MAKSDER®
Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association

Sayı / Issue
13
Kış
Winter 2020

maksder aktüel

Yeni Tasarım, Yeni İçerik *New Design, New Content*

MAKSDER GENEL KURULU'NDA BİRLİK MESAJI
Message of Unity given in MAKSDER General Assembly Meeting

MOBİLYANIN HER PARÇASI AYRI BİR HİKÂYE
Every Piece in a Furniture is Another Story

BAHÇEMİZİN OZANI: YAŞAR KEMAL
Yaşar Kemal: Poet of Our Garden

2020

11. ULUSAL MOBİLYA AKSESUAR ÜRÜNLERİ

TASARIM YARIŞMASI

1.Kategori:
ÇAMAŞIR ODASI

2.Kategori:
GİYSİ/GİYİNME ODASI DOLABI

Birincilik Ödülü: 14.000 TL
İkincilik Ödülü: 10.000 TL
Üçüncülük Ödülü: 7.000 TL
Mansiyon (Bir Adet): 2.000 TL

SON BAŞVURU TARİHİ: 24 Temmuz 2020

MAKSDER®
Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association

Mobilya Aksesuarla Güzeldir.
FURNITURE IS NICE WITH ACCESORIES!

AYRINTILI BİLGİ VE BAŞVURU İÇİN:

yarisma.maksder.org.tr
www.maksder.org.tr

AİMSAD

EUMABOIS

WOODTECH

33. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı

www.woodtechistanbul.com

10 - 14 Ekim 2020

MAKSDER

INTERMOB

23 . Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı

www.intermobistanbul.com

promatt

Yatak İmalatı Yan Sanayi, Ekipman, Hammadde ve Makineleri Özel Bölümü

ÖZEL BÖLÜM

www.promattfair.com

ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Onaylı Fuarlar

KOSGEB Destekleyen Kuruluş

ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Üye Kuruluş

ICCA Üye Kuruluş Uluslararası Kongreler Birliği

TFYD Üye Kuruluş TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

Sektörel Basın Sponsoru

M-C TSE-ISO 10002 K-Q TSE-ISO-EN 9000 TS EN ISO 9001:2015

TÜYAP İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

Büyükçekmece, İstanbul / Türkiye

Reed | TÜYAP

Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

10

SALONLARA SIĞMAYAN FUAR İMOB 2020

The Fair Overflowing from Halls!

12

MAKSDER GENEL KURUL TOPLANTISI'NDA BİRLİK MESAJI

Message of Unity given in MAKSDER General Assembly Meeting

16

INTERMOB 2019 FUARI'NA REKOR KATILIM

Record Participation to INTERMOB 2019 Fair

BİZDEN / News from us

20 MAKSDER TASARIM YARIŞMASI 2020'YE DOĞRU

To MAKSDER Design Contest 2020

22 MAKSDER KAMUOYUNDA SES GETİRİYOR!

MAKSDER Influences The Public!

30 MAKSDER'DEN YILIN İLK ÜYE ZİYARETLERİ

MAKSDER's First Member Visits of the Year

BİZDEN / News from us

56 KAYSERİ'DE MAKSDER RÜZGÂRI

MAKSDER Wind Blew in Kayseri

DOSYA / File

62 MOBİLYANIN HER PARÇASI AYRI BİR HİKÂYE

Every Piece in a Furniture is Another Story

RÖPORTAJ / Interview

MOBİLYA AKSESUAR SANAYİCİLER DERNEĞİ • FURNITURE ACCESSORY INDUSTRIALISTS ASSOCIATION
Issue / Sayı: 13
Kış
Winter
2020

34
SEKTÖRÜN ÖNEMLİ GİRİŞİMCİSİ: SALDIRAY KIZILTAN
A Leading Entrepreneur in the Industry: SALDIRAY KIZILTAN

40
SEKTÖRDE BİR BAŞARI HİKÂYESİ FEVZİ BOZKURT
A Success Story in the Industry Fevzi Bozkurt

RÖPORTAJ / Interview

26 2020 HEDEFİMİZE ADIM ADIM İLERLİYORUZ
Step By Step We Move Towards Our 2020 Goal

EDEBİYAT / Literature

66 BİNBİR ÇİÇEKLİ BAHÇENİN OZANI: YAŞAR KEMAL
Poet of a Garden with 1001 Flowers: Yaşar Kemal

BİLİŞİM / Informatics

72 KİŞİSEL VERİLERİNİZİ KORUYUN!
Protect Your Personal Data!

ANALİZ / Analysis

74 İSTANBUL, KÜRESEL TASARIM MERKEZİNE DÖNÜŞECEK
Istanbul to Become a Global Design Centre

künye › identity board

MAKSDER
Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association

maksder *aktüel*

Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association

MAKSDER Aktüel
Kış / Winter 2020
Sayı / Issue 13

İmtiyaz Sahibi
MAKSDER adına
Publisher on Behalf of
Aliosman Mertöz

Genel Yayın Yönetmeni / Executive Editor
Mehtap Sarmusak

Yayın Kurulu / Publishing Board
Savaş Çinçin
Serkan Hazar
Özcan Gönülkırmaz
Mahmut Taşdelen

Yönetim Yeri / Management Location
Cumhuriyet Mahallesi 1992. Sok. No: 16 Vetro City Kat: 6 D: 155-156 Beylikdüzü / İstanbul

İletişim / Contact
+90 0212 255 70 54-55
www.maksder.org.tr
info@maksder.org.tr

Sosyal Medya / Social Media
/MaksderOfficial
/maksder.official
/Maksder

Baskı ve Cilt / Printing and Binding
Tarsan Basım, Ambalaj ve Reklam Hizmetleri
www.tarsanbasim.com
+90 0212 612 12 01

MAVI
KERTENKELE

Yapım / Production
Mavi Kertenkele İçerik Çözümleri
Mavi Kertenkele Content Solutions
www.mavikertenkele.com

Yayın Koordinatörü / Editorial Coordinator
Melih Uslu

Sanat Yönetmeni / Art Director
Cüneyt Mert

İçerik Yöneticisi / Content Manager
Mahiye Sabuncuoğlu

Fotoğraf Editörü / Photo Editor
Enver Gülmez

İngilizce / English
Cansu Özdeş

Katkıda Bulunanlar / Contributors
Sude Nilgün
Yeliz Tavas
Yusuf Meriç

Yayın Türü / Type of Publication
Global, Süreli / Periodical

MAKSDER Aktüel dergisinde yayımlanan yazı, fotoğraf ve çizimlerden yayıncının izni alınmadan ve kaynak belirtilmeden tam ya da parça alıntı yapılamaz.

No text, photographs or illustrations from **MAKSDER** Aktüel magazine may be reproduced either in full or summary without acknowledging the source and without prior permission from the publisher.

BİR ÇOCUĞUN HAYATI #EĞİTİMLEDEĞİŞİR

ÇOCUKLAR OKUR,
DÜNYA DEĞİŞİR.

Çocukların geleceği eğitim, yeri okul.

Siz de okuma imkânı olmayan binlerce çocuğun
eğitim hayatına devam edebilmesi için
EĞİTİM yazın, 2868'e mesaj atın.

Sadece hayatlarını değil,
dünyayı da değiştirmelerine destek olun.

EĞİTİM YAZIN,
2868'E MESAJ ATIN.

kizilay.org.tr

TÜRK KIZILAY

Merhaba,

Greetings,

Aliosman Mertöz
MAKSDER Yönetim Kurulu Başkanı
MAKSDER Chairman of the Board

MOBİLYA AKSESUAR SEKTÖRÜ YÜKSELİYOR!

Furniture Accessories Industry on the Rise!

Öncelikle geçtiğimiz günlerde Elazığ ile Malatya depremlerinin yanı sıra, Van'da çığ altında kalarak hayatını kaybeden vatandaşlarımızın, ayrıca İdlib'te şehit olan askerlerimizin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Bu elim olaylarda can vermiş tüm insanlarımıza, şahsım, derneğim ve sektörümüz mensupları adına Allah'tan rahmet; ailelerine, yakınlarına ve sevenlerine sabırlar diliyorum. Dernek olarak, yaşadığımız bu büyük acıları biraz olsun hafifletebilmek için daha çok çalışmamız, ekonomimize ve istihdama katkı sağlamamız gerektiğini biliyoruz.

MAKSDER Aktüel dergimizin bu sayısında yine, sektörümüzün nabzını tutan heyecan verici konularla karşınızdayız. Doğanın büyük uyanışının müjdecisi ilkbaharın hızla ve tüm tazeliğiyle yaklaşmakta olduğu bugünlerde, siz değerli okurlarımız için üzerinde titizlikle çalıştığımız konular hazırladık. Son derece verimli geçen üye ziyaretlerimizden detayların sunulduğu sayfalarımızda mali genel kurulumuzda alınan önemli kararlardan sektörümüzün vitrine çıktığı fuar haberlerine dek çok çeşitli konular üzerinde çalıştık. Geçtiğimiz sayıda tasarımdan içerik kalitesine kadar baştan aşağı yenileyip sayfa sayısını ciddi oranda arttırdığımız dergimizin bu sayısını, sektörümüzün önde gelen isimleriyle gerçekleştirdiğimiz üç önemli röportaj ile zenginleştirdik. Derneğimiz üye sayısının istikrarlı adımlarla arttığı 2019 senesi, kamuoyunda sesimizin de fark edilir biçimde yükseldiği yıl oluyor. Yeni yılın ilk aylarında tam yedi TV kanalında ve birçok radyo, gazete, dergi ve internet haberinde MAKSDER olarak yer bulduk, bulmaya da devam ediyoruz. İçinde bulunduğumuz çağın gereği olarak artık yerelde

First of all, we are deeply sorry for our citizens who lost their lives in Van under the avalanche, in the earthquakes in Elazığ and Malatya and Turkish soldiers martyred in Idlib. On behalf of myself, my association and all the industry members, I'd like to say may those who lost their lives in these tragic incidents rest in peace and I wish patience to their families, relatives and loved ones. As an association, we are aware that we must work harder and contribute more to Turkish economy and create employment in order to relieve these great sufferings even for a bit.

In this issue of MAKSDER Aktüel magazine, we are before you with exciting topics that keep the pulse of our industry. Nowadays, as the herald of the nature's great awakening spring approaches rapidly in all its bloom, we present you, our esteemed readers with subjects we worked meticulously on. The magazine features a wide range of topics from details of highly productive member visits to important decisions taken in financial general assembly and news from fairs where we showcased our industry. Completely renewed in the last issue from design to content quality with an increased the number of pages, this issue of our magazine is enriched with three important interviews with the leading figures of our industry. 2019 in which the number of Association members steadily increased, is the year the public heard significantly more of us. In the first months of the new year, we were featured in a total of seven TV channels and in numerous radio, newspaper, magazine and internet news as MAKSDER and we continue to be. As the age we are in dictates,

kalamayacağımız aşikâr. MAKSDER, üyemiz olan üreticilerin hedefleriyle uyumlu biçimde evrensel olmak zorunda. Buradan yola çıkarsak derneğimizin sesinin global düzeyde duyulmasını çok önemsiyoruz. Profesyonel bir yayın ekibiyle Türkçe ve İngilizce olarak hazırladığımız MAKSDER Aktüel dergimiz, bu alanda önemli bir işlevi yerine getiriyor. Gerçekleştirdiğimiz uluslararası ziyaretlerde, istişarelerde ve fuarlarda dergimizin doğru yerlere ulaşması için çaba sarf ediyoruz. Bu doğrultuda hedefimiz, dergimizi en kısa sürede en az 50 ülkede okunur hale getirmek. Diğer yandan sektörümüzü ilgilendiren önemli gelişmeler de yaşanıyor. Buna göre mobilya sektörü, 2018 yılını 3 milyar 135 milyon dolarlık ihracatla kapattı. Aynı sene, mobilya aksesuarları sektörü de yılı 350 milyon dolar ihracat rakamı ile kapadı. Geride bıraktığımız 2019 yılını ise yaklaşık 400 milyon dolarla kapattık. Ekonomiye yüksek katma değer sağlayan sektörümüz, aynı zamanda istihdama da katkı sağlamakta. Ülkemizin ihracat kilogram fiyatı, ortalama 1,5 dolar. Mobilya aksesuar sektörünün ortalama ihracat fiyatı ise 5 dolardır. Bu rakamlar, örnek sektörümüzün katma değerinin ne kadar yüksek olduğunun anlaşılması açısından oldukça önemli. Mobilya üreticilerimiz, ülkelerine destek olmak ve yerli mobilya aksesuarlarını kullanmak zorundalar. Bu ülkemize karşı en büyük sosyal sorumluluğumuz. 3 milyar 200 milyonluk ihracatın içerisinde yaklaşık yüzde 5 ila 10'u, mobilya aksesuarından oluşuyor. Biz mobilya üreticisine aksesuar satıyoruz, onlar o aksesuarlarla mobilya yapıyorlar ve yurt dışına satıyorlar. Mobilyanın maliyet içerisinde yaklaşık yüzde 5 ila 10'u aksesuardan oluşuyor. Öyle ki menteşeden raya, kiler sistemlerinden çöp kovalarına, tekerden kenar bandına ve bağlantı elemanlarından zımba teline kadar... Renklerini, boylarını ve ölçülerini alırsanız, ürün çeşitliliği 5 bin adetlerin üzerine çıkıyor. Derneğimizin bünyesine mobilyanın kimyasallarını da dâhil etmeye başladık. Tabii bu alanı da kattığımızda sayımız oldukça artıyor. Bu çeşitliliği ne kadar arttırırsak daha fazla iş ve güç birliği yapmış oluruz.

Son olarak şubat ayı içerisinde gerçekleştirdiğimiz Mali Genel Kurulumuzda tüm üyelerimizin oy birliği ile güven tazelemiş bir yönetim olarak bize destek olan ve katkı sağlayan tüm üyelerimize yürekten teşekkürü borç bilirim. Değerli üyelerimizin faaliyetlerimize coşkuyla katılması, bizleri motive etmektedir.

Keyifli okumalar diliyorum.
Saygılarımla.

Saygılarımla,

it is apparent that we can no longer stay local. MAKSDER has to become universal in line with the goals of the manufacturers that are our members. Starting from this, we attach great importance to our association being heard on a global level. Our MAKSDER Aktüel magazine prepared in both Turkish and English by a professional publishing team, has an important function in this area. We make efforts to ensure that our magazine reaches the right places during international visits, counsels and fairs. In this direction, our goal is to ensure our magazine is read in at least 50 countries as soon as possible. On the other hand, there are major developments concerning our sector. According to this, the furniture industry closed year 2018 with an export of 3 billion 135 million dollars. The same year, furniture accessories industry closed the year with an export figure of 350 million dollars. We closed the year 2019 with approximately 400 million dollars. Our industry that provides high added value to the economy, also contributes to employment. The export kilogram price of Turkey is 1.5 dollars on average. The average export price of the furniture accessory industry is 5 dollars. These figures are crucial to understand the high added value provided by our exemplary industry. Turkish furniture manufacturers are obliged to support their country and use domestic furniture accessories. This is our most important social responsibility towards our nation. Approximately 5 to 10 percent of the 3 billion 200 million dollars worth exports consist of furniture accessories. We sell accessories to furniture manufacturers; they make furniture with those accessories and sell them abroad. About 5 to 10 percent of furniture's cost is accessories. From hinge to rail, pantry systems to trash cans, wheel to edge band, fasteners to staples... The number of products in the range is above 5000 when colours, lengths and measures are considered. We have recently included furniture chemical manufacturers in our association. Of course the number increases considerably when this area is added. The more we increase this range, the more business we will make and join our forces.
Lastly, I would like to wholeheartedly thank all our members who supported us and contributed to us as an administration who restored trust with unanimous vote of all members in the Financial General Assembly held in February. Enthusiastic participation of our valuable members in our activities motivates us.

I sincerely hope you enjoy our magazine.

Best wishes,

SALONLARA SIĞMAYAN FUAR İMOB 2020

The Fair Overflowing from Halls!

Yapay zekâ destekli CNR İMOB tarihi bir rekora imza attı ve yaklaşık 2 milyar dolarlık dev bir ticaret hacmine ulaştı.

Dünyanın en büyük mobiya fuarlarından biri olan CNR İMOB Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, 21-26 Ocak 2020 tarihleri arasında CNR EXPO İstanbul Fuar Merkezi'nde 16'ıncı kez kapılarını açtı. Türkiye mobilya sektörünün küresel pazarlara açılan vitrini olan CNR IMOB, CNR Holding kuruluşlarından İstanbul Fuarcılık ve Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) iş birliğinde Ticaret Bakanlığı'nın desteği ile düzenlendi. Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli fuarı olan CNR İMOB, bu yıl toplam 13 salonda dünyanın dört bir yanından gelen sektör temsilcilerini ağırladı. 750'nin üzerinde firmanın birbirinden özel ürünlerinin sergilendiği fuar, altı gün içerisinde 132 ülkeden 44 bini 865'i yabancı olmak üzere, toplam 148 bin 718 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. 30 ülkeden bin kişilik alım heyetinin katıldığı fuarda, ikili görüşmeler dâhil yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ticaret hacmine ulaşıldı.

İHRACATÇI SAYISINDA ARTIŞ

Açılış töreninde konuşan T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Bakan Yardımcısı Dr. Nureddin Nebati, geçen yılki CNR İMOB fuarına atıfta bulunarak, "2019'da CNR İMOB'da bütün salonlar doluydu. Bu yıl ise salonlara sığılmamış, dışarıya kadar taşmış. Salonlara sığmayan, çadırlara kadar taşınan, 100 binlerce ziyaretçiye ev sahipliği yapan bir fuardayız. Ne mutlu bu operasyonu gerçekleştirenlere." dedi. Mobilya sektörü ihracatının gelişim sürecini de değerlendiren Bakan Yardımcısı Dr. Nureddin Nebati, "17 yıl önce ihracat 345 milyon dolar iken, geçen yıl 3,5 milyar dolara ulaşılmış durumda. Bu yılki hedef 4.5 milyar dolar. Devletimizin de desteğiyle bu rakamı 2023'te 10 milyar dolar seviyesine çıkarabiliriz." şeklinde konuştu. Fuarda klasik ve modern mobilyaların aynı anda görülebildiğini de dikkat çeken Bakan Yardımcısı Dr. Nureddin Nebati, "Türkiye bir ayağı Avrupa, bir ayağı Asya, bir ayağı Afrika

CNR IMOB International Istanbul Furniture Fair, one of the largest furniture fairs in the world, opened its doors for the 16th time at CNR EXPO Istanbul Fair Centre between 21-26 January 2020. CNR IMOB that showcases Turkish furniture industry to global markets, was organized in cooperation with CNR Holding enterprise Istanbul Fairs and Furniture Associations Federation (MOSFED) with the support of Turkish Ministry of Commerce. Turkey's first artificial intelligence-supported fair CNR IMOB hosted industry representatives from around the world in a total of 13 halls. The six-day long fair in which more than 750 companies exhibited their exclusive products, hosted a total of 148 thousand 718 visitors, 44 thousand 865 being foreign visitors from 132 countries. A trade volume of about 2 billion dollars was reached including bilateral negotiations at the fair attended by a procurement committee of one thousand people from 30 countries.

NUMBER OF EXPORTERS INCREASED

Speaking at the opening ceremony, Turkish Deputy Minister of the Ministry of Treasury and Finance Dr. Nureddin Nebati referred to last year's CNR IMOB fair and said, "In 2019, all halls were full in CNR IMOB. This year, however, the crowd overflowed from halls to the outside. We are at a fair that does not fit the halls but overflows into tents and hosts hundreds of thousands of visitors. How happy are those who organized this event!" Commenting on the development process of furniture industry exports, Deputy Minister Dr. Nureddin Nebati said, "While exports were 345 million dollars 17 years ago, 3.5

Artificial intelligence-supported CNR IMOB broke a historical record and reached a massive trade volume of nearly 2 billion dollars.

ve Doğu'da olan ülkedir. Merkezde olmak aslında ülke hedeflerine rahatlıkla ulaşılmasını da sağlıyor. Bu sayede hem sektörler hem de ülke ekonomimiz büyüyor." dedi. Mobilya sektöründe ihracatçı sayısının 9 bin 500 civarında olduğunu kaydeden Bakan Dr. Nureddin Nebati, bu sayının her gecen gün artmasının memnuniyet verdiğini bildirdi. Yapay zeka destekli Data Yönetim Sistemi'nin (DYS) ilk kez uygulandığı fuarda, B2B görüşmeleriyle 2 milyar doların üzerinde bir ticaret hacmi hedeflendi. 150 bin metrekare alanda, 750'den fazla katılımcıyı dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla buluşturan fuar, en zarif ev mobilyalarından iç mekân tasarımlarına ve global mobilya trendlerine kadar bir çok ürüne ev sahipliği yaptı.

