



DÜNYA
07 Şubat 2020

TEKSTİL MAKİNELERİ

Beneks Makine üretimde otomasyonu yaygınlaştırmak istiyor

SAYFA/04

Serkon, krizi fırsata çevirdi, 70 ülkeye ihracat yapıyor

SAYFA/08

Markalaşmaya yatırım yapan Sulfet, yeni pazarlarla büyüyecek

SAYFA/10

Özdemir Keçe ihracatının cirodaki payını artıracak

SAYFA/11

Optima Kimya Ar-Ge'ye odaklandı

SAYFA/12

Ser Mekatronik, talepleri dikkate aldı, makine imalatına başladı

SAYFA/12

Tekstil makinelerinde paslanmaz çelik ve ikinci el sorunu çözülmeli

1,1 milyar dolar

2019 YILI TEKSTİL MAKİNESİ İTHALATI

800 milyon dolar

2019 YILI TEKSTİL MAKİNESİ İHRACATI

% 50 artış oranı

BREZİLYA'YA YAPILAN İHRACAT

BARIŞ SEDEF

Türkiye'nin ihracatında lokomotif sektörleri arasında yer alan tekstil sanayisi makine alanında da önemli atılımlar yaptı. Özellikle son dönemde 'yerli ve milli' sloganıyla üretimde cari fazla verme yolunda ilerleyen tekstil makineleri sektörü her geçen gün ithalatla ihracat arasındaki makası kapatıyor. Ancak sektördeki en önemli sorunlardan birisi, hammadde tedariki konusunda üreticilerin karşısına çıkıyor. Özellikle paslanmaz çeliğin Türkiye'de üretilmemesi sektörde yeni makinelerin de piyasaya sunulmasının önündeki önemli engeller arasında yer alıyor.

Sektörün diğer bir sorunu ise ikinci el makine ithali. Bir dönem pazarda ikinci el makinelerin kullanım oranı yüzde 60'lara kadar çıksa da ithalat konusunda

devlet tarafından alınan tedbirlerle bu rakamların daha aşağılara indiği görülüyor. Ancak sektör temsilcileri bu konuda daha radikal kararların alınmasını talep ederken tekstil makineleri ve ana makine üreticileri ikinci el ithal makinelerin sektörü öldürdüğü konusunda hemfikir.

Yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ticari hacme sahip

Türkiye'nin ilk tekstil makineleri ihracatı 1990'lardan sonra gerçekleşti. Aradan geçen zaman zarfında, makineleşmeyi sağlamadan ekonomik açıdan büyümenin neredeyse imkansız olduğunun ve kendi makinelerini üretemeyen bir ülkenin de ekonomik olarak bağımlı kalacağını daha iyi anlaşılmasıyla tekstil makineleri sektörü iç ve dış pazarda önemli gelişmeler kaydetti. Özellikle kullanıcılarla üreticilerin yakaladığı sinerjiyle 2019 yılında tekstil makineleri alanında yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ticari hacim yakalandı. Sektörün örgütlü gücü Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) 205 üyesiyle yılda 800 milyon dolar ihracat yapıyor. Yaklaşık 8 yıl önce 300 milyon dolar ihracat karşın 2 milyar dolarlık ithalat yapılan sektörde, makasın giderek daralması dikkat çekici gelişmeler arasında

yer alıyor. Öte yandan son dönemde sektörün Güney Amerika bölgesine yaptığı ihracatlarda da ciddi artışların yaşandığını görmek mümkün. Özellikle Brezilya'da gümrük vergilerinin 2021'e kadar sıfırlanması, ihracatta önemli artışların elde edilmesini sağladı. Sektörün Brezilya'ya yaptığı ihracatta 2019'da yaklaşık yüzde 50'lik artış söz konusu. İhracatın sürdürülebilir olması için sektör temsilcileri ülkeler arası ikili ilişkilerin önemli olduğunu ve ihracatta katma değer artırılması için bu tarz uygulamaların yaygınlaştırılması gerektiğini de söylüyor.

Diğer taraftan hammadde tedariki, finansman alanında yaşanan sorunlar gibi sektörde yaygın kullanılan ancak üretilmeyen ve katma değeri yüksek makineler de bulunuyor. Bu makinelerden başlıcaları ise şunlar: iplik, sentetik iplik, dokuma, örme ve konfeksiyon makineleri. Mevcut makinelerin Türkiye'de üretilmesi halinde sektörün cari fazla vermesi ve ihracatta katma değer artırılması en önemli kazanımlar arasında yer alacak. Bu kapsamda 2019'da sektörde gerçekleştirilen ithalat miktarı ise 1.1 milyar dolar seviyesinde. Bu rakam, 2018 yılında 2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

DEVAMISAYFA 9 ➔

Atıl durumdaki makinelerle kalifiye eleman yetiştirilecek

VAN Ticaret ve Sanayi Odası'nın (Van TSO) yürüttüğü 1 milyon 200 bin lira bütçeli 'tekstilde nitelik işbirliğiyle geliyor' projesinin imza töreni Van Valiliği Ali Paşa Toplantı Salonu'nda yapıldı. Programda konuşan Vali ve Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Mehmet Emin Bilmez, projenin kentin ekonomisine büyük bir katkı sunacağını söyledi. Proje bütçesinin 1 milyon 80 bin lirasının hibe olduğunu aktaran Bilmez, kent için büyük bir öneme sahip olduğunu kaydetti.

Dezavantajlı kadınlar eğitilecek

Van TSO Yönetim Kurulu Başkanı Necdet Takva ise projeye atıl durumdaki tekstil makinelerinin ara eleman yetiştirilmesi için kullanılacağını belirtti. Avrupa Birliği desteğiyle Çaldıran Derneği, Van Terziler Konfeksiyoncular Kunduracılar ve Giyim Sanatkarları Odası'nın katkısıyla yürüttükleri proje kapsamında alınan makinelerin bulunduğunu anlatan Takva, şunları kaydetti: "O makineleri İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) ile yaptığımız işbirliğinde kullanacağız. Bu proje, sürekli tekstilde çalışacak ve dezavantajlı durumdaki işsiz kadınların eğitilmesine yönelik bir faaliyet. Projeye İŞGEM'de tekstil eğitim merkezi tarzında bir yapı oluşturacağız."

Bir Kuşak Bir Yol güzergahındaki ülkeler tekstilde avantajlı olacak

ÇİN Ulusal Tekstil ve Konfeksiyon Konseyi'ne (CNTAC) göre, Bir Kuşak Bir Yol (BRI) projesi üzerinde yer alan ülkeler, Çin'in son beş yılda tekstil sektöründeki yurtdışı yatırımlarının yüzde 80'inden fazla pay aldı. CNTAC Direktör Yardımcısı Xu Yingxin, tekstil endüstrisinin Bir Kuşak Bir Yol ülkelerinde, endüstriyel kalkınmaya yardımcı olabileceğini söyledi.

İstatistikler, Çin'in Bir Kuşak Bir Yol bölge ülkelerine yaptığı tekstil ve konfeksiyon ihracatının, yıllık yüzde 5.3 artışla 2019 yılında da büyümeye devam ettiğini gösterdi. Bu kapsamda sektör temsilcileri Türkiye'nin orta kuşta yer alıyor olmasının tekstil sektörü yatırımlarında hareketlenme sağlayacağı konusunda görüş bildiriyor.

Çağrı Makina, üretimde verimliliği artıracak

Üretime 1983 yılında İstanbul'da başlayan Çağrı Makina, Dewelli markasıyla tekstil yıkama ve taşıma, kurutma, sıkma makineleri, ozon jeneratörü, tamburu, parça boyama-ağartma makineleriyle denim sektöründe kullanılan kuru proses makinelerinin üretim ve satışını gerçekleştiriyor. Özellikle son dönemde üretim süreçlerinde önem kazanan çevresel hassasiyetler ve enerji tasarrufu konularının sonucu olarak 'üretimde verimlilik' kavramının dikkat çektiğine değinen Çağrı Makina Yönetim Kurulu Üyesi İremnur Küçük Çoban, "Dünyadaki konjonktüre baktığımızda hava kirliliği, su ve enerji israfının had safhaya ulaştığı görülüyor.

➔ DEVAMISAYFA 8'DE

Makinecilerin geleceğini güven altına almak

Türkiye'de makine üreticilerinin birikimleriyle yeteneklerini korumak ve geleceğini güven altına almak için envanter, veri, enformasyon, bilgi ve anlama sorununu çözen adımlar atılmalı.

➔ RÜŞTÜ BOZKURT YAZDI/06



Pınar Özokumuşoğlu

GCM Makine, yüksek katma değerli sistemleri geliştiriyor

Kumaş kalite kontrol ve paketleme makinelerinin imalatını yapan GCM Makine, üretimlerini müşteri beklentilerini karşılayacak şekilde gerçekleştirerek hem ürün gamını çeşitlendiriyor hem de güçlü Ar-Ge ve otomasyon ekibiyle gelişen teknolojiyi yakından takip ederek katma değeri yüksek sistemleri çözüm ortaklarına sunuyor.

➔ SAYFA 3'TE

TEKSTİL MAKİNELERİ

Güven ilişkisi 800 milyon dolarlık ihracat getirdi

Tekstil makineleri alanında üretici ve kullanıcı arasındaki güven ilişkisi sektörde önemli kazanımlar sağladı. Bu durum, yıllar bazında yükselen bir ivmenin yakalanmasına katkıda bulunurken ithal edilen makinelerde ise yüksek fiyatların aşağıya inmesini sağlayarak ekstra döviz çıktılarının önüne geçiyor.



Türkiye’de tekstil sanayisinin 100 yıllık bir geçmişe sahip olduğuna işaret eden Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEM-SAD) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, 1980’li yıllarda tekstil makine üreticisiyle tekstil makinelerini kullanan firmaların sinerji yaratarak karşılıklı güven ilişkisiyle bir ‘know-how’ oluşturduğunu söyledi.

Bu sinerjinin sektörde önemli bir katma değer yarattığına dikkat çeken Başkan Nalbant, “1980’li yıllarda bu işe başlayan tekstil makineleri sektör paydaşları, makineleri kullanan tekstil sanayi firmalarıyla güzel bir sinerji yakaladı. Tekstil terbiyecisi yaşadığı sorunları makine üreticisine anlattı, bu etkileşim neticesinde tersine mühendislikle kendi patentli makinelerimizi yaparak dünyada önemli bir yere geldik. Şu anda dünyanın en az su ve enerji tüketen aynı zamanda verimliliği en yüksek makinelerini üretiyoruz. Ayrıca bu makineleri de ihraç eder bir konuma geldik. 2019’da yakaladığımız 800 milyon dolarlık ihracatta bu sinerjinin etkili olduğunu görmek mümkün” diye konuştu.

“Kur artışı nedeniyle yatırımlar askıya alındı”

Dış satışta 2018’e göre yüzde 7’lik bir artış yakalandığına değinen Başkan Nalbant, “2018 yılında yaptığımız ihracat 750 milyon dolar, itha-

Türkiye’de tekstil makineleri alımı konusundaki kısıtlımlardan bahseden Başkan Adil Nalbant, “İplik, sentetik iplik, dokuma, örme ve konfeksiyon makinelerinde dışa bağımlılığımız devam ediyor” dedi.

latımızı ise 1 milyar 950 milyon dolar iken 2019 yılında bu rakam 1 milyar 100 milyon dolara düştü. Burada etkili olan unsur ise kur artışları neticesinde tekstil makineleri konusundaki yatırımların askıya alınması oldu” şeklinde konuştu.

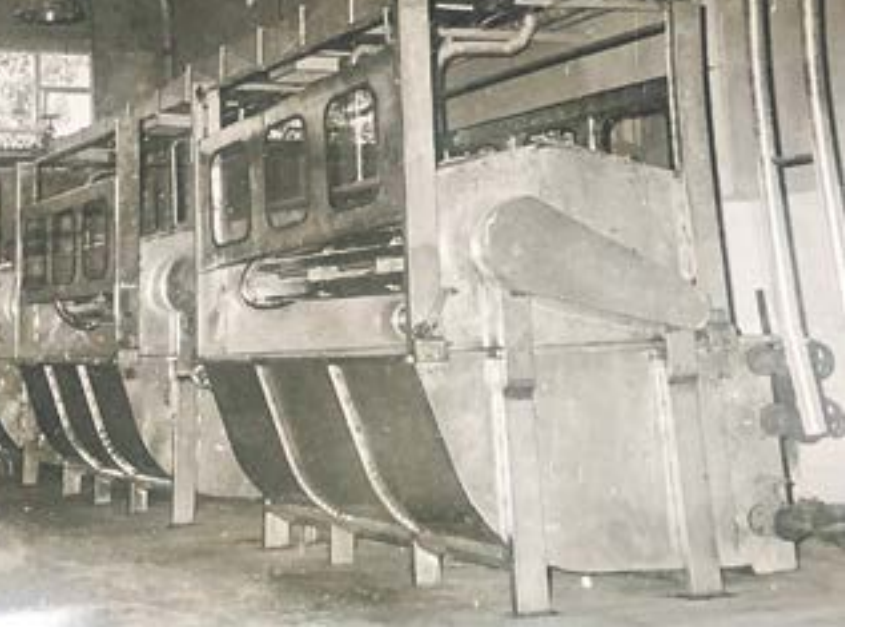
Son 10 yılda Çin ve Hindistan’ın tekstil makineleri alanında önemli bir atılım yaptığını söyleyen Nalbant, “Bu ülkeler ilk etapta kendi ülkelerindeki tekstil sektörüne katkıda sunmak için makine ürettirler, devlet bu makineleri üreticilere sahip çıktı ve tekstil sanayicisini bu konuda özendirdi. Daha sonra son

200 ITM Fuarı’na KATILACAK FIRMA SAYISI

birkaç yıl içerisinde özellikle ITM fuarlarıyla Uzakdoğu’da makine üreticisi firmalar, bizim piyasalarımıza da gelmeye başladı” bilgisini verdi.

“Marka alımları pazarlamadaki zorlukları aşmanıza yardımcı oluyor”

Makine üretiminin kolay bir süreç olmadığını kaydeden Nalbant, şunları söyledi: “Makine üretebilmeniz için belirli bir bilgi, tecrübe ve çok iyi bir pazarlama tekniğine sahip olmanız gerekiyor. Bugünden itibaren makine yapmaya başlasanız minimum 5 yıldan önce bir marka ortaya çıkaramayız. Makine 5 ayda üretilabilir ancak bu makinenin sahadaki eksikliklerinin belirlenmesi ve fikri haklardaki süreçler makinenin piyasaya çıkmasındaki sürenin uzamasındaki nedenler arasındadır. Çoğu ülke marka bilinirliği olmayan bir makineyi ilk etapta kendi ülkesinde denemez. Bazı firmalar bu sorunu kendi sektöründe faaliyet gösteren markaları satın alarak daha kısa yoldan aşıyor. O markanın ismi altında üretim yaparak pazarla-



“YAN SANAYİDE 200 MİLYON DOLAR İHRACAT YAPILDI”

Tekstil makineleri yan sanayisi ihracatında da önemli bir ivme yakaladıklarına değinen Adil Nalbant, “Yan sanayi konusunda da oldukça iyiyiz. Türkiye’ye gelen makinelerin çalışması aşamasında bütün yedek malzemeleri yapabiliyoruz. Elektronik kartlarını

tamir edebiliyoruz. Aşınan parçaları yeniden yaparak satıyoruz. Yedek malzeme ihracatımız ise makine ihracatından ayrı olarak 200 milyon doların üzerinde. Bu da bizim bu konuya ne kadar hakim olduğumuz gösteriyor” değerlendirmesinde bulundu.

ma alanındaki zorlukların önüne bu şekilde geçiyor.”

Makine sanayisinin üç sac ayağından oluştuğunu ve kamunun bu yapı içerisinde önemli bir yerde bulunduğunu kaydeden Nalbant, “Bunlardan bahsedecek olursak; makine sanayisi, makineyi kullanacak sektör ve her iki zincir arasındaki bağlantıyı kuracak kamu. Bu kapsamda üretimde sürdürülebilirlik için devlet, makineciye verdiği teşvikin daha fazlasını makineyi kullanacak olana vermeli. Birtakım koruyucu tedbirlerle devletin, ülkemizde üretilmeyen makinelerin yerleştirilmesi konusuna destek vereceğini düşünüyorum” açıklamasını yaptı.

“Çatı bir devlet kurumunun olması sektörün önünü açar”

Şu anda Çin, Pakistan, Özbekistan gibi ülkelere tekstil bakanlıklarının bulunduğunu ifade eden Nalbant, “Bu bakanlıklar altında sektörün gelişmesi sağlanıyor. Bizim ülkemizde de en azından müsteşarlık yapısına benzer bir oluşum altında, tekstilci ve tekstil makinecisinin önünü açma konusunda çalışmalar yapılabilir. Bunun en güzel örneğini savunma sanayi alanında yapılan çalışmalarda görüyoruz. Buradaki karşılıklı oluşan sinerjiyi ve modellemeleri tekstil sektörüne de uygulayabiliriz” ifadesini kullandı.

Tekstil makinelerinde gerçekleştirilen ITM fuarlarının öneminden bahseden Nalbant, “ITM 2020’den de bahsetmek istiyorum, her yıl 120 bin metrekarede ürünlerimizi sergiliyoruz ve her yıl fuarımızı 60 bin kişi ziyaret ediyor. Burada binin üzerinde katılımcı var. 200’den fazla Türk firması var. Bu fuarlar sayesinde ülkemizdeki tekstil makineleri alanında önemli bir ivmelenme yakalandı bunun devam etmesini istiyoruz” dedi.

DEWELLI

Çağrı Makina®
Turkey

Kaynakları sınırlı olan dünyamızda
AZ ENERJİ, AZ SU, AZ KİMYASAL
kullanan makinalar üreterek sürdürülebilirliğe katkı sağlıyoruz!



