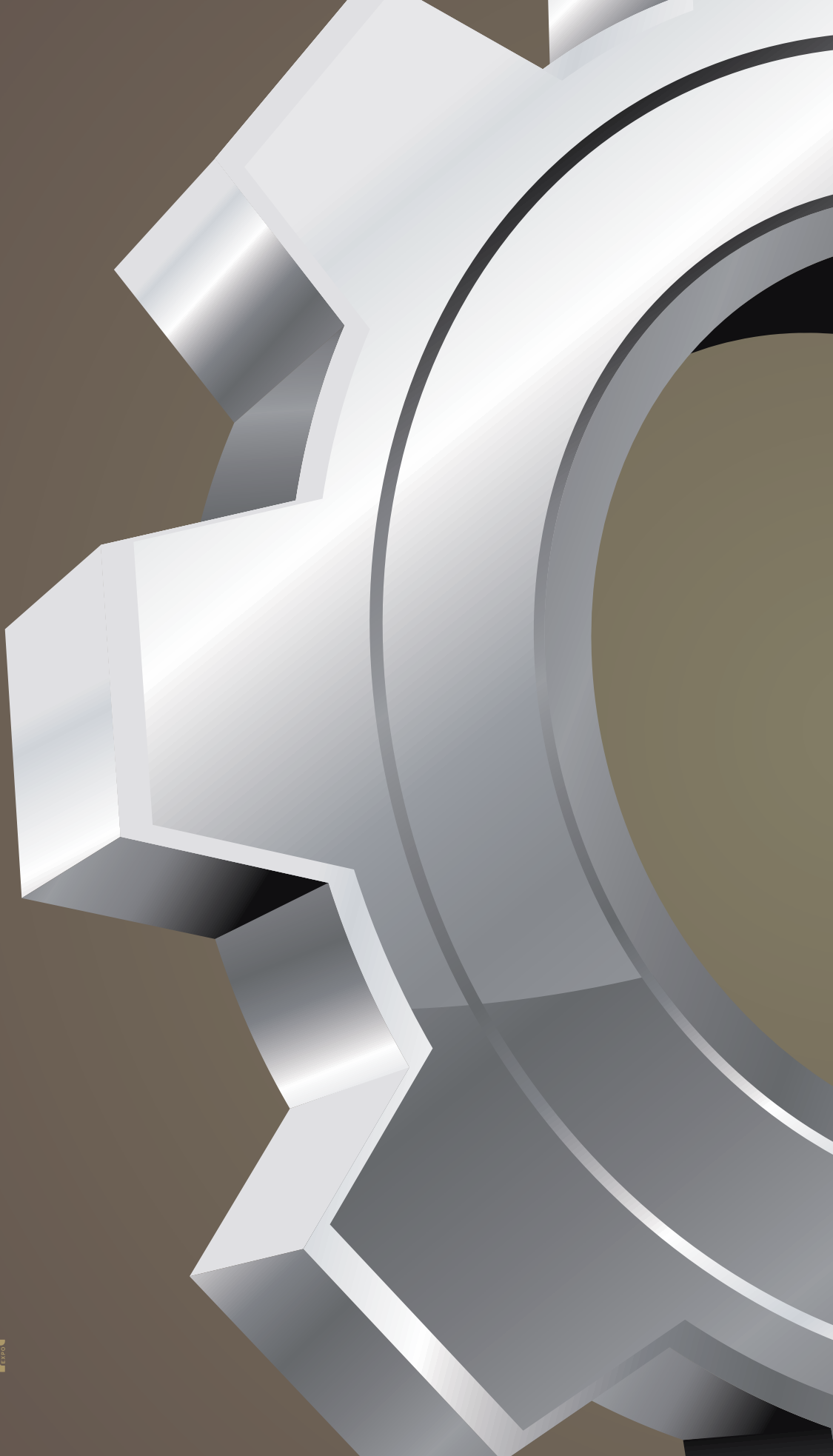
moment EXPO

AL-MA-NAK 2013



moment

moment EXPO

2013

moment

ALMANAK 2013

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN,
Kutlu KARAVELİOĞLU,
Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN,
Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ,
Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL,
Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Mehtap ÖNAL,
Erinç TARHAN, Berna BİLGİN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tugay SOYKAN (tugaysoykan@origamimedya.com)

EDİTÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedya.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNÇ (volkan@origamimedya.com)

GÖRSEL YÖNETMENLER
Murat CERİT
Merve ÖZSERBES

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok.
No:6 Kat:2 D:7 Şişli - İSTANBUL
T: +90 212 252 87 76 - 77
F: +90 212 211 40 70
www.origamimedya.com

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ
Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120
Balgat - Çankaya
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE CİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159
34555 - İSTANBUL
T: 0 212 798 28 40 pbx
F: 0 212 798 20 63
www.apa.com.tr

OCAK 2014

ADNAN DALGAKIRAN

Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN HAFIZASI...

Mayıs 2008'de ilk sayısı yayınlanan Moment Expo, makine sektörü için arşiv değeri olan bir dergi olma vizyonu ile yola çıkmıştı. Makine üreticileri ve ihracatçıları için biriktirdiği yazılı ve görsel materyallerle, bugün ciddi bir kaynak haline dönüşen dergimizin; geride bıraktığımız 2013 yılındaki içeriğinin özetlendiği bu almanak çalışması, sizlere bir yılın hikayesini sunacak. Her sayısında Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu'nun aylık etkinliklerine, sektör ve ülke raporlarına, araştırma yazılarına, röportajlara, makine tarihi yazılarına ve daha bir çok önemli konuya yer veren Moment Expo adeta "makine sektörünün hafızası" konumuna geldi. Dergimiz, zengin içeriği ile makine üreticileri ve ihracatçılarımızın bugününe ışık tutarken aynı zamanda geleceğe dair ipuçları da biriktirdi. Elinizde tuttuğunuz bu almanağı hazırlamaktaki amacımız, Moment Expo'nun penceresinden sektörün geride bıraktığı yılın fotoğrafını ortaya koymaktı.

Moment Expo, makine sektörümüzün 2023 yılı için belirlediği 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşılması adına üzerine düşen görevi bu yıl da hakkıyla yerine getirmeye çalıştı. Sektörün yayıncılık alanındaki kurumsal aktörü olan dergimiz, Türk makine sektörünün bugününe ve geleceğine ışık tutarken aynı zamanda sahip olduğu zengin içerik ile sektörün entelektüel birikimine de önemli katkılar sağladı. Moment Expo, hazırladığı haber ve dosya çalışmaları ile yalnız Türk makine sektörünün fotoğrafını çekmekle kalmadı aynı zamanda sektörün küresel oyuncularının durumunu da ortaya koydu. Ar-Ge ve inovasyon alanında dünya çapında yaşanan gelişmeleri okuyucularının bilgisine sundu.

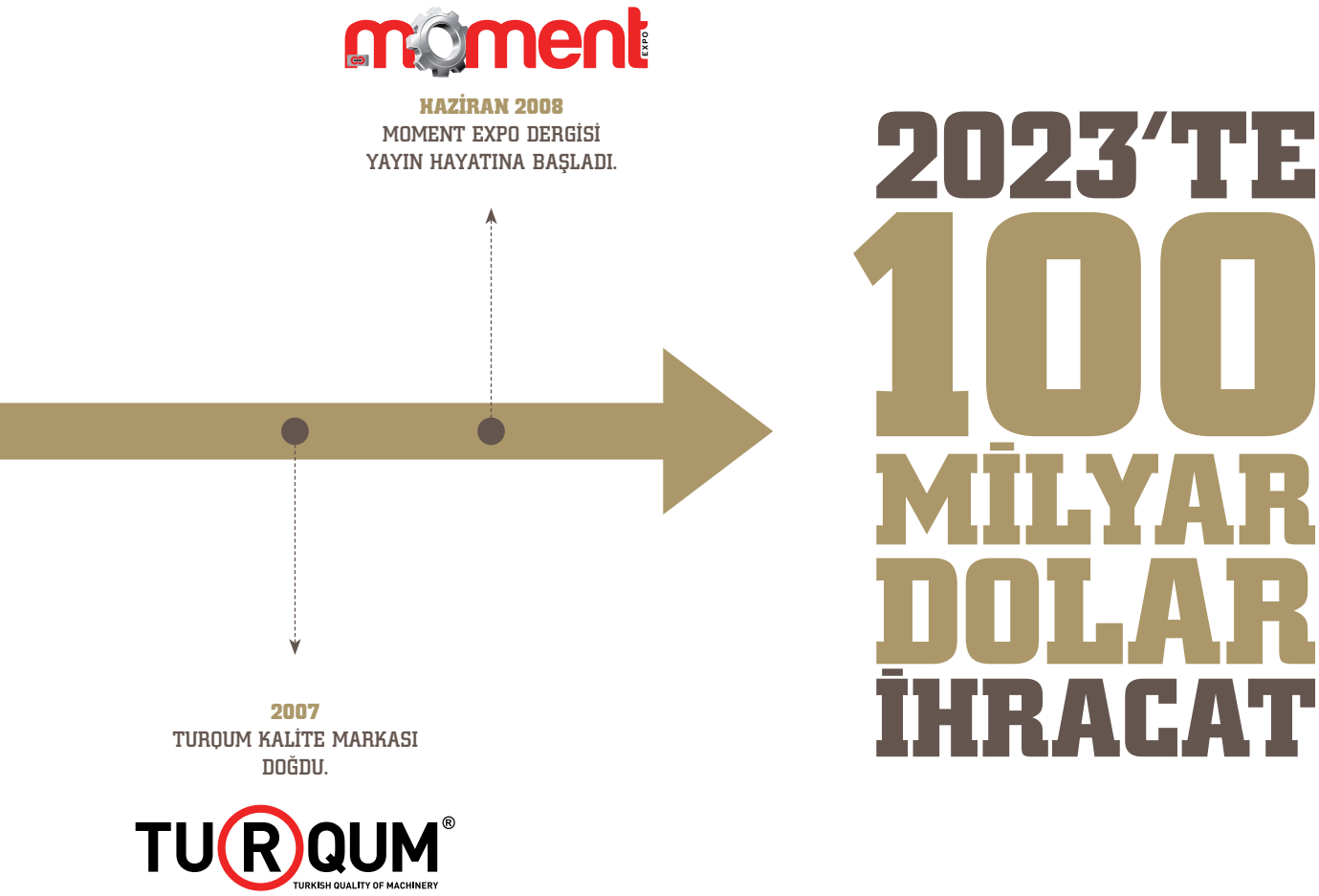
Türk makine sektörünün 2013 yılı ihracatı 2012 yılına kıyasla yüzde 8 oranında artarak 14 milyar dolar oldu. Makine ihracatının ithalatı karşılama oranı 2001 yılında yüzde 27,4 iken 2013 yılında bu rakam yüzde 46'ya yükseldi. 2014 ihracat hedefinin yüzde 15 artışla 16 milyar dolar olarak gerçekleşmesini bekliyoruz. Tüm bu olumlu gelişmelerin seyrini 2014 yılında da Moment Expo dergimizde takip edebileceksiniz. Yeni yılın, makine sektöründe faaliyet gösteren tüm üretici ve ihracatçılarımız için başarılılarla dolu geçmesini dilerim...

1 TEMMUZ 2005
ORTAK SATIN ALMA ORGANİZASYONU (OSO)
HAYATA GEÇTİ.

11 NİSAN 2007
MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG)
FAALİYETLERİNE BAŞLADI.

13 HAZİRAN 2002
MAKİNE İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ KURULDU.

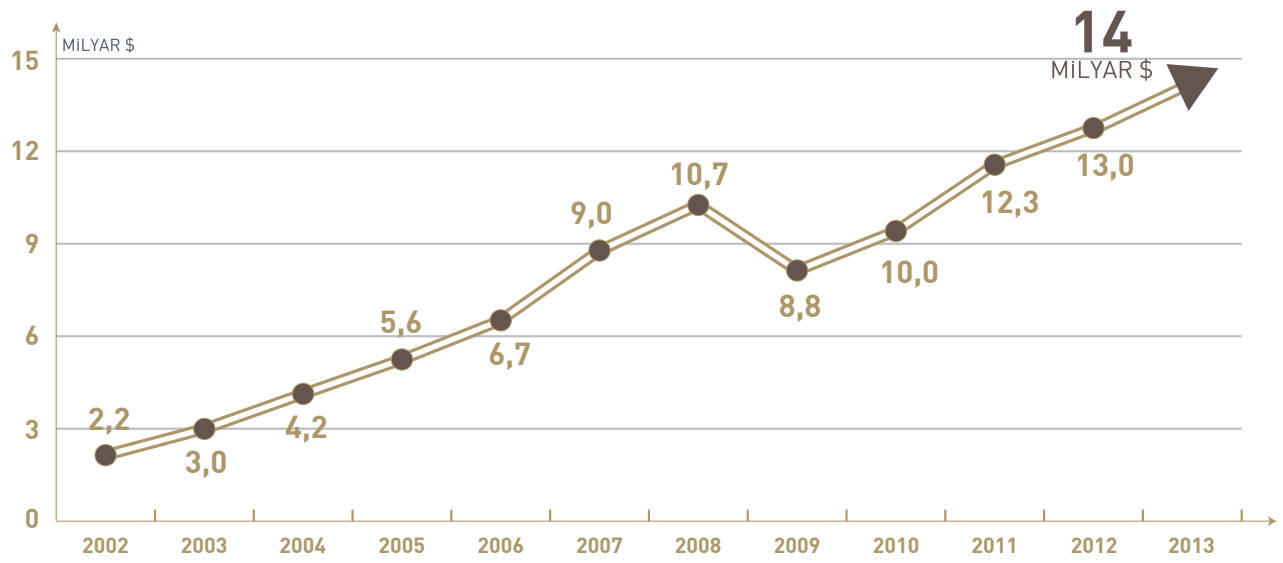
21 ARALIK 2005
MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU (MSSP)
ÖRGÜTLENMESİNE BAŞLADI.


moment EXPO
HAZİRAN 2008
MOMENT EXPO DERGİSİ
YAYIN HAYATINA BAŞLADI.
2007
TURQUM KALİTE MARKASI
DOĞDU.
TURQUM®
TURKISH QUALITY OF MACHINERY
2023'TE
100
MİLYAR
DOLAR
İHRACAT

MAKİNE İHRACATININ 2013 KARNESİ

Türkiye makine ihracatı rakamların şahitliğinde hızla artmaya devam ediyor. 2012 yılında 13 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Türk makinecileri beş yıl içinde ihracatın lider sektörü olmaya aday. 2023 yılı için belirlenen ihracat hedefi ise 100 milyar dolar.

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACAT ARTIŞI



14 MİLYAR DOLAR

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACATI 2013 YILINDA GEÇEN YILA KIYASLA YÜZDE 8 ARTARAK 14 MİLYAR DOLAR OLDU.

6.

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ AB'NİN EN BÜYÜK 6. ÜRETİCİSİ KONUMUNDA.

7

MAKİNE İHRACATIMIZ SON 11 YILDA 7 KAT ARTTI.

200

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ 200 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR. MAKİNE SEKTÖRÜMÜZÜN EN FAZLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ÜLKELER ARASINDA ALMANYA, ABD, İNGİLTERE GİBİ SANAYİLEŞMİŞ BATI ÜLKELERİ YER ALIYOR. GELİŞMİŞ ÜLKELERİN TÜRK MAKİNESİNİ TERCİH ETMESİ ÜRETİM KABİLİYETLERİMİZİN VE TEKNOLOJİK ALT YAPIMIZIN NE DENLİ GELİŞTİĞİNİ GÖSTERİYOR.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN 2014 İHRACAT HEDEFİ 16 MİLYAR DOLAR.

16 MİLYAR DOLAR

%46

MAKİNE İHRACATININ İTHALATI KARŞILAMA ORANI 2001 YILINDA YÜZDE 27,4 İKEN 2013 YILINDA YÜZDE 46'YA YÜKSELDİ.

5 MİLYAR DOLAR

2013 VERİLERİNE GÖRE; TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN EN FAZLA İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELER ARASINDA DÜNYANIN EN GELİŞMİŞ MAKİNE ÜRETİCİLERİ OLAN ALMANYA, İNGİLTERE, ABD, FRANSA VE İTALYA ÖN SIRALARDA YER ALIYOR. DÜNYA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ AKTÖRLERİNDEN OLAN ALMANYA'YA 2,2 MİLYAR DOLAR MAKİNE İHRAÇ ETMEYİ BAŞARAN FİRMALARIMIZ, İNGİLTERE'YE 921 MİLYON DOLAR, ABD'YE 823 MİLYON DOLAR, FRANSA'YA 572 MİLYON DOLAR VE İTALYA'YA 518 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE MAKİNE GÖNDERDİLER.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN 2023 YILI İHRACAT HEDEFİ 100 MİLYAR DOLARDIR.

100 MİLYAR DOLAR

MAKİNE İHRACATÇILARININ DEV BİRLİĞİ: MAİB

Türkiye'de makine ihracatçılarının temsil edildiği tek birlik olan Makine İhracatçıları Birliği, 13 Haziran 2002 tarihinde faaliyetlerine başladı. Her geçen yıl makine sektörüne katkı sağlayarak sanayinin büyümesine yardımcı olan ihracatçı birliğinin 2013 yılı itibariyle 8 bin üyesi bulunuyor.

Makine ihracatçılarını bir çatı altında toplayan Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), ihracatın artırılmasını sağlayacak her türlü faaliyeti koordine ediyor. Toplam 23 mal grubunda ihracatın gerçekleştiği makine sanayisi, ülkemizin lokomotif sektörleri arasında yer alıyor. Türkiye'de makine ihracatçılarının temsil edildiği tek birlik olan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ise bu 23 mal grubundaki her türlü makine ve aksam ihracatçısı firmayı bünyesinde barındırıyor.

BİRLİKTEN DOĞAN GÜÇ

Yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayisi inşa etme hedefiyle yola çıkan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 11 yıldır yaptığı çalışmalarla hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. Firmalara sunduğu desteklerden, sektörde yaşanan sorunların çözümlerine kadar geniş bir platformda makine ihracatçılarının yanında olan MAİB'inbünyesinde olan Makine Tanıtım Grubu (MTG), Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP), Ortak Satınalma Organizasyonu (OSO) ve Turqum Kalite Belgesi ile sektörün gücüne güç katıyor.

HEDEF: GELİŞMİŞ ÜLKELER SEVİYESİ NE YÜKSELMEK

MAİB ile MTG'nin misyonu, yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayisi oluşturmak olarak tanımlanıyor. Hedef ise 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmek. MAİB ve MTG, Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 10 olan makine payının, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 20'ye çıkarmasının şart olduğunu her fırsatta dile getiriyor. Çünkü 100 milyar dolar makine ihraç etmeden 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolar genel ihracat hedefinin yakalanmasının oldukça zor olacağı hesaplanıyor.

11 YILDA 800'ÜN ÜZERİNDE ETKİNLİK

63

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İLE MAKİNE TANITIM GRUBU 11 YIL İÇİNDE 63 FUARA KATILDI. DÜNYANIN EN PRESTİJLİ MAKİNE FUARLARINDA STANT AÇAN VE YAYGIN REKLAM KAMPANYALARI DÜZENLEYEN MTG, TÜRK MAKİNESİNİN KALİTESİNİ VE ULAŞTIĞI YETKİNLİK SEVİYESİNİ GÖZLER ÖNÜNE SERMEYİ BAŞARDI.

67

YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAKİ 49 MAKİNE FUARINA ZİYARETÇİ OLARAK KATILIM GERÇEKLEŞTİREN MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İLE MAKİNE TANITIM GRUBU YETKİLİLERİ, AYRICA HEDEF PAZAR ALMANYA'YA YÖNELİK OLARAK 18 ETKİNLİĞE İMZA ATTI.

87

GENEL SEKRETERLİK TARAFINDAN ORGANİZE EDİLEN BİLGİLENDİRME SEMİNERLERİ, ANADOLU'NUN HER KÖŞESİNE ULAŞAN MAKİNE SEKTÖR TOPLANTILARI, II. AR-GE PROJE PAZARI, 2023 İHRACAT STRATEJİSİ ETKİNLİKLERİ GİBİ 87 FAALİYET İLE TÜRKİYE MAKİNE İHRACATININ GELİŞİMİ AÇISINDAN ÖNEMLİ ADIMLAR ATILDI.

39

11 YIL İÇİNDE 39 TİCARET HEYETİ İLE TÜRK MAKİNE SEKTÖR TEMSİLCİLERİ, DEVLETİMİZİN EN ÜST DÜZEY YETKİLİLERİYLE BİRLİKTE DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDA, POTANSİYEL MÜŞTERİLERİ İLE BULUŞTU.

62

EKONOMİ BAKANLIĞI KOORDİNATÖRLÜĞÜNDE VE GENEL SEKRETERLİK ORGANİZASYONUNDA 11 YIL İÇİNDE 62 ALIM HEYETİ PROGRAMI DÜZENLENDİ. BU ALIM HEYETLERİ SAYESİNDE YÜZLERCE YABANCI FİRMANIN ALICISI TÜRK MAKİNE FİRMALARI İLE İŞ BAĞLANTILARI KURDU.

489

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ÜLKEMİZDE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN, KAMUOYUNDA BİLİNİRLİĞİNİN ARTMASI, FARKLI SEKTÖRLERLE İŞBİRLİKLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ, DEVLET KADEMESİNDE FARK EDİLMESİ, LOBİ KABİLİYETİNİN GELİŞMESİ İÇİN 489 TOPLANTI, SEMİNER VE KONFERANS DÜZENLEDİ.

TÜRK MAKİNESİNİN MARKA DEĞERİ: MAKİNE TANITIM GRUBU

MAKİNE TANITIM GRUBU

MAİB'in bünyesinde kurulan Makine Tanıtım Grubu yurt içinde ve yurt dışında Türk makinesinin ulaştığı kalite seviyesini, becerilerini ve avantajlarını reklam kampanyaları, fuar katılımları, toplantılar, konferanslar ve daha bir çok etkinlik ile yedi yıldır tanıtmaya devam ediyor.

Makine Tanıtım Grubu (MTG), MAİB Yönetim Kurulu tarafından 2007 yılında kurularak faaliyetlerine başladı. MAİB Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilen MTG yöneticileri, makine sektörünü yurt içinde ve yurt dışında daha etkin bir şekilde tanıtabilmek için çalışmalar düzenliyor. Fuar katılımları, toplantılar, reklam kampanyaları, seminerler gibi etkinliklerle makine sanayisinin tanıtımına ilişkin etkinlikler yapan MTG bugüne kadar onlarca ülkede çok sayıda tanıtım faaliyetine imza attı.

MTG REKLAMIN İYİSİNİ YAPTI

Makine Tanıtım Grubu, Türk makinesi ile ilgili algıyı güçlendirmek ve yerli makinelere talebi artırmak amacıyla yurt içinde ve yurt dışında tanıtım kampanyaları yaptı. Bu kampanyaların ilki aralarında Mustafa Koç, Güler Sabancı, Bülent Eczacıbaşı, Abdülkadir Konukoğlu, İdil Yiğitbaşı, Cem Boyner ve Erdoğan Demirören'in de bulunduğu iş dünyasının öncü isimleri Türk makine sanayisine destek vererek MTG'nin tanıtım kampanyası için kamera karşısına geçti. İş dünyasının temsilcileri aynı ortak mesajları verdi: "Türk makineleri kalitelidir" ve "Türk makineleri Tıkır Tıkır çalışıyor."

Yurt içindeki tanıtım kampanyasının ardından uluslararası reklam kampanyaları başladı. "Tıkır Tıkır" reklam kampanyası dünyanın dört bir yanını dolaştı. "Tıkır Tıkır" Türk makinelerinin yurt dışındaki sesi oldu. "Tıkır Tıkır" reklam kampanyasının ardından gücüne güç katan makine sektörü farklı ve ilgi çekici reklam kampanyaları ile dünyanın dört bir yanını dolaştı. Potansiyel pazarlarda tanıtım kampanyaları yaptı. Yurt içinde de sektörün dayanışması ve gücünün artması için çok sayıda toplantı ve seminer düzenleyen MTG, Türk makine sektörünün yükselen değeri oldu.

MTG 2013 YILINDA DA DÜNYANIN EN PRESTİJLİ FUARLARINA KATILDI

Dünyanın en prestijli fuarları arasında gösterilen Hannover Sanayi Fuarı, EMO Takım Tezgahları Fuarı, Agritechnica Tarım Makineleri Fuarı gibi onlarca organizasyonda MTG'nin yaygın tanıtım kampanyaları sayesinde Türk makine sektörünün kalitesi ve üretim kabiliyetleri tanıtıldı.

MTG NELER YAPIYOR?

MTG, yurt içinde ve yurt dışında sektörün tanıtımı ve ihracatın artırılmasına yönelik reklam ve iletişim faaliyetleri gerçekleştiriyor. Yurt içi ve yurt dışında fuar, ticaret ve alım heyeti organizasyonları düzenliyor. Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi dernek, birlik, oda ve OSB'lerin sektörel proje ve faaliyetlerine maddi destek sağlamak da MTG'nin faaliyetleri arasında. Ayrıca Türk makine üreticisi ve ihracatçıları ile yurt dışındaki önemli alıcılar arasında etkileşimi sağlamak ve işbirliği imkanları yaratmak, üyelerden gelen proje tekliflerini inceleyerek sonuçlandırmak, Türk makine sektörünün ve sanayisinin tanıtımı amacıyla yayınlar çıkarmak, sektörün gelişimine yönelik stratejiler belirlemek üzere pazar araştırmaları yapmak MTG'nin çalışmalarından bazıları.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN SİVİL GÜCÜ: MSSP

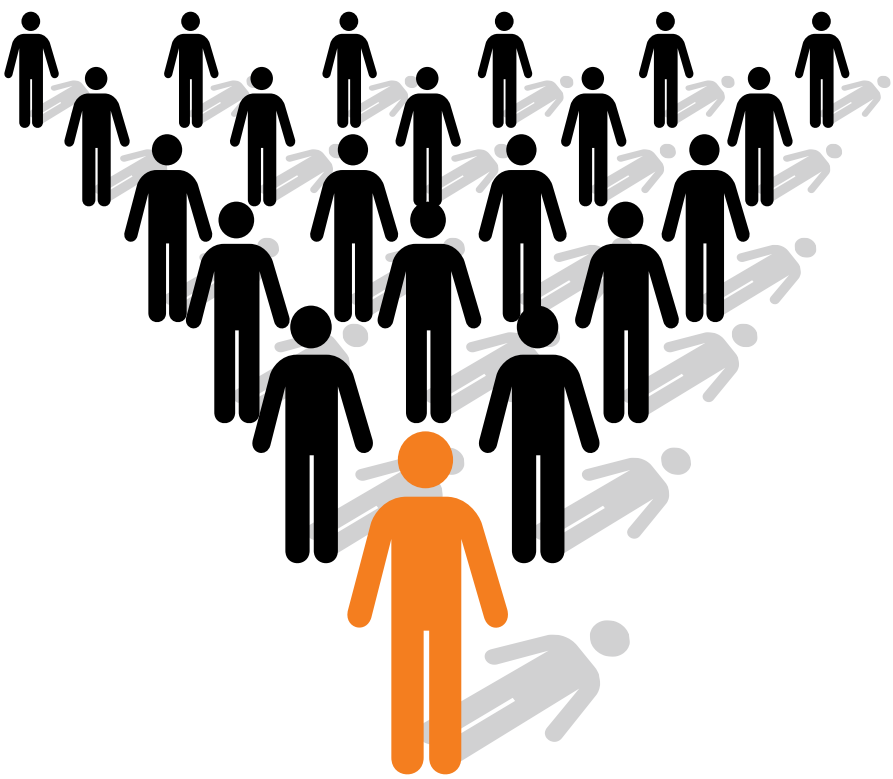
Makine sektöründeki alt grupları temsil eden bütün birlik, oda, dernek ve OSB'lerden oluşan 30 üyesi ile Makine Sanayii Sektör Platformu en geniş katılımlı sivil girişim olarak sektörün gücüne güç katıyor.

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP); Türk makine imalatı sektörünün, diğer yan sektörler ile beraber ilerlemesine ve kalkınmasına katkıda bulunma amacıyla 17 Ocak 2007 tarihinde kuruldu. MSSP'in alt sektörleri temsil eden bütün birlik, oda, dernek ve OSB'lerden oluşan toplam 30 üyesi bulunuyor. MAİB'in destekleri ile dernek başkanları düzeyinde yapılan ilk toplantıyla birlikte platformun çalışma ilkeleri ve kuruluş protokolü imzaya açıldı. MAİB'in sektörel derneklere gerçekleştirdiği ziyaretleri de içeren yoğun bir temas trafiğinden sonra protokole imza koyan 22 dernek, birlik, oda ve OSB 5 Kasım 2007'de İstanbul'da bir araya geldi ve platformun kuruluşunu ilan etti.

MSSP; makine sanayisi ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşması, AB entegrasyon sürecindeki sektörün yan sanayisi ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynamak, sektörel kuruluşları geniş ve demokratik bir katılımla bünyesinde toplayarak bir üst örgütsel birliktelik sağlanması için oluşturuldu.

MSSP'NİN ÜYELERİNE VERDİĞİ DESTEKLER

MSSP kurulduğu 2007 yılından bu yana üyelerine maddi destekler sağlıyor. Bu destekler sayesinde MSSP üyeleri sektörleriyle ilgi uluslararası toplantılara katılıyor ya da toplantılar düzenliyor. Ayrıca MSSP; AB üst dernek, federasyon ve konfederasyonlarına üye olan dernek, birlik, oda ve OSB'lere ilgili etkinlikleri takip etmesi için fon oluşturuyor. Bilimsel kongreler düzenlemek, yabancı uzmanlar tarafından verilmek üzere makine tasarımına yönelik eğitim kursları organize etmek, teknik yayın basmak, sektörle ilgili referans eserlerin, kaynak ve yayınların çevirilerini yapmak gibi çok sayıda faaliyet yürüten MSSP; makine sektörünün ortak platformu olarak faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor. Bu faaliyetlerle birlikte MSSP'nin federasyona dönüştürülmesi için de çalışmalar sürüyor.



MSSP'Yİ FEDERASYONA DÖNÜŞTÜRME ÇALIŞMALARI SÜRÜYOR

100. yılda 100 milyar dolar ihracat yapacağını taahhüt eden makine imalat sektörünün; derneklerini güçlendirip, örgütlenmesini kendi dinamikleriyle hayata geçen bir federasyonla tamamlaması ve küresel tepe örgütler içinde temsil yeteneğine kavuşması amaçlanıyor.

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun sektörün ilk federasyonuna dönüştürülmesine veya platform bünyesinden kurumsal bir üst örgüt doğmasına yönelik çalışmalar sürüyor. 21 Ocak 2013 tarihinde yapılan MSSP İstişare Toplantısı'nda Makine Federasyonu'nun (MAKFED) kuruluşu için önemli bir dönemeç geride kaldı. Kuruluş amacı, misyonu ve vizyonu çerçevesinde Makine Sanayii Sektör Platformu; bir taraftan alt sektörlerin örgütlenmesini teşvik ederken diğer taraftan üyesi bulunan kuruluşlara sağladığı proje ve etkinlik destekleri ile güçlenmelerine katkı yapıp, geniş tabanlı bir üst örgütlenmenin finansal alt yapısını oluşturmak gayreti içinde oldu. Bu süreçte, üyelerinin de yoğun katılımı ve desteği ile sektörel her faaliyetin içinde bulunarak, bunların bazılarını bizzat düzenledi. Karar organlarının yakınında oldu, komite ve komisyonlarda temsil edildi, tüzel kişiliğe sahip olmayan bir örgütlenme modeli ile azami faydayı sağladı, önemli bir lobi görevini yerine getirdi.

Sektörün bu en üst birlikteliğinin kurumsal bir yapıya kavuşması ihtiyacı kamudaki ve hatta yurt dışındaki muhataplarca ısrarla dile getirilirken, beklentiler en üst seviyeye ulaştı. Bu bağlamda Makine Sanayii Sektör Platformu'nun, sektörün ilk federasyonuna dönüştürülebilmesine veya platform bünyesinden kurumsal bir üst örgüt doğmasına yönelik hazırlık çalışmaları, İcra Kurulunca yürütülebilecek safhaları ile tamamlanma aşamasına geldi. En son 21 Ocak 2013 tarihinde yapılan MSSP İstişare Toplantı ile MAKFED'in kuruluşu için önemli bir dönemeç dönülmüş oldu.

MAKFED'İN KURULMASI SEKTÖRÜN ÖNCELİKLİ İHTİYAÇLARINDANDIR

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun federasyona dönüştürülmesi çalışmaları hızlandır. 21 Ocak 2013 tarihinde Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde yapılan MSSP Üyeleri ile İstişare Toplantısı'nda Makine Federasyonu'nun (MAKFED) kurulmasının sektörün öncelikli ihtiyaçlarından olduğu vurgulandı.

MSSP'YE ÜYE BİRLİK, ODA, DERNEK VE OSB'LER

AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ (AKDER)

AMBALAJ MAKİNECİLERİ DERNEĞİ (AMD)

ANADOLU UN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (AUSD)

ANADOLU ASANSÖRCÜLER DERNEĞİ (ANASDER)

ARAÇ VE ARAÇÜSTÜ EKİPMAN VE İŞ MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ (ARÜS-DER)

ASANSÖR VE YÜRÜYEN MERDİVEN SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ (AYSAD)

BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (BESİAD)

ELEKTRİKLİ VİNÇ İMALATÇILARI BİRLİĞİ DERNEĞİ (TEVİD)

ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (ENOSAD)

TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER)

İMES SANAYİ SİTESİ

İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSDER)

İKLİMLENDİRME, SOĞUTMA, KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSKİD)

İŞ MAKİNALARI MÜHENDİSLERİ BİRLİĞİ (İMMB)

KAZAN VE BASINÇLI KAP SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ (KBSB)

MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB)

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ÖNCÜ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (PAGDER)

SAĞLIK GEREÇLERİ ÜRETİCİLERİ VE TEMSİLCİLERİ DERNEĞİ (SADER)

TÜRK TARIM ALET VE MAKİNELERİ İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR)

TEKSTİL MAKİNE VE AKSESUARLARI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TEMSAD)

MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI (TMMOB-MMO)

SAKARYA İLİ 2.ORGANİZE SANAYİİ BÖLGESİ MÜTEŞEBBİSLERİ DERNEĞİ

TOBB MAKİNE SEKTÖR MECLİSİ BAŞKANLIĞI

TÜM ASANSÖR SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (TASİAD)

TÜM TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİ VE TEDARİKÇİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (TÜMDEF)

TÜRKİYE MERMER DOĞALTAŞ VE MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ (TÜMMER)

TÜRK POMPA VE VANA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (POMSAD)

MAKİNENİN KALİTE MARKASI: TURQUM

MAİB'in hayata geçirdiği TURQUM projesi Türkiye makine sektöründe markalaşma adına yapılan ilk çalışma oldu. Türk Patent Enstitüsü tarafından garanti belgesi olarak tescil edilen TURQUM sayesinde Türk makinelerine uluslararası pazarlarda duyulan güven gün geçtikçe artıyor.

Türk makinecilerinin uluslararası pazarlarda kalite imajını ve algısını güçlendirmek için oluşturulan TURQUM markası, satış sonrası hizmetleri geliştirmek, ürüne özgü garanti süreleri belirlemek ve firmaların kurumsallaşmasına katkı sağlamak için geliştirildi.

TURQUM'LU OLAN KAZANIR

MAİB'e başvuran firmaların çeşitli denetimlerden geçmesinin ardından hak kazandığı TURQUM markası üretici firmaların markalarının yanına monte edilerek değerlerine değer katmaktadır. İhracatı yapılan Türk makinelerinde güven ve kalite algısını pekiştirmek amacını güden TURQUM markasına sahip 26 firmaya her yıl yenileri eklenmektedir.

TURQUM markası, kalitesi ile olumlu yönde farklılık yaratarak yurt içi ve yurt dışı pazarlarda müşteri tarafından kolaylıkla tanınan, tercih edilen, kalitesi ve adresi belli, güvenilir ürün imajıyla ortak bir marka (logo) niteliği taşıyor. Bu markanın işleyiş mekanizması, sadece son ürünün test ve kontrolüne yönelik bir sistem olmayıp, aynı zamanda üreticinin tüm üretim sisteminin belli bir yeterlilik ve kalitede olmasını öngören tarafsız ve sistematik bir yaklaşımdır. TURQUM ürün uygunluk markasını taşıyan ürünler, makine sektöründe etkin bir kalite düzeyini garanti eder.

TURQUM MARKALI FİRMALAR

AKYAPAK MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ALFA MAKİNA KAZAN SANAYİİ A.Ş.
ÇAKMAK VİNÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ÇESAN YÜKSEK KALİTELİ ÇELİK SANAYİ A.Ş.
DALGAKIRAN BASINÇLI HAVA MAKİNALARI TİC. VE SAN. A.Ş.
DOĞUŞ VANA LTD. ŞTİ.
EKİN ENDÜSTRİYEL ISITMA - SOĞUTMA SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EKOMAK ENDÜSTRİYEL KOMPRESÖR MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş
ERENSAN ISI TEKNİĞİ SANAYİ ve TİCARET A.Ş
ERMAKSAN MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
GENÇ DEĞİRMEN SAN. TİC. AŞ.
GÖÇMAKSAN LTD. ŞTİ.
HİDROMEK HİDROLİK MEKANİK MAKİNE İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.
HİDROKON KONYA HİDROLİK MAKİNA SAN. LTD. ŞTİ.
ISISO ISITMA SOĞUTMA KLİMA SİSTEMLERİ İMALAT SAN.
KARMETAL SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
KM KÜMSAN VİNÇ SİSTEMLERİ A.Ş.
LAYNE BOWLER POMPA SANAYİ A.Ş.
MEKA BETON SANTRALLERİ İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.
NETMAK METAL MAKİNA SAN TİC LTD ŞTİ.
ÖZ-KAN MAKİNA ELEMANLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
TERMO ISI SİSTEMLERİ TİC. VE SAN. A.Ş.
ÜÇGE DRS. DEPO RAF SİSTEMLERİ PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş.
ÜNTES ISITMA KLİMA SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.
YILMAZ PVC VE ALİMÜNYUM İŞLEME MAKİNELERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

OSO İLE ORTAK SATIN ALAN KAZANIR

Makine İhracatçıları Birliği tarafından Türk makine sektöründe imalatçı-ihracatçı niteliğinde faaliyet gösteren firma ve temsilcilerin bir araya gelerek 2005 yılında oluşumunu başlattığı, bugün itibari ile imalat sanayisinde birçok sektörü kapsayan geniş tabanlı bir satın alma organizasyonu olan OSO, Türk sanayicisinin global arenada sürdürülebilir rekabet gücünü destekleyen saygın ve lider bir organizasyon olmayı hedefliyor.

OSO 2005 yılının ikinci yarısında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın desteği ile Makine İhracatçıları Birliği'nin (MAİB) öncülüğünde pilot proje olarak makine sektöründe imalatçı-ihracatçı niteliğinde faaliyet gösteren firma ve temsilcilerin bir araya gelerek oluşturduğu geniş tabanlı bir satın alma organizasyonudur. Türk İmalat Sanayi'sinde girdi maliyetlerinin yüksekliği temel sorunlardan biridir. Küçük, orta ve mikro ölçekli çok sayıda firmanın oluşturduğu dağınık bir yapıya sahip olan imalat sanayisinde uygulanamayan ölçek ekonomisi, yüksek seviyelerde seyreden girdi maliyetleri ile firmalarımızı karşı karşıya bıraktığından, imalatçı firmalar yurtdışı rekabette zorlanmaktadır. Oysa üreticilerin imalatlarını gerçekleştirmeleri için gerekli olan malzeme ve hizmetler konsolide edildiğinde ortaya çıkan miktarlar, tedarikçiler ile yan sanayinin anlamlı fiyat ıskontoları sunabileceği bir seviyeye yükselebilmektedir. Bu noktada çözüm üretecek bir proje olarak devreye sokulan OSO, imalat sanayisinin alımlarının tek bir merkezde toplanmasından elde ettiği yüksek pazarlık gücü ile girdi maliyetlerini minimize ederek, ölçek ekonomisine entegrasyonu sağlamada yardımcı bir mekanizma görevini üstlenmektedir.

KAZAN KAZAN STRATEJİSİ

OSO aynı zamanda, imalat sektöründeki değişimleri anında ortaklarına aktararak onlara, stratejilerini çevresel gelişmelere göre revize etme imkanı sağlayan ve teknolojik ilerlemeleri iş süreçlerine uyarlamalarını özendirerek geliştirilen bir bilgi portalı niteliğindedir. Her geçen gün hızla büyüyerek sektörde önemli bir cazibe merkezi haline gelen organizasyonumuzun firma ve dernek bazında ortak sayısı 2013 sonu itibariyle 100'ü aşmıştır.

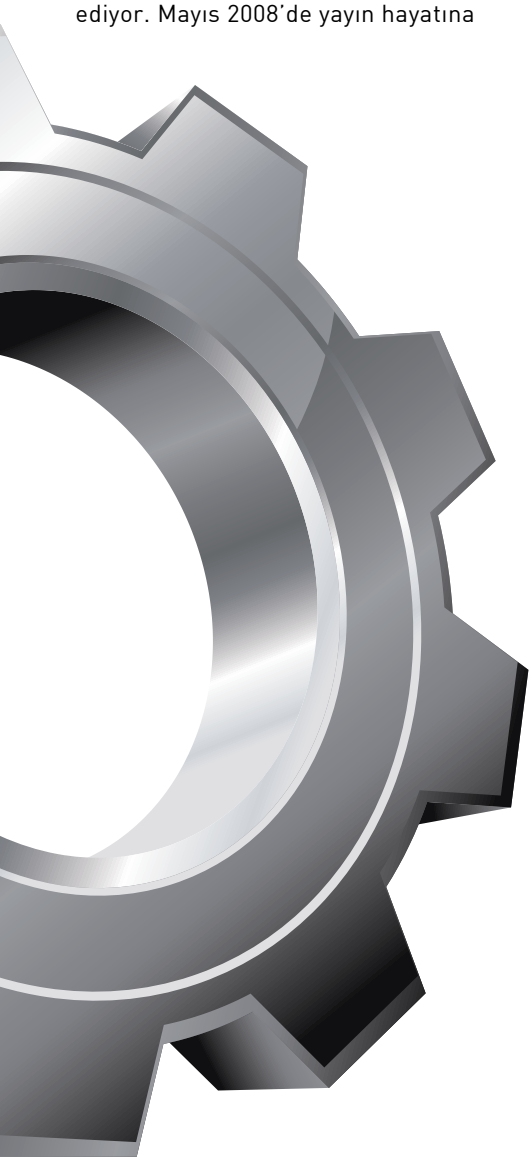
OSO sahip olduğu alt yapı ve tecrübeleri 2008 yılının ortalarına doğru, sadece makine ve imalat sektöründe değil, diğer tüm sektörlere de aktararak, yeni bir strateji ile üyelik sistemini başlatmış ve yine sektörünün önde gelen firmalarıyla 500'ü aşan üyelik portföyüne ulaşmıştır.

Temelde, ortaklarının teknik malzeme, üyelerinin ise hizmet kalemlerinden yararlanabildiği 30'u aşkın anlaşma 40'a yakın tedarikçi firma ile sistemde yerini almıştır. Bunun yanı sıra yeni tedarik kalemleri için yürütülen çalışmalar da devam etmektedir.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen ve gelişen satın alma portföyüne sahip olan OSO, ortakları, üyeleri ve tedarikçileri arasında kurduğu "kazan – kazan" stratejisi ve geliştirdiği yeni projeleri ile sağlayacağı faydalarla büyük ses getirmeye devam ediyor.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ARŞİVİ: MOMENT EXPO

Türk makine imalat sektörü gündeminde yer alan gelişmeleri, firma tanıtımları ve araştırma yazılarıyla beraber makine alt sektörlerini inceleyen kapak konuları, geniş bir yelpazede ele aldığı röportajları ve dikkat çeken makine tarihi çalışmalarıyla Moment Expo, her ay kesintisiz olarak sektörün buluşma noktası olmaya devam ediyor. Mayıs 2008'de yayın hayatına



başlayan Moment Expo altıncı yaşını geride bırakıyor. Birlik üyesi firmalara, kamu kurumlarına ve makine sektöru derneklerine her ay ücretsiz dağıtılan ve 7 bin 500 adet basılan dergimizin en önemli misyonu, yerli makine üreticilerini aynı yayın organında buluşturarak bir platform görevi görmektir.

68.SAYI YAYINLANDI

Moment Expo'da altı yıldır her ay birbirinden farklı kapak konularıyla makine üretiminin alt sektörlerine ışık tutuluyor. Bugüne kadar makine ihracatının gerçekleştiği 65 alt sektör hakkında bilgilerin yer aldığı kapak konularında yüzlerce firmanın görüşüne yer verildi. Ayrıca ihracat rakamlarından sektörün tarihine, ilgili dernek başkanlarının sektör değerlendirmeleri yer aldı.

150'DEN FAZLA FİRMA TANITILDI

Firma tanıtımlarında ise toplam 156 firma yer aldı. Okuyucularımızı bilgilendirmek adına gerçekleşen tanıtımlarımıza makine sektöründe faaliyet gösteren her alt sektörden önemli firmalar katıldı. Firmaların imalathanelerinden, yeni çıkan ürünlerine, yapılanmasından, gelecek hedeflerine kadar geniş bir yelpazede ilgili kişilerle sektör sorunları konuşuldu.
Problemlerin çözümü için alınması gereken tedbirler hakkında da beyin fırtınasının yaşandığı röportajlarımız okuyucularımızın ilgisini çekmeye devam ediyor. Türkiye'nin dört bir yayına dağıtılan ve internette de www.moment-expo.com web adresinde ziyaret edilebilen dergimiz, bugüne kadar on binlerce okuyucuyla buluştu.

MSSP ÜYELERİNİN SESİ OLDUK

Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye olan 30 üye kuruluş ile hem yüz yüze röportajlar gerçekleştirildi, hem de ilgili dernek, birlik ve sektörel kuruluşların haberlerine yer verildi.
İlk yıllarda MSSP üyeleri ile yaptığımız söyleşilerimiz özellikle son üç yıldır MSSP Focus başlığı altında genişledi. Ardından Yönetim Kurulu Başkanları ile görüşmeler gerçekleştirdik. En az üç yetkili ile yaptığımız bu yuvarlak masa sohbetlerimiz üç ana çerçevede gerçekleştirildi. Alanında uzman bir akademisyen, söz konusu sektörde önde gelen bir firmanın üst düzey yöneticisi ve derneğin yönetim kurulu başkanının da olduğu MSSP Focus başlıklı röportajlarımızda makine alt sektörlerinin sesini duyurduk. Son bir yıldır da yönetim kurulu başkanları ile söyleşilerimize devam ediyoruz. Makine sektör dergiciliğinde ilk kez gerçekleştirilen bu yöntemle her ay bir alt sektörde önemli isimleri karşı karşıya getirerek aynı zamanda işbirliği kurmalarını sağladık.

SEKTÖRÜN BİLGİ KAYNAĞI OLMAK İÇİN ÇALIŞTIK

Sektörde önemli isimlerin makalelerini yayınlandık. Ar-Ge ve inovasyon konusundan, Türkiye'deki laboratuvarlara kadar uzman kişilerin görüşlerini okuyucularımızla paylaştık. Merak edilen konular hakkında dokümanlar yayınlayarak yardımcı bir kaynak olma görevini üstlendik.

DÜNYA, İHRACATÇILARIN AYAĞINA GELDİ

Türkiye makine sektöründeki firmalar günümüzde yüzlerce ülkeye ihracat yapıyor. Dünya ticaretinde önemli ülkeleri ihracat ağına katan firmaların her daim yanında olduk. Moment Expo'da bugüne kadar 60 farklı ülkenin makine sektörünün tanıtımı yapıldı. Ülke tanıtımlarında üretim kapasitemiz ve ihracat rakamlarımızla söz konusu ülkenin ithalat rakamları araştırıldı. Hem bahsi geçen ülkeye ihracat yapmak isteyen firmalar için merak ettiği her şeyi öğrenebileceği, tablolarla rakamsal değerlerin anlatıldığı yazılar yayınladık, hem de her ay farklı ülkelerin tanıtıldığı yazılarda 300'ü aşkın firmanın görüşlerine yer verildi.

MAKİNE TARİHİNE BAKIŞ

Türk makine sektörü tarihinde, alanında ilkleri gerçekleştiren girişimciler ve mühendislerle vardır. Ancak bu isimleri ve ürettiği makineleri öğrenmek maalesef çok güç. Moment Expo ailesi olarak her ay hem Türkiye'den, hem de dünyadan insanlığın refahı için çok önemli teknoloji gelişmelerini sağlayan değerli isimleri araştırdık. Birbirinden ilginç başarı hikayelerinden makine tarihinde iz bırakan onlarca isim ve buluş araştırıldı. Her sayımızda makine tarihinde farklı bir dönemi aydınlatan yazılarımız, sektörde belge niteliğine ulaştı.
Üniversitelerde haber değeri taşıyan gelişmelerden, geleceğin girişimcileri ve makine mühendisleri olma yolunda ilerleyen minik öğrencilere, sektörün başarılı kadınlarının röportajlarında özel sektör ve kamu kurumlarının üst düzey yöneticileri ile röportajlara kadar çok sayıda haber yayınladık.
Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu'nun faaliyetlerini adım adım takip edip okuyucularımıza duyurduk. Okuyucularımızı makine sektöründe yaşanan tüm olaylardan haberdar ettik. 2014 yılında da 2013 yılında olduğu gibi makine üreticileri ve ihracatçılarının bilgilenmesi ve gelişmesi için Moment Expo ekibi olarak üzerimize düşen sorumlulukları eksiksiz olarak yerine getireceğiz.

TÜRKİYE
MAKİNE
TARİHİNE
İZ BIRAKANLAR
MAKİNE
moment
MAKİNE

MAKİNE HİKAYELERİ KİTABININ ÜÇÜNCÜSÜ GELİYOR

Türk Makine sektörüne 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren firmaların anlatıldığı "Makine Hikayeleri 50 +" kitabının ikincisi 2014 yılının ilk aylarında yayınlanacak. Makine Hikayeleri ile başlayan kitap serisi "Makine Hikayeleri 50+"nın ikincisinin yayınlanması ile üç kitaba ulaşacak.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından 2012 yılında yayınlanan ve büyük ilgiyle karşılanan "Makine Hikayeleri" kitabının devamı "Makine Hikayeleri 50+" sektörün beğenisine sunulmuştu. Makine Hikayeleri serisinin ikinci kitabı olan "Makine Hikayeleri 50+"da, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana Türk makine sektörüne hizmet vermiş firmaların hikayeleri işleniyordu. 2014 yılının ilk aylarında ise Makine Hikayeleri 50+'nın ikinci kitabı yayınlanacak. Mümkün olduğunca firma kurucularıyla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50+"nın ikinci kitabında firmaların başarıları, başarısızlıkları; mutlulukları, üzüntüleri; hayal kırıklıkları ve umutları öykü tadında okuyucuya aktarılıyor. İmkansızlıklar içinde var olma savaşı vermiş, var olmayı başarmış ve modern Türkiye'nin temellerini atmış bu firmaların hikayelerini okurken, kendi serüvenlerinizle özdeşleşen anılar da bulacaksınız.

İstanbul, Ankara, Konya, Bursa, İzmir, Manisa, Tekirdağ gibi farklı illerden 25 firmayla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50" yaklaşık 7 ayda tamamlandı. Kitabın hazırlık aşamasında, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren 94 firma ile irtibata geçildi ve görüşme talebini kabul eden ilk 25 firma ile proje hayata geçirildi. Dergimizle birlikte dağıtımı yapılacak olan "Makine Hikayeleri 50+"nın ikinci kitabu 7.500 adetlik ilk baskısıyla okuyucuların beğenisine sunulacak. "Makine Hikayeleri 50+" ikinci kitabı için röportajlar yapılırken video kayıtları da çekildi. Bu kayıtlardan bir belgesel oluşturulması planlanıyor. Geçtiğimiz yıl yayınlanan "Makine Hikayeleri 50+"nın birinci kitabı kısa sürede 2 baskı yaparak toplam 15.000 adet basılmıştı.

3 OCAK syf 29

Makine İhracatçıları Birliği, 3 Ocak tarihinde OAİB binasında Somali Heyeti'ni ağırladı. toplantıda Somali heyet temsilcileri Türk makine sektörü ile işbirliği yapmak istediklerini söyledi.

21 OCAK syf 32

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun federasyona dönüştürülmesi için atılan adımlar 2013 yılının başında hızlandı. 21 Ocak tarihinde Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde yapılan MSSP Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda Makine Federasyonu'nun (MAKFED) kurulmasının sektörün öncelikli ihtiyaçlarından olduğu vurgulandı.

19 MART syf 38

Makine Tanıtım Grubu (MTG) ile OstWestfalenLippe-Makine ve İnşaatçıları Birliği (OWL) yetkilileri 19 Mart günü İstanbul'da düzenlenen toplantı ile bir araya gelerek Türk ve Alman makine sektörlerinin işbirliğinin daha da geliştirilmesi için görüşmelerde bulundu.

26 MART syf 44

Almanya Baden-Württemberg Eyaleti Ekonomi Bakanı Dr.Nils Schmidt Türkiye gezisi kapsamında 26 Mart tarihinde Konya'yı ziyaret etti. Türkiye makine sektörünün gelişimi, işbirliği olanakları ile Makine Tanıtım Grubu (MTG) faaliyetleri ve Konya makine sektörü hakkında bilgiler aldı.

15 OCAK syf 30

Dördüncü kez düzenlenen "Duısburg-Essen Üniversitesi Göçmen Kökenli En Başarılı Mezunlar için Ödül Töreni" 15 Ocak 2013 tarihinde üniversitenin Essen kampüsünde gerçekleştirildi. Proje sponsorlarından olan Makine Tanıtım Grubu adına törene Sevda Kayhan Yılmaz katıldı.

22 ŞUBAT syf 34

Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından ülkemizin çeşitli şehirlerinde düzenlenen Makine Sektör Toplantıları'nın 2013 yılındaki ilk buluşması 22 Şubat'ta Bursa'da yapıldı.

21-24 MART syf 40

Makine Tanıtım Grubu ve birliğimiz, WIN Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuar'ında çeşitli etkinliklere imza attı. Fuarın ilk günü VDMA, Produktion NRW ve MTG ortaklığı ile "Robotik ve Otomasyon Sempozyumu" gerçekleştirildi. Ayrıca 34 firmadan 37 temsilcinin katıldığı Alım Heyeti organize edildi. MTG, "VIP Lounge" ile de yerli ve yabancı sektör temsilcilerini ağırladı, görüşmeler yaptı.

8-12 NİSAN syf 46

Dünyanın en prestijli endüstri fuarı olarak adlandırılan Hannover Messe'de geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine MTG rüzgarı esti. "8.000 makine üreticisi bir arada" sloganlıyla tasarlanan ilanlarda, Türk makinecilerine ulaşmak için en doğru adresin MTG olduğunu vurgulandı.

15-21 NİSAN syf 68

Hannover Messe'nin hemen ardından iş ve inşaat makineleri alanında dünyanın en önemli fuarı olarak değerlendirilen ve bu yıl Münih şehrinde düzenlenen Bauma Fuarı'na katılan MTG, Türk makinecilerinin uluslararası platformlarda sesi olmaya devam ediyor.

2-5 MAYIS syf 82

Pompa ve vana imalatçılarımız mayıs ayında önemli iki organizasyonla karşımızdaydı. Birincisi makine sektörünün gelişmesiyle birlikte ağırlık kazanacak olan bir ihtisas fuarı, Pawex 2013; ikincisi ise sektörün Ar-Ge ve inovasyon gücünü sergilediği 8. Kongre. POMSAD'ın öncülüğünde düzenlenen eşzamanlı bu iki büyük buluşma sektörün hedeflerine bir adım daha yaklaşmasını sağladı.

4 HAZİRAN syf 111

Almanya Saksonya Eyaleti Ekonomi Heyeti, Makine İhracatçıları Birliği ile Ankara'da bir araya geldi.

11 HAZİRAN syf 108

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Öğrenci Kulübü'nün her yıl "Fikrini Geleceğe Taşı" sloganıyla düzenlediği Yıldızlı Projeler Yarışması'na Makine Tanıtım Grubu (MTG) sponsor oldu.

26 NİSAN syf 78

Makine İhracatçıları Birliği Genel Kurulu 26 Nisan tarihinde düzenlendi. 2012 Çalışma Raporu ve Bilançosu ile 2013 Bütçe ve İş Programı oybirliğiyle kabul edildi.

3-8 HAZİRAN syf 104

Brezilya'da düzenlenen Feimafe Fuarı'nda yerini alan Makine Tanıtım Grubu (MTG), info standında ziyaretçileri Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

6-9 HAZİRAN syf 107

Win Metal İşleme Fuarı İstanbul'da düzenlendi. Alım heyeti organizasyonuyla fuarı ziyaret eden yabancı firma temsilcileri MTG standında ikili iş görüşmelerinde bulundu.

18-20 HAZİRAN syf 113

Makine Tanıtım Grubu (MTG) Hollanda'da yürüteceği tanıtım faaliyetlerinin yol haritasını oluşturmak, işbirliği yapabileceği kurumları belirlemek ve potansiyel sektörleri tespit edebilmek amacıyla görüşmelerde bulundu.

30 TEMMUZ
syf 118

Makine İhracatçıları Birliği tarafından 30 Temmuz tarihinde Çırağan Sarayı'nda düzenlen ve ev sahipliğini Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'ın yaptığı iftar davetinde, MAİB Yönetim Kurulu Üyeleri ekonomi yazarlarıyla biraraya geldi.

16-21 EYLÜL
syf 126

Dünyanın en büyük ve prestijli metal işleme teknolojileri fuarı EMO'ya katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG) "You are in good hands - Emin ellerdesiniz" sloganıyla sahnedeydi. Türk makinesine güven vurgusu yapan MTG etkinliklerinde, yabancı basın mensuplarına yönelik bir toplantı da düzenlendi.

7 EKİM syf 152

Ekonomi Bakanlığının desteğiyle, Eskişehir-Bilecik-Kütahya Seramik İş Kümesi (EBK) ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından düzenlenen "Yerli Seramik Makinesi Üretimi" toplantısı kapsamında, seramik sektörü üreticileri bir araya geldi.

26 EKİM syf 156

Makine İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen 2. Ar-Ge Proje Pazarı etkinliğinde ödüller sahiplerini buldu. "Sanayici, Girişimci, Akademisyen, Öğrenci ve Enerji Verimliliği" kategorilerinde dereceye giren toplam 17 proje sahibine ödülleri düzenlenen törenle takdim edildi.

13 EYLÜL syf 124

Makine İhracatçıları Birliği tarafından bu yıl ikincisi düzenlenecek olan "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin Danışma ve Değerlendirme Kurulu toplantıları 13 Eylül'de İstanbul'da gerçekleştirildi.

1 EKİM syf 150

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından Kocaeli'de düzenlenen Makine Sektör Toplantısı'nda sektörün sorunları ile çözüm önerileri ele alındı.

7-11 EKİM syf 153

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından gerçekleştirilen Milli Katılım Organizasyonu çerçevesinde, Çek Cumhuriyeti'nde 7-11 Ekim tarihleri arasında düzenlenen MSV 2013 Fuarı'na katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG), ziyaretçilerini Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

29 EKİM 1 KASIM syf 167

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) 29 Ekim-1 Kasım tarihleri arasında Rusya'da düzenlenen 12. Uluslararası Pompa, Kompresör, Vana Fuarına MTG'nin desteğiyle katıldı.

5-8 KASIM syf 168

Makine Tanıtım Grubu (MTG), 5-8 Kasım tarihleri arasında Stuttgart'ta düzenlenen metal işleme teknolojileri fuarı Blechexpo'da şehri MTG reklamlarıyla bezedi.

10-16 KASIM syf 180

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) ile 10-16 Kasım tarihleri arasında Almanya/Hannover'de gerçekleşen Agritechnica Fuarı'na katıldı.

25 KASIM syf 204

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından 25 Kasım'da Çorum'da düzenlenen Makine Sektör Toplantısı'nda, sektörün sorunları ile çözüm önerileri ele alındı.

3 ARALIK syf 208

OstWestfalenLippe Teknoloji Ağı (It's OWL), Dünya Ekonomi Gazetesi ve MTG işbirliğinde "Akıllı Teknik Sistemler" ihtisas forumu 3 Aralık'ta İstanbul'da düzenlendi.

6-8 KASIM syf 176

Makine Tanıtım Grubu (MTG) Bad Salzuflen/Almanya'da 6-8 Kasım tarihleri arasında düzenlenen FMB Fuarı'na, Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi AKDER, ENOSAD, PAGDER, TEMSAD, TARMAKBİR ve POMSAD yetkilileriyle birlikte katıldı.

21 KASIM syf 202

MTG, 21 Kasım tarihinde Almanya'nın Dortmund şehrinde düzenlenen "5. Kuzey Ren Vestfalya Türk Ekonomi Görüşmeleri" toplantısında, davetlileri Türk Makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

25-26 KASIM syf 206

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) tarafından 19'uncusu düzenlenen Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü etkinliğine katıldı.

4-7 ARALIK syf 210

Makine Tanıtım Grubu (MTG), 4-7 Aralık tarihleri arasında Endonezya'da 27. si düzenlenen Machinetool Indonesia Fuarında Türk makine üreticilerinin yanında yerini aldı.

GÜNDEM 2013

TARIM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BULUŞTU

Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR), İstanbul'da 9-12 Ocak tarihlerinde eşzamanlı düzenlenen Mekanizasyon Fuarı ve Tarımsal Mekanizasyon Zirvesi'nin organizatörleri arasında yer aldı.

Türk tarım makineleri sektörü Ocak ayında birbirinden değerli organizasyonlara imza attı. 9-12 Ocak tarihleri arasında kapılarını ziyaretçilere açan 7. Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı, bir kez daha sektörün buluşma adresi oldu. TÜYAP ve Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) işbirliği ile düzenlenen fuara; Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Türkiye Ziraat Odaları Birliği, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, Trakya Birlik ve KOSGEB destek sağladı.
300'den fazla firmanın katılımı ile TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuarda tarımsal mekanizasyon ve ilgili teknolojiler, traktör ve tarımsal mekanizasyon yan sanayi, su ve sulama teknolojileri, gübreler, tohum, organik tarım ekipman ve ilgili ürünler tek çatı altında sergilendi. 7. Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarıyla eş zamanlı düzenlenen 3. Hayvancılık, Ekipmanlar, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi Fuarı ile 3. Traktör ve Tarım Makineleri, Yan Sanayi ve Yedek Parçaları Fuarları da ziyaretçileri ile buluştu. Toplam 45 binden fazla ziyaretçinin ağırlandığı fuarlara 56 ülkeden 2 binin üzerinde profesyonel ziyaretçi ilgi gösterdi. Yurt içinden 76 ilden ziyaretçi çeken 7. Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı, tarım sektörü adına önemli bir ticari platforma dönüştü.

OAİB KOORDİNASYONUNDA ALIM HEYETİ DÜZENLENDİ

Türkiye tarım sektöründeki tüm teknolojik yeniliklerin aynı çatı altında sergilendiği fuar, tarım ekonomisi açısından önemli görüşmelere ev sahipliği yaptı. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği koordinasyonunda 7. Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı kapsamında 7-10 Ocak tarihleri arasında Alım Heyeti Programı düzenlendi. Cezayir, Mısır, Özbekistan ve Tunus'tan toplam dokuz firmanın temsilcileri söz konusu programa katıldı. Fuar süresince yabancı firma temsilcileri ile Türk firma temsilcilerinin ikili temaslarının ardından, yabancı misafirler fuara katılan firmaların stantlarını ziyaret ederek sergilenen ürünler hakkında ayrıntılı bilgi aldı.

ZİRVEDE İŞBİRLİĞİ İMKANLARI MASAYA YATIRILDI

7. Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı ile eş zamanlı olarak 10-11 Ocak tarihleri arasında ise TARMAKBİR, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinaları Bölümü ve TÜYAP işbirliğiyle 2. Avrasya Tarımsal Mekanizasyon Zirvesi düzenlendi. Başta Afro-Avrasya coğrafyasına dair olmak üzere dünyadaki mekanizasyon seviyesine ilişkin değerlendirmeler yapılarak, geliştirilen ve geliştirilmekte olan yeni teknolojiler hakkında bilgi alışverişi sağlandı. Zirve kapsamında pazar olanaklarının belirlenmesi amacıyla ülkeler arasında teknolojik ve ticari anlamda işbirliği imkanları ele alındı.
Dünya ölçeğinde tarıma dair gelecek senaryolarının oluşturulmasına yönelik teknik ve politik konular; katılımcı ülkelerin de destekleri ile farklı panellerde geniş katılımlı bir organizasyonla değerlendirildi. Zirve kapsamında düzenlenen dört farklı oturumda; "Tarım Makinelerinde Teknolojik Gelişmeler ve Gelecek Senaryoları", "Türkiye'de Tarımsal Mekanizasyon", "Tarım Makinalarında Sürdürülebilirlik", "Enerji ve Güvenlik, Tarım Makinelerinde Finans" başlıkları altında çeşitli sunumlar gerçekleştirildi.

SOMALİ HEYETİ, MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ'Nİ ZİYARET ETTİ

Makine Ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 3 Ocak tarihinde OAİB binasında Somali Heyeti'ni ağırladı. toplantıda Somali heyet temsilcileri Türk makine sektörü ile işbirliği yapmak istediklerini söyledi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'ni, Genel Sekreterlik binasında 3 Ocak 2013 tarihinde ABD'nin Ohio eyaletinde firması olan Somalili iş adamlarından oluşan 16 kişilik bir heyet ziyaret etti. Birlik'ten özel olarak toplantı talep eden heyet; Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Sekreter Yardımcı Vekili Esra Arpınar, TÜTEVSİAD Sanayici ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Aykut Açıkgöz, Dernek Genel Sekreteri Nurullah Yılmaz ve firma temsilcileriyle toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda Arpınar tarafından Birlik hakkında ön bilgi verildi ve ardından Türkiye'nin

dünya geneli makine ihracatı, ithalatı ile Somali ve Türkiye arasındaki makine ticaretini içeren bir sunum yapıldı. Somali heyeti, şimdiye kadar birçok farklı ürün grubundan ithalat yapan Somali'nin, makine ve aksamları ürün grubu için de Türkiye ile işbirliği geliştirmek istediğini belirtti. Toplantı; Türkiye ve Somali arasındaki ikili ticaret açısından önemli bir adım olarak değerlendirildi.

ODTÜ'DE USİMP ÇALIŞTAYI DÜZENLENDİ

Üniversite-Sanayi İşbirliği Başarılı Uygulamalar Çalıştayı 9-10 Ocak 2013 tarihinde ODTÜ Kongre Merkezi'nde gerçekleşti.

ÜSİMP, ODTÜ ve ODTÜ Teknokent işbirliğinde 09-10 Ocak 2013 tarihinde, ODTÜ Kültür Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen toplantıya 50 kadar farklı kurum ve kuruluştan yaklaşık 110 katılımcı yer aldı. Üniversite Sanayi İşbirliği–Başarılı Uygulamalar Çalıştayı'nda üniversite-sanayi işbirliği konusunda kurumsal birikim ve deneyimler paylaşıldı. Belçika Bilim-Teknoloji ile Yenilikçilik Ajansı (IWT) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Paul Lagasse'nin konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte, iki gün boyunca 25 bildiri sunuldu. Türkiye'de arayüz faaliyeti gören tüm yapıların ortak sorununun sürdürülebilirlik olduğu ve başarılı kurumların kendilerince yaptığı kurgularla kişi bağımlılığını en aza indirmeye çalıştığı belirtildi. Uzun yıllardır arayüz faaliyeti gösteren kurumlar, deneyimlerin boşa gitmemesi için çıkarılan derslerin paylaşılma zamanı ve önemli bir görev olduğunu vurguladı. Etkinlikte; başarılı olarak takdir edilen kurumların da geçmişteki başarısız ve sonuçsuz girişimleri ile bunlardan çıkardıkları dersler paylaşıldı.

MTG, ALMANYA'DA DA TÜRK ÖĞRENCİLERİN YANINDA

Dördüncü kez düzenlenen "Duısburg-Essen Üniversitesi Göçmen Kökenli En Başarılı Mezunlar için Ödül Töreni" 15 Ocak 2013 tarihinde üniversitenin Essen kampüsünde gerçekleştirildi. Proje sponsorlarından olan Makine Tanıtım Grubu adına törene Sevda Kayhan Yılmaz katıldı.

Almanya'da, göçmen kökenli ailelerden gelen gençler, eğitim alanında çeşitli zorluklarla başa çıkarken, bir yandan da önemli başarılara imza atıyorlar. Yılllar önce Almanya'ya işçi olarak gidenlerin torunları artık doktor, mühendis, üst düzey yönetici ve bilim insanı oluyorlar. Alman disiplini ve pratik Türk zekasını aynı potada eritmeyi başaran bu yeni jenerasyon en prestijli üniversitelerden mezun olarak iş yaşamına atılıyorlar. Dördüncü kez düzenlenen Duisburg-Essen Üniversitesi Göçmen Kökenli En Başarılı Mezunlar için Ödül Töreni, işte bu başarılı gençlerin motivasyonunu güçlendirmek ve gelecek nesilleri de yüreklendirmek için düzenleniyor. Ödül alan başarılı göçmen kökenli mezunlar, kendilerinden sonra gelen genç nesillere örnek ve ilham kaynağı olmaları ve farklı ülkelerden öğrencileri aynı potada toplaması vesilesiyle de proje büyük bir öneme sahip.

9 FARKLI ÜLKEYE 11 ÖDÜL

9 farklı ülkeden 11 mezunun ödül almaya hak kazandığı törenin açılışını Duisburg Essen Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ulrich Radtke yaptı. Törene Essen Büyükşehir Belediye Başkanı Reinhard Pass'ın yanı sıra Duisburg Belediye Başkanı, akademik siyasi ve ekonomik çevrelerden üst düzeyde katılım oldu. Toplantının açılışında Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz konuşma yaptı. Ödül töreninde, diğer hediyelerin yanı sıra başarılı mezunlara ayrıca 300'er euro para ödülü verildi.

Sizi tanıyabilir miyiz? Hangi bölümde, ne eğitimi alıyorsunuz?
Ben 1986 yılında Amasya'da dünyaya geldim. Henüz beş yaşındayken babamın işçi olarak çalışmaya başlamasıyla Almanya'ya geldik. Orta okuldan sonra 3,5 yıl kimya alanında meslek eğitimi aldım ve ardından bir sene çalıştım. Lise eğitiminden sonra Münster'de kimya mühendisliği (Bachelor) eğitimi gördüm. Duisburg-Essen Üniversitesi Kimya Bölümü'nde doktora eğitimimi sürdürüyorum.

Almanya'da nasıl bir yüksek öğretim sistemi mevcut?
Almanya'da eğitim standartları ve kalitesi oldukça yüksek. Alman üniversitelerinden alınan diplomalar Amerika, Kanada, Avustralya ve AB ülkeleri dahil tüm dünyada da geçerli. Bununla birlikte Almanya'da eğitim ücretsiz. Ülkemizde dört yıl olan lisans eğitimi, Almanya'da bölümlerin büyük çoğunluğu için üç yıl gibi bir süreyi öngörüyor. Öğrenciler bu sayede hem eğitim ve yaşam giderlerini bir yıl azaltıyor, hem de iş hayatına bir yıl erken başlıyor.

MTG'nin sponsor olduğu Duisburg-Essen Üniversitesi tarafından verilen ödülün amacı ve kapsamı nedir?
Bu ödül Duisburg-Essen Üniversitesi tarafından her fakültenin en iyi yabancı kökenli mezunlarına veriliyor. Türkiye,

Tunus, İran, Kosova, Vietnam, Polonya, Ukrayna, Rusya ve Kamboçya olmak üzere dokuz ülkeden 11 öğrenci bu ödülü aldı. Almanya'da bugün itibariyle sayıları 3 milyona yaklaşan Türk göçmen yaşıyor. Almanya'ya göçün 50. yılı geçenlerde çeşitli etkinliklerle hatırlandı. 1950'li yıllarda Türkiye'den Almanya'ya çalışmak için gelen ilk kuşak ve sonraki kuşak nispeten bizden çok daha fazla zorluk yaşadı. Bu yaşanan zorluklar doğal olarak Almanya'ya uyum sağlamada da belli problemleri beraberinde getirdi. Bugünün dünyasında artık geçmişten edinilen tecrübeler de göz önüne alınarak kültürler arası uyumun olabildiği en iyi şekilde hayatın her alanına yansıması için Almanya gerekli olan her türlü tedbiri almış görünüyor.

Almanya'da göçmen bir öğrenci olmak zorluklar içeriyor mu?
Özellikle dil eğitimine küçük yaşta katkı sağlanmaması benim kişisel olarak yaşadığım en önemli sorunlardan biriydi. Dilini bilmediğiniz ya da doğru düzgün bir şekilde konuşamadığınız bir ülkede ne kadar çaba gösterirseniz gösterin hayatın içinde yer alamıyorsunuz. Yabancı dışında yaşayan insanların, ait olduğu ülkeyi temsil etmek gibi üstlerinde taşıdığı bir misyon oluyor. Sizin ülkenize veya halkınıza, yaşadığınız yabancı ülkenin insanlarının bakışı çok da olumlu değilse bu durum sizin üzerinizden mutlaka bir karşılık buluyor.

Aldığınız bu ödülün size ne gibi katkılar sağlayacağını düşünüyorsunuz?
Ödül var olan bir başarının onaylanması ve takdir edilmesidir. Siz zaten başarılı bir bireyseniz bu başarıyı var olmak istediğiniz tüm alanlarda gösteriyorsunuz demektir. Bununla beraber ödüllerin çok yüksek bir motivasyon sağladığı da bir gerçek.

Almanya'ya 1950'li yıllarda misafir işçi olarak giden gurbetçi Türk işçilerin torunları artık gerekli uyum süreçlerini başarıyla geçmiş halde aldıkları nitelikli eğitimle tıptan mühendisliğe kadar birçok önemli meslek dalındaki başarılarıyla isimlerinden söz ettiriyor. Kazandığı ödül dolayısıyla Abdülselam Adem ile Almanya'daki eğitim sistemi ve yabancı öğrencilere sağlanan imkanlar gibi konu başlıklarını kapsayan bir söyleşi gerçekleştirdik.

MAKİNE FEDERASYONU KURULUŞ ÇALIŞMALARINDA SONA GELİNDİ

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun federasyona dönüştürülmesi için atılan adımlar 2013 yılının başında hızlandı. 21 Ocak tarihinde Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde yapılan MSSP Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda Makine Federasyonu'nun (MAKFED) kurulmasının sektörün öncelikli ihtiyaçlarından olduğu vurgulandı.

Türk makina imalatı sektörünün, diğer yan sektörler ile beraber gelişmesine katkıda bulunmayı, tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşturulmasında görev almayı, AB entegrasyon sürecinde makina sektörünün yan sanayisi ile birlikte hazırlanması ve rekabet gücünün geliştirilmesi ve aynı zamanda yürütülmesinde etkin, mesleki rol oynayarak bu alandaki örgütsel birlikteliği sağlamayı hedef alarak 2007 sonunda kurulan MSSP, kuruluş amaçlarından biri olan, sektörün ilk federasyonuna dönüşme yolunda önemli bir dönemeci geride bıraktı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde 21 Ocak tarihinde düzenlenen Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda, tüm paydaşlar, MAKFED'in kurulması için gerekli zeminin artık oluştuğunda, platform çatısı altında geçirilen 5 yılın, ortak düşünme ve çalışma kültürü açısından fevkalade önemli kazanımlar sağladığında birleştiler.

MAKİNE SEKTÖRÜ MAKFED'İN KURULMASI İÇİN HAZIR

Toplantının açılışında MSSP Başkanı Kutlu Karavelioğlu, platfomun 5 yıllık faaliyetlerini ve üyelerine verdiği destekleri özetleyen bir sunum gerçekleştirdi. OAİB önderliğinde, sektörün uluslararası sivil örgütlerde temsilindeki eksikliği de ortadan kaldırmak üzere kurulan platformun, 2007 yılından bu yana üyelerinin etkinliklerine önemli destekler sağladığını ifade etti. "Bir platform çatısı altında biraya gelişimiz, kendi segmentlerimiz için verdiğimiz mücadelede birbirimize destek olmak içindi; gücümüzü, bilgimizi birleştirmek, sektörümüzü daha hızlı kalkındırabilmek yolunda imkanlarımızı paylaşmak, dayanışmak isteğindendi; tek bir alt sektörün olgunlaşıp, örgütlenebilmesi bile zor iken, bunlardan birçoğunu bir araya getirip bir üst veya tepe örgüt oluşturabilmek, büyük çabalar, fedakar-

lıklar istiyor. Birlikte düşünme, birlikte çalışma, asgari müştereklerde buluşup, birlikte üretme kültürünü yeni yeni kazanmaya başlamış sektörümüzde, uzlaşmalar ve her şeyden önce uzunca bir süreç gerektiriyor. Bir federasyonun kurulup yaşatılması özveri istiyor, bundan imtina edemeyiz" dedi.

"HERKES ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMALI"

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran da sektörel sivil toplum kuruluşlarının önemine değinerek, makine sektöründeki bu eksikliğin MAKFED'in kurulması ile giderileceğini belirtti.

Dalgakıran, İhracatçı Birliği ve Makine Tanıtım Grubu'nun sektörün verimli ve kaliteli üretim yapması, uluslararası marka değerinin yükselmesi ve tanıtımı için yüzlerce faaliyete imza attığını; ancak güçlü bir sivil örgütlenme ile bu çalışmaların taçlandırılması gerekliğinin artık zorunlu olduğunu vurguladı. "Biz şu anda bir tepe örgütü olmayışının eksikliğini gidermeye çalışıyoruz; bu Birlik hepimizin, birlikte kurduk; ama tam bir sivil hüviyete sahip değil, yurtdışında yarı resmi algılanıyor; platformun da tüzel kişiliği olamıyor; uluslararası tepe örgütlerde temsil görevi yapılamıyor. Oysa bütün stratejiler orada belirleniyor; küresel bir oyuncu olacaksak bu zaafı ortadan kaldırmalıyız. Birliğimizi kurduğumuz gibi, federasyonumuzu da birlikte hayata geçireceğiz; herkes elini taşın altına koymalıdır" dedi.

MSSP Başkanlar Kurulu Toplantısı MAKFED'in kurulmasına ilişkin MSSP üyesi dernek, birlik ve sektör kuruluşları başkanlarının görüşlerini beyan etmeleri ile devam etti. Tüm üyeler MAKFED'in kuruluşu için tabandan büyük bir istek olduğunu ifade ettiler. Son bölümde MSSP 2013 yılı destek kriterleri ele alındı; üyeler, destek kapsamına alınmasında segmentleri adına yarar gördükleri faaliyetleri belirttiler; daha etkin görev yapabilmek üzere destek unsurlarının nasıl çeşitlendirilebileceği mütalaa edildi.

NEDEN MAKFED?

100. yılda 100 milyar dolar ihracat yapacağını taahhüt eden makine imalat sektörünün; derneklerini güçlendirip, örgütlenmesini kendi dinamikleriyle hayata geçen bir federasyonla tamamlaması ve küresel tepe örgütler içinde temsil yeteneğine kavuşması için MAKFED'in kurulması gerektiği belirtiliyor.

RAKAMLARLA MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU

30

Makine Sanayii Sektör Platformu 2012 yılı itibariyle toplam sayıları 30 olan dernek, birlik ve sektörel kuruluşu bünyesinde barındırmaktadır.

1,15 MİLYON TL

2008 yılından 2012 yılı sonuna kadar MSSP üyesi dernek ve birliklere 1 milyon 147 bin TL destek sağladı.

169

MSSP kuruluşundan bu yana üyelerinin başvuruları içerisinde 169 projeye destek vermiştir.

383 BİN TL

MSSP'in 2012 yılında üyelerine verdiği maddi destek toplamı 383 bin TL'dır.

%51

MSSP'nin üyelerine verdiği desteklerin toplamda yüzde 51'ini üst AB derneği üyelik aidatları (% 17,6), toplantılarına katılım destekleri (%17,6) ve fuar katılım destekleri (%15,7) oluşturuyor.

2013 YILININ İLK MAKİNE SEKTÖR TOPLANTISI BURSA'DA YAPILDI

Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından ülkemizin çeşitli şehirlerinde düzenlenen Makine Sektör Toplantıları'nın 2013 yılındaki ilk buluşması 22 Şubat'ta Bursa'da yapıldı.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve bünyesinde yer alan Makine Tanıtım Grubu (MTG), farklı şehirleri dolaşarak, sektörün sorunlarını ve beklentilerini ilk ağızdan dinlemeye, ilgili kurumlarla sektör temsilcilerini buluşturarak, bağlarını güçlendirmeye devam ediyor. Geçtiğimiz yıllarda onlarca şehirde düzenlenen toplantıların 2013 yılındaki ilk buluşması 22 Şubat'ta Bursa'da yapıldı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Ekonomist Can Fuat Gürlesel, TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı Başkan Yardımcısı Dursun Çiçek, KOSGEB Bursa Hizmet Merkezi Müdürü Ahmet Akdaş ve Eximbank Bursa Temsilcisi Yasin Okur'un konuşmacı olduğu toplantıya Bursa'da faaliyet gösteren çok sayıda makine firmasının yetkilileri de sorunlarını anlatmak ve bilgi almak için katıldı.