148 BİN 718 ZİYARETÇİ

CNR Holding kuruluşlarından İstanbul Fuarcılık tarafından Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) iş birliği ve KOSGEB desteği ile düzenlenen 16. CNR İMOB Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, bu yıl da yeni bir tarih yazdı. Yerli ve yabancı 750'nin üzerinde firmanın yeni sezon ürünlerinin tanıtıldığı fuar, altı gün içerisinde 132 ülkeden 44 bini 865'i yabancı olmak üzere toplam 148 bin 718 sektör profesyoneline ulaşmayı başardı. 160 bin metrekarelik toplam 13 salonda misafirlerini ağırlayan fuar, "salonlara sığmayıp, çadırlara taşan fuar" olarak da tarihe geçti. Öte yandan sektör temsilcileri, fuarın başarısına rağmen yaşanan bir takım sıkıntılardan da söz etmeyi ihmal etmediler. Örneğin otoparkın yetersizliği, temizliğe daha fazla özen gösterilmesi, koridorların darlığı ve bir takım organizasyon sorunları dile getirilerek gelecek fuarların kalitesinin arttırılmasına vurgu yapıldı. Ayrıca sektörün aktörleri, önümüzdeki yıl mutlaka MOSFED Federasyonu ile daha sıkı işbirliği yapılması yönünde ortak görüş bildirildi.

TİCARET HACMİ BÜYÜYOR

Salt mobilya fuarı olarak ele alındığında gerek metrekare gerek katılımcı ve gerekse de ziyaretçi açısından dünyanın en büyük ev mobilyaları fuarı niteliği taşıyan CNR İMOB Fuarı, başarılı neticeleriyle katılımcı ve ziyaretçilerini bir kez daha memnun etti. Geçen yıl olduğu bu yıl da B2B görüşmelerine sahne olan fuar, bu kez 30 ülkeden bin kişilik alım heyetini ağırladı. Sektör profesyonellerinin âdeta akın ettiği fuarda, B2B iş görüşmeleri dâhil, yaklaşık 2 milyar dolarlık üzerinde bir ticaret hacmi yakalandı. Mobilya sektörünün önemli oyuncularına geniş kapsamlı bir ticaret pazarı sunan CNR IMOB Fuarı, İtalya, Almanya, Avusturya, İsviçre, Suudi Arabistan, Irak, Kuveyt, Katar ve BAE dahil olmak üzere 130 ülkeden tedarik heyetleri, ziyaretçiler ve VİP heyetlerini ağırladı.

billion dollars of exports was reached last year. This year's target is 4.5 billion dollars. With the support from Turkish government, we can increase this figure to 10 billion dollars in 2023."

Noting that classic and modern furnitures are exhibited side by side at the fair, Deputy Minister Dr. Nureddin Nebati said, "Turkey is a country with one foot in Europe, one foot in Asia and one foot in Africa and the East. This central position actually facilitates Turkey reaching its targets and as a result both the industries and Turkish economy grow." Minister Dr. Nurettin Nebati, noting that the number of exporters in the furniture industry is around 9500, expressed his satisfaction with this number increasing each day. A trade volume of over 2 billion dollars was targeted with B2B meetings held at the fair where Artificial Intelligence-supported Data Management System (DMS) was implemented for the first time. Bringing more than 750 participants together with buyers from all over the world on an area of 150 thousand square metres, the fair featured numerous products ranging from the most elegant home furnishings to interior decoration and global furniture trends.

148 THOUSAND 718 VISITORS

The 16th CNR IMOB International Istanbul Furniture Fair, organized by CNR Holding enterprise Istanbul Fairs, in cooperation with Furniture Associations Federation (MOSFED) and KOSGEB, made history again this year. New season products of more than 750 domestic and foreign companies were presented in the six-day long fair which reached 148 thousand 718 industry professionals, 44 thousand 865 being foreign visitors from 132 countries. The fair that hosted its guests in a total of 13 halls on an area of 160 thousand square metres, went down in history as "the fair that did not fit in the halls and overflowed into tents". On the other hand, the sector representatives made a point by voicing some issues despite the success of the fair. Problems such as insufficient parking spaces, inadequate cleanliness, narrow corridors and other organizational issues were discussed, with an emphasis on increasing the quality of future fairs. In addition, actors in the industry reached a consensus on a closer cooperation with MOSFED Federation next year.

TRADE VOLUME GROWING

As a furniture fair, the world's largest home furniture fair in terms of square footage, number of exhibitors and visitors, CNR IMOB once again pleased its exhibitors and visitors with successful results. The fair where B2B meetings were held, hosted a procurement committee of one thousand people from 30 countries this year. With the influx of industry professionals, a trade volume of over 2 billion dollars was achieved, including B2B business meetings. Offering an extensive trade market to major players of the furniture industry, CNR IMOB Fair hosted procurement committees, visitors and VIP delegations from 130 countries including Italy, Germany, Austria, Switzerland, Saudi Arabia, Iraq, Kuwait, Qatar and UAE.

MAKSDER GENEL KURUL TOPLANTISI'NDA

BİRLİK MESAJI

Message of Unity given in MAKSDER General Assembly Meeting

MAHIYE SABUNCUOĞLU

Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği MAKSDER, Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı 11 Şubat 2020 tarihinde TÜYAP Palas Otel'de yoğun katılımla gerçekleştirdi.

TÜYAP Palas Oteli'nde düzenlenen MAKSDER Genel Kurul Toplantısı'na toplam 30 üye katılım sağladı. Başkanlık Divanı'nın seçimiyle başlayan toplantıda, divan başkanı olarak Munis Tezbaşaran, divan üyeleri olarak ise Hakan Pakoy ve Gökhan Kocabaş oy birliğiyle seçildi. Divanın oluşturulmasından sonra saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından Yönetim Kurulu Başkanı Aliosman Mertöz kısa bir açılış konuşması yaptı. Mertöz konuşmasında MAKSDER'in adını daha yukarılara taşımak için yaptıkları çalışmalardan, ilgili kurum ve kuruluşlarda gerçekleştirilen ziyaretlerden, İhracatçılar Birliği ile yaptıkları toplantılardan, fuar yönetimleriyle kurulan

A total of 30 members attended the MAKSDER General Assembly Meeting held at TÜYAP Palas Hotel. In the meeting that began with the Presidency Council election, Munis Tezbaşaran was elected as the chairman of the council and Hakan Pakoy and Gökhan Kocabaş were unanimously elected as council members. After the council was formed, following a moment of silence and the National Anthem, Chairman of the Board of Directors Aliosman Mertöz made a short opening speech. In his speech, Mertöz spoke of MAKSDER's efforts to make its name known better, visits made to relevant institutions and organizations, meetings held with the Exporters' Union, newly established connections with fair managements, seven radio programs they were guests on before the INTERMOB Fair and TV

Furniture Accessories Industrialists' Association MAKSDER held its Ordinary General Assembly Meeting on February 11, 2020 at TÜYAP Palas Hotel with a broad participation.

yeni bağlantılardan, INTERMOB Fuarı öncesi konuk oldukları yedi radyo programından ve toplam yedi kanalda yayımlanan TV reklam çalışmalarından bahsetti. Ayrıca 2020 yılında yapılacak Ulusal Tasarım Yarışması'nın genel çerçevesi de belirlendi. Buna göre iki kategoride yapılacak yarışmanın şartnamesi ve dağıtılacak tanıtım broşürlerinin de içeriği de netleştirildi.

Mertöz, Çin'den dünyaya yayılan Corona virüsü salgını nedeniyle Çin'de üretim yaptıran ana sanayinin üretiminin Türkiye'ye kaydırılabileceğinin altını çizerek şöyle konuştu; "Çin'de üretim yaptıran tekstilci ve otomotiv sektöründen yetkililer, siparişlerini Türkiye'ye kaydıracaklarını dile getirmişler. Bu gelişme sektörümüz için de sevindirici..." Konuşmanın ardından toplantı gündemlerine geçildi. Bir önceki yıl olan 2019 yılı çalışma dönemine ait dernek ve iktisadi işletmenin faaliyet raporu, bilanço ile gelir - gider tabloları, Dernek Mali Müşaviri Engin Sayılgan tarafından üyelere detaylı biçimde aktarıldı ve denetleme kurulu raporu da okunarak genel kurul tarafından oy birliğiyle onaylandı.

KOMİTELER OLUŞTURULDU

2020 yılı çalışma dönemine ait çalışma programı, tahmini bütçe, gelir - gider çizelgelerinin okunması esnasında gündeme toplantı sırasında eklenen "Fuarlar", "Kurumsal İlişkiler" ve "Üye İlişkileri "olmak üzere üç komitenin oluşturulmasına karar verildi. Divan Başkanı Munis Tezbaşaran'ın "İlk kurucu başkan olarak derneğimizi yürütmekle ve bir çoğunuzu tanımakla beraber, bazılarınızla ilk kez karşılaşıyorum. Dolayısı ile müsaadenizle herkes kendini tanıtırsa

> MAKSDER Yönetim Kurulu seçimlerinin üç yılda bir yapılması, geniş katılımlı oy birliği ile onaylandı.

> *MAKSDER Board of Directors election once every three years which also binds the current administration.*

commercials broadcast on a total of seven channels. In addition, the general framework of the National Design Contest to be organized in 2020, was set. Accordingly, the specifications of the contest to be held in two categories and the content of promotional brochures to be distributed were also finalized. Mertöz marked that due to the Coronavirus outbreak that has spread to the world from China, the main industrial production in China could be shifted to Turkey and said; "Officials from textile production and automotive industries who place orders in China, stated that they will move orders to Turkey. This is also a good development for our industry..." Meeting's agenda items were discussed following the speech. The annual activity report of the association and commercial enterprise, balance sheet and profit and loss account statement for the previous business year of 2019 were shared with the members in detail by the Association's Financial Advisor Engin Sayılgan and audit commission's report was also read and approved unanimously by the general assembly.

COMMITTEES FORMED

A decision was made to form three committees as "Fairs", "Corporate Relations" and "Member Relations" committees which was an item added to the agenda during the reading of the work schedule and estimated budget, profit and loss account statements for 2020 business year. Council President Mr. Munis Tezbaşaran said, " Although I know most of you as the first founding president that has run the association, I see some of you for the first time. So would

hepimiz birbirimizi daha iyi tanıyacağız." sözleri üzerine genel kurula katılan tüm üyeler tek tek kendilerini tanıttılar. Kararın ardından yapılan oylama ile komitelerde çalışacak üyeler belirlendi. Buna göre listeler şu şekilde oluştu:

FUARLAR Komitesi
Kenan Günaydın
Gökhan Kocabaş
Nesip Uzun
Yasemin Özkan

KURUMSAL İLİŞKİLER Komitesi
Munis Tezbaşaran
Tekin Çınar
Serhat Ahmet İnan
Kevork Kalaycıyan

ÜYE İLİŞKİLERİ Komitesi
Ömer Karasu
Hakan Pakoy
Ömer Özçoban
Ercan Üzgen
Vugar Rzayev

MOSFED TEMSİLCİLERİ BELİRLENDİ

Komitelerin belirlenmesinin ardından Başkan Aliosman Mertöz, MAKSDER olarak mevcut üye sayısının 2020 yılında 70'e çıkarılmasının hedeflendiğini dile getirdi. Ayrıca dernek tüzüğüne göre iki yıl olan yönetim kurulu görev süresinin, çalışmalarda daha verimli ve sonuç odaklı olunması açısından üç yıla çıkarılması konusu görüşüldü.

Dernekler yasasına göre herhangi bir hukuki yaptırımı olmadığının yazılı bilgisinin ilgili makamdan alınması ve buna göre mevcut yönetimi de kapsayacak şekilde MAKSDER Yönetim Kurulu seçimlerinin üç yılda bir yapılması geniş katılımlı oy birliği ile onaylandı. Daha sonra Mobilya Dernekleri Federasyonu MOSFED'te derneği temsil edecek asil ve yedek üyeler öneri listesi sunuldu ve onaylandı. Böylece asil ve yedek üyeler şöyle oluştu:

ASİL ÜYELER
Aliosman Mertöz
Munis Tezbaşaran
Gökhan Kocabaş
Serkan Hazar
Kevork Kalaycıyan

YEDEK ÜYELER
Yasemin Özkan
Münir Gültepe
Hakan Pakoy

Gündem maddelerinin bitiminin ardından Divan Başkanı Munis Tezbaşaran toplantıyı sonlandırırken, "Yönetim kurulumuzun faaliyetleri ve takdir edilecek çalışmaları sayesinde üye sayımız güncellendi. Mali Genel Kurulumuzda oy birliği ile alınan karar gereği, faaliyetlerimize katılım sağlamadıkları ve üyelik yükümlülüklerini yerine getirmedikleri gerekçesiyle iki üyemizin derneğimiz üyeliğine son verildi. Bu nedenle üye sayımız, 64 olarak netleşti. Mevcut üyelerimize yaptıkları özverili çalışmalardan dolayı teşekkür ediyor ve bu birliğimizin devam etmesini temenni ediyorum." şeklinde konuştu ve alkışlarla genel kurul sona erdi.

> Mobilya Dernekleri Federasyonu'nda MASDER'i temsil edecek asil ve yedek üyeler öneri listesi sunuldu ve onaylandı.

> *A list of principal and alternate members to represent the association at the Furniture Associations Federation MOSFED was proposed and approved.*

you please introduce yourselves? That way we can all get acquainted." Upon President's request, all members who attended the general assembly introduced themselves one by one. Following the decision, the members to act in the committees were elected by vote. The lists are as follows:

FAIRS Committee
Kenan Günaydın
Gökhan Kocabaş
Nesip Uzun
Yasemin Özkan

CORPORATE RELATIONS Committee
Munis Tezbaşaran
Tekin Çınar
Serhat Ahmet İnan
Kevork Kalaycıyan

MEMBER RELATIONS Committee
Ömer Karasu
Hakan Pakoy
Ömer Özçoban
Ercan Üzgen
Vugar Rzayev

MOSFED REPRESENTATIVES ELECTED

Following the formation of committees, Chairman Aliosman Mertöz announced the MAKSDER's goal of increasing the number of members to 70 in 2020. In addition, the issue of increasing the Board of Directors duty term from two years as stated in the charter to three years for more efficient and result-oriented operations, was discussed. After a broadly participated vote, it was unanimously decided to hold the MAKSDER Board of Directors election once every three years which also binds the current administration after obtaining written information from the relevant authority that there is no legal sanction according to the associations law. Later, a list of principal and alternate members to represent the association at the Furniture Associations Federation MOSFED was proposed and approved. The elected principal and alternate members are as follows:

PRINCIPAL MEMBERS
Aliosman Mertöz
Munis Tezbaşaran
Gökhan Kocabaş
Serkan Hazar
Kevork Kalaycıyan

ALTERNATE MEMBERS
Yasemin Özkan
Münir Gültepe
Hakan Pakoy

After completing discussion of all agenda items, Council President Munis Tezbaşaran closed the meeting saying, "Thanks to the activities and much appreciated efforts of our Board of Directors, the number of our members was updated. In line with the unanimous decision taken during our Financial General Assembly, memberships of two members were terminated for not participating in our activities and not fulfilling membership liabilities. Therefore, the final number of our members is 64. I would like to thank the members who are present for their devoted work and hope for the continuity of this union." General Meeting ended with a round of applause from members.

2020 ULUSLARARASI MOBİLYA FUARLARI LİSTESİ

OCAK

IMM / Möbelmesse
Uluslararası Mobilya Fuarı, Döşenmiş Mobilyalar
Köln / Almanya
13-19 Ocak 2020
www.imm-cologne.de

Meuble Paris
Paris Mobilya Fuarı
Paris / Fransa
17-21 Ocak 2020
www.salondumeuble.com

CNR İMOB 2020
İstanbul Mobilya Fuarı
Yeşilköy - IFM İstanbul Fuarcılık
21-26 Ocak 2020
http://itf-exhibitions.com

ŞUBAT

WOODEX 2020
İran 18. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi ve Aksesuar Fuarı
Tahran / İran
2-5 Şubat 2020
www.merkurfair.com

Stockholm Furniture
İsveç Uluslararası Mobilya Aydınlatma Fuarı
Stockholm / İsveç
4-8 Şubat 2020
www.stockholmfurniturelightfair.se

Ambiente
Mobilya, Dekorasyon, Aksesuar, Hediyelik Eşya Fuarı
Frankurt / Almanya
7-11 Şubat 2020
ambiente.messefrankfurt.com

MEBLE Polska 2020
Mobilya Fuarı
Poznan / Polonya
25-28 Şubat 2020
www.meblepolska.pl

MART

KBB Birmingham
Mutfak ve Banyo Fuarı
Londra / İngiltere
1-4 Mart 2020
www.kbb.co.uk

MODEKO 2020
31. Uluslararası
İzmir Mobilya Fuarı
İzmir / Gaziemir
4-8 Mart 2020
www.modekofair.com

MIFF 2020
Malezya Uluslararası Mobilya Fuarı
Kuala Lumpur / Malezya
30 Haziran - 3 Temmuz 2020
2020.miff.com.my

EFE 2020 Mobilya Fuarı
Kuala Lumpur / Malezya
27-29 Ağustos 2020
www.efe.my

Samsun 5. Mobilya Dekorasyon Fuarı
Samsun
10-15 Mart 2020
www.tuyap.com.tr

Vifa Expo
Vietnam Uluslararası Mobilya ve Ev Aksesuarları Fuarı
Vietnam
11-14 Mart 2020
www.vifafair.com

IFEX 2020 Uluslararası
Mobilya Fuarı
Jakarta / Endonezya
ifexindonesia.com

Dubai Wood Show
Dubai Ahşap ve Ahşap Sanayi Fuarı
Dubai / BAE
16-18 Mart 2020
www.woodshowglobal.com/dubai

CIFF CHINA
Çin Uluslararası
Mobilya Fuarı
Guangzhou / Çin
www.ciff-gz.com

Domotex Shanghai
Yer Döşeme ve Halı Fuarı
Şanghay / Çin
24-26 Mart 2020
www.domotexasiachinafloor.com

Çukurova Ahşap İşleme
Makineleri Fuarı
Tüyap Adana
26-29 Mart 2020
www.tuyap.com.tr

CIFF - Office Furniture
Uluslararası Ofis
Mobilyaları Fuarı
Guangzhou / Çin
www.ciff-gz.com

Interzum Guangzhou
Uluslararası Mobilya
Üretim ve Teknoloji Fuarı
Guangzhou / Çin
www.interzum-guangzhou.com

NİSAN

Konya Mobilya Dekorasyon ve İdeal Ev Fuarı
Mobilya, İç Mimari, Dekorasyon, Beyaz, Eşya, Ev Tekstili, Ev Elektroniği ve Gereçleri Fuarı. Mutfak, Banyo ve Seramik Özel Bölümü
Tüyap / Konya
1-5 Nisan 2020
www.tuyap.com.tr

I Saloni Milano
Uluslararası Mobilya Fuarı
Mobilya Aksesuarları Fuarı
Banyo Mobilyaları Fuarı
Mutfak Mobilyaları Fuarı
Tasarım Fuarı (5 fuar bir arada)
Salone del Mobile. Milano / İtalya
21-26 Nisan 2020
www.isalonifuari.com

MODEF EXPO 2020
Mobilya ve Dekorasyon Fuarı
İnegöl Fuar Alanı / Model Fuarcılık
6-11 Nisan 2020
modefexpo.com

İZWOOD 2020
İzmir Ağaç İşleme Makineleri, Kesici, Takımlar ve El Aletleri Fuarı
Tüyap İzmir / Gaziemir
15-18 Nisan 2020
www.tuyap.com.tr

Home Expo
Hindistan Ev Dekorasyon Ürünleri Fuarı
Yeni Delhi / Hindistan
15-19 Nisan 2020
www.epch.in

MEBEL EXPO 2020
17. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi Aksesuar ve Ağaç İşleme Makineleri Fuarı
Taşkent / Özbekistan
29 Nisan - 01 Mayıs 2020
www.merkurfair.com

MAYIS

XYLEXPO 2020
Milano / İtalya
www.xylon.it

HAZİRAN

Index Office
Uluslararası Ofis
Mobilyaları Fuarı
Mumbai / Hindistan
4-7 Haziran 2020
www.indexfairs.com

EYLÜL

Maison & Objet
Mobilya Ev Dekorasyonu, Hediyelik
Paris / Fransa
4-8 Eylül 2020
www.maison-objet.com/en/paris

Ciff Office Furniture
Şanghay CIFF Ofis Mobilyaları Fuarı
Şanghay / Çin
7-10 Eylül 2020
www.ciff-sh.com/en/index

FMC China 2020
Mobilya Üretim ve Teknoloji Makineleri
Şanghay / Çin
8-12 Eylül 2020
www.furniture-china.cn/zh-cn/fmc

DUBAI INDEX 2020
Ev Dekorasyon Fuarı
Dubai Index Expo / BAE
15-17 Eylül 2020
www.indexexhibition.com

Woodtech 2020
Cezayir Merkür Fuarcılık
21-24 Eylül 2020
www.merkurfair.com

EKİM

Reed-Tüyap İntermob ve Woodtech 2020
Tüyap İstanbul
10-14 Ekim 2020
www.intermobistanbul.com
www.tuyap.com.tr

Sicam Pordenone Uluslararası
Ağaç İşleri ve Mobilya Fuarı
Pordenone / İtalya
13-16 Ekim 2020
www.exposicam.it

ORGATEC Uluslararası Ofis Yönetim ve İç Tasarım Fuarı
Köln. Koeln Messe / Almanya
27-31 Ekim 2020
www.orgatec.de

KASIM

Moskova Mebel 2020
32. Mobilya Bağlantı Elemanları ve Aksesuarları Fuarı
Moskova / Rusya
23-27 Kasım 2020
www.meb-expo.ru

MAKSDER Kış / Winter 2020

INTERMOB

INTERMOB 2019 FUARI'NA

REKOR KATILIM

Record Participation to INTERMOB 2019 Fair

MAHİYE SABUNCUOĞLU

MAHİYE SABUNCUOĞLU

Sektörün en önemli fuarı INTERMOB, 12-16 Ekim 2019 tarihinde TÜYAP'ta gerçekleşti.

