güvenlik konusunda da size ilave avantajlar sunuyor. Yangın, su basma ve hırsızlık durumunda haberdar olabilir, su, gaz ve elektrikli otomatik olarak kapatılmasını sağlayarak bu konuda oluşabilecek tehlikelerin önüne geçebilirsiniz” şeklinde konuştu.

## “Amper Elektrik ihracat payını yüzde 30 artıracak”

İhracat alanında her yıl yüzde 20’lik büyüme gerçekleştiren Amper, 2020’de ihracatı artırmak istiyor. Amper Elektrik Satış ve Pazarlama Müdürü Ahmet Dostabakan, bu kapsamda ihracatı yüzde 30 artıracaklarını söyledi.

1968 yılında kurulduklarını anlatan Ahmet Dostabakan, ürün portföylerinde; yıldırım dan korunma-topraklama, termokaynak ve uçak ikaz sistemleriyle iş güvenliği elektrikli izolasyon ekipmanlarının bulunduğunu söyledi. Aktif olarak ihracat yaptıkları ülke sayısının 40’i geçtiğini dile getiren Dostabakan, “Yaklaşık 10 yıldır ihracat yapıyoruz. Ortadoğu, Afrika, Türk Cumhuriyetleri, Gürcistan, Kuzey Irak gibi ülkeler ağırlıklı faaliyet gösterdiğimiz pazarları arasında yer alıyor. Özellikle ihracatımızı artırmak adına daha fazla yatırım yapıyoruz. Müşterilerimize özel projeler üretmek tercih nedeni olmaya çalışıyoruz” dedi.

İhracatın dış politik gelişmelerle doğrudan bağlantılı olduğunu dile getiren Dostabakan, “Üretimlerde kalite ve fiyat avantajı sağlamanız ne kadar önemliyse, ülkelerarası dış politik ile ilgili konular da o kadar önemli. Dış politika ile ilgili olumsuzlukların genel anlamda sektörlere de olumsuz yönde yansıtıldığını görmek mümkün” diye konuştu.

3 bin 500 metrekaarelik alanda üretim yaptıklarının altını çizen Dostabakan, “Havali manları, alt geçitler, köprüler ve birçok endüstriyel tesisin yıldırım dan korunma ve topraklama hizmetlerini gerçek-

leştirdik. Ayrıca müşterilerden gelen talepler doğrultusunda özel olarak yer aldığımız projelerde var” şeklinde konuştu. Cirolarının önemli bir bölümünün yurtiçi pazardan elde edildiğini anlatan Dostabakan, “Üretici olup da ihracat yapamayan birçok firma pazar bulma konusunda ciddi sorunlar yaşar. Biz de firma olarak gerek ürün gamında gerekse ihracat alanında büyümeye çalışıyoruz. Altyapımızı bu yönde sürekli geliştiriyoruz” bilgisini verdi.

## “Rekabet öne çıkmalı”

Yıldırım dan korunma ve topraklama sektörünün son dönemde yapılan yasal düzenlemelerle önemini daha fazla arttırdığını işaret eden Dostabakan, “Özellikle yıldırım dan kaynaklı doğal afetlerde birçok sigorta şirketinin ilk aradığı kriterler arasında uygun sisteminin temin edilmediği yer alıyor. Eğer bu sistemleri temin etmemişseniz bu konuda sigorta şirketi sizin hasarınızı karşılamayabilir” şeklinde konuştu.

Diğer taraftan sektördeki rekabetin ‘yok etmek’ için değil yeri geldiği zaman işbirliklerine de açık olması gerektiğine değinen Dostabakan, sektörde, rekabetin değil rekabetliliğine öne çıkması gerektiğini kaydetti.

## Electron, Pasifik ve Güney Amerika pazarına açılacak

Yüzey temizleme sistemleri, kurutma ve pişirme fırınları, konveyör ve boya uygulama sistemleri başta olmak üzere endüstriyel toz ve yağ boya makineleri ve bunların sistemlerinin üretim ve satışını yapan Electron, yeni pazarlara açılmayı planlıyor.

Yeni pazarlara yönelik yatırımların devam ettiğini anlatan Electron Yönetim Kurulu Üyesi Ali Gürses, Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Amerika gibi ülkeleri portföylerine dahil etmeyi hedeflediklerini söyledi.

Yatırımlara 2020’de devam edeceklerini anlatan Gürses, “İnsan kaynakları, proje bazlı donanım ve yazılım yatırımları, lokal makine yatırımları ile ilgili çalışmalarımız devam edecek” diye konuştu. Üretim sürecine geçiş öneminden bahseden Gürses, şunları kaydetti: “Üretime sahip olmak kalite ve satış açısından çok önemli bir konumda yer alıyor. Bir taşeron veya ikinci bir firmadan satın alarak yapmış olduğumuz pazarlama süreçlerinde yaşadığımız olumsuzlukları üretim süreçlerinde yaşamazsınız. Bu süreci iyi yönetmezseniz başta maliyet olmak üzere birçok konuda sorun yaşamamız mümkün. Firmamızın en büyük avantajı doğrudan ihracatın içerisinde yer alması. Üretimimizi sadece iç pazara yönelik yapmıyoruz. Başından beri ihracatın içerisinde olduğumuz için bu alanda yükselen bir ivme yakaladık. Bu kapsamda yaşanan olumsuzluklardan da fazla etkilenmedik. Böylece bugünlere kadar gelebildik.”

