YIL/YEAR: 5 • SAYI/NUMBER: 27 • MART/MARCH - NİSAN/APRIL 2022 • ISSN: 2602-2826

HABER asansörü

Türkiye'nin Asansör Dergisi

Elevator Magazine of Turkey

TÜRKİYE ASFED İKTİSADİ İŞLETMESİ YAYIN ORGANI
PUBLISHING OF ASFED COMMERCIAL ENTERPRISE OF TURKEY

ASANSÖR SEKTÖRÜ 2021 DIŞ TİCARET PERFORMANSI

FOREIGN TRADE PERFORMANCE OF ELEVATOR INDUSTRY IN 2021

- **ASANSÖR ÖĞRETMENLERİ, EĞİTİMİN ÜÇÜNCÜ AYAĞINI TAMAMLADI** – ELEVATOR TEACHERS COMPLETED THE THIRD PHASE OF THE TRAINING
- **ULUSLARARASI ASANSÖR İSTANBUL FUARI 17'İNCİ KEZ KAPILARINI AÇTI** – INTERNATIONAL ASANSOR ISTANBUL FAIR OPENED ITS DOORS FOR THE 17TH TIME
- **ASANSÖR DENETİMLERİ 'RİSK TEMELLİ' OLARAK YAPILACAK** – ELEVATOR INSPECTIONS WILL BE CARRIED OUT 'RISK-BASED'
- **TASFED, ASGARİ BAKIM FİYATI İÇİN KOLLARI SIVADI** TASFED ROLLED UP SLEEVES FOR THE MINIMUM MAINTENANCE PRICE

KAPI TAMAM

BEYOND YOUR EXPECTATIONS

Beklentilerinizin Ötesinde

KMT ASANSÖR ELEKTRONİK VE PAZARLAMA A.Ş.
Saray, Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No: 418, 06980 Kahramankazan / ANKARA
+90 312 395 38 95 - info@**aterya**.com
+90 506 903 45 07

ATERYA

ASANSÖR SİSTEMLERİ

Elevator Systems

PROFESSIONAL AND FLEXIBLE DESIGN

ÖZEL KABİN TASARIMLARI

SPECIAL CABIN DESIGNS

www.aterya.com

ATERYA

ASANSÖR SİSTEMLERİ / ELEVATOR SOLUTIONS

Yüksek Katlı ve Yüksek Hızlı Asansörlerde Kullanılan

125x82x16 (B)

Asansör Kılavuz Rayları Sektörümüze Hayırlı Olsun

30. Years

Sektöründe Lider

ww.celikray.com

500 İSO

TÜRKİYE'NİN

İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ

KURULUŞU

2020

CELİKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS

KIRIKER METAL

ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

DOOR LIFE
www.doorlifeasansor.com.tr

LIFTOR
ALWAYS UP

KIRIKER METAL, ''olmak'' öncelikli bir korumacılık yerine ''yapmak'' öncelikli bir gelişmecilikten yana tavrının doğal sonucu olarak yenilenmiş vizyonu, sizlerle birlikte varacağı yeni hedeflerin vizyonu, genç kadrosunun dinamizmi ile yeni, yepyeni YARI OTOMATİK, OTOMATİK ve KATLANIR (KRAMER) kapı modelleri ile karşınızda olmaya devam edecektir.

KIRIKER METAL will continue to be with you with new, brand-new SEMI AUTOMATIC, AUTOMATIC FOLDING door models thanks to dynamism of young personnel, the mission of new goals are going to reach with you, the renewed vision as thenatural result of DOORLIFE's approach which supports improvement with priority of ''doing'' instead of proted of protectionism with ''being'' priorty.

Kalite
Kapıdan Başlar
Quality Starts From The Door

Abdulhalik Renda Mahallesi
Ankara Caddesi No: 234/A
18100 ÇANKIRI/TÜRKİYE
info@doorlifeasansor.com.tr
doorlifeasansor.com.tr
+90 (376) 212 46 16
444 60 29

PROFESSIONAL SOLUTIONS

Thanks to our experience in this sector, we continue to produce elevator cabins and equipment that add value to your modern structures.

For more information

Please review our catalogue

www.onaylift.com.tr

Factory:
5. Organize San. Bölg. Aşağıpınarbaşı OSB Mah.
522. Sokak No:5 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel: +90 332 346 21 24 | Fax: +90 332 346 21 25
info@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

Branch
Beylikdüzü O S B Mahallesi Birlik Sanayi Sitesi
4. Cadde No:26 Beylikdüzü / İstanbul /TÜRKİYE
Tel: +90 212 876 11 35 Fax: +90 212 876 11 36
bilgi@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

ONAYLIFT® COMPONENTS

Customer Service
MÜŞTERİ HİZMETLERİ
444 32 42

ONAY GROUP | ONAY DOOR KAPI SİSTEMLERİ | ONAY KABİN ASANSÖR KABİNLERİ | ONAY KUMANDA KUMANDA SİSTEMLERİ

KÖŞKERLER®
ÇELİK HALAT VE MAK. SAN. TİC. A.Ş.

Çeliğe **GÜÇ** Veren **KALİTE**

Ø 6,5 mm

Çelik Özlü Asansör Halatımız

TÜV **EN 81-20 & EN 81-50**
Uyum Sertifikalıdır.

www.koskerler.com.tr
satis@koskerler.com.tr

YERLİ ÜRETİM

hayatı kolaylaştırır!
it makes life easier!

VITAS
engelli platformları

engelli platformları ve homelift

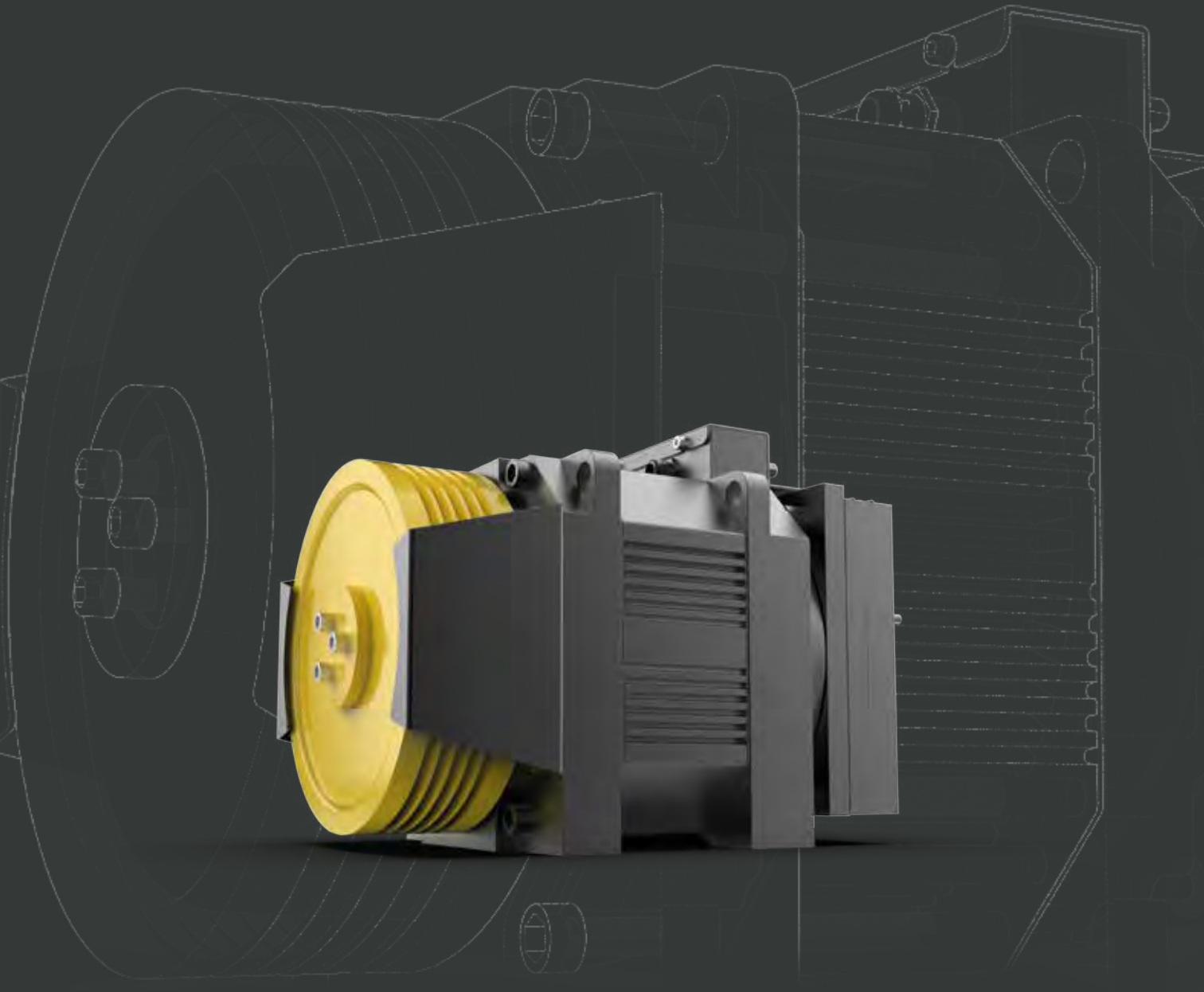
vitas.com.tr
info@vitas.com.tr

KİPSAN®
ASANSÖR

kipsanasansor.com
info@kipsanasansor.com

Adres: Mimarsinan OSB. 13. Cadde No:11 KAYSERİ
Tel: +90 352 322 20 65 **Fax:** +90 352 231 50 36

ASRAY
Ana Bayii ve Yetkili Satıcısı



DİŞLİSİZ MOTOR

- 1,00 m/sn - 2,5 m/sn
- 320 kg - 3000 kg
- Yüksek tork
- Özgün tasarım
- Hafif gövde
- SKF rulman
- Mayr fren
- Çevre Dostu

METROPLAST

BAŞYAZI EDITORIAL

TÜRKİYE ASANSÖR SEKTÖRÜ 7 İKLİM DÖRT BUCAKTA VARLIĞINI GÜÇLENDİRİYOR

TURKISH ELEVATOR INDUSTRY STRENGTHENS ITS PRESENCE IN 7 CLIMATES AND FOUR CORNERS

Değerli meslektaşlarım; sektör paydaşlarım…

Bildiğiniz üzere evrensel tasarımları ve teknolojiye yön veren Ar-Ge çalışmalarıyla dünyada güven oluşturan Türkiye asansör sektörü, 2020 yılında yaklaşık 3 milyar dolar ciro kaydetti. Yaklaşık 35 bin kişiyi istihdam eden sektörümüz, yalnızca 7 coğrafi bölgede 81 ilde değil; dünyanın her noktasına ürün ve hizmetleriyle kalitesini sunmayı başardı.

Zorlu rekabet koşullarına rağmen pazarda önemli bir paya sahip olan sektörümüz, dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgınına ve kurlardaki dalgalanmaya rağmen, pazardaki etkinliğini artırmayı başardı. Çin'den Türkiye'ye yönelen sanayi hacmini fırsata çeviren ülkemiz, küresel hizmet veren büyük asansör firmalarıyla rekabet arenasında bir araya gelmeye başladı. Asansör ürünlerinin imalat ve montajında sektöre sağladığı güven ve kaliteli hizmet anlayışıyla dünya genelinde marka bilinirliğini sağlamış firmalarımız bu başarılarının sürdürülebilir hâle gelmesi için özveri ile çalışmalarına devam emekteler.

İnşaat sektöründeki daralma karşısında ihracat ağını geliştirme yoluna giden sektörümüz, her yeni günde genleşerek büyümeyi başardı. Avrupa'da hâlen 100 yıllık eski asansörlerin kullanılıyor olması, revizyona duyulan ihtiyacı doğurmuş durumdadır. Bu noktada, yine eski asansörlerin revizyon işlerinin önemli bir kısmı Türk asansör sektörü eliyle yapılmaktadır.

Sanayimize duyduğumuz güvenin arkasında işini severek yapan, bu mesleğe gönül vermiş sektör paydaşlarımızın katkısı yadsınamaz.

Değerli sektör paydaşlarım,

Malumunuz olduğu üzere İstanbul'da 3 ay arayla iki büyük ve önemli asansör fuarı gerçekleştirildi. Koronavirüs salgının etkilerinin azaldığı bir dönemde yapılan bu fuarlara, yerli ve yabancı firmalar yoğun ilgi gösterdi. Sektörümüzün ticaret hacmine önemli bir ivme katan fuarlara yönelik ziyaretçi ilgisi de kayda değer ölçüde önemliydi. Asansör sektörümüz ve ülke ekonomimiz açısından büyük önem taşıyan bu faaliyetler, sektörümüze yönelik beklentileri de artırdı.

Sektör paydaşlarımızın, ulusal ve uluslararası düzeyde düzenlenen fuarlara bundan sonra da katılımlarının artarak devam edeceğinden kuşkum yok.

Bu düşüncelerle hepinizi saygı ve iyi dileklerimle selamlıyorum..

Dear colleagues, my industry partners…

As you know, the Turkish elevator industry, which has established trust in the world with its universal designs and R&D studies that shape technology, recorded a turnover of approximately 3 billion dollars in 2020. Our sector, which employs approximately 35 thousand people, is not only in 81 provinces in 7 geographical regions, has succeeded in presenting its quality with its products and services to every corner of the world.

Our industry, which has a significant share in the market despite the tough competition conditions, has managed to increase its efficiency in the market despite the coronavirus pandemic that affected the world and the fluctuations in the exchange rates. Our country, which has turned the industrial volume from China to Turkey into an opportunity, has started to come together with the big elevator companies providing global service in the arena of competition. Our companies, which have achieved brand awareness around the world with the trust they provide to the sector in the manufacture and assembly of elevator products and their understanding of quality service, continue to work devotedly to make these achievements sustainable.

Our sector, which went to develop its export network in the face of the contraction in the construction sector, managed to expand and grow with each new day. The fact that 100-year old elevators are still being used in Europe has led to the need for revision. At this point, a significant part of the revision works of the old elevators is carried out by the Turkish elevator industry.

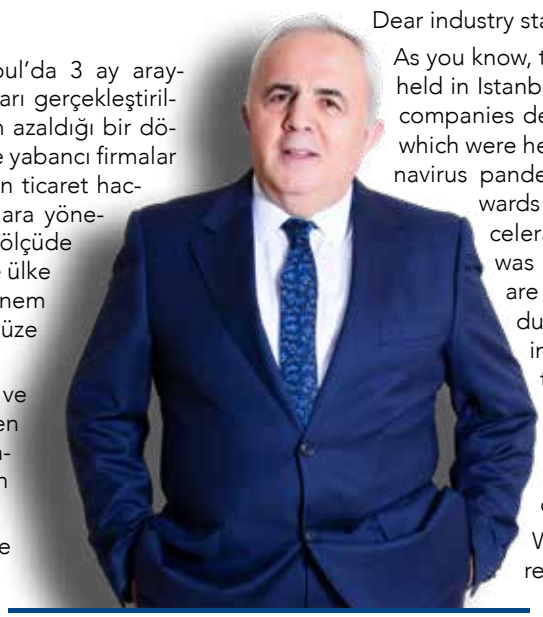
Behind the trust we have in our industry, the contribution of our industry stakeholders, who love their job and set their heart on this profession, cannot be denied.

Dear industry stakeholders,

As you know, two big and important elevator fairs were held in Istanbul 3 months apart. Domestic and foreign companies demonstrated great interest in these fairs, which were held at a time when the effects of the coronavirus pandemic decreased. The visitor interest towards the fairs, which provided a significant acceleration to the trade volume of our industry, was also significant. These activities, which are of great importance for our elevator industry and our country's economy, have also increased the expectations for our industry.

I have no doubt that the participation of our industry stakeholders in national and international fairs will continue to increase.

With these thoughts, I greet you all with respect and good wishes.



Yusuf Atik
Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
The Chairman of Turkish Elevator Industrialists' Federation Yusuf Atik

TÜRKİYE THE TURKISH
ASANSÖR ELEVATOR
SANAYİCİLERİ INDUSTRIALISTS'
FEDERASYONU FEDERATION

TÜRKİYE ASANSÖR SANAYİCİLERİ FEDERASYONU
2013

Sektörün Birleştirici Gücü

Connective Power of Sector

www.tasfed.com

SUNUŞ PRESENTATION

Yaprak Aktaş
Genel Yayın Yönetmeni
Editor-in-Chief
haberasansoru@gmail.com

EDİTÖR Editor

Değerli okurlar,

Asansör dünyasının nabzını ve sektörün faaliyetlerini ele aldığımız yeni sayımızla yine birlikteyiz.

Sektörümüzün en önemli tanıtım organizasyonlarından fuarlar bildiğiniz üzere, koronavirüs salgını nedeni ile uzunca bir süre ertelenmişti. Gerek vaka sayılarındaki düşüş gerekse aşılama oranının her geçen gün artışa geçmesi, bu tarz organizasyonların yapılmasının da önünü açtı.

Türkiye'nin, dışa açılan penceresi, kültür ve sanatın başkenti İstanbul'da, üç ay arayla iki önemli asansör fuarı gerçekleştirildi. Her iki fuara da katılım ve yoğun ilgi sektörümüz açısından hangi seviyeye ulaştığımızı da özetler nitelikteydi.

Bu sayımızda, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarıyla ilgili çok geniş ve kapsamlı içerikler bulacaksınız. Sektörde öne çıkan firmalardan derlediğimiz haberleri ve röportajları da Haber Asansörü'nde ilgiyle okuyacağınızdan eminiz.

Mart-Nisan sayımızda, Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu'nun eğitim çalışmalarına parantez açtık. Milli Eğitim Bakanlığı ile imzalanan protokol kapsamında asansör sistemleri dalında eğitim veren öğretmenler, montaj teknikleri üzerine aldıkları üçüncü eğitim programının ardından sertifikalarını aldı.

TASFED'in gündeminde yer alan diğer konu ise asansör bakım fiyatlarındaki tutarsızlık oldu. Alınan kararla, asgari bakım fiyat tarifesi hazırlanarak sektör temsilcilerine "tavsiye" niteliğinde dağıtımı sağlanacak.

Dergimizde, maliyet analizleriyle ilgili önemli bir söyleşi de var. Bursa Asansör Sanayicileri Derneği Üyesi Rıfat Özgür hazırladıkları maliyet analizi tablosunu siz sektör temsilcileri ile paylaştı. Haberde yer verdiğimiz excel tablosu üzerinden maliyetlerini analiz etmek isteyenler info@asfed.org.tr adresine mail atarak dosyayı temin edebilecekler.

Mali Perspektif köşemizde asansör sektörünün 2021 yılı dış ticaret performansı hakkında önemli bilgiler veren Mehmet Öner'e, Avukatınız Cevaplıyor köşesinde "Eşya taşımacılığında eşyanın zayi olması" başlığıyla hukuksal süreçlere ilişkin faydalı bilgiler veren Avukat Erdem Serdar Vurgun'a ve İnsan Kaynakları köşesinde geleceğin yetkinliklerini temel alan yaklaşımıyla okuyucularına yeni bir pencere aralayan Rasime Sazak'a şükranlarımızı sunuyoruz.

Önümüzdeki sayılarımızda yeniden görüşmek umuduyla,

Keyifli okumalar diliyorum…

Dear Readers,

We are together again with our new issue where we discuss the pulse of the elevator world and the activities of the sector.

As you know, the fairs, one of the most important promotional organizations of our industry, were postponed for a long time due to the coronavirus pandemic. Both the decrease in the number of cases and the increase in the vaccination rate day by day paved the way for performance of such organizations.

Two important elevator fairs were held three months apart in Istanbul, Turkey's window opening to the outside and the capital of culture and art. Participation and intense interest in both fairs summarized the level we have reached in terms of our industry.

In this issue, you will find extensive and comprehensive content about the International Asansor Istanbul Fair. We are sure that you will read with interest the news and interviews we have compiled from prominent companies in the sector on Haber Asansörü.

In our March-April issue, we opened parentheses to the training activities of the Turkish Elevator Industrialists' Federation. Within the scope of the protocol signed with the Ministry of National Education, the teachers who provide training in the branch of elevator systems received their certificates after the third training program on assembly techniques.

Another issue on TASFED's agenda was the inconsistency in elevator maintenance prices. With the decision taken, a minimum maintenance price tariff will be prepared and distributed to the sector representatives as "advisory".

There is also an important conversation about cost analysis in our magazine. Member of Bursa Elevator Industrialists' Association, Rıfat Özgür shared the cost analysis table they prepared with you, the sector representatives. Those who want to analyse their costs through the Excel table we have included in the news will be able to obtain the file by sending an e-mail to info@asfed.org.tr.

We would like to express our gratitude to Mehmet Öner, who provided important information about the foreign trade performance of the elevator sector in 2021 in our Financial Perspective column, to Lawyer Erdem Serdar Vurgun, who provided useful information on legal processes under the title "Loss of goods in the transportation of goods" in the "Your Lawyer Answering" column, and to Rasime Sazak, who opened a new window to her readers with her approach focused on future competencies in the Human Resources column.

Hoping to see you again in our next issues,

I wish you pleasant reading…

HABER asansörü
Türkiye'nin Asansör Dergisi Elevator Magazine of Turkey

İMTİYAZ SAHİBİ / PUBLISHER
TASFED İKTİSADİ İŞLETMESİ ADINA TASFED
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
CHAIRMAN OF TASFED
FOR TASFED COMMERCIAL ENTERPRISE
Yusuf Atik

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor
Gülay Pala

Genel Yayın Yönetmeni / Executive Editor
Yaprak Aktaş

Yayın Danışma Kurulu / Editorial Board
Ergün Güneş
Mehmet Öner
Levent Akdemir
İbrahim Özçakır

Görsel Yönetmen / Visual Director
Kasım Halis / www.medyatime.gen.tr

Yayın Türü/Aralığı / Type/Frequency of Publish
Yerel Süreli / İki Aylık

Yönetim Yeri / Corporate Seat
TASFED
Abdülkadir Geylani Caddesi 1240 Sokak Fatih İş Hanı No: 2/1 Ostim / ANKARA
Tel/Phone: +90 312 386 38 88
Faks/Fax: +90 312 386 34 44
E-posta/E-mail: info@asfed.org.tr

Haber ve Röportaj Talebi
Requests for News & Interviews
haberasansoru@gmail.com

News Editor for www.haberasansoru.com.tr
Haber Editörü
Yaprak Aktaş
haberasansoru@gmail.com

Reklam Rezervasyon
Advertising Bookings
GSM: 0532 501 67 31
haberasansorureklam@gmail.com

İdari İşler / Administrative Affairs
Gülay Pala

Mali Müşavir / Financial Advisor
Ali Yılmaz

Haber Asansörü dergisi, Asansör Sanayicileri Federasyonu İktisadi İşletmesi tarafından yayımlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, röportaj, fotoğraf, illüstrasyon, grafik v.s. gibi malzemeler izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.

Haber Asansörü magazine is published by the Elevator Industrialists' Federation Economic Enterprise. Articles, interviews, photographs, illustrations, graphics, etc. in the magazine. Materials such as these cannot be published without permission and without reference.

Baskı / Printed By
EMSAL Matbaa Tanıtım Hiz.
San. ve Tic. Ltd. Şti.
Bahçekapı Mah. 2477. Cadde No: 6
Şaşmaz - Etimesgut/ANKARA
Tel/Phone: +90 312 278 82 00
Fax: +90 312 278 82 30
Sertifika No: 46753

Basım Tarihi / Date of Publishing
Nisan / April 2022

ISSN
2602-2826

Yazarlar ve Kuruluşlardan Gelen Yazılar:
A4 sayfasına, her taraftan 2 cm boşluk bırakılarak, 12 punto Arial ve Times New Roman yazı fontu, satır arası en fazla 13 punto ile en fazla 1 veya 1,5 sayfa yazılmalıdır. Yazı başlığı ve ara başlıklar koyu font ile yazılmalıdır. Yazara ait en az iki adet yüksek çözünürlükte fotoğraflar olmalıdır. Gelen yazılar, yayın kurulu tarafından okunurluğunun artırılması, yazı uzunluğunun kısaltılması gibi durumlarda yazının içeriğinde, başlıkta değişiklikler yapabilir. Yazılardan yazarları sorumludur.

Articles from Authors and Institutions:
Must be written on an A4 page, with a margin of 2 cm on all sides, in 12-point Arial and Times New Roman font, with a maximum of 13 points between lines, and a maximum of 1 or 1.5 pages. The title and subheadings should be written in bold font. There must be at least two high resolution photographs of the author.
Incoming articles can be changed by the editorial board in the content of the article, in cases such as increasing the readability or shortening the article length. The authors are responsible for the articles.

HABER asansörü
Türkiye'nin Asansör Dergisi Elevator Magazine of Turkey

İCİNDEKİLER

14 **TASFED, ASGARİ BAKIM FİYATI İÇİN KOLLARI SIVADI** • TASFED ROLLED UP SLEEVES FOR THE MINIMUM MAINTENANCE PRICE

20 **ASANSÖR ÖĞRETMENLERİ, EĞİTİMİN ÜÇÜNCÜ AYAĞINI TAMAMLADI** • ASANSOR TEACHERS COMPLETED THE THIRD PHASE OF THE TRAINING

24 **ULUSLARARASI ASANSÖR İSTANBUL FUARI 17'İNCİ KEZ KAPILARINI AÇTI** • INTERNATIONAL ASANSOR ISTANBUL FAIR OPENED ITS DOORS FOR THE 17TH TIME

36 **ASANSÖR DENETİMLERİ 'RİSK TEMELLİ' OLARAK YAPILACAK** • ELEVATOR INSPECTIONS WILL BE CARRIED OUT 'RISK-BASED'

40 MEHMET ÖNER • **ASANSÖR SEKTÖRÜ 2021 DIŞ TİCARET PERFORMANSI** • FOREIGN TRADE PERFORMANCE OF ELEVATOR INDUSTRY IN 2021

52 **BRM ELEKTRONİK'TEN BULUT TABANLI UPS TEKNOLOJİSİ** • CLOUD BASED UPS TECHNOLOGY FROM BRM ELECTRONICS

56 **TEORİ MÜHENDİSLİK HEDEFİ AŞTI; AVRUPA'YA İHRAÇ YÜZDE 60'IN ÜZERİNE ÇIKTI** • TEORİ ENGINEERING EXCEEDED ITS GOAL; EXPORT TO EUROPE INCREASED OVER 60 PERCENT

60 **İNTEGRA ASANSÖR HEDEF TAZELEDİ: ŞİRKET YÖNETİMİ, '10'UNCU YILDA EN ÇOK TERCİH EDİLEN İLK 3 TEDARİK FİRMASINDAN BİRİ' OLMAK İÇİN KOLLARI SIVADI** • INTEGRA ELEVATORS REFRESHES THE TARGET: COMPANY MANAGEMENT TURNED UP TO BE 'ONE OF THE TOP 3 MOST PREFERRED SUPPLIERS IN THE 10TH YEAR'

66 **ARKEL'İN YENİ KUMANDA SİSTEMİ ARKEL ARMAXX'A BÜYÜK İLGİ** • GREAT INTEREST IN ARKEL ARMAXX, ARKEL'S NEW CONTROL SYSTEM

70 **BUTKON'DAN SEKTÖRDE SES GETİRECEK YENİ ÜRÜN: 5 MM KALINLIĞINDAKİ PENTA SERİ ÜRETİM İÇİN HAZIR** • A NEW PRODUCT BY BUTKON TO RESOUND IN THE INDUSTRY: 5 MM THICK PENTA IS READY FOR MASS PRODUCTION

72 **ANASDER'DEN 'EKONOMİK' İSYAN: 'GİDERLER, GELİRLERİMİZDEN DAHA FAZLA'** • AN ECONOMIC RIOT BY ANASDER: 'EXPENDITURES ARE MORE THAN OUR INCOME'

CONTENTS

BURSAD'DAN FİRMALARA "MALİYET TABLOSU" DESTEĞİ • COST STATEMENT SUPPORT FROM BURSAD TO COMPANIES 76

KIRIKER METAL ASANSÖR'DEN 5 MİLYON TL'LİK YATIRIM; HEDEF YÜZDE 30 CİRO ARTIŞI • 5 MILLION TL INVESTMENT FROM KIRIKER METAL ELEVATORS; TARGET 30 PERCENT TURNOVER INCREASE 82

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR SERMAYE ARTIRIYOR • MP YENER ÖVÜNÇ ELEVATORS INCREASES CAPITAL 86

KÜÇÜK GROUP'TAN ÖRNEK BAŞARI; ÜRETİM KAPASİTESİ YÜDE 40 CİRO YÜZDE 90 ARTTI • EXAMPLE SUCCESS FROM THE KUCUK GROUP; PRODUCTION CAPACITY INCREASED 40 PERCENT AND TURNOVER 90 PERCENT 90

E&Q LİFT'TEN, "ROBOTİK ÜRETİM" İÇİN ÖNEMLİ ADIM • IMPORTANT STEP FROM E&Q LIFT FOR "ROBOTIC PRODUCTION" 94

VİTAL ASANSÖR'ÜN ELEKTRİKLİ HOMELIFT'İ 6 AY SONRA PİYASADA • VITAL ELEVATORS' ELECTRIC HOMELIFT IS ON THE MARKET IN 6 MONTHS 100

ONAYLANMIŞ KURULUŞLARDA YENİ İŞ BİRLİĞİ YAKLAŞIMI • NEW APPROACH TO COOPERATION WITH CERTIFIED ORGANIZATIONS 104

AV. ERDEM SERDAR VURGUN • **EŞYA TAŞIMACILIĞINDA EŞYANIN ZAYİ OLMASI** • LWY. ERDEM SERDAR VURGUN • LOSS OF GOODS IN TRANSPORTATION OF GOODS 110

EFELİFT'E YEŞİL DÖNÜŞÜM KATKISI; ÇATI ÜZERİ GES'LE 390 BİN KW'LIK ELEKTRİK SATIŞI GERÇEKLEŞTİ • GREEN TRANSFORMATION CONTRIBUTION TO EFELİFT; ELECTRICITY SALES OF 390 THOUSAND KW WERE REALIZED THROUGH THE ROOF-TOP SPP 114

ÇELİK ASANSÖR'DE HEDEF DÜNYA FİRMASI OLMAK • THE GOAL IS TO BE A GLOBAL COMPANY AT CELIK ELEVATORS 118

SIL-3 SERTİFİKASINA SAHİP KUMANDA SİSTEMİ ARTIK TÜRKİYE'DE • CONTROL SYSTEM WITH SIL-3 CERTIFICATE IS NOW IN TURKEY 122

BAHÇELİEVLERDE ASANSÖRLER EMİN ELLERDE • ELEVATORS ARE IN SAFE HANDS IN BAHÇELİEVLER 128

PROMMASH-TEST TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ BİLAL BOZKURT: 'TÜRKİYE, DÜNYANIN EN BÜYÜK HUB'I OLABİLİR' • BİLAL BOZKURT, GENERAL MANAGER OF PROMMASH-TEST TURKEY: 'TURKEY CAN BE THE WORLD'S BIGGEST HUB' 130

RASİME SAZAK • **GELECEĞİN YETKİNLİKLİKLERİ** • COMPETENCIES OF THE FUTURE 134

www.haberasansoru.com.tr

REKLAM İNDEKSİ

ADVERTISEMENT CONTENTS

REKLAM VERENLER / ADVERTISERS

Kulaklı Kapak: ATERYA ASANSÖR

Ön Kapak: BRM ELEKTRONİK

Ön Kapak İçi: ÇELİKRAY

1 DOORLIFE ASANSÖR

2 ONAYLİFT

3 KÖŞGERLER

4 KİPSAN - VİTAS ASANSÖR

5 METROPLAST

15 POLTIME PLATFORM LIFT

17 AYGÜNRAY

19 GENEMEK

21 DORAGLASS

23 ÖZİNAN ASANSÖR

25 BUTKON

27 EKAY ASANSÖR

31 RPM ELEKTRONİK

33 OMARLIFT

37 TEPE ASANSÖR

39 MARS ELEVATOR

43 ÇÖZÜM ASANSÖR

45 ÇAĞ GRUP ASANSÖR

47 LİMAS MAKİNA

51 KÜÇÜK GROUP

59 TEORİ MÜHENDİSLİK

65 İNTEGRA ASANSÖR

69 ARKEL ELEKTRİK ELEKTRONİK

73 MİK-EL LIFT TECHNOLOGIES

75 DORMAK ASANSÖR

77 ERDEN LIFT

79 ERDEN LIFT
81 HAS ASANSÖR
85 2G MÜHENDİSLİK
99 GRAF ASANSÖR
103 VİTAL ASANSÖR
105 DECODOOR LIFT COMPONENT
107 SİGORTAMBUDUR - YORULMAZ A.Ş.
109 ENA LIFT
113 FRENO ASANSÖR FREN SİSTEMLERİ
117 VİNİ - EFELIFT ASANSÖR
120 ÇELİK ASANSÖR
121 ÇELİK ASANSÖR
140 GENÇ PELİT ASANSÖR
Arka Kapak İçi: MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR
Arka Kapak: MERİH ASANSÖR

HABER asansörü
Türkiye'nin Asansör Dergisi Elevator Magazine of Turkey

www.haberasansoru.com.tr

/haber_asansoru

/Haber_Asansoru

/haberasansoru

TASFED, ASGARİ BAKIM FİYATI İÇİN KOLLARI SIVADI

TASFED ROLLED UP SLEEVES FOR THE MINIMUM MAINTENANCE PRICE

2022 yılının ilk toplantısı için bir araya gelen Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (TASFED) yeni yılın yol haritasını belirledi. Asansör sektörünün sık sık gündeme getirdiği bakım fiyatlarındaki tutarsızlık üzerine harekete geçen TASFED, asgari bakım tarifesi hazırlamak için karar aldı. Hazırlanacak olan asgari bakım fiyat tarifesi, TASFED üyesi dernekler vasıtasıyla sektör paydaşlarına "tavsiye" niteliğinde dağıtılacak.

HABER MERKEZİ — 2022 yılının ilk toplantısı için bir araya gelen Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (TASFED) yeni yılın yol haritasını belirledi. Asansör sektörünün sık sık gündeme getirdiği bakım fiyatlarındaki tutarsızlık üzerine harekete geçen TASFED, asgari bakım tarifesi hazırlamak için karar aldı. Hazırlanacak olan asgari bakım fiyat tarifesi, TASFED üyesi dernekler vasıtasıyla sektör paydaşlarına "tavsiye" niteliğinde dağıtılacak.

The Turkish Elevator Industrialists' Federation (TASFED), which came together for the first meeting of 2022, determined the road map of the new-year. Taking action on the inconsistency in maintenance prices, which is frequently brought up by the elevator industry, TASFED decided to prepare a minimum maintenance schedule. The minimum maintenance price tariff to be prepared will be distributed to industry stakeholders as "advice" through TASFED member associations.

NEWS CENTER — The Turkish Elevator Industrialists' Federation (TASFED), which came together for the first meeting of 2022, determined the road map of the new-year. Taking action on the inconsistency in maintenance prices, which is frequently brought up by the elevator industry, TASFED decided to prepare a minimum maintenance schedule. The minimum maintenance price tariff to be prepared will be distributed to industry stakeholders as "advice" through TASFED member associations.

POLTiME
PLATFORM LIFT

Fabrika
F. Çakmak Mah. Konsan San. Sit. 10726 Sk.
No:29 Karatay/Konya/Türkiye
+90 332 346 09 02 / +90 332 346 09 04

Satış Ofisi
Zümrütevler Mh. Handegül Sk.
No:159 Maltepe/İstanbul/Türkiye
Tel: +90 212 671 42 72

poltime.com.tr poltimelift

YUSUF ATİK: "2023 GENEL SEÇİMLER SONRASI SANAYİ BAKANLIĞININ MÜDAHALESİNİ BEKLİYORUZ"

Sık sık Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına gittiğini vurgulayan TASFED Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Atik, yaptığı görüşmelerde asgari bakım fiyatı belirlenmesi yönünde talebini ilettiğinin altını çizdi. Atik, tavsiye niteliğinde bir bakım fiyat tarifesi hazırlayarak sektörün bilgisine sunacaklarını açıkladı. Resmî bir yaptırım olmadıkça fiyat politikasında tutarlı rakamlara erişmenin güç olacağının altını çizen Atik, 2023 yılı Haziran ayında yapılması planlanan Türkiye genel seçimleri ve cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bu konuda adım atacağını öngördüğünü söyledi.

ZAFER KARABAY: "FEDERASYON ÇATISI ALTINDA YAPILACAK FİYAT ÇALIŞMASI DAHA ETKİLİ OLACAKTIR"

TASFED Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Karabay, üyesi olduğu Anadolu Asansörcüler Derneğinde her yıl tavsiye niteliğinde bir fiyat tarifesi hazırladıklarını söyledi; "Genellikle kamu tarafı bu çalışmayı göz ardı etmiyor. Diğer derneklerin de benzer çalışmalar içinde olduklarını tahmin ediyorum. Elbette bunun TASFED'in çatısı altında yapılması daha mantıklı ve etkili olacaktır" ifadelerini kullandı.

YUSUF ATİK: "WE ARE WAITING FOR THE INTERVENTION OF THE MINISTRY OF INDUSTRY AFTER 2023 GENERAL ELECTIONS"

Emphasizing that he often goes for a visit to the Ministry of Industry and Technology, TASFED Chairman Yusuf Atik underlined that he conveyed his request to determine a minimum maintenance price during his meetings. Atik has announced that they will prepare an advisory maintenance price schedule and submit it to the information of the industry. Underlining that it will be difficult to reach consistent figures in price policy unless there is an official sanction, Atik said that he predicts that the Ministry of Industry and Technology will take steps in this regard after the Turkish general elections and the presidential elections, which are planned to be held in June 2023.

ZAFER KARABAY: "THE PRICE STUDY TO BE CARRIED OUT UNDER THE ROOF OF FEDERATION SHALL BE MORE EFFECTIVE"

TASFED Board Member Zafer Karabay said that they prepare an advisory price list every year in the Anatolian Elevator Association, of which he is a member; "Usually the public side does not ignore this work. I guess that other associations are in progress of similar studies. Of course, it would be more logical and effective to do this under the roof of TASFED."

Dünyanın Yükselen Markası

Rising Brand of the World

Kurtuluş Mah. Şht. Ateşe Reşat Moralı Blv. No:5 Merkez / KARABÜK
Tel: +90 (370) 712 02 70 Fax: +90 (370) 424 22 47
info@aygunray.com www.aygunray.com

aygünray

ELEVATOR GUIDE RAILS

TASFED VEKİLİ AVUKAT ERDEM SERDAR VURGUN: "KULLANICILAR EKSİK HİZMET ALACAKLARINI ANLAYABİLİR"

Tavsiye niteliğinde bakım fiyatının yayınlanmasında hukuki bir sakıncanın olmadığını belirten TASFED Vekili Avukat Erdem Serdar Vurgun, "Yönetmeliğe tamamen uygun bir bakım için gerekli maliyetler her firma için aynı olacaktır. Belki zaman içerisinde bakım yapılan asansör kullanıcıları, belirli bir maliyetin altında eksik hizmet alacaklarını bilecektir. İleriki dönemde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın da bu işin düzenlenmesinin önü açılabilir" diye konuştu.

"ALT YAPI VE ÖLÇÜLEBİLİRLİK SAYESİNDE HAKSIZ REKABETİ ÖNLEYEBİLİRİZ"

TASFED Başkan Yardımcısı Mustafa Uçar bakım prosedüründe alt yapı hazırlığının ve ölçülebilirliğin sağlanması gerektiğine vurgu yaptı. Uçar, "Bakım hizmetlerinin kalitesini her firmada eşitleyebiliriz. Yapılanmasını tamamlamış firmalarla yeni kurulmuş firmalar arasında ölçümü yapmamız gerek. Bakım checklist planı çıkarabilirsek herkesin aynı bakımı yapmasını sağlarız. Böylelikle, haksız rekabeti önleriz" dedi.

ATTORNEY OF TASFED LAWYER ERDEM SERDAR VURGUN: "USERS CAN UNDERSTAND THAT THEY WILL RECEIVE MISSING SERVICE"

Stating that there is no legal problem in publishing the advisory maintenance price, TASFED Deputy Attorney Erdem Serdar Vurgun said, "The costs required for a maintenance that fully complies with the regulation will be the same for each company. Maybe elevator users who have been serviced over time will know that they will receive incomplete service below a certain cost. In the future, the Ministry of Industry and Technology may pave the way for this work to be regulated".

"THIS INFRASTRUCTURE AND MEASURABILITY CAN AVOID UNFAIR COMPETITION"

TASFED Vice President Mustafa Uçar emphasized that infrastructure preparation and measurability should be ensured in the maintenance procedure. Uçar said, "We can equalize the quality of maintenance services in every company. We need to measure between companies that have completed their restructuring and newly established companies. If we can create a maintenance checklist plan, we will ensure that everyone does the same maintenance. In this way, we prevent unfair competition".

Emek Mah. Ordu Cad. No:6/1, 34785, Sancaktepe, İstanbul, TURKEY +90 216 365 9242 | www.genemek.com | info@genemek.com

ASANSÖR ÖĞRETMENLERİ, EĞİTİMİN ÜÇÜNCÜ AYAĞINI TAMAMLADI

ELEVATOR TEACHERS COMPLETED THE THIRD PHASE OF THE TRAINING

Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu (TASFED) ile Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan protokol kapsamında, asansör sistemleri dalında eğitim veren öğretmenler, dört ay aradan sonra üçüncü kez Eskişehir'de bir araya geldi. Asansör montaj teknikleri üzerine eğitim alan öğretmenlere sertifikaları verildi.

HABER ASANSÖRÜ (ESKİŞEHİR) — TASFED ile Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan protokol kapsamında, asansör sistemleri dalında eğitim veren öğretmenler, dört ay aradan sonra üçüncü kez Eskişehir'de bir araya geldi. Asansör montaj teknikleri üzerine eğitim alan öğretmenlere sertifikaları verildi.

Eskişehir Tepebaşı Devlet Malzeme Ofisi Meslekî ve Teknik Anadolu Lisesi bünyesinde faaliyetlerine de-

Within the scope of the protocol signed between the Turkish Elevator Industrialists' Federation (TASFED) and the Ministry of National Education, teachers who provide training in elevator systems came together for the third time in Eskişehir after a four-month break. Certificates were handed out to the teachers who received training on elevator assembly techniques.

HABER ASANSÖRÜ (ESKİŞEHİR) — TASFED Elevator Academy, which continues its activities within the scope of Eskişehir Tepebaşı State Supply Office Vocational and Technical Anatolian High School, hosted the second of the training program of elevator instructors between 21 and 25 February 2022. 17 trainers from four pilot schools in Ankara, Eskişehir, Gaziantep and Kayseri received training on me-

DORAGLASS
AUTOGLASS

LEADING MANUFACTURER OF ELEVATOR CABIN AND DOOR WINDOWS

Başkent OSB Teknokent Bulvarı No:19 PK: 06909 Malıköy - Sincan / ANKARA
T: +90 312 397 25 80 • F: +90 312 397 25 79
doraglass@doraglass.com

SEKTURI

GLASS-EX

vam eden TASFED Asansör Akademisi, 21-25 Şubat 2022 tarihleri arasında asansör eğitmenlerinin eğitimi programının ikincisine ev sahipliği yaptı. Ankara, Eskişehir, Gaziantep ve Kayseri'deki dört pilot okuldan 17 eğitimci, mekanik aksam arızaları üzerine eğitim aldı. Beş gün süren eğitimcinin eğitimi programı TASFED Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Özçakır tarafından verildi.

TASFED BAŞKANI ATİK: "KUMANDA PANOSUNA AĞIRLIK VERECEĞİZ"

TASFED Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Atik, "Asansör sektörü sürekli kendini yenileyen ve gelişen bir sektör. Dünya nüfusu bugün 8 milyarı buldu. Asansör hayatımızın vazgeçilmez bir unsuru hâline geldi. Bizler de bunun için gençlerimizi verimli bir eğitim programı ile yetiştirerek Türkiye'nin asansör sanayisindeki gücünü ve potansiyelini tüm dünyaya duyuracağız" diye konuştu. Bir sonraki eğitim programına ilişkin de bilgi veren Atik, Mayıs ayında düzenlenecek eğitim programında kumanda panosundaki yeniliklere daha çok ağırlık verileceğini anlattı.

NERMİN BOYACIOĞLU: EĞİTİMLER TÜM HIZIYLA DEVAM EDECEK

TASFED Eğitim Komitesi Üyesi Nermin Boyacıoğlu, "Öğretmenlere verilen eğitim oldukça verimli geçti. Bu eğitimler ileriki dönemde de tüm hızıyla devam edecek" diye konuştu.

EKREM BOYACIOĞLU: SEKTÖRE BÜYÜK HİZMET

ESASDER Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Boyacıoğlu, "Milli Eğitim Bakanlığı'nın TASFED ile organize ettiği bu eğitim gerçekten de bu sektöre büyük hizmet getirecek. Bizler de bu eğitime katkı sunmuş olmaktan dolayı çok mutluyuz" ifadelerini kullandı.