REED TÜYAP tarafından düzenlenen 22. INTERMOB Uluslararası Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı, mobilya ve ahşap endüstrilerini 12-16 Ekim 2019 tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi, Büyükçekmece, İstanbul'da bir araya getirdi. Mobilya yan sanayi üreticileri ve ihracatçılarıyla sektörün yerli ve yabancı profesyonellerinin bir araya geldiği WOODTECH ve INTERMOB fuarları, bu yıl bir rekora daha imza atarak 126 ülkeden 77 bin 627 sektör temsilcisini aynı çatı altında buluşturdu. REED TÜYAP tarafından Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği AİMSAD ve Mobilya Aksesuar Sanayiciler Derneği MAKSDER iş birliğiyle düzenlenen fuar, katılımcı ve ziyaretçilerine beklentilerinin fazlasını sağladı. Fuarda, 35 ülkeden 800'den fazla firma ve firma temsilciliği, toplam 123 bin metrekare kapalı alanda bir araya gelerek, sektör katılımcılarından tam not aldı.

ALIM HEYETLERİ BULUŞTU

Sektörün gelişimine katkı sağlamak amacıyla REED TÜYAP'ın davetlisi olarak katılan Almanya, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bosna Hersek, Bulgaristan, Cezayir, Filistin, Gürcistan, Hırvatistan, İran, İsrail, Karadağ, Katar, Kosova, Kuveyt, Libya, Lübnan, Makedonya, Moldova, Özbekistan, Romanya, Rusya, Sırbistan, Sudan, Tunus, Ukrayna ve Umman'ın aralarında bulunduğu toplamda 30

Organized by REED TUYAP, the 22nd INTERMOB International Furniture Supply Industry, Accessories, Forestry Products and Wood Technology Fair brought together furniture and wood industries between October 12-16, 2019 at TUYAP Fair and Congress Centre, Büyükçekmece, Istanbul. WOODTECH and INTERMOB fairs that bring together the manufacturers and exporters of furniture supply industry and domestic and foreign professionals, broke another record this year and gathered 77 thousand 627 sector representatives from 126 countries under the same roof. The fair, organized by REED TÜYAP in cooperation with Woodworking Machinery and Side Industries Businessmen Association AİMSAD and Furniture Accessory Industrialists' Association MAKSDER, exceeded the expectations of the participants and visitors. More than 800 companies and company representatives from 35 countries came together in a total closed area of 123 thousand square meters and received full marks from participants.

PROCUREMENT COMMITTEES CONVENED

Upon invitation of REED TUYAP that aims to contribute to the development of the industry, procurement committees from 37 Turkish provinces and from a total of 30 countries including Germany, Albania, Azerbaijan, Bahrain, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Algeria, Palestine, Georgia, Croatia, Iran,

The leading fair of the sector, INTERMOB was organized in TUYAP between October 12-16, 2019.

ülkeden ve Türkiye'nin 37 ilinden alım heyetleri bir araya geldi. Fuar kapsamında yurt içi ve yurt dışından gelen sektör profesyonelleri, sektörün gelişimi için önemli iş birliklerine imza atarken, meslek liselerinde öğrenim gören genç tasarımcı adayı öğrencilerde sektörle ilgili bilgi edindiler.

PROMATT ÖZEL BÖLÜMÜ

İlk kez INTERMOB Fuarı bünyesinde 2016 yılında görücüye çıkan PROMATT, Yatak İmalatı Yan Sanayi, Ekipman, Ham madde ve Makineleri Özel Bölümü dört yıl içinde yatak endüstrisinin cazibe merkezi olmayı başardı. 12-16 Ekim 2019 tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde üçüncü kez ziyaretçileri ile buluşan özel bölüm, INTERMOB'un kapsamını genişleterek daha geniş bir ziyaretçi kitlesine hitap etmesini sağladı.

PANELDE SORUNLAR KONUŞULDU

Fuarın üçüncü günü, 14 Kasım 2019 tarihinde saat 14.00 - 16.45 arasında Karadeniz salonunda gerçekleşen, iki oturumdan oluşan ve Orman Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi tarafından düzenlenen "Ekonomik Kalkınmada İhracat ve İnovasyon" temalı panelde ise sektörün tüm paydaşlarının sorunları masaya yatırıldı ve çözüm önerileri üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.

EDİTÖRÜN NOTU

Genel itibarı ile sektör paydaşlarının oldukça başarılı bir fuara imza attığını söylersek abartmamış oluruz. Yurt içi ve yurt dışı ziyaretçilerle yaptığımız sohbetlerde, ürün portföylerini belirlerken sergilenen yeni tasarımların ihtiyaçlarına cevap verdiğine dikkat çekildi. Yaşam alanlarına derinlik katan ve ergonomik kullanım kolaylığı sağlayacak yepyeni tasarımlar da sektör profesyonellerinin beğenisini topladı. MAKSDER'in destek verdiği fuara katılan uluslararası ziyaretçilerin coğrafik dağılımına baktığımızda Afrika, Orta Doğu, Balkanlar ve Orta Avrupa'dan katılımın ağırlıkta oldu-

Israel, Montenegro, Qatar, Kosovo, Kuwait, Libya, Lebanon, Macedonia , Moldova, Uzbekistan, Romania, Russia, Serbia, Sudan, Tunisia, Ukraine and Oman, convened during the fair. Within the scope of the fair, sector professional both from home and abroad made important collaborations for development of the industry and young designer candidates studying at vocational high schools, received information about the industry.

PROMATT SPECIAL SECTION

Made its debut at INTERMOB Fair in 2016, PROMATT Mattress Manufacturing Supply, Equipment, Raw Materials and Machinery Special Section has become the centre of attraction for mattress industry within four years. The special section that met with its visitors for the third time at TUYAP Fair and Congress Centre between 12-16 October 2019, expanded the scope of INTERMOB, enabling it to appeal to a wider audience.

ISSUES DISCUSSED IN THE PANEL

In the panel organized by the Chamber of Forest Engineers Istanbul Branch with the theme "Export and Innovation in Economic Development" and held in two sessions on November 14th 2019, the third day of the fair between 2 – 4.45 P.M. in Karadeniz Hall, the issues facing all industry shareholders were discussed in detail and opinions were exchanged on proposed solutions.

EDITOR'S NOTE

In a general view, it is fair to say that industry shareholders organized a highly successful fair. In interviews we held with visitors both from home and abroad, they pointed out that novel designs exhibited in the fair satisfied their needs in designating product portfolios. Brand new designs that add depth to living spaces and offer ergonomic ease of use, also won recognition of industry professionals. When we look at geographical distribution of international visitors that attended

ğunu görüyoruz. Bunu ülke bazında değerlendirdiğimizde ise en çok ziyaretçinin geldiği 20 ülkeyi şöyle sıralayabiliriz:

İLK 20 ÜLKE

1.	İran	11.	Mısır
2.	Bulgaristan	12.	Sırbistan
3.	Cezayir	13.	Makedonya
4.	Kosova	14.	Ürdün
5.	Irak	15.	Ukrayna
6.	Libya	16.	Rusya
7.	Tunus	17.	Filistin
8.	Lübnan	18.	Gürcistan
9.	Fas	19.	Bosna Hersek
10.	Azerbaycan	20.	Yunanistan

Ziyaretçilerin yüzde 49 gibi bir oranla yarıya yakınının mobilya üreticisi olması ve ağırlıklı olarak mobilya aksesuarları ürün gruplarıyla ilgili görüşmeler yapması, mobilya aksesuar üreticilerini sevindirdi. Yeni tedarikçi, ürün veya hizmetler bulma ve satın alma amacıyla fuara katılım gösteren ziyaretçiler, yeni trendler ve teknolojiler hakkında bilgi toplarken, mevcut iş ortakları ile de görüşmelerde bulundular.

Gözlemlediğimiz bir diğer sevindirici konu ise endüstriyel tasarım öğrencilerinin bireysel ve eğitmenlerinin eşliğinde INTERMOB Fuarı'na katılımları oldu. Uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek ürünleri, yenilikleri yerinde görerek, bu alanda başarılı olmayı ve kariyer yapmayı hedefleyen genç tasarımcı adayların öğrenmeye olan istek ve heyecanlarını görmek, sektörün geleceğine yönelik umut vadediyor.

INTERMOB ziyaretçi ve katılımcılarından aldığımız görüşler ışığında sonuç olarak diyebiliriz ki dünyanın en büyük 13. mobilya üretici ülkesi olan Türkiye'de, dış ticaret fazlası vererek ön çıkan mobilya sektörü, yan sanayileriyle birlikte dünya pazarlarında rekabetçi konumunu yukarıya tırmandırarak geleceğin sektörü olacağının sinyallerini veriyor.

the fair supported by MAKSDER, we see that the participants are mainly from countries in Africa, Middle East, Balkans and Central Europe. On a country basis, top 20 countries that participated in the fair with the highest number of visitors are:

TOP 20 COUNTRIES

1.	*Iran*	*11.*	*Egypt*
2.	*Bulgaria*	*12.*	*Serbia*
3.	*Algeria*	*13.*	*Macedonia*
4.	*Kosovo*	*14.*	*Jordan*
5.	*Iraq*	*15.*	*Ukraine*
6.	*Libya*	*16.*	*Russia*
7.	*Tunisia*	*17.*	*Palestine*
8.	*Lebanon*	*18.*	*Georgia*
9.	*Morocco*	*19.*	*Bosnia Herzegovina*
10.	*Azerbaijan*	*20.*	*Greece*

49 percent of the visitors were furniture manufacturers and they mainly held meetings about the furniture accessories product groups, which pleased furniture accessories manufacturers. Visitors who attended the fair to find and purchase new suppliers, products or services gathered information on new trends and technologies and met with existing business partners. Another gratifying aspect of the fair was participation of industrial design students to INTERMOB Fair, individually or accompanied by their respective instructors. The young designer candidates' eagerness and enthusiasm to learn, who aspire to become successful and make a career in this field by seeing the products and innovations which can compete in international markets, give hope for the future of the sector.

In the light of opinions INTERMOB visitors and participants shared with us, we can conclude that in Turkey that is the world's 13th largest furniture manufacturing country, the furniture industry that comes to fore by giving foreign trade surplus, signals that it will become the industry of the future by escalating its competitive position in world markets together with side industries.

MAKSDER TASARIM YARIŞMASI

2020'YE DOĞRU

To MAKSDER Design Contest 2020

Tasarımın sektör içindeki önemine dikkat çekmek ve bu alanda kendini göstermek isteyen gençlere imkân tanıyan yarışma ile uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek ürünlerin gelişmesine katkı sağlanıyor.

Bu yıl on birincisi düzenlenecek olan MAKSDER Ulusal Mobilya Aksesuar Ürünleri Tasarım Yarışması'nın teknik şartnamesi belli oldu. Şartnameye göre önemli konu başlıkları şu şekilde belirlendi:

YARIŞMANIN KONUSU

11. Ulusal Mobilya Aksesuar Ürünleri Tasarım Yarışması, iki ayrı kategoride gerçekleşiyor.

Çamaşır Odası Organizasyonu Kategorisi: Bu kategoride yarışmacılardan, her evde gerçekleşen çamaşır yıkama, kurutma ve ütüleme faaliyetleri ile ilgili tespit edeceği sorun ve/veya ihtiyaçlara yönelik mobilya aksesuarı bağlamında yenilikçi bir yaklaşımla çözümleyecekleri tasarımlar hazırlaması bekleniyor.

To be organized for the eleventh time this year, the technical specifications for the MAKSDER National Furniture Accessory Products Design Contest were announced. Important topics determined in accordance with the specifications, are as follows:

CONTEST'S THEME

The 11th National Furniture Accessory Products Design Contest will be held in two separate categories.

Laundry Room Organization Category: *In this category, contestants are expected to make innovative furniture accessory designs that will propose solutions to the problems and/ or needs detected regarding laundry, drying and ironing*

The contest, organized to draw attention to design's place in the industry and provides young people who wish to show their abilities in this area, contributes to the development of products capable to compete in international markets.

Giysi/Giyinme Odası Dolabı Organizasyonu Kategorisi: Bu kategoride ise yarışmacılardan, kıyafetlerin mevsim dışı dönemlerde depolanması veya korunması ile ilgili tespit edecekleri sorun veya ihtiyaçlara yönelik mobilya aksesuarı bağlamında yenilikçi bir yaklaşımla çözümleyecekleri tasarımlar bekleniyor.

YARIŞMA ŞARTLARI

Tasarım Yarışması, Türkiye'deki üniversitelerin dört yıllık Mimarlık, İç mimarlık, Endüstri Ürünleri Tasarımı, Endüstriyel Tasarım, Endüstriyel Tasarım Mühendisliği Bölümleri ile mobilya tasarımı ve/veya üretimi ile ilgili bölümlerinde öğrenim görmekte olan kayıtlı tüm lisans öğrencilerin katılımına ve bu bölümlerden en fazla 12 ay önce mezun olmuş tasarımcıların katılmasına olanak sağlıyor. Tüm katılımcıların Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olması gereken yarışma ücretsiz olup, yarışmacılar her kategoride sadece bir proje ile katılabiliyorlar.
Üniversitelerde ders kapsamında geliştirilen okul projelerinin kabul edilmediği yarışmaya katılan her projenin özgün ve yenilikçi olması, daha önce üretilmemiş olması, başka bir yarışmaya katılmamış olması şartları aranıyor. Yarışmaya ilişkin teknik şartname koşullarının yer aldığı bilgileri daha detaylı öğrenmek isteyenler www.maksder.org.tr adresinden her türlü bilgiyi edinebilecekler ve aynı site üzerinden başvurularını yapabilecekler.

İKİ KATEGORİYE AYRI ÖDÜLLER

Yarışma jürisinin içinde yer alacak isimler alfabetik olarak şöyle sıralanıyor:

- Ahmet Çetin EYÜP, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü Arş. Gör.
- Aliosman MERTÖZ, MESAN Plastik ve Metal San. A.Ş., MAKSDER Yönetim Kurulu Başkanı
- Kadir YÜKSEL, DOĞTAŞ Kelebek Mobilya Ar-Ge ve Tasarım Müdürü
- Kunter ŞEKERCİOĞLU, Kilit Taşı Tasarım Ltd. Şti., Endüstri Ürünleri Tasarımcısı
- Savaş ÖZTAŞ, İstikbal Mobilya Tasarım Müdürü
- Doç. Dr. Tengüz ÜNSAL, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü
- Timur ERBİL, Lineadecor Ürün Geliştirme Müdürü

Her kategorinin ayrı ayrı değerlendirileceği yarışmanın ödülleri ise şöyle:

Çamaşır Odası Organizasyonu Kategorisi

- Birincilik Ödülü :14.000 TL
- İkincilik Ödülü :10.000 TL
- Üçüncülük Ödülü : 7.000 TL
- Mansiyon (bir adet) : 2.000 TL

Giysi/Giyinme Odası Dolabı Organizasyonu Kategorisi

- Birincilik Ödülü :14.000 TL
- İkincilik Ödülü :10.000 TL
- Üçüncülük Ödülü : 7.000 TL
- Mansiyon (bir adet) : 2.000 TL

YARIŞMA TARİHİ

Şubat 2020 ayı içerisinde duyurusu yapılan Tasarım Yarışması'nın son başvuru ve teslim tarihi, 24 Temmuz 2020. Tarihlerde herhangi bir değişiklik olduğu takdirde güncel tarihler MAKSDER web sitesi üzerinden ilan edilecek.

activities that take place in every household.

Clothing / Dressing Room Wardrobe Organization Category: *In this category, contestants are expected to make innovative furniture accessory designs that will propose solutions to the problems and/ or needs detected regarding the storage or preservation of clothing items during off-season periods.*

COMPETITION CONDITIONS

The Design Contest is open to all undergraduate students enrolled in a four-year Architecture, Interior Design, Industrial Products Design, Industrial Design and Industrial Design Engineering program at a Turkish university, all undergraduate students registered in departments related to furniture design and/ or production and individuals who graduated 12 months ago or less. There is no application fees and all participants must be a citizen of the Turkish Republic and can compete with a single project in each category. The school projects developed as part of courses cannot compete in the contest where each project is required to be authentic and innovative; they should not be produced previously or competed in other contests. All information and details regarding the contest, including the technical specifications, are available on www.maksder.org.tr and contestants can apply on the same site.

SEPARATE PRIZES FOR EACH CATEGORY

Names in the contest's jury in alphabetical order are below:

- *Ahmet Çetin EYÜP, Mimar Sinan Fine Arts University, Industrial Product Design Department Res. Ass.*
- *Aliosman MERTÖZ, MESAN Plastic and Metal Ind. Corp., MAKSDER Chairman of Board of Directors*
- *Kadir YÜKSEL, DOĞTAŞ Kelebek Furniture Director of R&D and Design*
- *Kunter ŞEKERCİOĞLU, Kilit Taşı Design Co. Ltd., Industrial Products Designer*
- *Savaş ÖZTAŞ, İstikbal Furniture Design Director*
- *Assoc. Prof. Tengüz ÜNSAL, Mimar Sinan Fine Arts University, Industrial Product Design Department*
- *Timur ERBİL, Lineadecor Product Development Director*

The prizes of the contest where each category will be rated individually, are below:

Laundry Room Organization Category

- *First Prize: 14.000 TL*
- *Second Prize: 10.000 TL*
- *Third Prize: 7.000 TL*
- *Honourable Mention (one): 2.000 TL*

Clothing/ Dressing Room Wardrobe Organization Category

- *First Prize: 14.000 TL*
- *Second Prize: 10.000 TL*
- *Third Prize: 7.000 TL*
- *Honourable Mention (one): 2.000 TL*

DATE OF CONTEST

Deadline to apply and deliver projects to the Design Contest, announced in February 2020, is July 24, 2020. New dates will be announced on the MAKSDER Website in case of date changes.