## 2020’de ciroyu yüzde 20 artırmak istiyor

Gürses, faaliyetlerine 1998 yılında başladıklarını ifade ederek, 2003 yılında üretime geçtiklerini söyledi. Üretimlerinin İzmir’de devam ettiğini ve Perpa’daki merkez ofisleri ile sektördeki çalışmalarını sürdürdüklerini anlatan Gürses, “150 civarından personeli istihdam ediyoruz. Yurtdışında da yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ağırlıklı olarak ihracat yaptığımız bölgeler; Ortadoğu, Afrika, Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve kısmen Avrupa şeklinde özetleyebiliriz” şeklinde konuştu.

2019 yılında yaklaşık 6 milyon dolarlık ihracat yaptıklarını anımsatan Gürses, 2020’de bu rakamı ar-



## “PERSONELİMİZE VİZE ALIMINDA SORUN YAŞIYORUZ”

Bazı ülkelerde vize alımı konusunda sorun yaşadıklarını anlatan Gürses, “Satışlarımız ürünlerimize montaj aşamasında dahil edildiği için personelimizi yurtdışına gönderme konusunda sorunlar yaşıyoruz. Dolayısıyla sadece ürün satmanız yeterli değil, satmış olduğumuz ürünün kurulumunu da yapmamız gerekiyor. Aksi halde firmanın aldığı makinenin bir anlamı kalmıyor. Bu konuda Mısır ve İsrail gibi ülkelere gidici vizelerinde birtakım sorunlarla karşı karşıya kalıyoruz. Bu sorunun giderilmesi hususunda atılacak adımlar hem firmamızın hem de ülkemizde katma değer olarak yansıcaktır” dedi.

İhracat istediklerini ifade etti. Genel toplamda cirolarının yüzde 65’lik kısmının ihracat gelirinden oluştuğunu dile getiren Gürses, “Şu anda ihracat ve iç pazardaki faaliyetlerimiz dengeli bir şekilde ilerliyor. Bu dengenin hem firmamızın hem de ülkemizdeki katma değer açısından iyi olduğunu düşünüyoruz” açıklamasını yaptı.

Sektörde yaşadıkları zorluklara ilişkin açıklamalarda bulunan Gürses, şunları kaydetti: “Farklı tiplerde yeri geldiği zaman 100’lerce proje hazırlamak durumundayız. Bu projelerin yaklaşık olarak yüzde 4’lük kısmını satışa çeviriyoruz. Proje üretimiyle ilgili süreçler bizim için ciddi bir efor gerektiriyor. Dolayısıyla üretim tarafında da bu durum böyle. Belirli bir standart olmadığı için yaptığımız üretimler sürekli değişkenlik gösteriyor.”

**solin**  
Ambalaj  
www.solingida.com

BASKILI BANT	KOLİ BANTI	ÇİFT TARAFLI BANT
BASKILI POŞET	MASKELEYE BANTI	KAYDIRMAZ BANT
3M 9088 ÇİFT TARAFLI BANT	BALONLU NAYLON	STREÇ FİLM

Perpa Ticaret Merkezi A Blok, Kat:5 No:173 Şişli, İSTANBUL  
Telefon : 0212 220 55 62 - 0212 220 55 63 • Fax: (0212) 220 55 61





PERGİP olarak 49 üyeye faaliyetlerinin devam ettiğinin altını çizen Batıralp Yılmaz, kısa ve orta vadede üye sayılarını artıracaklarını dile getirdi.

## PERGİP 2020'de ticari heyet ziyaretlerini artıracak

PERGİP olarak Perpa'daki genç girişimcileri daha örgütlü bir yapıya büründürmek amacıyla kurulduklarını kaydeden PERGİP Başkanı Batıralp Yılmaz, 2020'de ticari heyet ziyaretlerini artıracaklarını söyledi.

Perpa Genç İş İnsanlar Platformu (PERGİP), 2017'de Perpa'da faaliyet gösteren genç iş insanlarının bir araya gelmesiyle kuruldu. PERGİP Yönetim Kurulu Başkanı Batıralp Yılmaz, hedeflerinin genç girişimcilerin bir araya gelmesiyle sinerji yaratmak olduğunu ifade etti. 2020'de ticari heyet ziyaretlerini artırmaya odaklandıklarının altını çizen Yılmaz, "Geçmiş yıllarda yaptığımız heyet ziyaretlerinin geri dönüşlerini 2020'de sonuçlandırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda ticari heyet görüşmelerimizi artırarak PERGİP'teki üyelerimize hem iş hacmi anlamında avantaj sağlamak hem de platform olarak bilinirliğimizi artırmak planlamalarımız arasında" dedi. Perpa'da bütün tüccar ve tacirleri çeşitli etkinliklerle bir araya

getirmek istediklerine değinen Yılmaz, şunları kaydetti:

### "Etkinliklerle birlikteliği artırmak önceliğimiz"

"Ticari hayatta dayanışmayı artırarak bu konuda kendi içimizde önemli kazanımlar elde etmek temel misyonlarımız arasında yer alıyor. Biz ilk etapta 10-12 kişilik bir grup olarak faaliyetlerimize başladık. Sonrasında giderek büyüyen bir yapıya kavuştuk. Bunun yanı sıra Perpa'daki sinerjiyi artırmak adına çeşitli sosyal etkinliklerde yaptık. Bu etkinliklerimizi 2020'de de devam ettirerek üyelerimiz ve Paerpa tüccarları arasındaki etkileşimi artırmak önceliklerimiz arasında. Perpa'da birçok dükkan düzenlediğimiz bu etkinliklere katıldı ve önemli bir sinerji oluşturduk."