YALÇIN: PROGRAM AMACINA ULAŞTI

Eskişehir Tepebaşı Devlet Malzeme Ofisi Meslekî ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Kadir Yalçın, eğitimcilerin eğitimi programının amacına ulaştığının altını çizdi. Yalçın, "Mayıs'da düzenlenecek son eğitimle birlikte program misyonunu tamamlamış olacak" diye konuştu.

PALA: 2023 İÇİN MEB İLE GÖRÜŞMELERE BAŞLAYACAĞIZ

Sertifika töreni öncesi eğitimcilere seslenen TASFED Müdürü Gülay Pala, Mayıs ayında düzenlenecek eğitim için hazırlıkların sürdüğüne işaret etti. Pala, 2023 yılı eğitim programı için Milli Eğitim Bakanlığı ile görüşmelere başlayacağız" dedi.

chanical component failures. The trainer's training program, which lasted for five days, was lectured by TASFED Board Member İbrahim Özçakır.

TASFED PRESIDENT ATİK: "WE LIE HEAVY THE CONTROL PANEL"

TASFED Chairman of the Board Yusuf Atik said, "The elevator industry is a sector that constantly renews itself and develops. The world population has reached 8 billion today. Elevator has become an indispensable element of our lives. For this, we will raise our young people with an efficient training program and announce the power and potential of Turkey in the elevator industry to the whole world." Providing information about the next training program, Atik said that the training program to be held in May will focus more on innovations in the control panel.

NERMIN BOYACIOĞLU: TRAININGS WILL CONTINUE AT FULL SPEED

TASFED Education Committee Member Nermin Boyacıoğlu said, "The training given to the teachers was very productive. These trainings will continue at full speed in the future as well."

EKREM BOYACIOĞLU: GREAT SERVICE TO THE INDUSTRY

ESASDER Chairman of the Board Ekrem Boyacıoğlu said, "This training organized by the Ministry of National Education with TASFED will really provide great service to this sector. We are very happy to have contributed to this training," he said.

YALÇIN: THE PROGRAM HAS REACHED ITS PURPOSE

Director of Eskişehir Tepebaşı State Supply Office Vocational and Technical Anatolian High School, Kadir Yalçın underlined that the training of educators program achieved its purpose. Yalçın said, "With the last training to be held in May, the program will have completed its mission."

PALA: WE WILL START MEETINGS WITH MNE FOR 2023

Addressing the trainers before the certificate ceremony, TASFED Manager Gülay Pala pointed out that the preparations for the training to be held in May are continuing. We will start negotiations with the Ministry of National Education for the 2023 education program," Pala said.

ÖZİNAN

SAMSUN

Asansör San. Taah. ve Tic. Ltd. Şti.

OZAAR

SAMSUN

Medikal ve Asansör San. Tic. Ltd. Şti.

ENDOOR

A Kıran Mah.Çevre Yolu Bulv. No:77/1 İlkadım/SAMSUN T (0362) 400 41 01 F (0362) 431 07 09

www.ozinanasansor.com.tr

ULUSLARARASI ASANSÖR İSTANBUL FUARI 17'İNCİ KEZ KAPILARINI AÇTI

INTERNATIONAL ASANSOR ISTANBUL FAIR OPENED ITS DOORS FOR THE 17TH TIME

Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı, Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde 17'inci kez sektör temsilcilerini ağırladı.

Tarsus Turkey tarafından, AYSAD'ın (Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği) desteğiyle gerçekleşen fuar çok sayıda yerli ve yabancı ziyaretçinin akınına uğradı.

HASAN BÜYÜKDEDE SANAYİ BAKAN YARDIMCISI: 2021'DE 300 MİLYON DOLAR İHRACAT YAPILDI

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede fuarın açılış törenine çevrim içi bağlandı. Büyükdede, "Asansör sektörümüz 2020 yılında 250

International Elevator Istanbul Fair hosted industry representatives for the 17th time at TUYAP Beylikdüzü Fair and Congress Centre.

Organized by Tarsus Turkey with the support of AYSAD (Association of Elevator and Escalator Industrialists), the fair was flooded by many local and foreign visitors.

DEPUTY MINISTER OF INDUSTRY: 300 MILLION DOLLARS WORTH OF GOODS WERE EXPORTED IN 2021

Hasan Büyükdede, Deputy Minister of Industry and Technology, was connected to the opening ceremony of the fair online. Büyükdede said, "Our elevator industry realized 250 million dollars of exports, 116 million dollars of imports in 2020, 300 million dollars of exports and 158 million dollars of imports in 2021. I would like to congratulate our elevator industry, which is one of our sectors with a foreign trade surplus," Büyükdede said, and underlined that 2,772 elevator assembly and component manufacturing companies are registered in the industry registry system.

Büyükdede continued his words as follows:

"Labor costs, raw material prices and logistics costs

#weare**butkon**

PENTA
Ultra Slim

Landing Operating Panel

PENTA

5mm

www.**butkon**.com

BUTKON

milyon dolar ihracat, 116 milyon dolar ithalat, 2021 yılında ise 300 milyon dolar ihracat ve 158 milyon dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Çok açık bir şekilde, dış ticaret fazlası veren sektörlerimizden olan asansör sektörümüzü buradan huzurlarınızda tebrik etmek istiyorum" diye konuşan Büyükdede, 2 bin 772 asansör montaj ve aksam imalat firmasının sanayi sicil sistemine kayıtlı olduğunun altını çizdi.

Büyükdede, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Tüm dünyada işçilik maliyetleri, ham madde fiyatları, lojistik maliyetleri yükseliyor, dolayısıyla bunların nihai ürün fiyatlarına yansıması kaçınılmazdır. Ülke olarak elimizdeki en iyi kozun, işletmelerimizin dinamik ve çevik bir şekilde hareket etme kabiliyetine sahip olmaları olduğunu düşünüyorum. Tedarik zincirindekiler başta olmak üzere her türlü mal ve hizmet arzında yaşanan kırılmaları egale edebilecek durumdayız. Bu fırsatı kaçırmayalım."

ROBERTO ZAPPA ZAPPA: BAŞARI İÇİN ÖNEMLİ İKİ FAKTÖR!

Avrupa Asansör Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Roberto Zappa da açılış törenine çevrim içi olarak katılım sağlayan isimlerden oldu. Zappa, konuşmasında Asansör İstanbul Fuarı'nın her zaman dünyanın en etkili uluslararası fuarlardan biri olduğunu vurguladı ve bu yıl 50'nci yılını dolduran AYSAD'ı tebrik etti. Ticari fuarların fikir alış verişleri ve sektördeki yeniliklerin takibi açısından önemli fırsatlar sunduğunun altını çizen Zappa, inovasyon ve araştırma faaliyetlerinin dünya pazarlarındaki başarı için en önemli iki faktör olduğuna da işaret etti.

KUTLU KARAVELİOĞLU KARAVELİOĞLU: ÜRETİM KABİLİYETİ İKİ KATINA YAKIN ARTTI

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanvekili Kutlu Karavelioğlu, Türkiye'de makine sektörünün 450 milyar

are increasing all over the world, so it is inevitable that these will be reflected in the final product prices. I think the best trump card we have as a country is the ability of our businesses to act in a dynamic and agile manner. We are in a position to compensate for the disruptions in the supply of all kinds of goods and services, especially those in the supply chain. Let's not miss this opportunity."

ZAPPA: TWO IMPORTANT FACTORS FOR SUCCESS!

Roberto Zappa, Chairman of the Board of Directors of the European Lift Association, was one of the people who attended the opening ceremony online. In his speech, Zappa emphasized that the Elevator Istanbul Fair has always been one of the most influential international fairs in the world and congratulated AYSAD, which has completed its 50th anniversary this year. Underlining that trade fairs offer important opportunities for exchange of ideas and following innovations in the sector, Zappa also pointed out that innovation and research activities are the two most important factors for success in world markets.

KARAVELİOĞLU: PRODUCTION CAPABILITY INCREASED NEARLY DOUBLE

Kutlu Karavelioğlu, Deputy Chairman of the Turkish Exporters Assembly, pointed out that the machinery industry in Turkey has the opportunity to export 450 billion dollars, and said that for a long time, 11 percent of Turkey's gross national product was allocated to machinery installation investments. Emphasizing that machinery installation investments have increased with the pandemic period, Karavelioğlu announced that Turkey's production capability has increased by 48.6 percent in the last two years.

EKAY
asansör

ÖZGÜN
TASARIMLARIMIZLA

SINIRLARI
AŞIYORUZ

10+
YIL

Gereken tüm ihtiyaçlarınız için;
Ostim OSB. Mahallesi Cevat Dündar Caddesi No: 139
Yenimahalle - ANKARA - Tel: +90 312 354 64 13
www.ek-ay.com - info@ek-ay.com

dolarlık ihracatı olma imkanına sahip olduğuna dikkat çekti, Türkiye'nin uzun zamandır gayrisafi millî hasılasının yüzde 11'ini makine tesisat yatırımlarına ayırdığını söyledi. Makine tesisat yatırımlarının pandemi dönemiyle birlikte arttığına vurgu yapan Karavelioğlu, Türkiye'nin üretim kabiliyetinin son iki senedir yüzde 48,6 oranda artış kaydettiğini açıkladı.

ADNAN DALGAKIRAN DALGAKIRAN: DÜNYA PAZARINDAKİ PAY KIYAS EDİLMELİ

Türkiye Makine Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, konuşmasına "Değişim kainatın kanunudur. Dünyadaki gelişmelere baktığımızda biz, bu değişimin neresinde yer alıyoruz?" sözleriyle başladı. Beş sene öncesi ile bugünün cirosunun kıyaslanmasının yapıldığına dikkat çeken Dalgakıran, "Beş sene önce dünya pazarından ne kadar pay alıyordum? Şimdi ne kadar pay alıyorum? Doğru olan bu değerlendirmedir" diye konuştu.

SEFA TARGIT TARGIT: "AYSAD İLKELERİ DOĞRULTUSUNDA ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ"

Fuarın açılış töreninde katımcılara seslenen AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sefa Targıt, "Geçmiş yıllarda çok değerli uzman konuşmacıları davet eder, başta emniyet ve iş güvenliği olmak üzere sektörü yakından ilgilendiren konularda bilgi alış verişi yapardık" dedi. Bu yıl da fuar kapsamında çok önemli konferanslar ve paneller planlanmadı. Bunun bir nedeni pandemiden kalan kapalı alanda bir araya gelmeme alışkanlığı olmakla beraber, asıl gayemiz ani bir değişiklikle dikkatleri bilgi kaynaklarına çekmekti.

Son yıllarda iş kazası nedeni ile meydana gelen can kayıplarını hatırlatan Targıt, "Yaptığımız bilirkişi çalışmalarıyla önlenebilir olduğunu gördüğümüz kazalarda hayatını kaybeden çalışanlarımızı saygıyla

DALGAKIRAN: SHARE IN THE WORLD MARKET MUST BE COMPARED

Adnan Dalgakıran, Chairman of the Board of Directors of the Turkish Machinery Federation, started his speech by noting, "Change is the law of the universe. When we look at the developments in the world, where do we take place in this change? Drawing attention to the comparison of today's turnover with five years ago, Dalgakıran said, "How much share was I getting from the world market five years ago? How much do I get now? This is the correct assessment," he said.

TARGIT: "WE CONTINUE OUR WORK IN ACCORDANCE WITH AYSAD PRINCIPLES"

Addressing the participants at the opening ceremony of the fair, AYSAD Chairman of the Board Sefa Targıt said, "In the past years, we used to invite very valuable expert speakers and exchange information on issues that were closely related to the sector, especially safety and occupational safety." This year, too, very important conferences and panels were not planned within the scope of the fair. One reason for this was the habit of not coming together in the closed area left over from the pandemic, but our main goal was to draw attention to information sources with a sudden change.

Reminding the loss of life due to occupational accidents in recent years, Targıt said, "I would like to respectfully commemorate our employees who lost their lives in accidents that we saw were preventable through our expert studies. This year, AYSAD again has publications on information and security, which we will present to those who visit our stand. We continue our work in line with the principles of AYSAD and the purposes stated in its regulations.

In his speech, where General Manager of Tarsus Turkey, Zekeriya Aytemur pointed out that the elevator industry had had an export surplus in Turkey since 2017 and he emphasized that "We are starting to work from today to do a more successful job in bringing together the manufacturers and exporters in Turkey with importers from all over the world".

anmak isterim. Bu yıl AYSAD'ın yine bilgiye ve güvenliğe yönelik yayınları var, standımızı ziyaret edenlere sunacağız. AYSAD ilkeleri ve tüzüğünde yazan amaçları doğrultusunda, çalışmalarımızı sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.

Tarsus Türkiye Genel Müdürü Zekeriya Aytemur, asansör sektörünün 2017 yılından itibaren Türkiye'de ihracat fazlası verdiğine işaret ettiği konuşmasında, "Önümüzdeki yıl da Türkiye'deki üretici ve ihracatçıları dünyanın her yerinden ithalatçılarla buluşturma konusunda daha başarılı bir iş yapmak üzere bugünden itibaren çalışmaya başlıyoruz" vurgusu yaptı.

Mikrolift

ELOAN

PROLTIME

ONAYLIFT

ÖNERSAN

Quattrodoor

ONAYLIFT

RPM ELEKTRONİK

www.rpmelektronik.com.tr
IVOGSAN Ağaçişleri Sanayi Sitesi 1373. Cadde No:4
Ivedik/ANKARA-TÜRKİYE
info@rpmelektronik.com.tr
sales@rpmelektronik.com.tr

CALL US NOW!
0312 394 03 15

IAS
LEVATOR

BUTKON

OMARLIFT

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

ELEKTRONİK VALFLİ HİDROLİK POMPA ÜNİTESİ

Pompa Ünitesi HEVOS HE

Asansörler için tasarlanmış hidrolik pompa üniteleri maksimum sessizlik ve seyahat esnasında maksimum konfor sağlar.

www.omarliftturk.com

OMAR ASANSÖR HİDROLİK SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Ankara Merkez: Başkent OSB, 12. Cd. No:11 06909 - Malıköy - Sincan - Ankara **Tel:** +90 312 504 40 10

İstanbul Ofis: Dudullu OSB Mh. İmes San. Sitesi C Blok 308. Sk. No: 15 34775 Ümraniye - İstanbul **Tel:** +90 216 313 01 20 - 30

www.omarliftturk.com info@omarliftturk.com

SELKAS
ASANSÖR

ERDEN

QUL

KARTAL ANADOLU

KÜÇÜK
GROUP

KUMANDA SİSTEMLERİ
CONTROLLER SYSTEMS

ASANSÖR DENETİMLERİ 'RİSK TEMELLİ' OLARAK YAPILACAK

ELEVATOR INSPECTIONS WILL BE CARRIED OUT 'RISK-BASED'

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının hazırladığı Asansör Piyasa Gözetimi ve Denetimi Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yapılan değişiklikle, asansörlerde denetim sürecine ilişkin yenilikler getirilirken, tespit edilen uygunsuzluklar risk temelli bir yaklaşımla ele alınacak.

HABER ASANSÖRÜ (ANKARA) — Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının hazırladığı Asansör Piyasa Gözetimi ve Denetimi Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yapılan değişiklikle, asansörlerde denetim sürecine ilişkin yenilikler getirilirken, tespit edilen uygunsuzluklar risk temelli bir yaklaşımla ele alınacak.

Yönetmelik, Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu ile uyumlu hale getirildi. Denetim sürecine ilişkin değişikliklerle tespit edilen uygunsuzluklara yönelik risk temelli bir yaklaşıma geçildi. Bunlardan en önemlisi, asansörlerde tespit edilen uygunsuzluklara ilgili "teknik düzenlemeye aykırı-

The Regulations for Elevator Market Surveillance and Inspection, prepared by the Ministry of Industry and Technology, entered into force after being published in the Official Gazette. With the amendment made, innovations regarding the inspection process in elevators will be introduced, and the nonconformities detected will be handled with a risk-based approach.

HABER ASANSÖRÜ (ANKARA) — The Regulations for Elevator Market Surveillance and Inspection, prepared by the Ministry of Industry and Technology, entered into force after being published in the Official Gazette. With the amendment made, innovations regarding the inspection process in elevators will be introduced, and the detected nonconformities will be handled with a risk-based approach.

The regulations were brought into line with the Law on Technical Regulations and Product Safety. A risk-based approach has been adopted for nonconformities identified through changes in the in-

TEPE®
ASANSÖR

Bizimle Daima Yukarı...

www.tepeasansor.com.tr

Merkez: Arifiye Mah. Yalıbı Sok. Arifbey Apt. 13/5 ESKIŞEHİR
T.: 0222 231 48 71 • F.: 0222 221 47 79 • E.: tepeasansor@hotmail.com

Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi 33. Cad. No: 12 ESKIŞEHİR
T.: 0222 236 12 75 • F.: 0222 236 12 77 • E.: info@tepeasansor.com.tr

alpha-creative

lık" ve "güvensizlik" ifadeleri kaldırıldı. Bunun yerine, geliştirilen risk metodolojisi ile tespit edilen uygunsuzluklara ilişkin risk seviyeleri belirlenerek düşük risk, orta risk ve ciddi risk kavramları geliştirildi. Böylece, asansörlere risk odaklı bir denetim yaklaşımı getirildi.

PERİYODİK KONTROL MEKANİZMASI

Düzenlemeyle asansör sisteminin güvenliğinin temini amacıyla piyasa gözetimi ve denetimi faaliyeti kapsamına girmeyen asansörlerin periyodik kontrol mekanizmasıyla kontrol altında tutulması da sağlanıyor.

Piyasa Gözetimi ve Denetimi Yönetmeliği kapsamında asansör güvenlik aksamına ilişkin yürütülen denetim sonucu idari yaptırım kararı alınması durumunda, risk seviyesi göz önünde bulundurularak düzeltici önlemlerin ivedilikle alınmasına yönelik düzenleme yapıldı. Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu ile uyumlu olarak denetim esnasında tespit edilen şekli uygunsuzluklara ilişkin süreç düzenlendi.

YÜKSEK RİSKLİ ASANSÖRLERE YAPTIRIM

Risk seviyesi yüksek asansörleri piyasaya arz edenlere çeşitli yaptırımlar uygulanacak. Yönetmelik kapsamında yer almayan asansörlerin güvenliği periyodik kontrolle sağlanacak. Böylelikle tüm asansörlerin güvenliğine ilişkin süreç Bakanlık tarafından kontrol altında tutulmuş olacak.

BİNA YÖNETİCİSİNE YAPTIRIM

Asansörün kullandırılmamasına ilişkin bildirimde bulunulmasına rağmen, asansörü kullandıran bina yöneticisi ise idari para cezası ile karşı karşıya kalacak.

spection process. The most important of these is that the statements such as "contrariety to technical regulations" and "insecurity" regarding the non-compliances detected in the elevators have been removed. Instead, low risk, medium risk and serious risk concepts were developed by means of determining the risk levels in relation to the non-compliances detected with the developed risk methodology. Thus, a risk-oriented inspection approach was introduced to elevators.

PERIODIC INSPECTION MECHANISM

With the regulation, it is also ensured that elevators that are not included in the scope of market surveillance and inspection activities are kept under control with a periodic inspection mechanism in order to ensure the safety of the elevator systems.

Within the scope of the Regulations for Market Surveillance and Inspection, in the event that an administrative sanction decision is taken as a result of the inspection carried out on the elevator safety components, a regulation was made to take corrective measures immediately, taking into account the risk level. In accordance with the Law on Technical Regulations and Product Safety, the process regarding the non-compliances detected during the inspection was regulated.

SANCTIONS ON HIGH RISK ELEVATORS

Various sanctions will be applied to those who supply elevators with high risk levels to the market. The safety of elevators that are not covered by the regulations will be ensured through periodic inspections. Thus, the process regarding the safety of all elevators will be kept under control by the Ministry.

SANCTION TO THE BUILDING MANAGER

Despite the notification about not allowing the elevator to be used, the building manager who uses the elevator will face an administrative fine.

KALİTE & GÜVEN SINIR TANIMAZ

Asansör Sistemlerinde 65 ülke ve 7 kıtada bizi ilk tercihiniz yaptığınız için gururluyuz.

MARS® ELEVATOR

M6100

60 m. 1.6 m/s 1.275 kg

Yolcu Asansörü

M6200

120 m. 2.5 m/s 1.275 kg

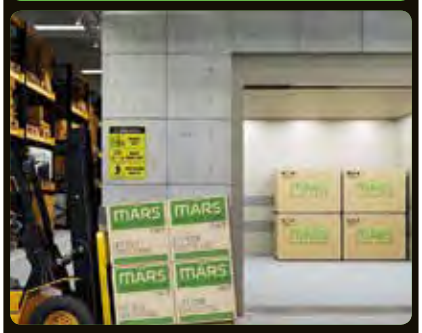
Yolcu Asansörü

A2100

100 m. 1.6 m/s 1.275 kg

Sedye Asansörü

A2200



60 m. 1.6 m/s 3.500 kg

Yük Asansörü

A2300

120 m. 2.5 m/s 1.275 kg

İtfaiyeci Asansörü

A2400

100 m. 2.5 m/s 1.275 kg

Antivandal

R7150

15 m. 0.5 m/s 450 kg

Ev Asansörü

R7350

20 m. 1.0 m/s 450 kg

Kompakt Asansör

S7100

20 m. 250 kg

Servis Asansörü

Başkent OSB R.T. Erdoğan Blv.
No: 5 Sincan - Ankara / TÜRKİYE
0850 808 62 77

www.marselevator.com

ASANSÖR SEKTÖRÜ 2021 DIŞ TİCARET PERFORMANSI

FOREIGN TRADE PERFORMANCE OF ELEVATOR INDUSTRY IN 2021

Mehmet Öner

Maliye Bakanlığı Eski Baş Hesap Uzmanı
Former Chief Tax Inspector of the Ministry of Finance
Yeminli Mali Müşavir / Sworn-In CPA
moner@monerymm.com

2019-2021 arasındaki iki yılın ihracat artış oranı Türkiye'nin tüm ihracatı için % 25 iken, asansör sektörünün 2019-2021 arasındaki iki yıl için ihracat artış oranı % 29'dur. Bu başarının kutlanması ve başarıda emeği geçen herkesin ayrı ayrı tebrik edilmesi gerekiyor.

While the export increase rate for the two years between 2019 and 2021 is 25% for all exports of Turkey, the export increase rate of the elevator industry for the two years between 2019 and 2021 is 29%. This success should be celebrated and everyone who contributed to the success should be congratulated individually.

2021 yılı, hayatımızı olumsuz etkilemeye halen devam eden, korona virüs ile mücadelenin sürdüğü yıl olarak zihnimizde kalacak. 2020 yılı ile karşılaştırdığımızda hem ülkemiz hem de dünya açısından nispeten daha iyi bir yıl olduğunu söylemek mümkün. 2020 yılında dünya ekonomisi % 3,5 oranında küçülürken, 2021 yılında % 5,5 oranında büyüme kaydetti. Ülkemiz ise 2020 yılında dünyanın geri kalanından pozitif ayrışarak % 1,8 oranında büyüme performansı gösterdi. 2021 yılında da devam den büyüme performansı sonucu Türkiye 2021 yılını % 11 büyüme oranı ile kapattı.

Yazımızda asansör sektörünün 2021 yılı dış ticaret performansını değerlendirmeye çalışacağız.

The year 2021 will remain in our minds as the year of the fight against the coronavirus, which still continues to negatively affect our lives. When we compare it with 2020, it is possible to say that it was a relatively better year for both our country and the world. While the world economy shrank by 3.5% in 2020, it grew by 5.5% in 2021. Our country, on the other hand, showed a growth performance of 1.8% in 2020, positively distinguishing itself from the rest of the world. As a result of its continued growth performance in 2021, Turkey closed the year 2021 with a growth rate of 11%.

In our article, we will try to evaluate the foreign trade performance of the elevator industry in 2021.

Asansör Sektörü 2021 Yılı İhracat, İthalat Verileri / *Elevator Industry Export and Import Data for 2021*

		İhracat / Export (Dolar)	**İthalat / Import (Dolar)**
842810	Asansörler ve skipli yük kaldırıcıları / Elevators and load lifters with skid	148.990.298	120.254.907
843131	Asansörler, skipli asansörler veya yürüyen merdivenler için aksam ve parçalar / Parts and pieces for Elevators and load lifters with skid or escalators	151.879.881	33.346.245
	Toplam / Total	300.870.179	153.601.152

Kaynak / Source: TUİK

Asansör ihracat ve ithalatında kullanılan 842810 ve 843131 GTİP numaralarına göre dağılımını yukarıda verdiğimiz üzere, sektör 2021 yılını 300.870.179 dolar ihracat ve 153.601.152 dolar ithalat rakamlarıyla kapatmıştır. Yazımızın ilerleyen bölümlerinde değineceğimiz üzere sektör 2021 yılında başarılı bir dış ticaret performansı göstermiştir.

İhracat ve ithalat rakamlarına baktığımızda, ihracatımızın yarı yarıya 842810 koduyla komple asansör ve 843131 koduyla asansör aksam ve parçasından oluştuğunu görüyoruz. İthalat cephesinde ise durum farklı. İthalatın % 78'i 842810 koduyla komple asansör olarak yapılırken, % 22'lik kısmı 843131 koduyla asansör aksam paçası olarak gerçekleşiyor. Bu tabloyu şöyle anlamak mümkün: Türkiye düşük kar seviyesindeki aksam parça ile yüksek karlılıktaki komple asansör ihracatını eşit tutarda yaparken, % 78 oranında komple asansör ithal ederek bize bu ürünleri satanlara daha çok para kazandırmaktadır. İhracat kilo fiyatlarımızın ithalat kilo fiyatlarının nerdeyse yarısı seviyesinde olması da aynı noktaya işaret etmektedir.

Bu noktada şunu söylemek gerekiyor: Türkiye asansör ve asansör aksam parçasında üretim kabiliyeti olarak rüştünü ispat etmiştir; artık otomotivde, tekstilde yaşanan hatalardan ders alarak asansör aksam parçasından ziyade global markalar oluşturarak komple asansör satışına yoğunlaşmak gerekiyor. Bunun bize ne kazandıracağını ihracat kilo fiyatlarımız ile ithalat kilo fiyatlarımıza bakarak basitçe görebiliriz: Asansör aksam parçası satmak yerine komple asansör sistemi satmamız durumunda satış fiyatlarımızı dolar bazında % 50 artırmamız mümkün. Hele bir de sattığımız komple asansörlerin bakımını yapabilecek servis ağını yurt dışında da kurabilirsek OTİS'in dolar bazında % 23 karlılık oranını zorlamak bile mümkün olabilir.

As we have given above, according to the Tariff Numbers 842810 and 843131 used in elevator exports and imports, the sector closed the year 2021 with exports of 300,870,179 dollars and imports of 153,601,152 dollars. As we will mention in the following parts of our article, the sector has demonstrated a successful foreign trade performance in 2021.

When we look at the export and import figures, we see that half of our exports consist of elevators with the code 842810 and elevator parts and parts with the code 843131. On the import side, this is different. While 78% of the imports are made as complete elevators with the code 842810, 22% of them are made as elevator parts with the code 843131. It is possible to understand this picture as follows: While Turkey exports low-profit parts and high-profit complete elevators in equal amounts, it imports 78% complete elevators, making those who sell these products to us more money. The fact that our export price per kilo is almost half of the import price per kilo points to the same issue.

At this point, it should be said: Turkey has proven its maturity as a production capability in elevator and elevator parts; now, it is necessary to focus on complete elevator sales by creating global brands rather than elevator component parts by taking lessons from the mistakes in automotive and textile. We can easily see what good this will do for us by looking at our export price per kilo and our import price per kilo: If we sell the complete elevator system instead of elevator parts, it is possible to increase our sales prices by 50% on a dollar basis. Especially if we can establish a service network abroad that can maintain the complete elevators we sell, it may even be possible to force the 23% profitability rate of OTIS on a dollar basis.

2021 YILI TÜRKİYE'NİN TOPLAM İHRACATI 2020 YILINA GÖRE % 33 ARTTI

2021 yılında tüm dünya genelinde büyüme oranı % 5,5 olarak gerçekleşirken, ülkemiz % 11 oranında büyüme oranı ile dünyanın geri kalanından daha yüksek bir performans sergiledi. Bu başarıda 225 milyar dolara ulaşan ihracatın payı oldukça büyük.

Türkiye'nin toplam ihracatı 2020 yılında 169.650.994.160 dolar iken 2021 yılında % 33 oranında artarak 225.264.314.222 dolar olarak gerçekleşti.

TOTAL EXPORT OF TURKEY FOR THE YEAR 2021 HAS INCREASED BY 33%

While the global growth rate was 5.5% in 2021, our country outperformed the rest of the world with a growth rate of 11%. The share of exports reaching 225 billion dollars in this success is quite large.

While Turkey's total exports were 169,650,994,160 dollars in 2020, it increased by 33% in 2021 and reached 225,264,314,222 dollars.

Türkiye'nin Yıllık İhracat Tutarları (Milyar Dolar) / *Annual Export Figures of Turkey (Billion Dollars)*

Kaynak / Source: TUİK

	Türkiye'nin İhracat Tutarı - Dolar Export Figures of Turkey (USD)	İhracatın Bir Önceki Yıla Göre Artış Yüzdesi Increase In Export In Percent Compared To Previous Year
2015	150.982.113.766	
2016	149.246.999.263	- 1
2017	164.494.619.316	10
2018	177.168.756.288	8
2019	180.832.721.702	2
2020	169.650.994.160	- 6
2021	225.264.314.222	33

Kaynak / Source: TUİK

Çözüm As

Paket Asansörünüz Hazır

- Ray ve Ray Grubu
- Makine Motorları
- Kabinler
- Kumanda Panosu
- Kapılar
- Butonlar
- Kabin Aksesuarları
- Yürüyen Merdivenler

ÇÖZÜM AS®
asansör

2021 YILINDA ASANSÖR SEKTÖRÜ İHRACATI 2020 YILINA GÖRE % 20 ARTTI

2021 yılında asansör sektörü ihracatını 2020 yılına göre % 20 oranında artırmıştır. 2021 yılı Türkiye'nin toplam ihracat artış oranı olan % 33'ün altında olan bu oranı, asansör sektörünün Türkiye'nin toplam ihracatının % 6 azaldığı sıkıntılı bir yıl olan 2020 yılında da % 7 oranında artırdığını da dikkate alarak değerlendirmek gerekir.

2019-2021 arasındaki iki yılın ihracat artış oranı Türkiye'nin tüm ihracatı için % 25 iken, asansör sektörünün 2019-2021 arasındaki iki yıl için ihracat artış oranı % 29'dur. Bu başarının kutlanması ve başarıda emeği geçen herkesin ayrı ayrı tebrik edilmesi gerekiyor.

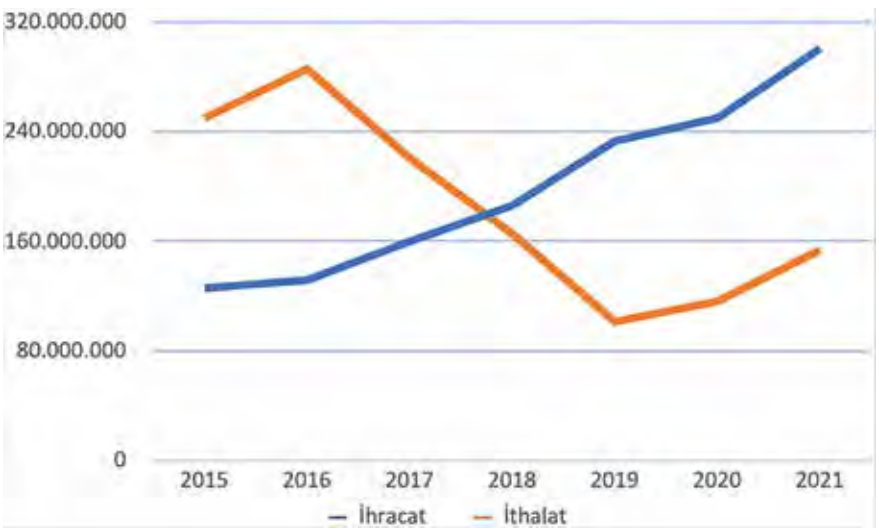
Firmalar ve ekonomi açısından iki ileri bir geri git-

TOTAL EXPORT OF ELEVATOR SECTOR FOR THE YEAR 2021 HAS INCREASED BY 20%

In 2021, the elevator industry increased its exports by 20% compared to 2020. This rate, which was below 33%, which is Turkey's total export growth rate in 2021, should also be evaluated by taking into account that the elevator industry increased 7% in 2020, which was a troublesome year in which Turkey's total exports decreased by 6%.

While the export increase rate for the two years between 2019 and 2021 is 25% for all exports of Turkey, the export increase rate of the elevator industry for the two years between 2019 and 2021 is 29%. This success should be celebrated and everyone who contributed to the success should be congratulated individually.

Asansör Sektörü Yıllık İhracat İthalat Tutarları Dolar / Annual Export Import Figures of Elevator Sector (USD)



	Asansör Sektörü İhracat Tutarı (Dolar) Export Figures of Elevator Sector (USD)	İhracatın Bir Önceki Yıla Göre Artış Yüzdesi Increase In Export In Percent Compared To Previous Year
2015	125.761.883	
2016	131.570.461	5
2017	159.818.990	21
2018	186.031.724	16
2019	233.144.481	25
2020	249.987.980	7
2021	300.870.179	20

Kaynak / Source: TUİK

EN İYİSİNİ SİZİN İÇİN;

ÜRETİYORUZ.

Modern tasarımıyla, kurulumu basit ve güvenlik testlerinden geçmiş asansörleri yılların tecrübesiyle üretiyoruz.

Paket Asansörde

İhtiyaca Uygun Çözümler;

Çağ Grup Asansör her kurulumu inceler ve kullanıma özel çözümleri tüm gerekli altyapıyı sağlayarak hizmete sunar.
Güvenlik, kalite ve kullanım kolaylığını, doğru şekilde üretimini ve uyumunu sağlar.

ÇAĞ GRUP ASANSÖR TURİZM İTH. İHR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Çağ Grup Asansör Turz. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Asansör Kabin İmalatı & Paket Asansör Malzeme Satışı
Elevator Cabin production & Complete Package Elevator Sale
İvedik OSB. Mahallesi 1356. Cadde No: 9 Yenimahalle/ANKARA
Tel: 0312 395 55 48 - Faks: 0312 395 55 68
www.caggrupasansor.com caggrupasansor

mektense hep bir adım ileriye gitmek başarı göstergesidir. Büyüme dönemlerinden sonra gelen küçülme dönemleri, firmaların kapanması, çalışanların işsiz kalması gibi pahalı maliyetleri beraberinde getirmektedir. Gelişmiş ekonomilerin temel hedeflerinden biri de sürdürülebilir ve sürekli büyüme ile ekonomideki daralmanın topluma ve şirketlere maliyetini en aza indirmektir.

ASANSÖR İHRACATI İTHALATINI GEÇMİŞ VE SEKTÖR DIŞ TİCARET FAZLASI VERİR DURUMA GELMİŞTİR

Asansör sektörü yıllık ihracat ithalat tutarları grafiği ve devamındaki veri tablosunda görüleceği üzere, 2018 yılında asansör ve asansör aksam parça ihracatı ithalatını geçmiştir.

2019, 2020 ve 2021 yıllarında ihracat tutarı ithalatın iki katından fazla hale geldi. Bu durum hem ülkemiz, hem sektör açısından önemli ve gurur verici. İthalat rakamları 2016 yılından itibaren, inşaat sektöründeki durgunluk sebebiyle, hızla düşerken, ihracat rakamları son yedi yıldır kesintisiz artmakta. Asansör sektörü yurtiçi pazardaki daralmayı ihracat ile aşmaya çalışıyor ve bunu başarmış da görünüyor.

2015 yılında 119 milyon dolarlık sektörel dış ticaret açığı veren, yani sektörel ithalatı ihracatından fazla olan asansör sektörü, son dört yıldır sektörel dış ticaret fazlası vermektedir. 2021 yılında bu fazlalık 147 milyon dolara çıkmıştır. Bu da takdir edilmesi gereken ayrı bir başarıdır. Asansör sektörü net döviz kazandıran bir sektördür ve kazandırdığı döviz tutarını her yıl artırarak yoluna devam etmektedir.

İhracat, yurt içi satışla karşılaştırıldığında zor bir para kazanma yolu. Uzun zaman gerektiriyor, yeni pazarları ve kültürleri öğrenmeyi zorunlu kılıyor. Hele baş-

In terms of companies and the economy, it is a sign of success to always go one step forward rather than going back and forth. Shrinking periods after growth periods bring along expensive costs such as the closure of companies and unemployment of employees. One of the main goals of developed economies is to minimize the cost of economic contraction to society and companies through sustainable and continuous growth.

EXPORTS OF ELEVATORS PASSED THE IMPORTS AND THE SECTOR HAS A SURPLUS IN FOREIGN TRADE

As can be seen in the graph of the annual export-import amounts of the elevator industry and the following data table, the export of elevator and elevator components exceeded the imports in 2018.

In 2019, 2020 and 2021, the amount of exports has more than doubled the amount of imports. This situation is important and proud for both our country and the sector. While import figures have been falling rapidly since 2016 due to the stagnation in the construction sector, export figures have been increasing uninterruptedly for the last seven years. The elevator industry is trying to overcome the contraction in the domestic market with exports, and it seems to have succeeded.

The elevator industry, which had a sectoral foreign trade deficit of 119 million dollars in 2015, that is, its sectoral imports exceeded its exports, has been giving a sectoral foreign trade surplus for the last four years. In 2021, this surplus increased to 147 million dollars. This is another achievement that should be appreciated. The elevator industry is a sector that earns net foreign currency, and it continues on its way by increasing the amount of foreign

	Asansör Sektörü İhracatı (Dolar) Export of Elevator Sector (USD)	**Asansör Sektörü İthalatı (Dolar) Import of Elevator Sector (USD)**	**Dış Ticaret Dengesi (Dolar) Foreign Trade Balance (USD)**
2015	125.761.883	245.608.568	-119.846.685
2016	131.570.461	288.912.192	-157.341.731
2017	159.818.990	224.667.741	-64.848.751
2018	186.031.724	164.847.342	21.184.382
2019	233.144.481	98.641.656	134.502.825
2020	249.987.980	112.446.992	137.540.988
2021	300.870.179	153.601.152	147.269.027

Kaynak: TUİK

NEW!

Limas
MAKİNA SANAYİ

Asansör Hız Regülatörü
Overspeed Governor

- Yenilenmiş Kasnak
- Ekonomik Fiyat
- Eco Model Hız Regülatörü

Polyamid Hafif Kasnak Gövde

0.40 - 1 m/sn Aralığı Hız Alternatifi
Çift Yönlü Frenleme

EN 81-20, EN 81-50
Standartlarına uygundur.

Poliamid Light Pulley Body

0.40 m/sn - 1 m/sn Rated Speeds Types

Bi-directional braking

Compliance with EN 81-20, EN 81-50 standard

LimasMakinaAsansor
Limas.Makina
limasmakinaasansor

+90 (212) 544 55 90
+90 (530) 109 41 72

info@limasmakina.com.tr

Topçular Mah, Çiftçi Ali Sk. No:1
Eyüpsultan / İSTANBUL

www.limasmakina.com.tr

langıcı çok daha sıkıntılı. Globalleşip adeta global bir köye dönen dünya ekonomisinde dış pazarlara açılmak hem iç pazarın 100 katı büyüklükte muazzam bir pazar büyüklüğüne hitap etmek anlamına geliyor; hem de dünya pazarının çetin rekabet şartlarında kalite ve fiyat ile yer edinmeye çabalamak, yurt içi pazarımıza girecek yabancı firmalara karşı da dünya standartlarında hazır olmamızı sağlıyor. Bir taraftan dünya pazarına saldırmak için daha kaliteli, daha güçlü olurken; diğer taraftan yeni kazandığımız yetenek ve güçle iç pazarımızı korumak daha kolay hale geliyor. Asansör sektörü ihracat yoluyla büyümek, ihracat yoluyla kalitesini artırmak ve ihracat yoluyla artırdığı kalitesi ile iç pazarda dünya devi rakiplerine karşı rekabet gücünü artırmak stratejisini anlamış ve başarıyla uyguluyor görünüyor.

İHRACATIMIZIN KİLO BAŞINA FİYATINI ARTIRMAMIZ GEREKİYOR

İhracat rakamları değerlendirilirken, toplam ihracat rakamının yanında kullanılan değerlendirme kriterlerinden biri de kilo başına ihracat fiyatıdır. Eğer kilo başına ihracat fiyatınız azalarak ihracat yapabiliyorsanız, aslında sadece fiyat kırarak, fiyat avantajı ile ihracat yapıyorsunuz demektir. Böyle bir yol ilerleyen yıllarda ucuza mal satmak için çok çalışmak anlamına geliyor.

İhracat ve ithalat kilo fiyatlarımıza baktığımızda en-

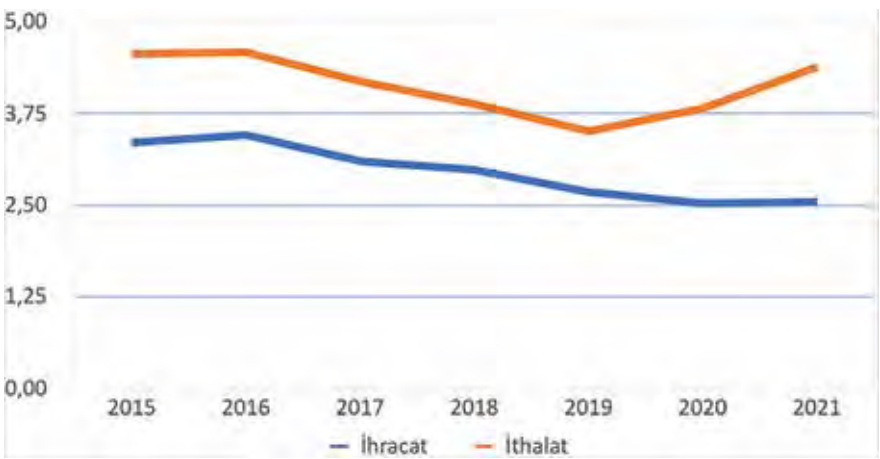
currency it earns every year.

Exporting is a tough money making way compared to selling domestically. It takes a long time and makes it necessary to learn new markets and cultures. The beginning is much more difficult. In the world economy, which has become global and almost turned into a global village, opening up to foreign markets means addressing an enormous market size 100 times the domestic market; as well as striving to gain a place with quality and price in the harsh competitive conditions of the world market, it enables us to be ready at world standards against foreign companies that will enter our domestic market. On the one hand, while being better quality and stronger to attack the world market; on the other hand, it becomes easier to protect our domestic market with our newly acquired talent and power. The elevator industry seems to have understood and successfully implemented the strategy of growing through exports, increasing its quality through exports, and increasing its competitiveness against world giant competitors in the domestic market with the quality it has increased through exports.

WE NEED TO INCREASE THE PRICE PER KILO OF OUR EXPORT

While evaluating the export figures, one of the

İhracat ve İthalat Kg Başına Dolar Fiyat / Dollar Price per kilo of Import and Export



KG Başına Fiyat -(Dolar) Price per Kilo (USD)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
İhracat / Export	3,35	3,46	3,10	2,98	2,68	2,53	2,55
İthalat / Import	4,56	4,59	4,19	3,88	3,51	3,82	4,39

Kaynak / Source: TUİK

teresan bir durumla karşı karşıyayız.

Kilo başına ihracat fiyatımız düşüyor ve ithalatın kilo başına fiyatından daha düşük. Ancak 2020 yılı hariç kilo başına ithalat fiyatları da düşme eğiliminde. 2021 yılında hem ithalat kilo başına fiyatları önemli ölçüde artarken, hem de ihracat kilo fiyatlarımız bir miktar artmış görünüyor.

İthalat kilo başına fiyatlardaki 2021 yılındaki artış korona sebebiyle tedarik ve üretim zincirindeki bozulmaya bağlı görünüyor. Asansör sektörünün en fazla ithalat yaptığı Çin'de 2021 yılında korona sebebiyle üretimdeki aksama ve nakliye problemleri buna sebep olmuş gibi. İhracat kilo fiyatındaki sürekli hale gelen düşüşün 2021 yılında küçük bir artışa dönmesi Çin'in eksikliği bir miktar başarıya çevirdiğimizin işareti.

Her zaman aklımızda tutmalıyız ki, ithal edilen asansör ve asansör aksam parçaları dünya markalarının ürünleri olduğu için, ihracat kilo fiyatımızın ithalat kilo fiyatından düşük olması gayet normal. İhracat kilo fiyatımızı, zamanla kalite algısı ve marka oluşturarak artırma imkanı ve potansiyelimiz var.