CMT400S
YIKAMA MAKİNASI



CMK350
KURUTMA MAKİNASI



DOG100
OZON JENERATÖRÜ



DOT250
OZON TAMBURU



Çağrı Makina®

DEWELLI

Ömerli Mah. Mısır Sk. No: 16 Hadımköy / İSTANBUL Tel: +90 212 798 28 86 Fax: +90 212 798 27 95
E-mail: info@cagrimakina.com • www.cagrimakina.com

TEKSTİL MAKİNELERİ

Kumaş kalite kontrol ve paketleme makinelerinin imalatını yapan GCM Makine, üretimlerini müşteri beklentilerini karşılayacak şekilde gerçekleştiriyor. Firma, hem ürün gamını çeşitlendiriyor hem de güçlü Ar-Ge ve otomasyon ekibiyle gelişen teknolojiyi yakından takip ederek katma değeri yüksek sistemleri çözüm ortaklarına sunuyor.



"TASARIM MERKEZİ OLUYORUZ"

Ar-Ge alanındaki faaliyetlerinin kuruldukları dönemden beri sürdürdüğünü dile getiren Pınar Özokumuşoğlu, "Türkiye'deki ilk otomatik naylon değiştirme seçeneği paketleme makinesini üretip patentini aldık, KOSGEP ve TÜBİTAK projeleri üzerinden yeni makineler tasarladık" dedi. GCM olarak 2020 Şubat sonuna doğru Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na yaptıkları 'Ar-Ge/ tasarım merkezi' olma taleplerinin sonuçlanmasını beklediklerini kaydeden Özokumuşoğlu, "Kismetse bu sene başvurumuzun olumlu sonuçlanmasıyla yolumuza devam edeceğiz" değerlendirmesinde bulundu.

GCM Makine yüksek katma değerli sistemleri geliştiriyor

Otomasyon ve yazılım sistemlerinde 'GCM Otomasyon' olarak hizmet verdiklerini kaydeden GCM Makine Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Özokumuşoğlu, "Deneyimli ve uzman kadromuzla Hacımıköy'deki fabrikamızda faaliyetlerimize devam ediyoruz" dedi.

Müşterilerine tavsiye niteliğinde yönlendirmelerde bulunduklarının altını çizen Özokumuşoğlu, "Biz bu konuda tecrübelerimizi müşterilerimizle paylaşarak, üretim süreçlerini ve yöntemlerini geliştirme konusunda kendilerine çözümler sunuyoruz" ifadesini kullandı.

Hızlı kesim ve paketleme makinesini sergileyecek

Özel terzi usulü üretim yaptıklarına dikkat çeken Özokumuşoğlu, "Müşterilerimiz denim, tül, örgü, non-woven gibi birbirlerinden farklı türde kumaşlarla

çalışıyor. Bu sebeple her birinin ihtiyacı diğerine göre farklılık gösteriyor. Biz standart makinelerden ziyade her müşterimizin çalışma prosesine uygun üretim süreçlerini hızlandıran, hata oranlarını minimize ederek kalitesini artıran ve maliyetlerini düşürmelerine katkı sağlayan terzi usulü makine ve otomasyon hatları geliştiriyoruz. Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli farkın bu olduğunu düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Yeni geliştirmeye başladıkları ürünle ilgili bilgi veren Özokumuşoğlu, şunları kaydetti: "Otomatik gözsüz kontrolle optimizasyondan sonra otomatik hızlı kesim makinemizi geliştirdik. JET120 adını verdiğimiz bu makine-de operatör sadece gözlemci. 120 mt/dk ile çalışan hızlı kesim makinesi işletmelerdeki verimliliği önemli ölçüde artırıyor. İlk satışımızı da Pa-

kistan'daki büyük bir denim firma sına yaptık. Ar-Ge çalışmalarımızın devamında bu makinenin otomatik karton beslemeli olanını geliştirdik ve ITMA Fuarı'nda sunumunu yaptık. 2-6 Haziran 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilecek ITM Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı'nda birinci ve ikinci kalite olmak üzere iki farklı istasyonlu full otomatik hızlı kesim ve paketleme makinemizi sergileyeceğiz."

"Makinelerimiz 35'ten fazla ülkede çalışıyor"

Türkiye pazarında sektörde önemli bir konuma geldiklerini kaydeden Özokumuşoğlu, amaçlarının yurtdışında da büyümeye devam etmek olduğunu söyledi. Yurtdışı satışlarını uluslararası fuarlar ve ihracat yaptıkları bölgelerdeki mümessillikler aracılığıyla yö-

nettiklerini söyleyen Özokumuşoğlu, Bangladeş, Mısır, savaştan önce Suriye, Rusya, Türkmenistan, Özbekistan gibi ülkeler başlıca pazarlarımız arasında. Şu anda da Yeni Zelanda, Arjantin ve Brezilya dahil olmak üzere 35'ten fazla ülkede çalışan makinelerimiz var ve hedefimiz tekstilin olduğu her yerde olmak" şeklinde konuştu.

Sektörde katma değer yaratan üretim gerçekleştirilmediği sürece gelişimin yakanamayacağına dikkati çeken Özokumuşoğlu, "Yani standart makineleri taklit ederek ya da Ar-Ge'ye yatırım yapmadan yeni bir değer yaratmak zor. Biz de müşteri talepleri doğrultusunda Türkiye'de kimsenin yapmadığı makineleri yapıp piyasaya sunmayı hedefliyoruz. Özellikle Ar-Ge ekibimizle müşteri taleplerinden gelen ürünlere yönelik projeler hazırlıyoruz" dedi.

DÜNYA

7 ŞUBAT 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni
Ömer TÜRKDÖNMEZ

Reklam Koordinatörü
Nazlı BİLİR

Editör
Deniz BİLGİN

Tasarım ve Uygulama
Ömer Taylan TUĞUT

Hazırlayan
Maslak Bölge Temsilcisi
Çağlar BAKIR
Güray ERDOĞAN, Alper BAKIR
Barış SEDEF

Telefon: 0212 278 13 48 / 281 42 55

Merkez: Rüzgarlıbağ Mahallesi, Cumhuriyet Cad.
Gülşan Plaza No:22, Kat:4 34805 Kavacık
e-posta: dunya@dunya.com • web: www.dunya.com
Araştırma Servisi: (0216) 440 24 45
arastirma@dunya.com

Baskı: Türkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş. Akpınar Mah.
Hasan Basri Caddesi No:4 34885 Sancaktepe / İstanbul
Dağıtım: Türkuvaz Dağıtım A.Ş. Abonelik ve şikayetleriniz için:
0216 440 24 70-71-72-73-74
Adres değişiklikleri için fax: 0212 355 77 46

BENEKS®
Fabric Dyeing & Finishing
Machineries

Ecology Economy Quality

EcoCompact HT Kumaş Boyama Makinesi
EcoCompact HT Fabric Dyeing Machine

Balon Sıkma Makinesi
Balloon Squeezing Machine

2019 Yılı Makine Sektörü
YILIN İNOVASYON MARKASI
Ödülü Kazanarı
Winner
INNOVATION BRANDS OF 2019
of Machine Sector

TÜRKİYE
İNOVASYON
VE BAŞARI
ÖDÜLLERİ

www.beneks.com

PROWHITE®
TESTING TECHNOLOGIES
solution partner for laboratory testing equipment

UV Hızlandırılmış Yaşlandırma Test Cihazı

Elyaf Test Cihazları
İplik Test Cihazları
Kumaş Test Cihazları
Yıkama & Boyama Test Cihazları
Halı Test Cihazları
Ayakkabı & Deri Test Cihazları
Yanmazlık Cihazları

PRO-SER Laboratuvar Malz.ve Otom.San.Tic.Ltd.Şti.
İkitelli Organize San.Böl. Giyim Sanatkarları San.Sit. 2.Ada
B Blok Kat:5 No:511 Başakşehir / İSTANBUL
Tel : +90 212 671 02 58 www.pro-ser.com info@pro-ser.com

TEKSTİL MAKİNELERİ

Beneks Makine üretimde otomasyonu yaygınlaştırmayı hedefliyor

Kumaş boyahanelerinde kullanılan apre ve kumaş hazırlama makinelerinin üretimini yapan Beneks Makine, imalatı otomasyon sürecini hızlandırarak hem iç hem de dış piyasada daha etkin olmayı hedefliyor.



Sektörde ön plana çıkan sorunlara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Hüseyin Birben, kalifiye eleman temini konusunda önemli sorunlar yaşandığını kaydetti.



Beneks Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Birben, "Üretim süreçlerinde etkili olmanın en önemli öğelerinden birisi de hataların minimize edilmesi. Bu süreç de otomasyondan geçer. Biz de firma olarak fabrikamızda otomasyon alanındaki çalışmalarımızı hızlandırarak hem global hem de iç pazarda daha aktif bir şekilde yer almayı planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Ar-Ge çalışmalarının firma olarak vazgeçilmez bir unsur olduğunu kaydeden Birben, "Yaptığımız iş gereği Ar-Ge yapmak zorundayız. Ürün yapmak ve pazarda etkili olabilmek adına sürekli ürün geliştirme yapmanız gerekiyor. Ekibimizin çalışmaları da bu yönde ilerliyor" dedi.

Piyasaya katma değeri yüksek ürünleri sunabilmek adına Ar-Ge süreçlerine ilişkin bilgi veren Birben, "Beneks'in ürünlerini tamamlayıcı ve Türkiye'de yapılmamış yeni makineleri piyasaya sunacağız. Bu makineler; kontinü yıkama, kontinü kasar, kontinü merserize, ısı geri kaza-

nım sistemleri alanında olacak. Bahsettiğimiz makinelerin hem imalat hem de pazarlama süreçlerini yöneteceğiz" ifadesini kullandı.

Cironun yüzde 70'ini ihracattan elde etti

Her yıl Türkiye Marka ve Kariyer Etkinlikleri kapsamında düzenlenen 2019 Türkiye İnovasyon ve Başarı Ödülleri'nde makine sektöründe 'yılın inovatif marka' ödülünü aldıklarını belirten Birben, "Bu ve buna benzer ödüller ne kadar doğru bir yolda ilerlediğimizin en büyük göstergesi" dedi.

Cirolarının önemli bir kısmının ihracattan elde edildiğine değinen Birben,

"Son 4 yıllık dönemde çevre ülkelere ciddi talepler almaya başladık. Sonrasında Pakistan, Bangladeş, Hindistan gibi ülkelere ihracat yaptık. Özellikle Güney Amerika pazarından da talep alıyoruz. Ciromuzun yüzde 70'lik kısmı ihracattan oluşuyor" şeklinde konuştu.

Firmaların sektörde sürdürülebilir bir ivme yakalaması için kalite, fiyat, rekabet ve teknoloji gibi konuları yakından takip etmesi gerektiğinin altını çizen Birben, "Yarının makinesini bugünden tasarlamamız gerekiyor. Firma olarak sektörden gelen talepler çerçevesinde ileriye ön-

görecik üretim süreçlerini yeniden revize etmelisiniz. Rekabet edebilmek ve piyasada tutunmanın ön koşulu bahsettiğim bu unsurlardan geçiyor" açıklamasını yaptı.

Son yıllarda su tüketimi ve enerji tasarrufuna yönelik makinelerin imalatına ağırlık verdiklerine dikkat çeken Birben, "Kontinü yıkamalarda, HT boyamalarda ve diğer makinelerde suyla enerji tasarrufu sağlayan üretimler yapıyoruz. Dolayısıyla teknolojinin gelişmesine bağlı olarak tasarruf alanında elde ettiğimiz girdiler de artıyor" şeklinde konuştu.



KARARLI BİR ŞEKİLDE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ
WE CONTINUE TO WALK DECISIVELY

YENİ



LEON

AUTOMATIC TEXTILE SCREEN PRINTING

YENİ



McONSTAR

FOR PERFECT PRINTS

SULFET Printing Machines
Manufacturing San. and Foreign Trade, Ltd. Sti.
Factory - Showroom - Service
İmrahor Mahallesi Sanayi Caddesi No: 8
Arnavutköy / İstanbul / TÜRKİYE
+90 (212) 485-1691 (pbx) • +90 (212) 485-1692 (fax)
sulfet@sulfet.com • sulfet.com






BİRLİKTE DOĞAN BÜYÜK GÜÇ:

THOR denge

Alev geciktiricilerin lideri THOR ile Denge Kimya güçlerini birleştirdi!

Denge Kimya olarak, faaliyet gösterdiği alanlarda global bir güç olan İngiltere merkezli THOR şirketiyle "alev geciktiriciler" ürün grubunda iş birliği yapmış bulunduğumuzu paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz.

Alev geciktiriciler haricinde biyosit ve kişisel bakım bileşenleri ürün grupları ile birçok sektöre yönelik üretim ve dağıtım yapan THOR, AR-GE çalışmaları ve üstün nitelikli ürünleri ile dünya çapında lider bir şirket olarak biliniyor.

Alev geciktiriciler ürün grubunun bakiğini yaparak bu büyük güç ve kaliteyi Türkiye'de ilgili pazarlara sunmanın gururunu yaşıyoruz.

/DengeKimya @/dengekimya /dengekimya

www.dengekimya.com



TEKSTİL MAKİNELERİ



Tekstil teknolojileri öğrencilerine 6 bin lira eğitim desteği

Milli Eğitim Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan '2019-2020 Eğitim-Öğretim Yılında Organize Sanayi Bölgeleri İçinde ve Dışında Açılan veya Açılacak Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde Öğrenim Gören veya Görecek Öğrenciler İçin Eğitim ve Öğretim Desteği Verilmesine İlişkin Tebliğ Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, tekstil teknolojileri bölümünde eğitim gören öğrencilere, 6 bin 460 lira eğitim desteği verilecek.

Ayrıca desteklerden faydalanan diğer bölümler ise şöyle: "Bilişim teknolojileri 4 bin 630 lira, biyomedikal cihaz teknolojileri 5 bin 920 lira, elektrik-elektronik teknolojisi, makine teknolojisi, motorlu araçlar teknolojisi, yenilenebilir enerji teknolojileri 7 bin 420 lira, endüstriyel otomasyon teknolojileri 6 bin 890 lira, gıda teknolojisiyle tekstil teknolojisi 6 bin 460 lira, kimya teknolojisi, metal teknolojisi ve plastik teknolojisi 6 bin 780 lira, matbaa teknolojisi 6 bin 990 lira, mobilya ve iç mekan tasarımı 6 bin 130 lira, tasarım teknolojileri 5 bin 380 lira, tesisat teknolojisi ve iklimlendirme 6 bin 30 lira, moda tasarım teknolojileri 5 bin 120 lira."

OSB'lerde açılan özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinde öğrenim gören 9'uncu sınıf öğrencilerine, belirlenen alan veya dallarda farklılık gözetilmeksizin 4 bin 630 lira, OSB dışında açılan özel mesleki ve teknik liselerinde öğrenim gören 9'uncu sınıf öğrencilerine ise 4 bin 590 lira eğitim desteği verilecek.

PRO-SER üretiminin yüzde 50'sini ihraç etmek istiyor

Elyaf, iplik, kumaş, halı, ayakkabı, karton, plastik sektörlerine laboratuvar ve kalite kontrol test cihazlarının üretimini yapan **PRO-SER**, yurtdışı etkinlikleriyle 2020'de ürün gamının yüzde 50'sini ihraç etmeyi hedefliyor.

İstanbul, Gaziantep, Kahramanmaraş, Bursa, Adana, Malatya, Denizli, İzmir, Bursa, Gebze, Çorlu, Çerkezköy gibi önemli kentlerde tekstil fabrikalarının bulunduğu anlatan PRO-SER Yönetim Kurulu Başkanı Seven Yılmaztürk, "Tekstil alanındaki faaliyetlerimiz yurtiçinde fabrikalarımızın bulunduğu merkezler dikkate alınarak birçok bölgede devam ediyor" dedi.

Yılmaztürk, kendilerine ait PROWHITE markasıyla hem yurtiçi hem de yurtdışı faaliyetlerine devam ettiklerini ifade etti.

Firma olarak yaptıkları üretimlerde yurtdışı pazar payını artırmak istediklerini anlatan Yılmaztürk, "Firmamız kuruluşundan itibaren gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarlarda faaliyetlerini sürdürüyor. Üretimimizin yüzde 65'i yurtiçi, yüzde 35'i de yurtdışına yapıyor. Katıldığımız uluslararası fuar-

"YERLİ ÜRETİM TERCİH EDİLMELİ"

Sanayicilerin yurtdışından makine ithal etmek yerine kendi ülkesinde imal edilenlere yönelmesi gerektiğini ifade eden Seven Yılmaztürk, "Dünya ticaretindeki rekabeti, inovasyonu, güvenilir bir marka yaratmayı ve kaliteli üretimi yakalamak istiyorsanız Ar-Ge çalışmalarına daha fazla önem vermeniz gerekiyor" ifadesini kullandı.



Endüstri 4.0 süreçlerini firma olarak yakından takip ettiklerinin altını çizen Seven Yılmaztürk, "Bunun için İstanbul Üniversitesi Teknokent'te Ar-Ge çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.



lar ve yurtdışındaki çalışmalarımızı göz önünde bulundurduğumuzda 2020 yılında ihracatımızın yüzde 50 seviyelerine ulaşacağını öngörüyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Ar-Ge çalışmalarına İstanbul Üniversitesi Teknokent'te devam ediyor

Özellikle sektörün gelişmesi için devlet tarafından firmalara daha fazla Ar-Ge desteği verilmesi gerektiğini söyleyen Yılmaztürk, yerli üretimi daha fazla önem verilmesi gerektiğine işaret etti.

Türkiye'de tekstil makineleri ve aksesuarları sektörünün yaklaşık 200 bin kişilik istihdam yarattığını dile getiren Yılmaztürk, "İmalat sanayisindeki toplam istihdamın yüzde 5,5'lik bölümünü karşılayan makine sektörü yüksek katma değer ve ihracat kapasitesiyle öne çıkıyor" şeklinde konuştu.

Türkiye'nin sektörde işçilik ve malzeme kalitesi bakımından dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer aldığına değinen Yılmaztürk, "Global olarak yerli makine sektörünün yabancı markalardan kalite olarak aynı seviyede olmasına rağmen pazarlama konusunda zayıf kaldığını, kendini iyi ifade edemediğini düşünüyorum" açıklamasını yaptı.