### KORONAVİRÜS HEM KAZANDIRDI HEM DE OLUMSUZ ETKİLEDİ

Çin'de meydana gelen koronavirüsün üyelerinin bir kısmında iş hacmini artırırken bir kısmında da Çin'den malzeme tedariki yönünden sorun yaşamasına neden olduğuna dikkat çeken Batıralp Yılmaz, "Çin'den ithalat yapan bazı üyelerimiz bu krizden olumsuz yönde etkilenirken bazı üyelerimizin de iş hacimlerini artırdı. Özellikle iş sağlığı ve güvenliği alanında faaliyet gösteren firmalarımız önemli ciro artışları yakaladı. Biz yakalanan bu ivmenin kısa vadeli değil uzun dönemli olmasından yanayız" değerlendirmesinde bulundu.

## Erdemir Elektrik sanayi projelerine odaklandı

**Erdemir** Elektrik Genel Müdürü Nazım Erdemir, taahhüt ve pano işlemlerinde ilerlemek istediklerini anlatarak, "Sadece malzeme satışı yaparak bu sektörde tutunmak çok zor. Biz fabrika ve sanayide daha fazla yer almak istiyoruz. Özellikle konut sektörüne yönelik taahhüt ve pano işleri yapan, özsermayesi zayıf olan firmalar tahsilat konusunda ciddi sorunlar yaşıyor. Biz de bu tarz olumsuzluklarla karşılaşmamak için ağırlıklı olarak sanayi sektörüne yönelik projelerde yer alacağız" dedi.

### "Rekabet verilen hizmette olmalı"

Sektörün kendi içerisinde bir kâr marjı belirlemesi gerektiğini kaydeden Erdemir, aksi halde belirli bir yerden sonra haksız rekabetin oluştuğunu, bu durumun hem esnafın kalitesini düşürdüğünü hem de bazı tüccar ve üreticilerin de sektörden çekilmesine neden olduğuna dikkat çekti.

Rekabetin kârlılık üzerinden değil verilen hizmet alanında yapılması gerektiğini dile getiren Erdemir, "Eğer rekabeti firmalarımızı da bu şekilde algılasa sektörde hem haksız rekabet hem de iflasların önüne geçeriz. Yaşamak ve yaşatmak istiyorsak sektörde fiyat standartları konusunda belirli yüzdelik dilimleri oluşturmamız gerekiyor" değerlendirmesinde bulundu.

### Kamu ve özel sektör projelerinde yer aldı

Birçok kamu kurumu ve özel sektörde faaliyet gösteren ku-

Elektrik taahhüt alanında faaliyet gösteren Erdemir Elektrik, sanayi sektörüne yönelik projelere ağırlık vererek daha etkin bir konumda yer almayı planlıyor. Firma, ayrıca ihracatta da belli bir istikrarı yakalayarak iç pazarla denge kurmayı ve ihracatın cirodaki payını artırarak ekonomik anlamda yaşanabilecek olası riskleri minimum düzeye indirmek istiyor.



ruşlara da hizmet verdiklerini dile getiren Erdemir, şunları kaydetti: "Metro hatlarının otomasyon enstrümanları montajı, TCDD Sirkeci Garı kompanze panoları, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tohum Tescil ve Sertifikasyon Test Müdürlüğü elektrik işleri ve aydınlatma panosu, özel banka şube panoları, Türkmenistan devlet karayolu aydınlatma panoları, Vatan Kablo - 400 kv kablo hattı ana dağıtım panolarının yapılması gibi birçok nitelikli projeye yer aldık."

### 20 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

Bugün itibarıyla 20 ülkeye ihracat yaptıklarının altını çizen Nazım Erdemir, "Sermaye anlamında gelir dengesi ve olası riskleri minimize etmek adına 2020'de ihracatı artırmak istiyoruz. Yatırımlarımızın bir kısmını da bu alanda değerlendireceğiz. Bu alanda verilecek destekler son derece önemli" diye konuştu.



Ruşen Şirketler Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Ruşen Makine, endüstriyel çamaşırhane sistemleri ve kuru temizleme makinelerinin üretimini yapıyor. Farklı alanlara açılmak isteyen firma, çay ve kahve makinelerinin likit olarak üretimini gerçekleştirerek mevcut ürünleri piyasaya sürmeye hazırlanıyor.

## Ruşen Makine çay ve kahve makinelerini likit sistemde geliştirdi

### YÜZDE 25'LİK CİRO ARTIŞI HEDEFLİYOR

Firma olarak 2019 yılını ciro ve hacim olarak sabit geçirdiklerinin altını çizen Oğuz Ruşen, şunları kaydetti: "2020 yılında yüzde 25'lik bir ciro artışı hedefliyoruz. Yıkama, kurutma, ütü, elbise ambalajlama, çarşaf ve havlu katlama makineleri gibi birçok ürünün imalatını yapıyoruz. Ortadoğu, Uzakdoğu bölgelerine kısmen de olsa ihracatımız var. Bu kapsamda yurtdışına yaptığımız ihracatı artırmak adına çalışmalarımız devam ediyor. İhracatın ciromuzdaki payı yüzde 20'lerde. 2020'de bu payı artırmayı hedefliyoruz."