Orta ve uzun vadede kilo başına ihracat fiyatımızı yükseltmemiz şart. Bunun yolu da ihraç ettiğimiz asansör ve asansör aksamalarının kalitesini, teknolojisini yükseltmek ve global bir marka olarak satış yapmaktan geçiyor.

Yazımızın önceki bölümlerinde belirttiğimiz üzere, Türkiye düşük kar seviyesindeki aksam parça ile yüksek karlılıktaki komple asansör ihracatını eşit tutarda yaparken, % 78 oranında komple asansör ithal ederek bize bu ürünleri satanlara daha çok para kazandırmaktadır. İhracat kilo fiyatlarımızın ithalat kilo fiyatlarının nerdeyse yarısı seviyesinde olması da aynı noktaya işaret etmektedir.

Bu noktada şunu söylemek gerekiyor: Türkiye asansör ve asansör aksam parçasında üretim kabiliyeti olarak rüştünü ispat etmiştir; artık otomotivde, tekstilde yaşanan hatalardan ders alarak asansör aksam parçasından ziyade global markalar oluşturarak komple asansör satışına yoğunlaşmak gerekiyor. Bunun bize ne kazandıracağını ihracat kilo fiyatlarımız ile ithalat kilo fiyatlarımıza bakarak basitçe görebiliriz: Asansör aksam parçası satmak yerine komple asansör sistemi satmamız durumunda

evaluation criteria used in addition to the total export figure is the export price per kilo. If you can export with a decrease in your export price per kilo, it means that you are exporting only by lowering the price and with a price advantage. Such a path means working hard to sell goods cheaply in the coming years.

When we look at our export and import weight prices, we are faced with an interesting situation.

Our export price per kilo is falling and is lower than the import price per kilo. However, import prices per kilo, excluding 2020, are also in a downward trend. In 2021, while the prices per kilo of imports have increased significantly, our export price per kilos seem to have increased slightly.

The increase in import prices per kilo in 2021 seems to be due to the deterioration in the supply and production chain due to the coronavirus. In China, where the elevator industry imports the most, in 2021 due to coronavirus, production disruption and transportation problems seem to have caused this. The fact that the steady decline in the export price per kilo turned into a small increase in 2021 is a sign that we have turned China's shortcomings into some success.

We should always keep in mind that since the imported elevator and elevator parts are products of world brands, it is quite normal for our export price per kilo to be lower than the import price per kilo. We have the opportunity and potential to increase our export weight price by creating a quality perception and brand over time.

In the medium and long term, we need to increase our export price per kilo. The way to this is to increase the quality and technology of the elevators and elevator parts we export and to sell them as a global brand.

As we mentioned in the previous parts of our article, while Turkey exports low-profit parts and high-profit complete elevators in equal amounts, it imports 78% complete elevators, making us more money for those who sell these products. The fact that our export price per kilo are almost half of the import price per kilo points to the same point.

At this point, it should be said: Turkey has proven

satış fiyatlarımızı dolar bazında % 50 artırmamız mümkün. Hele bir de sattığımız komple asansörlerin bakımını yapabilecek servis ağını yurtdışında da kurabilirsek OTİS'in dolar bazında % 23 karlılık oranını zorlamak bile mümkün olabilir.

İHRACAT TEK ÇIKIŞ YOLUMUZ

İhracatımızın % 75'ini 20 ülkeye yapıyoruz. İhracat yaptığımız toplam ülke sayısı 134.

Ne kadar çok ülkeye ihracat yapabilirsek ve ülkelere yaptığımız ihracat bir iki ülkeye yoğunlaşmaz ise dış ticarette o kadar az risk altındayız demektir. Bunu başarabilirsek bir veya iki ülke piyasasında yaşanacak olumsuzluklar toplam satışlarımızı en az etkileyecektir.

Diğer yandan, toplam ithalatımızın % 65'ini Çin'den yapıyoruz. 2021 yılında başlayan ve halen devam eden Çin piyasasında korona virüsünden kaynaklı yaşanan tedarik sıkıntısını, yerli üreticiler olarak hem ülkemiz, hem de ihracat yaptığımız diğer ülkeler için çözmemiz ve pazar payımızı artırmamız mümkün. 2020 ve 2021 yılındaki ihracat artışımızın bir kısmı bu fırsatı iyi değerlendirmemizden kaynaklanıyor. Yakaladığımız bu avantajı kaybetmememiz gerekiyor.

En çok ihracat yaptığımız 20 ülkeye baktığımızda, bu ülkelerin komşu ve yakın çevre ülkelerden oluştuğunu görüyoruz. Sanki uçağa atlayıp biraz daha uzak mesafedeki ülkelerin pazarlarını da gözden geçirmemiz gerekiyor gibi.

İhracatta yakaladığımız bu ivmeyi sektör olarak kaybetmemeliyiz. Yurtiçi piyasa tekrar hareketlense bile ihracat şirketimizin temel önceliklerinden olmalı. Hatta "Bu şirketin 3 yıllık hedefi satışlarının en az yarısının ihracat olmasıdır" yazarak satış, pazarlama ve ilgili tüm birimlerinin duvarlarına asmalıyız ki kimse hedefimizi unutmasın. İhracat, satış bedelinin peşin veya peşine yakın olması sebebiyle, yurt içi piyasada vadeli çeklerle uğraşmaktan ve batan şirketler sebebiyle alacaklarımızı tahsil edememe riskinden bizi uzak tutacaktır.

Son söz olarak tekstil ihracatçılarının düştüğü hataya düşmemeliyiz. Tekstil ihracatçıları, sektörün hareketli olduğu günlerde, ihracat fiyatında birbirleri ile girdikleri rekabet sonucu ihraç fiyatlarını inanılmaz düşürdüler. Sonuç: Çoğu iflas etti veya karın tokluğuna ihracat yapmak zorunda kaldı.

its maturity as a production capability in elevator and elevator parts; now, it is necessary to focus on complete elevator sales by creating global brands rather than elevator component parts by taking lessons from the mistakes in automotive and textile. We can easily see what this will do for us by looking at our export price per kilos and our import price per kilo: If we sell the complete elevator system instead of elevator parts, it is possible to increase our sales prices by 50% on a dollar basis. Especially if we can establish a service network abroad that can maintain the complete elevators we sell, it may even be possible to overpass the 23% profitability rate of OTIS on a dollar basis.

EXPORT IS OUR ONLY WAY OUT

We make 75% of our exports to 20 countries. The total number of countries we export to is 134.

The more countries we can export to and our exports to countries do not concentrate on one or two countries, the less risk we are in foreign trade. If we can achieve this, the negativities to be experienced in the markets of one or two countries will affect our total sales the least.

On the other hand, we make 65% of our total imports from China. As domestic manufacturers, it is possible for us to solve the supply shortage caused by the corona virus in the Chinese market, which started in 2021 and still continues, and increase our market share, both for our country and for other countries to which we export. Part of our export growth in 2020 and 2021 is due to our good use of this opportunity. We must not lose this advantage we have gained.

When we look at the 20 countries to which we export the most, we see that these countries are made up of neighbouring and nearby countries. It's as if we need to hop on a plane and review the markets of countries a little further away.

As a sector, we should not lose this momentum we have achieved in exports. Even if the domestic market gets active again, export should be one of our company's main priorities. In fact, we should put it on the walls of sales, marketing and all related units by writing, "This company's 3-year goal is to export at least half of its sales" so that no one forgets our goal. Exporting will keep us away from dealing with post-dated checks in the domestic market and the risk of not being able to collect our receivables due to bankruptcy, due to the fact that the sales price is in cash or close to it.

As a final word, we should not make the mistake of textile exporters. Textile exporters, in the days when the sector was active, decreased their export prices as a result of the competition they entered in export prices. The result: Many went bankrupt or were forced to export for peanuts.

O SİZİ GÖRÜYOR...

elitpro®

DT 32-BOY FOTOSELİ

64 GÖZ
EN81-20 UYUMLU
GÖRÜŞ 50 MM

- -Dış ortam ışığından etkilenmeyecek şekilde tasarlanmış filtre sistemi
- -EN81-20 standardına uygundur
- -32 alıcı, 32 vericili 154 ışın
- -Komple Smd Teknolojili
- -Soketli kolay montaj
- -220 V ile çalışma

KÜÇÜK GROUP

444 20 95
www.kucukgroup.com

BRM ELEKTRONİK'TEN BULUT TABANLI UPS TEKNOLOJİSİ

CLOUD BASED UPS TECHNOLOGY FROM BRM ELECTRONICS

Ürün portföyüne bir yenisini daha ekleyen BRM Elektronik, 5 akülü UPS sistemini satışa çıkarmaya hazırlanıyor.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Ürün portföyüne bir yenisini daha ekleyen BRM Elektronik, 5 akülü UPS sistemini satışa çıkarmaya hazırlanıyor.

BRM Elektronik, seri üretimine başlamaya hazırlandığı bulut tabanlı UPS sistemini Asansör İstanbul Fuarı'nda tanıttı. UPS sisteminin detaylarını BRM Elektronik Genel Müdürü Nurullah Pireci anlattı.

YERLİ TEKNOLOJİ YAPILANDIRILIYOR

Yaklaşık bir yıl süren Ar-Ge çalışması yaptıklarının altını çizen Pireci, sahada görülen eksikliklerin tespit edilerek son teknolojiyle uyumlu UPS sistemi geliştirdiklerini söyledi. Pireci, yeni bulut tabanlı UPS sistemi ile kurulu asansörler de bulunan UPS'lerin anlık sorunlarının tespit edilebileceğini ve arızalara kısa sürede müdahale imkânı sağlandığını açıkladı.

Sahadaki şikâyetlerin temel alınarak kurtarma sisteminin geliştirildiğini belirten Pireci, "Burada en önemli şey UPS'lerin akülerinin bitmesi ve cihazların çalışmamasıydı. Biz de tamamen cihazın konumunu ve yapılandırmasını buna göre yaptık" dedi.

TASARIMI VE AR-GE'Sİ BRM'YE AİT

UPS'lerin yüzde 90'ının ithal olduğuna ve asansör özelinde üretilmeyen ürünler olduğuna işaret eden Pireci şunları söyledi:

Adding a new product to its product portfolio, BRM Electronics is preparing to put a 5-battery UPS system up for sale.

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Adding a new product to its product portfolio, BRM Electronics is preparing to put a 5-battery UPS system up for sale.

BRM Electronics introduced its cloud-based UPS system, of which it is preparing to start mass production, at the Asansor Istanbul Fair. Nurullah Pireci, General Manager of BRM Electronics, explained the details of the UPS system.

DOMESTIC TECHNOLOGY IS BEING CONFIGURED

Underlining that they carried out R&D work that lasted for about a year, Pireci said that by identifying the deficiencies in the field, they developed a UPS system compatible with the latest technology. Pireci explained that with the new cloud-based UPS system, instant problems of the UPSs in the elevators installed can be detected and it provides the opportunity to intervene in a short time.

Stating that the rescue system was developed based on the complaints in the field, Pireci said, "The most important thing here was that the batteries of the UPSs were going flat and the devices were not working. We have positioned and configured the device just as accordingly."

DESIGN AND R&D OWNED BY BRM

Pointing out that 90 percent of UPSs are imported and that they are not produced specifically for the elevators, Pireci said:

"Tasarımı ve Ar-Ge'si tamamen BRM'ye ait olan kurtarma sistemimiz, asansör özelinde geliştirildi. Sektörünün ihtiyaçlarını karşılayacak ve ürünlerin sahadaki performansını ölçebilecek bir sistem organize ettik. Üstelik UPS kurtarma sistemini yerli ürün hâline getirdik."

BRM CLOUD ve **BRM ABOT** üzerinden asansörde ve kurtaran sistemlerinde meydana gelebilecek aksaklıkların tespitinin mümkün olduğunu belirten Pireci, "Ürünümüze çok güveniyoruz ve güzel yerlere geleceğine inanıyoruz" dedi.

HEDEF, SATIŞLARI 3 KATINA ÇIKARMAK

Pireci, bulut tabanlı UPS sisteminin 2022 yılı içerisinde 6 bin, 2023 yılında ise 20 bin ve üzeri satış rakamlarına ulaşmasını hedeflediklerini söyledi. Pireci, "Satışlarımızın ilk yıl ağırlıklı olarak yurt içinde olmasını planlıyoruz. Ancak önümüzdeki yıl 3 katına çıkmasını hedeflediğimiz satış rakamının yarıya yakınını yurt dışına yapmayı öngörüyoruz. Böylece, piyasadaki pazar payımızı yüzde 25'ler mertebesine çıkarmış olacağız" diye konuştu.

BRM'DEN YURT DIŞI ŞUBE HAZIRLIĞI

Türkiye genelinde satış ağı oluşturduklarını söyleyen Pireci, geçtiğimiz aylarda İzmir'de temsilcilik açma hazırlıklarının başladığını ve 2022 yılı ilk yarısının içinde İstanbul hazırlıkların yapıldığını açıkladı.

"Geliştirdiğimiz ürünler ve yazılımlar ile 'Asansörcülerin beyni olmayı hedefliyoruz'" diye konuşan Pireci, 2023 yılında yurt dışında da şubeler açmayı planladıklarını söyledi.

İHRACATTA ATAK BEKLENİYOR

BRM ürünlerinin dolaylı yoldan pek çok ülkeye ihraç edildiğini kaydeden Pireci, 2022 yılı ihracat hedeflerini açıkladı. Pireci, şunları söyledi:

"Şu anda Almanya, İngiltere, Litvanya ve Tunus olmak üzere dört ülkeye direkt ihracatımız var. Dolaylı ihracatımızla Pakistan'dan Şili'ye kadar dünya-

"Our rescue system, whose design and R&D is completely carried out by BRM, was developed specifically for the elevator. We have organized a system that will meet the needs of the sector and measure the performance of the products in the field. Moreover, we have made the UPS recovery system a domestic product."

Stating that it is possible to detect the malfunctions that may occur in the elevator and rescue systems over **BRM CLOUD** and **BRM ABOT,** Pireci said, "We trust our product very much and we believe it will obtain a footing in good places."

TARGET IS TO TRIPLE SALES

Pireci said that they aim for the cloud-based UPS system to reach sales figures of 6 thousand in 2022 and 20 thousand and above in 2023. Pireci said, "We plan our sales to be mainly domestic in the first year. However, we anticipate making nearly half of the sales figure, which we aim to triple next year, abroad. Thus, we will have increased our market share in the market to the level of 25 percent."

PREPARATION FOR OVERSEAS BRANCHES BY BRM

Stating that they have created a sales network throughout Turkey, Pireci announced that preparations for opening a representative office in İzmir have started in the past months and preparations for Istanbul have also been made in the first half of 2022.

Pireci said, "We aim to be the 'brains of elevator-makers' with the products and software we have developed," and said that they plan to open branches abroad in 2023.

ATTACK IS EXPECTED IN EXPORT

Noting that BRM products are indirectly exported to many countries, Pireci announced their export targets for 2022. Pireci said:

"Currently, we have direct exports to four countries, namely Germany, England, Lithuania and Tunisia. With our indirect exports, our products reach many parts of the world from Pakistan to Chile. As BRM, it is one of our priorities to increase the number of countries we directly export to in 2022. This

nın pek çok yerine ürünlerimiz ulaşıyor. BRM olarak, 2022 yılında direkt ihracat yaptığımız ülke sayısını çoğaltmak önceliklerimizden birisi. Bu yıl yaklaşık 20 ülkeye direkt ihracat yapmayı hedefliyoruz."

"RAKİPLERİMİZ BİZDEN İYİ DEĞİL, EŞİT ŞARTLARDAYIZ"

Ürün geliştirmelerinde küresel marka olmayı hedeflediklerinin altını çizen Pireci, dünyada BRM markasının hızla yaygınlaşmasını hedeflediklerini söyledi. Pireci, "Dünyadaki rakiplerimizin sağladığı yazılım ve

year, we aim to export directly to approximately 20 countries."

"OUR COMPETITORS ARE NOT BETTER THAN US, WE ARE ON EQUAL TERMS"

Underlining that they aim to be a global brand in their product development, Pireci said that they aim for the BRM brand to become widespread in the world. Pireci said, "We can offer all the advantages in terms of software and hardware provided by our competitors in the world. We are able to of-

7 İNÇ'DEN 21 İNÇ'E KADAR TFT EKRANLAR HAZIR

BRM Elektronik Genel Müdürü Nurullah Pireci, kabin içi butoniyerlerde kullanılan TFT ekran modellerinde sona gelindiğini duyurdu; 7 inç ve 15 inç TFT ekranlar için tarih verdi. 10 inç TFT ekran modelinin Mart ayında satışa sunulduğunu hatırlatan Pireci, 7 inç ve 15 inç TFT ekran modellerinin seri üretime başladığını, Mayıs ayında ise satışa sunulacağını söyledi. "Sahada bulunan TFT ekranlarının BRM CLOUD ve BRM ABOT üzerinden yine kontrol edilebilir olması bizim için oldukça önemli. Aynı zamanda üründe kişiselleştirme imkânı sunuyoruz. Kullanıcılar resim, müzik, reklam, duyuru ve anons gibi bilgileri uzaktan değiştirebilecek, kişiselleştirme yapabilecek. Bizim için önemli olan ürünümüzün kaliteli olması ve ihtiyaçlara cevap verebilmesiydi. Bunu da başardığımızı söylemeliyim" diye konuştu.

TFT DISPLAYS FROM 7 INCH TO 21 INCH ARE READY

Nurullah Pireci, General Manager of BRM Electronics, announced that the TFT screen models used in in-cab push buttons have come to an end; he indicated the date for 7-inch and 15-inch TFT screens. Reminding that the 10-inch TFT screen model was put on sale in March, Pireci said that the mass production of 7-inch and 15-inch TFT screen models has already started and will be available for sale in May. "It is extremely important for us that the TFT screens in the market can still be controlled via BRM CLOUD and BRM ABOT. At the same time, we offer the possibility of personalisation in the product. Users will be able to remotely change and customise information such as pictures, music, advertisements, publications and announcements. The important thing for us was that our product was of good quality and that it could meet the needs. I must say that we have succeeded in that," he said.

donanım noktasında tüm avantajları sunabiliyoruz. Ayrıca BRM ABOT sistemi ile daha fazlasını sunabiliyoruz. Rakiplerimizle aramızda hiçbir fark yok; bizden ilerde değiller, eşit şartlardayız" diye konuştu.

"HEDEF; TAM KONTROL"

Pireci, "Hefef; tam kontrol" misyonu ile hareket ettiklerinin altını çizdi. "Çalıştığımız firmaların işlerini kolaylaştıracak, onları ileri götürecek, asansörleri online olarak takip edebilecek ve acil durumlarda asansörde kalan insanların güvenli şekilde çıkmasını sağlayacak sistemleri organize etmeyi ve kurmayı hedefledik. Bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

BRM'NİN STRATEJİK GELİŞİM SÜRECİ

Pireci, kurulduğu 2018 yılından bu yana yükseliş trendini hiç kaybetmeyen BRM Elektronik'in gelişim serüveni hakkında konuştu. İlk hedeflerinin ihtiyacı karşılamak olduğunun altını çizen Pireci, küresel hizmet sağlayan rakiplerin sıkı takibe alındığını söyledi. "Rakiplerimizin neleri eksik yaptığı, ürüne başka nelerin katılması gerektiği analizlerini yaparak planlamalarımızı şekillendirdik. Bizim bir önceki versiyon cihazlarımızda bile donanımsal olarak bir çok şey hazır, sadece yazılımsal geliştirmeleri üzerine ekleyerek tüm ihtiyaca cevap verecek sistem hâline getiriyoruz" ifadelerini kullandı.

"KÜRESEL OYUNCU OLACAĞIZ"

Pireci, gelecek beş yıllık hedeflerini açıkladı. Öncelikli hedeflerinden birisinin BRM Elektronik'in küresel piyasada oyuncu olmasının önceliklerinden birisi olduğunu belirten Pireci, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Üretim kapasitemizle ve yaptığımız Ar-Ge çalışmaları ile BRM'yi haberleşme sistemlerinde ve yapmaya devam edeceğimiz diğer ürünlerimizle dünyada marka hâline getirmeyi hedefliyoruz. Bunu da yaptığımız yazılımlarla destekleyeceğiz. Önümüzdeki beş yıl içerisinde BRM, marka değerini ve güvenirliliğini dünya piyasasına kanıtlamış olacak."

fer even more with the BRM ABOT system. There is no difference between us and our competitors; they are not ahead of us, we are on equal terms."

"TARGET: FULL CONTROL"

Pireci underlined that, "they act with the mission of "Target: full control". "We aimed to organize and install systems that will facilitate the work of the companies we do business with, take them forward, monitor the elevators online, and ensure that the people trapped in the elevators being safely rescued in case of an emergency. We are taking firm steps forward on this path," he said.

BRM'S STRATEGIC DEVELOPMENT PROCESS

Pireci talked about the development adventure of BRM Electronics, which has never lost its upward trend since its establishment in 2018. Underlining that their first goal is to meet the need, Pireci said that competitors providing global service are closely followed. "We shaped our plans by analysing what our competitors are missing and what else needs to be added to the product. Even in our previous version devices, many features are ready in terms of hardware, we just add software developments on top of it, making it a system that will meet all needs."

"WE WILL BE A GLOBAL PLAYER"

Pireci announced their goals for the next five years. Pireci stated that one of their primary goals is to become a player in the global market for BRM Electronics and continued his words as follows:

"We aim to make BRM a global brand with our production capacity and our R&D studies, in communication systems and with other products we will continue to make. We will support this with the software we develop. In the next five years, BRM will prove its brand value and reliability to the world market."

TEORİ MÜHENDİSLİK HEDEFİ AŞTI; AVRUPA'YA İHRAÇ YÜZDE 60'IN ÜZERİNE ÇIKTI

TEORİ MÜHENDİSLİK EXCEEDED ITS GOAL; EXPORT TO EUROPE INCREASED OVER 60 PERCENT

Teori Mühendislik Asansör, 2021 yılında Avrupa'ya ihracat rekoru kırdı. Yüzde 60 olan ihracat hedefinin üzerine çıkmayı başaran Teori Mühendislik kapasite artırımını da gündemine aldı. Teori Mühendislik Asansör Genel Müdürü İbrahim Yılmaz, hastane ve ağır tonajlı asansör sistemlerine yoğunlaştıklarını söylerken, gelen talebe göre kapasite artırımına gidebileceklerinin altını çizdi.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Teori Mühendislik Asansör, 2021 yılında Avrupa'ya ihracat rekoru kırdı. Yüzde 60 olan ihracat hedefinin üzerine çıkmayı başaran Teori Mühendislik kapasite artırımını da gündemine aldı. Teori Mühendislik Asansör Genel Müdürü İbrahim Yılmaz, hastane ve ağır tonajlı asansör sistemlerine yoğunlaştıklarını söylerken,

Teori Mühendislik Asansör broke the export record to Europe in 2021. Teori Mühendislik, which succeeded in exceeding its export target of 60 percent, also put the capacity increase on its agenda. General Manager of Teori Mühendislik Asansör, İbrahim Yılmaz said that they focused on hospital and heavy tonnage elevator systems and underlined that they could increase their capacity based on the demand.

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Teori Mühendislik Asansör broke the export record to Europe in 2021. Teori Mühendislik, which succeeded in exceeding its export target of 60 percent, also put the capacity increase on its agenda. General Manager of Teori Mühendislik Asansör, İbrahim Yılmaz said that they focused on hospital and heavy tonnage elevator systems and under-

gelen talebe göre kapasite artırımına gidebileceklerinin altını çizdi.

2005 yılında kabin ve kabin içi katlanır kapı üretimiyle sektöre giren Teori Mühendislik Asansör sektördeki yerini emin adımlarla güçlendiriyor. Genel Müdür İbrahim Yılmaz, Avrupa'daki faliyetlerine ilişkin 2021 yılında hedeflenen yüzde 60 ihracat hedefinin üzerine çıktıklarını duyurdu.

HEDEF SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI

"2021 yılında yakaladığımız ciroyu biz 2022'de üzerine koymadan aynı sürdürülebilir noktada devam ettirmek istiyoruz" diye konuşan Yılmaz, 2022'nin ilk iki ayındaki üretimin beklentilerin üzerinde seyrettiğine ve geçen yılın aynı dönemine göre daha yoğun çalıştıklarına dikkat çekti.

HEDEF PAZAR AVRUPA

Avrupa'nın hedef pazar olarak öncelikleri arasında yer aldığını vurgulayan Yılmaz, Dubai, Katar ve Cezayir'den de önemli bir talebin oluştuğuna işaret etti. Yüzde 60 ihracat, yüzde 40 iç pazar bandına hassasiyetle eğildiklerini söyleyen Yılmaz, "Şu an kapasite oranımız yüzde 85 dolaylarında. Gelen talebe göre kapasite artırımına gidebiliriz" dedi.

AVRUPA'DA 8 TONA KADAR YÜK ASANSÖRÜ

Son dönemlerde hastane ve ağır tonajlı yük asansörlerine yoğunlaştıklarının altını çizen Yılmaz, "Özel işler konusunda elimiz oldukça güçlü. Yapılamayanın değil, yapılanın daha iyisinin yapılması noktasında kendimize özgüvenimiz fazla. Özel yük asansörleri gibi özel sistemleri çok rahat yapabiliyoruz. Özellikle Avrupa'da birkaç ülkede 8 tona kadar yük asansörleri yaptık. Bu anlamda terzi gibi çalışıyoruz" diye konuştu. Özel tasarımlı kabinlere de talebin arttığına vurgu yapan Yılmaz, 2022 yılında amaçlarının üretim adedini artırmak değil, özel projelerdeki kârlılığı güçlendirmek olduğunu söyledi.

KAPASİTE ARTIRIMI GÜNDEMDE

İlk ihracatını 2011 yılında kramer kapı ile yaptıklarını hatırlatan Yılmaz, kapı ve kabin imalatının yanında özel karkaslar, özel şaseler üzerine de üretim yaptıklarının altını çizdi. Otomatik kapı üretiminde satışların arttığına dikkat çeken Yılmaz, otomatik kapı üretiminde kapasite artırımı planladıklarını açıkladı. Yılmaz, şunları söyledi:

"Kabin üretiminde yüzde 85, kapı üretiminde ise yüzde 50 oranda kapasitemiz var. Bu rakamları artırmayı planlıyoruz. Paket asansör satışımızda dışarıdan aldığımız otomatik kapı ürünlerimiz de var. On-

lined that they could increase their capacity based on the demand.

Teori Mühendislik Asansör, which entered the sector in 2005 with the production of cabins and cabin interior folding doors, is strengthening its position in the sector with firm steps. General Manager İbrahim Yılmaz announced that they exceeded the targeted 60% export goal in 2021 regarding their activities in Europe.

GOAL IS SUSTAINABLE SUCCESS

Saying, "We want to maintain the turnover we achieved in 2021 at the same sustainable point without putting it on top of it in 2022," Yılmaz pointed out that the production in the first two months of 2022 was above expectations and they worked harder than in the same period of the previous year.

TARGET MARKET IS EUROPE

Emphasizing that Europe is among their priorities as a target market, Yılmaz pointed out that there is also an important demand from Dubai, Qatar and Algeria. Stating that they are sensitively inclined towards the 60 percent export and 40 percent domestic market levels, Yılmaz said, "Our capacity ratio is around 85 percent at the moment. We can increase the capacity based on the demand," he said.

UP TO 8 TONS LOAD LIFTS IN EUROPE

Emphasizing that they have recently focused on hospital and heavy tonnage load lifts, Yılmaz said, "We have a very strong hand in special works. We have a lot of self-confidence at the point of doing better than what has been done, not what cannot be done. We can make special systems such as special load lifts very easily. We have built load lifts up to 8 tons in several countries, especially in Europe. In this sense, we work like tailors." Emphasizing that the demand for specially designed cabins is increasing, Yılmaz said that their aim in 2022 is not to increase the number of production, but to strengthen the profitability in special projects.

CAPACITY INCREASE IS ON THE AGENDA

Reminding that they made their first export with Cramer doors in 2011, Yılmaz underlined that besides the production of doors and cabins, they also manufacture on special carcasses and special chassis. Drawing attention to the increase in sales in automatic door production, Yılmaz announced that they are planning to increase capacity in automatic door production. Yilmaz also said:

ları kendi Tdoor markamızla paketin içerisine koymayı hedefliyoruz."

İHRACATTA İLK SIRADA FRANSA VAR

Teori Mühendislik Asansör'ün en yoğun ihracatı Fransa'ya yaptığını söyleyen Yılmaz, Fransa'yı sırasıyla Yunanistan, Avusturya, Katar, Irak ve Cezayir'in takip ettiğini anlattı. Bahreyn ve Sudan'ın paket asansör satışı ile ihracat ağına yeni katıldıklarını belirten Yılmaz, "Filistin'deki müşterimiz, İsrail'de iş yapmaya başladı. Oradaki işlerin paketlerini bizden almaya devam ediyor. İhracat oranımızı stabil tutmayı hedefliyoruz, bunu yaparken iç piyasayı varlığımızı sürdürmek istiyoruz" dedi.

UKRAYNA İLE YOĞUN TEMAS

Yaklaşık beş yıldır Ukrayna ile yoğun temas hâlinde olduklarını ifade eden Yılmaz, Rusya-Ukrayna savaşı nedeni ile bölgedeki faaliyetlerine ara verdiklerini açıkladı. Yılmaz, "Mevcut savaş hâli, ileriye yönelik çalışmalarımızın biraz önünü kesti. Orada ciddi bağlantılarımız vardı. Teori olarak, Ukrayna pazarına girmek için girişimlerimiz vardı. Savaşın neticesine göre oradaki durumumuzu kalıcı hâle getireceğiz" dedi.

Ukrayna'da daha çok inşaat firmalarıyla irtibatta olduklarının altını çizen Yılmaz, "Onlar asansör malzemelerini kendileri alıyor, montaj işini yine oradaki asansörcüye yaptırıyorlar. İki ihaleye çıkıyorlar. Güven anlamında güzel kazanımlarımız oldu. Eğer savaşla ilgili olumlu gelişmeler olursa Ukrayna'da oluşturduğumuz güçlü alt yapımız üzerinden hızlı bir yol alabilecek seviyeye gelebiliriz" ifadelerini kullandı.

REKLAM VE FUAR ORGANİZASYONLARI İLE VARLIĞIMIZI GÜÇLENDİRİYORUZ

Kolay, hızlı ve ulaşılabilir olmaya önemle yaklaştıklarını anlatan Yılmaz; "Reklam ve fuar organizasyonları ile varlığımızı güçlendirmeye özen gösteriyoruz. Ürünlerimizi tanıtmak için işin şov tarafında hiç olmadık. Büyük bir pazarımız var. Bu pazarda marka bilinirliğini artırmak, ürünlerin sunumunu yapmak çok önemli bir adım" diye konuştu.

"We have a capacity of 85 percent in cabinet production and 50 percent in door production. We plan to increase these figures. We also have automatic door products that we purchase from outside in our package elevator sales. We aim to put them in the package with our own 'Tdoor' brand."

FRANCE IS FIRST IN EXPORT

Yilmaz said that the most intense export of Teori Mühendislik Asansör is made to France, followed by Greece, Austria, Qatar, Iraq and Algeria, respectively. Stating that Bahrain and Sudan have just joined the export network with the sale of package elevators, Yılmaz said, "Our customer in Palestine started to do business in Israel. He continues to take the packages of the works there from us. We aim to keep our export rate stable, while we do this, we want to maintain our presence in the domestic market."

INTENSIVE CONTACT WITH UKRAINE

Stating that they have been in intense contact with Ukraine for about five years, Yılmaz said that they suspended their activities in the region due to the Russia-Ukraine war. Yılmaz said, "The current state of war has somewhat hindered our future work. We had serious connections there. As Teori, we had attempts to step into the Ukranian market. "Depending on the outcome of the war, we will make our position there permanent," he said.

Emphasizing that they are mostly in contact with construction companies in Ukraine, Yılmaz said, "They buy the elevator materials themselves and have the elevator-guy do the assembly work there. They are going for two tenders. We have had good gains in terms of trust. If there are positive developments regarding the war, we can come to a level where we can take a quick step through our strong infrastructure in Ukraine," he said.

WE STRENGTHEN OUR EXISTENCE THROUGH ADVERTISING AND FAIR ORGANIZATIONS

Explaining that they approached rapidly being easy, fast and accessible, Yılmaz said; "We take care to strengthen our presence with advertising and fair organizations. We've never been on the show side of things to promote our products. We have a big market. Increasing brand awareness in this market and presenting the products is a very important step".

TEORİ

MÜHENDİSLİK ASANSÖR SAN.

COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS

TEORİ
MÜHENDİSLİK ASANSÖR SAN.

Teori Web

Teori Map

Eyüp Sultan mahallesi İbni Sina Caddesi No: 33 Sancaktepe / İstanbul
Tel : (0216) 661 53 63-64
Fax : (0216) 661 53 65
Web : www.teorimuhendislik.com
Mail : info@teorimuhendislik.com

İNTEGRA ASANSÖR HEDEF TAZELEDİ

ŞİRKET YÖNETİMİ, '10'UNCU YILDA EN ÇOK TERCİH EDİLEN İLK 3 TEDARİK FİRMASINDAN BİRİ' OLMAK İÇİN KOLLARI SIVADI

INTEGRA ELEVATORS REFRESHES THE TARGET

COMPANY MANAGEMENT TURNED UP TO BE 'ONE OF THE TOP 3 MOST PREFERRED SUPPLIERS IN THE 10TH YEAR'

Sektörde sekizinci yılını dolduran İNTEGRA Asansör hedef tazeledi. Onuncu yıl vizyonu için çalışmalarına hız veren İNTEGRA Asansör'de hedef, en çok tercih edilen ilk üç tedarik firmasından biri olmak. İNTEGRA Asansör Genel Müdürü Mustafa Uçar 'marka olma' vurgusu yaparken, "10'uncu yıl vizyonunda bizim hedefimiz, tedarik ettiğimiz tüm ürünlerin ürün güvenilirliğini sunmuş olmak, sürdürülebilir hâlde sürekli çalışmasını sağlamak ve satış sonrası servisinde tercih edilen firma olmak" dedi.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Sektörde sekizinci yılını dolduran İNTEGRA Asansör hedef tazeledi. Onuncu yıl vizyonu için çalışmalarına hız veren

Completing its eighth year in the sector, INTEGRA Elevators refreshed its target. Accelerating its work for its tenth year vision, INTEGRA Elevators' goal is to be one of the top three most preferred supply companies. Mustafa Uçar, General Manager of INTEGRA Elevators, emphasized "becoming a brand" and said, "Our goal in the 10th year vision is to provide product reliability for all the products we supply, to ensure that they work continuously in a sustainable way, and to be the preferred company in after-sales service".

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Completing its eighth year in the sector, INTEGRA Elevators refreshed its target. Accelerating its work for its tenth year vision, INTEGRA Elevators' goal is to be one

İNTEGRA Asansör, asansör kumanda panosu, butoniyeri ve bununla birlikte elektrik seti oluşturan fotosel aşırı yük acil durum telefonu gibi ekipmanları bir araya getirir; sizin için hazırlar, bu sistemlerin sağlıklı çalışabileceği ön hazırlığını yapar ve size teslim eder. Teslim aldıktan sonra oluşabilecek herhangi bir servis ihtiyacına da cevap verir.

INTEGRA Elevator brings together equipment such as the elevator control panels, the push buttons and the photocells, overloads and emergency telephone that creates the electrical set; it prepares it for you, makes the preliminary preparations for these systems to work properly and delivers them to you. It also responds to any service need that may occur after receiving it.

İNTEGRA Asansör'de hedef, en çok tercih edilen ilk üç tedarik firmasından biri olmak. İNTEGRA Asansör Genel Müdürü Mustafa Uçar 'marka olma' vurgusu yaparken, "10'uncu yıl vizyonunda bizim hedefimiz, tedarik ettiğimiz tüm ürünlerin ürün güvenilirliğini sunmuş olmak, sürdürülebilir hâlde sürekli çalışmasını sağlamak ve satış sonrası servisinde tercih edilen firma olmak" dedi.

Asansör kumanda panosu, butoniyer, fotosel, kablo, çelik halat ve elektronik komponent gibi ekipmanların tedarikçisi olan İNTEGRA Asansör'ün Genel Müdürü Mustafa Uçar, Haber Asansörü'ne önemli açıklamalarda bulundu.

BU BİR BAYRAK YARIŞI

Sektördeki hizmet rekabeti için "bayrak yarışı" benzetmesi yapan Uçar, şirket olarak 10'uncu yıl hedeflerine odaklandıklarını anlattı.

Alman otomotiv ve motor markası Mercedes-Benz'i örnek gösteren Uçar, hizmeti markalaştırmanın sürekliliğe bağlı olduğunu vurguladı, İNTEGRA Asansör'ü de bir ürün grubunun markası olma seviyesine taşıma hedeflerinin altını çizdi.

Uçar şunları söyledi;

"Bizim bire bir kendi tasarımını ve kendi Ar-Ge'sini yaptığımız bir ürünümüz yok. İNTEGRA Asansör, hizmet üretiyor ve ürün gruplarını bir araya getirip çalışır hâle getiriyor. İşte burada bizde de bir entegratör markası ortaya çıkıyor. Verdiğimiz hizmet, ürünlerin önüne geçiyor. Müşterilerimize İNTEGRA'nın iyi bir sistem olduğunu kanıtlıyoruz."

ORTA VADEDE HEDEF ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAK

Uçar, şirketlerinin orta vadeli hedefi için, alt yapısını hazırladıkları kumanda panosu ve çevre birimleri üzerine kurulu sistemi, iki senelik dönem içerisinde

of the top three most preferred supply companies. Mustafa Uçar, General Manager of INTEGRA Elevators, emphasized "becoming a brand" and said, "Our goal in the 10th year vision is to provide product reliability for all the products we supply, to ensure that they work continuously in a sustainable way, and to be the preferred company in after-sales service".

Mustafa Uçar, General Manager of INTEGRA Elevators, which is the supplier of equipment such as elevator control panels, push buttons, photocells, cables, wire ropes and electronic components, made important statements to Haber Asansörü.

THIS IS A RELAY RACE

Ucar, who compared the service competition in the sector to a "relay race", explained that as a company, they focused on their 10th year goals.

Pointing to the example of the German automotive and engine brand Mercedes-Benz, Uçar emphasized that branding the service depends on continuity, and underlined their goal of bringing INTEGRA Elevators to the level of being the brand of a product group.

Uçar said:

"We do not have a product that we design and do our own R&D. INTEGRA Elevators produces services and brings together product groups and makes them work. This is where an integrator brand emerges. Our service surpasses the products. We are proving to our customers that INTEGRA is a good system."

GOAL IN THE MEDIUM TERM IS TO BE A SOLUTION PARTNER

Uçar said that the medium-term goal of their companies is to turn the system, which is based on the control panel and peripheral units, for which they have prepared the infrastructure, to become the solution partner of the elevator assembly companies within a

asansör montaj firmalarının çözüm ortağı durumuna taşımak olduğunu söyledi. Uçar, uzun vadede ise beş kıtada hizmet verir konumda olmayı planladıklarını açıkladı.

İÇ ANADOLU'DA OFİS HAZIRLIĞI

Faaliyet gösterdiği sekiz yıl içinde İNTEGRA Asansör'ün temsil ettiği markalara ait ürünlerin pazarlaması, satışı ve satış sonrası servisini yürüten bir firmaya dönüştüğünü belirten Uçar, "Bireysel olarak başladığımız girişim, bugün 12 kişilik bir ekiple Marmara ve Ege Bölgesi'nde çalışmaya devam ediyor. Ege depomuz İzmir'de kurulu ve burada standart çalışmalarımıza ek olarak yürüyen merdiven el bandı konusunda birleştirme hizmetimiz bulunmaktadır. Önümüzdeki günlerde ise İç Anadolu Bölgesi'ne de açacağımız ofisimizle çalışmalarımızı destekleyeceğiz" dedi.

İNTEGRA Asansör'ün üretim portföyü hakkında bilgi veren Uçar, şunları söyledi:

"Son dönem çalışmalarımız bizi ister istemez bir konuma getirdi. Bu konum da İNTEGRA Asansör'e sadece bir ürünü veya o ürünün artı özelliklerini müşteriye sunmaya odaklanması. Bu durum, bize bir katma değer oluşturma imkânı da sağladı. Biz de bu durumdan istifade ederek, özellikle elektrik - elektronik komponentlerinin satışını yaparken kumanda panosu konusunda bir entegratör olabilir miyiz sorusunun cevabını aradık. Firmamız bugün için asansör kumanda sistemlerini üretebilen bunları çevre birimleriyle çalıştırabilen teknik servis verebilen bir konuma ulaşmaya başladı."

Avrupa'da kurulu asansör sayısının fazla olduğuna dikkat çeken ve bu asansörlerin modernizasyon ihtiyacı olduğunun altını çizen Uçar, Türkiye'nin lojistik üstünlüğü olan bir coğrafyaya sahip olduğunu hatırlattı. Uçar, İNTEGRA Asansör'ün ihracat ağına ilişkin bilgi verirken de, "Türk Cumhuriyetleri'nde çoğunlukta çözüm ortağı olarak, Orta Doğu'da komponent tedarikçisi olarak, Balkanlar'da ise kumanda panosu ve butoniyer sistemler üzerine bir pazar oluştu. Biz de Türkiye'nin lojistik konumu gereği gelişen bu gücü kullanarak mevcut pazarı değerlendirdik" dedi.

Türk Cumhuriyetlerine paket, Orta Doğu'ya komponent, Balkan ülkeleri ve Avrupa'ya ise grup çözümü sunmaya çalıştıklarını anlatan Uçar, ihracat hedeflerini ürün üzerinden değil, ülkelerin ihtiyaçlarına göre belirlediklerini vurguladı.

"ÜRETİM ALT YAPISINA SAHİBİZ"

Türkiye'nin, asansör aksamları üretme açısından gereken alt yapıya sahip olduğunu belirten Uçar, "O

two-year period. Uçar announced that they plan to be in a position to serve in five continents in the long term.

OFFICE PREPARATION IN CENTRAL ANATOLIA

Stating that INTEGRA Elevators has transformed into a company that carries out the marketing, sales and after-sales service of the products of the brands it represents in the eight years it has been operating, Uçar said, "The initiative we started as an individual continues to work in the Marmara and Aegean Regions today with a team of 12 people. Our Aegean warehouse is located in Izmir, and in addition to our standard work, we have assembly services for escalator rail-bands. In the coming days, we will support our work with our office that we will open in the Central Anatolia Region," he said.

Uçar conveyed information about the production portfolio of INTEGRA Elevators and said:

"Our recent work has inevitably brought us to a position. In this position, INTEGRA Elevators focuses on presenting only one product or the extra features of that product to the customer. This also provided us with the opportunity to create an added value. Taking advantage of this condition, we sought the answer to the question of whether we can be an integrator in the control panel, especially when selling electrical - electronic components. Today, our company has started to reach a position that can produce elevator control systems, operate them with peripheral units, and provide technical service."

Pointing out that the number of elevators installed in Europe is high and underlining the need for modernization of these elevators, Uçar reminded that Turkey has a geography with logistics superiority. While giving information about the export network of INTEGRA Elevator, Uçar said, "A market has emerged as a solution partner in the majority in the Turkic Republics, as a component supplier in the Middle East, and on control panels and push-button systems in the Balkans. We evaluated the current market by using this power, which has developed due to Turkey's logistics position," he said.

Explaining that they are trying to offer a package to the Turkic Republics, a component solution to the Middle East, and a group solution to the Balkan countries and Europe, Uçar emphasized that they set their export targets according to the needs of the countries, not the product.

"WE HAVE PRODUCTION INFRASTRUCTURE"

Stating that Turkey has the necessary infrastructure to manufacture elevator components, Uçar said, "Therefore, we do not need imported products in this regard. Our main focus here is, can we create added value

"FİRMANIN İSMİ YİNE FİRMANIN HEDEFİYDİ"

Uçar, İNTEGRA'nın isim hikayesini anlattı. "Tek başıma hareket etme konusunda yapabileceğim sınırları bildiğim için entegre/beraber hareket oluşturma ihtiyacı içinde belli ürün gruplarını bir araya getirerek müşterilere entegre bir çözüm sunmayı hedefledim. Firmanın ismi, yine firmanın hedefiydi" diye konuştu.

"THE NAME OF THE COMPANY WAS ALSO THE GOAL OF THE COMPANY"

Uçar told the story of INTEGRA's name. "Because I know the limits of acting on my own, I aimed to offer an integrated solution to customers by bringing together certain product groups in order to create an integrated/act-together movement. The name of the company was the target of the company again," he said.

nedenle bu konuda ithal ürün ihtiyacımız yok. Buradaki temel odaklandığımız nokta, bu ürünleri satarken katma değerini oluşturabiliyor muyuz? Ben hedefi bunun üzerine kurdum" diye konuştu.

