

DENİB aktüel



Dergimizin dijital
versiyonuna
ulaşmak için QR
kodu kullanabilirsiniz.

TÜRKİYE,

“SU STRESİ”NDE



EXPORT TO **37**
COUNTRIES

**AGRI
TECHNICA®**
THE WORLD'S NO. 1

2023

IRGENDWO LIEGEN INNOVATIONEN NÄHER.
HANNOVER, 13. - 16. NOVEMBER / EXHIBITION DAYS 12 + 13 NOVEMBER

**HALL
17
STAND
C55**

busworld

EUROPE BRUSSELS
7-12 OCT 2023

**HALL
7
STAND
768**





Başkan



Yönetim Kurulu Başkanı
Hüseyin Memişoğlu

Denizli, İhracattaki Rolünü Daha da Büyütmenin Peşinde

Denizli, sadece bir değil birkaç başlıkta yüksek potansiyel sunan oldukça değerli bir şehir. Pek çok ürünün yetiştirilebildiği bereketli toprakları binlerce yıldır insanların öncelikli tercih sebebi olmuş ki tarihi ve kültürel anlamda pek çok esere sahip olan şehir, hem yerli hem de yabancı turistlere eşsiz deneyimler yaşıyor.

Denizli'nin sundukları sadece gastronomi, kültür, sanat ve turizm başlıklarıyla da açıklanamaz. Zira şehri ön plana çıkaran en önemli kalemlerinden biri de sanayi. Denizli sanayisinin özellikle ihracat tarafındaki yıldızı giderek parlıyor. Şehrin ihracatının daha da artması için DENİB olarak yol gösterici ve destekleyici rolümüzü en iyi şekilde yerine getiriyoruz. Getirmeye de devam edeceğiz.

Denizli ihracatının 2023'ün ilk yarısındaki performansı 1,6 milyar

dolar oldu. 2022'nin aynı dönemiyle kıyasladığımızda yüzde 14,5'lik bir düşüş söz konusu. Pandeminin olumsuz etkilerini üzerimizden henüz atamadığımız, enflasyon ve döviz kuru gibi sorunlar yaşadığımız bir sekansta yaşadığımız büyük deprem felaketleri bu düşüşü açıklıyor aslında. Özellikle yaşadığımız depremler ve sonrasında büyük kayıplar, en başta insani yönden olmak üzere tüm alanlarda bizleri fazlasıyla olumsuz etkiledi, etkiliyor.

Yaralarımızı sarmaya çalışıyoruz. Bu otama döneminde çok sağlam adımlar atmak, yaralarımızı bir daha kanamamak üzere kapatmak zorundayız. Bunları yavaş yavaş hayata geçiriyoruz. Her gecenin bir sabahı olduğu kabulümüz,

bizi ayakta tutuyor.

Biz Denizlili ihracatçıları olarak şehrimizin, ülkemizin bu yeniden doğuş hikâyesinde çok önemli bir rol üstlenebileceğini açıkça ortaya koyuyoruz. Denizli sanayisinin, Denizli ihracatının performansı giderek büyüyor. Havluda yaşadığımız uluslararası bilinirliği başka ürünlerimizle de yaşayacağımıza inanıyoruz. Tüm düşünce ve çalışma sistemimizi bu hedef doğrultusunda şekillendiriyoruz.

Türkiye'nin 2023 sonu için belirlediği 265 milyar dolarlık ihracat hedefinde Denizli'nin önemli etkisi olacak. Yılın ikinci yarısında çok daha iyi işlere imza atacağımıza eminiz.



DENİB HABERLER

6



DENİB'den Marble İzmir'de alım heyeti etkinliği

SEKTÖR

28



Hedef, 2023'te 15 milyar dolarlık ihracat

ANALİZ

30

Su potansiyellerinin karşılaştırılmasında kullanılan bir gösterge **HÜVİYETİNDE OLAN FALKENMARK SU KİTLİĞİ İNDEKSİ'NDE**

Türkiye, su stresi yaşayan ülkeler kategorisinde yer alıyor.

MERCEK

42



Dünya Ekonomik Forumu'nun (World Economic Forum-WEF) her yıl birbiriyle bağlantılı küresel riskleri açıkladığı

"KÜRESEL RİSKLER RAPORU"
2023 YILI İÇİN YAYIMLANDI.

ANALİZ

46

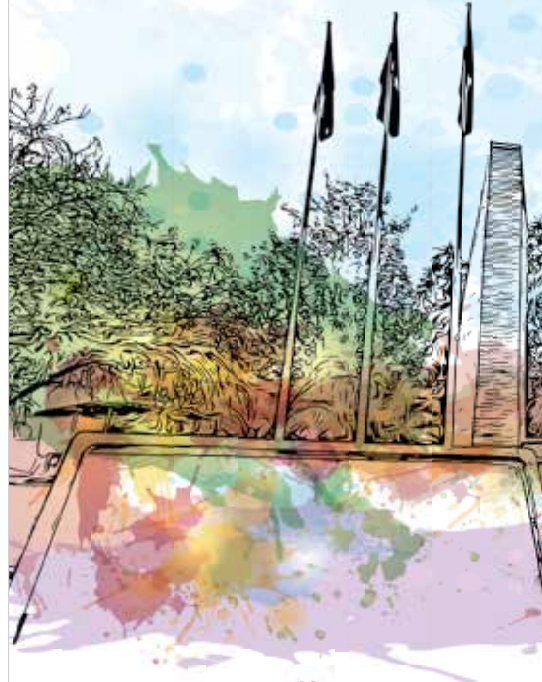


EyeCU Vİslon, ileri Teknolojiyi Herkes İçin "Erişilebilir" Yapma Peşinde

DETAY BAKIŞ

24

DENİZLİ'NİN SANAYİCİLER İÇİN **ALBENİSİ GİDEREK ARTIYOR**





İçindekiler

İHRACATTA KADIN

34

Zeynep Ekiz Atıcı, bir aile şirketinden uluslararası çapta faaliyet gösteren bir firmaya dönüşen Ekizoğlu Makina'nın hâlihazırdaki durumunu, **"İŞİMİZDE KULLANDIĞIMIZ TEKNOLOJİK YENİLİKLER VE MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIMIMIZLA SEKTÖRDE ÖNCÜ KONUMDA YER ALIYORUZ"** diye açıklıyor.



DENİZLİ'DE YAŞAM

54



Türkiye'nin en yeni önoturizm rotasını keşfedin:

Çal Bağ Yolu



SAHİBİ

DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ ADINA

Uğur DAYIOĞLU

YAYIN KURULU

Hüseyin MEMİŞOĞLU

İbrahim UZUNOĞLU

Mukaddes BAŞKAYA

Osman UĞURLU

Pelin ŞENSÖZ

Bekir Serdar MUTLUBAŞ

Uğur DAYIOĞLU

Şadiye BAYKENT



YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

SELDA YEŞİLTaş

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ

MURAT ERDOĞAN

EDİTÖR

FATİH ÖNDER

GÖRSEL YÖNETMEN

ERKAN ALTINDAĞ

MUHABİR

HİLAL YILDIRIM

KATKIDA BULUNANLAR

NESLİHAN BÖLE ARSLAN

SELİN SAYAR TEKKUŞ

REKLAM MÜDÜRÜ

İLKNUr ULUSOY

REKLAM SORUMLUSU

BİNNAZ UZUNCA

binnaz@viyamedya.com

HASBİ ÖZTEP

hasbi@viyamedya.com

İLETİŞİM

RUMELİ CADDESİ RUMELİ PAŞAJI YUNUS APT.

NO: 45 KAT: 3

NİSANTASI - SİSLİ / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com



/viyamedya

BASKI

ÖZLEM MATBAA

Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. No: 1BA11

Topkapı / İstanbul / Türkiye

Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar izinsiz kullanılamaz.
Dergimizde yer alan ilan, yazı ve fotoğrafların sorumluluğu sahiplerine aittir.

DENİB'den Marble İzmir'de alım heyeti etkinliği

Doğal taş sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılar için dünyanın en önemli fuarlarından biri olan Marble İzmir Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı'nın 28'incisi 26-29 Nisan 2023 tarihleri arasında gerçekleşti.



Dört gün boyunca süren fuarda, Denizli'den 12'si mermer makinesinde faaliyet gösteren toplam 67 katılımcı, firma sektörlerini bir kez daha güçlü bir şekilde temsil etti. DENİB, aynı zamanda fuarla eş zamanlı bir şekilde alım heyeti organizasyonu gerçekleştirdi. Açılış konuşmasında bu organizasyon hakkında da görüşlerini paylaşan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi: "Denizli İhracatçılar Birliği olarak fuarla eş zamanlı bir şekilde alım heyeti organize ettik. Bu kapsamda,

İtalya, Almanya, Azerbaycan ve Kuveyt'ten önde gelen alıcıları ülkemizde ağırlıyoruz. Ayrıca birliğimiz, İstanbul Maden İhracatçıları Birliği, Ege Maden İhracatçıları Birliği ve Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği ile iş birliği içerisinde 18 ülkeden toplamda 117 alıcıyı yerli katılımcılarımızla buluşturuyoruz."

Bir yılda 16 yurt dışı pazarlama etkinliği

Potansiyel müşterilere ulaşmanın en etkili yollarının fuar katılımları, ikili iş görüşmeleri ve firma ziyaretleri gibi yüz yüze yapılan etkinlikler olduğunu belirten Başkan

Memişoğlu, "DENİB olarak bu tür faaliyetleri oldukça önemsiyor, etkinliklerimize bu çerçevede yön veriyoruz. Son bir yıl içerisinde 16 adet yurt dışı pazarlama etkinliği düzenledik. 2023 yılı içerisinde Bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi'ni de göz önünde bulundurarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz." dedi.

Denizli'den %90 oranında işlenmiş doğal taş ihracatı

Doğal taş sektörü ihracat rakamlarına da değinen Memişoğlu, "Türkiye geneli doğal taş ihracatının 2022 yılı genelinde 2 milyar dolar



seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz. 2023 yılında Ocak, Şubat ve Mart aylarını kapsayan üç aylık dönemde ise 407 milyon dolar değerinde ihracat kaydedildi.

Denizli madencilik sektörü ihracatına baktığımızda 337 firmamızın 115'ten fazla ülkeye yüzde 90 oranında işlenmiş doğal taş ihracatı yaptığını söyleyebiliriz. İlimizin doğal taş ihracatını ülke bazında değerlendirdiğimizde ise blok ürün ihracatında Çin, Hindistan, Brezilya, Mısır ve Portekiz'in, işlenmiş ürün ihracatında ABD, Fransa, Avustralya, Romanya ve Irak'ın ön plana çıktığını görüyoruz.

2022 yılı genelinde Denizli'den 30 milyon dolar blok ve 242 milyon dolar işlenmiş olmak üzere toplamda 272 milyon dolar doğal taş ihracatı gerçekleşti. Böylelikle işlenmiş doğal taş ihracatında ilimiz, İstanbul ile birlikte liderliği paylaştı. 2023 yılında ise öncelikli hedefimiz mevcut potansiyelimizi korumak ve sonrasında artırmak amacıyla yurt dışı pazarlama programlarımızı yoğun ve etkili bir şekilde sürdürmek." dedi.

Dayanıklı ve çevreci bir materyal

Günümüzün en önemli problemi olan iklim değişikliği

ile beraber hem üretici hem de tüketici bazında sürdürülebilir malzemelerin ön plana çıkmaya başladığını söyleyen Memişoğlu, "Bu kapsamda doğal taşlar dayanıklı ve çevreci bir materyal olarak karşımıza çıkıyor. Bu da sektörün sürdürülebilirliği için oldukça önemli. İhracatımızın sürdürülebilirliği için ise de ürünlerimizi tüm dünyada bilinir kılmak adına daha fazla gayret içinde olmamız gerekiyor. Bu bilinçle önümüzdeki Eylül ayında İtalya'nın Verona kentinde düzenlenen Marmomac Fuarı'nda da bir kez daha yerimizi almayı düşünüyoruz." diyerek sözlerine son verdi.

DENİB'den Japonya Alım Heyeti Programı

İstanbul Fuar Merkezi'nde, 16-20 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen Hometex 2023 Fuarı'na info stand ile katılan Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB), fuar organizasyonuna ek olarak ev tekstili sektörüne yönelik Japonya Alım Heyeti Programı düzenledi. Japonya'nın önde gelen satın alımcılarından oluşan heyet, hem Hometex fuar alanını gezdi hem de DENİB info standına ziyaret gerçekleştirdi.

Japonya alım heyeti programı hakkında değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi:



"Bu program ile, Denizli'nin ev tekstili sektöründeki yüksek potansiyelini ve ihracat başarısını daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyorum. Rakamlara da değinecek olursak, 2022 yılı verilerine göre, ülkemizin Japonya'ya olan toplam ihracatı yüzde 15,5 oranında artarak 660 milyon dolara ulaştı. 2023 yılının ilk 2 ay verisine göre de 130

milyon dolar seviyesine ulaşmış durumda. Özellikle kalitemizle ön plana çıktığımızı, inovatif tasarımlarımızı ve marka değerimizi uluslararası alıcılara yakından temaslara göstererek sürdürülebilir ihracat hedefimiz doğrultusunda faaliyetlerimize devam edeceğiz."

Olağan genel kurul toplantısı yapıldı

Başkan Hüseyin Memişoğlu, DENİB Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda geçen yılki çalışmalarını ve bu yılki faaliyetlerini değerlendirdi.

DENİB üyeleri, 2022 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı sebebiyle 11 Nisan 2023 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği hizmet binasında bir araya geldi. Genel kurul toplantısında bir konuşma gerçekleştiren DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, öncelikle 6 Şubat tarihinde ülkeyi derinden sarsan deprem felaketinde, desteklerini esirgemeyen üyelerine teşekkür ederek konuşmasına başladı. Memişoğlu, il bazındaki 2022 performanslarını ise şöyle değerlendirdi: "2022 yılı Denizli geneli ihracatımız yüzde 2,8 oranında artışla 4,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Denizli'den 2022 yılında 25 farklı sektör ve 3029 farklı ürün grubunda 185 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Tekstil-konfeksiyon sektörünün toplam ihracatımızdaki payı 1,6 milyar dolar ile yüzde 35,9, kablo sektörünün payı 808 milyon dolar ile yüzde 17,2, bakır tel sektörünün payı 617 milyon dolar ile yüzde 13,1, tarım sektörünün payı 338 milyon dolar ile yüzde 7,2 ve son olarak doğal taş sektörünün payı 279 milyon dolar ile yüzde 5,9 olarak kayıtlarımıza geçti. Ayrıca, 2022 yılında kimyevi maddeler, makine ve aksamları, su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörlerinde dikkat çekici ihracat artışları yaşandı."

1150'den fazla ikili iş görüşmesi
2022 yılında Denizli'den en



fazla ihracat yaptıkları ilk beş ülkeyi İngiltere, ABD, Almanya, İtalya ve İsrail olarak sıralayan Memişoğlu; Denizli'nin 2022 yılı Mart ve Haziran aylarında Türkiye sıralamasında yedinci sıraya yerleştiğini söyleyerek yılın genelini dokuzuncu olarak tamamladığını kaydetti. Hüseyin Memişoğlu, geçen yıl gerçekleştirdikleri faaliyetlerle ilgili de bilgi verdi: "2022 yılı Nisan ayından bu yana toplamda 16 adet yurt dışı pazarlama etkinliği düzenledik. 2022 yılı Mayıs ayında Hometex, Haziran ayında Heimtextil, Eylül ayında Marmomac, Kasım ayında Helal Expo Gıda fuarlarına katıldık. 2023 yılı Ocak ayında Heimtextil, Mart ayında ise Middle East Energy ve Suudi Arabistan Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nda yerimizi aldık. Bu fuarlarda 226

Denizlili katılımcı yer alırken standlarımızda 400'den fazla ziyaretçi görüşmelerini gerçekleştirdi. Yurt dışı pazarlama etkinliklerimiz kapsamında toplamda 9 farklı heyet programı düzenlendi. Bu organizasyonlarda 109 yerli firmamız ile farklı ülkelerden 264 yabancı firma arasında 1150'den fazla ikili iş görüşmesi yapıldı."

Yılın geri kalanında planlanan faaliyetlerden de bahseden Memişoğlu; "Bu ayın sonunda doğal taş sektörüne yönelik alım heyeti çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca, ev tekstili sektörümüze yönelik geçen Şubat ayında düzenlediğimiz Japonya yurt dışı pazarlama programına ek olarak Mayıs ayı içerisinde Japonya'dan bir alım heyetini ilimize getirmeyi planlıyoruz.

DENİB, Middle East Energy Dubai 2023 Fuarı'nda yer aldı

Elektrik, elektronik ve enerji sektörlerinde Orta Doğu ve Körfez Bölgesi'nin en önemli ticaret etkinliklerinden biri olan Middle East Energy Fuarı, 7-9 Mart 2023 tarihlerinde Birleşik Arap Emirlikleri/ Dubai'de düzenlendi.

D

ENİB, Middle East Energy Fuarı'na "We Care About Future" temasıyla

ilk kez katılım sağladı. Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, "2023 yılında sektör bazında katılım sağladığımız fuarları çeşitlendirdik. Bildiğiniz üzere, Ocak ayında Heimtextil Fuarı'na katılmıştık. Şimdi de elektrik-elektronik sektörüne yönelik düzenlenen Middle East Energy Fuarı'nda yerimizi aldık. Yine, 19-21 Mart tarihleri arasında Riyad'da düzenlenen Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nda ön plana çıkan sektörlerimizi tanıttık"

Denizli'de kablo grubunun içinde yer aldığı elektrik-elektronik sektörünün 2022 yılında yüzde 17 payla genel ihracatları içinde ikinci sırada yer aldığını belirten Memişoğlu, "Tabii burada kablo ihracatımızı bakır tel ihracatımız ile birlikte ele almalıyız. Çünkü hem kablounun yer aldığı elektrik-elektronik sektörü hem de bakır telin dâhil olduğu demir-demir dışı metaller sektörünü aslında iç içe olan sektörler olarak tanımlayabiliriz." şeklinde konuştu.

Denizli'nin geçen yıl bakır tel ihracatında, il ihracatından



yüzde 13 pay aldığını sözlerine ekleyen Memişoğlu, 2022 yılında toplam ihracat değeri 1,4 milyar doları aşan kablo ve bakır tel gruplarının, Denizli'nin genel ihracatından aldığı payı ise yüzde 30 olarak ifade etti.

Sürdürülebilirlik ajandamızın en üst sıralarında

Sürdürülebilir ve döngüsel üretim gerçekleştirmek için iş dünyasına düşen sorumluluğun bilincinde olduklarını da belirten Başkan Memişoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Sürdürülebilirlik başlığı ajandamızın en üst sıralarında yer alıyor. Bu

kapsamda, tüm dünyada gelişen teknolojileri takip etmek ve verimli olabilecek uygulamaları benimsemek, en önemlisi de başta iklim krizi olmak üzere küresel sorunlara karşı üzerimize düşeni yapmak ihracatçılarımız için önceliğimiz."

Middle East Energy Fuarı ile dünyadaki iyi uygulama örneklerini gözlemleme ve araştırma fırsatı bulacaklarını sözlerine ekleyen Memişoğlu, üyeleri ve ihracatları açısından sürdürülebilirlik konusunda nasıl daha verimli olabileceklerini istişare edeceklerini de dile getirdi.

DENİB'den **UR-GE Projesi** Kapsamında **ABD ziyareti**

Denizli İhracatçılar Birliği, ABD ile olan ilişkilerini güçlendirmek ve bu ülkeye olan ihracatını artırmak amacıyla 13-16 Mart 2023 tarihleri arasında New York'ta ev tekstili sektörüne yönelik olarak Market Week ile eş zamanlı UR-GE yurt dışı pazarlama programı düzenledi.

T

icaret
Bakanlığı'nın
destekleriyle
DENİB

tarafından yürütülen
"Denizli Ev Tekstili
Sektörünün Uluslararası
Rekabetçiliğinin
Geliştirilmesi Projesi"
kapsamında
gerçekleştirilen
programa; proje üyesi
dokuz firma ve 14 kişiden
oluşan bir heyet katılım
sağlayarak ABD'nin önde
gelen 27 farklı firmasının
satın alımcılarıyla
ikili iş görüşmeleri
gerçekleştirdi.



ABD'ye ihraç edilen havlunun yüzde 85'i Denizli'den

Aynı zamanda toptan ve perakende merkezlerinin de ziyaret edildiği yurt dışı pazarlama programına ilişkin değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi: "Denizli olarak, 2022 yılında ABD'ye olan ihracatımız yüzde 5,6 artışla 497 milyon dolar oldu. Bu değerle ABD ilimizin en çok ihracat gerçekleştirdiği ikinci ülke konumunda. Bilindiği gibi Denizli ev tekstili alanında Türkiye'nin önemli üretim merkezlerinin başında geliyor. ABD'nin ev tekstili ithalatındaki

güçlü talebi değerlendirildiğinde bu pazarda devamlı olmak için çalışmalarımızı sürdürdüğümüzü söyleyebilirim. 2022 yılı verilerine göre ülkemizden ABD'ye gönderilen 168 milyon dolarlık havlunun 142 milyon dolarlık kısmı, yani yüzde 85'i doğrudan ilimizden ihraç ediliyor."