**Geliştirdikleri** çay, kahve makinelerinin likit sistemde Türkiye'de imal edilen ilk ürünler olduğuna dikkat çeken Ruşen Makine firma sahiplerinde Oğuz Ruşen, ürünlerin bayilerde yer alması konusundaki görüşmelerin devam ettiğini söyledi. Ürünlerin geliştirilme süresinin iki yıl olduğuna değinen Ruşen, "Dünyada ve Türkiye'de bu ürünler ilk olacak. Yakın zamanda bunları piyasaya süreceğiz. Türkiye'deki bayilerde daha etkin olmak istiyoruz" dedi.

**2019'da 10 bayi açtı** Sistemin işleyişine ilişkin bilgi veren Ruşen, "Konsantr ürününüz zaman gün boyunca aynı standartlarda verim alabiliyorsunuz. İçtiğiniz çay veya kahvenin tadında herhangi bir değişiklik olmuyor" ifadesini kullandı.

Endüstriyel çamaşır ve kurutma makinesi alanında üretimlerine İstanbul ve İzmir'de devam ettiklerini anlatan Ruşen, "Türkiye genelinde 40'ın üzerinde bayiyle hizmet veriyoruz. 2019 yılında 10 bayi açtık. Bu bayilerin ihtiyacı olan bütün ekipmanları biz sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

### 12'den fazla ürünle hizmet veriyor

İmal ettikleri ürünler arasında son üç yıl içerisinde kuru temizleme makinelerinin ön plana çıktığına işaret eden Ruşen, "12'den fazla ürünle tüketicilere hizmet veriyoruz. Çamaşır ve kurutma makineleriyle bu alanda farklı ürünlerin de imalatını yapıyoruz. Pazardaki gelişmeler çerçevesinde portföyümüzde bulunan ürünlerin sayısını artırmayı hedefliyoruz" dedi.

**Bestguard**  
JUST WORKS

**THE BEST WORKER**

**İŞ GÜVENLİĞİNDE 30. YIL**

**ATLAS KKD**  
Kişisel koruyucu donanımlar

ATLAS KİŞİSEL KORUYUCU DONANIMLAR SAN VE TİC LTD ŞTİ  
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:5 No:943 Şişli/İstanbul

Tel: 0(212) 222 89 23 info@atlaskkd.com  
www.atlaskkd.com / www.kkdam.com

## PERPA

Haberleşme ve güvenlik sistemlerine yönelik taleplerin 2017 yılından itibaren hızla arttığını anımsatan Ufuk Aya, "Birçok kişi ve kurum bu dönemde güvenlik cihazlarının insan hayatındaki önemini daha fazla anlamaya başladı" dedi.



## Mars Telsiz, ürün portföyünü dijital telsizlerle zenginleştiriyor

Sekiz yıldır güvenlik ve haberleşme sistemleri alanında faaliyet gösteren Mars Telsiz, SFE ve SECUSTAR ürünlerinin Türkiye distribütörü olarak güvenlik ve haberleşme alanındaki konumunu güçlendirmek istiyor.

**Mars** Telsiz Haberleşme ve Güvenlik Sistemleri firma yetkilisi Ufuk Aya, 2019'da portföylerinde analog ve ağırlıkta olduğuna işaret ederek, "Şu anda sektörde dijital telsizler yönelim hızla artıyor. Ses kalitesi, gelişen teknoloji, performans ve verim bu telsiz tiplerinde maksimum düzeyde. 2020 yılında ürün portföyümüzü dijital telsizlerle zenginleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Telsiz sistemleri, güvenlik ekipmanları, X-RAY cihazları ve metal kapı dedektörlerinin ticaretini yaptıklarını anlatan Aya, "Şu anda araç altı kamera ve ayna sistemlerinin imalatı firmamızın bünyesinde yapılıyor. Bu bağlamda üretimlerimizi artırma konusundaki çalışmalarımız devam ediyor" şeklinde konuştu.

### "B2B diyalogları iyi bir yıl geçirmemizi sağladı"

2019 yılının firmaları açısından iyi geçtiğini ifade eden Aya, "Ürünlerimizin arkasında durmamız, satış sonrası hizmette hızlı reaksiyon almamız ve müşterilerimizle firmamız arasındaki B2B diyalogları iyi bir yıl geçirmemizi

### "DÜŞÜK KÂR, KALİTELİ HİZMET"

**Birçok** alışveriş merkezinin güvenlik ve haberleşme ekipmanlarını tedarik ettiklerini ifade eden Ufuk Aya, "Ürünlerimizin kalitesi ve hizmet memnuniyeti konusunda müşterilerimizden gelen geri dönüşler bizi mutlu ediyor. Kâr hedefini düşük, hizmet kalitesini ön planda tutarak ürünlerimizi müşterilerimize sunuyoruz" açıklamasını yaptı. Aya, iç pazarda X-RAY cihazları ve metal kapı tipi üst arama dedektörlerine yönelik taleplerin arttığını sözlerine ekledi.

sağladı" ifadesini kullandı.

2020'den umutlu olduklarını söyleyen Aya, "2019 bayilerimizle bizim için güzel bir yıl oldu. Disiplinli, kaliteli ve doğru çalışmayı kendine ilke edinmiş firmamız gelişen teknolojiyi yakından takip ederek sektörde etkinliğimizi artırma yolunda ilerliyor. Yılın ilk yarısında mevcut konumumuzu koruyarak ilerleyeceğiz" dedi.