Ara eleman konusu en öne çıkıyor

Sektörde faaliyet gösteren firmaların en büyük sorunları arasında ara eleman konusunun yer aldığına işaret eden Yılmaztürk, "Bu doğrultuda üniversiteleri firmalarla bir araya getirecek platformların geliştirilmesi gerekiyor. Alanlarında yetkin akademisyen partnerlerimizle durum değerlendirmesi yaparak birliktelik oluşturmaya çalışıyoruz. Ayrıca ara eleman yetiştirme konusunda meslek liselerinden gelen öğrenci taleplerine olumlu dönüşler yaparak işletmemizde staj imkânı sağlıyoruz. Uygulamalı eğitimin yaygınlaşması adına gençlerimize daha fazla imkân sağlanması gerektiği düşüncesindeyim" değerlendirmesinde bulundu.

Sektördeki kur dalgalanmalarının özellikle yurtiçinde faaliyet gösteren firmaları zor durumda bırakmasına dikkat çeken Yılmaztürk, "Çünkü birçok makine ekipmanı dövizle alınıyor ve TL ile fatura ediliyorsa kâr marjınız bir gecede bile eksilere düşüyor. Geçen 10 yılı bakıldığında alım gücü tahmin edilenlerin de altına düştü. Bu durumda sadece veya kısmi olarak yurtdışına çalışan firmalar daha az etkilenmiş olabilir ama her zaman yerli üretici bu kur dalgalamalarına karşı desteklenmeli" dedi.



www.serkonmakina.com

Türkiye'nin CUTTER'ı



70 Countries Worldwide...

SÜREKLİ KESİYORUZ...



OPTIMUM CHEMISTRY

- Ön Terbiye Maddeleri
- Boyama ve Yıkama Maddeleri
- Finisaj ve Apre Maddeleri
- Enzimler ve Yağlar
- Tekstil Çözümleri / Özel Nitelikli Ürünler

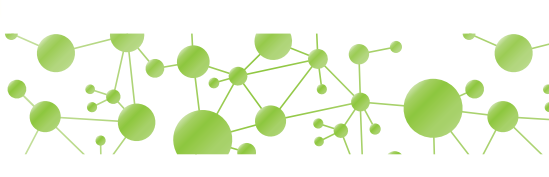


TEKSTİL YARDIMCI KİMYASALLARINDA YÜKSEK KALİTE

HIGH QUALITY IN TEXTILE AUXILIARIES



- Pre-Treatment / Bleaching Agents
- Dyeing and Washing Agents
- Finishing Agents
- Enzymes and Lubricants
- Specialties Products for Textile Solutions



Ulaş Osb Mah. D100 Cad. No: 99/1 Ergene - Tekirdağ/TURKEY
 Phones: +90 282 673 10 33 – 53 – 56 Fax: +90 282 673 10 5
 info@optimakimyevi.com.tr

www.optimakimyevi.com.tr

TEKSTİL MAKİNELERİ

Makinecilerin uzun dönemli geleceklerini güven altına almak



Rüştü Bozkurt

rustu.bozkurt@dunya.com

Yapmak istediğimiz analizin merkezinde, **“Türkiye makine sanayi, net bilgi, etkin koordinasyon ve odaklanma eksikliği nedeniyle potansiyellerini değerlendiremiyor”** varsayımı var.

Potansiyel dediğimiz olgu, enerjinin bir yerde birikmesi. Su, baraj için potansiyel. Baraj sulama ve enerji için potansiyel. Enerji üretimini artırmanın potansiyeli.

Potansiyelin varlığı, onu maddi ve kültürel zenginlik üretimine dönüştürürseniz anlamlı.

Düşüncelerimizi birkaç başlıkta toparlayacağız: Önce, makine üretiminde veri, enformasyon ve bilgi ciddiyetinin önemi sorgulanacak. İkinci başlık, kendini bilmenin, kendi şeytanınla baş etmenin temel dinamik olduğunu tartışacak. Üçüncü başlık, yarım yüzyılda sektörün aşamadığı boşlukları irdelleyecek. Dördüncü başlık, makine üreticilerimizin ivedi gündemiyle ilgili değerlendirmeleri içerecek. Beşinci başlık da yeni ekosistemin gerektirdiği pazarlama ve satış sorumluluklarına değinecek.

Envanter, veri, enformasyon ve bilgi ciddiyeti için ‘amentü’sü

Türkiye makine üreticilerinin birikim yeteneklerini koruyarak uzun dönemli geleceklerini güven altına almaları için diğer birçok üretim alanı gibi önce envanter, veri, enformasyon, bilgi ve anlama sorununu çözen adımlar atılmalı. İkincisi, tehlikeli bir tutum olan kendini kandırmaya fırsat vermeyen bir bakış açısı benimsenmeli.

Bu iki alt başlıkta değinilen hususlar bütün makinecileri ilgilendirdiği gibi özelinde tekstil makinesi üreticisini de ilgilendiriyor.

A-Veri, enformasyon, bilgi, anlama ve anlamlandırma: Herhangi bir üretim alanında etkinliklerini sürdüren iş insanları, **“günümüzde veri maddi ve kültürel zenginlik üretiminin temel girdisidir; endüstri sürecinin ilk üç aşamasında kömür, demir-çelik ve petrol gibi girdilerin yerini veri üretimi ve erişimi aldı. Veriyi enformasyona, enformasyonu bilgiye, bilgiyi anlamaya, anlamayı değer üretimine dönüştürmeyen kuruluş ve kurumlar uzun dönemli geleceğini güven altına alamaz”** gerçekliğini zihinlerinde netleştirmiş olmalı.

Makine üreticilerimizin hayati önemdeki sorunu, sektördeki firma sayısını, kapasite ve teknik olanaklarını, kısmı ve toplam kaynak verimliliklerini net olarak bilmemeleri. Bu net bilgi ancak ‘dinamik envanter’ konusunun ciddiye alınmasıyla mümkün. Dinamik envanterlerle erişilebilecek veriler herkesin erişebileceği ‘standart veri’dir. Verinin iş yeri içine dönük ve iş yeri yönetiminin bağlı değişkeni olan standart veriye sahip olmadan birikim yeteneği korunamaz. Standart veri, öncelikle kuruluşlarımızı anlamanın gerek şartı, asla yeter şart değil.

Standart veri, makine üreticilerimizi işlerini alışkanlıkla yönetme aşamasından analizle yönetmeye götürecekt ilk basamak. Küresel ölçekle rekabet gücü yaratmanın da olmazsa olmazlarından biri. Daha da önemlisi, iş yeri yönetimlerinin yaygın tuzaklarından biri olan ‘kendini kandırma’ tuzaklarını düşmemek için standart veriminin yapılandırılması, dinamik bir anlayışla izlenmenin gerekliliğinin yerine getirilmesi gerekir.

B- Kendini kandırmayan bakış açısı: Kendini bilmek, kendinle baş edebilmek, kendi şeytanını kontrol etmek birey, topluluk ve toplumların etkin yönetiminin gereği. Kendimizle baş etmenin yolu, insanlığın temel sabitlerinden biri olan ‘aşırı ve noksan değerlendirmeyapmama’ ilkesine uymadır. Durumu abartmak da, durumu küçümseyerek kendimizi vurmak da enerjimizi israf ettirir.

Türkiye’de makine üretiminin olması gereken yere ulaşması için öncelik

le ‘kendini kandırmayan bakış açısı’ edinmeli. Başarı için birikim ne kadar önemliyle bilinç ve bakış açısı da o kadar önemli.

Makine üreticileri, gelişmekte olan yeni malzemelerin üretimini ne yönde etkilediğini çok yakinen izleyen bir bakış açısına sahip olmalı.

Makine üreticileri, özellikle mobil iletişimde 5G’nin 2025 yılına kadar nesnelerin interneti, akıllı ve bağlantılı ürünler, firmalar arasında işbirliğine etkileri konusunda bir zihni ön hazırlık yaparak tutarlı bir bakış açısı oluşturursa, genel anlamda değişmelere uyum gösterebilecekleri gibi dijital dönüşümü de uygun maliyetle gerçekleştirebilir.

Ar-Ge, tasarım ve inovasyon etkinliklerinin rekabet gücü yaratma ve sürdürmede ‘standart dışı veri ihtiyacını’ kapsayan bir bakış açısı olgunlaşmamışsa, makine üreticisinin sorunları büyür.

İşletmenin kendi iş yapısını net olarak bilmesi, standart veriyi oluşturma ve analiz etmeye bağlı. Yönetim birikimini, çalışan birikimini, müşteri birikimini, süreç kontrolünü ve inovasyon yetkinliğini ayarlayacağımız güç de, dünya genelinde oluşan ‘standart dışı’ veriye hakim olmak. Ülkemizde, yakın çevremizde ve küresel ölçekte kendi üretim alanımızda üretilen veri de giderek önemi artan küresel rekabet açısından hayati önemde. Makine üreticisi bilmelidir ki, standart dışı veriden yeni bir ürün ve yeni bir iş yapma metodu geliştirmeden de var olmak ve varlığımızı korumak mümkün değil.

Bir yazı kapsamında düşündüklerimizi özetlersek, makine üreticilerimiz iç envantere, veri, enformasyon, bilgi, anlama ve anlamlandırma konusuna öncelikle odaklanmalı. Neler olduğunu ve ne

bir ölçü koymalıyız ki, sektörün gelişmesinin denge ve denetimini yapabilelim. Bir ölçüye göre değerlendirmezsek, sorun çözen yapıyı kuramayız. Türkiye’de makine üretimiyle ilgili olan bütün aktörlerin ‘rekabet edebilir ölçek yaratma politikaları’ konusunda bir ortak bakış açısı ve ortak bir dil oluşturmaları gerekir. O zaman bütün teşvik sistemleriyle, kolektif kaynaklardan yapılan aktarmaların rekabet edebilir ölçek yaratmasının önü açılabilir.

Türkiye’nin makine üreticilerinin, ülkenin geçmişten bugüne taşıdığı üretim ekosisteminin yarattığı ikinci zayıf yanı ‘rekabet edebilir teknoloji’ donanımına sahip olamaması. Makine üreticilerimiz birikimlerini ciddi biçimde artırdı ama hâlâ ‘makine üreten makinelerde’ ciddi oranda dışa bağımlı. Bu bağımlılığın üretimi stratejisinin olmamasına bağlamak yanlış olmaz. Eğer envantere geleneğimiz varmış, enformasyonun önemini kavramış, net bilginin kalkınmanın temeli olduğu bilincine erişmiş olsaydık, ilgili bütün aktörler, işin daha başında ‘rekabet edebilir teknoloji odaklı üretim stratejisi’ belirler; stratejinin rehberliğinde ilerler ve fark yaratmada aşama kaydederdik.

Kendimizi bilmenin odağında yer alması gereken üçüncü boşluk, ‘rekabet edebilir yönetim anlayışının’ çoğu iş yeri yönetimlerinin ilgi menziline olmaması. Rekabet edebilir yönetişimin kalitesi, çalışanların, müşterilerin, süreçlerin ve rekabet gücü yaratan standart dışı bilginin sürdürülebilir inovasyon bileşenlerinin uygulamaya taşınmasına bağlı. Kendi işiyle ilgili bir ihtisas gazetesi okumadan, mesleki bir dergiyi düzenli izlemeden, mesleki örgütlerinin kendi birikimlerini ve yurttd-

de dönüştürmek.

Kendini bilmek, bilgiye dayalı fikirler üretmek, onları fizibilite odaklı projelere dönüştürmek.

Kendini bilmek, projeleri hayata taşıırken sadece teknoloji odaklı değil ekosistemleri dikkate alan kapsayıcı bakış açılarıyla değerlendirme yapmak.

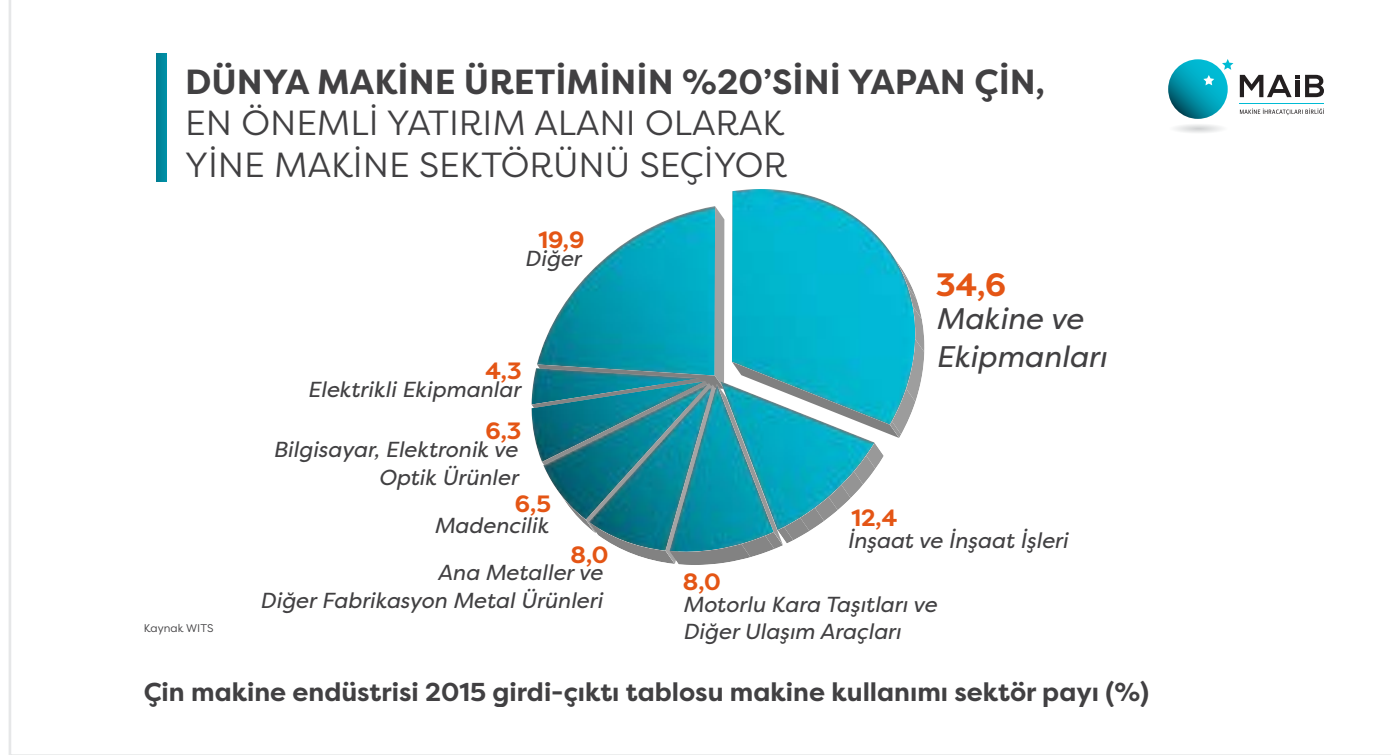
Kendini bilmek, son tahlilde maddi ve kültürel zenginlik üreterek birikim yeteneklerini korumak, geliştirmek ve uzun dönemli geleceği güven altına almak.

Kendini bilmek, sadece yaptıklarımızı onaylayanları değil yanlışımızı ve eksiğimizi söyleyen aykırı düşüncenin zenginliğini kavrayabilmek.

Kendini bilmek, bütün bildiklerimizi paylaşmak, ertesi gün paylaşabilecek yeni bilgiler bulabilmek. Bunun için geçmişte yaşananlardan ders alarak daha sağlıklı gelecekler inşa etmek. Şimdi yarım yüzyıllık geçmişin derslerine bakarak içimize yaptığımız yolculuğu bir basamak daha derinleştirelim.

Türkiye makinecilerinin önünü kesen ‘boşluklar’

Makine üretimi tarihi 300 yıla yakın bir geçmişe sahip. Makine üretiminin tarihi dikkate alındığında Türkiye makinecilerinin 50 yıllık birikimi kısa bir zaman gibi gözükülebilir. Bu açıdan bakıldığında son 50 yılda Türkiye toplumu **‘üretimi öğrenmiş’** az sayıdaki toplumlardan biri. Yarım yüzyıllık zamanda makine üretiminde **‘taklitten yaratıcılığa geçiş’** sürecinde belli bir yere geldiğini gözlemliyoruz. Söz konusu süreçte, kayıtdışı uygulamaların yarattığı olumsuzluklar, teşvik örgütlenmesinde eksiklikler gibi sorulara değinmek gerekiyor: Türkiye’nin birçok üretim alanında olduğu gibi



yapmaları gerektiğini zihinlerinde beraklaştırılmalı. Ancak o zaman uygulamaya sorunlarına uygun çözümler üretilir. Gelecekle ilgili beklentileri doğru yönetmek istiyorsak, önce kuruluş ve kurumların mevcut işleyişinin ürettiği standart verilere mutlaka ulaşmalıyız. “Hayatta eli boş dönmeyen tek yolculuk, kendi içimize yaptığımız yolculuktur.” Dünyadan izole yaşamamız mümkün olmadığı için ikinci adım dünyayı bilmek. **‘Kapsayıcı bakış açısı’** oluşturursak, dünya genelindeki eğilimlerle, olanak ve kısıtlarımızı dengeleriz.

Makine öğrenimi, yapay zeka algoritmaları gibi yeni olanakları kullanarak büyük veri ya da standart dışı veriyi ehlileştirerek işe yarar veriden yeni ürün ve yeni iş yapma metodu geliştirecek bakış açısını maddi ve kültürel zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırmamıza katkı yapar. O nedenle, özellikle kendimizi bilmenin gücünü bir sonraki alt başlığımızı oluşturuyor.