MAKSDER KAMUOYUNDA SES GETİRİYOR!

MAKSDER Influences The Public!

MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, radyo ve televizyon programlarıyla MAKSDER'in tanıtım çalışmalarına hız verdi.

MAKSDER'in adını daha geniş kitlelere yaymayı hedefleyen Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği MAKSDER'in Başkanı Aliosman Mertöz, katıldığı televizyon ve radyo programlarıyla tanıtım çalışmalarına hız verdi. İlk olarak 2019 INTERMOB Fuarı öncesinde Küpe Fm'de Turhan Alyakut'un sunduğu "İş Dünyası" programına katılan MAKSDER Yönetim Kurulu Başkanı Mertöz, programda INTERMOB Fuarı ve sektöre yönelik soruları yanıtladı.

MAKSDER BAŞKANI A PARA TV'DE

Başkan Mertöz, radyo programının ardından 29 Kasım 2019 tarihinde A Para Televizyon Kanalı'nda sunucu Şafak Tükle'nin moderatörlüğünü üstlendiği "İhracatın Yıldızları" adlı programın canlı yayın konuğu oldu. Program boyunca

Furniture Accessories Industrialists' Association MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz who aims for MAKSDER to reach to a wider audience, has sped up promotional activities by attending television and radio shows. Mertöz was a guest in the show "Business World" presented by Turhan Alyakut at Küpe Fm before 2019 INTERMOB Fair and answered questions about INTERMOB Fair and the industry.

MAKSDER CHAIRMAN ON A PARA TV

Following the radio show, Chairman Mertöz was the guest of the show "Stars of Exports" moderated by presenter Şafak Tükle which was broadcast live on A Para Television Channel on November 29th, 2019. Below are the questions addressed to Chairman Mertöz and his responses, who answered all questions regarding furniture industry and furniture accessory industrialists' area of activity candidly and in detail throughout the program.

MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz has sped up the promotion of MAKSDER with radio and television shows.

mobilya sektörü ve mobilya aksesuar sanayicilerinin faaliyet alanına dair tüm soruları içtenlikle ve detaylı bir şekilde yanıtlayan Başkan Mertöz'e yöneltilen soruları ve yanıtlarını aşağıda okuyabilirsiniz.

ŞAFAK TÜKLE: BİZE MOBİLYA AKSESUARLARI SEKTÖRÜNÜ ANLATIR MISINIZ?
Aliosman Mertöz: "Mobilya aksesuarları çok spesifik bir sektördür. İnovasyon ve mühendisliğin çok yoğun yaşandığı, mobilyaya ciddi anlamda fonksiyonellik ve işlevsellik kazandıran önemli bir sektör. Düşünebiliyor musunuz? Mobilyayı yaptınız, ama kulpu yok, tekeri yok, rayı veya menteşesi yok. Bu durumda mobilya olmaktan çıkar, masif ağaç ya da sunta yığını haline gelir. Sektörümüz, 2 bin 400'e yakın ürün çeşitliğiyle oldukça geniş bir ürün bandına sahip. Çivisiyle, zımba teliyle, kabarasıyla, bağlantılı elemanlarıyla, kenar bandıyla, çekmecesiyle, rayıyla olabildiğince ihracat dostu, emek dostu ve ülkemize ciddi şekilde ihracat ve katma değer yaratan çok önemli bir sektör. Mobilyayı sattıran en önemli sektörüz. Çünkü dar mekânların verimli kullanılmasından tutun da bir koltukta rahat oturana kadar tüm mobilyalarda bizlerin ürettiği ürünler bu konforu sağlıyor."

ŞAFAK TÜKLE: AMERİKA'DAKİ MOBİLYACILAR TOPLANIP, DEV BİR ALIŞ MERKEZİ AÇMAK İSTİYORLAR. SİZİN BU KONUDAKİ DÜŞÜNCELERİNİZ NEDİR? YOKSA SİZ DE VAR MISINIZ BU OLUŞUMUN İÇİNDE?
Aliosman Mertöz: "Mobilya deyince bizim Türkiye'deki en büyük müşterilerimiz, mobilya üreticileridir. Bu üreticilerin bir çatı kuruluşu var: MOSFED. Ben de MOSFED'de yönetim kurulu üyesiyim.

Derneğimiz MAKSDER, MOSFED'in altı kurucu derneğinden biri. MOSFED, toplam 14 dernekten oluşuyor. Türkiye'de mobilya ihracatını arttırmak için derneğin ciddi çabaları var. Müthiş bir heyecana sahipler. Öncelikle mobilya aksesuarları sanayicilerinin ana müşterisi,, MOSFED çatısı altında yer alan üyelerdir. Biz Türkiye'de pişirip, dünyaya dağıtıyoruz. MOSFED üyelerine buradan çok teşekkür ediyorum. Yerli ve millî olan MAKSDER üyelerinin ürünlerini kullanmak için ciddi çaba sarfediyorlar. Bizim özellikle üstünde durduğumuz konu, yerli üretime öncelik tanımak."

ŞAFAK TÜKLE: SEKTÖRÜNÜZÜN İÇERİSİNDE YER ALDIĞI PAZARIN YÜZDE KAÇINI YERLİ ÜRETİM OLUŞTURUYOR?
Aliosman Mertöz: "Dünyanın en büyük ihracatçısı Çin olmasına rağmen, gururla söylemek isterim ki Türkiye'ye Çin malı mobilya aksesuarları girmiyor. Devletimiz, Çin ürünlerine karşı fon koyarak bize destek veriyor. Bu nedenle Ticaret Bakanlığımıza ve İthalat Genel Müdürlüğümüze minnettarız. Buna ek olarak mobilya aksesuarları üreticisi arkadaşlarımızın, kaliteli ve standartlara uygun ürünler üretmesi de ihracat rakamlarımızın yükselmesinde lokomotif etki yarattı. Çin ürünlerinin ülkeye girmemesi bizim açımızdan önemli bir avantaj. Ayrıca mobilya üreticisi olan, yani bizim üyesi olduğumuz Mobilya Dernekleri Federasyonu MOSFED üyeleri açısından da önemli. Çünkü yerli, millî ve kaliteli aksesuarlar kullanıyorlar. Hatta ben bunu şöyle bir slogan

ŞAFAK TÜKLE: CAN YOU TELL US ABOUT FURNITURE ACCESSORIES INDUSTRY?
Aliosman Mertöz: "Furniture accessories is a very specific industry. It is an important sector that involves intense innovation and engineering, adding furnitures significant functionality and performance. Can you imagine building a furniture but without handles, wheels, rails or hinges? That is not furniture, but a pile of solid wood or chipboard. Our industry has a wide range of products including nearly 2400 different items. It is an export-friendly, labour-friendly pivotal industry that has a significant export volume and creates added value to Turkey with nails, staples, hobnails, fasteners, edge bands, drawers and rails. We are the foremost industry that sells furniture. The products we make provide comfort to all furnitures utilized in efficient use of small spaces or enable comfortable seating."

ŞAFAK TÜKLE: FURNITURE-MAKERS IN UNITED STATES WANT TO JOIN FORCES TO OPEN A GIANT SHOPPING MALL. WHAT ARE YOUR THOUGHTS ON THIS SUBJECT? ARE YOU ALSO IN THIS GROUP?
Aliosman Mertöz: "When it comes to furniture, our main customers in Turkey are furniture manufacturers. These manufacturers have a roof organization: MOSFED. I am also a member of the board of directors at MOSFED. Our association MAKSDER is one of the six founding associations of MOSFED. MOSFED has 14 associations under its roof. Association makes serious efforts to promote furniture exports in Turkey. They are enthusiastic. First of all, the main customers of furniture accessories industrialists are the members under the roof of MOSFED. We produce in Turkey and distribute to the world. I would like to thank MOSFED members here. They make great efforts to use the products of domestic and national MAKSDER members. The subject we particularly stress is to prioritize domestic production."

ŞAFAK TÜKLE: WHAT PERCENTAGE DOES LOCAL PRODUCTION MAKE UP OF THE MARKET YOUR INDUSTRY IS A PART OF?
Aliosman Mertöz: "Although China is the world's largest exporter, I am proud to say that furniture accessories made in China do not enter Turkey. Our government supports us by providing funding against Chinese products; for this, we are grateful to the Turkish Ministry of Trade and to General Directorate of Imports. In addition, Turkish furniture accessories manufacturers produce high-quality products complying with the standards, which led to the increase of

ile anlatıyorum: Fiyatta Çin, kalitede Alman, tasarımda İtalyan, ama bunun adı Türk malı."

ŞAFAK TÜKLE: ÇİN, REKABET ETTİĞİMİZ BİR KONUMDAYKEN -ÜSTELİK KALİTEYE DE ÖNEM VERMEYE BAŞLAMIŞKEN- BUGÜN DÜNYA PİYASASINDA BU DURUM DEĞİŞTİ Mİ SİZCE?
Aliosman Mertöz: "Önceden fiyat makası çok açıktı. Şu anda o kadar fark yok. Çin'de asgari ücret 120 dolar iken, bugün bu rakam 350 dolara çıktı. Güney Çin'e doğru gidildikçe işçilik maliyeti de artıyor. Bu aslında Türkiye'ye maliyet açısından önemli bir avantaj da sağlıyor. Evet, Çin kaliteye yöneldi, kaliteli ürünler üretiyor. Ama biz de boş durmuyoruz. Emin olun, kalitede her zaman iki tık öndeyiz."

ŞAFAK TÜKLE: PEKİ, ÜLKE OLARAK EN ÇOK HANGİ ÜRÜNLERLE ÖN PLANA ÇIKIYORUZ?
Aliosman Mertöz: "Mobilyaya hareket veren ürünlerle, aynı zamanda mobilya bağlantı elemanlarıyla ön plana çıkıyoruz. Ray, sürme kapı, menteşe ve kiler sistemleri, mobilya bağlantı elemanları... Teknoloji mobilya demek, pakete girebilen mobilya demek. Siz, mobilyayı paketleyip, Amerika'ya ürün gönderebilirsiniz. İşte o pakete yerleştirme noktasında mobilya bağlantı elemanları büyük önem arz ediyor. Mobilya bağlantı elemanları, teknolojik ürünlerdir. Adetler çok yüksek, bu yüzden hızlı üretmek zorundasınız. Bu anlamda üreticilerimiz çok başarılı.

Rus pazarı, Çin'e en açık pazarlardan bir tanesi. Rusya'ya her geçen gün ihracatımız artıyor. 14-17 Kasım 2019 tarihleri arasında Rusya'da düzenlenen WOODEX MOSCOW Fuarı'na katılan bütün mobilya aksesuarları üreticisi üyelerimizin yüzü gülüyordu. İyi bağlantılar yaptıklarını ve 2020 yılında ihracatlarını arttıracaklarını dile

export figures. Chinese products not entering Turkey is a major advantage for us. It is also important for the Furniture Associations Federation MOSFED members like us, who manufacture furniture. Because they use domestic, national and high-quality accessories. In fact, I illustrate it with the following slogan: Chinese in price, German in quality, Italian in design, but it is called made in Turkey."

ŞAFAK TÜKLE: TURKEY WAS IN COMPETITION WITH CHINA THAT HAS ALSO STARTED GIVING WEIGHT TO QUALITY; DO YOU THINK THIS IS STILL THE CASE IN THE GLOBAL MARKET?
Aliosman Mertöz: "Price scissors were very wide before. Currently, there is not much difference. While the minimum wage in China was 120 USD, today this figure has risen to 350 USD. Labour costs increase in South China. This, in fact, provides a significant advantage to Turkey in terms of cost. Yes, China has steered towards quality and produces quality products but we do not stand idle. Rest assured that we are always two steps ahead with regard to quality. "

ŞAFAK TÜKLE: WHICH PRODUCTS BRING US THE FORE AS TURKEY ?
Aliosman Mertöz: "We stand out with products that provide furniture with movement as well as furniture fasteners. Rails, sliding doors, hinge and cellar systems, furniture fasteners... Technology means furniture; furniture that can fit in a package. You can pack the furniture and send products to USA. Furniture fasteners are vital at putting the furniture in a package. Furniture fittings are technological products. The numbers are very high, so you have to ensure fast production. Our manufacturers are very successful in this sense. Russian market is one of the markets most open to China. Our exports to Russia increase each day. All members manufacturing furniture accessories that attended the WOODEX MOSCOW Fair held in Russia between 14-17 November 2019 were happy. They stated that they established good connections and that they would increase their exports in 2020. Of course, these are all pleasing developments both for Turkey and our industry."

ŞAFAK TÜKLE: WE CAN SAY THAT A NARRATIVE HAS EMERGED IN YOUR PRODUCTION PROCESS. CAN YOU TELL US ABOUT THIS NARRATIVE?
Aliosman Mertöz: "When 'furniture accessories' are mentioned in our industry, we both think of glass and drawer handles as well... Imagine a kitchen cabinet! There are the feet that carry under that furniture. For example, there are hanging systems with which the upper cabinets are hung on the wall. These are all unsung heroes. The industry that produces those heroes is furniture accessories industry. From glass to handle, from nail to screw, from fastener to feet and to cellar systems... You pull to open the door of your furniture. You can see that special cellar systems are installed in your cabinet in order to use that narrow space more efficiently. You open the door, this system pops up in front of you and you can start enjoying the ease of use."

ŞAFAK TÜKLE: WE HAVE COME A LONG WAY IN DESIGN TRENDS. WHAT WOULD YOU LIKE TO SAY ABOUT THIS?
Aliosman Mertöz: "Design and innovation in furniture accessories, are musts. We have a design contest that has

getirdiler. Tabii bütün bunlar ülkemiz adına, sektörümüz adına sevindirici gelişmeler."

ŞAFAK TÜKLE: SİZLERİN ARTIK ÜRETİM AŞAMASINDA BİR HİKÂYENİZ OLUŞTU DİYEBİLİRİZ. BU HİKÂYEYİ BİZE ANLATABİLİR MİSİNİZ?

Aliosman Mertöz: "Sektörümüzde, 'mobilya aksesuarları' dediğimizde aklımıza cam da geliyor, çekmece kulpu da... Bir mutfak dolabı düşünün! Bunun altında o mobilyayı taşıyan ayaklar var. Üst dolapları duvara asan askı sistemleri var mesela. Bunların hepsi gizli kahramanlar. İşte o gizli kahramanları üreten sektör, mobilya aksesuarları sektörüdür. Camından kulpuna, çivisinden vidasına, bağlantı elemanından ayaklarına, kiler sistemlerine kadar... Örneğin mobilya dolabınızın kapağını tutup çekiyorsunuz diyelim. O dar mekânı daha efektif kullanabilmek için dolabınızın içerisine özel kiler sistemleri monte edildiğini görebilirsiniz. Kapağı açıyorsunuz, bu sistem önünüze çıkıveriyor ve kullanım kolaylığını yaşamaya başlayabiliyorsunuz."

ŞAFAK TÜKLE: TASARIM TRENLERİNDE DE CİDDİ BİÇİMDE YOL KATETMİŞİZ. BU KONUDA NELER SÖYLEYECEKSİNİZ?

Aliosman Mertöz: "Mobilya aksesuarında tasarım ve inovasyon olmasa olmazımız. Derneğimizin kurulduğu günden beri yapılan ve geleneksel hale gelen tasarım yarışmamız var. Bu yarışmalarda üniversitelerle iş birliği yapıyoruz. Mesela bu yıl 35 farklı üniversiteyle iş birliği yaptık. Bu üniversitelere öğrencilerinin katılması için davetiyeler yolladık, şartnamemizi hazırladık. Uzman bilirkişilerden oluşan yedi kişilik bir jüri heyeti oluşturduk. Bu jüride değerli hocalarımız ve sektörün profesyonellerinden oluşan isimler de yer aldı. Uzun ve titiz çalışmaların sonunda yarışmamızı iki ayrı kategoride gerçekleştirdik. Öğrencilerimizi teşvik etmek amacıyla maddi ödüller verdik. Bu yarışmalarımız önümüzdeki dönemlerde de devam edecek.

Mobilya aksesuarlarında tasarım konusu açılmışken şu önemli bilgilere de yer vermek isterim izninizle. Türkiye'de yaklaşık bin 550 adet tasarım ve Ar-Ge merkezi mevcut. Bizim sektörümüzde de bu merkezler var. Biz bu önemli merkezlerde mutlaka kadın tasarımcılara yer vermeye çalışıyoruz. Çünkü onların bakış açıları çok daha farklı. Dernekteki diğer arkadaşlarım da üretimden tasarıma kadar mutlaka kadınların görüşlerine büyük önem veriyorlar. Çünkü baktığınızda mutfağı ve yemek odasını kullanan ağırlıklı olarak kadınlar. Onların görüşleri bizim için çok önemli ve çok ciddi hassasiyet gösteriyoruz bu konuda. Mobilya aksesuarları konusunda Türkiye gerçekten çok iyi noktada ve çok sayıda kaliteli markamız var. Türk malı olarak yaklaşık 125 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. 2020 yılında ülke sayısını arttırmaktan öte, ihracat yaptığımız ülkelerde derinleşmek ve ürün çeşitliliğimizi arttırmak en önemli hedefimiz."

ŞAFAK TÜKLE: SAYIN BAŞKAN, DAVETİMİZİ KIRMAYIP PROGRAMIMIZA KATILDIĞINIZ İÇİN SİZE YÜREKTEN TEŞEKKÜR EDİYORUZ. BAŞARILARINIZ DAİM OLSUN.

Aliosman Mertöz: "Bu keyifli programa bizleri davet ettiğiniz için derneğim, sektörümüzün değerli üreticileri ve tüm çalışanları adına sizlere teşekkürü borç biliyoruz. Sevgi ve saygılarımızla..."

been held since the foundation of our association which has become traditional. We cooperate with universities for these competitions. For example, we collaborated with 35 different universities this year. We sent invitations to these universities for their students to compete and devised a list of conditions. We formed a committee consisting of seven jury members who are experts. Valuable professors and industry professionals are also in this committee. At the end of a long and meticulous work, we held the competition in two different categories. We presented the students with monetary awards to encourage them. These competitions will be held also in the coming periods.

As we are talking about design in furniture accessories, allow me to share some important information. In Turkey, there are about 1550 design and R&D centres. We also have such centres in our industry. We try to employ women designers in these important centres. Because they have distinct perspectives. Other members in the association absolutely attach great importance to women's views, from production to design. Because mainly women use the kitchen and dining room. Their opinions are very important to us and we are very sensitive in this regard. Turkey has a great position in furniture accessories and there are many quality Turkish brands. We export Turkish goods to nearly 125 countries. Beyond increasing the number of countries we export to in 2020, our primary goal is to deepen out ties with these countries and increase our product range."

ŞAFAK TÜKLE: MR. CHAIRMAN, WE SINCERELY THANK YOU FOR ACCEPTING OUR INVITATION AND COMING TO OUR SHOW. WE WISH YOU CONTINUED SUCCESS.

Aliosman Mertöz: "I would like to express our gratitude to you on behalf of the Association, valuable manufacturers of the industry and all employees for inviting us to this nice show. Best regards..."

2020 HEDEFİMİZE

ADIM ADIM İLERLİYORUZ

Step By Step We Move Towards Our 2020 Goal

MAHİYE SABUNCUOĞLU

Sektörümüzün öncü ismimlerinden biri olan MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, gerçekleştirdiğimiz sohbette kendisine ve sektöre dair sorularımıza içtenlikle yanıt verdi.

MAKSDER Aktüel dergisi olarak bu sayımızda mobilya sektörü temsilcilerinin başında yer alan öncü isim; Moblya Sanayicileri ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu MOSFED Başkanı ve İstanbul İhracatçı Birlikleri, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç yer alıyor.

AHMET GÜLEÇ KİMDİR? KISACA SİZİ TANIYABİLİR MİYİZ? SEKTÖRE NASIL ADIM ATTINIZ?

"1970, İdil - Şırnak doğumluyum. Ancak küçük yaşta Bursa'nın İnegöl ilçesine geldim. Daha sonra Mülkiye eğitimi

In this issue of MAKSDER Aktüel magazine, we feature President of MOSFED Furniture Industrialists and Businessmen Associations Federation and Chairman of Board of Istanbul Exporters' Association, Furniture, Paper and Forest Products Exporters' Association Ahmet Güleç, a pioneering figure leading furniture industry representatives.