## Saygınlar tek kullanımlık tulumlarda ihracatı % 90 artırdı

Ürün portföyünü tek kullanımlık ürünler üzerinde genişleten Saygınlar, ihracatta da önemli bir artış yakaladı. Firma, kişisel koruyucu donanımlarla personel kıyafetlerinde hem üretici hem de tedarikçi olarak hizmet veriyor.

**İstanbul'da** Perpa ve Karaköy'de mağazası bulunan Saygınlar İş Güvenliği ve Tekstil Ürünleri, koronavirüs nedeniyle iş hacminde ciddi bir ivme yakaladı. Saygınlar İş Güvenliği ve Tekstil Ürünleri Genel Müdürü Hikmet Saygın, tek kullanımlık tulumlara yönelik ciddi talepler aldıklarına dikkat çekerek, "Bu kapsamda kalite sertifikalarını aldığımız tek kullanımlık tulumlar üzerinde bir ay içerisinde ciddi ihracat yaptık. 2019'un aynı dönemine göre 2020'de ihracatımızı ocak ve şubat toplamında yüzde 90 artırdık" dedi.

Firmalarının kişisel koruyucu donanımlar ve personel kıyafetleri üzerine hem üretici hem de tedarikçi konumunda yer aldığına işaret eden Saygın, yaptıkları üretimlerin İstanbul Gaziosmanpaşa'daki 300 metrekarelik atölyelerinde devam ettiğini söyledi.

Diğer firmalardan en büyük farklarının hem kişisel koruyucu donanımlar hem de personel kıyafetlerini standart ve müşteri talepler doğrultusunda ürettiklerini anlatan Saygın, "Müşterinin durumuna göre üretim süreçlerinde kendilerine çeşitli alternatifler sunuyoruz" diye konuştu.

### Üretim kapasitesini artıracak

Tek kullanımlık tulumlara yönelik taleplere bağlı olarak üretim kapasitesini artırmak istediklerini dile getiren Saygın, "2020'ye yönelik öncelikli olarak virüsle mücadele kapsamında üretimlerimizin bir bölümünü tek kullanımlık tulumlara ayırmış durumdayız. Gelişmeleri dikkate aldığımızda virüsle mücadele hayatımızda önemli bir rol oynayacak. Bu kapsamda üretimi bir miktar daha artırmayı planlıyoruz" bilgisini verdi.

### "Sektördeki en büyük sorun merdivenaltı firmalar"

İş sağlığı ve güvenliği sektörünün son 10 yılda önemli bir konuma geldiğinin altını çizen Saygın, "Şu anda sektörde 10 sene öncesine kadar daha iyi bir konumdayız. Her gün biraz daha iyiyi gidiyor. Özellikle tüketicinin yaptığı alım konusunda belgeli, sertifikalı ürünleri tercih etmesi daha avantajlı olur. Önceden 'en ucuzunu alın' algısı vardı. Bu durum değişti bu alandaki bilinçlenmenin de arttığını görmek mümkün" diye konuştu.

Sektörde en büyük sorunlar birisinin merdivenaltı üretim yapan firmalar olduğunu anlatan Saygın, "Herhangi bir kaydı olmayan firmaların sektörde faaliyet göstermesi bizim en büyük sorunlarımız arasında. Dolayısıyla fiyat konusunda bu firmalarla rekabet etme hususunda sorunlar yaşıyoruz" ifadesini kullandı.

Saygın, ürünlerinin kısa dönemde kullanılacağını düşünen bazı firmaların kaliteden ödün verdiğini ifade ederek iyi ve kaliteli ürünler



2020'de mevcut müşterilerle etkileşimlerini artırmak istediklerini kaydeden Hikmet Saygın, ihracatta yakalanan ivmenin sürdürülebilir olması adına yeni firmaları da portföylerine eklemek istediklerini ifade etti.

## "MASKELER KARABORSAYA DÜŞTÜ"

**Maskelerin** neredeyse karaborsaya düştüğüne dikkat çeken Hikmet Saygın, şunları kaydetti: "Ancak ürünlerdeki talebi gören farklı firmalarda maske konusuna yatırımlar yapmaya başladı. Bu kapsamda maske fiyatlarının düşeceğini öngörmek mümkün. Ülke olarak koronavirüs sorununu aşacağız, maske imalatında Türkiye'de hızlı bir şekilde üretim parkurları kurulabilir, gerekli altyapı Türkiye'de fazlasıyla mevcut. Diğer taraftan hammadde konusunda da sorunlar yaşadık. Bu durum da maske fiyatlarının artışında etkili oldu."



yapmak isteyen firmaların ise fiyat belirleme konusunda sorunlar yaşadığına işaret etti. Maske alanında yapılan belgelendirme faaliyetlerinin ihracatta önemli bir yere sahip olduğuna değinen Saygın, "Sonuç itibarıyla maske şu anda ihracatta önemli bir yere sahip" dedi.

## Vatan Kablo, yangına direnç gösterecek

Türkiye'den global bir marka haline gelerek 100 ülkeye ihracat yapan Vatan Kablo, yaptığı yeni yatırımlarla 2 yıl içerisinde bütün kablo çeşitlerini üretmeyi hedefliyor.