Kendini bilmek, fırsat ve tehlikelerle baş edebilmenin etkili aracı

Bugün Türkiye’nin makinecilerinin üç temel sorunu var: Sorunlardan biri, çok küçük ölçekli iş yerlerinin alabildiğine yaygın olması. Elbet ki Türkiye’nin makine üreticilerinden akşamdan sabaha Almanya’daki makinecilerin ölçeklerine erişmelerini bekleyemeyiz. Ülkemizin kendi ekosistemini dikkate alarak ‘rekabet edebilir ölçek büyüklüğü’ hakkında

“Ülkenin en dinamik alanı olan makine sanayisinde üretim ulusal strateji gerektiriyor”

şında birlikte çalıştıkları örgütlerin birikimlerinin izini sürmeden, alışkanlıkla iş yapma tarzını aşamayız, yönetişim kalitemizi de artıramayız.

Mevlana’nın çağrısına kulak vermeliyiz: “İki yol var her insanın önünde/ Kolayını arar gelenekte dininde/İçine yolculuk yaparsa eğer/Farklı yollar bulacaktır derinde...” Türkiye’nin makinecileri kasaba kültürünün özelliği olan, başarısızlığın suçunu bir başkasında arayan, bir günah keçisi yaratan, karpuz keserek yürek ferahlatan ‘vasatlık batıklarına sapmamalı.

Kendimizle yüzleşme özgüveni kazandırsak sorunu kendimizde arar, çözüm bulabiliriz. Siyasi literatürümüzde yaygın anlatımla ‘çare tükenmez’ gerçekliğini zihnimize diri tutmalıyız.

Kendini bilmek, dünya genelinde eğilimlerin yarattığı fırsat ve tehlikelere kafa yormak.

Kendini bilmek, ciddi kayıt tutarak kendi olanak ve kısıtlarını veriyi ve bilgi-

makine üretiminin ivedi sorunlardan biri kayıtdışı uygulamalar.

A- Kayıtdışı uygulamaların yarattığı boşluklar: Diğer üretim alanlarında olduğu gibi makine üretim alanında da kayıtdışı uygulamaların yarattığı haksız rekabet olgusu, sektörün olması gereken yere ulaşmasını engelleyen önemli etken. OECD’den Rauf Gönenç’in değerlendirmesinde belirttiği gibi ülkemizde büyük şirketlerin iş gücü verimliliği OECD standartlarına göre yakın. İşletmeleri kayıtlı, yarı kayıtlı ve kayıtsız işlem yapanlar diye ayırdığımızda kayıtsız işlem yapanlar arasında sistemli bağ olmasa da gelişmeyi engelleyici etkileri açıkça gözleniyor. Kayıtdışı kalan iş yerlerinin bazı yüklerden sakınmış olmaları yurtiçinde ve yurt dışında makine satış bedellerinde istikrarsızlık yaratıyor. Türkiye’nin makinecilerinin gelişmesini engellediği çok net olan bu uygulama ‘rekabette şans eşitliğini’ bozduğu için üzerine gidilmesi gereken bir sorun olarak varlığını koruyor. Bu sorun, makine üreticilerinin yüzde 60’ının aleyhine, yüzde 30’unun lehine çalışıyor. Ciddiye alınır, kararlılıkla üstüne gidilirse ülke potansiyelleri sorunu çözebilir.

B- Teşvik sistemlerinin etkileri: Ülkemizdeki teşvik sistemlerinin diğer üretim alanında olduğu gibi makine üretiminde de olumsuz etkileri var. Ülkemizde teşvik sistemi üretimi ‘mekana yayma ve bölgeler arası eşitsizliği azaltma’ anlayışı üzerine kurulu, uzun süre bu anlayış ha-

kim oldu.

Birçok ülkede ‘anonsu kendinden büyük projeler’ ortaya konarak ‘cazibe merkezleri’ oluşturulacağına inanıldı. Yıllar önce Guy Sorman’ın “Ulusların Zenginliği” kitabında yaygın örneklerle kanıtlandığı bu yöntemin başarısızlıkları görmezden gelindi.

Mekan-odaklı teşvik sistemlerinin çok etkili olamadığı, oluşturduğu ekosistemin etkileşimini dikkate almayan uygulamaların uzun soluklu gelişme yaratamadığı çok net. Ülkemizde son yıllarda Anadolu’nun derinliklerine yayılan üretim olgusu da teşviklerden çok küreselleşme sürecinin ‘üretim hiyerarşisini değiştirme etkisi’ sonucu. Türkiye’nin makinecilerini yaratmak istedikleri sonuçlara götürecekt yol, ‘mekan odaklı’ ya da kategorik ‘sektör odaklı’ teşvikler değil. Yarım yüzyılın onlarca deneyimi kanıtlıyor ki söz konusu yaklaşımları terk ederek ‘proje odaklı teşvik sistemine’ geçilmeli. Ülke geneli için tanımlanacak stratejiye uygun projeler teşvik edilmelidir.

C- Güven ve işbirliği özendirken kültür: Makine üreticilerinin ‘rekabet edebilir ölçek’ yaratabilmelerinin üç yolu var: Birincisi, net kâr ve amortismanlarından oluşturdukları fonları ve başka birikimleriyle ‘organik büyüme.’ İkincisi, ‘şirket satın alma’ yoluyla büyüme. Üçüncüsü de ‘ortaklık ve işbirlikleri’ yaparak büyüme. İlk iki yol iş yeri ölçeğinde ciddi fon yaratılırsa mümkün. Üçüncüsü ise çağdaş ticarete merkezi rolü olan ‘eşdeğerlilik ilkesinin sözleşme kültürüne dayalı yarattığı güvenin’ oluşmasına bağlı. Diğer üretim sektörleri gibi Türkiye’nin makine üreticileri de ‘küçük olsun benim olsun’ kasaba kültürünü tam olarak aşamadı. Oysa çağımızın rekabeti, ‘ölçek ekonomisinin yarattığı erişilebilirlikle küçük ve orta ölçek yapının esneklik ve hızını dengelemeyi gerektiriyor.’ Ortak iş yapma bilincimizi yükseltmez, birbirimize güvenin yaratacağı sinerjiyi üretmezsek, çözümlerle değil sorunlarla yaşarız.

D- Öngörme, önlem alma, gözetim ve denetim disiplini: Genelde bütün üretim alanlarında, özelinde de makine üretiminde gelişmenin önünü açan ‘öngörme, önlem alma, gözetim ve denetim disiplini’ konusunda almamız gereken ciddi mesafeler var. Üç yıllık orta vadeli planları olmayan, planların ilk yılını bütçelerine dayanak oluşturmayan, ‘bütçe kontrolü’ mekanizmasıyla ‘analizle yönetim uygulamasını’ gerçekleştirmeyen üretici firmaların uzun soluklu olmaları mümkün değil. Ülkemizde kayıtlarını düzgün tutan, yasal yükümlülüklerini yerine getiren kurumsallaşmış firmaların verimliliklerinin gelişmiş ülkelere yaklaştığını gözlemliyoruz. O nedenle diyoruz ki, makine üreticileri ivedi gündemini belirlemeli ve sahiplenmeli.

Türkiye makinecilerinin ivedi gündemi

Türkiye makinecilerinin bizim pencere-mizden gözükene ivedi gündemi; iş gücü arzı, Ar-Ge etkinliği, dışa ve dünyaya açılmanın niteliğini geliştirme, fikri hazırlık özeni, mesleki örgütlenmenin verimi gibi konuları içeriyor.

A- İş gücü arzı yeterliliği: Makine üretimini ülkenin diğer üretim alanlarından soyutlayamayız. Nitelikli iş gücü bütün sektörlerin sorunu ama makine üreticilerinin çok ivedi ve önemli sorunu. Bu sorun, üniversitelerin gerekli donanımı taşıyan iş gücü arzı yaratmadığı noktadan başlayarak özellikle işletme içinde yetiştirilen mühendis, teknisyen ve diğer elemanların savunma sanayi firmaları ve Almanya gibi gelişmiş ülkelere iş yerlerinin transferi yakınılan bir gelişme. Firma, kaynaklarıyla eğitilen iş gücünün kolaylıkla başta sektördeki firmalara ve yurtdışı iş yerlerine kaymalarını engelleyecek düzenlemeler kolay değil ama kuralsızlık da makine sektörünün gelişmesini yavaşlatıyor.

Dijital teknolojinin yeniden yapılandırdığı geçim örgütlenmesinin her aşaması, bağlantılı ve akıllı nesneleri algoritma ve yazılım protokollerini yaşamın her alanında öne çıkardı. Algoritma geliştirme kadar hemen her amaca uygun yazılım da önem kazandı. Türkiye’de makine üreticilerinin önemli gündemlerinden biri de nitelikli yazılım yapabilen insan kaynağı eksikliği. Makine üretimini geliştirmek ve iddialı hedeflere ulaşmak is-



TEKSTİL MAKİNELERİ

tiyorsak yazılım yapabilen iş gücü arzını özel bir proje olarak ele almalıyız.

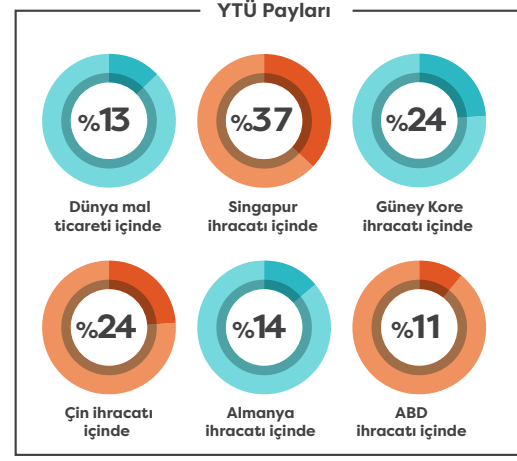
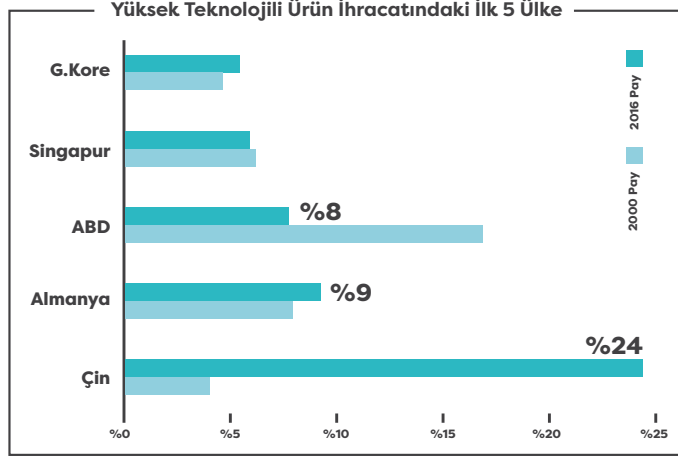
B- Ar-Ge yapılanmasında sinerjik etki: Son dönemde teşviklerin de etkisiyle Ar-Ge çalışmaları bünyelerine katan makine üreticilerinin sayısı hızla artıyor. Sayısal artış var ama patente, piyasada ticari uygulamalara dönüş hızı konusunda elde yeteri veri yok. Sektörün ulaşmak istediği düzey odağından sorguladığımızda, Ar-Ge kümelenmeleri olumlu bir adım. Ar-Ge'nin verimliliğinin sistemli biçimde ölçülmesi bir başka adım. Ar-Ge konusunda ciddi envanter yapmaz, sinerjik etkisini ölçerek izlemesek israf kaçınılmaz olur. Özellikle, ilkesiz gizlilik saplantısıyla 'kol kırılır yen içinde kalır' dersek beklenen sonucu yaratamayız. Ar-Ge olmadan 'durum değerlendirmesi' eksik olur. Makinecilerin Ar-Ge bilincini, verimli sonuçlar almanın fikr-i takibiyle birlikte ele almazsa gerekli gelişme düzeyini yakalayamaz.

C- Dışa ve dünyaya açılmanın niteliği: Türkiye makinecilerinin ürünlerini başka ülkelere satmasını 'dışa açılma', başka ülkelerdeki müşterilerinin taleplerine göre makine üretip pazar payını artırabilmelerini de dünyaya açılma olarak tanımlıyoruz. Fuarların izlenmesi, mesleki kongrelere katılım, yurtdışı mesleki örgütlere üye olarak oralandaki gündemlerin izlenmesi dışa ve dünya açılmanın bileşenleri.

Dışa ve dünyaya açılmanın, eşdeğerlilik tabanlı ve sözleşme odaklı ticaretin gelişmesinde ticaret ateşelerinin bilgi düzeyleri, teknik yetenekleri, iş istihbaratı sağlamaları gerekiyor. İş insanlarımız ticari ilişkilerde ve işbirliği için uygun partner arayışında da ticari ateşelerden beklentileri var.

Makine üreticilerinin dışa ve dünya açılmada niteliksel gelişmeye odaklanmaları gerekiyor. Yurtiçindeki mesleki örgütlenmenin ürettiği veri, enformasyon bilginin gerekli yaygınlık ve yoğunlukta izlenmesi ve etkileşimin artması ilk adım. İkinci adım ise yurtdışındaki mesleki örgütlere katılımla sağlanan veri, enformasyon ve bilgilerin değerlendirilmesi. Geçmişe göre önemli ilerlemeler olsa da dışa ve dünyaya açılmanın birikimlerini değerlendirmede bir yaklaşım eksikliği, yararlanma düzeyinin düşüklüğünü aşmak gerekiyor. Sektörde etkinliklerini

2,5 TRİLYON DOLARLIK YTÜ TİCARETİNDE ÇİN'İN PAYI, TAKİPÇİSİ 4 ÜLKENİN TOPLAMI KADAR



sürdüren iş yeri ölçeğindeki gözlememiz, 'fikri takip alışkanlığı' düzeyinin çok düşük olduğu yönünde.

D- Fikri hazırlık özeni ve literatür izleme: Çağımızın çıplak gerçeği veriyi, enformasyonu bilgiye, bilgiyi de değere dönüştürme. Türkiye'nin makinecilerinin yüzleşmeleri gerektiğine inandığımız bir boşluğu daha paylaşmak isteriz. Dünyaya açık gelişme yaratmak istiyorsak, meslekte önde gelen dergilerden son gelişmeleri sürekli izlememiz gerekir. Sahada yaptığımız firma yetkililerinden çok azında alanında kendini kanıtlamış dergilerin düzenli olarak izlendiğini saptıyoruz.

Sürekli inovasyon yaratmanın kaynağı olan standart dışı verilere erişmenin, meta veri analizi yaparak değişimleri zamanında yakalamanın yollarından biri literatür izleme. Türkiye'nin makine üreticileri 'zihni alan boşluğunu' hızla doldurmaları gerekiyor.

E- Mesleki örgütlenmenin verimi: Daha önce birkaç kez değinilmiş olsa da mesleki örgütlenmenin niceliği kadar niteliğini artırma da makine üretimi sektörünün gündeminde ivedi sorunlardan biri. Mesleki örgütlere üye olmanın yaygınlığı ölçülerden biri. Mesleki örgütlerin geliştirdiği düşüncelerin üretilmesine katkı yapma düzeyi bir başka ölçü. Mesleki örgütün kamu kaynaklarına bağımlı olmamasını sağlayacak maddi katılım disiplini bir başka ölçü. Mesleki örgütlerin

“**Makine sektörünün "rekabet edebilir ölçek sorununu ivedilikle çözmeli**”

küresel deneyimlerini paylaşma yoğunluğu da önemli ölçü.

Son tahlilde, mesleki örgütlerin verimi sektörün önemli sorunu. Mesleki örgüt değişkenini karar sürecine katmadığımız zaman istediğimiz hızda, nicelikte ve nitelikte gelişme yaratamayız.

Üretim becerisi önemli, üretilen nesnelerin tüketiciye satılarak değer yaratılması ondan da önemli.

Pazarlama ve satış ufkunu genişletme

Makine üreticilerinin maddi ve kültürel zenginlik üretiminde katkılarını artırmaları için pazarlama ve satış konusuna da yeni bir bakış açısıyla yaklaşmak gerekiyor. Önce, 'marka ve imaj bağımlılığının' ne anlama geldiğini kavramalıyız. Pazarlama ve satış ülkenin sorunu, sadece makine üreticilerinin gücünü çok aşar. Başka ülkelerle ilişkiler bağlamı en az üretim kalitesi ve çeşitliliği kadar önemli. Kapasite bir strateji bağlamında etkin koordinasyon öncelikle siyasi irade ve bürokrasinin içselleştirmesi gereken sorunlar

dan biri. Sektörün yapısal ve ekonomik özelliklerine göre finansman yapılanması ise sektörde çekilen sıkıntıların kaynağı. Batı-doğu ekseninde sektör açılımlarını değerlendirmeden uzun dönemli geleceği güven altına almak zor.

A- Kalite homojenliğinin marka ve imaj bağımlılığı:

Günümüz teknolojisi, sipariş odaklı butik üretim yapan makine sektöründe de 'kalite homojenliği' yaratıyor. Üretilen makinelerin malzemeleri, tasarım ilkeleri, dönüştürme süreçleri, pazarlama ve satış yöntemlerinde büyük farklılıklar yaratmak zor. Sektörün satışlarını artırması giderek 'marka ve imaja' bağımlı hale geliyor. Satış artırmayı firmanın marka ve imajı kadar ülke imajının da desteklemesi gerekiyor. Ülkeyi yönetenlerin başka ülkelerle ilişkilerdeki özeni satışlarda belirleyici oluyor. Bu nedenle siyasi irade, bürokrasi, iş insanları, STK'lar ve medya mensuplarının ortak sorumluluk anlayışıyla makine üretiminin sorunlarını ve çözümleri sahiplenmeli.

B- Siyasi ilişkiler ve ülke imajının bedeli:

Ülkelerin gelişmesi ticaretlerini yakın çevresinden uzaklara durgun suya atılan taşın yarattığı dalgalar gibi yayılmasına bağlı. Ülke, yakın komşularıyla iyi ilişkiler içinde olur, köprü ülke olmayı yerine merkez ülke olma özelliği kazanırsa ticaretin hacmi de büyüyor. Ayrıca ülkenin hukuk sistemi de pazarın nicelik ve niteliklerini belirliyor. Türkiye'nin makinecilerinin ülkenin toplam yararını artırıcı

siyasi ilişki talebi son derece haklı. Ülkeyi yönetenlerin, küresel anlamda barış ve istikrar özeni makine üreticilerinin hedeflediği sonuçları yaratmasında temel değişkenlerden biri.