WHO IS AHMET GÜLEÇ? COULD YOU TELL US A BIT ABOUT YOURSELF? HOW DID YOU ENTER THE SECTOR?

"I was born in 1970 in İdil, Şırnak. However, I moved to İnegöl district of Bursa at a young age. Later I resided in capital city Ankara to get education in civil services. My entering the industry was a flying start. Most of our friends have become governors, district governors. But I entered the furniture industry, listening to the entrepreneurial

A leading figure in our industry, MOSFED President Ahmet Güleç gave sincere responses to our questions about himself and the industry in the interview.

için başkent Ankara'da bulundum. Sektöre girişim hızlı oldu. Arkadaşlarımızın büyük kısmı, şimdi vali ve kaymakam oldu. Ama ben içimdeki müteşebbis ruhu dinleyerek mobilya sektörüne adım atmış oldum. Şimdi görüyorum ki bugün sektörde 30 seneyi geride bırakmışız."

MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN MEVCUT DURUMUNU VE 2019 YILINI RAKAMLARLA DEĞERLENDİREBİLİR MİSİNİZ?

"Sektörümüz her geçen gün büyüyor. 2019 yılı ihracat büyümemiz, yüzde 12 düzeyinde gerçekleşti. İhracat rakamımız, 3,5 milyar dolar. 2020 yılı hedefimiz olan 4.5 milyar dolara doğru adım adım ilerliyoruz. İç pazarda ticaret hacmimiz, 50 milyar TL'ye ulaştı. Hedefimiz, bugün 12 milyar dolar olan üretimimizi yakın zamanda ikiye katlamak ve bu rakamın 10 milyar dolarlık kısmını da ihraç edebilmek."

SEKTÖRE DOĞRUDAN ETKİ EDECEK BİR KARAR ALINARAK, MOBİLYA ÜZERİNDEKİ KDV ORANI YÜZDE 8'E DÜŞÜRÜLDÜ. BUNUN YANSIMALARI SİZCE NASIL OLACAK, DÜŞÜNCELERİNİZİ ALABİLİR MİYİZ?

"Uzun zamandır beklenen bir gelişmeydi. Aslında KDV'nin etkisinin olumlu sonuçlarını hem 2018 hem de 2019 yılı denemelerinde gördük. Bu konuda elde sağlam veri oluştu. KDV etkisi, mobilya sektörü için son derece önemli. Bir kere kayıt dışını azaltmasının yanında, haksız rekabetin önüne geçecek. Ancak asıl önemli olan faktör, firmalarımızı kurumsallık noktasında olumlu etkileyecektir. Dolayısıyla dış pazara yönelecek firma sayısı artacak ve rekabet edebilecek firmalarımızın sayısında da gözle görülür artışlar yaşayacağız."

YURT DIŞI PAZARLARA BAKTIĞINIZDA HENÜZ GİDİLMEMİŞ HANGİ ÜLKELER MEVCUT? BU PAZARLAR İÇİN HERHANGİ BİR ÇALIŞMANIZ VAR MIDIR?

"Mobilya sektörü tabii ki büyük önem taşıyan bir sektör. 2019 senesinde en yaygın ihracat yapan sektör olduk. 179 ülkeye ihracat yapan, yani kısacası dünyada ayak basılmadık yer bırakmayan bir sektörüz. Hedefimiz gidilmedik yerlerden çok, gidip de mal sattığımız pazarlarda derinleşmek. ABD, Avrupa ve Körfez ülkeleri bu hedeflerin başında yer alıyor."

spirit within me. Today, we have left 30 years behind in the industry."

CAN YOU COMMENT ON THE CURRENT STATUS OF FURNITURE INDUSTRY AND YEAR 2019 BY GIVING FIGURES?

"Our industry grows each day. Our export growth in 2019 was around 12 % and export volume was 3,5 billion dollars. Step by step we move towards our 2020 target of 4.5 billion dollars. Our trade volume in the domestic market has reached 50 billion Lira. We currently make 12 billion dollars worth of production and we aim to double this figure in the near future, 10 billion dollars of which will hopefully come from exports."

A DECISION WAS TAKEN THAT DIRECTLY AFFECTED THE INDUSTRY AND THE VAT RATE ON FURNITURE WAS REDUCED TO 8 PERCENT. CAN YOU SHARE YOUR OPINIONS ON THE OUTCOMES OF THIS DECISION?

"It was a long-awaited change. In fact, we witnessed the positive outcomes of VAT reduction both in 2018 and 2019. There is substantial data on this subject. VAT has an extremely important effect on furniture industry. It will avert unfair competition in addition to unrecorded production. However, the important thing is that it will positively affect companies in institutionalisation. As a result, the number of companies that will turn to foreign markets will increase and we will also see a noticeable increase in the number of competitive companies."

WHEN YOU LOOK AT FOREIGN MARKETS, WHICH COUNTRIES HAVE NOT BEEN REACHED YET? DO YOU TAKE ANY STEPS TO ENTER THESE MARKETS?

"Of course the furniture industry is of major importance. We were the industry that made the most wide-spread exports

MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN ÖNÜNÜ AÇMAYA YÖNELİK OLARAK 2020 YILINDA GERÇEKLEŞTİRMEYİ DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ PROJELERİNİZ VAR MIDIR? BU KONUDAN BİRAZ BAHSEDEBİLİR MİSİNİZ?

"Federasyonumuz çok önemli bir karara imza attı. Geçen yılın son toplantısında Mobilya Enstitüsü kurduk. Artık bilimsel, teknik, veriyi toparlayan ve bunu sektör için kullanan bir yapı oluşturduk. Öncelikle sektördeki verileri elde etmeye çalışacağız. Uluslararası alanda rekabetçi olduğumuz pazarlara odaklanarak, bir anlamda bu veriyi değerlendirip, sektör temsilcilerimizin kullanımına sunulacak raporlar hazırlayacağız. Bu açıdan 2020 senesi için oldukça heyecanlıyız."

BU YIL GERÇEKLEŞECEK SEKTÖR FUARLARINA DAİR NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ? FUARLARA KATILIM KONUSUNDA FİRMALARA VERECEĞİNİZ TAVSİYELER VAR MIDIR?

"İçinde bulunduğumuz 2020 yılında İstanbul Mobilya Fuarı'nı yine başarı ile tamamladık. Mobilya fuarımız her geçen yıl kendisi ile yarışır hale geldi. Rakamlara baktığımızda bu yıl tam 10 bin metrekare genişleyerek katılımı artırdığımızı gördük. İstanbul Mobilya Fuarı, bir buluşma adresi haline geldi. Özellikle hem federasyonumuz hem ihracatçı birliğimiz, fuarlar konusunda iş birliği yaparak gerçekleştirdiği çalışmalarla fuarlarımıza yabancı katılımını her yıl artırıyor. Bu sebeple sektör temsilcilerinin fuarlarda yer alması ve gelişmeleri takip etmesi, son derece önemli diye düşünüyorum."

in 2019. We are an industry that exports to 179 countries, that is to say we have reached the whole world. Our goal is to go deeper in markets we are in and sell goods rather than entering new markets. USA, Europe and Gulf countries are our top targets."

DO YOU HAVE ANY PROJECTS YOU PLAN TO REALIZE IN 2020 TO PAVE THE WAY FOR THE FURNITURE INDUSTRY? CAN YOU TELL US A LITTLE BIT ABOUT THIS SUBJECT?

"Our Federation has made a very important decision. We established the Furniture Institute in the last meeting of last year. We now have an institute that collects scientific, technical data and utilizes it for the industry. First of all, we will work to acquire data in Turkish industry. By focusing on markets we are internationally competitive in, we will assess this data and write reports which will be made available to our industry representatives. In this respect, we are very excited for year 2020."

WHAT WOULD YOU LIKE TO SAY ABOUT THE INDUSTRY FAIRS THAT WILL TAKE PLACE THIS YEAR? DO YOU HAVE ANY ADVICE TO COMPANIES ON PARTICIPATION TO FAIRS?

"We once again successfully completed the 2020 Istanbul Furniture Fair. Our furniture fair gets better year by year. When we look at the figures, we see that we have increased the participation this year by expanding our fairground by 10 thousand square meters. Istanbul Furniture Fair has become a meeting point. Particularly our federation and exporters' union increase foreign participation to our fairs every year by way of cooperation. For this reason, I think it is extremely important for industry representatives to participate in fairs and follow the developments."

ÇALIŞANLARINIZA TATİL HEDİYE EDİN!

Give your Employees Vacations as Gifts!

Çalışanların motivasyonunu arttıran haklara bir yenisini daha ekledi: Dijital Seyahat Kodu ile hediye tatil.

Dünyada yemek kuponu hizmetini sunan ilk firma olan ve şirketler için kurumsal çözümler sunan Edenred, seyahat acentesi işbirlikleri ile şirketlere, çalışanlarına, iş ortaklarına, bayi ve distribütörlerine, istedikleri tutarda tatil hediye etme imkânı sunuyor. İnternet sitesi üzerinden oluşturulan kodlar sayesinde çalışanlar, o yıl içinde istedikleri zaman ulaşım ile konaklama hizmetlerini satın alarak hayal ettikleri tatili planlayabiliyorlar. Dijital seyahat kodunu değerlendiren Edenred Türkiye Genel Müdürü Eric de Ladoucette, iş dünyasında heyecan yaratan bu hizmeti şu sözlerle değerlendiriyor: "Firmaların, çözüm önerilerimizi kullanarak operasyon süreçlerini daha etkin ve efektif kullanabilmeleri ve bu yolla maliyetlerini düşürebilmeleri bizleri mutlu ediyor. Amacımız müşterilerimizin operasyonel iş yüklerini hafifleterek maliyetlerini düşürmek, çalışanlarının motivasyonlarını arttırmalarına destek olmak ve bu yolla da müşterilerimizin ticari faaliyetlerine destek olmaktır. Dijital seyahat kodu da hem çalışanların motivasyonunu arttıran hem de operasyonel iş yükünü hafifleten bir uygulama."

The first company in the world to offer food coupons, Edenred that finds corporate solutions for companies, presents the companies with the opportunity to give vacations as gifts in the desired amount to employees, business partners, dealers and distributors by cooperating with travel agencies. Thanks to codes created on the website, employees can plan their dream vacation by purchasing transportation and accommodation services all year round. Edenred Turkey General Manager Eric de Ladoucette, commented on digital travel codes and said the following about this service that caused excitement in the business world: "We are glad that companies are able to make operation processes more efficient and effective and reduce their costs by applying our proposed solutions. Our goal is reducing operational workloads of our clients thus reducing their costs, providing support so that they can improve the motivation of their employees as well as their commercial activities. Digital travel code is an application that both improves employees' motivation and reduce operational workload."

A new privilege that increases employees' motivation: Giving vacations as gifts with Digital Travel Code.

MAKSDER'DEN YILIN İLK ÜYE ZİYARETLERİ

MAKSDER's First Member Visits of the Year

Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği MAKSDER Yönetimi, 2020 yılının ilk ziyaretlerini İstanbul Avrupa Yakası'nda faaliyet gösteren üyelere gerçekleştirdi.

Yeni yılla beraber çalışmalarına hız veren MAKSDER Yönetim Kurulu, ocak ayında üyelerine ziyarette bulundu. İlk olarak İstanbul - Esenyurt'taki mobilya aksesuarı ve dekorasyon sektöründe faaliyet gösteren Osena Mobilya Aks. ve Bağl. El. San. Tic. Ltd. Şti.'ni ziyaret eden MAKSDER Yönetimi'ni Genel Müdür Osman Coştur karşıladı.

OSENA MOBİLYA AKS. VE BAĞL. EL. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Hediye ve plaket takdiminin ardından edilen sohbet esnasında, mobilya aksesuarlarının dünya genelindeki yeri ve sıralamasından konuşuldu. Ayrıca rekabet edebilme koşulları üzerinde fikir alışverişinde bulunuldu. Firma

Speeding up its activities with the new year, MAKSDER Board of Directors visited members in January. First visit was held to Osena Furniture Accessories and Fasteners located in Istanbul – Esenyurt that operates in furniture accessories and decoration sectors where MAKSDER Administration was greeted by General Director Osman Coştur.

OSENA FURNITURE ACC. AND FASTENERS IND. TRADE CO. LTD.

Following the presentation of gifts and plaques, the place and rank of furniture accessories worldwide were discussed during the conversation. In addition, ideas were exchanged on conditions of competition. Relaying information about the company to guests, General Director Coştur said, "We established Osena in 1997

Furniture Accessory Industrialists' Association MAKSDER Administration held first visits of 2020 to its member companies on the European Side of Istanbul.

hakkında misafirlerine bilgi aktaran Genel Müdür Coştur, "Osena'yı 1997 yılında kardeşim Orhan ile birlikte kurduk. 2010 yılında hediyelik eşya ve züccaciye sektörüne yatırım kararı aldık. Altyapı ve fizibilite çalışmalarını hızla tamamlayıp, Sena Hediyelik ve Doreline markaları ile sektöre giriş yaptık. Osena olarak 2017'den sonra, 11 bin metrekare kapalı alana sahip Esenyurt'daki yeni fabrikasına taşındık. Mobilya aksesuarları bölümümüzde 55 kişi çalışmakta. Toplamda 100'e yakın personel ile üretim teknolojimizi ve kapasitemizi her geçen gün arttırarak kaliteli ürün anlayışı ile emin adımlarla büyüyoruz. Sizlerden ricamız, Türkiye'de üretebileceğimiz; ama hiç üretilmemiş ürünler konusunda bizlere bilgi desteğinde bulunmanız." dedi.

MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz de konuşmasında derneğin faaliyetlerinden ve hedeflerinden bahsederek, dernek üye kataloğunu ve MAKSDER Aktüel dergisini anlattı. Mertöz, "Biz dernek yönetim kurulu olarak üye ziyaretlerimizi her ay düzenli şekilde gerçekleştiriyoruz. Görüşmelerimizde sizlerden aldığımız her görüş ve talep, bizler için yerine getirilecek bir görevdir. Ben ve ekibim, üyelerimizi daha ileriye taşımak için var gücümüzle çabalıyoruz." şeklinde konuştu. İyi dileklerle sona eren ziyaretin ardından sonraki firma olan Samet A.Ş.'ye geçildi.

SAMET A.Ş.

Esenyurt'ta bulunan ve sektörün önemli markaları arasından yer alan mobilya aksesuar üreticisi SAMET A.Ş.'ye geçen MAKSDER heyetini, firma yetkilileri Arif Atla ve Munis Tezbaşaran birlikte karşıladılar. Başkan Aliosman Mertöz'ün hediye takdimiyle birlikte daha önce yapılan hizmetlerden dolayı teşekkürler dile getirildi. Munis Tezbaşaran, sohbette firmanın kuruluşunu anlattı ve "32 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 80 bin 500 metrekarelik bir alanda, en son teknolojiyle donatılmış modern ve yüksek kapasiteli üretim tesislerimizde 800 çalışanımız var. Samet Ar-Ge Enstitüsü 88 kişilik mühendis kadrosu ile inovasyon ve tasarım odaklı üretim yöntemleri geliştirerek bize ve sektöre yön veriyor. İç pazarda 500'ü aşkın aktif bayi, ABD, Rusya,

with my brother Orhan. In 2010, we decided to invest in gift and glassware sectors and swiftly completed the infrastructure and feasibility studies and entered the sector with Sena Gift and Doreline brands. As Osena, we moved to our new factory in Esenyurt with a closed area of 11 thousand square meters in 2017. We have 55 employees in our furniture accessories department. We take firm steps, growing with "quality products" approach by advancing production technology and increasing capacity each day with around 100 personnel. We ask of you to provide us information about products that have not been produced in Turkey which we can produce."

In his speech, MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz spoke of Association's operations and goals and gave information about Association's catalogue and MAKSDER Aktüel magazine. Mertöz said, "As Association's Board of Directors, we regularly hold monthly member visits. Each opinion and request we receive from you during meetings is for us a duty to be fulfilled. My team and I work hard to carry our members further." Samet Corp. was the next stop following the visit that ended with well wishes.

SAMET CORP.

MAKSDER delegation visited one of the leading brands in furniture accessories manufacture SAMET Corp. located in Esenyurt and was welcomed by company representatives Arif Atla and Munis Tezbaşaran. Following the presentation of gifts by Chairman Aliosman Mertöz, previous services were praised. Munis Tezbaşaran talked about company's establishment phase and stated the following, "We have 800 employees in our modern and high-capacity production facilities equipped with the latest technology on an area of 80, 500 square meters, 32 thousand square meters of which is closed area. Samet R&D Institute steers us and the industry by developing innovation and design oriented production methods with an engineering staff of 88 people. We have more than 500 active distributors in the domestic market and export to more than 80 countries in five con-

Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, Polonya, Romanya, Bulgaristan, Kazakistan, Slovenya ve Çin ağırlıklı olmak üzere beş kıtada, toplam 80'den fazla ülkeye de ihracat gerçekleştiriyoruz." açıklamasında bulundu.

Başkan Aliosman Mertöz ise MAKSDER Yönetimi'nin tüm ziyaretlerinde olduğu gibi derneğin faaliyetlerinden bahsetti ve karşılıklı olarak çalışmalarla ilgili fikir teatrisinde bulunuldu. Sohbet konularının içerisinde INTERMOB Fuarı'nın detayları ele alınarak önceki yıl ile karşılaştırıldı. Heyet, daha sonra aynı bölgede faaliyet gösteren ve mobilya rayları üreten Array firmasına geçti.

ARRAY MOBİLYA RAYLARI SAN. TİC. A.Ş.
Firma sahibi Kenan Günaydın ve eşi Resmiye Günaydın tarafından karşılanan MAKSDER Yönetimi, ev sahiplerine sertifika ve hediyelerini takdim ettiler. Derneğin 2020 yılı üye kataloğundaki yenilikler ve dernek faaliyetlerinden bahseden Başkan Aliosman Mertöz, bir yıl içinde yapılan yenilikleri ve MAKSDER Aktüel dergisinin geçirdiği değişimi detaylarıyla tek tek anlatarak, ele alınan konularla ilgili bilgi verdi. Daha sonra gerçekleşecek genel kurula da değinen Başkan Mertöz, üyelerinin tam katılımını beklediklerini ifade etti. Ayrıca fuarlar konusunda da fikir alışverişinde bulunularak, oluşturulacak komisyonlara dikkat çekildi. Daha sonra yeniden bir araya gelme temennileri ile uğurlanan heyetin bir sonraki durağı Volkan Cıvata ve Mob. Bağl. El. San. Tic. Ltd. Şti. oldu.

VOLKAN CIVATA VE MOB. BAĞL. EL. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Volkan Cıvata'da firma yöneticisi Tufan Kaya'nın karşıladığı MAKSDER Yönetimi, Kaya'ya hediyelerini takdim etti. Misafirlerine, 1975 yılında küçük bir atölyede mobilya bağlantı elemanları üreterek başladıkları maratona, 2003 yılında Çatalca'da taşındıkları 3 bin metrekarelik kapalı alana sahip fabrikada devam ettiklerini anlatan Tufan Kaya, "Kurulduğumuz günden beri teknolojideki gelişmeleri

tinents, mainly to the USA, Russia, Germany, UK, Italy, Spain, Ukraine, Azerbaijan, Georgia, Poland, Romania, Bulgaria, Kazakhstan, Slovenia and China." Chairman Aliosman Mertöz addressed Association's operations as in all MAKSDER Administration visits and ideas were exchanged about these operations. One of the discussion topics was INTERMOB Fair and the fair was compared with the previous year in detail. The delegation later visited furniture rail manufacturer Array located in the same area.

ARRAY FURNITURE RAILS IND. TRADE CORP.
Company's owner Kenan Günaydın and his wife Resmiye Günaydın greeted MAKSDER Administration and were presented with certificates and gifts. Referring to the innovations in 2020 member catalogue and association's operations, Chairman Aliosman Mertöz detailed the innovations presented within one year and changes in MAKSDER Aktüel magazine, giving information about the subjects covered in the magazine.

Referring to the general assembly to be held, Chairman Mertöz said that they expect the full participation of their members. In addition, ideas about the fairs were shared and commissions to set up were discussed. The delegation was seen off with wishes to meet again and next stop was Volkan Bolts and Fur. Fast. Ind. Trade Co. Ltd.