**Vatan** Kablo olarak faaliyetlerine 1975 yılında başladıklarını anlatan Vatan Kablo Pazarlama Müdürü Ali Tümkaya, sonrasında 1996 yılında Çorlu'daki tesislerinde faaliyetlerine devam ettiklerini söyledi. Çorlu tesislerine geçtikten sonra alçak gerilim kablolarının üretimini yaptıklarını anlatan Tümkaya, "2001 yılında krizi fırsata çevirerek büyümüş bir firmayız. 2017'de Türkiye'de ilk dünyada ise birkaç firmada bulunan yüksek gerilim kablo üretim tesisimizin faaliyete geçmesiyle ilgili birçok çalışmayı tamamladık. Yüksek gerilim kablolarında laboratuvar ve belgelendirme süreçleri devam ettiği için Türkiye'de şu an hizmet vermiyoruz. Bu tesisimiz dünyada sayılı kablo firmaları arasında yer almamızı sağladı. Zayıf akım enerji kablolarıyla ilgili üretim süreçlerimizde devam ediyor. Alüminyum iletkenli kablo üretim tesisimizin yapımı ise devam ediyor. Yatırımlarımızın beklenen sürelerde tamamlanmasıyla Vatan Kablo olarak iki yıl içerisinde bütün kablo tiplerini üreteceğiz" dedi.

Tümkaya, kablo üretim tesisleriyle ilgili yaptıkları toplam yatırım bedellerinin 200 milyon dolar olduğunu dile getirdi.

### Bakır yüzde 99,9'luk saflıkla üretiyor

Alçak gerilim tesislerinden sonra 2006 yılında orta gerilim tesislerini de faaliyete aldıklarını kaydeden Tümkaya, "Orta gerilim kabloları herkesin ürettiği bir kablo tipi değil. Sonrasında bakır üretim tesisimizi açtık. Bakırımızı katotlar halinde alarak kendimiz işliyoruz. Bu bağlamda bakır yüzde 99,9'luk saflıkta elde ediyoruz" bilgisini verdi.

Turquality markalaşma programına kabul edilen ilk kablo firması olduklarını anımsatan Ali Tümkaya, "Bu kapsamda iki yıl boyunca denetime tabii olduk. 2010 yılında Turquality programına kabul edildik. Bu durum firmamızın büyümesi ve devlet desteklerinden faydalanmasının önünü açtı" diye konuştu.

### "Kendi enerjimizi üretmeye başladık"

100 ülkeye ihracat yaptıklarını ve sektörde rekabetin her geçen gün arttığına dikkat çeken Tümkaya, "Dünyada rekabet halinde olduğumuz önemli firmalar var. Maliyetler konusunda avantaj sağlamak için kendi enerjimizi üretme yoluna gittik. Bu kapsamda 2,35 megawatt gücünde rüzgar tribün santralimizi kurduk. Şu anda enerjimizin yüzde 25'ini birinci rüzgar gülmümüz sağlıyor. İkinci, üçüncü ve dördüncü rüzgar güllerimiz ise yapım aşamasında. Bunlarda 2020'nin sonunda devreye girdiği zaman Vatan Kablo, enerji konusunda kendi kendine yeten bir firma olacak" açıklamasını yaptı.

# ERDEMİR Elektrik

#### Faaliyet Alanlarımız

- Elektrik ve Otomasyon Malzeme Temini
- Montaj ve Montajsız Sac Pano İmalatı
- Elektrik Taahhüt
- Proje
- Danışmanlık
- Bakım ve Devreye Alma

#### Ürün Hizmetlerimiz

- Ana Dağıtım Panoları
- Kompansasyon Panoları
- Şebeke-Jeneratör Panoları
- Kumanda Panoları
- Makine Kontrol Panoları
- UPS Panoları
- PLC Panoları
- MCC ve DCC Panoları
- Sayış Panoları
- A.G ve O.G. Malzeme Satış
- Otomasyon ve Hırdavat Malzeme Satışı
- Zayıf Akım ve Data Malzeme Satışı
- Aydınlatma Armatürleri ve Ampul Satışı
- Elektrik Teslim Malzeme Satışı
- Anahtar Teslim Trafo Merkezleri
- Endüstriyel Elektrik Taahhüt İşleri

### Bayilik ve Alt Bayiliklerimiz

ERDEMİR Elektrik Pane Otomasyon İnciştir San. ve Tic. A.Ş.

Halk Halk Pkg. Mh. Nispetiye Sk. Perpa Ticaret Merkezi 4 Blok Kat:11 No: 1375 Okmeydanı/Şişli

Tel: +90 (0212) 211 98 38 Fax: +90 (0212) 211 98 34

www.erdemirelektrik.com.tr

PANO VE TAHHÜTTE KALİTE VE GÜVENİN ADI

## PERPA

Otomotiv, iş ve tarım makineleri başta olmak üzere birçok sektöre hidrolik ve pnömatik ürünlerin tedariki konusunda hizmet veren O-Pak, çok yönlü çalışması sayesinde krizleri absorbe ediyor.



## O-Pak, farklı sektörlere hizmet vererek krizleri 'absorbe' ediyor

**O-Pak** Sızdırmazlık ve Yatak Çözümleri firma sahiplerinden Arden Arevyan, Türkiye'deki krizlerden fazla etkilenmediklerinin altını çizerek, "Hizmet verdiğimiz birçok sektör var. Özellikle otomotiv alanında kayıpların fazla yaşanmaması ayakta kalmamızı sağlıyor. Herhangi bir alanda meydana gelen bir krizi diğer sektörlerdeki getirilerle telafi ediyoruz. Ayrıca 27 yıllık bir tecrübeye sahip olmamız kriz yönetimi konusunda bize önemli kazanımlar sağladı" şeklinde konuştu.