ABD'ye yönelik iletişim çalışmaları sürüyor

ABD'ye yönelik iletişim ve tanıtım çalışmalarının devam ettiğini söyleyen Başkan Memişoğlu, "Özellikle havlu grubunda ABD çok talepkâr bir pazar. ABD'de Türk havlusunun

kalite algısı yüksek. Biz kalitemiz ile rakip ülkelerimizle aramızdaki fiyat farkını kapatmaya çalışıyoruz, ancak fiyat tutturma konusunda zorlandığımızı belirtmek istiyorum. ABD'ye yönelik 2016 yılından bu yana devam eden iletişim çalışmalarımızı belli bir noktaya getirdik. Geçtiğimiz sene Türk havlusuna yönelik yaptığımız kısa filmi buradaki etkinliklerde satın alımcılarla da paylaşıyoruz. Denizli ev tekstili sektörünün sadece bugün değil, orta ve uzun vadede de ABD pazarında güçlü bir şekilde var olmayı sürdüreceğine inanıyorum." dedi.



BULUNDUĞU COĞRAFYADA BİR ADIM ÖNDE
DÜNYADA HER YERDE



60 YILI AŞKIN TECRÜBE - 65'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT
**SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN KAMYON VE
RÖMORK GRUBU YEDEK PARÇA ÜRETİCİSİ**



HDRUBBER



HD Rubber



hdrubber



hdrubber



info@hd.com.tr

Dünya ev tekstili sektörü **Hometex'te buluştu**

Avrupa, ABD, Orta Doğu ve Afrika'nın en büyük tekstil buluşmalarından biri olan Hometex, yerli ve yabancı 850'ye yakın firmanın ürünlerini sergilemesine ve iş birliği imkânı bulmasına olanak sağladı.



Ev tekstilinde dünyanın en prestijli fuarlarından biri olan Hometex, 16-20 Mayıs günleri arasında sektörün ulusal ve uluslararası oyuncularını İstanbul'da buluşturdu. Ev tekstili sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSIAD) tarafından Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) iştiraki KFA Fuarcılık Şirketi organizasyonunda düzenlenen fuarın ana mekânı ise İstanbul Fuar Merkezi oldu. Bu yıl 31'incisi düzenlenen fuarın

ana teması ise dünyanın da gündemi olan sürdürülebilirlik olarak belirlendi.

200 bin metrekarelik alan üzerinde düzenlenen bu büyük organizasyon, yerli ve yabancı ziyaretçilerden büyük bir ilgi gördü. Fuarı, dünyanın lider ev tekstili firmalarının da aralarında olduğu yerli ve yabancı 850'ye yakın firma katıldı. Avrupa'dan Asya'ya ABD'den Kuzey Afrika ve Arap ülkelerine kadar geniş coğrafyadan nitelikli alıcıların sektörle buluşmasına olanak tanıyan Hometex, beş gün boyunca ciddi bir iş hacmi yarattı. Oluşturduğu iş

bağlantıları ve yarattığı ekonomi ile de Avrupa, ABD, Orta Doğu ve Afrika'nın en büyük tekstil buluşması olduğunu da bir kez daha kanıtladı.

Ana tema sürdürülebilirlik oldu

Dünyanın son yıllarda özellikle üzerinde durduğu sürdürülebilirlik kavramı giderek dönüşüp geliyor ve farkındalık yaratıyor. Günümüz dünyasında sürdürülebilirlik trend olmaktan öte bir zorunluluk hâline gelmiş durumda. Hometex'23 de buradan hareketle bu yıl temasını geçen yıl olduğu gibi sürdürülebilirlik olarak belirledi.



Sürdürülebilirlik ana teması olan fuarın trend alanları da bu analiz ve gözlemlerin doğrultusunda oluşturuldu. Geçen yıl birçok insana ilham olan trend alanları bu yıl, sürdürülebilirliğin alışkanlıklar, yaşam şekilleri ve ev kavramının güncel hâlleri ile sentezlendiği dört farklı tema üzerinde toplandı. Escapeland, Everything About Us, Bigger Than Life ve Trace Of Time olarak isimlendirilen trendler ile önümüzdeki iki yıl boyunca evlere dair bütüncül bir yaklaşım sunuldu.

“Türk ev tekstili sektörü global bir marka”

Fuarın açılışında konuşan TETSIAD Başkanı Hasan Hüseyin Bayram, Türk ev tekstili sektörünün dünyada bilinen en güçlü sektör markalarından biri olduğunu ve sektörün, “Turkish Home Textile” adıyla dünyada aranan bir marka hâline geldiğinin altını çizdi. Sektörün markalaşma noktasında yakaladığı başarıda Hometex Fuarı’nın çok önemli bir rolünün bulunduğunu belirten Bayram, “Bu yıl fuara 850’ye yakın

firma katıldı. Ayrıca Hometex aracılığıyla 20’ye yakın ülkeden de yaklaşık 200 yabancı firma ürünlerini ziyaretçileriyle buluşturma fırsatı yakaladı. Hometex, yalnızca ticari bir fuar değil, aynı zamanda her alanda sosyal konulara dikkat çekmeyi başaran büyük bir organizasyon. Fuar, önemli tasarımcıların özel trend sunumları ve farklı konularda düzenlenen seminerler ile de fark yaratıyor.” şeklinde konuştu. Konuşmasında ev tekstili sektörünün ihracat gücünü de değerlendiren Bayram şunları söyledi: “Sektörümüz 2022 yılında, 180 ülkeye yaklaşık 3,5 milyar dolar ihracat yaptı. Bu rakam, kargo ve yolcu beraberindeki ürün satışıyla birlikte değerlendirdiğimizde ise 5 milyar dolara ulaşıyor. Biz bu yılki fuarda kurulacak yeni iş bağlantılarının da katkısıyla ev tekstili sektörüne yüzde 20-25 oranında katkı sağlayacağımıza inanıyoruz.”

“Hometex Fuarının bizim için ayrı bir önemi var”

Denizli’nin, Hometex Fuarı’nda

yer alan 102 DENİB üyesi firma ile güçlü bir katılım gerçekleştirdiğini ifade eden Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu, “Türkiye’nin 3,5 milyar doları aşan ev tekstili ihracatının 1 milyar doları aşan kısmını direk Denizli yapıyor. Diğer şehirlerden yapılan yan tedariklerle birlikte ev tekstilindeki havlu, çarşaf ve bornoz anlamında yüzde 80’ini Denizli’nin ürettiğini düşünüyorum. İhracata giden malların yüzde 65’i direk Denizli’den gümrükleniyor. 2-3 bin yıllık tekstil tecrübesi bulunan Denizli, bu konuda iddialı olduğunu herkese gösterdi. Ben Denizli’nin bundan sonraki süreçte de bu başarısını devam ettireceğini düşünüyorum. Hometex Fuarının bizim için ayrı bir önemi var. Çünkü fuar, son birkaç yılda özellikle kendi markasıyla satış yapan firmaların ön plana çıkmasını sağlıyor. Bu da markalı ihracat, yüksek katma değerli ihracat anlamında ülkemize ayrı bir katkı sağlıyor. Bu açıdan Hometex’i ayrı bir yere koyuyorum.” dedi.

DENİB, Türk Expo Riyad 2023 Fuarı’ndaydı

Türk Expo Riyad 2023 Fuarı, 19-21 Mart 2023 tarihleri arasında Suudi Arabistan/ Riyad’da düzenlendi. Denizli İhracatçılar Birliği’nin info stand ile katılım sağladığı fuara ilgi yoğunlu.

Ticaret Bakanı Mehmet Muş tarafından açılış yapılan fuarda DENİB’i, Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoğlu temsil etti. Katılımcıların mevcut ve potansiyel iş ortakları, önde gelen alıcılar ve tedarikçilerle

bağlantı kurmalarına olanak sağlayan ve ilk Türk ihraç ürünleri ticaret fuarı olan Türk Expo Riyad Fuarı’na DENİB sektör çeşitliliğiyle damga vurdu.

Su ürünleri ve hayvansal mamulleri ihracatı **190 milyon dolar** oldu

2022'yi yüzde 40'lık artışla 190 milyon dolar ihracatla kapatan su ürünleri ve hayvansal mamuller endüstrisi, Denizli'nin ihracat performansında önemli bir yer kaplayan alt sektörlerden biri oldu.



2

022 yılında Denizli'nin toplam ihracatı 4,7 milyar dolar oldu.

En dikkat çeken sektörler arasında, ihracatını yüzde 40 artırarak 190 milyon dolara taşıyan su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü yer aldı.

Sektörler ilgili değerlendirme konuşmasına, "Denizli tarım sektöründe ülkemizin önemli oyuncularından biri konumunda. Alt sektörler bazında ise su ürünleri ve hayvansal mamuller fark yaratıyor. 2022 yılında bir önceki yıla göre yüzde 40

ihracat artışıyla dikkat çeken sektör ihracatçılarımıza ilimiz ve ülkemiz ekonomisine sundukları katkılar için teşekkürlerimizi iletiyoruz." diyerek başlayan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "2022 yılında Denizli'den su ürünleri ve hayvansal mamuller sektöründe 82 ülkeye 190 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdik. 2021 yılında bu değer 135 milyon dolar seviyesindeydi. En fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk beş ülkenin yüzde 25 oranla Irak, yüzde 21 oranla Hollanda, yüzde 5 oranla Almanya, yine yüzde 5 oranla Birleşik Arap

Emirlikleri ve yüzde 4 oranla Cezayir olduğunu görüyoruz.

Alt ürün grupları bazında ihracat incelendiğinde en yüksek değer 85 milyon dolar ile hayvansal ürünlerde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Sonrasında ise 60 milyon dolar ile su ürünleri grubu, 25 milyon dolar ile süt ürünleri grubu ve 20 milyon dolar ile şarküteri ürünleri grubu geliyor."

Avrupa'da yoğun talep

Denizli'nin su ürünleri ve hayvansal mamuller üretiminde önemli bir yere sahip olduğunu belirten Hüseyin Memişoğlu, protein tüketimine önem veren

ve sağlıklı beslenme konusuna fazlaca titizlenen insanların sayısının giderek arttığının altını çizdi. "Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arttıkça hayvansal protein tüketimleri de artıyor" diyen Memişoğlu, bu anlamda Türkiye'nin konumuna ayrı bir paragraf açtı: "Ülkemiz bulunduğu konum itibarıyla oldukça avantajlı durumda. Ancak artan kuraklıkla birlikte su kaynaklarımızın ciddi oranda azaldığı ve sularımızın giderek kirlendiği de hepimizin bildiği bir gerçek. Bu çerçevede, sektör olarak iklim değişikliği ile mücadele konusunda elimizi taşın altına koymalıyız. Denizlili



ihracatçılarımızın bu konuda farkındalık düzeylerinin yüksek olduğunu biliyoruz."

Türk menşeli ürünlerin özellikle Avrupa pazarında ciddi bir karşılık bulduğunu söyleyen Memişoğlu, bu durumu şöyle detaylandırdı: "Türk menşeli

su ürünleri, özellikle Avrupa'daki market raflarında tüketiciler tarafından yoğun şekilde talep ediliyor. Avrupa'da restoranlarda kullanılan levrek ve çipura balıklarının yüzde 70'inden fazlası Türkiye'den tedarik ediliyor. Bunun da bir bölümü Denizli'den ihraç ediliyor. Yine hayvansal mamuller ve süt ürünleri grubunda dünyanın önemli tedarikçileri arasında yer alıyoruz. Su ürünleri ve hayvansal mamullerin Denizli ihracatında yıldız sektörler arasındaki yerini koruyarak yakaladığı bu güçlü ivmeyi daha da ileriye taşıyacağına inanıyorum."

DENİB, Güney Amerikalı alım heyetlerini ağırladı

Ticaret Bakanlığı'nın desteği ve Denizli İhracatçılar Birliği'nin koordinatörlüğünde yürütülmekte olan Denizli Ev Tekstili UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi) projeleri, faaliyetlerine devam ediyor.

2023 yılında yurt dışına yönelik yoğun şekilde fuar katılımı, alım ve ticaret heyetleri faaliyetleri gerçekleştiren Denizli İhracatçılar Birliği, Ev Tekstili UR-GE Projeleri kapsamında 20-21 Mart 2023 tarihlerinde Brezilya, Güney Afrika, Kolombiya ve

Meksika alım heyetlerini ağırladı.

Dört ülkeden nitelikli 13 yabancı firmanın davet edildiği ikili

görüşmelerin ardından, proje katılımcısı olan 17 Denizli firmasının fabrikaları ve showroomları ziyaret edildi.



Türkiye'nin havlu ihracatının %70'ini Denizli tek başına yapıyor

2022 yılında 483 milyon dolarlık havlu ihracatı yapan Denizli, Türkiye'nin toplam havlu ihracatının yüzde 70'ini tek başına gerçekleştirmiş oldu.

Nış ihracat penceresinden baktığımızda havlu, Türkiye ihracatının önemli kalemlerinden biri olarak öne çıkıyor. Dünyadaki en ünlü caddelerde, otellerde, restoranlarda, yolcu gemilerinde Türk havlusuyla karşılaşmak mümkün. Türk havlusunu başlığı altında da Denizli'ye mutlaka ayrı bir paragraf gerekiyor. 2022 yılında 483 milyon dolarlık havlu ihracatı gerçekleştiren Denizli, Türkiye'nin toplam havlu ihracatından yüzde 70 pay aldı.

"Dünya genelinde yıllık havlu ihracatı 2022 yılında 7 milyar doların üzerine çıktı. Elbette havlu denildiği zaman sadece ülkemizde değil, dünyada da ilk akla gelen duraklardan biri Denizli. İlimiz dünyanın toplam havlu ihracatından tek başına yaklaşık yüzde 7 pay alıyor." diyen DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, değerlendirmesine şöyle devam etti: "Ülkemizin 2022 yılındaki havlu ihracatı 700 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu verinin ışığında, Denizli'nin ülkemizin toplam havlu ihracatından yüzde 70 pay aldığını görüyoruz. 2022 yılında gerçekleştirdiğimiz 483 milyon dolarlık havlu ihracatıyla 500 milyon doların kapısını çaldık. Sadece tek bir ürün grubunda bu denli yüksek bir potansiyele ulaşabilmek, ilk ihracatını binlerce yıl önce tekstil



sektöründen yapan Denizli için gurur verici.

2022 yılında, Denizli'den tam 114 farklı ülkeye havlu ihracatı yapıldığını görüyoruz. İlk sırada 142 milyon dolar ihracat ve yüzde 29,3 payla Amerika Birleşik Devletleri yer alırken; ardından 64 milyon dolar ihracat ve yüzde 13,3 payla Almanya, 46 milyon dolar ihracat ve yüzde 9,6 payla Fransa, 30 milyon dolar ihracat ve yüzde 6,3 payla Hollanda, 29 milyon dolar ihracat ve yüzde 5,9 payla İngiltere geldi.

Verilerden de görüleceği üzere, özellikle ABD ve Avrupa pazarında Türk havlusunun önemli bir marka değeri mevcut. Bu marka değerinin sürdürülebilir kılınmasındaki en önemli

faktörün havlumuzun dünya çapındaki 'kalite algısı' olduğunu söyleyebiliriz."

Orta vadedeki ihracat hedefimiz yıllık 1 milyar dolar

"Turkish Towels" markası ile Türk havlusunun tanıtım çalışmalarına devam ettiklerini belirten Başkan Memişoğlu, Türkiye'nin yıllık havlu ihracatının orta vadede 1 milyar dolara çıkması için çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini dile getirdi. Memişoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Denizli İhracatçılar Birliği olarak 'Turkish Towels' markamızla sektörel yurt dışı pazarlama programlarında yer alıyor, havlu denildiğinde akla gelen ilk tedarikçi olma hedefimizle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

“Her sene ilk **10 ihracatçı** il arasındaki konumumuzu koruyoruz”

Türkiye ihracatçılar Meclisi’nin her yıl düzenlediği “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçı Araştırması Raporu” yayımlandı.

Rapora göre, Denizli’den 25 firma listede yer alıyor. Yine listede, Denizli’de yatırımları olan üç firma bulunuyor.

Denizlili ihracatçılar olarak güçlü alt yapısıyla, ihracat ve ticaret deneyimiyle ön sıralarda olmaya devam edeceklerini dile getiren DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, “İlimize ve

ülkemize sunduğumuz katkıyı her geçen yıl artırarak geliştirmek en büyük hedefimiz. İlimiz ihracatı geçtiğimiz sene 4,7 milyar dolar oldu. 25 farklı sektörde, 185 ülkeye, 3.100 farklı ürün grubunda ihracata imza attık. Denizli’nin ihracat bayrağını dünyanın dört bir yanında gururla dalgalandırdık. İhracat ailemizin her bir ferdine teşekkürlerimizi iletiyoruz.” dedi.

“İhracat yapmak Denizli’nin, Denizlililerin genlerinde var.” diyen Memişoğlu, “İlk ihracatını binlerce yıl önce yapan bir şehir olarak, ülkemizin sürdürülebilir

ihracat ve sektörel çeşitliliği anlamında öne çıkan illeri arasındayız.” ifadelerini kullandı.

Memişoğlu konuşmasının devamında, “Her sene ilk 10 ihracatçı il arasındaki konumumuzu koruyoruz. Tekstil-konfeksiyondan kabloya, bakır telden tarıma, doğaltaştan makine ihracatına kadar çeşitli sektörlerde önemli bir oyuncuyuz. Kimyevi maddeler, su ürünleri ve hayvansal mamuller, hububat, bakliyat ve yağlı

DENİB, Ev Tekstili Sektörünü Danimarka ve İsveç’te Tanıtıyor

Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB), Danimarka ve İsveç’e olan ihracatını artırmak amacıyla 12-16 Haziran 2023 tarihleri arasında Kopenhag ve Stockholm’de ev tekstili sektörüne yönelik olarak UR-GE yurt dışı pazarlama programı düzenledi.

Ticaret Bakanlığının destekleriyle, Denizli İhracatçılar Birliği tarafından yürütülen “Denizli Ev Tekstili Sektörü Yurt Dışı Pazarlama Takımı, Uluslararası Rekabet Geliştirme (UR-GE) Projesi” kapsamında 14 Haziran tarihinde Kopenhag’da ve 16



Haziran tarihinde Stockholm’de ikili görüşmeler gerçekleştirildi. Proje üyesi 9 firma ve 14 kişiden oluşan heyet ile Danimarka ve İsveç’in önde gelen satın alımcılarıyla 150’nin üzerinde görüşme yapıldı.

Türkiye Cumhuriyeti Stockholm Büyükelçisi Yönet Can Tezel, Stockholm Ticaret Müşaviri Gökhan Örnek ve Kopenhag Ticaret Müşaviri Çağrı A. Kale katılımcı firmaları ziyaret ettiler. Firmalarla pazar hakkında bilgilendirme ve

Dünya Bankası'ndan Türkiye'deki depremzede işletmelere destek

Dünya Bankası, 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kapanmasını önlemek ve istihdamlarını korumalarına yardımcı olmak için 450 milyon dolarlık projesini duyurdu.

Projenin Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın garantörlüğünde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından uygulanacağı bilgisinin paylaşıldığı açıklamada, "Proje, mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin üzerindeki likidite baskılarını hafifletmeyi, faaliyetlerini yeniden başlatmalarına ve işçileri yeniden işe alarak veya depremden etkilenen bölgeyi terk eden işçilerin yerine yenilerini işe alarak istihdamlarını kademeli olarak deprem öncesi seviyelere çıkarmalarına yardımcı olmayı hedeflemektedir." ifadeleri kullanıldı.



Boğaz geçişlerinde zamlı tarife başladı

Türk boğazlarından geçen uluslararası gemilerden alınacak ücretlerde zamlı tarife uygulaması Temmuz ayı itibarıyla başladı. Buna göre, net ton başına 4,08 dolar olan ücret, 4,42 dolara yükseldi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Cumhurbaşkanlığı kararı ile artık boğaz geçiş ücretleri her yıl yeniden güncellenecek. Boğazlardan sağladığımız gelir artacak. Fener, tahlisiye ve sağlık hizmetleri kalemlerinden bir gemiden toplam 3 bin 240 dolar ücret alınıyordu. Bu ücret ilk fiyat düzenlemesi yapılan 2022 Ekim ayında 16 bin 393 dolara yükseltildi. Yeni tarife ile 10 bin ton net tonajlı bir gemi 17 bin 760 dolar ödemek zorunda kalacak. Bu sayede ülkeye döviz girişi artınlacak."

2023'ün ilk yarısının ihracat rakamları açıklandı

2023 yılının ilk yarısında ihracat 123,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ticaret Bakanlığı, haziran ayı dış ticaret verilerine ilişkin yazılı açıklama yaptı.