C- Sektör stratejisi ve aktörlerin koordinasyon sorumluluğu: Sektör ya da ülke ölçeğinde gelişmenin sihirli formülü biliniyor. Bir sektörde paylaşılmış ve kapsayıcı bir strateji kurgulanmışsa bütün aktörler çabalarını o strateji çevresinde koordine ediyorsa başarıya daha hızlı ulaşıyor. Net bilgi, etkin koordinasyon ve odaklanma etkili bir gelişme yaratmanın yolu. Makine üretimiyle ilgili sistemli koordinasyon toplantıları yaparak, geri bildirimlerle gözetim ve denetim yaparak sapmalar düzeltilerek ilerlenirse hedefe daha hızlı ulaşılır.

D- Sektöre özel finansman ve satış etkilmesi: Türkiye'nin makine üreticilerinin önemli sorunlarından biri de sektör özelliklerine göre bir finansman yapılanmasının olmaması. Alman makinecileri KOFAS ve HERMES kredilerini ödemesiz süreleri uzun, geri ödeme vadeleri de elverişli biçimde kullanabiliyor. Uzun yılların üreticisi olmanın yarattığı kalite algısı, finansmanında sağlanan kolaylık bir araya gelince, pahalı da olsa müşteri tercihi oraya yöneliyor. Kendini kanıtlamak aşamasında olan makinecilerimizin koşullarına uygun finansman araçlarına ihtiyacı var.

Türkiye'nin makinecilerine 'rekabette şans eşitliği' sağlayacaksa, rakiplerine sağlanan bütün olanakların olması gerekiyor. Söz konusu olanaklar arasında uygun finansman mekanizmasının oluşturulması ivedilikle çözülmesi gereken sorunlardan biri.

E- Bugünkü konumlanmanın Batı-doğu eksenini:

Batı makinecilerinin uzun yılların deneyimi, marka ve imaj üstünlükleri, finansman kolaylıkları yanında bugünlerde doğunun ucuz makine olgusu Türkiye makinecilerinin sıcak gündemi. Bu yeni konumlanmada uygun kaynak tahsis ederek gelişme yaratmak için alternatif çözümleri hızla hayata taşımalıyız.

Burada yazılan her virgül tartışmaya açık. Bu yazının eksiklerini tamamlayın, yanlışlarını düzeltin, hep birlikte bir ortak dil oluşturalım ki, geleceğe sağlam adımlarla ilerleyebilelim.

Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) bu alanda faaliyet gösteren tek kuruluş olup; kurulduğu 1998 yılından itibaren ana amacı, Türk Tekstil Makine Sektörünün tanıtımını gerçekleştirerek, üyelerinin gerek Türkiye'de gerekse dünyadaki faaliyetlerini desteklemektir.

TEMSAD, Türk Tekstil Makine Sanayisini dünyaya tanıtılabilmek amacıyla, yalnız sektör ve üyeleriyle ilgili bilgi sunmakla kalmayıp, aynı zamanda fuar, iç ve dış ticaret heyetleri ve benzeri bir çok organizasyonu, yurt dışında iş birliği anlaşması imzaladığı benzer kuruluşlar ve T.C. Büyükelçilikleri ile birlikte düzenlemektedir.

Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği TEMSAD

Adres: Merkez Mh. Doğu Sanayi Sitesi İdari Bina Kat: 2 Yenibosna – İSTANBUL

Tel: +90 (212) 552 76 60

E-mail: temsad@temsad.com

İPLİKTEN KUMAŞA

TÜM TEKSTİL PROSESLERİ İÇİN

Çevrimiçi kalite kontrol sistemlerimiz ile Endüstri 4.0 dönüşümünüzü birlikte gerçekleştirelim

Quality Eye® İplik Büküm ve Aktarma Prosesleri İçin İplik Kalite Kontrol Sistemi	HS Quality Eye® İplik Üretim Hatları ve İplik Aktarma Prosesleri İçin Yüksek Hızlı İplik Kalite Kontrol Sistemi
Digital Dropwire® Çözü ve Denim Halat Sarma-Açma Prosesleri İçin Dijital Lamel Sistemi	Quality Bar® Dokuma ve Örmek Kumaşlar İçin Kumaş Kalite Kontrol Sistemi
Finishing Bar® Terbiye Hatları İçin Kumaş Kalite Kontrol Sistemi	Shade Bar® Boyama ve Baskı Prosesleri İçin Yüksek Hassasiyetli Renk Ölçüm Sistemi
Shade Box® Halı ve Denim İplik Demetleri İçin Renk Ölçüm Sistemi	Smart Guide® Yüksek Hassasiyetli 360° Tek İplik Tansiyon Ölçme Sistemi
Tension Bar® Yüksek Hassasiyetli Çoklu İplik Tansiyon Ölçme Sistemi	

AGTEKS ÖRME VE TEKSTİL ENDÜSTRİLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BOSNA, Bakırköy San. Bn. Orkide Cd. 5/3
Büyükdere / İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 212 552 72 26
Faks : +90 212 612 75 98
Mail : info@agteks.com

28. Yıl

TEKSTİL MAKİNELERİ

Serkon, krizi fırsata çevirdi

70 ülkeye ihracat yapıyor

Faaliyetlerine 2000'de başlayan Serkon Tekstil Makine ve Ekipmanları, 2001'de yaşanan krizle yurtdışına açılarak bu durumu fırsata çevirdi. Firma, bugün itibarıyla 70 ülkeye ihracat yapıyor ve 2020'de dış satış payını yükseltmeyi hedefliyor.



2001 krizinden sonra şirket olarak önemli kararlar aldıklarına değinen İzzet Savaş, "2002'de yurtdışına açılmaya başladık. Mısır, Suriye, Romanya, Bulgaristan gibi ülkelere önemli oranda ihracat gerçekleştirdik" dedi.

Serkon Tekstil Makine ve Ekipmanları firma sahibi İzzet Savaş, 2000 yılından beri tekstil sektörü için basit ve tam otomatik kumaş serme makineleri ürettiklerini anımsatarak, "2018 yılında ciromuzun yüzde 65'lik kısmını ihracattan ettik. Şu anda 70 ülkeye ihracat yapıyoruz. Yapacağımız yeni makine yatırımlarıyla 2020 yılı için ciromuzda ihracatın payını artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Katıldıkları teknoloji fuarlarının firma olarak kendileri için bir dönüm noktası olduğunun altını çizen Savaş, "2003

yılında katıldığımız fuarlarda elde ettiğimiz 'know-how' ile yazılımla ilgili ilk makinelerimizi yapmaya başladık. Bugün itibarıyla yazılım ayağı daha ön planda olan bir firma olarak makine üretimlerimize devam ediyoruz" diye konuştu.

Rakipsiz ürünler yapmak istiyor

Firma olarak Ar-Ge yatırımlarına önem verdiklerine işaret eden Savaş, Türkiye'de üretilmeyen tam otomatik kumaş kesim makinelerinin (CNC Cutter) piyasada tek üreticisi olduklarını söyledi.

Ürün geliştirme süreçlerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Savaş, "Üretimlerimizde önceliğimiz rakipsiz ürünler yapmak. Piyasada farklılık yaratan makinelerin üretimlerine ağırlık veriyoruz. Şu anda tekstil alanında dünyada üretilmeyen bir makinenin imalat sürecine ilişkin çalışmalarımız devam ediyor" bilgisini verdi.

Belirledikleri hedefin dünyada ilk üç tekstil makine üreticisi arasında yer almak olduğuna işaret eden Savaş, "Bu hedefimize ulaşmak için bütün kadromuzla elimizden geleni yapıyoruz. Ülke-mizde dünyaca bilinir markaların bizim topraklarımızdan çıkması, katma değerimizi artıracak" değerlendirmesinde bulundu.

İnovatif ve özgün ürünlerin piyasada her zaman yer bulacağına değinen Savaş, "Üretim süreçlerinde tercihimiz kaliteli ürünleri orta düzey fiyatlarla pazara sunmak. Bu durum hem firmanızın büyümesini sürdürülebilir kılarken hem de rekabet koşullarında daha aktif bir şekilde yer almanızın önünü açıyor.

GENÇLERİ DONANIMLI HALE GETİRİYOR

Kurumsal anlamda eğitim faaliyetlerine önem verdiklerini altını çizen Savaş, "Üniversiteden mezun olan genç beyinlere şirketimizde eğitim vererek donanımlı hale getirmeye çalışıyoruz. Ancak bu konuda üniversite ve sanayi sektörü arasındaki işbirliğinin daha kuvvetli olması gerekiyor. Sanayinin talepleriyle üniversitenin vereceği eğitim birbirini tamamlamalı" dedi.

Ar-Ge alanında yapacağınız yatırımlar, piyasadan gelen ihtiyaçları karşılamak için de artıracak. Bu kapsamda şirketler için rekabet edebilmenin ön koşulu Ar-Ge çalışmalarından geçiyor" açıklamasını yaptı.

"300-400 milyonluk nüfusa hitap ediyoruz"

Türkiye'nin coğrafi konum itibarıyla geniş bir pazara hitap ettiğine dikkati çeken Savaş, "Tekstil konusunda ülkemiz kendi coğrafyasında 300-400 milyonluk bir nüfusa hitap ediyor. Biz üretim satan bir ülkeyiz. Bu potansiyeli göz önünde bulundurduğumuzda Türkiye'nin tekstil ihracatında orta ve uzun vadede 45-50 milyar dolarları görebileceğini düşünüyorum. Bu konuda gerek kamu gerekse özel sektör üzerinde düşen görevi en iyi şekilde yapmalı" şeklinde konuştu.

Çağrı Makina üretimde verimliliği artıracak

BİRİNCİ SAYFADAN DEVAM ➔

Biz de firma olarak Ar-Ge çalışmaları paralelinde su, enerji ve kimyasal tüketiminden tasarruf etmek için az su, az enerji, az kimyasal kullanan akıllı, tasarruflu ve sürdürülebilir makineler üreterek tekstil sektörüne sunuyoruz. Bu çalışmalarını 2020 yılında yaygınlaştırarak üretim alanında verimliliği artırmak en büyük hedeflerimiz arasında yer alıyor" dedi.

Üretimin yüzde 90'ı ihracattan oluşuyor

Firma olarak hem iç hem de dış pazarda aktif olduklarına değinen Çoban, "Sahip olduğumuz 3 bin 500 metrekare kapalı alanda ürettiğimiz kaliteli makineler, hızlı montaj ve servis hizmeti sayesinde Türkiye dışında, 5 kıtada 25 farklı ülkede müşterilerimize hizmet veriyoruz. 2019'da üretimimizin yüzde 90'ını ihraç ettik. 2020 yılında, 2019 yılından daha yüksek rakamlara ulaşmayı hedefledik. Bu yıl ayrıca doğudaki devlet destekleri sayesinde iç pazardaki hareketin de artacağını öngörüyoruz" dedi.

Tekstil makineleri ve aksesuarları sektörünün büyümeye devam edeceğini kaydeden Çoban, "Türkiye, dünya tekstil ve hazır giyim pazarında yüzde 3,5'lik bir paya sahip. Türkiye, dünyanın yedinci büyük hazır giyim ihracatçısı. Aynı zamanda, son yıllarda tekstil firmalarının devlet teşvikleriyle yüksek standartlarda üretim tesisleri kurmaları makine sektöründe de canlılık yarattı" değerlendirmesinde bulundu. Sektördeki istikrarın sürdürülebilmesi için kurun belirli bir dengede olması gerektiğini anlatan Çoban, "İmalatçı için asıl olan istikrar ve sabit bir kur seviyesi. Ancak ihracat ağırlıklı çalışan firmalar için kurun gerçek anlamda olması gereken yerde olduğu bir ekonomik daha uygun. Yüksek kur, ihracatçı için kısa vadede faydalı gibi görünse de ülke ekonomisini etkilemesi sebebiyle uzun vadede çok istenilen bir durum değil" açıklamasını yaptı.

GES®

Tekstil Ölçüm ve Kontrol Sistemleri

KALİTE VE ZAMAN SİZİN İÇİN ÖNEMLİYSE!

STKN 02
Statik Elektrik Nötürleyici

GMTRC
Kumaş Rutubet Kontrollü Nemlendirme Sistemi

GMD 05
Her Türlü Metale Duyarlı Metal Dedektörü

GHTM 02
Yüksek Sıcaklık Nem Sensörü

HGM05
Dijital Rutubet Ölçme Cihazı

GHMFC 02
Kumaş Termofikse Kontrol Cihazı

GTM 09
Kumaş Rutubeti Kontrol Cihazı

GMMI 02
Rutubet Ölçme Sistemi (Endüstriyel Tip)

GCM GROUP

KUMAŞ KONTROL TEKNOLOJİLERİ

FABRIC INSPECTION TECHNOLOGIES

AIR PACK 500-C

HIZLI PAKETLEME MAKİNESİ
HIGH-SPEED PACKING MACHINE

Sıcak Hava Üfleyerek Uç Kapama

Barkod ve Mühürleme Sistemi

Parça Numune Alma Sistemi

Naylon Fire Kesme Sistemi

Edge Closing with Hot Air Insufflation

Barcoding and Stamping System

Sample Fabric Cutting System

Wastage Nylon Cutting System

GCM MAKİNA SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

FABRİKA & MERKEZ OFİS / FACTORY & HEAD OFFICE
Atatürk Sanayi Bölgesi 75. yıl Bulvarı İbni Sina Cad. No: 2
Hadımköy / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 771 40 20 pbx / Fax: +90 (212) 771 40 10 pbx
e-Mail: info@gcmgroup.com.tr

ŞUBE / BRANCH
Yeni Yalova yolu Buttim İş Merkezi
E4 Blok No: 4337 Bursa / Turkey
Tel: +90 (224) 211 19 77
Fax: +90 (224) 211 19 78

TEKSTİL MAKİNELERİ

BİRİNCİ SAYFADAN DEVAM →

Bu kapsamda 2019'da sektörde gerçekleştirilen ithalat miktarı ise 1.1 milyar dolar seviyesinde. Bu rakam, 2018 yılında 2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

İhracatın artması rekabeti farklı bir boyuta taşıdı

Tekstil makinelerinde ihracatın artması son dönemde ithal edilen makinelerde rekabetçi bir süreç girilmesine neden oldu. 7 yıl önce 800 bin euroya alınan bir makinenin değeri teknolojik gelişmeler ve yerli üretimin artmasına bağlı olarak yarı yarıya azaldı. Yerli üretim ve ihracatta yaşanan artışlara bağlı olarak makine üretiminde Türkiye pazarına giren tekstil makine üreticileri pazar koşullarına bağlı olarak daha rekabetçi bir konuma geldi.

Türkiye, tekstil terbiye alanında zirveyi zorluyor

Tekstil makine sektörü Türkiye'de özellikle tekstil terbiye makineleri alanında önemli bir ilerleme kaydetti. Bu kapsamda Türkiye tekstil terbiyesinde daha hızlı, dinamik ve kaliteli üretim yapabilen dünyanın ilk 3 ülkesi arasında yer alırken, Avrupa'nın da birinci ülkesi. Özellikle jeopolitik konumu, kalite ve zamanında teslim süresi bu başarının elde edilmesinde en önemli etkenler arasında yer alıyor. Devlet tarafından sektörü koruyucu tedbirlerin alınması, orta vadede tekstil terbiye alanında Türkiye'yi zirveye taşıyabilir.

5 milyon liraya kadar patent teşviki veriliyor

Diğer taraftan sektörde firmaların geliştirdiği ürün veya buluş ticarileşme aşamasına geldiyse KOSGEB tara-

Üretimin artması için yapılması gerekenler

- Paslanmaz çelikte hammadde üretimi Türkiye'de yapılmalı
- Fikri sınai ve mülkiyet hakları alanına daha fazla ağırlık verilmeli, üretimler buna göre şekillenmeli
- Başta yazılım olmak üzere yüksek teknoloji ürünlerin imalatına ağırlık verilmeli
- İkinci el makine ithalatında daha radikal kararlar alınmalı

findan firmalara üst sınırı 5 milyon lira olmak üzere yüzde 100 destekli teşvik paketleri de sunuluyor. Ancak firmaların geliştirdiği ürün teknoloji ürün belgesine sahip olmalı veya doktora çalışmasıyla ortaya çıkarılmalı. Bunun yanı sıra patent belgesiyle koruma altına alınmış veya herhangi bir kurum tarafından başarılı bir şekilde tamamlanmış bir projeyse, ürün sahibi kişi veya firmalar bu destekten faydalanabiliyor. Ticarileşmeye konu olan ürünün KOSGEB Kurul'undan geçmesiyle 12 ay içerisinde tamamlanması gerekiyor. Bu süre zarfına kadar KOSGEB firmalardan ürünün gidişat sürecine ilişkin 4 ayda bir rapor istiyor. Firmaların bu süre zarfında yaptığı teslim süresi bu başarının elde edilmesinde en önemli etkenler arasında yer alıyor. Devlet tarafından sektörü koruyucu tedbirlerin alınması, orta vadede tekstil terbiye alanında Türkiye'yi zirveye taşıyabilir.

Özellikle Türkiye'de üretilen tekstil makinelerinin artık taklit edilebilir bir konuma gelmesinde fikri haklar alanındaki çalışmalar da önemli bir yere sahip. Bu kapsamda fikri haklar alanında alınacak aksiyonlar sektöre ivme kazandırırken, bir yandan da 'yerli ve milli' teknoloji kapsamında atılacak adımları da destekleyecek.

GES Group üretimde 5 kat maliyet avantajı sağladı

Tekstil ölçüm kontrol sistemlerinin üretimini yapan GES Grup; rutubet kontrollü kumaş nemlendirme sistemleri, dijital rutubet ölçme cihazları, tekstometre, yüksek sıcaklık baca nem sensörü, metal dedektör, kumaş termofikse kontrol cihazı gibi ürünleri yerli imkânlarla üreterek sektörde katma değeri artırıyor.