Uçar şunları söyledi:

"HEDEFE YÜRÜYEN FİRMALAR VAR AMA MARKA YOK"

"Türkiye'deki üretim imkânları ile bu bahsettiğim pazarlarda en yüksek katma değeri nasıl oluşturabilirim? Aslında ben matematiği kullandım. Bizim imkânımız var. Tüm aksamları üretebiliyoruz, hedefe yürüyen firmalarımız var ama bir markamız yok. Türkiye'deki üretimleri ve uluslararası ağlarımızdan tedarik ettiğimiz ürünlerle bir araya getirelim, müşterilere verdiğimiz satış sonrası hizmette de bunun garantörü olalım, bunun üzerinden bir plan oluşturalım. Dolayısıyla, şu an için kumanda panosu, butoniyer, fotosel, aşırı yük ve kablo üzerine yoğunlaştık. Bunları da sistem hâline getirip ürüne dönüştürdük. Buradan markayı nasıl oluşturacağız?"

MARKALAŞMA ADIM ADIM

Markalaşmanın önemine vurgu yapan Uçar, bunun da adım adım gerçekleşeceğinin altını çizdi. Uçar, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Markayı nasıl oluşturacağız. Bu adım adım… İlk önce memnun müşteri, ikincisi standart ya da beklentilerle orantılı olarak ülke ihtiyaçlarına uygunluk.

while selling these products? I set the target on this," he said.

Ucar said:

"THERE ARE COMPANIES WALKING TOWARDS THE TARGET, BUT THERE ARE NO BRANDS"

"How can I create the highest added value in these markets with the production possibilities in Turkey? Actually, I used math. We have the opportunity. We can produce all the components, we have companies that are walking towards the target, but we do not have a brand. Let's bring together the productions in Turkey with the products we supply from our international networks, let's be the guarantor of this in the after-sales service we provide to our customers, let's create a plan based on it. Therefore, for now, we focused on control panels, buttons, photocells, overloads and cables. We turned them into a system and turned them into products. How do we build the brand from here?"

BRANDING STEP BY STEP

Emphasizing the importance of branding, Uçar underlined that this will also happen step by step. Uçar continued his words as follows:

"How are we going to build the brand? This is done step by step… Firstly, satisfied customer, secondly, conformity to the country's needs in proportion to the

Üçüncüsü sürdürülebilirlik. Aynı hizmeti sürekli gelişen ve değişen dünyaya uygun hâlde sunabilme. Dördüncüsü bu tecrübeyle birlikte müşteri memnuniyeti oluştuğunda, evet bizim artık yaptığımız işe yoğunlaşmamız gerek ki dünya pazarı içindeki oyuncular arasına girmiş olan Türkiye'de ilk üçe nasıl gireceğimizi tartışmalıyız. Bir ihtiyaç olduğunda firmalar bizi ilk üç opsiyonunda seçsin. Şimdi bizim koşumuz bu yönde. Her ürünün üreticisinin oluşturduğu bir marka değeri var. Bizim burada yapmaya çalıştığımız şey, bunları bir araya getirip sürekli ve sorunsuz çalışan bir sistem oluşturmak. Burada aslında bir tedarik markasından konuşuyoruz. Aynı firmanın ismi gibi entegre olmuş bir yapı. Türkiye'de komponent imalatçılarının ürünlerini alıp çalışan sistemin servis ihtiyacını ve sürdürülebilirliğini kullanıyoruz. Bu durumda da aslında bir ürün markası değili, bir tedarik markası şekline dönüşüyor."

standard or expectations. Third is sustainability. To be able to offer the same service in accordance with the constantly developing and changing world. Fourth, when customer satisfaction is achieved with this experience, yes, we need to concentrate on what we do now that we should discuss how to enter the top three in Turkey, which has become one of the players in the world market. When there is a need, companies should choose us in their first three options. Now our run is in this direction. Each product has a brand value created by the manufacturer. What we are trying to do here is to bring them together and create a system that works continuously and smoothly. We're actually talking about a supply brand here. It is an integrated structure like the name of the same company. We buy the products of component manufacturers in Turkey and use the service need and sustainability of the operating system. In this case, it turns into a supply brand, not a product brand."

MUSTAFA UÇAR KİMDİR?

Asansör sektörüyle 1999 yılında tanışan Uçar'ın mesleki deneyimleri arasında İngilizce öğretmenliği de bulunuyor. Öğrenim hayatı boyunca firmalarda çeviri hizmeti veren Uçar, asansör sektörüne yönelmesiyle ilgili konuştu; "Öğretmenlik çok zor olduğu için başladığım gün istifa ettim. Asansör hayatıma Türkiye'nin güzide firmalarından biri olan Has Asansör'de dış ticaret çalışanı olarak başladım. Her şeyi öğrenmeye gayret ettim, çok fazla çeviri yaptım. Çeviri yaparken ürün grupları hakkında bilgi sahibi oldum. Takibinde dünyada yapılan tüm asansör fuarlarına katıldım. Dış ticaret olarak başladığım çalışma, pazarlama alanında da devam etmeme vesile oldu" dedi.

WHO IS MUSTAFA UÇAR?

Having met the elevator industry in 1999, Uçar also has English teaching among his professional experiences. Uçar, who provided translation services in companies throughout his education life, talked about his orientation to the elevator sector; "I resigned the day I started because teaching was very difficult. I started my elevator life as a foreign trade employee at Has Elevator, one of the distinguished companies in Turkey. I tried to learn everything, I translated a lot. While translating, I learned about product groups. I participated in all elevator fairs in the world. The work that I started as foreign trade personnel helped me to continue in the field of marketing as well."

ASANSÖR KUMANDA UYGULAMALARI
BUTONLAR & EKİPMANLARI

INTEGRA

LIFT CONTROLLER TECHNICS
BUTTONS & FIXTURES

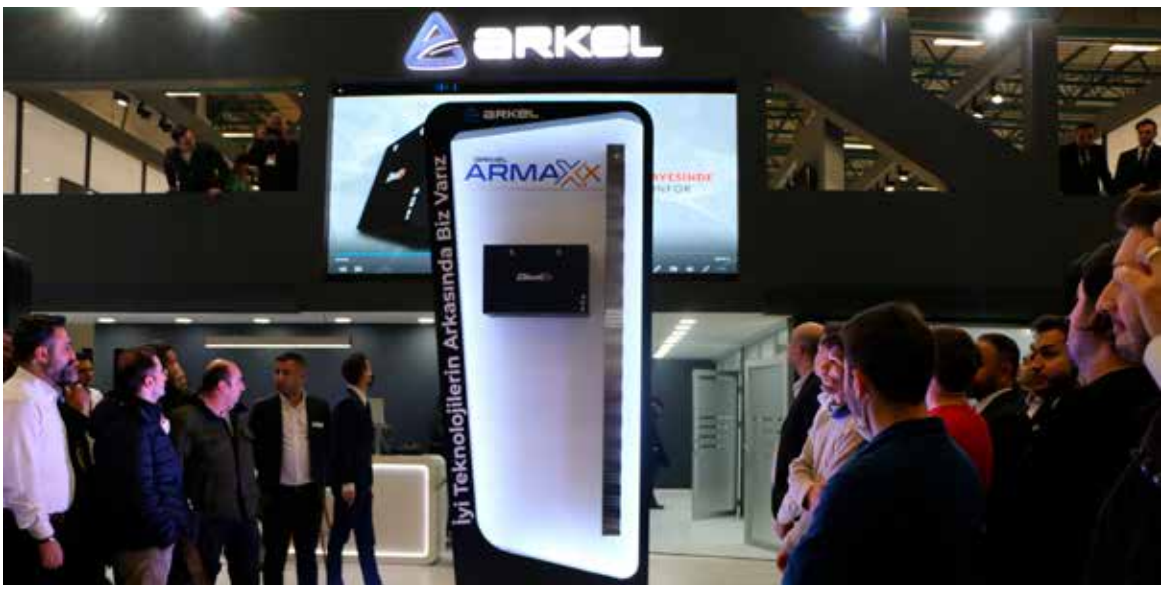
İNTEGRA ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Şerifali Mh. Beyit Sk. No:60 Ümraniye / İSTANBUL
+90 216 415 00 27

www.liftintegra.com

/integraasansor

ARKEL'İN YENİ KUMANDA SİSTEMİ ARKEL ARMAXX'A BÜYÜK İLGİ

GREAT INTEREST IN ARKEL ARMAXX, ARKEL'S NEW CONTROL SYSTEM



Asansör kontrol sistemlerinde kurulduğu günden bugüne sektöre yön veren Arkel Elektrik Elektronik, 17'ncisi düzenlenen Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nda yeni kumanda sistemi Arkel Armaxx'ın tanıtımını yaptı.

Arkel'in yeni teknolojisi Arkel Armaxx, bina yönetim sistemlerine entegre edilebilecek olmasının yanında 64 durağa kadar destek verecek ve 6 m/sn hız ile çift kapı opsiyonuyla asansör sektörünü yeni teknolojilerle buluşturacak. Tasarım ve Ar-Ge süreci üç yıla dayanan Arkel Armaxx, seri üretime geçmeye hazırlanıyor.

Haber Asansörü'ne özel bilgiler paylaşan Arkel CEO'su Cenk Ceylan, Arkel Armaxx için "Dünyada eşi benzeri olmayan bir ürün geliştirdik" diye konuştu. Dar kuyulara sığabilen konsept yapısıyla maksimum özelliği içinde barındıran Arkel Armaxx'ın 64 durağa kadar destekli olduğunun altını çizen Ceylan, "Hızının 6 m/sn'ye kadar çıkabilmesi, çift kapı desteklemesi gibi özellikleri de içinde barındırıyor" dedi. İnovatif girişimlerle çalışmalarına yön verdiklerini kaydeden Ceylan, Arkel Armaxx'ın hem internet hem de sim kart desteği ile çalışabileceğini söyledi.

Arkel Elektrik Elektronik, which has steered the industry in elevator control systems since the day it was founded, introduced its new control system Arkel Armaxx at the 17th International Asansor Istanbul Fair.

Arkel's new technology, Arkel Armaxx, will be able to be integrated into building management systems and will support up to 64 stops, and will bring the elevator industry together with new technologies with a double door option with a speed of 6 m/s. Arkel Armaxx, whose design and R&D process has a history of three years, is getting ready to start mass production.

Arkel's CEO Cenk Ceylan, who shared specific information with Haber Asansörü, said, "We have developed a product that is unique in the world" about Arkel Armaxx. Underlining that Arkel Armaxx, which has the maximum feature with its concept structure that can fit even in narrow wells, is supported up to 64 stops, Ceylan said, "It also includes features such as its speed up to 6 m/s and double door support." Noting that they are directing their work with innovative initiatives, Ceylan said that Arkel Armaxx can work with both internet and sim card support.

MODBUS DESTEKLİ

Ceylan, Arkel Armaxx ile veri alışverişi yapmanın mümkün olduğunu kaydetti; endüstride kullanılan Modbus Protokolü ile desteklendiğinin de altını çizdi. Ceylan, "Bu çok büyük bir özellik. Artık asansörler kapalı bir kutu hâlinde binada ayrıca yönetilen bir sistem olmaktan ziyade, bina yönetim sistemine entegre edilebilir hâle gelecek" dedi.

Arkel kullanıcılarının aşina olduğu Arem el terminalinin son bir sene içerisinde Arem Mobile uygulaması ile cep telefonundan kullanıma uygun hâle getirildiğini belirten Ceylan, şu ifadeleri kullandı:

"El terminallerinin fiziki olması ve kabloyla bağlanması sahada problemlere yol açabiliyordu. Arcode sistemlerinde bluetooth özellikli bir mobil cihaz geliştirmiştik. Arcode panolarına bunu taktığımızda Arem Mobile kullanılabiliyordu. Arkel Armaxx ile bunu bir tık öteye götürdük. Wifi bağlantısı sayesinde Arkel Armaxx'ı, Arem Mobile uygulamasından cep telefonunuzla kurabiliyorsunuz. Bu bağlantıyı kurduktan sonra eğer Arkel teknik destek merkezinden bir desteğe ihtiyacınız varsa, mühendislerimiz call center üzerinden aradığında uzaktan erişimle asansörünüzün parametrelerini ayarlayabiliyorlar."

KİŞİSELLEŞTİRMEK MÜMKÜN

Arkel Armaxx'ın ürün kişiselleştirmeye imkân tanıdığını anlatan Ceylan, sistemin farklı fonksiyon ihtiyaçlarına da cevap verilebileceğini anlattı. Ceylan, "Örneğin, bir itfaiyeci fonksiyonu eklemek, TS EN 81-28 ile ilgili bir uygulama yapmak ya da İsrail'de şabat fonksiyonunu aktif etmek gibi özel asansör uygulamalarını lisanslama yöntemiyle hayata geçirmek mümkün" dedi.

Arkel Armaxx'ın teknik avantajlarını açıklayan Ceylan, şunları söyledi;

MODBUS SUPPORTED

Ceylan noted that it is possible to exchange data with Arkel Armaxx; he also underlined that it is supported by the Modbus Protocol used in the industry. Ceylan said, "This is a very fundamental feature. Elevators will now be integrated into the building management system, rather than being a separately managed system in the building as a closed box".

Ceylan stated that the Arem handheld terminal, which is familiar to Arkel users, has been made suitable for use on mobile phones with the Arem Mobile application in the last year, and said:

"The fact that the hand terminals were physical and connected by cable could cause problems in the field. We have developed a bluetooth-enabled mobile device in Arcode systems. When we installed it on Arcode boards, Arem Mobile could be used. With Arkel Armaxx, we've taken this one step further. Thanks to the WI-FI connection, you can set up Arkel Armaxx with your mobile phone from the Arem Mobile application. After establishing this connection, if you need support from the Arkel technical support centre, our engineers can adjust the parameters of your elevator remotely when they call via the call centre".

POSSIBLE TO PERSONALISE

Explaining that Arkel Armaxx allows product customization, Ceylan stated that the system could also meet different function needs. Ceylan said, "For example, it is possible to implement special elevator applications such as adding a firefighter function, making an application related to TS EN 81-28 or activating the Sabbath function in Israel, by licensing."

Explaining the technical advantages of Arkel Armaxx, Ceylan said;

"We have transformed it into a structure that reduc-

"Daha önceki klasik sistemle yapılan kapı kenarı servis panosu ve kuyu içi pano arasındaki kablo miktarını çok azaltan bir yapıya dönüştürdük. Arkel Armaxx, asansörün kurulumundaki işçilik ve işçiliğin süresi ile birlikte mimumum malzeme kullanımı gibi bir çok maliyet avantajı yaratıyor. Dolayısıyla bugüne kadar belki sektörün maliyetten dolayı çok da tercih etmediği MRL 2 pano sistemlerine geçişi de hızlandıracağına inanıyoruz. Kapının çerçevesine sığan bir servis panosu ve paslanmaz yapısıyla kozmetik olarak da şık bir ürün. Toplam maliyete olumlu etkisi ile tercih sebebi olacağını düşünüyoruz."

Ceylan, Arkel Armaxx'ın küresel pazarda 10 binin üzerinde satışının yapılmasının beklendiğini söyledi.

es the amount of cables between the door edge service panel and the downhole panel, which was made with the previous classical system. Arkel Armaxx creates many cost advantages such as the labour and the duration of the installation of the elevator, as well as the minimum use of materials. Therefore, we believe that it will accelerate the transition to MRL 2 panel systems, which until now perhaps the industry has not preferred much due to its cost. It is a cosmetically stylish product with a service panel that fits in the frame of the door and its stainless structure. We think that it will be preferred because of its positive effect on the total cost".

Ceylan said that Arkel Armaxx is expected to sell more than 10 thousand in the global market.

ARKEL ELEKTRİK ELEKTRONİK SATIŞ SONRASI HİZMETLER DİREKTÖRÜ HASAN EFE **"MODÜLER YAPISIYLA YEPYENİ BİR KAVRAM SİZİ BEKLİYOR"**

Ürünün teknik detaylarına ilişkin sunum gerçekleştiren Arkel Elektrik Elektronik Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Hasan Efe, 10 yıl önce Arcode ile "tümleşik sistem" kavramını, iki yıl önce de Arcube ile "monoblok" kavramını asansör sektörüne kazandırdıklarına dikkat çekti. "Bugün modüler yapısıyla yepyeni bir kavram sizleri bekliyor" diye konuştu. Daha hızlı ve büyük asansörlere olan ihtiyacın artacağına işaret eden Efe, Arkel Armaxx'ın küçük yapısı sayesinde en zor ölçülerde montaj kolaylığı sağlayacağını açıkladı. Efe, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Geliştirilmiş çağrı yanıtlama algoritmaları sayesinde en yoğun trafiği en hızlı şekilde yönetmenize imkân verecek. Bununla beraber Arkel Armaxx'ı sadece akıllı cep telefonlarınızı kullanarak başka herhangi bir bağlantı veya karta ihtiyaç duymadan kurulumunu ve ayarını hızlı bir şekilde yapabileceksiniz. Zorlu problemlerde Arkel teknik destek ekipleri Arkel Armaxx'a bağlanarak problemlerin hızlı bir şekilde çözülmesi için her zaman yanınızda olacak. İnsan kaynağının giderek değerlendiği bir dönemde küçük ekiplerle büyük işler başarmaya olan ihtiyacımız giderek artıyor. Arkel Armaxx, küçük ve hafif yapısı sayesinde minimum personel ile hızlı bir şekilde kurulum ve montaj kolaylığı sunuyor. Arkel'e özgü, anlaşılabilir, sade menüleri sayesinde dakikalar içerisinde kurulumunu tamamlayıp asansörü ilk sürüşe hazır hale getirebileceksiniz."

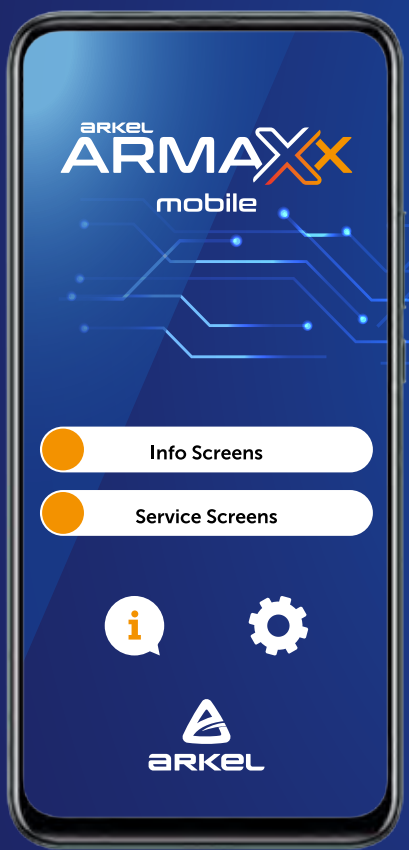
ARKEL ELEKTRIK ELEKTRONIK AFTER SALES SERVICES DIRECTOR HASAN EFE **"A BRAND NEW CONCEPT WITH ITS MODULAR STRUCTURE IS WAITING FOR YOU"**

After-Sales Services Director of Arkel Elektrik Elektronik, Hasan Efe, who made a presentation on the technical details of the product, drew attention to the fact that they brought the concept of "integrated system" with Arcode to the elevator industry 10 years ago, and the concept of "monoblock" with Arcube two years ago. "Today, a brand new concept awaits you with its modular structure", he said. Pointing out that the need for faster and larger elevators will increase, Efe explained that Arkel Armaxx will provide ease of assembly in the most difficult dimensions thanks to its small structure. Efe continued his words as follows:

"Thanks to its advanced call answering algorithms, it will allow you to manage the heaviest traffic in the fastest way possible. In addition, you will be able to quickly commission and set up Arkel Armaxx using only your smart phones, without the need for any other connection or card. In case of difficult problems, technical support teams of Arkel will connect to Arkel Armaxx and will always be there for you to solve the problems quickly. At a time when human resources are increasingly valuable, our need to achieve great things with small teams is increasing. Thanks to its small and light structure, Arkel Armaxx offers ease of installation and assembly with minimum personnel. Thanks to Arkel's unique, understandable and simple menus, you will be able to complete the installation within minutes and make the elevator ready for the first ride".

ARKEL ARMAXX

Dünyanın en **küçük** ve **uzaktan** programlanabilir Mrl Sistemi...



- Modüler yazılım ve donanım seçenekleri ile özelleştirilebilir mimari
- Azaltılmış bağlantı kabloları
- IoT bağlantı teknolojisi (Gsm, Wi-Fi, Ethernet)
- Hafif, küçük boyut, kolay kurulum
- EN 81-1 /2+A3 ,81-20, 81-28 standartlarına uyumlu
- Mobil uygulamalı kullanıcı arayüz
- Dahili kurtarma fonksiyonu
- STO fonksiyonlu kontaktörsüz tasarım
- Hepsi bir arada (Ups+Akü, Sürücü, Kumanda kartı)

GET IT ON Google Play

Available on the App Store

ARKEL

arkel.com.tr

İyi teknolojilerin arkasında biz varız.
We drive the best technologies.

BUTKON'DAN SEKTÖRDE SES GETİRECEK YENİ ÜRÜN: 5 MM KALINLIĞINDAKİ PENTA SERİ ÜRETİM İÇİN HAZIR

A NEW PRODUCT BY BUTKON TO RESOUND IN THE INDUSTRY: 5 MM THICK PENTA IS READY FOR MASS PRODUCTION

Kat ve kabin panelleri üretimi ile kendi markasını oluşturan Butkon Asansör, yeni teknolojisi Penta'yı kullanıcıların beğenisine sundu. Penta'nın 5 mm kalınlığı ile sıva üzeri kullanıma uygun olduğunu söyleyen Butkon Asansör Genel Müdürü Remzi Oruncak, seri imalata geçmeye hazırlandıklarını duyurdu.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Asansör kat ve kabin paneli üretmek amacıyla kurulduğu 2007 yılından bu yana alanında lider konumda olmayı başaran Butkon Asansör, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nda yeni ürünlerini görücüye çıkardı.

PENTA GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Penta'nın, Ar-Ge ve satış ekipleri arasında başlayan bir iddialaşma sonucu üretildiğini kaydeden Butkon Asansör Genel Müdürü Remzi Oruncak, "Türkiye'de hiç denenmemiş kat ve kabin butonlarından, yok hissi veren teknolojiyi içerisinde barındıran 5 mm kalınlığında Penta ürününü müşterilerimizin beğenisine sunduk. Bu ürünün kullanım amaçlarının yanında görsel seçenekler de sunduk" diye konuştu.

Fuarda ürün prototipini sergilediklerini ve oldukça güzel tepkiler aldıklarını belirten Orun-

Butkon Elevators, which created its own brand with the production of floor and cabin panels, presented its new technology Penta to the users. Remzi Oruncak, General Manager of Butkon Elevators, said that Penta is suitable for use on plaster with its 5 mm thickness and announced that they are preparing to start mass production.

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Achieving to be the leader in its field since 2007, when it was founded to produce elevator floor and cabin panels, Butkon Elevators showcased its new products at the International Asansor Istanbul Fair.

PENTA MADE A DEBUT

Remzi Oruncak, General Manager of Butkon Elevators, who noted that Penta was produced as a result of a dispute between the R&D and sales teams, said, "We have presented the Penta product with a thickness of 5mm, one of the floor and cabin buttons that has never been tried in Turkey, and the technology that gives the feeling of non-existence to our customers. In addition to the intended use of this product, we also offered visual options."

Stating that they exhibited the product prototype at the fair and received very good reactions, Oruncak

cak, seri imalat için düğmeye bastıklarını açıkladı.

SADELİK VE GÖRKEMİN MUHTEŞEM UYUMU: GALAKSY

Kullanıcıların deneyimine sundukları Galaksy modeli için değerlendirmelerde bulunan Oruncak, "İnsanları büyüleyen bir güzellikte" diye yorumladı. Oruncak, şık tasarımıyla dikkatleri üzerine toplayan Galaksy için "Bu ürünün sadeliği ve görkeminin müşterilerimizi heyecanlandırdığını düşünüyorum. Temassız butonumuz okul, hastane ve otellerde; yani insanların toplu hâlde bulunduğu yerlerde TS EN 81–20 ile uyumu, butonlara temassız bir şekilde kayıt vermesi, istenildiğinde normal çalışması Butkon'un her projeye uygun firmaların çözüm ortağı olduğunu bir kez daha gösterdi" diye konuştu.

BUT-CALL İLE ASANSÖRÜ CEP TELEFONUNDAN YÖNETMEK MÜMKÜN

Butkon Asansör teknolojilerinde vücut bulan But-Call hakkında bilgi veren Oruncak, "Tamamen kablosuz çalışan But–Call sistemi ile yerli ve yabancı kullanıcılara Türkiye'nin asansörde geldiği nokta özetlenmiştir. Kablo olmadan çalışan ve cep telefonuyla komut aldıran hatla kabin butonuna gerek kalmadan çalışan bir sistem olan But–Call, montajcıları büyük bir yükten kurtaracağı gibi yurt dışında kullanılan kumanda kartları ile uyumu paket malzeme çözüm ortaklarını da rahatlatacaktır. Bu sistem, akıllı ev sistemlerinin de binalardaki son taş olarak yerini buldu" dedi.

Akıllı cep telefonu üzerinden kontrol imkânı sağlayan But-Call ile kabin kontrol paneline ihtiyaç kalmadığının altını çizen Oruncak, "Cep telefonundan gidilecek kat seçilebilir, asansör çağırılabilir. Montaj kolaylığı sağlayan devrim niteliğinde bir ürün" diye konuştu.

BUTKON HİNDİSTAN'A OFİS AÇTI

Konya merkezli Butkon'un Ankara ve İstanbul'a açtığı şubelerden sonra bir yenisinin Hindistan'a açıldığını anlatan Oruncak, Butkon'un küresel marka olma yolundaki ilk adımını attığını söyledi. Oruncak, şunları söyledi:

"Distribütör kullanmadan yüzde 100 Butkon iştiraki olan Butkon Hindistan, Türkiye'deki imalatçı firmalara da yol açmak ve kaliteli ürünlerimizi daha fazla insanlarla buluşturmak gayesindedir. Diğer ülkelerde çözüm ortaklarıyla da Türkiye'yi ve asansörü en iyi şekilde temsil etmek amaçlanmıştır. Hindistan rekabetçi bir bölge. Biz de kendi gücümüze güvenerek teknolojimizi Hindistan'a taşıdık."

announced that they pressed the button for mass production.

MAGNIFICENT HARMONY OF SIMPLICITY AND MAGNIFICENCE: GALAKSY

Commenting on the GALAKSY model they presented to the users' experience, Oruncak commented, "It is a beauty that fascinates people." For GALAKSY, which draws attention with its stylish design, Oruncak said, "I think the simplicity and splendour of this product excite our customers. Our contactless button is in schools, hospitals and hotels; In other words, its compliance with TS EN 81-20 in places where people gather, its contactless engagement on the buttons, its normal operation when requested, showed once again that Butkon is the solution partner of companies suitable for every project."

WITH BUT-CALL, IT IS POSSIBLE TO MANAGE THE ELEVATOR FROM MOBILE PHONE

Providing information about But-Call embodied in Butkon Elevator technologies, Oruncak said, "With the fully wireless But-Call system, the point Turkey has reached in elevators is summarized for domestic and foreign users. But–Call, which is a system that works without a cable and receives commands with a mobile phone, without the need for a cabin button, will not only save the installers from a great burden, but also will relieve the package material solution partners of its compatibility with control cards used abroad. This system has also found its place as the last stone in smart home systems in buildings.

Underlining that there is no need for a cabin control panel with the But-Call, which provides control via a smart phone, Oruncak said, "You can select the floor to go to and call the elevator from your mobile phone. It is a revolutionary product that provides ease of assembly".

BUTKON OPENED OFFICE IN INDIA

Explaining that Konya-based Butkon opened a new one in India after opening branches in Ankara and Istanbul, Oruncak said that Butkon took the first step towards becoming a global brand. Oruncak said:

"Butkon India, which is a 100% subsidiary of Butkon without using a distributor, aims to pave the way for manufacturing companies in Turkey and to bring our quality products to more people. It is aimed to represent Turkey and the elevator in the best way with solution partners in other countries. India is a competitive region. We also moved our technology to India, relying on our own strength."

ANASDER'DEN 'EKONOMİK' İSYAN: 'GİDERLER, GELİRLERİMİZDEN DAHA FAZLA'

AN ECONOMIC RIOT BY ANASDER: 'EXPENDITURES ARE MORE THAN OUR INCOME'

Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Başkaraağaç, artan maliyetler karşısında kâr oranlarında büyük düşüş yaşandığını söyledi. Başkaraağaç, "Firmalarımızın gelirleri giderek düşmekte, giderleri ise artmaktadır" dedi.

ANASDER üyeleri Ankara'da kahvaltıda bir araya geldi. Başkaraağaç da sektör gündemini değerlendirdi. Maliyet artışlarına dikkat çeken Başkaraağaç, giderlerin artmasına karşın gelirlerin düştüğünü söyledi.

YÜKSEK ENFLASYON GÜCÜMÜZÜ ZAYIFLATTI

Yüksek enflasyon rakamlarına dikkat çeken Başkaraağaç, şunları söyledi:

"Firmalarımızın gelirleri giderek düşmekte, giderleri ise artmaktadır. Malzeme, işçilik, elektrik, nakliye

Hakan Başkaraağaç, Chairman of the Board of Directors of the Anatolian Elevator Makers' Association (ANASDER), noted that there was a great decrease in profit rates in the face of increasing costs. "The revenues of our companies are gradually decreasing, and their expenses are increasing," said Başkaraağaç.

ANASDER members came together for breakfast in Ankara. Başkaraağaç also evaluated the sector's agenda. Drawing attention to the cost increases, Başkaraağaç said that in contrast with the increase in expenses, revenues decreased.

HIGH INFLATION WEAKENED OUR POWER

Drawing attention to the high inflation figures, Başkaraağaç said:

"The revenues of our companies are gradually decreasing and their expenses are increasing. The daily variability of general expenses such as materials, la-

www.mik-el.com

mik-el®
LIFT TECHNOLOGIES

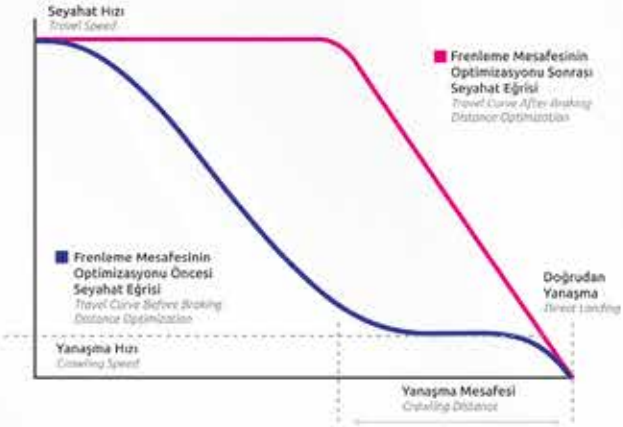
U-STO "Safe Torque Off"

Sessiz, Güvenli, Tümleşik
Silent, Safe, Integrated

Kontaktörsüz Tümleşik Asansör Kumanda ve Sürücüsü

Integrated Lift Controller and Driver Not Requiring Contactors

Otomatik Doğrudan Yanaşma İşleviyle Yanaşma Mesafesinin Sıfırlanması
Cancellation Of The Crawling Distance Using The Automatic Direct Landing Function



EN 81-72 | EN 81-20/50 | EN 81-77 | EN 81-73 | EN 81-1/-2+A3 | EN 81-70

MP-20

Kolay Ayar, Uzun Ömür
Easy Set-Up, Long Life

Hassas Kat Ayarı ve Kilit Köprüleme Bölgesi (ML) için Manyetik Sensör

Magnetic Sensor for Accurate Leveling and Door Zone Detection

interlift 2022
HALL 3
STAND 3190

gibi genel giderlerin günlük değişkenliği imalat, montaj ve bakım maliyetlerini öngörülemez hâle getirmiştir. Maalesef bu ekonomik koşullar ve olumsuzluklar, meslektaşlarımızın SSK, vergi gibi ödeme dengelerini bozmuş; bırakın kâr etmeyi firmalarımızın işleyişini durduracak seviyeye getirmiştir."

"DENETİMLER İNCELENMELİ"

Şikâyet üzerine yapılan denetimlerden yakınan Başkaraağaç, bu denetimlerin incelenmesi gerektiğinin altını çizdi. A tipi muayene kuruluşlarının denetimlerdeki rolünü eleştiren ve eksik muayenelerin yapıldığını savunan Başkaraağaç, hukuk mücadelelerini sürdüreceklerinin altını çizdi.

Dernek üyelerine seslenen Başkaraağaç, "Sizlerden isteğimiz karşılaştığınız sorunları ve ceza dosyalarınızı bizlerle paylaşmanız ve bu konuda yürüttüğümüz hukuksal mücadeleye destek olmanız. Birlik ve beraberlik içerisinde sorunlarımızın çözüm bulacağı aşikârdır" dedi.

bour, electricity, transportation has made manufacturing, assembly and maintenance costs unpredictable. Unfortunately, these economic conditions and negativities have disrupted the balance of payments of our colleagues such as SSK (Social Security) and taxes; Let alone making a profit, it has brought our companies to a stage that will stop their operation."

"INVESTIGATIONS SHOULD BE EXAMINED"

Basraağaç complained about the inspections carried out upon the complaint and underlined that these inspections should be examined. Basraağaç, criticizing the role of A-type inspection bodies in inspections and arguing that incomplete inspections are carried out, underlined that they will continue their legal struggle.

Speaking to the members of the association, Başkaraağaç said, "We ask you to share your problems and criminal files with us and to support the legal struggle we are carrying out on this issue. It is obvious that our problems will be solved in unity and solidarity," he said.

DORMAK
ASANSÖR

www.dormakasansor.com

TÜRKİYE'NİN

YÜKSELEN
YILDIZI

MERKEZ
Çavuşoğlu Mahallesi Seddülbahir Cd. No:41/A Kartal/İstanbul - TÜRKİYE **Tel:** +90216 232 2626 **E-mail:** info@dormakasansor.com

BATUM
Giorgi Antsukhelidze St. 30 Batum GÜRCİSTAN
Tel: +995 593 51 57 85 **E-mail:** info@dormakasansor.ge

ERBİL
100 m Street, Opposite the Emergency Rizgary Hospital Erbil- IRAK
Tel: +96 475 03 00 50 44 **E-mail:** dormak.erbil@dormakasansor.com

BURSAD'DAN FİRMALARA "MALİYET TABLOSU" DESTEĞİ

COST STATEMENT SUPPORT FROM BURSAD TO COMPANIES

Bursa Asansör Sanayicileri Derneği (BURSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Rıfat Özgür, devlet destekli taban fiyat beklentisine ilişkin değerlendirmelerde bulunurken, taban fiyat uygulamasının, sorunun çözümünde yetersiz kalacağının altını çizdi. Özgür, çözüm için firmalara maliyet tablosu desteği verdiklerini duyurdu.

HABER ASANSÖRÜ (BURSA) — Asansör sektöründe bakım maliyetindeki tutarsızlıklara itirazlar devam ediyor. Bursa Asansör Sanayicileri Derneği (BURSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Rıfat Özgür, sektörün her fırsatta dile getirdiği taban fiyat beklentisinin sorunun çözümünde yetersiz olacağını vurguladı. Bakım taban fiyat uygulamasının rekabet kurallarına aykırı olduğunu söyleyen Özgür, çözüm için hazırladıkları maliyet analizi tablosunun detaylarını paylaştı.

Board Member of Bursa Elevator Industrialists' Association (BURSAD), Rıfat Özgür, while making evaluations about the government-supported base price expectation, underlined that the implementation of base price would be insufficient to solve the problem. Özgür announced that they provided cost table support to companies for the solution.

HABER ASANSÖRÜ (BURSA) — Objections to the inconsistencies in maintenance costs continue in the elevator industry. Rıfat Özgür, Member of the Board of Bursa Elevator Industrialists' Association (BURSAD), emphasized that the base price expectation expressed by the industry at every opportunity would be insufficient in solving the problem. Stating that implementation of the base price on maintenance is against the competition rules, Özgür shared the details of the cost analysis table they prepared for the solution.

BASE PRICE IS NOT THE SOLUTION

Making evaluations about the government-supported base price expectation, Özgür underlined that the base price implementation would not be sufficient to solve the problem. Emphasizing that the base price application to be brought to maintenance prices is against the competition rules, Özgür pointed out that this implementation would vary based on the maintenance costs in small and big cities.

Siz düşünmeyin
O herşeyi hesaplar

ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adres: Şerifali Mah. Mevdudi Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) **Fax**: +90 216 576 72 71
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com

ERDEN
LIFT COMPONENTS

TABAN FİYAT ÇÖZÜM DEĞİL

Devlet destekli taban fiyat beklentisine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özgür, taban fiyat uygulamasının, sorunun çözümünde yetersiz kalacağının altını çizdi. Bakım fiyatlarına getirilecek taban fiyat uygulamasının rekabet kurallarına aykırı olduğunu vurgulayan Özgür, bu uygulamanın küçük ve büyük şehirlerdeki maliyetlere göre değişeceğine dikkat çekti.

FİRMALAR BİLİNÇLENDİRİLMELİ

Çözümün firmaları bilinçlendirmek ve eğitmekten geçtiğine vurgu yapan Özgür, şunları söyledi:

"Böyle bir taban fiyat çıkarsa birçok kişi bunu uygulayacak ve bakımlarda bir fiyat yükselmesi olarak belki bir miktar iyileştirme olacak ama bu kesin çözüm olmayacak. Çünkü biliyoruz ki sektörde böyle bir uygulama olsa bile bazı firmalarımız faturayı yüksekten kesip, bunun altına bakım yapacak kendi kendine zarar verdiğini bilmeyen firmalarımız da maalesef mevcut. Buradaki iyileştirme firmaları bilinçlendirmekten geçiyor."

BAKIM MALİYETİ HESAPLAMADA DESTEĞE HAZIRIZ

Özgür, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Biz BURSAD olarak üyemiz Cem Bozdağ ile beraber bir bakım ve montajların genel giderlerinin hesaplanacağı bir excel dosyası hazırladık. Bu dosyada, firmalar kendi giderlerini yazdığı zaman bir bakımdaki ortalama maliyeti hesaplayabilecekler. Aynı zamanda bir montaj işi alındığı zaman malzeme ve taşeron işçiliği dışındaki genel giderleri hesaplamak mümkün. Hazırladığımız excel dosyasını Türkiye Asansör Sanayicileri Federasyonu'na gönderdik. Federasyonumuz üyesi olan 18 derneğe göndererek sektöre ulaşmasını sağladı. Bu excel dosyasındaki sarı alanlar, firmaların bilgilerini gireceği alanlar. Onları girdikleri zaman ortalama olarak bakım maliyetlerini görebilecekler."

ÖNCEKİ YILLARIN KÂRI ERİTİLİYOR

Asansör bakımlarının yıllık anlaşmalar üzerinden yapılmasını eleştiren Özgür, yapılan zamların da enflasyon oranlarının altında kaldığını anlattı. Özgür, "Firmalar, bu noktada kârlarından feragat ettiler ama son mazot zamlarıyla beraber bakım maliyetleri arttı. Birçok asansör montaj firması, maliyetlerini çıkardıkları zaman yaptıkları bakımların yüzde 70'ini zararına yaptıklarını görecekler. Daha önceki senelerde kazandıkları kârlarını şu anda eritiyorlar. Bu zararı göğüsleyebilecek firmalar zarar ede ede işletmelerini yürütmeye devam edecekler, öz sermayesi olmayan firmalar ise batacaklar" dedi.

AWARENESS OF COMPANIES MUST BE RAISED

Emphasizing that the solution lies in raising awareness and training companies, Özgür said:

"If there is such a base price, many people will implement it and there will be some improvement as a price increase in maintenance, but this will not be a definitive solution. Because we know that even if there is such an implementation in the sector, unfortunately, there are companies that would issue invoices with high figures and do the maintenance job for lesser amounts and consequently harm themselves. The improvement here is to raise the awareness of the companies."

WE ARE READY TO SUPPORT IN CALCULATION OF MAINTENANCE COSTS

Özgür continued his words as follows:

"We, as BURSAD, together with our member Cem Bozdağ, prepared an excel file in which the general expenses of maintenance and installations will be calculated. In this file, companies will be able to calculate the average cost of a maintenance when they put in their own expenses. At the same time, when an assembly job is taken, it is also possible to calculate the general expenses other than materials and subcontractor labour costs. We sent the excel file we prepared to the Turkish Elevator Industrialists Federation. The federation sent it to 18 associations that are members of our federation, enabled the sector to access the file. The yellow fields in this excel file are the fields for companies to enter their information. When they put information in those fields, they will be able to see their average maintenance cost."

PROFITS OF PREVIOUS YEARS ARE BEING PLUNGED

Criticizing the fact that elevator maintenance is carried out over annual contracts, Özgür explained that the price hikes are also below the inflation rates. Özgür said, "Companies have waived their profits at this point, but their maintenance costs have increased with the latest diesel price hikes. Many elevator installation companies will find out that when they subtract their costs, they do 70 percent of their maintenance at a loss. They are now plunging the profits they made in previous years. Companies that can bear this loss will continue to run their operations even they still make loss, while companies that do not have equity capital will go bankrupt" he said.

Herkes işine geldiği gibi görür

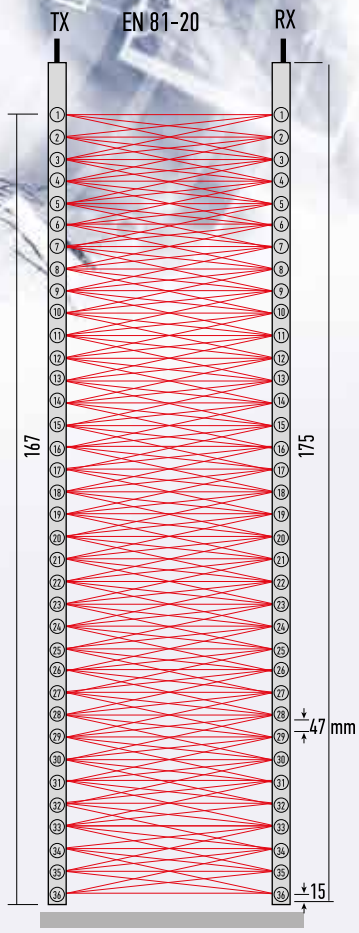
Fakat biz her açıdan görürüz.

HEM KALİTELİ
HEM EKONOMİK

ECO-177B

36 GÖZ
177 IŞIN

81-20
UYGUNLUK



ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adres: Şerifali Mah. Mevdudi Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) **Fax**: +90 216 576 72 71
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com

ERDEN
LIFT COMPONENTS

BURSA ASANSÖR SANAYİCİLERİ DERNEĞİ TARAFINDAN HAZIRLANAN BU ÇALIŞMA, MESLEKTAŞLARIMIZIN ORTALAMA BAKIM VE MONTAJ MALİYETLERİNİ HESAPLAMASI İÇİN YAPILMIŞTIR.

THIS STUDY, PREPARED BY BURSA ELEVATOR INDUSTRIALISTS ASSOCIATION, HAS BEEN CARRIED OUT FOR OUR COLLEAGUES TO CALCULATE THE AVERAGE MAINTENANCE AND INSTALLATION COSTS.

SARI ALANLAR SİZLERİN FİRMA BİLGİLERİNİZİ GİRMENİZ İÇİNDİR. DİĞER ALANLARDA OTOMATİK HESAPLAMA OLDUĞUNDAN, DEĞİŞTİRİLMEMESİ İÇİN KİLİTLENMİŞTİR.

THE YELLOW CELLS ARE FOR YOU TO ENTER YOUR COMPANY INFORMATION. OTHER AREAS ARE LOCKED SO THAT IT CANNOT BE CHANGED, BECAUSE THERE ARE FORMUALE IN THOSE CELLS.

REVİZYON ORANI REVİZYON BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE DEĞİŞMEKTEDİR. YAPTIĞINIZ REVİZYONLAR İÇİN AYRILAN SÜREDE KAÇ MONTAJ YAPABİLİRSENİZ REVİZYON ORANI ONA GÖRE GİRİLMELİDİR.

REVISION RATE VARY DEPENDING ON REVISION SIZE. THE REVISION RATE MUST BE ENTERED BASED ON THE NUMBER OF ASSEMBLIES YOU CAN MAKE IN THE TIME ALLOCATED FOR THE REVISIONS YOU MAKE.

PERSONEL MAAŞLARI İSE BRÜT OLARAK YAZILMIŞTIR, SGK VE DİĞER MASRAFLAR MAAŞLAR BRÜT YAZILDIĞINDAN, BU RAKAMA DAHİLDİR.

STAFF'S SALARY WAS ENTERED IN GROSS, SSI AND OTHER EXPENSES ARE INCLUDED IN THIS FIGURE, AS THE GROSS SALARY IS ENTERED

BRÜT NET MAAŞ HESABI SAYFASINDA, ELEMANINIZIN NET ALDIĞI MAAŞIN SİZE OLAN BRÜT MALİYETİ GÖSTERİLMİŞTİR.