Açıklamaya göre, küresel ekonomideki zayıf seyir ve Kurban Bayramı tatilini de kapsayan tatil döneminin etkisiyle haziran ayı ihracatı 20,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam 2023 yılının ilk beş ayındaki aylık ortalama



ihracatın üzerinde oluştu.

Haziran ayındaki 20,9 milyar dolarlık ihracat, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 10,5 azalma gösterdi. Bunun temel nedeni, Kurban Bayramı tatilini de kapsayan tatil dönemi nedeniyle

sipariş ve teslimatların duraksaması oldu. Böylece, 2023 yılının ilk yarısında ihracat 123,4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Rusya ağustos ayında petrol ihracatını azaltma kararı aldı



Rusya, petrol üretiminin 500 bin varillik bölümünün ağustos ayı itibarıyla kesileceğini duyurdu. Suudi Arabistan da petrolde günlük 1 milyon varillik üretim kesintisine ağustos ayında devam etme kararı aldı.

Rusya Başbakan Yardımcısı Alexander Novak, ülkesinin küresel petrol piyasasını dengede tutmak için ham petrol ihracatını azaltmayı planladığını açıkladı. Novak, Rusya'nın ağustos ayında küresel piyasalara petrol ihracatını azaltarak gönüllü olarak petrol arzını günde 500 bin varil düşürüleceğini dile getirdi.

ABD hazinesinin nakit durumu en düşük seviyeye geriledi

ABD hazinesinin nakit seviyesi, borç limiti müzakereleri devam ederken 38,8 milyar dolarla 2017'den bu yana en düşük seviyeye geriledi. Hazinesin nakit dengesine ilişkin verileri açıklayan Hazine Bakanlığına göre, ABD hazinesinin nakit seviyesi, 38,8 milyar dolara geriledi.

Goldman Sachs da 19 Mayıs'ta ABD Hazine Bakanlığının nakit seviyesinin 8-9 Haziran'da 30 milyar doların altına düşeceği tahmininde bulunmuştu. Bu durumun federal hükümetin yükümlülükleri yerine getirme kapasitesini olumsuz etkileyebileceği belirtilmişti.



ABD Merkez Bankası (FED) 15 ay sonra faiz oranını sabit tuttu



ABD Merkez Bankası (FED), politika faizini beklentiler dahilinde değiştirmeyerek oy birliğiyle yüzde 5-5,25 aralığında sabit tuttu.

FED'in açıklamasına göre, Federal Açık Piyasa Komitesi'nin (FOMC) maksimum istihdam ve uzun vadede yüzde 2 oranında enflasyon hedeflediği belirtilerek bu hedeflerin

desteklenmesi için federal fon oranının yüzde 5-5,25 aralığında tutulmasına karar verildiği aktarıldı.

ABD'de yüksek enflasyon karşısında geçen yıl varlık alım operasyonunu tamamlayarak faiz artışlarına başlayan FED, Mart 2022'de 25 baz puan artışla 2018'den itibaren ilk kez faiz artırımına gitme kararı almıştı.

DELEGASYON YÖNETİMİ EĞİTİMİ DÜZENLENDİ



DENİB AKADEMİ organizasyonunda hayata geçirilen Delegasyon Yönetimi Eğitimi, 25 Mayıs 2023 tarihinde, Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda eğitmen Sevtap Yasin tarafından düzenlendi. DENİB AKADEMİ takvimi içerisinde her sene yer bulan Delegasyon Yönetimi Eğitimi, bu yıl 25 Mayıs'ta gerçekleştirildi. Eğitmen Sevtap Yasin tarafından verilen eğitime yoğun bir ilgi vardı. Eğitimin ilk bölümünde, yöneticilik ve liderlik arasındaki fark, yönetim süreçleri ve kültürü, hızlı karar alma ve uygulamanın kurumlar için önemi, delegasyon yapamamanın sebepleri, etkin yetki devri, amaç birliği, hiyerarşi, yetki, sorumluluk dengliği, görev tanımı, denge ve esneklik ilkeleri, geri ve ileri bildirim kültürü, yetki verme motivasyonun sağlanması konuları ayrıntılı bir şekilde ele alındı.

LinkedIn, DENİB AKADEMİ'NİN DE KONUSU OLDU

DENİB AKADEMİ tarafından 30 Mart tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen "Şirketler İçin Etkili LinkedIn Kullanımı ve Yönetimi Eğitimi"ne ilgi yoğun oldu. Yeni dönemde B2B Marketing stratejisiyle ön planda olan LinkedIn; geniş bir network ağı oluşturmak, şirket itibarını ve imajını güçlendirmek, ayrıca iş ilişkilerini desteklemek amacıyla en yaygın kullanılan sosyal medya platformlarından biri. Bu platformu etkin kullanmak adına şirketlere yol gösterici olma hedefiyle yola çıkan DENİB AKADEMİ, "Şirketler İçin Etkili LinkedIn Kullanımı ve Yönetimi Eğitimi" düzenledi. Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen program, eğitmen Özkan Yılmaz tarafından gerçekleştirildi.



DEĞER AKIŞ HARİTALAMA (VSM) EĞİTİMİ 6 NİSAN'DA DÜZENLENDİ

DENİB AKADEMİ, tedarikçiden müşteriye kadar bir ürünün üretim yolculuğunun bütün adımlarını belgeleyen bir akış şeması olarak tanımlanan Değer Akış Haritalama (VSM) kapsamında bir eğitim düzenledi. Değer Akış Haritalama (VSM); tedarikçiden müşteriye kadar bir ürünün üretim yolculuğunu izleme, malzeme ve bilgi akışında yer alan her prosesi dikkatli bir şekilde inceleme ve israf kaynaklarını görmenin en etkili yollarından biri. DENİB AKADEMİ, kısaca bir süreçteki bütün adımları belgeleyen bir akış şeması olarak tanımlanan VSM için bir eğitim düzenledi. Eğitmen Ongun İncel tarafından verilen eğitim, 06 Nisan'da Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda gerçekleştirildi.



DENİB AKADEMİ, İLERİ EXCEL UYGULAMALARI EĞİTİMİ ORGANİZE ETTİ



DENİB AKADEMİ'nin, detaylı kullanımının öğrenilmesinin iş hayatında pek çok avantaj sağladığı Excel programı için organize ettiği eğitime katılım oldukça yüksekti. Analiz, tablolara dökme ve grafiklerle verileri görselleştirme gibi çok verimli raporlama işlemlerinin basit bir şekilde gerçekleştirildiği Excel, iş hayatında en çok kullanılan ofis programı olarak karşımıza çıkıyor. Her sektörde kullanılan ve günümüz dünyasında raporlama denildiğinde herkesin ilk aklına gelen Excel, iş hayatının tartışmasız vazgeçilmez bir programı. DENİB Akademi kapsamında uygulamalı ileri Excel eğitimi her sene eğitim konuları içerisinde yer alıyor ve yoğun ilgi görüyor. Başvuruların son derece yüksek olduğu eğitimin tekrarı konusunda DENİB AKADEMİ tarafından çalışmalar devam ediyor.

GÜÇLÜ BİR İŞVEREN MARKASI OLUŞTURMAK İSTEYENLERE EĞİTİM

Fırtınanın Gözünde Yaşamak (Güçlü Bir İşveren Markası Yaratmak) Eğitimi, 31 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında art arda iki gün boyunca ilgililerini bir araya getirdi. 31 Mayıs 2023 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda, 1



Haziran 2023 tarihinde ise DENİB VE UTSO işbirliğinde Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası'nda arka arkaya iki gün gerçekleştirilen Fırtınanın Gözünde Yaşamak (Güçlü Bir İşveren Markası Yaratmak) Eğitimi'nin eğitmenliğini Mert Aydın üstlendi. Güçlü bir işveren markası oluşturmak, kurum ve işletmelerin hem müşteriler hem de çalışanlar çerçevesinde itibar yönetimi açısından oldukça büyük bir öneme sahip. Aynı zamanda, kurumların ve işletmelerin vizyonlarını geliştirmesinde, çalışanlar ve üst düzey yöneticiler arasındaki iletişimin güçlendirilmesinde ve kurumsal sürdürülebilirliğin sağlanmasında büyük rol oynuyor.

BİRLEŞİK KRALLIK BÖLGESİNE İHRACAT YAPAN FİRMALAR İÇİN EĞİTİM

DENİB AKADEMİ, Sevkiyat ve Yükleme Kontrolleri Kalite Standartları-UKCA Belgelendirme Eğitimi ile özellikle Birleşik Krallık bölgesine ihracat yapan firmalarının ihtiyaçlarına yönelik bir çalışmaya imza attı. DENİB AKADEMİ'nin organizasyonlarından biri olan Sevkiyat ve Yükleme Kontrolleri Kalite Standartları-UKCA Belgelendirme Eğitimi, 8 Haziran'da eğitmen Osman Onur Kaya ile düzenlendi. DENİB Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen eğitim, özellikle Birleşik Krallık bölgesine ihracat yapan firmalar için önemli bilgiler içeriyordu. Bilindiği üzere, Brexit süreciyle birlikte İngiltere Avrupa Birliği'nden ayrıldı ve uluslararası ticaret ile ilgili yeni düzenlemeler gündeme geldi. Bu kapsamda, AB yönetmeliklerine göre uygunlukları CE standartları ile belirlenen oyuncak, makine ve elektrikli cihazların denetimi 2023 yılı itibarıyla UKCA (UK Conformity Assessed) ile yapılmaya başlandı. UKCA kısaca, söz konusu ürünlerin sağlık, güvenlik ve çevre düzenlemeleri standartlarına uygunluğunu denetleyen bir mekanizma olarak karşımıza çıktı.



“Denizli’de lavanta için ciddi bir potansiyel mevcut”

Denizli, Türkiye’de lavanta üretimi gerçekleştirilen bölgeler arasındaki konumunu her geçen gün daha da güçlendiriyor.

Lavanta, bulunduğu bölgeye kattığı görsel tadın yanı sıra; parfümeri, gıda, kozmetik, sağlık, aromaterapi, peyzaj gibi çok geniş bir kullanım alanına sahip olması bakımından da albenisi oldukça yüksek bir çiçek türü. TÜİK verilerine göre ülkemizde 2017 yılında 6 bin dekar lavanta ekimi gerçekleşirken 2022 yılında 47 bin dekar alanda lavanta üretimi yapıldı. İlimizde de lavanta üretimi son yıllarda hız kazandı. 2023 yılı güncel verilerine göre Denizli’de 8,5 ton lavanta tescil işlemi gerçekleşti.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi: “Lavanta, ilimiz için son yıllarda oldukça popülerlik kazanmış, katma değeri yüksek bir ürün. Uçucu yağ üretiminden tutun da demetli çiçeğe kadar birçok

alanda kullanılan lavantanın bazı ilçelerimizde hasadı geçen hafta başladı. Lavanta, neredeyse 3000 yıl öncesinde yatıştırıcı, iyileştirici merhem ve hoş kokusuyla parfüm olarak kullanılmaya başlanmış. Öyle ki, Eski Mısır’da lavantanın mumyalama için kullanıldığı, Romalı askerlerin savaş yaralarını sarmak için yanlarına lavanta aldıkları biliniyor. Lavantanın kullanım alanı oldukça geniş bir yelpazeye yayılıyor. Bu noktada dünya çapında büyük oranda talep gören lavanta, gıda, kozmetik, peyzaj ve tıp alanı gibi çok farklı sektörlerde kullanılıyor. 2015 yılına kadar yalnızca üç ilimizde lavanta üretim alanı mevcutken, günümüzde 20’nin üzerinde ilimizde lavanta tarım alanı kaydı bulunuyor. Denizli de bunlardan biri ve son yıllarda üretim alanları ciddi bir şekilde arttı. Böylelikle lavanta, bölgemize istihdam olanağı da sağladı. Ayrıca

giderek katma değeri yüksek önemli bir ürün haline geliyor.”

Lavanta Bahçeleri Binlerce Ziyaretçiyi Ağırıyor

Katma değeri yüksek ticari bir ürün olmasının yanı sıra, lavanta üretiminin ilimizin ekoturizmini de canlandırdığını belirten Başkan Memişoğlu, “Lavanta bahçeleri, görsel cazibe merkezleri olarak yıllık bazda binlerce ziyaretçiyi ağırıyor. Aromatik ürün denildiğinde akla ilk gelen şehirlerden biri olan Denizli’de lavanta için de ciddi bir potansiyel mevcut. Ayrıca lavanta ekim alanının genişletilmesi adına çalışmalar hız kesmeden sürüyor. Denizli’nin sahip olduğu tecrübesi, bilgi birikimi ve coğrafi konumuyla lavanta ve lavanta içerikli ürün ihracatının da giderek katma değeri bir şekilde artacağına ve sürdürülebilir olacağına inanıyorum.” dedi.

DENİB DESIGN 2023'TE İLK 14 FİNALİST BELİRLENDİ



Başvuruları 18 Ağustos'ta tamamlanan "DENİB DESIGN 3. Ev ve Banyo Tekstili Tasarım Yarışması" kapsamında 4-5 Eylül'de yapılan mülakat ve bilgilendirme toplantısında 14 finalist belirlendi.

Denizli İhracatçılar Birliği tarafından, DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu yönetiminde düzenlenen ve Denizli'yi tasarım ve marka şehri haline getirmek amacıyla gerçekleştirilen "DENİB DESIGN 3. Ev ve Banyo Tekstili Tasarım Yarışması" kapsamında 4-5 Eylül tarihlerinde mülakat ve bilgilendirme toplantısında finale kalan 14 finalist belli oldu.

Başvuruları 18 Ağustos 2023'te tamamlanan ve katılımı oldukça yüksek olan yarışmanın 28 başarılı projesi, 24-25 Ağustos tarihlerinde online olarak gerçekleştirilen Ön Jüri Elemesinde belirlenerek, sosyal medya ve yarışma web sayfasından duyuruldu. 28 proje sahibi "Mülakat ve Bilgilendirme Toplantısı"na katılmaya hak kazandı.

4-5 Eylül tarihlerinde Denizli'de gerçekleştirilen mülakat ve değerlendirme toplantısında DENİB Design Tasarım Yarışması Komite Başkanı Mukaddes Başkaya, DENİB Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve komite üyesi İbrahim Uzunoglu, DENİB Design Tasarım Yarışması Komite Üyesi Osman Nuri Kes, Moda Tasarımcısı Neslişah Yılmaz Hidayetoğlu, MOTAD (Moda Tasarım Derneği) Başkanı Betül Eren Işık, iç mimar Sercan Selim Karakaş'dan oluşan jüri heyeti, ev ve banyo tekstili kategorilerindeki toplam 28 projeyi detaylı bir şekilde inceleyerek

değerlendirmede bulundu. Proje iletişim danışmanı Ümit Temurçin de değerlendirme sürecinin tüm sosyal medya ve basın duyurusu çalışmalarıyla ilgilendi.

Ev tekstili kategorisinde; Beril Ortaç, Beste Serim, Edibe Zehra Kanibol, Kerime Hilal Çalışkan, Özge Özkan, Sedef Biricik, Sena Çiftçi finale kaldı.

Banyo tekstili kategorisinde ise; Dilek Selçuk, İlke Deniz Selçuk, İvanna Zhydenko, Pınar Sağlamtaş, Seniyye Serim, Sevrde Ecem Gürbüz, Ümmü Acar finale kaldı.



INNOVATIVE SOLUTIONS FOR TEXTILE & PAPER & DETERGENT CHEMICALS

ENBRITE™



information

POWDER AND LIQUID OPTICS TO MEET CLIENT NEEDS

TEXTILE • PAPER • DETERGENT

THE PUREST WHITE



www.nfkimya.com.tr

SUSTAINABLE EXPORTS

WITH THE AIM OF ACHIEVING SUSTAINABLE EXPORTS
WE INCREASE EXPORT POTENTIAL AND
INCREASE EXPORT PERFORMANCE
BY CONTRIBUTING TO THE INTERNATIONAL MARKET IN A SHORT TIME.



ITMA 2023



www.nfkimya.com.tr



ALBENİSİ DENİZLİ'NİN GİDEREK SANAYİCİLER İÇİN ARTIYOR

6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketlerinin ardından özellikle Marmara'da giderek artan "beklenen büyük Marmara depremi" endişesi sanayiciyi yeni lokasyon arayışlarına itiyor.

G

6 Şubat'ta tarihimizin en büyük deprem felaketini yaşadık.

Kahramanmaraş merkezli olarak bir gün arayla yaşanan 7,7 ve 7,6'lık depremler "Asrın Felaketi" olarak kayıtlara geçti. 11 ili etkileyen felaketlerde 50

binden fazla insanımız vefat etti.

Bu tarihten itibaren deprem gerçeğiyle bir kez daha yüzleşen Türkiye, bir yandan yaralarını sararken bir yandan özellikle beklenen büyük Marmara depremini bir kez

daha gündemine taşıdı. Türkiye sanayisinin en yoğun toplandığı nokta olan Marmara Bölgesi, beklenen depreme ne kadar hazır sorusu tekrar sorulmaya başlandı. Özellikle sanayiciler nezdinde "alternatif bölgeler" arayışı gündeme oturdu.



Detay Bakış



Bu noktada Denizli sahip olduğu pek çok avantajla ön plana çıkan şehirlerden biri. Denizli sanayisinin mevcut durumu ve giderek artan işiği, onu “iyi bir alternatif” olduğunu ortaya koyuyor.

Denizli’yi bir adım öne taşıyan

özelliklerini, Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu ve Denizli Sanayi Odası (DSO) Başkanı Selim Kasapoğlu DENİB Aktüel’e anlattılar.

“Denizli Ülke Ekonomimize Sunduğu Katkısı Sürdürülebilir Bir Şekilde Artırıyor” DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Denizli’nin hâlihazırdaki durumunu ve potansiyelini şöyle anlattı: “6 Şubat depremleri sonrasında bölgenin ekonomik ve sosyal toparlanma süreci devam ediyor. Tüm Türkiye’yi derinden etkileyen deprem felaketi ülke genelinde yapıların yeniden gözden geçirilmesine sebep olurken, aynı zamanda hem bireysel olarak insanlar hem de işletmeler B planlarını yapmaya başladı. Deprem bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin en kısa zamanda toparlayarak ülke ekonomisine eskiden olduğu gibi katkı sunacağını öngörüyorum.

Uzmanlar yıllardır olası Marmara depremi hakkında uyarılarda bulunuyor. Tüm dünyanın uzun zamandır üzerinde durduğu ve önlemler aldığı iklim değişikliği faktörü de doğal afetleri tetikler durumda.

Denizli, ülkemizin gerek sanayi gerek ihracat ve ticaret noktasında önemli şehirlerinden biri konumunda. Sahip olduğumuz üretim hacmini ve işgücü potansiyelini ele aldığımızda, ilimizin güçlü bir alt yapısı olduğunu belirtmemiz mümkün. Öte yandan, sanayicilerimiz ve ihracatçılarımız iklim değişikliği,

yeşil dönüşüm gibi başlıkları da yakından takip ediyor. Denizlili sanayiciler olarak sürdürülebilirlik konusunu işletmelerimizde öncelikli stratejilerimiz arasında benimseyerek yeşil dönüşüm hedefiyle faaliyetlerimize devam ediyoruz. Hem enerji verimliliği gibi çevreyi kapsayan hem de özellikle çalışanlarımızın şartlarını iyileştirmeye yönelik yani sürdürülebilirliğin sosyal yönünü kapsayan sertifikalara sahip olmakla birlikte güncel gelişmeleri izliyor, analiz ediyoruz.

Denizli ihracatını sektörler bazında değerlendirdiğimizde bildiğiniz gibi lokomotif sektörümüz tekstil ve konfeksiyon olarak karşımıza çıkıyor. İlgili sektörün toplam ihracatımızdaki payı yüzde 36 seviyelerinde. Kablo sektörünün payı yüzde 17, bakır tel sektörünün payı yüzde 13, tarım sektörünün payı yüzde 7 ve son olarak doğal taş sektörünün payının yüzde 6 seviyelerinde olduğunu görüyoruz. Yine kimyevi maddeler, makine ve aksamları ve su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörlerindeki artışlar da dikkat çekici.

Türkiye genelinde ise 2022 yılı verilerine göre, Denizli olarak 4,7 milyar dolar ihracat ile en fazla ihracat yapan iller sıralamasında dokuzuncu sıradaki yerimizi koruyoruz. Denizli’nin ihracattaki başarısında kadın emeğinin yadsınamaz bir gerçek olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Tekstil-konfeksiyon sektörü kadın



istihdamının en yoğun olduğu sektörlerden biri. 2023 yılı şubat ayı SGK verilerine göre kadın istihdam oranının en yüksek olduğu ikinci il olmanın gururunu yaşıyoruz.

Türkiye'nin önde gelen sanayi şehirlerinden biri olan Denizli'de Denizli OSB, Çardak OSB, Sarayköy OSB, Denizli Deri İhtisas OSB ve Karma OSB

olmak üzere dört adet organize sanayi bölgesi yer alıyor. Denizli Makine İhtisas OSB ise kurulma aşamasında. Ayrıca 30 binin üzerinde işletme bulunuyor. Denizli'nin toplam nüfusunun yaklaşık yüzde 24'ü SGK sistemine kayıtlı aktif sigortalı durumda.