### Sanayideki hareket ivme kazandı

Faaliyetlerine 1973 yılında başlayan O-Pak hidrolik ve pnömatik sızdırmazlık ürünlerinin ticaretini yaparak sektöre adım attı. Sonrasında farklı ürün gamlarına kendiliğinden yağlamalı burçları da eklediklerini kaydeden Arevyan, "O-Pak olarak 1973'te faaliyetlerimize başladık. Özellikle sızdırmazlık konusunda faaliyet göstererek bu ürünlerin ticaretini yapıyoruz. Bu kapsama Türkiye'deki hidrolik ve pnömatik sektörüne hizmet vermeye başladık. Ana konumuz, muhtelif sızdırmazlık ve yatak elemanları pazarlaması, 27 yılı aşkın tecrübe ve bilgi birikimimizle muhtelif sektörlerde hizmet veriyoruz. Bu konularda portföyümüzü genişletme alanındaki çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

Tedarik ettikleri ürünleri ağırlık olarak



sanayi sektöründe faaliyet gösteren üretici firmalara sunduklarının altını çizen Arevyan, "Sanayi sektöründeki hareketlenme bizim de ivme yakalamamızı sağlıyor. Bu kapsamda sanayiye verilecek destekler önemli. Sonuç itibarıyla bir ülkenin katma değerini artıran en önemli kriter sanayi alanındaki faaliyetleri ve hacmi. Şu anda firmamızın cirosal dağılımında yüzde 50 sızdırmazlık ürünleri ve yüzde 50 oranında kendiliğinden yağlamalı burçlar yer alıyor" diye konuştu.

### Konya üretimle öne çıkıyor

Şu anda olağanüstü bir ekonomik olumsuzluk olması halinde mevcut konum-

### "MOTORDAKİ AKSAMLARDA DEĞİŞİKLİKLER OLACAK"

Hibrit teknolojilerle ilgili dönüşümün otomotiv sektöründe de değişimini fitilini ateşlediğini kaydeden Arden Arevyan, "Özellikle yağ keçeleri alanında üretim yapan firmalar kan kaybı yaşayacak. Bu firmaların ürün portföylerine farklı alternatifler eklemesi gerekiyor. Aksi halde değişimi yakalayamayan şirketlerin sektörde tutunması zor" diye konuştu.

larını koruyarak süreç yönetimiyle ilgili aşamaları yönetebilecek potansiyele sahip olduklarına dikkat çeken Arevyan, "Özellikle temkinli ilerleyerek yatırım ve alm konusunda hamleler yapıyoruz. Kontrolsüz büyümeler kontrolsüz inişleri de beraberinde getiriyor. Kuruluştan itibaren kontrollü büyüme yönünde hamleler yaptık. Bundan sonraki süreçlerimizde bu doğrultuda olacak" açıklamasını yaptı.

Üretim konusunda Konya'nın önemli bir yere sahip olduğuna değinen Arevyan araç üstü ekipmanlar alanında kent önemli bir potansiyele sahip olduğunu söyledi.

## Solin kadın istihdamını üçe katlamayı hedefliyor

Perpa Ticaret Merkezi'nde Solin Ambalaj ve Solin Gıda olarak faaliyetlerine devam ettiklerini kaydeden Solin Genel Müdürü Nagihan Yalçın, firmalarında kadın istihdamını kısa vadede üç kat artırmak istediklerini söyledi.

**Çıkış** noktalarının kadınların iş hayatında daha fazla yer alması olduğunu dile getiren Nagihan Yalçın, "Tarım ve Orman Bakanlığı onaylı gıda katkı maddelerinin ticaretini yapıyoruz. Ayrıca Solin Ambalaj markamızla poşet, bant, balonlu naylon, palet streç, ham bez çanta ve tela çanta ürünlerinin ticaretine yönelik faaliyetlerimiz devam ediyor" dedi.

Faaliyetlerine 3,5 yıl önce başladıklarını ve bu süre zarfında hem sosyal hem de ekonomik anlamda zor süreçlerle karşı karşıya kaldıklarını altını çizen Yalçın, "Kuruluştan sonra 6 ay içerisinde üretime geçme hedefimiz vardı. Ancak yaşanan darbe girişimi üretimle ilgili planlamalarımızı ertelememize neden oldu. Ayrıca kurdaki çıkışlar nedeniyle yeni kurulan bir firma olmamıza rağmen ayakta kalmayı başardık" açıklamasını yaptı.

### Cironun yüzde 30'u ihracattan

Cirolarında ihracat payının yüzde 30'luk bir orana sahip olduğuna dikkat çeken Yalçın, "Fas, Almanya, Afrika, Irak, İran, Azerbaycan, Hırvatistan gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. Özellikle yurtdışından ithal edilen gıda katkı maddesi ürünlerinin imalatını yaparak hem ülkemizdeki dövizin içeride kalmasını sağlıyor hem de ihracata katkıda bulunmak istiyoruz" diye konuştu.



Kısmen de olsa ihracat yaptıklarını anlatan Yalçın, iç pazarda ham olarak aldıkları gıda katkı maddelerini müşteri talepleri doğrultusunda işlediklerini ve bu kapsamda gerekli belgelendirme işlemlerini yaptıklarını ifade etti.