ON THE GROSS - NET SALARY CALCULATION PAGE, THE GROSS COST OF YOUR EMPLOYEE'S NET SALARY IS DISPLAYED.

Firma Adı: / Company name:	**ASANSÖR / ELEVATOR**
İşveren (Patron) Sayısı: / Number of Employers (Boss):	**1**
Bakımda Çalısan: / Working in miantenance:	**5**
Montajda Çalışan: / Working in installation:	**4**
Ofis Çalısan (Müh dahil) / Office Worker (including Eng)	**3**
Araç Saysı / Number of Vehicles:	**5**
TOPLAM BAKIM SAYSI / TOTAL NUMBER OF MAINTENANCE	**500**
YILLIK MONTAJ SAYISI+ (REVİZYON SAYISI/ORANI) ANNUAL NUMBER OF INSTALLATIONS+ (NUMBER OF REVISIONS/RATIO)	**55,0**
YILLIK MONTAJ SAYISI / NUMBER OF ANNUAL INSTALLATIONS	**40**
REVİZYON SAYISI / NUMBER OF REVISIONS	**60**
REVİZYON BÜYÜKLÜK ORANI / RATIOA OF REVISION SIZE	**4**

Ortalama Bakım Maliyeti Average Maintenance Cost	KDV DAHİL MALİYET COST INCLUDING VAT
₺211,62	**₺249,71**

Ortalama Montaj Maliyeti Average Installation Cost	KDV DAHİL MALİYET COST INCLUDING VAT
₺20.534,47	**₺24.230,68**

REVİZYON MONTAJ ORANI / REVISION INSTALLATION RATE

ASANSÖR FİRMALARI YILLIK GENEL GİDER TABLOSU / ANNUAL GENERAL EXPENSE STATEMENT FOR ELEVATOR COMPANIES

		Gider	Aylık	Yıllık	1-2 Ağırlık Ortalaması	1-Montaj Payı	2-Bakım Payı
1	Büro-Depo Kirası / Office-Warehouse Rent		₺15.000,00	₺180.000,00	0,50	₺90.000,00	₺90.000,00
2	Elek.+Su+Gaz+Tel+Cep Tel+internet / Elec.+Water+Gas+Wire+Mobile Phone+internet		₺3.000,00	₺36.000,00	0,50	₺18.000,00	₺18.000,00
3	Bakım Personeli Ortalama Maaşı Brüt/ Maintenance Staff Average Salary Gross	₺9.400,00	₺47.000,00	₺564.000,00	0,05	₺28.200,00	₺535.800,00
4	Montaj Personeli Ortalama Maaşı Brüt / Average Salary of Installation Personnel Gross	₺9.400,00	₺37.600,00	₺451.200,00	0,95	₺428.640,00	₺22.560,00
5	Ofis Personeli Ortalama Maaşı Brüt / Office Staff Average Salary Gross	₺9.400,00	₺28.200,00	₺338.400,00	0,50	₺169.200,00	₺169.200,00
6	Kıdem Tazminatı Ortalama Brüt / Severance Pay Average Gross	₺783,33	₺9.400,00	₺112.800,00	0,46	₺51.700,00	₺61.100,00
7	Yemek Ücreti Aylık Personel Başı / Meal Fee Per Personnel - Monthly	₺750,00	₺9.000,00	₺108.000,00	0,46	₺49.500,00	₺58.500,00
8	Patron Maaşı + Misafir Ağarlama / Boss Salary + Guest Greet		₺10.000,00	₺120.000,00	0,70	₺84.000,00	₺36.000,00
9	Bağkur / Socil Sec Payment for Owners - BAGKUR		₺1.726,00	₺20.712,00	0,50	₺10.356,00	₺10.356,00
10	Araç Bakım +Amortisman+Lastik+ Sigorta +MTV Aylık Vehicle Maintenance + Depreciation + Tires + Insurance + Registration Monthly		₺3.000,00	₺180.000,00	0,40	₺72.000,00	₺108.000,00
11	Bir Araç Mazot maliyeti / Fuel cost of a vehicle	₺2.500,00	₺12.500,00	₺150.000,00	0,40	₺60.000,00	₺90.000,00
12	Trafik Ceza + ikame araç + görünmeyen araç gider arç başı yıllık Traffic Fine + replacement vehicle + invisible vehicle expense per vehicle per year	₺3.000,00	₺15.000,00	₺15.000,00	0,40	₺6.000,00	₺9.000,00
13	Ofis Kirtas.+Rekla.+Kalibrasy.+Tabela+Çöp Vergi Aylık Office Paperwork + Advertisement + Calibration + Signage + Garbage Tax Monthly		₺1.000,00	₺12.000,00	0,40	₺4.800,00	₺7.200,00
14	Muhasebe Ücreti +İşgüvenliği +Doktor Aylık Accounting Fee + Job Security + Doctor Monthly		₺5.000,00	₺60.000,00	0,50	₺30.000,00	₺30.000,00
15	Ce+ Tse+ SMM + 3. sahış Sigorta + Danışman+Aidat Yıllk Certification + Accounting Fee + 3rd party Insurance + Consultant + Annual Fee	₺15.000,00		₺15.000,00	0,70	₺10.500,00	₺4.500,00
16	Personel Kıyafet+Yardım+Bayramlık Aylık Staff Clothing + Contribution + Holiday Pay - Monthly		₺250,00	₺36.000,00	0,46	₺16.500,00	₺19.500,00
				TOPLAM MALİYET / TOTAL COST		**₺1.129.396,00**	**₺1.269.716,00**
				FİRMANIN YILLIK GİDERİ / COMPANY'S ANNUAL EXPENSES		**₺2.399.112,00**	

NET MAAŞ / NET SALARY	BRÜT MALİYET / GROSS COST
4.500,00	6.579,16
5.000,00	7.490,06
5.500,00	8.400,97
6.000,00	9.399,72
6.500,00	10.399,06
7.000,00	11.398,38

MONTAJ YOK İSE BAKIM MALİYETİ / MAINTENANCE COST IF NO INSTALLATION

EĞER FİRMA SADECE BAKIM YAPIYOR VE MONTAJ YAPMIYOR İSE GİDERLER SADECE
IF THE COMPANY IS ONLY TAKING MAINTENANCE AND NOT INSTALLATION, THE EXPENSES

BAKIM SAYISINA BÖLÜNEREK ÇIKARTILABİLİR
CAN BE CALCULATED BY DIVIDING BY THE NUMBER OF MAINTENANCE

KÜÇÜK BAKIM FİRMALARI BAKIM BAŞI MALİYET COST PER MAINTENANCE FOR SMALL MAINTENANCE COMPANIES	**₺399,85**

info@asfed.org.tr adresine mail atarak dosyayı temin edebilirsiniz.

You can get eh file by sending an e-mail to info@asfed.org.tr

HAS ELEVATOR

Biggest of TURKEY !

HAS ASANSÖR 2020 yılında Türkiye'nin en büyük asansör ihracatçısı olarak, 83 ülkede faaliyetlerine hız kesmeden devam etmektedir.

Ayrıca Türkiye'nin tüm sektörlerinde ilk **1000** firması arasında **874.** sırada yerini almıştır.

Emeği geçen tüm iş ortaklarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

/ hasasansorbursa / hasasansor / hasasansor

KIRIKER METAL ASANSÖR'DEN 5 MİLYON TL'LİK YATIRIM; HEDEF YÜZDE 30 CİRO ARTIŞI

5 MILLION TL INVESTMENT FROM KIRIKER METAL ASANSÖR; TARGET 30 PERCENT TURNOVER INCREASE

Kapasite artırımı kararı alan Kırıker Metal Asansör, makine parkuruna 5 Milyon TL değerindeki yeni yatırım planını devreye aldı. Kırıker Metal Asansör Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mustafa Kırıker, yüzde 30 ciro artışı hedeflediklerini açıkladı.

HABER ASANSÖRÜ (ÇANKIRI) — Yarı otomatik, otomatik kat ve kabin kapıları ile beraber kramer katlanır kapı üretimi ile asansör sektörüne küresel ölçekte hizmet veren Kırıker, yeni yatırımlarına ilişkin Haber Asansörü'ne konuştu.

Yarı otomatik ve kramer kapıları "DOORLIFE" markası ile, otomatik kat ve kabin kapılarını ise "LİFTOR" markası üzerinden sektörün deneyimine sunduklarını belirten Kırıker, bu ürünlerin tamamlayıcı ürünlerini müşteri talebine göre tedarik ettiklerinin de altını çizdi.

Having decided to increase its capacity, Kırıker Metal Asansör has put into use its new investment plan worth 5 Million TL for its machinery. Mustafa Kırıker, Member of the Board of Directors and General Manager of Kırıker Metal Asansör, announced that they are targeting a 30% increase in turnover.

HABER ASANSÖRÜ (ÇANKIRI) — Providing service to the elevator industry on a global scale with the production of semi-automatic, automatic landing and cabin doors as well as cramer folding doors, Kırıker spoke to Haber Asansörü about its new investments.

Stating that they offer semi-automatic and cramer doors under the "DOORLIFE" brand, and automatic landing and cabin doors under the "LIFTOR" brand, Kırıker underlined that they supply the complementary products of these products based on customer demand.

AYDA 8 BİN ÜZERİ ÜRETİM

İki yeni makine yatırımı ile üretimlerini güçlendirdiklerini vurgulayan Kırıker, "Bu makinelerden biri punch makinesi, diğeri ise büküm makinesi. Aldığımız makinelerde hassas ürün üretimini ön plana alarak, son teknoloji ürünü makineleri ekipman listemize dâhil ettik" dedi. Tek vardiya sistemi ile faaliyetlerine devam ettiklerini anlatan Kırıker, bu sayede ayda 8 bin üzerinde ürünü tamamlayabildiklerini söyledi.

COVID-19 pandemisini fırsata çevirdiklerini kaydeden Kırıker, şunları söyledi:

"Üretimi kapanan ülkelerden pazar payı almak için yeni bazı ülkelere yönelik pazar payını artırdık. Bununla beraber daha önce bahsettiğimiz gibi yatırımlarımızı da bu dönemde yapma kararı aldık. Son iki senede büyümeyi sürdürülebilir kıldık. Eğer çok büyük bir değişiklik olmazsa genel ciromuzda bu sene minimum yüzde 30 oranında bir artış hedefliyoruz."

Sisteme dâhil edilen yeni makinelerle beraber yüzde 15 kapasite artışı yaşadıklarını belirten Kırıker, Mart ayında İstanbul'da gerçekleşen Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nda yeni taleplerin geldiğini hatırlattı. Kırıker, "Fuardaki yeni talepler neticesinde kapasitemizi dahada artırmamız gerekebilir. Fakat bunu, çevremizdeki gelişmeleri izleyerek uygun bir zamanda yapmayı düşünüyoruz" dedi.

DİREKT VE DOLAYLI İHRACAT YOLUYLA 60 ÜLKEYE HİZMET

Kırıker, 30-35 arasında ülkeye düzenli ihracatlarının olduğunu söyledi ve bu ülkelerin Orta Doğu, Kuzey Afrika, Balkanlar, Orta Asya üzerinde yoğunlaştığını açıkladı. Son dönemde Avrupa ülkelerinden yoğun talep gördüklerinin de altını çizen Kırıker, şunları söyledi:

"Sadece kapı üretip sattığımız için sektördeki paket asansör hizmeti veren paydaşlarımızla beraber ürünlerimiz 60 kadar ülkede kullanılmaktadır. Burada çok farklı ülkelerden bahsedebiliriz. Çoğu zaman o ülkedeki kullanıcılardan güzel mesajlar alıyoruz"

KAPI TEDARİKİNDE LİDER FİRMA OLMAYI HEDEFLİYORUZ

"Kırıker Metal Asansör olarak kapı tedarikçisi olma yönünde kararlığımız devam etmektedir ve tüm konsantrasyonumuz bunun üzerinedir. Çünkü bir konuda uzmanlaşma hata payını azaltarak , daha iyi ürün çıkarma konusunda çalışmalara vakit kazandırıyor. Yeni Pazarlar gündemimizde Ar-Ge çalışmalarıyla beraber ülkelerin kullanım farklılıklarına göre ürün yaparak , yeni pazarlara açılmayı hedefliyoruz."

OVER 8K PRODUCTION MONTHLY

Emphasizing that they have strengthened their production with two new machine investments, Kırıker said, "One of these machines is a punch machine and the other is a twisting machine. By prioritizing the production of sensitive products in the machines we purchased, we included the latest technology machines in our equipment list." Explaining that they continue their activities with a single shift system, Kırıker said that they can complete over 8 thousand products per month.

Noting that they turned the COVID-19 pandemic into an opportunity, Kırıker said:

"We increased the market share for some new countries in order to get a market share from the countries whose production was closed. However, as we mentioned before, we decided to make our investments in this period. We have made the growth sustainable in the last two years. If there is no major change, our overall turnover will be at least 30 percent more this year. We aim for an increase in the rate."

Stating that they have experienced a 15 percent increase in capacity with the new machines included in the system, Kırıker reminded that new demands came at the International Asansor Istanbul Fair held in Istanbul in March. Kırıker said, "As a result of the new demands at the fair, we may need to increase our capacity even more. But we plan to do this at an appropriate time, by monitoring the developments around us."

SERVICE TO 60 COUNTRIES THROUGH DIRECT AND INDIRECT EXPORT

Kırıker said that they have regular exports to 30-35 countries and explained that these countries concentrate on the Middle East, North Africa, the Balkans and Central Asia. Underlining that they have recently received high demand from European countries, Kırıker said:

"Because we only produce and sell doors, our products are used in about 60 countries, together with our stakeholders who provide package elevator services in the sector. We can talk about many different countries here. Most of the time we get nice messages from users in that country"

WE AIM TO BE THE LEADING COMPANY IN DOOR SUPPLY

"As Kırıker Metal Asansör, our determination to be a door supplier continues and all our concentration is on this. Because specializing in a subject reduces the margin of error and saves time for studies on producing better products. In our New Markets agenda, we aim

FARKLI ÜLKELERDE BAYİLİK ANLAŞMALARI GÜNDEMDE

Dünya asansör pazarında uzun dönemli ilişkiler kurmaya odaklandıklarını anlatan Kırıker, "Özellikle ihracatta ülke bazlı bayilik olarak ilerlemek istiyoruz. Burada hem yedek parça hem de teknik servis olarak o ülkedeki müşterilere sürdürülebilir bir hizmet vererek, hem ülkemizin hem de Kırıker Metal markaları "DOORLIFE" ve "LIFTOR"un marka bilinirliği artırmayı amaçlıyoruz. Markalaşmanın önemini biliyoruz ve bununla ilgili çalışmalarımıza devam ediyoruz" diye konuştu.

ANTİ VANDAL VE ISI DAYANIMLI KAPILAR YAKINDA

Anti vandal kapı çalışmalarına ilişkin bilgi veren Kırıker, "Çalışmamızı yönetmeliklere göre son hâline getirdik, şu an onay için beklemekteyiz. Kısa süre içersinde satış için hazır konumda olacaklar" dedi.

Kırıker, ısı dayanımlı kapı çalışmaları için de "İlk testimizde EI-30 aldık, fakat bunun yetersiz olduğunu düşünerek yükseltmek amacıyla önümüzdeki süreçte tekrar bir teste gireceğiz" açıklamasında bulundu.

Ürün çalışmalarının yanında kalite kontrolü, üretim verimliliğinde artış, çevre duyarlılığı ve çalışma şartları üzerine Ar-Ge çalışması yaptıklarının altını çizen Kırıker, "Özellikle ürün geliştirmelerde sahadan gelen verileri sürekli kayıt altında tutarak sektöre daha iyi ürünü nasıl kazandırabileceğimizin planlarını yapıyoruz" dedi

to open up to new markets by making products according to the usage differences of the countries, together with R&D studies. "

DEALERSHIP AGREEMENTS IN DIFFERENT COUNTRIES ON THE AGENDA

Explaining that they focus on establishing long-term relationships in the world elevator market, Kırıker said, "We want to advance as a country-based dealership, especially in exports. Here, we aim to increase the brand awareness of both our country and Kırıker Metal brands "DOORLIFE" and "LIFTOR" by providing a sustainable service to the customers in that country, both as spare parts and technical service. We know the importance of branding and we continue to work on it."

ANTI VANDAL AND HEAT RESISTANT DOORS COMING SOON

Providing information on the anti-vandal door works, Kırıker said, "We have finalized our work according to the regulations, we are currently waiting for approval. They will be ready for sale in a short time," he said.

Kırıker said, "We received the EI-30 in our first test, but considering that this is insufficient, we will enter a test again in the coming period in order to upgrade it," Kırıker said.

Underlining that besides product studies, they carry out R&D studies on quality control, increase in production efficiency, environmental awareness and working conditions, Kırıker said, "We are making plans on how we can bring a better product to the sector by keeping data coming from the field constantly recording, especially in product developments."

2G MÜHENDİSLİK

DARK Serisi

"Asansörünüze Asalet Katın"

www.ikige.com 0216 305 58 58 Cevizli Mah. Hızır Reis sok. No.: 11 Maltepe/İst

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR SERMAYE ARTIRIYOR

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR INCREASES CAPITAL

Asansör sektörünün öncü firmalarından MP Yener Övünç Asansör, sermaye artırma kararı aldı. MP Yener Övünç Asansör Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yener, artan ham madde fiyatlarına karşı sermayelerini güçlendirmek ve fon ihtiyacını karşılamak için 10 Milyon TL'lik sermaye artırımına gideceklerini söyledi.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Asansör sektörünün öncü firmalarından MP Yener Övünç Asansör, sermaye artırma kararı aldı. MP Yener Övünç Asansör Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yener, artan ham madde fiyatlarına karşı sermayelerini güçlendirmek ve fon ihtiyacını karşılamak için 10 Milyon TL'lik sermaye artırımına gideceklerini söyledi.

Kumanda panosu, kapı, kabin ve süspansiyon üretimi ile paket asansör çözümleri sunan MP Yener Övünç Asansör'ün Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yener, Haber Asansörü'ne konuştu.

Şirketin, 2022 yılı hedeflerini paylaşan Yener, ham

MP Yener Övünç Asansör, one of the leading companies in the elevator industry, decided to increase capital. Chairman of the Board of MP Yener Övünç Asansör, Uğur Yener said that they will go to a capital increase of 10 million TL in order to strengthen their capital against the increasing raw material prices and to meet the fund requirements.

Uğur Yener, Chairman of the Board of Directors of MP Yener Övünç Asansör, which offers package elevator solutions with the production of control panels, doors, cabins and suspensions, spoke to News Elevator.

Sharing the company's targets for 2022, Yener drew attention to the problems experienced in the supply of raw materials; "It is not possible to buy the product that we bought for 10 TL earlier at the same price today. It is necessary to put capital on it so that the product can be supplied", Yener said, and noted that the capital will be increased with the value increases to be obtained in 2022. "Currently, our capital is 10 million TL. We plan to increase this figure to 20 million TL this year."

madde tedariğinde yaşanan sorunlara dikkat çekti; "Daha önce 10 TL'ye aldığımız ürünü bugün aynı fiyattan almak mümkün değil. Üzerine sermaye koymak gerekiyor ki ürün tedariki yapılabilsin" diye konuşan Yener, 2022 yılından elde edilecek değer artışları ile sermayenin artırılacağını kaydetti. "Şu an sermayemiz 10 Milyon TL. Bu rakamı, bu yıl 20 Milyon TL'ye çıkarmayı planlıyoruz" dedi.

"2021 YILI FİNANSAL KAYIPLAR YILI OLDU"

Küresel salgın ve döviz kurlarındaki yükselişi hatırlatan Yener, 2021 yılı için "Finansal açıdan kaybımız oldu, ürünleri yüksek fiyatlardan almak zorunda kaldık" değerlendirmesinde bulundu.

HEDEF 250 MİLYON TL CİRO

2021 yılı ihracat rakamlarını anımsatan Yener, yapılan ihracatın, toplam cironun yüzde 40'ına tekabül ettiğini söyledi; 2022 yılında bu rakamın yüzde 50'ye ulaşmasını hedeflediklerini kaydetti. Yener, 2022 yılı ciro hedeflerinin de 250 Milyon TL olduğunu söyledi.

"YÜKSEK ÜRETİM KAPASİTESİNE SAHİBİZ"

Yener, üretim tesisinin kapasitesi hakkında da bilgi verdi: "Yaklaşık 2 bin kabin üretimi ve bin 200 adet paket asansör kapasitemiz var. Daha önceki yıllarda olduğu gibi bugün de tam kapasite ile hizmet vermeye çalışıyoruz. Bundan beş sene sonrasında asansör sektöründe büyümesini sürdüren, pazar payını artıran ve ihracat ağını geliştirmeye devam eden bir MP Yener Övünç Asansör olacak. Varlığımızı güçlendirerek sürdürmeye devam edeceğiz."

KABİN İÇİ TASARIMA AĞIRLIK VERİLDİ

Firma olarak kabin içi tasarım modelleri üzerindeki çalışmalara ağırlık verdiklerini anlatan Yener, "Her geçen gün ürünlerimizi biraz daha geliştiriyoruz. Mühendis arkadaşlarımız yeni kabin tasarımları üzerinde efektif çalışmalar yürütüyor. Görselliği ön plana aldığımız çalışmalar son dönemlerde gündemimizde yer alıyor" diye konuştu.

AVRUPA VE RUSYA ODAKLI İHRACAT

Geniş bir ihracat ağı oluşturduklarını belirten Yener, toplamda 45 ülkeye ürün gönderdiklerini söyledi. Yener, "Avrupa ve Rusya özellikle odaklandığımız bölgeler arasında. Bunlar dışında Güney Amerika, Kuzey Afrika, Türk Cumhuriyetleri ve Orta Doğu gibi ülkelerle de çalışıyoruz" dedi.

"2021 WAS THE YEAR OF FINANCIAL LOSSES"

Reminding the global pandemic and the rise in exchange rates, Yener said, "We had a financial loss, we had to buy products at high prices" for 2021.

TARGET 250 MILLION TL TURNOVER

Reminding the export figures of 2021, Yener said that the exports realised corresponded to 40 percent of the total turnover; he noted that they aim this figure to reach around 50 percent by 2022. Yener said that their turnover target for 2022 was 250 million TL.

"WE HAVE HIGH PRODUCTION CAPACITY"

Yener also provided information on the capacity of the production facility: "We have a production capacity of approximately 2,000 cabins and a capacity of 1,200 package elevators. As in previous years, we are trying to serve at full capacity today. Five years from now, there will be a MP Yener Övünç Asansör that continues to grow in the elevator industry, increases its market share and continues to develop its export network. We will continue to strengthen our presence".

FOCUS ON CABIN INTERIOR DESIGN

Explaining that as a company, they focus on working on interior design models, Yener said, "We are improving our products a little more every day. Our engineers are working effectively on new cabin designs. The works in which we put visual quality at the forefront have been on our agenda lately".

EXPORT FOCUSED ON EUROPE AND RUSSIA

Stating that they have created a wide export network, Yener said that they send products to 45 countries in total. Yener said, "Europe and Russia are among the regions we focus on. Apart from these, we also work with countries such as South America, North Africa, the Turkic Republics and the Middle East".

Underlining that commercial cooperation with the Middle East is not developed enough, Yener pointed out that they could not reach an agreement on the price segment. Yener said, "We determine our prices based on the product content. Therefore, it is not possible to address all incoming requests. Because we have a certain product range and this may not always appeal to every company. We

Orta Doğu ile ticari işbirliklerinin yeterince gelişmediğinin altını çizen Yener, fiyat segmenti konusunda anlaşmaya varılamadığına işaret etti. Yener, "Fiyatlarımızı ürün içeriğine göre belirliyoruz. Dolayısıyla gelen talebin hepsine hitap etmek mümkün olmuyor. Çünkü belli bir ürün gamımız var ve bu her zaman her firmaya hitap edemeyebiliyor. Biz de hitap edebildiğimiz bölgelere yoğunlaşıyoruz" diye konuştu.

"KUZEY AFRİKA PAZARINA AÇILACAĞIZ"

İhracat ağını geliştirmeye yönelik yeni pazarlar üzerinde çalıştıklarını kaydeden Yener, Kuzey Afrika ile ilgili girişimlerinin olduğunu duyurdu. Yener şunları söyledi:

"Fiyat rekabetinin ön plana çıktığı bir pazar olsa da orada da adımızı duyuruyoruz. Rekabet koşullarına, ürün gamımızı esnek tutarak uyum sağlıyoruz. Bu geniş bir varyasyon gerektiriyor. Taleplere göre seçenekler sunmaya çalışıyoruz. Orta Doğu ve Rus Cumhuriyetleri dönem dönem komponent talebine ağırlık verebiliyor. Kendileri topluyor bizden kabini kumanda panosunu kapısını alıyor. Paketin diğer kısımlarını kendi tamamlayabiliyor. Biz bunu yaparken servis hizmeti sunuyoruz. O hizmeti tercih edenler paket olarak alıyor."

"EN BÜYÜK GÜCÜMÜZ REFERANSLARIMIZ"

"Dünya artık oldukça küçük. Herkes her yere ulaşabiliyor, küresel ölçekte sektör birbirini tanıyor. Referans yoluyla yeni firmalara erişmek mümkün. Bu iyi firmalar için büyük bir avantaj. Biz de kurumsal olarak kendimizi kanıtlamış olmakla birlikte imza attığımız oluşumların referansı sayesinde tanınırlılığımızı artırmış olduk."

"KALİFİYE PERSONEL İSTİHDAMI ŞART"

"Kalifiye eleman bulamıyoruz. Tecrübeli teknik mühendis arkadaşların ise istihdamını sağlayamıyoruz. Asansör sektörü özelinde donanımlı ve bu mesleği severek yapacak arkadaşlara olan ihtiyacımız her geçen gün artıyor."

are concentrating on the areas we can address" he said.

"WE WILL OPEN TO THE NORTH AFRICA MARKET"

Noting that they are working on new markets to develop their export network, Yener announced that they have initiatives in North Africa. Yener also said:

"Even though it is a market where price competition is at the forefront, we are making a name there for ourselves as well. We adapt to competitive conditions by keeping our product range flexible. This requires wide variation. We try to offer options based on demands. The Middle East and Russian Republics can lie weight on component demand from time to time. They take the cabins, control panels and doors from us and assemble them themselves. They can complete other parts of the package themselves. While doing this, we offer the service. Those who prefer that service get it as a package".

"OUR BIGGEST STRENGTH IS OUR REFERENCES"

"The world is pretty small now. Everyone can reach anywhere, the industry knows each other on a global scale. It is possible to reach new companies through references. This is a big advantage for good companies. Although we have proven ourselves institutionally, we have increased our recognition thanks to the references of the organizations we have signed".

"EMPLOYMENT OF QUALIFIED PERSONNEL IS A MUST"

"We cannot find qualified personnel. We cannot employ experienced technical engineers. Our need for colleagues who are well-equipped in the elevator industry and who will love this profession is increasing day by day".

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR'ÜN KURULUŞ HİKÂYESİ

Mezun olduğu 1980 yılında makine parçası imalatı ile sanayi sektörüne adım atan MP Yener Övünç Asansör Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yener, asansör sektörüne giriş hikâyesini anlattı. 1989 yılında kurulan Övünç Mühendislik'te asansör sektörüne kumanda panosu üretimi yaptığını belirten Yener, 1997 yılında ise Yener Asansör'ün kurulmasıyla asansör kapı, kabin ve süspansiyon üretimi yaparak, asansör malzemelerinin pazarlamasını yaptıklarını hatırlattı. Yener, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Övünç Mühendislik imalat yapıyordu; Yener Asansör ise pazarlama yapıyordu. Bu sırada İspanyol Macpuarsa şirketi ile tanıştık. Onlar ortaklık teklif etti bize, 2001 yılında bu ortaklığı gerçekleştirdik. Fakat o günkü şartlarda, 2001 krizi dengeleri sarsmıştı. Dolayısıyla, İspanyollar Türkiye'de yatırım yapmaktan korktular ve ayrıldılar. Biz o noktada abimle birlikte Macpuarsa'yı devam ettirmek istedik. Böylece, üç şirketi birleştirerek MP Yener Övünç Asansör'ü kurduk. O günden bugüne kadar da üretim yapmaya ve bunları pazarlamaya devam ettik."

THE FOUNDATION STORY OF MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR

Chairman of the Board of MP Yener Övünç Asansör, Uğur Yener, who stepped into the industrial sector with the manufacture of machine parts in 1980, when he graduated, told the story of his entry into the elevator sector. Stating that Övünç Mühendislik, which was established in 1989, manufactures control panels for the elevator industry, Yener reminded that with the establishment of Yener Asansör in 1997, they produced elevator doors, cabins and suspensions and marketed elevator materials. Yener continued his words as follows:

"Övünç Mühendislik manufactured goods; Yener Asansör performed marketing. Meanwhile, we met with the Spanish company Macpuarsa. They offered us a partnership, we realised this partnership in 2001. But under the conditions of that day, the 2001 crisis broke the balance. Therefore, the Spaniards were afraid to invest in Turkey and left. At that point, my brother and I wanted to continue Macpuarsa. Thus, we established MP Yener Övünç Asansör by combining the three companies. Since then, we have continued to produce and market them."

KÜÇÜK GROUP'TAN ÖRNEK BAŞARI; ÜRETİM KAPASİTESİ YÜZDE 40 CİRO YÜZDE 90 ARTTI

EXAMPLE SUCCESS FROM THE KUCUK GROUP; PRODUCTION CAPACITY INCREASED 40 PERCENT AND TURNOVER 90 PERCENT

Türkiye'nin üretim üssü Konya'dan dünyaya uzanan Küçük Group, geçen sene taşındığı yeni fabrikasıyla birlikte üretim ve ciro konusunda ciddi bir başarıya imza attı. Küçük Group Genel Müdürü Devrim Kılıç, "Üretim kapasitemiz önceki yıla göre yüzde 40, yıl sonu ciromuz ise yüzde 90 artış gösterdi" dedi.

HABER ASANSÖRÜ (KONYA) — Türkiye'nin üretim üssü Konya'dan dünyaya uzanan Küçük Group, geçen sene taşındığı yeni fabrikasıyla birlikte üretim ve ciro konusunda ciddi bir başarıya imza attı. Küçük Group Genel Müdürü Devrim Kılıç, "Üretim kapasitemiz önceki yıla göre yüzde 40, yıl sonu ciro-

Extending from Konya, Turkey's production base, to the world, Küçük Group achieved a considerable success in terms of production and turnover with the new factory it moved into last year. "Our production capacity has increased by 40 percent compared to the previous year, and our year-end turnover by 90 percent," said Devrim Kılıç, General Manager of Küçük Group.

HABER ASANSÖRÜ (KONYA) — Extending from Konya, Turkey's production base, to the world, Küçük Group achieved a considerable success in terms of production and turnover with the new factory it moved into last year. "Our production capacity has

muz ise yüzde 90 artış gösterdi" dedi.

Artan nüfus ve gelişen teknoloji karşısında bir yıl önce yeni fabrikalarına taşındığını hatırlatan Kılıç, "Yeni ürün geliştirmeleri, yeni makine yatırımları ve mevcut makinelerimizde modernizasyonlarla makine parkurumuzu genişletme ihtiyaçları ve en önemlisi ülke ekonomisine en büyük katkıyı sağlayan ihracat hacmimizi artırmak amacıyla faaliyetlerimizi Konya 3. Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan 25 bin m2 alana sahip yeni fabrika binamıza taşıdık" diye konuştu.

Yeni yatırımların devreye alınmasıyla birlikte üretim hattının modern bir entegre tesise dönüştüğünün altını çizen Kılıç, makine parkına yapılan yatırımlardan sonra mavi ve beyaz yaka personel istihdamlarında artış yaşandığını bu durumun da üretim kapasitesinin artmasına olumlu etki yaptığını söyledi.

ÇİFT VARDİYALI ÜRETİM

Yurt içinde ve yurt dışında hedef pazarlara yapılan ziyaretlerin olumlu yansımalarının yaşandığına vurgu yapan Kılıç, gelen yoğun talebin karşılanabilmesi amacıyla çift vardiya sistemi uygulamasına geçtiklerini söyledi. Kılıç, "Üretim kapasitemiz önceki yıla göre yüzde 40, yıl sonu ciromuz ise yüzde 90 artış gösterdi" diye konuştu.

MAKİNE PARKURUNDA KAPASİTE ARTIRIMI YAPILDI

Küçük Group bünyesinde Elitpro markasıyla kablo, asansör kapısı, hidrolik tampon, halat şişesi, denge zinciri ve fotosel üretimi yaptıklarını söyleyen Kılıç, makine parkurunda kapasite ve verimlilik artışı odaklı yaptıkları yatırımlara dikkat çekti.

Kılıç, şunları söyledi:

"Bu kapsamda ilk olarak 8 olan kablo üretim hattımızı 12'ye çıkardık. Mevcut hatlarda ise yaptığımız otomasyon yatırımları ile verimlilik ve kapasite artırımı sağladık. Endüstriyel robot sayımızı puntolama ve kaynak robotu alımları ile 2 adetten 4 adete çıkardık. Bunların yanında hâlihazırda bulunan kodlama makinası, giyotin makas, eksantrik pres, rulo açıcı ve kalıp yatırımlarına ilave alımlar yapılarak mevcut sayılarını artırdık. Değişen teknoloji ve sektör talepleri doğrultusunda mevcut ürünlerimiz ve yeni ürün çeşitliliğinin artışına yönelik çalışmalarımız devam ediyor."

"Günümüzde işletmeler, oldukça farklı bir rekabet

increased by 40 percent compared to the previous year, and our year-end turnover by 90 percent," said Devrim Kılıç, General Manager of Küçük Group.

Reminding that they moved to their new factories a year ago in the face of increasing population and developing technology, Kılıç said, "We are continuing our activities in order to increase our export volume, which provides the biggest contribution to the country's economy, and the need to expand our machinery with new product developments, new machine investments and modernizations in our existing machines. We moved it to our new factory building with an area of 25 thousand m2 in the region.

Underlining that the production line has turned into a modern integrated facility with the commissioning of new investments, Kılıç said that after the investments made in the machinery, there has been an increase in the employment of blue and white collar personnel, which has a positive effect on the increase in production capacity.

DOUBLE SHIFT PRODUCTION

Emphasizing that the visits to the target markets at home and abroad had positive effects, Kılıç said that they started the double-shift system in order to meet the intense demand. "Our production capacity increased by 40 percent compared to the previous year, and our year-end turnover increased by 90 percent," Kılıç said.

CAPACITY INCREASED IN THE MACHINERY

Stating that they produce cables, elevator doors, hydraulic buffers, rope bottles, balance chains and photocells under the Elitpro brand within the Küçük Group, Kılıç drew attention to their investments focused on increasing capacity and efficiency in the machinery.

Kılıç said:

"In this context, we increased our cable production line, which was initially 8, to 12. On the existing lines, we increased efficiency and capacity with the automation investments we made. We increased the number of industrial robots from 2 to 4 with the purchase of spotting and welding robots. In addition to these, we increased the number of existing coding machines, guillotine shears, eccentric presses, un-coilers and moulds by making additional purchases. In line with the changing technology and industry demands, our efforts to increase the variety of our existing products and new products continue."

Kılıç said, "Today, businesses face a very different competitive arena" and pointed out that companies have

arenası ile karşı karşıya" diye konuşan Kılıç, firmaların değişik pazarlama stratejilerini uygulamaya başladığına dikkat çekti. Kılıç,

"Küçük Group olarak; müşteriye yaratılan değer kavramının, rekabet üstünlüğü sağlamada en önemli unsurlardan birisi olduğuna inanıyoruz. Firma olarak geleneksel pazarlama anlayışı ile değer temelli pazarlama anlayışını birleştirme arzusundayız. Hem yeni müşteriye temas edip portföye katmak hem de mevcut müşterilerimizde ürün çeşitliliği anlamında derinleşme sağlamaktır. Bu sayede pazar payı artışı yanında müşteri payı artışı da bizim için önem arz etmektedir" dedi.

40'IN ÜZERİNDE ÜLKEYE İHRACAT

Kılıç şunları söyledi:

"Kalite olgusundan asla ödün vermeden fabrikamızda üretilen ürünlerimizi Orta Doğu, Avrupa, Balkanlar ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere 40'ın üzerinde ülke ile buluşturduk. Hem mevcut hem de yeni müşterilerimizle olan ilişkilerimizde derinleşme yoluna giderek uzun süreli ilişkiler kurup ticaretin sürdürülebilir olmasını amaçlıyoruz."

"EAC BELGESİ ALDIK"

"Portföyüne yeni ülke ve müşteriler katma hedefinde olan firmamız Rusya Bölgesi için EAC belgesini almış olup yeni pazarlara girmek için gerekli adımları atmıştır. Amacımız ciro içerisindeki payı yüzde 25 olan ihracat hacmimizi yüzde 50 seviyesine getirmek olup yatırımlarımızı da bu doğrultuda yapıyoruz."

"TÜRKİYE'NİN İLK 500 SANAYİ KURULUŞUNDA OLMAYI HEDEFLİYORUZ"

İnovasyon ve Ar-Ge çalışmalarıyla sektörün domino taşlarından biri olduklarını söyleyen Kılıç, ürün kalitesinden, satış ve satış sonrası destek politikasından ödün vermeden üretim yaparak ülke ekonomisine sürekli katkı sağlamayı hedeflediklerini anlattı. Kılıç, "2021 yılında ciromuzu önceki yıla göre yüzde 90, ihracat hacmimizi de yüzde 100 oranında artırdık. Önümüzdeki 5 yılda ihracatın ciro içerisindeki payının yüzde 50'nin üzerine çıkarmayı ve Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında olmayı hedefliyoruz" dedi.

ÇATI GES İLE YEŞİL DÖNÜŞÜM HAREKETİNE KATILDIK

Yeni yatırımlarına ilişkin bilgi veren Kılıç, yeşil dö-

started to implement different marketing strategies.

"As Küçük group; we believe that the concept of value created for the customer is one of the most important elements in providing competitive advantage. As a company, we want to combine the traditional marketing approach with the value-based marketing approach. It is both to contact new customers and add them to the portfolio and to deepen the product diversity of our existing customers. In this way, the increase in the market share as well as the increase in the customer share is important for us."

EXPORT TO MORE THAN 40 COUNTRIES

Kılıç said:

"Without compromising the quality concept, we brought our products produced in our factory to more than 40 countries, especially the Middle East, Europe, the Balkans and the Turkic Republics. We aim to deepen our relations with both our existing and new customers, and establish long-term relationships and make the trade sustainable."

"WE HAVE RECEIVED EAC CERTIFICATE"

"Our company, which aims to add new countries and customers to its portfolio, has received the EAC certificate for the Russian Region and has taken the necessary steps to enter new markets. Our aim is to bring our export volume, which is 25 percent in turnover, to 50 percent, and we are making our investments in this direction."

"WE AIM TO BE IN TURKEY'S TOP 500 INDUSTRIAL COMPANIES"

Stating that they are one of the dominoes of the sector with their innovation and R&D studies, Kılıç said that they aim to contribute to the country's economy continuously by producing without compromising product quality, sales and after-sales support policy. Kılıç said, "In 2021, we increased our turnover by 90 percent and our export volume by 100 percent compared to the previous year. We aim to increase the share of exports in turnover over 50 percent in the next 5 years and to be among Turkey's top 500 industrial enterprises.

WE JOINED THE GREEN TRANSFORMATION MOVEMENT WITH ROOFTOP SPP

Providing information about their new investments, Kılıç also announced that they participated in the

nüşüm hareketine katıldıklarını da açıkladı. 2022 yılı hedefleri arasında yer alan çatı GES yatırımı ile 1 MW kapasiteli proje yatırımının Nisan 2022 tarihinde çalışır hâle gelmesinin planlandığını söyledi. "Bu proje ile tesisimizde ihtiyacımız olan elektrik tüketiminin tamamını karşılayabilecek aynı zamanda da tüketim fazlasını tasarruf edebilecek duruma geleceğiz" dedi.

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler sonucunda rekabetin arttığına vurgu yapan Kılıç şunları söyledi;

"Ürünün piyasada kalıcı olmasını sağlamak ve tutundurma çabalarının, profesyonel bir yöntemle daha dikkatli ve titizlikle yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda 10-13 Mart 2022 tarihleri arasında 17'nci kez gerçekleştirilen Asansör İstanbul Fuarı'na katıldık. Standımız her sene olduğu gibi, bu sene de oldukça fazla ilgi gördü. Verimli bir fuar geçirdik. Bizi yalnız bırakmayan tüm iş ortaklarımıza tekrar teşekkürlerimizi sunuyoruz."

green transformation movement. He said that the roof SPP investment, which is among the targets for 2022, and the 1 MW capacity project investment are planned to be operational in April 2022. "With this project, we will be able to meet all of the electricity consumption we need in our facility and at the same time we will be able to save the consumption surplus," he said.

Emphasizing that competition has increased as a result of globalization and technological developments, Kılıç said;

"It has emerged that the efforts to ensure that the product is permanent in the market and to promote it should be manufactured more carefully and meticulously with a professional method. Accordingly, we participated in the Asansor Istanbul Fair, which was held for the 17th time between 10 and 13 March 2022. Our stand attracted a lot of attention this year, as it does every year. We had a productive fair. We would like to thank all our business partners who did not leave us alone."

E&Q LİFT'TEN, "ROBOTİK ÜRETİM" İÇİN ÖNEMLİ ADIM

IMPORTANT STEP FROM E&Q LIFT FOR "ROBOTIC PRODUCTION"

Dağ Mühendislik iştiraki ile Konya'da kurulan ve sektöre kazandırdığı yeniliklerle adından sıkça söz ettirmeyi başaran E&Q Lift, robotik üretim hamlesiyle yine gündemde. Robotik üretim tesisi ile insan gücünden yüzde 20 tasarruf yapmayı hedefleyen E&Q Lift, satışlarının yüzde 70'inin de ihracata dayalı olması için kolları sıvadı. 20 bin metrekare alan üzerine kurulu tesiste, asansör üretimi robotlu üretim desteği ile çift vardiya yapılabilecek.

HABER ASANSÖRÜ (KONYA) — Dağ Mühendislik iştiraki ile Konya'da kurulan ve sektöre kazandırdığı yeniliklerle adından sıkça söz ettirmeyi başaran E&Q Lift, robotik üretim hamlesiyle yine gündemde. Robotik üretim tesisi ile insan gücünden yüzde 20 tasarruf yapmayı hedefleyen E&Q Lift, satışlarının yüzde 70'inin de ihracata dayalı olması için kolları sıvadı. 20 bin metrekare alan üzerine kurulu tesiste asansör üretimi robotlu üretim desteği ile çift vardiya yapılabilecek.

E&Q Lift, which was established in Konya with the participation of Dağ Mühendislik (DAG ENGINEERING) and managed to make a name for itself with the innovations it brought to the sector, is once again on the agenda with its robotic production move. E&Q Lift, which aims to save 20 percent from manpower with its robotic production facility, rolled up its sleeves so that 70 percent of its sales are based on exports. In the facility, which is built on an area of 20 thousand square meters, elevator production can be carried out in double shifts with the support of robotic production.

OPENING IN MAY 2022

30 years of experience of DAG ENGINEERING commissioned E&Q Lift, where new generation elevators are produced with robotic automation systems in Konya. E&Q Lift, which is preparing for the planned opening in the middle of 2022, started its activities with the production of elevator cabins, doors and panels in the first stage. General Manager of E&Q Lift, Kurtuluş Erdem Bayraktar, who

AÇILIŞ MAYIS 2022'DE

30 yıllık Dağ Mühendislik tecrübesi, Konya'da robotlu otomasyon sistemleriyle yeni nesil asansörlerin üretildiği E&Q Lift'i devreye aldı. 2022 sene ortası öngörülen açılışa hazırlanan E&Q Lift, ilk aşamada asansör kabin, kapı ve pano üretimi ile faaliyetine başladı. Asansör sektörünün ilgiyle takip ettiği E&Q Lift'in üretim sahasını Haber Asansörü okurları için aralayan E&Q Lift Genel Müdürü Kurtuluş Erdem Bayraktar, robotlu üretim sisteminin detaylarını anlattı.

E&Q Lift'in, Dağ Holding'in iştirakinde kurulduğunu hatırlatan Bayraktar, Dağ Holding'in devam etmekte olan 22 şantiyesi olduğunu anlattı, "Böyle güçlü bir Holding'in önemli bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

"ROBOTİK ÜRETİMDE SINIRLARI ZORLUYORUZ"

Üretim sahasında makine gücünün kullanıldığını ve insan gücünün minimize edildiğini belirten Bayraktar "Robotlu üretim sayesinde daha efektif, kaza oranının sıfıra indiği, riskin azaldığı bir yapı inşaa etmeyi arzu ediyoruz" dedi.

Birçok firmanın robotlu üretime geçmek istediğini hatırlatan Bayraktar, asansör üretim sürecini terziliğe benzetti. Bayraktar şunları söyledi:

"Asansör üretimi terzi usulüdür, her kuyu farklıdır. Mühendislik ve yoğun çalışma gerektirir. Biz uzun süredir robotlarla makina parkurunun entegre olması için çalışıyoruz. Bu noktada güzel ilerlemeler kaydettik."

opened the production area of E&Q Lift, which is followed with interest by the elevator industry, for Haber Elevator readers, explained the details of the robotic production system.