Türkiye'nin en gelişmiş ilk 10 ili arasında olan ve yatırım teşvik

uygulamalarında ikinci bölgede yer alan Denizli, sektör çeşitliliği ile ön plana çıkan bir il olmakla birlikte, sürdürülebilir ihracatıyla her daim ülke ekonomimize katkı sağlıyor ve nitelikli iş gücü ile katma değer yaratıyor.

Bu bilgileri verilerle de desteklemek istiyorum. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan ilk



Detay Bakış



1000 ihracatçı arasında da, Türkiye'nin 1000 büyük sanayi kuruluşu arasında da çok sayıda Denizlili firmamızı görüyoruz. 2021 yılı verilerine göre Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan ilk 1000 ihracatçı arasında 32 firmamız yer aldı. Yine aynı yıl verilerine göre İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 büyük Sanayi

Kuruluşu arasında ilk 100'de Denizlili iki firma yer alırken, 500 büyük sanayi kuruluşu arasında 12 firmamız, ikinci 500 büyükler arasında ise 11 firmamız yer aldı.

Bu kapsamda, Denizli ticaret ve ihracattaki köklü geçmişiyle, sektör çeşitliliğiyle, sağlam temeller üzerine kurulu alt yapısıyla, kadın istihdamına verdiği önemle ve potansiyel işgücüyle ülke ekonomisine sunduğu katkıyı sürdürülebilir bir şekilde artırarak yeni yatırımlar için gözde bir il olmaya devam edecektir."

Altı Aşamalı Eylem Planı

Denizli Sanayi Odası (DSO) Başkanı Selim Kasapoğlu ise Denizli'deki endüstriyel yapıların depreme karşı mukavemetini mümkün olan en üst noktaya, en hızlı şekilde çıkarmayı amaçladıkları altı aşamalı eylem planına vurgu yaptı. Kasapoğlu bu planı şöyle detaylandırdı:

"6 Şubat'ta Kahramanmaraş'ın Pazarcık ilçesinde 7,7 ve Elbistan ilçesinde 7,6 büyüklüğündeki iki deprem Kahramanmaraş dâhil 11 ilde büyük yıkıma neden oldu. Vatandaşlarımız sevdiklerini, ailelerini ve evlerini kaybettiler. Yaşanan büyük felaketin, insani yıkımıyla birlikte ekonomik olarak da özellikle Kahramanmaraş bölgesinde faaliyet gösteren iplik ve çirçir imalatı yapan sanayi tesislerinin büyük çoğunluğu yıkıldı veya yıkılma riski yüksek hale geldi. Kahramanmaraş merkezli depremlerin ekonomik zararı yaklaşık 2 trilyon lira olarak hesaplandı. Bu rakamın

2023 yılı milli gelir beklentisinin yüzde 9'una denk geldiği ifade edildi.

Bölgede yaşanan ekonomik yıkım, Türkiye'nin deprem gerçeğine işaret ederek, sanayi tesislerinin depreme karşı



Hüseyin
Memişoğlu:



Türkiye'nin en gelişmiş ilk 10 ili arasında olan ve yatırım teşvik uygulamalarında ikinci bölgede yer alan Denizli, sektör çeşitliliği ile ön plana çıkan bir il olmakla birlikte, sürdürülebilir ihracatıyla her daim ülke ekonomimize katkı sağlıyor ve nitelikli iş gücü ile katma değer yaratıyor.



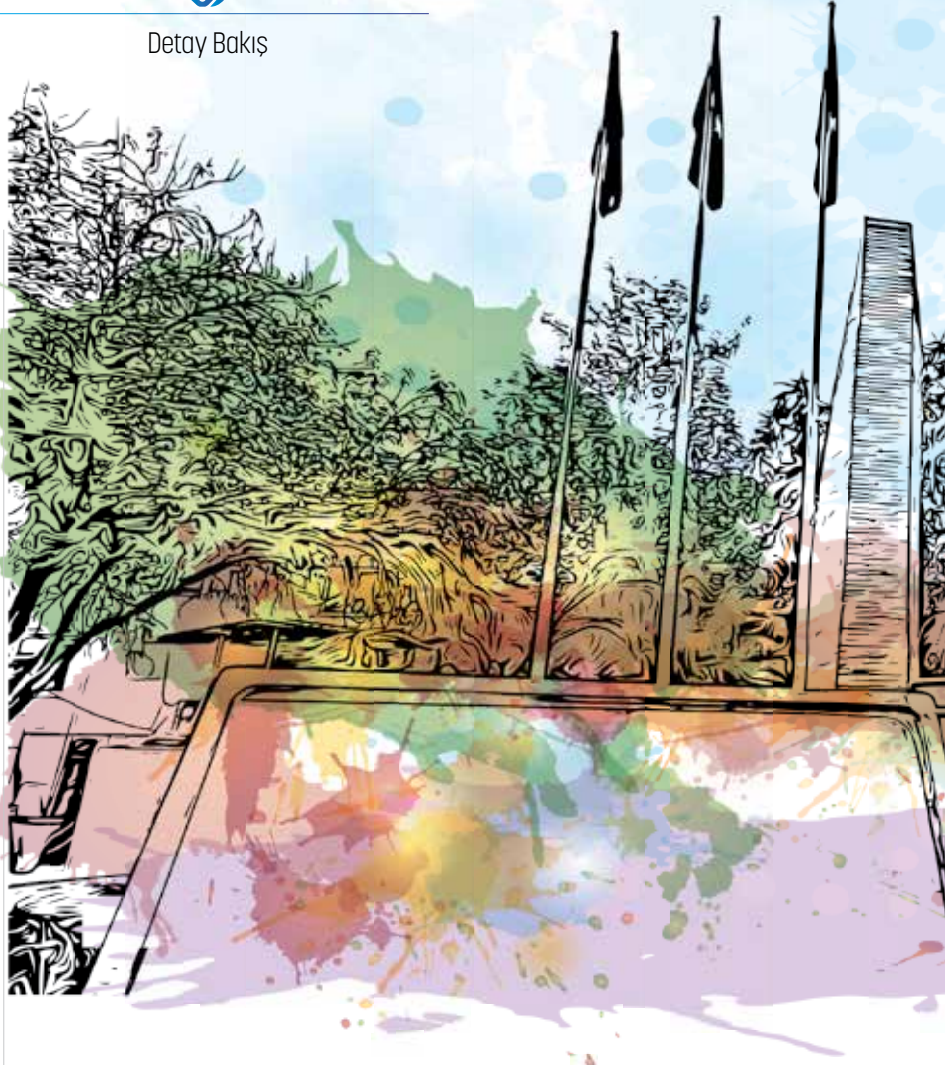
Selim
Kasapoğlu

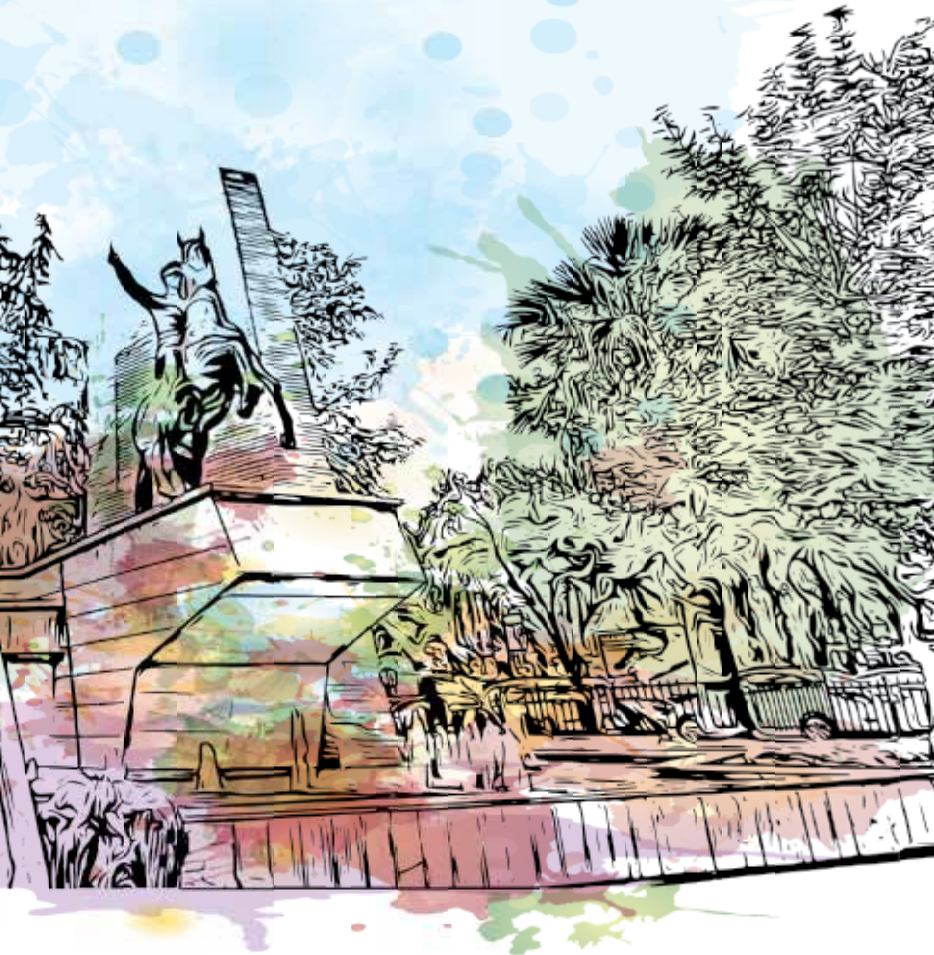
Denizli Sanayi Odası olarak; konuyla ilgili sivil toplum kuruluşları, devlet kurumları ve Pamukkale Üniversitesi'nden konunun uzmanı bilim insanlarımızla gerçekleştirdiğimiz istişare toplantılarının tezahürü olarak oluşturduğumuz altı aşamalı eylem planımızla Denizli'de endüstriyel yapıların depreme karşı mukavemetini mümkün olan en üst noktaya, en hızlı şekilde çıkarmayı amaçlamaktayız.



dayanıklılığının sorgulanmasına sebep oldu. Deprem bölgesinde zarar gören veya yıkılan sanayi tesisleri için taşınarak, entegre edilebileceği endüstriyel ekosistemler aranmaya başladı. Denizli'nin, özellikle bir İzmir ve diğer limanlara yakınlığıyla, ihracat konusunda Türkiye'nin önde gelen kentlerinden biri olması sebebiyle bahse konu endüstriyel ekosistem arayışı için en cazip şehirlerimizdendir; ancak Denizli'nin de 1. Derece deprem bölgesinde olduğunu hatırlatmakta fayda var. TBMM Deprem Araştırma Komisyonu'nda 2020 yılında yapılan açıklamaya göre; Türkiye'deki nüfusun yüzde 71'inin, ülke topraklarının da yüzde 66'sının deprem riski altında olduğunu açıkladı.

Endüstriyel tesislerin ve kamu binalarının, Ülkemizin gerçeği olan depreme mukavemetli şekilde inşa edilmesi, gerekli denetimlerin sağlanması hayati önem arz etmektedir. Mevcut sanayi yapılarının depreme dayanıklılığının ölçülmesi ve gerekli prosedürlerin uygulanması için Denizli Sanayi Odası olarak; konuyla ilgili sivil toplum kuruluşları, devlet kurumları ve Pamukkale Üniversitesi'nden konunun uzmanı bilim insanlarımızla gerçekleştirdiğimiz istişare toplantılarının tezahürü olarak oluşturduğumuz altı aşamalı eylem planımızla Denizli'de endüstriyel yapıların depreme karşı mukavemetini mümkün olan en üst noktaya, en hızlı şekilde çıkarmayı





amaçlamaktayız.

Denizli’de sanayi tesislerini depreme daha dayanıklı hale getirmek altı aşamalı eylem planı;

Yapısal Güçlendirme: Binaların yapısını güçlendirmek, deprem etkilerine karşı daha dirençli hale getirebilir. Yapıların taşıyıcı sistemlerini incelemek, eksiklikleri belirlemek ve gerekli güçlendirme tedbirlerini almak önemlidir. Mühendislik hesaplamaları ve uygun malzemeler kullanarak binaların taşıyıcı sistemlerinin yeniden değerlendirilmesi gerekebilir.

Zemin İyileştirmesi: Deprem sırasında zeminin davranışı

önemlidir. Zayıf zeminlerdeki tesisler, deprem etkilerine daha fazla maruz kalabilir. Bu nedenle, zemin iyileştirme tekniklerini kullanarak zeminin taşıma kapasitesini artırmak önemlidir. Bu teknikler arasında zeminin sıkıştırılması, enjeksiyon, mikro kazıklar, kazıklar ve derin temel çözümleri bulunur. Ayrıca yeni inşa edilecek Organize Sanayi Bölgeleri için de zemin çalışmalarının yapılıp, yapılaşmaya en uygun zeminin kararlaştırılması.

Doğru Malzeme Seçimi: Yapı malzemelerinin doğru seçimi, binaların deprem dayanıklılığını artırmada önemlidir. Yüksek mukavemetli çelik, özel beton karışımları ve dayanıklı

yapı malzemeleri kullanarak yapıların deprem etkilerine karşı daha dayanıklı hale getirilmesi sağlanabilir.

Düzenli Bakım ve Denetim: Tesislerin düzenli bakımı ve denetimi, olası zayıf noktaların tespit edilmesini ve gerekli önlemlerin alınmasını sağlar. Taşıyıcı sistemler, yapısal bileşenler, elektrik ve mekanik sistemler gibi kritik alanların düzenli olarak gözden geçirilmesi ve bakımının yapılması önemlidir.

Acil Durum Planları: Deprem anında veya sonrasında yapılacak adımları belirleyen acil durum planlarının oluşturulması önemlidir. Bu planlar, tesis içindeki personelin ve ziyaretçilerin güvenliğini sağlamaya yönelik önlemleri içermeli ve deprem sonrası kurtarma ve yeniden yapılanma süreçlerini yönlendirmelidir.

Eğitim ve Farkındalık: Tesis çalışanlarının deprem risklerine karşı bilinçlenmesi ve gerekli eğitimleri alması önemlidir. Deprem sırasında güvenli alanlara nasıl ulaşacakları ve acil durum prosedürlerini bilmeleri, tesis içindeki can kaybını ve yaralanmayı azaltmaya yardımcı olabilir.

Bu önlemler, Denizli’de sanayi tesislerinin depreme karşı dayanıklılığını artırmada yardımcı olabilir. Ancak, her tesisin farklı ihtiyaçları ve koşulları olduğunu unutmamalı. Uygun bir mühendislik değerlendirmesi yapmak ve yerel deprem yönetmeliklerine uygunluk sağlamak da ayrıca önemlidir.”

TÜRKİYE, “SU STRESİ”NDE



Hem dünya geneli hem de Ülkeler özelinde sıklıkla duymaya başladığımız “Su stresi” kavramı, yakın gelecekte popülerliğini daha da artıracığa benziyor. İşe, “su stresi” ne demek, onu tarif ederek başlayalım. Su stresi; belirli bir süre boyunca, su ihtiyacı mevcut kaynakları aştığında veya su kalitesinin kötüleşmesi gibi nedenlerle su kullanımı kısıtlandığında ortaya çıkan durum olarak tanımlanıyor. Falkenmark Su Kıtılığı İndeksi’ne göre, kişi başına düşen yıllık su miktarı 1.000-1.700 metreküp

arası ise o ülkede su stresi yaşandığı kabul ediliyor.

Gelelim Türkiye’ye. Türkiye maalesef su stresi yaşayan Ülkeler kategorisinde yer alıyor. Türkiye’nin 2021 yılı nüfusu dikkate alındığında, kişi başına düşen yıllık su miktarı 1.323 metreküp. Bu rakam, Falkenmark Su Kıtılığı İndeksi’ne göre, Türkiye’yi su stresi yaşayan ülkeler kategorisine sokuyor.

Türkiye için verilen şu bilgi durumun vahametini açıkça ortaya koyuyor: “2000’li yıllarda kişi başına düşen yıllık su

miktarı 1.650 metreküplerdeydi. 2010’lu yıllarda 1.500’ler civarında oldu. 2020’den itibaren ise bu rakam 1.300-1.350 metreküplere kadar geldi.”

DURUM PEK DE İÇ AÇICI DEĞİL

Nüfus, önünü alamayacak şekilde büyüyen bir canavara dönmüş durumda. O büyüyor ve fakat su kaynaklarının, toplam su miktarının grafiği her geçen gün aşağıya doğru gidiyor. Basit bir hesaplama ile, toplam su miktarını artan nüfusa bölünce önümüzdeki dönemde su kaynaklarının çok daha keskin bir şekilde azalacağı sonucu



Su potansiyellerinin karşılaştırılmasında kullanılan bir gösterge hüviyetinde olan Falkenmark Su Kıtlığı İndeksi'nde Türkiye, su stresi yaşayan ülkeler kategorisinde yer alıyor.



çıkarılabiliyor. Nüfus artışı ve iklim değişikliğinin etkileri de dikkate alındığında gelecekte Türkiye'yi bekleyen tablo pek de iç açıcı görünmüyor. Nüfus tahminlerine göre, kişi başına düşen kullanılabilir yıllık su miktarının 2030 yılında 1.200, 2040 yılında 1.116, 2050 yılında ise 1.069 metreküpe kadar düşmesi öngörülüyor.

Birleşmiş Milletler'in (BM) 2050 yılı tahminleri oldukça ürkütücü. BM'ye göre; 5,7 milyar insan, yani o gün olması beklenen nüfusun yüzde 60 ila yüzde 70'i, tamamen susuz kalacak. Bırakın 2050'yi, henüz 2025

yılında Çin'in batısından Afrika'nın batısına kadar olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde su kıtlığı yaşanması bekleniyor. Güney Amerika, Orta Afrika ülkelerine ek olarak Çin, Avustralya ve Türkiye'de su kıtlığının belirgin şekilde kendini hissettirmesi öngörülüyor.

Türkiye'de ortalama bir günde kullanılan suyun yüzde 35'i duşta, yüzde 9'u tuvalette, yüzde 13'ü çamaşır yıkamada, yüzde 18'i banyo ve mutfak lavabolarında harcanıyor. Kalan yüzde 25'lik kısım ise akıntı ve sızıntılar. 2025 yılında su kıtlığı yaşamaya başlayacağımızın

düşünülmeye ek olarak, Türkiye'deki tatlı suların yüzde 79'unun kirlenmiş ve doğrudan kullanılamayacak hâlde olması bekleniyor. Bu da su sorununun Türkiye özelinde çok büyük ve acil önlem alınması gereken problem olduğunu gözler önüne seriyor.

50 litre, yetişkin bir insanın günlük temel ihtiyaçlarını karşılaması için gerekli minimum su miktarı olarak kabul edilen eşik. Türkiye'de yetişkin bir birey günde ortalama 120 ile 200 litre arası su tüketiyor. ABD'de 500, İngiltere'de ise 200 litre. Burada



2030'DA ÇOK YÜKSEK SU STRESİ SEVİYESİ

Dünya Doğal Kaynaklar Enstitüsü'nün (WRI) 2040 yılı projeksiyonu, 33 ülkenin "çok yüksek" seviyede su stresi yaşayacağını öngörüyor. Bunların çoğu Orta Doğu ve Akdeniz Havzası ülkeleri. Bahreyn, Kuveyt, Katar, San Marino, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri ve Filistin beş üzerinden beş puan ile su stresi seviyesinde en yüksek sırada yer alan ülkeler. Projeksiyona göre Türkiye ise 4,27 puan ile 27'nci sırada bulunuyor.



şu ek bilgiyi mutlaka vermemiz gerekiyor: Dünya nüfusunun iki milyarlık bölümü suya doğrudan ulaşmıyor.

EN ÇOK HARCAMA TARIMSAL SULAMADA

Türkiye'de suyun yüzde 76'sı tarımsal sulamada kullanılıyor. Tarımsal sulamada şu anda Türkiye ortalaması hektar başına 13 bin metreküp. Hatta Güney'de, Güneydoğu Anadolu'da ve Doğu Akdeniz'de kullanım miktarı 15 bin metreküpe kadar çıkıyor. Burada kritik konu şu: hektar başına kullanılan bu sulama suyunu nasıl azaltabiliriz?

Uzmanlar bu noktada; modern sulama teknolojileri, basınçlı sulama sistemlerinin yaygınlaştırılması, damlama sulama, bitkilerin direkt köküne suyun aktarılması, toprağın neminin izlenerek bitkinin gerçek ihtiyacının ne olduğuna göre fazla su değil bitkinin gerçek ihtiyacının izlenerek yapılması gibi uygulamaları öneriyor. Meteorolojik verilerin doğru değerlendirilip gereksiz suyun tarımda kullanılması ve dağıtım sırasında da kayıpların önlenmesi "önemli" kategorisindeki diğer başlıklar.