Ürünlerini piyasadan gelen talepler doğrultusunda geliştirdiklerini kaydeden Numan Gürel, "Dünyada havlu ve örgü kumaşta rutubeti gerçek anlamda doğru bir şekilde birebir kontrol edip ölçümleyen tek firmayız" dedi.

GES Grup Yönetim Kurulu Başkanı Numan Gürel, kendi alanında dünyada ilk üç firma arasında yer aldıklarına işaret ederek, "Dışarıdan ithal edilen tekstil makineleri yan sanayi ürünlerinin önemli bir kısmını 5 kat daha ucuza kendi imkânlarımızla imal ederek yerli döviz çıktısının önüne geçtik. Bu durum hem ülkemizde hem de sektörde katma değeri artırma konusunda da olumlu bir etki yaptı" şeklinde konuştu.

Ar-Ge konusunda mekanik, elektronik ve yazılım faaliyetlerini kendilerinin yaptığına değinen Gürel, "Özeleştiriy yaparak rakiplerimizden daha iyi ürünler geliştirmek için çalışıyoruz. Bizi başarıya götüren temel etkenlerin başında rakiplerimizi doğru analiz etmek geliyor" dedi.

"Satış sonrası hizmet önemli"

Satış sonrası hizmetlerin piyasada tutunma noktasında önemli bir yere sahip olduğuna dikkat çeken Gürel, "Kalite, Ar-Ge ve satış sonrası hizmet gibi unsurlar bizi başarıya götüren etkenler arasında yer alıyor. Özellikle satış sonrası verdiğimiz hizmetler bizi tercih nedeni kılıyor. Personellerimizin eğitim süreçlerinde de satış sonrası hizmetin önemini anlatarak bir bilinç oluşturmuyoruz" şeklinde konuştu.

Kaliteli üretimin nitelikli personelden geçtiğini ifade eden Gürel, "Kaliteli bir ürün çıkarmak istiyorsanız öncelikle yetiştirdiğiniz personelin nitelikli olması gerekiyor. Özellikle yaptığınız üretimlerde Avrupa standartlarını yakalamak istiyor-

sanız, personel alanında yapacağınız yatırımlar büyük bir öneme sahip" ifadesini kullandı.

"Güney Amerika pazarına açıldık"

İhracat konusunda değerlendirmelerde bulunan Gürel, "Mısır, Suriye, Hindistan, Bangladeş, Özbekistan ve çevre ülkelere yönelik ihracat faaliyetlerimiz devam ediyor. Özellikle fuar çalışmalarından sonra Güney Amerika'ya yönelik ihracatlarımız da başladı. Markalaşma konusunda özellikle deniz aşırı ülkeler tarafından tercih edilmek bizim için son derece önemli" dedi.

Markalaşma yolunda ilerliyor

Markalaşmanın önemli bir değer olduğunu kaydeden Gürel, "Markalaşmak tekstil pazarında sizin katma değerini artıran en önemli unsurların başında geliyor. Şu anda firma olarak markalaşma yolunda sağlam adımlarla ilerliyoruz. Kuruluştan itibaren yakaladığımız ivmeyi, markalaşmayla taçlandırarak yan sanayiye alanındaki etkinliğimizi artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

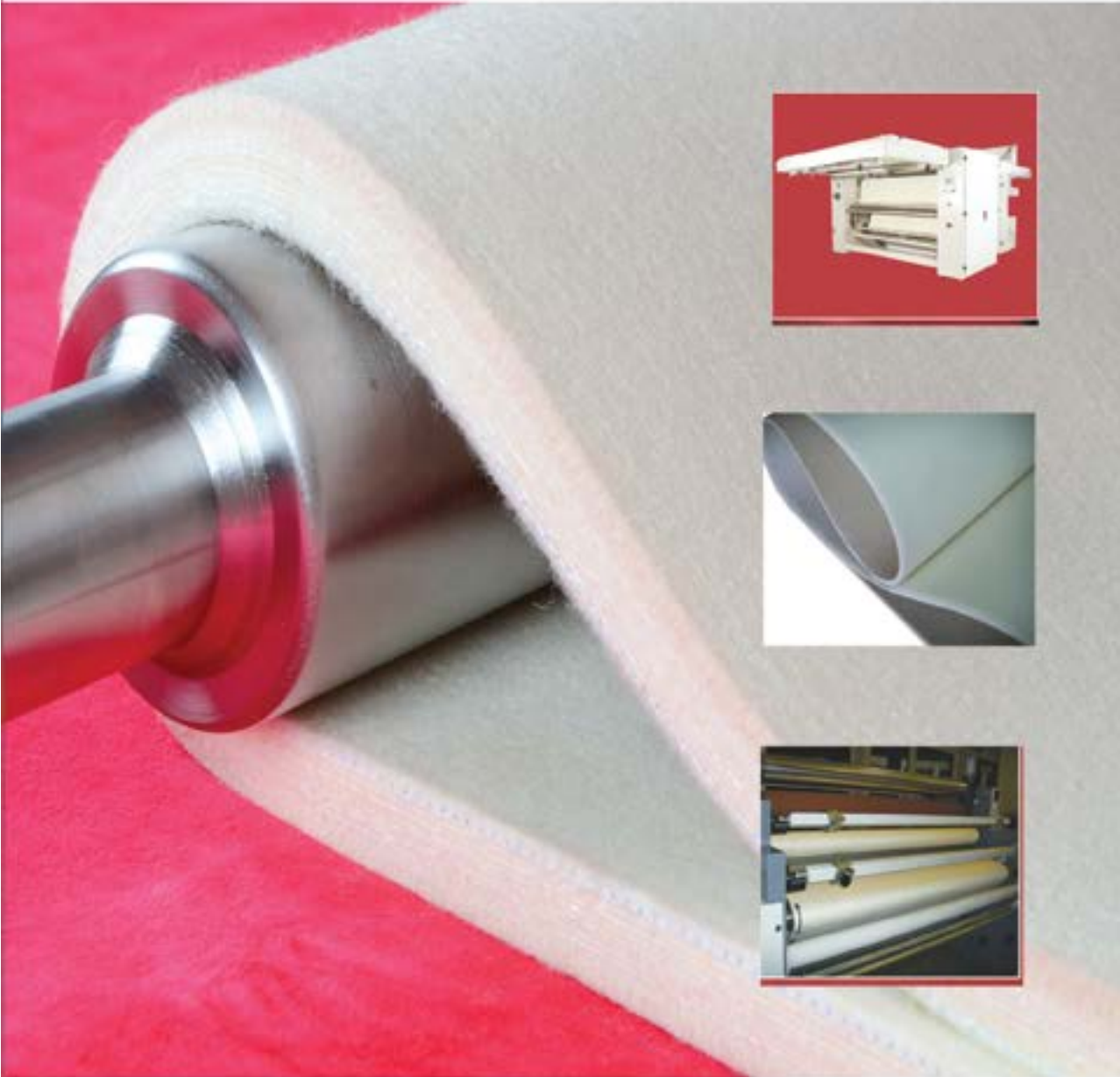
Cirolarında satış oranlarının yüzde 70'lik kısmının iç pazardan, yüzde 30'luk kısmının ise ihracattan elde edildiğini anlatan Gürel, ihracat alanında elde edilen girdilerin oranını artırmak adına tanıtım ve bilinirlik alanındaki çalışmalara daha fazla ağırlık vereceklerinin altını çizdi.

"TEKNİK ELEMAN KONUSUNDA CİDDİ SORUNLAR VAR"

Hem ihracat yaptıkları ülkelerde hem de sektörde kalifiye eleman konusunda ciddi problemler yaşadıklarına değinen Numan Gürel, şunları kaydetti: "Sektörde yetişmiş teknik eleman konusunda önemli sorunlarımız var. Tekstil sektöründeki potansiyeli gençlerimize anlatmamız gerekiyor. İnsanımızı bilinçlendirip yetiştirsek sektörümüz global pazarda daha iyi bir konumda yer alır. Özellikle öğrencileri

araştırmaya sevk edecek eğitim modellerine yönlendirmeliyiz." Diğer taraftan firma olarak en çok zorlandığımız konuların başında ihracat yaptıkları bazı bölgelerde teknik donanımına sahip personel ve müessil bulmak olduğunun altını çizen Gürel, "Bu personelleri ve müessilleri temin ettiğimiz zaman bizim buradaki sorunumuzda otomatik olarak çözülmüş oluyor" diye konuştu.

Tekstil Makinaları Keçelerinde Sonsuz Çözümler...



- ÖRGÜ KUMAŞ SANFOR KEÇELERİ
- TRANSFER BASKI KEÇELERİ
- PLİSE KEÇELERİ
- VİGORE BASKI KEÇELERİ
- DOKUMA KUMAŞ SANFOR KEÇELERİ
- ÜTÜ KEÇELERİ
- FİTİL VE CER KEÇELERİ
- MUHTELİF YÜN KEÇELER
- ÇEŞİTLİ TEKSTİL MAKİNA KEÇELERİ



Tekstil Kent İş Merkezi A-13 Blok No: 23-24 34235 Esenler - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 210 36 81 - 210 53 76 - 210 12 70 Fax: +90 (212) 222 85 12
e-mail: info@ozdemirkece.com | web: www.ozdemirkece.com

201-SF Manşon Rektefiye Makinesi

AKILLI BESLEME SİSTEMİ

O işini bilir, kendi çalışır...



Otomatik Yönlendirmeli Yük Taşıma Aracı

101-AGV



asteks

www.asteks.com

TEKSTİL MAKİNELERİ

Markalaşmaya yatırım yapan Sulfet, yeni pazarlara açıldı



CİRONUN YÜZDE 55'İ İÇ PİYASADAN

Elde ettikleri cironun önemli bir kısmının ihracattan geldiğine değinen Aksoy, "2019'u ele aldığımızda markalaşma konusunda yakaladığımız ivmenin cirolarımıza yansıdığı görmek mümkün. Bu kapsamda ciroda elde edilen girdilerin yüzde 45'i dış pazardan, yüzde 55'lik kısım ise iç pazardan. Son 3-4 yıldaki ivmemiz daha da arttı. Tabii bu durum dış ticarete gösterdiğimiz önemden kaynaklanıyor. Şu an dünyada sektörümüzün ilk üç büyük firması içindeyiz" diye konuştu.



Ürünlerini Endüstri 4.0'a uyumlu geliştirdiklerini kaydeden Sedat Aksoy, "Dijitalleşme günümüzde yadsınmaz bir gerçek. Bu dönemde yapılacak her hamle değişimi önceden yakalamak demek" dedi.

ğinen Aksoy, "Meydana gelen arıza yazılımsal boyutta ise bu tarz sorunlara anında, mekanik olarak meydana gelenlere ise dünyanın neresinde olursa olsun 48 saat içerisinde müdahale etmemiz söz konusu" diye konuştu.

Ar-Ge çalışmalarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Aksoy, "Ar-Ge çalışmalarımızı rekabetçi ve piyasadan gelen ihtiyaçlar çerçevesinde yapıyoruz. Pazar-daki ihtiyaçları görmezden gelmek gibi bir durumunuz söz konusu değil. Bundan do-

layı firmalar rekabetçi olmak istiyorlarsa Ar-Ge alanında yapacakları yatırımlara daha fazla önem vermeli" değerlendirmesinde bulundu.

Diğer taraftan bazı ülkelerin tekstil alanında verdiği teşviklerin karşılık bulduğuna işaret eden Sedat Aksoy, şunları söyledi: "Şu anda verilen teşviklerden dolayı Etiyopya'da tekstil ve tekstil makineleri sektörüyle ilgili bir pazar oluşmaya başladı. Dolayısıyla sektör sürekli bir gelişim içerisinde."



Tekstil atıkları tarihi tezgahlarda hayat buluyor

Sakarya'nın Taraklı ilçesinde açılan dokuma kursunda kadınlar, tül fabrikasından topladıkları atıkları tarihi tezgahlarda dokuyarak elde ettikleri ürünleri satıp aile bütçesine katkı sağlıyor.

Tezgahlarda dokunan atıklarla çeşitli ürünler elde edildiğini anlatan Taraklı Halk Eğitim Merkezi Müdürü Kamil Acay, kadınların hem çevreye katkı sağladığını hem de ürünlerin satışından gelir elde ettiklerini aktardı.

Acay, Taraklı Halk Eğitim Merkezi'nde 14 kadının atık malzemelerden dokuma yaptığı bilgisini vererek, "Öğrenmek isteyen tüm kadınlarımız bu kursu veriyoruz. Atık maddeleri dokuma tezgahlarında kullanılır hale getiriyoruz" diye konuştu.

Usta öğretici Arife Dönmez de kadınların ürettiklerini satarak para kazandıkları için kursa seveerek geldiklerini söyledi.

Kursiyerlerin el alışkanlığı kazanmak için önce atık madde kullanarak dokuma yapmaya başladıklarına işaret eden Dönmez, "Yavaş yavaş pamuk ipliğinden dokumaya geçtiler. Pamuk ipliden atkı, fular, perde, gömlek, sehpa ve masa örtüsü gibi evde kullanılabilecek veya giyilebilecek her şeyi tarihi tezgahlarda yapabiliyoruz. Atıklardan da paspas, klozet takımları, araba koltuğu kılıfları, yolluk, çekyat örtüsü gibi çeşitli ürünler yapıyoruz. Atıkları çok güzel şekilde değerlendiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Sedat Aksoy, "Markalaşma sürecinden sonra hiç beklemediğimiz pazarlardan talepler aldık. 2019'un başında Güney Amerika pazarından makine ihracatı konusunda ciddi çalışmalara başladık ve etkin bir şekilde devam ediyoruz" dedi.

Butik makine imalatıyla 1995'te sektöre adım atan Sulfet Baskı Makineleri'nin yıllık bazda 120 makine ürettiğini ifade eden Sulfet Baskı Makineleri Genel Müdürü Sedat Aksoy, "Yıllık bazda yüzde 30 dolayında büyüme kaydediyoruz. Firma olarak yakaladığımız bu ivmeyi 2020'de koruyarak daha temkinli bir şekilde ilerlemeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Diğer taraftan tekstil makineleri ihracatında bazı pazarlarda lider üretici konumunda yer aldıklarına dikkat çeken Aksoy, "Toplamda 28 ülkeye ihracat yapıyoruz. Özbekistan'da pazar lideriyiz. Ayrıca, Güney Amerika, Bangladeş, Pakistan, Hindistan ve Brezilya gibi ülkelere de ihracat alanındaki çalışmalarımız devam ediyor" ifadesini kullandı.

"48 saat içerisinde müdahale ediyoruz"

Makinelerle ilgili olası teknik problemlere en kısa sürede müdahale ettiklerine de-

Steamer Machine Buharlama Makinesi

STM SERIES

Carpet Finishing Lines Halı Apre Hattları

CARPET-L SERIES

Stenter Machine Ram Makinesi

RAM-X SERIES

Finishing Machine Fırın Makineleri

FINISHING SERIES

SER INNOVATIVE SOLUTIONS

www.sermekatronik.com.tr



Üstün Kalite & Süreklilik
Dayanıklılık & Yüksek Verim



- Açık en kumaşta 125m/dk, Sepet ile otomatik kesimde 100m'ye kadar kesintisiz çalışma
- Dokümanik kontrol paneli ile 1-6 bar ayarlanabilir fular basınç kontrolü
- Mükemmel senkron sayesinde minimum kumaş uzama etkisi
- Enzim yıkama teknesi ile yüksek enzim tutma oranı
- Uzun ömürlü Bonfiglioli motor ve redüktör, paslanmaz rulmanlar
- Schneider elektrik kontrol panosu

KIRAY MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. Telefaks: +90 282 673 71 88
• satis@kiraymakina.com • Marmaracık Mah. Sanayi Sok. N:10 Ergene / Tekirdağ

TEKSTİL MAKİNELERİ

Özdemir Keçe, ihracat payını yüzde 50'ye çıkarmayı hedefliyor

Tekstil, deri, çamaşır makinesi, alüminyum, kağıt, mobilya, makine sektöründe kullanılan keçelerle bantların satış, pazarlama, servis ve üretim faaliyetlerini gerçekleştiren Özdemir Keçe, yeni pazarlara açılarak cironun ihracattaki payını artırmak istiyor.

Özdemir Keçe Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Özdemir, 5 kıtada 60 ülkeye ihracat yaptıklarını ifade ederek, "Cironuzun ihracattaki payı yüzde 27 civarında. Firma olarak bu rakamı yüzde 50'ye çıkarmak istiyoruz. Yeni pazarlara açılma konusundaki planlarımız devam ediyor" dedi.

İhracat yaptıkları pazarlara ilişkin açıklamalarda bulunan Özdemir, "İhracatımız daha çok bölgesel düzeyde ülkemizin ilişkilerinin iyi olduğu ülkelerle geliştirmek istiyoruz. Ortadoğu, Kuzey Afrika, Asya ve Latin Amerika bu kapsamda önemli pazarlarımız arasında" şeklinde konuştu.

Piyasadan gelen talepleri bu önemsediklerini ifade eden Özdemir, "Ar-Ge konusunda yaptığımız çalışmaları da bu yönde sürdürmeye özen gösteriyoruz. Firmamız Ar-Ge çalışmalarıyla müşteri taleplerini de göz önünde bulundurarak ürün yelpazesini çeşitlendirerek farklı sektörlerle servis veren bir yapıya kavuştu" açıklamasını yaptı.

"Fuarlar yeni pazarların kapılarını aralıyor"

Son 12 yılda yükselen bir trend yakaladıklarına dikkati çeken Nusret Özdemir, "Tekstil sektörüne yönelik pek çok keçemiz ve bantımız var. Yurtiçi ve yurtdışında tekstil sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimize yoğun bir şekilde ürünlerimizi sunuyoruz. Sanfor keçeleri, transfer baskı keçeleri, ütü keçeleri, plise keçeleri, vigore baskı keçeleri, silikon kaplı keçeler, fitil ve cer keçeleri, silindir sargı keçeleri ve polrotor keçeler ürün çeşitliliğimizi oluşturuyor" diye konuştu.