VOLKAN BOLTS AND FUR. FAST. IND. TRADE CO. LTD.
MAKSDER Administration welcomed by company director Tufan Kaya in Volkan Bolts, presented Kaya with gifts. Tufan Kaya explained to his guests that they started running the marathon in 1975 by producing furniture fasteners in a small workshop and in 2003, they moved into a factory with 3000 square meters of closed area located in Çatalca and said, "Having closely followed the technological advancements since our establishment, we cater to the needs in the market by providing highest quality use and ease of assembly. Our main mission is to achieve customer satisfac-

yakından takip ederek, pazardaki ihtiyaçları en iyi kalitede kullanım ve montaj kolaylığı sağlayarak karşılamaktayız. Üretimden dağıtıma tüm süreçlerde sürekli iyileşme sağlayarak müşteri memnuniyeti kazanmak ana hedefimiz." diyerek, kendilerine destek olan bütün iş ortaklarına dergimiz MAKSDER Aktüel aracılığı ile teşekkürlerini iletti. MAKSDER'in çalışmalarına, fuarlara ve tasarım yarışmasına dair bilgiler aktaran Başkan Mertöz ise sektörü hep birlikte şahlandıracaklarını ifade etti ve "Her üyemiz bizim baş tacımızdır." dedi. Ziyaretin sonunda tekrar bir araya gelme temennileriyle Tufan Kaya tarafından uğurlanan MAKSDER heyeti, Esenyurt bölgesindeki günün son ziyareti için Mepa Mobilya'ya geçti.

MEPA MOBİLYA GEREÇLERİ SAN. TİC. A.Ş.

Mepa Mobilya'nın sahibi Mikdat Köse, oğlu Ozan Köse ve Filiz Yedier'in karşıladığı MAKSDER heyeti, sertifika ve hediyelerini takdim ettiler. Başkan Aliosman Mertöz, yönetim olarak gerçekleştirdikleri üye ziyaretlerini anlatarak, üyelerin yapılan tüm toplantılara katılarak fikir beyanında bulunmaları için bu ziyaretlerin önemli olduğunu vurguladı. Üyelerin sıkıntı yaşadığı konular üzerinde çalışmak üzere komisyon kurma gayreti içinde olduklarını dile getiren Mertöz, bu komisyonlar sayesinde etik değerlerin öne çıkarılarak, sosyal ve kurumsal alanlar ile fuarlarla ilgili daha verimli olabilmeyi hedeflediklerinin altını çizdi.

Türkiye'nin mobilya aksesuar üreticileri olarak dünya sıralamasında ilk üç içinde yer almasını hedeflediklerini dile getiren Başkan Mertöz, bunun da el birliği ile gerçekleşeceğinin altını çizdi. Mepa Mobilya'nın sahibi Mikdat Köse de firmasını anlatarak, 1987 yılından bu yana sürme ve katlanır kapı kapak sistemleri, masa rayları, sürgü cam sistemleri ve mobilya aksesuarları ürettiklerine işaret etti. Mikdat Köse, derneğe yapılan hizmetlerin ve harcanan zamanın geri dönüşlerinin mutlaka olacağını vurgulayarak, Başkan Mertöz ve beraberindeki heyete teşekkür etti. Genel kurulda bir araya gelme temennileriyle üye ziyaretlerini sona erdiren MAKSDER Yönetimi, Mepa Mobilya'dan ayrılarak ziyaret programını tamamladı.

tion by ensuring perpetual improvement in all phases, from production to distribution." He ended by thanking all his business partners who supported them, through MAKSDER Aktüel magazine.

Giving information about MAKSDER's operations, fairs and design contest, Chairman Mertöz stated that they would make the industry "fly" with combined efforts and said, "We hold each member in high esteem." At the end of the visit, Tufan Kaya expressed his wish to come together again and sent off MAKSDER delegation that later visited Mepa Furniture, the last stop of the day in Esenyurt region.

MEPA FURNITURE EQUIPMENT IND. TRADE CORP.

The owner of Mepa Furniture Mikdat Köse, his son Ozan Köse and Filiz Yedier welcomed the MAKSDER delegation and were presented with certificate and gifts. Referring to member visits they held as the Administration, Chairman Aliosman Mertöz underlined that these visits were important for members to participate and express their opinions. Stating that they work on setting up a commission that prioritizes ethical values to address the issues facing members, Mertöz stressed that they aim to be more proactive in social and corporate areas and fairs. Stating that as Turkish furniture accessory manufacturers they aim to be among the top three in global rankings, Chairman Mertöz stressed that acting together is the key to achieve that.

Owner of Mepa Furniture Mikdat Köse gave information about his company, explaining that they have been manufacturing sliding and folding door cover systems, table rails, sliding glass systems and furniture accessories since 1987. Mikdat Köse thanked Chairman Mertöz and accompanying delegation, underlining that the services and time allocated to the Association would surely yield results. MAKSDER Administration ended member visits with Mepa Furniture, with the wishes to meet at the general assembly and completed its visit program.

SEKTÖRÜN ÖNEMLİ GİRİŞİMCİSİ:

SALDIRAY KIZILTAN

A Leading Entrepreneur in the Industry: SALDIRAY KIZILTAN

MAHİYE SABUNCUOĞLU

Sektörün önemli isimleriyle temas ederek dolu dolu röportajlara yer verdiğimiz bu sayımızda konuğumuz, mobilya aksesuarları üreticileri arasında yakından tanıdığınız başarılı bir isim olan Samet A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Saldıray Kızıltan.

Dergimizin bu sayısında sektöre model ve öncülük edebilecek bir isim olan Samet A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Saldıray Kızıltan ile iş hayatında nelere önem verilmesi gerektiği ve üretimin ne derece kıymetli olduğuna dair keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. İşte söyleşimizden detaylar...

SALDIRAY KIZILTAN'I BİZE ANLATABİLİR MİSİNİZ?

"1945 yılında Çanakkale'de doğdum. Lise öğrenimimi tamamladıktan sonra İstanbul'a taşındım ve üniversite

In this issue of our magazine, we held a pleasant conversation with Samet Inc. Chairman of the Board Saldıray Kızıltan, a model figure that can lead the industry on what to prioritize in business life and how valuable production is. Below are details from the interview...

COULD YOU TELL US ABOUT SALDIRAY KIZILTAN?

"I was born in Çanakkale in 1945. After completing my high school education, I moved to Istanbul and worked at Philips while I was a college student. After graduating from Yıldız Technical University Senior Mechanical Engineering Department, I left Philips in 1973 and established Samet

In this issue of our magazine featuring full interviews with prominent figures of the industry, our guest is Samet Inc. Chairman of the Board Saldıray Kızıltan, an accomplished name known well among furniture accessories manufacturers.

öğrenciliğim süresince Philips'te çalıştım. Yıldız Teknik Üniversitesi Yüksek Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1973 yılında Philips'ten ayrılarak, yakın bir arkadaşımla beraber Samet'i kurmaya karar verdik. Mobilya aksesuar sektöründe bir Türk markasının varlık gösterebileceği inancıyla kurduğumuz Samet'in ilk gününden bu yana, Türkiye pazarında ve dünyada büyümeye çalışıyoruz."

SAMET A.Ş.'NİN DOĞUŞ HİKÂYESİNİ VE SÜRECİ ANLATABİLİR MİSİNİZ? SİZİ DİĞER FİRMALARDAN AYIRAN ÖZELLİKLER NELERDİR?

"Türkiye'nin lider mobilya ve aksesuar markası Samet, 1973 yılında İstanbul'da kurularak faaliyete başladı. 1978 yılı itibarıyla mobilya aksesuarları üretimine başlayan şirketimiz, bu tarihten sonra Samet markası adı altında tamamen mobilya aksesuarları üretimine odaklanarak, kısa sürede sektörün lideri konumuna yükseldi. Çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımla hayata geçirdiğimiz 3 binden fazla ürün çeşidimiz ve 47 yıllık deneyimimiz ile mobilya aksesuar sektöründe fark yaratan markamızın ürünleri arasında menteşe sistemleri, çekmece sistemleri, kalkar kapak sistemleri, sürme kapak sistemleri ve bağlantı aksesuarları bulunuyor. 32 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 80 bin 500 metrekarelik alanda son teknolojiyle donatılmış modern ve yüksek kapasiteli üretim tesislerinde 800 kişiye istihdam sağlıyoruz."

MOBİLYA AKSESUARLARI ALANINDA AR-GE'NİN ÖNEMİNDEN VE BU KONUDA YAPTIKLARINIZDAN BAHSEDEBİLİR MİSİNİZ?

"Samet olarak geleceğin inovasyonla şekillendirilebileceğine inanıyor, bu kapsamda Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımız öncelik veriyoruz. Ar-Ge departmanımızda mühendis ve teknik ürün geliştirme sorumlularından oluşan 130 kişilik ekip görev yapıyor. Ekibimizdeki ürün geliştirmeden sorumlu mühendis arkadaşlarımız, işlerinde uzman ve yüksek eğitimlerini tamamlamış kişiler arasından seçiliyor. Çalışanlarımızı, dünyadaki trendleri takip edebilmeleri ve çağın gereksinimlerine ayak uydurmaları için eğitim programlarıyla destekliyoruz. Ar-Ge'ye yönelik kapsamlı çalışmalarımızın bir sonucu olarak 2011 yılında Ar-Ge Merkezi Belgesi almaya layık görüldük. 2013 Şubat ayı itibarıyla faaliyete geçen Çerkezköy tesisimizin yanı sıra, Esenyurt'taki ana fabrikamızda ek yatırım gerçekleştirerek, 2014 yılına tamamen yenilenmiş fabrikamızda, tek kat üzerine kurulu yeni Ar-Ge merkezimizle girmiş olduk. 2015 yılında Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın oluşturduğu endekste, mobilya sektöründe en yüksek puanı aldık ve sektörün "Ar-Ge şampiyonu" olduk. Bugün Türkiye'nin en

Inc. with a close friend. Since the early days of Samet we established with the belief that a Turkish brand can stand out in furniture accessories industry, we have made efforts to expand in both Turkish and global markets."

COULD YOU TELL US ABOUT THE INCEPTION AND ESTABLISHMENT PROCESS OF SAMET INC.? WHAT SETS YOU APART FROM OTHER COMPANIES?

"Turkey's leading furniture and accessories brand Samet commenced operations after its establishment in Istanbul in 1973. Our company that started manufacturing furniture accessories as of 1978, became the industry leader in a short period of time by focusing solely on production of furniture accessories under Samet brand. Our brand stands out with more than 3000 products equipped with technology to cater to the needs of our day and 47 years of experience and our product range includes hinge systems, drawer systems, lift door systems, sliding door systems and connector accessories. We currently have 800 employees in modern and high-capacity production facilities equipped with the latest technology in an area of 80500 square meters, 32000 square meters of which are closed."

CAN YOU TELL US ABOUT THE IMPORTANCE OF R&D IN FURNITURE ACCESSORIES FIELD AND THE STEPS YOU TAKE IN THIS DIRECTION?

"As Samet, we believe that the future can be shaped through innovation and we prioritize R&D and innovation efforts in this direction. A team of 130 people who are engineers and technical product development officers work in our R&D department. Engineers in our team responsible for product development are selected from among field experts with higher education. We support our employees with training programs so that they can closely follow the global trends in the world and keep up with the needs of our day. As a result of our extensive work aimed at R&D, we were granted R&D Centre Certificate in 2011. In addition to our Çerkezköy facility which launched operations as of February 2013, we made an additional investment in our main factory in Esenyurt and entered 2014 with a new R&D centre on a single floor in our completely renovated factory. We scored the highest in the furniture industry in the index formed by the Turkish Ministry of Science, Industry and Technology in 2015 and became industry's "R&D champion". Today we boast one of Turkey's largest R&D units. With the advantage of being one of Turkey's first R&D centres and thanks to our aesthetic designs, we consolidate our position in international trade with each passing day."

geniş Ar-Ge birimlerinden birine sahibiz. Türkiye'nin ilk Ar-Ge merkezlerinden biri olmanın avantajıyla ve estetik tasarımlarımızla uluslararası ticarette yerimizi her geçen gün sağlamlaştırıyoruz."

FİRMANIZIN İLERİYE DÖNÜK YENİ PROJELERİ VAR MIDIR? VARSA NELERDİR?

"Biz Samet A.Ş. olarak pazara katma değer sağlayan, fonksiyonel, montajı zahmetsiz ve kullanıcı dostu pratik çözümler üretmek üzere hâlihazırda yıllık ciromuzun yüzde 10'unu Ar-Ge yatırımlarına ayırıyoruz. 2009 yılında 59 olan patent sayımızı hızla artırırken, yıl içinde 110'a yakın patent başvurusu ile bir rekora imza attık. 15 TÜBİTAK projesi başvurusunda bulunduk ve devlet teşviği ile en çok patent alan markalar arasında sekizinci sırada yer aldık. Yeni pazarlara yatırımımız ve ürün gruplarında katma değerli ürünlere odaklanmamız sebebiyle artan büyüme grafiğimizde bu payı korumayı hedefliyoruz.

Bu da her geçen yıl Ar-Ge yatırımlarımızın artacağı anlamına geliyor. Türkiye mobilya aksesuar sektöründeki yerimizi güçlendirirken, yurt dışı ağımızı da genişletmek üzere İtalya ile başlayan showroom atılımımızı, Almanya ve Rusya'dan sonra Amerika ile devam ettirdik. Bunun yanında yeni ihracat pazarlarına da girmek için de fizibilite çalışmalarımız sürüyor. Özellikle çekmece, kalkar kapak, menteşe sistemleri ve sürme kapak sistemleri ürün gruplarında yenilikçi, fonksiyonel ve fark yaratan tasarımları sektöre sunmayı planlıyoruz. Bu alanlardaki çalışmalarımızla mobilya aksesuar sektöründe standartları yükseltmeyi sürdüreceğiz."

DOES YOUR COMPANY HAVE NEW, PROSPECTIVE PROJECTS? IF SO, WHAT ARE THESE?

"As Samet Inc. we currently allocate 10 percent of our annual turnover to R&D investments in order to produce functional, user-friendly, practical solutions offering ease of assembly that add value to the market. While we rapidly increased the number of patents which was 59 in 2009, we broke a record with nearly 110 patent applications within the same year. We applied for 15 TUBİTAK projects and were ranked 8th among the brands with highest number of patents with government incentives. By investing in new markets and focusing on value-added products in product groups, we aim to maintain this share in our increasing growth. This means that our R&D investments will increase every year. While strengthening our position in Turkish furniture accessories industry, we opened our first showroom in Italy and later in Germany, Russia and the United States to expand our foreign network. In addition, our feasibility studies to enter new export markets continue. We plan to present innovative, functional and distinctive designs to the industry, specifically in the drawer, lift door, hinge system and sliding door system product groups. We will continue to set the bar higher in furniture accessories industry with our efforts in these areas."

CAN YOU EVALUATE THE CURRENT SITUATION BY LOOKING AT THE PREVIOUS YEARS OF FURNITURE ACCESSORIES? ALSO, WHAT DO YOU ANTICIPATE IN 2020?

"Before, the global centre of furniture production was Europe. However, furniture production has shifted to the East, especially to China in recent years. Germany, Italy and the USA follow China in production. We see that Italy and Germany are still the trend setters for the furniture industry around the world. If we look at the export performance of furniture industry before and after the global crisis, we see that the furniture industry that focuses on market diversification after the global crisis, steers towards nearby markets, especially in the Middle East countries. Exports to the countries that go through restructuring after the political turmoil in the Middle East, have gained weight. In this period, Iraq stood out as the key market in the Middle East. Countries as Libya, Azerbaijan and Turkmenistan are among top countries in terms of exports from Turkey. The rise of the construction industry and the intense interest in Turkish series in the Middle East countries have positively affected the furniture industry. Economic crisis in the Middle East affected exports in industries with highest energy requirements. So furniture industry being at the bottom of the manufacturing industry in terms of energy requirement, can be construed as a major advantage. We cannot say that the economic crisis in the Middle East directly affects our industry. However, developments in the region have had some impact on the furniture industry and on the furniture accessories industry. As the issues with neighbouring countries negatively affect the furniture exports, the furniture accessories industry is also indirectly affected by these developments."

COULD YOU SHARE YOUR OPINIONS ABOUT THE ANNUAL DESIGN CONTEST ORGANIZED BY MAKSDER?

"As far as we can follow the contests organized by MAKSDER, I find them quite successful. I think it has greatly contributed to the industry in terms of innovation. "

MOBİLYA AKSESUARCILARININ GEÇMİŞ YILLARINA BAKARAK ŞU ANKİ MEVCUT DURUMU DEĞERLENDİREBİLİR MİSİNİZ? AYRICA 2020 İÇİN ÖNGÖRÜNÜZ NEDİR?

"Daha önce dünya mobilya üretiminin merkezi Avrupa'ydı. Ancak son yıllarda mobilya üretimi anlamında ağırlık, Çin başta olmak üzere Doğu'ya kaymış durumda. Almanya, İtalya ve ABD, üretimde Çin'i takip ediyor. Dünya genelinde mobilya sektöründeki trendleri belirleme konusunda halen İtalya ve Almanya'nın öncü konumda olduğunu görüyoruz. Mobilya sektörünün ihracat performansını küresel kriz öncesi ve sonrası dönem olmak üzere ikiye ayırdığımızda, global krizin ardından pazar çeşitlendirmesine ağırlık veren mobilya sektörünün, Orta Doğu ülkeleri başta olmak üzere yakın pazarlara yöneldiğini görüyoruz. Orta Doğu'daki siyasi çalkantıların ardından ise yeniden yapılanmaya giden ülkelere ihracat ağırlık kazandı. Bu dönemde Irak en önemli Orta Doğu pazarı olarak öne çıktı. Libya, Azerbaycan ve Türkmenistan gibi ülkeler de Türkiye ihracatı açısından ilk sıralara yerleşti. İnşaat sektörünün yükselişi ve Türk dizilerinin Orta Doğu ülkelerinde gördüğü yoğun ilginin, mobilya sektörü üzerinde olumlu etkileri oldu. Orta Doğu odaklı ekonomik kriz, en çok enerji ihtiyacı fazla olan sektörlerde ihracatı etkiledi.

Mobilya sektörünün enerji ihtiyacı bakımından imalat sektörleri içinde en alt sırada yer almasını, önemli bir avantaj olarak nitelendirilebiliriz. Orta Doğu'daki ekonomik krizin, sektörümüzü direkt etkilediğini söyleyemeyiz. Ancak bölgede yaşanan gelişmelerin mobilya sektörüne, dolayısıyla da mobilya aksesuar sektörüne bazı etkileri oldu. Çevre ülkelerle yaşanan sorunlar, mobilya ihracatını olumsuz etkilediğinden, mobilya aksesuar sektörü de dolaylı yoldan bu gelişmelerden etkilenmekte."

MAKSDER'İN HER YIL DÜZENLEDİĞİ TASARIM YARIŞMASI HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİNİZİ ALABİLİR MİYİZ?

"MAKSDER'in düzenlediği yarışmaları takip ettiğimiz kadarıyla oldukça başarılı buluyorum. İnovasyon anlamında da sektöre katkı sağladığını düşünüyorum."

BU YIL KATILACAĞINIZ ULUSLARARASI FUARLAR HANGİLERİDİR? ÖZELLİKLE YER ALMAK İSTEDİĞİNİZ FUARLAR HANGİLERİ? BU KONUDA TAVSİYELERİNİZ VAR MIDIR?

"2020 yılında 28 - 31 Mart'ta Çin INTERZUM, 18 - 22 Nisan'da Yapı Fuarı, 25 - 28 Ağustos'ta IWF Atlanta, 10 - 14 Ekim'de INTERMOB, 13 - 16 Ekim'de SICAM ve 23 - 27 Kasım'da MEBEL Moskova, sektörümüzü bekleyen organizasyonlar arasında yer alıyor."

EKLEMEK İSTEDİKLERİNİZ?