Reminding that E&Q Lift was established under the subsidiary of DAG Holding, Bayraktar explained that DAG Holding has 22 ongoing construction sites and said, "We are proud to be an important part of such a strong Holding."

"WE PUSH THE LIMITS IN ROBOTIC PRODUCTION"

Stating that machine power is used in the production area and manpower is minimized, Bayraktar said, "We want to build a more effective structure, where the work accident rate is reduced to zero and the risk is reduced, thanks to robotic production."

Reminding that many companies want to switch to robotic production, Bayraktar likened the elevator production process to tailoring. Bayraktar said:

"Elevator production is tailor-made, every pit is different. It requires engineering and hard work. We have been working for a long time to integrate robots and machinery. At this point, we have made good progress".

DECORATIVE DESIGNS WILL BE THE IDENTITY OF THE COMPANY

Noting that they are directing the designs with a very successful architect in his field, Bayraktar said, "We created a template on decorative solutions. Elevator is a task where everything is solved in technical design before operations such as cutting and twisting. We will reveal our own difference in this regard", he said.

Bayraktar continued his words as follows: "Our vi-

DEKORATİF TASARIMLAR ŞİRKETİN KİMLİĞİ OLACAK

Alanında çok başarılı bir mimarla tasarımlara yön verdiklerini kaydeden Bayraktar, "Dekoratif çözümler üzerinde bir şablon oluşturduk. Asansörcülük, kesim büküm gibi işlemler öncesinde her şeyin teknik dizaynda çözüldüğü bir iştir. Biz de bu konuda kendi farkımızı ortaya çıkaracağız" dedi.

Bayraktar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Vizyonumuz, çevreye ve insana duyduğumuz saygı neticesinde «önce emniyet" anlayışı ve etik kurallara bağlılığı ile yenilikçi tasarımlarla uluslararası pazarda adından söz ettiren öncü bir firma olmak."

YÜZDE 70 İHRACAT HEDEFLENİYOR

Firmanın ihracat hedefleri hakkında da konuşan Bayraktar, "İlk ihracat ve Türkiye sevkiyatlarımızı yaptık, ürünler kullanılmaya başladı, olumlu geri dönüşler şevkimizi artırıyor. Müşterilerimizin teveccühü bizlere gurur veriyor. Çünkü tamamen güven ortamında oluşmuş koşullar bunlar. İhracat ekibimizi de güçlendiriyoruz, burada en önemli kriterimiz dürüstlük ve doğru insana yatırım" dedi.

"DÜNYA ASANSÖR PAZARINDA OLMAK İSTİYORUZ"

E&Q Lift'in gelecek beş yılda dünya asansör pazarında yer almak istediklerini açıklayan Bayraktar, "Eştaşlarımızla bu yolda yürümek istiyoruz. Amacımız, markamızın kalitesini ve farkını tüm dünyaya göstermek. Hedefimiz, aynı zamanda önceliğimiz" diye konuştu.

Asansör sektörüne idealist yaklaşım sergilediklerini kaydeden Bayraktar, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Asansörler, binanın demirbaşı. Bina için önemli bir yatırım tutarı aynı zamanda düşeydeki tek ulaşım opsiyonu. Dünyanın neresinde olursa olsun, insana hizmet edecek bu ürünü en doğru şekilde temin ettiğimizden emin olmak zorundayız, toplam kaliteyi artırmak hem bizler hem de "Made in Turkey" kalitesini en üst seviyelere çıkarmak adına çok önemli. Dolayısıyla "imza atacağımız" ürünlerle adımızdan söz ettirmek, referansımızı üst düzeyde tutmak için ürün kalitesinden taviz vermeden, kalitesi ve hizmeti ile kendisini kanıtlamış firmaların komponentleriyle çalışacağız. Referans kaybını göze almadan varlığımızı güçlendireceğiz. Yaptığımız ürünün arkasında olacağız ve çalışmalarımız bu doğrultuda şekillenecek. Yapacağımız her doğrunun ülkemizi dolayısıyla insanımızı daha iyi yerlere getireceği bilinciyle hareket edeceğiz.

sion is to be a leading company that makes a name for itself in the international market with its innovative designs, with its "safety first" approach and adherence to ethical rules, as a result of the respect we have for the environment and people.

TARGETING EXPORTS OF 70 PERCENT

Bayraktar, who also talked about the export targets of the company, said, "We made our first export and Turkish (Domestic) shipments, the products have started to be used, positive feedback increases our enthusiasm. The trust of our customers makes us proud. Because these are the conditions created in an environment of complete trust. We are also strengthening our export team, our most important criteria here are honesty and investing in the right people."

"WE WANT TO BE IN THE WORLD ELEVATOR MARKET"

Explaining that E&Q Lift wants to take place in the world elevator market in the next five years, Bayraktar said, "We want to walk this path with our peers. Our aim is to show the quality and difference of our brand to the whole world. Our goal is also our priority," he said.

Noting that they exhibited an idealistic approach to the elevator industry, Bayraktar continued his words as follows:

"Elevators are a fixture of the building. It is a significant investment amount for the building and also the only vertical transportation option. Wherever it is in the world, we have to ensure that we procure this product that will serve people in the most correct way. Increasing the total quality is very important for both us and for maximizing the quality of "Made in Turkey" brand. Therefore, we will work with the components of companies that have proven themselves with their quality and service, without compromising product quality, in order to make our name known with the products we will "undersign" and to keep our reference at the highest level. We will strengthen our presence without risking the loss of reference. We will stand behind our product and our work will be shaped accordingly. We will act with the awareness that every right thing we do will bring our country, and therefore our people, to a better place.

NOT SUPPLIER, SOLUTION PARTNER

We want to enjoy our work and be proud of the out-product. We want to be in close contact with our customers whenever there is a problem. We

Ömer Nasuhi Haskul
E&Q Lift Fabrika Müdürü / Factory Manager

TEDARİKÇİ DEĞİL, ÇÖZÜM ORTAĞI

Yaptığımız işten keyif almak, çıkan ürünle gurur duymak istiyoruz. Herhangi bir sıkıntı olduğu zaman müşterilerimizle dirsek temasında olmak istiyoruz. Biz tedarikçi değil, çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Kendimize verilmesini beklediğimiz servisi sunan bir marka olarak anılmayı hedefliyoruz."

ÖMER NASUHİ HASKUL: "SEKTÖRDE SES GETİRECEK YATIRIM YAPILDI"

E&Q Lift Fabrika Müdürü Ömer Nasuhi Haskul, E&Q Lift'in 2020 yılı başı itibarıyla önemli seviyede yatırım yapıldığını açıkladı. Haskul, "Konya'da 10 bin 500 metre kare kapalı alan, bin 500 metre kare idari ofisler toplamı 12 bin kapalı 20 bin metrekare açık alan üzerinde hizmet veriyoruz" diye konuştu.

Haskul, asansör kapı, kabin ve kumanda panosu üretimi ile ilgili imalat sürecini başlattıklarının altını çizdi; "Lazerlerimizin, punch'ımızın, abkantlarımızın, panel büküm merkezimizin, fırın boyamızın ve kapı kaynaklarımızın robotlarla yapılacağı bir sistem kurduk. Bunlar henüz ilk yatırım. Sistem kurulduğunda devam eden süreç Endüstri 4.0 ile ilgili çalışmalar üzerine olacaktır" dedi. Kurulacak ilave robot hattıyla makine ve robot arasındaki üretim sürecinin geliştirileceğine vurgu yapan Haskul, makine parkurunun kurulumunun tamamlanarak devreye alındığını, bu yatırımların devam edeceğini açıkladı.

ROBOTLU ÜRETİM İNSAN GÜCÜNE DUYULAN İHTİYACI DÜŞÜRDÜ

Haftada 5 gün üzerinden 8 saatlik tek vardiya sistemi ile haftada 40 paket asansör üretim kapasitesine sahip olduklarını vurgulayan Haskul, robotlu üretim sayesinde esnek mesai gözetilebileceğini, sipariş bazlı bu rakamların haftada 100 adede ulaşabileceğini kaydetti.

Haskul, tesisteki robot gücünün insan gücünü

aim to be a solution partner, not a supplier. We aim to be known as a brand that offers the service we expect ourselves to be given."

ÖMER NASUHİ HASKUL: "AN INVESTMENT TO RESOUND IN THE INDUSTRY HAS BEEN MADE"

E&Q Lift Factory Manager Ömer Nasuhi Haskul announced that E&Q Lift has made significant investments as of the beginning of 2020. Haskul said, "We are serving on a closed area of 10,500 square meters and administrative offices of 1,500 square meters, a total of 12 thousand closed and 20 thousand square meters of open space in Konya."

Haskul underlined that they started the manufacturing process for the production of elevator doors, cabins and control panels; "We have established a system where our lasers, punches, press brakes, panel bending centres, powder-coating shops and door welds will run with the help of robots. These are just the first investment. When the system is established, the ongoing process will be on the studies related to Industry 4.0". Emphasizing that the production process between the machine and the robot will be improved with the additional robot line to be established, Haskul stated that the installation of the machine park has been completed and put into use, and that these investments will continue.

ROBOTIC MANUFACTURING REDUCE THE NEED FOR MAN POWER

Emphasizing that they have a production capacity of 40 packages of elevators per week with a single shift system of 8 hours over 5 days a week, Haskul noted that thanks to robotic production, flexible working hours can be observed and these order-based figures can reach 100 units per week.

önemli oranda etkilediğini söyledi: "10 robot 10 personel avantajı demek. Bu da personel maliyetinde yaklaşık yüzde 20 oranında bir avantaj demek. Robot gücünün zaman ve iş gücü açısından ciddi bir katkısı olacak" diye konuştu.

Haskul, planlanan yatırımlara ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

"Kurulum zaman alan bir süreç. Bu hem yatırımla alakalı hem firmanın sektör içerisinde yerleşeceği müşteri portföyüyle alakalı. İkinci planda burası sadece kapı üretim tesisi olarak devam edeceği şekilde planlandı. Bu tesisin yanına ilave başka yatırımlarla kabin, kapı, pano üretimi ve daha sonraki süreçte farklı üretim gruplarına yatırımlarımız olacak. Önemli yatırımlar planlıyoruz. Zaman içerisinde bunları tekrar paylaşacağız.

Sektördeki emektar arkadaşlarımızın buradaki beyin gücüne ihtiyacı var. Biz onların işlerini kolaylaştırmak, tam zamanında çözüm sunmak üzere buradayız. Hep birlikte güzel başarılar elde etmeyi umuyorum."

Haskul said that the robot power in the facility significantly affects the manpower: "10 robots means an advantage of 10 personnel. This means an advantage of approximately 20 percent in personnel costs. Robot power will make a significant contribution in terms of time and workforce."

Haskul made the following evaluations regarding the planned investments:

"Installation is a time-consuming process. This is related to both the investment and the customer portfolio that the company will settle within the sector. In the second plan, it was planned to continue as a door fabrication facility only. Alongside this facility, we will have additional investments in cabin, door and panel production and in the next process, we will invest in different production/fabrication groups. We are planning significant investments. We will share them again in time.

Our veteran friends in the industry need the brain power here. We are here to facilitate their work and to provide just-in-time solutions. I hope to achieve great success together."

KURTULUŞ ERDEM BAYRAKTAR'I TANIYALIM...

Elektronik Mühendisi olan Bayraktar, 6 Ekim 1978 tarihinde "İstanbul'un düşman işgalinden kurtuluş günü" dünyaya geldi. Pazarlama üzerine master yaparak dış ticaret firmalarında bölge müdürü olarak deneyim kazanan Bayraktar, Almanya merkezli çok uluslu ThyssenKrupp'un teklifi üzerine asansör dünyasına adım attı. ThyssenKrupp'ta özel projelerin satışından görevli olan ve proje müdürlüğü sayesinde şantiye deneyimi ile kariyerini geliştiren Bayraktar, daha sonra Amerika merkezli Otis Elevator'e transfer olarak buradaki büyük çaplı projelerin yönetimiyle hem teknik hem de satış konularında sektörde önemli deneyimler kazandı. Kariyer hayatına Ametal'de Pazarlama & Satış Direktörü ve Omak Lift'te Yurt içi ve Yurt dışı tüm ticari kısmın başı olarak devam eden Bayraktar, bugün Dağ Holding iştiraki olan E&Q Lift'te Genel Müdür olarak asansör sektörüne hizmet etmeye devam ediyor.

LET'S GET TO KNOW KURTULUS ERDEM BAYRAKTAR...

Bayraktar, who is an Electronics Engineer, was born on October 6, 1978, "The day of liberation of Istanbul from enemy occupation". Having gained experience as a regional manager in foreign trade companies with a master's degree in marketing, Bayraktar stepped into the world of elevators upon the proposal of the Germany-based multinational ThyssenKrupp. Bayraktar, who was in charge of the sales of special projects at ThyssenKrupp and developed his career with his construction site experience thanks to the project manager, later transferred to the USA-based Otis Elevator, gaining significant experience in the sector both in technical and sales issues with the management of large-scale projects here. Continuing his career as the Marketing & Sales Director at Ametal and the head of all domestic and international commercial divisions at Omak Lift, Bayraktar continues to serve the elevator industry as the General Manager at E&Q Lift, a subsidiary of DAG Holding.

SESSİZ ESTETİK
ESNEK SAĞLAM
KALİTELİ GÜVENLİ

GRAF

GRAFASANSÖR

KAUÇUK ÜRÜNLER

PLASTİK ÜRÜNLER

OTOMATİK KAPI ÜRÜNLERİ

İvedik OSB Mah. 1463. Cad. No:5
Yenimahalle/Ankara

0 (312) 379 11 44

info@grafasansor.com

grafasansor.com

VİTAL ASANSÖR'ÜN ELEKTRİKLİ HOMELIFT'İ 6 AY SONRA PİYASADA

VITAL ELEVATORS' ELECTRIC HOMELIFT IS ON THE MARKET IN 6 MONTHS

Vital Asansör, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nda yeni homelift ürününün tanıtımını yaptı. Vital Asansör Genel Müdürü Sadık Muharrem Güden, elektrikli, seyir hızı 0,15 m/sn olan çok düşük kuyu altı ve kuyu üstü boşluklara sığabilen homelift ürünün detaylarını anlattı. Ürünün test, deneme, sertifikasyon ve belgelendirme işlemlerinin devam ettiğini hatırlatan Güden, "Yaklaşık altı ay gibi bir süre sonra nihai ürün olarak satışlarımızı gerçekleştirmeyi düşünüyoruz" dedi.

Vital Elevators introduced its new homelift product at the International Asansor Istanbul Fair. Sadık Muharrem Güden, General Manager of Vital Elevator, explained the details of the electric homelift product, which has a travel speed of 0.15 m/s and can fit into very low under-well and over-well cavities. Reminding that the test, trial and certification processes of the product are continuing, Güden said, "We are planning to make our sales as the final product after a period of about six months."

HABER ASANSÖRÜ (KONYA) — Vital Asansör, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nda yeni homelift ürününün tanıtımını yaptı. Vital Asansör Genel Müdürü Sadık Muharrem Güden, elektrikli, seyir hızı 0,15 m/sn olan çok düşük kuyu altı ve kuyu üstü boşluklara sığabilen homelift ürünün detaylarını anlattı.

Ürünün test, deneme, sertifikasyon ve belgelendirme işlemlerinin devam ettiğini hatırlatan Güden, Haber Asansörü'ne konuştu; "Yaklaşık altı ay gibi bir süre sonra nihai ürün olarak satışlarımızı gerçekleştirmeyi düşünüyoruz" dedi.

Ar-Ge çalışmalarına müşteri talepleri doğrultusunda yön verdiklerini söyleyen Güden, düşük katlı yerler için az yer kaplayan homelift ürünlere yönelik yoğun talep gördüklerini anlattı. Pazarda hidrolik veya vidalı sistemle çalışan çözümlere ulaşmanın kolay olduğunu kaydeden Güden, şunları söyledi:

"Ancak fiyatları uygun olsa da bazı dezavantajları olan bu sistemler, müşteriler tarafında kabul görmüyor ve beğenilmiyordu. Bu tarz yerlere bir elektrikli asansör isteniyor ancak istenen yer bir elektrikli asansör yapmaya uygun değil. Çoğu zaman ortada bir asansör kuyusu bile bulunmuyor. Ar-Ge ekibimiz bu eksiklikten yola çıkarak ve gelen talepleri de değerlendirerek bir çalışmaya başladı. Daha önce kuyu dibi ve son katı yetersiz olan kuyulara yaptığımız çözümleri geliştirerek bir sonraki aşamaya taşıdık. Bunu bir çelik konstrüksiyon içine oturtarak ortaya yepyeni bir ürün çıkardık."

Ürünün test ve deneme çalışmalarının sürdüğünü, sertifikasyon ve belgelendirme işlemlerinin de devam ettiğini anlatan Güden, "Yaklaşık altı ay gibi bir süre sonra nihai ürün olarak satışlarımızı gerçekleştirmeyi düşünüyoruz" dedi.

Güden, şunları söyledi:

FİŞE TAKIP ÇALIŞTIRABİLECEKLER

"Ürünümüz tamamı ile bir elektrikli asansör konforuna ve yapısına sahip. Ancak 220 vac girişle çalışıyor. Bir buzdolabı gibi fişe takıp çalıştırabiliyorsunuz. En nemli özelliklerinden birisi bu. Minimize edilen ölçüleri sayesinde kapasitesine göre sahip olabileceği en küçük alanı kaplıyor. Seyir hızı 0,15 m/sn, ayrıca çok düşük kuyu altı ve kuyu üstü boşluk gereksinimi var."

ÜRÜN PORTFÖYÜNE KUMANDA PANOSU DÂHİL EDİLDİ

Kurulduğu günden bu yana kabin, süspansiyon, otomatik kapı gibi bileşenleri ürettiklerinin altını çizen Güden, bir yıl önce yaptıkları yatırıma işaret etti; asansör kumanda panosu üretiminin Vital Asansör

HABER ASANSÖRÜ (KONYA) — Vital Elevator introduced its new homelift product at the International Asansor Istanbul Fair. Sadık Muharrem Güden, General Manager of Vital Elevator, explained the details of the electric homelift product, which has a travel speed of 0.15 m/s and can fit into very low downhole and overhead cavities.

Reminding that the test, trial and certification processes of the product are continuing, Güden spoke to the Haber Asansörü and said "We plan to realize our sales as the final product after a period of about six months".

Stating that they direct their R&D studies in line with customer demands, Güden said that they see high demand for homelift products that take up little space for low-rise places. Noting that it is easy to reach solutions that work with hydraulic or screw systems in the market, Güden said:

"However, although their prices are affordable, these systems, which have some disadvantages, were not accepted and liked by the customers. An electric elevator is requested for such places, but the desired location is not suitable for installing an electric elevator. Most of the time, there is not even an elevator shaft. Our R&D team started a study based on the shortcomings and evaluating the incoming demands. We developed the solutions we previously made for the wells with insufficient bottom and top layer and took it to the next stage. By fitting this into a steel construction, we came up with a brand new product".

Explaining that the test and trial studies of the product are continuing and the certification processes are continuing, Güden said, "We are planning to make our sales as the final product after a period of about six months."

Guden said:

THEY WILL BE ABLE TO PLUG AND OPERATE

"Our product has the comfort and structure of an electric elevator. But it works with 220 VAC input. You can plug it in and run it like a refrigerator. This is one of its most important features. Thanks to its minimized dimensions, it occupies the smallest area it can have based on its capacity. It has a travel speed of 0.15 m/s, and a very low under-well and over-well space requirement."

A CONTROL PANEL IS INCLUDED IN THE PRODUCT PORTFOLIO

Emphasizing that they have been producing components such as cabins, suspensions and automatic doors since the day they were founded, Güden point-

bünyesinde gerçekleştiğine dikkat çekti.

İSTANBUL'DA ŞUBE AÇILDI

Markalaşma yolunda önemli atılımlar yaptıklarını belirten ve ürünlerinin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamak amacıyla İstanbul'da şube açtıklarını söyleyen Güden, "Böylece, İstanbul ve Marmara bölgesine hizmetimizi yaygınlaştırmanın ilk adımlarını attık" dedi.

"KOMPLE ASANSÖR ÇÖZÜMLERİ SUNMAYI HEDEFLİYORUZ"

"Önceliğimiz yüksek kalite ve müşteri memnuniyeti" diye konuşan Güden, "Ürünlerimizde fiyattan ziyade kaliteyi ön plana çıkarıyoruz" dedi. Komple asansör çözümleri sunmayı hedeflediklerinin altını çizen Güden, "Daha çok ihracat odaklı çalışmalar yürüttüğümüz için paket asansör hizmetimizi en ufak parçasına kadar planlayıp yüksek kalite ile müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz" dedi.

SATIŞLARDA YÜZDE 20 ARTIŞ BEKLENİYOR

COVID-19 salgınına ve piyasalardaki hareketliliğe rağmen, 2021 yılını bir önceki yıla oranla daha başarılı geçirdiklerini belirten Güden, "2022 yılına ait öngörümüzde, yeni yılda global koşullarında ülkemiz lehine katkı yapacağını düşünerek iç ve dış pazarda yüzde 20 artış hedefliyoruz" diye konuştu.

Güden, Asya ve Avrupa başta olmak üzere Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Afrika kıtalarına ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi.

KALİTELİ HİZMET İÇİN ALT YAPI YATIRIMI

Asansör piyasasına komple asansör çözümleri sunduklarını belirten ve birçok asansör kompanentini kendi bünyelerinde ürettiklerinin altını çizen Güden, "Müşterilerimize daha kaliteli ve hızlı hizmet verebilmek için gerekli alt yapı ve üretim standartlarını sürekli artırmaktayız. Üretimin her aşamasında ve üretim sonrası teknik desteğe son derece önem veriyoruz. Ar-Ge çalışmalarına, müşteri memnuniyetini dikkate alarak yön veriyoruz" dedi.

Güden, şunları söyledi:

"Asansör otomatik kapılarımız CE, EAC, ISO belgeleri ile yangın dayanım ve pendulum test belgelerine sahip. Asansör sitemlerimiz NormLIFT ve SlimLIFT markaları ile Modül B belgesine sahip. NormLIFT markası ile kuyu ölçüleri yeterli olan yerler için uygun fiyatlı normal asansör çözümleri sunuyoruz. SlimLIFT markası ile de kısıtlı ölçüler sahip kuyularda özel tasarımlar ile pratik çözümler oluşturuyoruz."

ed to the investment they made a year ago; He drew attention to the fact that the production of elevator control panels was carried out within Vital Elevators.

BRANCH WAS OPENED IN ISTANBUL

Stating that they made important breakthroughs in branding and that they opened a branch in Istanbul in order to ensure that their products reach wider audiences, Güden said, "Thus, we took the first steps to expand our service to Istanbul and the Marmara region."

"WE AIM TO PROVIDE COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS"

"Our priority is high quality and customer satisfaction," Güden said, "We prioritize quality rather than price in our products." Emphasizing that they aim to offer complete elevator solutions, Güden said, "As we carry out more export-oriented works, we plan our package elevator service down to the smallest part and offer it to our customers with high quality."

20 PERCENT INCREASE IN SALES IS EXPECTED

Stating that they had a more successful 2021 year than the previous year, despite the COVID-19 pandemic and the activity in the markets, Güden said, "In our prediction for 2022, we aim for a 20 percent increase in the domestic and foreign markets, considering that it will contribute to our country's global conditions in the new-year."

Güden said that they export to North America, South America and Africa, especially to Asia and Europe.

INFRASTRUCTURE INVESTMENT FOR QUALITY SERVICE

Stating that they offer complete elevator solutions to the elevator market and that they manufacture many elevator components in-house, Güden said, "We are constantly increasing the necessary infrastructure and production standards in order to provide better quality and faster service to our customers. We attach great importance to technical support at every stage of production and after production. We direct our R&D studies by taking into account customer satisfaction".

Guden said:

"Our elevator automatic doors have CE, EAC, ISO certificates and fire resistance and pendulum test certificates. Our elevator systems have NormLIFT and SlimLIFT brands and Module B certificate. With the NormLIFT brand, we offer affordable normal elevator solutions for places with sufficient shaft dimensions. With the SlimLIFT brand, we create practical solutions with special designs for wells with limited dimensions."

VİTAL GRUP

COMPLETE ELEVATOR SYSTEMS

WE PRODUCE FOR YOU..

BEST QUALITY ★★★ PREMIUM ★★★ BEST QUALITY

www . vitalasansor . com

VİPAR VİDOOR VİPANO VİMAK VİLIFT SlimLIFT NormLIFT

FABRİKA : 3. Organize Sanayi Bölgesi Büyükkayacık OSB Mah. 9.Sokak No:31 Selçuklu / Konya
Tel: +90 332 345 13 85 Fax: +90 332 345 13 86 bilgi@vitalasansor.com
ISTANBUL ŞUBE : Şerifali Mahallesi Türker Caddesi No: 42 Ümraniye / İstanbul
Tel: +90 216 314 30 35 Fax: +90 216 314 30 36 satis@vitalasansor.com

ONAYLANMIŞ KURULUŞLARDA YENİ İŞ BİRLİĞİ YAKLAŞIMI

NEW APPROACH TO COOPERATION WITH CERTIFIED ORGANIZATIONS

Asansör Onaylanmış Kuruluşlar Komitesi (ASONKUR), faaliyetlerine Kalibrasyon ve Deney Laboratuvarları Derneği (TÜRKLAB) çatısı altında başladı. ASONKUR ile beraber Türkiye'deki yerli onaylanmış kuruluşların eş güdüm içinde çalışması ve teknik altyapılarının güçlendirilmesi buna bağlı olarak da sektörün kalite altyapısının güçlendirilmesi hedefleniyor.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — Asansör Onaylanmış Kuruluşlar Komitesi (ASONKUR), faaliyetlerine Kalibrasyon ve Deney Laboratuvarları Derneği (TÜRKLAB) çatısı altında başladı. ASONKUR ile beraber Türkiye'deki yerli onaylanmış kuruluşların eş güdüm içinde çalışması ve teknik altyapılarının güçlendirilmesi buna bağlı olarak da sektörün kalite altyapısının güçlendirilmesi hedefleniyor.

MUSTAFA GÖRMÜŞ: 19 KURULUŞUN TAMAMI ÜYE OLDU

D Kare Gözetim Test ve Belgelendirme Teknik Müdürü Mustafa Görmüş, ASONKUR'un 2014 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonu ile gerçekleşen bir toplantı sonucu ortaya çıktığını söyledi. Asansör yönetmeliğinde 2014/33/AB'ye geçiş sonrasında ASONKUR'u canlandırmak istediklerini belirten Görmüş, resmî bir statü kazanmak amacıyla TURKLAB'a üye olmaya karar verdiklerinin altını çizdi. Görmüş, "Yasal statüye geçebilmek için bir

Elevator Certified Organisations Committee (ASONKUR) started its activities under the umbrella of the Association of Calibration and Test Laboratories (TÜRKLAB). With ASONKUR, it is aimed to work in coordination with local Certified Organisations in Turkey and to strengthen their technical infrastructure, and accordingly, to strengthen the quality infrastructure of the sector.

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Elevator Certified Organisations Committee (ASONKUR) started its activities under the umbrella of the Association of Calibration and Test Laboratories (TÜRKLAB). With ASONKUR, it is aimed to work in coordination with local Certified Organisations in Turkey and to strengthen their technical infrastructure, and accordingly, to strengthen the quality infrastructure of the sector.

MUSTAFA GÖRMÜŞ: ALL 19 ORGANISATIONS HAVE BECOME A MEMBER

Mustafa Görmüş, Technical Manager of D Kare Surveillance Test and Certification, said that ASONKUR emerged as a result of a meeting held in 2014 with the coordination of the Ministry of Industry and Technology. Stating that they want to revive ASONKUR after the transition to 2014/33/EU in the elevator regulation, Görmüş underlined that

TECRÜBENİN
KALİTEYE
DÖNÜŞTÜĞÜ
NOKTA

decodoor®
LIFT COMPONENT

Mimar Sinan OSB Mah. 11. Cad. No: 32 Melikgazi / KAYSERİ
info@decoasansor.com • satis@decoasansor.com • decoasansor@gmail.com • ww.decoasansor.com
0850 346 93 26

dernek bünyesinde faaliyetlerimizi gerçekleştirmek istedik. Şu an 19 kuruluşuz ve çoğunluk kararı ile TURKLAB'a üye olmaya karar verdik" dedi.

Görmüş, "D Kare, Szutest, GCN Türk, TCS, Nobocert ve KBM" öncülüğünde başlayan bu girişim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2014/33/AB Asansör Yönetmeliği kapsamında atanmış diğer onaylanmış kuruluşların da desteği ile ortak bir yapı oluşturmak için çalışmalara hızla başladıklarını duyurdu.

Onaylanmış kuruluşlar arasında eş güdümün sağlanmasına öncelik verdiklerinin altını çizen Görmüş, "Asansör sektörüne aynı eşit statüde hizmet vermek, verilen hizmetin kalitesini sabit bir çizginin üzerinde tutmak ve personelin benzer vasıflara sahip olmasını sağlamak sektörün geleceği için önemli" diye konuştu.

SEKTÖRÜ KALİTELİ KILAN ONAYLANMIŞ KURULUŞUN GÜCÜ

"Kendi içimizdeki eş güdümü sağlarken Avrupa'daki onaylanmış kuruluşlarla da bizim eş güdümümüzü sağlayacağız" diyen Görmüş, bir ülkede bir sektörü güçlü kılan unsurun onaylanmış kuruluşun gücü olduğunu söyledi. Görmüş, şu ifadelere yer verdi:

"Sektörü kaliteli kılan onaylanmış kuruluşun kalitesidir. Biz Türk onaylanmış kuruluşları güçlü ve alt yapısı kaliteli bir noktaya geldiğimizde sektörün alt yapısının gücünü de artıracağız. 2023 yılında ASONKUR gümbür gümbür gelecek."

KARAR VERİCİ OLACAĞIZ

Görmüş, ASONKUR'un sahada yaşanabilecek karar vermesi güç olan problemlerde karar verici olacağını anlattı. "Muallakta olan noktalar ortak bir yapı içerisinde karar verilerek sonuçlandırılabilecek. En çok da bu yönde eş güdüm sağlamış olacağız" diye konuştu.

ERMAN BALCI: UYGUNSUZ ASANSÖRLER BAŞKA KURULUŞTAN BELGE ALAMAYACAK

Szutest Uygunluk Değerlendirme Kurumu Asansör Departman Yöneticisi Erman Balcı, yeknesaklığı sağlamak için hizmet veren 19 onaylanmış kuruluşa yönelik ortak bir kontrol listesi hazırladıklarını söyledi. Bir aplikasyon ile eş güdümü güçlendirmeyi planladıklarını açıklayan Balcı, bu aplikasyon üzerinden kontrol listesinin kullanılabileceğine, sahada görülen uygunsuzlukların fotoğraflanarak kayıt altına alınacağına dikkat çekti.

they decided to become a member of TURKLAB in order to gain an official status. Görmüş said, "We wanted to carry out our activities within the body of an association in order to gain legal status. We are currently 19 organizations and we have decided to become a member of TURKLAB with the majority decision".

Görmüş announced that this initiative, which started under the leadership of "D Kare, Szutest, GCN Türk, TCS, Logoset and KBM", started to work rapidly to create a common structure with the support of other Certified Organisations appointed by the Ministry of Industry and Technology within the scope of 2014/33/EU Elevator Regulation.

Emphasizing that they give priority to ensuring coordination among the Certified Organisations, Görmüş said, "It is important for the future of the industry to serve the elevator industry with the same equal status, to keep the quality of the service provided, and to ensure that the personnel have similar qualifications."

THE POWER OF THE CERTIFIED ORGANISATION THAT MAKES THE INDUSTRY QUALIFIED

Saying, "We will ensure our coordination with the Certified Organisations in Europe while ensuring the coordination within ourselves," Görmüş said that the factor that makes a sector strong in a country is the power of the certified organisation. Görmüş, made the following statements:

"It is the quality of the certified organisation that makes the industry qualified. We will increase the strength of the sector's infrastructure when we come to a point where Turkish Certified Organisations are strong and the infrastructure is of high quality. In 2023, ASONKUR will come with a roar."

WE WILL BE THE DECISION MAKER

Görmüş explained that ASONKUR will be the decision maker in the problems that may be experienced in the field, which are difficult to decide. "The points in doubt can be concluded by making a decision within a common structure. Most of all, we will provide coordination in this direction," he said.

ERMAN BALCI: IMPROPER ELEVATORS WILL NOT GET A CERTIFICATE FROM ANOTHER ORGANISATION

Manager for the Department of Elevators of Szutest Conformity Assessment Authority, Erman Balcı said that they have prepared a common checklist for 19 Certified Organisations serving to ensure uniformity. Explaining that they are planning to strengthen the coordination

Türkiye'nin Asansör Sanayicileri Federasyonu (TASFED)

Anlaşmalı Sigorta Şirketi Sigortambudur.com

Sorumluluk Teminatı **750.000 TL**

Olay Başı Yıllık Toplam Sorumluluk Limiti **750.000 TL**	Bakım Hizmeti Verilen Asansör Adedi	Prim	%5 İndirimli Rakam
	0-150	₺1.445,00	₺1.372,75
	151-300	₺1.500,00	₺1.425,00
	301-450	₺1.900,00	₺1.805,00
	451-600	₺2.185,00	₺2.075,75
	601-1000	₺2.512,75	₺2.387,11

EN UYGUN FİYAT Garantisi

TASFED Üyelerine **%5 İNDİRİM**

0 (312) 467 88 38
0 553 260 75 75

Sigortambudur.com
Dünyayı Sigortalıyoruz...

GEN GRUP
Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.

info@gengrup.com
www.sigortambudur.com

Balcı, asansör sektöründe bir kuruluşun testlerinden geçemeyen ürünün başka bir kuruluştan belge almasının da önüne geçileceğini duyurdu. Balcı, "Bunu da engellemek için bazı şeyleri kullanarak aplikasyonda bunun önüne geçmeyi düşünüyoruz. Mümkün mertebe teknik açıdan her şeyi tek düze hâle getirmeye çalışıyoruz. Başarılı olacağız" dedi.

SEBAHATTİN ÇAY: ETKİ SAHİBİ OLMAYI HEDEFLİYORUZ

GCNTR Uluslararası Belgelendirme Şirketi Teknik Müdürü Sebahattin Çay, en kritik olgunun homojen bir denetim ağı ile tarafsız bir denetim sağlamak olduğunun altını çizdi. "Daha objektif delillerle bu denetimleri sunmak ve gerçekçi yaklaşımlar sergileyebilmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Onaylanmış kuruluşların birbiriyle rakip olmadığını, birlikte iş birliği yürüttüklerini kaydeden Çay, "Sadece Türkiye için değil yurt dışında da onaylanmış kuruluşların iş birliği temel esastır" dedi. Çay, şunları söyledi:

"Standartlara dokunabilmek onaylanmış kuruluşların birliğinden geçer. Bu bağlamda bizim de ortak hazırlayacağımız kontrol listeleri, ortak hazırlayacağımız kurallar veya temel eksiklikler ile yeni önerileri AB Komisyonuna sunarak o kurallarda bizim de geçerli sonuçlara ulaştırabilmek amacımız. En büyük amacımız, iş birliğini kurabilmek. Bu iş birliği hem onaylanmış kuruluşlar arasında hem de Türkiye'deki kamu kurum veya bu konuda söz sahibi otoriteler arasındaki iş birliği ve koordinasyonu sağlamış olacağız. Türk firmaları olarak oradaki standartların ve yönetmeliklerin değişiminde etki sahibi olabilmeyi, orada bir ağırlık merkezi oluşturabilmeyi hedefliyoruz."

with an application, Balcı pointed out that the checklist can be used through this application, and the nonconformities seen in the field will be recorded by photographing.

Balcı announced that the product that fails to pass the tests of one organisation in the elevator industry will also be prevented from obtaining a certificate from another organisation. Balcı said, "We are planning to prevent this in the application by using some aspects that prevent this. We try to make everything technically uniform as much as possible. We will be successful," he said.

SEBAHATTIN CAY: WE AIM TO HAVE AN IMPACT

Sebahattin Çay, Technical Manager of GCNTR International Certification Company, underlined that the most critical issue is to provide an impartial audit with a homogeneous audit network. "We aim to present these inspections with more objective evidence and to be able to demonstrate realistic approaches," he said.

Noting that the Certified Organisations are not competing with each other, they are cooperating together, Çay said, "Cooperation of the Certified Organisations is essential not only within Turkey but also abroad." Çay said:

"To be able to follow the standards is through the union of the Certified Organisations. In this context, our aim is to present the EU Commission with the checklists we will prepare jointly, the rules we will prepare jointly or basic deficiencies and new proposals, and to reach valid results in those rules. Our biggest goal is to establish a cooperation. With this cooperation, we will ensure the cooperation and coordination between the Certified Organisations and the public institutions in Turkey or the authorities having a say in this matter. As Turkish companies, we aim to be influential in the change of standards and regulations there, and to create a centre of gravity in that sense".

hayatı kolaylaştırır!
it makes life easier!

VITAS
engelli platformları

engelli platformları ve homelift

ENA LIFT

mimarsinan osb. 13.cd no:11 melikgazi/kayseri
+90 352 322 20 65
vitas.com.tr - info@vitas.com.tr

EŞYA TAŞIMACILIĞINDA EŞYANIN ZAYİ OLMASI

LOSS OF GOODS IN TRANSPORTATION OF GOODS

Av. Erdem Serdar Vurgun

TASFED Vekili / TASFED Authorised

erdem@erdemserdarvurgun.av.tr

Eşyanın taşıma esnasında zayi olması durumunda basiretli bir tacir olan taşıyıcının zarardan sorumlu tutulabilmesi için zararın zamanaşımı süresi içerisinde talep edilmesi gerekmektedir. Ayrıca hak sahibi, taşıma sözleşmesini, eşyayı teslim ettiğini, eşyanın ne olduğunu ve zararın miktarını ispat etmek zorundadır.

In the event that the goods are lost during transport, the damage must be claimed within the statute of limitations, so that the carrier, who is a prudent merchant, can be held responsible for the damage. In addition, the owner of the rights has to prove the contract of carriage, the delivery of the goods, what the goods are and the amount of damage.

Eşyayı göndericiden alarak alıcıya teslim etme eylemi, profesyonel bir organizasyonu zorunlu kılmaktadır. Bu büyük organizasyonda zaman zaman aksaklıklar çıkması olağandır. Pandeminin başlamasından sonra kargo işlem hacminin olağanüstü artması, aksaklıkların oranını da artırmıştır. Bu yazıda, gönderinin kaybolması durumunda tarafların hukuki durumuna kısaca değindik.

Eşya taşıma işleri bakımından temel mevzuat Türk Ticaret Kanunu'dur. Kanunun 850'nci ve devamı maddelerinde taşıma işleri düzenlenmiştir.

Kanuna göre taşıyıcı, taşıma sözleşmesiyle eşyayı varma yerine götürmeyi ve orada gönderile-

The act of taking the goods from the sender and delivering them to the recipient requires a professional organisation. It is normal for this large organization to experience disruptions from time to time. The extraordinary increase in cargo transaction volume after the onset of the pandemic has also increased the rate of disruptions. In this article, we briefly touched on the legal conditions of the parties in case of loss of the cargo.

The basic legislation in terms of goods transport is the Turkish Commercial Code. Transportation works are regulated in the Article 850 and the following articles of the Law.

According to the law, the carrier is obliged to take the goods to the

ne teslim etmeyi buna karşılık gönderen, taşıyıcıya, taşıma ücretini ödemeyi borçlanır.

Taşıyıcı teslim borcunu hiç yerine getirmezse eşya zayi olmuş kabul edilir. Kanuna göre eşya taşıma süresini izleyen yirmi gün içinde teslim edilmezse, hak sahibi ona zayi olmuş gözüyle bakabilir. Elbette yirmi gün beklenilmesi bir koşul değildir. Eşyanın zayi olduğu daha öncesinden belli olmuşsa yirmi gün beklenilmesine gerek bulunmamaktadır.

Eşya zayi olmuşsa hak sahibi, zamanaşımı süresi içinde taşıyıcıdan hak talebinde bulunabilir.

Kanuna göre zamanaşımı süresi kural olarak bir yıldır. Ancak taşıyıcının kastından veya pervasızca bir davranışıyla ve böyle bir zararın meydana gelmesi ihtimalinin bilinciyle işlenmiş bir fiilinden veya ihmalinden dolayı eşya kaybolmuşsa zaman aşımı süresi üç yıldır.

Taşıyıcı, eşyanın taşınmak üzere teslim alınmasından teslim edilmesine kadar geçecek süre içinde, eşyanın zıyaından doğan zararlardan sorumludur. Ancak zarar, taşıyıcının en yüksek özeni göstermesine rağmen kaçınamayacağı ve sonuçlarını önleyemeyeceği sebeplerden meydana gelmişse, taşıyıcı sorumluluktan kurtulur.

Taşıyıcı, kendi adamlarının ve taşımanın yerine getirilmesi için yararlandığı kişilerin,

görevlerini yerine getirmeleri sırasındaki fiil ve ihmallerinden, kendi fiil ve ihmali gibi sorumludur.

Taşınan zayi olduğunda gönderici:

Taşıma sözleşmesi yaptığını,

Bu sözleşme uyarınca gönderileni teslim ettiğini,

Gönderilenin ne olduğunu,

Zararının miktarını, ispat etmek zorundadır.

Bu noktada taşıma senedi önemlidir. Kanuna göre iki tarafça imzalanan taşıma senedi, taşıma sözleşmesinin yapıldığına, içeriğine ve eşyanın taşıyıcı tarafından teslim alındığına kanıt oluşturur.

Hemen belirtilmelidir ki taşıma senedi düzenlenmesi zorunlu değildir. Kanuna göre taşıma senedi düzenlenmemiş olsa bile, tarafların karşılıklı ve birbirine uygun iradeleri ile taşıma sözleşmesi kurulur. Eşyanın taşıyıcıya teslimi, taşıma sözleşmesinin varlığına karinedir.

Taşıma senedi düzenlenmesi ve bir suretinin taşıyıcıya imzalatılması önerilmektedir. İspat konusunda yaşanabilecek sorunlar ne yazık ki taşıyıcının sisteminde kayıt bulunduğundan bahisle aşılamamaktadır.

destination with the contract of carriage and deliver them to the person that is the recipient there, in return, the sender is obliged to pay the carrier the transportation fee.

If the carrier never fulfils its delivery obligation, the goods are considered lost. According to the law, if the goods are not delivered within twenty days following the transportation period, the owner of rights may regard it as lost. Of course, waiting for twenty days is not a condition. If it has already been determined that the goods are lost, there is no need to wait for twenty days.

If the goods are lost, the owner of the rights can claim the right from the carrier within the limitation period.

As a rule, the statute of limitations is one year. However, if the goods are lost due to an act or omission committed by the carrier's wilful or reckless behaviour and with the awareness of the possibility of such damage, the statute of limitations is three years.

The carrier is responsible for the damages arising from the loss of the goods during the period from the receipt of the goods to the delivery of the goods. However, if the damage is caused by the reasons that the carrier cannot avoid and prevent its consequences despite the utmost care, the carrier is relieved of its liability.

The carrier is responsible for the acts and omissions of its own personnel and the persons it uses for the fulfilment of the transport, during the performance of their duties, just as its own acts and omissions.

In case of loss of the transported goods, the sender must prove:

S/he has made a contract of carriage,

S/he has delivered the good to be sent in accordance with this contract,

What the good to be sent is;

and the amount of the damage.

At this point, the consignment note is important. According to the law, the consignment note signed by both parties constitutes proof that the contract of carriage was made, its content and the receipt of the goods by the carrier.

It should be noted right away that issuance of a transport document is not obligatory. Even if the consignment note is not issued according to the law, a carriage contract is formed with the mutual and appropriate will of the parties. Delivery of the

Taşıma senedi düzenlenmemişse, gönderenin istemi üzerine taşıyıcı, eşya ve taşıma hakkında yeterli bilgileri içeren bir yük senedi imzalayıp gönderene vermek zorundadır.

Ayrıca Vergi Usul Kanunu'nun 230'uncu maddesinin 5'inci fıkrası uyarınca malın alıcıya teslim edilmek üzere satıcı tarafından taşındığı veya taşıttırıldığı hâllerde satıcının, teslim edilen malın alıcı tarafından taşınması veya taşıttırılması hâlinde alıcının taşınan veya taşıttırılan mallar için sevk irsaliyesi düzenlemesi ve taşıtta bulundurulması şarttır.

Bunun gibi Karayolu Taşıma Kanunu'nun 8'inci maddesi uyarınca gönderici, eşyanın cinsi, miktarı ve nitelikleri ile diğer önemli bilgileri tam ve doğru olarak taşımacıya bildirmek zorundadır.