Birkaç örnekte ürün bazlı "üretim/harcanan su" ilişkisini inceleyelim: 1 elma için 70 litre, 1 portakal için 50 litre, 1 dilim ekmek için 40 litre, 1 hamburger için 2.400 litre su harcanıyor. Hayvancılık tarafında da 1 kilogram et elde etmek için tam 15 bin litre su harcanıyor.

SU STRESİNİN ÖNLENMESİ İÇİN YAPILANLAR

Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü, modern sulama sistemlerine geçişi hızlandırdı. Aynı zamanda yenileme projeleri ile sulama tesislerinin basınçlı-borulu sisteme dönüştürülmesi çalışmaları da devam ediyor. Yine DSİ kullanılabilir su potansiyelini geliştirmek için baraj, gölet gibi depolama tesislerinin tamamlanmasına da hız veriyor. Şu an tesislerin depolama kapasitesi 186 milyar metreküp. 2025 yılına kadar buna sekiz milyar metreküpün daha eklenmesi hedefleniyor. Yerüstü depolamaya alternatif çalışmalar da yürütülüyor. Su rezervine katkı sağlaması amaçlanan 150 yeraltı



Birkaç örnekte ürün bazlı "üretim/harcanan su" ilişkisini inceleyelim: 1 elma için 70 litre, 1 portakal için 50 litre, 1 dilim ekmek için 40 litre, 1 hamburger için 2.400 litre su harcanıyor. Hayvancılık tarafında da 1 kilogram et elde etmek için tam 15 bin litre su harcanıyor.



depolama yapısının inşa edilmesi yine hedefler arasında.

Su Yönetimi Genel Müdürlüğü de su stresi ile mücadelede aktif rol üstleniyor. İçme-Kullanma Suyu Havzası Koruma Planları'nın yanı sıra su kaynaklarının kullanımının doğru planlanması, suyu kullanan sektörler arasında adil ve dengeli su paylaşımının sağlanması ile su kullanımından elde edilecek faydanın en üst seviyeye çıkarılması amacıyla Sektörel Su Tahsis Planları da hazırlanıyor. Çalışmalar

kapsamında sektörel tahsis planları altı havzada tamamlandı, 11 havzada devam ediyor. Nehir havza yönetim planları 11 havzada sona erdi, yedi havzada sürüyor. Kuraklık yönetim planları ise 15 havzada bitti, 12 havzada devam ediyor.

2015'te içme ve kullanma suyu şebekelerinde su kaybı oranı ortalaması yüzde 39'du. İçme Suyu Temin ve Dağıtım Sistemlerindeki Su Kayıplarının Kontrolü Yönetmeliği ile 2021 yılında su kaybı oranı yüzde 33,54 seviyesine düşürüldü.





PERSONEL YÜKSELTİCİ MAKASLI
PLATFORM



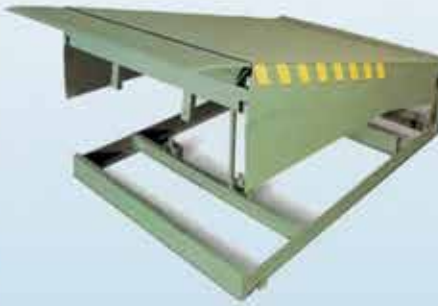
MEKANİK OTOPARK LİFTİ



İSTİF MAKİNESİ



YÜK ASANSÖRÜ



YÜKLEME RAMPASI



ÖZEL ÜRÜNLER

Powerlift yük asansörü sipariş etmek çok kolay



Powerlift olarak Denizli şehir merkezinde ücretsiz, Türkiye çapında ise makul bir tarifeyle bağlı olarak yerinde keşif yapmaktayız. Keşif sonrasında 2-3 iş gününde teklif çalışması iletilmektedir.

Powerlift ile Türk malı kalitesine erişin, rahat edin

Powerlift hidrolik yük asansörleri 1972 yılından beri hidrolik makine imal eden Şahlan A.Ş. tarafından Denizli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisinde üretilmektedir. Tasarımından montajına kadar Türk işçiliğinin ve mühendisliğinin eseridir. Powerlift ürünleri 1 yıl tam garantili, 10 yıl ise parça bulunabilirlik garantisine sahiptir.

Yedek parça konusunda Powerlift markasının ticari temsilciliğini yapan ve Şahlan A.Ş.'nin partner firması olan Hidroteknik Fabrika Malzemeleri Tic. San A.Ş. firması Powerlift müşterilerine en uygun, en hızlı ve en güncel çözümler sunmayı taahhüt eder.



www.hidroliklift.com.tr

yükünüzü alıyoruz...

HT

HİDROTEKNİK

SAHLAN PARTNER



E-posta
✉ info@hidroteknik.com.tr
İletişim bilgileri
☎ +90 258 2514506 - PBX
☎ +90-05335541035
☎ +90 258 2516026

Adres
Hidroteknik A.Ş. - Denizli

Sümer 2296 No:21 Alyaz İş Merkezi No:1 Posta Kodu: 20175
Merkezefendi - Denizli, Türkiye

⌚ Hafta içi - 08:00 / 18:00
Cumartesi - 08:00 / 17:00

GPS koordinatlarımız: 37.793376,29.098947



Katalogu incelemek için
QR kodu okutarak
PDF dosyasını yükleyiniz.
(25,6 MB)





“ÇOCUKLUKTAN BERİ BABAMIN İŞİNE MERAKLI VE İSTEKLIYDİM”

Zeynep Ekiz Atıcı, bir aile şirketinden uluslararası çapta faaliyet gösteren bir firmaya dönüşen Ekizoğlu Makina'nın hâlihazırdaki durumunu, “İşimizde kullandığımız teknolojik yenilikler ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sektörde öncü konumda yer alıyoruz” diye açıklıyor.





E

Ekizoğlu Makina
Yönetim Kurulu
Üyesi Zeynep Ekiz
Atıcı, ikinci kuşak

bir yönetici. Atıcı, 2007 yılında mevcut iş deneyimini doğal taş sektörüne aktardıktan sonra çok önemli bir büyüme trendi yakalayan şirketin hatırı sayılır yükselişinde önemli bir rol oynadı. Yerel bir aile şirketinden dünya çapında bilinirliği olan bir şirkete uzanan bu başarısı hikâyesini Zeynep Hanım'ın kendisinden dinledik.

**Bir aile şirketi olarak
Denizli'de faaliyet
gösteriyorsunuz. Kuruluş
hikâyenizden ve şirket
yapılandırmanızdan biraz
bahseder misiniz?**

Ben, Ekizoğlu Makina'nın ikinci kuşak yöneticilerinden biriyim. Babam Kudret Ekiz tarafından kurulan şirketimizde doğal taş kırma, ebatlama ve şekillendirme makineleri üretiliyoruz. 2007 yılında tekstil sektöründen edindiğimiz bilgi ve becerilerimizi doğal taş sektörüne aktarmamızla birlikte büyük bir ivme kazandık ve Türkiye ve uluslararası platformda lider bir marka hâline geldik.

Ben de aile şirketimizin gelişiminde ve büyümesinde önemli bir rol oynadım. Şirketimizdeki sorumluluklarım, yönetim kadrosuna katılmamla birlikte arttı ve bugün, şirketimizin geleceği için çalışmaya devam ediyorum. Müşterilerimize özel makine projeleri sunmak ve onların ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz.



MAKİNE SEKTÖRÜNDE KADIN İSTİHDAMI

Makine sektöründe kadın istihdamının düşük olması, genel olarak ağır iş sektöründe kadın çalışamaz algısından kaynaklanmaktadır. Bu algının değişmesi için sektörün farkındalığının artırılması ve kadınların bu alanda çalışma fırsatları hakkında bilgilendirilmesi gerekiyor. Kadınların detaycılığı ve titizliği her işte olduğu gibi makine sektöründe de büyük başarıları beraberinde getiriyor. Makine sektöründe daha fazla kadın istihdamının sektörü her zaman daha ileriye taşıyacağını düşünüyorum. Sektördeki çeşitlilik ve yenilikçilik açısından da büyük bir fayda sağlayacaktır. Ekizoğlu Makina olarak, kadın çalışanları desteklemekte ve teşvik etmekteyiz. Şirketimizde kadın çalışanlarımızın sayısı sürekli artmakta ve onlara eşit iş fırsatları sağlamaktayız. Onların iş yerinde güvende hissetmeleri, işlerinde başarılı olmaları ve kariyerlerinde ilerlemeleri için gerekli tüm desteği veriyoruz. Bunun yanı sıra, sektördeki diğer işverenlerin de kadın istihdamını artırmak için adımlar atması gerektiğini düşünüyorum.





Ekizoğlu Makina, ailemizin kurduğu bir işletmeden bugün Türkiye ve dünya pazarında başarılı bir markaya dönüşen bir aile şirketi oldu. İşimizde kullandığımız teknolojik yenilikler ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sektörde öncü konumda yer alıyoruz.

Sektöre ne zaman giriş yaptınız ve şirket yönetimine geçişiniz nasıl oldu?

2008 yılında eğitim hayatımı bitirdikten sonra aile şirketimizde çalışmaya başladım. Aslında çocukluğumdan beri babamın işine meraklı ve istekliydim. Bu yüzden iş hayatının içinde hep vardım. Bulunduğum ortamda verilen fırsatlar açısından kendimi şanslı buluyorum.

Çalışmaya başladıktan yaklaşık beş yıl sonra, şirketin yönetimine geçtim

ve o zamandan beri şirketin genel müdürü olarak görev yapıyorum. Genellikle aile şirketlerinde gençlere her zaman bu kadar yetki verilmiyor. Bu süre zarfında, şirketimizin büyümesi ve gelişmesi için birçok yenilikçi adım attım. Yönetim pozisyonuna yükselmek benim için büyük bir sorumluluğu ve bu rolde başarılı olmak için çok çalıştım. Şirketimizin büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunmaktan gurur duyuyorum.

Ekizoğlu Makina üretim hacmi, kapasitesi ve sağladığı istihdam bakımından sektörde nasıl bir yer tutuyor?

Üretim hacmimiz ve kapasitemiz oldukça yüksek, modern makineler kullanıyoruz ve sürekli olarak teknolojik gelişmelere ayak uyduruyoruz. Bu sayede

müşterilerimize yüksek kaliteli ürünler sunabiliyoruz. İstihdam bakımından da yaklaşık 50 çalışmamız var ve bu sayıyı arttırmayı hedefliyoruz. Bugün, ihracatın payı yüzde 60'ın üzerinde olan bir firma hâline geldik ve ihracat yaparak yurt dışında tanınan bir marka olduk.

Müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına cevap verebilmek için ürün yelpazemizi genişlettik ve üretim süreçlerimizi modernize ettik.

Yerli bir markadan ihracat yapan bir markaya nasıl döndüğünüz? Bu geçiş süreci nasıl oldu?

Şirketimiz Ekizoğlu Makina, kurulduğu günden itibaren öncelikli olarak yerli pazar için üretim yapmaktaydı. Ancak, zaman içerisinde uluslararası pazarlarda da rekabet edebilir bir ürün kalitesine sahip olduğumuzu fark ettik. Bu farkındalık ile birlikte ihracat yapma kararı aldık.

İhracat konusunda ilk adımımızı atmak için öncelikle ürünlerimizi uluslararası standartlara uygun hâle getirdik ve kalite kontrol sistemimizi güçlendirdik. Ardından, sektörümüzdeki uluslararası fuarlara katılarak, ürünlerimizi ve markamızı dünya pazarına tanıtmaya başladık.

Bu süreçte, ihracat konusunda tecrübeli bir satış ekibi oluşturduk. Bunun yanı sıra, ürünlerimizi satın alabilecekleri güvenilir ve kaliteli distribütörlerle çalışmaya başladık.

Tüm bu çabalarımızın



sonucunda, ihracatımızda önemli bir artış elde ettik ve dünya genelinde 50'den fazla ülkeye ihracat yapar hâle geldik. Bugün, üretimimizin yaklaşık yüzde 60'ını ihracata yönelik olarak gerçekleştiriyoruz.

İhracat konusunda bu denli başarılı olmamızın en büyük nedeni, yıllardır kazandığımız tecrübe ve bilgi birikiminin yanı sıra, kalite ve güvenilirlik konusundaki hassasiyetimizdir.

Üretiminizin ne kadarı ihracata yönelik ve hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz? Hâlihazırdaki pazarlarımızı genişletmeyi düşünüyor musunuz?

Şu an ihracat yaptığımız başlıca pazarlarımız arasında Avrupa ülkeleri, Orta Doğu ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri ve ABD yer alıyor. Pazarlama stratejimiz doğrultusunda hâlihazırdaki pazarlarımızı genişletmek ve yeni pazarlara girmek için çalışmalar yürütmekteyiz. Özellikle Asya pazarlarına yönelik bir odaklanma süreci başlattık. Bu pazarlara yönelik fuarlara katılım sağlayarak ve yerel ortaklıklar kurarak ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca, dijital pazarlama faaliyetlerimizi de artırarak ürünlerimizi dünya genelinde daha geniş kitlelere tanıtmayı hedefliyoruz.

Türkiye 2022 yılı makine ihracatında, önceki yıla göre yüzde 9,6 artışla 25,5 milyar dolara ulaştı. Sektör ihracatındaki satış eğilimi bu yılın ilk aylarında da devam

etti. Bu yükselişi nasıl değerlendiriyorsunuz ve bu yıl için beklentileriniz neler?

Türkiye'nin makine ihracatında 2022 yılında gösterdiği yüzde 9,6'lık artışı oldukça olumlu bir gelişme olarak görüyoruz. Bu artışın sektörümüze katkısı büyük olmuştur. Bu yılın ilk aylarında da devam eden satış eğilimi, sektörümüz için umut verici bir işaret. Ekizoğlu Makina olarak biz de sektörümüzün bu yükselişinde önemli bir rol oynuyoruz. Yurt içinde olduğu gibi ihracatta da kalite, teknoloji ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalarımızla başarılı bir performans sergiliyoruz. Bu yıl için beklentilerimiz, ihracat hacimimizi arttırmak, mevcut pazarlarımızda daha güçlü bir konuma gelmek ve yeni pazarlara açılmak yönünde. Bunun için de yatırımlarımızı sürdürüyor, ürün portföyümüzü genişletiyor ve müşterilerimize özel çözümler sunmaya odaklanıyoruz.

Geçen ocak ayında Doğaltaş Makine Ve

Teknolojileri Üreticileri Derneği'nin (DOTEK) ve doğal taş makine sektörünün ilk kadın başkanı seçildiniz. Yönetime nasıl bir bakış açısı kazandırmayı düşünüyorsunuz?

Doğal taş makine sektöründe kadınların yer alması ve özellikle yöneticilik pozisyonlarında bulunması oldukça nadir bir durum. Dolayısıyla, Doğaltaş Makine ve Teknolojileri Üreticileri Derneği'nin (DOTEK) ilk kadın başkanı olarak seçilmek benim için bir onur ve aynı zamanda bir sorumluluktur. Bu görevi devraldığım andan itibaren yönetimimizde yer alan diğer üyeler ile birlikte, sektörün sorunlarına ve ihtiyaçlarına odaklandık, sektörün gelişimi için yeni stratejiler ve projeler üzerine çalışmalar yapmaya başladık. Bundan sonraki süreçte de sektörümüzdeki yenilikleri takip ederek üyelerimizi bu konuda bilgilendirip teknolojik gelişmeleri sektörümüze kazandırarak çalışmalar yapmaya devam edeceğiz.

Bugün, üretimimizin yaklaşık yüzde 60'ını ihracata yönelik olarak gerçekleştiriyoruz. İhracat konusunda bu denli başarılı olmamızın en büyük nedeni, yıllardır kazandığımız tecrübe ve bilgi birikiminin yanı sıra, kalite ve güvenilirlik konusundaki hassasiyetimizdir.

Hedef, 2023'te 15 milyar dolarlık ihracat



2022'yi
11,5 milyar dolar
ihracatla kapatan
Türkiye hububat, bakliyat,
yağlı tohumlar ve mamulleri
sektörü, 2023'teki ihracat
hedefini 15 milyar dolar
olarak belirledi.

T

Türkiye'nin ihracatçı
10 tarım sektörü
içerisinde "en çok
ihracat yapan"

unvanının sahibi olan hububat,
bakliyat, yağlı tohumlar ve
mamulleri sektörü, giderek
büyüyen yapısı ile Türkiye
ekonomisine büyük katkı sağlıyor.
2022 yılını 11,5 milyar dolar
ihracatla kapatan sektör, bir
önceki yıla göre yüzde 25,4'lük
artışa imza atmıştı. Sektörün
2023 hedefi ise 15 milyar dolar.

Türkiye hububat, bakliyat, yağlı
tohumlar ve mamulleri sektörü
2023'ün ilk yarısını 5,5 milyar
dolar ihracatla kapattı. 2022'nin
aynı döneminde yapılan 5,4 milyar
dolarlık ihracatla kıyaslandığında
yüzde 2'lik bir artış sağlandı.
Sektörün genel ihracattan aldığı
pay yüzde 34 seviyesinde oldu.

Hububat ihracatında Temmuz rekoru

2023 Temmuz'u Türkiye
hububat, bakliyat, yağlı
tohumlar ve mamulleri sektörü
için tarihe geçen bir ay oldu. Zira
sektör, tarihinin en iyi Temmuz

ayı ihracat performansını
sergiledi. Söz konusu sekansta
1,4 milyar dolarlık ihracata imza
atıldı ve bu, bir önceki yılın aynı
dönemine göre yüzde 69'luk
bir artışın yaşandığı anlamına
geliyordu. Temmuz ayında,



DENİB'in 2023 Temmuz'undaki
hububat ihracatı, bir önceki
yılın aynı dönemine göre yüzde
30 artarak 3,6 milyon dolar
olarak gerçekleşti. Birliğin
yılın ilk yedi ayındaki hububat
ihracatı ise toplamda 33,2
milyon dolara yükseldi.





Sektör

hububat sektörünün en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke sırasıyla İtalya, Kanada ve Irak oldu. İtalya'ya ihracat geçen yılın aynı ayına oranla yüzde 9,2 bin artışla 281 milyon dolara ulaşırken, ikinci sıradaki Kanada'ya ihracat bu ayda yüzde 6,4 bin artışla 229,6 milyon dolar oldu. Irak'a ihracat ise temmuz ayında yüzde 18 düşüşle 150 milyon dolar olarak gerçekleşti. Mal grupları olarak bakıldığında en fazla ihracat; yüzde 31,6 bin artış 575,2 milyon dolarla hububat ürünlerinde gerçekleşirken, pastacılık ürünleri 197,6 milyon dolarla ikinci sırada, 183,7 milyon dolarla değirmencilik ürünleri üçüncü sırada yer aldı.

Türkiye'nin 2023'ün Ocak-Temmuz arasını kapsayan ilk yedi aylık dönemindeki hububat ihracatı ise toplamda



6,9 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. 2022'nin aynı dönemine göre yüksek 10,6'lık bir artış yaşandı. Sektörün genel ihracattaki payı ise yüzde 35,6 oldu. Açıklanan rakamlarla birlikte sektörün son 12 aylık ihracatı da ortaya çıkmış oldu. Buna göre son 12 aylık hububat ihracatı 12,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yüzde 14,5'lik artışa denk gelen bir rakamla sektör,

toplam ihracattan yüzde 34,8 pay almış oldu.

DENİB'in Temmuz Ayı Hububat İhracatında %50'lik Artış

Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB), hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü özelindeki ihracatını her geçen gün büyütüyor. DENİB'in 2023 Temmuz'undaki hububat ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artarak 3,6 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birliğin yılın ilk yedi ayındaki hububat ihracatı ise toplamda 33,2 milyon dolara yükseldi. 2022'nin ilk yedi ayında bu rakam 26 milyon dolardı. Yaşanan artış yüzde 27,6. Son 12 aylık hububat ihracatı incelendiğinde de yüzde 22,1'lik bir artışın yaşandığı ortaya çıkıyor. DENİB'in son 12 aylık hububat ihracatı 52,8 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.





Duayen



“ÇALIŞMA HAYATIMIN EN ÖNEMLİ İLKESİ İNSANA ÖNEM VERMEKTİR”

1982 yılında kurduğu Kömürcüoğlu Mermer'i, üretiminin yüzde 80'ini yurt dışına ihraç eden bir firmaya dönüştürmeyi başaran Nihat Kömürcüoğlu, işin sırrını “insana önem vermek” olarak açıklıyor.

Maden sektörüne adım attığı 1982'den bu yana "Güvenilir, dürüst ve kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyetini ön plana çıkarmak" misyonuyla hareket eden Kömürcüoğlu Mermer'in kurucusu Nihat Kömürcüoğlu, mevcut başarılarının sırrını DENİB Aktüel okurlarıyla paylaştı. Yıllık 800 bin m² ürün ve 35 bin m³ hammadde üretim kapasitesine sahip firma, ürettiklerinin yüzde 80'ini başta ABD ve Avrupa olmak üzere ihraç ediyor. Kömürcüoğlu, başarılarının formülünü "insana yatırım yapmak" şeklinde açıklıyor.