"Devir artık teknoloji devri olduğu için girişimcilerin -ne üretirlerse üretsinler- teknolojideki gelişmeleri yakından takip etmeleri ve bu gelişmeler çevresinde kendi iş fikirlerini olgunlaştırmaları gerekiyor. Ancak bunun yanında geçmişten bu yana asla değişmeyen bir şey var: Çok çalışmak. Başarının yolu, aslında çok çalışmaktan ve ne olursa olsun asla umudunu kaybetmemekten geçiyor. Bu yüzden gençlere ve tüm girişimcilere tavsiyem, çok çalışmaları, umutlarını kaybetmemeleri ve küresel dünyadaki gelişmeleri ve teknolojiyi yakından takip edip, hızlı bir şekilde bu gelişmelere adapte olmalarıdır."

WHAT ARE THE INTERNATIONAL FAIRS YOU WILL PARTICIPATE IN THIS YEAR? WHICH FAIRS DO YOU INTEND TO ATTEND TO? DO YOU HAVE ANY ADVICES ON THE SUBJECT?

"Among industrial organizations in 2020 are China INTERZUM on March 28 - 31, Construction Fair on April 18 - 22, IWF Atlanta on 25 - 28 August, INTERMOB on 10 - 14 October, SICAM on 13 - 16 October and MEBEL Moscow on 23 - 27 November."

IS THERE ANYTHING YOU WOULD LIKE TO ADD?

"Since this is the age of technology, entrepreneurs need to closely follow the technological developments no matter what they produce and ripen their business ideas around these developments. However, there is something that never changes: Working hard. The road to success is in fact working hard and never losing hope regardless. So I advise young people and entrepreneurs to work hard, never to lose hope and to closely follow the developments and technology in the global world and swiftly adapt to these."

AVUSTRALYA CİDDİ BİR

MOBİLYA TÜKETİM MERKEZİ

Australia is a Major Furniture Consumption Centre

MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, 2019 yılı ekim ayında URGE Projesi kapsamında Avustralya'ya gerçekleştirdiği ziyaretin detaylarını anlattı.

İhracatı Geliştirme URGE Projesi kapsamında Orta Anadolu İhracatçılar Birliği Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nin düzenlediği Avustralya gezisine katılan MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, seyahatle ilgili detayları şöyle anlattı: "MESAN olarak benimle beraber sekiz firma bu geziye katıldık. Birlik Başkanı Sayın Şerafettin Ceceli'nin de yer aldığı, farklı sektörlere ait sekiz kişilik bir gruptuk. Önce Sidney'e uçtuk, oradaki görüşmelerimizin ardından Melbourne'e geçip, ikili görüşmelerimizi gerçekleştirdik. Oradan Yeni Zelanda'nın başkenti Auckland'a geçerek, burada da bir dizi görüşmelerde bulunduk. Avustralya'nın güçlü bir ekonomisi var, ancak daha çok bitmiş mamul ihtiyacı var. Dolayısı ile bizim sektörden daha çok, bitmiş mobilya üreticisi firmaların şansı olduğunu gördüm. Bu düşüncelerimi de seyahat dönüşü federasyon başkanımıza ilettim. Avustralya önemli bir mobilya tüketim merkezi. Mobilya ithalatlarının yüzde 90'ını Çin'den yapıyorlar. Hiç bir zaman göz ardı etmememiz gereken bir ülke olduğunu düşünüyorum."

MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz, who joined the Australia trip organized by the Central Anatolian Exporters Union Iron and Non-Ferrous Metals Exporters Union within the scope of the Export Development URGE Project, gave the details of the visit as follows: "As MESAN, eight companies joined me on this trip. We were a group of eight people from various industries, including Chairperson of the Union Mr. Şerafettin Ceceli. We landed in Sydney and after meetings there, we traveled to Melbourne and held bilateral meetings. Later we visited New Zealand's capital, Auckland where we had a series of meetings as well. Australia has a strong economy, however there is a need for more finished products and I came to the realization that finished furniture manufacturer companies have more opportunities than our industry. I conveyed these thoughts to esteemed federation chairman upon returning from the trip. Australia is a major furniture consumption centre. 90 percent of the furniture imports that take place are from China. I believe it is a country we should never overlook."

MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz elaborated on his Australia visit in October 2019 within the scope of the URGE (Supporting the Development of International Competitiveness) Project.

TÜYAP'TAN FUAR APLİKASYONU: MyTÜYAP

Fair Application by TUYAP: MyTUYAP

TÜYAP Fuarcılık, ürün ve hizmetlerini dijital dünyaya taşıyarak, katılımcı ve ziyaretçilerinin fuar deneyimini iyileştiren web ve mobil platformlar ağı MyTüyap'ı geliştirdi.

Verimlilik ve bilgiye erişim kolaylığı açısından fuarcılıkta yeni bir dönem başlatan uygulama ile firmalar, katalog ve firma bilgilerini, ürün ve hizmet taleplerini, tanıtım araçlarını ve davetiye gönderim işlemlerini tek bir ekrandan zahmetsizce yönetebilecek. Katılımcı firma, kendisine iletilen kullanıcı adı ve şifreyi kullanarak firmasının profil sayfasını, kendi web sayfası gibi oluşturabiliyor. Bu sayede TÜYAP dijital platformlarını ziyaret eden on binlerce ziyaretçiye organizasyonlar öncesinde ulaşılarak, fuarlardan alınan verimlilik katlanabiliyor. Fuar katılımcıları için özel olarak geliştirilen eşleştirme sistemi sayesinde ise yeni müşterilere ulaşmak bir hayli kolaylaşıyor. Sistem, profil sayfanızda verdiğiniz bilgilerden yola çıkarak, firmanızı sizin ürün grubunuzla ilgilenen ve eşleşen ziyaretçilere öneriyor. Fuarın başlamasını beklemeden yeni iş bağlantıları kurmanızı sağlıyor. Bilgi için tuyap.com.tr/duyurular/my-tuyap adresini ziyaret edebilirsiniz.

Thanks to the application which marks the beginning of a new era in fair organization with regard to efficiency and accessibility of information, companies are now able to effortlessly manage catalogues and company information, product and service requests, promotional tools and invitation sending operations from a single screen. The participating company can create its company profile page as its official web page by entering the user name and password provided. This way, tens of thousands of visitors on TÜYAP digital platforms can be informed before events which will multiply the efficiency of fairs. Thanks to the matching system developed specifically for exhibitors, it is much easier to reach new clients. Based on the information provided on a company's profile page, the system proposes that company to matching visitors interested in the respective product group. It allows companies to establish new business connections without having to wait for the actual fair. For information, visit website tuyap.com.tr/duyurular/my-tuyap.

TÜYAP Fairs developed MyTüyap, a web and mobile platforms network that improves exhibition experiences of both exhibitors and visitors by moving their products and services to the digital world.

SEKTÖRDE BİR BAŞARI HİKÂYESİ

FEVZİ BOZKURT

A Success Story in the Industry Fevzi Bozkurt

MAHİYE SABUNCUOĞLU

Mobilya dünyasının öncü markalarından Lineadecor'un yöneticisi ve kurucu ortağı Fevzi Bozkurt'a sektörün gidişatını ve aklımıza takılan soruları yönelttik. Ortaya keyifli bir söyleşi çıktı.

KENDİNİZİ VE MESLEĞE GİRİŞ HİKÂYENİZİ DİNLEYEBİLİR MİYİZ SİZDEN?

"MAKSDER üyelerine 'merhaba' diyerek sözlerime başlamak istiyorum. Haydarpaşa Lisesi'ni takiben İstanbul Üniversitesi'nden 1978 yılında kimya yüksek mühendisi olarak mezun oldum. Askerlik hizmetim ve kısa süreli bir tekstil üretimi deneyimini takiben, 1981 yılında Makel Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. şirketinde mümessillik ve ithalat ağırlıklı olarak ithal mobilya makinaları konusunda çalışmaya başladım. O yıllarda mobilya sektörü, şimdiki ile kıyaslanamayacak derecede iptidai olup, teknoloji kenar bantlama ve kalibre makinası dışında neredeyse yok gibiydi."

COULD YOU TELL US ABOUT YOURSELF AND THE STORY BEHIND YOUR ENTERING THE PROFESSION?

"I would like to start with greeting MAKSDER members. After completing Haydarpaşa High School, I graduated from Istanbul University in 1978 as a chemical engineer. Following my military service and a short textile production experience, in 1981. I started to work in imported furniture machinery in Makel Machine Industry and Trade Inc. mainly in distribution and imports. In those years, the furniture industry was incomparably primitive and technology was almost non-existent except for edge banding and calibre machines."

We asked the leading brand in the furniture world Lineadecor's director and co-founder Fevzi Bozkurt questions about the course of the industry and issues we had in mind in this pleasant interview.

Özverili çalışmalarımız ile gerek yurt içi gerekse yurt dışı fuarlar vasıtası ile ahşap makine ve teknolojileri konularında müşterilerimizi aydınlatma fırsatı bulduk. Bilgi ve teknolojiye susamış olan değerli müşterilerimiz sayesinde kısa zamanda sektörün bir numarası haline geldik. 1991 yılına kadar şirket yöneticisi ve ortağı olarak devam eden mümessillik işimizi ortaklarımıza devrederek, o yıllarda inşaat konusunda toplu işlerin yoğunlaşmasını fırsat bilip, mutfak mobilyası üretmek üzere ortaklarımla birlikte Dekor Ahşap Ürünleri Sanayi A.Ş.'yi kurduk. Bu şirkette kuruluşundan itibaren yönetici ve ortak olarak çalışmaktayım.

Alemdağ'da kiralık 850 metrekarelik bir mekânda birkaç makine ile başladığımız üretimimizi geliştirerek 1996 yılında Lineadecor markasını oluşturduk ve markalı perakende mutfak sektörüne giriş yaptık. Aynı yıllarda tesisimizi, 5 bin metrekarelik Samandıra fabrikamıza taşıdık. Bu tesisimizde kesintisiz üretim yapabilen hat türü makinalar ile kapasitemizi öncelikle 4 bin 500 mutfak / yıla çıkardık. Bilahare 10 bin metrekarelik kapalı alana doğru büyüyerek 9 bin mutfak/ yıl kapasiteye çıkardık. O dönemdeki toplu inşaat işlerinin büyümesi sayesinde, kapasitenin hızlı büyümesi sonucu mekân yetersizliği başlayınca, GOSB İkinci Kısım'dan 30 bin metrekare arsa alıp, toplamda 30 bin metrekare kapalı alanı olan üretim, depolama, idari ve sosyal binalarımızı yaptık. Bu tesisimizde, günün teknolojisine uygun CNC kontrollü üretim ve montaj hatlarımızla birlikte, yönetimsel olarak da ERP teknolojisine geçtik. Hâlihazırda 60 civarı yurt içi ve 10 civarı yurt dışı bayiliklerimizi kullandığımız proje, satış programları ile siparişten sevkiyata işleri online olarak yönetmekteyiz.

Üretimde önceliğimiz, her zaman çağdaş teknoloji, kaliteli malzeme ve aksesuar oldu. İmalat projelerimizde aynı beyaz eşya ve otomotiv sektöründeki gibi parça resminden başlayıp, üretim lot takibi ile yürüdüğünden, servis ve parça taleplerini eksiksiz yerine getirebildik. Başlangıçtan itibaren en büyük sıkıntımız, kaliteli aksesuar konularında olduğundan dolayı, donanımda dünya lideri olan firmaların

With our devoted efforts, we got the opportunity to illuminate our customers on wooden machinery and technologies through both domestic and international fairs. Thanks to our valuable customers who longed for know-how and technology, we became the top company in the industry in a short span of time. We continued at the distribution business as company managers and partners until we handed over the business to our partners in 1991. There were more and more construction projects that required mass production in those years so we seized the opportunity and established Dekor Wood Products Industry Inc. with my partners to manufacture kitchen furniture. I have been the manager and partner of this company since its establishment.

By improving the production we started with a few machines in a 850-square meter rental space in Alemdağ, we created Lineadecor brand in 1996 and entered the branded retail kitchen industry. In the same years, we moved our facility to factory on an area of 5000 square meters in Samandıra. In this facility, we first increased the capacity to 4500 kitchens per year with line type machinery capable of continuous production. Later, we expanded into a closed area of 10 thousand square meters and increased the capacity to 9000 kitchens per year. As the number of mass construction projects increased in that period, our production capacity also grew rapidly which led to shortage of space and as a result, we purchased 30,000 square meters of land in GOSB Second Section and built production, storage, administrative and social buildings with a total closed area of 30,000 square meters. In this facility, we implemented CNC controlled production and assembly lines compliant with today's technology as well as ERP technology for administrative purposes. We currently manage around 60 domestic and 10 foreign dealerships online by a project, sales software overseeing all phases from order to shipment.

We have invariably prioritized modern technology, quality

ürünlerini kullanmak durumunda kaldık. Ancak bu arada yerli sanayicilerimizden gelen ikame ürünleri de Ar-Ge ve Ür-Ge laboratuarlarımızda test edip, standartlarımızı karşılayanları kullanmaya başladık. Bu konuda en büyük destekçilerimizden biri de MESAN olup, Sayın Aliosman Mertöz Beyi'n özel ilgileri ile de birlikte, yeni ürünler geliştirme ve kullanma şansını yakaladığımızdan dolayı kendilerine teşekkürü borç biliriz.

Müşterilerimiz ve kullanıcılarımızdan aldığımız geri dönüşlerde, 10-15 yıldır kullandıkları mutfaklarımızı yeni modellerimizle değiştirmek istediklerini belirtip, 'kapağı, rayı, menteşesi ve aksesuarlarında hiçbir sorunumuz yok. Sadece renk ve model için değiştirmeye de kıyamıyoruz.' demeleri de yaptığımız işin doğruluğunu kanıtlamaktadır."

MOBİLYA AKSESUARLARI VE TASARIM KONUSUNDA MESLEĞİNİZİN EN TANINAN KİŞİLERİ ARASINDA YER ALIYORSUNUZ. BU NOKTAYA GELMENİZDEKİ EN ÖNEMLİ KRİTERLER NELERDİR?

"Meslekteki en önemli kriterimiz, yaptığımız işi günün teknolojisine uygun olarak doğru, kaliteli yapmak ve taahhüt edilen zamanda teslim etmektir. Tabii ki tasarım esnasında güncel modayı da takip edip, ürünlerimizi ülke şartlarına göre dayanıklı ve kullanışlı olarak üretmek hedefimiz olmuştur."

TASARIM YAPARKEN NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

"Burada bir örnekleme yapmak gerekirse Avrupa ülkeleri ile ülkemizin mutfak kullanım koşulları çok farklıdır. Bizdeki gibi çok buharlı, sulu yemekler yerine pratik yemekleri tercih ettiklerinden mutfaklarının su ve buharla ilişkisi daha azdır. Ancak biz bu konularda özel tedbirler almak durumundayız. Ekstrem bir örnek olarak, yaşadığım bir anektodu aktarmak isterim. Müşteri hizmetlerimize gelen bir şikâyette (müşteri hizmetleri ve geri dönüşler işimizi geliştirmede en büyük yardımcımız olmuştur.) kullanıcı çekmece klapesinin üst ön PVC kenar bandının açıldığı şikâyeti ile gelmiş ve bedelsiz değişim talebinde bulunmuştur. Ancak biz hem en kaliteli

materials and accessories. In our manufacturing projects, we have been able to fulfil service and parts demands completely as we begin with the sketch of the part followed by production lot tracking, just like in the white goods and automotive industries. Since the beginning, the major inconvenience has been obtaining high quality accessories for us; we have been forced to use the products of leading hardware companies around the world. In the meantime, however, we tested the substitute products from domestic industrialists in our R&D and P&D laboratories and started using those that meet our standards. One of our biggest supporters in this issue is MESAN and we would like to thank them for providing us the chance to develop and use novel products with the special attention of Mr. Aliosman Mertöz.

In the feedbacks we receive from our customers and users, they state that they wish to replace the kitchens they have been using for 10-15 years with our new models, and them saying that 'although there are no problems with covers, rails, hinges or accessories, they do not just want to change it for colour and model' proves the integrity of our products."

YOU ARE ONE OF THE MOST RECOGNIZED PROFESSIONAL FIGURES IN FURNITURE ACCESSORIES AND DESIGN. WHAT ARE THE MOST IMPORTANT CRITERIA THAT LED TO YOUR SUCCESS?

"The most important professional criterion is to do our job right, offer high quality services and products in compliance with the current technology and deliver on committed time. Of course, it is our goal to follow latest fashion for design phase and to produce durable and functional products conforming to countries' conditions."

WHAT FACTORS DO YOU CONSIDER IN DESIGN?

"For instance, kitchen usage in European countries is very different than in Turkey. Since they prefer practical dish-

ithal PVC bandı kullanıp hem de ürünlerimizi poliüretan esaslı, suya mukavemetli tutkal ile masifleme makinasında yapıştırmaktayız. Ayrıca zaman zaman üretim numunelerini de test etmekteyiz ki bu güne kadar böyle bir sorunla karşılaşmamıştık. Ayrıca tezgâhtan su aksa bile klapenin üstünde değil, altında birikebilir. Yani üstten kenar bandı, normal şartlarda açılmaz. Bu müşterimizi ben özel olarak ziyaret edip, ürünü bedelsiz değiştireceğimizi de belirterek rahatlattıktan sonra, 'biz yaptığımız en ağır testlerde bile böyle bir sorunla karşılaşmadık.' şeklinde kendilerine bilgi aktardık. Müşterimize, 'Bunu nasıl yaptığınızı bize anlatırsanız, kendimizi bu konuda da geliştirebiliriz.' dedikten sonra müşterimiz, çekmeceye dökülen ve içinde kurumuş olan bir üründen dolayı komple çekmeceyi küvette sıcak suya yatırdığı söyledi. Özetle tasarım ile birlikte özel şartlara dayanıklılık öncelikli konumuzdur."

2020 MOBİLYA TASARIMINDA HANGİ TRENDLER ÖNE ÇIKIYOR?

"2020 yılında mobilya tasarımında modern kübik trendler yine ön planda görülmekte olup, fonksiyonellik önem kazanmaktadır. Ev mekânları küçüldüğünden dolayı her hacmi, çok maksatlı ve fonksiyonel olarak kullanmak durumundayız."

MOBİLYA SEKTÖRÜNDE 2020 YILI İÇİN ÖNGÖRÜNÜZ NELERDİR?

"2020 yılında mobilya sektörünün iç talepteki istikrarsızlığı dolayısı ile bilhassa ihracat alanında büyüyeceğini öngörmekteyim."

MOBİLYA SEKTÖRÜNDE KDV ORANININ DÜŞMESİ, SEKTÖRE NASIL BİR HAREKETLİLİK GETİRECEKTİR?

"KDV'nin yüzde 8'e düşürülmesi, bilhassa merdiven altı, faturasız satışların azalmasına sebep olacağından, kurumsal üreticilerimiz açısından iç piyasada da avantaj olacaktır. Yıllardır başkanlığını yapmış olup, şu anda üyesi

es rather than stews and steamed dishes like ours, their kitchens are less exposed to water and steam. However, we have to take special measures on these issues. As an extreme example, I would like to share a personal anecdote. In a complaint made to our customer service (customer service and feedbacks have helped us most in developing our business.) the customer stated that the upper front PVC edge band on the drawer flap had come loose and requested a free replacement. However, we both use the highest quality imported PVC tape and adhere products with a polyurethane-based, water-resistant glue in a solidification machine. We also occasionally test product samples and we had never encountered such a problem until that time. Also, even if water flows down from the counter, it can accumulate not over but under the flap. So the top edge band does not come loose under normal conditions. I personally visited this customer and comforted him by informing that we would change the product free of charge and we had not encountered such a problem even during the heaviest tests we have done. We asked the customer to explain how that happened so we could improve our products and he said that due to a product that spilled and dried up in the drawer, he put the whole drawer in hot water in the bathtub. In short, durability to special conditions is our priority next to design."

WHAT TRENDS STAND OUT IN 2020 FURNITURE DESIGN?

"In 2020, modern cubic trends in furniture design are at the forefront again and functionality gains prominence. Since living spaces get smaller, we must use every inch of the volume, offering multiple purposes and functionally. "

WHAT DO YOU ANTICIPATE FOR 2020 IN THE FURNITURE INDUSTRY?

"I anticipate that the furniture industry will grow especially in the exports in 2020 due to the instability in domestic demand."