Toplantı, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu'nun açılış konuşması ile başladı. Ardından Eximbank, KOSGEB ve TÜBİTAK yetkilileri Bursa'da makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların yöneticilerine kurumları hakkında sunumlar yaparak, katılımcı firmaların sorularını yanıtladı.

"MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TEK İHTİSAS BİRLİĞİYİZ"

Türk makine sektörü, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve MTG hakkında katılımcılara bilgiler veren Karavelioğlu, geçtiğimiz yıllarda düzenlenen makine sektör toplantılarının amaçlarını anlattı. Sektörün sorunlarını, asıl temsilcilerinden, kendi evlerine konuk olarak dinlemek istediklerinin altını çizen Karavelioğlu; "Bu toplantılar sayesinde hizmetlerimizin ne yöne doğru gelişmesi gerektiğini de tahlil etmeye çalışıyoruz" dedi.

Karavelioğlu, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin Türkiye'de

makine ihracatı konusunda tek ihtisas birliği olduğunu hatırlattıktan sonra yurt içinde sektöre yönelik farkındalığı artırmak, yurt dışında Türk makine sektörünü tanıtmak ve markalaştırmak için kurulan MTG'nin düzenlediği bu sektör toplantıları ile makinecileri ilgili kurum temsilcileriyle buluşturarak bilgi almalarını sağladığını söyledi.

Makine sektörünün 2023 ihracat hedefine de değinen Karavelioğlu; "Türkiye'nin makine ihracatını 100 milyar dolara çıkaramazsak genel ihracatını 500 milyar dolara çıkarmamız mümkün değildir" diyerek Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin, MTG'nin ve dolayısıyla makine sektörünün üzerindeki yükün daha da arttığını sözlerine ekledi.

Makine sektörünün günümüzdeki üretimi ile 100 milyar dolara ulaşmasının zor

RAKAMLARLA BURSA MAKİNE SEKTÖRÜ

63

Makine sektöründe 1 milyon dolar üzerinde ihracat yapan firma sayısı 63.

%13

2012 yılında 13 milyar dolar kaydedilen toplam makine ihracatının yüzde 13'ü Bursa'dan yapıldı.

800

Bursa'da makine sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 800 firma bulunuyor.

1,7 MİLYAR DOLAR

Bursa'nın toplam makine ihracatı 1,7 milyar dolar.

%77

Bursa'da makine ihracatı yapan ilk beş firma Bursa'dan yapılan toplam makine ihracatının yüzde 77'sini oluşturuyor.

olduğu belirten Karavelioğlu; "Üretim altyapımızla aynı ürünleri üreterek bu rakama ulaşamayız. Daha pahalı ürünler üreterek kilogramı değil, değeri artırmalıyız" dedi.

"SAĞLIKLI VERİLERE ULAŞMAMIZ GEREKİYOR"

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin sektörel verilerin araştırılmasına önem verdiğini açıklayan Karavelioğlu, bu yönde çalışmaların sürdüğünü; ancak sektöre ait sağlıklı verilere ulaşılması için KOSGEB ve TÜBİTAK gibi kurumlardan da destek beklediklerini vurguladı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin bir araştırması neticesinde Türkiye makine sektöründe 5 bin Ar-Ge personelinin çalıştığını ve bunların 2 binin uzman, 400'ünün yüksek lisans ve doktora seviyesinde olduğunu tespit ettikleri söyleyen Karavelioğlu, bu verilerin teyit edilmesi ve detaylandırılması için diğer kurumların elinde olan bilgileri paylaşması gerektiğini belirtti. Makine sektörünün güçlenmesi ve ihracatının artması için yurt içinde ve yurt dışında faaliyetler düzenleyen MTG'nin 2013 yılında başka şehirlerde de toplantılar düzenleyerek yerel temsilcilerden sorunlarını ve beklentilerini dinlemeye devam edeceğini açıklayan Karevelioğlu, makine sektörünün gelişimine katkı sunabilecek kurum temsilcilerinin katılımının da artarak süreceğini sözlerine ekledi.

Kutlu Karavelioğlu: "Nadir ihtisas birliklerinden biriyiz. Sektörün tek birliğiyiz; sektörün kendi kurduğu birliğiz; ihtisasımız budur; diğer sektörlerin ihracatlarından maddi kaynak sağlamak kaygısı ile ilgimizi ve zamanımızı bölmüyoruz. Bizim sektörümüz kendine yeter."

İSKİD VE TASİAD İÇİN YENİ DÖNEM

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyelerinden İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) ile Tüm Asansör Sanayici ve İş Adamları Derneği (TASİAD) 2013-2014 dönemi yeni yönetim kurullarını belirledi.

İSKİD Genel Kurul Toplantısı

MSSP üyeleri İSKİD ve TASİAD'ın Genel Kurul Toplantıları İstanbul'da gerçekleşti. İklimlendirme ve asansör sektörünü temsil eden derneklerin üyeleri, yapılan seçimlerin ardından 2013-2014 yılları arası yönetim ve denetim kurullarını belirledi. İstanbul'da düzenlenen İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği'nin (İSKİD), Genel Kurul Toplantısı 21 Ocak tarihinde gerçekleştirdi. 11. Dönem Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilen Naci Şahin; üyeler ve davetlilere teşekkür ederek bayrağı devraldı. 130 kişinin katılımıyla gerçekleşen gecede İSKİD üyeleri, STK başkanları, onursal üyeler, sektörel basın ve sektör mensupları eşleriyle birlikte yer aldı. İSKİD'in geleneksel olarak iki yılda bir belirlediği yeni onursal üyeler bu sene Haluk Sevel ve Prof. Dr. Feridun Özgüç oldu. Kendilerine onursal üyelik plaketleri takdim edildi. Tüm Asansör Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (TASİAD) Genel Kurul Toplantısı ise İstanbul'da 26 Ocak tarihinde gerçekleşti. Toplantıda dernek yönetim kurulu asil ve yedek üyeleri ile denetleme kurulu asil ve yedek üyeleri oy birliği ile kabul edildi. 2006 yılından bu yana başkanlık görevini sürdüren Abdurrahman Aksöz'den sonra Levent Akdemir 2013-2014 Dönemi Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Faaliyet raporları hakkında üyelere bilgilerin verildiği toplantıda, derneğin gelecek dönem hedefleri belirlendi.

İSKİD 2013-2014 YÖNETİM KURULU

Başkan	: Naci Şahin (Friterm)
Başkan Vekili	: Levent Aydın (Panel Sistem)
Başkan Vekili	: Cem Savcı (Vatbuz)
Sayman	: Sedat Akiska (TeknoSA)
Üye	: Oğuz Aydoğdu (Alarko)
Üye	: Engin Hız (Arçelik)
Üye	: Bahadırhan Tari (AFS)
Üye	: Gülnur Onur (Eneko)

TASİAD 2013-2014 YÖNETİM KURULU

Başkan	: Levent Akdemir (Metroplast)
Başkan Yrd.	: Tayfun Şarlak (CentaDış Ticaret)
Genel Sekreter	: Ertan Koşar (CEO Asansör)
Muhasip Üye	: Hikmet Günar (Asmelsan Asansör)
Üye	: Abdurrahman Aksöz (Aksöz Asansör)
Üye	: Betül Yılmaz (Cersan Asansör)
Üye	: Sinan Yarar (Akımsanlift)

TASİAD Genel Kurul Toplantısı

MTG VE OWL YETKİLİLERİ İSTANBUL'DA BİR ARAYA GELDİ

Makine Tanıtım Grubu (MTG) ile OstWestfalenLippe-Makine ve İnşaatçıları Birliği (OWL) yetkilileri 19 Mart günü İstanbul'da düzenlenen toplantı ile bir araya gelerek Türk ve Alman makine sektörlerinin işbirliğinin daha da geliştirilmesi için görüşmelerde bulundu.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) ev sahipliğinde İstanbul'da 19 Mart tarihinde gerçekleştirilen MTG ve OWL işbirliği toplantısında Türk ve Alman makine sektörlerinin daha iyi pazar koşullarına nasıl ulaşabilecekleri istişare edildi. Her iki kurumunda karşılıklı sunumlar gerçekleştirdi ve işbirliği olanaklarının artması yönünde fikirlerini beyan etti. MTG Yönetim Kurulu Üyesi ve Almanya Proje Sorumlusu Sevda Kayhan Yılmaz'ın başkanlık ettiği toplantıya OWL Başkanı Hans-Dieter Tenhaef, Yönetim Kurulu Üyeleri Dr. Christoph von der Heiden ve Prof. Dr. Jochen J. Steil ile Dernek Müdürü Gerald Pörschmann katıldı. Ayrıca Makine Sanayii Sektör Platformu Üyesi ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu, İMDER Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Tuncer ve PAGDER

Makine Sektör Sorumlusu Burç Angan toplantı da yer aldı.

"AMACIMIZ ALMANYA'NIN MAKİNE İTHALATINDAN YÜZDE 5 PAY ALMAK"

Toplantının açılış konuşmasını yapan ve Türk makine sektörü ile MTG'nin Almanya faaliyetleri hakkında bir sunum gerçekleştiren Sevda Kayhan Yılmaz, Almanya'ya yönelik ticaret heyetleri, basın toplantıları, PR çalışmaları, fuar katılımları ve eyaletlere yönelik roadshow ve ticari gezi programları düzenlemeye devam ettiklerinin altını çizerek, MTG Yönetim Kurulu Üyeleri ve Birlik uzman kadrosu ile birlikte Almanya'da makine sektörümüzün etkinliğini artırmaya çalışıyoruz, dedi.

Tüm bu çabaların nedeni ise Almanya'nın en fazla makine ihracatı yaptığımız ülke olması değil diyen Yılmaz sözlerine şu şekilde devam etti: "MTG parter ülke olarak belirlediği Almanya ile birlikte tüm dünyaya makine satmanın yollarını ararken; aynı zamanda 2023 yılında Türkiye'nin Almanya makine ithalatındaki payını yüzde 5'e çıkarmaya çalışıyor."

MTG'NİN ALMANYA HEDEFLERİ

Ülkemiz potansiyeli düşünüldüğünde, Türk makine firmalarının Alman muhatapları ile yeni iş ortaklıkları kurmalarının her iki ülke açısından da önemine değinen Yılmaz, Almanya üzerinden üçüncü ülkelere ihracat yapmanın, her şeyden önemlisi de Almanya gibi bir ülke ile makine sanayi alanında çok yönlü ilişkileri geliştirmenin MTG'nin hedefleri arasında yer aldığını sözlerine ekledi.

Yılmaz, Türk ve Alman makine sektörlerinin işbirliklerinin daha da artması gereken yönlerini ise şu şekilde maddeledi: "Birincisi, Türk ve Alman firmalarının karşılıklı müşteri olmaları. İkincisi, yatırım imkanlarının araştırılması. Üçüncüsü, başka ülkelere yönelik ticari faaliyetlerde ortak hareket edilmesi. Dördüncüsü, her iki ülkede de makine sektörlerinin etkinliklerinin artırılması. Beşincisi ise ortak eğitim programlarının düzenlenmesi."

Nisan ayında düzenlenecek olan Hannover Messe 2013 için MTG'nin çok kapsamlı bir reklam ve etkinlik kampanyası düzenlediğinin de belirtildiği toplantı, OWL yetkililerinin sunumları ile devam etti. Ayrıca MSSP üyesi kurumların yetkilileri de kendi sektörlerine yönelik Almanya ile işbirliğinin geliştirilmesi yönündeki fikirlerini paylaştılar.

MTG, WIN FUARI'NDA YERİNİ ALDI

Makine Tanıtım Grubu ve birliğimiz WIN Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuar'ında çeşitli etkinliklere imza attı. Fuarın ilk günü VDMA, Produktion NRW ve MTG ortaklığı ile "Robotik ve Otomasyon Sempozyumu" gerçekleştirildi. Ayrıca 34 firmadan 37 temsilcinin katıldığı Alım Heyeti organize edildi. MTG, "VIP Lounge" ile de yerli ve yabancı sektör temsilcilerini ağırladı, görüşmeler yaptı.

WIN Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı 21-24 Mart 2013 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Montaj & Taşıma Sistemleri, Doğrusal Konumlama Sistemleri, Robot teknolojisi, Endüstriyel Görüntü İşleme Sistemleri, Kontrol Sistemleri, PLC, SCADA, Sensör ve Hareket Sistemleri (Aktuators), Endüstriyel PC'ler, Haberleşme, Ağlar ve Field Bus Sistemleri, Gömülü Sistemler, Ölçme ve Test Sistemleri, Endüstriyel Otomatik Bilgi Yakalama ve Tanımlama Sistemleri, Endüstriyel IT ve Yazılımlar, Lazer Teknolojisi, Endüstriyel Bina Otomasyon Sistemleri, Otomasyon Servisleri konularının işendiği fuarda 1.845 katılımcı yer aldı ve fuar yaklaşık 117 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

WIN Fuarı başta Ekonomi Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, TOBB, OAİB, KOSGEB ve VDMA olmak üzere 30'u yabancı, 83 kurum ve kuruluş tarafından destekleniyor.

Fuarın İlk günü VDMA, Produktion NRW ve MTG ortaklığı ile "Robotik ve Otomasyon Sempozyumu" gerçekleştirildi. Sempozyumda Türk ve Alman firmalarından yetkililer yaptıkları sunumlarda pazara sundukları ürünler ve sektör hakkında bilgi verdiler.

ALIM HEYETİ PROGRAMI

T.C. Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda ve OAİB Genel Sekreterliği organi-

zasyonunda 19 – 22 Mart 2013 tarihleri arasında WIN 1. Faz Fuarı ile eşzamanlı bir Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi. Söz konusu Alım Heyeti Programı'na Arnavutluk, Cezayir, Hırvatistan, Irak, İran, Karadağ, Özbekistan, Senegal, Sırbistan, Tunus ve Umman Sultanlığı'ndan 34 firmanın 37 adet temsilcisi katıldı.
20 Mart 2013 tarihinde İstanbul'da yabancı firma temsilcileri ile Türk firma temsilcilerinin birebir görüşme imkanı buldukları ikili iş görüşmeleri yapıldı.
21 Mart 2013 tarihinde yabancı konukların, Beylikdüzü TÜYAP Fuar Alanı'nda düzenlenen, WIN 1. Faz Fuarı'nı ziyaret etmeleri, sergilenen ürünler hakkında bilgi almaları ve Türk firma yetkilileri ile görüşmeleri sağlandı.

"SEKTÖRÜN İHRACATI SON 10 YILDA YEDİ KAT ARTTI"

Fuarın açılış töreninde konuşma yapan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı ve Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Serol Acarkan, Türk makine sektörünün dünya ölçeğinde önemli bir noktaya ulaştığının altını çizerek, sektörün ihracat hedefinin dünyada ilk 10, Avrupa'da ise ilk beş ülke arasında yer alabilmek olduğunu belirtti.
Makine ihracatının gelişimi adına çalışmalarını kararlılıkla sürdürdüklerini ifade eden Acarkan, özetle şunları söyledi: "18 yıldır kesintisiz düzenlenen

WIN Fuarları Türk endüstrisinin heyecanla beklediği en önemli organizasyonlar arasındadır. Her türlü yeniliğin bir arada ziyaretçilere sunulduğu bu fuar, Türk firmalarının da yabancı rakipleri karşısında gelmiş olduğu noktayı görme imkanı sağlayacaktır. Türk makine sektörü dünya ölçeğinde önemli bir noktaya ulaşmasından memnuniyet duyuyoruz. Makine imalat sanayi dünyada olduğu gibi Türkiye'nin sanayileşmesinin itici gücüdür ve ülkemizin gelişiminin temel taşı olmaya devam edecektir.
Türk makine sektörünün ihracatı son 10 yıl içinde yedi kat artarak 13 milyar dolar seviyesine ulaştı. 200 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektörümüz, 2012 yılında başlıca ihracat pazarları arasında yer alan Almanya, İngiltere, ABD, Fransa gibi dünyanın dev sanayilerine makine satabilen bir noktaya geldi. Makine ihracatında Türkiye 2001-2011 yılları arasında dünya genelinde 35'inci sıradan 27'nciliğe, Avrupa'da ise 18'incilikten 15'inciliğe yükselme başarısı göstermiştir. Şu ana kadar elde ettiğimiz ba-

şarılarda sektör firmalarının gayretlerinin etkisi büyüktür. Hedefimiz; dünyada ilk 10, Avrupa'da ise ilk beş ülke arasında yer alabilmektir. Özellikle yüksek teknolojiye sahip, yüksek katma değer ortaya koyan ürünlerle sektörümüzün gelişmiş ülkeler arasında yerini almasını amaçlıyoruz. Bu hedefler doğrultusunda TÜBİTAK ile işbirliğine büyük önem veriyoruz. Son yıllarda TÜBİTAK ile işbirliği yapan sektörler arasında makine imalatçıları açık ara öndedir. Makine sektörü destek programları ve Ar-Ge projelerinde yüzde 30'luk pay ile ilk sıradadır. Türkiye'nin 2023 yılı hedefi olan 500 milyar dolarlık ihracattan 100 milyar dolarlık kısmının, Türk makine sanayi tarafından gerçekleştirileceğine inanıyoruz. Gerek Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği gerekse de Makine Tanıtım Grubu olarak ihracata yönelik sorunları çözme adına kararlılıkla çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bu çerçevede uluslararası fuarlara katılım ve tanıtım faaliyetlerinin yürütülmesine önem verilmektedir. WIN Fuarı kapsamında da birliğimiz tarafından alım heyeti organizasyonu düzenlendi. WDMA ile düzenlediğimiz Otomasyon Sempozyumu'da sektörün bilgilendirilmesi açısından yaralı olacaktır. Gelişmiş sanayilere yönelik ihracat çalışmalarımıza bu tip fuar organizasyonların destek olmasını bekliyoruz."

MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ ÜRETİCİLER BİR ARADA

WIN Automation Fuarı kapsamında birçok yerli ve yabancı firma, 10 salon ile toplam 30 bin metrekarenin üzerinde kapalı alanda ürünlerini ziyaretçilere sunma fırsatı buldu. Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çin, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Güney Kore, Hindistan, Hollanda, Japonya, İspanya, İsviçre, İtalya, Portekiz, Polonya, Romanya, Tayvan, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen çok sayıda katılımcı firma fuarda boy gösterdi. Özellikle Almanya, Japonya, Güney Kore, ve İtalya ülke pavilyonlarıyla fuarda yer aldı.

FARUK AKSOY
İSDER GENEL SEKRETERİ

"İSDER'E DÜŞEN METREKARE ARTMALI"

Türk makine sektörünün 2023 yılındaki 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmesi için bu tip fuarlar çok önemlidir. Fuarlar ayrıca Türk makinesinin eksik yönlerini görmesi ve dünya pazarlarıyla ilişki kurması açısından da çok faydalıdır. 20 yıldır süre gelen WIN, makine sektöründe dünyanın en etkili fuarlarından biri. Geçtiğimiz sene fuarda 83 farklı ülkeden 2 bin 857 katılımcı yer alırken, fuarı 75 bin 699 kişi ziyaret etti. Fuara sadece 22 üye firma ile katılabildik. Bizim talep ettiğimiz fuar alanı 3 bin 500 metrekare olmasına rağmen sadece 2 bin 400 metrekarelik bir alandan faydalanabildik. Umarız önümüzdeki yıllarda İSDER'e düşen metrekare artar ve daha fazla üyeyle bu fuarda yer alırız.

ABDULLAH PARLAR
AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ
PROJE YÖNETİCİSİ

"FUAR İKİ YILDA BİR DÜZENLENMELİ"

WIN Fuarları Türkiye'nin hidrolik, pnömatik alanında faaliyet gösteren çok sayıda katılımcı firmanın bir araya geldiği önemli bir organizasyondur. Üyelerimizin yanında dernek olarak fuardaki yerimizi aldık. 72 üyemizi temsil ediyoruz. Bu yıl WIN Fuarı'na 15 civarında üyemiz katıldı. Nitelikli fuar organizasyonlarının sektöre etkileri tartışma götürmez. Fuarlar yapılırken düzenlendiği bölgenin yapısıyla birlikte, üreticilerin mevcut durumlarının da iyi tespit edilmesi gerekiyor. Temsil ettiğimiz üyelerimizin ağırlıklı görüşü WIN gibi kapsamlı organizasyonların iki yılda bir düzenlenmesi yönünde. Ayrıca fuar alanı açısından hala istenilen düzeyde değiliz ve bazen üyelerimiz fuarlarda kendilerine uygun bir yer bulamakta zorlanıyor.

OKAN ARAS ÜÇGE DEPO RAF SİSTEMLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ

"NİTELİKLİ ORGANİZASYONLARI DESTEKLİYORUZ"

WIN Fuarları'na 10 yıldır kesintisiz katılım göstermekteyiz. Organizasyon uluslararası ölçekte düzenleniyor olması nedeniyle de sektörde faaliyet gösteren firmalar için ayrı bir öneme sahip. Müşterilerimizle bir araya gelerek yeni ürünlerimizi kısa süre içerisinde sergileyebilmekten memnuniyet duyuyoruz. İnternetin yaygınlaşmasıyla fuarlara olan ilginin azalacağı yönündeki beklentinin doğru çıkmadığını düşünüyorum. Müşterilerle birebir temas kurmak, yeni sergilenen ürünleri müşterilerin görüp hissetmesi açısından fuarlar hala önemini koruyor. Firma olarak Türkiye'de düzenlenen nitelikli fuarları destekliyoruz, desteklemeyi de sürdüreceğiz. Fuarlarda mevcut müşterilerimize sektörde tüm gücümüzle varolduğumuzu gösteriyor ve yeni iş bağlantılarıyla potansiyelimizi arttırıyoruz. Ayrıca sektörel saygınlığımız açısından da yeni ürünlerle böyle bir ortamda bulunmak son derece önemli.

HAKAN AKÇALAR
MEKA PNÖMATİK
GENEL MÜDÜRÜ

"TÜRKİYE'DEKİ FUARCILIK ANLAYIŞI GELİŞİYOR"

Fuar organizasyonlarına sıklıkla katılıyoruz. WIN Fuarı'na birkaç yıldır ara vermiştik. Fakat bu sene piyasaya sunduğumuz yeni ürünlerimizi sergilemek amacıyla katılım gösterdik. Zaten yeni ürün sergilemeyecekseniz fuarlar sadece müşterilerinizle buluşma platformunun ötesine geçmiyor. Türkiye'deki fuarcılık anlayışı hizmet açısından gelişim gösteriyor. Fuar şirketleri gerek hizmet çeşitliliği gerekse katılımcıların niteliği ve niceliği açısından son yıllarda istenilen seviyeye yaklaştılar. Uluslararası ölçekte düzenlenen fuarlarımız hem Türk hem de yurtdışından gelen ziyaretçilerle iş kontakları kurma açısından son derce yararlı. Sektörün gelişmesine paralel olarak Türkiye'ye olan ilgi de artış gözlemliyoruz.

SERKAN KAYA
ERSE MAKİNE
SATIŞ MÜDÜRÜ

"ÜRETİM ARTIŞI OLUMLU YANSIDI"

Türkiye'deki nitelikli fuarlara katılarak firmamızı temsil ediyoruz. WIN Fuarı'na ikinci kez katıldık. Fuarlar sektörel iletişimi arttırma yönünde önemli girişimlerdir. Firmamız adına geçen yıl çok faydalı fuarlar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Özellikle çok iyi yurt dışı bağlantılar kurduk. Sektörün geneline hitap eden fuarlar firmamız açısından son derece faydalı. Son yıllarda Türkiye'de artan üretimle birlikte fuarlardan sağlanan yarar üst düzeylere çıkmaya başladı. Sektör profesyonellerinin bir araya geldiği bir platform olmakla birlikte yeni ürünlerin müşteriyle buluştuğu bir ortam. Fuarlar yapı ve nitelik açısından son derece gelişti. Yurt dışı fuarlara da katılan biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki Türkiye'de düzenlenen organizasyonların Avrupa'dakilerden hiçbir eksiği yok.

BADEN-WÜRTTEMBERG EKONOMİ BAKANI'NDAN MTG'YE İADEYİ ZİYARET

Almanya Baden-Württemberg Eyaleti Ekonomi Bakanı Dr.Nils Schmidt Türkiye gezisi kapsamında 26 Mart tarihinde Konya'yı ziyaret etti. Türkiye makine sektörünün gelişimi, işbirliği olanakları ile Makine Tanıtım Grubu (MTG) faaliyetleri ve Konya makine sektörü hakkında bilgiler aldı.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından 3-7 Aralık 2012 tarihleri arasında düzenlenen Baden-Württemberg Eyaleti Roadshow programı kapsamında Ekonomi Bakanı Dr.Nils Schmidt ile görüşülmüştü. Bu görüşmeler sırasında 2013 yılı Mart ayında Türkiye'ye geleceğini ve Konya makine sektörü ile MTG'nin faaliyetleri hakkında daha kapsamlı bilgiler alacağını belirten Ekonomi Bakanı 26 Mart tarihinde Konya'ya geldi. Ekonomi Bakanı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz eşlik etti. Ziyarete katılan 30 kişilik heyet çeşitli makine firmalarını gezerek Konya makine üretimi hakkında bilgi sahibi oldu. Geziye VDMA'nın Stuttgart yöneticisi Ulrich Hermani 'de katıldı.Aynı zamanda Sevda Kayhan Yılmaz Türk makine sektörünün ve MTG'nin faaliyetleri ile amaçlarını anlatan bir sunum gerçekleştirdi. MTG sunumunun referans olarak ilerleyen zamanlar da sürekli kullanacaklarını belirten Ekonomi Bakanı, MTG'nin işbirliği olanaklarını ve hedeflerini çok net bir şekilde ortaya koyduğunu belirtti.

Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden heyetin onuruna akşam yemeği organize edildi. Almanya'nın makine ithalatından yüzde 5 pay almayı hedefleyen MTG'nin partner ülke olarak belirlediği Almanya ile karşılıklı görüşmelerin her iki ülkede de süreklilik arz edeceğini toplantılarda altı çizilen konu oldu.

TÜRK TARIM SEKTÖRÜ KONYA'DA BULUŞTU

Tarım ve Hayvancılık sektörlerini bir araya getiren Konya Tarım 2013 ve Konya Hayvancılık 2013 Fuarları 12 Mart'ta yoğun katılımla gerçekleştirildi.

Konya 11'inci Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı (KONYA TARIM 2013) ile Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi Fuarı (KONYA HAYVANCILIK 2013) eş zamanlı olarak KTO-TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlendi. TÜYAP Konya Fuarcılık tarafından Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Derneği (TARMAKBİR) işbirliğiyle gerçekleştirilen organizasyona başta Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı başta olmak üzere birçok kurum ve kuruluş destek verdi.

70 BİN METREKARE SERGİLEME ALANIYLA YÜZDE 20 BÜYÜME

28 ayrı ülkeden bin 500 markanın temsil edildiği fuarın açılışında; Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Adalet ve Kalkınma Partisi Konya Milletvekili Hüseyin Üzülmez, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Tahir Şahin, Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Namık Köklüsoy, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Teke, İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürü Seyfettin Baydar hazır bulundu.
2013 yılında 70 bin metrekarelik sergileme alanına yayılan Konya Tarım-Hayvancılık Fuarları yüzde 20'lik bir büyüme kaydetti. 28 ülkeden bin 500 marka, 600 firma ve firma temsilciliğinin yer aldığı organizasyon, 39 ülke ve 75 farklı şehirden gelen ziyaretçilere ev sahipliği yaptı. Yurt içi ile yurt dışında gerçekleştirilen etkin tanıtım ve pazarlama faaliyetleri neticesinde Türk tarım sektörünün en önemli buluşma noktası haline geldi.

2012 yılında 30 ülkeden 590 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen etkinliğe bu yıl 28 ülkeden 500 firma ilgi gösterdi. Başta; A.B.D, Almanya, Arnavutluk, Azerbaycan, Belçika, Brezilya, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Çekoslovakya, Ermenistan, Fas, Gürcistan, Hollanda, Hindistan, Gana, Irak, İran, İrlanda, İspanya, K.K.T.C., Kazakistan, Karadağ, Kamerun, Libya, Makedonya, Mısır, Özbekistan, Senegal, Sırbistan, Slovenya, Pakistan, Romanya, Rusya, Tunus, Ürdün, Ukrayna ve Yunanistan gelen alım heyetleri ise fuar kapsamında katılımcılarla bir araya geldi.

SEKTÖRÜN TANITIMINA VE İHRACATA KATKI

Fuar süresince gerçekleştirilen çok sayıda etkinlik ve konferansın yanı sıra TÜYAP Konya bu yıl, 'Konya Sanayi Odası Avrupa İşletmeler Ağı' işbirliğiyle 'Uluslararası İkili Ticari İş Görüşmeleri' platformunu hayata geçirdi. Organizasyon çerçevesinde başta Avrupa olmak üzere, Latin Amerika ülkeleri, Ortadoğu, Kafkaslar ve Orta Asya Cumhuriyetleri'nden gelen yabancı konuklar fuar katılımcılarıyla bir araya getirilerek Türk Tarım sektörünün yurtdışı tanıtımına ve ihracatına da olumlu katkılar sağlandı. Ayrıca bu yıl ilk kez Konya Tarım 2013 Fuarı ile eş zamanlı hayvancılık ihtisas dalı olarak gerçekleştirilen Konya Hayvancılık Fuarı, 4 gün boyunca sektörden çok sayıda profesyonelin buluşma adresi oldu.

8000 TÜRK MAKİNECİSİ HANNOVER MESSE'DEYDİ

Dünyanın en prestijli endüstri fuarı olarak adlandırılan Hannover Messe'de geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine MTG rüzgarı esti. "8.000 makine üreticisi bir arada" sloganlıyla tasarlanan ilanlar, Türk makinecilerine ulaşmak için en doğru adresin MTG olduğunu vurgulandı.

www.turkischemaschinenindu
8000
MASCHINENBAUER
IN EINEM
VERBAND!
TURKEY TO SUCCESS
8000
MACHINE
MANUFACTURERS
ARE HERE!
www.turkishmachinery.gov.tr
8000
MACHINE
MANUFACTURERS
ARE HERE!
TURKEY TO SUCCESS
TURKISH MACHINERY
HALL: 5 / STAND: D-36
METROPOLITA
SOLUTION
Halle 1 / Hall 1
Entra

Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan Hannover Messe 8-12 Nisan 2013 arasında Almanya'da düzenlendi. "8.000 makine üreticisi burada" sloganı ile tasarlanan Makine Tanıtım Grubu(MTG) reklamları fuar süresince büyük ilgi topladı. reklamlar havaalanından başlayarak tramvaylar, fuar alanında reklam kuleleri, taksi durakları, billboardlar, fuar haritaları, shuttlelar, basın otobüsleri ile şehirde ve fuar alanında geniş yer buldu. MTG ayrıca, Almanya Başbakanı Angela Merkel ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in de katıldığı açılış seremonisine de sponsor oldu ve yine MTG'nin sponsor olduğu sigara salonunda da Türk içecekleri, fındığı ve fıstığı ikram edildi.

Fuara Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği'ni ve Makine Tanıtım Grubu'nu temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Adnan DALGAKIRAN, Başkan Yardımcısı Serol ACARKAN, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan YILMAZ, Ali EREN ve Ferdi Murat GÜL katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine sektörü ile ilgili VDMA, IHK Potsdam, IHK Chemnitz gibi kuruluşlarla yapılan toplantılara Yönetim Kurulu Üyeleri ve Makine Şube personeli katıldı.

MTG ile birlikte fuara Makine İmalatçıları Birliği (MİB), Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR), Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER), Endüstriyel Otomasyon ve Sanayiciler Derneği (ENOSAD), Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği (TEMSAD) de temsilcileriyle birlikte katıldı.

MTG'Yİ 40'IN ÜZERİNDE BASIN MENSUBU TAKİP ETTİ

10 Nisan 2013 tarihinde ise yaklaşık 35 yabancı ve Türkiye'den 6 ulusal basın

mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Basın toplantısının açılış konuşması Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından yapıldı, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgi veren bir sunum gerçekleştirdi.

OWL İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Basın toplantısında Kuzey Ren Vestfalya'da bir makine birliği olan Ostwestfalen Lippe Maschinenbau (OWL) ile de iki ülke arasında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik karşılıklı girişimlerde bulunulmasını içeren protokol de her iki tarafın yetkilileri tarafından imzalandı.

MTG'NİN KOKTEYLİNE YOĞUN KATILIM

Aşağı Saksonya Ekonomi Bakanı Olaf LIES, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karslıoğlu, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Hannover Ticaret Ateşeleri Kudret Ceran ve Esabil Yurdakul da MTG standını ziyaret ettiler. 11 Nisan 2013 tarihinde ise MTG standında Türk ve Alman misafirlerden oluşan yaklaşık 300 kişinin katıldığı bir kokteyl düzenlendi.

Türkiye, Hannover 2013 fuarına 235 firma ve toplam 8 bin 700 metrekare alan ile Almanya ve İtalya'dan sonra 3. sırada yer aldı.

1 Hannover Messe 2013 sırasında Aşağı Saksonya Ekonomi Bakanı Olaf Lies, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karslıoğlu, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Hannover Ticaret Ateşeleri Kudret Ceran ve Esabil Yurdakul MTG standını ziyaret ettiler.

1a

1b

1c

2a

2b

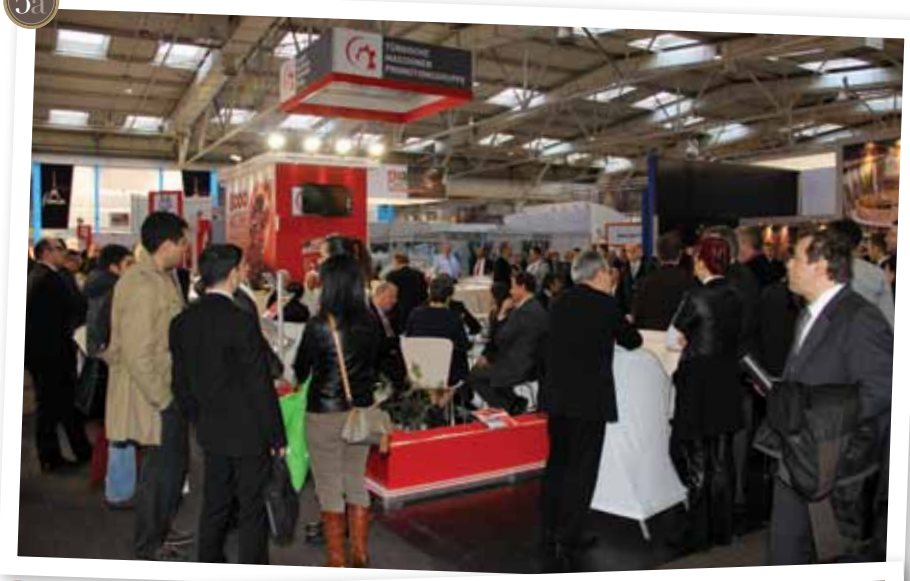
2c

2 10 Nisan 2013 tarihinde 35 yabancı ve Türkiye'den 6 ulusal basın mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından yapıldı, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz katıldı.

3 Kuzey Ren Vestfalya'da bir makine birliği olan Ostwestfalen Lippe Maschinenbau (OWL) ile iki ülke arasında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik karşılıklı girişimlerde bulunulmasını içeren protokol her iki tarafın yetkilileri tarafından imzalandı.

4 Türk makine sektörünün gelişimi hakkında Hannover Messe Fuarı'nda panel düzenlendi. Panel katılımcıları Türkiye'deki fırsatlar hakkında katılımcılara detaylı bilgiler sundular.

5a



5b

5c

5 11 Nisan 2013 tarihinde MTG standında Türk ve yabancı misafirlerden oluşan yaklaşık 300 kişinin katıldığı bir kokteyl düzenlendi.

MSSP'NİN 6 ÜYESİ HANNOVER MESSE'YE MTG STANDINDA KATILDI

Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi olan AKDER, ENOSAD, MİB, PAGDER, TARMAKBİR ve TEMSAD Hannover Messe 2013'e MTG standında katıldı. Üyelerinin üretimleri ve kaliteleri hakkında ziyaretçilere bilgi veren dernek ve birlik temsilcileri ile Hannover Messe'yi ve MTG'nin tanıtım faaliyetlerini konuştuk.

"MTG VE 225 TÜRK FİRMASI FUARI FETHETTİ"

LEVENT YONTAR
AKDER
EĞİTİM TEMSİLCİSİ

"Akder olarak temsil ettiğimiz hidrolik ve pnömatik sektörü açısından Hannover Messe'nin ayrı bir önemi var. Buraya dünyanın her yanından üreticiler ve alıcılar geliyor. Böyle bir fuarda üyelerimizi en iyi şekilde temsil ederek, üretim kabiliyetleri ve yetenekleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdik. Hidrolik konusunda ihtiyacı olan kişilerle üye firmalarımızın iletişim bilgilerini paylaştık. Bu fuardan öğrendiklerimizi üyelerimizle paylaşarak sektörün gittiği yönü özetlemeye çalışacağız."

"MTG'nin Hannover Messe'de düzenlediği tanıtım kampanyası sayesinde Türk makine sektörünün marka değeri yükseliyor. Havaalanından başlayan ve fuara ana girişine kadar süren MTG reklamları fuar içerisinde de devam ediyor. Sadece reklamlar ile değil basın toplantıları, ilgili kurumlar ile görüşmeler ve diğer etkinliklerle Türk makinecilerini en iyi şekilde temsil eden MTG bizlere gurur ve güç veriyor. MTG'nin etkinliklerinin yanı sıra 225 Türk firmasının fuarda stant açması makine sektörümüz ulaştığı seviyeyi de gözler önüne seriyor."

"MTG SEKTÖR DERNEKLERİNE GÜÇ VERİYOR"

SİBEL KIZILKAYA
ENOSAD SEKRETERİ

"Türkiye endüstriyel otomasyon sektörünü ve derneğimizi tanıtmak için MTG'nin desteği ile Hannover Messe'ye ilk defa katıldık. Fuar süresince görüştüğümüz yabancı konuklarımıza öncelikle Enosad'ın faaliyetlerini ardından ise üyelerimizin üretimlerini anlattık. Aynı zamanda katılımcı olan üye firmalarımızla görüştük. Onlardan öğrendiğime göre geçmiş yıllara göre katılımcı ve ziyaretçi sayısında ciddi düşüş varmış. Bu durum Avrupa'nın içinde bulunduğu durgunluktan kaynaklanıyor olabilir. Ancak Hannover Messe'de yer almak derneğimiz açısında çok değerli bir deneyimdi."

"MTG'nin uluslararası arenada yaptığı tanıtım kampanyalarının çok faydalı olduğu kanaatindeyim. Bu yıl Hannover Messe'de düzenlenen reklam kampanyası da bir çok yabancı firmanın dikkatini çekmiş durumda. Özellikle havaalanı bagaj teslim bölümündeki MTG reklamlarını çok beğendiklerini söyleyen iş adamları ile görüştüm. Bu tarz tanıtım kampanyaları sayesinde Türkiye makine ihracatında olumlu gelişmelerin olacağı düşüncesindeyim."

"2015 YILINDA PARTNER ÜLKE TÜRKİYE OLMALI"

ARTUN BÖLGEN
MİB TEMSİLCİSİ

"Hannover Messe'de bu denli ilgi göreceğimizi düşünmüyorduk. Yoğun ilgi karşısında şaşırdığımızı söyleyebilirim. Yüzlerce katalog dağıttık. Her gün onlarca ziyaretçi ile görüşme yaptık. Bizim açımızdan çok verimli bir fuardı. MTG'ye ve MİB'e ilginin bu denli yüksek olması sektörümüzün gelişimini gözler önüne seriyor. Özellikle şekillendirme ve kesme makineleri konusunda talepler aldık. Aynı zamanda yatırım için Türkiye'yi bir fırsat olarak gören firmalarla görüştük. Tüm bu olumlu gelişmeler Türk makine sektörünün geleceğine olan güvenimizi güçlendirdi."

"MTG Hannover Messe'de Türk makine sektörünü en iyi şekilde temsil ederek bir kez daha herkesin takdir topladı. Reklam kampanyasının bu denli yaygın ve göz alıcı olmasının yanı sıra düzenlenen MTG etkinliklerde ilginin Türk makineleri üzerine yoğunlaşmasını sağladı. "8.000 makine üreticisi burada" sloganı ile Nar görselinin çok uyumlu olması ise bir diğer başarı. MTG sayesinde partner ülke Rusya'nın dahi önüne geçtik. 2015 yılında partner ülkenin Türkiye olması gerektiğini düşünüyorum."

"NAR GÖRSELİ VE SLOGANI ÇOK UYUMLUYDU"

BURÇ ANGAN
PAGDER
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Hannover Messe makine endüstrisinin dünyadaki buluşma noktasıdır. Bizler de bu sahnede yer almak ve üyelerimizin tanıtımını yapmak için katıldık. Hannover Messe'ye sadece AB ülkelerinden değil dünyanın dört bir yanından alıcılar geliyor. Bu yönü ile emsalsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Fuarın ilk iki günü oldukça hareketsizdi. Ancak ilerleyen günlerde canlandı. MTG standına gelen ziyaretçilere plastik makineleri sektörümüz hakkında bilgiler verdik. Aynı zamanda üyelerimizin iş bağlantıları geliştirebileceği firmalarla görüşmelerde bulunduk."

"MTG'nin çok sıkı çalıştığını ve her ayrıntıyı hesaplandığını gözlemledim. Fuar süresince mükemmel bir ortamda çalıştık. Emeği geçen herkesi kutluyorum. "8.000 makine üreticisi burada" reklam sloganı ile nar görseli harika bir uyum içerisindeydi. Reklamların yaygınlığı da Türk makine sektörünün gücünü gösteriyordu. MTG'nin bu çalışmaları sayesinde Türk makinesinin kalite algısı hızlı bir şekilde yayılıyor. İhracat ağımızın gelişmesi için bu imajı yerleştirmemiz çok önemli. Bu yönü ile MTG sektöre çok değerli katkılar sunuyor."

"TANITIM KAMPANYALARINI AVRUPA DIŞINDA DA YAPMALIYIZ"

SELAMİ İLERİ
TARMAKBİR
GENEL SEKRETERİ

"Hannover Messe yapısı itibariyle tarım makineleri sektörünün yan sanayisini ilgilendiriyor. Fuara katılma sebebimiz de yan sanayimizdeki güncel gelişmeleri takip etmek ve üyelerimiz hakkında ziyaretçilere bilgi vermek. Bize bu imkanı tanıdığı için MTG'ye teşekkürlerimi sunarım. Geçmiş yıllara göre zayıf bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Global durgunluğun hala sürdüğü açıkça görülüyor. Daha çok satış yapma amacı taşıyan ziyaretçiler geldi. Almanya'ya direkt makine satmak yerine yan sanayi ürünleri ihracatına yönelmenin bizlere daha fazla fayda getirecektir. Almanya ile birlikte üçüncü ülkelere makine ihracat etmenin yollarını aramalıyız. MTG'nin bu yöndeki çalışmalarını çok olumlu buluyorum."

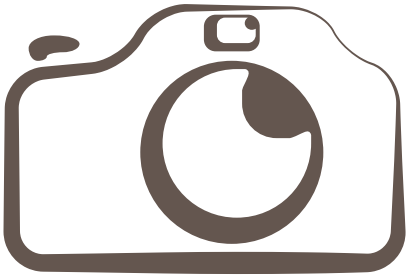
"MTG'nin Hannover Messe'deki reklam kampanyası ve düzenlediği diğer etkinlikler geçmiş yıllarda olduğu gibi çok başarılıydı. Ancak stant tasarımda hareketli mekanik nesneler kullanarak daha ilgi çekebiliriz diye düşünüyorum. Ayrıca Avrupa ülkeleri dışına çıkmanın zamanı bizce geldi. Bu tarz yaygın ve başarılı tanıtım kampanyalarını başka pazarlarda da görmek istiyoruz."

"8.000 MAKİNE ÜRETİCİSİ MTG SAYESİNDE BURADA"

AYHAN BALLI
TEMSAD
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Hannover Messe'de TEMSAD üyeleri temsil etmek için yerimizi aldık. Firmalarımızın ürettiği makineler hakkında ziyaretçilere bilgiler sunduk. Ayrıca sektörümüzle ilgili kurumlarla görüştük. TEMSAD olarak Hannover Messe'yi bir vizyon fuarı olarak tanımlıyoruz. Bu fuar firmalarımızın ne yöne doğru gelişmesi gerektiğini gösteriyor. Üretici olan her üyemiz Hannover Messe'yi mutlaka görmeli. Ancak buna imkan olmadığından dernek olarak edindiğimiz tecrübeleri üyelerimizle paylaşacağız. Ar-Ge'nin ve teknoloji üretmenin ne denli önemli olduğunu anlatacağız."

"MTG, Hannover Messe'de Türk makine sektörünü mükemmel bir şekilde temsil etti. Fuara, MTG çatısı altında katılmamız bizlere de büyük avantajlar sağladı. Katkısı geçenleri canı gönülden kutluyorum. Reklam kampanyasının ve stant tasarımın daha farklı olması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin stant içinde mekanik akşamlara sahip hareketli nesneler olabilirdi. Diğer taraftan MTG sayesinde gerçek anlamda 8.000 Türk makine üreticisi buradaydı. Çünkü MTG onları en iyi şekilde temsil etti ve tanıtımlarını yaptı."



HANNOVER MESSE FOTO ALBÜM

Hannover Messe'nin en yoğun bölgeleri olan ana giriş, konferans salonu meydanı ve metro istasyonuna giden yol üzerine konumlanan kulelerdeki MTG reklamları, fuar süresince dikkatlerin Türk makinelerine odaklanmasını sağladı.

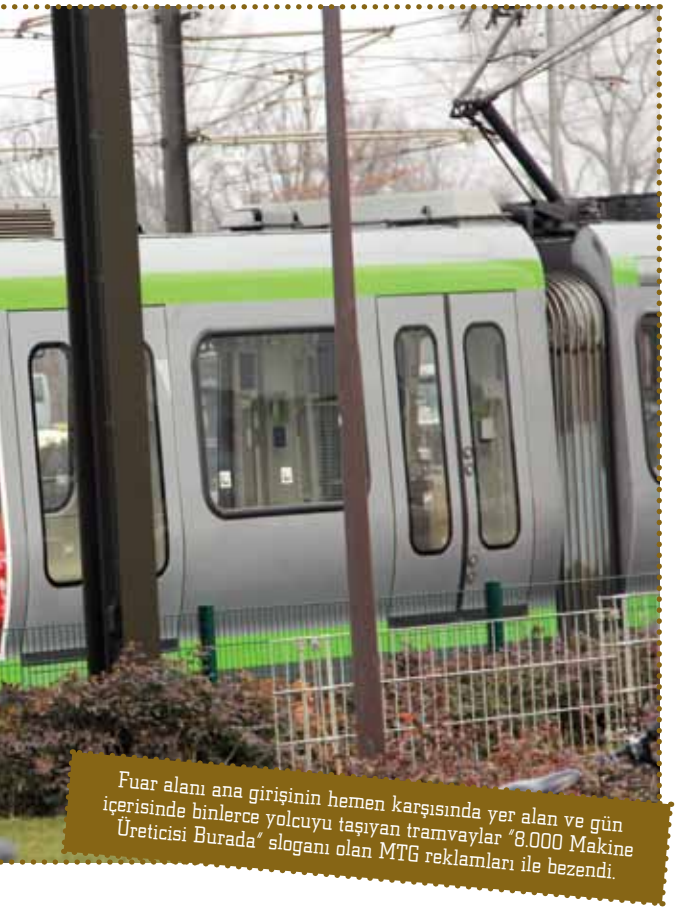
Fuar alanının çeşitli noktalarına dağıtılan küp ilanlar "8.000 Türk makine üreticisinin" MTG çatışı altında toplandığını katılımcı ve ziyaretçilere duyurdu.

Dünyanın en geniş fuar alanlarından birine sahip olan Hannover'de holler arası servis hizmeti veren otobüsler "8.000 Makine Üreticisi Burada" sloganı ile donatıldı.

Hannover Havaalanı dış hatlar bagaj teslim bölümündeki MTG ilanları dikkat çekti.

Fuar ana girişindeki taksi duraklarında da MTG reklamları vardı.

Binlerce ziyaretçinin tren istasyonundan fuar alanına ulaşmak için kullandığı "skywalk" olarak adlandırılan geçidinin girişine MTG ilanı verildi.



Fuar alanı ana girişinin hemen karşısında yer alan ve gün içerisinde binlerce yolcuyu taşıyan tramvaylar "8.000 Makine Üreticisi Burada" sloganı olan MTG reklamları ile bezendi.

Fuarı ziyaret eden basın mensuplarına özel servis hizmeti veren araçlara MTG çıkartmaları yapıştırılmıştı.

Hannover Messe'nin yerleşim planını gösteren ve ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtılan kağıtlarda MTG ilanları yer alıyordu.

HANNOVER MESSE'DE YİNE REKOR KIRDIK

Türkiye, Hannover Messe 2013'e 235 firma ve toplam 8 bin 700 metrekare alan ile katılarak, Almanya ve İtalya'dan sonra 3. sırada yer aldı. Türk firmaları ile Hannover Messe 2013'ü ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.

"HAVAALANINDAKİ KÜP İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ"

13. KATILIM

AYKUT SELÇUK
MİKROPOR YURTDIŞI SATIŞ TEMSİLCİSİ

"Bu yıl Hannover Messe'ye katılan ziyaretçi sayısının geçmiş dönemlere oranlara azaldığını gözlemledim. Ancak bu olumsuz bir durum yaratmadı. Standımızı ziyaret eden kişilerin çoğu profesyonel amaçlarla fuarı katılıyordu. Bu nedenle 2013'ü ziyaretçilerin niteliği açısından fuarın en kaliteli yılı olarak tanımlıyorum. Fuar sayesinde basınçlı hava sektöründe faaliyet gösteren firmamız, potansiyel müşterileriyle buluşma imkanına sahip oldu. Hannover Messe'de stant açmak mevcut müşterilerimizle güven tazelememizi da sağladı."

"MTG'nin nar konsepti ile tasarlanmış yaygın reklam kampanyası ilk olarak Hannover havaalanı bagaj teslim bölümünde dikkatimi çekti. Bagaj bantları üzerinde dönen küp ilanların çok etkili olduğu kanaatindeyim. Çünkü insanlar orada beklemek zorundalar ve bagajlara dikkatle bakarken MTG ilanlarını da görüyorlar."

"MTG REKLAMLARI YİNE ÇOK YAYGINDI"

13. KATILIM

ALP AĞACIK
AKDAŞ DÖKÜM PAZARLAMA SORUMLUSU

"Hannover Messe her zaman olduğu gibi firmamız açısından yararlı geçti. Standımızı ziyaret eden kişilerin profesyonel nitelik taşıması fuarın değerini artırıyor. Gelen sayısı az olsa dahi nitelik yönünden faydalı temaslar kurabiliyoruz. Fuarın diğer bir artısı ise müşterilerimizle görüşerek güven tazeleyebilmemiz. Aynı zamanda sektörümüzdeki son teknolojik gelişmeler Hannover Messe'de sergilendiği için kendimizi diğer firmalar ile karşılaştırabiliyoruz."

"Geçmiş yıllarda olduğu gibi Hannover Messe'de MTG rüzgarı esmeye devam etti. Havaalanı bagaj teslim bölümünden başlayan reklamlar, fuara gelen tramvaylarda, ana girişlerde ve fuar alanında her yana dağılmıştı. MTG'nin Türk makinesinin gücünü sergileyen bu tarz reklam faaliyetlerinin çok başarılı olduğunu düşünüyorum"

"RUSLARI KIZDIRDIK"

5 KATILIM

BAHADIR DEMİRCİ
FMC HİDROLİK
GENEL MÜDÜRÜ

"Hannover Messe Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise sayılı endüstri fuarları arasında yer alıyor. Geçmiş yıllara göre ziyaretçi sayısında azalma olsa da bu durum fuarın değerini düşürmedi. Çünkü gelen ziyaretçiler ne aradığını bilen kişilerden oluşuyor. FMC Hidrolik olarak bu fuara gelme amacımız, sıcak satış yapmak değil. Gelecek yıllar için yeni müşteri kanalları oluşturmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda var olan müşterilerimizle görüşerek güven tazeliyoruz. Hannover Messe hidrolik pazarının gittiği yönü gözlemlemek açısında da önemli fırsatlar sunuyor."

"MTG'nin Hannover Messe'de düzenlediği reklam kampanyası oldukça başarılıydı. Hem tasarım olarak hem de verdiği mesaj itibariyle herkesin ilgisini çekti. Özellikle partner ülke Rusya'nın bu kadar yaygın ve başarılı reklam kampanyası karşısında ezildiğini düşünüyorum. Bu nedenle kızmış olmalılar."

"SEKTÖRÜN GELİŞİMDE MTG'NİN PAYI ÇOK YÜKSEK"

4. KATILIM

CENGİZ ÖNAL
ZET REDİKTÖR
SATIŞ TEMSİLCİSİ

"Hannover Messe'de ciddi bir durgunluk vardı. Özellikle Kuzey Afrika, Güney Amerika ve Ortadoğu'dan gelen ziyaretçi sayısı çok azdı. Fuarın ilk iki günü kalabalıktı. Daha sonraki günlerde ise ziyaretçi sayısı çok azaldı. Bunun temel nedeni Avrupa'daki ekonomik kriz olabilir. Yine de gelen ziyaretçilerin ne aradığını bilen, nokta atışı yapan kişilerden oluşması bu fuarı değerli kılmaya yetiyor. Gelecek senelerde de Hannover Messe'ye katılmaya devam edeceğiz."

"Türk ekonomisi ve makine sektörü çok iyi bir noktaya doğru ilerliyor. Bu yükselişte MTG'nin de payı çok fazla. Havaalanından başlayıp, şehir içindeki otobüslerde ve metrolarda gördüğümüz MTG ilanları ile Hannover Messe'nin dört bir yanındaki Türk makinesini tanıtıcı reklamlar güzel ve faydalıydı. MTG'yi destekliyor ve tanıtım çalışmalarının artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz."

"MTG REKLAMLARI MARKA DEĞERİ YARATIYOR"

10. KATILIM

CENGİZ TİRYAKİOĞLU
ADÖKSAN
SATIŞ MÜDÜRÜ

"Hannover Messe geçmiş yıllara göre çok durgundu. Ziyaretçi sayısının azalmasın da Avrupa'da yaşanan ekonomik krizin etkili olduğunu düşünüyorum. Yabancı müşterilerimizle görüşmeler yapmamız açısından fuarın faydalı olduğunu söyleyebilirim. Ancak yeni müşteri kontakları kurma noktasında yetersizdi. Fakat yeni pazarlar bulmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Hannover Messe gibi makine sektörünün dünyadaki buluşma noktası olan bir fuarın gerilemesine üzüldük.

"Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin daha fazla olduğunu düşünüyorum. MTG'nin reklam kampanyaları da bu doğrultu da olduğu için tüm Türk makinelerinin marka değerini yükseltiyor. Aynı zamanda bu seneki MTG ilanlarının görselliği çok ilgi çekiciydi."

"PARTNER ÜLKE GÖLGEDE KALDI"

10. KATILIM

EREN GÜVEN
KLEMSAN
YURTDIŞI TEKNİK
SORUMLUSU

"Hannover Messe için 2013'ün en kötü yıl olduğunu söyleyebilirim. Bu fuara bir sefer daha katılacağız . Yine aynı vasatlıkta olursa ilerleyen yıllarda yer almayı düşünmüyoruz. Stant açmak yerine ziyaretçi olarak geleceğiz. Elbette ki Hannover Messe'yi çekici kılan bir çok özellik var. Bunlardan biri tüm dünyanın burada olması; diğeri ise müşterilerimize güven verme işlevi. Ancak stant açmadan da bunları sağlayabiliriz. Ziyaretçi sayısı ve kalitesindeki düşüş bizleri bu kararı almaya yöneltti. Umarım Hannover Messe'nin eski günlerindeki gücüne yeniden kavuşur."

"Almanya gibi makine teknolojisini yönlendiren bir ülkenin ev sahipliğinde yapılan Hannover Messe'de, MTG'nin yaygın reklam kampanyasını bu denli başarıyla yürütmesi bizleri gururlandırdı. Bu reklamlar sadece MTG'nin gücünü değil Türk makine sektörünün de gücünü gösteriyor. MTG'nin reklamları o denli fazlaydı ki partner ülke olan Rusya MTG'nin gölgesinde kaldı."

"MTG SAYESİNDE ÖZGÜVENİMİZ ARTIYOR"

5. KATILIM

İLKER AYDAN
SİSTAŞ ÇELİK DÖVME
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Ekonomik durgunluk global düzeyde hala devam ediyor. Fuarın katılımcı ve ziyaretçi sayısının düşmesi bunu kanıtlıyor. Demek ki taşlar hala yerine oturmadı. Ne zaman piyasaların hareketleneceğini tahmin etmek zor. Ancak Türkiye'nin bu süreçten karlı çıkabilmesi için kartlarımızı iyi oynamamız gerektiği aşikar. Ülke ekonomimiz açısında stratejik öneme sahip olan makine sektörünün desteklenerek teknoloji gelişimin devam ettirmesi gerekiyor."

"MTG'nin faaliyetleri sektörümüzün gelişimi adına çok değerli. MTG sayesinde hem yurt içinde hem de yurt dışında geniş kitleler Türk makine sektörünü tanıdı. MTG'nin, Hannover Messe'deki reklam kampanyası ve diğer çalışmaları Türk firmaları olarak özgüvenimizin artmasını sağlıyor. MTG güçlenerek yoluna devam etmeli."

"MTG BİZLERE GURUR VERİYOR"

12. KATILIM

İSMET AKKUŞ
KANCA MAKİNA
ALMANYA BÖLGESİ
GENEL MÜDÜRÜ

"Hannover Messe için 2013'ün oldukça durgun geçtiğini gözlemledim. Belki de bu fuarın iki yılda bir yapılmasının zamanı geldi. Hannover Messe'nin dünya çapındaki ekonomik durgunluğu ve aynı tarihlere denk gelen etkinlikleri dikkate alarak fuar takviminin yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Verimsiz geçen yılların ardından firmalar fuardan vazgeçmeye başlayabilir. Firmaların marka değerini yükseltme açısından çok faydalı olan Hannover Messe Fuarı, yeni müşterilere ulaşma açısından doğru adres olma özelliğini kaybediyor. Ekonominin canlanması ile fuarın etkinliğinin de artacağına eminim ancak bunun için beklemek gerekecek."

"MTG'nin Türk makinesini markalaştırmaya yönelik olarak uluslararası fuarlarda düzenlediği tanıtım kampanyaları bizleri gururlandırıyor. MTG reklamlarının çok yaygın olması ve görsel zenginliği de etkisini güçlendiriyor."

"REKLAMLARIN GÖRSEL ÇEKİLİĞİ ÇOK YÜKSEKTİ"

8. KATILIM

MEHMET FİLİZGÖK
ANADOLU DÖKÜM
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Hannover Messe'nin her yıl yapılması nedeniyle ziyaretçi sayısı azalıyor. Tek yıllarda her şey yolundayken, çift yıllarda ciddi düşüş yaşanıyor. Fakat 2013 tek yıl olmasına karşın katılımcı ve ziyaretçi sayısından memnun kalmadık. Beklentilerimizin altındaydı. Fuarın iki yılda bir yapılmasının daha iyi olacağını düşünüyorum. Aynı zamanda başka makine fuarları ile çakışması da Hannover Messe'nin verimini azaltıyor. Fuar organizatörlerinin bu konuya eğilmesi gerekiyor. Hannover Messe'nin daha fazla kan kaybetmemesi için bazı önlemler alınması lazım."

"MTG'nin reklam kampanyalarının ve diğer etkinliklerinin Türk makine algısını yurtdışı pazarlarda kuvvetlendirdiğini ve sektöre büyük kazanımlar sağladığını düşünüyorum. Özellikle bu yıl Hannover Messe'deki ilanların görsel çekiciliği çok yüksekti. Hemen göze çarpan ve mesajını veren reklamların tasarlanması çok yerinde olmuş."

"HANNOVER MESSE'YE DAMGAMIZI VURDUK"

1. KATILIM

MEHMET SEVGİLİ
SİSTEM TEKNİK
SATIŞ MÜDÜRÜ

"Hannover Messe makine sektöründeki yeni teknolojileri takip etmek için en doğru adres. Rakiplerimizin durumunu görme ve kendimizi tartma imkanını da bu fuar sayesinde bulabiliyoruz. Geçmiş yıllarda Hannover Messe'ye ziyaretçi olarak geliyorduk. Fakat 2013'te katılımcı olarak yerimizi aldık. Beklentilerimizin çok altında bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Uluslararası ziyaretçi sayısındaki düşüş bizleri şaşırttı."

"Bu sene MTG'nin tanıtım kampanyaları ve 200'ün üzerindeki Türk firmasının katılımı ile Hannover Messe'ye damgamızı vurduk. MTG'nin reklamlarını fuarın her yanında gördük. Bagaj teslim bölümündeki ilan çalışmalarından etkilendik. Ayrıca fuar alanındaki kuleler ve küp ilanlar ile otobüs giydirmeleri çok başarılı oldu. Bu reklamların fuar süresince ziyaretçi ve katılımcıların ilgisini çektiğine eminim."

"MTG, FUARIN HER YANINDAYDI"

5. KATILIM

MESUT KURTÖZ
KURTMAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Hannover Messe'nin katıldığımız fuarla arasında bir numara olduğunu söyleyebilirim. Geçmiş yıllara göre ziyaretçi sayısında azalma olsa da sakin ama verimli bir fuar geçirdik. Standımızı ziyaret edenlerin çoğu potansiyel müşteriydi. Aynı zamanda Avrupa pazarındaki müşterilerimizle birebir görüşme fırsatı bulmamızda bu fuarın önemini artırıyor. Müşterilerimize buradayız ve her şey yolunda mesajı veriyoruz. Aslında güven tazeliyoruz. Marka bilinirliliğimizi artırmak, istikrarlı ve gelişen bir firma olduğumuzu göstermek için Hannover Messe'ye gelecek yıllarda da katılmaya devam edeceğiz."

"MTG'nin Hannover Messe 2013 için düzenlediği reklam kampanyasının çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Fuar alanına gelmeden önce ve fuar alanı içerisinde birçok noktada MTG reklamları ile karşılaştık. Hem ülkemiz hem makine sektörümüz açısından çok faydalı ve gurur verici bir çalışma olmuş."

"MTG, SEKTÖRÜ BİRLEŞTİRİYOR"

12. KATILIM

NUR ÇABUK
EMAS
İHRACAT OPERASYON SORUMLUSU

"İhracat odaklı büyüyen ve stratejilerini bu yönde geliştiren bir firma olarak Hannover Messe'yi çok önemsiyoruz. Yeni ülkelere açılmak için 2013 yılında da fuardaki yerimizi aldık. Ancak aşağı doğru giden ivme ile yine karşılaştık. Bunun sinyallerini geçmiş katılımlarımızda da gözlemlemiştik. Fakat bu sene profesyonel ziyaretçi sayısındaki düşüş daha fazlaydı. 61 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak farklı seçenekleri düşünmeye başladık. Bu durum hem Almanya hem de bizler açısından çok kötü. Umuyorum ki ilerleyen yıllarda fuar hareketlenmeye başlayacaktır."

"MTG, Türk makine üreticilerini bir araya toplayan üst yapılanmadır. Hannover Messe'de kullanılan '8 Bin Türk Makine Üreticisi Burada' sloganı da bunun göstergesidir. Sadece reklam kampanyası ile değil, makine sektörümüzdeki dernekleri de Hannover Messe'ye getirmesi çok yerinde ve başarılı olmuş. Emeği geçenleri kutluyorum."

"MTG, TÜRK MAKİNELERİNİN İMAJINI GÜÇLENDİRİYOR"

25. KATILIM

ORHAN METİN
PARSAN
METAL İŞLEME KOORDİNATÖRÜ

"Dünya piyasalarında geleceğe ilişkin güvensizlik söz konusu. Hannover Messe'de bu tedirginlikten etkilenmişe benziyor. Oldukça sakin ve geçmiş yıllara göre verimsiz bir fuardı. Burada olmanın elbette ki faydalarını görüyoruz. Müşterilerimizle ilişkilerimizi geliştiriyoruz. Aynı zamanda rakiplerimizin yeni çıkardığı ürünler varsa bunları inceliyoruz. Fakat yeni kontaklar kurmak için hala Hannover Messe'nin doğru adres olup, olmadığı konusunda kafalarımızda soru işaretleri var. Dünya piyasalarındaki tedirginlik hafiflerse fuarın eski günlerine kavuşacağını düşünüyorum."

"MTG'nin bu tarz fuarlarda düzenlediği tanıtım kampanyaları makine sektörümüzün imajına önemli katkılar sunuyor. Ancak MTG'nin çabaları tek başına yeterli değil. Firmaların bir yanlışı tüm doğruları silebiliyor. Bu noktada firmalara da büyük sorumluluk düşüyor."

"KALİTEMİZİ ALMANLARA ANLATMALIYIZ"

1. KATILIM

SALİM ARKER
CELKA HİDROLİK
YURTDIŞI SATIŞ SORUMLUSU

"Marka değerimizi yurt dışı pazarlarda daha da güçlendirmek istiyoruz. Bu nedenle Hannover Messe'ye katıldık. Pazarda bizde varız dedik. Fuarın ziyaretçi sayısı az olmasına karşın çok profesyonel alıcılar ile temas kurma şansı yakaladık. Aynı zamanda var olan müşterilerimizle görüşerek onların gözündeki yerimizi sağlamlaştırdık."

"Türk makine sektörünün kalite seviyesi ve üretim kapasitesi son yıllarda ciddi oranda yükseldi. Bu başarımızı Almanya başta olmak üzere tüm Avrupa'ya anlatmamız gerekiyor. Hannover Messe gibi bir dünya sahnesinde MTG'nin yapmış olduğu reklam kampanyaları elbette ki çok etkili oluyor. Fakat bu reklamların daha ziyade son kullanıcıya yönelik olmasının ve kalitemiz ile üretim kabiliyetlerimizin anlatılmasının gerektiğini düşünüyorum."

"MTG, TÜRK MAKİNESİNİN GÜCÜNÜ DÜNYAYA GÖSTERDİ"

1. KATILIM

SEDAT KOLAD
VESA MAKİNE
FİNANS VE SATIŞ MÜDÜRÜ

"Araştırmalarımız neticesinde Hannover Messe'nin firmamız açısında verimli geçeceğini düşünerek fuara katıldık. Bu kararı vermiş olmaktan dolayı da çok memnunuz. Çünkü bu fuarın profesyonel ziyaretçi kitlesi çok fazla. Kuru bir kalabalıktansa, tenha ama ne aradığını bilen müşterilerle temas kurmanın daha faydalı olduğunu düşünüyorum. Firmamız açısından başarılı bir fuara imza attık. İlerleyen yıllarda da Hannover Messe'ye katılmayı planlıyoruz."

"MTG reklamları havaalanından başlıyor, metro ve tramvay hatlarında devam ediyor, fuar ana girişindeki dev kulelere ve fuar alanı içindeki küplere ve otobüs giydirmelerine kadar uzanıyordu. Bu çapta yaygın bir kampanya, Türk makinecilerinin gücünü dünyaya gösterdi. Ayrıca MTG giydirmesi olan otobüslerin fuar bitimiyle birlikte şehir merkezine inmesi de ayrıca önemli bir artıydı."

"MTG'Yİ HAYRANLIKLA İZLİYORUZ"

5. KATILIM

TOLGA KAYNAR
DİRİNLER - LUPAMAT
SATIŞ MÜDÜRÜ

"Hannover Messe bu yılda dünyanın her noktasından gelen makine üreticileri ve alıcıları için çekim merkezi oldu. Bu fuarın temel özelliği makine sektörünü tek çatı altında buluşturmasıdır. Firma olarak, geçmiş yıllarda olduğu gibi bu tablonun içinde yerimizi aldık. Müşterilerimizle görüşmenin yanı sıra yeni ihracat kanalları açmak için irtibatlar kurduk. İhracat odaklı büyüyen ve stratejilerini bu yönde geliştiren bir firma olarak, Avrupa pazarında ve dünyanın farklı noktalarında yaygınlaşma çabası içerisindeyiz. Hannover Messe 2013, amacımıza ulaşmak için önemli fırsatlar sundu."

"MTG'nin Hannover Messe reklam kampanyasını ve diğer faaliyetlerini hayranlıkla izledik. Geçmiş yıllarda olduğu gibi ülkemize duyduğumuz güveni artıran MTG, gururlanmamızı da sağladı. Emeği geçen herkesi kutluyorum."

"PARTNER ÜLKE TÜRKİYE SANDIK"

2. KATILIM

VOLKAN SAĞLAR
EURO İSTANBUL İMALAT
SORUMLUSU

"Balkan ülkelerine tesis kuran bir firmayız. Amacımız, Avrupa pazarına da açılmak. Bu nedenle Hannover Messe'ye katılıyoruz. Alman ve Rus firmaları ile çeşitli kontaklar kurduk. Görüşme sayısı ve niteliğinden oldukça memnun kaldığımızı söyleyebilirim. Ancak fuarda bir durgunlukta gözlemledik. Hem hacim yönünde hem de ziyaretçi sayısında bir daralma var. Global ekonomik yavaşlamanın Hannover Messe'ye etkisi olduğu çok açık.

"Fuara geldiğimizde partner ülke Türkiye sandık. Hatta bazı yabancı konuklarımız 'Bu sene partner ülke siz misiniz?' diye sordular. MTG'nin reklam faaliyetleri işte bu denli etkili oldu. MTG'nin reklam çalışmaları sayesinde fuara gelen insanlar olumlu yönde etkileniyor. Türk makinesinin kaliteli olduğuna dair izlenimlerle ülkelerine dönüyorlar. Sektörümüze bundan daha büyük bir katkı sunulamaz."

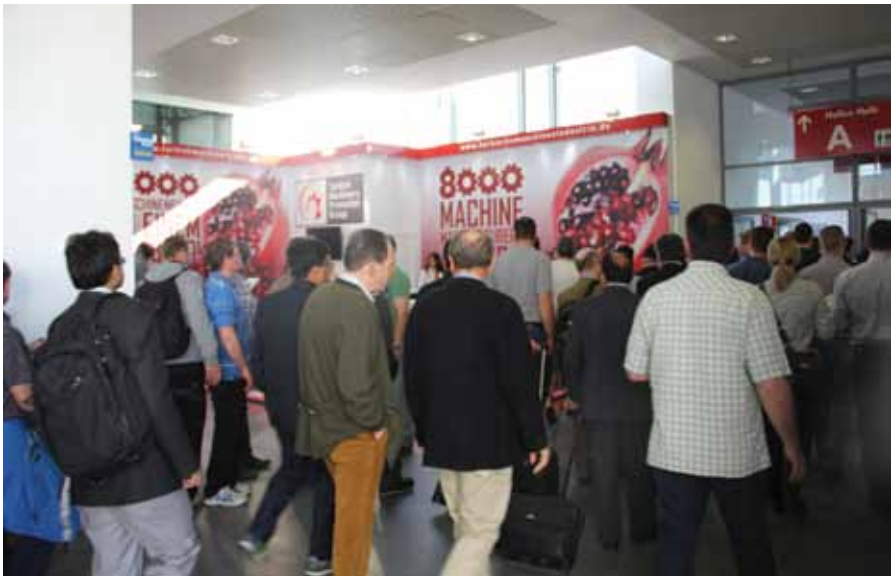
MTG, NİSAN AYINDA İKİNCİ KEZ DÜNYA SAHNESİNE ÇIKTI

Hannover Messe'nin hemen ardından iş ve inşaat makineleri alanında dünyanın en önemli fuarı olarak değerlendirilen ve bu yıl Münih şehrinde düzenlenen Bauma Fuarı'na katılan MTG, Türk makinecilerinin uluslararası platformlarda sesi olmaya devam ediyor.

İş ve inşaat makineleri sektörünün en önemli fuarı olarak nitelendirilen ve üç yılda bir düzenlenen Bauma Fuarı'na katılan MTG, tanıtım çalışmaları, basın toplantıları ve fuarın en kalabalık noktasında yer alan info standı ile ilk katılımı olmasına karşın dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.
Dünyanın en önemli inşaat makine ve teknolojileri fuarı Bauma'ya 57 ülkeden 3 bin 400 firma katıldı. Fuarda 124 firma ile yer alan Türkiye, en fazla katılım yapan 5'inci ülke oldu. Bu yıl 30'uncusu yapılan fuara Türk firmalarının katılımı yüzde 50 arttı.

FUARIN ANA GİRİŞLERİNDE MTG İLANLARI YER ALDI

Dünyanın lider iş ve inşaat makineleri fuarı olan Bauma 15-21 Nisan 2013 arasında Almanya'da düzenlendi. "8.000 makine üreticisi bir arada" sloganı ile tasarlanan MTG reklamları fuarın en kalabalık bölgelerine yerleştirildi. Fuar lavabolarının aynalarında da MTG reklamları yer aldı. Münih Havaalanı dış hatlar terminali bagaj teslim bantları üzerinde dönen MTG'nin küp şeklindeki reklamları da büyük ilgi topladı.



BİNALİ YILDIRIM MTG STANDINI ZİYARET ETTİ

MTG'nin Almanya tanıtım faaliyetleri kapsamında çeşitli görüşmelerin gerçekleştiği söz konusu fuarda, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Munih Başkonsolosu Kadir Hidayet Eriş, Münih Ticaret Ataşeleri Cevdet Baykal ve Ismet Salihoğlu da MTG standını ziyaret ettiler.

Fuara Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu'nu temsilen Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz ve Ferdi Murat Gül katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine sektörü ile ilgili VDMA, IHK Munih, IHK Nuremberg, BDI Bavaria, Inverst in Bavaria gibi kuruluşlarla yapılan toplantılara Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı.

MSSP ÜYESİ İKİ DERNEK MTG STANDINDAYDI

MTG ile birlikte fuara Makine İmalatçıları Birliği Proje Yöneticisi Abdullah Parlak ve Araç ve Araç Üstü Ekipman Üreticileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat katıldı.

BASIN TOPLANTISINA İLGİ YOĞUNDU

16 Nisan 2013 tarihinde ise yaklaşık 15 yabancı basın mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Basın toplantısına Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ve Ferdi Murat Gül katıldı. Sevda Kayhan Yılmaz, basın mensuplarına Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgi veren bir sunum gerçekleştirdi.

Münih Havaalanı dış hatlar terminali bagaj teslim bantları üzerinde MTG'nin küp şeklindeki reklamları yer aldı.

Fuar alanındaki MTG standının stratejik konumu ziyaretçilerin dikkatini Türk makinecilerine yöneltti.

Lavabo aynalarına yapıştırılan MTG ilanları.

Bauma Münih Fuarı'nın kuzey ve güney girişlerinde MTG'nin küp ilanları yer aldı.

"MTG, YÖNETİCİLERİNİ TEBRİK EDİYORUM"

ABDULLAH PARLAR
AKDER
PROJE YÖNETİCİSİ

"Bauma Münih iş ve inşaat makineleri sektörünün dünyadaki buluşma noktasıdır. Bizler de bu sahnede yer almak ve üyelerimizin tanıtımını yapmak için katıldık. Bauma Münih'e sadece AB ülkelerinden değil dünyanın dört bir yanından alıcılar geliyor. Bu yönü ile emsalsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Fuarın ilk günleri hareketsiz geçmiş olsa da ilerleyen günlerde canlandı. MTG standına gelen ziyaretçilere sektörümüz hakkında bilgiler verdik. Aynı zamanda üyelerimizin iş bağlantıları geliştirebileceği firmalarla görüşmelerde bulunduk."

"Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin daha fazla olduğunu düşünüyorum. MTG'nin reklam kampanyaları da bu doğrultu da olduğu için tüm Türk makinelerinin marka değerini yükseltiyor. Aynı zamanda bu seneki MTG ilanlarının görselliği çok ilgi çekiciydi. Bu doğru çalışmalarından ötürü MTG yöneticilerini tebrik ediyorum."

"DERNEĞİMİZ İÇİN MTG'NİN DESTEKLERİ ÇOK DEĞERLİ"

BURHAN FIRAT
ARÜSDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Arüsder olarak temsil ettiğimiz araç üstü ekipman sektörü açısından Bauma Münih'in ayrı bir önemi var. Buraya dünyanın her yanından üreticiler ve alıcılar geliyor. Böyle bir fuarda üyelerimizi en iyi şekilde temsil ederek, üretim kabiliyetleri ve yetenekleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdik. Araç üstü ekipmanlar konusunda ihtiyacı olan kişilerle üye firmalarımızın iletişim bilgilerini paylaştık. Bu fuardan öğrendiklerimizi üyelerimizle paylaşarak sektörün gittiği yönü özetlemeye çalışacağız."

"MTG'nin dünyanın önde gelen fuarlarına katılımları sayesinde Türk makine sektörünün marka değeri yükseliyor. Havaalanından başlayan ve fuar ana girişine kadar süren MTG reklamları fuar içerisinde de devam ediyor. Sadece reklamlar ile değil basın toplantıları, ilgili kurumlar ile görüşmeler ve diğer etkinliklerle Türk makinecilerini en iyi şekilde temsil eden MTG bizlere gurur ve güç veriyor. MTG'nin etkinliklerinin yanı sıra sektör derneklerine verdiği destekler de makine ihracatçıları için büyük önem taşıyor."

"BAUMA MUNICH'E MTG'NİN KATILIMI ÇOK ANLAMLIYDI"

FARUK AKSOY
İMDER – İSDER
GENEL SEKRETERİ

"Bauma Münih Fuarı 570 bin metrekarelik alanı ve 3 bin 700 katılımcı firmasıyla her alanda dünyanın en büyük fuarı. Türkiye makine sekörü olarak mutlaka içinde olmamız gereken bir fuar. İmder Bauma ile destek anlaşması yapan 3 tane ülke derneğinden birisi. Bizim kendi fuarımız ya da fuar şirketimiz yok ama desteklediğimiz fuarlar var. Yalnız bu açıdan bakıldığında Bauma yetkililerine verdiğimiz destek çok önemli. Fuar ile 6 senedir iletişimimiz var. Geçen sene burada bir Türkiye konferansı verdik. Ekonomi Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destek oldu. Dünyada 50 ülke içerisinde en çok katılımı olan beşinci büyük ülke olduk. Burada Türkiye'den firmaların, ürünlerin katılması demek aynı anda gösteri yapabilmek demek."

MTG ile dünyanın her yerinde fuarlara katılıyoruz. Brezilya'da Kore'de Çin'de, İtalya'da, Fransa'da, Almanya'da beraber çalıştık. MTG ilk kez bu fuarda yer aldı.. MTG için bir başlangıç olarak tanımlanabilir. Önümüzdeki dönemde yer gök Türk makineleri ile donanacak ve tanıtılacak şekilde burada olacağız. Bunun en güzel örneklerini Hannover'de gördük. MTG Bauma'da da aynısını yapabilir.

"MTG, REKLAMLARI DİKKAT ÇEKİCİYDİ"

1. KATILIM

ÇAĞLAR ÇELİKBİLEK
AKON HİDROLİK PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Bayimiz olmayan ülkelerde yeni bayilikler bulmak için Bauma Münih Fuarı'na katıldık. Aslında Türkiye'deki makine fuarlarına da bayiler geliyor. Fakat bu fuarın avantajı daha yaygın bir yapıya sahip olması. Dünyanın her kıtasından gelen müşteriler Bauma Münih'i cazip kılıyor. Ayrıca firmamızın prestiji açısından da bu fuarda yer almamız çok önemliydi. Sadece katılımcı listesinde görünmek dahi firmamıza değer kattı."

"MTG'nin yurt içi ve yurt dışında yapmış olduğu reklam çalışmaları sayesinde Türk makinesinin tanınırlığı artarken, marka değeri de yükseldi. Bu fuardaki çalışmaları da çok dikkat çekici buldum. Sektörümüz adına bu denli önemli işlere imza atan kurumların daha güçlendirilmesi gerektiği kanaatindeyim. Türkiye gibi hedefleri olan ve ekonomik gelişimini hızla sürdüren ülkelerin öncü rol üstlenecek, vizyon sahibi kurumlara ihtiyacı artmaktadır. Bu noktada MTG üstlendiği rolü daha güçlü bir şekilde oynamaya devam etmelidir."

"MTG, TÜRK MAKİNESİNİN MARKALAŞMASINI SAĞLADI"

5. KATILIM

ANIL BİNGÖL
HİDROMEK İHRACAT MÜDÜRÜ

"Bauma Münih oldukça istikrarlı bir fuar. Yıllara göre aşırı bir değişim gözlemlemiyoruz. Ya biraz daha hareketli ya da biraz daha durgun oluyor. Ama her zaman dünyanın bir numarası olmaya devam ediyor. Standımıza çok sayıda yabancı alıcı firma geldi. Yeni müşteriler edinmek için Bauma Münih Fuarı uygun bir mecra sunuyor. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz."

"Bauma Münih Fuarı'nda MTG'nin Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik ilanları ülkemiz ve makine sektörümüzün prestiji açısından çok faydalıydı. Başka yurt dışı fuarlarda da MTG reklamlarını takip ediyoruz. Bu çalışmaların daha da yaygınlaşarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum. Dünya standartlarında kaliteli makineler üretme kabiliyetine sahip bir sektör olduğumuzu MTG tüm dünyada anlatmalı."