### ALINAN KARARLAR EKONOMİYE OLUMLU YANSIYACAK

**2020'nin** 2019'a göre daha iyi geçeceğini öngördüklerini söyleyen Nagihan Yalçın, şunları kaydetti: "Özellikle faiz konusunda alınan kararların ekonomiye orta vadede olumlu yönde yansıtacağını düşünüyorum. Bu durumun zincirleme bir etki yaparak hem ambalaj hem de gıda sektörüne kısmen de olsa olumlu etkisi olacak."

## Kurtco Nakliyat 5 yılda **10 kat** büyüdü

Personel, filo hacmi ve ciroda son 5 yıl içerisinde 10 katlık bir büyüme kaydettiklerini anlatan Ercan Karakurt, "Özellikle İTO'daki faaliyetlerimiz son üç yılda büyümemizde etkili oldu. Buradaki sorunlarımızın çözüm bulması ve sektöre yönelik projelerle ilgili yapılan çalışmalar kırılma noktalarımız arasında yer aldı" dedi.

**Taşımacılık** alanındaki faaliyetlerinin evden eve nakliyat şeklinde devam ettiğini altını çizen Kurtco Nakliyat firma sahiplerinden Ercan Karakurt, "Özellikle yapılan taşımalarda tüketicinin ürünleri zarar görebiliyor. Biz firma olarak müşterilerimizin ürünlerini montaj sürecine kadar sigortalayarak bu alanda oluşan mağduriyetlerin önüne geçiyoruz. Maalesef sektörde kayıtdışı firmalar bu kapsamda kısmen ya da hiçbir şekilde sizin zararınızı karşılayabiliyor. Tüketici tercih yaparken iki kez düşünmeli" dedi.

şehirler arası taşımalarını yapıyoruz" ifadesini kullandı.

Evden eve taşımacılıkta 2019 yılı için yüzde 20'lik büyüme yakaladıklarını söyleyen Karakurt, bu ivmeyi devam ettirmek istediklerini belirtti.

Özellikle yakaladıkları büyüme rağmen piyasada tahsilat anlamında bazı sorunlar da yaşadıklarına değinen Karakurt, "Bunun üzerine sektördeki maliyetlerin artmasıyla büyüme, firmamızın finans ayağına fazla yansımada. Bu konuda sektörde yapısal olarak atılacak adımlar ve belirlenecek standart-

### "YAPISAL DEĞİŞİKLİKLER ELE ALINACAK"

**Evden** eve nakliye sektörüyle ilgili akademik bir çalışma yapılacağına değinen Karakurt, "Sektörümüze ilişkin akademik bir dosyamızın hazırlanması hususunda bir çalışmamız var. Bu çalışmamızda; evden eve nakliyat işini kayıtlı veya kayıtdışı yapanlar, tüketicinin sorunları ve sektörün sorunlarına ilişkin yapısal değişiklikleri ele almayı hedefliyoruz" bilgisini verdi.

Komitesi'nde Evden Eve Nakliyat Derneği'nin (END) Sektör Temsilcisi olduğunu dile getiren Karakurt, "Sektör olarak bazı sorunlarımızın çözülmesinde İTO etkili oldu. Bunlardan birisi İstanbul Deniz Otobüsleri'ni, END üyelerimizin indirimli olarak kullanması hususunu söyleyebiliriz. Orta boy bir aracın tek yön servisi 50 lira artı yolcu ücreti iken dernek olarak yaptığımız çalışmalar sonucunda biz, 40 lira araç artı yolcu ücretinin alınmamasını sağladık. Bu avantaj bizim elde ettiğimiz önemli kazanımlar arasında yer alıyor. Ayrıca sektörümüze yönelik ayrıca bir envanter çalışması da yapılıyor" diye konuştu

larla belirli bir kalitede hizmet veren firmaların büyümeleri kısmen de olsa sürdürülebilir olabilir" değerlendirmesinde bulundu.

### İDO'da indirim elde edildi

Ayrıca İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) Taşıma ve Lojistik



İstanbul Depo isminde bir portal açtıklarını anlatan Karakurt, "Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ev eşyalarını depoluyoruz. Turizm ve kongre firmalarının teknik malzemelerini taşıyoruz. Tüm özel tiyatroların yanı sıra İstanbul Devlet Tiyatroları'nın da şehir içi ve



**İŞ GÜVENLİĞİ ve ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER**  
www.betais.com.tr  
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:8 No:967  
OKMEYDANI - ŞİŞLİ / İSTANBUL



www.e-isguvenligi.com  
Tel: (0212) 220 74 42

## Hayat değerli, değerini hatırlatıyoruz





# Ne Ararsan PERPA'da

660.000 m2, 4655 İş Yeri, 25.000 Çalışan, Günlük 50.000 Ziyaretçi, 3500 Araçlık Otoparklar, Günlük 14.000 Araç giriş çıkış, 1000 Kişilik Konferans Salonu, 15 Banka, Noter, PTT, İTO, BEDAŞ, Meslek Odaları

ELEKTRİK, ELEKTRONİK, GÜVENLİK SİSTEMLERİ  
MAKİNE, HIRDAVAT, MÜHENDİSLİK, PROJE, TAAHHÜT

Avrupa'nın En Büyük Monoblok Ticaret Merkezi



PERPA TİCARET MERKEZİ A BLOK YÖNETİMİ



PERPA.COM



PERPALIFE.COM



PERPACOM



PERPAYONETIM



0543 733 49 60



PERPA