Çalışma hayatınızda esas aldığınız en önemli ilkelerinizden bahsedermisiniz? Bu ilkeler başarılı olmanızda nasıl bir etkiye sahip?

Benim için çalışma hayatımın en önemli ilkesi insana önem vermektir. Kuruluşumuz için karar alırken olabildiğince çalışma arkadaşlarıma danışırım. Görüşleri dinlerim. Ekibin doğru işleri yapması içinde sürekli eğitimin önemine inanırım.

Tesisleriniz, güncel istihdamınız ve yıllık üretim kapasiteniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Modern bir mermer fabrikasında olması gereken makine, araç ve gereçlere sahibiz. Makine yatırıma önem veririz. Makine yatırımlarını yaparken her zaman önceliğimiz yerli üreticiler olmuştur. Rekabetin verimli ve doğru üretim ile olabileceğine inanırız. Biz bir traverten üreticisiyiz. Mamul üretimi yapan fabrikamızın



yanı sıra ocak işletmesine de sahip bir kurumuz. Dolayısıyla bir de ocak tesisimiz var. Toplamda 150 kişiyiz. Yıllık 800 bin m² ürün ve 35 bin m³ hammadde üretim kapasitesine sahibiz.

3Bugün üretiminizin ne kadarını ihracata yönelik hazırlıyorsunuz? Ağırlıklı olarak hangi ülkelere ürün satıyorsunuz?

Üretimimizin yüzde 80'ini yurt dışına satıyoruz. İhracatımızın yüzde 40'ı Amerika Birleşik Devletleri'ne, yüzde 40'ı Avrupa'ya (ağırlıklı olarak Almanya) ve yüzde 20'si ise Avustralya, Orta Doğu, Rusya ve diğer ülkelere oluyor.

Çağımızda inovasyon, AR-GE ve teknoloji olmadan iş yapmak neredeyse imkânsız hâle geldi. Bu baş döndürücü dönüşüm sürecinde

kendinizi nasıl güncelliyorsunuz?

Çalışan kalitesini artırarak. Çalışanımızın sürekli eğitilmesi, bilgi ve becerilerinin artırılması, yurt içi ve yurt dışı fuar ve müşteri ziyaretleri vb. faaliyetlerimiz var. Kendisini geliştiren çalışma arkadaşımız ve dolayısı ile tüm ekip, rekabeti de sürekli gelişmeyi de beraberinde sağlıyor.

Türkiye'nin ve Denizli'nin mermer sektöründeki üretimi ve ihracatı bağlamında bulunduğu yeri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Daha iyi olabilir. Türkiye ve Denizli son 30 yılda mermer sektöründe önemli mesafeler kat etti. Üretim ve satışlarda bugünkü yerimiz dünyada bilinen ve hissedilen bir seviyede. Söylediğim gibi daha iyi olabiliriz. Diğer



sanayi sektörlerindeki benzer sorunlar bizim sektörümüz içinde geçerli.

Yeni pazarlara girmeyi ve yeni yatırımlarınıza hız vermeyi düşünüyor musunuz?

Verimliliği ve rekabet gücümüzü artıracak ilave yatırımlarımız olacak. Yeni pazarlar için de her zaman fırsatları değerlendiririz. Yeni pazar olarak hedeflediğimiz 2-3 ülke var.

İş yaşamınız yanı sıra sanata ve kültüre olan merakınızla da tanınıyorsunuz. Laodikya ve Hierapolis kazılarını destekleyerek ülke kültürüne katkılarda bulundunuz ve Denizli'ye birçok sanat eseri heykeller kazandırdınız. Bu ilginiz işinizle nasıl kesişti? İşimiz traverten ve mermer. Heykel sanatının mermer

tarafına işimiz gereği yakınız. Traverten binlerce yıldır heykel sanatının ve kent yapılarının temel malzemesi olmuştur. Sanatın her türü ile uğraşan insan ve toplumlar gelişmeye açıktırlar. Sanat ve bilim birlikte gelişir. Uygarlıklar

bilim üzerine yükselirler. Sanatta bu ilerlemenin sürekli olmasını sağlar. Üniversite hayatımın bir döneminden sonra sanat ve bilim arasındaki pozitif ilişkiyi gördüm. Şartlar müsaade etti ve 2011 yılından itibaren Kömürcüoğlu Uluslararası Taş Heykel Kolonisini yapmaya başladık. Sabır ve inatla heykel sanatının Denizli'den başlayarak tüm ülkemize yayılması için uğraş veriyoruz. Ayrıca 2022 yılında Ulusal Resim Çalıştayı'nı yaptık. Heykel ve resim birbirini tamamlayan sanatlar. Bu konudaki anlatacaklarım ayrı bir röportaj konusu olur.

Son olarak duayen bir iş insanı olarak yeni jenerasyona tavsiyeleriniz nelerdir?

Kendinizi eğitin derim. Ama bundan daha çok çocuklarınızı eğitin derim. Mutlaka bir yabancı dil öğrenin derim. Çevrenizde inanılır insan olarak bilinir isterim. Takım çalışmasının ne kadar önemli olduğunu hiç aklınızdan çıkarmayın derim.



Benim için çalışma hayatımın en önemli ilkesi insana önem vermektir. Kuruluşumuz için karar alırken olabildiğince çalışma arkadaşlarıma danışırım. Görüşleri dinlerim. Ekibin doğru işleri yapması içinde sürekli eğitimin önemine inanırım.



Hedef Filo Denizli'de!

 **HedefFilo**
Sen var diye biz varız

444 1 433

hedef filo.com



“HEDEF’İMİZ ANADOLU”

Hedef Filo’nun Anadolu Satış Müdürü Burcu Ünlü, “Araç kiralamayı firmaların beklentileriyle şekillendirmek, onlara bu yolculukta danışmanlık vermek ve süreç boyunca yanlarında olmak ilk hedefimizdir” diyor.



Hedef Filo Hizmetleri’nin kuruluşundan günümüze kadar olan faaliyetlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Hedef Filo 2003 yılından bu yana öncü filo kiralama şirketi olarak; operasyonel araç kiralama ve müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel filo çözümleri sunmaktadır. Müşterilerimizin mobilitesini sağlamak üzere gerek farklı ödeme yöntemleri ile finansal esneklik gerekse operasyonel hizmetlerinde çeşitlilik yaratarak ihtiyaçlarına cevap vermek üzere çalışıyoruz. 2010 yılından bu yana da Anadolu’da bölge yapılanmasını kuran ve bu

anlamda en geniş saha ekibine sahip şirkettir. Ankara, İzmir ve Bursa’dan sonra son olarak da 2022 yılında Konya’da 4. Bölge ofisimizi açtık.

Hedef Filo Hizmetleri’nin bölge yapılanması konusunda bilgi alabilir miyiz?

Hedef Filo Anadolu’da Bursa, İzmir, Ankara ve Konya’da Bölge ofislerimiz ile ve bunun yanı sıra Denizli ve Adana Home Office konumlanmamız ile hizmet vermektedir. Tüm Anadolu illeri için ana lokasyonlarımız aracılığı ile çevre illeri de kapsayacak şekilde bölge yapılanmamızı oluşturduk.

Bu sayede en hızlı çözümü müşterilerimize ulaştırmayı hedeflemekteyiz.

Hedef’in müşteri profili ağırlıklı olarak hangi sektörde faaliyet gösteren firmalardan oluşuyor?

Sektör dağılımı, bölgelerin lokomotif sektörleri coğrafi olarak farklılık göstermektedir. Doğal olarak bu farklılık bizim de müşteri profilimize yansımıştır. Bursa için otomotiv, tekstil, makine, hizmet ve inşaat sektörleri ağırlıkta iken Konya için tarım, gıda, metal, savunma sanayi yoğunluğu bulunmaktadır. Ankara’da metal, makine ve ekipmanları ve gıda; İzmir için tekstil, gıda, yem, turizm gibi sektörler başı çekmektedir. İlgili bölgelerimizde bu sektörler ağırlıklı müşteri profilimizin olduğunu söyleyebilirim. Daha çok üretim ağırlıklı sektörler diyebiliriz. Finans kuruluşları, telekomünikasyon ve bilişim sektörleri, ilaç yoğunluk olarak İstanbul’da yer almaktadır.

Araç kiralamanın şirketlere sağladığı avantajlardan bahsedebilir misiniz?

Bir araca sahip olmak; finansal ve operasyonel giderlere katlanmayı gerektirir. Aynı zamanda tüm bu sürecin net rakamlarla her zaman hesaplanamayan bir zaman maliyeti vardır. Araç kiralama



ile tüm bu yükümlülükler filo kiralama firmasına ait olacaktır. Bu durumda işletmeler sermayelerini araca değil kendi faaliyetlerine yönlendirecekler ve profesyonel anlamda tüm süreç boyunca hizmet alacaklar, zaman ve operasyon maliyet yükünden de arınmış olacaklardır. Tüm bu faydalara vergisel avantajları da eklemek yerinde olacaktır.

Küçük ölçekli firmalar genelde araç satın almayı tercih ediyorlar. Onları araç kiralamaya ikna etme konusunda neler yapıyorsunuz?

Araç kiralama; bir araca sahip olmanın sadece bir yöntemidir. Satın almak da firmaların dönemsel olarak kendi stratejilerine göre alacağı bir karar olmaktadır. Sadece küçük firmalar değil dönem dönem farklı büyüklükteki firmaların da kararları bu yönde değişebilir. Buna tek etken vardır demem zor. İşletmenin içinde bulunduğu koşullar, konjonktürel, ekonomik, politik, kültürel farklılık dahi her türlü değişken sahip olma kararlarına etken olabilir. Asıl olan firmanın büyüklüğünden ziyade onların ihtiyacına uygun ürün ve koşullarda çözüm sunabilmektir. Her firmanın ihtiyacı farklı olacaktır. Araç kiralama sadece aracın marka ve modelinin seçildiği, kira bedelinin belirlendiği bir yapılanma değil, müşterilerimizin finansal ödeme tercihlerine, esnek km ve vade ihtiyaçlarına, kiralama süresi boyunca bekledikleri hizmet çeşidine göre de şekillenmesi gereken bir hizmetler bütünüdür. Dolayısı

ile sadece küçük işletmeler değil her firmaya uygun bir yöntem belirlenebileceği ve ihtiyaçlarına uygun çözüm metotları sunulabileceğine inanıyoruz.

Uzun dönem kiralama sektörü için ikinci el operasyonu çok önemli. Hedef Filo Hizmetleri bu alanda neler yapıyor?

Marka bazında homojen bir dağılım ikinci el satışında riski yaymak adına doğru bir yöntemdir. Filo kiralama firmalarının direk nakit girişinin sağlandığı ikinci el satışı noktasında biz de bu anlamda işi etkin yönetmek için belli markalara ağırlık vermemek ve araç çeşitliliği sağlamaya özen gösteriyoruz.

Yakın gelecekte elektrikli araçların filolarda yer alacağını düşünüyor musunuz?

Hedef Filo olarak biz de geleceğin otomobillerinin elektrikli olması gerektiğini düşünüyoruz. Dünya genelinde artık birçok otomobil üreticisi, kaynaklarının önemli bir kısmını elektrikli araç (Electric Vehicles-EV) üretimine ayırıyor. Bugün filomuzun yüzde 13'ü hibrit ve elektrikli araçlardan oluşuyor. Bu alanda yeni yatırımlarımız mevcut olup 2023 yılında EV için ayrı bir fokuslanma içinde olacağımız bir yıl olacaktır.

Hedef Filo'yu sektördeki rakiplerinden ayıran fark ve özellikler neler?

Türkiye'deki tüm firmalara hızlı ve çözümçül yaklaşımlar sunarak gerek saha yapılanmamız gerekse ürün ve hizmet çeşitliğimiz ile

müşterilerimizin yanlarında olmaya çalışıyoruz. Hedef Filo sektördeki diğer oyuncuların farklı olarak en geniş ve coğrafi olarak dağılmış saha ekibine sahiptir. Sektördeki yeniliklerin öncüsü olmak adına alternatif ödeme yöntemleri ile müşterilerinin birebir ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde ödeme planlarını esnetiyor ve değiştiriyoruz. Her firmanın istek ve ihtiyaçlarının farklı olduğunu biliyor ve bunun üzerine tüm süreçlerimizi geliştiriyoruz. Bizim için araç kiralama; bir teklif mektubundan çok öte olup masada onları anlamak olduğunu biliyoruz. Anlarsak doğru çözümü sunacağımıza inanıyoruz. Bunun için de biz her daim masada olmak adına çalışıyoruz.

Hedef Filo'nun Bursa yapılanması hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Hedef Filo 2010 yılından bu yana Bursa'da, tüm Güney Marmara'ya hizmet verecek şekilde yapılanmıştır. 2023 yılı itibarı ile Kocaeli ili de bölge hinterlandı içine alınmıştır. Tecrübeli ekibimizle araç kiralamayı firmaların beklentileriyle şekillendirmek, onlara bu yolculukta danışmanlık vermek ve süreç boyunca yanlarında olmak ilk hedefimizdir. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor ve kendimizi anlatmak adına daha yolumuz olduğunu düşünüyoruz. 2018 yılı itibarıyla sektörün TL'ye geçişi ile kiralamaya olan bakış açısı değişikliklerinin, sahip olma yöntemlerinde oluşan farklılığın etkilerini, gelişme ve sonuçlarını anlamak üzere biz masada olmayı sürdüreceğiz.



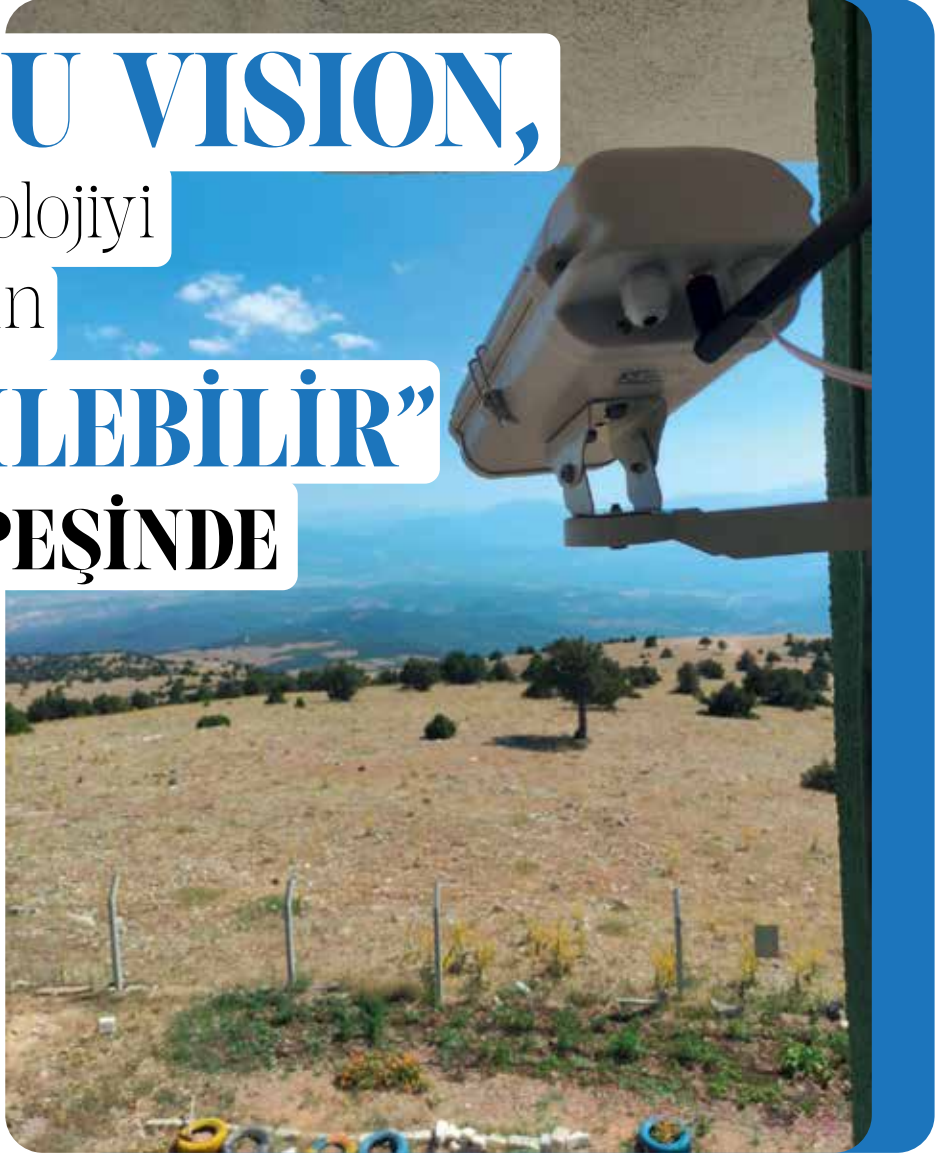
EYECU VISION,

ileri Teknolojiyi
Herkes İçin

“ERİŞİLEBİLİR”

YAPMA PEŞİNDE

“Yapay zeka servisleri alanında önder ve yine bu alanda en çağdaş teknolojiyi geliştiren firma olmak” hedefiyle yola çıkan EyeCU Vision, ileri teknolojiye herkesin ulaşması gerektiği fikrini ana başlık olarak benimsiyor.



Ü ç genç teknoloji meraklısı tarafından kurulan EyeCU Vision, pazardaki mevcudiyetini, “İnsanların gündelik hayatına yapay zekânın faydalı uygulamalarını sokarak toplum olarak teknolojik bilinçlenmeyi arttırmayı, ülkemizdeki doğal ve milli güzellikleri korumayı ve ileri teknoloji uygulamalar ile çalışarak

beyin göçünü azaltmayı hedefliyoruz” şeklinde açıklıyor. “İleri teknolojiyi herkes için erişilebilir kılmak” misyonu ile hareket eden firmanın kurucu ortaklarından Barış Beydüz ile konuştuk.

Şirketiniz ileri teknolojiye sahip erken yangın tespit kamerası alanında faaliyet gösteriyor. Eyecu Vision’un hayata geçirilmesini

sağlayan motivasyondan bahsedebilir misiniz? Şirketinizi hangi amaçlarla ve nasıl kurdunuz?

Şirketimiz ilk ortaya çıkmaya başladığında dünya tam bir dönüşüm içerisindeydi. İnsanlar pandeminin ortasında işlerini eğitimlerini ve eğlence hayatlarını sürdürebilmek için yeni yöntemler geliştirmekteydiler. Bir anda Covid ile birey topluma karşı



büyük bir tehlike olmuştu. Bu sırada ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği'nde okuyan çok eski dostum Oğuz, yapay zekâ donanımları ve görüntü işleme modellerinin hızlı gelişimi ve OpenAI inisiyatifi ile açık kaynak olarak yapay zeka topluluklarının çalışması hakkında beni aydınlattı. O dönem Indiana Üniversitesi son sınıfta okuyan ben ise Amerika'daki vandalizmi ve yağmalamaları dehşetle takip ediyordum. Bireyin toplum adına bir tehdit olduğu, yağmaların, hırsızlıkların ve cinayetlerin batı dünyasında tavan yaptığı bu pandemi döneminde, yapay zekayı nasıl kullanabiliriz diye kafa yorduk ve buradan EyeCU Vision ortaya çıktı. Amacımız, var olan kamera sistemlerini aynı bir insan gibi akıllı hâle getirip istemsiz olaylar yaşandığı anda, belki de yaşanmadan önce, proaktif olarak bu olayların gerekli birimlere bildirilerek erken müdahalesini ve risklerin azaltılmasını sağlamaktı. İlk projemiz Shoplifting Detection, yani dükkânlarda hırsızlık tespitiydi. 7/11 market zinciriyle çalışarak burada geliştirmelerimize başladık. Yaklaşık bir sene sonunda var olan kameraların yüzde 80'ine bağlanabilen EyeCU Vision Yapay Zeka Kitimiz ortaya çıktı. İzmir'de bir benzin istasyonunda var olan kameraları plaka tanıma sistemine çeviren kitimizi kurduk. Bu sırada Türkiye ve Amerika arasında gidip geliyor ve iki tarafta da çıkarabileceğimiz ürünleri değerlendiriyorduk. Yerli ve milli sistemlerle geliştirdiğimiz bir ticari ve teknolojik ürünün

ülkemiz ekonomisi ve kalkınması için ne kadar önemli olabileceğinin farkındaydık. Amacımız, Türkiye'de teknolojik kalkınmayı destekleyen, beyin göçünü azaltmayı hedefleyen, ülkesini, doğasını ve çevreyi koruyan bir firma olmaktır. Özetle, EyeCU Vision insanların gündelik hayatına yapay zekânın faydalı uygulamalarını sokarak toplum olarak teknolojik bilinçlenmeyi arttırmayı, ülkemizdeki doğal ve milli güzellikleri korumayı ve ileri teknoloji uygulamalar ile çalışarak beyin göçünü azaltmayı hedefler.