Makine sektörünü ilgilendiren birçok fu-



HAMMADEDE TEKELLEŞME EN BÜYÜK SORUN

Tekstil sektöründe özellikle hammadde tedariki konusunda tekelleşme sorunun en büyük problem olarak öne çıktığına işaret eden Özdemir, "Hammadde sektörü olarak sorunlar yaşıyoruz. Bazı hammaddeler sektörde birkaç firma tarafından üretiliyor. Bundan dolayı

bahsedilen firmalar fiyat aralıklarıyla istedikleri gibi oynuyorlar. Hatta bazı hammaddeler sadece tek bir firma tarafından üretiliyor. Bu sorunlar sektördeki potansiyelin ortaya çıkmasını önüyor" değerlendirmesinde bulundu.

5 kıtada 60 ülkeye İHRACAT

ara katıldıklarını kaydeden Özdemir, "Bizim potansiyel müşterilerimiz fabrikalarda üretim süreçlerinin aktif olduğu sahalar. Bu kapsamda daha fazla müşteriye hitap edebilmek adına fuarlara katılmaya özen gösteriyoruz. Sonuç olarak fuarlar size bilinirlik sağladığı gibi yeni pazarlara açılmanın da kapılarını aralıyor" dedi.



Piyasada kalıcı olarak tutunabilmenin püf noktalarından bahseden Nusret Özdemir, "Kalite, servis ve fiyat konusunda izleyeceğimiz politikalar sizin pazarda tutunabilme ömrünüzü belirler" diye konuştu.



Tekstil endüstrisinin sorunları ele alındı

İstanbul Sanayi Odası (İSO), tekstil ve hazır giyim sektörü ile makine sektörünün öndegelen üreticilerini bir araya getirmek üzere tekstil ve hazır giyim ve makine sektörü toplantısı düzenledi. Etkinliğe İSO Başkanı Erdal Bahçıvan ve anayı ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır da katıldı.

İSO yönetimi olarak yerli makine kullanımını devamlı gündeme getirdiklerini vurgulayan İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, yerli makine kullanımının tekstil ve hazır giyim için de çok önemsedikleri bir konu olduğunu ve konuya çözüm arayacaklarını dile getirdi.

Türkiye'nin dünyanın en önemli tekstil, hazır giyim üretici ve ihracatçılarından biri olduğunu hatırlatan Bahçıvan, sanayicilerin çay kaşığıyla, binbir emekle topladığı değerleri teknoloji yatırımıyla dışarı transfer ettiğini ifade etti. Bahçıvan, toplanan sermayenin G. Kore, Almanya ve İtalya gibi ülkelere aktarıldığını kaydetti.

"Yıllık 1.2 milyar dolarlık tekstil makinesi ithali var"

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır ise beş yıl içinde öncelikli ürünlerin Türkiye'de üretilmesi sağlayabilirlerse cari açık sorunundan kılını olarak kurtulacaklarını ve sektörün ivme kazanacağını vurguladı. Türkiye'de tekstil kadar doğal büyümüş bir sektör olmadığını belirten Kacır, bugün yılda 1.2 milyar dolarlık tekstil makinesi ithal ettiklerini ve bunun önüne geçebilmek için yerli makine üreticilerini güçlendirerek sektörü kuvvetlendirmek istediklerini ekledi. Makine sektörünün Türkiye'nin güçlü olduğu bir alan olduğunu dile getiren Kacır, tüm sektörleri desteklediklerini anlattı. Verdikleri teşviğin yüzde 60'ının ithal makineye gittiğini açıklayan Kacır, bunun önüne geçmek ve sektörde yerlilik oranını artırmak için makine sektörüne destek vermeye devam edeceklerini belirtti.

ONLINE COLOUR MONITORING
ONLINE WIDTH MONITORING

RENK DEĞİŞİMLERİNİ KONTROL ALTINA ALIN

KENAR-ORTA-KENAR RENK FARKI / BAŞ-SON RENK FARKI
PARTİ İÇERİSİNDEKİ TÜM TOPLARIN REFERANS RENK İLE
ONLINE MUKAYESESİ

C-tex colour renk kontrol sistemi, **200m/dk** hız ile kumaş uzunluğu ve genişliği boyunca rengi kontrol eder. Kalite kontrol makinelerine veya herhangi bir sürekli proses makinesine yerleştirilebilir.

Sistem üzerinde bulunan 3 renk okuyucu sensör; ortada sabit, iki kenarda makineye verilecek kumaş enine göre ayarlanabilir şekilde hareketli olarak konumlandırılmıştır. Ayrıca, makine yanına yerleştirilen 4.sensör ile referans müşteri renginiz ile tüm topun veya partinin renk farklılıklarını izleme olanağınız bulunmaktadır.

Nato Yolu Cd. No:164 Yukarı Dudullu - Ümraniye / İstanbul-TÜRKİYE
Tel : +90 (216) 460 08 36 Faks: +90 (216) 308 58 24
info@argetek.com www.argetek.com

Nit İç ve Dış Ticaret A.Ş.

PROFFESIONAL SOLUTION FOR YOUR FLAT KNITTING MACHINES

Adres: Yenidoğan Mahallesi, Abdi İpekçi Cd. Çizmeci İş Merkezi
No:87 D:89, 34040 Bayrampaşa/İstanbul

TEKSTİL MAKİNELERİ

Tekstil makinelerinde, fularlı tüp kesme makinesi, nemlendirme ünitesi ve ortalayıcı tüp sensörleri gibi birçok farklı imalat yapan Kıray Makina, üretiminin önemli bir kısmını ihraç ediyor.



Kıray Makina, 2020'de ihracatını artırmak istiyor

İhracatta pazar paylarına artırmak adına yeni yatırımlara devam edeceklerini altını çizen Kıray Makina Yönetim Kurulu Başkanı Samet Kıray, “Şu anda ciromuzun yüzde 50’lik kısmı ihracat ürünlerinde oluşuyor. Bu oranı artırmak adına kısa ve uzun vadeli yatırımlarımız devam edecek” dedi.

Firma olarak 2011 yılında kurulduklarını anımsatan Kıray, “Firmamızın en önemli hedefleri üretmeyenleri üretmek ve dışa bağımlılığı azaltmak. Dolayısıyla üretimlerimizi de bu yönde şekillendiriyoruz. Dünya pazarında da bilinen ve tercih edilen bir firma olmak için sektördeki inovatif gelişmeleri takip ederek üretimlerimize uyguluyoruz” şeklinde konuştu.



Yüksek ve orta teknoloji ürünleri imal eden firmaların devlet tarafından daha fazla desteklenmesi gerektiğine işaret eden Samet Kıray, katma değer artırması için devlet teşviklerinin önemli olduğunu söyledi.

Diğer taraftan sektörde özgün ürünler yapılması gerektiğinin altını çizen Kıray, “Bu konuda yapılacak Ar-Ge çalışmaları büyük bir öneme sahip. Devletin bu konuda verdiği teşvikleri herkesin iyi bilmesi gerekiyor. Üretimde katma değeri artırmak istiyorsak Ar-Ge alanında yapılan yatırımlara önem

vermeliyiz” değerlendirmesin de bulundu. **“Marka değeri yüksek firmalar çıkarabiliriz”** Sektörde kalite olarak iyi bir noktaya geldiğine dikkati Kıray, “Sektörümüz genel itibarıyla yabancı üreticilerin kalitesini yakaladı ve bazı alanlar-

da çok daha iyisini yapmayı bile başardı. Sektör olarak Ar-Ge faaliyetlerimizi daha fazla geliştirerek tekstil makineleri alanına marka değeri yüksek firmalar çıkarabiliriz” diye konuştu.

“Kur dalgalanmaları risk oluşturuyor”

Özellikle kur dalgalanmalarının tekstil sektörünü olumsuz yönde etkilediğini anlatan Samet Kıray, şunları kaydetti: “Tekstil sektöründe kur dalgalanmaları hem alıcı hem satıcı için bir risk kaynağı oluşturuyor. Döviz kurundaki ani yükselmeler her kesimi tedirgin ediyor. Bu konuda alınacak tedbirler sektörümüz açısından daha sürdürülebilir bir büyümenin yolunu açabilir.”



Çorlu’da faaliyetlerine 2008’de başlayan ve ilk etapta tekstil sektöründeki finisaj makinelerinin mekanik servis hizmetleri, otomasyon sistemleri ve yazılımlarını yenileyerek sektöre giriş yapan Ser Mekatronik, gelen talepler doğrultusunda makine imalatına başladı.

Yeni makine imalat sürecine Eylül 2019’da Has Group ve Ser Mekatronik arasında gerçekleştirilen işbirliğiyle giriş yaptıklarını ifade eden Ser Mekatronik Genel Müdürü Murat Sevilmiş, “Firma olarak Has Group ile üretim programında olan tüm makinelerin üretim, satış ve satış sonrası servis hizmetlerini sunmak amacıyla stratejik işbirliğine girdik. Bu işbirliği aynı zamanda çalışan tüm makinelerin servis hizmetleri ve yedek parça tedariklerini de kapsıyor. Bunu taçlandırmak adına Ser Mekatronik ürünlerini, Ser ‘Innovative Solution’ markasıyla müşterilerine sunmaya başladı” dedi.

Yurtdışı pazar payını artırmayı hedefliyor

Eylül 2019’dan itibaren toplamda 44 makine imalatı gerçekleştirdiklerini kaydeden Sevilmiş, “Ser Mekatronik yaptığı üretimlerde satışlarının yüzde 77’lik kısmını yurtiçine, yüzde 23’lük kısmını ise yurtdışına yaptı. 2019’daki 4 aylık performans, ihracat adına yaptığımız yatırımların meyvesini hızlı bir şekilde verdiğini gösteriyor” diye konuştu.

Ekonomiye katkısı 2 milyar dolar olacak

Makinelerinin Endüstri 4.0 teknolojisine uygun bir altyapıya sahip olduğuna işaret eden Sevilmiş, “Eğer müşterimizin fabrika altyapısı Endüstri 4.0 sürecine hazırsa bizim ürettiğimiz makinelerin sisteme dahil edilmesi çok kolay. Firmamızın portföyündeki ürünler, dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 altyapısına hazır. Ayrıca yapay zeka alanındaki gelişmeleri yakından takip ederek ürün geliştirme süreçlerini bu yönde şekillendiriyoruz” dedi.

Türk tekstil makineleri ve aksesuarları üretiminin her geçen gün geliştiğini kaydeden Sevilmiş, şunları söyledi: “Özellikle ürünlerimiz dış pazarda aranan bir noktaya geldi. Sektörün son

20 yılda aldığı mesafe artık dünya pazarlarında bizleri ilk tercih noktasına getirdi. Kaldı ki rekabeti halinde olduğumuz yabancı tekstil makine üreticileri de üretimlerinin bir kısmını fason olarak ülkemizde yaptırıyor. Bu durum tekstil makinesi üreten firmalarımızın yatırımların üretim alanına ne kadar önemli ve gerekli olduğunu gösteriyor. Yapılan Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmaları devam ettiği sürece tekstil makine üretiminin ekonomimize katkısı 2 milyar doları bulacak.”

Yüzde 10’luk büyüme öngörülüyor

Tekstil makineleri ve aksesuarları sektörünün ülke ekonomisine yaklaşık 1.5 milyar dolarlık katkı sağladığına değinen Sevilmiş, “Sektör, 2019’da tahminen 800 milyon dolarlık ihracat, en az 750 milyon dolarlık iç piyasa satışıyla ülke ekonomisine katkı sağladı” dedi.

Globalde tekstil makine ihracatı alanında Türkiye’nin yüzde 3’lük pazar payına sahip olduğunu dile getiren Sevilmiş, “Sektörümüz, katma değeri yüksek teknolojik ve kaliteli üretimiyle tahminen 2020 yılında 900 milyon doları geçen ihracat performansı, iç piyasada da 850 milyon dolarlık hacimle toplamda yüzde 10’luk bir büyümeyle ciddi bir atılım sağlayacak” diye konuştu. Sektörün devlet tarafından finansal desteğe ihtiyacı olduğuna işaret eden Sevilmiş, “Sektörümüz yatırım malı ürettiği için mutlaka devlet desteklerine özellikle finansal desteklere ihtiyacı olan bir konumda.”

Optima Kimya Ar-Ge’ye odaklandı

Katma değeri artırmak adına Ar-Ge yatırımlarına ağırlık veren Optima Kimya, tam teşekküllü bir Ar-Ge merkezi olmak için yatırım yapmaya devam ediyor. Firmanın 2020’deki hedefi ise üretiminin yüzde 50’sini ihraç etmek.



Optima Kimya İhracat Müdürü İlker Yılmaz, yeni yapacakları yatırımlarda Ar-Ge çalışmalarının önemine değinerek, “İnsan ve çevre sağlığına özen gösteren, koruyan, nanoteknolojiyle üretilen özel tekstil kimyasalları için gerekli yatırımları yaptık. Üretimle ilgili Ar-Ge süreçleri devam ediyor. Tam teşekküllü bir Ar-Ge merkezi haline gelmek kısa vadede gerçekleştireceğimiz yatırımlarımız arasında” dedi.

Çorlu’da faaliyete aldıkları 15 bin metrekairelik tesislerinde üretim, Ar-Ge ve lojistik operasyonların gerçekleştirildiğine işaret eden Yılmaz, “Tekstil yardımcı kimyasallarınra verimliliği artırmak adına kapasite artışına gittik. Yapacağımız çalışmalarla sektörde katma değeri yüksek ürünleri piyasaya sunacağız” dedi.

15 ülkeye ihracat yaptıkları-

na değinen Yılmaz, “2019 yılında tüm üretimimizin yüzde 30’unu ihraç ettik. 2020 hedefimiz bu oranı yüzde 50’lere yükseltmek” şeklinde konuştu.

Üretimde çevresel hassasiyetler ön planda

Sürdürülebilir büyümeyle çevre yönetim sisteminin birbiriyle doğrudan bağlantılı olduğunu dile getiren Yılmaz, “Üretim proseslerimizi malzeme ve

15 ülkeye ihracat

enerji tüketiminin azaltılmasına yönelik geliştiriyoruz. Ayrıca toksik malzemelerin kullanılmamasını, tüm emisyon ve atıklardaki toksik madde miktarının düşürülmesini, ürünler için malzeme elde edilmesinden nihai bertaraf aşamasına kadar yaşam döngüsünde olumsuz etkilerin azaltılması amacıyla hareket ediyoruz” ifadesini kullandı.

Tekstil kimyasallarının hammaddede ithalata bağımlı olduğuna işaret eden Yılmaz, “İhracatta da hakebetçi hale gelebilmemiz için öncelikli olarak hammadde alanında yatırım yapılması gerekiyor. Bu nedenle üretimin yükselmesiyle birlikte gerçekleşen ihracat artışlarına paralel olarak ithalat da artıyor” diye konuştu.

Sektörün dışa bağımlı yapısının Ar-Ge çalışmalarıyla gide-

SEKTÖRDE CİRO ARTTI

Genel ekonomik aktivitelerdeki dalgalanmalara rağmen kimya sektöründe elde edilen ciroların son yıllarda arttığına işaret eden Yılmaz, “2018 yılında ekonomik aktivitedeki yavaşlamaya rağmen kimya sanayinde yurt içi ciro yıllık bazda yüzde 34 artış kaydederken, döviz kurlarındaki yükselişten destegi ile yurt dışı cirodaki artış yüzde 50’yi aştı. Bununla birlikte, sektör açısından 2019 yılı üretim maliyetlerinin hızlı bir şekilde arttığı bir dönem olarak geride kaldı” diye konuştu.

rilebileceğine değinen Yılmaz, “Kimya alanındaki yatırımlar sektörün bütününde Ar-Ge’nin artırılmasına yönelik olmalı. Sektörün yüksek katma değer üreten alt sektörlerinde geçmişte devlet yatırımlarının görüldüğü işlev, bugün sektörün bütünü için gerekli” değerlendirilmesinde bulundu.



Sektörün dışa bağımlılığının Ar-Ge çalışmalarıyla giderilebileceğine değinen İlker Yılmaz, “Kimya alanındaki yatırımlar endüstrinin bütününde Ar-Ge’nin artırılmasına yönelik olmalı” dedi.

Tekstilciler devletten sektörel teşvik istiyor

Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hamdi Topbaş, tekstilde bölgesel yerine sektörel teşviklere ihtiyaç duyulduğunu söyledi. Tekstilin sadece Türkiye’nin değil dünyanın en stratejik sektörlerinden biri olduğunu belirten Ahmet Hamdi Topbaş, “Türk tekstil sektörünün Uzakdoğu ülkeleri başta olmak üzere dünya rekabet edebilirliği için işveren üzerindeki mali yüklerin azaltılması gerekiyor” dedi.

Topbaş, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) genel merkezinde düzenlenen TİSK basın sohbetlerinde, tekstil sektörünün durumu, sorunları ve talepleriyle ilgili açıklamada bulundu. Dünyada hazır giyim perakende piyasasının büyüklüğünün 1.5 trilyon dolar seviyesinde olduğuna dikkat çeken Topbaş, Türkiye’nin Çin,

Almanya, Bangladeş, Hindistan ve İtalya ile dünyanın en büyük tekstil ve hazır giyim ihracatçısı olduğunu söyledi.

“Kadın istihdamının en yüksek olduğu sektörlerden”

Türk tekstil sektörünün dünyada marka olduğunu, dünyaca ünlü birçok markanın üretim için Türkiye’yi tercih ettiğini belirten Topbaş, sektörüyle ilgili şu bilgileri verdi: “Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayisi 51 bin aşkın şirketle 90 milyar dolar ciroya ulaşıyor. Sektörümüzde 403 bin kadın olmak üzere 960 bin üzerinde kayıtlı çalışan bulunuyor. Kadın istihdamının en yüksek olduğu sektörlerden biri olan tekstil imalat sanayi içinde en yüksek istihdamı sağlıyor. Sektör olarak temel bazı sorunlarımız söz konusu. Bunlar arasında işletme ve istihdamdaki kayıtdışılık da bulunuyor.”