"LAVABO AYNALARINDAKİ İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ"

3. KATILIM

HAKAN NİTAŞ
PALME MAKİNA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

"Yabancı ülkelerdeki müşterilerimizi tek tek ziyaret etmemiz mümkün olmadığından Bauma Münih gibi fuarlar firmamız açısından büyük önem arz ediyor. Çünkü bu fuara dünyanın her noktasında alıcılar geliyor. Hem mevcut müşterilerimizle görüşüyor hem de yeni bayiler bulmak için temaslar kuruyoruz. 2013 fuarı biraz düşük yoğunlukta başlamasına rağmen ilerleyen günlerde ziyaretçi sayısının arttığını gözlemledik. Bizler açısından oldukça faydalı bir fuar olduğunu söyleyebilirim."

"Havaalanı bagaj teslim bölümünde başlayan MTG ilanları, fuar alanının ana girişlerinde ve fuar alanının içinde yer alıyordu. Özellikle lavabo aynalarındaki ilanları çok etkili buldum. MTG'nin Türk makinesinin marka değerini yükselten çalışmalarını sadece Bauma Münih Fuarı'nda değil başka fuarlarda da görüyoruz. Her fuarda olduğu gibi burada da çok etkili ve verimli bir tanıtım kampanyası düzenlemişler. Emeği geçen herkesi tebrik ediyorum."

"MTG'NİN TANITIM KAMPANYALARI ARTARAK SÜRMELİ"

4. KATILIM

HALİL ÇELİKKOL
ELKON
BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

"Bauma Münih Fuarı bayilikler bulmak için fırsatlar sunuyor. İhracatımızı artırmak için biz de bu fuardaki yerimizi aldık. Aynı zamanda makinelerimizi tanıtıyoruz. Ancak ziyaretçi sayısının oldukça az olduğunu gördük. Verimsiz bir fuar yaşıyoruz. Fakat firma prestijimiz açısından Bauma Münih Fuarı'nda yer aldığımızdan dolayı memnunuz."

"Türkiye makine sektörünün gelişimi dünyada eşine az rastlanır bir başarı örneğidir. Sadece nicelik olarak değil nitelik olarak gelişen firmaların oluşturduğu bu sektörün en önemli destekçileri ise devlet ve ilgili kurumlar olmalıdır. İşte MTG bu kurumlar arasında üzerine düşen sorumlulukları fazlası ile yerine getirmiştir. Bizleri önceden 3. dünya ülkesi gibi görenler dünyanın en prestijli fuarlarında Türk makine sektörünün kalitesini anlatan reklamları gıptayla takip ediyorlar. Sadece firmalarımızın değil devletimizin ve ilgili kurumlarımızın da makine sektörüne verdikleri değeri fark ediyorlar."

"MTG, REKLAMLARININ GÖRSEL İMAJI ÇOK GÜÇLÜYDÜ"

4. KATILIM

MANSURİ ÇAYNAK
HEMA ENDÜSTRİ
İŞ GELİŞTİRME VE
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Firmamızı dış pazarlarda marka değerini yükseltmek ve yeni ürünlerimizi tanıtmak için Bauma Münih Fuarı'na katıldık. Makinelerimize gösterilen ilgiden memnunuz. Tüm dünya burada. Biz de bir dünya markası olarak Bauma Münih'te yerimizi aldık. İş bağlantıları geliştirme noktasında faydalı bir organizasyon olduğunu söyleyebilirim."

"MTG'nin faaliyetleri sayesinde makine sektörümüz dış pazarlarda hiç olmadığı kadar tanındı. Bu saatten sonra MTG'siz bir makine sektörü düşünemeyiz. Ülkemizin ve makine sektörümüzün tanıtımında bu denli etkili çalışmalar yapan MTG ekibine şükranlarımı sunuyorum."

"MTG, GURUR DUYULACAK İŞLERE İMZA ATIYOR"

2. KATILIM

TANER DELİKARA
POLAT REDÜKTÖR
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

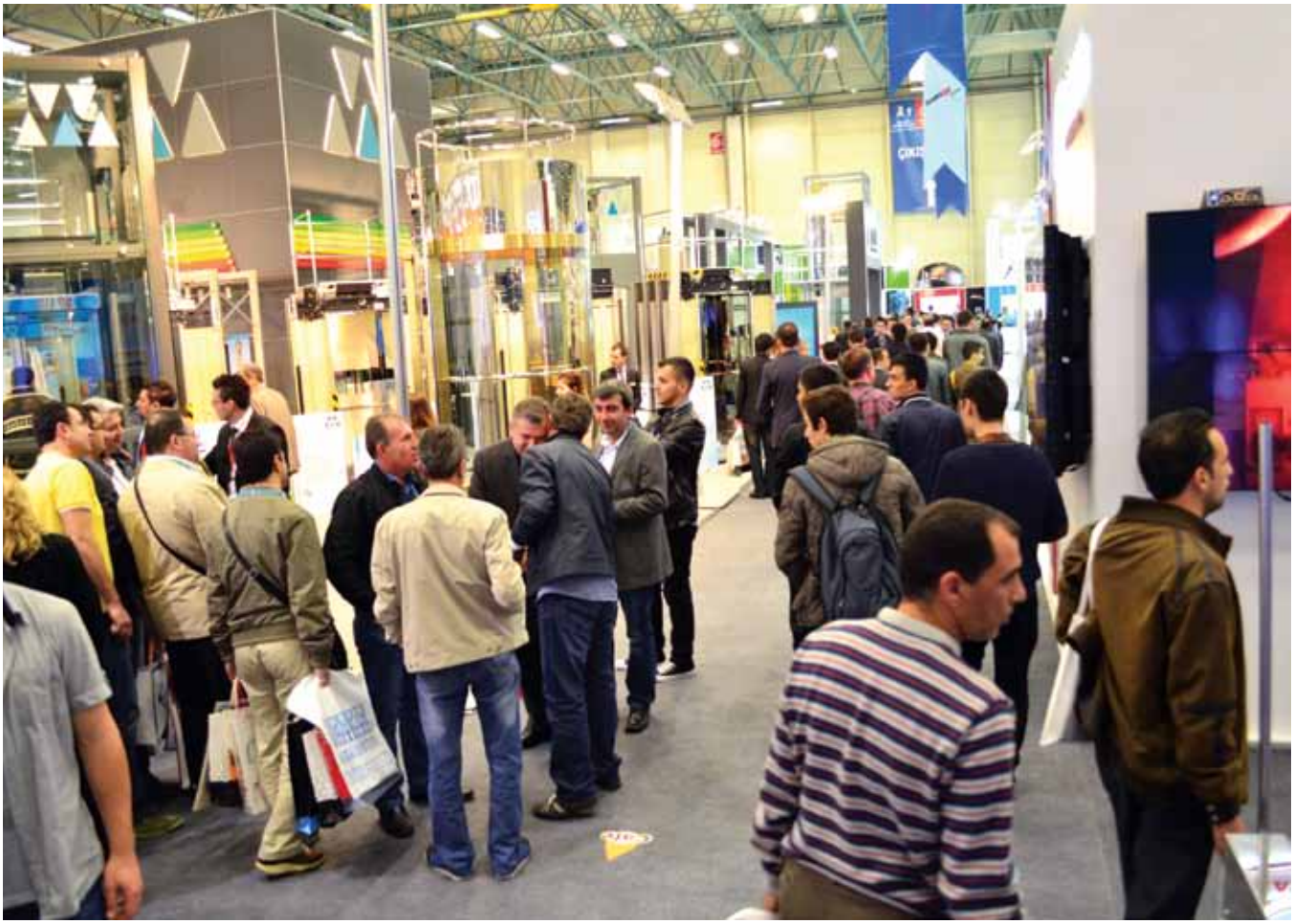
"İş ve inşaat makineleri sektöründe dünyaya açılmanın yolunun bu fuardan geçtiğini düşünüyorum. Çünkü firmalar Bauma Fuarı'nı yakından takip ederek kaliteli ve uygun fiyatlı ürünleri arıyorlar. Bu nedenle Bauma Münih ciddi fırsatlar sunuyor. Geçen senelerde olduğu gibi pereformansı çok yüksek bir fuar yaşadık. Fakat uzun bir süre daha Bauma Münih Fuarı'nın liderliğini sürdüreceğini düşünüyorum."

"Firmaların gücü sadece kendilerini anlatmaya yeter. Ülkeleri hakkında genel bir imaj oluşturmaları zordur. Olumlu örnekler elbette vardır. Fakat bir firma mükemmel işler yaparken başka bir firma gelerek tüm bu olumlu imajı bir anda yıkabilir. Bu nokta da MTG'nin Türk makinelerini markalaştırma çalışmalarını çok değerli buluyorum. Bu değerli çalışmaların artmasını temenni ediyoruz."

ASANSÖR SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BULUŞTU

Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği'nin (AYSAD) desteğiyle 13'üncüsü düzenlenen Asansör İstanbul Fuarı sektör temsilcilerini bir araya getirdi.

AYSAD'dan alınan bilgiye göre; Asansör İstanbul Fuarı'nı bu yıl 72 ülkeden 26 bin 638 profesyonel ziyaret etti. 28 bin metrekare alanda 390 firmanın ürün ve hizmetlerini sergilediği organizasyonda; güvenlikle ilgili yeniliklerin yanı sıra engellilere yönelik bina içi ulaşım çözümleri ve teknolojiyi estetikle buluşturan tasarımlar öne çıktı. Türk asansör sektörünün yıllık 500 milyon dolar ihracat büyüklüğü ve binlerce kişiye yarattığı istihdam olanağı ile Türkiye ekonomisinin önemli iş kolları arasında yer aldığını belirten AYSAD Başkanı Sefa Targıt, sektörün dünyanın en önemli fuar organizasyonlarından birine ev sahipliği yaptığını söyledi. Türkiye'nin yanı sıra İtalya, Almanya, Fransa, İspanya, İsviçre, Yunanistan, Amerika, Hindistan, Lübnan ve Çin gibi dünyanın farklı



noktalarından birçok katılımcı firmayı ağırlayan Asansör İstanbul, yurt içi ve yurt dışından gelen sektör profesyonellerine, asansör dünyasındaki en yeni teknolojileri bir arada sundu.

TÜRK ASANSÖR SEKTÖRÜ ZİRVEDE

18 bin yeni asansör ile 27 Avrupa ülkesi içinde geçtiğimiz yıl en fazla asansör kurulumu gerçekleştirilen Türkiye, bu alanda dünyanın en önemli fuarları arasında yer alan Asansör İstanbul'a da ev sahipliği yaptı. İFO Fuarcılık tarafından Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD) desteğiyle 4-7 Nisan tarihleri arasında 13'üncüsü düzenlenen fuarda, 37 ülkeden 390 katılımcı stant açtı. Konutlardan alışveriş merkezlerine, sağlık kuruluşlarından ofis binalarına kadar hayatın hemen her alanında var olan asansörlere ilişkin en yeni ürün ve teknolojiler 4 gün boyunca Asansör İstanbul 2013'te sergilendi. Asansör İstanbul 2013'te dikkat çeken yenilikler arasında, asansör kazalarının önüne geçmeye yönelik güvenlik ve konfor tabanlı sistemler, teknoloji ile estetiği buluşturan kabin tasarımları, asansör içi görsel iletişim uygulamaları ve yeni nesil etkileşimli paneller yer aldı. Türkiye asansör sektörünün önemli firmaları ile dünyanın farklı noktalarından gelen global şirketleri iki yılda bir İstanbul'da buluşturan Asansör İstanbul'un 14'üncüsü ise 2015 yılının Nisan ayında yapılacak. Fuar öncesi ilk defa İstanbul'da gerçekleştirilen Genel Kurul Toplantısı'nın ardından Asansör İstanbul'u ziyaret eden ve açılış töreninde söz alan European Lift Association - Avrupa Asansör Derneği (ELA) Başkanı Philippe Lamalle Türk asansör firmalarının kendileriyle gurur duyması gerektiğini söyleyerek, ekonomik olarak zor bir süreçten geçen ve inşaat sektörü de sekteye uğrayan Avrupa'nın içinde bulunduğu durumdan çıkmasında, Türkiye ekonomisini lokomotif olarak gördüklerini belirtti.

KENDİNİ KORUYAN ASANSÖRLER İLK KEZ GÖRÜCÜYE ÇIKTI

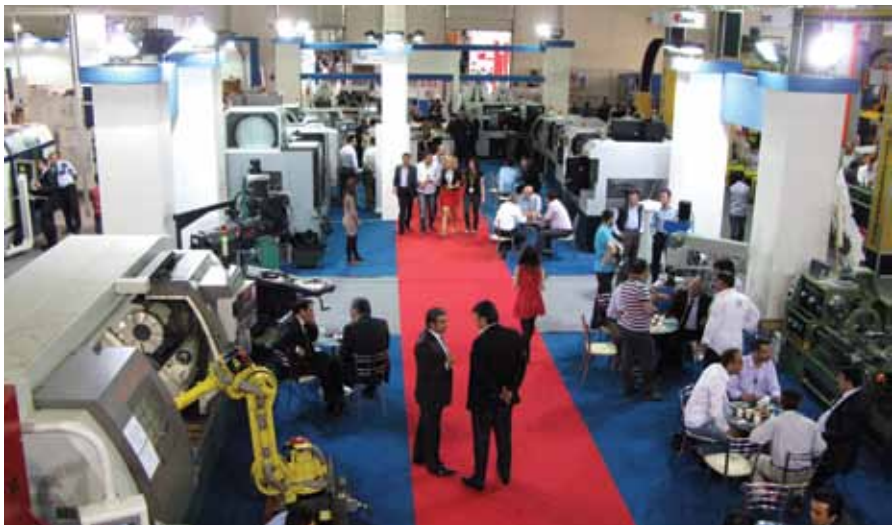
Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nın yan etkinliği olarak organize edilen ve bu yılki konusu "Anti-Vandal Asansörler" olan tasarım yarışmasında, dünya genelinde son dönemde güncellik kazanan, ülkemizde de giderek yaygınlaşan kasıtlı kötü kullanıma yönelik teknolojik çözümler yarıştı. AYSAD tarafından Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) desteğiyle düzenlenen yarışmada dereceye giren projeler ilk kez fuarda sergilendi.

Yetkililer, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nın, yeni ürün ve teknolojilerin sergilendiği, ticari anlaşmaların yapıldığı, yeni işbirliği temellerinin atıldığı bir organizasyon olmasının ötesinde, düzenlenen konferanslarla da sektörün bilgi kaynağı olmaya devam ettiğini söyledi. Konferans programı kapsamında VDMA'dan Ebru Gemici "Asansör ve Yürüyen Merdivenlerde Endüstriyel İstatistikler"i paylaşırken, AYSAD İletişim Komitesi Başkanı Selçuk Dikmen'in moderatörlüğünde; Jean Luc Detavernier, Luc Rivet ve Wolfgand Adldinger "Avrupa'da SNEL Uygulamaları"nı değerlendirdi. Fuarın en fazla ilgi gören oturumunda ise sektörün güncel konusu olan "Asansör Yıllık Kontrolleri" masaya yatırıldı. AYSAD Başkanı Sefa Targıt'ın moderatörlüğünde düzenlenen konferansta söz alan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sektörler Daire Başkanı Zühtü Bakır, TMMOB MMO'yu temsilen Halim Akışın, TSE'den İlknur Kılıç, SZUTEST'ten Erman Balcı, OTİS firmasından Aziz Bilge ve ERSAN Asansör firmasından Fuat Durdağ, bilgi ve düşüncelerini katılımcılarla paylaştı. Ayrıca çeşitli katılımcı firmalar da fuar boyunca uzmanlık alanlarına ilişkin serbest sunumlar gerçekleştirdi.

TÜRK MAKİNELERİ KONYA'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI

KONMAK, KONELEX ve İSKON Makine Fuarları 4-7 Nisan tarihleri arasında Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlendi.

TÜYAP Konya Fuarcılık tarafından Takım Tezgahları Sanayici ve İşadamları Derneği (TİAD) işbirliğiyle düzenlenen etkinliği Ekonomi Bakanlığı, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Makine Mühendisleri Odası Konya Şubesi ve KOSGEB destekledi.
KTO - TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde 4-7 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirilen fuarın açılış töreninde; Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, TİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Gamsız hazır bulundu.



750 MARKANIN BİN 500 ÜRÜNÜ SERGİLENDİ

KONMAK 2013 Konya 10.Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Yan Sanayileri ve Ekipmanları, Delme Teknolojileri, Malzemeler ve El Aletleri, Hidrolik ve Pnömatik Fuarı, İSKON Konya 8. İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı ile KONELEX 2013 Konya 8. Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma Fuarı eş zamanlı olarak gerçekleştirildi.
Bölge ve ülke üretimi için büyük önem taşıyan etkin bir platform haline gelen fuarlar yurt dışından İran, Irak, Afganistan, Almanya, Fransa, Tayvan ve Ürdün'den gelen iş adamlarının yanı sıra; üretimin yoğun olduğu ülkemizdeki 51 farklı ilden gelen toplam 37 bin 268 ziyaretçiyi Konya'da bir araya getirdi.
Metal İşleme, İstifleme-Depolama-Lojistik ve Elektrik-Elektronik sektörlerindeki dünya markalarının buluşmasına ev sahipliği yapan fuarlar 22 ülkeden 360 firma ve firma temsilciliğinin katılımıyla gerçekleştirildi. 4 gün süresince 750 markanın bin 500'ün üzerindeki makine ve malzemesiyle üretim süreçlerine ilişkin yenilikler ve teknolojik gelişmeleri yurtiçi ve yurtdışından gelen ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

KONYA'YA AR-GE MERKEZİ KURULUYOR

Konya Valisi Aydın Nezih Doğan açılışta yaptığı konuşmada, fuarların düzenlendiği şehir ve bölgenin marka değerini önemli ölçüde etkileyen organizasyonlar olduğunu söyledi. Doğan: "Her il kendisini inşa sürecinde. Bu süreçte Konya da rolünü oynuyor. Sanayi Odası ve Mevlana Kalkınma Ajansı bir Ar-Ge merkezi projesi üzerinde çalıştı. Bu çalışmanın ihalesi yapıldı ve önümüzdeki günlerde faaliyetlerine başlayacak. 4 üniversitesi bulunan ve 5'incisi açılacak olan Konya'da Ar-Ge merkezi kuruluyor" dedi. Nitelikli eleman eksikliğinin ciddi şekilde hissedildiğini ifade eden Doğan, mesleki eğitim alanındaki derslik açığını gidermek için çalışmalar yapıldığını da vurguladı.
Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk de ülkedeki gelişmişlik düzeyini gösteren sektörlerin başında makine sektörünün geldiğini aktardı. Ülke olarak 2023 yılında makine sektöründe 100 milyar dolar ihracat hedeflediklerine dikkat çeken Öztürk, ''Sektörde faaliyet gösteren firmalar için iki konu çok önemli; bunlar Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarıdır. Bu faaliyetlere ağırlık vermeli ve ürünlerimizi çeşitlendirmeliyiz'' diye konuştu. Açılışın ardından protokol üyeleri stantları gezerek ilgililerden bilgi aldı.

TESKON 2013'E İZMİR EV SAHİPLİĞİ YAPTI

TESKON+SODEX 2013 Fuarı ile 11'inci Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi 17-20 Nisan tarihleri arasında İzmir Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde düzenlendi.

Ana teması; "Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre ve Ekonomi" olarak belirlenen kongre kapsamında çeşitli etkinlikler düzenlendi. Kongre ile eş zamanlı düzenlenen Teskon+Sodex Fuarı ise tesisat alanında hizmet sunan firmaları bir araya getirdi. Teskon+Sodex 2013 Fuarı'nda dolaylı katılımcılarla birlikte toplam 144 firma ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. Kongrenin açılışında; Makine Mühendisleri Odası (MMO) İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özsakarya, Kongre Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Gülden Gökçen Akkurt, Hannover Messe Yönetim Kurulu Başkanı Murat Demirtaş, MMO Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar, Türkiye Mühendis ve Mimarlar Odası Birliği (TMMOB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soğancı, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Rektörü Prof. Dr. Mustafa Güden ve sektör dernekleri adına Türk Tesisat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen birer konuşma yaptı.

'YARININ BİNALARI: ENERJİ, KONFOR, ÇEVRE, EKONOMİ'

MMO İzmir Şube Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özsakarya, 11'inci kongrenin ana temasına karar verirken, Türkiye ve Dünya'nın çevresel ve ekonomik durumu ile enerji görünümünü göz önünde bulundurarak yola çıktıklarını anlattı. Özsakarya, "Konfor koşullarından ödün vermeden, çevresel etkileri ve maliyetleri en aza indirgeyerek, binaların enerji tüketimlerini azaltıp, sıfır enerjili binalara ulaşma, hatta enerji fazlasını satarak pozitif enerjili bina olma hedefi ile 'Sürdürülebilir Bina' kavramı ülkemizin de gündeminde yer alıyor. 'Kentsel Dönüşüm' adı verilen ve ülkemizin yapı stokunun çok büyük kısmının yenileneceği bir sürecin eşiğinde olduğumuz gerçeğini de göz önünde bulundurarak, TESKON 2013'ün ana temasını 'Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre, Ekonomi' olarak belirledik" dedi. Kongre Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Gülden Gökçen Akkurt ise kongre çalışmalarının titizlikle yürütüldüğüne işaret ederek, her yeni kongrede daha fazla katılımcının, daha fazla bildirinin ve daha fazla eğitimin yer aldığını söyledi. Akkurt, "Kongrenin başarısı sadece titizlikle hazırlanmasında değil, Türkiye için tesisat mühendisliğinin öneminin 20 yıl önce doğru bir şekilde tespit edilmiş olmasından ve sektörün kongreye sahip çıkmasından kaynaklanmaktadır" şeklinde konuştu. MMO Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar da, kongrelerde üretilen-paylaşılan bilgi ve teknolojinin, 20 yıldır meslek alanına ve sektörün gelişmesine, halkın daha sağlıklı, planlı, güvenli, temiz mekanlarda ve kentlerde yaşamasına hizmet ettiğini söyledi.

TESİSAT MÜHENDİSLERİ TEKNİK BİLGİYLE BULUŞUYOR

TMMOB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soğancı da, sektörün sorunlarının tespiti ve çözümlerinin ne olabileceğinin her yönüyle tartışıldığı kongre sayesinde, tesisat mühendisliği kavramının anlamlı bir yere oturduğunu vurgulayarak, "Bu kongrelerimizde sunulan bildiriler, kongrelerimizde yapılan kurslar ve seminerler ile tesisat mühendisliği alanında bilgiler tüm tesisat mühendisleri için erişilebilir ve ulaşılabilir olmaktadır" dedi.

MAİB GENEL KURULU YAPILDI

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Kurulu 26 Nisan tarihinde düzenlendi. 2012 Çalışma Raporu ve Bilançosu ile 2013 Bütçe ve İş Programı oybirliğiyle kabul edildi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (MAİB) Genel Kurul Toplantısı 26 Nisan'da Genel Sekreterlik hizmet binası konferans salonunda gerçekleştirildi. Açılış konuşması, saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından, "Yönetim Kurulu Çalışma Raporu" ve "2012 yılı Bilanço ve Gelir-Gider Hesapları'' kabul edildi. Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu raporları da oy birliği ile ibra edildi. 2013 yılı Bütçe ve İş Programı ile Denetim Kurulu Raporu hesapları hakkında bilgilerin verildiği Genel Kurul toplantısında, bu iki başlıkta oy birliği ile kabul edildi. Genel Kurul'da Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi temsilcileri de hazır bulundu.

"KAMUOYUNDA VE DEVLET KADEMESİNDE FARKINDALIK YARATTIK"

Genel Kurul açılış konuşması Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından yapıldı. Dalgakıran, Birlik ve MTG olarak sektör adına ciddi çalışmalar yaptıklarını belirterek, 10 yıl gibi kısa bir sürede makine üretimi ve ihracatı konusunda kamuoyunda ve devlet kademesinde farkındalık yaratmayı başardıklarının altını çizdi.

"ÖRGÜTLERİ İLE İŞBİRLİĞİ YAPMADAN BİR SEKTÖRÜ TANITAMAZSINIZ"

Adnan Dalgakıran'ın ardından Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu konuşma yaptı. Örgütleri ile işbirliği yapmadan bir sektörü tanıtamazsınız diyen Karaveli-

oğlu, makine alt sektörlerinin tamamının derneklerine kavuşması, mevcutların güçlenmesi ve kendi segmentinin küresel rekabete hazırlanması ve tanıtması için desteğimiz artarak sürecek dedi. 2013 bütçemizden, bu çalışmalar için 800 bin TL, 2014 yılında ise 1 milyon TL civarı kaynak ayırdıklarını söyleyen Karavelioğlu; "Her alt sektörümüzün kendi ile ilgili uluslararası örgütlerde bayrak gösterecek; bizlerde gereken katkıyı vereceğiz" dedi.

MTG, sektör derneklerinin uluslararası temsil, tanıtıma yönelik proje ve etkinlikleri, ilgili alt sektörün kalite ve Ar-Ge tabanının güçlendirilmesi çalışmalarına destek veriyor. Ayrıca alt sektör derneklerinin uluslararası fuarlara katılımları MTG çatısı altından gerçekleştirilebiliyor.

2013 YILI MTG FAALİYETLERİ

Genel Kurul Toplantısı'nda MAİB ve MTG'nin 2012 yılında düzenlediği etkinliklerin yanı sıra 2013 yılı için planladığı faaliyetler hakkında bilgiler verildi. Ayrıca MAİB ve MTG'nin 2012 yılı bilanço ve gelir gider tablosu kayıtları paylaşıldı. 2012 yılı gelir gider tablolarının kayıtlara uygun olduğu ve denetimlerinin yapıldığı belirtildi.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) 2013 bütçesini oluşturan ana kalemler yurt dışı tanıtım giderleri, yurt içi tanıtım giderleri ve diğer giderler olarak sınıflandırıldı. Yurt dışı tanıtım giderleri; sergi, fuar ve diğer organizasyonlar olarak tanımlandı. Alt sektör ana fuarlarına info-stantla katılım ve tanıtımlar ile ticaret heyetleri ve alım heyetlerinin yanı sıra hedef ülke ve pazarlarda yürütülecek tanıtım çalışmaları yurt dışı bütçesinin ana kalemlerini oluşturdu. Yurt dışı tanıtım giderleri 15 milyon 450 bin TL ile bütçenin yüzde 77'lik bölümünü oluşturdu. Yurt içinde ise fuarlara, sergilere info-stantla katılım ve tanıtım, sektörel medyada reklam ve ilanlar verilmesi, dergi, gazete ekleri ve kitaplar çıkarmanın yanı sıra yerli makine ile ilgili algıyı iyileştirmeye yönelik toplantıların yapılması planladığı belirtildi. Yurt içi tanıtım giderleri 2 miyon 550 bin TL ile bütçeden yüzde 10 pay aldı.

Diğer gider kalemleri ise; temsil, ağırlama ve organizasyon giderleri, basın, yayın, ilan ve abonelik giderleri, Turqum markasının yurt dışında tanıtımı, Turqum belgeli firmaların tanıtım destekleri, eğitim giderleri ve seminer giderleri olarak tanımlandı.

ALMAN BASINI TÜRK MUCİZESİNİ SAYFALARINA TAŞIDI

Türkiye'deki ekonomik gelişimi sayfalarına taşıyan Alman basını, "Türk Mucizesi" olarak nitelendirdiği son 10 yıllık dönemi mercek altına aldı.

Almanya'da yayınlanan Frankfurter Allgemeine Zeitung'da "Türkiye, 10 yılı aşkın bir süredir uyumuyor" başlığıyla verilen haberde Türkiye'nin ekonomik gücünün 2002-2011 yılları arasında ortalama yüzde 5 artığına vurgu yapıldı. 2011 yılındaki yüzde 8,8'lik büyüme rakamının, geçen yıl belirgin ölçüde gerilediğini de aktaran Frankfurter Allgemeine Zeitung, ihracatta çift haneli bir büyüme kaydedilmesine rağmen tüketimdeki artışın aynı ölçüde gerçekleşmediğini savundu. Haberde, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz'ın değerlendirmelerine geniş yer ayıran Frankfurter Allgemeine Zeitung'a göre Türkiye'nin cari açığı, ekonomi için hala büyük bir risk oluşturuyor. Türkiye'nin cari açığının temelini ekonomik büyümeyle artan enerji ihtiyacına dayandıran gazete, hükümetin önümüzdeki yıllarda artacak enerji ihtiyacına yönelik çözüm arayışlarının sürdüğünü aktardı.

1 Mit den Motion, Drives & Automation (MDA) war es diesmal wieder eine „große" Hannover Messe.
2 Spionierte er auf der Hannover Messe? Bundeskanzlerin Angela Merkel und Wladimir Putin, Präsident der Russischen Föderation, des offiziellen Partnerlands.
3 Nicht Partnerland, aber sehr aktiv: die Türkei. Hier Vertreter des Verbandes türkischer Maschinenbauunternehmen auf einer gemeinsamen Pressekonferenz mit dem Verband OWL-Maschinenbau (Ostwestfalen-Lippe) anlässlich der Unterzeichnung einer Kooperationsvereinbarung.

der deutschen und mitteleuropäischen Hightech-Industrie war auf dieser Messe das einer getriebenen Branche, einer Branche im Dauerkrisenmodus. Nicht, dass man Pessimismus vorfand, nein, im Gegenteil. Allerdings wirkte der vorhandene Optimismus eher wie ein Provisorium, ein „ja, aber"-Optimismus. Ja, es geht uns Produktivität weiter erhöhen. Ja, wir haben Innovationen in der Pipeline, die uns keiner so schnell nachmacht. Ja, wir haben auf lange Sicht eine Chance, mit all den aufstrebenden Nationen auf Augenhöhe zu sprechen. Ja, wir haben sogar die Möglichkeit, unsere Rolle als Innovator auf lange Sicht zu festigen. Wir sind es, wir

"TÜRKİYE'NİN EKONOMİK GELİŞİMİ SÜRECEK"

Frankfurter Allgemeine Zeitung tarafından hazırlanan haberde özetle şu yorumlara yer verildi: "Yüksek cari açık ve düşük büyüme oranı konusunda atılması gereken daha çok adım var. Yüksek enflasyona rağmen hedeflenen yüzde 5 büyüme oranı tutturulamadı. 10 yılı aşkın süredir uygulanan mali politika ile ülke ekonomisi gelişme gösterdi. Devletin borcunda artış gözlense de GSYİH'ye oranı yüzde 40'a düştü. Yeni borçlanma oranı yüzde 3'ün altında, işsizlik de gitgide azalıyor. Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, geçen Kasım ayında ülkenin notunu yükselterek daha öncesinde yüksek riskli olarak görülen devlet tahvillerini "yatırım yapılabilir" seviyesine yükseltti. Öte yandan Türkiye genç bir nüfusa sahip. Her iki kişiden biri 30 yaşın altında. Türkiye ekonomisi risk altında değil ancak ülkenin geçen 10 yıldaki yüksek büyüme oranını yakalaması da mümkün görünmüyor. Bu yıl da büyüme bekleniyor ancak bu oran rekor kırılan yıllardaki kadar yüksek olmayacak.

TAHMİNİ BÜYÜME ORANI YÜZDE 4,5

Sevda Kayhan Yılmaz gazeteye verdiği demeçte Türkiye için yüzde 4,5 oranında bir büyüme tahmininde bulunuyor. Yılmaz, 2001 yılında yaşanan krizden kendi güçleriyle çıktıklarını; bu kriz-

den alınan ders sayesinde Türkiye'nin 2009 krizinin ardından hızla toparlandığını düşünen Yılmaz sözlerini şu şekilde sürdürüyor:"Türkiye, Cumhuriyetin 100'üncü yılının kutlanacağı 2023'e kadar dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer almak istiyor. Ankara bu tarihe kadar altyapı projeleri ve enerji yatırımlarına büyük maddi kaynak ayıracak." Yılmaz bu sayede Türkiye'nin cazip bir pazara dönüşeceğini düşünüyor. Otomotiv gibi çeşitli ticari sektörlerde Türkiye'yle çalışan Alman şirketleri, enerji alanında da iş yapmak istiyor. Evonik-Steag, İskenderun'daki termik santrale yaklaşık 1,2 milyar euro yatırım yapmayı düşünüyor. Almanya'da halen yarısı Alman vatandaşı olan Türk kökenli iki milyon kişi yaşıyor. Geçmişte misafir işçi olan Türklerin, artık rakip olduğunu belirten Yılmaz; eğitim ve teknoloji eksikliği, şirketlerin yurt dışında yeterli reklam yapmaması ve üniversiteler ile sanayi sektörü arasında ilişkinin istenilen düzeyde kurulamaması gibi, Türk ekonomisiyle ilgili endişeler taşıyor. Ancak Yılmaz sorunlardan söz etmek yerine ülkenin gelişmesini sağlayacak konulara odaklanmayı tercih ediyor."

MTG'NİN ÇALIŞMALARI TAKDİR TOPLUYOR

Hannover Messe 2013 Fuarı'na 235 firma ile katılan Türkiye, Almanya ve İtalya'dan sonra en fazla katılımcıyla temsil edilen üçüncü ülke oldu. Alman basını, Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG) organize ettiği tanıtım etkinliklerinin Türkiye'nin 2023 hedefine giden yolda önemli kazanımlar sağlayacağını belirtiyor. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesi açısından Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG'nin çalışmalarını önemine vurgu yapan Alman basını, Almanya'nın Türkiye'yi ticaret alanında stratejik ortak olarak gördüğünü belirtiyor.

İKİ ÜLKE ARASINDA MAKİNE SEKTÖRÜNE YÖNELİK İLK ANLAŞMA

OWL CEO'su Hans-Dieter Tenhaef'in "Türkiye ve Almanya arasında makine sektörüne yönelik ilk anlaşmaya imza attık. Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği ile başlayan işbirliğimizin iki ülke içinde verimli olacağını düşünüyorum" sözlerini sayfalarına taşıyan yazılı basın, bu tür ticari anlaşmaların iki ülke arasındaki köprüyü daha da sağlamlaştıracağının altını çiziyor. Alman şirketlerinin Türkiye'yi gelişmekte olan önemli bir pazar olarak gördüğünü belirten Alman basını, ticari ilişkilerin gelişmesinin iki ülkenin de çıkarına olduğu görüşünde birleşiyor. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin bu yöndeki çabalarının desteklenmesi gerektiğini düşünen Alman basın yayın organları, Birlik yetkililerinin, "ithalat ve ihracat arasındaki dengeyi kurmanın ithalatı azaltmaktan değil, iki ülke arasındaki dostluğu ve ticari ortaklığı geliştirmekten geçtiği" sözlerini sayfalarına taşıdı.

Freitag, 12. April 2013 — MM Hannover Messe Daily 5

Messe News 9

TURKISH MACHINERY GROUP

Boom Region on EU Doorstep

Favourable demographics and infrastructure projects are fueling growth in Turkey. This benefits both the country's 8000 machinery producers and foreign manufacturers.

Sevda Kayhan Yilmaz, Board Member of Turkish Machinery Promotion Group, is happy with the Turkish participation in Hanover. The 223 companies make us the second biggest foreign exhibitor in terms of exhibition space, she says.

With growth rates of 9.2 % in 2010 and 8.5 % in 2011, Turkey is one of the world's booming economies, Sevda Kayhan Yilmaz, board member of the Turkish Machinery Promotion Group (TMG), told a press conference on Wednesday. The machinery sector, with 8000 manufacturers, is one of the main drivers of Turkish growth. In the past 10 years, the production value of the sector has more than doubled, said Yilmaz.

The export performance of the sector is even more impressive. According to Yilmaz, between 2002 and 2012, exports grew seven-fold, reaching 14 bn. Euros last year. Germany is the most important trading partner. Overall, machinery imports still outstrip exports in Turkey. Germany accounts for 19 % of the total imports and 17 % of the export volume. "However, the key to success is not simply in growing exports to Germany," says Yilmaz. "We are even more interested in establishing joint-ventures and cooperations with German firms in order to access international opportunities." TMG President Adnan Dalgakiran added: "Most European manufacturers are focused on China and oversee the opportunity of a huge Turkish market on their own doorstep." Dalgakiran's company is Turkey's premier compressor manufacturer, which he says has recently signed a cooperation agreement with Boge. During the show TMG also inked an agreement with the German region Ost-Westfalen-Lippe. *(kf)*

→ **Turkish Machinery,** www.turkischmaschinenindustrie.de, Hall 5, Booth D36

1 İHTİSAS FUARI, 1 BİLİMSEL KONGRE

2'si 1 ARADA

Pompa ve vana imalatçılarımız mayıs ayında önemli iki organizasyonla karşımızdaydı. Birincisi makine sektörünün gelişmesiyle birlikte ağırlık kazanacak olan bir ihtisas fuarı, Pawex 2013; ikincisi ise sektörün Ar-Ge ve inovasyon gücünü sergilediği 8. Kongre. POMSAD'ın öncülüğünde düzenlenen eşzamanlı bu iki büyük buluşma sektörün hedeflerine bir adım daha yaklaşmasını sağladı.

Adnan Dalgakıran: Pompa ve vana sektörünün Pawex gibi bir ihtisas fuarını ikinci kez düzenlemesi çok önemli. Her alt sektörün buradan çıkaracağı dersler var.

İkinci Pompa, Vana ve Tesisat Sistemleri Fuarı Pawex 2013, Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği'nin (POMSAD) desteğiyle 2-5 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. POMSAD'ın 8. Pompa-Vana Kongresi ise 2-4 Mayıs tarihleri arasında fuarla eş zamanlı organize edildi. Tam bir ihtisas fuarı niteliği ile, Türkiye ve 6 yabancı ülkeden toplam 103 katılımcı firmanın yer aldığı fuar, 4 bin 918 kişi tarafından ziyaret edilirken, 8. Pompa Vana Kongresi'nde sektörün kanaat önderleri, akademisyenler ve firma yöneticileri bir araya geldi. Fuarın açılışında Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Türk Tesisat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen, Mekanik Tesisat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Recep Yıldız, Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cafer Ünlü ve Hannover-Messe Sodeks Fuarcılık A.Ş. Genel Müdürü Murat Demiştaş birer konuşma gerçekleştirdiler.

Pompa ve vana sektörünün ulusal ve bölgesel ticaretini artırma hedefiyle yola çıkılarak düzenlenen ve MAİB'ce bir de alım heyeti organizasyonu gerçekleştirilen fuarda, pompalar, vanalar, tesisat elemanları hidroforlar, borular, tesisat armatürleri, ölçüm cihazları ve göstergeler, sızdırmazlık elemanları, su sayaçları, bağlantı elemanları, depolar, su arıtma, şartlandırma sistem ve cihazları, yangın tesisat elemanları sergilendi.

Kutlu Karavelioğlu: Kalite ve fiyat ekseninde doğru yerde olabilmek, bir yandan ölçeği büyütürken öte yandan fon yaratabilmek demektir. Küresel rekabette bunu, Doğu'dan teknolojik, Batı'dan ekonomik ürünler sunarak sağlıyoruz.

"POMPA VE VANA İMALATÇILARIMIZIN ULAŞTIĞI SEVİYE GURUR VERİCİ"

Fuarın açılışında konuşma yapan MAİB Başkanı Adnan Dalgakıran, pompa ve vana sektörünün Pawex gibi bir ihtisas fuarını düzenleyecek düzeye ulaşmasının önemini vurgularken, "Teknoloji savaşlarının son hızla devam ettiği çağımızda; eğitimli, meraklı ve heyecanlı genç nesillere ihtiyacımız var. 2023 hedeflerimize ulaşmak ve geleceğin Türkiye'sini güçlendirmek için stratejilerimizi bu doğrultuda belirlemeliyiz. Ülkelerin geleceğini belirleyen gençleri teknoloji üretimine özendirecek politikalar geliştirmeli ve bu yöndeki kampanyaların sayısını artırmalıyız." Teknoloji üretmek özel sektörün tek başına yapabileceği bir şey değildir diyen Dalgakıran, bunun arkasında çok büyük bir desteğin olması gerektiğini söyledi. Dalgakıran, çağımızda sadece üretmek yetmemektedir; pazarlamanın önemi de had safhalara ulaşmıştır, bu alanda da çalışmalarımızın sürmesi gerekmektedir diyerek devam etti: "Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk makinecilerini yurt dışında ve yurt içinde marka değerini yükseltmek adına pek çok projeye imza atmaktadır. MTG olarak bir ülkenin gelişiminde makine sektörünün ne denli önemli olduğunu kamuoyuna ve

TÜRK TESİSAT MÜHENDİSLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAHRİ TÜRKMEN:

Fiyatları çok düşük olan Uzakdoğu malları ile rekabet etmenin tek yolu mamul kalitesini artırmak, Avrupa ülkeleriyle rekabet etmeninin koşulu ise teknolojik üretimler yapmaktır.

MEKANİK TESİSAT MÜHENDİSLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

RECEP YILDIZ:

Türk pompa ve vana sektörü teknoloji odaklı gelişimini sürdürürken; ürün pazarlamasındaki eksiklerini de gidermeli.

ISITMA SOĞUTMA KLİMA ARAŞTIRMA VE EĞİTİM VAKFI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

CAFER ÜNLÜ:

Enerjide dışa bağımlı olduğumuz ve her yıl 60 milyar doların üzerinde paramızın başka ülkelere aktığı düşünüldüğünde pompa ve vanalarda enerji tasarrufu sağlanmasının ne derece önemli olduğu anlaşılır.

devlet kademesinin üst düzeyindeki yöneticilerine anlattık. Makine sektörüne yönelik bir farkındalık yarattık. Artık makine üretimi devlet tarafından stratejik sektör ilan edilmiştir. Şimdi bu stratejilerin en ince ayrıntısına kadar belirlenmesi ve netleştirilmesi gerekiyor. Bunun en önemli ayağını da gençlerin eğitimlerinin ve teknolojiye olan meraklarının geliştirilmesi oluşturuyor. Sadece okullarda değil, televizyon programlarında, çizgi filmlerde, sokakta, evde teknoloji geliştirmenin önemi anlatılmalı. Yeni nesiller bu vizyon çerçevesinde yetiştirilmeli. Eğitim sistemi bu doğrultu da yapılandırılmalı. İşte o zaman Türkiye, teknolojik üstünlüğe ulaşıp, ekonomisi gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşacaktır."

"2023 İHRACAT HEDEFİMİZ 6 MİLYAR DOLAR"

Açılış konuşmasında, pompa ve vana sektörünün 2023 yılı ihracat hedefinin 6 milyar dolar olduğunu hatırlatan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu, ihracatını 2011 yılında 2010'a göre yüzde 27 artırmayı başarmış bir sektörün yıllık yüzde 20'lik performansı 10 seneye yayması gerektiğini söyledi. Bu hedef ne kolaydır, ne de imkansızdır diyen Karavelioğlu, "Dışımızda gelişen etkenler hep olacaktır. Bunlara rağmen 6 milyar dolar, olmazsa 5 milyar dolar; 2023te olmazsa, 2025'te biz bu hedefe ulaşacağız" dedi. Karavelioğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Dünyanın en büyük üretici ve ihracatçılarından biri haline geleceğiz. Şu anda ürünlerini Almanya'nın yarı fiyatının altında satan, Avrupa'nın beşinci büyük imalatçısıyız. Onun için dernek başkanlarımız Avrupa derneklerinin başkanlıklarını yapmakta. Yönetim Kurulu üyelerimiz oralarda görev almaktadır. Yeter ki, hata yapmayalım. Yeter ki, bir şekilde her malı değil de bir malı herkesten daha iyi şekilde üretmeye çalışalım. Kullanıcılarımızı bilinçlen-

RAKAMLARLA PAWEX 2013

103 Katılımcılar ikiye katlandı, Pawex 2013 Fuarı'nda toplam 103 firma yer aldı.

4.918 İhtisas fuarı, 4 bin 918 kişi tarafından ziyaret edildi.

17 Ekonomi Bakanlığı ile Makine İhracatçıları Birliği 17 ülkeden alım heyeti organizasyonu düzenlendi.

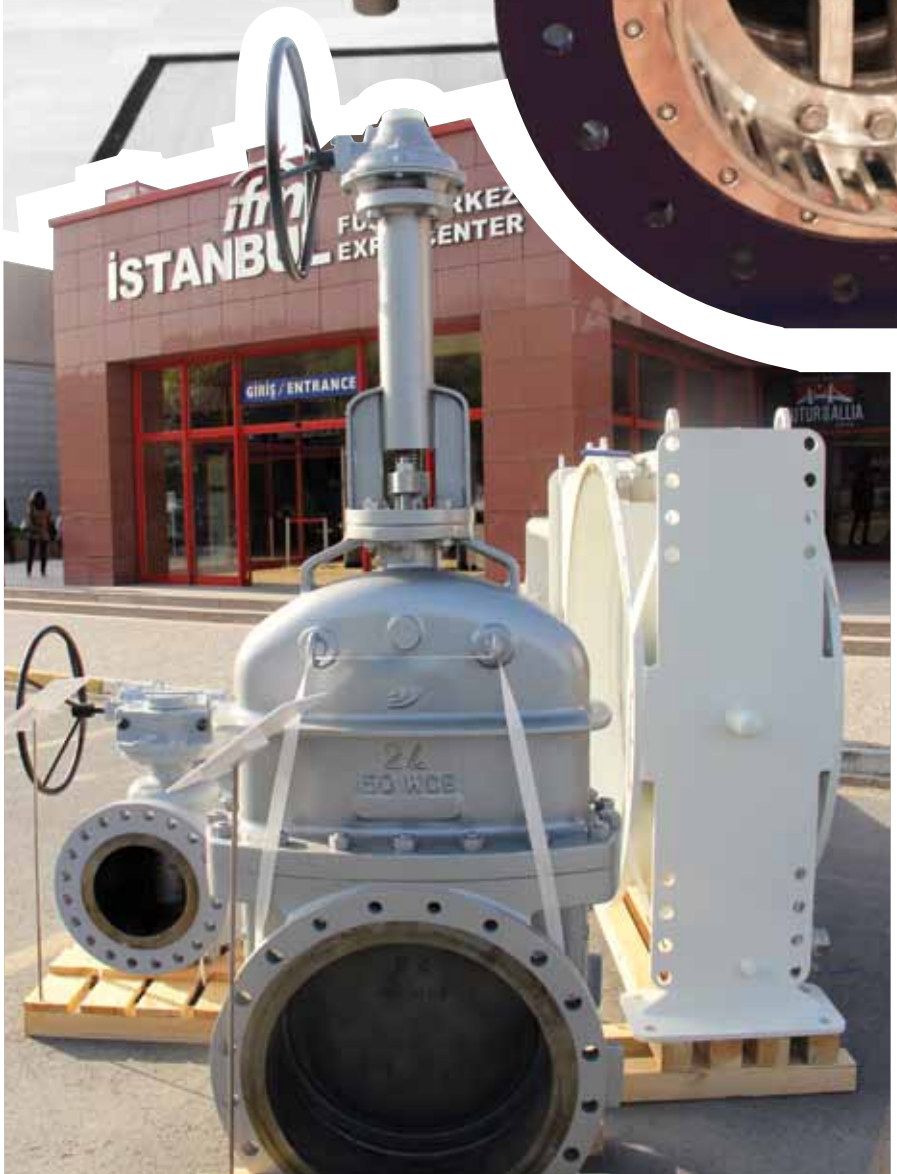
direlim. Türk mallarını başka renklerle başka bayraklarla iki misli fiyatlara geri almasınlar. Dünyanın en büyük pazarlarından birinde üretim yapıyoruz. Bunun çok önemli bir fırsat olduğunun farkında olalım."

Bu potansiyelde olan ve hemen her endüstriye mal veren bir sektörün kendi fuarı olabilmelidir, olması gerekir ve gerekecektir diyen Karavelioğlu, Pawex'in bu bakımdan iyi bir örnek olduğunu belirterek, Pawex henüz hayata ilk adımlarını atıyor, her organizmanın serpilip büyümesi, her organizasyonun gelişip kurumsallaşması meşakkatli bir süreçtir, fedakarlık göstereceğiz diyerek sözlerini bitirdi.

ORTAK FİKİR: TEKNOLOJİ ÜRETMEK

Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD) Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen ise, konuşmasında, Türkiye'de 1950'li yıllardan itibaren enerji yatırımlarının başlaması ile sanayileşmenin ivme kazandığını, başlangıçta sadece tarımsal sulama için üretilen pompaları artık endüstrinin pek çok alanına mal veren dev bir sektöre dönüştüğünü söyledi. Türkiye, özellikle su pompalarında çok başarılı üretimler yapabilmektedir diyen Türkmen, artık, petro-kimya sektörüne doğru üretimin yoğunlaşması gerektiğini ifade etti. Yüksek teknolojiye sahip ürünleri Avrupa'dan; katma değeri düşük ürünleri ise Uzakdoğu'dan ithal ediyoruz diyen Türkmen, fiyatları çok düşük olan Uzakdoğu malları ile rekabet etmenin tek yolu mamul kalitesini artırmak, Avrupa ülkeleriyle rekabet etmeninin koşulu ise teknolojik üretimler yapmaktır dedi.

Pawex'in açılışında konuşan bir diğer isim olan Mekanik Tesisat Mühendisleri Derneği (MTMD) Yönetim Kurulu



Başkanı Recep Yıldız da Türk pompa ve vana sektörünün teknoloji odaklı gelişmesi gerektiğine vurgu yaptı. Yıldız, üretim çokluğu kadar, teknoloji bazlı üretime geçtiğimiz bu yıllarda biraz daha global bakarak ürünlerin pazarlanması noktasındaki eksiklerimizi gidermeliyiz dedi.

Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV) Yönetim Kurulu Başkanı Cafer Ünlü ise pompa ve vanalar da enerji verimliliğinin önemine değinen bir konuşma yaptı. Enerjide dışa bağımlı olduğumuz ve her yıl 60 milyar doların üzerinde paramızın başka ülkelere aktığı düşünüldüğünde pompa ve vanalarda enerji tasarrufu sağlanmasının ne derece önemli olduğu anlaşılır diyen Ünlü, ISKAV olarak bu alanda eğitim faaliyetleri düzenledikleri altını çizdi.

Açılış konuşmalarının ardından Pompa Vana Kongresi'ne sponsor olan firmalara plaketleri verildi ve kurdele kesim töreni gerçekleştirildi.

8.POMPA VANA KONGRESİ'NİN ANA TEMASI: TASARIM VE ÜRETİMDE İLERİ TEKNOLOJİLERİN KULLANIMIYDI

İki yılda bir POMSAD tarafından düzenlenen ve pompa vana sektörünün her alanından temsilcileri bir araya getirip, sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlayan Pompa Vana Kongresi'nin sekizincisi 2-4 Mayıs tarihleri arasında PAWEX 2013 Fuarı ile eş zamanlı olarak İstanbul Fuar Merkezi'nde POMSAD ev sahipliğinde yapıldı.

Pompa - Vana Tasarım ve İmalatında İleri Teknolojilerin Kullanımı temasıyla gerçekleşen kongrenin amacı; pompalar, vanalar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan kişileri ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak olarak özetlendi.

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD), İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Makine Fakültesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Makine Mühendisliği Bölümü kongrenin düzenleyici kuruluşları olurken, Avrupa Vana Sanayicileri Derneği (CEIR), Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ESSİAD), Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği (EUROPUMP), Isıtma, Soğutma, Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV), Makine Tanıtım Grubu (MTG) ve Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD) destekleyici kuruluşlar arasında yer aldı. Alarko, Asteknik Vana, Doğuş Vana, Layne Bowler, Mas-Daf Makine, Sep Pompa, Standart Pompa, Vansan ve Volt Elektrik Motorları kongrenin ana sponsoru oldular.

Açılış Konferansı Prof Dr. Abdurrahman Kılıç'ın yaptığı "Ateş, Su ve Pompa" sunumu ile başladı. İnsanoğlunun tarihsel gelişiminde ateş ve suyun yeri ile pompaların öneminin bağdaştırılarak anlatıldığı sunumda pompaların günümüze değin izlediği gelişim süreci aktarıldı. Kılıç'ın büyük beğeni ve ilgi gören sunumunun ardından ikili konferanslar bölümüne geçildi.

Bu konferanslarda, Prof. Dr. Haluk Aksel "Pompa ve Vana Sektörü İçin Kısa ve Orta Vadeli Projeksiyon", Dr. Can Fuat Gürlesel "Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler Işığında Makine Sektörü ve Pompa-Vana Sanayi" ve Profluid danışmanlık kuruluşu yetkilisi Julien Chalet "Avrupa Birliği Mevzuatında Sektörle İlgili Gelişmeler" konularında sunumlar yaptılar.

Kongrede "Pompa ve Vana Sektörü, Sorunları-Çözüm Önerileri ve Geleceği" konulu sektör sorunlarının, sektörün farklı alanlarındaki temsilcileri tarafından tartışıldığı panel oturumu ile devam etti. Panelistler, Orta Doğu Teknik Üniversite'sinden Prof. Dr. Kahraman Albayrak, Bilim, Teknoloji ve Sanayi

Bakanlığı Makina Sanayi Şube Müdürü Zühtü Bakır, TÜBİTAK Makine ve İmalat Teknolojileri Grubu Yürütme Komitesi Sekreteri Dursun Çiçek ile Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu'ndan oluştu.

Kutlu Karavelioğlu, Türk sanayisi ve makine sektörü ile pompa vana sektörünün güncel durumunu ve sorunlarını, istatistiki veriler ışığında ortaya koyan bir konuşma gerçekleştirdi. Türkiye'nin sanayi üretimindeki katma değerinin yüzde 34,5'inin düşük teknolojiden, yüzde 38,1'ini orta düşük teknolojiden, yüzde 25'ini orta yüksek teknolojiden ve yüzde 1,8'ini yüksek teknolojiden sağlandığını belirterek sözlerine başlayan Karavelioğlu şu şekilde devam etti: "Türkiye sanayileşmesini sürdüren ve sermaye yoğun sayılabilecek yapıda, kalite-fiyat rekabetine girmiş bir ülke olarak Polonya, Malezya, Brezilya, Meksika ve Çin'in olduğu grupta yer almaktadır. Türkiye imalat sanayisi;

elektrikli makine, makine ve teçhizat, kimyasal ürünler demiryolu ve kara taşıtları üretiminin yoğunlaştığı bir skalada bulunuyor diyen Karavelioğlu, bütün endüstrilerimizin geleceği, makine üretmemize bağlıdır, kendi teknolojimiz ile makine üretmediğimiz zaman kaynaklarımızın çoğunu dışardan alacağınız bilgiye vermek zorunda kalırız dedi.

İmalat sanayisindeki Ar-Ge harcamaları konusunda da bilgi veren Karavelioğlu şu rakamları paylaştı: "İmalat sanayisinin Ar-Ge harcaması 2,6 milyar dolardır. Burada otomotivin payı 653 milyon dolardır. Makine sektörü ise 232 milyon dolarlık Ar-Ge harcaması yapmaktadır. Ancak otomotiv sektöründe Ar-Ge bölümlerinde 5 bin 30 kişi çalışırken, makine sektöründe bu rakam 4 bin 700 kişidir. Türkiye'de tescil edilen 7 binin üzerinde tasarım var. Makine sektörü bu 7 bin tasarım arasından sadece 206 tanesine sahiptir. Bu rakamların işaret ettiği çarpıklık şudur; KOBİ yapınızla, toplam Ar-Ge iş gücünün yüzde 15'ini istihdam ediyorsunuz, toplam Ar-Ge harcamalarının yüzde 10'unu yapıyorsunuz ama tescil edilen tasarımların sadece yüzde 3'ü size ait; ya yaptığınızın kıymetini takdir edemiyor ya da daha iyisini yapacağınızı bildiğinizden pek önemsemiyorsunuz demektir; bu bence fikri mülkiyet haklarının korunacağına dair bir inanç eksikliğini de göstermektedir. "

ARCAN HACIRAİFOĞLU
DOĞUŞ VANA FABRİKA MÜDÜR YARDIMCISI YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"SEKTÖRÜN FUARA İLGİSİ ARTIYOR"

"Pompa ve vana sektörünün ilk ihtisas fuarı olan PAWEX'i önemsiyor ve destekliyoruz. Bu nedenle gerçekleştirilen iki fuara da katıldık. İlk fuara göre bu yıl ki etkinliğin daha hareketli geçtiğini düşünüyorum. Özellikle yan sanayi dallarında üretim yapan firmaların katılımının artması, fuarın geliştiğini gösteriyor. Firma olarak PAWEX Fuarı'nda sektörün genel gidişatını gözlemlerken, eş zamanlı düzenlenen 8. Pompa ve Vana Kongresi'yle de teknik konulardaki son gelişmeleri takip ediyoruz. Mevcut yapının kurulmasında sektörün çatı derneği olan Pomsad'ın önemli katkıları oldu. Sektör firmalarını Avrupa'daki dernekler bünyesinde temsil eden Pomsad, Türk pompa ve vana sanayicilerinin sesi olmaya devam ediyor."

TOLGA KERCİHAN
ALFEN MAKİNA SATIŞ MÜDÜRÜ

"PAWEX, PROFESYONELLERİ BULUŞTURUYOR"

"İlk fuarı ziyaretçi olarak takip etmiştik. Bu yıl ise fuarda katılımcı olarak yer almak istedik. İhtisas fuarı olması nedeniyle ağırlıklı olarak sektör profesyonelleri ilgi gösteriyor. Gereksiz kalabalıklardan uzak bir etkinlik. İlk organizasyonun başarısı düşünüldüğünde katılımcı sayısının daha fazla olmasını bekliyorduk. Organizasyonun en büyük şanssızlığının Sodex Fuarı'ndan sonra düzenlenmesi olduğunu düşünüyorum. Firmamız açısından verimli ve faydalı bulduğumuz Pawex Fuarı'na katılmaya devam edeceğiz. Fuarla eş zamanlı yürütülen konferans ve eğitim seminerleri, sektörümüze çok şey katıyor. Pomsad yönetimini sektörümüzün gelişimi için gerçekleştirdikleri faydalı çalışmalar nedeniyle kutluyorum."

ÜMİT ŞEVİK ÖZ-KAN MAKİNA YURT DIŞI SATIŞ MÜDÜRÜ

"SEKTÖRÜMÜZ FUARLAR KONUSUNDA BİLİNÇSİZ"

Bu organizasyon ilk fuara göre daha hareketli geçti. Fuarın, sektörün temsili açısından geliştiğini düşünüyorum. Sektörümüzün, farklı alanları da kapsayan fuarların içinde bir parça olmaktan çıkarılıp ihtisas niteliğinde ele alınması önemli. Fuarda katılımcı ve ziyaretçi sayısının artması sağlandı. Fakat tanıtım ve reklam çalışmaları sadece Pomsad'a bırakılmamalı. Fuarın gelişmesi için tüm paydaşlar üzerine düşen görevleri yerine getirmeli. Fuar gibi tanıtım organizasyonlarının firmalara neler katabileceği konusunda sektörümüz bilinçsiz. Pomsad gibi yapılanmalar sektör profesyonellerinin eğitilmesi, sektörün bilinçlenmesi doğrultusunda çaba harcıyor. Özellikle Pomsad son birkaç yıldır bilimsel çalışmalara ağırlık verdi. Bu çalışmaları konferans ve eğitim seminerleri ile de destekledi. Sektörün gelişimi açısından derneğin çalışmalarını önemsiyor ve elimizden geldiğince destek olmaya çalışıyoruz."

KAAN DEMİRÖRER
ERA METALURJİ ÜRÜN MÜDÜRÜ

"TANITIM VE PAZARLAMANIN ÖNEMİ ARTIYOR"

"Türk üreticilerin gelişmesine paralel olarak büyüyen PAWEX Fuarı, etki alanını da genişletiyor. İlk etkinliğe göre katılımcı firmaların daha fazla ürün sergilediğini görebiliyoruz. Bu durum pompa ve vana sektöründe faaliyet gösteren firmaların ürün yelpazelerinin genişlediğini gösteriyor. Ürün çeşitliliğine paralel olarak tanıtım ve pazarlama da önem kazanıyor. PAWEX gibi sektöre özel etkinlikler, pazarlama açısından firmalara yeni fırsatlar sunuyor. Organizasyonun gelişmesinde katkıları olan Pomsad yönetimini kutluyorum. Diğer sektörel derneklerle kıyaslandığında birçoğundan daha aktif görevler üstlendiğini düşünüyorum. Sektörün istenilen noktaya gelmesi için Pomsad'ın desteklenmesi gerekiyor."

SÜLEYMAN ELMA
EKİN ENDÜSTRİYEL MAKİNE MÜHENDİSİ

"PAWEX, HEDEF KİTLEYE ULAŞMAMIZI SAĞLADI"

"Hitap ettiğimiz firmalara ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş bağlantıları kurmak için fuarda yerimizi aldık. PAWEX, gelişmeye açık bir fuar. Pomsad gibi sektör için önemli çalışmalara imza atan bir derneğin desteğiyle daha iyi noktalara ulaşacağına inanıyorum. Fuarda hedef kitleye ulaştığımızı düşünüyorum. Türkiye'de üretilmeyeni üretme, üretimde farklılaşma felsefesini benimsemiş bir firmayız. Daha çok pompa ve vana üreticileri için üretimde ihtiyaç duyulan malzemeleri geliştirmeyi sürdüreceğiz. Belki ilerleyen yıllarda dışa bağımlı olduğumuz proses pompası gibi spesifik kalemlerde üretime geçebiliriz."

NECMETTİN GEZGİNCİ
SOY TEKNİK
GENEL MÜDÜRÜ

"POMSAD ÜYELERİ FUARI DESTEKLEMELİ"

"Denizcilik sektörüne yönelik, deniz suyuna dayanıklı vanalar üretiyoruz. PAWEX'te ürünlerimizi ilk kez sergiledik., Pomsad'ın çalışmalarını sonuna kadar destekliyoruz. Tüm firmalarında aynı hassasiyeti taşıması gerektiğine inanıyoruz. Yurt dışında gerçekleştirilen sektörümüze yönelik fuarların, PAWEX'in çok ilerisinde olduğunu düşünmüyoruz. Eğer sektörümüz fuarına sahip çıkar, pompa ve vana üreticisi firmaların yanında yan sanayi dalları da organizasyona dahil olursa; iki-üç fuar içinde, etkinlik beklenen düzeye ulaşır. Sektörümüz açısından fuarın önemli olduğuna ve fayda sağladığına inanıyoruz. Düzenlenecek diğer fuarlara da katılacak ve etkinliklere destek vermeyi sürdüreceğiz."

CÜNEYT BULCA
ALARKO CARRIER
ÜRÜN MÜDÜRÜ

"ÜRÜN SERGİLEMEK YERİNE İMAJ ÇALIŞMASINA YÖNELDİK"

"PAWEX Fuarı'na ikinci kez katılıyoruz. İlk etkinliğe göre olumlu geçse de beklentilerimizi karşılamadı. Fuarda imaja yönelik çalışmalar yaptık. PAWEX'in konsept değişikliğine gitmesi gerekiyor. Çünkü sektörümüzün Türkiye'de böyle bir organizasyona ihtiyacı var. Özellikle Ortadoğu ülkelerinden, çok daha fazla ziyaretçinin katılımı sağlanmalı. Pomsad'ın çalışmalarını başarılı buluyoruz. Çeşitli üniversiteler ile yararlı ilişkiler kurulduğu Bu açıdan Pomsad, üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getiriyor."

AHMET SARAOĞLU VASTAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

"POMSAD'IN ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYORUZ"

"İtibarımızı artırmak için fuarda yerimizi aldık. Ziyaretçi niteliği açısından bu yılki fuarı daha başarılı buldum. Küçük ölçekli firmalar fuar organizasyonlarının firmalarına sağlayacağı katkılar konusunda yeterli bilince sahip değil. Ar-Ge'ye önem veren, kalifiye personelle en iyiyi sunma noktasında çalışan, nitelikli firma sayımız oldukça az. Sektörümüzün birlik içinde hareket ettiğinden söz etmek zor. Pomsad'ın bu olumsuzlukları düzeltmek doğrultusunda çalışmaları var ve üye sayısı da her geçen yıl artıyor. Firma olarak Pomsad üyesiyiz, yönetiminde görev alıyoruz ve çalışmalarını destekliyoruz. Dernek yönetimini başarılı buluyorum; işlerine gönül vermiş, idealist kişilerden oluşuyor. Pomsad, çalışmaları neticesinde sektörümüze uluslararası arenada temsil edilebilen bir nitelik kazandırdı. Dünyadaki mevcut yapı ve gelişmeleri araştırarak güncel verileri üyeleriyle paylaşmalarını son derece önemli bir hizmet olarak görüyorum."

MUSTAFA YARCAN
FERHAT DALGIÇ POMPA DIŞ TİCARET SORUMLUSU

"SEKTÖRÜMÜZÜN TANITIMA İHTİYACI VAR"

"PAWEX, Türkiye'de yer aldığımız iki fuardan biridir. Sektörümüzün böyle bir fuara ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Fakat istenilen seviyeyi bir türlü yakalayamadık. Pomsad elinden geleni yapsa da Türkiye'de düzenlenen fuarlar yurt dışındakilerle rekabet edemiyor. Fuar takvimi açısından yanlış bir zamanlama seçilmiş olabilir. Fuarın gelişebilmesi için tanıtım ve reklam çalışmalarına daha fazla ağırlık verilmeli."

FAİK ÖNER
MAS DAF SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"KONGRE İLGİYLE TAKİP EDİLDİ"

"Önümüzdeki yıllarda fuarın ziyaretçi sayısının artırılması konusunda çalışmalar yapılacağını düşünüyoruz. Fuarın ve kongrenin daha çok reklam yapılarak, daha geniş kitlelere yayılmasının sektörün dinamizmi açısından faydalı olacağı görüşündeyim. 3 gün süren kongrede sunum konuları ve konuşmacılar oldukça iyiydi. Sunum yaptığımız oturumların dinleyici sayısının yüksek oluşu firmamız açısından memnun ediciydi."

İLKNUR ÇETİN
VİSVANA GENEL KOORDİNATÖRÜ

"MÜŞTERİLERİMİZLE BULUŞMA ADRESİMİZ"

"İkincisi düzenlenen PAWEX Fuarı gelişmeye devam ediyor. Zaman içinde Sodex gibi klasikleşeceğini düşünüyorum. Burası müşterilerimizle buluşma adresimiz olacak. Sektörümüzün, fuarın önemini kavradığını ve etkinliği sahiplendiğini gözlemliyorum. Firma olarak önümüzdeki dönem içinde ihracata yönelik çalışmalarımıza hız vereceğiz. PAWEX Fuarı; yeni ürünlerimizi müşterilerimizle buluşturmak, profesyonel ziyaretçilere ürünlerimizi anlatmak, yurt dışından gelen alım heyetleriyle iş bağlantıları kurmak açısından beklentilerimizi karşıladı. Bu organizasyonda katkısı olan herkese teşekkür ediyoruz. POMSAD'ın sektörümüzü birleştiren bir platform olduğunu fuarda bir kez daha gördük. POMSAD'a üye bir firma olarak gerek fuar organizasyonundan, gerekse de derneğimizin çalışmalarından çok memnunuz."

CEM AKKAYA
GÜCÜM POMPA GENEL KOORDİNATÖRÜ

"PROFESYONEL ZİYARETÇİLERİ AĞIRLADIK"

"Sektörel fuarlar müşterilerimizle buluştuğumuz etkinliklerin başında geliyor. Sorunları dinlemek, çözüm önerilerimizi paylaşmak açısından sektörümüzle sıcak temas kurmayı önemsiyoruz. Bilinçli ziyaretçilerle bir araya geldiğimiz PAWEX benzeri etkinliklerin, sektörün gelişmesi açısından da yararlı olduğunu düşünüyoruz. Fuarda sektör profesyonellerini ağırladık. Pompa ve vana üreticilerini her ortamda destekleyen Pomsad, fuarın daha iyi noktalara taşınması için de çaba harcıyor. Firmalar olarak bizler de üzerimize düşeni yapmalıyız."

BÜNYAMİN GÜNER DOMAK POMPA BÖLGE YÖNETİCİSİ

"FUAR GELİŞİYOR, SABIRLI OLMALIYIZ"

"Geçen yıl katılmadığımız PAWEX Fuarı'nda bu yıl yerimizi aldık. Fuara POMSAD üyesi olan tüm firmaların sahip çıkması gerektiğini düşünüyorum. Sektörümüz adına gerçekleştirilen bu etkinliğin önemi zamanla daha iyi anlaşılacaktır. Sodex içinde bir bölüm olan pompa ve vana sektörü, PAWEX ile ihtisas niteliğinde bir fuar haline geldi. Organizasyon zamanla daha da büyüyecektir. Firmaların sabırlı olması gerekiyor. Fuarla ilgili yapılması gereken çalışmaların başında bence; daha fazla yabancı alım heyetinin etkinliğe davet edilmesi geliyor. Bu heyetlerin ziyaretleri hem katılımcı firma sayısını artıracak, hem de etkinliğin uluslararası nitelik kazanmasına katkıda bulunacaktır. Tanıtım açısından POMSAD üzerine düşen görevi fazlasıyla yapıyor. Sektörün yararına olacak her çalışmada derneğimizin aktif görev aldığını gözlemliyoruz. Pompa ve vana sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalar bu özverili çalışmalara ellerinde geldiğince destek olmalı."

CEZMİ NURŞEN
STANDART POMPA AR-GE MÜDÜRÜ

"NİTELİKLİ BİR ORGANİZASYON"

"8. Pompa ve Vana Kongresi'yle eş zamanlı olarak düzenlenen PAWEX Fuarı nitelik açısından benzer organizasyonlardan ayrılıyor. Sektör firmalarından temsilcilerin teknik açıdan bilgilendirildiği seminer ve sunumları destekler nitelikte bir etkinlik gerçekleştiriliyor. Düzenlenen iki fuara da katıldık. Bu yıl organizasyona gösterilen ilgili beklenenin altında kaldı. Yine de fuar ve kongrenin sektör gelişimi açısından katkı sağladığını düşünüyorum. Devlet kademesinden yetkililerin ilgisini daha fazla çekmeyi başarabilirsek fuar daha da gelişir. Pomsad sektör için önemli bir yapılanma. Sektörün yurt içi, yurt dışında temsili ve teknik konularda bilgilendirilmesi açısından çabalarını takdirle karşılıyorum.

ÖMER YÜKSEL
KING POMPA SATIŞ MÜDÜRÜ

"ZİYARETÇİ SAYISI ARTIRILMALI"

"Türkiye'deki pompa ve vana sektörünün ihtisas fuarı olan PAWEX'e yeni ürünlerimizi sergilemek için katıldık. Yurt içi ve dışında yer aldığımız belli başlı fuarlar arasına bu organizasyonu da eklemek istedik. Tanıtım ve reklamın önemine inanan bir firma olarak, kriz dönemlerinde dahi ürünlerimizi sergilemeyi sürdürdük. Fuar, genel olarak beklentilerimize cevap vermedi. Mevsimsel koşulların bu durum üzerinde etkili olduğunu düşünüyorum. Özellikle sektör profesyonellerini buluşturan ve farklı alanlarda teknik bilgilerin sunulduğu bu tip bir etkinliği, daha fazla sayıda ziyaretçinin takip etmesi gerekiyordu. Pompa ve vana sektörünün böyle bir fuara ihtiyacı var. Sektörümüz açısından fuarların devamlılığı sağlanmalı ve ziyaretçi sayıları artırılmalı."

KALİTELİ MAKİNENİN İŞARETİ: TURQUM®

TURKISH QUALITY OF MACHINERY

TURQUM® markası ürünün üretim kalitesini, servis ve satış sonrası hizmetlerinin yeterliliğini ve kullanım güvenliğini garanti altına alan bir ürün belgelendirmesidir.
TURQUM® logosu tüm dünyada tüketici ve tedarikçiler için tek manaya gelmektedir:
KALİTELİ MAKİNE, GÜVENİLİR İMALATÇI!

Makine Tanıtım Grubu

MAKİNE ve AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.turqum.com

PAWEX 2013'E 103 FİRMA KATILDI

ALARKO CARRIER

ALFEN

ALP POMPA ETNA

ANTICOR

ASTEKNİK VANA

ASTRALPOOL

BERDAN CİVATA

CENK ENDÜSTRİ

DOĞUŞ VANA

DOMAK

DURKO

EKİN ENDÜSTRİYEL

ERA METALURJİ

FERAT DALGIÇ POMPA

GMS VANA

GÖKSAN POMPA - SEP

GÖKTEPE POMPA

GÜCÜM POMPA

GÜNALSAN

GÜRTEKNİK

HALM POMPA

KING POMPA

KLEPSAN

KORUSU

İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Pompa, Vana ve Tesisat Sistemleri Fuarı Pawex 2013'e 50'si yerli, toplam 103 firma katıldı. 4 bin 918 kişinin ziyaret ettiği fuarda, pompa ve vana sektöründe Türkiye'nin üretim kabiliyetleri ve son teknolojiler ile geliştirilen yeni ürün grupları sergilendi.

LAYNE BOWLER

KÜÇÜK PARMAK - KUPAR POMPA

MEGA ENDÜSTRİ - AUMA

MAS DAF

MUTLUSU

MEGASEAL

NETPOMP POMPA

NETZCH

NORM

NOVA MOTOR

ÖZKAN

SMS TORK

SOYVALVE

ŞENSOYLAR TÜRKOĞLU VANA

STANDART POMPA

TEKNECİLER

UNI VAL GIACOMINI

VANSAN

VASTAŞ

VİRA

VİSVANA

VOLT ELEKTRİK

YAKACIK VALF

YILDIZ POMPA

"ALMANYA, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN POTANSİYELİNİ EN İYİ DEĞERLENDİREN ÜLKEDİR"

Altıncısı düzenlenen Dünya Gazetesi Türk Dış Yatırımları Paneli'nde açılış konuşması yapan MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, "En büyük müşterimiz Almanya, bizim potansiyelimizden en çok yararlanan ülkedir" diyerek, Almanya'nın Türkiye'ye verdiği öneme ve sergilediği farkındalığa dikkat çekti.

MTG'nin hedef pazar ve partner ülke olarak belirlediği Almanya ile temasları hız kesmeden sürüyor. Bu kez Kuzey Ren-Westfalya Makine İmalatı ve Üretim Teknikleri Sektör Kümelenmesi ile Kalkınma Ajansı (NRW), Ankara'da düzenlenen 6. Dünya Gazetesi Türk Dış Yatırımları Paneli'nde, Makine Tanıtım Grubu (MTG) ile bir araya geldi.
Makine imalatında Almanya'nın önemli merkezlerinden olan Kuzey Ren-Vestfalya makine imalatı sektörü ve eyalet yönetimi yetkilileri, Türkiye ile işbirliği ve ticarete özel önem veriyor ve daha da geliştirmek istiyor. MTG yönetimi de sürekli temas halinde olduğu ve ziyaretler düzenlediği Kuzey Ren-Vestfalya ve Almanya'yı hedef pazar olarak tanımlanıyor.
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu (MTG) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu'nun katıldığı panelde, Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Ekonomi, Enerji, Sanayi, KOBİ ve Zanaat Bakanlığı'ndan Dr. Johannes Bauerdick, NRW.INVEST Germany Türkiye Temsilcisi Dr. Adem Akkaya, NRW Makine İmalatı Kümelenmesi Yöneticisi Hans Seelen ve Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ konuşmacı olarak yer aldı.

"MAKİNE İHRACATIMIZ HIZLA ARTIYOR"

Panelde konuşma yapan Kutlu Karavelioğlu, "Türkiye, duraksamaksızın büyüyen birkaç ülkeden biri olarak, dünyanın en büyük yatırımcılarından ve dolayısı ile en önemli makine pazarlarından biridir. Buna göre de büyük bir imalatçıdır. Avrupa'nın 6. büyük makine imalatçısı iken, Avrupa'nın 15. sıradaki makine ihracatçısı olabilmek tam da 'büyük pazar' olmanın bir ifadesidir. Avrupa ithalatında sıramız 9, dünyada 22'dir."dedi.
Türkiye makine ihracatının son 10 yılda, ortalama yüzde 23'e varan bir artışla 1,7 milyar dolardan, 13 milyar dolara yükseldiği bilgisini veren Karavelioğlu; "2023 hedefimiz olan 100 milyar dolara yine bu istikrarlı oranla ilerleyerek ulaşacağız. Eş zamanlı olarak, bugün, ülke toplam ihracatında yüzde 9 kadar olan payımızı yüzde 20'ye yaklaştırmış olacağız. Makine imalatı, ülkenin en hızlı ihracat artışı gerçekleştiren sektörü olmak yanında, katma değeri en yüksek sektörlerden biridir. Bu sebeple de, bütün dünyada, stratejiktir ve en çok desteklenen sektördür" ifadelerini kullandı.
İthalatın artışındaki hızın azalması, karşılama oranlarının yükselmesi (ki son on yılda ikiyle çarpılmış ve bugün yüzde 50'ye yakın hale gelmiştir) makine imalatımızın artığının, makinelerimizin teknolojik bakımdan sınıf atlamakta olduğunun ve pazarın giderek yerli makineye doğru kaydığının göstergesidir diyen Karavelioğlu, dolayısı ile ölçek sorunları azalmakta, tekno-ekonomik kapasitelere ulaşan işletmelerimizin sayıları artmakta, giderek daha rekabetçi olmaktayız, dedi.
Gerçekleştirdiğimiz sıra dışı artışlarda (ki kriz öncesi son 5 yılda Çin'den daha hızlı artan bir ihracat vardır) hem Türkiye'deki yabancı yatırımlar, hem de dünyadaki Türk yatırımları önemli paya sahiptirler diyen Karavelioğlu konuşmasına şu şekilde devam etti: "Türkiye, bugün, Meksika'nın ABD'ye, bir dönem Kore'nin sonra Çin'in Japonya'ya kazandırdığı rekabet üstünlüğünü AB'ye sağlamak yolundadır. Biz, makine ihracatımızın yüzde 17'ye yakınını, en büyük ticari ortağımız olan Almanya'ya yapıyoruz. 2 milyar dolar kadar. Öyle güçlü bir işbirliği var ki; çarpıcı olması bakımından sadece bir dönemi vereceğim: 2010-2011 ihracat artışımız yüzde 57'dir. Almanya'nın makine ithalatı içindeki yüzde 2 olan payımızı, 2023'de yüzde 5'e yükseltebilmek gayreti içindeyiz. Dolayısı ile, bu hedefe yönelik her çalışma ve işbirliği, bizler için fevkalade önemlidir."

Kutlu Karavelioğlu: Türk makine sektörü 2023'de 500 milyar dolar ihracatın içerisinden yüzde 20 pay almayı hedefleyerek, en büyük sorumluluğu üstlenmiştir. Bu hedefe, sadece Almanya ile işbirliği yaparak ulaşmak elbette olası değildir; fakat en büyük ağırlığın bu ilişkide olacağı bellidir.

"TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ 2023 İÇİN BÜYÜK BİR SORUMLULUK ÜSTLENMİŞTİR"

Dünyanın en önemli pazarlarından biri olsa dahi, Almanya'yı sadece Almanya'dan ibaret göremeyiz diyen Karavelioğlu, "Büyük pazarlarda üretim yapmanın en büyük avantajı, firmaların büyümesinin daha kolay oluşu, daha ekonomik ve rekabetçi üretim yapabilmeleridir. Türk makine sektörü 2023'te hedeflenen 500 milyar dolar ihracatın içerisinden yüzde 20 pay almayı hedefleyerek, en büyük sorumluluğu üstlenmiştir. Bu hedefe, sadece Almanya ile işbirliği yaparak ulaşmak elbette olası değildir; fakat en büyük ağırlığın bu ilişkide olacağı bellidir" dedi. Karavelioğlu, en büyük müşterimiz Almanya, yani dünyanın ikinci büyük makine ihracatçısı, bizim potansiyelimizden en çok yararlanan ülkedir. Almanya, giderek bilgi yoğun alanlara kaysa da, ülke içinde ve dışında makine imalatına en büyük yatırımları yapan ülkelerdendir. Almanya'nın Türkiye'ye verdiği önem, daha doğrusu sergilediği farkındalık, diğer bütün ülkelerden yüksektir, ifadelerini kullandı.

Kutlu Karavelioğlu: Makine ihracatımızın yüzde 17'ye yakınını, en büyük ticari ortağımız olan Almanya'ya yapıyoruz. Öyle güçlü bir işbirliği var ki; 2010-2011 ihracat artışımız yüzde 57'dir. Almanya'nın makine ithalatı içindeki yüzde 2 olan payımızı, 2023'de yüzde 5'e yükseltebilmek gayreti içindeyiz. Dolayısıyla, bu hedefe yönelik her çalışma ve işbirliği, bizler için fevkalade önemlidir.

"ALMANYA, TÜRK MAKİNECİLERİNİN SAHİP OLDUĞU, SUNDUĞU REKABET GÜCÜNDEN EN İYİ YARARLANAN ÜLKEDİR."