Ürününüzün özellikleri neler ve hangi yönleriyle öne çıkıyor?

Ürünümüz dünyadaki tek 4G solar panel ve termal opsiyonlu akıllı yangın tespit kamerasıdır. Kolay kurulum, anında bildirim ve çok amaçlı kamera sensörü ile bir akıllı yangın ve duman alarmıdır. Web uygulaması üzerinden direk erişim ve alarm anında, SMS mesajları ile görüntü aktarımı özellikleri vardır. Bunun yanında sıradan bir kamera sisteminin karşıladığı



kurucu ortak Barış Beydüz

bütün ihtiyaçları da kullanıcılara sağlar. 4G ve solar panel opsiyonlu olması sistemin hemen hemen her bölgeye kurulabilmesini sağlar.

Yapay zekânın geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce yeni girişimcilerin artmasında nasıl bir potansiyele sahip?

“EyeCU Vision insanların gündelik hayatına yapay zekânın faydalı uygulamalarını sokarak toplum olarak teknolojik bilinçlenmeyi arttırmayı, ülkemizdeki doğal ve milli güzellikleri korumayı ve ileri teknoloji uygulamalar ile çalışarak beyin göçünü azaltmayı hedefler.”



Yapay Zeka'nın geldiği noktaya kırılmak üzere olan bir camın çatlamasına benzetebilirim. ChatGPT dünyada 1 milyon kullanıcıya beş günde ulaşan ilk uygulama olarak dünya rekoru kırdı. Netflix bu sayıya 3,5 yılda Facebook ise 10 ayda ulaşmış. Artık çatlak net olarak gözüküyor. Daha dün birkaç kelime ile 8K gerçekçi resimler üretiyoruz diye sevinirken geçtiğimiz mart ayında Nvidia Picasso ile yazıdan video oluşturan modelini tanıttı. Artık sadece birkaç kelime ile eskiden saatlerce prodüksiyon ve çekim gerektiren videolar üretmek dakikalar içerisinde mümkün olacak. Çin'de 365 gün 7/24 çalışan haber sunucuları çalışmaya başladı bile. Önümüzdeki dönemde yapay zekayla oluşturulmuş gazetelerin, yapay zekayla sunulan hava durumlarının hatta yapay zeka yönetim ve askeri sistemlerinin

devreye girmemesinin neredeyse imkansız olduğunu düşünüyorum. İnternet çağında nasıl hızlı bir toplumsal değişim yaşıyorduk önümüzdeki dönemde çok daha hızlı bir kırılmanın yaşanması bu gidişle kesin gibi gözüküyor. Yeni girişimler bu kırılmanın üzerine odaklanıp fütüristik düşünüp en kârlı iş modeli ile fikrini uygulamaya geçirmelidir.

Yapay zekâ alanında başka iş fikirleriniz var mı?

Yapay Zeka alanında çok ilginç ve yenilikçi iş fikirlerimiz var. İlki tabii ki orman yangınlarının insansız olarak tamamen otonom bir şekilde söndürülmesini sağlamak. Yani insansız yangın söndürme ekibi gibi düşünebilirsiniz. Küresel iklim değişikliği ile artan orman yangınları, hem ekonomik hem çevresel hem de toplumsal olarak büyük bir tehlikeyi beraberinde getiriyor.

Orman yangınlarında özellikle erken müdahale çok önemli. Yangın riskinin en başında daha çıkmadan tespit edilip anında soğutma ve söndürme dronelerinin gönderildiği bir yangına müdahale sistemi üzerinde çalışıyoruz. Bunun dışında Sosyalleşme 5.0, canlı-sanal gerçeklik üzerinde bir projemiz var. 5G ve yeni IP protokollerinin kameralara uygulanması ile evinizden hiç çıkmadan konserlere, barlara ve diğer eğlence mekânlarına canlı-sanal olarak girebileceksiniz. Ortamda bulunan canlı kamera görüntülerini farklı açılardaki kameralar ile birleştirerek VR üzerinden canlı-sanal katılımınızı sağlamış olacağız. Bu sayede evinizden hiç çıkmadan o mekândaki ekranlardan avatarınız ile katılım sağlayıp aslında hiç gitmeden oradaymış gibi oradaki arkadaşlarınız veya diğer kişilerle direkt olarak iletişime geçebileceksiniz. Toplumdaki yozlaşmanın her türlüşünün birbirini tetiklediğini düşünen bir insan olarak firmamız ülkemizde yozlaşmanın en bariz olduğu trafik kanunlarına uyulması konusunda bir proje yürütüyor. Bu sistem İstanbul'daki taksit, dolmuş ve otobüslerden başlayarak canlı sürüş, davranış ve trafik kanunlarının denetlenmesini sağlar. Bu sayede aşırı hız, dikkatsiz sürüş, trafik kurallarına uyulmaması veya davranışsal bozukluklar kameralar ile anında tespit edilerek raporlanıp, otomatik cezalandırılacaktır. Amacımız bana bir şey olmaz kafa yapısından insanları kurtarıp,



toplumdaki kanunlara uyma bilincini arttırmaktır. Trafik kanunlarına uymayanların cezalandırılmasını sağlayan bu sistemde taksiciler, dolmuşçular ve otobüs şoförleri topluma örnek davranışlar ile trafikte yer alırlar. TÜBİTAK Araştırma'ya vereceğimiz bu proje henüz raporlama aşamasındadır.

Pazarda var olan rakiplerinizin önüne geçmek için ne gibi inovasyonlara sahipsiniz? Eyecu Vision farkı diyebileceğiniz neler var?

Pazardaki diğer rakiplere göre avantajımız hem Amerika'da hem de Türkiye'de aynı anda faaliyet gösterebilmemizdir. Bunun dışında genç ve dinamik ekibimiz gelişen dünyayı rakiplerimize göre daha hızlı ve daha fütüristik analizler yapmamızı sağlar. Türkiye'nin dört bir yanında kolayca iş yapabilmekteyiz. Maliyet açısından da esnek ve dinamik yapımız ile rakiplerimize göre en az yüzde 20 fiyat avantajı sağlıyoruz.

Yurt dışına gönderim yapıyor musunuz? Hangi ülkeler ağırlıkta?

Yurt dışında Amerika'da bir ofisimiz bulunuyor. Burada ürün olarak gönderme yapmasak da terzi projelerle firmaların ihtiyacına yönelik sistemler tasarlamaktayız.

Denizli TİM-TEB Girişimevi'nin size sağladığı katkılardan bahsedebilir misiniz?

Denizli TİM-TEB, zamanlama olarak çok iyi ayarlanmış toplantılarla, kendi içinizde

“bir önceki toplantıdan bu yana nasıl bir yol kaydettim” kıyaslamasını yapabilmeyi sağlıyor. Sanki firmanın birer parçalarıymışçasına kafa yorup iş, gelir vb konularda sizlere değerli fikirler katıyorlar. Bunun dışında farklı topluluklara üye olup firmanızı farklı platformlarda görölür olmanızı sağlıyor. Sürekli ilerlemeniz için önünüze basamakları koyan TİM-TEB girişim evi ile çalışmaktan çok mutluyuz.

Hedef, plan ve beklentileriniz neler?

2022 sonrası için planlarımız açıkçası ekonomik göstergelerle paralel ilerliyor. Türkiye'de ve dünyadaki enflasyon ortamında yeni ve yenilik katan bir firma olarak elimizden geldiğince bu yeni teknolojilerinin kullanımını teşvik etmeyi hedefliyoruz. 2022 yılında Türkiye'nin büyük firmalarına konsept ürünler geliştirdik ve projeler yaptık. 2023 yılı için ise bu elimizdeki değerli referanslar ve portfolyo ile yurt dışında, firmalara özelleştirilmiş projeler yapmayı hedefliyoruz.



Yangın riskinin en başında daha çıkmadan tespit edilip anında soğutma ve söndürme dronelerinin gönderildiği bir yangına müdahale sistemi üzerinde çalışıyoruz.



Türkiye'nin en yeni önoturizm rotası Çal'da hayata geçirilen Çal Bağ Yolu Projesi, hem Denizli hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlama yolunda yeni bir başlık açıyor.

Lermonos, Kuzubağ, Küp ve Erdel firmalarının bir araya gelerek hayat verdiği Çal Bağ Yolu Projesi, Çal'ı Türkiye'nin keşfedilmeyi bekleyen önoturizm rotası haline getirdi. Platform sözcüsü ve Lermonos Şarapçılık'ın sahibi Prof. Dr. Hürriyet

Yılmaz, şarabın birleştirici gücüne vurgu yaparak Çal'ın mevcut potansiyelini ortaya çıkarmak için yola çıktıklarının altını çiziyor. Önoturizm ile konaklama ve yeme-içme sektörlerini başarılı bir şekilde harmanlamanın özelde Denizli genelde ise Türkiye ekonomisine ciddi katkılar sağlayacağını belirtiyor.

Bağcılık ve şarap... Sizin hayatınızda nasıl bir yere karşılık geliyor?

Bağ tutkusu, benim için çocukluktan itibaren süregelen bir durum. Anneannemin bağları vardı ve o bağlarda geçirdiğim zamanlar hep "çok güzel anılar" olarak hafızamda yer etti. Zaman içinde tıp doktoru oldum. Ve



Türkiye'nin
en yeni
önoturizm
rotasını keşfedin:

ÇAL BAĞ YOLU

fakat yaptığım hem yurt içi hem de yurt dışı seyahatlerde farkettim ki bağ ve şaraba olan mevcut ilgim katlanarak artıyor. Bu ilgi daha çok okumama, daha çok araştırmama da vesile oldu. Hâlihazırda zaten Denizli, bağcılık anlamında oldukça zengin bir şehirdi. Meslek hayatımda da belirli bir yere gelince hobi olarak bağcılık yapma fikri iyiden iyiye kuvvetlendi. Metropolden sıkıldığım zamanlarda hem ruhi hem de fiziki anlamda dinlenmek maksadıyla 20 sene önce Çal bölgesinde küçük bir bağ aldım. Çal'ı pek tabii özellikle seçtim.

Zira Çal, -her ne kadar Denizli'nin diğer bölgelerinde de üzüm yetiştirilse de- plato olması, yüksekliği ve iklimi dolayısıyla bir adım öne çıkıyor. Baktığınızda birçok şarap üreticisi için "ideal alan" olarak kabul edilmiş bir bölge. Dolayısıyla ben de tercihim buradan yana kullandım.

O dönem Türkiye ekonomisinin belirsizlik içinde olması, yöre halkının değişen tercihleri, Çal'ın göç veren bir bölge durumuna gelmesi gibi nedenlerden ötürü komşu bağların satılma pozisyonuna geçmesiyle benim küçük bir hobi olarak başladığım

işin boyutu giderek büyüdü. 20 yıllık sürecin sonunda ben şu an 350 dönümlük bir bağ alanına ulaştım. Şarap üretimi de bağcılıkla birlikte hep aklımda olan bir şeydi aslında. Fakat bunun için bazı koşulların gerçekleşmesi gerekiyor. Son yıllarda Denizli'nin büyükşehir olması kırsal projelerin yapımının da büyükşehire bağlanması gibi bir süreç yarattı. Kırsal alanlarda bu tür bir işletmeyi hayata geçirmek birtakım izinlere ve zorluklara tabi tutuldu. Bunları nasıl aşabiliriz diye araştırmalar yaparken şu an Lermonos'a giden yolun ilk adımını attım. Çal'ın ilk şaraphanesi olan ve



zaman içinde bazı nedenlerle faaliyetini sürdürmeyen Selen deki taş bina şaraphanenin sahibi "Biz çalıştıramıyoruz, siz yapmak ister misiniz?" şeklinde bir teklifle geldi. Biz de bir değerlendirme yaptık. Hazır bir fabrikaydı, makine ekipmanı da yerli yerindeydi. Koşullar uygundu yani kısacası. Hızlı bir şekilde aksiyon aldık ve 2021 yılı içinde her şeyi yetiştirerek

üretmeye başlamış olduk. Ez cümle beni bu işe iten iki sebep oldu: Çocukluk anılarım ve bağ ve şaraba olan tutkum.

Proje hangi boşlukları dolduruyor?

Bağ üreticisiyseniz ne kadar kaliteli üzüm üretirseniz üretin sonuçta belirli şirketlerin üretimlerinin içinde üzümünüz şaraba dönüşüyor. Belki

sizin bağınızın çok özel bir potansiyeli var fakat bunun farkına varılmıyor. Çünkü global bir satın alma söz konusu. Küçük işletmelere satışlar yaptığımda onlardan gelen tepkiler beni hep çok etkilemiştir. Üzümlerimi kullanan bu şarap üreticilerinden olumlu dönüşler aldım bu da zamanla bendeki "ben de şarap üretmeliyim" fikrini besledi ve



büyüttü. Kendi bağlarımdan ürettiğim şaraplar... Bu düşünce beni heyecanlandırdı, hâlâ da heyecanlandırıyor. Yatırım güçlüğü, alacağı süreç, izinler vs o dönem benim gözümü korkutuyordu açıkçası. Ama tabii bir şeyi çok isteyince evren ona göre dizayn oluyor sanki. Hızlıca yol alma şansım oldu.

İkinci bir şans ise şöyle oldu:

Ben pandemi sürecinde 10 ay kadar çalışmadım. Bu süreçte Çal'daydım ve burayı hayata geçirme, çekip düzenleme şansını elde ettim. Aynı dönemde komşu bağ olan Kuzubağ da şarap üretimine geçmeye karar verdi. Onların izinleri çok daha önceden planlanmıştı, o yüzden süreçleri daha kolay ve daha hızlı ilerledi. 2021 yılında onlar da üretime başladılar. Hakeza Küp Şarapçılık da uzun zamandır Bekilli'de olan faaliyetini buraya taşıyarak 2020 yılında çok modern bir tesisle ilçeye geldi. 2000'li yılların başından itibaren Hançalar Köyü'nde faaliyet gösteren Erdel de yatırımlarını genişletme kararı aldı. Kısacası Çal Bağ Yolu Projesi'nin kuruluşunda yer alan firmalar da aynı anda bir çıkış sergilediler. Bu, bizim için bir güç birliği anlamına geliyordu. Düşüncemiz şuydu: Hem projeyi hem de Çal'ı tanıtacak bir güç birliği ile Çal da yeni bir önoturizm rotası oluşturmak.

Burada Çal'ın tarihi altyapısının da etkisi devreye girdi sanırım...

Bir dönem Çal bölgesinden İç Anadolu ve Ege'ye şarap gönderimi sağlanıyormuş. Bizim firma ismimiz Apollon Lermynos Tapınağı'ndan geliyor. Tapınak, Bahadınlar Köyü'nden Büyük Menderes'in Adıgüzel Barajı'na geçişini gören bir yer. Mükemmel bir manzarası ve korunmuş bazı figürleri ile özel yer. Tabii yıkıntılar da mevcut ama kalıntılara baktığınızda üzüm ve üzümle ilgili figürler görüyorsunuz. Çal'ın orijinal adı Mosyna ki anlamı, "en güzel şaraplar ülkesi"dir. Bu noktada Küp Şarapçılık'tan Asım Bey'in anlattığı bir şeyi

burada paylaşmak isterim. Çal içinde şu aralar yoğun arkeolojik kazılar yapılıyor ve Aşağıseyit ve Ekşi Höyük deki bu kazılarda 8 bin yıl öncesine dayanan üzüm çekirdekleri bulunuyor. Bölge, muhtemelen o dönemlerden beri şarap üretimi yapıyordu.

Çal Karası'na özel bir paragraf açsak neler söylersiniz?

Çal Karası; bölgede çok yoğun dikilen, bölgeye özgü, hastalıklara karşı dirençli, verimli ve güzel bir üzüm. Fakat bu zamana kadar özellikleri pek de detaylı araştırılmamış. Güzel özellikleri ve suyu nedeniyle büyük üreticiler genellikle Çal Karası'nı, diğer üzümlerle bir dolgu şarabı hüviyetinde kullanmışlar. Biraz araştırma yapınca Çal Karası'na Girit'te rastlıyoruz mesela. Oradaki ismi Liatiko. Liatiko'nun klonuyla Çal Karası'nın klonu karşılaştırınca birebir uyuma olduğu ortaya çıkıyor. E, peki nasıl oldu da Girit'e kadar ulaştı? Kuvvetle muhtemel, Mübadele Dönemi'nde. Ve orada Liatiko'dan çok güzel, sıklıkla tercih edilen şaraplar yapılıyor. Girit'in bu anlamda potansiyeli oldukça yüksek. Biz ise henüz klon araştırmalarını yapıp Çal Karası'nın potansiyelini ortaya çıkaran araştırmalar yapamadık. Erdel, Kuzubağ, Küp ve Lermynos olarak biz, hâlihazırda Çal Karası'ndan rose üretimi, kırmızı üretimi yapıyoruz. Geri dönüşler de çok olumlu. Ben potansiyelin çok daha büyük olduğuna inanıyorum. Hem ilçemizin ve şehrimizin bir değeri olması bakımından hem de bağcılık tarafında bize pek çok kapı açıyor olması nedeniyle çok önemli.



Lermonos ve proje şu an hangi aşamadalarda?

Lermonos'un çıkışı için 2021 tarihini verebiliriz. Fakat tabii üzüm yetiştiriciliği ve şarap üretimi 20 yıllık bir süreci kapsıyor. 2021 çıkışlıyız ama ilk üretimimiz, şarabımızın piyasaya hazır hâle gelmesi Ağustos 2022'de oldu. Yani henüz 1 yıllık firmayız diyebilirim. Güzel bir trend yakaladığımızı düşünüyorum. Bunun altında yatan iki unsur var: Çağ Bağ Yolu'nun katkısı ve bizim firma olarak ulaşılabilir kaliteli şarap üretimi anlayışımız. Geçen sene Lermonos olarak 170 bin litre şarap ürettik. Macro Center ve Carrefour gibi marketlerde şarabımızı bulmak mümkün. Tabii ki restoran satışlarımız da var. Bu ilerlemenin henüz 1

yıllık firma için çok iyi olduğunu düşünüyorum.

Tüm bu süreçte bizim ana hedeflerimizden biri de bölgemizdeki üreticilere destek olmak. Onların potansiyeli ve katma değeri daha yüksek üzümler yetiştirmelerini, iyi tarım ve ilaçlama gibi konularda mevcut bilgilerini daha da artırmalarını sağlamak adına böyle bir projeyi hayata geçiriyoruz. Çal'daki bağıcılığı daha üst noktalara çıkarmak için mücadele ediyoruz.

Çal Bağ Yolu'nun kuruluşu Mart 2022'de gerçekleşti. Lermonos, Kuzubağ, Küp ve Erdel olmak üzere dört farklı üretici tarafından bir platform hüviyetinde kuruldu. Aslında

daha büyük bir kuruluş olarak ilk adımımızı atma niyetindeydik ve bölgedeki tüm üreticilere bu noktada teklifimizi götürdük. Ancak günün sonunda taşın altına elini koymaktan çekinmeyen dört üretici olarak bu yola çıktık. Güzel bir başlangıç yakaladığımızı söyleyebilirim. Şarap ve Marketing profesyoneli Seray Kocaemre'den danışmanlık alarak kurumsal kimlik oluşturduk ve marka değeri yaratmak adına çalışmalarla başladık. Logomuzu, marka kitabımızı, iletişim stratejimizi ve söylemlerimizi belirledik, bunlardan yola çıkarak sosyal medya iletişimine başladık, web sitesi yarattık, ziyaretçilerimizin bizleri kolayca bulması için tabelalar yaptırдық. Yerli ve



yabancı basın temsilcilerini bölgede ağırlayarak Çal Bağ Yolu'nun ve bölgenin yurt içi ve yurt dışında duyurulması için çalışmalarımıza başladık.

Haziran ayı itibarıyla da dernekleştik. Bazı projelerde yer almak, bazı aktiviteler yapmak için bir dernekleşme şartının arandığı durumlar olabiliyor. Geçtiğimiz haftalarda, İtalya'daki Leonardo Da Vinci grubundan bize ulaştılar. Projeleri, Leonardo Da Vinci'nin geçtiği yollar üzerinde gastronomi, sanat ve bağcılık başlıklarında bir kayıt ve bilgilendirme oluşturmak üzerine şekilleniyor. Bu tür yerlerde yer almak istediğimizde projesel destekler, exchange programları, oradan gelecek winemakerlar gibi durumlar için aranan şart "dernek olmak" olunca biz de dernekleşme konusunda çalışmamızı tamamladık.

Bu projenin özelde Denizli genelinde ise Türkiye'ye net katkılarını nasıl görüyorsunuz?