Hak sahibi, eşyanın kaybı nedeni ile uğradığı zararı da ispat etmelidir.

Taşıyıcı, eşyanın tamamen veya kısmen zıyaından dolayı tazminat ödemekle sorumlu tutulduğunda, bu tazminat, eşyanın taşınmak üzere teslim alındığı yer ve zamandaki değerine göre hesaplanır.

Eşyanın tamamının zıyaı hâlinde ödenecek tazminat, eşyanın net olmayan ağırlığının her bir kilogramı için 8,33 Özel Çekme Hakkını (1 SDR yaklaşık 1,40 USD'dir) karşılayan tutar ile sınırlıdır.

Zarara, kasten veya pervasızca bir davranışla ve böyle bir zararın meydana gelmesi ihtimalinin bilinciyle işlenmiş bir fiilinin veya ihmalinin sebebiyet verdiği ispat edilen taşıyıcı bu sorumluluk sınırlamasından yararlanamaz.

Eşyanın taşıma esnasında zayi olması durumunda basiretli bir tacir olan taşıyıcının zarardan sorumlu tutulabilmesi için zararın zaman aşımı süresi içerisinde talep edilmesi gerekmektedir. Ayrıca hak sahibi, taşıma sözleşmesini, eşyayı teslim ettiğini, eşyanın ne olduğunu ve zararın miktarını ispat etmek zorundadır. Eşyanın taşıyıcıya tesliminde taşıma senedi veya en azından yük senedi düzenletilmesi, hak sahibinin ispat yükümlülüğünü yerine getirmesinde yardımcı olacaktır.

goods to the carrier is presumed to exist in the contract of carriage.

It is recommended to issue a consignment note and have a copy signed by the carrier. Unfortunately, the problems that may be experienced in the matter of proof cannot be overcome by mentioning that there is a record in the carrier's system.

If a consignment note has not been issued, the carrier has to sign a freight bill containing sufficient information about the goods and transportation and give it to the sender upon the request of the sender.

In addition, pursuant to paragraph 5 of Article 230 of the Tax Procedure Law, in cases where the goods are transported or made to be transported by the seller to be delivered to the buyer, in case the delivered goods are transported by the buyer or have the goods transported, the buyer must issue a waybill for the goods transported or have it transported, and it must be kept in the vehicle.

Likewise, pursuant to Article 8 of the Road Transport Law, the consignor is obliged to inform the carrier of the type, quantity and qualities of the goods, as well as other important information, fully and accurately.

The owner of the right must also prove the damage s/he suffered due to the loss of the goods.

Where the carrier is liable to pay compensation for the complete or partial loss of the goods, this compensation is calculated based on the value of the goods at the time and place of receipt for carriage.

In case of complete loss of the goods, compensation is limited to the amount covering 8.33 Special Drawing Rights (1 SDR is approximately 1.40 USD) for each kilogram of the not-net weight of the goods.

The carrier, which is proven to have caused the damage by an act or omission committed with an intentional or reckless behaviour and with the awareness of the possibility of such damage, cannot benefit from this limitation of liability.

In the event that the goods are lost during transport, the damage must be claimed within the statute of limitations period in order to hold the carrier, who is a prudent merchant, responsible for the damage. In addition, the owner of the rights has to prove the contract of carriage, the delivery of the goods, what the goods are and the amount of damage. During the delivery of the goods to the carrier, the issue of a consignment note or at least a freight bill will help the right holder to fulfil his/her burden of proof.

FRENO
Asansör Fren Sistemleri
FRENO ASANSÖR FREN SİSTEMLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YAKACIK ÇARŞI MAH. KARTAL CAD. NO:84 YAKACIK – KARTAL / İSTANBUL
TEL: 0216 452 22 52
www.frenoasansor.com • info@frenoasansor.com

EFELİFT'E YEŞİL DÖNÜŞÜM KATKISI; ÇATI ÜZERİ GES'LE 390 BİN KW'LIK ELEKTRİK SATIŞI GERÇEKLEŞTİ

GREEN TRANSFORMATION CONTRIBUTION TO EFELİFT; ELECTRICITY SALES OF 390 THOUSAND KW WERE REALIZED THROUGH THE ROOF-TOP SPP

Efelift Asansör, çatı üzeri GES kurulumu ile asansör sanayisinde yeşil dönüşüm hareketi başlattı. Efelift Asansör, 450 KW kurulu güçteki çatı üzeri GES projesi ile yılda 595 bin MW enerji üretti. Üretilen enerjinin 1/4'ünü de şebekeye sattı.

Efelift Elevators started a green transformation movement in the elevator industry with the installation of SPP on the roof. Efelift Elevators produced 595 thousand MW of energy per year with its 450 KW installed power rooftop SPP project. It also sold 1/4 of the generated energy to the grid.

HABER ASANSÖRÜ (KAYSERİ) — Dünyadaki enerji ihtiyacının yüzde 80'den fazlasının fosil kaynaklarla karşılanıyor olması ve karbon emisyonlarının çevreye verdiği zarar insanlığın geleceğini tehdit etmeye devam ediyor. Küresel düzeyde başlatılan sürdürülebilir enerji yatırımları kelebek etkisi gibi her sektörde kendini göstermeye başladı.

Yenilenebilir enerji yatırımlarına artan talep, asansör sanayisini de hareketlendirdi. Güneşten elekt-

HABER ASANSÖRÜ (KAYSERI) — the fact that more than 80 percent of the world's energy needs are met by fossil resources and the damage caused by carbon emissions to the environment continues to threaten the future of humanity. Sustainable energy investments initiated at the global level started to appear themselves in every sector like the butterfly effect.

Increasing demand for renewable energy invest-

rik üretim modelini tercih eden Efelift Asansör, 2021 yılında toplam 595 bin MW elektrik üretti. Ürettiği elektriğin 1/4'ünü de şebekeye sattı.

Efelift Asansör Genel Müdürü Abidin Güler, yenilikçi teknolojiyi takip ettiklerini söyledi, GES yatırım sürecine ilişkin bilgi verdi. Güler, "Dışa bağımlılığımızı azaltmak ve gücümüze güç katmak için tamamen öz sermaye kaynaklarımızı kullanarak güneş enerjisi panellerimizi hayata geçirdik" dedi.

KURULUM DIŞINDA EK MALİYET YOK

Çatı üzeri GES kurulumu için toplam 230 Bin 509 Dolar kaynak ayırdıklarını anlatan Güler, yenilenebilir enerji kaynaklarına yapılacak yatırımların önemine işaret etti. Güler şunları söyledi;

"Bu yatırımlar hem firmamız hem çevremiz adına büyük katkılar sağlayacak. Çatı üzeri GES projemiz ile karbon ayak izinin azalmasına katkıda bulunacağız. Çatı üzeri GES modellerinde kurulum anından itibaren güneş enerjisini ücretsiz kullanarak bedava elektrik üretiyoruz. Kurulum dışında ek maliyet yok. Fosil yakıt tüketiminde olduğu gibi eko-sistemlere zarar vermiyoruz. Doğrudan ve zararsız olan güneşten faydalanarak kendi elektriğimizi üretiyoruz, üretilen elektriğin fazlasını da çevremizde bulunan şebekelere satarak yaptığımız yatırımımızı karşılıyoruz."

390 BİN KW/H ELEKTRİK ŞEBEKEYE SATILDI

GES kurulumu sayesinde doğal kaynaklara yöneldiklerini belirten Güler, geride bıraktığımız 2021 yılında 595 Bin 19 MW/H elektrik ürettiklerini; bunun 1/4'ünün kendi tesislerinde kullanıldığını, 3/4'ünün ise şebekeye satıldığını söyledi. Geçtiğimiz yıl şebekeye 390 Bin kW/H elektrik satışı gerçekleştirdiklerini kaydeden Güler, ekonomi ve ticarette birçok verinin finansal bilgilere dayandığını ve enerji kaynaklarına olan yatırımın dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ticari önem arz ettiğini ifade etti. Avrupa Yeşil Mutabakatı'na dikkati çeken Güler, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Biliyorsunuz ki ülkeler arasında olan ticaretimizde en önemli etkenlerden biride doğal faktörlerdir, yaşam kalitesini bir adım daha öne taşımak ticari açıdan oldukça önemlidir. Avrupa Yeşil Mutabakatı sayesinde enerji sektörünün karbondan arındırılması, çevre dostu teknolojilere yatırım yapılması, üretimde inovasyonun teşvik edilmesi, kaynak kullanımına bağlılığının sona ermesi hedeflenmektedir. Efelift Asansör firması olarak Yeşil Mutabakat vizyonunu benimseyip tüm faaliyet alanlarımıza entegre etmek için çalışıyoruz."

ments has also stimulated the elevator industry. Efelift Elevators, which prefers the solar power generation model, produced a total of 595 thousand MW of electricity in 2021. It also sold 1/4 of the electricity it produced to the grid.

Abidin Güler, General Manager of Efelift Elevator, said that they follow innovative technology and gave information about the SPP investment process. Güler said, "We have implemented our solar energy panels by fully using our equity resources in order to reduce our dependence on foreign sources and to add strength to our strength."

NO ADDITIONAL COSTS OTHER THAN INSTALLATION

Explaining that they allocated a total of 230 thousand 509 dollars for the rooftop solar power plant installation, Güler pointed out the importance of investments in renewable energy resources. Güler said:

"These investments will make great contributions to both our company and our environment. We will contribute to the reduction of carbon footprint with our rooftop SPP project. We generate free electricity by using solar energy free of charge from the moment of installation on rooftop SPP models. No additional costs other than installation. We do not harm eco-systems as in fossil fuel consumption. We generate our own electricity by utilizing the direct and harmless sun, and we meet our investment by selling the excess electricity produced to the networks around us."

390 THOUSAND KW/H ELECTRICITY SOLD TO THE GRID

Stating that they turned to natural resources thanks to the SPP installation, Güler said that they produced 595 thousand 19 MW/H electricity in 2021; he said that 1/4 of it is used in its own facilities and 3/4 of it is sold to the grid. Noting that they sold 390 thousand kWh of electricity to the grid last year, Güler stated that many data in economy and trade are based on financial information and that investment in energy resources is of commercial importance in Turkey as well as in the world. Drawing attention to the European Green Agreement, Güler continued his words as follows:

"You know that one of the most important factors in our trade between countries is natural factors, it is very important commercially to take the quality of life one step further. Thanks to the European Green Deal, it is aimed to decarbonize the energy sector, invest in environmentally friendly technologies, encourage innovation in production, and end its dependence on resource use. As Efelift Elevator Company, we are working to adopt the

ENGELLİ SİSTEMLERİNDE ÇEŞİTLİLİĞİ ARTIRDIK

Efelift Asansör'ün 2013 yılında Kayseri'de faaliyete girdiğini hatırlatan Güler, sektörde karşılaşılan açık alanları daha iyi bir imalat teknikleriyle bir araya getirerek geliştirmek üzerine yoğunlaştıklarını anlattı. Erişebilirliğe gereken önemin verilmediğini belirten Güler, engelli sistemlerinin çeşitliliğini artırarak Türkiye'de üretime başladıklarını söyledi. "Bugün engelli platformlarımız yurt içinde ve yurt dışında kullanıcılara hizmet veriyor. Engelli platformunda Vini markamızla dünya çapında bilinirlik sağladık" diye konuştu.

Güler, engelli sistemleri üretimindeki yılda bin adet üretim kapasitesine sahip olduklarını kaydetti, aynı zamanda modüler asansör kuyusu ve yemek asansörü üretimi de yaptıklarının altını çizdi.

YENİ ÜRÜNLER İÇİN GERİ SAYIM

Yeni Ar-Ge çalışmalarına dikkat çeken Güler, 2022 yılı hedeflerine işaret etti. Güler, "Daha minimize ölçülerde, daha az alan isteyen çok özel bir ürün olacak. Türkiye'de bir ilk olacak. Dünyada benzerleri var ama kendi sınıfında özel apayrı bir ürün olacak. Ar-Ge çalışmalarımız henüz devam ediyor. Ürünün seri imalata geçmesiyle tanıtımı için çıkacağız" diye konuştu.

Üretimin yüzde 60'ının yurt dışına, yüzde 40'ının ise yurt içine satıldığını kaydeden Güler, engelli platformlarına yönelik üretici sayısındaki artış için; "Alanımızda en iyisini yaparak pazardaki varlığımızı korumayı hedefliyoruz. Tabii ki bizlerden başka meslektaşlarımız da olacak. Biz, kendimizi ve ürünlerimizi düzenli olarak yenileyerek zirvede kalmak üzere çalışıyoruz" dedi.

Sürdürülebilir büyümenin günümüz şartlarında Ar-Ge faaliyetlerinden geçtiğine işaret eden Güler, Türkiye'de daha önce üretimi yapılmamış ürünleri üretme hedefiyle çalışmalarına hız kazandırdıklarını vurguladı. Güler, yenilikçi cihazlar ile en kısa sürede ana kartlar dâhil dairesel kapı açma motoru teknolojisinin piyasaya sunulacağını açıkladı; "Yeni Ar-Ge projelerimiz arasında daha küçük alanlar için özel bir çalışma sürdürmekteyiz" dedi.

İthalat ve ihracat pazarlama ağında geniş bir talebe sahip olduklarını belirten Güler, daha geniş pazarlara açılmayı hedeflediklerini söyledi. Avrupa ve Uzak Doğu ülkelerinde ürünlerinin yoğun ilgi gördüğünü kaydeden Güler, "Müşteri memnuniyeti, kolay kurulum ve hızlı ulaşım nedeni ile dış pazarda son derece önemli bir yere sahibiz" diye konuştu.

Green Deal vision and integrate it into all our fields of activity."

WE HAVE INCREASED DIVERSITY IN SYSTEMS FOR THE DISABLED

Reminding that Efelift Elevator started operating in Kayseri in 2013, Güler explained that they focused on improving the open spaces encountered in the sector by bringing them together with better manufacturing techniques. Stating that the necessary importance is not given to accessibility, Güler said that they started production in Turkey by increasing the diversity of systems for the disabled. "Today, our platforms for the disabled serve users at home and abroad. We achieved worldwide awareness with our VINI brand on the platforms for the disabled".

Güler noted that they have a production capacity of one thousand units per year in the production of systems for the disabled, and underlined that they also manufacture modular elevator shafts and dining elevators.

COUNTDOWN FOR NEW PRODUCTS

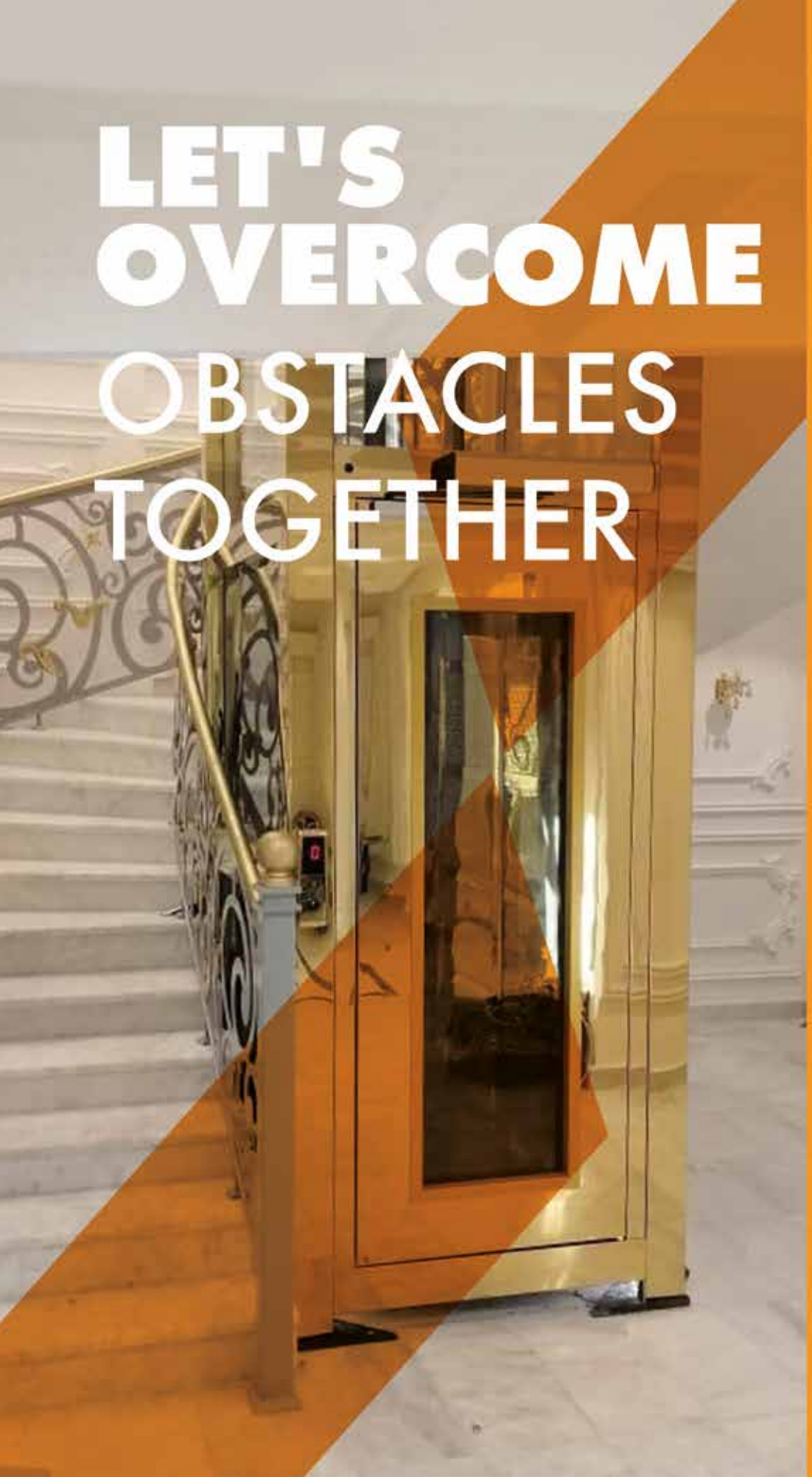
Drawing attention to new R&D studies, Güler pointed to the targets for 2022. Güler said, "It will be a very special product that requires less space in smaller dimensions. It will be a first in Turkey. There are similar ones in the world, but it will be a special product in its class. Our R&D studies are still continuing. We will go out to promote the product once it goes into mass production".

Noting that 60 percent of the production is sold abroad and 40 percent within the country, Güler said for the increase in the number of manufacturers for disabled platforms; "We aim to maintain our presence in the market by doing the best in our field. Of course, there will be other colleagues besides us. We are working to stay at the top by regularly renewing ourselves and our products."

Pointing out that sustainable growth comes from R&D activities in today's conditions, Güler emphasized that they have accelerated their work with the aim of producing products that have not been produced in Turkey before. Güler announced that innovative devices and circular door opening motor technology, including motherboards, will be introduced to the market as soon as possible; "We are continuing a special study for smaller areas among our new R&D projects," he said.

Stating that they have a wide demand in the import and export marketing network, Güler said that they aim to open up to wider markets. Noting that their products attract great attention in European and Far Eastern countries, Güler said, "We have an extremely important place in the foreign market due to customer satisfaction, easy installation and fast transportation."

LET'S OVERCOME OBSTACLES TOGETHER



VINI®

ENGELLI SİSTEMLERİ
DISABLED SYSTEMS

ASANSÖR KABİNLERİ
LIFT CABINS

YEMEK ASANSÖRLERİ
DUMBWAITER

PRATİK ASANSÖR KUYULARI
MODULER SHAFTS

LKARKAS
L CARCASE

ASANSOR HALATLARI
LIFT ROPES

EFELİFT ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Mimarsinan O.S.B. 13. Cad. No:50 Melikgazi Kayseri
Tel: +90 352 247 44 44
Fax: +90 352 241 18 19

www.vini.com.tr
info@vini.com.tr

ÇELİK ASANSÖR'DE HEDEF DÜNYA FİRMASI OLMAK

THE GOAL IS TO BE A GLOBAL COMPANY AT CELIK ELEVATORS

Komple asansör sistemleri satışının yanında kabin, kapı, engelli asansörü, özel imalat asansörler ile yük ve araç asansörleri imalatı yaparak sektöre hizmet sağlayan Çelik Asansör, hedef büyüttü. Şirket, yurt dışına açılmayı hedeflerken Çelik Asansör Genel Müdürü Talha Alperen Çelik, "Gelecekte sektörümüzde önemli yatırımlar yapan ulusal ve uluslararası lider bir dünya şirketi olarak tanınmayı hedefliyoruz" dedi.

HABER ASANSÖRÜ (SAMSUN) — Haber Asansörü'ne konuşan Çelik, 1985 yılından bu yana faaliyetlerine aralıksız devam ettiklerini hatırlattı; Karadeniz Bölgesi'ndeki hâkimiyetlerini güçlendiklerini ve küresel pazarda yeni atılımlar yapmak için hazırlandıklarını duyurdu.

Çelik, şunları söyledi:

"Yurt içi piyasasının en kaliteli, en prestijli ve en hızlı çalışan firmalarından, bir asansöre dair ne varsa temin ediyoruz. Müşterilerimizin, yani bizimle bu yolda yürüyen yol arkadaşlarımızın problemlerini en kısa sürede çözüme ulaştırıp, onları ferahlatan ve

Çelik Elevators, which provides service to the sector by manufacturing cabins, doors, handicapped lifts, specially manufactured lifts and freight and vehicle lifts, in addition to sales of complete elevator systems, has raised its target. While the company aims to expand abroad, General Manager of Çelik Elevators, Talha Alperen Çelik said, "We aim to be recognized as a national and international leading global company that makes significant investments in our sector in the future."

HABER ASANSÖRÜ (SAMSUN) — speaking to Haber Elevator, Çelik reminded that they have been continuing their activities since 1985 and announced that they are strengthening their dominance in the Black Sea Region and are preparing to make new breakthroughs in the global market.

Celik also said:

"We supply everything about an elevator with the best quality, most prestigious and fastest working companies in the domestic market. We solve the problems of our customers, that is, our companions

yaptıkları işlerin kalitesinden asla taviz vermeyecekleri ürünleri onlara sunuyoruz. Karadeniz bölgesinin en güçlü firmalarından birisi olmak bizlere gurur veriyor.

Gelişen yeni teknolojiler ile ürün çeşitliliğimizi artırarak müşterilerimize kaliteli hizmet sağlamayı hedefliyoruz. Gelecekte sektörümüzde önemli yatırımlar yapan ulusal ve uluslararası lider bir dünya şirketi olarak tanınmayı hedefliyoruz."

BELİRTİLEN TAKVİMDE TESLİMAT

Önceliklerinin asansör pazarının güvenliği ve kaliteli üretim anlayışı olduğunun altını çizen Çelik, "Biz imalatını ve satışını yaptığımız ürünlerin kalitesine ve sağladığımız hizmete tam güveniyoruz" diye konuştu. Çelik, kaliteli ve prestijli ürünlere, hızlı ve belirtilen zaman aralığında ürünlerin teslim edilmesine karşı hassas yaklaşımlarının altını çizdi.

Çelik, şunları söyledi:

"Kullanıcılara uygun fiyat, ileri teknoloji ile kolayca ulaşabilecekleri yüksek kalitede ürünler sunarken, sınıfının en iyi hizmetini sağlayıp, müşteriler ile güçlü ortaklıklar kuracağız. Sürdürülebilir ve istikrarlı kazançları sağlarken, çalışanlarımızın, toplumumuzun ve kullanıcı kitlemizin risk yaşamamalarına itibar edip, sektördeki başarı basamaklarını hızla tırmanmayı kendimize görev edindik."

ÇELİK ASANSÖR'Ü TANIYALIM

1985 yılında Ahmet Şenol Çelik, Necati Çelik ve Muzaffer Ali Çelik adına, üç kardeşin şahıs şirketi olarak kurulup, asansör malzeme alım ve satışı yapmak üzere İstanbul Fikirtepe'de faaliyetine başlayan firma 22 Aralık1997 tarihinde Parsan Asansör Sanayi Ticaret Limited Şirketi olarak resmen kuruldu. Bu isimle ticari hayatına devam eden firma, 1 Temmuz 2003 tarihinde marka tescilinden dolayı adını Passlift Asansör Sanayi Ticaret Limited Şirketi olarak değiştirdi ve şirketin ana merkezi olan İstanbul Ferhatpaşa'ya taşındı. Kardeşlerden birisi olan Necati Çelik'in girişimi üzerine 2001 yılında Trabzon'da Par-Mak Asansör Sanayi Ticaret Limited Şirketi olarak kurulan yeni firma ile faaliyetlerine devam etti.

Bugün Muzaffer Ali Çelik'in yönetiminde, İstanbul Fikirtepe'de 2003-2011 yılları arasında Çelik Asansör Sanayi Ticaret Limited Şirketi olarak hizmet vermeye devam ediyor. Çelik Asansör, 2011 yılından bu yana Samsun'da asansör malzemelerinin imalat, ithalat ve ihracatı konusunda hizmet veriyor.

who walk this path with us, as soon as possible, and offer them products that refresh them and that they will never compromise on the quality of their work. We are proud to be one of the strongest companies in the Black Sea region.

We aim to provide quality service to our customers by increasing our product range with developing new technologies. We aim to be recognized as a national and international leading global company that makes significant investments in our sector in the future."

DELIVERY AT THE TIME SPECIFIED

Underlining that their priority is the safety of the elevator market and the understanding of quality production, Çelik said, "We fully entrust the quality of the products we manufacture and sell, and the service we provide". Çelik underlined their sensitive approach to high quality and prestigious products, and to the delivery of products quickly and within the specified timeframe.

Celik said:

"While offering users high quality products at affordable prices and advanced technology, we will provide the best-in-class service and establish strong partnerships with customers. While providing sustainable and stable earnings, we have taken it upon ourselves to climb the ladder of success in the sector by respecting the risk-freeness of our employees, society and user base."

LET'S KNOW CELIK ELEVATOR

Established in 1985 as a sole proprietorship of three brothers on behalf of Ahmet Şenol Çelik, Necati Çelik and Muzaffer Ali Çelik, the company started its activities in Istanbul Fikirtepe to purchase and sell elevator materials, and was officially established as Parsan Elevator Industry Trade Limited Company on 22 December 1997. Continuing its commercial life with this name, the company changed its name to Passlift Elevator Industry Trade Limited Company on 1 July 2003 due to trademark registration and moved to Istanbul Ferhatpaşa, the main headquarters of the company. Upon the initiative of Necati Çelik, one of the brothers, it continued the activities with the new company established as Par-Mak Elevator Industry Trade Limited Company in Trabzon in 2001.

Today, it continues to serve as Çelik Elevator Industry Trade Limited Company between 2003 and 2011 in Istanbul Fikirtepe under the management of Muzaffer Ali Çelik. Çelik Elevator has been providing services in the manufacturing, import and export of elevator materials in Samsun since 2011.

ÇELİK asansör

Tamamı Asansör

www.celikasansor.com.tr

SIL-3 SERTİFİKASINA SAHİP KUMANDA SİSTEMİ ARTIK TÜRKİYE'DE

CONTROL SYSTEM WITH SIL-3 CERTIFICATE IS NOW IN TURKEY

Makine dairesiz asansörler için tasarlanmış ve kontaktörsüz SIL-3 sertifikasına sahip kumanda sistemi artık Türkiye'de. Bu sertifikaya sahip Türkiye'deki tek ürün. 2G Mühendislik'ten Satış ve Pazarlama Müdürü Fatih Geçgin, "Yeni kumanda sistemi, makine dairesiz asansörler için tasarlandı. Tamamen ince ve küçük tasarlanmış ürün. Acil kurtarma sisteminin tamamını tek bir bünye içinde barındıran mono blok ve gerçek kontaktörsüz bir ürün" dedi.

HABER ASANSÖRÜ (İSTANBUL) — STO Kontaktörsüz SIL-3 sertifikasına sahip Monoblok kumanda sistemi artık Türkiye'de.

Çin'li Monarch firmasının Türkiye'deki temsilcisi olan 2G Mühendislik'ten Satış ve Pazarlama Müdürü Fatih Geçgin, Monarch imzalı yeni kumanda sis-

The control system which has been designed for machine-roomless elevators and has the real contactorless SIL-3 certificated is now available in Turkey. It is the only product in Turkey with this certificate. Fatih Geçgin, Sales and Marketing Manager of 2G Mühendislik, the only company in Turkey with the certificate, said, "The new control system is designed for elevators without engine room. It is a product that was designed completely slim and small. It is a mono block and real contactor-free product that includes the entire emergency rescue system in a single body.

HABER ASANSÖRÜ (ISTANBUL) — Monoblock control system, which is certificated with real STO Contactorless SIL-3 control is now available in Turkey.

Fatih Geçgin, Sales and Marketing Manager of 2G

temi hakkında dergimize bilgi verdi. Yeni kumanda sisteminin makine dairesiz asansörler için tasarlandığın söyleyen Geçgin, "Türkiye'de SIL-3 sertifikasına sahip kontaktörsüz ürün sunan tek firmayız" dedi.

Haber Asansörü: Sizi tanıyabilir miyiz? Firmanız hakkında bilgi verebilir misiniz?
Fatih Geçgin: Tolga Güvenel ile 20 yıl önce bir asansör firmasında tanıştık. Yıllar sonra yine asansör sektöründe bir araya geldik. 2G Mühendislik olarak 2013 yılından bu yana asansör sektörüne hizmet veriyoruz. Türkiye'de asansör kontrol kumandası konusunda fazla bulunmayan yüksek kat ve yüksek seyir hızlı asansörler için Çin'li Monarch ile bayilik anlaşmamız var. Monarch, global anlamda çok büyük bir firma ve şu anda 2 milyonun üzerinde sistemi dünyada hizmet veriyor. Biz de Türkiye'de markayı temsil ediyoruz. Monarch ürünleri, ülkemizde bizim girişimlerimiz sonucu tanındı. Elbette bu durum Monarch için yeni bir pazar oluşturdu ve 2017 yılı sonunda Türkiye pazarına girdiler. Bizimle birlikte Monarch da büyüyor.

Özellikle yüksek katlı ve yüksek seyir mesafeli asansörlerde Türkiye'de çok fazla rakibimiz yok. Monarch ise bu konuda oldukça deneyimli. Üretiminin yapıldığı yerde çok fazla sayıda yüksek katlı ve yüksek hızlı asansör yapıldığı için ciddi ilerlemeler kaydettiler ve bu konuda teknolojilerini geliştirdiler. Dolayısıyla, çok fazla tecrübe ettikleri bir sistem olduğu için kusursuz çalışıyor.

Türkiye'de yılda 35-40 bin arası asansör yapılıyorsa, bunun ortalama bin tanesi yüksek hızlı ve yüksek katlıdır. Bu durum Çin'de çok daha farklı. Yılda 500 bin asansör yapıyorlar ve bunun yarısı yüksek hızlı, yüksek katlı. Bizim Türkiye'de yüksek hızlı dediğimiz asansörler, onlar için yüksek hızlı değil, yalnızca "hızlı". Onlar için yüksek hızlı asansörlerin tanımı, 5 m/sn üzerinde çalışan asansörlerden oluşuyor, 10 m/sn üzeri için ise "ultra hızlı" asansör tanımı yerleşmiş durumda. Türkiye'deki yüksek hız tanımının Çin'de hiçbir karşılığı yok.

DOĞRU ÜRÜN, DOĞRU BİR KARAR VERDİK

Haber Asansörü: Uzun bir sektörel geçmişe sahipsiniz. Sizi şirket kurmaya yönlendiren etkenler nelerdi?
Fatih Geçgin: Yurt dışındaki sistemi görmek, fuarları gezmek insanın sektörel anlamda ufkunu genişletiyor. Oralardaki oluşumları görünce, bazı radikal değişimlere ihtiyaç olduğunu gördük. 2013 yılında 2G Mühendislik'i kurarak bu işi daha katma değerli, daha özel, daha butik yapmaya karar verdik. Ürün-

Mühendislik, the representative of the Chinese Monarch company in Turkey, provided information to our magazine about the new control system designed by Monarch. Explaining that the new control system was designed for elevators without engine room, Geçgin said, "We are the only company in Turkey that offers contactor-free products with SIL-3 certificate".

Haber Asansörü: Can we get to know you? Can you give information about your company?
Fatih Geçgin: We met with Tolga Güvenel 20 years ago in an elevator company. After years, we gathered in the elevator industry again. As 2G Engineering Company, we have been serving the elevator industry since 2013. We have a dealership agreement with Chinese Monarch for high-rise and high-cruise-speed elevators, which are not much available in Turkey for elevator controls. Monarch is a very large company in the global sense, and currently over 2 million systems are in service around the world. We also represent the brand in Turkey. Monarch products have been recognized in our country as a result of our initiatives. Of course, this created a new market for Monarch and they entered the Turkish market at the end of 2017. Monarch grows with us.

We do not have many competitors in Turkey, especially in elevators with high-rise and high-cruise-distances. Monarch, on the other hand, is quite experienced in this regard. Since many high-rise and high-cruise-speed elevators were built in the place (country) of production, they have made serious progress and developed their technologies in this regard. So, it works flawlessly as it is a system they have experienced a lot.

If there are 35-40 thousand elevators built per year in Turkey, an average of one thousand of them are high-speed and high-rise. This condition is very different in China. They make 500,000 elevators a year, and half of them is high-speed and high-rise. The elevators we call high speed elevators in Turkey are not high speed for them, they are only "fast". For them, the definition of high-speed elevators consists of elevators operating above 5 m/s, while the definition of "ultra-speed" elevators for over 10 m/s is established in the market. The definition of high speed in Turkey has no equivalent in China.

THE RIGHT PRODUCT, WE MADE THE RIGHT DECISION

Haber Asansörü: You have a long industry history. What were the factors that led you to found a company?

lerimizi, 5-6 katlı konut asansörleri yerine hastane, iş merkezi ve rezidans gibi projelere sunarak, daha az sayıda üretimle daha kazançlı ve daha kaliteli iş yapmış olmayı tercih ettik. Türkiye'de bu işi yapan 3-4 firmadan birisi olmayı hedefledik. Butik bir şirket olma yolunda adım attık ve bugün görüyoruz ki çok doğru bir karar verdik. Her şeyden önce doğru bir ürün seçtik.

Yüksek duraklarla ilgili Türkiye'de bir çözüm yoktu. Biz, kimsenin yapmadığı bir işi yaparak butik bir pazar oluşturduk ve global firmaların yapabileceği işleri yerli asansör piyasasına sunmaya başladık. Bu ürünleri sunan nadir firmalardan birisi olmaktan dolayı gururluyuz.

KUMANDA SİSTEMİNDE SIL-3 SERTİFİKASINA SAHİP TEK FİRMAYIZ

Habere Asansörü: Piyasanın beğenisine sunduğunuz yeni ürünleriniz nelerdir?
Fatih Geçgin: Monarch, yeni bir kumanda sistemi piyasaya sundu. Bu ürün, fiyat anlamında sektörde rekabetimizi artıracak. Yeni kumanda sistemi, Türkiye'de ve dünyada kullanımı yoğunlaşan makine dairesiz asansörler için tasarlandı. Tamamen ince ve küçük tasarlanmış ürün. 13 cm genişliğinde, 1 m yüksekliğinde, 10 cm derinliğinde çok küçük bir kumanda panosu ve içinde her şeyi barındırıyor. Acil kurtarma sistemi (ARD) dahil tamamını tek bir bünye içinde barındıran mono blok ve gerçek kontaktörsüz bir ürün. Yeni kumanda sistemi özelinde, Türkiye'de SIL-3 sertifikasına sahip kontaktörsüz ürün sunan tek firmayız.

Haber Asansörü: Ürün ve hizmet yelpazeniz nelerden oluşuyor?
Fatih Geçgin: Biz yalnızca asansör kumanda sistemleri üretmiyoruz. Biz kumanda panosunun yanında tesisatlarını ve butonlarını da üretiyoruz. Bir asansörü çalıştırmak için ihtiyaç olunan A'dan Z'ye tüm elektronik malzemeleri 2G çatısı altında kendimiz üretiyoruz. Kullanıcılara, tak-çalıştır sistemi üzerine kurulu hazır tesisat sunuyoruz. Kuyunun içinde karşılaşılan zorlukları biliyor oluşumuz bize bu konuda yol gösterici oldu. Kullanıcı dostu bir ürün tasarlamak istedik ve kolay çözümler sunduk. Ürünlerimizi paket hâlinde müşteriye veriyoruz.

Ürünümüz, alışageldik sistemlerden daha farklı olduğu için teknik destek hizmeti konusuna son derece önem veriyoruz. Bu konuda sahada verdiğimiz desteğin yanında, ürünümüzü yeni kullanacak olan müşterilerimizi merkezimize davet ediyor ve birkaç gün süreyle eğitime tabii tutuyoruz. Ürünlerimiz, sorun çıkarmayan ürün olduğu için bu konuda zorluk yaşamıyoruz. Kullanıcıların sisteme vakıf olması

Fatih Geçgin: Seeing the system abroad and visiting fairs broadens one's horizons in a sectoral sense. When we saw the formations over there, we realised that some radical changes were needed. By establishing 2G Mühendislik in 2013, we decided to make this business more value-added, more exclusive and more boutique. By offering our products to projects such as hospitals, business centres and residences instead of 5-6-floor residential elevators, we preferred to do more profitable and higher quality work with less production. We aimed to be one of the 3-4 companies doing this business in Turkey. We took a step towards becoming a boutique company and today we see that we made the right decision. First of all, we chose the right product.

There was no solution in Turkey in terms of the high-elevator-stops. We created a boutique market by doing a job that no one else had done and started to offer the works that global companies could do to the domestic elevator market. We are proud to be one of the rare companies offering these products.

WE ARE THE ONLY COMPANY TO HAVE SIL-3 CERTIFICATE IN THE CONTROL SYSTEM

Haber Asansörü: What are your new products that you offer to the market?
Fatih Geçgin: Monarch has launched a new control system. This product will increase our competition in the sector in terms of price. The new control system has been designed for elevators without an engine room, the usage of which is intensified both in Turkey and in the world. It is a product that is designed completely slim and small. It is a very small control panel; 13 cm wide, 1 m high, 10 cm deep and it contains everything. This is a mono block and real contactorless product which includes the entire emergency rescue system (ARD) within a single body. Specific to the new control system, we are the only company in Turkey that offers contactor-free products with SIL-3 certification.

Haber Asansörü: What does your product and service range consist of?
Fatih Geçgin: We do not only produce elevator control systems. In addition to the control panel, we also manufacture the installations and buttons. We manufacture all the electronic materials needed to operate an elevator, from A to Z, under the 2G roof. We offer users ready-made installations based on a plug-and-play system. Knowing the difficulties encountered in the well has guided us in this regard. We wanted to design a user-friendly product and

sürecine özenle destek oluyoruz. Dünyanın bir çok yerinde, kendimize ait olmayan panolar dâhil olmak üzere Monarch sistemleri konusunda teknik destek veriyoruz.

"KONFORU VAAT EDİYORUZ"

Haber Asansörü: Tüketici neden sizin ürünlerinizi tercih etsin? Marka bilinirliği için neler yapıyorsunuz?
Fatih Geçgin: 2G Mühendislik olarak, takdirle anılan global markaların asansörlerinde deneyimlenen konforu, kaliteyi vaat ediyoruz. Ürünlerimizin kullanıma girmesiyle birlikte farkedilen arıza sayısındaki düşüklük, tercih edilmemizde önemli bir paya sahip. Bu konuya hassasiyetle yaklaşıyoruz.

Türkiye'de bu koşulları sağlamaya yakın bir tane firma var, ancak bizimle aynı ayarda olmadıklarını söyleyebilirim. Küresel anlamda Monarch, zaten şu an dünya devleriyle çalışıyor ve etkinliğini sağlamış durumda. Böylesine bir hizmeti lokaldeki yerli firmalara sunuyor olmak bizim sektörel gelişimimize de önemli katkılar sağladı.

DÜNYA ÇAPINDA İHRACAT

Haber Asansörü: İhracat ağınızdan söz eder misiniz?
Fatih Geçgin: Geniş bir ihracat hacmimiz var. Orta Doğu ve Balkanlardan Avrasya'ya uzanan pek çok noktada genişleyerek devam eden ihracatımız söz konusu. Bu anlamda Rusya, Gürcistan, Azerbaycan, İran, Irak, Kosova, Arnavutluk, Libya, Sırbistan, Kuzey Afrika'nın aşağı yukarı tamamında ihracatımız var. Doğrudan ihracatımızın yanında, dolaylı ihracatımız sayesinde de bu hacim sürekli genişliyor. Türkiye'de paket asansör satışı yapan büyük firmalara çözüm ortağı olduk. Bizim ulaşamadığımız yerlere, bu firmalar ulaşım sağlıyor. Bu anlamda, Çin'de başlatılan paket asansör satışı ile yeni bir hareket yakalandı. Dolayısıyla, tekil bir kumanda sistemini yurt dışına satmak aslında zorlaştı. Çünkü oradaki müşteri geldiği zaman, buradan komple asansör satın almak istiyor. Çözüm ortağı olduğumuz firmalar aracılığı ile de markamızın yurt dışındaki bilinirliği arttı.

KALİTESİZLİK, BİZİ ÜRETİME SEVK ETTİ

Haber Asansörü: Son dönem faaliyetleriniz nelerdir?
Fatih Geçgin: İşe başladığımız ilk dönemlerde bazı sıkıntılar yaşadık. Türkiye'deki en önemli problemlerden birisi fason iş yaptırmak. Maalesef, ilk seferinde sundukları kaliteyi sonraki üretimlerde sürdürmüyorlar. Ürünlerimizin tamamen hazır tesisatlı

offered easy solutions. We give our products to the customer as a package.

Since our product is different from conventional systems, we attach great importance to technical support service. In addition to the support we provide in the field, we invite our customers who will use our product to our centre and train them for a few days. Since our products are products that do not cause problems, we do not have any difficulties in this regard. We carefully support the process of users becoming familiar with the system. We provide technical support for Monarch systems, including boards that are not our own, in many parts of the world.

"WE PROMISE COMFORT"

Haber Asansörü: Why should the consumer choose your products? What are you doing for brand awareness?
Fatih Geçgin: As 2G Mühendislik, we promise the comfort and quality experienced in the elevators of the global brands that are appreciated. The low number of malfunctions noticed with the introduction of our products has an important role in our preference. We go about this issue very sensitively.

There is one company in Turkey that is close to meeting these conditions, but I can say that they are not in the same level as us. Globally, Monarch is already working with world giants and has ensured its effectiveness. Offering such a service to local companies has also contributed significantly to our sectoral development.

WORLDWIDE EXPORT

Haber Asansörü: Can you tell us about your export network?
Fatih Geçgin: We have a large export volume. Our exports continue by expanding at many points extending from the Middle East and the Balkans to Eurasia. In this sense, we have exports to almost all of Russia, Georgia, Azerbaijan, Iran, Iraq, Kosovo, Albania, Libya, Serbia and North Africa. In addition to our direct exports, this volume is constantly expanding thanks to our indirect exports. We have become a solution partner to large companies that sell package elevators in Turkey. These companies provide transportation to places we cannot reach. In this sense, a new movement has been caught with the package elevator sales launched in China. Therefore, it has actually become difficult to sell a single control system abroad. Because when the customers over there come here, they want to buy a complete elevator in here. The awareness of our

oluşu, kabloların hazır kablolar olmasını gerektiriyor. Bu kabloların uçlarına terminaller çakılıyor, konnektörler yapılıyor. Biz bu işlemleri, lazer kesimleri ve büküm işlemlerimizi dışarda yaptırıyorduk. Yıllarca bunun sıkıntısını çektik. Bundan 6 yıl öncesinde ise sıkıntı yaşadığımız her bir ürünü kendi bünyemizde üretme kararı aldık. Şu an geldiğimiz noktada lazer kesim makinemiz, büküm makinemiz, lazer kaynağımız, kablo makinelerimiz gibi pek çok cihazı bünyemize bulunduruyoruz. Dışa bağımlılığımız sıfır. Sadece Monarch ürünlerini dışardan getiriyoruz. Entegre kumanda sistemi üreten bir firma hâline geldik. Makine parkı anlamında eksik bir cihazımız kalmadı.

"2,5 M/SN ÜZERİNDE ÇALIŞAN 300 ASANSÖR YAPTIK"

Geldiğimiz noktada en yakın hedefimiz, iki sene içerisinde daha büyük bir merkeze taşınmak. Türkiye'de katların yükselmesiyle birlikte yerli firmalarımız da rekabetin içine dâhil oldular. İnşaat firmalarına "Türkiye'de de böyle asansör yapılabiliyormuş" dedirttik. Özellikle ülkemizde yüksek hızlı olarak düşünülen 2,5 m/sn üzerinde çalışan 300 tane asansörümüz var. Tamamen 2G Mühendislik ürünü kumanda sistemimiz var ve hepsi de sıfır hata ile çalışıyor.