Türkiye'nin Almanya'da firma satın almalarının giderek artığını belirten Karavelioğlu, teknolojik işbirliği dediğimiz şey, know-how almakla bitmiyor. İki ülke sektörünün iç içe geçmesi gerekiyor. Biliyoruz ki, Alman firmaları Türkiye'de yatırım yaptıkça bizim oraya ihracatımız artıyor. Aynı Çin'de yapılan yabancı yatırımların Çin'i dünyada birinci sıraya yerleştirmesine benziyor, dedi.
2 trilyon dolar ihracat potansiyeli olan bir sektördeyiz diyen Karavelioğlu şu istatistikleri ve bilgileri paylaştı: "Petrolle eşdeğer bir sektördür dünya ticaretinde; petrol kadar büyük; petrolden daha stratejik; çünkü çok daha istikrarlı, daha fazla istihdam sağlayan, daha güvenilir ve geniş bir tabana oturan, tükenmeyecek, eksilmeyecek bir alan makine imalatı. Bunun baş aktörü, dört sene önce Almanya idi, şimdi Çin. Dört senede Almanya'ya 100 milyar dolar fark yaptılar. Tam 353 milyar dolar ihracat yapıyorlar. Almanya 260 milyar dolarla peşlerinde, ABD ise 205 milyar dolarla. Çin en büyük pazar, en büyük ihracatçı, en büyük imalatçı. Öyle ki, ürettiği makinelerin sadece yüzde 15'ini ihraç

ederek bu noktaya ulaştılar. Bu büyük pazar, üretim bakımından fevkalade önemli dinamikler sunduğu için, bir yatırım odağı haline geldi ve ihraç ettiği malların çoğu Avrupa ve ABD markalıdır. Almanya, ürettiği makinelerin yüzde 60'ını ihraç ediyor; bizde bu oran yüzde 40 kadardır. Alman makine imalatçısı, 59 bin dolara işçi çalıştırıyor, biz 11 bin dolara. Bir Alman işçisi 135 bin dolarlık makine ihraç ediyor, bir Türk işçisi 61 bin dolarlık. Alman makinelerinin kilosu 30 dolara satılıyor, bizimkiler 10 dolara. Demek istediğim, Almanya'da daha pahalı makineler; teknolojisi daha yüksek makineler üretiliyor. Öyle de olmak zorunda; yani ancak bilgiye sahipseniz Almanya'da yeni yatırım yapabilirsiniz. Değilseniz, oradaki bilgiden istifade etmenin bir yolunu bulmak zorundasınız; görebildiğimiz kadarıyla, bu da en çok firma satın almaları şeklinde gerçekleşiyor. Küresel rekabette söz sahibi olan büyüklüğüne ulaşabilmiş imalatçılarımız, büyük pazarlarda, büyük ihracatçı ülkelerde üretim yatırımları yapmayı tercih edebiliyorlar. Ancak bu durum, Türkiye'de yatırım yapmanın çok daha kolay olduğu, Türkiye'de işçi çalıştırmanın çok daha ekonomik olduğu, çevre ve ekolojik maliyetlerin daha düşük olduğu gerçeğiyle karşılaştığında, Alman firmalarının kendi ülkelerinden çok Türkiye'de üretim yapıyor olmayı tercih etmelerine sebep oluyor. 150 yıllık sanayi geçmişi olan bir sektörün, 50 yıllık geçmişi olan bir sektörle kaynaşmasının her ikisine de sağlayacağı avantajlar var; yatırım yeri elbette küresel rekabette en avantajlı bölgede olmalıdır. İhracatımızı artırmakla görevli bir Birliğiz; bu kapsamda bir çok çalışma yapıyoruz. Bu toplantıya Almanya'da, NRW'de yaptığımız temasların, kurduğumuz işbirliklerinin bir devamı gördüğümüz için katılıyor ve düşüncelerimizi samimiyetle paylaşıyoruz."

"AVRUPA'YA GİRİŞ KAPISI KONUMUNDAYIZ"

NRW Invest Germany Türkiye Temsilcisi Dr. Adem Akkaya ise, NRW Invest'in 5 yıldır Türkiye'de faaliyet gösterdiğini belirterek, "Almanya'daki yabancı yatırımcılar, Avrupa pazarlarına giriş kapısı olarak burayı tercih ediyor" dedi. Akkaya, hasılatı en yüksek 50 Alman firmasından 19'unun merkezinin NRW'de bulunduğunu kaydetti. Makine üreticileri ve tedarikçileri için en cazip yatırım bölgesinin NRW olduğunu ve sektörün 2012'deki cirosunun 48,5 milyar euro olduğunu belirten Akkaya, NRW ile Türkiye arasındaki ticaretin son 10 yılda ikiye katlandığını dile getirerek "Almanya'nın Türkiye'ye ihracatının yüzde 22,4'ü NRW'den yapılıyor. Türkiye'nin Almanya'ya ihracatının yüzde 26'sı NRW'ye gerçekleşiyor" dedi. NRW'nin Türk firmaları için en mükemmel yatırım bölgesi olduğunu vurgulayan Akkaya, "Yapılan bir araştırmaya göre; NRW'de ikamet eden 23 bin Türk kökenli kişi kendi işini yapıyor ve 120 bin kişilik istihdam sağlıyor. 11,2 milyar euro hasılat yapıyor" dedi. NRW Invest olarak, NRW'de yatırım yapmak isteyen firmaları çağırdıklarını ifade eden Akkaya, "Bu firmalara bürokratik destek sağlıyoruz. Özellikle buradan makine imalatçılarına çağrıda bulunmak istiyoruz" dedi. Almanların uzun süreli iş ilişkileri kurmak isteyeceğini kaydeden Akkaya, bu iş ağına girişin Türkiye'den mümkün olmadığını söyleyerek "Orada olmanız lazım. Bu stratejiler için gerekli kaynaklar mevcut. Bu kaynakları aktif hale getirmek gerek" dedi.

Adem Akkaya: NRW ile Türkiye arasındaki ticaret son 10 yılda ikiye katlandı. Almanya'nın Türkiye'ye ihracatının yüzde 22,4'ü NRW'den yapılıyor. Türkiye'nin Almanya'ya ihracatının yüzde 26'sı da NRW'ye gerçekleşiyor.

NRW Makine İmalatı Kümelenmesi Yöneticisi Hans Seelen ise, "Kümelenme politikası ile ekonomik büyümeyi ve sanayinin yaratıcı bir ekonomiye dönüşmesinin teşviki hedefleniyor" dedi. NRW'de 16 sektörde kümelenme bulunduğunu belirten Seelen, makine imalatı ve üretim tekniğinin, NRW'deki en büyük sanayi kollarından bir tanesi olarak, güçlü bir kümelenme oluşturduğunu dile getirdi. Sektörün NRW için önemine işaret eden Seelen, kümenin amacının NRW'yi, makine imalatı sektöründe lider konuma getirmek olduğunu vurguladı.

Seelen, "Sektörün verimliliğinin muhafaza edilmesi ve artırılması, sektörün menfaatlerinin bir araya getirilmesi ve uygulanmasının sağlanması, lokasyonun gücünün ve potansiyelinin geliştirilmesi, aktörler arasında çalışma ağı oluşturulmasını hedefliyoruz" dedi.

NRW Eyaleti Ekonomi, Enerji, Sanayi, KOBİ ve Zanaat Bakanlığı yetkilisi Dr. Johannes Bauerdick, NRW'nin Avrupa'nın önemli ekonomik merkezlerinden biri olduğunu kaydederek, 2011 yılında İtalya, İngiltere ve Fransa gibi ülkelerin sanayi çalışmaları bakımından NRW'nin gerisinde kaldığını bildirdi. "En büyük dalımız makine imalatıdır. 2012'deki ciromuz 50 milyar eurodan biraz düşüktür" diyen Bauerdick, makine sektörünün arkasından kimya sanayi ve metal üretim ve işlemenin geldiğini dile getirdi. NRW'nin makine

Hans Seelen: NRW'de 16 sektörde kümelenme bulunuyor. Makine imalatı NRW'deki en büyük sanayi kollarından bir tanesi olarak, güçlü bir kümelenme yapısına sahip. Kümenin amacı NRW'yi, makine imalatı sektöründe lider konuma getirmek.

sektöründe öncü rolüne dikkat çeken Bauerdick makine imalatı yapan bin 500 kadar işletme olduğunu, bu işletmelerde 204 bin kişinin çalıştığını ifade etti. Bauerdick, NRW'nin makine ihracatının 30 milyar euroyu aştığını ve NRW'nin bu ihracatının, Almanya'nın ihracatının içindeki payının yüzde 20'ye yakın olduğunu kaydetti. Sektörde, ufak işletmelerin etkinliğinin ve öneminin çok büyük olduğunu dile getiren Bauerdick, "NRW'de makine imalatı sektöründe en fazla çalışan KOBİ'lerdir. Yaklaşık 754 bin KOBİ faaliyet göstermektedir. KOBİ'ler eyaletteki işletmelerin yüzde 99.6'sını oluşturmaktadır ve çalışanların yüzde 73.4'ünü istihdam etmektedir" diye konuştu. NRW'de yüksekokulların sayısının çok fazla olduğunu ifade eden Bauerdick, bu merkezlerde her yıl 7 bin mühendisin eğitim gördüğünü dile getirerek "NRW, mühendis eğitimi açısından da öncü niteliğindedir" dedi.

"İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI İYİ ARAŞTIRILMALI"

Panelin sonunda değerlendirme yapan Dünya Gazetesi Yazarı Dr. Rüştü Bozkurt, Almanya sanayisinin 4.0 noktasına yani; makinelerin, makineler ile iletişim kurduğu bir döneme geçtiğini ifade ederek, bu kapsamda imalat sanayinin payının yüzde 20'lerin altına indiğini dile getirdi. "Bu, makine imalatında emek yoğun olduğu için Türkiye'ye avantaj sağlıyor. Türkiye'nin bunu keşfetmesi lazım" diyen Bozkurt, enstitülerin hangi alanlarda işbirliği fırsatlarının olduğunu araştırması gerektiğini kaydetti. Önümüzdeki dönemde Orta Avrupa ülkelerinde, üretimde yeni bir iş bölümünün oluşacağını belirten Bozkurt, "Almanya bugün sahip olduğu makine sanayini sürdüremez, böyle rekabet edemez. Edebilmesi için bazı alanları bizim gibi ülkelere kaydırması gerekiyor. Bizim o alanları iyi keşfetmemiz lazım" dedi.

Rüştü Bozkurt: Almanya bugün sahip olduğu makine sanayisini sürdüremez, böyle rekabet edemez. Edebilmesi için bazı alanları bizim gibi ülkelere kaydırması gerekiyor. Bizim o alanları iyi keşfetmemiz lazım.

SANAYİ VE TİCARET ODALARI YENİ YÖNETİMLERİNİ SEÇTİ

İstanbul ve Ankara başta olmak üzere Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan oda seçimlerinde ihracatçıların ağırlığı hissedildi.

İstanbul, Bursa, Konya ve Adana'da yönetim kurulu başkanları değişirken Ankaralı sanayiciler mevcut başkanlarla yola devam etme kararı aldı. Seçimlerde sanayicilerin tercihlerini değişimden yana kullandıklarını belirten ekonomi uzmanları, sanayi ve ticaret odalarının yönetiminde ihracatçıların ağırlığını hissettirmeye başladığına dikkat çekti.

ANKARA MEVCUT BAŞKANLARLA YOLA DEVAM EDECEK

Ankara Sanayi Odası (ASO) üyeleri Yönetim Kurulu Başkanlığı'na ikinci kez Nurettin Özdebir'i seçti. Tek listeyle girilen ve 75 üyenin oy kullandığı seçimde ASO Meclis Başkanlığı'na Şerafettin Ceceli, başkan yardımcılıklarına Bora Aynagöz ve Mehmet Arslan, katip üyeliğe ise Canan Karalar seçildi. ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, tek listeyle girilen seçimde 71 üyenin oyunu aldı. Yeni yönetim kurulu ise şu isimlerden oluştu: Celal Koloğlu, Mehmet Doğanlar, Seyit Ardıç, Yılmaz Kayaaslan, Fahrettin Kürklü, Bülent Bayram, Aytaç Muhittin Dinçer, Seyit Koca, Mevlüt Açıkgöz, Musa Ertunç. Sonuçların açıklanmasının ardından değerlendirmede bulunan Özdebir, onurlu ve sorumluluğu fazla olan bu görevi yerine getirmeye çalışacağını ifade etti. Özdebir, "Türkiye'nin istikbalini çok iyi görüyorum. Yolumuzun açık olduğuna, ufak tefek taşların da zaman içinde ayıklanarak parlak ufuklara ve geleceğe doğru ilerleyeceğimize inanıyorum" şeklinde konuştu. Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) merkez binasında yapılan seçimde ise Salih Bezci, Ankara Ticaret Odası Başkanlığı'na yeniden seçildi. Bezci, 187 meclis üyesinin 108'inin oyunu alarak başkan oldu. Seçimin ardından açıklama yapan Salih Bezci, sonuçların hayırlı olması dileğinde bulundu. Yeni dönem planlarıyla da ilgili bilgi veren Bezci, yarım kalan projelerin yanı sıra yeni projeleri de hayata geçirerek Ankara için çalışmaya devam edeceklerini ifade etti. ATO'nun yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu: Turhan Yılmaz, Galip Yeşilbaş, Ferhat Ertürk, Recai Kesimal, Hıfzı Kuruşa, İbrahim Uyanık, Ayhan Atalay, Erdoğan Yıldırım, Mehmet Aypek ve Koray Güngör Şanal.

> Sanayicilerin tercihlerini değişimden yana kullandıklarını belirten ekonomi uzmanları, sanayi ve ticaret odalarının yönetiminde ihracatçıların ağırlığını hissettirmeye başladığına dikkat çekti.

TOBB GENEL KURUL DELEGELERİ YENİLENDİ

Genel kurul seçiminde Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Disiplin Kurulu üyeleri ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genel Kurul delegeleri de belirlendi. Disiplin Kurulu üyeliklerine; Hasan Basri Bozkurt, Önder Bülbüloğlu, Orhan Aydın, Fehmi Sırış, Nuri Tüfekçioğlu ve Mithat Ertuğ, TOBB Genel Kurul delegeliğine ise; Celal Koloğlu, Ercan Ata, Faik Güngör, Hakkı Yıldırım, Hasan Sezai Erdoğan, Mahmut Nedim Durukan, Mehmet Doğanlar, Sedat Kaymak, Musa Ertunç, Nihat Güçlü, Özcan Ülgener, Ramazan Çelik, Recep Köksal, Seyit Ardıç, Seyit Koca, Süreyya Özden, Şenol Çağlayan, Şerafettin Ceceli, Taner Özdemir, Zeki Özbudak ve Levent Seyit Doğan seçildi.

İSTANBUL YENİ BAŞKANLARINI SEÇTİ

İstanbul Sanayi Odası (İSO) ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) yeni başkanlarını seçti. İSO seçimlerinde başkanlık yarışını Erdal Bahçıvan kazandı. İSO'nun Odakule'deki binasında yapılan seçimlerde 104 meclis üyesi oy kullandı. Bahçıvan'ın 60 oy ile galip geldiği yarışta, Tanıl Küçük 43 oy alırken, bir oy da geçersiz sayıldı. Bahçıvan, 2017'ye kadar başkanlık koltuğuna oturacak. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın vekilliklerine yönetim kurulu üyeleri Adnan Dalgakıran ve Mustafa Özkazanç, yeni dönem İSO Saymanlığı'na İrfan Özhamaratlı getirildi. İSO teni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Nahit Kemalbay, Sultan Tepe, Ali Eren, Sadık Ayhan Saruhan, Ali Ulvi Orhan, Bekir Yelken ve Mehmet Ata Ceylan. Aynı gün yapılan Meclis Başkanlığı seçimini ise tek aday olarak seçime giren Zeynep Bodur Okyay kazandı. Okyay, İSO tarihinin ilk kadın Meclis Başkanı oldu. Aynı seçimde Meclis Başkan Yardımcılıkları'na Hasan Büyükdede ile İsmail Gülle, Katip Üyeliğe de Serdar Urfalılar seçildi. İTO'nun yeni başkanı ise İbrahim Çağlar oldu. İstanbul'daki 81 Meslek Grubu'nu temsil eden 248 İTO Meclis Üyesi, yeni dönemin Yönetim Kurulu Başkan'ını, Yönetim Kurulu Üyeleri'ni, TOBB Delegeleri'ni ve Disiplin Kurulu

Adnan DALGAKIRAN

Sevda Kayhan YILMAZ

Ali EREN

Hasan BÜYÜKDEDE

Üyeleri'ni seçti. Seçim sonuçlarına göre 211 oy alan İbrahim Çağlar, yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

BTSO'NUN YENİ BAŞKANI İBRAHİM BURKAY

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda (BTSO) 128 Meclis üyesinin oy kullandığı seçimde İbrahim Burkay, BTSO'nun yeni başkanı oldu. "Kazanan Bursa" oldu diyen Burkay'ı ilk kutlayanlar arasında bulunan rakibi İlhan Parseker, iş dünyasını önündeki engellerin kaldırılması konusunda destek vermeye hazır olduğunu söyledi. BTSO Meclis Başkanlığı'na ise Remzi Topuk seçildi. BTSO meclisinin 128 üyesinin Bursa'nın önümüzdeki dönemine yön vermek için Meclis Divanını oluşturduğunu ifade eden Burkay, "Seçimlerde iş dünyası farkını ortaya koydu. Bu çatı altında seçimlerin iki liste olması demokrasi ve hoşgörünün göstergesidir. Kazanan Bursa oldu. Bursa iş dünyası birlik ve beraberlik içerisinde Türkiye ekonomisine katkı koymaya devam edecek. Bu sorumluluğun bilincindeyiz. Bursa rol model olacak" dedi. İbrahim Burkay'ın başkanlık yapacağı yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: 'Feridun Kahraman, Fahrettin Gülener, Cüneyt Şener, Emin Akça, Hasan Gürses, Şakir Umutkan, Mustafa Esgin, İsmail Kuş, İlker Duran, Aytuğ Onur.'

KSO'DA MEMİŞ KÜTÜKCÜ DÖNEMİ

Konya Sanayi Odası'nın da yeni yönetimi belli oldu. Başkanlık görevini devralan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, hizmet bayrağını daha yükseklere taşımak için el birliğiyle çalışacaklarını söyledi. KSO'nun yeni Başkanı Memiş Kütükcü, Tahir Büyükhelvacıgil ve ekibine Konya sanayisine hizmetlerinden dolayı teşekkür etti. Memiş Kütükcü başkanlığındaki yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Mustafa Veli Tekelioğlu, Ömer Şen, Hüsamettin Sönmez, Kemal Korkmaz, Ömer Saylık, Mehmet Ali Acar, İbrahim Bozkurt Çağlayan, Mehmet Serin, Hüseyin Keleş, Mustafa Lamcı. Meclis Başkanlığı'nı Tahir Şahin'in yürüteceği Konya Sanayi Odası'nda Başkan Yardımcılıkları'nı Kadir Büyükkara ve Sevda Kayhan Yılmaz üstlenecek.

ADANA'DAN BİRLİK BERABERLİK MESAJI

Adana Ticaret Odası'nın geride bıraktığı seçim sürecinin, yeni hizmetler için taze kan kazanması olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirten Yönetim Kurulu Başkanı Atila Menevşe, "Seçimin kazanan ve kaybeden tarafı yoktur. En önemli gerçek Adana Ticaret Odası'nın seçimlerden güçlenerek çıktığıdır. ATO Meclisi olarak bundan böyle tam bir birlik ve beraberlik ruhu ve hizmet aşkıyla Adana ve bölgemizin gelişimi için tek bir vücut gibi çalışacağız" dedi.

Erdal BAHÇIVAN

İbrahim BURKAY

Salih BEZCİ

Nurettin ÖZDEBİR

İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ SEKTÖRÜ ANKARA'DA BULUŞTU

Avrasya'nın en büyük, Avrupa'nın ise dördüncü büyük iş makineleri etkinliği olan Uluslararası İş ve İnşaat Makine Teknolojileri ile Aletleri İhtisas Fuarı (KOMATEK) Ankara'da düzenlendi.

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) desteği ile Ankara'da 29 Mayıs - 2 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen fuarın açılışını Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün yaptı. KOMATEK Fuarı'nın açılışında konuşan Nihat Ergün, Türkiye'de üretilen ürünlerin kamuda kullanımının zorunlu hale getirileceğini söyledi. Kamuda yerli kullanım oranında ciddi artışlar gözlendiğini ancak bunu yeterli görmediklerini belirten Nihat Ergün, "Kamuda gönüllülük esasına dayalı yerli ürün alımı yapılıyor. Türkiye'de yerli ürünlerin kamu tarafından kullanılmasını belirli kriterlere bağlamamız gerekecek. Kamu ihale kanununda değişikliğe gideceğiz. Yurt içinde üretilen ürün yüzde 15 pahalı olsa dahi yerli ürünün alınması zorunlu hale gelecek" dedi.

"MAKİNE SEKTÖRÜ DAHA BÜYÜK VE MODERN FUAR ALANLARI İSTİYOR"

Açılışta konuşan Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Cüneyt Divriş ise makine sektörünün sorunlarını dile getirdi. Hızla büyüyen makine sektörü için daha modern bir fuar alanının olması gerektiğini vurgulayan Cüneyt Divriş, "Bu fuarın muadili olan yurt dışı fuarlar ile rekabet etmek ve yatırımcı çekmek adına bu adımın atılması en önemli isteğimizdir" dedi. Konuyla alakalı olarak gerekli girişimlere başladıklarını dile getiren Divriş; "Sizlerin desteği ile bu problemin çözüleceği kanaatindeyiz. 2015 yılında yapılacak olan KOMATEK Fuarı'nı, Akyurt'taki yeni fuar alanında uluslararası standartlarda gerçekleştirmek istiyoruz" diye konuştu. Sektörün KDV sorunu olduğunun altını çizen Divriş açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Geçen dönemde KDV'nin yüzde 8 olması ve leasing konusunda bazı ürünlerin dışarıda kalması sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu konuda devletin ilgili kurumlarından konuyu tekrar incelemelerini ve yatırım mallarında KDV ve leasing uygulamalarının yeniden gözden geçirmelerini talep ediyoruz."

SEKTÖR AVRUPA'DA İLK DÖRT İÇİNDE

İnşaat makinelerinin 2012 yılı performansını da değerlendiren Cüneyt Divriş, "Sektörümüz bu satış adetleri ile Avrupa'da ilk dört içerisinde, Dünya'da da 11'inci sıraya yükselmiş durumda. 2012 Nisan ayında 3 bin 583 makine satışı gerçekleştiren sektörümüz, 2013 yılı Nisan ayında 4 bin 483 makine satarak yüzde 25,1 büyüme oranı yakaladı. 2023 vizyonuna baktığımızda 10 yıl içerisinde ihracatımız ve ithalatımız 10 milyar dolara, ticaret hacmimiz ise 30 milyar dolara çıkacak. Dünyanın altıncı, Avrupa'nın ise en büyük pazarı haline geleceğiz. Satış adedimizin ise 10 yıl sonra 30 bine çıkacağını öngörmekteyiz" diye konuştu. KOMATEK 2013 Fuarı'nda 400 firmanın yaklaşık 300 civarında iş ve inşaat makinesi, beş tane asfalt plenti, sekiz tane kule vinç, sekiz tane kırma eleme tesisi sergilendi.

TİM AKADEMİ'DE MAKİNE SANAYİSİ SEMİNERİ YAPILDI

TİM Akademi 2023 platformu kapsamında; "Makine, İklimlendirme ve Savunma Sanayisi"ne yönelik seminer programı 29 Mayıs'ta gerçekleştirildi.

TİM Akademi çalışmasıyla; Türk ihracatçısının dünyadaki ekonomik gelişmelerden haberdar edilmesi, firmaların global pazarlardaki payları artırması için gerekli bilgi ve deneyimin uygun yöntemlerle aktarılması amaçlanıyor. Seminerin açılışında; Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz ile Savunma ve Havacılık Sanayii İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Şahin Yurtdaş birer konuşma yaptı. Makine, İklimlendirme ve Savunma Sanayisi hakkında dünyadaki genel yapının ortaya konduğu toplantıda; "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı ile Uygulamaları" ayrı bir başlık halinde tartışıldı. Seminerde ihracata yönelik devlet teşviklerinin efektif kullanımıyla ilgili bir de sunum gerçekleştirildi.

2023 HEDEFLERİNDE MAKİNE SANAYİSİNİN ROLÜ

TİM Akademi 2023 etkinliğinde Türk makine sektörünün yapısıyla ilgili bilgi veren Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, sektörün Türkiye ekonomisi için önemine vurgu yaptı. Makine sektörünü; bir ülkenin gelişebilmesi, imalat sektörü içerisinde büyük katma değer yaratması, yüksek istihdam sağlayarak, cari açığın kapatılması açısından vazgeçilmez bir alan olarak nitelendiren Ali Eren, güçlü ekonomilere sahip ülkelerin aynı zamanda makine imalat ve ihracatında zirvedeki ülkeler olduğuna dikkat çekti. Türkiye'nin makine ihracatındaki payın, genel ihracat içinde yüzde 20 seviyelerine çıkarılması gerektiğini belirten Ali Eren, sektör olarak 2012 yılı itibariyle mevcut ihracat içinde yüzde 9'luk paya sahip olduklarını söyledi. 2001 yılında 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşen makine ihracatının, yıllık ortalama yüzde 22,8 artışla 2012 yılında 13 milyar dolara ulaştığını ifade eden Ali Eren, makine sektörün ihracatındaki büyüme rakamının Türkiye'nin genel ihracat artışından fazla olduğunu vurguladı. Ali Eren konuşmasında özetle şu bilgileri paylaştı: "İhracatın ithalatı karşılama oranı, 10 yılda yüzde 27'lerden yüzde 46 seviyesine çıktı. Bu rakamlar dikkate alındığında; 2010 ve 2023 yıllarında gerçekleşecek yıllık ortalama ihracat artışı yüzde 19,4 seviyelerinde gerçekleşirse 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatına ulaşılabilir. 2012 yılında 2,1 trilyon dolarlık dünya ithalatının 2023 yılında yüzde 6 ortalama artış ile 3,8 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. 2012 yılında, 13 milyar dolar ile dünya pazarında yüzde 0,61 paya sahip olan Türkiye, 2023 yılında 100 milyar dolar ile dünya pazarından yüzde 2,62'lik pay alabilir. Türkiye makine ihracatının 100 milyar dolara çıkmaması durumunda, genel ihracat hedefi olan 500 milyar dolara ulaşması da mümkün olmayacaktır. Hedeflere ulaşabilmek için kendi teknolojimizi üretmekten başka seçenek bulunmuyor. Bununla beraber, çok istikrarlı bir artış gerçekleştirmemiz gerekiyor. Her ne kadar ithalatla da ilgili olumlu gelişmeler yaşansa da genelde ithalatın ihracattan daha

Ali EREN
Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi

hızla arttığı ortadadır. 100 milyar dolar ihracat hedefi için, tümevarım yolu ile makine alt sektörlerinin de kendi içlerinde koyduğu hedeflere ulaşması şarttır. 2023 hedefi çerçevesinde; inşaat ve madencilik makinelerinin 7,3 milyar dolara, tarım ve ormancılık makinelerinin 4,6 milyar dolara, takım tezgahları alanının 4,8 milyar dolara, endüstriyel klima ve soğutma makinelerinin 12 milyar dolara, pompa ve kompresör ihracatının ise 6 milyar dolara çıkması gerekiyor. Makine İhracatçıları Birliği olarak bunu sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Teknolojiyi üreten ve satan bir ülke haline gelmeliyiz. Firma sayısının artırılması, yüksek katma değer üretmemiz, kamudan yeterince destek almamız ve nasıl pazarlayacağımız konusunda donanımlı olmamız şart."

MTG, BREZİLYA'DA DÜZENLENEN FEIMAFE FUARI'NA KATILDI

Brezilya'da düzenlenen Feimafe Fuarı'nda yerini alan Makine Tanıtım Grubu (MTG), İnfo standında ziyaretçileri Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

Brezilya'nın Sao Paolo şehrinde 3-8 Haziran tarihlerinde düzenlenen FEIMAFE Fuarı'nda 762 firma bin 400 ayrı markayla yerini aldı. Dünya genelinden 80 bine yakın ziyaretçinin takip ettiği etkinlikte MTG, Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik çalışmalarda bulundu. Brezilya'da düzenlenen fuara MTG'yi temsilen Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri Tamer Güven ve Ferdi Murat Gül, Genel Sekreter Yardımcısı Esra Arpınar ile Makine Şube Müdürü Mehtap Önal katıldı. MTG heyeti 5 Haziran'da Ticaret Ataşesi Ayşe Canan

TÜRKİYE - BREZİLYA İHRACATI VE MAKİNE TİCARETİ (MİLYON DOLAR)

	2011	2012	%Değişim
Brezilya'ya Genel İhracatımız	883	1.004	13,7
Brezilya'dan Genel İthalatımız	2.074	1.770	-14,7
Dış Ticaret Dengesi	2.957	2.774	-6,2
Brezilya'ya Makine İhracatımız	57	69	21,1
Brezilya'dan Makine İthalatımız	160	137	-14,4
Makine Sektöründe Dış Ticaret Dengesi	217	206	-5,1

Gürhan ile birlikte Türkiye Cumhuriyeti Sao Paulo Başkonsolosu Mehmet Özgün Arman'ı ziyaret etti. Heyet, fuarla eş zamanlı olarak çeşitli tesis ziyaretleri de gerçekleştirdi.

MTG, TÜRK MAKİNECİSİNİN YANINDAYDI

60 metrekarelik info-standında ziyaretçilerini ağırlayan MTG, makine veritabanı CD'si, sektörle ilgili bilgilerin yer aldığı harici bellek ile Makine Sanayi Sektör Platformu üyesi derneklerin tanıtımını içeren kataloglar dağıttı. Ayrıca fuar alanında iki adet büyük tavan prizmasına, restroomlara (tuvaletlerde aynalara ve duvara), fuar içinde yer alan fuar planını içeren cep broşürüne sektörü tanıtıcı reklamlar verdi.

MTG heyeti ABIMEI (Brezilya Makine İthalatçıları Birliği) yetkilileri ile MTG standında biraraya geldi. 75 üyesi olan ABIMEI, üyelerinin makine ve ekipman ithalatında vergi hesaplaması, eşleştirme programları, fuar desteği gibi hizmetler veriyor. FEIMAFE Fuarı'na beş Türk firması bayileri aracılığıyla (Durmazlar, Ermaksan, Akyapak, Baykal, Dener) üç firma ise (Hidroliksan, Şahinler Metal, Ajan Elektronik) bireysel olarak katıldı. Türk makinelerinin ilgi gördüğü fuarda Almanya, İtalya, Çin, İsviçre, İspanya ve Tayvan milli katılım organizasyonu gerçekleştiren ülkeler arasında yer aldı.

TÜRKİYE - BREZİLYA İHRACAT VE İTHALATINDAKİ SIRALAMA

- Brezilya'nın Genel ithalatında Türkiye yüzde 0,4 pay ile 38. sırada
- Brezilya'nın Genel ihracatında Türkiye yüzde 0,5 pay ile 40. sırada
- Türkiye'nin Genel İthalatında Brezilya yüzde 0,75 pay ile 29. sırada
- Türkiye'nin Genel İhracatında Brezilya yüzde 0,7 pay ile 34. sırada
- Brezilya'nın Makine ithalatında Türkiye yüzde 0,3 pay ile 33. sırada
- Brezilya'nın Makine ihracatında Türkiye yüzde 0,6 pay ile 30. sırada
- Türkiye'nin Makine İthalatında Brezilya yüzde 0,5 pay ile 24. sırada
- Türkiye'nin Makine İhracatında Brezilya yüzde 0,6 pay ile 39. sırada

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ BİLGİYE MOMENT-EXPO.COM ADRESİNDEN ULAŞIYOR

Türk makine sektörünün www.moment-expo.com'a ilgisi artıyor. Moment Expo'nun resmi internet sitesi Mayıs - Haziran ayları arasında 9 bin 107 kez ziyaret edildi.

Makine İhracatçıları Birliği'nin kurumsal süreli yayını olan Moment Expo Dergisi, 2008 yılından bu yana okuyucularıyla buluşuyor. Her ay 7 bin 500 makine ihracatçısına dağıtılan Moment Expo'nun resmi web sitesi www.moment-expo.com da ilgiyle takip ediliyor. Dijital teknolojilerin gelişmesiyle yayımların internet üzerinden takibi dünya genelinde yaygınlaşmaya başladı. Makine sektörünün bilgilendirilmesini amaçlayan www.moment-expo.com web sitesi, 11 Mayıs- 10 Haziran 2013 tarihleri arasında 9 bin 107 kez ziyaret edildi. Siteyi aynı dönemde 8 bin 51 tekil kişi takip etti. Site en fazla ziyaretçiyi ise 1 Mart 2013-31 Mayıs 2013 tarihleri arasında çekti (30 bin 12). Moment Expo Dergisi'nin internet sitesi, yurt içinden en fazla İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana illerindeki kullanıcılar tarafından ziyaret edildi. Yurt dışındaki internet kullanıcılarının www.moment-expo.com adresini ülkelere göre ziyaretlerinde ise ilk sırada 271 ziyaret sayısıyla Almanya yer alıyor. ABD'den 51 kez ziyaret edilen siteyi, İngiltere ve Hollanda'daki kullanıcılar 37 ve İran'daki internet kullanıcıları da 28 defa ziyaret ederek bilgi aldı. Bu ülkeler haricinde Moment Expo'nun internet sitesi; Çin, Bulgaristan, Azerbaycan, Fransa ve Rusya'dan da takip edildi.

ZİYARETÇİLERİN ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI

Türkçe	8178	İngiltere	37	Bulgaristan	25
Almanya	271	Hollanda	37	Azerbaycan	24
Diğer	108	İran	28	Fransa	23
ABD	51	Çin	26	Rusya	18

ZİYARETÇİLERİN TÜRKİYE'DEKİ DAĞILIMI

İstanbul	2849	Kayseri	153	Erzurum	82
Ankara	1354	Eskişehir	107	Denizli	78
İzmir	673	Diyarbakır	104	Tekirdağ	63
Bursa	439	Balikesir	98	Isparta	47
Adana	262	Gaziantep	90	Çanakkale	41
Konya	245	Manisa	86	Van	41
Kocaeli	228	Sakarya	84	Kütahya	40
Antalya	174	Trabzon	84		
Samsun	162	Mersin	83		

MTG, WIN FUARI'NDA TÜRK MAKİNE İHRACATÇISININ YANINDAYDI

Win Metal İşleme Fuarı İstanbul'da düzenlendi. alım heyeti organizasyonuyla fuarı ziyaret eden yabancı firma temsilcileri MTG standında ikili iş görüşmelerinde bulundu.

İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 6-9 Haziran tarihleri arasında düzenlenen WIN Metal İşleme Fuarı'nda yerini alan Makine Tanıtım Grubu, ziyaretçilerini Türk makine sektörü ve Türkiye'nin makine ihracatı konusunda bilgilendirdi. Makine ihracatı gerçekleştiren üretici firmalara ait tanıtım bilgilerinin yer aldığı CD ve katalogların dağıtıldığı fuar standını, çok sayıda yerli ve yabancı profesyonel ziyaret etti. Fuarda ayrıca koordinasyonunu Ekonomi Bakanlığı'nın üstlendiği, Makine İhracatçıları Birliği tarafından organize edilen"Alım Heyeti Programı" düzenlendi. Alım Heyeti Programı'na; Azerbaycan, Fas, Hırvatistan, Irak, İran, Mısır, Sırbistan ve Tunus'tan 26 ayrı firmayı temsilen 28 kişi katıldı. Fuarda Türk firmalarından yetkililerle bir araya gelerek ikili iş görüşmelerinde bulunan Alım Heyeti, sergilenen ürünler hakkında da bilgi aldı.

37 ÜLKEDEN 963 KATILIMCI

Azerbaycan, Cezayir, Hırvatistan, Mısır, Gürcistan, İran, Irak, Ürdün, Kazakistan, Libya, Fas, Polonya, Romanya, Rusya, Sudan, Tunus, Türkmenistan, Ukrayna ve Özbekistan'dan çok sayıda profesyonel ziyaretçi fuarı yakından takip etme fırsatı buldu. 37 ülkeden 963 katılımcı fuarda ürünlerini sergiledi. Bulgaristan, Çin, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Almanya, Hindistan, İran, İtalya, İngiltere, Hollanda, Polonya, Slovenya, Güney Kore, İspanya, Sri Lanka ve Tayvan'da çeşitli firmalar ise doğrudan katılımcı olarak fuarda yerini aldı. Almanya, Hindistan, İtalya, Güney Kore ve Tayvan ise fuarda firmalarını bir araya getiren ülke pavyonları kurdu.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ BULUŞTU

WIN Fuarı, yurt içinden ve yurt dışından sektörün önemli temsilcilerini de ağırladı. Almanya'dan Hannover Messe Bileşim Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Wolfgang Lenarz ve Alman Mühendislik Federasyonu yetkilisi (VDMA) Dr. Alexander Koldau, fuarı ziyaret etmek için İstanbul'a geldi. Makine sektörünün, dünyanın diğer bölgelerinde olduğu gibi Türkiye'de de sanayileşmenin itici gücü ve kalkınmasının üzerinde yükseleceği ayaklardan birisi olduğu görüşünde birleşen uzmanlar, Türk makine sektörünün yıllık büyüme rakamlarının 1990'dan bu yana yüzde 20'ler düzeyinde gerçekleştiğinin altını çizdiler.

TÜRKİYE'NİN YILDIZLI PROJELERİNE MTG DESTEĞİ

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Öğrenci Kulübü'nün her yıl "Fikrini Geleceğe Taşı" sloganıyla düzenlediği Yıldızlı Projeler Yarışması'na Makine Tanıtım Grubu (MTG) sponsor oldu.

YTÜ IEEE Öğrenci Kulübü'nün düzenlediği Yıldızlı Projeler Yarışması'nın bu yıl beşincisi gerçekleşti. Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ile ortaklaşa düzenlenen bu yılki etkinliğe 47 farklı üniversiteden 127 proje ekibi katıldı. YTÜ Davutpaşa Kampüsü Elektrik Elektronik Fakültesi Konferans Salonu'nda 11 Haziran'da gerçekleşen finalde projeler, Sanayi ve Bilim Kurulu'nun işbirliğiyle değerlendirildi.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ SOMUTLAŞIYOR

Akademisyen ve sanayicilerden oluşan kurul, üniversite–sanayi işbirliği somutlaştırılması adına da önemli bir misyonu yerine getirdi. Finalist projeler, sanayinin proje geliştirme için sunduğu teşviklerden yararlanmak ve rakiplerinin önüne geçmek için büyük çaba harcadı. Proje sahiplerinin sunumlarıyla başlayan programda, Sanayi ve Bilim Kurulu'nun projeleri incelemesinin ardından puanlamaya geçildi. Dereceye giren proje ekiplerinin ödüllendirildiği

etkinlikte; proje sahipleri sanayicilerle fikir alış verişinde bulundu. Sanayicilerden oluşan Değerlendirme Kurulu'nda; Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede, Elginkan Vakfı Genel Müdürü İlhan Üttü, Etiya Teknoloji Yöneticisi Serdar Dağdelen, Viko Elektronik AR-GE Müdürü Oktay Nak, Murat Makine Genel Müdür Yardımcısı Can Yurtseven, Turkcell AR-GE Genel Müdür Yardımcısı Tarık Kıranda, Microsoft Yazılım Geliştirme Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayburtlu, Aselsan Proje Yöneticisi ve Tasarım Lideri Serhat Özdemir yer aldı. Yıldızlı Projeler Yarışması'nın ana sponsoru olan Elginkan Vakfı Müdürü İlhan Üttü, ODTÜ, İTÜ, Boğaziçi'nde düzenlenen bu tarz yarışmalara destek verdiklerini fakat beşincisi düzenlenen böyle bir etkinlikten ilk kez haberdar olduklarını söyledi. Yıldızlı Projeler Yarışması'nın diğerlerinden farklı olduğunu belirten İlhan Üttü, tamamen öğrenci etkinliği şeklinde gerçekleşen bu projeye önümüzdeki yıllarda da destek olmayı sürdüreceklerini ifade etti.

127 PROJEDEN 10'U ÖDÜLLENDİRİLDİ

Birincilik ödülünü, Ceyhun Afşin Derinboğaz'ın hazırladığı "Grafen Nano Malzeme Katkılı Yüksek Performanslı Lityum İyon Batarya" projesi kazandı. Proje; Grafen Nano malzeme katkılı lityum bataryanın, konvensiyonel lityum bataryalara göre iç direncinin çok daha düşük olması ve grafenin oda sıcaklığında elektrik iletkenliği en iyi olan malzemeyle hem şarj hem de deşarj olması sırasında akıma gösterilen direncin minumum seviyede tutulması olarak özetleniyor. Proje, bataryanın ısınma sonucu patlama tehlikesini ortadan kaldırdığı gibi normal şarj olma süresini 10–20 kat azaltıyor. Hakan Coşkun'un geliştirdiği "Bir Alt Uzuv Rehabilitasyon Robotunun Kas Aktivasyonu Tabanlı Kontrolü" projesi ise yarışma jürisi tarafından ikinciliğe layık görüldü. Projesinin amacını; fizik tedavi ve rehabilitasyon amaçlı kullanılan robotlarla yapılan egzersizlerde, hareket olmasa bile meydana gelen kas kasılmaları durumunun incelenmesi olarak aktaran Coşkun, "Kas aktivasyonları değerlendirilerek karar verebilen empedans kontrol ve PID kontrol gibi iki konvansiyonel kontrol tekniği ile desteklenen akıllı kontrolcü geliştirdik. Bu sistemle hasta uzvunu hareket ettiremediği kas

aktivasyon seviyesine, kontrol edilerek karar verilir ve hasta uzvunu eklem hareket açıklığı sınırına kadar taşır" dedi. Projenin üçüncülük ödülünü ise Ergin Şahin, Çilem Acar, R. Aybüke Gözütok ve Ecem Fırat'ın hazırladığı "Yüksek Performanslı Servo Uygulamalar için Motor Sürücüsü Tasarımı ve Uygulaması" projesi aldı. Projeyle, yüksek performanslı servo uygulamalarda kullanılan Proteus PC arayüzü ile tasarlanan devrenin yerli kaynaklar kullanılarak üretilebilmesi, kabul edilebilir hata sınırları içerisinde çalışacak bir servo sürücüsünün hayata geçirilmesi, bunu yaparken de maliyetinin en düşük düzeyde tutulması amaçlanıyor.

ÖĞRENCİLER SANAYİCİYLE BULUŞTU

Yarışmanın mansiyon ödüllerine ise; Gülşah Maden'in "Acil Durum Anında GSM Modülü Kullanarak Kaza Yerinin Koordinatlarının Cep Telefonuna Yollanması", Efekan Egeli ve Mert Safa Karakoç'un "Kinect Destekli Türk İşaret Dili Eğitim Sistemi", Hüsnü Barkın, Kadriye Budak, Mahsun Geçkel ve Serbest Tayşi'nin "Tarlam Cebimde, Mahsulüm Güvende, Rahatım Yerinde", Halit Algül, Berker Semerci ve Salih Babalık'ın "Güneş Işınımının İç Mekanların Aydınlık Düzeyi İle İlişkisi", Adalet Kıratlı'nın "Ayak Kokusu Giderici, Bakteriyel ve Fungal Enfeksiyonları Önleyici Çorap", Cihan Ayhancı'nın "Zigbee ile Akıllı Tarımsal Sulama Sistemi", Gamze Songül, Mehmet Ali Göytepe, Canberk Sözer ve Furkan Tunçel'in "CNC (Bilgisayarlı Nümerik Kontrol) Dik İşleme Tezgahlarında Esnek bir Güç İletim Yöntemi ile Spindle Mekanizmasını Hareketli Tezgah Yapısının Dışında Konumlandıran Yeni Bir Tasarım" projeleri layık görüldü. Ödül törenin ardından Yıldızlı Projeler Yarışma jürisindeki sanayiciler ile öğrenciler bir araya geldi.

SAKSONYA EKONOMİ HEYETİ MAİB'İ ZİYARET ETTİ

Almanya Saksonya Eyaleti Ekonomi Heyeti, Makine İhracatçıları Birliği ile Ankara'da bir araya geldi.

Hedef pazar Almanya'ya yönelik çalışmalarını sürdüren Makine Tanıtım Grubu (MTG), Almanya'nın Saksonya Eyaleti'nden gelen ekonomi heyetini Birlik binasında ağırladı. Ankara'da Erkunt Traktör ve Erkunt Döküm fabrikasını ziyaret eden heyet üyeleri, MTG'den yetkililerle de Birlik binasında bir toplantı gerçekleştirdi. Alman - Türk Ticaret ve Sanayi Odası, Saksonya Kalkınma Ajansı, Saksonya Ekonomi Bakanlığı temsilcileri ve MTG katılımı ile düzenlenen toplantıda, MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz tarafından "Türk Makinesi ile Türkiye ve Almanya Ticaret İlişkileri" başlıklı bir sunum yapıldı. Heyet içinde yer alan ve çeşitli makine alt sektörlerinden firma temsilcileriyle işbirlikleri konusunda da görüş alış verişinde bulunulan etkinlikte, Makine Sanayi Sektör Platformu Dernekleri'nin de söz konusu işbirlikleri içinde yer alabilmesi üzerinde duruldu.

YUVARLAK MASA TOPLANTILARI

Etkinlikten sonra Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası tarafından,"Saksonya Eyaleti - Sürdürülebilir Büyüme için Fırsatlar" konulu yuvarlak masa toplantısı düzenlendi. MSSP üyesi dernekler-den yetkililerin de katıldığı toplantıda, "Türkiye'nin Ekonomik Gelişimi, Türk ve Saksonya Eyaleti Şirketlerinin İş Birliği Olanakları" başlıkları altında bir açık oturum yapıldı.

MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Saksonya Eyaleti Ekonomi Heyeti ile Ankara'da bir araya geldi.

MAKİNE HİKAYELERİ DEVAM EDİYOR

Türk Makine sektörüne 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren firmaların anlatıldığı "Makine Hikayeleri 50" kitabı sektörün beğenisine sunuldu.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından geçtiğimiz yıl yayınlanan ve büyük ilgiyle karşılanan "Makine Hikayeleri" kitabının devamı "Makine Hikayeleri 50" sektörün beğenisine sunuldu. Makine Hikayeleri serisinin ikinci kitabı olan "Makine Hikayeleri 50"da, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana Türk makine sektörüne hizmet vermiş firmaların hikayeleri işleniyor. Mümkün olduğunca firma kurucularıyla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50" kitabında firmaların başarıları, başarısızlıkları; mutlulukları, üzüntüleri; hayal kırıklıkları ve umutları öykü tadında okuyucuya aktarılıyor. İmkansızlıklar içinde var olma savaşı vermiş, var olmayı başarmış ve modern Türkiye'nin temellerini atmış bu firmaların hikayelerini okurken, kendi serüvenlerinizle özdeşleşen anılar da bulacaksınız.

İstanbul, Ankara, Konya, Bursa, İzmir, Manisa, Tekirdağ gibi farklı illerden 25 firmayla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50" yaklaşık 7 ayda tamamlandı. Kitabın hazırlık aşamasında, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren 94 firma ile irtibata geçildi ve görüşme talebini kabul eden ilk 25 firma ile proje hayata geçirildi. Dergimizle birlikte dağıtımı yapılan "Makine Hikayeleri 50" 7.500 adetlik ilk baskısıyla okuyucuların beğenisine sunuluyor. "Makine Hikayeleri 50 " kitabı için röportajlar yapılırken video kayıtları da çekildi. Bu kayıtlardan bir belgesel oluşturulması planlanıyor. Geçtiğimiz yıl yayınlanan "Makine Hikayeleri" kitabı kısa sürede 3 baskı yaparak toplam 15.000 adet basılmıştı.

Kitabın hazırlık aşamasında, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren 94 firma ile irtibata geçildi ve görüşme talebini kabul eden ilk 25 firma ile proje hayata geçirildi.

MTG, HOLLANDA ATAĞINA KALKTI

Makine Tanıtım Grubu (MTG) Hollanda'da yürüteceği tanıtım faaliyetlerinin yol haritasını oluşturmak, işbirliği yapabileceği kurumları belirlemek ve potansiyel sektörleri tespit edebilmek amacıyla görüşmelerde bulundu.

MTG 2012 yılında hedef pazar seçtiği Almanya'da Türk makine sektörünün imajını güçlendirmeye yönelik toplantılar ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirdi. Alman sanayisinin merkezi kabul edilen eyaletleri alt sektör temsilcileriyle birlikte ziyaret eden ve makine sektörünün etkin kurumları ve şirketleri ile görüşmelerde bulunan, uluslararası fuarlara katılan MTG yetkilileri ayrıca, fuar alanları ve şehirlerin farklı noktalarında reklam çalışmaları yaparak, Türk makine sektörünün bilinirliğini artırmaya çalıştı. Almanya'dan sonra benzer bir tanıtım atağını dünya makine ithalatında dördüncü sırada yer alan (2011 yılı trademap verilerine göre)Hollanda'ya yönelik de gerçekleştirmeyi planlayan MTG, söz konusu ülkede yürütülecek faaliyetlerin yol haritasını oluşturabilmek, makine sektörü ile ilgili işbirliği yapabileceği kurumları belirlemek ve potansiyel sektörleri tespit edebilmek amacıyla Hollanda'ya ziyaret düzenledi.

SEKTÖREL KURUM VE FİRMA TEMSİLCİLERİYLE GÖRÜŞÜLDÜ

18-20 Haziran tarihleri arasında düzenlenen ziyarete Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Ferdi Murat Gül ve Makine Şube Şefi Erinç Tarhan katıldı. Program süresince Hollanda'nın Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Sassenheim, Helmond, Eindhoven şehirlerinde sektörle ilgili kurum ve firma temsilcileriyle görüşmeler yapıldı. Türkiye-Hollanda arasındaki ticaretin ve işbirliğinin artırılması için Rotterdam Ticaret Odası, Royal Metal Union, Otomotiv Kampüsü, Amsterdam Limanı gibi çeşitli kurumlarla temaslarda bulunan MTG heyeti; Lahey Büyükelçiliği, Ticaret Müşavirliği ve Rotterdam Ticaret Ataşeliği'nden yetkililerle de bir araya geldi. Rotterdam Ticaret Ataşesi Tuba Sander de MTG'nin ziyaretlerine eşlik ederek tanıtım faaliyetlerine destek verdi. Ziyaret sonucunda, Türkiye'nin Hollanda'ya yönelik makine ihracatının artırılması, iki ülke arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi ve ortak işbirlikleri kurulabilmesi için yapılması gerekenler değerlendirildi.

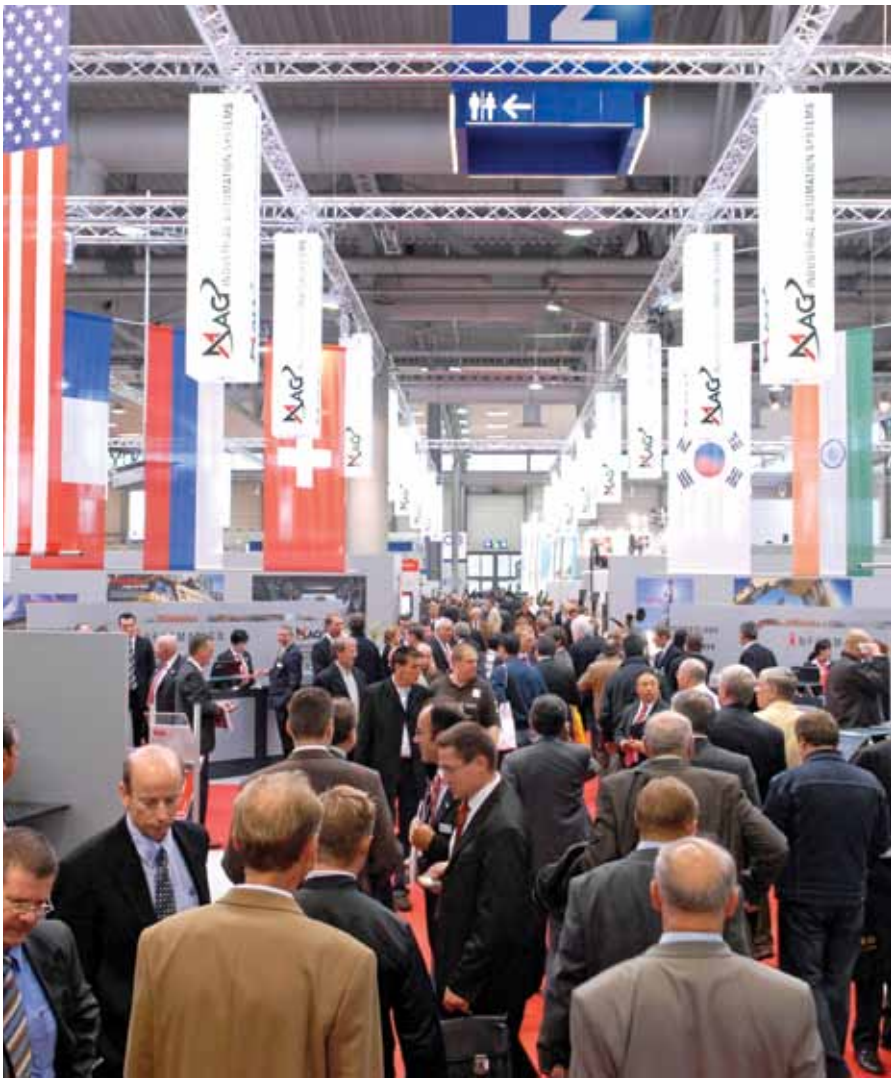
EMO 2013 HAZIRLIKLARI TAMAM!

Makine Tanıtım Grubu (MTG), EMO 2013 için hazırlıklarını tamamladı. 16-21 eylül tarihleri arasında "akıllı üretim yaklaşımı" başlığı ile düzenlenecek fuara alt sektör dernek ve birlikleri MTG çatısı altında katılırken, Türk makine sektörüne ilişkin tanıtım kampanyaları ve toplantılar düzenlenecek.

İki yılda bir düzenlenen ve metal işleme teknolojilerinin önde gelen fuarlarından biri olarak kabul edilen "EMO Fuarı", bu yıl 16-21 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde "Akıllı Üretim Yaklaşımı" başlığı ile gerçekleştirilecek. Alman Takım Tezgahları Üreticileri Derneği'nin (VDW) düzenlediği EMO 2011'de katılan MTG, bu sene de Türk makine sektörünün tanıtımını yaparken, önemli kurum ve şirketler ile görüşmelerde bulunacak. 2011 yılındaki fuarda, havaalanına ve şehir merkezine Türk makine sektörünün tanıtıldığı ilanlar veren MTG, 2013'de düzenlenecek organizasyon için daha kapsamlı reklam kampanyaları gerçekleştirmeyi planlıyor.

"ÜRETİM SEKTÖRÜNE YÖN VERMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ"

İstanbul'da gerçekleştirilen tanıtım toplantısında, EMO Fuarı'nı düzenleyen ve merkezi Almanya'nın Frankfurt/Main bölgesinde bulunan VDW Başkanı Dr. Wilfried Schäfer fuarla ilgili görüşlerini paylaştı. EMO Fuarı'nı dünyaya açılan bir kapı olarak nitelendiren Schäfer, makine konusuyla ilgili olan herkesi bir araya getireceklerini söyledi. EMO Fuarı'na duyduğu güveni; "Gelecek yılların üretim sektörüne yön veren bir organizasyon olmaya devam edecek" ifadesiyle aktaran Schafer sözlerini şöyle sürdürdü: "2011 yılında düzenlenen son fuara 2 binden fazla şirket katıldı.



Katılımcıların yüzde 60'ı Almanya dışından geldi. 40 farklı ülkeden şirketler fuarda yerini alıyor. Fuarda, sadece Doğu Avrupa'dan 68 katılımcı ürünlerini sergiledi. Uluslararası ticaret yapmak isteyen her makine üreticisi için EMO fuarına katılmak bir zorunluluktur. Ayrıca en küçük atölyeden, seri üretim yapan fabrikalara kadar, makine kullanan küçük ya da büyük tüm şirketler, Hannover'de kendilerine en uygun üretim teknolojisini ve yetkin iş ortaklarını bulma şansına sahip olacaktır."

"2 BİNDEN FAZLA ŞİRKET BİR ARADA"

Uluslararası üreticilerin buluştuğu EMO Hannover'de, 180 bin metrekarelik net sergi alanında ziyaretçiler; germe ve şekillendirme aletleri, üretim sistemleri, hassas aletler, ölçüm teknolojisi, otomasyon ham madde beslemesi, CAX teknolojileri, kumanda teknolojisi ve aksesuarlar gibi akıllı üretim ve işleme teknolojilerini izleme ve inceleme fırsatı bulabilecek. EMO 2013 Fuarı'na dünya genelinden 2 binden fazla şirketin katılması bekleniyor. Fuar süresince katılımcı firmalar müşterilerine, küresel pazarda sağlayacakları ortaklıkların niteliklerini gözlemleme ve bu konuları değerlendirme fırsatı sunacak. EMO 2013 ile paralel düzenlenecek konferanslar ve diğer yan etkinliklerde üretim teknolojilerindeki son gelişmeler de ele alınacak. EMO 2013 Fuarı'nın "Intelligence in Production- Akıllı Üretim Yaklaşımı" temasıyla bağlantılı olarak, Almanya Frankfurt/ Main'de bulunan VDMA (Alman Mühendislik Federasyonu) 2013'te EMO Hannover Fuarında "Akıllı Üretim" serisi içinde bir kongre düzenleyecek. "Inspired by Technology- Teknolojiden İlham Almak" başlıklı etkinliğin odak noktasında inovasyonun gücü, esneklik ve teknolojik know-how konuları yer alacak. Bu kavramlar, üretici firmaların küresel rekabette başarılı olabilmeleri sağlayan etkenler arasında kabul ediliyor. Üç forumda; "Mükemmellik: Yalın üretim ve esnek değer zincirleri, Verimlilik: Sürdürülebilir, kaynakları koruyan üretim ve Akıllı üretim: Üst düzey entegre sistemlerle (Industrie 4.0) akıllı fabrikalar, inovasyonun gücü" konuları tartışılacak.

ÜRETİMDE ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN BLUE COMPETENCE

Günümüzde politikada, ekonomi ve araştırma alanlarında iyi bir gelişme yakalamak adına yerine getirilmesi gereken en önemli koşullardan biri sürdürülebilirlik diyen Schäfer sözlerine şu şekilde devam etti: "Politikacılar, endüstriyle ve yükseköğretimle ilgilenenler bunu anlamış ve değişimi başlatmışlardır. Yine de, üretimde böylesi bir paradigma değişiminin gerçekleşmesi için hiç ara vermeksizin çalışmak gerekir. "Blue Competence – Engineering a better world" girişimi bu amaçla Avrupa makine sanayi ile Alman Makine Üreticileri tarafından geliştirildi. Blue Competence, "Akıllı üretim" kongresinin tamamlayıcı etkinliklerinden biri olarak EMO Hannover Fuarı'nda ikinci kez özel bir konumda yer alacak ve burada özel ürünlerle enerji verimliliğine odaklı endüstriyel üretim örneklerine yer verilecek."

HAVA VE UZAY YOLCULUĞUNDA YENİ ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ KONFERANSI

Hannover'de bulunan Leibniz Üniversitesi Üretim Teknolojisi ve Makine Enstitüsü ile Almanya'nın kuzeyindeki Varel şehrinden Machining Innovations Network tarafından hazırlanan iki günlük konferansta, EMO 2013 Fuarı'nın odağındaki konulardan bir diğeri ise; hava ve uzay yolculuğundaki yeni üretim teknolojileri olacak. Bu önemli uluslararası etkinlikte endüstri ve araştırma alanından uzmanlar, güncel gelişmeler ve geleceğe ilişkin öneriler üzerine fikir alışverişinde bulunmak üzere 13'üncü kez bir araya gelecek. Üretici firmaların ekonomik alanda rekabet güçleri açısından ham madde işleme ile ilgili çözümler hayati önem taşıyor. Machining Innovations Network bu amaçla "Hava ve Uzay Yolculuğunda Üretim Teknolojileri" başlıklı EMO konferansına ek olarak, yüksek kaliteli yapı bileşenlerinde, yenilikçi ve uygulamaya dönük genel çözümlerle ilgili bir etkinlik gerçekleştirecek.

CETOP BAŞKANLIĞI'NA AHMET SERDAROĞLU SEÇİLDİ

CETOP (Avrupa Hidrolik ve Pnomatik Komitesi) Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üç yıl süreyle Ahmet Serdaroğlu yürütecek.

Hidrolik ve Pnömatik sektörünün Avrupa komitesi olan CETOP, 1962 yılında İsveç'in Stockholm şehrinde kuruldu. Komite, Türkiye'nin de içinde bulunduğu 17 Avrupa ülkesindeki hidrolik ve pnömatik sektörünün şemsiye organizasyonu olarak görev yapıyor. İmalatçı ve satıcı olarak binin üzerinde firmayı temsil eden CETOP, Avrupa hidrolik ve pnömatik sektörünün yüzde 85'ini kapsıyor. Üye ülkelerin dernek başkanlarından oluşan CETOP Genel Kurulu için yılda bir kez toplanan genel kurul üyeleri, sektörel gelişmelerle ilgili bilgi alışverişinde bulunuyor ve geleceğe yönelik çeşitli kararlar alıyor. CETOP'un 2009 yılındaki genel kurul toplantısı AKDER'in ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirilmişti. Yedi kişilik yönetim kurulu tarafından idare edilen CETOP, genel kurul yanında ayrıca yönetim kurulu ve yönetim kuruluna bağlı komisyonlardan meydana geliyor. Başkan, başkanın selefi ve üyelerden oluşan CETOP Yönetim Kurulu'nda ise üyeler aynı zamanda komisyonlara da başkanlık ediyor. Yönetim kurulu her ay düzenli olarak sesli konferans sistemi kullanarak, yılda üç-dört kez ise yüz yüze toplantılar düzenleyerek görevini sürdürüyor. Görev süresi üç yıl olan yönetim kurulunda üyeler en fazla iki dönem seçilebiliyor. Her üç yılda bir yapılan seçimli genel kurul sonucunda, görev süresi dolan üyelerin yerine yeni adaylar seçilerek komitenin yeni yönetimi belirleniyor. Hollanda'nın Lahey şehrinde 31 Mayıs'ta gerçekleştirilen CETOP Genel Kurul Toplantısı'nda 2013-2016 yılları arasında komiteyi yönetecek üyeler belirlendi. Yönetim kurulu başkanlığını Ahmet Serdaroğlu'nun üstleneceği yeni yönetimde başkan yardımcılıklarını; Domenico di Monte, Stefan König, Jérôme Bataille ve Sten-Ove Claesson yürütecek.

Ahmet SERDAROĞLU
CETOP Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin hidrolik ve pnömatik sektörüne 27 yıldır hizmet veren Akışkan Gücü Derneği'nin (AKDER), 2008-2010 yılları arasında Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı da üstlenen Ahmet Serdaroğlu; 2010-2013 yılları arasında CETOP Yönetim Kurulu'nda Ekonomik Komisyon Başkanı olarak görev yapmıştı.

CETOP ÜYESİ DERNEKLER

- Belçika/FIMOP
- Çek Cumhuriyeti/CHAP
- Finlandiya/FHPA
- Fransa/ARTEMA
- Almanya/VDMA
- İtalya/ASSOFLUID
- Hollanda/FEDA
- Norveç/HPF
- Polonya/CHPDC
- Romanya/FLUIDAS
- Rusya/FPA
- Slovenya/FTS
- İspanya/AIFTOP
- İsveç/HPF
- İsviçre/GOP
- İsviçre/SWISSMEM
- Türkiye/AKDER
- İngiltere/BFPA

CETOP YENİ YÖNETİM KURULU

Başkan	**Ahmet Serdaroğlu**, Türkiye
Başkan Yardımcısı, Ekonomi	**Domenico di Monte**, İtalya
Başkan Yardımcısı, Pazarlama ve İletişim	**Stefan König**, Almanya
Başkan Yardımcısı, Teknik	**Jérôme Bataille**, Fransa
Başkan Yardımcısı, Eğitim	**Sten-Ove Claesson**, İsveç
Geçmiş Dönem Başkanı	**Etienne Piot**, Fransa
Onursal Başkan	**Amadio Bolzani**, İtalya
Genel Sekreter	**Sylvia Grohmann-Mundschenk**, Almanya

FİKİRLERİNİZİ KENDİNİZE SAKLAMAYIN, DEĞER VERENLERLE PAYLAŞIN

Makine İhracatçılar Birliği, "Makine ve Aksamları Ar-Ge Proje Pazarı" yarışmasının ikincisini düzenliyor. Türkiye'de ilk kez kullanılacak olan Elektronik Proje Değerlendirme Uzman Sistemi'yle incelenecek projelerden, dereceye girenler ödüllendirilecek.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından birincisi 13 Nisan 2012 tarihinde, Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin bu yıl ikincisi düzenlenecek. Tüm Türkiye'yi kapsayan etkinlikle Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaşması, proje geliştirme kültürünün oluşması, finansman ve altyapı sıkıntısı ile gerçekleştirilemeyen önemli projelerin ilgili kişi ve kuruluşlarla buluşturulması amaçlanıyor.

12 PROJE ÖDÜLLENDİRİLECEK

Türkiye' de ilk kez kullanılacak olan elektronik proje değerlendirme uzman sistemi ile incelenecek dört farklı kategoride, ilk üçe giren 12 proje ödüllendirilecek ve başvuruda bulunanların mali destek alabilmeleri için yol gösterilecek. Böylece raflarda bekleyen, ekonomik faydaya dönüşemeyen projelere ivme kazandırılacak. İstanbul Wow Hotel & Convention Center'da 26 Ekim'de düzenlenecek "II. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin ana teması ise "Makine Tasarım ve İmalat Teknolojileri" ve "Makinelerde Enerji Verimliliği" olacak. Proje sahipleriyle destekleyen kuruluşlardan yetkilileri buluşturacak etkinlikte, Ar-Ge projeleri kurularak stantlarda sergilenecek. Söz konusu projelere Ar-Ge ve inovasyon desteği veren kurumların stantlarının da yer alacağı organizasyon çerçevesinde, ödül töreni ve proje sunumları 26 Ekim tarihinde gerçekleştirilecek. 26 Ekim tarihinde gerçekleştirilecek olan etkinliğe son başvuru tarihi ise 12 Eylül 2013'tür.

DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Projelerin Değerlendirilmesi: 17.08.2013 - 30.09.2013

Poster Projelerinin Seçilmesi ve İlanı: Ekim Ayının Birinci Haftası

Finalist Projelerin Belirlenmesi: Ekim Ayının İkinci Haftası

Poster Sahipleri ile Görüşmek için Online Randevu Sisteminin Açılması: Ekim Ayının İkinci Haftası

Ödül Kurulu Değerlendirmeleri, Ödül Sahiplerinin Belirlenmesi: Ekim Ayının Üçüncü Haftası

Etkinlik Programının İlanı: Ekim Ayının Üçüncü Haftası

Ödül Töreni ve Proje Sunumları: 26 Ekim 2013

AR-GE PROJE PAZARI ÖDÜLLERİ

"Makinelerde Tasarım ve İmalat Teknolojileri" temasında "Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci" kategorilerinde başvurusu yapılan projeler, bağımsız üyelerden oluşan "Ödül Seçici Kurulu" tarafından değerlendirilecek olup, 4 farklı kategorinin her birinden başarılı bulunan ilk dört proje önerisi nakden ödüllendirilecek. Birinciye 10.000 TL, ikinciye 5.000 TL, üçüncüye 3.000 TL, teşvik ödülü olarak ise 2.000 TL verilecek. Ayrıca bu yıl gerçekleştirilecek etkinlikte özel tema olarak belirlenen "Makinelerde Enerji Verimliliği" için de sanayici, girişimci, akademisyen ve öğrenci kategorilerinin her biri için 2.500 TL tutarında özel ödül verilecek.

MAİB YÖNETİM KURULU EKONOMİ YAZARLARIYLA BULUŞTU

Makine İhracatçıları Birliği tarafından 30 Temmuz tarihinde Çırağan Sarayı'nda düzenlen ve ev sahipliğini Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'ın yaptığı iftar davetinde, MAİB Yönetim Kurulu Üyeleri ekonomi yazarlarıyla biraraya geldi.

İftar davetine Makine İhracatçıları Birliği'ni temsilen katılan Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Hasan Büyükdede, Ferdi Murat Gül ve Tamer Güven 20'ye yakın basın mensubunun makine sektörüne yönelik sorularını yanıtladı. Ekonomi yazarlarına sektörün sorunlarını aktaran Adnan Dalgakıran, yabancı mühendis firmaların yerli projelerde dahi Türk makinelerini kullanmadığına işaret etti. Bu durumun cari açığı artırdığını dile getiren Dalgakıran, Türkiye'de çalışmalarını sürdüren uluslararası mühendislik firmalarının projeleri için irtibatta oldukları ülkelerin veya kendi ülkelerinin ürünlerini tercih ettiklerinin altını çizdi. Dalgakıran konuşmasında, "Alman bir mühendislik firması Türkiye'de proje yapıyor. Bu projenin bütün makinelerini Almanya'dan alıyor. Termik santrallerimizi yabancı firmalar yaptı. Bir termik santralin bakım masrafı 500 milyon dolar tutuyor. Gelen yabancı yatırımcı ürettiği termik santralin bütün makinelerini kendi ülkesinden getirdiği gibi bakımını da kendi yapıyor ve 500 milyon dolar paramız dışarı gidiyor" ifadelerini kullandı. En önemli hedeflerinin yabancı firmaları yerli makine kullanımına teşvik etmek olduğunu aktaran Dalgakıran "Yerli makine kullanımını artırmak için yakın vadede, mühendislik firmaları gibi makine sektörünün paralel ilerlediği alanlarla faaliyetlerde bulunmayı planlıyoruz" dedi.

"MAKİNE SEKTÖRÜ YÜZDE 5 BÜYÜDÜ"

Makine sektörünün ihracat rakamlarına da değinen Dalgakıran, ilk altı ayda Türkiye'nin ihracat oranının ortalama

yüzde 2,5 arttığını; sektörün ihracatının ise yüzde 5 yükseliş gösterdiğini aktardı. Türkiye'nin cari açık sorununun en önemli sebebinin katma değerli üretim yapılamaması olduğunu savunan Dalgakıran, şunları söyledi: "Geçen sene yüzde 2,4 büyüme elde ettik. Bunun içinde imalat sanayisinin payı istediğimiz düzeyde gerçekleşmedi. Sanayinin büyümesi diğer alanların gerisinde kaldı. Milli gelir oluşumunda imalat sanayisinin payı yüzde 15 düzeyinde. Bu payı gelişmiş ülkeler yüzde 30 seviyesine taşıdı. Türkiye'nin katma değerli ürünlerle daha çok büyümeye ihtiyacı var. Türkiye'nin, diğer sektörlerde olduğu gibi makine sektöründe de belirlenen hedefi yakalaması için büyümesini bir miktar artırması gerekiyor."

MAİB'in iftar davetine Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi de katıldı.

"KORUMACI UYGULAMALAR İHRACATI ENGELLİYOR"

Dünyada yaşanan ekonomik kriz ve kriz sonrası ticari uygulamaların ihracatta büyümeye engel olduğunu vurgulayan Dalgakıran, sözlerini şöyle sürdürdü: "İhracatta aynı kulvarda yarıştığımız BRIC ve Asya ülkelerine uyguladıkları korumacılık politikaları nedeniyle ürün satışında sıkıntı çekiyoruz. Şu an Çin ya da Hindistan'a makine ihraç etmeye niyetlenen Türk firması yüzde 25-30 gibi ciddi oranlarda gümrük vergileriyle karşı karşıya kalıyor. Ama aynı ülkeler, yüzde 3 gümrük vergisiyle ürettikleri makineleri Türkiye'ye rahatlıkla satabiliyor. Bu ciddi bir haksız rekabet ortamı doğuruyor. "Dalgakıran, Türkiye'nin Avrupa Birliği'nin diğer ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarının dışında tutulmasının da makine sektörü için tehlikeleri olduğunu ifade etti.

"KALİFİYE ELEMAN İHTİYACIMIZ VAR"

Kalifiye eleman bulmakta güçlük çektiklerini de vurgulayan Dalgakıran,"İnsan kaynağımız ve eğitim ortamımız istediğimiz düzeyde değil. Nitelikli insan gücü büyük şehirlerde hayatını idame ettiriyor. Büyük şehirlerde ise arazi maliyetleri çok yüksek. Firmalar yatırım yapma imkanını bulamıyor. Uygun yer bulması durumunda makine sektöründe yatırım yapmayı planlayan çok sayıda firma var. Mevcut sorun aşıldığı takdirde makine sektörü önemli oranda büyüyecektir" dedi. Türkiye'nin ileri teknolojiler yanında, ortalama yaşı 20 olan makineleri de ithal eden bir ülke olduğunu aktaran Dalgakıran, "Ürünleri kullanıyor olmak bizi dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi içine sokmaz. Bizi dünyanın 10 büyük ekonomisi arasına sokacak olan bu teknolojileri üreten ülke olmaktır. Türkiye vakit kaybetmeden yönünü katma değerli üretime çevirmeli, sanayi alanında devrim yapmalıdır. Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle arasındaki makası kapatmak için büyümekten daha çok bir sıçramaya ihtiyacı vardır" yorumunu yaptı. Türkiye'nin makine ihracatının kilogram fiyatının ortalama 6,5 dolar olduğunu söyleyen Dalgakıran, bu rakamı Almanya gibi 60-70 dolar seviyesine çıkarılması gerektiğinin altını çizdi. Türkiye'nin ithal ettiği makinelerin yüzde 70'ini üretilebildiğine dikkat çeken Dalgakıran "Makine sektöründe ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 50'lerden yüzde 45'lere geriledi. Bu önemli bir göstergedir" dedi.

ADNAN DALGAKIRAN: "SEKTÖREL KIRILMAYI YARATAN KUŞAK BİZ OLABİLİRİZ"

"Makine üretiminde ciddi bilgi birikimine sahip, altyapısı güçlü, potansiyeli çok yüksek bir ülkeyiz" diyen Adnan Dalgakıran, "Avantajlarımızı, organize olarak ve doğru stratejiler uygulayarak değerlendirebilirsek sektörel kırılmayı yaratan kuşak biz olabiliriz" dedi.

Türk makine sektörünün sorunlarını çözmesinin ve hedeflerine ulaşmasının doğru strateji, akıl ve kararlılıkla olabileceğini söyleyen Makine İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran ile makine sektörünün kat ettiği yolu ve bundan sonra neler yapması gerektiğini konuştuk.

Dünya ekonomisinin durgun seyrettiği bir dönemde Türk ekonomisinin gelişimini ve ilerlediği yolu nasıl buluyorsunuz?

Dünya ekonomisi ekonomik krizin etkilerini tam olarak atlatamadı. Gelişmiş ülkeler sorunlarına çözüm ararken, gelişmekte olan ekonomiler büyüme hedeflerini revize etmek zorunda kaldı. İhracatının önemli bir bölümünü Avrupa'ya yapan Türkiye, bölge ülkelerde yaşanan ekonomik durgunluktan etkileniyor. Dış piyasalardaki durgunluğun yanı sıra Türkiye'nin çözüm bekleyen yapısal sorunları da mevcut. Ekonomik büyümemizin finans ve hizmet sektörüne dayalı olması sağlıklı değil. Gelişmiş ülkelerde imalat sektörü genel ekonominin içinden yüzde 30 pay alırken, Türkiye'de bu oran yüzde 15'lerde kalıyor. 2012 yılında Türkiye yüzde 2,4'lük büyüme oranı yakalarken bunun sadece 0,2'lik kısmını imalat sektörü karşılıyordu. Türk sanayisinin uluslararası alandaki rekabet gücüne destek olan unsurların başında uygun işçilik maliyetleri geliyor. Fakat hizmet sektörü merkezli büyüme nede-

niyle rekabet şansımızı artıran işçilik gücümüzü de kaybetmeye başladık. Bu nedenle zaman kaybetmeden katma değeri yüksek ürünler geliştiren bir sanayiye dönüşmemiz gerekiyor. Enerjide dışa bağımlı bir ülkeyiz. Üretim teknolojilerinin büyük çoğunluğunu ithal ediyoruz. Ara mal açısından dışa bağımlılık oranımız son derece yüksek. İmalat sanayisine yatırım yapmak ve istihdam oluşturmak hala çok maliyetli. Mevcut tablo içinde imalat sektörüne yatırım yapmanın her hangi bir cazibesi yok. Türk sanayisinde beklenen dönüşümün yaşanabilmesi için sorunların ivedilikle çözülmesi gerekiyor.

Türkiye finansal açıdan da tasarruf fakiri bir sanayiye sahiptir. Sanayicilerimizin öz kaynakları yatırımlar için yeterli değildir. Zaten şirketlerimizin yüklü dış borcunun temel nedeni de yatırımda dış kaynak kullanımına yönelmek zorunda kalmalarıdır. Üretimin kar getiren bir alan haline dönüşmesi gerekiyor. Dönüşümü de ancak stratejik bir akılla sağlayabiliriz. Mevcut menfaatleri üzerinden planlama yapan, risk almayan ortak akılın dönüşüme niyetleneceğini sanmıyorum.

Hizmet sektörü ile mali sektörler dünyada en kısa vadede, en az maliyetle istihdam yaratan alanların başında gelir. İmalat sektörünün istihdam yaratma maliyeti ise son derece yüksektir. İstihdam sorununun çözümünde etkili olan bu sektörlere dayalı büyüme, imalat sanayisinden destek bulmazsa sürdürülemez.

Sadece hizmet sektörü ya da mali sektörlerdeki büyümeyle gelişen bir ülke olamazsınız. Türkiye gibi dünyanın 10 büyük ekonomisi arasına girmeyi hedefleyen bir ülke katma değerli ürünler geliştiren bir sanayiye sahip olmak zorundadır.

2023 ihracat hedefleri ve Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Yol Haritası hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Türkiye her gelişmiş ülke gibi kendine bazı hedefler koydu. Bu hedeflerin somut olarak ortaya konmasını son derece doğru buluyorum. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Yol Haritası devlet politikası olarak benimsendi. Stratejik yol haritaları belirlenen hedeflere ulaşmak için hazırlanmış günün şartlarına göre revize edilebilir planlardır. Türkiye'nin stratejik yol haritası, dünya ticaretinden alınan payı iki katının daha da üzerine çıkarmayı hedefliyor. Fakat 2013 itibariyle dünya ticaretinde alınan payda ciddi bir artış gözlemleyemedik. Bu nedenle yol haritası üzerinde nelerin doğru yapılmadığının tekrar tartışılması gerekiyor.

Makine sanayisinde yüksek katma değerli ürünleri pazara sunmak için hangi koşullar sağlanmalı?

Ülke sanayilerinin yüksek katma değerli ürünler geliştirebilmesi için eğitimli bir nüfusa sahip olması gerekiyor. Girişimcilerin vizyonunun geniş olması da son derece önemlidir. Kararlı girişimci, kararlı insan kaynağı ile bürokrasi ve siyasetin odaklandığı bir ortamın hazırlanması şart. Teknoloji üretimine geçişte devlet aklının yol haritasına sağladığı desteğin büyük olması gerekiyor. Türkiye'de yatırımın önündeki en büyük engellerden biri, yetişmiş insan gücüne yakın sanayi bölgelerindeki arazilerin yüksek maliyetidir. Almanya'da kente yakın bir sanayi bölgesinde metrekaresi 20 Euro'ya bulduğunuz arazinin benzerine Türkiye'de 250 euro vermek durumunda kalıyorsunuz. Özellikle yatırım alanlarındaki arazi rantını ortadan kaldıracak uygulamaları hayata geçirmemiz gerekiyor. Gerekirse Devlet bu tip Organize Sanayi Bölgeleri'ne mülkiyet verme yerine kiralama yolunu izlemelidir. Yatırım yapacak sanayicilere destekler konusunda Devlet kurumlarına sunulacak öneriler için çalışıyoruz. İmalat sanayisinde yatırımı olan çok sayıda işletme sahibi üretimin dezavantajları nedeniyle hizmet sektörüne kayıyor. Bu yönelişi engellemek için imalat sanayinin kar getiren bir alana dönüştürülmesi gerekiyor.

Türkiye'de yüksek ya da orta üst teknoloji üretmek için gerek yabancı yatırımcılar gerekse de ülkemiz içindeki büyük sermaye sahipleri çekingen davranıyor. Sadece orta ölçekli firmalarımız kısıtlı imkanlarıyla bu alanda ilerlemeye çalışıyor. Nitelikli iş gücü eksiğimiz yanında devlet yetkililerinin açık desteği olduğu halde bazı soruları aşamayışımız yüksek teknolojili ürünlere yatırımı engelliyor. Makine sektörü Başbakanlığın genelgesine il-

> Sorunları çözmek ve hedeflerimize ulaşmak o kadar da zor değil. 1992 yılında 3 milyar dolar makine ihraç eden Çin, 18 yılda bu rakamı 270 milyar dolara çıkarmayı başardı. 12 milyar dolarlık makine ihracatımızı doğru strateji, akıl ve kararlılıkla 15 yılda 150-200 milyar dolar seviyesine yükseltebiliriz.

gili Bakanlarımızın çabalarına rağmen kamu alımlarında hala sorun yaşıyor. Aslında sorunları çözmek, dönüşümü sağlayarak, hedeflere ulaşmak o kadar da zor değil. 1992 yılında 3 milyar dolar makine ihraç eden Çin, 18 yılda bu rakamı 270 milyar dolara çıkarmayı başardı. 12 milyar dolarlık makine ihracatımızı doğru stratejik akıl ve kararlılıkla 15 yılda 150-200 milyar dolar seviyesine yükseltebiliriz. Bu ne sağlayabilmek için yüksek teknolojiye yatırım yapanlar pozitif ayrımcılık görmeli. Sonuçların son derece uzun zamanda alınacağı, insan kaynağının yetersiz olduğu bir ortamda sadece özel sektörün çabalarıyla gelişmeyi sağlayamayız. İleri teknoloji üretmek bütünlüklü bir konudur. Türkiye'de makine sektörünün katma değerli ürünler sunabilmesi için yazılım ve elektronik sektörlerinin de gelişmesi gerekiyor. Dünyadaki teknolojik gelişimin gerisinde kaldığımız her gün makine üreticilerimiz daha çok dışa bağımlı hale geliyor. Ülke olarak bunun önüne geçmek zorundayız. Eğitim seviyemizi yükseltmeli, teknolojik seviyemizin artışına katkı sağlayacak yabancı sermayeyi de Türkiye'ye çekmeliyiz.