TEKSTİL MAKİNELERİ

Denge Kimya, sektördeki dışa bağımlılığı azaltacak

Tekstil kimyasalları alanında farklı kumaş tiplerinde ön terbiye, boya apre, baskı, denim, kaplama kimyasalları, performans kimyasalları alanında ise boya, mürekkep, kompozit sektörüne katkı ve su bazlı poliüretanlar üreten Denge Kimya, yatırımlarının odağına Ar-Ge'yi alarak dışa bağımlılığı azaltmayı hedefliyor.



Halil Aksoy, Denge Kimya olarak Avrupa Kalite Yönetim Vakfı (EFQM) Mükemmellik Modelinin Türkiye'deki temsilcisi konumunda olan KALDER'in her yıl verdiği 'Mükemmellik Büyük Ödülü'nü almayı hedeflediklerini kaydetti.

Tekstil yardımcı kimyasalları alanında Türkiye'deki önemli üreticilerden Denge Kimya, sektörün ihtiyaçlarını karşılamak üzere yardımcı kimyasalların tasarımı, üretimi, tedarik edilmesi gibi birçok konuda gelen talepleri karşılamak üzere faaliyetlerine 1983'te başladı. Denge Kimya Genel Müdürü Halil Aksoy, TÜBİTAK-TEYDEP ve KOSGEB destekli sektördeki katma değeri ve dışa bağımlılığı azaltmak adına 13 proje tamamladıklarına işaret ederek, "Ülkemizin dışa bağımlılığını azaltmak adına silikon ve poliüretan esashı orta, yüksek teknoloji içerikli projeler geliştirerek katma değerli ürünler ortaya çıkardık" şeklinde konuştu.

TÜBİTAK ve KOSGEB projeleri devam ediyor

Ar-Ge çalışmalarının fark yaratan, rekabetçi ve sürdürülebilir ürünler üzerinde yoğunlaştığına işaret eden Aksoy, "Ayrıca, silikon ve poliüretan alanında referans bir organizasyon haline gelmeyi hedefliyoruz. 2016'da bakanlıktan onaylı Ar-Ge merkezi olduk. Tekstil kimyasalları, denim, kaplama ve boya katkıları alanında özgün ürün ve araştırma geliştirme faaliyetlerimizi TÜBİTAK ile yürütürken KOSGEB projeleriyle devam ediyoruz" ifadesini kullandı.

Aksoy, tekstil ürünlerine yönelik silikon kopolimer sentezi, soğuk kasar prosesi için yeni yöntemlerin geliştirilmesi, su bazlı poliüretan geliştirilmesi, yüksek performanslı köpük kesici, makrohidrofil silikon emülsiyon, indigo seçicili ağartma tekniklerinin geliştirilmesi gibi birçok şemsiye projenin devam ettiğini ifade etti.

Firma olarak yeni ürünleri piyasaya sunarak katma de-

ğer oluşturduklarına işaret eden Aksoy, "Tekstil sektöründe hidrofil silikon yağı üretebilen nadir firmaların arasında yerimizi aldık. Çok yakında su itici, anti-pilling gibi özellikleri barındıran su bazlı poliüretan alanında geniş bir ürün gamını sektöre sunacağız" bilgisini verdi.

Performans kimyasallarında ise densusurf ürün grubuyla boya, mürekkep, kaplama, kompozit alanlarında üretici firmaların mevcut ihtiyaçlarına yanıt verdiklerini ifade eden Aksoy, "Bu alanda ısıya dayanıklı boyaların etken maddesi silikon reçineleri üreten ilk yerli firma olduk. Yine, silikon yüzey düzenleyiciler, dispersiyon ajanları, köpük kesiciler üreten önemli firmalar arasında olduğumuzu söyleyebiliriz" dedi.

Üretim süreçlerine ilişkin değerlendirmede bulunan Aksoy, şunları söyledi: "Mevcut makine parkuruna göre yıllık üretim kapasitemiz 20 bin ton. Kapasite artışıyla ilgili planlamalarımız devam ediyor."

Argetek, satışta ihracat payını % 40'a çıkaracak

Tekstil sektöründe plastik, endüstriyel boya ve suni deri alanlarında hizmet verdiklerine değinen Argetek firma sahibi Uğur Çetinkaya, "Kimya sektöründe laboratuvar ve işletme alanında sürekli formda renk ölçümü, laboratuvar boya-test cihazları, kimyasal-boyar madde otomatik tartım ölçüm-dağıtım sistemleriyle yazılımları, veri toplama sistemleri geliştiriyoruz" dedi.

İhracat faaliyetlerine 2001 yılında başladıklarına değinen Çetinkaya, "Afrika bölgesi, Batı, Güney ve Orta Asya ülkelerine elektronik ekipman ihracatının yanı sıra servis etkinliklerini de kesintisiz olarak veriyoruz. Temel pazarımız halen kendini hızla teknolojik olarak üst düzeye taşıyan Türk yatırımcısı. 2020 yılından itibaren toplam satışlarımızın yüzde 40'ının ihracattan elde edilmesini hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



Türk tekstil makine sektörünün satışlarda yüzde 10'un üzerinde artış sağladığını belirten Uğur Çetinkaya, "Bu sektörde Türkiye ciddi bir potansiyele sahip. Bizim de satışlarımızı daha yukarılara taşımak adına teknolojik gelişmeleri takip etmemiz gerekiyor" dedi.

Asteks, ürün ve pazar çeşitliliğini artırmak istiyor

Satış hacimlerinin 2019'da arttığını kaydeden ve 2020 yılında ürün ve pazar çeşitliliklerini artırarak büyümek istediklerinin altını çizen Asteks Apron&Manşon Yurtdışı Satış Sorumlusu Tamer Engin, bu kapsamda hem pazarlama hem de Ar-Ge'ye önemli yatırımlar yaptıklarını söyledi.

Üretimimin yarısını iç, yarısını da dış pazara vermek hedefinde olduklarını ifade eden Engin, "2020'de bu dengenin sürekliliğini sağlamak ve bu hedefi daha da yukarı seviyelere taşımak istiyoruz. İhracat pazarlarında güçlenerek büyüme doğrultusunda tekstil iplik üretim kapasitesi olan her ülke bizim için değerli. Tabii ki, iplik üretim alanındaki yüksek kapasitesiyle Asya ve Uzakdoğu pazarları öne çıkıyor. Bunun yanında iplik teknolojileri üreten Avrupa ülkeleri de önem verdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor" şeklinde konuştu.

İhracat pazarındaki büyüme stratejisi devam ediyor
Tekstil sektörüne ek olarak matbaa makinelerine de kau-

çuk merdane üretimi yaptıklarının altını çizen Engin, "Asteks yurtiçinde büyürken kazandığı tecrübeyi yurtdışı pazarlara da taşımak istemesi ihracattaki payının artmasını sağladı" değerlendirmesinde bulundu.

Engin, "Yaklaşık 25 ülkeye ihracat yapıyoruz. Özbekistan, Pakistan ve Bangladeş pazarla-

rında önemli büyüme rakamlarına ulaştık. Her bir ihracat pazarı kendi yapısından dolayı farklı talepler ortaya koyuyor" dedi.

Son yıllarda Özbekistan'ın yoğun bir şekilde tekstil makine yatırımları yaptığını belirten Engin, "Özbekistan'da yatırımlar konusunda belli bir doygunluk noktasına ulaşıldığını görüyoruz. Bu nedenle bir önceki yıla göre makine satışından ziyade, apron ve manşon satışlarımızda

ciddi artışlar elde ettik. Pakistan pazarında da makine yatırımları devam ediyor. Bu pazardaki rekette makine satışlarımız bizim öne çıkmamıza zemin hazırladı. Bangladeş pazarında ise apron ve manşon rekette makinele-

rimizin satışlarıyla ilerledi" bilgisini verdi.

AGV üretimine de başlanıldı

İşletmelere sunulan otomasyon çözümleriyle uyumlu ürünlerine ilişkin bilgi veren Engin şunları kaydetti: "Yenilikçi teknolojiler doğrultusunda geliştirdiğimiz 101-AGV ürünü 2 ve 4 ton taşıma kapasite seçeneği, programlanabilir insansız otomatik yönlendirilebilen sistemi, hassas sensörlerle donatılmış emniyetli dizaynı ve uzun operasyon, hızlı şarj özelliğindeki ana enerji ünitesi sayesinde işlem kalite sürekliliği ve yüksek verimlilik sunuyor. 101-AGV taşıma otomasyonu halihazırda büyük entegre ve sofistike üretim hatlarında, iplik, kumaş dok arabaları, elyaf arabalarının transferinde uygulama alanı buldu."



Nit Örmeye, 100 milyon dolarlık ithalatın önüne geçti



Üretimde yakaladıkları kaliteyle kurulduğu günden itibaren 100 milyon dolarlık yan sanayi ithalatını engelleyerek ülkeye döviz kazandırdıklarını anlatan İrfan Yolcular, üretimlerinin yüzde 65'ini ihraç ettiklerini kaydetti.

Türkiye tekstil sektöründe yuvarlak ve düz örme makinelerinde yıllık bazda yapılan ithalat, 350 milyon euro. Kuruldukları dönemden günümüze kadar yaklaşık 100 milyon dolarlık yan sanayi ithalatını önüne geçtiklerini ifade eden Nit Örmeye Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Yolcular, "Şu anda ürünlerimizin yüzde 65'lik kısmını ihraç ediyoruz. Bu ihracatında büyük bir kısmını Çin oluşturuyor. Bangladeş'te şube açarak yeni bir yapılamaya gidiyoruz. Üreticiye hızlı ve kaliteli hizmetin önemini bilincindeyiz" dedi.

Dünyanın önde gelen elektronik düz örme makineleri yan sanayi üreticileri arasında yer alan Nit Örmeye, Ar-Ge laboratuvarları, teknik tasarım atölyeleri, ürün geliştirme üniteleri, eğitim ve danışmanlık gibi birçok alanda sektör paydaşlarına hizmet veriyor. Nit Örmeye Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Yolcular, Triko makineleri ithalatını önlemek adına gerekli altyapı ve 'know-how'a sahip olduklarına dikkati çekerek, "Tekstil ülkesi olan Türkiye'nin kendi makinelerini üretmesinin artık zamanı geldi. Bu alanda yapılan yatırımlarımız kısa vadede hayata geçecek" şeklinde konuştu.

Yeni yatırımlara hazırlanıyor

İstanbul Bayrampaşa'da 2 bin metrekarelik bir alanda faaliyetlerine devam ettiklerini anlatan Yolcular, "2018 yılında Alanya İmes'te 10 bin metrekarelik sanayi arsası alarak büyüme odaklı yatırımlarımıza devam ediyoruz" dedi.

rımlarımıza devam ediyoruz" dedi.

Sektöre ilk etapta triko imalatıyla girdiklerini kaydeden Yolcular, ardından triko makinelerine yönelik elektronik aksamlar, yazılımlar ve yedek parça imalatını yapmaya başladıklarını söyledi.

Çin başta olmak üzere Almanya, Güney Amerika, Bangladeş gibi dünyada 40'tan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını ifade eden Yolcular, "Triko imalatçılarına sağladığımız maliyet avantajlarıyla sektörde tercih edilen firmalar arasında yer alıyoruz. Bu durum bizim ihracatımıza da yansıyor" şeklinde konuştu.

Ar-Ge merkezi tescilini aldı

Kurulduğu tarihten itibaren yaptıkları her çalışmanın Ar-Ge temeline dayandığına dikkat çeken Yolcular, "Ar-Ge çalışmalarının işletmenin talepleri doğrultusunda şekillenmesi gerektiğini düşünüyorum. İşletmelerin sorunlarını araştırıp çözümlerini dünyaya rekabet edebilir hale getirmemiz gerekiyor. Yaptığımız her projemiz sektöre çözüm üreten, ayağı yere basan nitelikte. Bakanlık onaylı Ar-Ge merkezimizde yürüttüğümüz projelerimizle elektronik düz örme makinesi üretimine yönelik altyapı çalışmalarına da başladık" ifadesini kullandı.

Sektörde 25 yıldır faaliyet gösterdiklerini anlatan Yolcular, markalaşmaya giden yolda eğitimin önemli bir yere sahip olduğunu söyledi.

Boyahane Arabası Tekerleri

Tekstil Makineleri Tekerleri

Dikiş Makinesi Tekerleri

@www.kama.com.tr
+90 (212) 655 21 00
satis@kama.com.tr

CANLAR MEKATRONİK, ÜÇÜNCÜ ETAP YATIRIMIYLA YÜKSEK KATMA DEĞER ÜRETECEK

Tekstil sektörünün önde gelen makine üreticileri arasında yer alan CANLAR MEKATRONİK; Kumaş Boyama, Bobin Boyama, Elyaf Boyama, Levent Boyama, Egalizeli ve Serbest Kurutma ve Ram makinası gibi tekstil makinelerinin üretimi ile sektöründe en geniş ürün portföyüne sahip firmalar arasında yer alıyor. 4 yıl boyunca sürekli yatırım yapan ve Ar-Ge yapılanmasında olan firma, yatırımlarında 3. etabın tamamlanmasıyla üretimlerinde katma değeri artırdı.



Ar-Ge alanında yapılan yatırımları firma olarak önemsediklerinin altını çizen Canlar Mekatronik Genel Müdürü Fethi Özkök, “Ar-Ge çalışmalarıyla üretimlerimizde katma değeri artırma konusunda önemli hamleler yaptık. Firma, yatırımlarında 3. etabın tamamlanması ile dünya standartlarında üretim gerçekleştiren bir imalat sahasını faaliyet aldık. Bu üretim hattında yeni alman otomatik kaynak robotları ve yeni lazer kesim makineleri ile mevcut üretim kapasitemizi arttırarak Türkiye ve dünyanın önde gelen boyahane işletmelerinin; yenileme, kapasite artırma ve yeni tesis kurma projelerini aldık. Bununla birlikte devlet onaylı tasarım merkezi sertifikamızı alarak Ar-Ge merkezimizi uluslararası standartlara çıkardık” diye konuştu. Sektörün en eski firmalarından biri olan İtalyan BRAZOLLI



markasını 2018 yılında bünyelerine kattıklarının kaydeden Özkök, “Türkiye ve dünyada tekstil makina sektörü için büyük bir adım atarak ilk defa Avrupalı bir firmayı bünyemize kattık” dedi.

“2019’u başarılı bir şekilde geride bıraktık”

Yeni nesil kumaş boyama makinesi TECHsmart’ın pazarda olumlu dönüşler aldığını kaydeden Özkök, “Türkiye ve dünya pazarında olumlu geri dönüşler aldık. Enerji tüketimindeki karlılığın yanında bir defada hatasız ürüne ulaşmayı sağlayan TECHsmart makinelerimiz, yeni tasarımıyla çalıştırıldığı her firmada fazlasıyla ön plana çıktı. Bu durum, 2019 yılının Canlar Mekatronik adına başarılı bir yıl olarak sonlanmasını sağladı. Bu bağlamda 2019 yılı yurt dışı pazarlarında da rakiplerimizle kıyasıya mücadele ederek çeşitli ülkelerde büyük projeleri almamızla yurt içi satışlarımız gibi global pazarda da

markamızın bilinirliğini arttı” diye konuştu. 2019 yılında ağırlıklı olarak satışlarının Asya - Pasifik bölgesinde sürdürüldüğüne dikkati çeken Özkök, “Bu pazarlarda firmamız, bir önceki yıllarda yakaladığı başarıyı geliştirerek yoluna devam ediyor. Toplam ciromuzun yüzde 60’ ını oluşturan ihracatımız ile global pazarın önemli oyuncularından olmaya devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

En iyi üç marka arasında olmayı hedefliyor

Piyasaya sundukları pamuklu kumaşlarda koyu renk reaktif boyamada vermiş oldukları 30 litre altında su sarfiyatının Ar-Ge ve saha araştırmalarına devam ederek iyileştirmeye çalıştıklarını kaydeden Özkök, “Enerji tüketimlerinin önemi kadar değerli bir konu olan hatasız geri döndüler sektörde önemli bir yere sahip. Tek seferde kaliteli üretim yapabilmek olanağı sağlayan makinelerimiz ile müşterilerimizin

karlılıklarını artırma yönündeki çalışmamızın devam edecek” şeklinde konuştu. Dünyanın en iyi 3 markası arasına girmeyi hedeflediklerini anlatan Özkök, “Bu vizyonumuzu koruyacağız ve yetmiş insan gücümüzü arttırmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki bu zorlu ama hareketli olan süreçte, hedeflerimiz doğrultusunda yatırımlarımızı ve pazarı iyi yorumlayarak değerli dostlarımız ve müşterilerimizin verimliliği ve karlılıkları için; proje partnerleri olarak üretim ve satış sonrası desteğimizle yanlarında olacağız” değerlendirmesinde bulundu.

İhracat hedeflerine ilişkin bilgi veren Özkök, “2020 yılında CANLAR MEKATRONİK olarak her kıtada olduğumuzu öncelikle belirtmek isteriz. Bu sebeple ihracatta hedeflediğimiz yeni ülkelerle birlikte, faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde pazarlarımızın geliştirilmesi önceliklerimiz arasında olacak. Bu kapsamda fuarlar ve ürünlerimizdeki kaliteyle ön planda olmayı amaçlıyoruz”



diye konuştu. ITM 2020 Fuarı’nda enerji verimliliği yönünde katma değeri ürünleri piyasaya sunacaklarını kaydeden Özkök, “Hem hedef pazarlarımızı hem de ürünün sağlayacağı girdiler açısından ITM fuarı büyük bir öneme sahip. Özellikle katma değerli üretimlerin hedef pazarlarda yer bulması hususunda tanıtım ve bilinirlik alanında yapılacak faaliyetler büyük öneme sahip” diye konuştu.



ADVERTORIAL



CANLAR
MEKATRONİK
Dyeing & Finishing Machinery