Denizli ivmesi çok yüksek olan ekonomisi hayli güçlü bir şehir. Endüstriyel tarafta seviyesi oldukça üst noktada. Gel gör ki pandemi bize şunu hatırlattı: Mutlu muyum, değilsem olmak için ne yapmalıyım? Bu manada şarap, birleştirir. Üreticiden tüketiciye uzanan bir sevgi köprüsü kurar. Denizli'nin turizm potansiyelini sadece günübirlik turizme indirgemek yanlış. Katma değerli turizme odaklanmak gerekiyor. Bunun da formülü önoturizm. Bunun için gelenler normal turistin 2,5-3 katı kadar fazla harcama yapıyorlar. Biz, Pamukkale ekseninde şehre gelen

insanları burada daha fazla tutacak, daha farklı deneyimler yaşamalarını sağlayacak alternatifler sunmıyoruz. Çal Bağ Yolu Projesi bu önoturistler için önemli bir durak olacak. Bu turist grubunun yapısına baktığımızda önoturizme aşına olan gruplar olduğu gerçeğiyle karşılaşıyoruz. Birinci çıkış noktamız bu tarafı desteklemektir.

Denizli, denize kıyısı olmayan bir şehir. Ve fakat mutluluk da her daim sahilde değil. Kırsal alanların da sunduğu pek çok güzellik var. Bizim şu an bağ içerisi gezinti yolları, trekking yolları gibi alternatifler oluşturma düşüncemiz var. Her kesimden insana hitap etme niyetindeyiz.

Ne kadar güzel şarap üretirsek üretelim en nihayetinde şarap yemekle eşleşen bir ürün. Bu anlamda Çal'da "iyi yemek" rotalarının sayısını artırmamız gerekiyor. Ve elbette konaklama sorununu da çözmek şart. Denizli tarihi miras konusunda da oldukça zengin bir şehir. Çal da buna ayak uyduruyor. Ziyaretçilerimiz hem tarihi yerleri gezme şansına erişmiş olacaklar hem de bağ ve şarap turizmine dâhil olmuş olacaklar. Biz sunacağımız ürünlerle buraya gelenleri bir şenlik havasına sokmak istiyoruz. Umarım tüm Denizli halkı da bizi bu konuda destekler.

Bir nevi Türkiye'nin Toscanası olmak diyebilir miyiz?

Toscana değil de kilometresi ve şeklinin çok uyması bağlamında Napa Vadisi gibi olmak. Biz şu an Napa Vadisi kadar bir

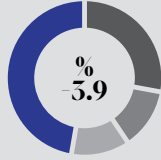
alandan bağcılık yapıyoruz. Bizim bölgemizin doğal bitki örtüsü asma. Tüm Türkiye'nin şaraplık üzümünün yaklaşık yüzde 20'sini üreten bir yerden bahsediyoruz. Türkiye'de tüketilen şarabın yaklaşık yüzde 40'ı bölgemizde üretiliyor. Denizli açısından geç bile kaldığımızı düşünüyorum. Denizli'ye heyecan katacak bir proje bu.

Daha fazla birleştirici olmak, daha fazla potansiyel üreticiyle bölgeyi hızla daha fazla kaldırmak. Bölgeyi Slow City (Yavaş Şehir) gibi bir bağlamda farklı yönleriyle öne çıkarmak ve böylece bir farklılık yaratmak. Çal'ın üzüm potansiyelini ortaya çıkarmak. Farklı üzümler üretmek için nasıl bir yolculuk gerekir, hangi üzümler bizim açımızdan potansiyeli daha yüksek gibi sorulara yanıtlar aramak. Çal Karası'ndan daha farklı ve güzel şaraplar yaparak ilçenin adını daha fazla duyurmak. Denizli'nin bağcılık sektöründeki gücüne güç katmak. Denizli ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunmak. Bu şekilde özetleyebileceğimiz hedeflerimiz var. Pek tabii yine güç birliği yaparak özellikle ihracatta önemli adımlar atmak da hedefler başlığının çok önemli bir alt başlığı. Türkiye'nin şarap ihracatı 3-5 milyon dolarlar seviyesinde, bu da oldukça düşük bir rakam. Alacağımız desteklerle daha emin adımlar atabiliriz. Önoturizm için oldukça hevesliyiz. Füzyon mutfaklarla şarabı birleştirip modern ve lezzetli sunumlar yapmak istiyoruz. Türkiye'nin en yeni önoturizm rotası olarak bağ tutkunlarını ve şarap severleri ağırlamaktan mutluluk duyacağız.



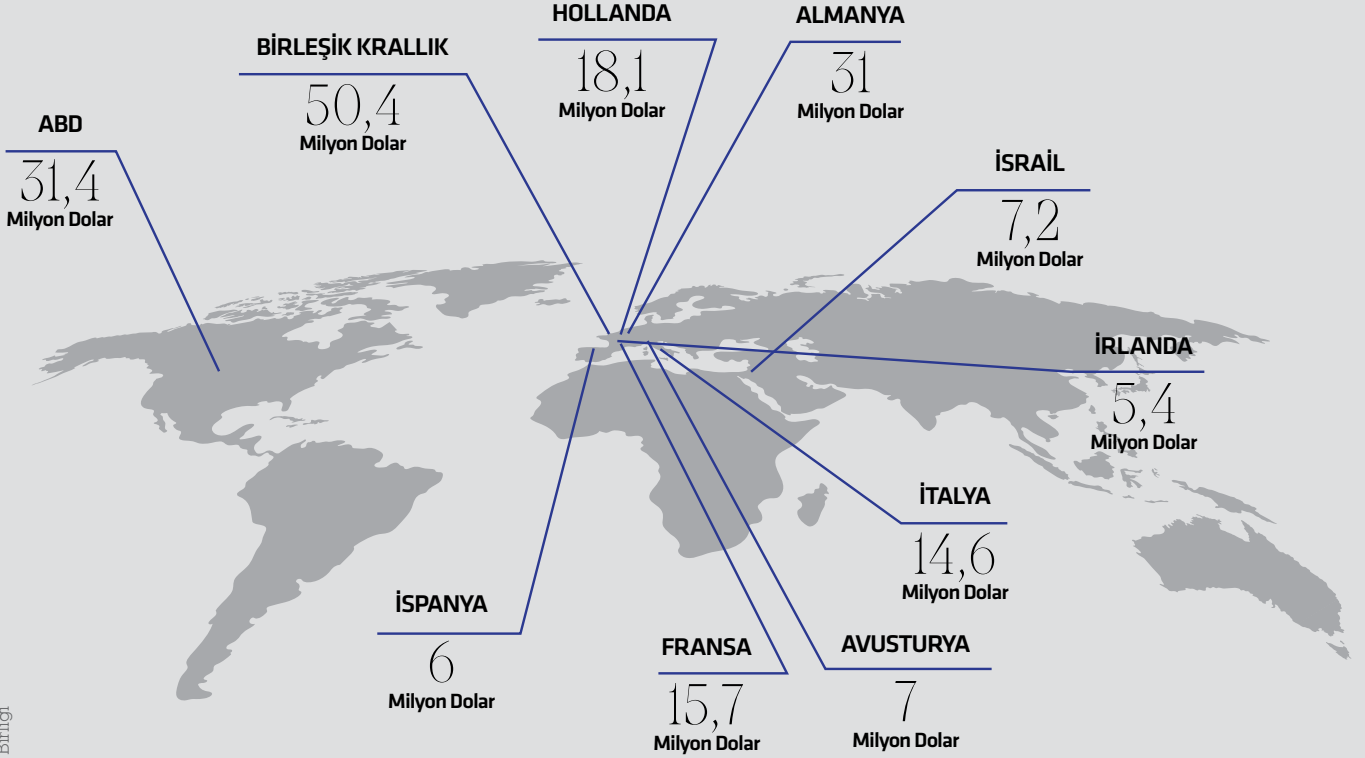
DENİB ihracatı

- 01 Ocak 2023-31 Ağustos 2023 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı **yüzde 11,07** azaldı ve **2,1 milyar** dolar olarak gerçekleşti.
- 2022 yılı Ağustos ayında 294 milyon dolar olan DENİB ihracatı, 2023 yılı Ağustos ayında geçen yılın aynı döneme kıyasla **yüzde 3,9** azalarak **283 milyon** dolar oldu
- 2023 yılı Ağustos ayı içerisinde, DENİB ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracat kayıt rakamı **yüzde 9,2** azalışla **100 milyon** dolar, tekstil ve hammadde sektörünün ihracat kayıt rakamı ise **yüzde 19,2** azalışla **24 milyon** dolar olarak kaydedildi.

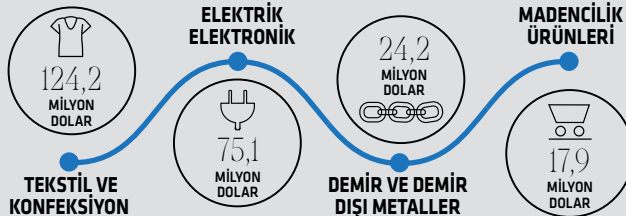


AĞUSTOS AYINDA
DENİB İHRACATI

283
Milyon Dolar



Ağustos ayında sektörlerin ihracattan aldıkları pay





DENİB ihracat değerlendirme raporu

- 2023 yılı Ocak-Ağustos döneminde toplam **164 ülke**e ihracat gerçekleştirildi. (Geçen yıl aynı dönemde **169 ülke**e ihracat yapılmıştır.)
- Ocak-Ağustos döneminde, en çok ihracat gerçekleştirilen ilk on ülkenin toplam DENİB ihracatından aldığı pay **yüzde 65,2** ilk üç ülkenin toplam DENİB ihracatından aldığı pay ise **yüzde 36,4**'dir.
- Avrupa Birliği Üyesi ülkelere yapılan ihracat 2023 yılı Ağustos ayında **yüzde 0,6** azalışla **132,9 milyon** olarak gerçekleşti. Geçen yılın Ağustos ayında ise, AB ülkelerine yapılan ihracat, **133,8 milyon** dolar olarak kayıtlara geçmişti.

Belirli sektörlerin geçen yıl ile karşılaştırmalı ihracat kayıt rakamlarının yüzdelik oranları, değişimleri ve toplam ihracatımız içindeki payları aşağıdaki şekildedir:

SEKTÖR	AĞUSTOS				OCAK - AĞUSTOS			
(FOB/1000 \$)	2022	2023	"Değişim %"	Pay % (2023)	2022	2023	"Değişim %"	Pay % (2023)
TEKSTİL VE KONFEKSİYON	140.207	124.222	-11,40	43,87	1.161.972	939.664	-19,13	43,97
ELEKTRİK, ELEKTRONİK	63.106	75.152	19,09	26,54	486.092	485.681	-0,08	22,73
"DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER"	23.976	24.231	1,06	8,56	229.356	228.408	-0,41	10,69
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	20.770	17.952	-13,57	6,34	141.306	131.456	-6,97	6,15
DİĞER SEKTÖR ÜRÜNLERİ	46.598	41.581	-10,77	14,69	384.195	351.669	-8,47	16,46
GENEL TOPLAM	294.657	283.139	-3,91	100	2.402.921	2.136.877	-11,07	100

Birliğimizin 2023 yılı Ağustos ayındaki toplam ihracatının, 74,5 milyon dolar ile yüzde 26,3'ünü oluşturan Borno- Sabahlık, Havlu-Mutfak Bezleri ve Çarşaf-Nevresim ihracat kayıt rakamlarının karşılaştırmaları ise şu şekildedir:

MAL GRUPLARI	AĞUSTOS				OCAK - AĞUSTOS			
(FOB/1000 \$)	2022	2023	Değişim %	Pay % (2023)	2022	2023	"Değişim %"	Pay % (2023)
BORNO- SABAHLIK	13.964	13.645	-2,29	4,82	103.775	87.548	-15,64	4,10
ÖRME - DOKUMA, PAMUKLU BUKLE HAVLU	43.771	42.009	-4,03	14,84	348.221	270.414	-22,34	12,65
ÇARŞAF - NEVRESİM	23.488	18.889	-19,58	6,67	161.726	141.634	-12,42	6,63
TOPLAM	81.223	74.543	-8,22	26,33	613.722	499.596	-18,60	23,38

Ülkeler bazında kayda alınan ihracat rakamlarının, içerisinde yedi AB ülkesinin yer aldığı ilk on ülkeye göre yüzdelik oranları, değişimleri ve toplam ihracatımız içindeki payları şu şekildedir:

ÜLKELER	AĞUSTOS				OCAK - AĞUSTOS			
(FOB/1000 \$)	2022	2023	Değişim %	Pay % (2023)	2022	2023	Değişim %	Pay % (2023)
BİRLEŞİK KRALLIK	42.220	50.399	19,37	17,80	386.514	336.003	-13,07	15,72
ALMANYA	31.734	31.072	-2,09	10,97	242.154	243.388	0,51	11,39
BİRLEŞİK DEVLETLER	39.018	31.476	-19,33	11,12	251.824	198.770	-21,07	9,30
İTALYA	16.351	14.634	-10,50	5,17	180.719	150.574	-16,68	7,05
HOLLANDA	15.968	18.147	13,65	6,41	149.925	140.079	-6,57	6,56
FRANSA	15.506	15.717	1,37	5,55	131.950	114.246	-13,42	5,35
İSRAİL	9.617	7.291	-24,19	2,57	69.559	59.536	-14,41	2,79
İSPANYA	5.211	6.008	15,29	2,12	61.930	54.552	-11,91	2,55
AVUSTURYA	5.420	7.051	30,08	2,49	49.291	50.360	2,17	2,36
İRLANDA	8.419	5.400	-35,86	1,91	46.224	47.586	2,95	2,23
DİĞER ÜLKELER	105.193	95.945	-8,79	33,89	832.831	741.785	-10,93	34,71
GENEL TOPLAM	294.657	283.139	-3,91	100,00	2.402.921	2.136.877	-11,07	100,00



Adres



DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

Akhan Mah. 246 Sok. No:8 Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 274 66 88
Faks: 0 258 274 72 22 - 62
E-Posta: denib@denib.gov.tr
Web Adresi: www.denib.gov.tr

TİCARET BAKANLIĞI

Adres: Söğütözü Mah. 2176 Sok. No: 63
06530 Çankaya-Ankara
Telefon: +90 312 204 75 00
İnternet: www.ticaret.gov.tr



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii
Sanayi Cd. B Blok Kat: 9 PK. 34196 Yenibosna-İstanbul
Tel: 0 212 454 04 90 / 454 04 91
Faks: 0 212 454 04 13 / 454 04 83
e-mail: tim@tim.org.tr İnternet: www.tim.org.tr



Birlik adresleri



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksay Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin
Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42
E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr



İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. C Blok,
Yenibosna/İstanbul Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02
E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr



Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya
Tel: 0 442 311 80 00 Faks: 0 442 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr
Web Adresi: www.baib.gov.tr



İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok Yenibosna/
İstanbul Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01
E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr



Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K. 4-5 Erzurum
Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91
E-Posta: daiborge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. B Blok
Yenibosna/İstanbul Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01
E-Posta: info@itkib.org.tr Web Adresi: www.itkib.org.tr



Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir
Tel: 0 462 326 16 01 Faks: 0 462 326 94 01-02
E-Posta: dkib@dkib.org.tr Web Adresi: www.dkib.org.tr



Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun
Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42
E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org



Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir
Tel: 0 232 498 60 00 Faks: 0 232 498 61 00
E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr



Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara
Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05
E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr



Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Gazimuharapaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090
Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10
E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr



Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad. No: 11 16140
Nilüfer/Bursa Tel: 0 224 219 10 00 Faks: 0 224 219 10 90
E-Posta: uludag@uib.org.tr Web Adresi: www.uib.org.tr



Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok
Yenibosna/İstanbul Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01
E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr

İlgili kurumlar

DENİZLİ VALİLİĞİ Tel: 0 258 265 61 00 Faks: 0 258 241 66 88
e-mail: denizli@denizli.gov.tr Web: www.denizli.gov.tr

DENİZLİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI Tel: 0 258 265 21 37 Faks: 0 258 280 29 99
e-mail: denizli@denizli.bel.tr Web: www.denizli.bel.tr

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ Tel: 0 258 296 20 00 Faks: 0 258 296 23 38
e-mail: ozelkalem@pau.edu.tr Web: www.pau.edu.tr

Denizli Ticaret Odası (DTO) Tel: 0 258 263 67 14 Faks: 0 258 241 92 13
e-mail: dto@dto.org.tr Web: www.dto.org.tr

Denizli Sanayi Odası (DSO) Tel: 0 258 242 10 04 Faks: 0 258 263 81 25
e-mail: dso@dso.org.tr Web: www.dso.org.tr

Denizli Ticaret Borsası (DTB) Tel: 0 258 261 10 66 Faks: 0 258 264 19 89
e-mail: dtb@dtb.org.tr Web: www.dtb.org.tr

Denizli Esnaf Odaları Birliği (DESÖB) Tel: 0 258 2427176 Faks: 0 258 242 71 78
e-mail: desob20@hotmail.com e-mail: info@denizliesob.org Web: www.denizliesob.org

Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED) Tel: 0 258 212 80 97
Faks: 0 258 213 87 84 e-mail: info@gesifed.org.tr Web: www.gesifed.org.tr

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) Tel: 0 258 211 82 83 Faks: 0 258 211 92 82
e-mail: degiad@degia.org Web: www.degiad.org.tr

Denizli Nakıs Sanayicileri Derneği (DENSAD) Tel: 0 258 371 19 22 Faks: 0 258 371 81 37
e-mail: mustafa@maribor.com.tr e-mail: info@densad.org Web: www.densad.org

Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği (DESİAD) Tel: 0 258 213 87 83
Faks: 0 258 213 87 84 e-mail: desiad@desiad.org.tr Web: www.desiad.org.tr

Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (DETGİS) Tel: 0 258 382 81 23
Faks: 0 258 382 80 65 e-mail: detgis@detgis.org.tr Web: www.detgis.org.tr

Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği (BASİAD) Tel: 0 258 212 74 27
Faks: 0 258 212 74 24 e-mail: basiad@basiad.org.tr Web: www.basiad.org.tr

Denizli Madencilik ve Merciler Derneği (DENMERDER) Tel: 0 258 242 22 11
Faks: 0 258 263 29 40 e-mail: info@denmerder.org Web: www.denmerder.org

Makine Sanayici ve İş İnsanları Derneği (MAKSİAD) Tel: +90 542 788 78 82
e-mail: info@maksiad.org.tr Web: www.maksiad.org.tr

Denizli Otelciler ve İşletmecileri Derneği (DENTUROD) Tel: 0 258 265 15 13
Faks: 0 258 241 20 05 e-mail: info@denturod.com.tr Web: www.denturod.com.tr

Avrasya Yönetici Sanayici ve İşadamları Derneği (AYSIAD) Tel: 0 258 261 40 00
Faks: 0 258 261 40 00 e-mail: bilgi@aysiad.com.tr Web: www.aysiad.com.tr

Tüm Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜMSİAD) Denizli Şubesi Tel: 0 258 264 78 84
Faks: 0 258 241 02 41 e-mail: denizli@tumsiad.org.tr Web: www.denizli.tumsiad.org.tr

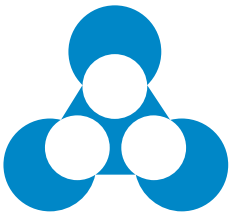
Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Denizli Şubesi Tel: 0 258 263 23 27
Faks: 0 258 241 85 38 e-mail: denizli@askon.org.tr Web: www.askon.org.tr

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Denizli Şubesi Tel: 0 258 263 21 21
Faks: 0 258 263 50 00 e-mail: denizli@musiad.org.tr Web: www.musiad.org.tr

Ulusal Sanayici ve İşadamları Derneği (USİAD) Denizli Şubesi
e-mail: modal20@hotmail.com Web: www.usiad.net

Denizli Gazeteciler Cemiyeti Tel: 0 258 263 47 17
e-mail: info@denizligazetecilercemiyeti.com www.denizligazetecilercemiyeti.com

Denizlispor Kulübü Tel: 0 258 372 25 81
Faks: 0 258 242 21 17 e-mail: info@denizlispor.org.tr Web: www.denizlispor.org.tr



AYSAN RAF

S İ S T E M L E R İ A . Ş .



Ücretsiz keşif, danışmanlık ve projelendirme için bizimle iletişime geçiniz.



Aysanraf.com



aysan@aysanraf.com.tr



Merkez & Fabrika

Akçeşme Mh. 2056 Sk. No: 11
Merkezefendi/Denizli



İstanbul Bölge

Barış Mh Akdeniz Cd No:8
Beyaz Center AVM. K:1 D:7
Beylikdüzü/İstanbul



İzmir Bölge

1348 Sk. No:5 K:2 D:226
Teknik Mal. İş M. Gıda Çarşısı
Yenişehir/İzmir



Gaziantep Bölge

Merkez



+90 258 371 73 73



+90 212 854 32 75



+90 543 741 30 80



+90 544 377 98 91



Güvenilir Uluslararası Taşımacılığın Adresi

- Komple Taşımacılık
- Parsel Taşımacılık
- Minivan Taşımacılık (Ekspres)



www.dnt.com.tr

#güvenleyollardayız



Güzelköy Mahallesi 249 Sokak No:3
Pamukkale/Denizli

O (258) 274 71 00
O (546) 920 92 00

info@dnt.com.tr

[dntuluslararasi](https://www.instagram.com/dntuluslararasi)