Makine Tanıtım Grubu, Türkiye'nin makine ihracatına yönelik hedeflerine ulaşması için ne tür katkılar sunuyor, nasıl bir rol üstleniyor?

Makine Tanıtım Grubu (MTG), kurulduğundan itibaren belirlediği stratejiler doğrultusunda hareket ediyor. Öncelikle makine sektörünün önemini kavranmasına yönelik çalışmalarda bulunduk. Ortaya koyduğumuz projelerle makine sektörüne yönelik farkındalığın yaratılması noktasında başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Moment Expo dergisi, Makine Hikayeleri kitap serisi gibi hazırladığımız yayınlarla hem makine sektörünün bugünlere nasıl geldiği hem de mevcut potansiyeli konusunda toplumu bilgilendirmeyi sürdürüyoruz. Yayınla-

İmalat sanayisinde yatırımı olan çok sayıda işletme sahibi üretimin dezavantajları nedeniyle hizmet sektörüne kayıyor. Bu yönelişi engellemek için imalat sanayisinin kar getiren bir alana dönüştürülmesi gerekiyor.

rımızla makine sektörünün entelektüel birikimini artırmaya çalışıyoruz. Ayrıca Turqum gibi belgelendirme faaliyetleriyle firmaların üretim kalitesini yükseltmesine ve ihracat rakamlarını büyütmesine destek oluyoruz. Türkiye'deki faaliyetlerimizin ardından, Avrupa'nın ve dünyanın önemli fuarlarında Türk makine sektörünün imajını güçlü göstermeye yönelik çalışmalar yaptık. Hedef pazar olarak belirlediğimiz ülkelerin ilgili dernekleriyle yakın işbirlikleri kurduk. Kısıtlı bütçemizle Türk makine sektörünü dünyada tanıtmaya devam ediyoruz. 2014 yılında da Ekonomi Bakanlığı ile eş güdüm içerisinde çalışmalar planlıyoruz. Yurt içi ve yurt dışında tanıtım organizasyonlarına devam edeceğiz. 200 milyar dolara yakın makine ithalatı olan Almanya yurt dışında özel önem verdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor. Dünyadaki ekonomik krize rağmen Almanya'nın makine ithalatı ve makine ihracatı büyümesini sürdürdü. Çin'in Almanya pazarından aldığı pay her yıl artış gösteriyor. Türk makine sektörü olarak Almanya pazarında aynı şekilde payımızı artırmalıyız. Çünkü Almanya'ya yönelik ihracat artışı tüm dünya pazarlarına da bir mesaj niteliği taşıyor. Aynı zamanda üretimde ulaştığınız noktayı göstermenin en stratejik yoludur.

200 milyar dolara yakın makine ithalatı olan Almanya özel önem verdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor.

Önümüzdeki yıl ekonomik sıkıntı yaşayan markalaşmış makine firmalarının Türk yatırımcılar tarafından satın alınmasına yönelik çalışmalarda bulunacağız. Eğer beklediğimiz devlet desteğini de bulabilirsek sektörümüzde ciddi tecrübeye sahip şirketleri ve markaları Türkiye'ye kazandırabiliriz. Şirket birleşmeleri dünyada oldukça yaygınlaştı. Daha güçlü sektörel yapıların ortaya çıkmasını sağlayan birlikte çalışma kültürüyle ülkeler rekabetçi güçlerini artırdı. Örneğin 10 yıl önce 9 bin şirketle 200 milyar dolar düzeyinde ihracat yapan Almanya'nın günümüzde 6 bin şirketle 300 milyar dolar seviyesinde ihracat yaptığını gözlemliyoruz. Dünyada makine sektörü ölçek olarak büyüyor ve kuvvetlenip organize oluyor. MTG olarak Türk makine sektöründe işbirliklerini artırıcı çalışmalarda da bulunacağız. Özellikle sektörümüzün elektronik ve yazılım firmalarıyla ilişkilerini geliştirecek organizasyonları hayata geçirmek istiyoruz. Türkiye'de birlikte iş yapma kültürü hala istediğimiz seviyeye ulaşamadı. Üreticilerimizin büyük çoğunluğu büyük bir yapının parçası olmaktansa kendi belirlediği alan içinde kalmayı tercih ediyor. Bu düşünce yapısı, sermaye açısından yeterli potansiyeli taşımayan ülkemizin gelişimine zarar veriyor. Sektörümüze birlikte çalışma kültürünü kazandıra-

bilmek için çaba göstermemiz, ikna etmek için doğru yolları bulmamız gerekiyor. Aynı zamanda sektörel örgütleri tek bir çatı altında toplayacak bir federasyon kurmaya yönelik girişimlerimiz de sürüyor.

Türk makine sektörü sorunlarını çözüp hedeflediği noktalara nasıl ulaşabilir?

Sorunları çözebilmek için öncelikle tespit etmeniz gerekiyor. Sektörel sorunlarımıza doğru müdahale edersek kısa sürede istediğimiz dönüşümü gerçekleştirebiliriz. Makine üretiminde altyapısı olan, ciddi bilgi ve birikime sahip bir ülkeyiz. Bu birikim önemli bir avantaj kazandırsa da hedeflenen noktaya ulaşabilmek için organize olmamız gerekiyor. Stratejik bir bakış gerekiyor. Eğer doğru stratejiler uygularsak iddia ediyorum makine sektörümüz 10 yıl içinde Avrupa'daki örneklerine yakın çok ciddi bir endüstri halini alabilir. Türkiye sağlam temellere dayanan bu güce sahiptir.

Türkiye ekonomik açıdan son yıllarda önemli yol kat etti. Kişi başına düşen milli gelirimiz üç bin dolardan 10 bin dolara yükseldi. Orta gelire sahip bir ailenin yaşam standartları beklentilerini karşılıyor. Orta kesimden ailelerin çocuklarını üretim sürecine dahil etmek ise zorlaşıyor. Makine Hikayeleri 50+ kitabımızda sektörümüzde paylaştığımız 50 yılı geride bırakmış şirketlerin kuruluş hikayelerini de anımsayacak olursanız üretim emek istiyor. Günümüzün dev şirketleri kurulurken hayatla mücadele edilmiş, başarmak için her zorluğa karşı yılmadan çalışılmış. Yeni nesillerimiz ise sunulan rahat imkanların da etkisiyle zorlu işlerden uzak duruyor. Hizmet sektörü gibi kendisine daha rahat koşullar sunan alanlara yöneliyor. Üniversitelerin makine mühendisliği bölümlerinden mezun olan gençlerimizin çoğunluğu imalatta görev almak istemiyor. Sanayinin nitelikli iş gücü bulmasını zorlaştıran orta gelir tuzağı olarak nitelendirilen bu sorunla mücadele etmeliyiz. Genç nüfusumuzdan farklı sanayide faydalanabilmek için hedeflerin yeniden belirlenmesi gerekiyor.

Türkiye mevcut yapısıyla son derece güçlü bir ülkedir. Global ölçekte dünyanın 10 büyük ekonomisi arasında olmayı amaçladığımız için stratejiler geliştiriyoruz. Eğer orta büyüklükte bir ekonomi olarak kalmayı tercih etseydik hedefler doğrultusunda çalışmamayı seçebilirdik. Fakat hedef her alanda dünyanın ilk 10 büyük ekonomosi arasında olmaksa doğru adımları atmak zorundayız. Ancak hedefler doğrultusunda bugünün övgüsünü ya da eleştirisini yapabiliriz. Hayatta insanlar gibi devletler de bir yol belirlemelidir. Hedeflerinizi uygulamaya geçirmeden, amaçlarınız doğrultusunda çalışmadan, büyük ve güçlü olana öykünme hakkınız yoktur. Güçlü ve büyük olmanın bir bedeli vardır, fatura ödemelisiniz. Hayatın gerçekleri üretenin, kazananın mutlu olduğunu gösteriyor. Kazanmak içinde çalışmanız gerekiyor. Günümüzde ülkelerin büyük, güçlü olmasının ölçütü ekonomidir. Ekonomik yönden gelişimin yolu da üretmekten geçer.

Sektörümüzü tek çatı altında toplayacak bir federasyon kurmaya yönelik çalışmalarımız sürüyor.

AR-GE PROJE PAZARI DANIŞMA VE DEĞERLENDİRME KURULU TOPLANTILARI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Makine İhracatçıları Birliği tarafından bu yıl ikincisi düzenlenecek olan "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin Danışma ve Değerlendirme Kurulu toplantıları 13 Eylül'de İstanbul'da gerçekleştirildi.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından ilki 13 Nisan 2012 tarihinde düzenlenen "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin ikincisi 26 Ekim'de İstanbul'da gerçekleştirilecek. Etkinlik öncesi, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Etkinlik Yürütme Kurulu Başkan Yardımıcısı Hasan Büyükdede başkanlığında bir araya gelen akademisyen ve sanayicilerden oluşan danışma kurulu üyeleri; çalıştay şeklinde geçen toplantıda çeşitli başlıklar etrafında etkinliğin yol haritası üzerinde düşüncelerini dile getirdi. Toplantının açılışında söz alan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede, başvuruların devam ettiği bu yılki etkinliğe 107'si akademisyen, 71'i sanayici, 61'i girişimci ve 25'i de öğrenci olmak üzere toplamda 264 projeyle başvuru yapıldığının altını çizerek karşılaştıkları ilgiden memnun olduklarını ifade etti. Projelerin ön değerlendirmesini gerçekleştiren Ar-Ge Proje Pazarı Koordinatörü Dr. Çetin Karakaya; etkinliğin genel çerçevesi, projelerin sunumu ve gerçekleştirmiş olduğu yazılım programının işleyişi ile ilgili katılımcıları bilgilendirdi. Toplantının öğleden sonraki bölümünde bir araya gelen değerlendirme üyeleri de değerlendirilme kriterleri hakkında görüşlerini bildirdi.

İNOVASYON BİLİNCİNİN YAYGINLAŞTIRILMASI AMAÇLANIYOR

Makine sektöründe Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaştırılmasının amaçlandığı "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliği kapsamında; önemli projelerin ilgili kişi ve kuruluşlar ile bir araya getirilmesi ve projelerin hayata geçirilmesi için fırsat yaratılması hedefleniyor. Bu yıl dört farklı kategoride düzenlenecek olan etkinlik kapsamında Değerlendirme Kurulu tarafından seçilen projelerin, etkinlik boyunca fuaye alanında poster sunumları yapılacak. "Makinelerde Tasarım ve İmalat Teknolojileri" temasında "Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci" kategorilerinde başvuru yapılan projeler, bağımsız üyelerden oluşan "Ödül Seçici Kurulu" tarafından değerlendirilecek ve dört farklı kategorinin her birinden başarılı bulunan ilk dört proje önerisi; birinciye 10 bin, ikinciye beş bin, üçüncüye üç bin, teşvik ödülü olarak da iki bin TL nakden ödüllendirilecek. Ayrıca bu yıl gerçekleştirilecek etkinlikte özel tema olarak seçilen "Makinelerde Enerji Verimliliği" konusundaki projeler için de "Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci" kategorilerinin herbiri için 2 bin 500 TL tutarında özel ödül verilecek.

MAKİNE ÜRETİCİLERİ AVRASYA AMBALAJ FUARI'NDA YERİNİ ALDI

Ambalaj sektörünü her yıl bir araya getiren Uluslararası Avrasya Ambalaj Fuarı, 12-15 Eylül tarihleri arasında İstanbul'da düzenlendi. Bölgesel ölçekte alanının en önemli etkinliği kabul edilen fuara, Türkiye'den de çok sayıda makine üreticisi katıldı.

Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (ASD) öncülüğünde düzenlenen Avrasya Ambalaj Fuarı'nı, Ambalaj Makinecileri Derneği'yle (AMD) birlikte birçok sektörel sivil toplum kuruluşu destekledi. 84 ülkeden 45 binin üzerinde profesyonelin ziyaret ettiği fuarda, 41 ülkeden bin 210 firma ürünlerini sergileme fırsatı buldu.

FARKLI ÜLKELERDEN ALIM HEYETLERİ FUARI ZİYARET ETTİ

Almanya, Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Gürcistan, Irak, İran, Kazakistan, Kenya, Kosova, Makedonya, Mısır, Moldova, Rusya, Sırbistan, Tunus, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen alım heyetlerinin ziyaret ettiği Avrasya Ambalaj Fuarı, ihracata yönelik yeni pazar arayışında olan Türk makine üreticileri için önemli fırsatlar sundu. Çeşitli etkinliklerle renklenen Avrasya Ambalaj Fuarı'nda katılımcılar, firmalarını ve ürünlerini tanıtma imkanı bulurken, ambalaj tasarımına yönelik düzenlenen 'Başarılı Ambalaj Tasarımının Marka Kimliği-Satışa Etkisi Paneli' ve gıda sektörüne yönelik düzenlenen, başta Avustralya Queensland Üniversitesi'nden Prof. Dr. Gordon L. Robertson'un konuşmacı olarak katıldığı 'Gıda Sektöründe Sürdürülebilir Ambalaj Semineri'nde alanlarında uzman isimlerden sektörel eğilimler ve gelişmeler konusunda bilgi aldı.

AMBALAJ FUARI FARKLI SEKTÖRLERİ BULUŞTURDU

Rekabet gücünü artıran yeni teknolojiler ile donatılan ambalaj makineleri, gıda ve içecek sektörüne yönelik ambalaj çözümleri, fonksiyonel ve çevre dostu ambalaj malzemeleri, kozmetikte satın alma kararlarını etkileyen özgün ambalajlar, ilaç ambalajlarındaki tüm yenilikler, etiket, barkod, ürün ve sistemlerine yönelik her türlü ürün fuarda yerini aldı.

TÜRK MAKİNESİ EMO'DA EMİN ELLERDEYDİ!

Dünyanın en büyük ve prestijli metal işleme teknolojileri fuarı EMO'ya katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG) "You are in good hands - Emin ellerdesiniz" sloganıyla sahnedeydi. Türk makinesine güven vurgusu yapan MTG etkinliklerinde, yabancı basın mensuplarına yönelik bir toplantı da düzenlendi.

ARE
HANDS
TURKISH
MACHINERY
YOU ARE IN GOOD HANDS
We have
many enterprises,
big impacts!

Dünyanın lider metal işleme teknolojileri fuarı olan EMO, 16-21 Eylül 2013 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlendi. "You are in good hands-Emin ellerdesiniz!" sloganı ile tasarlanan MTG reklamları, fuar alanının stratejik noktalarında, tramvaylarda ve havaalanı bagaj bölümünde yer aldı. Reklamlar, havaalanından başlayarak; tramvaylar, fuar alanında reklam kulesi ile fuar alanı içindeki MTG standında devam etti.

Fuara Makine İhracatçılar Birliği'ni (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu'nu (MTG) temsilen, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ve Ali Eren katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine sektörü ile ilgili yabancı kurumlar, firma temsilcileri, basın mensupları ve Türkiye Cumhuriyeti Konsolosluğu yetkilileri ile görüşmeler yapıldı. Toplantılara MAİB Yönetim Kurulu Üyeleri ve makine şubesi personeli de katıldı. MTG ile birlikte fuarda, Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Endüstriyel Otomasyon ve Sanayiciler Derneği (ENOSAD) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği de (POMSAD) birlikte yer aldı.

MTG'NİN BASIN TOPLANTISINA YOĞUN KATILIM

EMO Fuarı çerçevesinde,17 Eylül 2013 tarihinde yabancı ve Türk basın mensuplarının katıldığı bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda, MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgiler

içeren bir sunum yaptı. Toplantıda söz alan MTG Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz da, basın mensuplarına Türk makine sektörünün son yıllardaki hızlı gelişimini aktardı. Basın toplantısın devamında, ENOSAD Başkan Yardımcısı Talat Avcı da; makinelerin beyni olan sistemleri geliştiren endüstriyel otomasyon sektörünün Türkiye'deki durumunu dair bilgi verdi. AKDER Eğitim Sorumlusu Levent Yontar ve POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Türktan da çok sayıda yabancı gazetecinin takip ettiği toplantıda hazır bulundu.

"AMACIMIZ, TÜM DÜNYAYA ALMANYA İLE BİRLİKTE MAKİNE SATMAK"

Sevda Kayhan Yılmaz, basın toplantısında amaçlarının sadece Almanya'ya makine satmak olmadığını, tüm dünyaya Almanya ile birlikte makine satmak olduğunun altını çizdi. Ayrıca Türk yatırımcıları ve işadamları için vize sorununun derhal çözülmesi gerektiğini belirten Yılmaz konuşmasının devamında şunları söyledi; "Almanya'ya girmekte zorlanan Afrika ve Ortadoğu ülkeleri için Türkiye, satış ve üretim üssü haline gelecek. Almanya kalifiye ve genç nüfus eksikliğini, Türkiye'deki iyi yetişmiş, orta ve üst düzey yöneticilerle aşacak." 18 Eylül tarihinde ise MTG standında yapılan kokteyle çok sayıda Türk makine firması ve yabancı konuk ilgi gösterdi. 21 Eylül tarihine kadar süren fuar boyunca MTG standında yabancı ziyaretçilere ve katılımcılara Türk makine sektörü hakkında bilgiler verilirken Türk firmaları da ziyaret edilerek, katılımcıların sorunları ve çözüm önerileri dinlendi.

MSSP'NİN 4 ÜYESİ EMO 2013'TE MTG'YE DESTEK VERDİ

Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi olan AKDER, ENOSAD, MİB ve POMSAD EMO Fuarı'nda MTG'ye destek verdi. Sektörleri hakkında yabancı konuklarını bilgilendiren ve üyelerinin üretimleri hakkında bilgi veren dernek temsilcileri ile EMO'yu ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.

"MTG'NİN BAŞARILI KAMPANYALARINDAN BİRİNE DAHA ŞAHİT OLDUK"

GÖKHAN TÜRKTAN
POMSAD GENEL SEKRETERİ

"EMO, pompa ve vana sektörü için bir ihtisas fuarı olmamasına karşın çeşitli alanlardan çok sayıda makinecinin geldiği ve POMSAD üyelerinin fayda sağlayabileceği bir fuar. Bu nedenle MTG'nin desteğiyle EMO'daki yerimizi aldık. Üyelerimizin üretimleri ve iletişim bilgileri hakkında yabancı konuklarımıza bilgiler verdiğimiz bu fuar organizasyonu kapsamındaki amacımız; Türk pompa ve vana sektörünün üretim kabiliyetlerini ve ulaştığı kalite seviyesini yurt dışında anlatabilmek. Aynı zamanda EMO'daki teknolojik gelişmeleri ve sektörün evrildiği yön hakkındaki bilgileri toplayarak bunları üyelerimizle paylaşıyoruz."

"MTG, 'Türk makinası kalitelidir!' algısını güçlendirmek için var gücüyle çalışıyor. Reklam kampanyaları ve basın toplantıları düzenleyerek; yabancı dernek temsilcileri ve devlet yetkilileri ile görüşmeler yaparak oldukça etkin çalışmalar yürütüyor. EMO 2013'te de geçmiş yıllarda olduğu gibi başarılı bir MTG kampanyasına şahit olduk. Emeği geçen herkesi kutluyorum."

"MTG, 'TÜRK MAKİNESİ KALİTELİDİR!' İMAJINI AKILLARA KAZIYOR"

LEVENT YONTAR
AKDER EĞİTİM SORUMLUSU

"Hidrolik ve pnömatik sistemler makinelerin olmazsa olmazları arasındadır. EMO'ya katılan makineciler de çoğunlukla hidrolik ve pnömatik sistemleri makinelerinde kullanıyor. EMO, bizim ihtisas fuarımız olmasa bile, potansiyel müşterimiz olan firmalarla görüşerek üyelerimize bu yönde bilgi aktarıyoruz. Ayrıca sektördeki teknolojik gelişmeleri de gözlemleyerek, bu gelişim çizgisi hakkında tespitlerde bulunuyoruz. Oldukça hareketli ve verimli bir fuar olan EMO'nun sunduğu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmaya çalıştık. Fuar ziyaretçilerine ve katılımcılarına, üyelerimizden temin edebilecekleri ürünler hakkında bilgi verdik."

"MTG yurt dışı pazarlarda 'Türk makinesi kalitelidir!' imajını akıllara kazımak için çalışıyor. İnanıyorum ki uzun vadede bunu kesinlikle başaracak. Gerçekleştirilen tanıtım kampanyaları sayesinde; EMO, Hannover Messe ve EuroBlech fuarlarında MTG ve Türk makinesi algısının çok yüksek bir düzeyde olduğunu rahatlıkla ifade edebilirim."

"MTG, KISA SÜREDE BÜYÜK İŞLER BAŞARDI"

TALAT AVCI
ENOSAD
BAŞKAN YARDIMCISI

"Makinelerin beyni olarak tabir edilen elektronik sistemleri ve yazılımları üreten firmaların üye olduğu ENOSAD, Türkiye'deki endüstriyel otomasyon sektörünün geldiği noktayı yurt dışı pazarlarda anlatmaya çalışan bir dernek. Bu amaçla MTG'nin de desteğiyle EMO 2013'e katılarak üyelerimizi ve sektörümüzün son yıllardaki gelişimini yabancı konuklarımıza anlatma imkanı bulduk. ENOSAD olarak buradaki firmaları tespit ediyor, o firmaların ihtiyaçlarını belirliyor ve üyelerimize yönlendirmeye çalışıyoruz. Buradaki en önemli işlevimizi 'yönlendirme' olarak özetleyebilirim."

"MTG'den önce Türk makine sektörünün tanıtımı adına fazla bir şey yapılmadığını göz önüne alırsak kısa sürede büyük işler başarıldığını görebiliriz.10 yıl içinde tanınan ve kendiliğinden talepler alan bir konuma ulaştık. Bu gelişim düzeyinin yakalanmasında, hem firmalarımızın kaliteli üretim yapmasının, hem de MTG'nin yurt dışı pazarlarda yaptığı tanıtım kampanyalarının etkisi oldu."

"MTG'NİN TANITIMLARI SÜREKLİLİK ARZ EDİYOR"

NAİL TÜRKER
MİB
GENEL SEKRETERİ

"Dünyanın en büyük takım tezgahları fuarı olan EMO'ya 1997 yılından bu yana katılıyoruz. Böylesine faydalı bir platformda yer alarak üyelerimizin tanıtımını yapıyor ve kataloğumuzu dağıtıyoruz. EMO'ya katılan ya da katılmayan farklı sektörlerdeki tüm üyelerimizin EMO'dan azami derecede faydalanması için çalışıyoruz. Üyesi olduğumuz CECIMO'nun da EMO kapsamında düzenlenen çeşitli toplantılarında yer alarak, edindiğimiz bilgileri derliyor; üye firmalarımızın gelecek dönemdeki stratejilerini belirleme konusunda önemli kararlar alabilmesine yardımcı olacak bu bilgileri yine kendileriyle paylaşıyoruz. Özetle, küresel ve bölgesel düzeyde makine sektörünün gelişimini ve beklentilerini tespit etmeye çalışıyoruz. "

"Bu tür fuarlarda yapılan tanıtım faaliyetleri hiçbir zaman boşa gitmez ama etkilerini görebilmek, yapılan tanıtımının sürekliliğine bağlıdır. MTG'nin, EMO'daki tanıtım kampanyasının Hannover Messe'de olduğu gibi süreklilik arz edeceğini düşünüyorum. Eğer böyle olursa Türk makineleri yabancıların gözünde daha üstün bir yere ulaşır."

EMO 2013
FOTO ALBÜM

MTG standında her gün yüzlerce konuk ağırlanarak önemli görüşmeler gerçekleştirildi.

Fuar giriş kapılarındaki MTG reklam kuleleri, tüm dikkatlerin Türk makinelerine odaklanmasını sağladı.

Gün içinde binlerce kişiyi fuar alanına taşıyan tramvaylar, MTG reklamları ile donatıldı.

Bagaj teslim bölümündeki bantlar üzerinde dönen MTG küp ilanları oldukça dikkat çekti.

EMO Hann
Eingang
Entrance

TÜRK FİRMALARI EMO'NUN PEŞİNİ BIRAKMADI

EMO 2013 Fuarı'na Türkiye'den 40 firma katıldı. Her geçen yıl ilginin arttığı fuarda yerini alan Türk firmaları ile EMO 2013'ü ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.

"MTG ENTELEKTÜEL DÜZEYİ YÜKSELTTİ"

8. KATILIM

AYKUT TANIŞ
AKYAPAK
SATIŞ MÜDÜRÜ

EMO'nun iki önemli özelliği var: Birincisi, sadece Avrupa'dan değil tüm dünyadan ziyaretçi ve katılımcıları iki yılda bir buluşturuyor. İkincisi ise, dünyanın ileri gelen firmaları yeni ürünlerini sergilemek için EMO'yu tercih ediyor. Takım tezgahları sektöründeki teknolojik gelişmeler EMO'da takip ediliyor ve sektörün geleceğinin ne yönde şekilleneceğine ilişkin öngörüler burada biçimleniyor. Bu nedenle EMO, iddiası olan her firmanın boy göstermesi gereken bir sahne. Bu sahneye çıkmadan marka olmak bence çok zor. Biz de dünya markasına dönüşme kaygısı taşıyan bir firma olduğumuz için bu fuara katılıyoruz. Geçmiş yıllara göre daha sönük bir fuar olsa da oldukça verimli görüşmeler yaptık."

"MTG'yi sadece EMO'da değil başka fuarlarda da gördüm. Tanıtım kampanyaları çok başarılıydı. MTG'nin Türk makine sektörünü yurt dışı pazarlarda tanıtmanın yanı sıra, yurt içinde de sektörün entelektüel düzeyini yükselttiğini düşünüyorum."

"MAKİNECİLER TEK ÇATI ALTINDA TOPLANMALI"

4. KATILIM

ERCAN ALTUNTAŞ
GÜRKAN MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ

"EMO tüm dünyadaki makine üreticilerinin biraraya geldiği en önemli Avrupa fuarı. Bu fuarın ilginç yanı ise, Almanya'da düzenlenmesine rağmen Alman katılımcıların çok az olması. Aslında Alman makine firmaları ile iş bağlantıları geliştirmenin yöntemi, lokal fuarlarına katılmaktan geçiyor. EMO ise dünya ile buluşma noktası. Böylesine büyük bir organizasyondan yüksek verim almak için geçmiş yıllarda olduğu gibi şimdi de var gücümüzle çalışıyoruz. Çünkü portföyümüzdeki müşterilerin yarısını EMO Fuarları'ndan edindik."

"MTG Türk makine sektörünün yurt dışı pazarlarda tanıtımı için çok faydalı organizasyonlara imza atıyor. EMO 2013 sırasında da bu faaliyetlere şahit olduk. Ancak makine sektörünü tek bir çatı altında toplayacak farklı bir örgütlenmeye de ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. MTG ile birlikte, böyle bir çatı örgütün daha faydalı işlere imza atacağını düşünüyorum."

"MTG HEP YANIMIZDA"

2. KATILIM

AYLA AYDOĞAN
AYDOSA
İDARİ İŞLER MÜDÜRÜ

"Makine ihraç eden veya makine ihraç etmeyi hedefleyen bir firma iseniz mutlaka EMO'ya katılmanız gerekiyor. Çünkü tüm dünyadan potansiyel müşteriler bu fuarın yerini ezbere biliyor. EMO, bu denli kökleşmiş ve gelişmiş bir fuar. Bu ortamda müşteri kazanmak ise becerinize, ürününüzün kalitesine ve sunduğunuz servisin iyiliğine bağlı. 2011 EMO'dan çok yüksek verim almıştık. Bu yıl da aynı ön hazırlığı yaparak standımızı açtık ve gelen talepten çok memnunuz. Geçen yılki fuarda olduğu gibi oldukça verimli toplantılar yapıyoruz."

"MTG'yi birçok yurt dışı fuarda görüyoruz. İlgililer bizlerle iletişime geçerek ilgileniyor. Bu sayede MTG'yi hep yanımızda hissediyoruz. Yabancı ülkelerde destek alabileceğiniz bir kurumu yanınızda görmek çok güzel. Hem gurur duyuyor, hem de gerekli olduğu zamanlarda yardım alıyoruz."

"MTG'NİN MAKİNE SEKTÖRÜNE KATKISI TARTIŞILMAZ"

1. KATILIM

BURAK KÜÇÜKAY
MEKAY MAKİNE
AR-GE MÜDÜRÜ

"EMO makine sektörü için 'dünyanın zirvesi'dir. Buraya sadece Avrupalılar değil, dünyanın her yerinden ziyaretçiler gelir. Firmamız 2014 stratejisini ihracat üzerine kurarak, makinelerini yurt dışı pazarlara göndermeye başladı. İki yılda bir yapılan bu fuara bundan sonra sürekli katılmayı hedefliyoruz. 2015 yılında da Milano'da olmak istiyoruz. Bu tarz fuarlar sayesinde firmamızı ve ürünlerimizi hedef kitleye tanıtma fırsatı buluyoruz. Oldukça hareketli bir fuar süreci yaşadık ve yeni iş bağlantıları geliştirdik."

"MTG yurt içinde ve yurt dışında yaptığı tanıtım kampanyalarıyla sektörün imajına ve gelişimine büyük katkı sağlıyor. Ziyaretçi ve katılımcı olduğumuz pek çok fuarda, MTG'nin reklamlarını gördüğümüz zaman gurur duyuyoruz. Ayrıca bu reklamlar Türkiye'nin makine sektöründe ulaştığı olgunluk seviyesini de gösteriyor. MTG'nin makine sektörüne katkısı tartışılmaz. Emeği geçenleri kutluyorum."

"MTG'Yİ HER MAKİNE FİRMASI DESTEKLEMELİ"

1. KATILIM

CELİL BAYDAR
MBC KESİCİ TAKIM
SİSTEMLERİ
GENEL MÜDÜRÜ

"Avrupa'da beş farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Amacımız tüm Avrupa ülkelerine ulaşabilmek. EMO bu hedefimize ulaşmamız açısından fırsatlar sunuyor. Bütün dünyadaki üreticiler ve bayiler mutlaka EMO'da yer alıyor. Burası için makine sektörünün dünyadaki buluşma adresi diyebiliriz. Bu nedenle EMO 2013'de yerimizi aldık. Karşılaştığımız talepten çok memnunuz. EMO, marka değerimizi yükseltmesinin yanı sıra, diğer firmaları takip etme ve sektörün evrildiği yönü de tespit etmemizi sağlıyor. EMO'nun her açıdan emsalsiz olduğunu ifade edebilirim."

"MTG, Türk makine sektörü adına çok olumlu çalışmalar yapıyor. Her makine firmasının MTG'yi desteklemesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü Türk makine sektörünün imajı sadece MTG ile değil, bizim desteklerimiz ve ürünlerimizin kalitesi ile güçlenir."

"MTG'NİN GÜCÜ BİZLERİ GÜÇLENDİRİYOR"

20. KATILIM

CENK KOÇ
SPINNER SATIŞ VE
SATIŞ SONRASI
HİZMETLER MÜDÜRÜ

"EMO Fuarı, firmaların yeni teknolojilerini sergilediği ve her zaman profesyonel ziyaretçilerin geldiği, dünyanın ender fuarlarından biri. Bizler de her iki yılda bir son modellerimizi tanıtmak için EMO'daki yerimizi alıyoruz. Katıldığımız 40'a yakın fuar içinde en verimli geçen fuar daima EMO oluyor. Burada yeni bağlantılar yakalıyor ve var olan müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendiriyoruz."

"MTG faaliyetlerinden memnuniyet duyduğumuz çok faydalı bir organizasyon. Her türlü platformda kendilerini destekliyor ve çevremizdekilere de MTG hakkında bilgi veriyoruz. Çünkü MTG'nin gücü bizleri de güçlendiriyor."

"HAVAALANINDAKİ KÜP İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ"

1. KATILIM

EMRE AKYIL
TEKNİK BALANS
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

"Yaklaşık 10 yıldır ihracat yapan bir firmayız ancak ihracat pazarlarımızı daha da genişletmek istiyoruz. AB pazarında var olmak bizim için çok önemli. Bu nedenle EMO'ya katıldık. Ziyaretçilerin profesyonel olması bu fuarın en önemli avantajı. Ne aradığını bilen, elinde listeler olan kişiler geliyor. Burada gerçekleştirdiğimiz her görüşme verimli geçti ve yeni müşteriler edindik. Ayrıca rakiplerimizi de gözlemleme şansı yakaladık. Müşterilerimizin neler yapabildiğimizi görmesi için EMO'ya ürettiğimiz özel bir makineyle geldik ve oldukça yoğun ilgiyle karşılaştık. Bu yönden fuarın karşılığını aldık diyebilirim."

"MTG Türk makine sektörünü yurt dışı pazarlarda tanıtarak çok önemli bir misyonu yerine getiriyor. Özellikle Hannover Havaalanı bagaj teslim bölümündeki reklamların çok yerinde bir seçim olduğunu düşünüyorum. Fuara gelen yabancı ziyaretçiler ilk olarak bu reklamlarla karşılaşıyor. Emeği geçenleri tebrik ediyorum."

"MTG ABD PAZARINDA DA BOY GÖSTERMELİ"

1. KATILIM

EMRE VARIŞLI
TOSKAR SATIŞ
DİREKTÖRÜ

"Firmamız 1984 senesinden bu yana ahşap işleme makineleri üretiyor. 2012'de aldığımız kararla metal işleme makineleri sektörüne de adım attık. Yeni atılımlar yaptığımız bu sektörde markamızı duyurmak için EMO'ya katıldık. Fuar oldukça verimli geçti. Yeni iş bağlantıları kurduk. Bizim sektörümüze yüzde 100 hitap etmese de, EMO gibi bir fuarda yer almak markamıza çok şey katacaktır. Fuarların geri dönüşleri kısa vadede olmaz. Fakat EMO Fuarı'na katılmaya devam ettikçe bu pazarda kalıcı olduğumuzu herkes anlayacak ve firmamıza olan güven artacak."

"MTG, Avrupa pazarında ciddi ve başarılı tanıtım kampanyalarına imza atıyor. Özellikle Hannover'de uzun süredir MTG reklamları ile karşılaşıyoruz. Avrupa gibi ABD pazarı da çok önemli fırsatlar sunuyor. MTG'nin ABD'yi de değerlendirmesinin vaktinin geldiğini düşünüyorum. ABD, fiyat değil kalite odaklı bir pazar. MTG'nin ABD'yi hedef ülke olarak belirlemesini bekliyoruz."

"MTG, KOBİ'LER İÇİN HAYATİ ÖNEME SAHİP"

4. KATILIM

YÜKSEL MESUT
MİKSAN MOTOR
SANAYİ YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

"Metal işleme konusunda dünyanın bir numaralı fuarı olduğu için EMO'yu tercih ediyoruz. Bu fuara bütün dünyadan ziyaretçiler geliyor. Aynı zamanda A sınıfı üreticilerin hepsi de burada. Bu açıdan da ister bilgi, ister satış için olsun çeşitli fırsatlar sunuyor. Yeni teknolojileri EMO'da takip etme şansı buluyoruz. Çünkü firmalar en yeni ürünlerini sergilemek için bu fuarı seçiyor. Ziyaretçilerin hepsinin profesyonel ve nitelikli kişilerden oluşması ve teknolojik gelişmelerin takip edilebilmesi, EMO'yu olmazsa olmaz fuarlarımızdan biri yapıyor."

"MTG gibi devlet destekli bir kurumun yurt dışı fuarlarda yaptığı reklam kampanyaları, KOBİ'ler için hayati öneme sahip. KOBİ'ler kısıtlı imkanları ile bu seviyede tanıtım kampanyaları yapamaz. MTG bizler için çok önemli bir kurum. Başarılarının devamını diliyorum."

"MTG FARKINDALIK YARATMAYI BAŞARDI"

5. KATILIM

ERHAN YILMAZDÖL
İLERİ TEKNİK
GENEL MÜDÜRÜ

"EMO tüm dünyadan bayilerin yer aldığı, yeni müşterilerle iş ilişkilerinin kurulduğu oldukça faydalı bir fuar. Ancak EMO tarzı fuarlara bir ya da iki kez katılmak yeterli değil. Çünkü potansiyel müşterileriniz, öncelikle sizi inceleyecek ve daha sonra süreklilik arz eden bir firma olduğunuza karar vererek bağlantıya geçecektir. Bizim EMO maceramız da bu şekilde gelişti. Bu fuardan oldukça fayda sağladık. Ancak son yıllarda iletişim olanaklarının oldukça gelişmesi dolayısıyla fuarda bir gerileme gözlemliyorum. Artık internet üzerinden görüntülü toplantılar yapabiliyor ve makineleri inceleyebiliyorsunuz. Bu durum da fuarların önemini azaltıyor. Ancak EMO'nun daha uzun yıllar etkin olacağını düşüyorum."

"MTG yurt içinde ve yurt dışında Türk makinelerine yönelik farkındalık yaratmayı başardı. Makine sektörünün ne denli önemli olduğunu anlatan televizyon reklamlarının yayınlanması bu farkındalığı yaratan en güzel örneklerden biridir. Yurt dışında ise, Türk makine sektörünün kalite düzeyinin artık eskisi gibi olmadığını ve güven duyulması gerektiğini vurguladı. MTG, bu aktif ve başarılı çalışmaları sayesinde sektöre büyük katkılar sundu."

"TANITIM OLMAZSA OLMAZ"

2. KATILIM

HÜSEYİN BAĞCI
HÜRSAN PRES
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

"Almanya'ya 15 yıldır makine ihraç ediyoruz. EMO'ya katılmamızdaki amaç markamızı tanıtmak ve potansiyel müşterilerle temas kurmak. Yoğun bir ilgiyle karşılaştığımız bu yılki fuar bizim açımızdan çok verimli geçti. Avrupa'daki en etkili fuar EMO olduğu için ilerleyen yıllarda da burada yer almayı düşünüyoruz. Türkiye makine üretimi alanında ileri bir seviyede ancak yabancıların bu durumdan çok da haberdar olmadıklarını söyleyebilirim. Bu nedenle EMO gibi fuarlara katılmak, daha da önemli hale geliyor. Ayrıca EMO ve benzeri önemdeki fuarlarda, sektörün ilerlediği yönü ve teknolojik gelişmeleri de takip etme şansı buluyoruz."

"Türk makine sektörünü tanıtmak eskisinden daha da önemli diye düşünüyorum. Çünkü yabancılar sektörümüzün gücünün farkında değil. Son 10 yılda sektörümüz büyük bir atılım gerçekleştirdi. Ulaştığımız noktayı yabancı ülkelerde en güzel şekilde göstermeliyiz. Bu nedenle MTG'nin kampanyaları daha da yaygınlaşmalı."

"MTG SAYESİNDE TÜRK MAKİNESİNİN İMAJI GÜÇLENİYOR"

1. KATILIM

FATİH ÖZGÜR DİKMEN
KAYAHAN
SATIŞ MÜDÜRÜ

"İhracatımızın yüzde 95'ini AB ülkelerine gerçekleştiriyoruz. Almanya ve Avusturya ise en önemli iki müşterimiz. Bu nedenle EMO'ya katıldık. Amacımız yeni müşteri ilişkileri geliştirmek ve AB pazarındaki payımızı artırmak. 2011 yılı ile karşılaştırıldığında bu sene fuar yavaş başladı. Ancak sonraki günlerde ziyaretçi sayısı ve talep yoğunluğu arttı. EMO, her makine üreticisi ve ihracatçısının katılması gereken, dünyayı buluşturan ve çeşitli fırsatlar sunan bir pazar. Biz bu bilinçle fuarda yerimizi aldık."

"MTG Türk makine sektörü adına çok önemli faaliyetlere imza atıyor. Bunun en son örneğini ise EMO 2013'te gördük. Havaalanı bagaj teslim bölümü ve fuar alanının çeşitli noktalarındaki reklamlar çok başarılıydı. MTG sayesinde Türk makine sektörünün imajı güçleniyor.

"MTG REKLAMLARI MARKA DEĞERİ YARATIYOR"

1. KATILIM

İBRAHİM ÖZTÜRK
TEKNİK MAKİNA
DIŞ TİCARET DANIŞMANI

"EMO'da firmamıza çok yoğun ilgi vardı. Açıkçası bu kadar yoğun bir taleple karşılaşmayı beklemiyorduk. Bu ilgi bizleri çok memnun etti. Diğer fuarlara göre EMO'ya gelen ziyaretçilerin fazlasıyla profesyonel olması verimi çok yükseltiyor. Burada bir dakikamız bile boşa gitmedi. Ayrıca yeni teknolojileri gözlemleme fırsatı yaratması da EMO'ya ayrıca bir değer katıyor. Dünya çapında markalaşmış firmalar yeni ürünlerini ilk kez burada sergiliyor. Bizler de sektörün gelişimini takip etme şansı buluyoruz."

"MTG sayesinde Türk makinelerinin marka değeri yükseliyor. Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin, daha kalıcı olduğuna inanıyorum. MTG de bunu fazlasıyla yerine getiriyor."

"MTG HEDEF ÜLKEYİ ÇOK İYİ SEÇMİŞ"

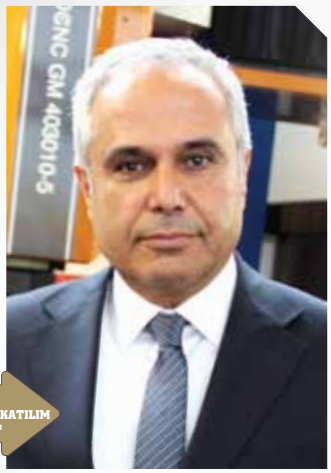
6. KATILIM

KIVANÇ KILIÇ
EROĞLU MAKİNA
ALMANYA
SATIŞ MÜDÜRÜ

"Biz Türkiye'de üretim yapan, hem Türkiye pazarına hem de dünya pazarına ürünlerimizi Almanya üzerinden pazarlayan bir firmayız. EMO'da tüm üreticileri ve bayileri bir arada bulma şansı olduğu için bu fuara katıldık. Köklü ve yenilikçi firmalar bilgi ve birikimleri sonucu tasarladıkları makineleri ve teçhizatları ilk kez EMO'da sergiliyor. Sürekli olarak gelişen makine sektörünü takip etmek ve firmamızın ileriye dönük yatırımlarını belirlemek amacıyla, EMO'da yer almayı sürdüreceğiz."

"15 yıldır Avrupa pazarına ihracat yapan bir firmayız. İlk ihracatımızı da Almanya'ya gerçekleştirdik. Almanya, makine sektörünün dünyadaki kalbidir. MTG de bunun farkında olduğu için Almanya'yı hedef ülke olarak belirledi. EMO, Hannover Messe ve EuroBlech gibi fuarlar da MTG'nin tanıtım kampanyalarını takip ettim ve çok başarılı buldum. Emeği geçenleri tebrik ediyorum."

"MTG'NİN GÖRÜNÜMÜ POZİTİF"



19. KATILIM

LEVENT ÖCAL
DİRİNLER
GENEL MÜDÜRÜ

"EMO'da rakiplerimizi takip ediyor, yeni müşteriler buluyor ve var olan müşterilerimizle ilişkilerimizi sağlamlaştırıyoruz. Bu fuar sayesinde kendi konumumuzu değerlendirebiliyoruz. Teknolojik gelişimin çok süratli olduğu çağımızda, bu zincirden kopmamak için mutlaka EMO'da olmamız gerekiyor. 2013 EMO'nun geçtiğimiz fuarlara göre zayıf olduğunu gözlemledim. Bunun nedeninin ise Almanya'daki seçimler olduğunu düşünüyorum. Fakat yine de EMO'da olmak firmamız için çok faydalıydı. Verimli ve başarılı bir fuar geçirdik."

"Hızla değişen bir dünyada tanıtım kampanyalarının da başkalaşması gerektiğini düşünüyorum. Alışılmışın dışına çıkan ve farklı mecraların kullanıldığı tanıtım kampanyaları yapılabilir. Sadece makine sektöründe değil, reklam sektöründe de günümüz şartlarına uyum sağlamak gerekiyor. MTG'nin görünümü kesinlikle pozitif ama MTG daha iyisini ve daha yenisini yapabilir."

"ALMANYA'DA AKILLARA KAZINACAK BİR SLOGAN BULUNMALI"

5. KATILIM

MEHMET DEMİR
YAMASA
AVRUPA SATIŞ MÜDÜRÜ

"EMO bizim için dünyaya açılan kapı demek. Müşterilerimizle buluşma noktası olmasının yanı sıra, yeni müşterilerle tanışma imkanı da sunan mükemmel bir fuar. Her gelişimizde bir önceki fuara göre daha fazla gelişme kaydediyoruz. EMO'ya ilk katıldığımızda üç ülkeye ihracat yapıyorduk bugün ise 30'dan fazla ülkeye ihracatımız devam ediyor. Bu müşterilerin pek çoğuyla EMO Fuarı'nda tanıştık. EMO, firmamız açısından çok yerinde ve faydalı bir fuar. Gelecek yıllarda da EMO'ya katılmaya devam edeceğiz."

"MTG'nin tanıtım kampanyalarını yıllardır takip ediyorum. Ancak benim en çok aklımda kalan 'Türkiye'nin makineleri Tıkır Tıkır çalışıyor' sloganı oldu. Almanya pazarında ise daha farklı sloganlarla var olmak gerekiyor. "Tıkır Tıkır" gibi, Almanya'da tutacak ve akıllara kazınacak bir slogan bulmak gerekiyor. MTG'nin bunun için çalıştığına eminim."

"MTG'NİN REKLAMLARI İLGİ ÇEKİCİYDİ"

1. KATILIM

ÖZGE MECUK
CNC İLERİ TEKNOLOJİ
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"EMO Fuarı'na marka bilinirliğimizi artırmak için katıldık. Avrupa'dan, dünyanın herhangi bir noktasından ya da Türkiye'den gelen ziyaretçilere ne tür ürünler imal ettiğimizi ve teknolojimizin ulaştığı seviyeyi gösteriyoruz. EMO Fuarı'na çok sayıda ülkeden ve değişik sektörlerden ziyaretçiler geliyor. Bu durum da firmamız açısından EMO'yu oldukça cazip hale getiriyor. Fuarın ilk iki günü ziyaretçi sayısı çok sınırlıydı. Ancak sonraki günlerde 'İşte burası EMO!' demeye başladık. Firmamız açısından çok verimli bir fuar yaşadığımızı söyleyebilirim."

"MTG yetkilileri standımızı ziyaret ederek, yardımcı olabilecekleri bir şey olup olmadığını sordular. Bu bile tek başına çok değerli bir yaklaşımdı. Aynı zamanda fuar alanında ve havaalanı bagaj teslim bölümündeki ilan çalışmalarını çok ilgi çekici buldum."

"MTG YABANCILARI ŞAŞIRTIYOR"

1. KATILIM

MURAT ŞAKAR
İNTERCON MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ

"Yurt dışı pazarlara açılmayı hedefleyen bir firmayız. Bu nedenle EMO'ya katıldık. EMO sadece Almanya'dan değil, dünyanın her köşesinden profesyonel ziyaretçilerin geldiği bir fuar. Fuar katılımcılarının çoğu son teknolojiye sahip ürünlerini sergiliyor. Aynı holde bu tarz şirketlerle bir arada olmak bile değerli bir kazanım. EMO sayesinde ufkumuz genişledi diyebilirim. Ayrıca çok sayıda firma ile bağlantı kurduk."

"MTG gibi bir kuruma sahip olmak hepimiz için bir avantaj. Çünkü yabancılar Türkiye hakkında çok az bilgiye sahip. Standımıza gelip 'Bu ürünleri siz mi üretiyorsunuz?' sorusuyla şaşkınlıklarını ifade ediyorlar. İşte MTG tam da bunu yapıyor; tanıtım kampanyaları ile yabancıları şaşırtıp, Türkiye'nin ulaştığı seviyeyi herkese gösteriyor."

"HAVAALANINDA MTG REKLAMLARINI GÖRMEK HARİKA"

14. KATILIM

ÖZGÜR ERATLI
DURMAZLAR
SATIŞ YÖNETİCİSİ

"EMO, firmamız için Avrupa'daki en önemli fuar. Çünkü biz burada bayilerimizle toplu olarak görüşme şansı buluyoruz. Bu çerçevede değerlendirmeler yapıyor, yılın bilançosunu çıkarıyor ve geleceğe yönelik adımlarımızı planlıyoruz. EMO, sadece Avrupa'yı değil tüm dünyayı kapsayan bir fuar olması dolayısıyla içinde çeşitli fırsatları da barındırıyor. Amacımız yeni müşteriler bulmak olmasa bile çeşitli temaslar geliştirerek geleceğe yatırım yapıyoruz. Bu yılki fuarın oldukça verimli geçtiğini söyleyebilirim. Çok sayıda ziyaretçimiz oldu ve bu sayede şirketimize olan güveni de tazeledik. İlerleyen yıllarda da EMO'ya katılarak, bir dünya markası olduğumuzu tüm dünyaya göstermeye devam edeceğiz."

"Hannover Havaalanı'na indiğimizde bagaj bantları üzerinde dönen MTG reklamları ile karşılaştık. Bu küp ilanların harika olduğunu düşünüyorum. Yabancı konuklar üzerinde ciddi etkisi oluyor. MTG'nin Türk makinesini tanıtan reklamlarının gazetelerde, dergilerde ve televizyon kanallarında da yer alması gerekiyor."

"MTG BİZLERİ BAŞARILI OLMAYA TEŞVİK EDİYOR"

1. KATILIM

RAMAZAN DEMİRCİ
HİDROTUR
ÜRETİM VE YÖNETİM
MÜDÜRÜ

"EMO'nun ciddi bir fuar olduğunu biliyoruz. Buradaki varlığımızın, kısa ve uzun vadede satışlarımızın artmasına katkı sağlayacağını düşünüyoruz. EMO'yu marka değerimiz için de bir yatırım olarak görüyorum. Aynı zamanda makine sektöründeki teknolojik gelişmeleri de burada yakından takip edebiliyoruz. Bu sayede de ufkumuz genişliyor. Yeni iş bağlantıları geliştirmek için de EMO firmalara oldukça çeşitli fırsatlar sunuyor. Türkiye'ye döndüğümüzde, burada tanıştığımız potansiyel müşterilerimizle görüşmelerimizi sürdürecek ve firmamızın pazar payını artırma yönündeki çalışmalarımıza devam edeceğiz."

"MTG'nin Türk makine sektörünün tanıtımı ve prestijinin yükseltilmesi için yaptığı faaliyetlerin çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Bu çalışmalar bizleri de başarılı olamaya teşvik ediyor. Türk makinelerin tüm dünyada tercih edilir bir konuma gelmesi için sadece MTG'nin değil, firmaların da üzerine düşen sorumlulukları yerine getirmesi gerekiyor."

"MTG İLE GURUR DUYUYORUZ"

4. KATILIM

RECEP TEMEL
TEMELSAN
GENEL MÜDÜRÜ

"EMO, son kullanıcıları ve imalatçıları buluşturan, dünyanın sayılı takım tezgahı fuarlarından biri. Ziyaretçi ya da katılımcı olarak tüm müşterilerimizi bu fuarda görebiliyoruz. Örneğin biz, EMO'ya 15. holde katıldık ve bu holdeki 70 testere makinesi üreticisinin hepsi bizim müşterimiz. Buradan da anlaşılacağı gibi EMO'ya katılmak bizim açımızdan bir zorunluluk. Suriye, Mısır, İran, Ukrayna ve Rusya olmak üzere pek çok ülkede fuarlara katıldım ama hiçbiri EMO kadar verimli fuarlar değildi. EMO'nun eşsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim."

"Yurt dışında katıldığım çok sayıda makine fuarında, MTG stantları ve reklamlarıyla karşılaştım. Aynı zamanda havaalanları, fuar girişleri ve dergilerde MTG ilanlarını görerek her seferinde gurur duydum. Ülkemizi ve makine sektörünü yurt dışında bu denli güzel bir şekilde temsil eden MTG yetkililerine teşekkürlerimi sunuyor ve çalışmalarında başarılar diliyorum."

"MTG YARATICI İŞLER YAPIYOR"

2. KATILIM

SELÇUK SEMERCİ
KARAKOÇ KALIP
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

"Firmaların katılacakları fuarları çok iyi seçmeleri gerekiyor. Verim alınmayan fuarlar hem para, hem de motivasyon kaybına yol açıyor. EMO, yüksek verimliliği ile ender fuarlar arasında yer alıyor. Bu organizasyon çerçevesinde harcadığımız emek ve para asla boşa gitmiyor. Bu nedenle EMO'ya ikinci defa geldik. Rakiplerimizi gözlemledik, yeni teknolojileri inceledik, var olan müşterilerimizle görüştük ve yeni iş bağlantıları kurduk. Her açıdan verimli bir fuar süreci yaşadığımızı söyleyebilirim."

"MTG, Türk makine sektörünü dünya pazarlarında tanıtma çalışmaları doğrultusunda oldukça yaratıcı çalışmalar gerçekleştiriyor. Fuarlarda, basın yayın organlarında, bürokrasi kademesinde daima MTG'yi görüyoruz. Bu denli aktif çalışan bir kurumun varlığı hem bizlere güven veriyor, hem de yabancı konuklarımız karşısında gurur duymamızı sağlıyor."

"MTG REKLAMLARI İMAJIMIZI GÜÇLENDİRİYOR"

10. KATILIM

SELVİYE KARAKAYA
BEKAMAK
KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ

"Üretiminin yüzde 80'nini ihraç eden bir firma olarak EMO'yu olmazsa olmaz fuarlarımızdan biri olarak görüyoruz. Çünkü metal işleme makineleri konusunda burası dünyanın buluşma noktası. Bayilerimizle görüşme imkanı bulduğumuz ve yeni bayiler edinmek için fırsatlar sunan EMO, her zaman verim aldığımız istikrarlı bir organizasyon. Aynı zamanda yeni makinelerimizi de EMO'da tanıtmayı tercih ediyoruz. Aslında tüm dünya yeni ürün ve teknolojilerini ilk olarak EMO'da görücüye çıkarıyor diyebiliriz. EMO bu yönüyle de bizim için vazgeçilmez bir fuar."

"MTG'nin tanıtım kampanyalarını Türk makine sektörü için çok faydalı buluyorum. Özellikle yurt dışı fuarlarda, reklam çalışmaları yapmak ülke imajımızı güçlendiriyor. Emeği geçenleri kutluyorum."

"MTG, SEKTÖRÜMÜZ ADINA BİR ŞANSTIR"

2. KATILIM

SEMİH SARIGÖL
SARIGÖL KONVEYÖR SİSTEMLERİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Üretiminin yüzde 60'nı ihraç eden bir firmayız. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri ile çalışıyoruz. Almanya ise en fazla ihracat yaptığımız pazar. Bu nedenle EMO'da kendimizi göstermemiz şart. Hem yeni müşteriler edinmek, hem de sektörümüzdeki teknolojik gelişmeleri takip etmek için EMO'ya katıldık. Bu fuar sayesinde ufkumuz da değişiyor, farklı yaklaşımlar geliştiriyoruz. 2011 yılında EMO'ya ufak bir stantla katılmıştık ve bu duruma rağmen müşteriler kazandık. Bu yıl ise iki kat daha büyük bir alana kurlu stantla buradaydık. 2015 Milano'da ise bu fuara daha büyük yatırımlar yapmayı düşünüyoruz."

"Bazı yabancı müşterilerimiz MTG hakkında bizden bilgi istiyor. Bu bizim için büyük bir gurur. MTG'nin EMO'da olması bizlere güven veriyor. MTG'nin tanıtım kampanyalarını ihracatımız için çok faydalı buluyoruz ve daima destekleyerek çalışmalarının devam etmesini arzu ediyoruz. MTG'nin Türk makine sektörü adına bir şans olduğunu düşünüyorum."

"MTG, EUROBLECH FUARI İLE BÜYÜK BİR ATILIM YAPTI"

8. KATILIM

SERHAN ŞENYURT
ERMAKSAN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Bizim sektörümüzde Avrupa bölgesinde iki büyük fuar var. Bunlardan biri EMO, diğeri de EuroBlech. Biz bu iki fuara da marka prestijimiz için katılıyoruz. Ayrıca EMO, bayilerimizle buluşma, son kullanıcılara ulaşma noktasında da eşsiz fırsatlar sunuyor. 2009 krizinden sonra fuarların verimliliğinin eskisi gibi olmadığını düşünüyorum. Eskiden fuarlarda direkt satış yapabiliyorduk ama son yıllarda satış rakamları düşmeye başladı. EMO'da da bu çerçevede bir gerileme yaşanmasına rağmen, yine de burası bizim için önemini daima koruyor. Çünkü EMO ezberlenmiş bir buluşma noktası ve burada olmak bizim gibi firmalar için bir zorunluluk. İlerleyen yıllarda da EMO Fuarı'nda olmaya devam edeceğiz."

"MTG, özellikle geçen sene düzenlenen EuroBlech Fuarı ile birlikte büyük bir atılım yaptı. Adım attığımız her yerde Türk makinelerinin gücünü ve kalitesinin anlatan reklamlarla karşılaşmak bizlerin göğsünü kabartıyor. MTG'nin bu yöndeki çalışmalarından çok memnunuz. Türk makine sektörünün gücünü dünyaya anlatan tanıtım çalışmaların artarak devam etmesini diliyorum."

"MTG, EMO'DA DAHA YAYGIN TANITIM KAMPANYASI YAPMALI"

2. KATILIM

ULUÇ ÜSTÜNDAĞ
ÇOŞKUNÖZ MACOS PROJE PAZARLAMA SORUMLUSU

"3D lazer kesim makinelerimizi tanıtmak için EMO'ya katıldık. Söz konusu makine Türkiye'de ilk defa firmamız tarafımızdan üretildi. Firmalar yeni ürünlerinin tanıtımlarını çoğunlukla EMO'da yaptıkları için biz de benzer bir yol izleyerek buraya geldik. Ağırlıklı olarak otomotiv sektöründe kullanılan bu yeni makinemizi AB pazarında markalaştırmayı hedefliyoruz. Özellikle Almanya ve Çek Cumhuriyeti, otomobil üretiminde köklü bir geçmişe sahip olduğu için daha çok onlara ulaşmaya çalıştık. Bu anlamda fuar bizler için verimli geçti diyebilirim."

"MTG Türk makine sektörü adına başarılı işlere imza atıyor. EMO'da yaptıkları tanıtım kampanyası ilgi çekiciydi. Ancak iki yıl önceki fuarda, reklamların daha yaygın bir şekilde kullanıldığını hatırlıyorum. EMO çok önemli bir fuar, bence daha çok MTG reklamı olmalı."

"MTG'YE ŞÜKRANLARIMI SUNUYORUM"

1. KATILIM

ÜMİT PEKDEMİR
YAKUP ZERE MAKİNA SANAYİ FABRİKA MÜDÜRÜ

"Metal ürünleri üreten ve ihracat yapmayı hedefleyen her firma EMO'da olmak zorundadır. EMO çok köklü ve kaliteli bir fuar. Biz de ihracat konusunda atak yapmayı planladığımız için EMO'ya katıldık. Firmamızın tek amacı, kendi ayakları üzerinde durarak ihracat gerçekleştirmek. Aracı firmaların desteği olmadan bunu başarmak istiyoruz. EMO sayesinde müşterilerle birebir iletişim kurarak tecrübe sahibi olduk. Hedeflerimize ulaşmak için EMO önemli bir adımdı ve biz bu adımı attık. Türkiye'ye dönünce burada bağlantı kurduğumuz potansiyel müşterilerle görüşmeye devam edeceğiz."

"Fuara katıldığımız holde çok sayıda Çinli firma olmasına rağmen, bize gelen ziyaretçilerin onda biri onlara gitmiyor. Çünkü artık kalitenin önemi fark edildi. Türkiye'de çok kaliteli makineler üretiliyor. Ancak alıcı firmalar tam olarak bunun farkında değil. MTG yurt dışı pazarlarda bu farkındalığı oluşturmak için çok faydalı tanıtım kampanyaları düzenliyor. Bu durum bizler için büyük bir avantaj, MTG'ye şükranlarımı sunuyorum."

"MTG İSTİKRARLI BİR KURUM"

7. KATILIM

VASIF İNAN
MVD İNAN
GENEL MÜDÜRÜ

"EMO, yurt dışında katıldığımız ilk fuar olduğu için firmamız açısından ayrı bir öneme sahiptir. Bu fuar sayesinde yeni müşteriler kazandık ve ufkumuz genişledi diyebilirim. İhracat yapan veya yapmayı hedefleyen her makine firmasının EMO'ya katılması gerekir. Hem dünyayı takip etmek, hem de yeni iş bağlantıları kurmak için EMO'dan iyisi yok diye düşünüyorum. Geçmiş fuarlara göre ziyaretçi ve katılımcı sayısında azalma olsa da, EMO önemini koruyor. Bizler de bu fuarda yerimizi almaya devam edeceğiz."

"MTG'yi yurt dışı fuarlarda gözlemliyorum ve oldukça istikrarlı bir kurum olduğunu görüyorum. Sadece EMO'da değil, Hannover Messe ve EuroBlech gibi fuarlarda da tanıtım kampanyaları düzenliyor. Reklam konusunda bu denli ısrarcı ve tutarlı olunması yurt dışı pazarlarda akıllara kazınmamızı sağlayacaktır."

"MTG HANNOVER'DE MARKALAŞTI"

5. KATILIM

YAŞAR SERÇE
HİDROLİKSAN
İHRACAT MÜDÜRÜ

"EMO, metal işleme sektörü için dünyadaki bayilerin toplandığı adrestir. Bu nedenle bizim açımızdan çok önemlidir. Kısa vadede beklentilerimiz yüksek değil ancak uzun vadede marka bilinirliğimizi yükseltmek ve satışlarımızı artırmak için bu fuar ile yatırım yapıyoruz. Çünkü tanıtım yapmak için EMO'dan daha etkin bir fuar yok. Bu fuarın bizim için olmazsa olmaz önemde. EMO her zamanki gibi hareketli geçti. İlk iki gün durgundu ancak üçüncü günden sonra ziyaretçi sayısı arttı. Var olan müşterilerimizle görüşmenin yanı sıra yeni iş bağlantılar kurduk. Firmamız açısından oldukça verimli bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim."

"Hannover Messe, Euro Blech ve EMO'nun Avrupa'daki en önemli fuarlar olduğunu düşünüyorum. Bu üç fuarda da MTG'nin standı vardı ve tanıtım kampanyası düzenlemişti. MTG artık Hannover'de markalaştı. Özellikle havaalanındaki küp ilanların yerinde bir seçim olduğunu düşünüyorum."

"MTG HAKKINDA DAHA FAZLA BİLGİ SAHİBİ OLMAK İSTİYORUZ"

11. KATILIM

BORA UZ
UZAY MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ

"Takım tezgahları sektöründe AB'deki en etkili fuar olan EMO, firmamız için vazgeçilmezdir. Ancak geçmiş yıllarla karşılaştırıldığında her fuar gibi EMO da eski önemini yitirmiş. İletişim teknolojilerinin gelişmesi, anında verilere ulaşılması ve transfer edilebilmesi imkanı, artık günümüzde fuarlara olan ihtiyacı azaltıyor. Örneğin bizler AB'de 10 fuara katılıyorduk, şimdi ise sadece EMO'ya geliyoruz. Bu bağlamda yeni iletişim yöntemlerini en faydalı şekilde kullanmamız gerektiğini düşünüyorum. EMO gibi alanında lider olan organizasyonlar yine de uzun süre önemini koruyacaktır. Bizler de bu fuara katılmaya devam edeceğiz."

"MTG'nin tam olarak ne iş yaptığı konusunda daha fazla bilgi sahibi olmak istiyorum. Bunu da tüm iyi niyetimle söylüyorum. Türk makine sektörünün tanıtıma çok ihtiyacı var. Bu noktada sunabileceğimiz katkılar varsa biz yardımcı olmaya hazırız. Ama öncelikle MTG'nin bizi bilgilendirmesi gerekiyor."

ULUSLARARASI İŞ MAKİNELERİ KONGRESİ DÜZENLENDİ

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) organize ettiği Uluslararası İş Makineleri Kongresi İstanbul'da düzenlendi. Kongrenin açılışını yapan ve iş makineleri sektörüne yönelik önemli mesajlar veren Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, "Makine sektöründe Türkiye'nin teknoloji üssü olmasını istiyoruz" dedi.

İMDER, dünya iş makineleri sektörünü İstanbul'da bir araya getirdi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün himayesinde, Ekonomi Bakanlığı'nın desteğinde gerçekleştirilen kongre 19-20 Eylül 2013 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlendi. İş makineleri sektörüne küresel ölçekte yön veren önemli firmaların üst düzey yöneticileri, sektörün geleceğini İstanbul'da masaya yatırdı. Kongreye 30'a yakın ülkeden katılan CEO, Türkiye'ye yönelik olası yatırımlar ve dünya iş makineleri sektörünün geleceğine ilişkin görüşlerini paylaştı. İki gün süren kongrenin mini fuar alanında çeşitli markaların iş makineleri sergilendi. Ayrıca Türkiye'de iş makinelerinin geçmişten geleceğe dönüşümü, fotoğraflarla zaman tüneli konseptinde katılımcılara sunuldu.

"HEDEFİMİZ İHRACATI 10 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAK"

Kongrenin açılışında konuşan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, iş makineleri sektörüne yönelik önemli mesajlar verdi. Türkiye'nin, küresel iş makineleri sektörü için son derece önemli olduğunu vurgulayan Bakan Ergün şöyle konuştu: "Makine sektöründe Türkiye'nin teknoloji üssü olmasını istiyoruz. Türk iş makineleri sektörü,

Avrupa'nın dördüncü, dünyanın ise en büyük 11'incisi konumundadır. Ülkemizde yedi yaş sınırında 65 bin adet iş makinesi bulunuyor. 2023 yılında satışların 30 bine ulaşması bekleniyor. Türkiye'deki iş ve inşaat makineleri talebinin yüzde 40'ı yerli imalatçılar tarafından karşılanıyor. Bunun artmasını hedefliyoruz. İş makineleri ihracatımız 1,5 milyar dolara yaklaştı. 2023 hedefleri kapsamında sektörün ihracatını 10 milyar dolara çıkarmak istiyoruz." 2023 hedeflerine ulaşılacağından şüphe duymadığını aktaran Ergün, " Türkiye'de sadece kentsel dönüşümün 400 milyar dolarlık bir pazar yarattığını hatırlatmak istiyorum. İş makineleri sektörümüz bu gelişmeleri yakından takip etmeli. Sektörün yabancı oyuncularını da Türkiye'de yatırım yapmaya davet ediyoruz. Türkiye'nin mevcut ekonomik istikrarı bizim en büyük teşvikimizdir" dedi.

"SEKTÖRÜN İHRACATI 10 YILDA 8 KAT ARTTI"

İMDER Başkanı Cüneyt Divriş kongrenin açılışında yaptığı konuşmada, sektöre ilişkin rakamları açıkladı. Divriş, özetle şunları söyledi: "Bugün sektörün yüzde 96'sını aynı çatı altında toplayan İMDER, Türkiye'yi yurt içinde ve uluslararası platformlarda temsil ediyor. 70 yıllık iş makineleri sektöründe 660 firma faaliyet gösteriyor. Bu firmaların 300 kadarı imalat yapıyor. 9 bin 500'ü imalat sektöründe olmak üzere toplam 17 bin kişi bu sektörde doğrudan istihdam ediliyor. Geçmiş 10 yıla baktığımızda; 2002 yılında satılan iş makinesi adedi bin 768 iken, 2012 yılında 7,2 kat büyüyerek 12 bin 750 adet olarak gerçekleşti. 2002 yılında toplam ihracatımız 162 milyon dolar iken, 2012 yılında yaklaşık 8 kat artarak 1,3 milyar dolara ulaşıldı. 2012 yılında dünyada toplam iş makinesi satış adedi 900 binleri geçti. Bu rakam Avrupa'da 120 bin civarındayken, ülkemizde ise bir önceki yıla göre yüzde 13 kat büyüyerek 12 bin 750 adet olarak gerçekleşti ve böylelikle tarihi bir rekora imza attı. Sektörümüz bu satış rakamlarıyla Avrupa'da ilk dört içine girerken dünyada ise 11'inci sıraya yükseldi. 2012 yılının ilk altı ayında 6 bin 259 makine satışı gerçekleştiren sektörümüz, 2013 yılı ilk altı ayında ise 7 bin 130 makine satarak yüzde 13,9 oranında büyüdü. 2013 için beklentimiz büyüme eğiliminin sürmesi yönündedir. Umarım 13 bin 500 adetlik satış rakamıyla yeni bir rekora imza atarız."

"AVRUPA'NIN BÜYÜME ŞAMPİYONUYUZ"

Kongrenin açılışında söz alan Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) Başkanı Rızanur Meral, Türkiye'nin hızla büyüdüğünü belirterek, "Geçtiğimiz çeyrekte yüzde 4,4 büyüdük. Bu büyüme oranıyla Avrupa'nın büyüme şampiyonuyuz" dedi. Meral, "Uluslararası İş Makineleri Kongresi"nin açılışında yaptığı konuşmada, 1980'lerde 2,5 milyar dolar civarında olan Türkiye'nin ihracatının, geçen yıl 153 milyar dolara ulaştığını söyledi. 240 milyar dolar ithalat yapan Türkiye'nin çok büyük bir ekonomik güce sahip olduğunu belirten Meral, "Afrika kıtasındaki 54 ülkenin toplam ithalatının 500 milyar dolar olduğu global pazarda, onların yarısı kadar ithalatı tek başımıza yapıyoruz" dedi. Türkiye'nin önemli bir ülke olduğunu ve daha da önemli olmaya devam edeceğini kaydeden Meral, son beş yılda yaşanan küresel krizin dünyada önemli değişimlere yol açtığını, Avrupa'yı da derinden etkilediğini anlattı. Meral, yüksek üretim maliyetleri, ağır çevreci baskı, insanların ağır işlerde çalışmaktan daha fazla kaçınması gibi birçok sebebin Avrupa'da iş makinesi üretimini her geçen gün biraz daha zorlaştırdığını ifade ederek, bu dönemde Türkiye'nin makine sektöründe çok ciddi bir gelişme sağlayarak çok önemli bir noktaya geldiğini vurguladı. Türkiye'nin hammadde, yan sanayi, iş gücü gibi birçok konudaki avantajlarının değerlendirilmesi gerektiğini kaydeden Meral, "Son yıllarda Türkiye'nin yaşadığı büyük ekonomik gelişme kadar, çevresindeki gelişmelerin de önümüzdeki dönemde fırsat olabileceğini düşünüyoruz. Bölge ülkelerinde karışıklık yaşanıyor. Ancak bunun böyle sürmeyeceğini hepimiz biliyoruz. Arzumuz ve temennimiz en kısa sürede bölge ülkelerindeki huzurun, barışın tekrar sağlanması ve kaybedilen büyük kaynakların tekrar yerine konulması için çabaların bir an önce hızlanmasıdır. Tabi burada Türkiye'ye çok iş düşeceğine inanıyoruz" diye konuştu.

AKDER ÜYELERİ BOĞAZA AÇILDI

Boğaz turunda bir araya gelen Akışkan Gücü Derneği (AKDER) üyeleri, keyifli bir akşam yemeği eşliğinde gündemi değerlendirme fırsatı buldu.

Hidrolik pnömatik sektörünü bir araya getiren etkinlik 27 Eylül'de gerçekleştirildi. AKDER üyesi 72 firmanın temsilcilerinin katıldığı tekne gezisinde bir araya gelen davetliler hem sohbet etme, hem de güncel konuları değerlendirme fırsatı buldu. Gecede söz alan AKDER Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Dalkıran Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi (UAGEM) çalışmaları hakkında bilgiler verdi. Makine İhracatçıları Birliği'nin Türkiye makine ihracatının geliştirilmesi konusundaki çabalarına da değinen Dalkıran, düzenlenen fuar ve makine tanıtım günlerine diğer derneklerle birlikte AKDER'in de davet edildiğini belirtti. Konuşmasının son bölümünde CETOP ile ilişkilerden bahseden Dalkıran, üç yıl önce CETOP'ta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak göreve başlayan AKDER üyesi Ahmet Serdaroğlu'nun bu yıl CETOP Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilmesinden ve bir diğer AKDER Üyesi Tunç Atıl'ın CETOP Eğitim Komitesi'nde görev almasından duydukları memnuniyeti dile getirdi. Fikret Dalkıran'ın ardından söz alan CETOP Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Serdaroğlu da CETOP ve faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. CETOP'un şu anda 17 üyesi bulunduğuna dikkat çeken Serdaroğlu, bu sayıyı artırmak için Bulgaristan, Macaristan ve Danimarka gibi ülkeleri de kazanmak istediklerini belirtti. CETOP'un mesleki eğitim alanında yaptığı çalışmalardan bahseden Serdaroğlu, bu konuda standart kabul edilebilecek müfredatlar yayınladıklarını belirtti. AKDER kuruluşu UAGEM'in de bu standartlara göre eğitim verdiğine dikkat çeken Serdaroğlu, en kısa zamanda UAGEM sertifikalarının CETOP onaylı hale getirilmesi için gayret edeceğini söyledi. HPKON Hidrolik Pnömatik Kongresi Yürütme Kurulu Başkanı Şemsettin Işıl da, 22-25 Ekim tarihleri arasında İstanbul Askeri Müze Tesisleri'nde düzenlenecek olan kongre ile ilgili bilgiler verdi. İzmir'de altıncısı düzenlenen HPKON'un, sektörün en önemli etkinliği olduğuna dikkat çeken Işıl, gelecek yıl ilk kez İstanbul'da yapılacak olan kongrenin başarısı için AKDER üyelerinin desteğini istedi. Işıl, ulusal düzeyde gerçekleşen kongrenin, gelecek yıl ilk kez uluslararası katılımcılar ile yapılacağını ifade etti.

TÜRK VE JAPON SANAYİCİLER BİR ARAYA GELDİ

21. Türk-Japon İş Konseyi Ortak Toplantısı 4 Ekim'de Tokyo'da düzenlendi. 8 Ekim'de ise Japon Sanayi Makineleri Üreticileri Derneği'nden temsilciler Türkiye'yi ziyaret etti.

DEİK/ Türk- Japon İş Konseyi 21. Ortak Toplantısı 4 Ekim'de Japonya İş Federasyonu Keidanren'in katkılarıyla Tokyo'da gerçekleştirildi. Ortak Ekonomik Komite Toplantısı'na Ekonomi Bakan Yardımcısı Mustafa Sever başkanlığında Ekonomi Bakanlığı bürokratları ile Türk ve Japon işadamlarından oluşan Türk-Japon İş Konseyi üyeleri katıldı. Makine İhracatçıları Birliği'nin Genel Sekreter Özkan Aydın tarafından temsil edildiği ve Japan Society of Industrial Machinery Manufacturers yetkililerinin de katıldığı toplantıda; Aydın, Türk makine sektörünün ulaştığı düzey konusunda katılımcıları bilgilendirdi ve Japon işadamlarının sektöre ilişkin sorularını cevapladı. Toplantı çerçevesinde teknoloji, makine, enerji, gıda, otomotiv ve altyapı sektörlerinin mevcut ve gelecek durumu da sektör uzmanlarınca değerlendirildi. Tokyo'da yapılan bu toplantının ardından Türkiye'yi ziyaret eden ve Japonya'nın önde gelen firmalarından temsilcilerin katılımıyla oluşturulan 28 kişilik Japan Society of Industrial Manufacturers heyetinin 8 Ekim'de İstanbul'da yaptıkları toplantıya katılan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, heyet üyelerini Türk makine sanayi hakkında bilgilendirdi.

MAİB, KOCAELİ'DE MAKİNE ÜRETİCİLERİYLE BULUŞTU

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından Kocaeli'de düzenlenen Makine Sektör Toplantısı'nda sektörün sorunları ile çözüm önerileri ele alındı.

Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri'nin yanı sıra ilgili firma, kurum ve kuruluş temsilcileri ile basın mensuplarının katıldığı toplantı 1 Ekim'de gerçekleştirildi. Toplantıya; Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Eximbank Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü Metin Çelik, TÜBİTAK Bilimsel Programlar Başuzmanı Taylan Mete Aksoy, KOSGEB Kocaeli Hizmet Müdürü Ertuğrul Çetinkaya, Halkbank KOBİ Pazarlama Esnaf ve KOBİ Bankacılığı Gen. Müd. Yrd. Taner Aksel ile Halkbank'tan yetkililer ve makine üreticilerinden temsilciler katıldı. Toplantıda makine sektöründe üretim ve pazarlamada yaşanan aksaklıklar tartışılırken, üretimi geliştirmek için çözüm önerileri sunuldu.

"DEĞİŞİM VE PLANLAMAYA İHTİYACIMIZ VAR"

Makine Sektör Toplantısı'nda açılış konuşmasını yapan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, sektörün büyümesi için sektör ve paydaşlarının komple bir planlamaya girmesinin şart olduğunu dile getirdi. Dalgakıran, Uzakdoğu pazarındaki ucuz işçilikle mücadele edilemediği, sanayinin yüksek katma değerli ürün geliştirip ihracata yönelemediği için ithalat ve ihracat oranlarında ciddi bir farkın oluştuğunu söyledi. Türkiye'nin yüksek katma değerli üretim yapabilir hale gelmesini sağlayacak sektörlerin başında makine sanayisinin geldiğini anlatan Dalgakıran, şunları söyledi: "2023 planlamasında 100 milyar dolar ihracat hedefi koyan bir sektörüz. Siyasetçisiyle, üreticisiyle, tüccarıyla komple bir değişime ve planlamaya ihtiyacımız var. Aynı ürünleri yaparak, bunları pazarlamaya çalışarak sektörü geliştiremeyiz. Birlikte hareket etmeli ve sağlıklı bir strateji belirlemeliyiz."

"10 YIL İÇİNDE KOCAELİ BİR NUMARA OLACAK"

Dünya makine üretiminin yüzde 51'inin Uzakdoğu'da gerçekleştiğini belirten Dalgakıran, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Uzakdoğu pazarına makine satamıyoruz. Bunun en önemli sebeplerinden biri haksız rekabettir. Eğer Çin'e ve Hindistan'a makine satmak isterseniz yüzde 30'a varan gümrüklerle karşılaşıyorsunuz. Ama Çin ve Hindistan'a yüzde 3 gümrükle makineler girebiliyor. Bu adaletsizliğin Dünya Ticaret Örgütü ve AB nezdinde mutlaka irdelenip, bir çözüme kavuşturulması gerekir. Bu adaletsizlik dünyanın yüzde 51'ine yapacak olduğumuz ihracatın kapısını baştan kapatıyor." Kocaeli ve İstanbul'un sanayi üretiminde iç içe girdiğini ifade eden Adnan Dalgakıran, "Yeni sanayi alanlarının açılması konusunda İstanbul'daki alanların yetersizliği sebebiyle üretim için farklı bölgelere dağılmak durumunda kalındı. Bu bölgelerin başında Kocaeli geliyor. Önümüzdeki dönemde öngörüm odur ki makine sektörü Kocaeli'de gelişim gösterecek. Öyle ki önümüzdeki 10 yıl içinde Kocaeli makine üretiminde bir numara haline gelecek gibi görülüyor" dedi. Kocaeli'nin istihdam ve ülke üretimine katkısı bakımından tartışılmaz bir öneme sahip olduğunu aktaran Adnan Dalgakıran, özetle şunları söyledi: "Kentteki binlerce sanayi kuruluşu ve mevcut organize sanayi bölgelerinin yanında, sanayileri destekleyen yazılım sektöründe de önemli gelişmeler olduğunu görüyoruz. Bu durum makine sektörünün gelişimi için çok önemli. Eğer makine üretiminde sadece metal kısmının üretiminde kalırsak sektörün büyümesinin zor olacağı ortadadır. Maalesef ülkemizde bu iki sektör yeteri kadar birbirini destekler halde değil. Türkiye'nin başarılı olması için makine sektörünün başarılı olması gerekiyor. Makine sektörünün başarılı olması için yüksek katma değerli ürün üreten sektörlerin özel bir stratejisi olması lazım."

Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan DALGAKIRAN ve Başkan Yardımcısı Kutlu KARAVELİOĞLU

"DESTEĞE HAZIRIZ"

Makine Sektör Toplantısı'nda söz alan ve sektöre her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirten Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu şöyle konuştu: "Makine imalat sanayi, ürün gruplarının çeşitliliği bakımından diğer sektörlere kıyasla oldukça zengin bir profile sahiptir. Sektörün en önemli özelliği ise oluşturduğu katma değerdir. Oda olarak makine üretimi yapan firmalarımıza bilgilendirme ve uygulamada karşılaşabilecekleri sorunlarla ilgili her türlü desteği vermeye hazırız." Açılış konuşmalarından sonra sektöre yönelik destekler hakkında sunum yapan Eximbank Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü Metin Çelik, TÜBİTAK Bilimsel Programlar Başuzmanı Taylan Mete Aksoy, KOSGEB Kocaeli Hizmet Müdürü Ertuğrul Çetinkaya ve Halkbank KOBİ Pazarlama Bölümü'nden yetkililer makine üreticilerine sağladıkları desteklerden bahsederek, soruları yanıtladı.

Ayhan ZEYTİNOĞLU
Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Metin ÇELİK
EXIMBANK Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü

Taylan Mete AKSOY
TÜBİTAK Bilimsel Programlar Başuzmanı

"SERAMİK MAKİNESİ ÜRETİMİNDE HEDEF BELİRLEMELİYİZ"

Ekonomi Bakanlığının desteğiyle, Eskişehir-Bilecik-Kütahya Seramik İş Kümesi (EBK) ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından düzenlenen "Yerli Seramik Makinesi Üretimi" toplantısı kapsamında, seramik sektörü üreticileri bir araya geldi.

Türkiye seramik makinesi üretiminde çalışmalarına hız verdi. Seramik makinesi üretiminin ele alındığı toplantıda konuşan MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, "İhracatımızın, ithal ettiğimiz ürünleri karşılama oranı yüzde 31. Bu oranı arttırmak elimizde. Hedef oran belirleyerek buna ulaşmamız lazım" dedi.

Konuşmasında seramik makinesi ithalatının fazlalığına değinen Adnan Dalgakıran "Yaklaşık olarak 27 milyar dolarlık makine ithalatının 20 milyar dolarlık kısmını yerli makineciler üretebildiği halde ithal ediliyor. Bu rakamlar da ithalatın yüzde 70'inin aslında iç piyasada karşılanabileceğini gösteriyor. Bu oran seramik sektöründe çok aşağılarda, yerli makine üreticileri olarak ithal ettiğimiz ürünlerin yüzde 31'ini karşılayabilecek seviyedeyiz. Hedef oran belirleyerek buna ulaşmamız lazım. 2012 yılında 346 milyon dolarlık seramik makinesi ihracatı yapılırken, 1,1 milyar dolarlık seramik makinesi ithal edilmiş. Bu makası kapatmak için omuz omuza vermeliyiz" diye konuştu.

"REFERANS FİRMALAR OLUŞTURULMALI"

Seramik makinesi üretiminde referans firmaların oluşturulması gerektiğine vurgu yapan Adnan Dalgakıran şöyle konuştu: "Dünyada mücadele artık teknoloji üzerinden yapılıyor. Türkiye, maalesef başkalarının teknolojisini kullanarak üretim yapıyor. Makine üreticileri olarak özeleştiri yapmamız gerekirse bu en büyük sorunumuz. Seramik makinesi üretiminde bunun önüne geçmek için referans firmalar oluşturmamız lazım. Türkiye'de her konuda uzmanlaşmış firmalarımız var. Bunları destekleyerek referans firmalar oluşturmalarını sağlamalıyız. Her konuda destek vermeye hazırız. Referans firmaları büyütmeyi hedefleyelim ancak bu şekilde büyüyebiliriz."

"BİRLİKTELİĞİN İLK ADIMLARI ATILDI"

"Seramik Makinelerinin Yerlileştirilmesi Projesi Sonuçları ve Makine ile Seramik Sektörü İşbirliği Toplantısı"nda konuşan EBK Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Şafak Ozan, "Seramik makinesi üreticileriyle bu işe odaklanarak seramik makinelerinin yerli üretime geçmesini sağlayabilirsek dünya ölçeğindeki liderlik hedefimize ulaşabiliriz. Sektörde şu an lider konumdaki ülkelerden İtalya'yı inceleyince makine sektörüyle ne kadar iç içe olduklarını gördük. Bugün burada bu birlikteliğin ilk adımlarını atmış olduk" diye belirtti. Seramik üreticilerinin yerli seramik makinesi üreticilerine karşı daha sabırlı olması gerektiğini vurgulayan Ozan, "Yerli makine üreticilerine karşı takınmış olduğumuz sabırsız ve önyargılı tavrın ortadan kalkması şart. Bizler yaşanan en ufak bir sıkıntıda bile yerli üreticiye sırt çeviriyoruz. Bu tavırdan vazgeçmemiz lazım" dedi.

MTG, MSV FUARI'NA KATILDI

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından gerçekleştirilen Milli Katılım organizasyonu çerçevesinde, Çek Cumhuriyeti'nde 7-11 Ekim tarihleri arasında düzenlenen MSV 2013 Fuarı'na katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG), ziyaretçilerini Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

Uluslararası Mühendislik Fuarı'na (MSV) partner ülke olan Türkiye'den Milli Katılım Organizasyonu dahilinde 12, bireysel olarak ise iki firma katıldı. MTG, Milli Katılım Organizsayonu'nun gerçekleştirildiği fuar alanının çeşitli yerlerinde ve fuar gazetesinde, "You are in good hands-Emin ellerdesiniz" sloganının yer aldığı reklamlarla Türk makine sektörünün tanıtımını yaptı.

MAKİNE ÜRETİCİLERİ ÇEK-TÜRK İŞ FORUMU'NDA BULUŞTU

Ekonomi Bakan Yardımcısı Mustafa Sever'in Türk katılımcıların stantlarını ziyaret ettiği fuar kapsamında, Çek-Türk İş Forumu da gerçekleştirildi. Çek Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanı Jiri Ciencala'nın konuşmacı olarak katıldığı, 8 Ekim'de düzenlenen Çek-Türk İş Forumu'nda iki ülkeden çok sayıda firma temsilcisi hazır bulundu.

Etkinliğin faydalı geçtiğine vurgu yapan firma temsilcileri, Türk makine sektörü için hedef bir pazarda yeni ticari ilişkiler kurmanın önemli olduğunu belirtti. Çek Cumhuriyeti, Türkiye'nin 2012 yılı makine ihracatında 80 milyon dolar ile 37'nci sırada yer almasına karşın bu ülkeye makine ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 24 arttı. Çek Cumhuriyeti'ne gerçekleştirilen ihracat kalemlerinde makine ve aksamları; motorlu kara taşıtları, örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarlarından sonra üçüncü sırada yer alıyor. Ayrıca makine sektörü, Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne yönelik genel ihracatında yüzde 10'luk paya sahip. İhracattaki artıştan memnuniyet duyan Ekonomi Bakanlığı yetkilileri, gelecek dönemde iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin daha da gelişeceğine dikkat çekiyor.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN HEDEFLERİ "SEKTÖR ZİRVESİ"NDE KONUŞULDU

Dünya Ekonomi TV'de yayınlanan "Sektör Zirvesi" programında, makine sektörünün hedefleri ve yol haritası konuşuldu.

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Makina İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) 26'ncı Komite Başkanı Hüseyin Durmaz, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi Başkanı Merih Eskin'in konuk olduğu "Sektör Zirvesi" programında makine sektörünün hedefleri, yol haritası, sorunları ve çözüm önerileri ele alındı. Toplantının tamamı www.dunyaekonomi.tv/sektor-zirvesi/turkiye-makine-sektorunde-hangi-konumda-bolum-1/3258 internet adresinden yayınlanıyor.

"YURT DIŞINDAN FİRMALAR SATIN ALINMALI"

Makine sektörü temsilcileri, Türkiye'nin sektöre geç girmesinden kaynaklanan farkın yabancı firmaları satın alarak ka-

patılabileceği görüşünde birleşti. Türk makine sektörünün gelişmiş ülkelerin gerisinde kaldığını belirten BTSO 26'ncı Komite Başkanı Hüseyin Durmaz, "Bu farkı yurt dışından firma alarak kısa sürede kapatabiliriz. Bunun için stratejik diye baktığımız makine imalat sektörüne devletin daha sevecen yaklaşması lazım" dedi. İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ise yurt dışından firma alınarak hem o firmanın teknolojisine hem de dağıtım kanallarına sahip olunacağının altını çizdi. TOBB Türkiye Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi Başkanı Merih Eskin sektördeki erimeye dikkat çekerek, tasarımda yetenekli fakat ticari zekası zayıf olan kişilerin yok edilmemesi gerektiğini vurguladı. Sektördeki yığılmayı hatırlatan MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ise Türkiye'deki sistemle global bir firma çıkarmanın mümkün olmadığını belirtti. MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer de konu üreticiye gelince finans kaynaklarının zorluk çıkarttığını ifade etti.

"İHRACAT HEDEFLERİNE ULAŞILABİLİR"

2023 hedefine ulaşmanın mümkün olduğunu dile getiren başkanlar, 100 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirebilmek için yapılması gerekenleri başlıklar halinde sıraladı. Adnan Dalgakıran ithalata yönelik eğilimin altını çizdi. "İthal ettiğimiz makinelerin yüzde 70'ini üretmemize rağmen ithal ediyoruz" diyen Dalgakıran, "Her şeye rağmen 100 milyar dolarlık hedefi gerçekleştireceğiz. Stratejik eylem planındaki hedefleri yerine getirmemiz gerekiyor" dedi. Hüseyin Durmaz, "Makine imalatı sektörü uzay sanayine çok yatkın. Bu konuyla ilgili de bir çalışma başlatmalıyız. 100 milyar dolarlık ihracat hedefini geçebiliriz" diye görüşlerini paylaşırken Merih Eskin, "100 milyar dolar ihracat hedefinin kesinlikle yakalanıp, geçilebileceğine inananlardanım. ABD Silikon Vadisi Sistemi'ni savunma sanayisine kesin alım garantisi vererek oluşturdu. Aslında devletin desteği olmadan hiçbir şey başlamıyor" dedi. Sektörün kapasite bakımından Avrupa'da 6'ncı, dünyada 17'nci sırada olduğunun vurgulayan MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer ise sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de makine sektörünün toplam büyüklüğü 60 milyar dolardır. 24 milyar dolarlık bir ithalat yapılıyor. 1999 yılında 650 milyon dolarlık makine ihraç ediyorduk. Günümüzde 12 milyar dolara ulaştık. Teşviklerle değil, sektörün kendi çabasıyla bu noktaya gelindi. Makine sosyolojik açıdan baktığınızda bir aşk işidir. Rakiplerimize bir boksör gibi yumruk atmaya çalışıyoruz. Bu yöntemle devam edilirse 100 milyar dolar hayaldir." Sektöre desteğin önemine değinen Cüneyt Divriş de,"Sektör 2008 krizinden sonra bütün dünyada küçülmeye gitti. Türkiye'de makine pazarı 2009'da yüzde 46 küçüldü. Dünyanın 2008 rakamlarını yakalayabilmesi için 2014'ü beklememiz gerekiyor. Türk üreticisi her ne kadar kendi çabasıyla bir yerlere gelmiş olsa da sahipsizliğin üzüntüsünü yaşıyor. 100 milyar dolar yakalamak için bir şeyler vereceksiniz ki karşılığında da bir şeyler almayı bekleyeceksiniz. İmalatçıyla ithalatçı arasında ciddi bir çatışma gözlemliyoruz. Ama ortak sorunlar da var. Çatışmanın nedeni, imalatçılar haklı olarak kendilerine önemli bir yer açılmasını ve desteklenmeyi bekliyor. İthalatçılarsa özgür bir rekabeti destekliyor. Türkiye'nin 100'üncü yılına giderken iddialı hedefler ortaya koydu. Makine sektörünün hedefi 100 milyar dolarlı ihracat yapabilmek. Bunun 12 milyar dolarını ise iş makineleri oluşturuyor. Hedeflere ulaşmak için 5 milyar doların üzerinde bir yatırım gerekiyor. İçerdeki sermaye birikimi buna yetmez. Yerli imalatın dışında yabancıların da özendirilmesi lazım" dedi. Divriş, makine sektöründe ihracatın ithalatı karşılama oranının yaklaşık yüzde 40 olduğunu, 2023 hedefinin bu oranı yüzde 50'ye yükseltmek olduğunu da belirtti.

2. MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE PAZARI ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

Makine İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen 2. Ar-Ge Proje Pazarı etkinliğinde ödüller sahiplerini buldu. "Sanayici, Girişimci, Akademisyen, Öğrenci ve Enerji Verimliliği" kategorilerinde dereceye giren toplam 17 proje sahibine ödülleri düzenlenen törenle takdim edildi.

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından ilki 2012 yılında Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliğinin bu yıl ikincisi düzenlendi. 26 Ekim'de İstanbul Otel ve Kongre Merkezi'nde TÜBİTAK-TEYDEB ve TİM'in desteğiyle gerçekleştirilen, makine sektörüne yönelik bilimsel projeleri ilgili kişi ve kuruluşlar ile buluşturan bu yılki etkinlikte 303 proje yarıştı. Bağımsız üyelerden oluşan "Ödül Seçici Kurulu" tarafından yapılan değerlendirme sonrasında "Makinelerde Tasarım ve İmalat Teknolojileri" temasında "Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci" kategorilerinin her birinden başarılı bulunan ilk dört proje nakden ödüllendirildi. Ayrıca bu yıl özel tema olarak belirlenen "Makinelerde Enerji Verimliliği" ödülü de sahibini buldu. Etkinlik açılışında Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi, ve Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü İsmail Yüksek birer konuşma yaptı. Gençlere nitelikli eğitim sunabilmek için üniversitelerle işbirliğinin sürdüğünü aktaran MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, ikincisi düzenlenen yarışmaya bu yıl ilginin iki kat arttığını söyledi. TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi ise konuşmasında Ar-Ge proje pazarı ve tasarım yarışmaları konseptli etkinliklerin önemine değindi. Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin ihracatının ve katma değerinin artırılması için Ar-Ge çalışmalarına ihtiyaç olduğunu belirtti. Etkinlikte Durmazlar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, Türkiye'nin ilk yerli tramvayı olan "İpekböceği" ile ilgili bir sunumu gerçekleştirdi. Konuşmalardan sonra Adnan Dalgakıran, Mehmet Büyükekşi, Hüseyin Durmaz ve Prof. Dr. İsmail Yüksek'e hatıra plaketi takdim etti.

Adnan DALGAKIRAN
MAİB Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet BÜYÜKEKŞİ
Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

Hasan BÜYÜKDEDE
MAİB Yönetim Kurulu Üyesi

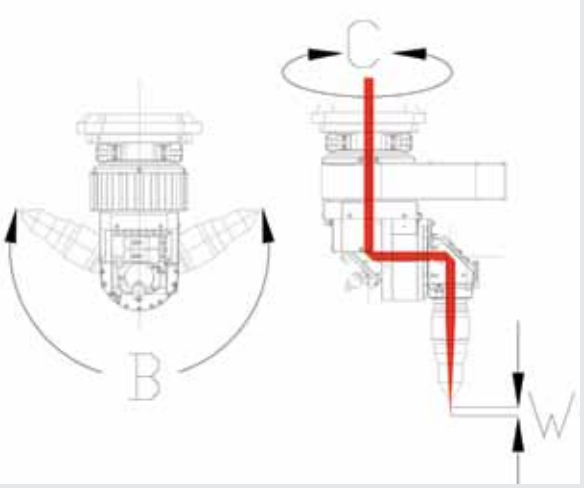
Hüseyin DURMAZ
Durmazlar Yönetim Kurulu Başkanı

AR-GE PROJE PAZARI YARIŞMASINDA ÖDÜL ALAN PROJELER

SANAYİCİ | BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ | ERCAN MASTAR

3 BOYUTLU PARÇALARIN KESİMİ İÇİN YÜKSEK PERFORMANSLI LAZER KESME KAFASI GELİŞTİRİLMESİ

Lazer kesme kafası, 5 eksen lazer tezgahlarının en önemli bileşenlerinden birisidir. 5 eksen lazer işleme tezgahları makine gövdesinden gelen 3 lineer hareket (X, Y, Z) ile kesme kafasının sahip olduğu en az iki dönme (B, C) ve bir lineer hareketini (W) birleştirip 3 boyutlu parçaların işlemesini yapmaktadır. Lazer kesme kafası, ışın girişi için bir adaptöre, lazer ışınını yönledirmek için iki aynaya ve bu aynaları hareket ettirmek için iki adet motora, ışını odaklamak için bir merceğe ve merceği korumak için koruyucu cama, sac ile aradaki mesafeyi ölçen sensörlere, bu sensör bilgisine göre çalışan dinamik ilave lineer eksene ve bu ekseni hareket ettiren tahrik unsurlarına ve bunların besleme soğutma sistemlerine sahip, lazer kesim tezgahındaki üç lineer eksene entegre çalışan kendi yönetim algoritması ve kontrolcüsü olan yüksek teknoloji (Mühendislik) ürünü bir makinedir. Ayrıca içerisinde ölçüm ve emniyet sensörlerini, optik mekanik bağlantı ekipmanlarını, soğutma sistemlerini ve enerji, data, su, gaz vb. . aktarma sistemlerini de içinde bulundurmaktadır. Lazer kesme kafası tasarımı, yukarıda belirtilen tüm elemanların beraber sorunsuz çalışabileceği, aynı zamanda lazer kesim tezgahlarının hızlı ve dinamik hareketlerini sağlayabilmek için küçük ve hafif olması gerekliliği ve yüksek güçteki lazer ışınının ürettiği yüksek sıcaklıktan dolayı özel malzemelerin kullanımı ve özel kaplama teknolojilerinin (Hard anodizing, teflon, vb. .) uygulanması gerekliliği düşünüldüğünde özgün ve multidisipliner çalışmayı gerektiren bir tasarım olacaktır.



SANAYİCİ | İKİNCİLİK ÖDÜLÜ | HACI AHMET İLHAN

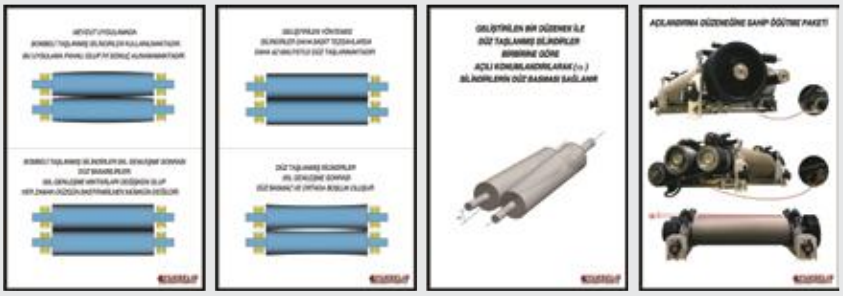
ELEKTROSTATİK FİLTRE

Endüstrinin çeşitli sahalarında oluşan atık gazların içerisinde katı ve sıvı tanecikler bulunur. Bu tanecikler önlem alınmadığında atmosfere atılarak Partikül Madde (PM) şeklinde çevre kirliliğine neden olurlar. Özellikle, akışkan yataklı kazanlarda kullanılan linyit kömürlerinde kül oranı yüksek olup, SO2 salınımına neden olmakta ve çevre kirliliğini arttırma riskini beraberinde getirmektedir. Bu nedenle yüksek karbon ve kükürt içeren salınımının çevreye verdiği zararı ortadan kaldırmak amacıyla elektrostatik filtrelerin yerli kaynaklarla imal edilmesi gerekliliği ve ülkemizde bu gelişmeyi sağlayacak teknolojinin olmaması projemizin çıkış gerekçesini oluşturmuştur. Verimli ve etkin bir filtreleme için uygun özelliklerde elektrostatik filtre kullanımını gerektirir. Sadece siklonla istenilen seviyede toz emisyonu gerçekleşememektedir. Gaz yıkama usulü ise çevre kirliliğini havadan toprağa aktarmaktan başka bir şey değildir ve işletme maliyetleri bakımından karşılaştırıldığında torba filtre ve yıkama tekniklerine göre çok daha avantajlıdır. Yerli mühendislik imkanları ile geliştirilen elektrostatik filtreyle (ESP) atık gazın yüksek gerilim ile yüklenip, toplama elektrotlarında partiküllerin toplanması ve toplanan partikülleri silkeleyecek bir sistemin tasarımı ve imalatı yapılmıştır. Çevresel sorunların küresel bir sorun haline gelmesi, gerçekleştirilecek projenin uluslararası pazarda talep edilen bir ürün olma özelliğine sahip olacaktır. Bu anlamda uluslar arası pazarda yabancı üreticilerle rekabeti sürdürülebilmek için ürün tasarımında ve üretim tekniklerinde yenilikler yaparak gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda söz sahibi olunması amaçlanmaktadır. Özellikle orta ve küçük işletmelerin bu konudaki ihtiyaçları ve rekabetçi pazar koşullarına uyum sağlamaları göz önüne alındığında, elektrostatik filtrenin yurt içerisinde üretilerek ithalatın ikamesinin sağlanması ve ihraç potansiyelinin olması projeyi son derece değerli kılmaktadır.

SANAYİCİ | ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ | SEDAT KUNDURACI

ÖĞÜTÜCÜ SİLİNDİRLERİ AÇILI KONUMLANDIRMA DÜZENEĞİ VE EKSANTRİK BURÇLU MOMENT KOLU YATAKLAMA PAKETİ

Tahılların öğütülmesi için kullanılan vals makinelerinde öğütme işlemi silindirlerle yapılmaktadır. Vals makinelerinde çalışma başladıktan sonra silindirlerde ısınma durumu ortaya çıkmaktadır. Isınma durumu sonucu oluşan çap farklılıklarından dolayı öğütme işleminde, kalite ve verimlilik düşüşü ortaya çıkmaktadır. Isınma sonucunda ortaya çıkan verim ve kalite düşüşünün önüne, silindirlerin bombeli veya kademeli taşlama tezgâhlarında taşlanması ile geçilmeye çalışılmaktadır. Ancak bombeli veya kademeli taşlama tezgâhları öğütme işleminin yapıldığı her yerde bulunmamaktadır. Ayrıca bu tür taşlamalarda, uygulama farklılıklarına göre birçok problemler ortaya çıkabilmektedir. Geliştirdiğimiz açılı konumlandırma düzeneği sayesinde basit silindirik taşlama tezgâhlarında taşlanmış düz silindirlerin vals makinelerinde kullanılması mümkün olmaktadır. Yukarıda sıralanan nedenlerden ötürü firmamız Vals makineleri için açılı konumlandırma düzeneğini geliştirmiştir. Bu proje ile ilgili firmamızın yapmış olduğu 2005/03728 Başvuru No'lu "Öğütücü Silindirleri Birbirine Göre Açılı Konumlandırma Düzeneği" isimli patent başvurusu PCT incelemesi aşamasındadır olup, yine 2007/04949 Başvuru No'lu "Eksantrik Burçlu Moment Kollu Yataklama Paketi" isimli patent başvurusunun PCT incelemesi tamamlanmış ve patent belgesi kararı çıkmıştır. Bu sistem sadece Türkiye'deki un fabrikalarında kullanılması ile minimum %1' lik randıman kaybının önlenebileceği dikkate alındığında ülke genelinde yıllık 90 milyon TL değerinde buğday unu kaybı önlenebilecektir. Ayrıca bu proje firmamızın direkt ve endirekt olarak ihracat kapasitesini katlayarak ekonomiye çok önemli bir katkı sağlayacaktır.



SANAYİCİ | TEŞVİK ÖDÜLÜ | RECEP DEĞİRMENCİ

SEKİZ KAMARALI TEK BRÜLÖRLÜ RAMÖZ MAKİNESİ

Tekstil sektöründe örgü, dokuma, teknik tekstiller ve non-woven kumaşların terbiyesinde müşteri taleplerini karşılamak, kumaştaki kaliteyi arttırmak ve işlem süresini ve birim başına düşen maliyetleri azaltmak amacıyla tasarlanmış, kumaşta çekmezlik, kurutma, en açma, fikse, yüzey kaplama ve egalize proseslerini gerçekleştirecek kumaş giriş bölümü, kumaş ortalayıcı ünitesi, fular (Sıkma ve apre) ünitesi, atkı kontrol ünitesi, yatay giriş gövdesi, buharlayıcı ünitesi, raylar, kabinler, baca fanları, soğutucu ünitesi, yatay çıkış gövdesi, sallama çıkış ünitesi, dok sarma ünitesi, operatör platformları, kumanda panelleri, elektrik panoları, pnömatik sistemden oluşan ve son teknoloji plc ve inverter otomasyon sistemi ile donatılmış rekabetçi ve yenilikçi bir makine projesidir. Hedefimiz benzer ürünlere göre daha yüksek üretim kapasitesine sahip ve enerji tasarrufu sağlayabilmek olup, makinemizin üretim hızı ve uygulanan hava sirkülasyon performansı arttırılarak daha kısa sürede kurutma ile hedefimiz gerçekleştirilmiştir.

AKADEMİSYEN | BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ | YRD. DOÇ. DR. HAYRETTİN TOYLAN

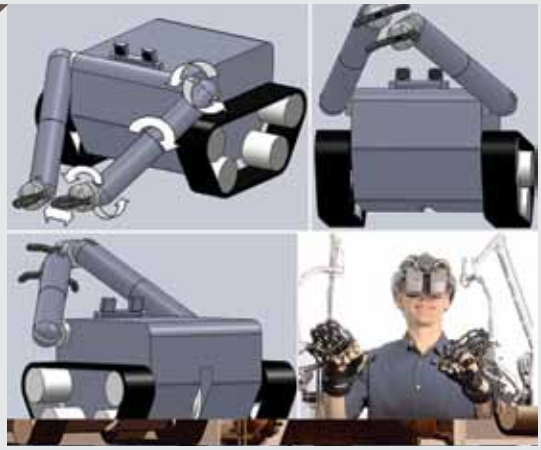
MAKİNE GÖRMESİ İLE GERÇEK ZAMANLI ÇALIŞAN ELMA SINIFLANDIRMA MAKİNESİ TASARIM VE GELİŞTİRİLMESİ

Son yıllarda makine görmesi, teknolojinin gelişimi ile birlikte büyük önem kazanmıştır. Makine görme sistemleri, biyoloji, medikal, savunma sanayi, trafik kontrol ve endüstriyel alanların otomatik denetlenmesi gibi pek çok farklı alanda kullanılmaktadır. Bu sistemin tarım ürünlerinin sınıflandırılması için pratik ve kullanışlı bir araç olduğu da bilinmektedir. Bu projede makine görmesi, elmaları yüzey kalitelerine veya renk ve boylarına göre sınıflandırmak amacı ile kullanılmıştır. Ülkemizde üretimi yapılan meyve sınıflandırma sistemleri, genellikle sadece boyut ve kütle esas alınarak çalışmaktadır. Ancak günümüzde bu tür sistemler pazardaki aktörler tarafından yetersiz görülmektedir. Bu proje kapsamında, makine görme sistemi kullanarak gerçek zamanlı çalışan elma sınıflandırma sistemi geliştirilmiştir. Öncelikle tasarlanan döner rulolu konveyör bant sayesinde dönerek ilerleyen elmaların özel olarak aydınlatılmış ortamda, endüstriyel renkli kamera yardımı ile görüntüleri elde edilmiştir. Elde edilen görüntüler üzerinde gerçekleştirilen yazılımlar sayesinde elmaların yüzey bilgileri elde edilmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda elmaların renk ve boyuna göre sınıflandırılması bununla birlikte elmaların yüzey kalitesine göre sınıflandırılması gerçekleştirilmiştir. Geliştirilen makine görme sistemi, gerçek zamanlı olarak bir dakikadan daha az bir sürede 96 elmayı rengine göre iki (Kırmızı, Sarı); boyuna göre de iki (İri boy, Normal boy) olmak üzere toplamda dört farklı sınıfa ayırma başarısı göstermiştir. Elmaların yüzey kalitelerine göre sınıflandırılması işlemi, geliştirilen örüntü tanıma algoritması (SVM-Support Vector Machine) sayesinde mümkün olmuştur. Bu yazılım sayesinde elma yüzeyinde bulunan kusurlu bölgelerin tanımlanarak, diğer bölgelerden (Elma sap, çiçek çukuru ve sağlıklı doku) ayrılması sağlanmıştır. Elmalar yüzeyinde bulunan kusur alanına göre Ekstra, Sınıf 1, Sınıf 2 ve Reddedilen olmak üzere dört kalite sınıfına ayrılmışlardır

AKADEMİSYEN | İKİNCİLİK ÖDÜLÜ | YRD. DOÇ. DR. ERTUĞRUL ÇETİNSOY

PATLAYICI İMHA ROBOTU

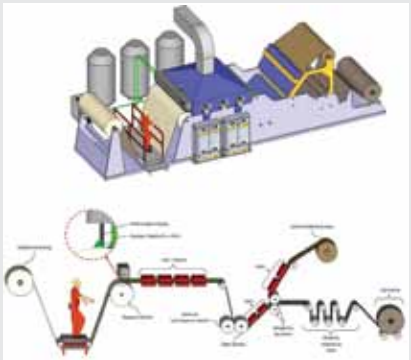
Bu projenin amacı patlayıcı tesbit ve imhasında insan hayatını tehlikeye atmayı engellemek için bomba imha robotu üretmektir. Robotun üstünde uzaktan kumandalı patlatmaları engellemek için elektromanyetik sinyal karıştırıcı olacaktır, bu nedenle robotla operatör arasındaki iletişim kabloyla sağlanacaktır. Bu robotun diğer deneysel ve ticari bomba imha robotlarından en önemli farkı kullanıcının robotun kolunu dokunsal arayüzle kumanda edebilmesi ve robotun iki elin beraber yapabildiği işleri etkin şekilde yapabilmesi için çift elli olmasıdır.



AKADEMİSYEN | ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ | PROF. DR. OSMAN BABAARSLAN

PATLAYICI ENDÜSTRİYEL KAPLAMA VE LAMİNASYON MAKİNESİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE BU ALANDA TEKNOLOJİK DIŞA BAĞIMLILIĞIN AZALTILMASI

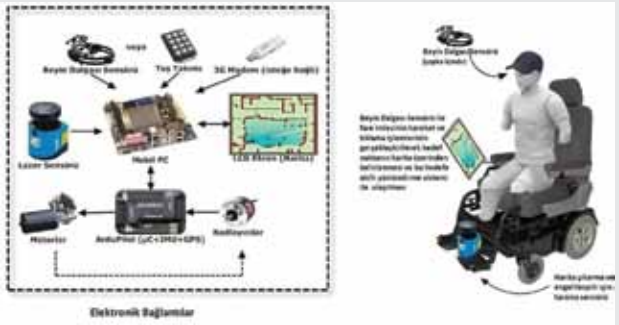
Proje kapsamında üzerine çalışma yürütülen teknoloji ülkemizin şu anda dışa bağımlı olduğu endüstriyel tip kaplama ve laminasyon proses makinesidir. Kaplama işlemi, bir tekstil yüzeyine (kumaş, vs.) ihtiyaç duyulan niteliğe göre hazırlanmış bir kimyasal bileşiğin istenilen kalınlıkta ve tam homojenlikte aplike edilmesidir. Bu aplikasyon işlemi tekstil yüzeyinin tek ya da çift tarafına uygulanabilir ki bu tercih tamamen pazar talebine göre şekil almaktadır. Laminasyon işlemi ise kaplama prosesinin bir üst aşaması olup kaplama yapılmış yüzeye proses işlemleri (ısıtma, eritme, yapıştırıcı aktarma, vb.) akabinde bir tekstil yüzeyi daha ilave edilmesidir. Laminasyon işlemi ile kimyasal bileşik iki tekstil yüzeyi arasında gizlenebildiği gibi, bu durum pazar talebine göre çok katlı ve kimyasal bileşiklerin dış yüzeyde kalmasını sağlayabilecek yapıda şekillendirilebilmektedir. Ülkemizde kaplama ve laminasyon makinesi üreticisi birkaç firma bulunmasına karşın bu makineler konvansiyonel ürünleri (branda, döşemelik kumaş, vb.) üretimine yönelik hassasiyeti düşük dar enli makinelerdir. Proje kapsamında hedeflenen makine ile endüstriyel taşıma bantları, transmisyon elemanları, gıda, tıp, ilaç sanayi, vb. alanlarda kullanılabilecek teknik tekstil ürünlerinin üretimini sağlayacaktır. Geliştirilecek olan makinenin özgün yapısal donanımları tarafımızca tasarlanması nedeni ile yurtdışından temin edilebilecek standart prosesli makinelere üreticilerin bağımlılığı kalmayacaktır. Bu doğrultu da ülkemizdeki makine kullanıcıları çoğunlukla dışa bağımlı olunan nihai ürünleri de imal etme şansı yakalayacaklardır. Makinede proses yapısında sağlanacak bir esneklikte bu teknoloji ile sadece kaplama işlemi veya kaplama ve laminasyon işlemleri birlikte uygulanabilinecektir. Bu durum geliştirilecek makinenin çok yönlü ve multi-fonksiyonlu bir teknoloji haline gelmesini sağlayacaktır.



AKADEMİSYEN | TEŞVİK ÖDÜLÜ | LÜTFİ MUTLU

BEYİN DALGASI KONTROLLÜ AKILLI ENGELLİ ARACI

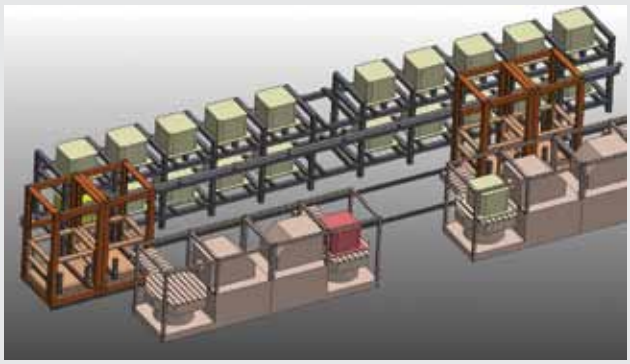
Ellerini ve ayaklarını kullanamayan kişilerin beyin dalgası (EEG) sensörü ile fare imlecini kontrol edip, harita üzeriden hedefi tıklayarak özgün olarak geliştirilen akıllı yönlendirme sistemi yardımıyla en pratik şekilde ulaşımlarını sağlayacak akıllı engelli aracı üretimi amaçlanmaktadır. Akıllı yönlendirme sistemi ile araç, harita üzerinden verilen hedeflere, sırasıyla ve en kısa yolu bularak gitmektedir. Bu yolun takibi sırasında karşılaşılan sabit veya hareketli engellere göre harita ve takip edilecek en kısa yol güncellenmekte ve hedefe ulaşmak için gidilebilecek en akıllı yol izlenmektedir. Hedef verildikten sonra lazer tarama sensörü yardımıyla harita çıkarma/güncelleme işlemleri gerçekleştirilir. Ayrıca ellerini kullanamayan kişiler, felçli hastalar için beyin dalgası sinyalleri ile bilgisayar/internet kullanım imkanı ve bilgisayarda yazı yazma imkanı sağlamaktadır. Öncelikli olarak hastane vb. . yerlerde kullanılabilir. Bu sayede engelli ve felçlilerin şu ihtiyaçları karşılanmış olacaktır. Bağımsız, pratik ulaşım ihtiyaçları İş imkanı (Evde, bilgisayar başı bazı işler) Eğitim (E-Üniversiteler ve Online eğitim veren sistemler ile) Sosyal ağlar, oyunlar, e-devlet uygulamaları Telefon kullanımı (Skype vb. . telefon yazılımları ile) TV ve radyo kullanımı (Bilgisayara bağlı TV kartı ile) Çevresel aygıtların kullanımı (Bilgisayardan kumandalı cihazlar ile)



GİRİŞİMCİ | BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ | BENER KARADENİZ

HIZLI KALIP DEĞİŞTİRME SİSTEMLERİ

Pres tablasına bağlı kalıbın sökülüp, yeni kalıbın bağlanması işlemlerini kısa sürede, emniyetli şekilde gerçekleştiren makinelerin tasarımıve imalatıdır. Hızlı Kalıp Değiştirme Sistemleri sayesinde kalıp değişim bölgesine forklift ya da vinç girmez. Operatöre ayrıca yardımcı elemana ihtiyaç duymaz. Forklift, vinçten kaynaklanan manevra zorlukları, kalıp düşürme vb. . iş kazaları, operatörden kaynaklanan bağlantı hataları önlenir. Kalıp her seferinde aynı sürede, aynı konumda pres tablasına bağlanır. Kalıp değişim süresi forklift ile kalıp değişiminden p-90 daha kısadır. Hızlı kalıp değiştirme sistemleri, kullanan işletmelerde verimlilik artar, işgücü kaybı düşer, iş güvenliği artar. Bugün için ülkemizde kalıp değişim sistemleri üzerinde uzmanlaşmış, farklı ağırlık ve boyutlarda ki kalıplara uygun 'kalıp değiştirme sistemi' ile ilgili çalışma yapmış, seri imalat yapmaya hazır bir firma yoktur. Oysa bu alanda çalışan firmalar Avrupa(Almanya, Fransa, İspanya vb. .), Uzakdoğu(Taiwan, Japonya vb. .)'da vardır. Dolayısıyla söz konusu sistemlere ihtiyaç duyan fabrikalar bu sistemleri yüksek tutarlara ya yurtdışından getirmekte, ya da planlama aşamasında yüksek Maliyetlerden dolayı vazgeçmektedirler. Preslerde hızlı kalıp değiştirme sistemleri tam otomatik ya da manuel sistemlerdir. Hızlı kalıp değiştirme sistemleri, kalıp taşıma-değiştirme arabaları, kalıp bağlantı elemanları, kalıp kaldırıcılar ve kalıp yükleme kollarından oluşur. Uygulama yerine, kullanıcının ihtiyaçlarına doğrultusunda sistemin tam otomatik ya da manuel seçilmesine bağlı olarak kalıp taşıyıcı arabaların ve diğer kalıp bağlantı elemanlarının seçimi yapılır. Teknogirişim sermayesi desteğinin alındığı 1 yıllık sürede 3 ayrı tip kalıp taşıma arabası ile ilgili proje çalışmaları gerçekleştirilmiştir.



GİRİŞİMCİ | İKİNCİLİK ÖDÜLÜ | MUSTAFA GÜLEÇ

EKSANTRİK PLANLI REDÜKTÖR

Redüktörlerde kullanılan dişliler genellikle sadece bir tek diş temas ederek çalışır. Çevrede onlarca dişde olsa bütün yük sadece bir dişe gelir. Dişli yapımında Modül seçimi de bu yüke göre yapılır. Ve yüksek modüllerle ve büyük dişlilerle redüktör üretmek zorunluluğu olmaktadır. Projemizde bu dişli sisteminde içiçe çalışan ve eksantrik düzenle çalışan sistem geliştirdik. Bu sistemde çevredi dişlerin ortalama ` ı temas halindedir. Bu her dişe gelen yükü çok çok azalttığı için çok küçük modüllü dişlilerle büyük güç iletebilen redüktör üretmek mümkün hale geldi. Hemde çok büyük tahvil oranları kolay sağlanabilmiştir. 2010 yılında Tubitak dan aldığımız destekle projemizin Ar-Ge si 2011 Ağustos unda tamamlanmıştır. Tubitak dan Başarı belgesi alınmıştır. Bu Ar-Ge çalışmaları anında gelişen olumsuzluklar olmuştur. Örneğin, Eksantrik sistemle çalışması vibrasyon oluşturmuştur. Bu vibrasyondan kurtulmak için eksantrik çalışan dişlileri 2 adet ve zıt yönde çalıştırılarak (Bisiklet pedalı gibi) vibrasyondan kurtulmuştur. Ayrıca bu çiftli sistem dişlerin boşluklarınıda redüktör çıkışına hissttirmemekte dişliler çok boşluklu olmasına rağmen sistem redüktörü dünya standartlarının da çok altında boşluksuz redüktöre dönüştürmüştür. Bu özelliği ile robot vb. . otomasyonlarında ekonomik ve hassas üretilmelerine neden olacaktır. Ayrıca çok küçük hacimde büyük güç iletebilmesi mevcut redüktörlere göre 1/3 kat daha az ağılıkta olmasına neden olmaktadır

GİRİŞİMCİ | ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ | İSMAİL BERBER

3 TON TAŞIMA KAPASİTELİ ELEKTRİKLİ YERLİ ARAÇ

Konsept araç dışa bağımsız imalat edilmiştir. Doğa dostu(0 emisyon) ve yüksek düzey ekonomik teknoloji alt yapısı sayesinde max. 3 ton yük taşıma kapasitesi vardır(100 km'de 1. 3 TL. yakıt tüketimi). Aracımız lojistik şirketler, mega fabrikalar, alış-veriş merkezleri, tatil köyleri, depolar, havaalanları, limanlar, askeri kurumlar vb. . kuruluşlarda özellikle araca özgün direksiyon ve kendi toplanan sürücü koltuğu aracımızın dar alanlarda manevra ve görüş alanını arttırır. Özgün karoseri tasarımı ve yük bağlama sistemi ile 4 m. uzunluğunda profil vb. . gereçler taşıyabilir. Aracın imalatı: -Konsept oluşumu, tasarım ve gövde mühendislik çalışma faaliyetleri: Şasi, üretim metot tasarımı, araca özgün süspansiyon sistemi ve mekanik aksam tasarımı, aktarma organları tasarımı, gövde stil tasarımı. -Tasarım ve gövde mühendislik çalışmaları: Mekanik kinematik sistemler, araç iç/dış trim tasarım-uygulama. -Araç elektrik ve mekatronik mühendisliği çalışmaları: Araca özgün yerli elektrik motoru tasarım-uygulama ve prototip imalatları. Aracımızın stabil çalışmasını sağlayacak (Smps içeren yüksek amperli otomotiv sanayi için üretilmiş mosfet teknolojisi)yerli programlanabilir elektronik kontrol üniteleri, yolcu güvenlik sistemleri, araç elektrik ve bilgi sistemleri ile tüm mekatronik parça ve sistemlerin tasarımları-uygulamaları. E. Motor modelleri geliştirme ve testler devam etmekte. -Araç mühendisliği çalışmaları: Sürücü yerleşimi ve ergonomisi, motor ve aktarma organları yerleşimi, karoseri imalatı, konstrüksiyon sistemi imalatı, araç boyutlarının belirlenmesi(Uygulamalı), araç performansı testleri, sistem modelleri, direksiyon ünitesi sistemi tasarım-uygulama, far yükseklik ayarı ve bağlantı sistemi, araca özgün yerli elektronik vites, programlanabilir tork tasarım-uygulama, aynalar ve koltukların yerleşimi, pedalların yerleşimi, iç trim parçalarının yerleşim uygulamaları gibi kısaca tamamen baştan sona seri üretime uygun yerli elektrikli yük taşıma aracı gerçekleştirildi.

GİRİŞİMCİ | TEŞVİK ÖDÜLÜ | SANCAR ALİGİL

TORUK ELEKTRİKLİ ARABA

Toruk Grup'un yapılanması ve otomobil projesi hakkında kısaca bahsedersek; Toruk Grup olarak tamamı yerli kaynaklar ile geliştirilen, üretilen ve yürüyen A/B segmenti (A: Mini şehir arabası B: Küçük aile arabası) elektrikli araba geliştirmek amacıyla güçlü bir takım oluşturduk. Airbus, Ford, Porsche Consulting, vs. gibi şirketlerde toplamış olduğumuz bilgi ve tecrübelerimizi bir araya getirerek bu aracı geliştirebileceğimiz kanaatine vardık. Aracın tasarımını da Aston Martin Gauntlet, Corvette Z03, Passionata GTS, vb. konseptleri tasarlamış olan Sayın Uğur Şahin gerçekleştirdi. Uğur Şahin'in portfolyosuna www.ugursahindesign.com adresinden ulaşabilirsiniz. Internet sitemiz www.torukcars.com üzerinden potansiyel kullanıcılarımıza ulaşıyor, onların fikirlerini ve verilerini ürün geliştirmede kullanıyoruz –en nihayetinde bunu onlar için geliştiriyoruz. Bunun için de çalışmalarımızı hızlandırmak ve eksikliklerimizi tamamlayarak milli ve gelişmiş teknolojiler ile entegreli bir elektrikli araba için gücümüzü birleştirmek prensibi ile Türkiye için bir yol almak istiyoruz.

ÖĞRENCİ | BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ | HACER BERBER

ENGELLİLERİ İŞ HAYATINA KATMA AMAÇLI HİBRİT BİNİLEBİLİR SOKAK TEMİZLEME ROBOTU PROTOTİPİ

(TÜİK) rakamlarına göre Türkiye'de engelli insan sayısı, nüfusun yüzde 12'lik bölümünü oluşturmaktadır. Dünya nüfusunun artmasına bağlı yaşam alanlarında temizlik ihtiyacı artmıştır ve temizlik araçları çevreyi temizleme fonksiyonlarını yerine getirir iken doğaya zararlı emisyonlar vermemesi gereklidir. Dışa bağımsızlığı azaltan seri üretime uygunluk düzeyi yüksek ve ekonomik tasarıma sahip engelli vatandaşlara iş imkanı sunan sınıfının ilki niteliğinde bir prototiptir. Hibrit çalışma sistemine sahiptir. Engelli vatandaşların kullanımına uygun tasarlanmış aracın yürüyüş aksamları AC motorlar desteği ile çalışır iken aracın çalışan diğer sistemleri içten yanmalı motor tarafından desteklenmektedir. Engelli vatandaşları iş hayatına kazandıracak teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarına öncü özgün projemizin frenleme sistemi direksiyon ünitesine entegredir. Bu proje kapsamında aşağıdaki çalışmalar yapıldı: Plc devre uygulaması (Siemens s7 200, s7-300). Araca özgün programlanabilir soft kalkış sistemi, fren sistemi, hız kontrol ve tork kontrol sistemi üretildi. Araçta temizlik filtresinin yerini otomatik su pulverize sistemi aldı bu sebeple her zaman maksimum oranda vakum ve temizleme sağlanacak. Yerli tasarım entegre devre topografyaları, SMPS içeren yüksek amperli otomotiv sanayi için üretilmiş mosfet teknolojisi uygulandı. Belirli kullanım süresinden sonra verimi düşen fırçalar ve fırçalara entegre sistemlerin yerini bakım masrafı düşük yüksek verimde ve çok amaçlı işlevs. . el iki ana basınç koluna bağlı iki ayrı hava basıncı ile çalışan temizlik elleri üretildi. Dar sokaklar, dar mekanlar ve sürücülerin engel durumlarına yönelik konstrüksiyon sistemi ve buna bağlı araca özgün şasi imalatı gerçekleştirildi. Aracın ön kısmında görüş açısı geniştir aracın kapıları şeffaf dizayna sahiptir, kalabalık dar mekanlarda olabilecek kaza riskini min. indirmeye yönelik araca özgün kabin imalatı gerçekleştirildi. Dezenfektan içerikli ayarlanabilir buhar basınçlı temizlik yapabilen teknik.

ÖĞRENCİ | İKİNCİLİK ÖDÜLÜ | HASAN ÖZBEY

DIŞ İSKELET SİSTEMİ

Dış iskelet sistemi, hidrolik sistem üzerine kurulmuş, insan biçimli bir sistemdir. Bu fikir daha ağır yüklerin daha rahat bir şekilde taşınabilmesi temeline dayanır. Yurtdışında 'exoskeleton' başlığı altında geliştirilen bu sistemin, Türkiye'de araştırması ve bu konudaki çalışmaların yapılmaması nedeni ile bu projeye başvurulmuştur. İlk dış iskelet, General Elektrik ortaklığında ABD ordusu tarafından 1960 yıllarında Hardiman adı altında geliştirilmiştir, bu iskelet vasıtasıyla 150 kilogram ağırlığında bir cismi taşıyanlar sanki 1 kilogram taşıyormuş gibi hissetmiştir. Ancak 680 kilogram ağırlığı, bu iskeleti gereksiz kılmıştır. Askeri amaca hizmette kullanılan, ABD ordusu tarafından desteklenen ve en yaygın olarak bilenen, HULC isimli dış iskelet sistemi, kullanıcılarına 90 kilograma kadar olan yükleri, saatte 16 kilometrelik bir hızla taşıyabilme imkânı sağlamıştır ve bataryasız ağırlığı yaklaşık olarak 25 kilogramdır. Çalışmakta olan dış iskelet örnekleri yapılmış fakat günümüzde (Özellikle Türkiye'de) pek fazla yaygınlaşmamıştır. Türkiye'de yapılan geliştirme çalışmaları aranmış fakat hiçbir sonuca ulaşılamamıştır. Bu nedenle çalışmalarımız, bu sistemin Türkiye'de bir ARGE sürecine girmesi amacıyla başlamıştır. Esas olarak askeri alanda askerlerin ağır yükleri daha rahat bir şekilde taşıyabilmesi ve bacaklara destek sağlayabilmesi amacıyla kullanılır. Askeri alan dışında endüstriyel ve medikal alanlarda uygulamalara yardımcı olmak amacıyla da kullanılabilir. Japon mühendisleri yaşlı bakım servisinde bulunan hastaların artması nedeni ile bakıcılara yardımcı dış iskelet sistemleri geliştirmişlerdir. Ayrıca, omurilik felçli ve yatalak hastalar için de tasarlanmış dış iskelet sistemleri vardır. Buradan da anlaşılabileceği gibi, bu sistemin kullanım alanı yaygındır ve geliştirmeye açıktır. Maliyetinin düşük olması, hidrolik ve elektronik sistemler sayesinde bakımının ve kullanımının kolay olması hedeflenmiş bir çalışmadır.

ÖĞRENCİ | ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ | ADEM DUYGU

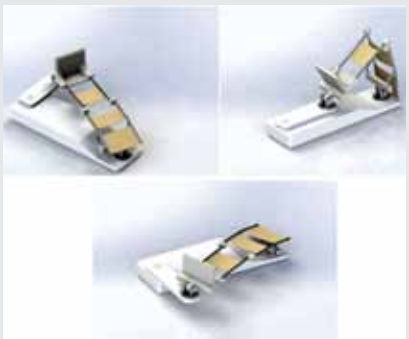
TORUK ELEKTRİKLİ ARABA

Yapısal Özellikleri: Urungu insansız hava aracı bir merkezden kumandalı, insansız istihbarat toplama aracıdır. Ana gövde çubuğu rüzgar direncini azaltmak ve aracı hafif kılmak için ince yapılı dayanıklı dairesel bir çubuktan oluşur. (Boyutu yarım metre civarında) 4 tane (Elektrikli) hareketli pervanesiyle yüksek hızlara ulaşabilir. Dik kalkış yapabilir. Pervanelerin silindirik kenarlıklarıysa pervanenin dönme esnasında çarpıp hasar görmesini engelleme amaçlıdır. Bu sayede Urungu örn. duvara yaslanarak da pervaneler zarar görmeden çalışabilir. Pervanelerin bitişiğindeki hareketli kanatlar ise aktif hareket esnekliği sağlar. Aracın ucundaki göz sistemindeyse veri merkezine anlık görüntü ve ses ileten kamera bulunmaktadır. Aracın hafif olması az enerji tüketmesini sağlar. Maliyeti de o nispette düşüktür. Görev Yetenekleri: İnce ön yapısı sayesinde küçük bir aralıktan (Pencere aralığı veya havalandırma deliği gibi) farklı mekanlara casus giriş gerçekleştirebilir. (Asıl farkı budur) Sessiz çalışması nedeniyle hedefe çok yaklaşabilerek ses ve görüntü transferini gerçekleştirebilir. Örn. Bir grubun konuşma sesleri dinlenebilir. 10 tane Urungu tek merkezden yönlendirilebilir, hedefe farklı bölgelerden ulaşmaya çalışarak bölgeyi taramaya başlar. Onluk, yüzlük, binlik araçlar halinde daha büyük hedeflere yönlendirilebilir. İnce yapısı onun gök mavisinde ya da gece karanlığında insanlar tarafından fark edilmesini zorlaştıracağından ve düşük voltajda çalışması radardaki izini de hiç hükmünde göstereceğinden casusluk amacıyla uydudan da balistik (Kıtalararası) kullanılabilir.

ÖĞRENCİ | TEŞVİK ÖDÜLÜ | MİTHAT GÖKHAN ATAHAN

YATAĞA BAĞIMLI YAŞAYAN HASTALARIN FİZİKSEL AKTİVİTESİNİ ARTTIRAN SİSTEMİN TASARIMI

Çeşitli felç durumları ve uzun süre istirahat gerektiren durumlar nedeniyle sinir-kas iletimi aktivitesi önemli ölçüde kısıtlanan hastaların yardıma ihtiyaç duymadan bacak ve bel bölgesi eklem aktivitelerini yapmalarını sağlayan cihazın tasarımı. Hastaların kendilerinin dışında başka insanlara bağımlılıklarının azaltılarak yaşam kalitelerinin artırılması, hastalığa bağlı gelişebilecek olumsuzların önlenmesi, vücudun hareket organlarının işlevlerinin artırılması buna bağlı olarak yaşam süresince olumsuzlukların azaltılmasıdır. Hareketsizliğin olumsuz yöndeki etkileri başlıca dört grup insan üzerinde incelenmiştir; 1. Hastalık, cerrahi ya da yaralanma sonucu uzun süre yatak istirahatı yapan kişiler, 2. Çeşitli felçli hastalıklar nedeniyle eklem hareketlerini pasif ve aktif olarak yapamayan hastalar, 3. Yerçekimi etkisini azaltan, oturma, yatma gibi değişik pozisyonlarda uzun süre kalan kişiler, 4. Uzay yolculuklarında ve uzun süreli su altı çalışmalarında yer çekimsiz ortamda bulunanlar. Çözüme ilişkin tıbbi açıdan çözüm ilkeleri ve tedavi yöntemleri araştırılmıştır. İnceleme sonucu toplanan veriler tasarımın istenen işlevi yerine getirmesi açısından önemli kriterler içermektedir. Araştırma fizik tedavi yöntemleri üzerine yoğunlaştırılmıştır. Çeşitli felç durumları nedeniyle sinir-kas iletimi aktivitesi önemli ölçüde kısıtlanan hastalar egzersiz, spor ve fizik tedaviyle ayağa kalkabilmektedir. İlaçların yanında egzersiz, spor ve fizik tedavinin de katkısı büyüktür. Kasları çalıştırmaya ve güçlendirmeye yönelik uygulamalardan oldukça olumlu sonuçlar alınmıştır. Mevcut CPM Cihazlarının Araştırılması: Mevcut CPM cihazlarında kullanılan mekanizma tipi araştırılarak, tasarımda bacak bölgesi hareketinin ekstansiyon, fleksiyon, abdüksiyon ve addüksiyon şeklinde yapılması planlandığından mevcut mekanizma tiplerinde revizyon yapılmıştır. Tasarlanan ürün ülkemiz ve Dünya tıbbi cihaz piyasası için bir ilk konumunudadır. Yapılan piyasa araştırması neticesinde geliştirilen cihaza benzer ürün piyasada bulunamamıştır. Uzman doktorlarla ürüne ilişkin yapılan görüşme neticesinde oldukça olumlu görüşler alınmıştır.

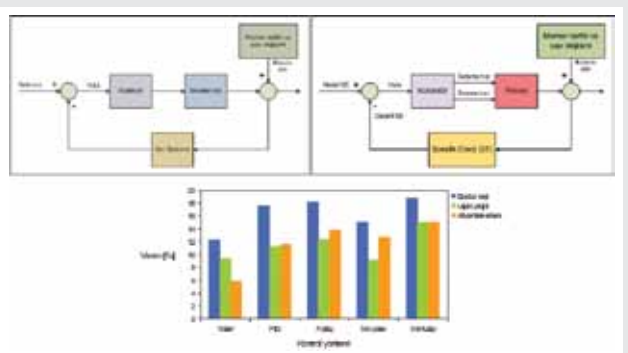


ENERJİ VERİMLİLİĞİ

YRD. DOÇ. DR. SAİD MAHMUT ÇINAR

S/T MERMER KESME MAKİNALARINDA ENERJİ OPTİMİZASYONU

Doğal taş endüstrisinde kayaçları işlemekte çok çeşitli makineler kullanılmakla birlikte blok veya moloz şeklindeki kayaçları dilimleyerek plakalara ayırmak için S/T blok kesme makineleri yaygın bir kullanım alanına sahiptir. S/T blok kesme makineleri düşey monte edilmiş bir dairesel testereye sahiptir ve bu testere dilimleme işlemini gerçekleştirmektedir. Makine düşey testereye doksan derece dik pozisyonda çalışan yatay bir testereye daha sahiptir ve bu testere de düşey testerenin dilimlediği plakayı bloktan ayırma görevini yerine getirmektedir. S/T blok kesme makinelerinde üretim maliyetini etkileyen en önemli iki kalem bulunmaktadır. Bunlar elektrik enerjisi tüketimi ve testere soketlerinin aşınması olarak karşımıza çıkmaktadır. Makinenin enerji tüketimini etkileyen çok sayıda parametre bulunmaktadır. Bu parametrelerden en etkili olan ikisi testerenin kayaç içindeki ilerleme hızı ve testerenin dönüş hızıdır. Bu parametreler doğru olarak belirlenirse enerji tüketimi de optimize edilebilmektedir. Ancak kayaçlar homojen malzemeler olmadığından kesim sırasında testere farklı özellikte zonlardan geçmektedir. Bu durum, kesim öncesi seçilen ve kesim boyunca sabit tutulan parametrelerden dolayı, enerji verimini azaltıcı etkiye neden olmaktadır. Eğer kesim boyunca makinenin enerji tüketimi izlenir ve parametreler kesilmekte olan zonun özelliklerine uygun biçimde düzenlenebilirse makinenin enerji verimliliğinde önemli bir artış sağlanabilir. Bu projede S/T blok kesme makinesinin laboratuvar ölçekli bir prototipi kullanılarak ilerleme ve testere dönüş hızlarının kontrolünü yapan kontrol uygulamaları gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen kontrol uygulamaları üç farklı doğal kayaç üzerinde yapılan kesme deneyleri ile test edilmiştir. Kesme deneylerinde kontrol uygulamaları kullanılması durumunda sabit hızda kesim durumuna göre enerji verimliliğinde yaklaşık yüzde yirmi oranında artış sağlanabilmiştir. Bu proje 106E164 nolu TÜBİTAK projesi ile desteklenmiştir.



MTG'NİN MAKİNE ALT SEKTÖRLERİNE DESTEĞİ SÜRÜYOR

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) 29 Ekim-1 Kasım tarihleri arasında Rusya'da düzenlenen 12. Uluslararası Pompa, Kompresör, Vana Fuarına MTG'nin desteğiyle katıldı.

Rusya Pompa Üreticileri Birliği ile Rusya Kompresör ve Pnomatik Birliğinin birlikte organize ettiği; Moskova Şehir Yönetimi, Moskova Ticaret ve Sanayi Odası ile Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası tarafından desteklenen sektörün en önemli fuarlarından olan 12. Uluslararası Pompa, Kompresör, Vana Fuarı PCV (Pumps, Compressors, Valves), 29 Ekim – 01 Kasım 2013 tarihleri arasında Rusya'nın Başkenti Moskova'da gerçekleştirildi. MTG'nin desteğiyle fuara info stand ile katılan POMSAD, Türk pompa sektörü ve üyeleriyle ilgili ziyaretçilerini bilgilendirdi. 26 ülkeden 296 katılımcı firmaya ev sahipliği yapan, 10 bin 705 metrekarelik fuar alanının yüzde 40'ından fazlası, yabancı markalara ayrıldı. Dört gün devam eden organizasyon süresince 33 farklı ülke ve Rusya'nın 63 bölgesinden 5 bin 765 kişi fuarı ziyaret etti. Pompa, vana, kompresör, aktüatör ve motor ana faaliyet alanındaki üreticileri bir araya getiren etkinlikte; Dalgakıran firması fuarın resmi yaka kartı sponsoru, Atlas Copco ise fuar kayıt alanı sponsoru oldu. PCV Expo 2014 Fuarının da 28-31 Ekim tarihleri arasında aynı alanda gerçekleştirileceği açıklandı.

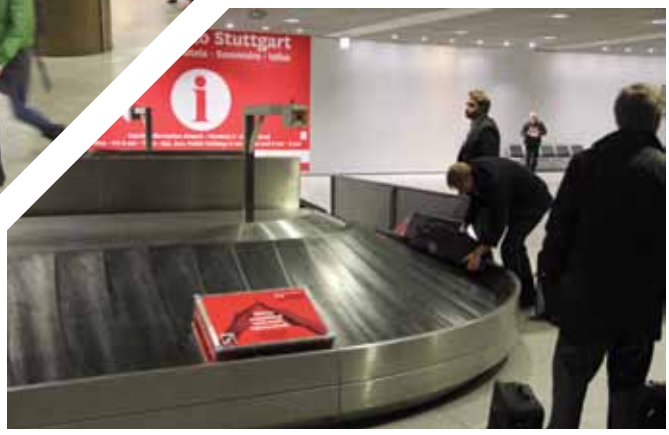
YOU ARE
IN GOOD HANDS
We're closer than you think!
Let's meet with Turkish companies at Blechexpo!
Blechexpo
TURKISH MACHINERY
www.turkishmachinery.org

STUTTGART MTG REKLAMLARIYLA BEZENDİ

Makine Tanıtım Grubu (MTG), 5-8 Kasım tarihleri arasında Stuttgart'ta düzenlenen metal işleme teknolojileri fuarı Blechexpo'da şehri MTG reklamlarıyla bezedi.

Metal işleme teknolojileri fuarı Blechexpo için tanıtım kampanyası düzenleyen MTG, Stuttgart şehrinde yüzlerce noktada ve havaalanında "You are in good hands - Emin ellerdesiniz" sloganı çerçevesinde tasarlanmış reklamlarıyla boy gösterdi. MTG reklamları, havaalanında billboardlarda ve bagaj teslim bölümünde yer aldı. Şehir içinde ise ışıklı tabelalar, metro, tren ve otobüs durakları ile otobüslerin yan ve arka yüzleri MTG reklamlarıyla donatıldı.

Blechexpo'ya giden tüm yollarda MTG reklamlarını görmek mümkündü. Metro duraklarının hepsinde ve ana tren istasyonlarında yer alan reklamlar fuar ziyaretçilerini ve katılımcılarını daha yoldayken yakalıyordu. Havaalanı için de aynı durum söz konusuydu. Uçaktan inenler ilk olarak MTG billboardlarını görüyor ardından ise bagaj teslim bölümünde dönen küp ilanları ile karşılaşıyordu. Stuttgart'ın en işlek caddelerinde yer alan ışıklı posterler, otobüslerin yan ve arka yüzlerine konumlanan MTG reklamları şehir içinde de dikkatlerin Türk makinelerine yoğunlaşmasını sağladı.



TÜRK FİRMALARININ BLECH EXPO'YA İLGİSİ ARTIYOR

Türkiye'den 36 firmanın katıldığı Blechexpo 2013'te Türk firmaları ile fuarın önemini, sunduğu avantajları konuştuk ve MTG'nin tanıtım kampanyasıyla ilgili görüşlerini aldık.

"MTG'NİN REKLAMLARI ZİHİNLERE KAZINDI"

2. KATILIM

AKIN AKTAŞ
AJAN ELEKTRONİK SATIŞ SORUMLUSU

"Almanya bizim için hedef pazar olmamasına karşın Blechexpo'ya katılıyoruz. Çünkü buraya dünyanın her yanından profesyoneller geliyor. Euroblech kadar uluslar arası bir niteliği olmasa da Blechexpo'nun kendine has bazı özellikleri var. Örneğin fuar alanının aşırı büyük olmaması ve sergileme alanlarının daha iyi tasarlanması, her firmanın ön planda durmasını sağlıyor. Euroblech'te kaybolabilirsiniz ancak burada daha göz önündesiniz. Yeni iş kontakları kurmamız için fırsatlar sunan Blechexpo marka bilinirliğimizi artırmamızı ve müşterilerimizle temas kurmamızı sağlıyor."

"Türk makine sektörünün yurt dışı pazarlarda markalaşması adına MTG'nin yaptığı reklam kampanyalarının çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Özellikle Almanya'da MTG'nin zihinlere kazındığını söyleyebilirim. Blechexpo'da da havaalanı, metro hattı ve şehir merkezindeki ilanlar çok etkili ve yaygındı."

"MTG MAKİNE SANAYİMİZİN GÜCÜNÜ KANITLIYOR"

2. KATILIM

COŞKUN BAYLAN
AKSAN KALIP YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANI

"2011'e göre bu seneki Blechexpo çok daha hareketli geçiyor. Aksan Kalıp olarak biz de yeni iş bağlantıları kurduk. Avrupa ekonomisindeki canlanmanın fuarın bu denli hareketli geçmesini sağladığını düşünüyorum. Ayrıca Türk firmalarına duyulan güvenin artması da gelen taleplerin yoğunlaşmasını sağlıyor. Blechexpo'nun bir diğer özelliği ise yeni teknolojilerin burada sergilenmesi. Mühendislerimiz sektörün teknolojik ilerlemesini gözlemleme şansı buluyor. Ayrıca Blechexpo, Euroblech kadar kaotik bir fuar olmadığı için burada daha ön plana çıkıyoruz. Stuttgart kentinde otomotiv sektörünün çok gelişmiş olması da bizim gibi firmalara fırsatlar sunuyor. Gelecek yıllarda da Blechexpo'ya katılmaya devam edeceğiz."

"MTG'nin tanıtım kampanyalarının çok etkili olduğunu düşünüyorum. Katıldığımız fuarların hepsinde MTG reklamları ile karşılaşmak bizlere gurur verirken, yabancı konukların gözünde de değerimizi artırıyor. Blechexpo'ya her sene daha fazla Türk firmasının katılması ve MTG'nin başarılı tanıtım kampanyaları, makine sanayimizin gücünü kanıtlıyor."

"MTG'NİN TANITIMLARI ARTARAK SÜRMELİ"

1. KATILIM

DOĞUKAN ARAN
AYSANMAK
BÖLGE SATIŞ TEMSİLCİSİ

"Blechexpo'ya Almanya'daki bayilerimizle görüşmek ve yeni müşteriler kazanmak için katıldık. Fuarın uluslararası bir yapıya sahip olması nedeniyle sadece Almanya'dan değil ABD pazarından gelen müşterilerimizle de görüşme şansı bulduk. Euroblech ile karşılaştırıldığında oldukça sakin bir fuar olmasına karşın Stuttgart'ın otomotiv sektörünün merkezi olması bu fuarın önemini artırıyor. Ayrıca sektördeki öncü firmaların Blechexpo'da yeni ürünlerini sergilemesi, teknolojik gelişmelerin ne yöne doğru olduğunu görmemizi de sağlıyor."

"Türk makine sektörünü tanıtmak eskisinden daha da önemli diye düşünüyorum. Çünkü yabancılar sektörümüzün gücünün farkında değil. Son 10 yılda makine sektörü büyük bir atılım gerçekleştirdi. Ulaştığımız noktayı yabancı ülkelerde en güzel şekilde göstermeliyiz. Bu nedenle MTG'nin kampanyaları daha da yaygınlaşmalı."

"MTG BİZLERİ GURURLANDIRIYOR"

3. KATILIM

İLHAN DERCAN
ŞAHİNLER
SATIŞ SORUMLUSU

"Blechexpo Almanya'nın güneyine hitap eden çoğunlukla yerli ziyaretçilerin geldiği bir fuar. Hannover'de düzenlenen Blechexpo'nun muadil fuarı olduğunu söyleyebiliriz. İlk günden başlayarak standımıza yoğun ilgi vardı. Yeni iş bağlantıları kurduk ve müşterilerimizle toplantılar yaptık. Gelecek yıllarda Blechexpo'ya daha büyük metrekarelerde katılma kararı aldık. Çünkü gelen talebi karşılamakta güçlük çekiyoruz. Firmamız açısında oldukça verimli bir fuar süreci olduğunu söyleyebilirim. Gelecek yıllarda da Blechexpo'ya katılmaya devam edeceğiz."

"Havaalanı bagaj teslim bölümü ve metrodaki MTG reklamları fuara gelen konukların güzergahında stratejik noktalara yerleştirilmişti. Fuara gelen biri kesinlikle bu reklamlardan en az birini görmüştür. Ayrıca reklamların verdiği mesajlar da çok yerinde olmuş. Bir Türk olarak bu reklamları görmek ve yabancı konuklarımızın da ilanları gördüklerini bildirmesi bizleri gururlandırıyor."

"MTG REKLAMLARI KLASİKLER ARASINA GİRDİ"

7. KATILIM

ERSİN YILDIZ
ERMAKSAN
SATIŞ SORUMLUSU

"Blechexpo, Euroblech'in yapılmadığı seneler için düşünülmüş aynı sektöre hitap eden alternatif bir fuar. Euroblech'e göre Blechexpo'ya uluslararası katılım daha düşük ancak yine de sektörün nabzını tutmak, firma tanıtımı yapmak ve yeni iş bağlantıları kurmak için önemli fırsatlar sunuyor. Ermaksan olarak amacımız sadece satış yapmak değil Türk makine sektörünün ulaştığı kalite seviyesini de gözler önüne sermek. Türk makine sektörü çok gelişti ancak dünya bunun tam olarak farkında değil. Bu tarz fuarlarda yerimizi alarak daha fazla akıllara kazınmamız gerekiyor."

"Almanya'da çok sayıda makine fuarına katılıyorum ve MTG'nin bu fuarlardaki reklam kampanyalarını izleme şansı buluyorum. Almanya'da MTG reklamlarının artık klasikler arasına girdiğini söyleyebilirim. Çünkü her önemli fuarda mutlaka "Turkish Machinery" imzasını görüyoruz. Bu kampanyalar devam etmeli. Almanya pazarında bu sayede daha da kökleşebiliriz."

"MTG SEKTÖRE ARTI DEĞER KATIYOR"

5. KATILIM

MURAT BAYAZIT
BAYKAL MAKİNE
MARKA YÖNETMENİ

"2007 yılında satın aldığımız Weinbrenner adlı bir Alman markamız var. Bu nedenle Blechexpo'da kendimizi misafir değil ev sahibi olarak görüyoruz. Blechexpo saç işleme makineleri konusunda dünyanın buluşma noktası. Bizler de bu fuarda yerimizi alarak müşterilerimize güven vermenin ve yeni iş kontakları kurmanın yanı sıra yeni ürünlerimizi sergileme fırsatı da bulduk. 2011 yılındaki fuara göre çok daha hareketli ve verimli bir fuar geçiriyoruz. Baykal ve Weinbrenner markamıza yoğun talep vardı. Fuarın bu denli hareketli olması Avrupa'nın krizin etkilerini atlattığını gösteriyor."

"Fuar alanına gelirken kullanılan metro hattının tüm duraklarında MTG reklamlarını gördüm. Bence yer seçimleri çok iyi yapılmış. Yabancı konuklarımız da bu reklamları görüp oldukça etkilenmiş. Bu tarz fuarlarda Türk makine sektörünün avantajlarını gösteren reklamların yapılması bizleri ön plana çıkarıyor. MTG sektöre artı değer katıyor ve yine makine sektörünün gelişiminde önemli bir rol üstleniyor."

"MTG İLE DAHA GÜÇLÜYÜZ"

3. KATILIM

NACİ DEMİRTAŞ
EAE MAKİNE
PROJE BİRİMİ YÖNETİCİSİ

"Blechexpo Avrupa'ya açılmak isteyen Türk makine firmaları için önemli fırsatlar sunuyor. Ayrıca son teknolojiyi takip etmek isteyenler için de vazgeçilmez bir fuar. EAE olarak buraya katılma amacımız marka bilinirliğimizi artırmak ve yeni müşterilere ulaşmak. Ancak fuar süresince katılımcı ve ziyaretçi sayısında ciddi düşüş olduğunu gözlemledim. 2011'deki Blechexpo'ya göre verimsiz bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Bu durum Avrupa ekonomisindeki durgunluktan kaynaklanıyor olabilir."

"Blechexpo süresince metro istasyonları, havaalanı ve şehir merkezinde MTG reklamlarını gördüm. Bu tarz tanıtım kampanyaları sayesinde kendimizi daha güçlü hissediyoruz. Çünkü firmaların tek başına reklam yapması mümkün değil. MTG hepimiz adına Türk makine sektörünü tanıtıyor."

"MTG TÜRK MAKİNESİNİ MARKALAŞTIRIYOR"

1. KATILIM

OZAN ÇEKİN
HİDROTAM
İŞ GELİŞTİRME
YÖNETİCİSİ

"Blechexpo geçmiş yıllarda ziyaretçi olarak geldiğimiz ve sürekli takip ettiğimiz bir fuardı. Şartların olgunlaşmasıyla 2013 yılında bu fuara katılma kararı aldık. Doğru bir seçim yapmışız çünkü Almanya ve çevre ülkelerden çok sayıda ziyaretçiyi ağırladık ve iş bağlantıları kurduk. Almanya'yı hedef pazar olarak belirlediğimizden gelecek yıllarda da Blechexpo'ya katılmaya devam edeceğiz. Proje bazlı çalışan bir firma olduğumuz için hemen sonuç almamız mümkün değil ama fuar sonrası sürdüreceğimiz ilişkilerle önemli işlere imza atacağımız kanaatindeyim."

"Bizlerin marka olabilmesi için öncelikle Türk makine sektörünün markalaşması gerektiğini düşünüyorum. MTG de bu bilinçle hareket ederek sektör adına çok değerli projelere imza atıyor. Yabancı konuklarımız Türk olduğumuzu öğrendiklerinde MTG'nin reklamlarını gördüklerini ve etkilendiklerini söylüyor. Böylece bir sıfır önce başlamış oluyoruz. Emeği geçen herkesi tebrik ediyorum."

"HAVAALANINDAKİ REKLAMLAR ÇOK ETKİLİYDİ"

2. KATILIM

SELVİYE KARAKAYA
BEKAMAK
YURTDIŞI SATIŞ
SORUMLUSU

"Blechexpo bu sene aşırı durgundu. Özellikle EMO'dan sonra bu şekilde bir fuar geçirmek bizim için hayal kırıklığı oldu. Avrupa'da neredeyse her ülkede bayilerimiz var. Bayilerimiz standımızı ziyaret ediyor ve toplantılar yapıyoruz. Bunun dışında Blechexpo beklentilerimizin çok gerisinde kaldı. Fakat marka bilinirliğimizi artırmak ve var olan müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek açısından faydaları da oldu. Ancak gelecek yıllarda bu fuara katılıp katılmamayı değerlendireceğiz."

"Sadece Blechexpo'da değil Almanya'daki başka fuarlarda da MTG'nin reklam kampanyalarını takip ettim. Sektöre büyük katkısı olan bu tarz tanıtım kampanyalarının artarak sürmesi gerekiyor. Özellikle havaalanındaki reklamların çok etkili olduğunu düşünüyorum. Çünkü fuara gelen konuklar bagaj teslim bölümünde ilk olarak "Turkish Machinery" reklamları ile karşılaşıyor"

"AVRUPA UYUYOR, MTG ÇALIŞIYOR"

7. KATILIM

UĞUR YILMAZ
DURMAZLAR
SATIŞ MÜDÜRÜ

"Blechexpo'nun en önemli özelliği firmaların son teknoloji ürünlerini burada sergilemesidir. Bu sayede sektörün gelişimini ve gittiği yönü gözlemleme şansı buluyoruz. Ayrıca yeni iş bağlantıları kurarak şirketimizin pazar payının artmasını sağlıyoruz. Bu yılki fuarın oldukça verimli geçtiğini söyleyebilirim. Çok sayıda ziyaretçimiz oldu ve bu sayede şirketimize olan güveni de tazeledik. Euroblech'in düzenlenmediği yıllarda Blechexpo, sektöre önemli bir hareket katıyor. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz."

"Stuttgart'ın merkezinde, metro istasyonlarında ve havaalanında MTG reklamlarını gördüm ve gurur duydum. Ayrıca yabancı konuklarımız da bizlere bu reklamları gördüklerini ve çok başarılı bulduklarını söyledi. Hatta bir konuğumuz şöyle bir cümle kurdu: 'Avrupa şu anda uyuyor ama siz her yana reklamlar vermişsiniz!'. MTG'yi kutluyorum."

"MTG BÜYÜK KİTLELERE ULAŞIYOR"

6. KATILIM

UMUT DEMİRBAŞ
DİRİNLER
İÇ SATIŞLAR ŞEFİ

"Blechexpo ve Hannover'deki Euroblech fuarlarında yeni teknoloji makinelerimizi sergiliyoruz. Alman firmalarına ve tüm dünyaya, "Biz de teknolojik makineler üretiyoruz!" mesajı veriyoruz. Eskiden satış yerleri olarak görülen fuarlar, günümüzde teknoloji sergileme merkezleri oldu. Bu amaçla Blechexpo'da yerimizi aldık. 2011 yılındaki fuara göre ziyaretçi sayısında düşüş olsa da gelen kişilerin profesyonel olması her görüşmenin verimli geçmesini sağlıyor. Buranın az ama öz bir ziyaretçi portföyüne sahip olduğunu söyleyebilirim. Marka bilinirliğimizi artırmak, yeni iş bağlantıları kurmak ve son teknolojiyi takip etmek noktasında çok başarılı bir fuar süreci geçirdik."

"MTG, makine firmalarının gücünün yetmeyeceği tanıtım kampanyaları yaparak büyük kitlelere ulaşıyor. "Türkler kaliteli ve teknolojik makineler üretiyor!" algısının yerleşmesine önemli katkılar sağlıyor. Bu sayede Türk makine sektörünün tamamını tanıtarak bir üst kimlik yaratıyor."

"MTG HER YERE BİZDEN ÖNCE GİDİYOR"

3. KATILIM

YAŞAR SERÇE
HİDROLİKSAN
İHRACAT MÜDÜRÜ

"Blechexpo, EMO ve Euroblech'ten sonra Almanya'daki en önemli sac işleme makineleri fuarıdır. Blechexpo'nun Hannover fuarları kadar etkili ve önemli olduğunu düşünüyorum. Stuttgart otomotiv sektörünün kalbi olduğu için bu fuarın önemi daha fazla artıyor. Ayrıca ziyaretçilerin çok profesyonel ve ne aradığını bilen kişilerden oluşması her görüşmenin faydalı ilerlemesini sağlıyor. "Bu makine ne işe yarar?" ya da "Özelliği nedir?" gibi sorularla hiç karşılaşmıyoruz. Direkt makinenin ayrıntılarına inebiliyorlar. Bu açıdan Blechexpo eşsiz bu fuar diyebilirim."

"Havaalanına girer girmez billboard'larda MTG reklamlarını gördüm. En son bagaj teslim bölümünde MTG'nin küp ilanları vardı. Hatta birkaç arkadaşa 'MTG bizde önce gelmiş!' dedim. MTG Almanya'da ciddi tanıtım kampanyaları düzenliyor. Türkiye'deki firmalar açısından bu tanıtımlar çok önemli, çünkü bizden önce onlar gelip bizim için altyapıyı hazırlıyor ve pazara girmemizi kolaylaştırıyor."

"SEKTÖRÜN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR"

4. KATILIM

VOLGA GÜRSEL
ÇAĞDAŞ PRES
PAZARLAMA SORUMLUSU

"Almanya'da düzenlenen tüm fuarlara katılmaya çalışıyoruz. Çünkü makine sektörünün kalbi Almanya'da atıyor. Blechexpo, yeni teknolojileri takip etmek ve iş bağlantıları geliştirmek için önemli fırsatlar sunuyor. 2011 yılına göre ziyaretçi ve katılımcı sayısında düşüş olsa da Avrupa ekonomisinde bir canlanmanın başladığı ortada. Gelen siparişlerden ve ziyaretçilerin aktardığı bilgilerden bunu anlıyoruz. Avrupa ekonomisinin hareketlenmesi Türkiye açısından çok önemli. Almanya'nın makine sektörümüz için en önemli partner olduğunu göz önüne alarak Blechexpo ve Euroblech fuarlarına katılmaya devam edeceğiz."

"MTG'nin tanıtım kampanyalarını pek çok fuarda gördüm. Euroblech ve bu sene Blechexpo için havaalanında, metro duraklarında ve şehir merkezinde Türk makine sektörünün anlatan reklamların yer alması, sektörümüzün gücüne güç katıyor. MTG sayesinde Türk makinesi markalaşıyor. MTG'nin faaliyetlerinin artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum."

"MTG ŞAHANE İŞLER YAPIYOR"

1. KATILIM

YUSUF TEKİN
CEMATEK
ŞİRKET MÜDÜRÜ

"Blechexpo'ya firmamızı tanıtmak ve güncel teknolojiyi takip etmek için katıldık. Dünya devleri yeni ürünlerinin lansman çalışmalarını bu fuarda yapıyor, bizler de o teknolojileri gözlemleyerek sektörün ne yöne doğru evrildiğini takip edebiliyoruz. Ayrıca ziyaretçilerin profesyonellerden oluşması da her görüşmenin faydalı geçmesini sağlıyor. Firmamız açısında çok verimli bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Standımıza çok sayıda ziyaretçi geldi ve yeni iş bağlantıları kurduk. Fuar bittikten sonra burada tanıştığımız potansiyel müşterilerimizle görüşecek ve ihracatımızı artırmak için çaba sarf edeceğiz."

"MTG'nin tanıtım kampanyalarını farklı ülkelerdeki fuarlarda takip ettim ve hepsinin şahane çalışmalar olduğunu düşünüyorum. Özellikle havaalanındaki ve metro hattındaki reklamların yerleri çok iyi seçilmişti. Fuar alanına gelirken MTG reklamı görmemek neredeyse imkansızdı."