BUTON ÜRETİMİ İÇİN 100 BİN DOLARLIK YATIRIM

Haber Asansörü: Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?
Fatih Geçgin: Üzerinde çalıştığımız bir Ar-Ge çalışmasının sonuna geldik ve müşterilerimizin beğenisine sunduk. Yeni bir buton geliştirdik, 100 bin dolar seviyesinde yatırım yaptık. Üretim yöntemi olarak Türkiye'de bilinenin biraz dışına çıktık. Lazer kaynak makineleriyle yaptığımız bir üretim bu. Bir iki makine yatırımı yaparak ürünümüzü üretmeye başladık. Gelen tepkiler gayet güzel, beğenileri üzerine topladı, müşterilerimiz memnun kaldı. Görsel olarak bazı farklılıklar getirdik. Bizim ürünlerimizin Türkiye'de muadili var, ancak hepsi plastik üretim. Biz, plastiğin dışına çıkarak, gövdesini tamamen metalden ürettik. Paslanmaz bir buton üretimi gerçekleştirdik. Türkiye'nin alışkanlıklarına uygun elektronik kartlar tasarladık ve Moarch'ın sistemlerine uyarladık.

Yine kumanda panoları anlamında bir Ar-Ge çalışmamız oldu. Bizim kumanda panolarımızın hiçbir noktasında kaynak yoktur, tamamen civatalı montajdır. Kendimize has üretimler yapıyoruz. "Yeni ne katabiliriz?" diye sorguluyoruz. Farklı olmanın peşindeyiz. Türkiye şartlarında ayaklarınızın yere sağlam

brand abroad has increased through the companies that we are solution partners with.

POOR QUALITY DROVE US ONTO PRODUCTION

Haber Asansörü: What are your recent activities?
Fatih Geçgin: We had some difficulties when we started our business. One of the most important problems in Turkey is outsourcing. Unfortunately, they do not maintain the quality they offered the first time in subsequent productions. The fact that our products are completely pre-installed requires that the cables be ready-made cables. Terminals are installed on the ends of these cables and connectors are created. We used to outsource these processes, laser cutting and bending processes. We have suffered from this for years. 6 years ago, we decided to manufacture every product we had trouble with, within our own structure. Where we are positioned right now, we have many devices such as our laser cutting machine, twisting machine, laser source, cable machines. We have zero foreign dependency. We only import Monarch products. We have become a company that produces integrated control systems. We do not have a missing device in terms of machinery.

"WE HAVE BUILT 300 ELEVATORS WORKING OVER 2.5 M/S"

At this point, our closest goal is to move to a larger headquarters within two years. With the rise of floors in Turkey, our domestic companies have also been included in the competition. We made the construction companies admit that, "An elevator like this can be built in Turkey, too." Especially in our country, we have 300 elevators operating at 2.5 m/s, which are considered high-speed. We have a completely 2G Mühendislik product control system and all of them work with zero errors.

100 THOUSAND DOLLARS INVESTMENT FOR BUTTON PRODUCTION

Haber Asansörü: Could you tell us about your R&D studies?
Fatih Geçgin: We have come to the end of an R&D study we have been working on and presented it to our customers. We developed a new button, invested 100 thousand dollars. We went a little beyond what is known in Turkey as a production method. This is a production we made with laser welding machines. We started to produce our product by investing in a machine or two. The reactions received were very good, they were appreciated. Our customers were satisfied. We have brought some visual differences. Our products have equivalents in Turkey, but they are all plastic products. We made the body entirely out of metal, get-

basması için ya çok farklı bir ürün üreteceksiniz ya da çok ucuz olacaksınız. Biz hiç bir zaman fiyatta rekabet etmedik, rekabetimiz kaliteden yana oldu.

"HER YIL YÜZDE 20 CİRO ARTIŞI HEDEFLİYORUZ"

Haber Asansörü: Satış hedefleriniz nelerdir?
Fatih Geçgin: Pazarımızı genişletmek, ürünlerimizi Türkiye'de daha fazla tanıtmak, daha fazla asansör firmasına çözüm ortağı olmak istiyoruz ve en önemlisi iyi firmalarla çalışmak istiyoruz. Geçtiğimiz yıllarda yurt içi ve yurt dışında yaklaşık 1 milyon avro satışımız vardı. Hedefimiz bu rakamın üzerine çıkmak. Kendi ulaştığımız sınırı her geçen yıl daha fazla aşmak, kendimizle yarışmak istiyoruz. Bir önceki senenin cirosunu minimum yüzde 20 artırmayı ulaşmayı hedefliyoruz.

Bu anlamda, yurt dışı satışlarına ağırlık vermeyi planlıyoruz. Şu an Türkiye'de yapılan asansörlerde ciro anlamında yerli firmalar, yabancı firmalara göre çok geride. Adet anlamında yerli firmalar daha çok iş yapıyor gibi görünüyor, ama kaymağını yabancılar yiyor.

"TÜRKİYE'DEKİ İLK İKİ FİRMADAN BİRİSİ OLACAĞIZ"

Haber Asansörü: Gelecek 10 yıl sonrasında markanızı nerede konumlandırıyorsunuz?
Fatih Geçgin: Firmamızı kurarken almış olduğumuz kararın ne kadar doğru olduğunu aslında son iki yılda anladık ve bundan sonraki süreçte bunu daha da iyi hissedeceğimizi öngörüyoruz. 10 yıl sonra çok farklı şeyler konuşabiliriz. Bu konuda çok fazla ümitliyim. Türkiye'de asansör piyasası, 2013'lü yıllarda bizim öngördüğümüz yere doğru gidiyor. Bu bizim için önemli bir artı. Önümüzdeki 8-10 yılda bunu daha fazla hissedeceğiz ve 2G olarak çok daha iddialı yerlerde olacağız. Özellikle yüksek hız, yüksek seyir özellikli spesifik işlerde Türkiye'deki ilk iki firmadan birisi biz olacağız.

2G Mühendislik, asansörcülerin kılıcı konumundadır. Biz, savaştaki ağır toplarız. Sektörün yabancı firmalarla yarışmasını sağlayacak yegâne silahız. Bunun farkına varan firmalar var, ama önümüzdeki 3-5 yıl içerisinde bu daha çok fark edilecek. Bunu deneyimlemeleri gerekiyor. Deneyimledikten sonra söylediklerimiz çok daha anlamlı olacak. Sektörde kalıcı bir iz bırakacağız.

ting rid of the plastic. We produced a stainless-steel button. We designed electronic cards suitable for Turkey's habits and adapted them to Monarch's systems.

Again, we had an R&D study for control panels. There is no welding at any point of our control panels, they are completely bolted assemblies. We make our own fabrications. "What can we add new?" we question. We seek to be different. In Turkey conditions, you will either produce a very different product or be very cheap in order to keep your feet firmly on the ground. We have never competed on price, our competition has been on the side of quality.

"WE ARE TARGETING 20 PERCENT TURNOVER INCREASE EVERY YEAR"

Haber Asansörü: What are your sales targets?
Fatih Geçgin: We want to expand our market, to promote our products more in Turkey, to be a solution partner to more elevator companies, and most importantly, we want to work with good companies. In the past years, we had sales of approximately 1 million Euros at home and abroad. Our goal is to exceed this figure. We want to exceed the limit we have reached ourselves more and more each year, to compete with ourselves. We aim to increase the turnover of the previous year by at least 20 percent.

In this sense, we plan to focus on overseas sales. Currently, domestic companies are far behind foreign companies in terms of turnover in elevators made in Turkey. In terms of number of elevators, domestic firms seem to do more business, but foreign companies ride the crest.

"WE WILL BE ONE OF THE FIRST TWO COMPANIES IN TURKEY"

Haber Asansörü: Where do you position your brand in the next 10 years?
Fatih Geçgin: In the last two years, we have actually realized how right the decision we made while establishing our company was, and we anticipate that we will feel it even better in the next period. In 10 years, we can talk about very different things. I am very hopeful about this. The elevator market in Turkey is heading towards what we envisioned in the 2013. This is an important plus point for us. In the next 8 to 10 years, we will feel this more and we will be in much more assertive places as 2G. We will be one of the first two companies in Turkey, especially in high-speed, high-cruise specific works.

2G Mühendislik is the sword of elevator operators. We are the heavy artillery in war. We are the only weapon that will enable the sector to compete with foreign companies. There are companies that realise this, but in the next 3-5 years, this will be noticed more heavily. They need to experience this. What we say will make much more sense after we experience it. We will leave a permanent mark in the industry.

BAHÇELİEVLERDE ASANSÖRLER EMİN ELLERDE

ELEVATORS ARE IN SAFE HANDS IN BAHÇELİEVLER

Bahçelievler Belediyesi'nin 1 Ocak 2021 tarihinde imzaladığı protokol çerçevesinde yetkilendirdiği AKM Asansör Kontrol ve Teknik Muayene Hizmetleri, 2021 yılı içinde yapılan asansör denetimlerine ilişkin rakamları açıkladı. Yapılan tespitlere göre, asansörlerin yüzde 82,6'sı mavi ve yeşil etiket aldı.

HABER ASANSÖRÜ — Bahçelievler Belediyesi'nin 1 Ocak 2021 tarihinde imzaladığı protokol çerçevesinde yetkilendirdiği AKM Asansör Kontrol ve Teknik Muayene Hizmetleri, 2021 yılı içinde yapılan asansör denetimlerine ilişkin rakamları açıkladı. Yapılan tespitlere göre, asansörlerin yüzde 82,6'sı mavi ve yeşil etiket aldı.

Yapılan saha tarama ve tespitlerinden sonra bölgedeki asansörlerin denetimden geçtiği belirtilirken, kırmızı etiket alan asansörlerin oranı da dikkat çekti. AKM Teknik Muayene Hizmetleri tarafından paylaşılan rakamlara göre, denetimden geçen asansörlerin yüzde 12,7'si kırmızı etiket alarak can ve mal güvenliği tehlikesi taşıdığı gerekçesiyle hizmetten men edildi.

MUZAFFER YAŞAR: "GÜZEL BİR ORAN YAKALADIK"

AKM Teknik Muayene Hizmetleri Genel Müdürü Muzaffer Yaşar: "Bahçelievler Belediyemizin gerek Ruhsat Müdürlüğü gerek Zabıta Müdürlüğü ile günlük iletişim hâlinde senkronize çalışan ekibimiz 2021 yılında güzel bir sonuç çıkarmıştır. İstanbul'da sürekli artan nüfus ve kat sayılarıyla birlikte asansörlerde güvenlik konusu son derece önem kazanmıştır. Belediyemizin ve İstanbul Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğünün de destekleriyle ekibimizin güzel bir oran yakaladığını düşünmekteyim" dedi.

AKM Elevator Control and Technical Inspection Services, authorized by the Bahçelievler Municipality within the framework of the protocol signed on January 1, 2021, announced the figures for the elevator inspections carried out in 2021. According to the findings, 82.6 percent of the elevators received blue and green labels.

It was stated that the elevators in the region were inspected after the field scanning and detections, and the rate of the elevators that received the red label was remarkable. According to the figures shared by AKM Technical Inspection Services, 12.7 % of the elevators that were subjected to the inspection were banned from service after getting a red label, on the grounds that they pose a danger to life and property safety.

MUZAFFER YAŞAR: "WE GOT A NICE RATIO"

General Manager of the AKM Technical Inspection Services, Muzaffer Yaşar said: "Our team, working in synchronization with both the Directorate of Licenses and the Municipal Police Department of the Bahçelievler Municipality, achieved a good result in 2021. With the ever-increasing population and floor numbers (in buildings) in Istanbul, the issue of safety in elevators has become extremely important. I think that our team has achieved a good (inspection) rate with the support of our municipality and Istanbul Provincial Directorate of Industry and Technology".

www.haberasansoru.com.tr

/haberasansoru

/Haber_Asansoru

/haber_asansoru

PROMMASH-TEST TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ BİLAL BOZKURT:

‘TÜRKİYE, DÜNYANIN EN BÜYÜK HUB’I OLABİLİR’

BİLAL BOZKURT, GENERAL MANAGER OF PROMMASH-TEST TURKEY:

‘TURKEY CAN BE THE WORLD’S BIGGEST HUB’

Asansör sektörüne hizmet veren önemli test firmalarından PromMashTest Türkiye Genel Müdürü Bilal Bozkurt, dünya genelindeki krizin Türkiye için fırsata dönüşebileceğini söyledi. Her krizin kendi içerisinde fırsatlar doğurduğunun altını çizen Bozkurt, “Her kriz içerisinde inanılmaz da fırsatlar barındırır. Türkiye, ihracat tabanlı bir yapı içerisinde dünyanın en büyük hublarından biri hâline gelebilir”dedi.

Rusya’nın en büyük akredite laboratuvarı ve sertifika merkezi olmayı başaran PromMashTest Türkiye Genel Müdürü Bilal Bozkurt, Haber Asansörü’nün sorularını yanıtladı. PromMashTest Türkiye’nin, çalışmalarında hiçbir şeyden taviz vermediğinin altını çizen Bozkurt, Rusya’daki mevcut asansör sistemlerinin yenilenmesi gerektiğini söyledi.

“AKILCI VE HAMLELERLE ZORLUKLARIN ÜSTESİNDEN GELEBİLİRİZ”

İmalatçı firmalar belgelendirme süreçlerinde neye dikkat etmeliler?
Konjonktürel yapıda bazı değişiklikler oluyor ve her

Bilal Bozkurt, General Manager of PromMashTest Turkey, one of the important testing companies serving the elevator industry, said that the global crisis could turn into an opportunity for Turkey. Emphasising that every crisis creates opportunities within itself, Bozkurt said, “Every crisis also contains incredible opportunities. Turkey can become one of the world’s largest hubs within an export-based structure”.

Bilal Bozkurt, General Manager of PromMashTest Turkey, which has managed to become the largest accredited laboratory and certification centre in Russia, answered the questions of Haber Asansörü. Underlining that PromMashTest Turkey does not compromise on anything, Bozkurt said that the existing elevator systems in Russia should be renewed.

“WE CAN OVERCOME DIFFICULTIES WITH SMART MOVES”

What should manufacturers pay attention to in the certification processes?
There are some changes in the cyclical structure and

gün yeni bir haber ile uyanır durumdayız. Tabi ki zor günler içerisindeyiz. Ancak güneş yeniden doğacak, bahar yeniden gelecektir. Bu inanç ile işlerinize tutunmazsanız güneş doğmadan… Türkiye'nin önemi artmaktadır. Her kriz içerisinde inanılmaz da fırsatlar barındırır. Türkiye, ihracat tabanlı bir yapı içerisinde dünyanın en büyük hublarından biri hâline gelebilir. Akılcı ve doğru adımlar ile tüm zorlukların üstesinden gelebilecek güçteyiz. Buna inancımız tamdır. Mesajım şu olacaktır. Her sabah kalkıp aynaya baksınlar ve ben dünyaya ne satabilirim diye düşünsünler. Eğer o ülke ilgili neler yapılması gerekiyor? Ne gibi standartlar ve testler var? Bunları öğrenmek isterler ise de bizi arasınlar.

100 FARKLI SEKTÖRE HİZMET

Firmanızın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?
PromMashTest, bilindiği üzere Rusya'nın en büyük akredite laboratuvarı ve sertifika merkezidir. 24 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu 10 binden fazla farklı test yöntemine bakılabilen 100 farklı sektöre hizmet sağlayıcısı olarak görev yapan yaklaşık 3 bin kişilik bir aileyiz. 18 tane şubemiz bulunmakta. O nedenle hep çok çalıştık ve çalışmaya devam edeceğiz. 2013 yılında Goststandart kurumundan akreditasyonumuzu aldığımız günde nasıl heyecanlı hissediyorsak, bugün de aynı heyecanı hissetmekteyiz. Yani özetlemek gerekirse, biz her yeni güne yeni bir şey nasıl meydana getirebiliriz bilinciyle uyandığımız için her günü kuruluş günü gibi yaşayan bir aileyiz.

Gost-R Sertifikalandırma ile başlayan maceramız EAC Sertifika sistemi dâhilinde EAC Sertifikası, EAC Deklerasyonu, Yangın Sertifikaları, Ex-Proof Patlayıcı Maddeler, Medikal Sertifikalar, SGR Belgeleri gibi tüm alt kırılmlarda hizmet sağlayıcısı olmanın haklı gururunu yaşamaktayız. Yolumuz uzun. Daha yapacak çok şey var.

SEKTÖRE 'RÜYA' PAZARI ÇAĞRISI

Asansör sektöründeki hizmet ağınızdan bahseder misiniz?
Asansör sektörüne hizmet vermenin ötesinde bizim için şu an büyük bir önceliğe sahip. Çünkü Rusya'daki bir çok kamusal alan veya özel iştirakların mevcut asansör sistemleri eski ve değiştirilmesi gerekiyor. Türkiye'de mevcutta olan tüm asansör firmaların hâli hazırda Rusya ile bağlantıları bulunmakta ve ihracat yapılıyor. Burada her farklı sektörde de olduğu gibi Rusya'nın (Gümrük Birliği Sertifika Programı) kapsamında bazı kalitesel test ve analizlerin yapılması talebi bulunmakta. PromMashTest TR CU 011/2011 Asansör Emniyeti akreditasyon kapsamın-

we wake up with a new news every day. Of course, we are in difficult times. But the sun will rise again, spring will come again. If you do not hold on to your work with this belief, before the sun rises… Turkey's importance is increasing. There are incredible opportunities in every crisis. Turkey can become one of the world's largest hubs within an export-based structure. We are able to overcome all difficulties with rational and correct steps. We have full faith in this. My message will be: Let them get up every morning and look in the mirror and think about what I can sell to the world. What needs to be done about that country? What standards and tests are there? If they want to learn about these, they can call us.

SERVING 100 DIFFERENT SECTORS

Can you tell us about the establishment story of your company?
PromMashTest, as it is known, is Russia's largest accredited laboratory and certification centre. We are a family of approximately 3 thousand people, which serves as a service provider to 100 different sectors, where more than 10 thousand different test methods can be viewed, built on a closed area of 24 thousand square meters. We have 18 branches. That's why we've always worked hard and will continue to do so. We feel the same excitement today as we felt on the day we received our accreditation from the Goststandart institution in 2013. In other words, to summarize, we are a family that lives every day like the foundation day, because we wake up with the awareness of how we can create something new every day.

We are proud of our adventure, which started with Gost-R Certification, being a service provider in all sub-sectors such as EAC Certificate, EAC Declaration, Fire Certificates, Ex-Proof Explosives, Medical Certificates, SGR Certificates within the EAC Certificate system. Our path is long. There is much more to do.

'DREAM' MARKET CALL FOR THE INDUSTRY

Can you tell us about your service network in the elevator sector?
Serving the elevator industry has a great priority for us at the moment. Because the existing elevator systems of many public spaces or private companies in Russia are old and need to be replaced. All existing elevator companies in Turkey already have connections with Russia and export to that region. Here, as in every different sector, there is a de-

da biz firmaların ilgili testlerini yaparak süreci takip etmekteyiz. Çok net bir tabir olacak ancak; sonuçta canlı taşınan bir makine olduğu için kesinlikle hiçbir şeyden taviz verme şansımız yok.

"SEKTÖR AYIRMAKSIZIN TÜM ALANLARDA SERVİS VERİYORUZ"

Türkiye'de hizmet verdiğiniz alanlar nelerdir?
Tabi ki lokomotifimiz her zaman sertifikasyon olacaktır. Çünkü biz onunla doğduk ve büyüdük. Türkiye'den Rusya Federasyonuna ve diğer Gümrük Birliği ülkelerine yapılacak herhangi bir ihracat kalemi için (çok az ürün kapsam dışındadır) ilgili sertifika programı işletilmek zorundadır. Bu anlam içerisinde sektör ayırmaksızın tüm alanlarda servis verir olmamız gerekmektedir. Hem teknolojik gelişmeler nezdinde yeni alanların açılması sanayi üzerinden çok hızlı reaksiyon gösterdiği için hem de bizde bu dinamizmi sevmemizden kaynaklı hizmet alanımız her gün genişlemeye devam etmektedir ve edecektir.

2015 yılına kadar GOST-R Belgelendirme olarak bilinen şimdi ki adıyla EAC Teknik Süreçlerinin tamamını yürütmekteyiz. EAC Sertifikasyonu kapsamında tüm regülasyonlar için test ve analizler tarafımızca yapılabilmektedir. EAC Sertifikası, EAC Deklerasyonu, SGR Belgesi, Yangın Sertifikası ,Yanıcı Maddeler için Ex-Proof Belgesi, Tıbbi ürünler için olan Medikal Sertifikalar, Tekerlekli araçlar için verilen OTTC Sertifikası vermiş olduğumuz hizmetlerin bazılarıdır. Bunun yanı sıra hâli hazırda devletler kendi milli sınırları içinde zorunlu ve gönüllü olarakta GOST Belgelerini vermektedir.

GOST-R başta olmak üzere Kazakistan (Gost-K), Belarus (Gost-B) ve Özbekistan (Gost-U) belgeleri de hâli hazırda verilmeye devam etmektedir. Yeni düzende nasıl olacağını yakından takip ettiğimiz Ukrayna Sertifikası da tarafımızca verilebilmektedir.

"İŞİMİZ SORUNLARI BULUP ÇÖZÜM ÜRETMEK"

Belgelendirme sürecinde veya sonrasında karşılaştığınız sorunlar var mı?
Tabii ki. Zaten işimiz o sorunları bulmak, ayıklamak ve çözerek sürecin sorunsuz bir şekilde ilerlemesini sağlamak. Öncesinde karşılaştığımız sorunlar, genellikle sürecin net bir şekilde anlaşılmadan yapılan hızlı anlaşmalardan sonrasında yaşadığımız sorunlar ise pandemi, ekonomik krizler ve savaş ortamı gibi daha global durumlardan kaynaklı oluyor. Hem öncesi için hem de sonrası için oluşabilecek tüm sorunları analiz edebilen ve ona göre hızlı hareket

mand for some quality tests and analyses within the scope of Russia's (Customs Union Certificate Program). We, as PromMashTest, follow the process by making the relevant tests of the companies within the scope of Elevator Safety accreditation TR CU 011/2011. It will be a very clear term, however, after all, it is a life-carrying machine, so we have absolutely no chance to compromise any aspect.

"WE PROVIDE SERVICE IN ALL AREAS WITHOUT RESERVING ANY SECTOR"

What are the areas you serve in Turkey?
Of course, our locomotive will always be certification. Because we were born and raised with it. For any export item to be made from Turkey to the Russian Federation and other Customs Union countries (very few products are out of the scope), the relevant certificate program must be run. In this sense, we need to provide services in all areas without reserving the sector. Our service area continues and will continue to expand every day, both because the opening of new areas in the eyes of technological developments shows a very fast reaction through the industry and because we love this dynamism.

Until 2015, we had been carrying out all of the EAC Technical Processes, now known as GOST-R Certification. Within the scope of EAC Certification, tests and analyses for all regulations can be realised by us. EAC Certificate, EAC Declaration, SGR Certificate, Fire Certificate, Ex-Proof Certificate for Combustible Materials, Medical Certificates for Medical Products, OTTC Certificate for Wheeled Vehicles are some of the services we provide. In addition, states currently issue GOST Documents on a mandatory and voluntary basis within their national borders.

GOST-R, as well as Kazakhstan (Gost-K), Belarus (Gost-B) and Uzbekistan (Gost-U) documents are still being issued. The Ukraine Certificate, which we closely monitor how it will be in the new order, can also be issued by us.

"OUR JOB IS TO DETECT PROBLEMS AND FIND SOLUTIONS"

Are there any problems you encounter during or after the certification process?
Of course. Our job is to detect, sort out and solve those problems, and ensure that the process goes on smoothly. The problems we encountered before, usually after the rapid agreements without a clear understanding of the process, are caused by more global situations such as pandemics, econom-

edebilenlerin ayakta kaldığı bir dünyadayız. Her adımımızda bu farkındalık olmalı.

İLETİŞİM EKSİKLİĞİ ÖN PLANDA

Türkiye'de ve yurt dışında sektörde gözlemlediğiniz eksiklikler var mı? Varsa neler?
Eksik var ve her zamanda olacaktır. Diğer türlü mükemmellik oluşur ve bir şey yapmaya gerek kalmaz.

Asansör sektörü için Türkiye'deki üreticilerin kalite anlamında zaten ne kadar başarılı oldukları ortada. İhracatçı firmalar perspektifinden yaklaşırsak sanırım ilişkilerin daha da gelişmemesinin sebebi iletişim eksikliği ve güven. İlgili ülke ithalatçıları gözünden bakarsam da güven ve maliyet tabanlı bakılmaktadır. Kalitesel normları tamamlamış, ilgili üretim maliyetleri (burada atlanmaması gereken bir sertifikasyon maliyeti de bulunmakta), karlılığı hesaplanmış ve güven ilişkisi sorunsuz işleyen her anlaşmanın tarafları daha da memnun edeceğini düşünmekteyim.

"RİSKLİ HİÇBİR ÜRÜNE ONAY VERMİYORUZ"

Onay verdiğiniz ürünün kazaya karışması durumda nasıl bir yol izliyorsunuz?
Kazaya karışma ihtimali olduğunu gördüğümüz hiçbir ürüne onay vermiyoruz. Riskli gördüğümüz herhangi bir ürüne onay vermemiz zaten söz konusu değil.

Türkiye ile yurt dışında belgelendirme süreçleri arasındaki farklılıkları nasıl yorumluyorsunuz?
Belgelendirme süreçleri kültürel öğeler ile çok ilintilidir. Amerikan belgelendirme süreçleri ile Avrupa farklılık gösterirken, Rusya'nın bambaşka Çin'in ise uzaydaymışçasına olabilmektedir. Türkiye jeopolitik konumu nedeni ile tam "little little into the middle" konumundadır. Sanki tüm dünyanın kesişim kümesi gibi. Evet hangi bölgeye ihracat yapacaksanız o ülkenin ne istediğini çok iyi bilmeniz gerekmektedir. Türkiye ihracat tabanlı bir ülke olduğundan dolayı tüm bu farklılıkları çok iyi özümsemiş uzmanlar ile çalışılmasında fayda buluyorum. (Satış yapmadan olmaz.)

Not: Hub: Bir ülkenin, bölgenin veya kuruluşun yönetim yeri. Bir işin öğretildiği yer. Belirli bir yerin ortası.

ic crises and war conditions. We are in a world where those who can analyse all the problems that may arise both before and after, and who can act quickly accordingly, survive. This awareness should be in our every step.

LACK OF COMMUNICATION IS AT THE FOREGROUND

Are there any shortcomings that you observe in the sector in Turkey and abroad? If so, what are they?
There are shortcomings and always will be. Otherwise, perfection occurs and there is no need to do anything.

It is obvious how successful the manufacturers in Turkey are in terms of quality for the elevator industry. If we approach from the perspective of exporting companies, I think the reason why the relations did not develop further is the lack of communication and trust. If I look at it from the perspective of the importers of the relevant country, it is based on trust and cost. I think that any agreement that has completed the quality norms, the relevant production costs (there is a certification cost that should not be skipped here), and the profitability is calculated and the trust relationship works smoothly will make the parties even more satisfied.

"WE DO NOT APPROVE ANY RISKY ITEMS"

How do you proceed in case the product you have approved is involved in an accident?
We do not approve any product that we see is likely to be involved in an accident. It is out of the question for us to approve any product that we see as risky.

How do you interpret the differences between the certification processes in Turkey and abroad?
Documentation processes are much related to cultural elements. While the American certification processes and Europe differ, it can be as if Russia is completely different and China is in space. Due to its geopolitical position, Turkey is in the "little little into the middle" position. It's like the intersection set of the whole world. Yes, you need to know very well what country you want to export to which region. Since Turkey is an export-based country, I find it beneficial to work with experts who have assimilated all these differences very well. (No sales, no gains).

GELECEĞİN YETKİNLİKLİKLERİ

COMPETENCIES OF THE FUTURE

Rasime Sazak

TASFED Eğitim Komitesi Üyesi

İnsan Kaynakları Uzmanı

rsmszk@gmail.com

Günümüz, küresel rekabetin yoğun olduğu, teknolojik yeniliklerin ve dönüşümlerin hızla yaşandığı, doğa kaynaklarının azalması, çevre kirliliği gibi zorlu sorunların yaşandığı bir dünyamız var. Bugünün dünyasında iş yapma şekilleri, meslekler, üretim yapıları değişirken, bütün değişimin merkezinde yer alan insan da değişiyor.

Today, we have a world where global competition is intense, technological innovations and transformations are experienced rapidly, challenging problems such as the decrease of natural resources and environmental pollution are experienced. In today's world, while the way of doing business, professions and production structures are changing, the person at the centre of all change is also changing.

YETKİNLİK NEDİR?

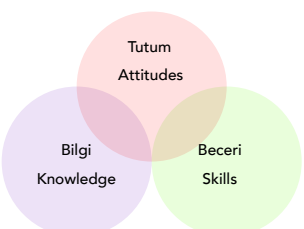
Yetkinlik; kişinin işteki rolü ile sorumluluklarının önemli bölümünü etkileyen, işteki performansı ile doğrudan bağlantılıdır.

Günümüzde çalışanlar, başarılı olabilmek için beceri-bilgi-tutum harmonisine çok daha fazla ihtiyaç duyuyor. Özellikle yapay zekanın gelecekte istihdam üze-

WHAT IS COMPETENCE?

Competence is directly related to the performance of the person at work, which affects a significant part of her/his role and responsibilities at work.

Today, employees need the skill-knowledge-attitude harmonies much more in order to be successful. Especially considering the impact of artificial intelligence on



Bir insan kaynakları kavramı olarak yetkinlik;

bilgi, beceri ve tutumları kapsayan, gözlemlenebilir ve ölçülebilir davranışlardır.

Competence as a concept of human resources;

They are observable and measurable behaviours that encompass knowledge, skills and attitudes.

rindeki etkisi düşünüldüğünde, gelecekte insan ve makine rolünde ağırlıklar değişecektir. Şirketler için teknolojik gelişime adaptasyon kadar, beşeri sermayenin önemli olduğu ve yeni beceriler kazandırılması yönünde stratejileri mevcuttur.

Dolayısıyla gerek çalışanlar gerekse işverenler, fark yaratabilmek için yetkinlikler üzerinde odaklanmalıdır.

Değişim bu kadar hızlıyken iş dünyası için gereken yetkinlikler de farklılaşıyor. Bir iş pozisyonu son beş yılda bambaşka bir noktaya gelebiliyor, bu pozisyon için aranan adaylarda bambaşka yetkinlikler istenebiliyor.

GELECEĞİN İŞ DÜNYASI YETKİNLİKLERİ

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Mesleklerin Geleceği 2020 (Future of Jobs 2020) raporu, dünyada yaşanan global gelişmeleri dikkate alarak geleceğe dair fikir veren araştırmadır.

2025 yılına kadar, araştırma yapılmış olan 26 ülkedeki 15 sektörde insanlar ve otomasyon/makineler arasındaki yeni oluşacak iş paylaşımları nedeni ile orta ve büyük işletmelerde 85 milyon işi kesintiye uğratacak.

Rapora göre; mevcut işlerin yok olması hızlı bir seyir izlerken, yeni işler/mesleklerin oluşması yavaş ilerlemektedir. 2025 yılına kadar, mevcut meslekle-

employment in the future, the weights of the role of human and machine will also change in the future. For companies, there are strategies for acquiring new skills and where human capital is as important as adapting to the technological development.

Therefore, both employees and employers should focus on competencies in order to make a difference.

While the change is so fast, the competencies required for the business world are also different. A job position can come to a completely different point in the last five years, different competencies may be required from the candidates sought for this position.

BUSINESS WORLD COMPETENCIES OF THE FUTURE

The Future of Jobs 2020 report published by the World Economic Forum (WEF) is a research that gives an idea about the future by taking into account the global developments in the world.

By 2025, it will disrupt 85 million jobs in medium and large enterprises due to new job sharing between humans and automation/machines in 15 sectors in 26 countries surveyed.

According to the report; while the disappearance of existing jobs is following a rapid course, the formation of new jobs/occupations is progressing slowly.

	2015	2020	2025	
1	Karmaşık Problem Çözme Complex Problem Solving	Karmaşık Problem Çözme Complex Problem Solving	Karmaşık Problem Çözme Complex Problem Solving	
2	Başkalarıyla Koordine Etme Coordinating with Others	Başkalarıyla Koordine Etme Coordinating with Others	Liderlik ve Sosyal Etkileme Leadership and Social Influence	Yeni / New
3	İnsan Yönetimi People Management	İnsan Yönetimi People Management	Analitik Düşünme ve İnovatif Olma Thinking Analytical and Being Innovative	Yeni / New
4	Eleştirel Düşünme Critical Thinking	Eleştirel Düşünme Critical Thinking	Eleştirel Düşünme ve Analiz Critical Thinking and Analysis	
5	Müzakere Yeteneği Negotiation Ability	Müzakere Yönetimi Negotiation Management Yeni / New	Aktif Öğrenme ve Öğretim Teknolojileri Active Learning and Teaching Technologies	Yeni / New
6	Kalite Kontrol Quality Control	Bilişsel Esneklik Cognitive Flexibility Yeni / New	Teknoloji Kullanımı, İzleme ve Kontrol Technology Use, Review and Control	Yeni / New
7	Servis Yönetimi Service Management	Servis Yönetimi Service Management	Teknoloji Tasarımı ve Programlama Technology Design and Programming	Yeni / New
8	Karar Verme Decision Making	Karar Verme Decision Making	Muhakeme ve Fikirleştirme Reasoning and Ideation	Yeni / New
9	Aktif Dinleme Active Listening	Duygusal Zeka Emotional intelligence Yeni / New	Dayanıklık, Stres Toleranso ve Esneklik Endurance, Stress Tolerance and Resilience	Yeni / New
10	Yaratıcılık Creativity	Yaratıcılık Creativity	Yaratıcılık, Orjinallik ve Girişimcilik Creativity, Originality and Entrepreneurship	

rin azalması ile birlikte, iş gücünün% 15,4'den %9'a düşeceği ve gelişmekte olan mesleklerin %7,8'den %13,5'e kadar büyüme verileri paylaşılmıştır. «Robot devriminin" dünya genelinde 97 milyon istihdam yaratacağını, ancak en az bir o kadar istihdamı da yok edip, bazı toplulukları risk altına sokacağı belirtilmektedir.

Önümüzdeki beş yıl içinde çalışanların yaklaşık % 50'sinin yeni yetkinlikler kazanması, kendisini yenilemesi gerekmektedir.

BİLGİ VE BECERİ SAHİBİ OLMAK YETERLİ DEĞİL!

Geleceğe hazır olmak için bireylerin, yaratıcı düşünme, yeni ürünler ve hizmetler geliştirme, yeni işler, yeni iş modelleri sunmak gibi becerilere sahip olması kaçınılmaz. Bunun yanı sıra inovasyonun gelişimi için işbirlikleri ve takım çalışması büyük önem taşıyor. Bireylerin, kurumların, toplumların tek başlarına başaramayacakları işler rekabet ile değil, iş birlikleri ile yaratılan sinerji ile çözümlenebiliyor.

Yetkinlik kavramı sadece bilgi ve becerilerin kazanılmasından daha fazlasını ifade ediyor; bilgi, beceri ve tutumların harekete geçirilmesi gerekmektedir.

Bunun için ise sürekli öğrenen, meraklı, açık fikirli, fikirleri ile değer yaratabilen, işbirliğine açık ve uyumlu yetenekler gerekli.

BUGÜN KULLANDIĞIMIZ TEKNOLOJİK ÜRÜNLER, DÜNÜN HAYALİYDİ

Merak ve hayal gücü yeni bilgi edinmenin ve harekete geçmenin kaynağıdır. Bir çocuk gibi sürekli meraklı olmak, yeni bilgiye sahip olmanın en keyifli ve verimli yoludur. Merak bilgiyi, bilgi ise yapabilme gücünü sağlar.

Osmanlı döneminde Sultan 3. Ahmet tarafından yaptırılan ve dünyanın ilk denizaltısı olan "Tahtelbahir" de bir hayal ve merak ürünüydü. 1719 yılında bir şölende halkın ilk kez gördüğü bu cismi tersane Baş Mimarı İbrahim Efendi tasarlamıştı. Suya dalıp çıkabilen cismin içinde 4-5 kişi saatlerce kalabiliyordu. 1719'da yapılan ve "Tahtelbahir" olarak adlandırılan bu cisim, dünyanın ilk denizaltısı olarak tarihe geçti."

Önümüzdeki beş yıl içinde çalışanların yaklaşık % 50'sinin yeni yetkinlikler kazanması, kendisini yenilemesi gerekmektedir.

https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf

http://www.projenotlari.com

By 2025, with the decrease of existing occupations, the workforce will decrease from 15.4% to 9% and emerging occupations will grow from 7.8% to 13.5%. It is stated that the "robot revolution" will create 97 million jobs worldwide, but it will destroy at least as many jobs and put some communities at risk.

In the next five years, approximately 50% of the employees need to acquire new competencies and renew themselves.

IT IS NOT ENOUGH TO HAVE KNOWLEDGE AND SKILLS!

In order to be ready for the future, it is inevitable for individuals to have skills such as creative thinking, developing new products and services, offering new jobs and new business models. In addition, collaborations and teamwork are of great importance for the development of innovation. Things that individuals, institutions and societies cannot achieve alone can be solved not with competition, but with the synergy created by cooperation.

The concept of competence means more than just the acquisition of knowledge and skills; knowledge, skills and attitudes need to be mobilized.

For this, skills that are constantly learning, curious, open-minded, able to create value with their ideas, open to cooperation and compatible are required.

THE TECHNOLOGICAL PRODUCTS WE USED TODAY WERE YESTERDAY'S DREAM

Curiosity and imagination are sources of new knowledge and action. Being curious as a child is the most enjoyable and productive way to acquire new knowledge. Curiosity provides knowledge, and knowledge provides the power to do.

The world's first submarine "Tahtelbahir", built by Sultan Ahmet III during the Ottoman period, was also a product of imagination and curiosity. The shipyard Chief Architect İbrahim Efendi designed this object, which the public saw for the first time at a feast in 1719. 4-5 people could fit into the object that could dive into the water for hours. This object, which was built in 1719 and called "Tahtelbahir", went down in history as the world's first submarine.

In the next five years, approximately 50% of the employees need to acquire new competencies and renew themselves.

https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf
http://www.projenotlari.com

TASFED Üyesi Dernekler / TASFED Member Associations

- AKASDER [Akdeniz Asansör Ve Yürüyen Merdiven Sanayici ve İşadamları Derneği]
- ANASDER [Anadolu Asansörcüler Derneği]
- ADASİAD [Adana Asansör Sanayicileri ve İş Adamları Derneği]
- AYSKAD [Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayi İş Kadınları Derneği]
- BURSAD [Bursa Asansör Sanayicileri Derneği]
- DAS-DER [Doğu Anadolu Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- DENASDER [Denizli Asansör Montaj Bakım ve Tamir Malzemeleri Sat. Der.]
- DOKAS [Doğu Karadeniz Asansör Ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- ESASDER [Eskişehir Asansörcüler Derneği]
- GAYSAD [Gaziantep Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- GÜNAYSAD [Güneydoğu Anadolu Asansörcüler Derneği]
- HATASDER [Hatay Asansör Ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- KIRASDER [Kırıkkale Asansörcüleri ve Asansör Kullanıcıları Geliştirme Derneği]
- KAYSAD [Kayseri Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- MASDER [Malatya Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği]
- MERSİN AS.DER. [Mersin Asansör Sanayiciler Derneği]
- OKASDER [Orta Karadeniz Asansör ve Yürüyen Merdiven İş İnsanları Derneği]
- TASİAD [Tüm Asansör Sanayici ve İş İnsanları Derneği]

TÜRKİYE ASANSÖR SANAYİCİLERİ FEDERASYONU
2013

2022

Interlift 2022
26-29 Nisan 2022
Augsburg, Almanya
https://www.interlift.de

The Elevator Show Dubai
26-28 Eylül 2022
Dubai, BAE
www.elevatorshowdubai.com/en

Wee Expo
10- 13 Mayıs 2022
Şangay, Çin
en.elevator-expo.com

Euro-Lift
5-6 Ekim 2022
Kielce, Polonya
www.targikielce.pl

IAEC Forum 2022
23-27 Mayıs 2022
Minneapolis, ABD
iaec.org/events

Liftex 2022
12-13 Ekim 2022
Londra, İngiltere
www.liftexshow.com

Elevcon 2022
31 Mayıs - 2 Haziran 2022
Prag, Çek Cumhuriyeti
http://www.elevcon.com

Küresel Asansör ve Yürüyen Merdiven Fuarı Afrika
18-20 Ekim 2022
Johannesburg, Güney Afrika
www.gleexpo.com/africa

Ascen.tec Asansör Teknolojileri Fuarı
3-5 Haziran 2022
Atina, Yunanistan
http://ascen-tec.gr/en

Lift Expo Italya
19-21 Ekim 2022
Milan, İtalya
http://www.liftexpoitalia.com

Expo Elevador 2022
19-21 Temmuz 2022
Sao Paulo, Brazil
www.expoelevador.com

2. Bölgesel Asansör ve Yürüyen Merdiven Sempozyumu SEELift 2022
31 Ekim- 2 Kasım 2022
Zagreb, Hırvatistan
seelift.net

Inelex 2022 & İzmir Asansör Sempozyumu
8-10 Eylül 2022
İzmir, Türkiye
inelex.com

Küresel Asansör ve Yürüyen Merdiven Fuarı Dakka
10-12 Kasım 2022
Dakka, Bangladeş
gleexpo.com

NAEC 73. Yıllık Kongre ve Sergisi
18-21 Eylül 2022
Louisville, KY, ABD.
www.naecconvention.com

ISEE 2022
1-3 Aralık 2022
Mumbai, Hindistan
tak-expo.net

E2 Forum Frankfurt
21-22 Eylül 2022
Frankfurt , Almanya
www.e2forum.com

Uluslararası Asansör & Yürüyen Merdiven Sempozyumu
12-13 Aralık 2022
Barselona, İspanya
elevatorsymposium.org

TÜRKİYE'NİN ASANSÖR DERGİSİ

ELEVATOR MAGAZINE OF TURKEY

HABER asansörü

Türkiye'nin Asansör Dergisi

Objektif haberleri ve sektörün nabzını tutan yayın politikası ile Türk asansör sanayine hizmet eden Haber Asansörü, reklam gelirlerini sektörü için harcayan tek yayın organıdır.

Haber Asansörü, which serves the Turkish elevator industry with its objective news and broadcasting policy that takes the pulse of the industry, is the only media outlet that spends its advertising revenues for the industry.

Haber ve Röportaj için : haberasansoru@gmail.com
Reklam Rezervasyon: haberasansorureklam@gmail.com

//TRENDLIFT

DİJİTALLEŞEN DÜNYADA ASANSÖR SEKTÖRÜNÜN YENİ TRENDİ

ONLINE ASANSÖR MARKET

trendlift.com.tr

//TRENDLIFT
Genç Pelit Asansör markasıdır

10. YIL

GENÇ PELİT
ASANSÖR

www.gencpelitasansor.com

PACKAGE ELEVATOR SYSTEMS
ESCALATOR & MOVING WALK SYSTEMS

FROM THE GROUND UP
QUALITY
SAFETY

MP YENER ÖVÜNÇ
ASANSÖR

ÖVÜNÇ
MÜHENDİSLİK

Celebrating more than 30 Years of Entity

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR since 1989
Şeyhli Mah. Şüheda Cad No:33 Pendik, İstanbul / TÜRKİYE

www.**mpyenerovunc**.com
info@mpyenerovunc.com
/mpyenerovuncasansor /mpyenerovunc/ /mp-yener-elevators

MERİH®

40 YILI AŞKIN TECRÜBESİYLE ASANSÖR ÜRETİMİNDE LİDER MARKA MERİH ASANSÖR!

ÜSTÜN KALİTE ANLAYIŞI

MODERN ÜRETİM TEKNOLOJİSİ

%100 MİLLİ SERMAYE

1977 yılında kurulan Merih Asansör, 40 yılı aşkın tecrübesi ile otomatik kapı, kabin ve komple asansör sistemleri üretimiyle asansör sektörüne hizmet eden öncü bir firmadır. Modern kentlerin ve dikey yapıların asansör ihtiyacını karşılamak için yeni teknolojilerin ışığında sürekli gelişmeyi hedefleyen Merih Asansör, kaliteden ödün vermeyen üretim anlayışı ile müşteri memnuniyetini ilke edinmiştir. Merih Asansör uzman üretim, yönetim ve satış ekibinin yanı sıra AR-GE Merkezi ile de EN 81-20/ 50 ve En 81-58 uluslararası standartlarına uygun yenilikçi projeler üretmekte, sektörüne yön vermektedir.

devamı

Başkent OSB R.T. Erdoğan Blv. No: 8 Sincan - Ankara / TÜRKİYE
Tel: +90 312 640 15 60 • Faks: +90 312 640 15 67
www.merihasansor.com • info@merihasansor.com