MTG FMB FUARI'NDAYDI

Makine Tanıtım Grubu (MTG) Bad Salzuflen/Almanya'da 6-8 Kasım tarihleri arasında düzenlenen FMB Fuarı'na, Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi AKDER, ENOSAD, PAGDER, TEMSAD, TARMAKBİR ve POMSAD yetkilileriyle birlikte katıldı.

ARE IN GOOD HANDS
e skills and abilities!
TURKISH
MACHINERY
www.turkishmachinery.org

Bad Salzuflen/Almanya'da 6-8 Kasım tarihleri arasında düzenlenen FMB (The Supplier Show of Mechanical Engineering) Fuarı'na MTG, Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Endüstriyel Otomasyon ve Sanayiciler Derneği (ENOSAD), Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER), Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği(TEMSAD), Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) yetkilileriyle birlikte katıldı. Fuarda ayrıca Türk makine sektörünün tanıtımı için MTG tarafından giriş kartı, billboard, yaka kartı, çanta, katalog gibi çeşitli mecralara reklamlar verildi.

VDMA, VDİ, FMB ve OWL yetkilileri ile düzenlenen basın toplantısında Sevda Kayhan Yılmaz, "OWL ile işbirliğinin artarak devam edeceğini" söyledi.

Fuar öncesinde 5 Kasım tarihinde Bielefeld'de düzenlenen "Türkiye – Alman Makine Sanayi için Güçlü Tedarik Partneri, Potansiyeller, Uzmanlık ve Tecrübeler" konulu 4. Küreselleşme Forumunda MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ve MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Ferdi Murat Gül tarafından açılış konuşması yapıldı. Sevda Kayhan Yılmaz Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgiler içeren bir sunum gerçekleştirdi. Toplantıda söz alan Ferdi Murat Gül de Türk makine sektörünün son yıllardaki hızlı gelişimini aktardı.
Ayrıca, 6 Kasım tarihinde fuar alanında VDMA, VDİ, OWL ve FMB yetkilileri ile düzenlenen basın toplantısında Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz bir konuşma yaptı ve OWL ile işbirliğinin artarak devam edeceğini belirtti.

FMB Fuarı'nda Türk makine sektörünün tanıtımı için MTG tarafından giriş kartı, yaka kartı, çanta, fuar planı gibi çeşitli mecralara reklamlar verildi.

MTG AGRITECHNICA FUARI'NA KATILDI

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) ile 10-16 Kasım tarihleri arasında Almanya/ Hannover'de gerçekleşen Agritechnica Fuarı'na katıldı.

www.turkishmachinery.org
YOU ARE
IN GOOD HANDS
e closer
hink!
By combining a unique mix of
entrepreneurial spirit and its
young labor force, central
e scale
pacity
indus
We're young
an
TURKMAK
kishmachinery.org

Dünyanın lider tarım makineleri fuarı olan Agritechnica 10-16 Kasım tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlendi. "You are in good hands-Emin ellerdesiniz" sloganı ile tasarlanan MTG reklamları fuar alanın stratejik noktalarında, tramvaylarda ve havaalanı bagaj teslim bölümünde yer aldı. Reklamlar havaalanından başlayarak tramvaylar, fuar alanında reklam kulesi ile fuar alanı içinde MTG standında devam etti.

Fuara Makine İhracatçıları Birliği'ni (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu'nu (MTG) temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu katıldı. Fuar süresince MTG standında makine sektörü ile ilgili yabancı kurumlar, firma temsilcileri, basın mensupları ve Türkiye konsolosluğu yetkilileri ile görüşmeler yapıldı. MTG standında ziyaretçilere üye veri tabanını içeren katalog, CD, USB ve MSSP üye kataloğu dağıtıldı.

18 Kasım'da MTG standında yaklaşık 150 kişinin katılımıyla bir kokteyl düzenlendi. Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Ticaret Ataşesi Kudret Ceran, VDMA ve DLG (Alman Tarım Birliği) yetkilileri de MTG standını ziyaret ederek kokteyle katıldı.
Fuarda Türkiye'den toplam 4 bin 469 metrekare ile 91 firma yer alırken, Türkiye, yabancı katılımcı sayısı sıralamasında beşinciliğe yükseldi.

AGRITECHNICA FOTO ALBÜM

Fuar girişlerindeki MTG reklam kuleleri dikkatlerin Türk makine sektörüne odaklanmasını sağladı.

Bagaj teslim bölümündeki MTG küp ilanları fuara gelenleri ilk karşılayan reklamlar oldu.

Makine Tanıtım Grubu standında ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgiler verildi.

Fuara gelenlerin yoğun olarak kullandığı tramvaylar MTG reklamları ile giydirildi.

"TARIM MAKİNELERİ, AİLE VE SOSYAL BOYUTLARI İLE ÖNE ÇIKAN BİR SEGMENTTİR"

"Tarım makineleri imalatımız, gerek ulaştığı çeşitlilik ve büyüklük, gerekse dış ticarette pozitif değer yaratma kabiliyeti ile sektörümüzün çok önemli segmentlerinden" diyen MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, "25 bine yaklaşan çalışanı, 620 milyon dolara ulaşan ihracatı, 5 milyar TL'yi bulan yurt içi satış hasılatı ve fevkalade başarılı örgütlenmesi ile Türk tarım makineleri sektörünün gurur ve güven verdiğini" söyledi.

Türk makine sektörü içerisinde tarım makineleri sektörünün önemi nedir?
Türk tarım makineleri sektörü 2012'de ihracatını en çok artıran üçüncü segment oldu ve 22 alt ürün grubu içinde altıncılığa yerleşti. Gerek sermaye yapısı gerek Ar-Ge unsurları bakımından otomotiv ve makine arasında bir yerde; çok renkli ve ilginç bir sektör. Müteharrik olanlar ve bilhassa traktörler, neredeyse otomobiller gibi tasarlanıyor,müthiş bir estetik kaygı ile, ve onlar gibi seri üretime uygun makineler. Yüksek güç ünitelerine ve neredeyse bir iş makinesi kadar hidrolik, pnömatik, elektronik donanım kumanda ve kontrol sistemlerine sahipler; komplike ve çok teknolojik. Dünyada, tarımın, son yıllarda yerel yani milli bir kimliğe kavuşması, bu makinelere stratejik bir değer kattı. Türkiye'de, 20 milyonu aşan tarımsal nüfus var; bunları temsil eden 2 milyon tarımsal işletme var; asıl kullanıcı sanayici ve kentsel nufus değil bunlardır. Bir kentli aile için otomobil ne ise, bir çiftçi ailesi için de traktör odur; bir de sosyal boyutu var meselenin.

Yüzyılın yükselen sektörleri arasında gösterilen tarım ve gıda alanında makineleşme daha da değerli bir konuma mı çıkmıştır?
Tarımla besleniyoruz; tarıma dayalı sanayiyi bir tarafa bırakalım, en ilkel şekilde bile tarım yapılmak zorunda ve dünyanın bir çok bölgesinde de ne yazık ki bu şekilde yapılıyor. İnsan nufusu her yıl Türkiye nüfusu kadar artıyor. Ekolojik sebeplerle tarımsal arazilerin azaldığı ve su kaynaklarının giderek kullanılamaz hale geldiği düşünülünce, tarımda verimin artmasından başka çare bulunmuyor. Verim artışı demek, birim araziden daha fazla ürün almak, hasatta ve işlerken daha azını ziyan etmek demek. Makinecilerin bakış açısı budur; kimyasal veya biyolojik müdahalelerle insan neslini riske atmak değil de makinelerimizi daha verimli yapmak işimiz. Çevreyle barışık; az enerji ile çok performans gösteren makineler üretmek için sektör agresif bir yarış halindedir. Mekanizasyon ile tarımda maliyetler de düşecek, çifçi kaynak yaratacak belki de mahsulunü çeşitlendirebilecek, atıl zamanları en aza indirecektir. Bunun yanı sıra işgücü maliyetlerinin hızla yükselmesi de tarımda makineleşmenin önemini artırmıştır. Alman Makine Federasyonu VDMA'nın tahminlerine göre, sektörde, 2013 yılında yaklaşık 96 milyar euroluk bir pazar ve 45 milyar euroluk bir dış ticaret hacmi oluşacaktır. Bizim gayretimiz, bu büyük pazarda payımızı artırmaktır; ancak coğrafi yapımız ve toprak mülkiyeti yapımız çok büyük çiftliklere çok büyük makineler üretmeyi belki de hiç gerektirmeyecek; onun yerine, çok farklı iklim ve toprak yapılarından elde edilecek çok çeşitli ürünler için, makineler de çok çeşitli olacak. Sektörün gelişimi ne kadar hızlı olursa olsun, çeşitlenmeyi iç ihtiyaç belirleyecektir.

Pompa ve vanalar hangi sektörde en yaygın kullanılıyor derseniz, küresel sınıflandırma ve pazar paylarına göre önce petrolde sonra tarımdadır.

'Sistemler ve Komponentler'e ayrılmış hollerde sergilenen ürünlerimiz ve Türk firmalarının yarıya yakınının burada yer almaları, esasen yan sanayi bakımından ne kadar şanslı olduğumuzun ifadesidir.

Pompaların ve vanaların tarım makineleri alanındaki kullanımı ve önemi hakkında bilgi verir misiniz?
Pompalar ve vanalar akışkan olan her yerdedir. Bu akışkan, sıvı olabilir, gaz olabilir,bunların karışımı olabilir; su olabilir, kanalizasyon olabilir, petrol veya kimyasal olabilir, kağıt hamuru, çamur veya çikolata olabilir. Pnömatik ve hidrolik de esasen pompa ve vana işidir; dolayısı ile pompa ve vanalar bütün makinelerin kalbidir.
Yani, pompalar ve vanalar tarım sektöründe iki türlü kullanılırlar; ilki sulama ve drenaj ve yıkama/arıtma amaçlı; ikincisi tarım makinelerinin dahili sistemlerinde.
Tarım sektöründe kullanılan pompa ve vanaları, su temini, sulama, bahçe ürünleri başlığı altında izleriz ve toplam içindeki payları yüzde 11 olarak bilinmektedir. Diyebiliriz ki, pompa ve vanaların en büyük müşterileri petrol/gaz, sonra tarım sektörüdür. Bu büyük müşteri olmak, elbette değer bakımındandır. Sayısal olarak en yaygın kullanım tarımdadır.
Ülkemizin kullanılabilir su kaynaklarının yüzde 70'inin tarımda kullanıldığı ve bunun yüzde 60'ının da yeraltından çıkarıldığı düşünüldüğünde, pompa ve vanaların esasen tarım makineleriymiş gibi algılanmalarını hiç yadırgamıyoruz. Burada söylenebilecek olan, suyun ve enerjinin kıymetidir; ve elbette mahsulün. En az enerji ile, en çok suyu çıkarmak, ve bunu da en az bakım onarım gerektiren, en güvenilir pompa ve vanalarla yapmalısınız. Yatırım değil işletme maliyetlerine önem veren çiftçilerin sayısı giderek artıyor; ve Türk imalatçıları zirai alanda ithal malın önünü kesmişlerdir.
Sulama sistemleri ve pompa alımına, yenilenmesine devlet tarafından da büyük önem verilmektedir. Bu kapsamda hibe desteklerin yanı sıra, sıfır faizli yatırım kredileri söz konusudur.

Agritechnica Fuarı hakkındaki gözlemlerinizi aktarır mısınız?
Rakamlar aslında her şeyi anlatıyor. 47 ülkeden 2 bin 900 firmanın stant açtığı,

115 bini ülke dışından yaklaşık 450 bin kişinin ziyaret ettiği Agritechnica, gerçekten de klasik bir fuardan öte bir şova dönüşmüş durumdadır. Fuarda 90'dan fazla imalatçımız yer almıştır. 2013 yılının resmi istatistiklerine göre katılımcı ülke sıralamasında 2011 yılında 6. sırada yer alan Türkiye, bu sene 5. sırada yer almıştır; bu fevkalade önemli bir göstergedir.
Bu sene 1, 2 ve 3 numaralı salonlar "Sistemler ve Komponentler"e ayrılmış ve buralarda tarımsal mekanizasyona dair her türlü aksam ve parçayı bulmak mümkün olmuştur. Türk firmalarının yarıya yakınının bu holde yer almaları, esasen sektörün yan sanayi bakımından ne kadar şanslı olduğunun ifadesidir.

TARMAKBİR, gerek sektörünün örgütlenmesinde gerek iç ve dış temsilinde fevkalade başarılı; iki sene sonra, Küresel İttifak'ın başkanlığını devralacak, bu çok önemli ve gurur verici.

Makine Tanıtım Grubu Agritechnica Fuarı'nda stant açarak ne hedeflemiştir? Fuardaki görüşmelerin sağladığı faydalar nelerdir?
Makine fuarlarında, sektörel örgütler mutlaka yer alırlar; dernekler, federasyonlar, üyelerinin iş imkanlarını artırmak üzere tanıtım faaliyeti yapar, eşzamanlı kongre ve toplantılarda ülkemizi temsil ederler. MTG, üç yıldır, genel makine fuarlarından daha fazla, alt segmentlerin ihtisas fuarlarında bayrak gösteriyor; ilgili örgütlerimize destek sağlıyor. Bu fuarda TARMAKBİR'le birlikte görev yaptık. Bizden başka, ev sahibi Almanya'nın sektörel birliği VDMA, İtalya'dan FEDERUNACOMA ve Rusya'dan ROSAGROMASH var idi. AB ve dünya tepe örgütleri AGRIEVOLUTION, CEMA, AEM, FEDERUNACOMA da mevcut idi. Örgütleri kanalıyla alt sektörlerimizi desteklemek bizim çok severek yaptığımız işlerimizden biridir ve çok lüzumludur.

Eklemek istedikleriniz?
Çok sevindirici bir gelişmeyi eklemek isterim, TARMAKBİR'in hakkını teslim etmek üzere. AGRIEVOLUTION, Küresel Tarım Makinaları İmalatçıları Birlikleri İttifakı'nın kurucusu ve yönetim kurulu üyesi idik; başkan yardımcılığını aldığımız gibi, başkanlığın yolu da açıldı. 5. AGRIEVOLUTION Tarım Makineleri Forumu'nun Ocak 2016'da İstanbul'da yapılması resmiyet kazandı. Ben dernek başkanı Sayın Şenol Önal ve Genel Sekreteri Sayın Selami İleri nezdinde yönetim kurulunu ve üyesiyle, çalışanıyla bütün TARMAKBİR ailesini kutluyorum; bu sürecin sonunda AB üst derneklerine 5. başkanımızı yerleştirmiş olacağız; çok büyük bir başarıdır, çünkü başkanlık ülkenin, sektörün başarısından gelir.

Ülkemizin kullanılabilir su kaynaklarının yüzde 70'inin tarımda kullanıldığı ve bunun yüzde 60'ının da yeraltından çıkarıldığı düşünüldüğünde, pompa ve vanaların esasen tarım makineleriymiş gibi algılanmalarını hiç yadırgamıyoruz. Elbette, sudan, sulamadan bahsedince, pompa ve vanalar tarımın da ana unsurlarındandır:

Petrol/gaz/rafinasyon	% 20
Su temini ve kanalizasyon	% 12
Madencilik	% 10
Kimya	% 9
Enerji	% 8
Bahçe ürünleri	% 7.8
Isıtma, soğutma, iklimlendirme	% 5
İçecek/gıda	% 4.7
Drenaj/inşaat	% 4.2
Metal	% 3.3
Marin	% 2
Kağıt, kozmetik, ve sair sektörler	% 4

AGRITECHNICA FUARI'NA TÜRK FİRMALARI AĞIRLIĞINI KOYDU

91 Türk firmasının katıldığı Agritechnica Fuarı'nda Türkiye en fazla katılımın olduğu beşinci ülke oldu. Türk firmaları ile Agritechnica Fuarı'nı ve MTG'nin tanıtım kampanyasını konuştuk.

"MTG'NİN ÇALIŞMALARI MÜTHİŞ"

SELAMİ İLERİ
TARMAKBİR
GENEL SEKRETERİ

Agritechnica, dünyada tarım makineleri sektörüne yönelik düzenlenen en büyük ve en prestijli fuardır. Organizasyona gösterilen ilgi de bu durumun en önemli göstergesidir. Bu sene 500 bine yakın ziyaretçi bekleniyor. Bir önceki yıl dünyanın farklı ülkelerinden 100 bin kişi fuarı ziyaret etti. Türkiye de Agritechnica'yı oldukça önemsiyor. Geçtiğimiz iki fuarda katılımcı firma sayısı bakımından Türkiye altıncı sırada yer aldı. Bu sene beşinci sırada olduğumuzu tahmin ediyorum. Bu yılki fuara Türkiye'den 90'ın üzerinde firma katıldı. Bu firmaların çoğu tarım makineleri sektörüne komponent parça üretiyor. Önümüzdeki dönemde fuarı düzenleyen firmanın daha fazla yer ayırmasıyla firmalarımızın daha geniş alanlarda ürünlerini sergilemesi mümkün olacak. Bir sonraki fuarda Türkiye'nin partner ülke olması için ilgili mercilere gerekli başvuruyu yaptık, bu konudaki görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Eğer bunu gerçekleştirirsek, bir sonraki fuara daha büyük bir stantla ve daha etkin biçimde katılacağız."

"MTG'nin çalışmaları müthiş. Sanayiciden alınan paylar direkt sanayiciye dolayısıyla sektöre geri veriliyor. Bu sebeple Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu yöneticilerini içtenlikle kutluyorum. MTG'nin bu çalışmaları Almanya ile sınırlı kalmamalı. Güney Amerika, Kuzey Amerika, Türk Cumhuriyetleri, Rusya gibi yerlerde de faaliyet göstermeliyiz. Çünkü Almanya'ya makine satmak kolay bir iş değil. MTG tarım makineleri fuarına destek oldu. Bu bizim için oldukça mutluluk verici bir gelişme. Bu desteğin başka fuarlarda da sürmesini istiyoruz."

"MTG ULAŞTIĞIMIZ SEVİYEYİ DÜNYAYA DUYURUYOR"

2. KATILIM

ALİ OSMAN ATAY
ATAY MAKİNE
GENEL MÜDÜRÜ

"Traktörlerin olduğu salonlar çok kalabalık olsa da aksam ve komponentlerin yer aldığı salonlar açıkçası bana biraz tenha geldi. Genel anlamda da bir önceki fuara kıyasla hem ziyaretçi, hem de katılımcı sayısını az buldum. Biz tamamen tarım sektörüne yönelik üretim yapıyoruz. Traktörlerin hidrolik ve fren sistemleri uzmanlık alanımızı oluşturuyor. Fakat nedense fabrikaların, traktör üreticilerinin veya ekipman üreticilerinin satın alma gruplarının bu fuarda pek fazla dolaştığını görmedim."

"Türkiye artık her sektörün ihtiyaç duyduğu makineyi imal edebilen bir ülke haline geldi. MTG de ulaşılan bu seviyenin, tüm dünyada duyulması için çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyor. MTG sayesinde 'Türk makinesi' imajı her geçen gün daha da güçleniyor."

"MTG MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TANITIMI İÇİN YOĞUN ÇABA HARCIYOR"

3. KATILIM

ALİ TUĞBAY TAVUKÇU
AKYÜREK
ULUSLARARASI SATIŞ
SORUMLUSU

"Fuarların uzun süreli katılım gösterdiğiniz takdirde faydasını görebileceğiniz organizasyonlar olduğunu düşünüyorum. Avrupa'daki ekonomik durgunluk hala devam ettiği için açıkçası büyük beklentilerimiz yoktu. Agritechnica'ya Moldova, Beyaz Rusya, Bulgaristan, Romanya gibi yeni gelişen ülkelerle daha çok teknoloji arayışı içinde olan üçüncü dünya ülkelerinden firmalar ilgi gösteriyor. Amacımız, bu müşterilerle temas kurabilmek ve pazarda güvenilir bir marka olarak var olduğumuzu herkese duyurmaktı. Agritechnica dünyanın en büyük tarım fuarıdır. Fuara ilk katılımımızdan sonra birçok yeni müşteri edindik. Yeni satış kanalları açıldı ve daha önce yer almadığımız ülke pazarlarına ürünlerimizi gönderme fırsatımız oldu. Bu açıdan Agritechnica, firmalara yeni kapılar açan kaçırılmaması gereken bir fuar."

"MTG, Türk makine sektörünün tanıtımı için oldukça yoğun bir çaba harcıyor. MTG'nin bu başarılı çalışmalarının yabancıların da dikkatinden kaçmadığını gözlemleyebiliyoruz. MTG'nin sektöre olan desteğinin artarak devam etmesini diliyorum."

"MTG MAKİNE SEKTÖRÜ AÇISINDAN BÜYÜK BİR AVANTAJ"

9. KATILIM

BEKİR GEZEN
HEMA ENDÜSTRİ
PAZARLAMA VE İŞ
GELİŞTİRME BÖLGE
SORUMLUSU

"Firmamız traktör ve yan sanayi için komple mamul üreticisi olarak çalışmalarını sürdürüyor. Agritechnica'nın öneminin farkında olarak, firmamızın tanınırlığını pekiştirmek için buradayız. Fuara gösterilen ilginin her geçen yıl artarak devam ettiğini görüyorum. Yeni iş bağlantıları kurduğumuz iyi bir fuar geçirdik."

"MTG gibi bir kurumun varlığı makine sektörü açısından büyük bir avantaj. Türk makinelerinin tüm dünyada tercih edilmesi yönünde sürdürdüğü çalışmalardan dolayı tüm ilgilileri kutluyorum."

"MTG, TÜRK MAKİNESİNİN KALİTESİNİ DÜNYAYA ANLATIYOR"

5. KATILIM

CEMİL BAŞAK
ÜNLÜ ZİRAAT ALETLERİ
DIŞ TİCARET SORUMLUSU

"2011 yılındaki fuara kıyasla bu sene daha yoğun bir taleple karşılaştık. Farklı ülkelerden gelen birçok ziyaretçi ve katılımcı var. Agritechnica'da hem kendi ürünlerimizi sergiliyoruz, hem de diğer üreticilerin hangi noktada olduğunu değerlendirebiliyoruz. Fuarda ürünlerimizin kalitesini doğrudan gösterebiliyor olmamız, Türk makinesine karşı hala var olan önyargının da kırılmasını sağlıyor."

"MTG'nin, Türk makinesinin kalitesini dünyaya anlatmak için gerçekleştirdiği çalışmaları yakından takip ediyor ve gayet başarılı buluyorum. Fakat makinelerimizi tanıtmak için bu sektörde görev alan herkesin daha aktif çalışması gerekiyor. Örneğin, Alman Tarım Birliği diğer ülkelerde muazzam bir çalışma yapıyor. İtalyan üretici ya da çiftçi birlikleri de benzer çalışmalar yürütüyor. Rusya'ya baktığınız zaman orada da aynı durum söz konusu. Türkiye bu noktada biraz geri kaldı. El ele verip 'Türk makine sektörünü nasıl daha güçlü hale getirebiliriz?' diye daha çok gayret sarf etmemiz gerekiyor."

"MTG HER FUARDA YANIMIZDA"

2. KATILIM

CÜNEYT KABA
ÇELMAK
İHRACAT MÜDÜRÜ

"Sektörün, dünya çapında en önemli fuarı Agritechnica'da yer almaktan mutluluk duyuyoruz. Hem ziyaretçiler, hem de katılımcılar açısında bu yılki fuar daha hareketliydi. Marka tanınırlığımızı artırmak ve dünya pazarını hedefleyen global bir oyuncu olarak kalitemizi göstermek için buradayız."

"Hem ülkemizin, hem de Türk makinesinin imajına oldukça önemli katkılar sağlayan MTG'nin çalışmalarını gönülden destekliyoruz. Sektör firmaları olarak MTG'nin varlığını her fuarda yanımızda hissediyoruz."

"BİZİ İLK KARŞILAYAN MTG İLANLARI OLDU"

3. KATILIM

EMRE KANTAR
ARMATRAC
YURT DIŞI SATIŞ
TEMSİLCİSİ

"Agritechnica iki yılda bir düzenlenen oldukça geniş katılımlı bir fuar organizasyonudur. Firmamız açısından fuarın oldukça başarılı geçtiğini ifade edebilirim. Önümüzdeki yıllarda da burada olmak istiyoruz. Agritechnica tarım ekipmanları deyince ilk akla gelen fuarlar arasında yer alıyor. Avrupa'nın ve hatta dünyanın çeşitli ülkelerinden çok sayıda firma bu fuar için Almanya'ya geliyor. Hem marka bilinirliğimizi artırmak, hem de sektördeki gelişmeleri yakından takip etmek amacıyla burada yerimizi aldık."

"Hannovver Havaalanı'na indikten sonra fuar alanına gelmek için trene bindiğimizde bizi ilk karşılayan MTG ilanlarıydı. Türk bayrağı temalı çalışmayı çok beğendim ve gurur duydum. MTG sektörde faaliyet gösteren firmalara önemli destek sağlıyor. Bunun için teşekkürlerimizi sunuyoruz."

"MTG ÜLKEMİZİN MARKA DEĞERİNİ YÜKSELTİYOR"

2. KATILIM

FATİH BÜYÜKYAHŞİ
HATTAT TARIM
İLETİŞİM MÜDÜRÜ

"Beklentilerimizin üzerinde, oldukça hareketli bir fuar ortamıyla karşılaştık. Arkadaşlarımız yoğunluk dolayısıyla su içmeye bile zor fırsat buldu. Firmamıza gösterilen bu yoğun ilginin olumlu yansımaları olacaktır diye düşünüyorum. Yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak bu fuarı oldukça önemsiyoruz. Yeni pazarlar ve yeni müşteriler edinmek için Agritechnica uygun bir zemin sağlıyor."

"Türk makine sektörünün dünyada bilinirliğinin artırılması için gösterilen her çabayı takdirle karşılıyorum. MTG de bu anlamla yüklendiği sorumluluğu başarıyla yerine getiriyor. Ülkelerin de aynı firmalarda olduğu gibi bir marka değeri var. Ülkemizin marka değerini daha yukarılara taşımak için MTG'nin gösterdiği bu çaba bizleri gururlandırıyor."

"MTG'NİN ÇALIŞMALARI EMEK VE ÖZVERİ İŞİ"

2. KATILIM

FATİH DURAK
FİMAKS
İTHALAT İHRACAT
MÜDÜRÜ

"Bu yılki fuara gösterilen ilginin daha az olduğunu gözlemledim. Bundan önceki Agritechnica Fuarı'nda daha çok global firma ve ziyaretçi vardı. Fakat yine de sektör açısından çok önemli, dünyanın birçok yerinden ziyaretçi çeken bir fuar. Firmalar değilse bile, bütün dünyadan çiftçiler buraya gelip yeni şeyler görmek istiyor. Dolayısıyla burada olmak hem prestij açısından çok önemli, hem de firmalara muhteşem bir tanıtım-pazarlama imkanı sağlıyor."

"Makine Tanıtım Grubu'nun reklamları neredeyse bütün şehre yayılmış vaziyette. Böylesine geniş kapsamlı bir tanıtım faaliyetini organize etmek, emek ve özveri ister. Bu gayretlerinden dolayı MTG'yi tebrik etmek isterim. Agritechnica dünyanın farklı ülkelerinden on binlerce insanı bir araya getiriyor. Türk makinesini anlatmak için bundan daha iyi bir ortam olamaz diye düşünüyorum."

"MTG FAYDALI İŞLERE İMZA ATIYOR"

3. KATILIM

GÖKSEL İLGİN
İLGİ TARIM MAKİNALARI
DIŞ TİCARET UZMANI

"Geçmiş yıllarla karşılaştırdığımızda bu yılki fuara olan ilgi daha fazla, zaten kalabalıktan da bunu rahatça anlayabiliyoruz. Özellikle ilk iki günü oldukça yoğun geçirdik. Agritechnica, iki yılda bir düzenlenen dünyadaki en büyük kapalı alan tarım makineleri fuarı, o yüzden oldukça prestijli. Büyük firmalar yeni makinelerini bu fuarda lanse ediyor. Agritechnica'da varsanız, dünya pazarında da varsınız demektir. Amerika'dan, Avustralya'dan, Güney Afrika'dan, Rusya'dan yani dünyanın her yerinden; bayiler, alıcılar, çiftçiler mutlaka burada yerini alır."

"Havaalanında, metroda ve fuar alanında MTG'nin ilanlarını gördüm. Bu tanıtım çalışmalarının mutlaka fayda sağladığını düşünüyorum. Fuar alanında Çek Cumhuriyeti'nden gelen firmaların stantlarındaki, "Bu stant Çek Cumhuriyeti tarafından desteklenmektedir" şeklindeki tabelalar dikkatimi çekti. Firmaların, ülkelerinin gücünü arkalarında hissederek böylesine önemli organizasyonlarda desteklenmesi oldukça güzel olsa gerek. Aynı yöntemin bizde de uygulanması gücümüze güç katardı."

"TÜM FİRMALAR MTG'NİN ÇALIŞMALARINI DESTEKLEMELİ"

1. KATILIM

SAMİ GEÇİM
MİNOS AGRİ
DIŞ TİCARET UZMANI

"Minos Agri, Türkay Tarım'ın yurt dışı pazarlarda kullandığı markadır. Minos Agri markasıyla Agritechnica'ya ilk kez katılıyor olsak da Türkay Tarım olarak yaklaşık beş yıldır fuarda ürünlerimizi sergiliyoruz. Bu fuara gelen müşterilerin de katılımcıların da niteliği gayet yüksek. Tarım makineleri fuarı dendiğinde Agritechnica ve EMO dünyada öne çıkan iki önemli fuardır. Bu etkinliklerin taşıdığı önemin bilincinde bir firma olarak fuarda yerimizi aldık. Genel anlamda verimli bir fuar süreci geçirdiğimizi söyleyebilirim. Dünyanın yaklaşık 35 ülkesine ihracat yapan bir firma olarak 'long time businesship' yani 'uzun süreli' diye tarif edebileceğimiz bayiler edinmek en büyük beklentimiz."

"Yerli makine imalatçıları olarak ürünlerimizi başka markalar altında sattığımız da oluyor. Dolayısıyla dünya genelindeki müşterilerimiz de bazen Türk makinelerini kullandıklarını bilmiyor. MTG'nin "düşündüğünüzden daha yakınız!" temalı ilanları bu anlamda oldukça etkili ve durumu da gayet iyi özetliyor. Havaalanında, trende ve fuar alanının birçok yerinde MTG reklamlarıyla karşılaşmak bizi mutlu ediyor. Tek tek firmaların bu çapta tanıtım faaliyetlerini gerçekleştirmesi imkansız. MTG'nin çalışmalarıyla gurur duyuyor ve başarılarının devamını diliyorum."

"REKLAMLAR OLDUKÇA ETKİLİ"

1. KATILIM

MEHMET ÖZÇELİK
AGROMASTER ATEŞPAR
TEKNİK MÜDÜRÜ

"Fuarın ilk iki günü yoğun bir ziyaretçi kitlesi vardı. Genel anlamda başarılı bir fuar süreci geçirdiğimizi söyleyebilirim. Makine imalatı alanında Almanya'nın ulaştığı kalite seviyesi sektöre yabancı olmayan herkesin bildiği bir konudur. Almanya'da düzenlenen fuarlar da bu açıdan dünya çapında daha çok ilgi görüyor. Tüm bu sebepleri hesaba katarak Agritechnica'da ürünlerimizi sergilemek istedik.

"MTG'yi Türk makinelerinin olduğu her fuarda görüyoruz. Sektör adına çok başarılı çalışmalara imza atıyor. Yabancı ülkelerde sizin bayrağınızı taşıyan bir kurumun yanınızda olması güzel bir duygu. Sektörümüzde faaliyet gösteren her firmanın MTG'nin bu çalışmalarını desteklemesi gerektiğini düşünüyorum."

"MTG'YE İHTİYACIMIZ VAR"

2. KATILIM

TALAT AKA
AZİM ZİRAAT ALETLERİ
BÖLGE SATIŞ TEMSİLCİSİ

"Fuara yönelik öncelikli beklentimiz distribütör ve bayii edinmek. Bu seneki organizasyonun bir önceki fuara göre daha hareketli olduğunu söyleyebilirim. Agritechnica'nın müşteri kitlesi oldukça nitelikli. Ne aradığını bilen, ciddi anlamda oturup sektörle alakalı gelişmelerden konuşabileceğimiz insanlarla muhatap oluyoruz."

"Makine Tanıtım Grubu'nun 'Türk makinesi kalitedir!' algısını yurt dışı pazarlarda yaygınlaştırmak için gösterdiği gayreti biliyorum. Ülkemiz makine imalatı konusunda kendini çok geliştirdi. Ulaştığımız kaliteyi dünyaya duyurabilmek için MTG gibi güçlü kurumlara ihtiyacımız var."

AGRITECHNICA 2013'E 91 FİRMA KATILDI

ADA MOTOR

AGRIONAL

AGROLEAD

AGROMASTER

AKPLAS

AKSAN

AKYÜREK

ANADOLU MOTOR

ANSA AMBALAJ

ARİMİS PLASTİK

ARMATRAC

ARMAR

ATAY

AZİM ZİRAAT

BİLLAS LASTİK

ÇAĞATAY KABLO

ÇELİKİŞ

ÇELMAK

ÇELSAN

ÇSİ SİLO

DEKSAN

47 ülkeden 2 bin 900 firmanın stant açtığı, 115 bini ülke dışından yaklaşık 450 bin kişinin ziyaret ettiği Agritechnica Fuarı'na Türk firmalarının ilgisi artıyor. Katılımcı ülke sıralamasında 2011 yılında 6. sırada yer alan Türkiye, bu sene 91 firma ile 5. sıraya yükseldi.

DESTEK

DÖNMAKSAN

ECE TRAK

ECS

EGEMET

EMNİYET SANAYİ

ERKA

EYS GRUP

FAZ ELEKTRİK

FERCAM

FİLESAN

FİLKAR

FİLPA

FİMAKS

GMS

GÖRAL

GÜLSAN

HATTAT

HEMA

HYDRO-PACK

İLERİ GRUP

İLGİ

INFOTECH GROUP
INFOTECH GROUP
San. Tic. Ltd. Sti

İRTEM

JANTSAN

KALE
KALE OTO
RADYATÖR

KAN METAL

KAZEL

KJS JANT SANAYİ

KOCAMAZ

KOROZO
KOROZO

METSAN

minos agri
MİNOS AGRI

NAKSAN
PLASTİK
naksan

Aydın Pulluk
NHT PULLUK

OLİMPİA
CAM

ÖZÇELİKLER

ÖZDÖKEN

ÖZKAN
DEMİR ÇELİK

Paksan
Makina Sanayi
ve Ticaret A.Ş.
PAKSAN

PETLAS

ve İplik Dokuma
San.Ltd.Sti
Pİ-DOK
PİLASTİK

PİLOT

POLİDAŞ

POLİFİL

ROTA

SAĞLAMEL

SERKO

SİMBİYOTEK

SİSTAŞ

STANDART YAY

SUNJUT

TAMPAR

TARMO

TEKSAN

TEZPA

TOKEZ

TOYMAN

TST LİFT

UĞUR DEĞİRMEN

ÜNLÜ ZİRAAT

YARİS KABİN

MAKİNE TANITIM GRUBU

ÇOCUKLARIN MAKİNE AŞKI BİR BAŞKA OLUR

Agritechnica Fuarı'nın tadını en çok çocuklar çıkardı. Dev traktörlerin, biçerdöverlerin direksiyonuna geçen minikler devasa bir oyuncak mağazasının içindeymişçesine eğlendi.

Hannover
HEITEN

3. SANAYİ ŞURASI ANKARA'DA TOPLANDI

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının öncülüğünde düzenlenen 3. Sanayi Şurası, Ankara'da gerçekleştirildi. Şura'nın açılışını yapan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, sanayide temel önceliğin; araştırma-geliştirme, inovasyon, tasarım, markalaşma ve üniversite-sanayi işbirliği olduğunun altını çizdi.

Ankara ATO Congresium'da düzenlenen 3. Sanayi Şurası'nın açılışında konuşan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmek için belirledikleri hedeflere değindi. Başbakan Erdoğan, "Eğer ilk 10'u hedefliyorsak, ilk 10 arasında yer almayı gaye edinmişsek, bunu takipçi ve taklitçi olarak değil, bilgiyi de kendimiz üreterek başaracağız. İşte bu nedenle artık sanayide temel meselemiz araştırma geliştirme, inovasyon, tasarım, markalaşma ve üniversite-sanayi işbirliği gibi konulardır" dedi.

"MAKİNE VE OTOMOTİV SEKTÖRLERİMİZİ GÜÇLENDİRİRKEN, DİĞER SEKTÖRLERİ DE GELİŞTİRECEK ÖNEMLİ ADIMLAR ATIYORUZ"

Yerli otomobil konusundaki çağrısını yineleyen Başbakan Erdoğan, "Yerli otomobili unutmuyorum. Bunu tekrar hatırlatıyorum. Özellikle sanayicilerimiz artık bu kararı vermelidir. En azından nasıl ki insansız hava araçlarımızı üretmeye başladık, ATAK helikopteri üretir hale geldik. Bundan çok daha rahat olan yerli otomobilimizi de artık kendimiz üretmeliyiz" dedi. Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de yatırım, üretim ve ihracat artıyor. Ancak bu artışın nicelik sahasına olduğu kadar nitelik sahasına da yansıması gerekiyor. 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat rakamına ulaşacaksak bunu daha fazla üreterek değil daha yüksek katma değerli üretim yaparak sağlayabiliriz. Türkiye'de bilgi üretiminin yaygınlaşması ve üretilen bilginin ticarileşmesi için yeni bir yapılanmaya ihtiyaç var. İşte biz bu ihtiyacı gördüğümüz için eski Sanayi Bakanlığı'nı Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına dönüştürdük ve ismiyle müsemma bir bakanlık teşkilatı oluşturduk. Esasen büyüyen, gelişen, kalkınan Türkiye'ye vizyon katacak, süreci koordine edecek bir yapı teşkil ediyor" şeklinde konuştu. Teknoloji geliştirme bölgelerinde, üniversitelerde ve Ar-Ge merkezlerinde çok önemli projelerin yürütüldüğüne değinen Başbakan Erdoğan; SANTEZ, tekno girişim sermayesi desteği ve TÜBİTAK programlarıyla çok önemli teknoloji çalışmalarının gerçekleştirildiğini söyledi. Erdoğan,

"Türkiye ilim insanlarıyla işadamlarıyla genç mühendisleriyle teknikerleriyle uzmanlarıyla çok ilgi çekici konular üzerinde çalışıyor. Dikey iniş ve kalkış yapabilen insansız hava aracı üzerinde çalışmalar yapılıyor. Türkiye'nin ilk kızılötesi kamerası, yeni nesil zırhlı araçlar, yerli navigasyon gibi projeler üzerinde çalışılıyor. Ürünler getiriliyor. Bilim ve teknoloji alanı sabır gerektiren zaman isteyen bir alandır. Bir ağacın meyve vermesi zaman alır ama meyve vermeye başladığında da gerekli bakımı yaparsanız her yıl bol bol meyve verir. Bundan sonra bilim ve teknolojide bol bol meyve alacağımız bir dönemin eşiğindeyiz. Makine ve otomotiv gibi yerleşik sektörleri güçlendirmeye çalışırken ilaç, uzay ve bilişim gibi sektörlere de ivme kazandıracak adımlar atıyoruz" diye konuştu.

SANAYİ ŞURASI, 1987 YILINDAN BUGÜNE 3. KEZ DÜZENLENİYOR

Türkiye'nin ilk Sanayi Şurası 1987 yılında, ikincisi ise 1995 yılında gerçekleştirildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından ilgili yetkililer, Türkiye'nin sanayi üretimi anlamında artık yeni bir sürecin eşiğinde olması nedeniyle üçüncü şuranın toplanmasına karar verildiğini söyledi. Konuyla ilgili tüm tarafların şuraya katılmasının, bundan sonraki politika oluşturma süreci açısından son derece önemli olacağını ifade eden uzmanlar; sanayi şurasının beş yılda bir toplanacağını ve politikaların kapsamlı bir şekilde gözden geçirileceğini aktardı.

MTG, ALMANYA FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

MTG, 21 Kasım tarihinde Almanya'nın Dortmund şehrinde düzenlenen "5. Kuzey Ren Vestfalya Türk Ekonomi Görüşmeleri" toplantısında, davetlileri Türk Makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odasının (TD-IHK) 5. kez düzenlediği "Kuzey Ren Vestfalya (NRW) - Türk Ekonomi Günü" organizasyonu Dortmund Westfalenhalle'de gerçekleştirildi. Toplantıya, Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Türkiye'nin Essen Başkonsolos Yardımcısı Ahmet Davaz, TD-IHK Başkanı Rolf A. Königs, Türk-Alman Sanayi Odası Türkiye Başkan Yardımcısı Engin Koyuncu, KRV Eyalet Ekonomi Bakanı Garrelt Duin, Dortmund Büyükşehir Belediye Başkanı Ulrich Sierau'nun yanı sıra Türkiye ve Almanya'dan çok sayıda yetkili ve iş adamı katıldı.

"VİZELER KALKMALI"

TD-IHK Başkanı Rolf Königs'in yaptığı açılış konuşmasının ardından, Dortmund Büyükşehir Belediye Başkanı Ullrich Sierau, Dortmund Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Reinhard Schulz ve Kuzey Ren Vestfalya Eyaleti Ekonomi, Enerji, Sanayi, KOBİ ve Zanaat Bakanı Garrelt Duin de birer konuşma gerçekleştirdi. Rolf Königs yaptığı konuşmada, Türk işverenlere vize kolaylığı sağlanması gerektiğini hatırlattı. Königs, Başbakan Angela Merkel ile bir görüşmelerinde, kendisinin Türk işverenlere

vize kolaylığı sözü verdiğini hatırlatarak, "Koalisyon görüşmelerinde bu sorunun gündeme gelmesini istiyoruz" dedi. Üyelerinden bu konuda çok sayıda şikayet aldıklarını ifade eden Königs, "Bu gerçekten büyük bir sorun, büyük bir bürokratik yüktür. Vize meselesi Türkiye ile Almanya arasında ekonomik ilişkilere zarar veriyor. Bir an önce Türk işverenlere vize kolaylığı sağlanması gerekiyor" şeklinde görüş belirtti. Türkiye'nin AB üyeliğini desteklerini tekrarlayan Königs, Türk ekonomisinin son yıllarda kaydettiği büyük gelişmeye de dikkat çekti.

"KORKULACAK BİR ŞEY YOK"

MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ise Almanya'da çok sayıda fabrikanın Türk yatırımcılar tarafından satın alınmasından korkulmaması gerektiğini belirtti. Satın alınan fabrikaların sökülerek Türkiye'ye taşınması ve üretimine Türkiye'de devam edileceği gibi bir inancın yersiz olduğunu kaydeden Sevda Kayhan Yılmaz, "Korkmayın, biz buradan bir şey götürmeyeceğiz. Satın alınan işletmeler, aynı yerinde üretimine devam edecektir. 'Made in Germany' ibaresi bizim için de önemlidir" diye konuştu. Yılmaz, "Almanya, bizim en önemli ticari partnerlerimizden birisidir. Büyük ölçekli ithalatımız ve ihracatımız var. 2023 hedefimiz ise ihracat rakamlarını daha da yukarılara çekmek. Makine sektöründe şu an Avrupa'da altıncı sıradayız. Almanya ile olan ekonomik ilişkilerimizde birçok avantaja sahibiz. Türkiye'de, Avrupa ve Almanya için iyi bir pazar. Birçok ülkede üretim yapan firmaların yöneticilerinin bir ayağı devamlı Türkiye'de" dedi.

"FİYATLAR YÜKSEK"

Optimal Enginierung&Trade Genel Müdürü Gani Eren ise, Alman mallarının pahalı olduğuna vurgu yaptı. Aynı ürünlerin, piyasada daha düşük maliyetlerde üretilip daha düşük fiyatlara piyasaya sürülmesi gerektiğini söyleyen Gani Eren, ucuz ürünlere olan talep artışına dikkat çekti. Büyük bir ekonomik güç olan Türkiye'nin artık benimsenmesi gerektiğini kaydeden Eren, Türk-Alman firma birleşmelerinin önemine değinerek, gelecek toplantıların da bu konuda olacağını kaydetti. Programda MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, MAİB Almanya Temsilcisi Ahmet Yılmaz, Waidner GmbH Genel Müdürü Jerome Hull, Waidner GmbH Genel Müdürü Christoph Waidner, Alman Mühendislik Federasyonu'ndan Friedrich Wagner de görüşlerini davetlilerle paylaştı.

İŞBİRLİĞİ PROJELERİ GÖRÜŞÜLDÜ

Sevda Kayhan Yılmaz, MTG'nin Almanya temasları kapsamında, 22 Kasım tarihinde Bielefeld'de gerçekleştirilen "OWL 10. Kuruluş Yıldönümü" etkinliğinde onur konuğu olan Makine Tanıtım Grubu adına "Makine Tedarik Yansanayi Ülkesi; Türkiye ve Makine Satış Ülkesi; Çin" başlıklı tartışma grubunda da Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Almanya'da faaliyet gösteren firma ve kurumlarla önemli görüşmeler yapılan söz konusu organizasyonda; VDMA'nın NRW Genel Müdürü Hans Jurgen Alt ile VDMA ve Makine İhracatçıları Birliği arasında ilerleyen dönemlerde yapılabilecek işbirliklerine yönelik planlar masaya yatırıldı.

Bielefeld'de gerçekleştirilen "OWL 10. Kuruluş Yıldönümü" etkinliğinde MTG adına onur konuğu olan Sevda Kayhan Yılmaz "Makine Tedarik Yan Sanayi Ülkesi; Türkiye ve Makine Satış Ülkesi; Çin" başlıklı tartışma grubunda Türk makine sektörünü temsil etti.

MAİB, ÇORUM'DA MAKİNE ÜRETİCİLERİYLE BULUŞTU

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından 25 Kasım'da Çorum'da düzenlenen Makine Sektör Toplantısı'nda, sektörün sorunları ile çözüm önerileri ele alındı.

Dünya ve Türkiye ekonomisi ile makine sektöründe mevcut durum ve beklentilerin ele alındığı toplantıya MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Çorum Ticaret ve Sanayi Odası (ÇTSO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fikret Tepençelik, Eximbank yetkilileri ve bölge firmalarından temsilciler katıldı. Etkinlikte bir konuşma yapan MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, devletin yerli makine sanayini desteklemesi için çağrıda bulundu. Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi 500 milyar dolar, Gayri Safi Milli Hasıla hedefinin de 2 trilyon dolar olduğunu hatırlatan Adnan Dalgakıran, bu hedeflere yönelik Türkiye'nin ekonomik anlamda şu anda bulunduğu konumdan daha üst sınıfa geçmeyi arzu ettiğini ve kişi başı milli gelirinde 20 bin doların üzerine çıkartmayı hedeflediğini söyledi.

"YENİ NESİLLER TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRECEK"

Türkiye'nin lig atlayabilmesi ve aynı zamanda 20-25 bin dolar kişi başı gelir hedefine ulaşması için bazı şartların bulunduğuna dikkat çeken Adnan Dalgakıran, "Önümüzdeki 10 yılda Türkiye'yi neler bekliyor. Türkiye lig atlayabilecek mi? 20-25 bin dolar kişi başı gelir seviyesine gelebilecek mi? Bunların bazı şartları var. Sizlerin de bildiği gibi orta gelir tuzağı dediğimiz aslında 10 bin dolar kişi bazında seyreden gelirle dünyada çok uzun zaman aynı noktada seyreden ülkeler var. Bunun getirdiği refahın da insanları tatmin etme tehlikesiyle karşı karşıyayız. Sanayide, üretimde çalışmayı arzu eden bir nesil ve gerçekten eğitimli bir nesil oluşturamazsak bu alanda çok zorlanacağız. Yeni nesiller Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek" dedi.

"KATMA DEĞERİ YÜKSELTECEK SEKTÖRLERİN BAŞINDA MAKİNE GELİYOR"

Sektörün bu hedefe ulaşabilmesi için her yıl yaklaşık yüzde 15 ila 20 arasında ihracatını artırması gerektiğini belirten Adnan Dalgakıran, bu rakamın ortalama yüzde 7'ler civarında büyüdüğünü açıkladı. Adnan Dalgakıran, hedefe giden yolda istenilen bir büyüme olmasa da Türkiye'nin toplam ihracat artışının yüzde 3-3,5 olduğu düşünüldüğünde; toplam ihracattaki büyüme oranının iki katı bir hıza sahip olduğunu, fakat bunun yeterli olmadığını kaydetti. İnsan yetiştirmek zorunda olduklarını dile

getiren Adnan Dalgakıran, "Yaşadığımız sıkıntılar aynı. Bu insan kaynağını önemli ölçüde kendimiz yetiştirmek zorundayız Bu konuda şirketler olarak tedbirler almak ve bu alana önem vermek zorundayız. İhracatta karşılaştığımız problemlerden en büyüğü de standardizasyon ve dokümantasyon konularında. Ürünlerde daha üst katma değerlere yönelmemiz gerekiyor. Bizi engelleyen en önemli husus şirketlerin ölçek ekonomisinden uzak olmasıdır. Almanya'da 6 bin firma üretim yapıyor Türkiye'de ise 16 bin firma. Almanya'dan daha az üretim yapmamıza rağmen firma sayımız üç katı. Girişimci ruhumuzu gereğinden fazla kullanıyoruz. Hem küçüğüz, hem de firma doğurmaya devam ediyoruz. Durum böyle devam ederse dünyayla rekabet etmemiz çok zor olur. Teknolojiyi dışarıdan satın alarak üretim yapıyorsanız o ülke sürekli olarak sadece uygun fiyatta iş gücüne dayalı ekonomi geliştirmek zorunda kalır. Katma değeri yükseltecek en önemli sektörlerden birisi de makine sektörüdür. Mutlaka kamunun yerli makine sanayisini desteklemesi gerekiyor. Ar-Ge ve inovasyon konusunda TÜBİTAK ve Bilim, Sanayi ve Ticaret Bakanlığının önemli destekleri var. Çorum'da kümelenme hareketleri başladı. Aramızda ne tür sorun olursa olsun, kişisel ne tür problemler olursa olsun mutlaka bir organizasyon içinde hareket etmemiz gerekiyor. Bu organizasyonu beceremeyen ülkelerin nasıl geride kaldıklarını net şekilde görüyoruz. İşbirliğini geliştiremezsek bu akıbet kaçınılmaz olur. Bazı şirketler çıtayı aşmış durumda. Büyüme hızı ve ihracat gelişmeleri çok hızlı ve kuvvetli. İşbirliklerini Çorum olarak ne kadar gerçekleştirirseniz büyüme için o kadar avantaj elde edeceksiniz. Makine sektörü açısından şu anda en güçlü bölge Marmara ve İstanbul. Buralarda bu iş gücünü temin etmek, yeni yatırım alanları oluşturmak imkansız hale geldi. Türkiye nasıl ülkeye yeni yatırımcıları çekmeye çalışıyorsa Anadolu'daki şehirlerimizin de büyükşehirlerdeki şirketlerimizi kendi bölgelerine rahatlıkla çekebileceğini düşünüyorum" ifadelerini kullandı. ÇTSO Başkan Yardımcısı Fikret Tepençelik ise, Türkiye'nin 2023 hedeflerini gerçekleştirme noktasında makine sektörünün önemli bir misyon üstlendiğini söyledi. Sektörün, katma değeri ve marka değeri yüksek ürünlere yönelmesi halinde hem ülkenin, hem de Çorum'un önemli kazanımlar elde edeceğini dile getiren Tepençelik, "Bilindiği gibi makine sektörü, Çorum'un ihracatında yüzde 42'lik paya sahip. Bu çıtayı daha da yükseltmeliyiz. İhracat konusunda devlet politikasında ve maliye politikasında yapısal değişiklerin gerçekleştirilmesi gerekiyor. Makine sektörüne ilişkin olarak Çorum'da bir takım adımlar atarak Çorum'da kümelenme projesini başlattık. Sektör temsilcilerini savunma sanayisine yöneltmek ve bu alandaki firmalarla potansiyel işbirliği kurulması için çaba gösterdik. Sanayinin ve imalat sektörünün çok ciddi problemleri var. Mali politikalar bazen sanayicinin belini büküyor. Hükümetin bu konudaki iyileştirme politikalarını bir an önce hayata geçirmesini bekliyoruz" dedi. Başkanların konuşmasının ardından MAİB Ekonomi Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel tarafından "Dünya Ekonomisi, Türkiye Ekonomisi ve Makine Sektöründe Mevcut Beklentiler" konuları ile Eximbank faaliyetleri hakkında çeşitli sunumlar gerçekleştirildi.

MTG, TÜRKİYE-DÜNYA TİCARET KÖPRÜSÜ'NDE YERİNİ ALDI

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) tarafından 19'uncusu düzenlenen Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü etkinliğine katıldı.

Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü 2013 etkinliğinde stant açan MTG, yerli ve yabancı ziyaretçileri Türk makine sektörüne yönelik faaliyetleri konusunda bilgilendirdi. 140 ülkeden bine yakın davetliyi buluşturan organizasyon, İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Etkinliğin açılışını yapan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi ve TUSKON Başkanı Rızanur Meral tarafından da ziyaret edilen MTG standı etkinlik süresince yabancı ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

"DÜNYA İLE KAYNAŞIYORUZ"

Organizasyonun açılış kurdelesini kesen ve stantları ziyaret eden Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, firma sahiplerine başarı dileklerinde bulundu. Ticaret Köprüsü etkinliğiyle dünyaya çok önemli mesajlar verdiklerini belirten Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye olarak her toplantıda dünyayla biraz daha kaynaştıklarını söyledi. Anadolu'da ihracat yapmayan il kalmadığını ve ihracatın İstanbul'dan Anadolu'ya kaydığını belirten Zafer Çağlyan, geçen yıl Türkiye'nin ihracatın katkısıyla yüzde 2,2'lik bir büyüme elde ettiğini kaydetti. Zafer Çağlayan, etkinlik kapsamında dünyanın dört bir yanından gelen girişimcilerin Türkiye'den muhatapları ile görüşeceğini, sonrasında Anadolu'ya yayılacağını dile getirdi. Türkiye'nin 2023 için 2 trilyon dolarlık milli gelir, 500 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunduğundan söz eden Zafer Çağlayan, bu rakamların yakalamak adına gerekenlerin yapılacağını belirtti. Dünya Ticaret Köprüsü organizasyonu hakkında değerlendirmede bulunan TUSKON Yönetim Kurulu Başkanı Rızanur Meral, "Gıda, inşaat ve tekstil başta olmak üzere farklı sektörlere odaklı düzenlenen dünya köprülerinin 19'uncusu için birlikteyiz. Ana temasını gıda, hızlı tüketim mamulleri, tarım ve ilgili makineler olarak belirlediğimiz bu yılki ticaret köprüsü toplam 3 bin uluslararası ve yerel firmayı buluşturuyor. Program sonunda 25 bin iş görüşmesinin yapılmasını bekliyoruz" dedi.

"EN BÜYÜK SORUN ENERJİ VE GİRDİ MALİYETLERİ"

Etkinliği ihracat adına olumlu bulan TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi ise şunları söyledi: "Her zaman rekabet edeceğimiz kuru savunduk. Kolaycılığına kaçmadık. Kur belli seviyeye geldiğinde bile yeterli olduğunu beyan ettik. İhracat Eğilim Anketi'ne katılan firmaların ideal kur görüşü dolarda 1,95, Euro'da 2,50. Yani kurun geldiği yer beklentileri karşılıyor. Hedefimiz aşırı kurun enflasyona neden olmamasıdır. Şu aşamada ihracatçının en önemli sorunu enerji ve girdi maliyetleridir. Bu durum, rekabeti olumsuz etkiliyor. Enflasyon da buna eklenirse aleyhimize olur."

HİDROMEK MITSUBISHI'NİN MOTOR GREYDER İŞ KOLUNU SATIN ALDI

Türk İş Makineleri sektöründe faaliyet gösteren HİDROMEK, Mıtsubıshı'nin motor greyder iş kolunu satın aldı. Anlaşma kapsamında Mıtsubıshı greyder'in Tayland'daki yerleşik üretim tesisi tasarım, üretim, know-how ve satış sonrası hizmetleriyle HİDROMEK firmasına geçecek.

HİDROMEK'in, Mitsubishi Heavy Industries'in motor greyder iş kolunu satın almasına yönelik Sincan 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde imza töreni düzenlendi. Törende konuşan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, yapılan anlaşma ile HİDROMEK'in makas değişikliğine gittiğini söyledi. Çağlayan 2023 hedefleri içinde makine sanayisinin 100 milyar dolar ihracat yapmasının öngörüldüğünü belirterek, makine ihracatçılarına çok önemli görevler düştüğünü vurguladı. Çağlayan, sözlerini şöyle sürdürdü; " Dünya ekonomisinden makine sektörünün aldığı pay 748 milyar dolar. Türkiye'nin 500 milyarlık ihracat hedefinin yüzde 20'sini makine sektörünün karşılamasını bekliyoruz. 100 milyar dolarlık pastanın, 14-15 milyar doları iş makineleri sektörüne düşüyor. Gerçekleştirilen yatırımla HİDROMEK bunun yüzde 10'unu tek başına üstlenecek".

"DÜNYA DEVİNİ ÜLKEMİZE KAZANDIRDIK"

ASO Başkanı Nurettin Özdebir de HİDROMEK'in 35 yıl önce Siteler'de başlayan serüvenine bugün Türkiye'nin 123'üncü büyük firması olarak devam etmesinin gurur verici olduğunu söyledi. Firmanın Ar-Ge, inovasyon ve yenilikçiliğe verdiği önemle dünya markası olduğunu vurgulayan Özdebir, "HİDROMEK, Ankara'dan çıkan bir firma olarak dünya devi Mitsubishi'nin bir bölümünü teknolojisiyle, dağıtım haklarıyla, binasıyla, müşteri zinciriyle ülkemize kazandırdı. Bu çok önemli bir gelişme" değerlendirmesinde bulundu. HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Basri Bozkurt, anlaşma kapsamında Mitsubishi'nin Tayland'da yerleşik greyder üretim tesisini de tüm tasarım, üretim, know-how ve satış sonrası hizmetleriyle birlikte satın aldıklarını belirtti. Bozkurt, Tayland'daki yerleşik üretim tesisinin İspanya ve Rusya'dan sonra yurt dışındaki üçüncü yatırımları olacağını kaydederek, söz konusu yatırım ile firmanın Asya ülkelerinde daha etkin hale geleceğini sözlerine ekledi. Bozkurt, "2023'te ihracatımızı 1,10 milyar dolara, ciromuzu da 2,10 milyar dolara çıkarmayı amaçlıyoruz. İş makineleri sektörünün yüzde 14'lük hedefi yakalamasını istiyoruz. Bu nedenle yeni üretim tesisleri için yatırımlar yapıyoruz" şeklinde konuştu. Konuşmaların ardından HİDROMEK ile Mitsubishi Heavy Industries firmaları arasında motor greyder iş kolunun devralınmasına ilişkin anlaşma imzalandı. İmza töreni sırasında Bakan Çağlayan, "Kızımız Mitsubishi'yi oğlumuz HİDROMEK'e aldık" şeklinde espri yaptı.

MTG'NİN KATILIMIYLA "AKILLI TEKNİK SİSTEMLER" İHTİSAS FORUMU DÜZENLENDİ

OstWestfalenLippe Teknoloji Ağı (It's OWL), Dünya Ekonomi Gazetesi ve MTG işbirliğinde "Akıllı Teknik Sistemler" ihtisas forumu 3 Aralık'ta İstanbul'da düzenlendi.

Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Yatırım Destek ve Tanıtım Bürosu'nun (NRW.INVEST) Türkiye Temsilciliği organizasyonu ile "Akıllı Makineler - Mekatronikten Akıllı Teknik Sistemlere; Kuzey Ren-Vestfalya'daki Akıllı Teknik Sistemler" adıyla düzenlenen ihtisas forumuna; Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz ve Ferdi Murat Gül katıldı. Forum çerçevesinde Sevda Kayhan Yılmaz ve OWL Yönetim Kurulu Başkanı Hans Dieter Tenhaef, Türkiye ve Almanya işbirliği çalışmaları ile ilgili bir söyleşi gerçekleştirdi. Akıllı teknik sistemler alanında ortaya çıkan son gelişmeler hakkında bilgi paylaşımında bulunulan forum kapsamında makine, otomasyon ve bilişim sektörlerinin aktörleri bir araya geldi. Ürün ve üretim sistemlerine işlevsellik kazandırıp kullanıcıların yükünü hafifleten akıllı

teknik sistemlerle; geliştirme, kurulum, bakım ve yaşam döngüsü yönetimi iyileştirilirken söz konusu sistemlerle makinelerin güvenilirliği, emniyeti ve kapasitesi de artıyor. Enerji ve malzeme gibi kaynaklar daha verimli bir şekilde kullanan akıllı teknik sistemler, bireyselleştirilmiş ve değiştirilebilir üretim süreçlerini mümkün kılıyor.

"OWL ENDÜSTRİ LİDERLERİNİ BİRARAYA GETİRİYOR"

"Akıllı Teknik Sistemler OstWestfalen-Lippe Teknoloji Ağı" (it's OWL); yarının pazarları için yenilikçi ürünler ve hizmetler geliştiren ve Almanya'nın güçlü makine üretim merkezlerinden biri olan Kuzey Ren-Vestfalya eyaletinin önemli networklarından biri konumundadır. Bu teknoloji ağı, en üst seviyede araştırma yapan kurumlarla yakın işbirliği içinde olan makine, elektrik-elektronik ve otomotiv yan sanayi endüstrilerinin dünya çapındaki liderleri ile gizli şampiyonlarını bir araya getiriyor. Türkiye de bu verili durum çerçevesinde, Avrupa Birliği'ne üyelik görüşmelerini sürdüren, büyüyen sanayisiyle Arap ve Orta Asya ekonomik bölgeleriyle iyi ilişkilere ve güçlü bağlantılara sahip bir ülke olarak öne çıkıyor. Bu sebeple Türkiye, OstWestfalenLippe Bölgesi açısından makine imalatı ve akıllı teknik sistemler konularında önemli bir stratejik ortak olarak görülüyor. OstWestfalenLippe Bölgesi ile Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti, Türk makine sektörünün gelişimi ve özellikle ihracatını arttırması bakımından yeni işbirlikleri kurmayı düşünen Türk firmalarını ticarete ve yatırıma çağırıyor. Söz konusu bölge Avrupa'da Ar-Ge, üretim ve satış için ideal bir lokasyona sahip. 3 Aralık tarihinde gerçekleştirilen forumun açılış konuşmasını NRW.INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Adem Akkaya yaptı. NRW.INVEST'in kuruluşu ve çalışmalarıyla ilgili bilgi veren Adem Akkaya'dan sonra söz alan NRW.INVEST Kıdemli Danışmanı Klaus-Peter Dietzel "Kuzey Ren-Vestfalya-Araştırma ve Geliştirme için Avrupa'nın Merkezindeki Lokasyonunuz" başlıklı sunumunu gerçekleştirdi. Forum kapsamında; Miele & Cie. KG Genel Müdürü Dr. Eduard Sailer, Weidmüller Akademisi Müdürü Dr. Eberhard Niggemann, Witte Ostwestfalen-Lippe Yüksekokulu Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Müh. Stefan Witte, it's OWL Clustermanagement GmbH Yetkilisi Dr. Roman Dumitrescu da birer sunum yaparak, davetlilerin sorularını yanıtladı.

"ALMANYA'DA İLK ZİYARET ETTİĞİMİZ KURUM OWL"

Toplantının son bölümünde "OWL Maschinenbau ile Makine Tanıtım Grubu Arasındaki İşbirliği" başlığı altında düzenlenen söyleşide söz alan MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, şunları şöyledi; "Makine ihracatında hedef ülke olarak belirlediğimiz Almanya'da ziyaret ettiğimiz ilk kurum OWL olmuştu. OWL ile başlattığımız işbirliği çalışmaları bizim açımızdan ufuk açıcı bir nitelik taşıyor. Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernekler, OWL'yi ve OWL üyesi dernekleri inceleyip neler yapılabileceği noktasında bize fikirlerini iletebilir. NRW.INVEST bünyesinde çok sayıda Türk şirket çalışmalarını sürdürüyor. Bu yüzden NRW. INVEST Türk makine sektörü açısından son derece önemlidir."

"IT'S OWL" HAKKINDA

Kuzey Ren-Vestfalya'nın kuzeydoğusunda yer alan Ostwestfalen-Lippe (OWL) Bölgesi Almanya'nın en güçlü ekonomi merkezlerinden biridir. Özellikle orta ölçekli aile şirketleri ekonominin belkemiğini oluşturuyor. Ticari şirketler ve araştırma kurumları "it's OWL - Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe" markası altında mekatronikten doğal zekaya doğru geçişin hızlı ve etkili bir şekilde gerçekleşmesi için çalışıyor. "it's OWL" Ocak 2012'den bu yana federal hükümetin ileri teknoloji stratejisinde "Öncü Sanayi Kümelenmesi (Spitzencluster)" olarak sınıflandırılıyor. Bölgede Bielefeld ve Paderborn üniversiteleri ile sekiz yüksekokul eğitim alanında faaliyetlerini sürdürüyor. Bölgedeki eğitim kurumları da özel olanaklara sahip. Benteler, Bertelsmann, Claas, Dr. Oetker, Gerry Weber, Gildemeister, Melitta, Miele, Schüco ve Wincor Nixdorf gibi uluslararası nitelik taşıyan şirketler Ostwestfalen-Lippe Bölgesindeki yüksek potansiyelin kanıtıdır.

MTG, MACHINE TOOL INDONESIA FUARINDAYDI

Makine Tanıtım Grubu (MTG), 4-7 Aralık tarihleri arasında Endonezya'da 27. si düzenlenen Machinetool Indonesıa Fuarında Türk makine üreticilerinin yanında yerini aldı.

Makine Tanıtım Grubu, 4-7 Aralık tarihleri arasında Endonezya'nın Cakarta şehrinde düzenlenen Machine Tools Indonesia Fuarına katıldı. Fuar organizasyonunda MTG'yi Makine İhracatçıları Birliği ve MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Makine Şube Müdürü Mehtap Önal ve Makine Şube Şefi Erinç Tarhan temsil etti.

MTG, ENDONEZYALI YETKİLİLERLE BİRARAYA GELDİ

MTG'nin 45 metrekarelik info standında fuar ziyaretçilerine üye veri tabanını içeren katalog, CD, USB dağıtıldı.

Tanıtım çalışmaları kapsamında fuarın giriş kartlarına sponsor olan MTG, fuar alanındaki billboardlarda da Türk makine sektörünün gücünü ön plana çıkaran reklamlar yayınladı. 12 Türk firmasının katıldığı fuar süresince çalışmalarını aralıksız sürdüren MTG heyeti, Cakarta Ticaret Müşaviri Okan Öztürk'ün de katılımıyla Endonezya Endüstri Bakanlığı ve Endonezya Ticaret ve Sanayi Odasını ziyaret etti. Ziyaretler kapsamında iki ülke arasında ticareti artırabilmek için atılacak adımlar görüşülerek karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.

2. KATILIM

"MTG, TÜRK MAKİNESİNİ DÜNYAYA TANITIYOR"

CİHAN USTA HİDROLİKSAN SATIŞ MÜDÜRÜ

"Machine Tool Indonesia Fuarında yer almamızın en önemli nedeni, Endonezya'daki firma bilinirliğimizi artırmak. Satış açısından beklentilerimizi tam olarak karşılamasa da genel itibariyle iyi bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Standımızı ziyaret eden müşterileriler ürünlerimizle yakından ilgilendi. Fakat ülkedeki döviz kurunun ve 2014 yılında gerçekleştirilecek seçimlerin etkisiyle müşteriler temkinli hareket etmeyi seçiyor."

"Türk makine sektörünün markalaşması gerektiğini düşünüyorum. MTG de bu bilinçle hareket ederek sektör adına çok değerli projelere imza atıyor. MTG'nin tüm sektörel fuarlara katılmasını arzu ediyorum çünkü bireysel olarak firmalarımız her fuara katılamıyor. MTG ise hepimiz adına Türk makine sektörünü dünyada tanıtıyor."

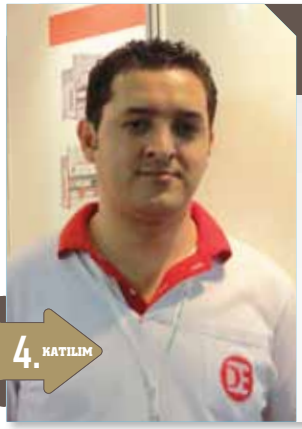
10. KATILIM

"UZAKDOĞU PAZARINI ÖNEMSEMELİYİZ"

HAKAN ÇEKİ ERMAKSAN ULUSLARARASI SATIŞ YETKİLİSİ

"Fuara 10 yıldır düzenli olarak katılıyor ve ürünlerimizin tanıtımını en iyi şekilde yaparak, pazardaki satış ile servis ağımızı genişletmek istiyoruz. Organizasyon her zaman olduğu gibi yeni müşterilerle tanışmamıza vesile oldu. Fakat geçen yıllar ile karşılaştırdığımızda çok daha sakin geçtiğini söyleyebilirim."

"MTG bu yıl ilk defa Endonezya'ya geldi ve gayet başarılı tanıtım çalışmalarına imza attı. Türk ürünlerinin Uzakdoğu pazarında bilinilirliğini artıracak her türlü faaliyetin ülke ekonomisine doğrudan etki edeceğini düşünüyorum. Fakat maalesef hem üreticiler, hem de bağlı olduğumuz kurumlar satış ve pazarlama politikalarını genellikle Avrupa ve ABD pazarına endeksli belirledikleri için Türk makineleri Uzakdoğu pazarında hakkettiği konuma henüz ulaşamadı."



4. KATILIM

"MTG'NİN REKLAM ÇALIŞMALARINDAN ETKİLENDİK"

BAHADIR ÖZMERDİVENLİ DENER MAKİNE SATIŞ SORUMLUSU

"Endonezya pazarında imajımızı güçlendirmek ve bayi ağımızı genişletmek için fuara katıldık. Özellikle son kullanıcılar ile makine ithal eden tüm firmaları tanımayı amaçlıyoruz. Bu yıl düzenlenen fuar geçen seneye nazaran daha durgun geçti. Yine de markamızın, fuar ziyaretçilerinin hafızasında yer etmesi bile son derece önemli. Fuarları geleceğe dönük yatırımlar olarak gördüğümüz için firmamız adına başarılı bir organizasyon geçirdiğimizi düşünüyorum."

"MTG'nin reklam çalışmalarından etkilendiğimizi söyleyebilirm. Fuara katılan üreticilerle yakından ilgilenen MTG yetkilileri, Türk makinecilerinin yanında olduklarını gösterdi. MTG'nin Türk makine sektörünün tanıtımına önemli katkılar sağladığını düşünüyorum. Küçük-büyük ayrımı yapmaksızın tüm fuarlarda aynı çalışmaları sürdürmenin, Türk makine sektörünü daha da ileriye taşıyacağına inanıyorum."

2. KATILIM

"ÜRETİCİLER MTG ÇATISI ALTINDA BİRLEŞMELİ"

ENGİN ÇETİNER BEKA-MAK MAKİNA FİRMA ORTAĞI

"Geçen yıl info stand ile katıldığımız Machine Tool Indonesia Fuarı'nda pazarın büyüklüğünü gördükten sonra, bu yıl makinelerimizi sergilemeye karar verdik. Firmamızın tanıtımı açısından fuarı çok önemsiyoruz. Genel olarak Endonezya pazarında Çinli ve Tayvanlı makine üreticileri hakim. Fakat bu tip etkinliklerle Türk makine üreticilerinin de ne kadar güçlü olduğunu, kalite ve fiyat avantajlarıyla gösterme şansı buluyoruz."

"Üretici firmaların her pazara ulaşması imkansız. Ama MTG aracılığıyla sektörümüzün dünyadaki imajını daha da güçlendirebiliriz. Firmalara bireysel olarak fuarlara katılmak yerine, MTG çatısı altında makinelerini sergileme fırsatı verilmeli. MTG'nin önemli fuarlarda belirleyeceği bir alanda, üreticilerin makinelerini sergilemesinin yararlı olacağı kanısındayım."

"MTG, HER FUARDA TÜRK MAKİNECİSİNİN YANINDA"

1. KATILIM

AHMET İNAN
ŞAHİNLER METAL MAKİNE SATIŞ SORUMLUSU

"Machine Tool Indonesia Fuarına ilk kez katıldık. Ziyaretçi olarak takip etme fırsatı bulduğumuz geçen yılki organizasyonda önemli iş bağlantıları kurabileceğimiz izlenimi edinmiştik. Mevcut pazarın yapısı da fuara katılmaya teşvik etti. Fuara dünyanın çeşitli bölgelerinden birçok yabancı firma katılıyor. Özellikle Singapur, Malezya ve çevre ülkelerdeki bayilerimizle fikir alışverişinde bulunduk ve müşterilerimizden yeni siparişler aldık. Döviz kurundaki değişimler ve seçim arifesinde olunması, etkinliğin beklentilerimizin altında geçmesine neden olsa da Asya pazarından umutluyuz."

"Makine Tanıtım Grubunun fuardaki reklam çalışmaları gayet başarılıydı. Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik her türlü çabanın desteklenmesi gerektiğine inanıyoruz. Katıldığımız fuarlarda MTG, Türk makinecisinin yanında olduğunu hissettiriyor. Özellikle bu fuarda MTG standının Türk firmalarına daha yakın olmasının yararlı olduğunu düşünüyoruz."

"MTG İŞİMİZİ KOLAYLAŞTIRIYOR"

7. KATILIM

SERDAR YAZGAN
AKYAPAK MAKİNA SATIŞ-PAZARLAMA SORUMLUSU

"Fuara Endonezya pazarındaki payımızı artırmak ve yeni ürünlerimizi müşterilerimize direkt olarak tanıtmak amacıyla katıldık. Bunun yanında, halihazırda müşterilerimiz olan firmalarla da yeni yatırım planları üzerine görüşme fırsatı bulduk. Machine Tool Indonesia Fuarı, pazarda varlığımızı hissettirme ve firmamızı yeni müşterilere tanıtma açısından başarılı geçti. Firmamıza yeni ihracat pazarı oluşturma anlamında, katkı sağlayan bir fuar oldu. Bu yıl Endonezya'da döviz kurlarının yerel para birimi karşısında değerlenmesi, pazardaki satışları olumsuz etkilese de, fuara düzenli katılmanın pazar payımızı korumada yardımcı olacağını düşünüyoruz."

"MTG'nin fuardaki reklam çalışmaları gayet başarılıydı. MTG'nin yaptığı çalışmaları, yerli makine üreticilerinin hitap ettiği pazarlarda, Türk makinelerinin kalite standardı algısını oluşturabildiği için destekliyoruz. Almanya'nın endüstriyel ürünlerde başardığı, yüksek kaliteyi Alman ürünü üst kimliğinde buluşturan olumlu düşünceyi aynı şekilde ülke olarak markalaşarak ve kalitemizi belli standartlara oturtarak bizler de başarabilirsek tüm dünyanın Türk makinelerini tercih etmesini sağlayabiliriz. Türk firmaları yeni pazarlara bireysel olarak açılmadan önce Türk ürününe karşı olumlu algı yaratılabilirse, pazara yönelik psikolojik zemin hazırlanmış ve işimiz de kolaylaşmış olur. MTG'nin, Türk firmaların pozitif yönlerini öne çıkararak gerçekleştirdiği reklam çalışmalarının artarak devam etmesini diliyoruz."

"MTG'NİN ÇALIŞMALARIYLA GURUR DUYUYORUZ"

4. KATILIM

MURAT BAYAZIT
BAYKAL MAKİNE MARKA YÖNETMENİ

"Firmamız Asya Kıtası'nda güçlü bir pazar payına sahip. Fuarda pazara yönelik yeni ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk. Endonezya'daki gücümüzü her yıl daha da artırmak istiyoruz. Machine Tool, bu yıl Endonezya'da katıldığımız ikinci fuardı. Endonezya gelişmekte olan bir ülke ve pazarın talepleri özellikle sac işleme makinelerinde yoğunlaşıyor. Bu talepleri en doğru şekilde karşılamak için firma olarak çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Yeni müşterilerle tanışma açısından çok önemli bir fuar olduğunu düşünüyorum. Fuar öncesi bağlantıda olduğumuz birçok müşteri ile görüşme fırsatı yakaladık. Indonesia Machine Tool Fuarının firmamız açısından oldukça kazançlı geçtiğini söyleyebilirim."

"Yurt içinde ve yurt dışında Türk makine sanayisinin tanıtılması ve marka imajımızın artırılması adına, MTG'nin yanımızda olmasından gurur duyuyorum. Bu tarz tanıtım çalışmalarının sektörümüze ışık tuttuğunu düşünüyorum."

moment EXPO

2013

OAİB
moment EXPO
Ocak 2013 Sayı: 56
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
MAKİNE İHRACATI 13 MİLYAR DOLARI AŞTI
MODERN YAŞAMIN KALBİ: POMPALAR
MAKFED'İN KURULUŞ ÇALIŞMALARINDA SONA GELİNDİ

SEKTÖRDEN DURA MAKİNA & KAPLANLAR SOĞUTMA

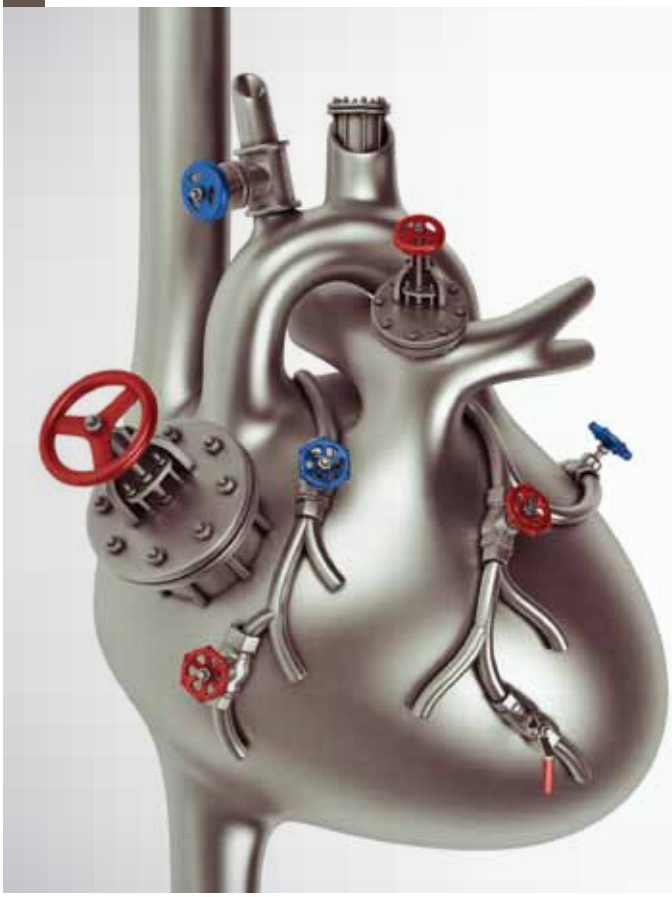
"2013 YILINDAN UMUTLUYUZ"

Pnömatik taşıma alanında 1996 yılından bu yana üretim yapan Dura Makina; paketleme kantarları ve elektronik paçal makinelerinde seri üretime başladı. Türk makine sektörünün önünün açık olduğunu vurgulayan firma ortağı Macit Çubuk, 2013 yılında da çalışmalarına hız kesmeden devam edeceklerini söyledi.

"İNGİLTERE PAZARINDA LİDERİZ"

Soğutma sektöründe bir ilke imza attıklarını belirten Kaplanlar Soğutma Genel Müdürü Duygu Kaplan; sıfır salınımla çalışan soğutma sistemi ürettiklerini söyledi. Firmalara yüzde 40'a kadar enerji tasarrufu sağlayan yeni ürünleriyle devrim niteliğinde bir başarı yakaladıklarını ifade eden Kaplan; dünya perakende sektörüne yön veren İngiltere pazarında lider konumda olduklarını belirtti.

KAPAK POMPA SEKTÖRÜ



MODERN YAŞAMIN KALBİ: POMPALAR

Günlük yaşamın akışı içerisinde çok da fark etmediğimiz pompalar, aslında hayatımızın normal seyrinde gitmesine katkı sunan en önemli makineler. Tarlalarımızdan enerji santrallerimize, evlerimizden endüstrimize kadar geniş bir yelpazede, akışkanları basınçlandırarak iletilmelerini sağlayan pompalar; musluğumuzdan akan suyu, aracımıza dolan benzini bizlere gönderen gizli kahramanlar gibi.

MSSP FOCUS ANASDER

ANASDER: "ANADOLU'DA ASANSÖR ÜRETİCİLERİ GÜÇLENDİ"

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve sektörel kurumları tanıtarak yönetim kurulu başkanlarının ağzından; yaptıkları faaliyetleri dinlemeye devam ediyoruz. Bu sayımızda ise sayfalarımıza Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Başkaraağaç'ı konuk ettik.

POZİTİF SERAP DEMİRER

"AKLIMLA YÖNETİP, YÜREĞİMLE LİDERLİK YAPIYORUM"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'den 2009 yılında "Yılın Girişimci İş Kadını Ödülü"nü alan Emektar Makina Genel Müdürü Serap Demirer; kadınların daima kendilerini geliştirerek, sektördekilerden hep bir adım önde olmaları gerektiğini ifade etti.

ÜLKELERDEN HOLLANDA

DÜNYAYA AÇILAN KAPI: HOLLANDA

Yüzyıllardır süregelen ticaret geleneği ile her türlü ürünü dünyanın her yerine pazarlayabilen Hollandalılar, re-export ticarette günümüzün uzmanlarıdır. Dünyanın en önemli re-export ülkesi olan Hollanda'nın ihracatı içinde re-export payı yüzde 40 civarındadır. Bu durumda Hollanda'nın küçük olan iç pazarından çok Batı Avrupa ve dünyanın diğer bölgelerindeki pazarlar için giriş kapısı niteliğinde olduğunun bir göstergesidir.

ARAŞTIRMA

MAKİNE SANAYİSİ KÜMELENİYOR MU?

Türkiye'de 2000'li yıllarda yaygınlaşan kümelenme çalışmaları, son yıllarda önem kazandı. Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı'nın Strateji ve Eylem Planı kapsamında kümelenmeye yönelik yaptığı açıklamalar makine sanayisini de yakından ilgilendiriyor.

AKADEMİK

"TÜRKİYE'NİN İLK OTOMOTİV MÜHENDİSLERİ HACETTEPE'Lİ"

Hacettepe Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Bora Yıldırım, Hacettepe'de Türkiye'nin ilk otomotiv mühendislerini yetiştirdiklerini söyledi. Bölüm içerisinde kurulan Teknoloji Transfer Merkezi sayesinde sanayiyle ne kadar iç içe çalıştıklarına değindi.

DUAYEN ALİ ŞÜKRÜ KOÇAN

İLKLERİ ÜRETEN BİR MESLEK BÜYÜĞÜ: ALİ ŞÜKRÜ KOÇAN

Almanya'da sanayinin çeşitli bölümlerinde çalıştıktan sonra İstanbul'da kendi firmasını kuran Özkoç Makine'nin sahibi Ali Şükrü Koçan ile tarihin tozlu yapraklarında gezintiye çıktık. 1964 yılında girişimci özelliği ile hidrolik pres üreterek yola çıkan Koçan, zaman içerisinde sektör adına pek çok ilke imza attı. Koçan ile 50 yıllık deneyimi üzerine sohbet ettik.

MAKİNE TARİHİ

DİKİŞ MAKİNELERİ NASIL GELİŞTİRİLDİ?

Sanayi Devrimi döneminde, pek çok alanda el emeğinin yerini makineler alırken, dikiş dikme konusunda da insanlar yalnız bırakılamazdı. Alınan ilk patentte ortada sadece iğne vardı; ancak elbette gerisi de gelecekti...

MAIB
moment
EXPO
ŞUBAT 2013 SAYI: 57
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
KAUÇUK
VE
PLASTİĞE
CAN VEREN
MAKİNELER
HER İŞTE
BİR
OTOMASYON
VAR
YÖNETİMİN ZİRVESİNDE
KADINLAR
YER ALMALI

SEKTÖRDEN GENÇ DEĞİRMEN MAKİNALARI & HAMAK MAKİNA

"TURQUM MARKASI ÇEHREMİZİ DEĞİŞTİRDİ"

Değirmen makineleri sektöründe 23 yıldır faaliyet gösteren Genç Değirmen Makinaları; 2011 yılından bu yana Turqum markası ile üretim yapıyor. Firmanın Genel Müdürü Kerim Selek; Turqum markası sayesinde ürettikleri makine ve ekipmanların çalışma sistemini tekrar gözden geçirdiklerini vurgulayarak; "Daha az maliyetle daha kaliteli malzeme kullanarak, en son teknolojiye göre üretim yapmaya başladık" dedi.

"İTHALATA 'DUR' DİYECEĞİZ"

Vortex Kompresör markasıyla üretim yapan Ankara Hamak Makina; Ar-Ge ekibinin çalışmalarıyla hazırladıkları ürünlerini 2012 yılı içerisinde müşterilerinin beğenisine sundu. Türkiye'nin ilk su enjeksiyonlu yağsız vidalı hava kompresörünü ürettiklerini söyleyen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Rıfat Ökçün; geliştirdikleri ürünlerle sektörde ithalatın önüne geçmeyi amaçlarını söyledi.

KAPAK KAUÇUK VE PLASTİK MAKİNELERİ SEKTÖRÜ

KAUÇUK VE PLASTİĞE CAN VEREN MAKİNELER

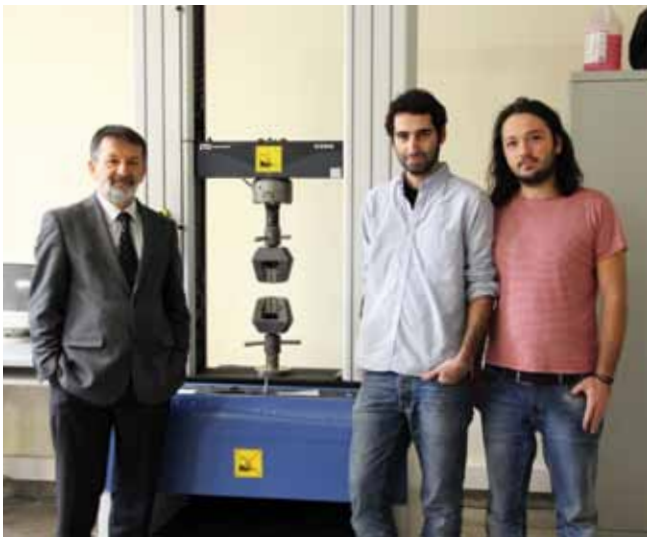
Mutfak malzemelerinden araba lastiğine kadar çok sayıda ürünün imalatında kullanılan kauçuk ve plastik makineleri sektör ihracatımız 2012 yılında yüzde 19,6 artarak 123 milyon dolara ulaştı. İthalatımız ise yüzde 14 oranında azaldı.

POZİTİF SENEM YENERER

"YÖNETİMİN ZİRVESİNDE KADINLAR YER ALMALI"

Yönetim hiyerarşisinin zirvesinde az sayıda kadın yöneticinin bulunduğuna dikkat çeken Maktel Makina İthalat-İhracat ve Satınalma Yöneticisi Senem Yenerer; Türkiye'de kadınların yer edinme süreçlerinin henüz tamamlanmadığı belirtti. Yenerer; bu durumun kadınların lehine değişmesi gerektiğini vurguladı.

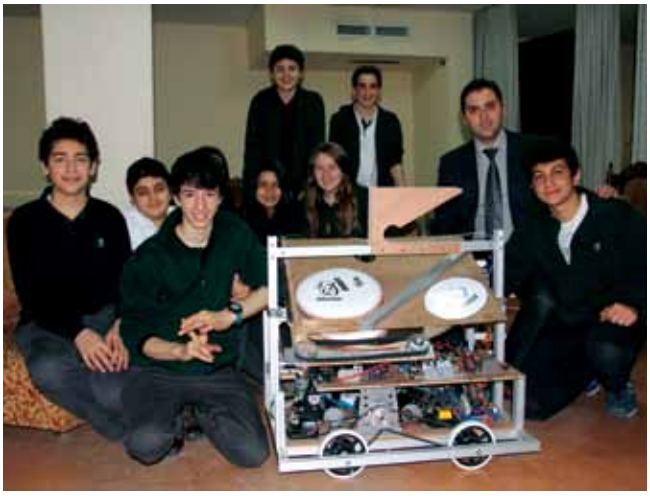
AKADEMİK



"KLASİK ANLAYIŞIN DIŞINDAYIZ"

Sanayi üniversite işbirliği kapsamında TÜBİTAK 2241 programı için proje üreteceği firmalar arayan Yeditepe Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mehmet Akgün teoride olduğu kadar pratikte de kuvvetli olduklarının altını çizerken klasik anlayıştan farklı öğrenci yetiştirdiklerini söyledi.

JUNIOR



DARÜŞŞAFAKA ROBOT KULÜBÜ YARIŞA HAZIR

Darüşşafaka Robot Kulübü, 4-6 Nisan 2013 tarihleri arasında ABD'nin Chicago eyaletindeki Illinois Üniversitesi'nde düzenlenecek olan FIRST (Foundation For Inspiration and Recognition of Science and Technology) Robot Yarışması için son hazırlıklarını tamamladı. Yarışmada, Türkiye'yi toplam dört takım temsil edecek.

MAKİNE TARİHİ

YAKIT PİLLERİ NASIL GELİŞTİRİLDİ?

Petrolden sonra onun yerine geçecek en önemli altertaniflerin arasında gösterilen yakıt pillerinin geçmişi aslında çok ötelere gidiyor...

ÜLKELERDEN HOLLANDA

ALMANYA ALMANYA'DAN İBARET DEĞİLDİR

Makine ihracatımızın en fazla olduğu ülke Almanya'ya Makine Tanıtım Grubu (MTG) ayrı bir önem veriyor. Ancak bunun tek sebebi en iyi müşterimiz olmaları değil. Asıl mesele Almanya'nın sadece Almanya'dan ibaret olmaması. Dünyaya açılan bir kapı olan Almanya ile Türk makinecilerinin güçlü taraflarını bir araya getirmek isteyen MTG, Almanya ile birlikte tüm dünyaya makine satmanın yollarını arıyor. MTG'nin amacı, 2023 yılında Türkiye'nin Almanya makine ithalatındaki payını yüzde 5'e çıkarmak.

MSSP FOCUS ENOSAD

"HER İŞTE BİR OTOMASYON VAR"

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve odaları tanıtarak yönetim kurulu başkanlarının ağzından; yaptıkları faaliyetleri dinliyoruz. Bu sayımızda ise Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu ile görüştük.

RÖPORTAJ HASAN BÜYÜKDEDE

"EN BÜYÜK GÜÇ, MÜHENDİSLİK BİRİKİMİDİR"

HİDROMODE firmasının kurucusu olmasının yanı sıra Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve çok sayıda sektörel kuruluşun yönetim kademesinde yer alan Hasan Büyükdede ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

MAİB
moment
EXPO
MART 2013 SAYI: 58
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticaret Dergisi
"TARMAKBİR SEKTÖRÜN PAYDAŞLARINI BİRLEŞTİRİYOR"
TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜ AVRUPA'NIN 4. BÜYÜĞÜ
MTG WIN FUARI'NDA YERİNİ ALDI

SEKTÖRDEN ÖZBEKOĞLU & BAŞARANELLER MAKİNA

"YENİ ÜRÜNLERİMİZ 2013 YILI SONUNDA HAZIR"

Katı akışkanları işleme, karıştırma ve nakil ekipmanları ile filtrasyon makineleri üreten Özbekoğlu, ürünlerini 2010 yılından itibaren dış pazarlardaki müşterilerinin de beğenisine sunmaya başladı. İhracatın firmaları için "olmazsa olmaz" bir değer taşıdığını belirten Özbekoğlu Genel Müdürü Mustafa Şen; 2013 yılı sonunda yeni geliştirdikleri iki ürünü de piyasaya çıkaracaklarının altını çizdi.

"DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ İÇİN PROJE BAZLI ÜRETİM YAPIYORUZ"

İzmit'te 1991 yılında demir-çelik sektörüne makine ve yedek parça imalatı yaparak faaliyete başlayan Başaraneller Makina; bugün itibarıyla demir-çelik sektörünün yanı sıra madencilik, çimento ve kağıt sektöründe kullanılan makineleri ve iş makinelerinin muhtelif yedek parçalarının imalatını gerçekleştirerek, sektördeki çalışmalarına devam ediyor.

KAPAK DÖKÜM SEKTÖRÜ

TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜ AVRUPA'NIN 4. BÜYÜĞÜ

Türk döküm sektörü 2011 yılı üretim rakamlarına göre, Almanya, Fransa ve İtalya'nın ardından Avrupa'da dördüncü sıraya yükseldi. Dünya genelinde ise 13'üncü sırada kendine yer bulan Türk döküm sanayisi gelişimini sürdürüyor.

MSSP FOCUS TARMAKBİR

"TARMAKBİR SEKTÖRÜN PAYDAŞLARINI BİRLEŞTİRİYOR"

Türk tarım makineleri sektöründe bin 58 imalatçı firmanın faaliyet gösterdiğini söyleyen TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Tekbaş, birliğin üyeler arası koordinasyonu sağlamanın yanında, sanayici-kamu ilişkisini sıcak tuttuğunu belirtti.

AKADEMİ

"BİLİMİ SANAYİDEN AYRI DÜŞÜNEMEYİZ"

Hedeflerini; mühendislikte yenilikçi kavramlar oluşturmak, bu kavramlarla girişimciliği ortaya çıkarmak, kuracakları küçük şirketlerle büyük sanayi kuruluşlarına destek olmak şeklinde özetleyen Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü Kurucu Üyesi Prof. Dr. Mustafa Pınar Mengüç, bilimi sanayiye uygulayarak Türkiye'de bazı olguların değişmesine öncülük edeceklerini belirtiyor.

ÜLKELERDEN YENİ ZELANDA

PASİFİK OKYANUSUNDAN DÜNYAYA UZANAN KÖPRÜ: YENİ ZELANDA

Çanakkale Cephesi'nde Osmanlı İmparatorluğu'na karşı savaşan Anzaklar'ın ülkesi olarak zihnimizde beliren küçük ada devleti Yeni Zelanda ile Türkiye arasındaki ticari ilişkiler, her geçen yıl artarak gelişiyor.

JUNIOR

YERKÖY LİSESİ'NDEN ULUSLARARASI BAŞARI

Yozgat Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi öğrencileri, "10'uncu Uluslararası ODTÜ Robot Günleri" kapsamında düzenlenen yarışmada, çizgi izleyen robot kategorisinde 197 çalışma arasında ilk 4 sırada yer aldı.

POZİTİF PELİN ÇORUK

"ÖNCELİKLE SEKTÖRÜ SEVMEK GEREKİR"

Makine sektöründe daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için öncelikle kadınların bu sektörde çalışmayı sevmesi ve tercih etmesi gerektiğinin altını çizen Sumak Pompa Dış Ticaret Müdürü Pelin Çoruk; kendisinin imalatla iç içe olmaktan mutluluk duyduğu için makine sektöründe çalışmayı seçtiğini ifade etti.

MAKİNE TARİHİ

AUGUSTA ADA KING

Augusta Ada King, kısa yaşamına, kendisini bilgisayar ve matematik tarihine yazdıracak başarılar sığdırmıştı.

NOSTALJİ

TÜRKİYE'NİN 55 YILLIK PANCAR MOTOR SERÜVENİ

Gümüş Motor 1956 yılında yeni mezun bir mühendis olan Necmettin Erbakan'ın genel müdürlüğünde, devlet desteğiyle ilk yerli motorun üretilmesi amaçlanarak kuruldu. Yarım asır boyunca tarım ve denizcilik sektörlerine yönelik mamuller üreten Pancar Motor, 21'inci yüzyılın yüksek rekabet şartlarına dayanamayarak kapısına kilit vurdu.

MAIB
moment EXPO
NİSAN 2013 SAYI: 59
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
8.000 TÜRK MAKİNECİSİ HANNOVER MESSE'DEYDİ
MAKİNELERE SON DOKUNUŞ: ENDÜSTRİYEL BOYAMA
MTG İKİNCİ KEZ DÜNYA SAHNESİNDE

SEKTÖRDEN ESMAŞ MAKİNA

"AZ MALİYETLE SERİ ÇALIŞABİLEN MAKİNELER ÜRETİYORUZ"

Esmaş Makina, geliştirdiği çok testereli kesme makinesini 2012 yılında piyasaya sundu. Yeni ürünlerinin az maliyetle oldukça seri biçimde çalışabilen, otomasyon sistemine sahip bir üretim hattı olduğunun altını çizen Esmaş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Malik Demirci; makinelerinin teknolojisi ve çalışma sistemiyle üst seviyede bir ürün olduğunu söyledi.

KAPAK ENDÜSTRİYEL BOYAMA SEKTÖRÜ

MAKİNELERE SON DOKUNUŞ: ENDÜSTRİYEL BOYAMA

Makine ve aksamlarından otomotiv parçalarına, petrol ve gaz borularından, beyaz eşyalara kadar tüm üretim alanlarında boyama teknolojilerinden faydalanılıyor. Boyama tesislerinin çağdaş teknolojiyle yapılandırılması zaman, işgücü ve enerji kaybını engellediği gibi başta üretici firmalar olmak üzere ülke ekonomisine ve yatırımcıya önemli kazançlar sağlıyor.

MSSP FOCUS PAGDER

PLASTİK SEKTÖRÜ 44 YILDIR PAGDER ŞEMSİYESİ ALTINDA

Türk plastik sektörünü bir bütün olarak geliştirerek, Türkiye'yi dünya plastik pazarının önde gelen üretim ve tedarik merkezi yapmayı amaçladıklarını belirten PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Semerci, ancak plastik işleme makineleri sektörünün gelişimiyle bu hedefe ulaşabileceklerini söyledi.

ÜLKELERDEN TAYVAN

MAKİNE İHRACATINDA ÖRNEK ALINACAK ÜLKE TAYVAN

1949 yılından bu yana Çin'den bağımsız bir ülke olarak varlığını sürdüren Tayvan, uygulanan ekonomik programlar sayesinde mucizevi olarak nitelendirilen bir gelişme gösterdi. Bugün, hizmet sektörünün ülke ekonomisi içindeki artan önemi açısından gelişmiş bir ülke olarak değerlendirilen Tayvan, ekonomik büyüme hızı açısından da gelişmekte olan ülkeler içinde yer alıyor.

AKADEMİK

"SANAYİ BÖLGELERİNE YAKINLIĞIMIZ EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ"

Endüstriyel kuruluşların ihtiyaçlarına cevap verecek yeterlilikte mühendisler yetiştirmenin öncelikli hedefleri arasında yer aldığını ifade eden Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman, makine sanayisinin teknolojik gelişiminde üniversitelere önemli görevler düştüğünü söyledi."

POZİTİF BETÜL YILMAZ

"KADINLAR İŞ TAKİBİNDE DAHA BAŞARILI"

TASİAD Yönetim Kurulu Üyeliği'ne 2013 yılında seçilen CERSAN Asansör Genel Müdürü Betül Yılmaz; kadınların içgüdüsel bağlılıklarının ve detaylara olan ilgisinin daha fazla olduğunu belirterek, bu sayede iş takiplerini daha sorunsuz ve hiçbir şeyi atlamadan sürdürebildiklerini vurguladı.

MAİB
moment
EXPO
MAYIS 2013 SAYI: 60
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
ALMANAK 2013
ALMAN BASINI TÜRK MUCİZESİNİ SAYFALARINA TAŞIDI
İHRACATIN SICAK YÜZÜ: KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR
MAİB GENEL KURULU YAPILDI

SEKTÖRDEN HÜRMAK MAKİNA & HİDROMAS

"ALANIMIZDA DÜNYA BEŞİNCİSİYİZ"

Plastik enjeksiyon makineleri üreten Hürmak Makina; yeni ürününü 2012 yılında müşterilerinin beğenisine sundu. Alçak basınçlı enjeksiyon makinesi imalatında dünya beşincisi, Türkiye'de ise ilk firma olduklarını vurgulayan Hürmak Makina Yönetim Kurulu Üyesi Burç Angan; yurt dışından gelen talepten memnun olduklarını söyledi.

"İHRACATTA SINIRLARI ZORLUYORUZ"

Üstyapı sektörüne hidrolik parça ve ekipman üreten Hidromas; talebin yoğun olduğu pazarlarda, yerinde üretim çalışmaları kapsamında ilk fabrikasını Hindistan'da açtı. İhracatta sınırları zorladıklarını ifade eden Hidromas Pazarlama Müdürü Mustafa Özkavak; Hindistan'da gösterecekleri performansın, Güney Amerika, Çin ve Rusya pazarlarına girmek için kendilerine yol göstereceğinin altını çizdi.

KAPAK KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR SEKTÖRÜ

İHRACATIN SICAK YÜZÜ: KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR

Tasarım içeriği ve üretim teknolojisi açısından nitelikli emek yoğun üretim özellikleri ile yerli katma değeri en yüksek sanayi dallarından biri olan kazan ve basınçlı kaplar sektörünün ihracatı 482 milyon dolara ulaştı.

MSSP FOCUS İSKİD

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İSKİD İLE BÜYÜYOR

İklimlendirme sektörü 2023 yılında 25 milyar dolar ihracat yapmayı hedefliyor diyen İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Naci Şahin, hedefler doğrultusunda başta MTG olmak üzere ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla ortak çalışmaların sürdüğünü söyledi.

ARAŞTIRMA

TÜRKİYE'DE SEKTÖREL FUARCILIĞIN ARTILARI VE EKSİLERİ

Günümüzde fuarcılık alanıyla ilgili pek çok çalışma yürütülüyor ve düzenlenen organizasyonlar ihtisas fuarları niteliği kazanıyor. Doğrudan sektörle ilgili alıcı ve satıcıları bir araya getirdiği için dünya genelinde ihtisas fuarlarına ciddi bir yönelme olduğu gözleniyor.

RÖPORTAJ PROF. DR. HAMİT SERBEST

"TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSLERİ ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ SAĞLAYAN ARAYÜZDÜR"

Prof. Dr. Hamit Serbest: "Teknoloji ve teknolojinin temelini oluşturan bilgi zaman içinde en değerli varlık haline geldi. Mevcut yapı içinde ekonomik üstünlük ise ancak teknolojiyi üreten ve ona gerçekten sahip olan ulusların olacaktır."

DUAYEN YÜCEL GÜNAL

TERZİ İŞİ POMPA ÜRETİMİ YAPAN İSİM: YÜCEL GÜNAL

Yüksek lisans eğitimini Almanya'da tamamladıktan sonra Türkiye'ye dönen Yücel Günal'ın kurduğu, Genel Makina Sanayi; 1967 yılında talebe özel pompa üretmeye başladı. Ürettikleri pompaların 46 yıldır "tıkır tıkır" çalıştığını ifade eden Yücel Günal, firmanın yarım asırlık üretim serüvenini anlatarak Türk pompa sektörüyle ilgili düşüncelerini paylaştı.

ÜLKELERDEN FAS

AVRUPA İLE AFRİKA ARASINDAKİ TİCARET KAPISI: FAS

Türkiye'nin, Afrika'nın beşinci büyük ekonomisi olan Fas'a makine ve aksamları ihracatı yüzde 28 artarak 117 milyon dolara yükseldi. Sanayileşmeye önem veren Fas'ın başlıca ithalat kalemleri arasında makine ve aksamları yer alıyor.

AKADEMİK

"MEKATRONİK MÜHENDİSLİĞİ ROBOT TEKNOLOJİLERİ GELİŞTİRİYOR"

Atılım Üniversitesi laboratuvarlarında Türk sanayisi için robot teknolojileri geliştirdiklerini belirten Mekatronik Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Abdülkadir Erden, sanayi kuruluşlarından gelecek işbirliği önerilerine açık olduklarını söyledi.

JUNIOR

ŞİŞLİ TERAKKİ FEN LİSESİ ÖĞRENCİLERİNDEN HASSAS ÖLÇÜM PROJESİ

TÜBİTAK'ın düzenlediği 44'üncü Orta Öğretim Öğrencileri Araştırma Projeleri Yatışması'na katılan İstanbul Özel Şişli Terakki Fen Lisesi, küçük nesnelerin hacminin hassasiyetle ölçümü konusunda önemli bir çalışmaya imza attı.

moment
HAZİRAN 2013 SAYI: 61
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makina İhracatı ve Ticareti Dergisi
MTG FEIMAFE FUARI'NA KATILDI
KALIBINA SIĞMAYAN SEKTÖR
1 İHTİSAS FUARI
1 BİLİMSEL KONGRE
2'Si 1 ARADA

SEKTÖRDEN BİRİM MAKİNA & ERIEL GROUP

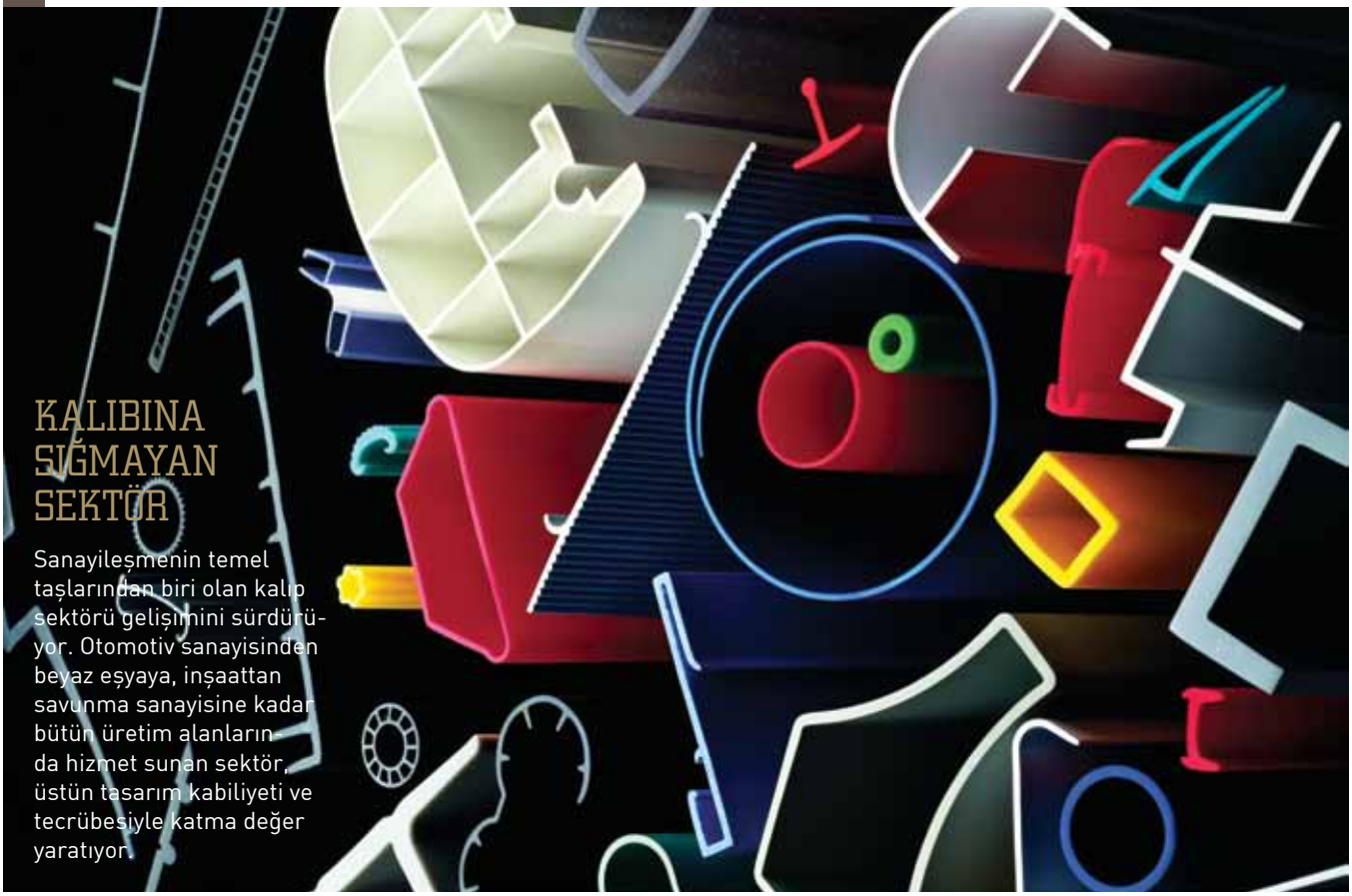
"GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLERLE İTHALATIN ÖNÜNE GEÇTİK"

Metal geri dönüşümünde kullanılan pres, makas, kırıcı ve talaş işleme makineleri üreten Birim Makina, toplam imalatının yüzde 70'ini ihraç ediyor. Ar-Ge çalışmalarının TÜBİTAK ve TTGV tarafından desteklendiğini belirten Birim Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Aykut Karahan; geliştirdikleri ürünlerle ithalatın önüne geçtiklerini söyledi.

"ÜRETİM ALANIMIZDA DÜNYA MARKASIYIZ"

Yüksek metrajlı petrol kuleleri ve sondaj makineleri üreten ve üretiminin tamamını ihraç eden Eriell Group, 2007 yılından bu yana sektörde faaliyet gösteriyor. Alanında dünyanın sayılı firmalarından biri olduklarının altını çizen Eriell Group Yönetim Kurulu Başkanı Harun Aydın; katma değeri yüksek yeni ürün projeleriyle çalışmalarına devam edeceklerini söyledi.

KAPAK KALIP SEKTÖRÜ



KALIBINA SIĞMAYAN SEKTÖR

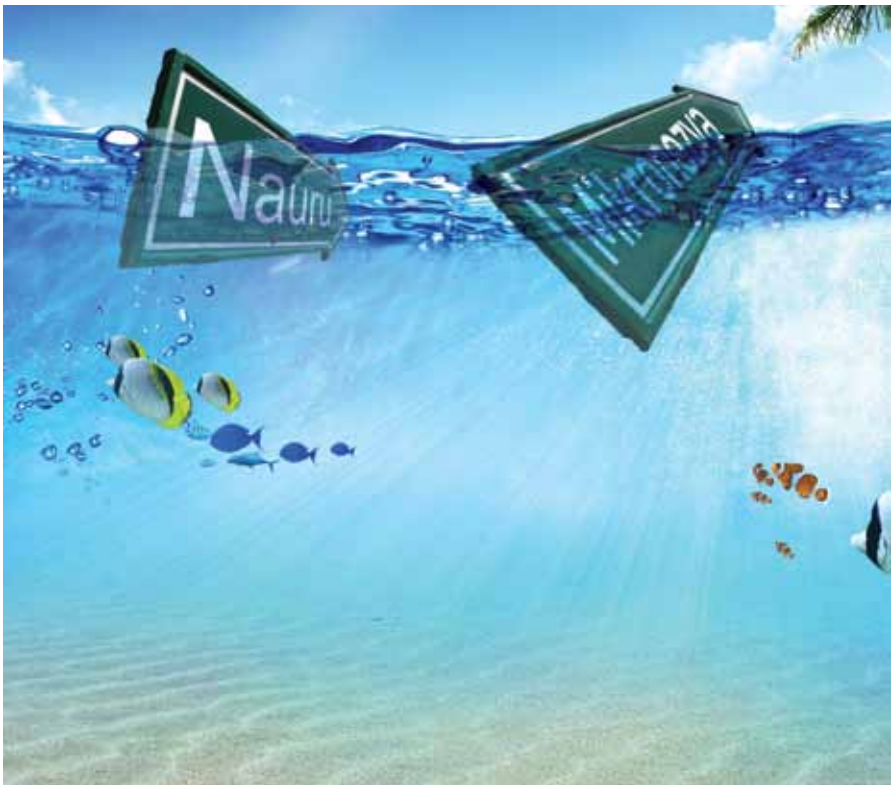
Sanayileşmenin temel taşlarından biri olan kalıp sektörü gelişimini sürdürüyor. Otomotiv sanayisinden beyaz eşyaya, inşaattan savunma sanayisine kadar bütün üretim alanlarında hizmet sunan sektör, üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübesiyle katma değer yaratıyor.

MSSP FOCUS İMDER

FARKLILIKLARIYLA YAŞAYAN DERNEK: İMDER

Türkiye ekonomisinin yüzde 1,2'lik kısmını iş makineleri ve inşaat ekipmanları sektörünün oluşturduğunu belirten İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, sektörün gelişmesi için devlet kurumları ve sivil toplum örgütleriyle ortak çalışmalar yaptıklarını söyledi.

ÜLKELERDEN NAURU & MİKRONEZYA



TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA SON İKİ EKSİK: MİKRONEZYA VE NAURU

Pasifik Okyanusu'nda yer alan Mikronezya ve Nauru Federal Devletleri dünya üzerinde Türk ürünlerinin girmediği son iki pazar olarak öne çıkıyor. Oldukça küçük nüfusa ve yüzölçümüne sahip bu iki ayrı ada ülkesine de ihracat gerçekleştirilmesi için çalışmalara başlandı.

NOSTALJİ

TÜRK UÇAĞI İHRAÇ EDEN İLK TESİS: ETİMESGUT UÇAK FABRİKASI

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşunun ardından havacılık alanında kayda değer çalışmalar yaptı. İlk uçaklar üretildi ve bazı ülkelere ihraç edildi. Atatürk'ün 'istikbal göklerdedir' sözünden hareket eden ilk kuşaklar, okyanusu dahi geçtiler.

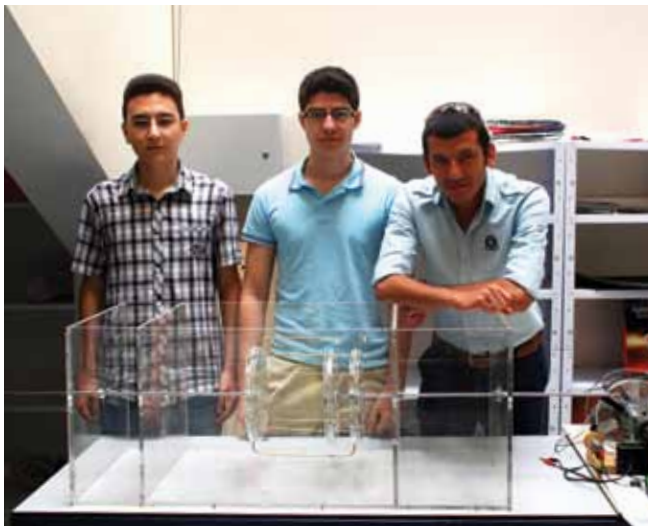
MAKALE

TÜRKİYE'DE KAYNAK MAKİNELERİ VE OTOMASYON

"Kaynak tüketim malzemeleri bakımından çok güçlü bir ülkeyiz. Bu alanda her şey uluslararası kalitede ve en ekonomik şekilde üretiliyor. Fakat kaynak makineleri ve otomasyon sistemleri açısından Türkiye pazarının yüzde 70'i ithal ürünlerin hakimiyetindedir."

JUNIOR

BAHÇEŞEHİR LİSESİ ÖĞRENCİLERİ HAREKET AKTARIM SİSTEMİ TASARLADI



TÜBİTAK'ın düzenlediği proje yarışmasına katılan İstanbul Bahçeşehir Fen ve Teknoloji Lisesi öğrencileri, rüzgar türbinleri için hareket aktarım sistemi geliştirdi.

moment EXPO
TEMMUZ 2013 SAYI: 62
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
MTG HOLLANDA ATAĞINA KALKTI
TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ SAĞLIKLI BÜYÜYOR
EMO 2013 HAZIRLIKLARI TAMAM

SEKTÖRDEN ANSAN HİDROLİK & HÜRSAN PRES

"YENİ YATIRIMLARIMIZ KOMŞU ÜLKELERLE TİCARETİMİZİ ARTIRACAK"

Araç üstü ekipman sektöründe üretim yapan Ansan Hidrolik, yeni tesisini Van'da açmayı planlıyor. Ansan Hidrolik Genel Müdürü Ali Canayakın; inşaatına bu yıl başlanan yeni tesisin komşu ülkelerle ticaretlerini artıracağını söyledi.

"30 TONDAN 3 BİN TONA KADAR PRES ÜRETİYORUZ"

Hidrolik pres imalatı alanında 37 yıldır faaliyet gösteren Hürsan Pres; standart ürünlerinin yanında, müşterilerinin özel ihtiyaçlarına cevap veriyor. Bu yıl Ar-Ge'ye ayırdıkları payı artırarak makine parkını geliştirdiklerini vurgulayan Hürsan Pazarlama Müdürü Ali Bağcı; "Markamızın nesiller boyu devam etmesi için gerekli tüm çabayı göstereceğiz" dedi.

KAPAK TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ

TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ SAĞLIKLI BÜYÜYOR

Türk tıbbi cihazlar sektörü çok genç bir endüstri kolu olmasına rağmen dünyadaki yapıya paralel olarak sağlıklı gelişimini sürdürüyor. Tıbbi cihazlar ihracatı 2012 yılında yüzde 37,5 artan Türkiye, Avrupa'da 18'inci dünyada ise 38'inci sırada yer alıyor.

MSSP FOCUS MİB

MAKİNE İMALATÇILARININ 23 YILLIK BİRLİĞİ: MİB

Türkiye'de makine imalatının gelişmesine katkıda bulunarak, üreticileri daha ileri seviyelere taşımayı hedefliyoruz diyen MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, makine imalat sektörünün, gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında karşılaştığı sorunlara çözüm aradıklarını söyledi.

AKADEMİK

"TÜRKİYE'DE ALMAN METODOLOJİSİ İLE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ VERECEĞİZ"

Türk ve Alman akademisyenlerin ortak çalışmasıyla eğitim konularını belirlediklerini aktaran Türk-Alman Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Oğuzhan Çiçekoğlu, Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü'ne 2013-2014 öğretim yılında lisans düzeyinde öğrenci kabul edeceklerini söyledi.

ÜLKELERDEN BREZİLYA

DÜNYA EKONOMİSİNE YÖN VEREN OYUNCU: BREZİLYA

Güney Amerika'nın en büyük ekonomisi olan Brezilya, IMF'nin 2011 yılı GSYİH değeriyle dünya ülkeleri listesinde altıncı sırada yer alıyor. 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda, özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlarla hızla gelişen Brezilya'ya yönelik Türkiye'nin makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 21,1 arttı.

MAKALE

DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDE ANA SENARYO "YAVAŞ BÜYÜME"

Özel sektör yatırımlarında devam eden küçülme, makine üreticilerini olumsuz etkiliyor. Makine ve ekipman yatırımlarındaki küçülme, sektörün iç piyasadaki satışlarının azalmasına, buna bağlı olarak da üretim ölçeğinin düşmesine neden oluyor. Bu eğilim ihracat içinde ölçek maliyetlerinin artması anlamına geliyor.

JUNIOR

HAREKET KOPYALAYAN ROBOT EL ÜRETTİLER

Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek Lisesi öğrencileri, insan elinin yaptığı hareketleri kopyalayan robot el sistemi geliştirdi.

POZİTİF ZEYNEP EKİZ

"KADINLAR FİRMALARIN BEL KEMİĞİNİ OLUŞTURUYOR"

Makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların idari yapılarının bel kemiğini genelde kadınların oluşturduğunu ifade eden Ekizoğlu Makina Satış ve Pazarlama Yöneticisi Zeynep Ekiz; çalışma şartları uygun şekilde düzenlendiği takdirde, sektördeki kadın çalışan sayısının artacağını söyledi.

İZ BIRAKANLAR PROF. DR. YAMAN YENER

TÜRK AKADEMİSYENLERİN "AMERİKA'DAKİ BABASI"

Türk öğrenci ve akademisyenlerin "Amerika'daki babası" olarak anılan Prof. Dr. Yaman Yener, başta Northeastern Üniversitesi olmak üzere Boston'daki akademik kuruluşların Türkiye'deki üniversitelerle işbirliği olanaklarının geliştirilmesinde öncü rol oynadı.

moment EXPO
AĞUSTOS 2013 SAYI: 63
Makine İhracatcıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
FİKİRLERİNİZİ KENDİNİZE SAKLAMAYIN, DEĞER VERENLERLE PAYLAŞIN
TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN GÜCÜ: TARIM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ
MAİB YÖNETİM KURULU EKONOMİ YAZARLARIYLA BULUŞTU

SEKTÖRDEN ERHAS DIŞ TİCARET & ISISAN

"TEMEL HEDEFİMİZ, İHRACAT PAZARLARIMIZI ARTIRMAK"

Plastik işleme makineleri üreten Erhas Dış Ticaret, 2011 yılında Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri İhracat Başarı Ödülü'ne layık görüldü. Firmanın en temel hedefi makine ihraç ettiği ülke sayısını daha da artırmak.

"ÜRETİM STANDARTLARININ BELİRLENMESİNDE GÖREV ALIYORUZ"

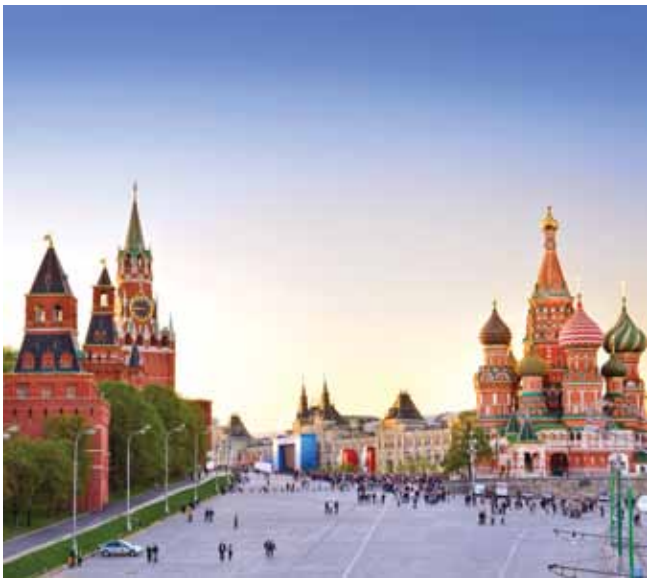
Standardizasyon çalışmalarına katkı sağlamayı kurumsal bir sorumluluk olarak benimsediklerini, üretim standartlarının hazırlanması ve revize edilmesi gibi konularda gönüllü olarak görev aldıklarını ifade eden ISISAN'ın İdari ve Mali İşler Müdürü Murat Arslan; Avrupa merkezli önemli firmaların onaylı tedarikçisi olduklarını belirtti.

KAPAK TARIM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ

TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN GÜCÜ: TARIM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ

Türkiye'nin, tarım makineleri ihracatı 2012 yılında yüzde 32,6 artış göstererek 558 milyon dolara yükseldi. Yaklaşık 20 bin kişiye istihdam sağlayan tarım makineleri sektörü Türkiye'nin makine ihracatında 22 alt makine ürün grubu arasında en fazla ihracat yapan altıncı sektör konumunda.

ÜLKELERDEN RUSYA



İHRACATIMIZIN VAZGEÇİLMEZ PAZARI: RUSYA

Rusya Federasyonu'na 563 milyon dolar makine ihraç eden Türkiye söz konusu ülkeden sadece 16 milyon dolar makine ithal ediyor.

POZİTİF

"İŞ'TE TİTİZLİK"

Duran Makina, karton ambalaj katlama ve yapıştırma makineleri üretiminde 23 yılı geride bırakarak bugüne kadar 500'e yakın makineyi dünyanın 54 ülkesine ihraç etti. Firmanın yönetim kademelerinde görev alan üç kadın yöneticiyle gerçekleştirdiğimiz röportajda, her birinin özellikle üzerinde durduğu nokta, işi yönetme sürecinde gösterilen titizlik oldu.

RÖPORTAJ PROF. DR. SADIK KAKAÇ

ISI TRANSFERİNDE DÜNYANIN İZLEDİĞİ TÜRK MÜHENDİS

Prof. Dr. Sadık Kakaç, ısı transferi alanındaki bilimsel çalışmaları ve mühendisliğe yapmış olduğu sürekli katkılarından dolayı oybirliğiyle Amerikan Makine Mühendisleri Birliği (ASME) Şeref Üyeliği'ne seçildi.

RÖPORTAJ BAYRAM KÖMÜRCÜ

"YOL HARİTAMIZ HAZIR"

İTO Makine ve Ekipmanları Komitesi Başkanı Bayram Kömürcü: "Yeni dönemde çalışmalarımızı bir plan dahilinde sürdüreceğiz. Yol haritamızı hazırladık. Sektörümüzün gelişimini sağlayacak kalıcı çözümlere ulaşmayı hedefliyoruz."

MSSP FOCUS SADER

TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ HEDEFLERİNE SADER İLE YÜRÜYOR

Türk tıbbi cihazlar sektöründe faaliyet gösteren farklı alanlarda uzmanlaşmış firmaları SADER bünyesinde buluşturduklarını ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Engin Arel; yerli üretimi geliştirmek ve sektörü hedeflerine ulaştırmak için çalışmalarının sürdüğünü söyledi.

RÖPORTAJ BANU ONARAL

DEDESİNİN YOLUNDA BİR MÜHENDİS VE AKADEMİSYEN

"Mustafa Kemal Atatürk'ün ifadesiyle bir "sanayi neferi" olan Nuri Demirağ'ın torunu, Cumhuriyet tarihimizin yetiştirdiği önemli makine ve uçak mühendisleri arasında sayılan pilot Mehmet Kum'un kızı olarak makinelerle çocukluğumda tanıştım. Biyomedikal alanda uzmanlaşsam da makineler hala işimin bir parçası olmayı sürdürüyor."

JUNIOR

PARMAK İZİYLE GELEN BAŞARI

MEV Koleji Özel Ankara Okulları, TÜBİTAK tarafından her yıl ortaöğretim öğrencilerine yönelik düzenlenen Orta Öğretim Öğrencileri Araştırma Projeleri Yarışması'nda fizik dalında Türkiye ikincisi oldu.

moment EXPO
EYLÜL 2013 SAYI: 64
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
TÜRK MAKİNESİ
EMO'DA
EMİN ELLERDEYDİ
DÜNYANIN
YÜKÜNÜ
KALDIRAN
SEKTÖR
SİNEMA
PERDESİNDEKİ
MAKİNELER

SEKTÖRDEN KUATRO MAKİNA

"FİRMAMIZ KÜRESEL MARKA OLMA YOLUNDA"

Plastik boru sektörünün ihtiyaçlarına yönelik makine ve ekipman üreten Kuatro Makina, ürünlerinin yüzde 40'ını ihraç ediyor. Bölgesel acentelikler ile satış ağlarını genişleterek ihracat pazarlarının sayısını artırmak istediklerini ifade eden Kuatro Makina Pazarlama Müdürü Mustafa Orduluoğlu, firmalarını küresel marka haline getirmeyi amaçladıklarını söyledi.

AKADEMİ

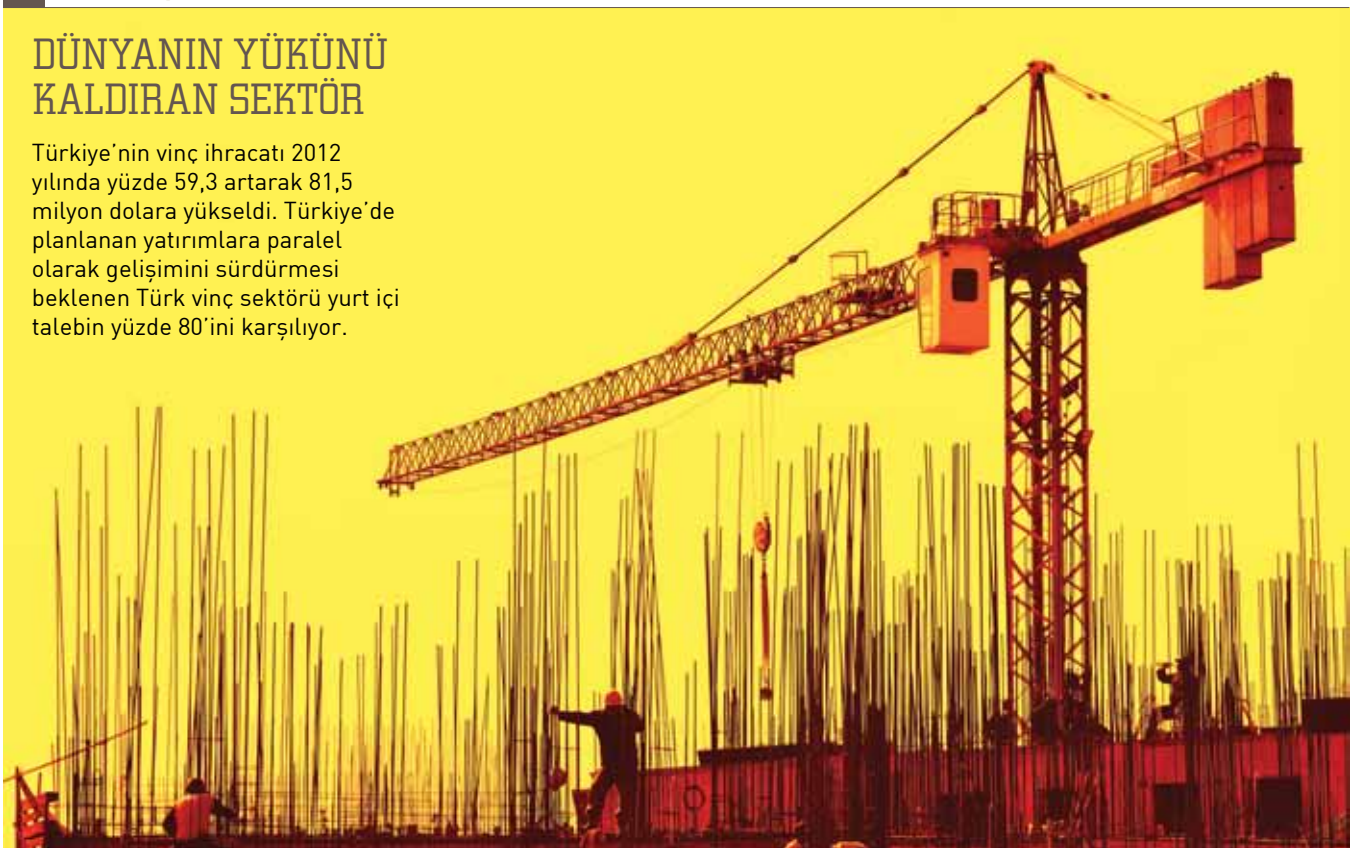
"İLK MEZUNLARIMIZI VERMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ"

İlk mezunlarını 2012-2013 bahar döneminde verdiklerini aktaran Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Adnan Akay, rekabetçi koşullara uyum sağlayan, özgür ve gelişime açık bireyler yetiştirdiklerini söyledi.

KAPAK VİNÇ SEKTÖRÜ

DÜNYANIN YÜKÜNÜ KALDIRAN SEKTÖR

Türkiye'nin vinç ihracatı 2012 yılında yüzde 59,3 artarak 81,5 milyon dolara yükseldi. Türkiye'de planlanan yatırımlara paralel olarak gelişimini sürdürmesi beklenen Türk vinç sektörü yurt içi talebin yüzde 80'ini karşılıyor.



MSSP FOCUS TEMSAD

TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN ETKİN GÜCÜ: TEMSAD

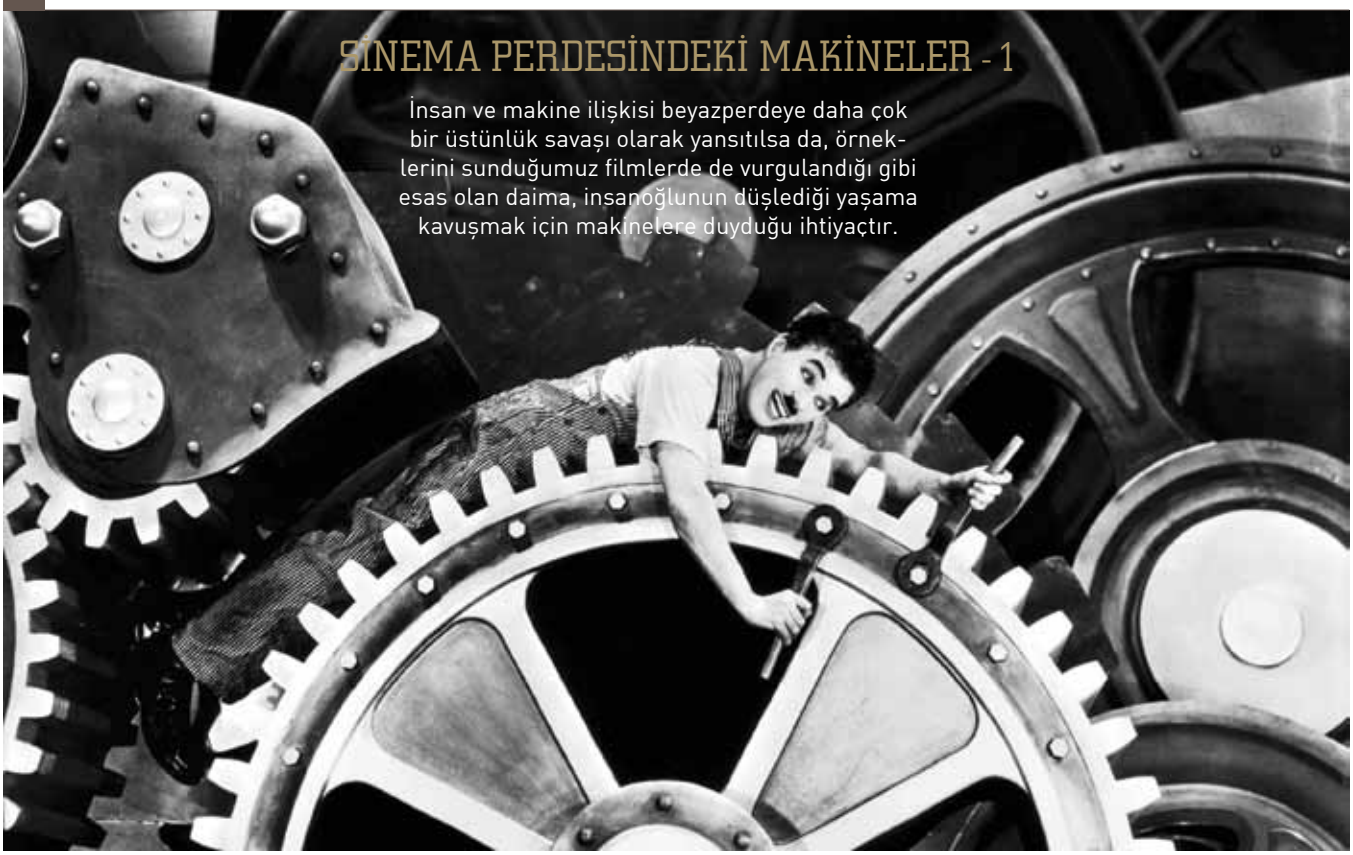
Tekstil makineleri üretiminde alınacak kararların, uygulanacak sektörel stratejilerin belirlenmesinde kamu kurumları ve çeşitli sivil toplum örgütleriyle ortak çalışmalar yürüttüklerini belirten TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, "2023 hedeflerine ulaşabilmek için tekstil makineleri sektörünü geliştirmek zorundayız" dedi.

ÜLKELERDEN ABD

MAKİNECİLERİN YENİ HEDEF PAZARI: ABD

Dünyanın en büyük ithalatçı ülkesi olan ABD, Türkiye dahil birçok ülkeyle kurduğu ikili ilişkiler ve yatırımı teşvik etmek amacıyla imzaladığı anlaşmalarla ticarete yön veriyor. 2012 yılında bir önceki yıla oranla makine ihracatını yüzde 31 artıran Türkiye, hedef pazar olarak belirlediği ABD ile çeşitli sektörlerdeki ticaretini geliştiriyor.

SİNEMA



SİNEMA PERDESİNDEKİ MAKİNELER - 1

İnsan ve makine ilişkisi beyazperdeye daha çok bir üstünlük savaşı olarak yansıtılsa da, örneklerini sunduğumuz filmlerde de vurgulandığı gibi esas olan daima, insanoğlunun düşlediği yaşama kavuşmak için makinelere duyduğu ihtiyaçtır.

RÖPORTAJ AHMET SERDAROĞLU

AVRUPA HİDROLİK VE PNÖMATİK SEKTÖRÜ TÜRK YÖNETİCİYE EMANET

Makine sektörüne yönelik uluslararası meslek örgütlerinin karar mekanizmalarında etkin roller üstlenmeye başlayan Türk yöneticiler, bağlı bulundukları sektörleri başarıyla temsil etmenin yanında uluslararası arenada ülke çıkarlarının korunmasına da destek oluyor. Bu isimlerden biri de Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi (CETOP) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Serdaroğlu.

RÖPORTAJ AHMET İLHAN

"TÜRK MARKALARINA GÜVENMELİYİZ"

KBSB'nin yeni Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet İlhan: "Karar vericilerin yabancı markalara yönelik algılarını gözden geçirmeleri, yerli ürüne daha fazla inanmaları gerekiyor. İç piyasadaki gücümüz uluslararası alandaki rekabete de doğrudan yansıyor" dedi.

moment EXPO
EKİM 2013 SAYI: 65
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi
MTG
MSV FUARI'NA
KATILDI
İŞ MAKİNELERİ
SEKTÖRÜ
AVRUPA'DA
ZİRVEYİ HEDEFLİYOR
MAİB
KOCAELİ'DE MAKİNE
ÜRETİCİLERİYLE
BULUŞTU

SEKTÖRDEN ECOSTAR & REMAS

"GENÇ KUŞAKLARI ARAMIZA KATMAK İSTİYORUZ"

Yakma sistemleri ve brülör üretiminde 54 yılı geride bırakan Ecostar, ürünlerini dünyanın 80 ülkesine ihraç ediyor. Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi ile imzaladıkları anlaşmayla üniversite-sanayi işbirliği kapsamında önemli bir adım attıklarını belirten Ecostar Genel Müdürü Cem Özyıldırım, "Köklü ve yüzü ileriye dönük bir firma olarak genç kuşakları aramıza katmak istiyoruz" dedi.

"TÜBİTAK İLE YENİ NESİL REDÜKTÖRLER GELİŞTİRİYORUZ"

Redüktör imalatı alanında 47 yıldır faaliyet gösteren Remas, 2003 yılından bu yana; çimento, şeker, enerji ve petrokimya sektörlerinin ihtiyacı olan ağır tip ekipmanları üretiyor. Türkiye'nin en önemli makine parklarından birine sahip olduklarını ifade eden Remas Pazarlama Müdürü Aydın Tuncel, blok gövdeli yeni tip redüktörlerin üretimi konusunda TÜBİTAK ile ortak çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

KAPAK İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ

İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ AVRUPA'DA ZİRVEYİ HEDEFLİYOR

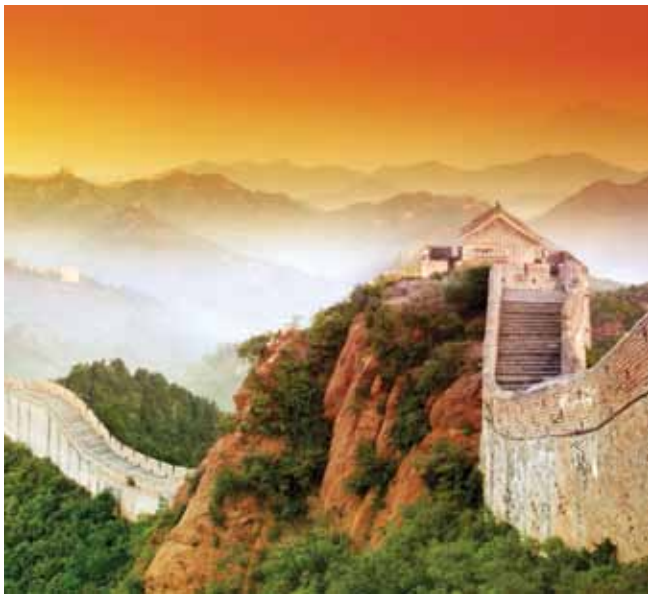
Türkiye'nin iş makineleri ihracatı 2012 yılında yüzde 5,5 artarak 1,3 milyar dolara yükseldi. 2023 hedefleri doğrultusunda 10 yıl içinde ihracatını 10 milyar dolara, ticaret hacmini ise 30 milyar dolara çıkarmak isteyen iş makineleri sektörü; dünyanın beşinci, Avrupa'nın ise en büyük pazarı olmayı hedefliyor.

MSSP FOCUS AYSAD

"TÜRK ASANSÖR SANAYİSİNDE STANDARTLARI AYSAD BELİRLİYOR"

Türk asansör ve yürüyen merdiven sektörünün nitelik açısından gelişmesi ve son yıllarda artan talebin yurt içi üretimle karşılanması için çalıştıklarını aktaran AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sefa Targıt, 1972 yılında kurulan AYSAD'ın aynı yıl asgari teknik şartlar nizamnamesini hazırlayarak asansörlerin yapım ve bakım standartlarını belirlediğini söyledi.

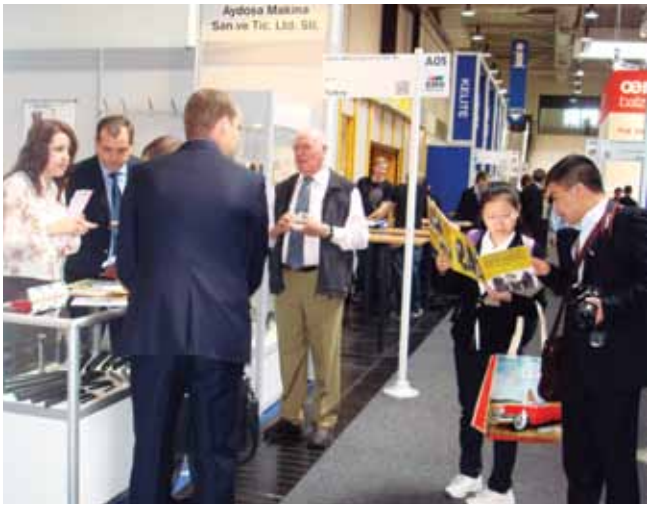
ÜLKELERDEN ÇİN



DÜNYANIN YATIRIM ÜSSÜ: ÇİN

IMF verilerine göre, mevcut büyüme hızını sürdürmesi halinde 2016 yılında dünyanın en büyük ekonomik gücü ABD'yi geride bırakacağı tahmin edilen Çin; Türk makine üreticilerine aşılmaz gümrük duvarları örüyor.

POZİTİF AYLA AYDOĞAN



"ÇALIŞAN KADIN SAYISI ARTARSA, ÖNYARGILAR YIKILIR"

Makine sektöründe daha fazla kadın çalışanın görev alması gerektiğini belirten Aydosa Makine İdari İşler Müdürü Ayla Aydoğan, kadınların zeka ve matematiksel düşünce açısından öne çıktıklarını ifade etti.

AKADEMİK

"ARELKAM İLE ÜNİVERSİTE- SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ SOMUTLAŞTIRIYORUZ"

Eğitim müfredatlarını sanayinin beklentilerini dikkate alarak şekillendirdiklerini belirten İstanbul Arel Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Timuçin İnce, mühendis adaylarına Kariyer Planlama, Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (ARELKAM) desteğiyle sanayi kuruluşlarında çalışma imkanı sağladıklarını söyledi.

RÖPORTAJ MEMİŞ KÜTÜKÇÜ

"MAKİNE İMALATI STRATEJİK ÖNEME SAHİPTİR"

Gelişmiş ülkeler arasında yer alabilmek için küresel rekabet gücü yüksek bir imalat sanayisine sahip olunması gerektiğini vurgulayan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, "Güçlü bir sanayi altyapısı oluşturmanın yolu güçlü bir makine sektöründen geçiyor" dedi.

İZ BIRAKANLAR MÜMİN ERKUNT

CUMHURİYETLE YAŞIT, TÜRK SANAYİSİNE ADANMIŞ BİR ÖMÜR

Türk sanayisinin duayen isimlerinden Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) kurucusu, Meclis ve Yönetim Kurulu Eski Başkanı Mümin Erkunt 90 yaşında aramızdan ayrıldı.

JUNIOR

MUZ KABUĞUNDAN BİYOPLASTİK ÜRETTİ

Koç Lisesi öğrencisi Elif Bilgin'in muz kabuklarının biyoplastik üretiminde kullanılmasına yönelik projesi, Google'ın bilime katkı sağlamak amacıyla bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Google Bilim Fuarı'nda finale kaldı.

KİTAP

ÖZGÜN BİR ESER: MUSTAFA KEMAL'İN UÇAKLARI

Havacılık tarihimizle ilgili araştırmalarıyla tanınan yazar İsmail Yavuz'un kitabı "Mustafa Kemal'in Uçakları", İş Bankası Kültür Yayınları'ndan çıktı.

moment
EXPO
KASIM 2013 SAYI: 66
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracat ve Ticareti Dergisi
ALMANAK 2013
MTG
AGRITECHNICA
FUARI'NA
KATILDI
ÜRETİMİN
ANAHTARI
TAKIM
TEZGAHLARI
STUTTGART
MTG
REKLAMLARIYLA
BEZENDİ

SEKTÖRDEN AKKO MAKİNA

"İTHALATIN ÖNÜNE GEÇEBİLİRİZ"

Kesici uç bağlama sistemleri alanında faaliyet gösteren Akko Makina, tesislerinde yılda 4 bin farklı çeşitte 200 bin adet ürün imal ediyor. Gerekli destek sağlandığı takdirde ihtiyacın iç piyasadan karşılanabileceğini belirten Akko Makina Genel Müdürü Abdullah Karakuş böylelikle, Türkiye'nin kesici uç imalatı alanında ithalatçı ülke olmaktan kurtulabileceğini söyledi.

KAPAK TAKIM TEZGAHLARI SEKTÖRÜ

ÜRETİMİN ANAHTARI: TAKIM TEZGAHLARI

Üretimin ana unsuru olan takım tezgahları teknolojisindeki gelişmeler ülkelerin imalat sanayisini doğrudan etkiliyor. Makine üreten makineler olarak anılan takım tezgahları, imalat sektörü içinde özel bir konuma sahip. Takım tezgahlarına yönelik tasarım ve üretim faaliyetlerini kapsayan bu alan, gelişmiş ülkelerde ise stratejik sektör olarak görülüyor.

ÜLKELERDEN ENDONEZYA

GÜNEYDOĞU ASYA'NIN PARLAYAN YILDIZI: ENDONEZYA

Nüfus açısından dünyanın en kalabalık dördüncü ülkesi olan Endonezya, sahip olduğu ekonomik potansiyeliyle Güneydoğu Asya'nın parlayan yıldızı olarak nitelendiriliyor. Türkiye ile ticari ilişkilerini her geçen yıl geliştiren Endonezya'ya yönelik makine ihracatımız ise 2012 yılında yüzde 27,8 artış gösterdi.

POZİTİF ECE GÖNCÜ SAKA

"KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA AVANTAJLI"

Ticaret hayatında kadınlara daha fazla güven duyulduğunu söyleyen Gönka Klima Genel Müdürü Ece Göncü Saka, birçok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerilerinin kadınları daha avantajlı konuma getirdiğini ifade etti.

AKADEMİK

"BİLGİ'Lİ MÜHENDİSLER YETİŞTİRECEĞİZ"

Bilgi ve teknoloji toplumlarında eğitimin; sadece teknik sorunları çözme yeteneğine sahip mühendisler yerine, sorunu bütün olarak kavrayabilen uzmanlar yetiştirmeye yönelik olduğunu belirten Bilgi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Doğan Güreş, hızla değişen dünyaya liderlik edebilecek bilgili mühendisler yetiştirmek istediklerini söyledi.

RÖPORTAJ NURETTİN ÖZDEBİR

"BAŞKENTİN SANAYİSİNDEN, SANAYİNİN BAŞKENTİ OLMA HEDEFİNE YÜRÜYORUZ"

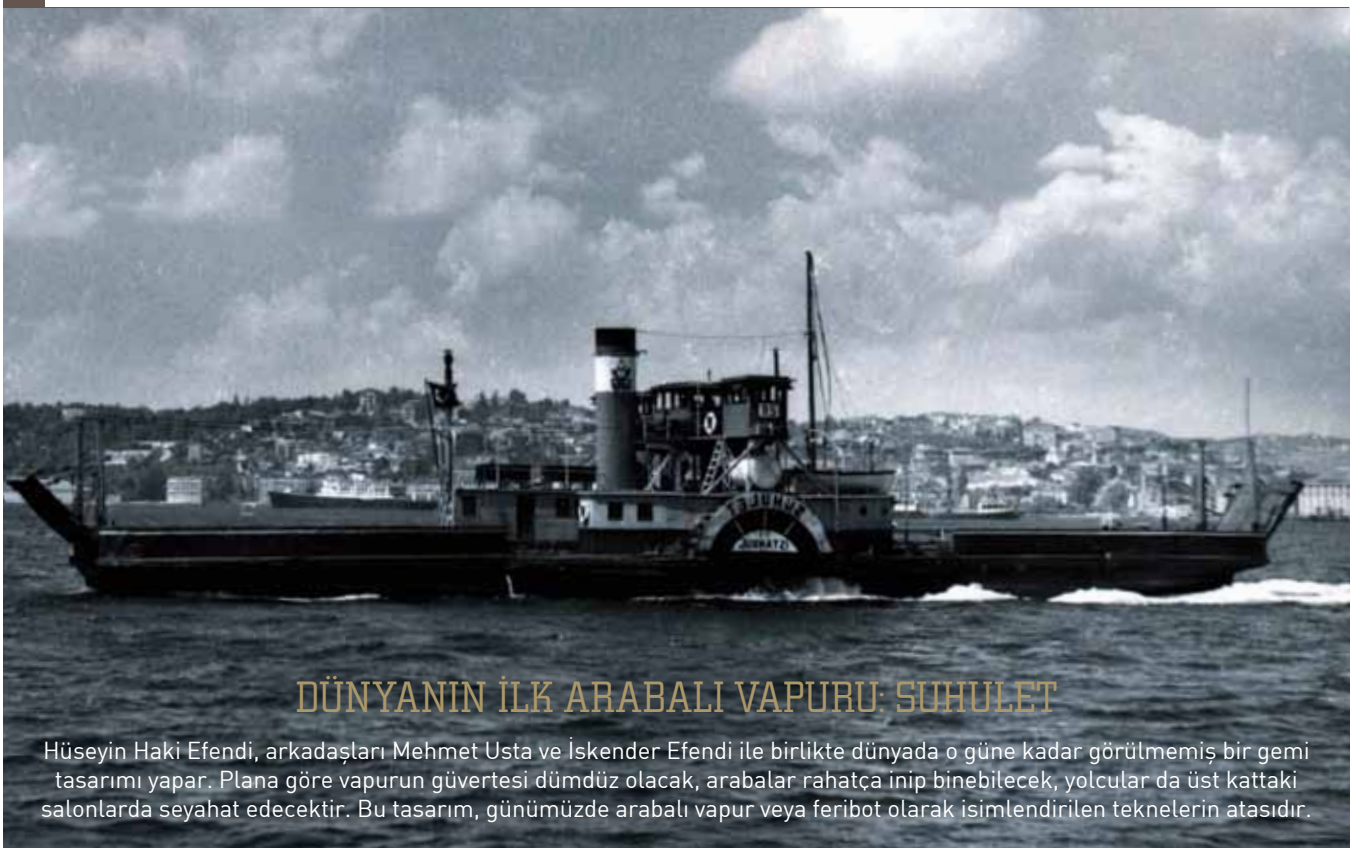
Başkent sanayisinin rekabet gücünü bilgi ve teknoloji üretme kapasitesinden aldığını belirten Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara'nın ileri teknoloji üretiminde Türkiye'nin lider kenti olduğunu söyledi.

SİNEMA

SİNEMA PERDESİNDEKİ MAKİNELER - 3

İnsan ve makine ilişkisini beyazperdeye yansıtan kült filmleri tanıtmaya devam ettiğimiz yazı dizimizin bu son bölümünde; The Matrix (1999-2003), eXistenZ (1999), A.I. Artificial Intelligence (2001), I, Robot (2004) ve Surrogates (2009) adlı beş filmi ele alıyoruz.

MAKİNE TARİHİ



DÜNYANIN İLK ARABALI VAPURU: SUHULET

Hüseyin Haki Efendi, arkadaşları Mehmet Usta ve İskender Efendi ile birlikte dünyada o güne kadar görülmemiş bir gemi tasarımı yapar. Plana göre vapurun güvertesi dümdüz olacak, arabalar rahatça inip binebilecek, yolcular da üst kattaki salonlarda seyahat edecektir. Bu tasarım, günümüzde arabalı vapur veya feribot olarak isimlendirilen teknelerin atasıdır.

moment EXPO
ARALIK 2013 SAYI: 67
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makina İhracatı ve Ticareti Dergisi
MTG
MACHINE TOOL
INDONESIA
FUARINDAYDI
ÜRÜNE DEĞER
KATAN TEKNOLOJİ:
AMBALAJ
MAKİNELERİ
MTG
ALMANYA
FAALİYETLERİNİ
SÜRDÜRÜYOR

SEKTÖRDEN FİMAKS MAKİNA & SARIGÖL KONVEYÖR

"TÜBİTAK DESTEĞİYLE BİR İLKİ BAŞARDIK"

Tarım makineleri imalatı alanında faaliyet gösteren Fimaks Makina, TÜBİTAK desteğiyle Türkiye'nin ilk kendi yürür yem karma makinesini üretti. Fimaks Makina İhracat Müdürü Fatih Durak, yeni makinenin hayvan yetiştiricilerinin işini kolaylaştırma açısından devrim niteliğinde bir ürün olduğunu söyledi.

"TALAŞ DÖNÜŞÜM SİSTEMLERİNDE DÜNYA MARKASI OLACAĞIZ"

Talaşları zehirli atık kapsamından çıkaran ve çevreye zarar vermelerini engelleyen talaş dönüşüm sistemleri üretimine odaklandıklarını ifade eden Sarıgöl Konveyör Pazarlama Müdürü Şevki Keçe, "Üretiminin yüzde 80'ini ihraç eden firmamız, alanında dünya markası olacak" dedi.

KAPAK AMBALAJ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ

ÜRÜNE DEĞER KATAN TEKNOLOJİ: AMBALAJ MAKİNELERİ

Ürünleri koruyan ambalajlar, temiz ve güvenilir şekilde depolanarak tüketiciye ulaştırılmasını sağlıyor. Ambalajı ürüne uygulayan sistemler ise ambalaj makinesi olarak isimlendiriliyor. Tüketicilerin satın alma algısını şekillendiren ambalaj tasarımlarındaki yenilik beklentisi ise ambalaj makineleri sektörünün gelişimini doğrudan etkiliyor.

AKADEMİK

"MEZUNLARIMIZ SANAYİNİN BEKLENTİLERİNİ KARŞILAYACAK"

Mühendisliğin temel konularına hakim, takım çalışmasına yatkın, iş yaşamına hazır, girişimci mühendisler yetiştirmeyi amaçladıklarını aktaran Okan Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Levent Güvenç, mezunlarının, sanayi kuruluşlarının beklentilerine cevap vereceğini söyledi.

ARAŞTIRMA

İNSANOĞLUNUN DEV "OYUNCAKLARI"

Teknolojik gelişmenin göstergesi, özellikle daha küçük ebatlı makinelere daha çok teknolojik özellik sığdırmakla ölçülüyor olsa da; büyük mühendislik projelerinden, arama-kurtarma çalışmalarına kadar çeşitli alanlarda kullanılan "dev makineler" insanoğlunun yeni çağ anıtları gibi yükseliyor.

ÜLKELERDEN ASEAN

ASYA'DA BİRLİKTEN DOĞAN GÜÇ: ASEAN

Bölge ülkelerinin ekonomik büyümesine ivme kazandırılması, toplumsal ve kültürel gelişim, bölgede barış ve istikrarın sağlanması temel hedefleri çerçevesinde 1967 yılında kurulan ASEAN (Güneydoğu Asya Uluslar Birliği) bugün itibariyle 10 üye ülkeden oluşuyor. Türkiye, 1,5 trilyon dolarlık ticaret hacmiyle dikkat çeken ASEAN Bölgesine son yıllarda özel önem veriyor.

MAKİNE TARİHİ

MÜHENDİSLİĞİN ANAVATANI: ANADOLU

Mühendisliğin geçmişi, insanoğlunun içindeki merak duygusu kadar eskidir. Atalarımız doğanın sunduğu malzemeleri ve sahip olduğu güçleri, bugün yaptığımız gibi insanlığın yararına kullanmaya ve kontrol altına almaya çalıştı. Tarihin ilk mühendisleri ise Ortadoğu ve Anadolu topraklarının yetiştirdiği insanlardı.

RÖPORTAJ AYHAN ZEYTİNOĞLU

"YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİMDE TÜRKİYE'NİN MERKEZ ÜSSÜ OLACAĞIZ"

Kocaeli'nin sahip olduğu güçlü sanayi yapısıyla Türkiye'nin önemli üretim merkezlerinden biri olduğunu vurgulayan Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, bölgenin ağır sanayi yerine; dünya ile rekabet edebilen, ileri teknolojiye sahip ve yüksek katma değerli üretime yöneldiğini söyledi.

ARAŞTIRMA

TURQUALITY İLE DÜNYA MARKASI OLMAK

Vizyonunu "10 yılda 10 dünya markası yaratmak" olarak belirleyen Turquality ile dünyada "Türk Malı" imajının ve Türkiye'nin ticari itibarının güçlendirilmesi amaçlanıyor.

JUNIOR

ENERJİ TASARRUFU İÇİN "ISI KAZANIM İSTASYONU" GELİŞTİRDİLER

Özel Sanko Koleji öğrencileri, fabrikalarda kullanım sonrası kanalizasyona dökülen yüksek sıcaklıktaki suyun ısısını termal transferle geri kazanarak enerji tasarrufu sağladı.

ARAŞTIRMA

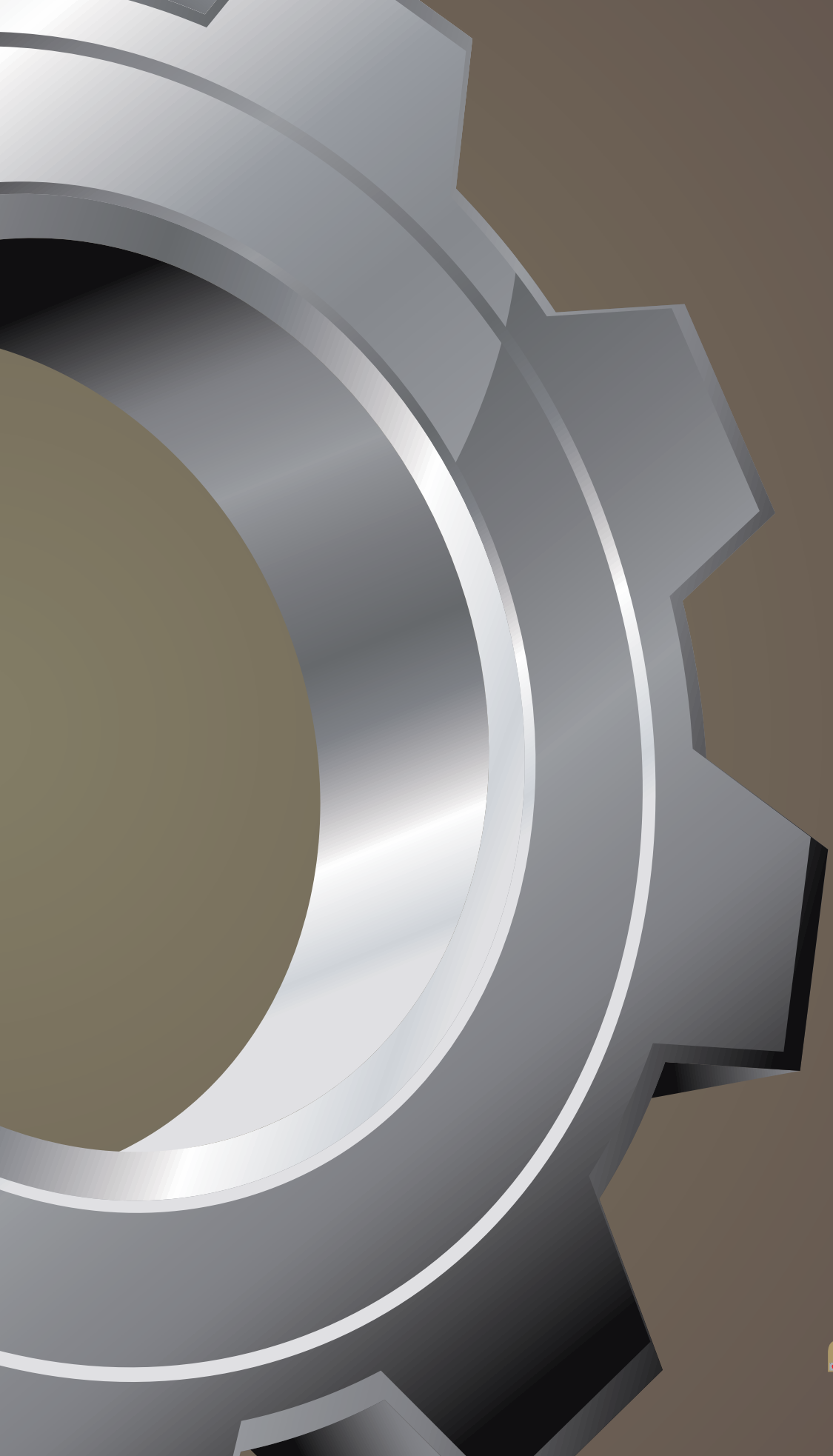
MESLEKİ EĞİTİMDE MÜMİN ERKUNT İMZASI

Türkiye'nin en modern mesleki eğitim kurumlarından biri olan Erkunt Mesleki Eğitim Merkezi, Türk sanayisi için nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla Mümin Erkunt'un çabalarıyla kuruldu. Mili Eğitim Bakanlığı bünyesinden faaliyetlerini sürdüren merkez, pek çok kurum ve kuruluşla ortak çalışmalar yürütüyor.

MSSP FOCUS İSDER

İSTİF MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜ HEDEFLERİNE İSDER TAŞIYOR

İş ve istif makineleri sektörünün öncelikli sorununun nitelikli eleman açığı olduğunu belirten İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Rızanur Meral, mevcut personellerin mesleki gelişimleri için teknik eğitimleri artırmanın yanında farklı projelerle genç nesli sektöre yöneltmeye çalıştıklarını söyledi.



moment

moment EXPO

ALMANAK

2013