HOW WILL THE DECREASE IN THE VAT RATE IN THE FURNITURE INDUSTRY ADD DYNAMISM THE SECTOR?

"It will be advantageous for corporate producers in the

olduğum TOBB Mobilya Sektör Meclisi'nde her zaman gündemimizin ilk maddesi, KDV konusu olmuştur. Daha önceki denemelerde de görüleceği üzere, sektörün kayıt dışı oranının düşmesine, kurumsal firmaların gelişmesine ve devlete daha fazla vergi geliri gelmesine, müşterilerin daha kaliteli ve garantili ürünler alabilmesine olanak sağlayacağını düşünmekteyim."

BU SENE HANGİ FUARLARA KATILIYORSUNUZ VE NASIL BİR HAZIRLIK SÜRECİNDESİNİZ?
"Şirketimiz 2020 yılında Yurt İçi Mutfak Fuarı ile birlikte Amerika Birleşik Devletleri'nde düzenlenen mutfak fuarı katılımlarını yapacaktır."

LİNEADECOR İHRACATTA NE DURUMDA? HEDEFLERİNİZ NELERDİR? HANGİ PAZARLARA AÇILMAYI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?
"Lineadecor olarak güncel ortamda ihracat ağırlıklı hedefimiz olup, bunu geliştirmek amacıyla NewYork'ta bir showrom ve Lineadecor USA şirketimizi faaliyete geçirmiş durumdayız. Yurt dışında 10 civarı bayilerimiz ile ihracatımızı geliştirmekteyiz. Mobilya sektörü, emek yoğun bir sektör olup; Batılı ülkeler, ağırlıklı olarak üretimlerini eski Doğu Bloğu ülkelerine kaydırmaktadır. Bu, ülkemiz açısından da büyük bir avantaj sağlamaktadır. Ülkemiz dinamik insan gücü ve modern bir makine parkına sahiptir. Ancak ihracat rakamlarımızdan da görüleceği üzere, kaliteli ve kıymetli mobilya yerine, fiyatın ön planda olduğu ucuz ve kalitesiz mobilya ihracatımız ağırlık kazanmıştır. Bu imajı acilen kırıp, kaliteli, modern ve fonksiyonel ürünler üretip;

> "New York'ta bir showrom ve Lineadecor USA şirketimizi faaliyete geçirmiş durumdayız.

domestic market since the reduction of VAT to 8 percent will lead to a decrease in unrecorded sales carried out without invoices. The first item on the agenda of TOBB Furniture Industry Assembly. I chaired for many years and am currently a member of, has always been VAT. As seen in previous trials, I believe that it will lead to decrease of unrecorded sales rate, growth of corporate companies, generation of more tax revenues to the state and will also enable customers to buy higher quality, guaranteed products."

WHICH FAIRS WILL YOU PARTICIPATE IN THIS YEAR AND HOW DO YOU GET PREPARED?
"Our company will participate in the Domestic Kitchen Fair and the kitchen fair organized in the United States in 2020."

HOW IS LINEADECOR DOING IN EXPORTS? WHAT ARE YOUR GOALS? WHICH MARKETS ARE YOU PLANNING TO OPEN TO?
"As Lineadecor, we focus on export in the current environment and we launched a showroom in New York as well as the company Lineadecor USA for this target. We develop exports with around 10 dealers abroad. Furniture sector is a labour intensive sector and Western countries have been shifting their production mainly to the old Eastern Bloc countries.

This poses a great advantage for Turkey as it has a dynamic manpower and a modern machine park. However, instead of high quality and valuable furniture, we mainly export cheap and poor quality furniture with low prices as export figures reveal. It is urgent that we change this image and produce high quality, modern and functional products because we need to exist in the foreign markets with high quality, not low prices. It may be difficult at the beginning but I believe that in time, we will assume the right position."

COULD YOU GIVE ADVICE ESPECIALLY TO YOUNG PEOPLE WHO WILL ENTER THE FURNITURE INDUSTRY? CAN YOU DRAW A ROAD MAP FOR THEM?
"I believe that our young people will be successful if they start with the basics and learn the materials and production techniques well. In other words, instead of becoming a general director on day one, starting from ABCs of the profession, gaining experience at every stage will enable our youth to become more successful directors in the future. I advice them to improve themselves collectivity and language areas as a whole in line with company's objectives using target planning and organization, communication and coordinated working techniques. "

CAN YOU TELL US YOUR THOUGHTS ON IMITATION DESIGN?
"Imitation design is not a problem particular to our country. In general, designers from countries that set trends for furniture are seen as the representatives of these trends both in their respective country and in other countries. Trends become widespread through the products inspired by these designers. Inspiration is natural up to this point. However, shadow copy of a product or even a shadow copy of the product catalogue is ethically or legally wrong. This exploitation leads to unfair gains. Through supervision and condemnation of sectoral organizations as well as laws, this unacceptable conduct is prevented to an extent. How-

fiyatla değil, kalitemiz ile dış pazarda olmamız gerekiyor. Belki başlangıçta biraz zorlanacak olsak da zaman içinde doğru bir yere geleceğimize inancım tamdır."

ÖZELLİKLE MOBİLYA SEKTÖRÜNE GİRECEK GENÇLERE ÖNERİLERİNİZİ ALABİLİR MİYİZ? ONLAR İÇİN BİR YOL HARİTASI ÇİZEBİLİR MİSİNİZ?

"Gençlerimizin işin temelinden başlayıp, malzeme ve üretim tekniklerini iyi öğrendikten sonra başarılı olacakları kanaatindeyim. Yani ilk günden genel müdür olmak yerine, işin ABC'sinden başlayıp, her kademede tecrübe sahibi edinmeleri, gençlerimizin ileride daha başarılı yönetici olmalarını sağlayacaktır. Hedef planlaması ve organizasyonu, iletişim ve koordineli çalışma teknikleri ile şirket hedefleri doğrultusunda bir bütün olarak kollektif çalışma ve lisan konularında kendilerini geliştirmeleri tavsiyemdir."

TAKLİT TASARIM KONUSUNDA DA DÜŞÜNCELERİNİZİ ÖĞRENEBİLİR MİYİZ?

"Taklit tasarım sadece ülkemize has bir sorun değildir. Genelde mobilya konusunda moda yaratan ülkelerin tasarımcıları, gerek kendi ülkelerinde gerekse diğer ülkelerde bu modanın temsilcileri olarak görülüyor. Bu tasarımcılardan esinlenerek üretilen ürünlerle ise modanın yaygınlaşması sağlanıyor. Esinlenme buraya kadar doğal karşılanabilir. Ancak ürünün birebir kopyası, hatta ürün kataloğunun bile bire bir kopyalanması, gerek etik olarak gerekse yasal olarak doğru değildir. Bu istismar, haksız kazancı doğurmaktadır. Hiçbir şekilde tasvip edilmeyecek bu tutumun engellenmesi, yasalarımızın yanı sıra, sektörel örgütlerin denetim ve kınamaları ile engellenmeye çalışılmaktadır. Ancak daha önce de belirttiğim gibi belli ölçeklerde katalog bazında üretim yapan, ürününü sahiplenen sorumluluk sahibi firmaların gelişimi de bu sorunun çözümündeki etkenlerin en önemlilerinden biridir.
Yerli üretici olarak iç piyasada karşılaştığımız en önemli etkenlerin başında, istikrarlı bir ekonomi, dolayısıyla istikrarlı bir devlet yönetiminin mevcudiyetidir. Daha önce de bahis konusu olan gelişmiş yan sanayi ve düzgün rekabet koşulları da önemlidir. Ciddi ve kurumsal yatırımlar, sektörün gelişmesi için yararlı olacaktır. İyi bir rakip, sizin de gelişmenizi sağlayacaktır. Ancak haksız rekabet hem devletimiz için hem de marka oluşturmuş, ürününe sahip çıkan, dünya standartlarında belgelendirilmiş üretim yapan firmalar için iç piyasada ki en önemli problemlerden biridir. Kısaca cevaplandırmaya çalıştığım sorularınız için tekrar teşekkür eder, sektör olarak ancak birlik ve beraberlik içinde dayanışmayı sağlayarak, birbirimizin haklarına saygı göstererek, uluslararası pazarlarda da Türkiye'nin mobilya ve aksesuarları üreticisi olarak iyi bir imaj sahibi olacağımıza inanıyorum."

SON OLARAK EKLEMEK İSTEDİKLERİNİZ?

"Mobilya sektörünün gelişmesi için yan sanayinin AB ülkelerinde olduğu gibi katalog bazında standart ve seri üretim yapabilen, daha organize, ürün standardını ve devamlılığını sağlayabilen, teslim terminlerine uyabilen ve tabii ki seri üretimin avantajı ile uygun maliyetli ürünler sunabilen bir yapıya dönüşmesi gerekmektedir."

Biz de MAKSDER Aktüel dergisi olarak bu samimi ve güzel röportaj için size gönülden teşekkür ediyor, başarılar diliyoruz.

ever, as I mentioned before, the development of responsible companies that produce products on a catalogue basis on certain scales and own the product is a major factor for the solution of this issue.

As domestic producers, the most important factor we encounter in the domestic market is the existence of a stable economy ensured by a stable state administration. The advanced supplier industry and fair competition conditions previously mentioned are also of importance. Committed institutional investments will benefit the development of the industry. A good competitor will also improve you.

However, unfair competition is a crucial issue in the domestic market both for Turkish state and for companies that have created a brand, own their world class, certified products. In short, I would once more like to thank you for questions you asked. I believe that we can attain a positive image as a Turkish furniture and accessories manufacturer also in the international market by ensuring solidarity and unity within the industry and respecting each others' rights."

LASTLY, WHAT WOULD YOU LIKE TO ADD?
"For the development of the furniture industry, the sub-industry should be transformed into a more organized structure that can make standard and serial production on a catalogue basis as is the case in EU countries, ensure product standard and continuity, comply with delivery deadlines and of course offer affordable products with the advantage of mass production."

As MAKSDER Aktüel magazine, thank you wholeheartedly for this sincere and fine interview and wish you success.

> *We launched a showroom in New York as well as the company lineadecor USA for this target.*

MAKSDER'DEN ÜYE ZİYARETLERİ

Member Visits From MAKSDER

Kasım 2019 Yönetim Kurulu Toplantısı'nı üye ziyaretleriyle birleştiren MAKSDER Yönetimi, INTERMOB Fuarı'nı değerlendirdi.

MAKSDER Yönetim Kurulu'nun her ay gerçekleştirdiği rutin aylık toplantısı, üyeleri ziyaret ile zenginleşti. İstanbul Anadolu Yakası Ümraniye bölgesinde başlayan ziyaretlerde ilk durak, Çebi Kilit ve Mobilya Aksesuarları San. ve Tic. A.Ş. oldu. Firma ortaklarından Mustafa Çebi'nin ağırladığı MAKSDER Yönetim Kurulu, ilk olarak hediye ve sertifika takdiminde bulundu. Sohbet, ağırlıklı olarak 2019 yılında gerçekleştirilen INTERMOB Fuarı konusunda değerlendirmeler üzerine gerçekleşti. Fuarın kendi içinde iyi geçtiğini belirten Mustafa Çebi; "Tabii fuar sonrasındaki sonuçlara da bakmak gerekiyor. Nitelikli müşteri ziyaretlerine bakarak geçmiş dönemlerle kıyaslamamız gerekiyor. Benim gözlemlediğim bu fuarda marangoz sektöründen temsilciler yer almamıştı. Ayrıca

The monthly routine meeting of MAKSDER Board of Directors was combined with member visits. The first stop of the visits that began in Ümraniye region on Anatolian Side in Istanbul was Çebi Lock and Furniture Accessories Ind. Trade Inc. MAKSDER Board of Directors hosted by company partner Mustafa Çebi, first presented gifts and certificates. Conversation focused mainly on evaluations of INTERMOB Fair held in 2019. Mustafa Çebi stated that the fair turned out to be a success and expressed his opinions on the subject as follows: "We also need to look at the outcomes after the fair. We need to look at qualified customer visits and compare them with previous periods. I observed that representatives of carpentry industry did not participate in this fair. In addition, participation from the West and Russia was below our expectations. We need to reach the target audience. If there is a blood loss, it is crucial to take steps

Combining November 2019 Board Meeting with member visits, MAKSDER Administration evaluated the INTERMOB Fair.

Batı'dan ve Rusya'dan katılım çok istediğimiz gibi değildi. Ulaşmak istediğimiz hedef kitleye ulaşmamız gerekiyor. Eğer bir kan kaybı var ise bu doğrultuda çalışma yapılması şart." diyerek bu konudaki düşüncelerini dile getirdi. MAKSDER Yönetim Kurulu Başkanı Aliosman Mertöz ise fuarın aynı tarihlerde yurt dışında düzenlenen başka bir sektör fuarıyla çakıştığını belirterek, "İtalya Perdonene'de düzenlenen Uluslararası Ağaç işleri ve Mobilya Üretimi Fuarı SICAM Perdonene nedeniyle INTERMOB'a katılanlar tercih yapmak durumunda kaldılar. Bu konuda fuar yetkilileri ile görüşüp neler yapılabileceğini konuşacağız." açıklamasını yaptı. Mustafa Çebi ise MAKSDER yöneticilerine, altını çizdikleri iki önemli konu olduğundan bahsederek, "MOSFED çatı örgütümüzün üretimde nitelik kategorizasyonu konusunda çalışma yapması lazım. İyi ürün ya da kötü ürün nedir? tanımlamalarında eksiklik olduğunu düşünüyoruz. Bunun için girişimde bulunulmalı. Ayrıca bazı iş girişimleri kapsamında yaptığımız çalışmalarda, farklı meslek gruplarına yönelik iş birliği projelerinde firmaların verilerine ulaşmada sıkıntı yaşıyoruz." diyerek, bu konularda destek istediklerini vurguladı. Sohbet esnasında siyasi durumların ekonomiye ve sektöre etkileri ile sektörün iç problemleri arasında önemli bir yer teşkil eden ürün taklit edilmesi üzerine de görüş alışverişinde bulunuldu.

FİRMALARA FUAR KATKISI

MAKSDER Yönetimi'nin bir sonraki ziyaret durağı, Umut Kulp San. Tic. A.Ş. oldu. MAKSDER Heyeti öncelikle ken-

> "Ziyaretler, ağırlıklı olarak 2019 yılında gerçekleştirilen INTERMOB Fuarı konusunda değerlendirmeler üzerine gerçekleşti.

> *Member visits focused mainly on evaluations of INTERMOB Fair held in 2019.*

in this direction." Chairman of MAKSDER Board of Directors Aliosman Mertöz marked that the fair coincided with another sector fair held abroad at the same dates and made the following statement: "Because of SICAM Perdonene, the International Woodworking and Furniture Production Fair held in Perdonene, Italy, participants had to choose between INTERMOB and SICAM Perdonene. We will meet with fair authorities and discuss what can be done about this issue." Mustafa Çebi told MAKSDER directors that there are two important issues they put emphasis on and asked for association's support: "Our MOSFED roof organization needs to work on quality categorization in production. I think the definitions of good product and bad product are inadequate.

Steps must be taken in this direction. In addition, we are having difficulty in accessing the data of the companies in cooperation projects aimed at different occupational groups in some operations we carry out as part of our business ventures." In the visit, opinions concerning the effects of political situation on the economy and the industry were exchanged and product imitation which is an important internal problem of the sector.

FAIR CONTRIBUTES TO COMPANIES

MAKSDER Administration's next stop was Umut Handle Ind. Trade Inc. MAKSDER Delegation presented their gifts and certificates to company's partner Umut Atalay who greeted them and expressed their best wishes. Umut Atalay provided introductory information about company's size,

> Ziyaretlerde sektörün iç problemleri arasında önemli bir yer teşkil eden ürün taklit edilmesi üzerine de görüş alışverişinde bulunuldu.

dilerini karşılayan firma ortaklarından Umut Atalay'a hediye ve sertifika takdim ederek iyi dileklerini bildirdi. Firmanın büyüklüğü, kapasitesi ve çalışan sayısı hakkında tanıtıcı bilgiler aktaran Umut Atalay, aynı tarihlerde gerçekleşen İtalya fuarı SICAM Perdonene ve INTERMOB Fuarlarını değerlendirdi. Fuara katılımda tanınan teşvik ve ayrıcalıklar anlamında MAKSDER'in katkılarına da değinen Atalay, derneğin çalışmalarından duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Umut Atalay, ihracatlarının yüzde 50 civarında olduğunu belirterek, amaçlarının hem büyümek hem yeni yerlerinde de faaliyete geçmek ve verdikleri terminlere sadık kalmak olduğunun altını çizdi. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, yaptıkları ziyaretlerde üyelerinin tavsiye ve önerilerini beklediklerini ve onları dinlediklerini ifade ederek, dernek olarak sektör firmaları arasında var olan müşteri çalma, ürün kopyalama ve nitelikli eleman bulma sorunlarını çözmeyi hedeflediklerine dikkat çekti. Mertöz, ayrıca Avustralya ziyaretlerinden bahsederek, URGE seyahatlerine katılmanın yarar sağlayacağı düşüncesini de tüm firma yöneticilerine üzerine basarak anlattı.

TASARIMA TEŞVİK

Ziyaretlerine yine bir kulp firması olan Özen Metal San. Tic. Ltd. Şti. ile devam eden MAKSDER Yönetimi'ni, firmanın ortakları Kamil ve Adnan Demirci karşıladı. Hediyelerin verilmesinin ardından Adnan Demirci, firmanın kuruluş öyküsünü ve gelişimini anlatarak bir aile şirketi olduk-

capacity and number of employees and evaluated Italian fair SICAM Perdonene and INTERMOB Fairs held on the same dates. Also referring to MAKSDER's contributions with regard to incentives and privileges granted for participation in the fair, Atalay expressed his satisfaction with Association's work. Umut Atalay stated that their exports are around 50 percent and underlined that their aim is to both grow and operate in their new location while meeting their deadlines.

MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz expressed that they wish to hear and listen to members' suggestions and recommendations in the visits, and noted that as MAKSDER, they aim to address sectoral issues such as companies stealing customers and imitating products of other companies and the demand for qualified personnel. Mertöz also spoke about their visits in Australia and stressed that company executives would benefit from going on UR-GE (Supporting The Development Of International Competitiveness) trips.

INCENTIVES FOR DESIGN

MAKSDER Administration continued visits again with a handle company, Özen Metal Ind. Trade Co. Ltd. and were greeted by company partners Kamil and Adnan Demirci. After gift presentation, Adnan Demirci pointed out that they were a family business and told the foundation story and development of the company. MAKSDER Chairman Mertöz stated that they visited the members in different regions

> *In the visits, opinions concerning on product imitation which is an important internal problem of the sector.*

larını ifade etti. MAKSDER Başkanı Mertöz ise yönetim kurulu üyeleriyle beraber her ay farklı bölgelerde bulunan üyelere ziyaretlerde bulunduklarını dile getirdi. Üniversitelerle yaptıkları iş birliklerinden de bahseden MAKSDER Başkanı Mertöz, özellikle URGE programına katılmanın yararlarına değinerek, "En azından yeni pazarları tanımak ve keşfetmek için bu seyahatlere katılmak, hepimize artı değer katacaktır. Bunun yanı sıra, firmalarınızda tasarım merkezi olduğu takdirde devlet teşviklerinden de yararlanabileceksiniz." diyerek bilgi aktardı.

Ardından Çağberk Cam, Ayna, Alüminyum ve Mobilya San. Tic. Ltd. Şti.'ne geçen MAKSDER Heyeti'ni firma ortaklarından Şükrü Karagöz karşıladı. Hediye takdiminin ardından keyifli bir sohbete koyulan MAKSDER paydaşları, INTERMOB Fuarı'na ilişkin değerlendirmelerde bulunarak, görüş alışverişinde bulundular. Fuarın kendileri için gayet iyi geçtiğinin altını çizen Karagöz, gelen siparişlere yetişemediklerini vurguladı. Karagöz, "40-50 civarında ülkeye ihracat yapıyoruz. Piyasaların durumundan dolayı, kendimizi sıkıntıya sokmamak için ödemeleri nakit ya da kredi kartına çevirdik." açıklamasında bulundu. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz de Avustralya'ya gerçekleştirdiği seyahatte yaşadıklarından, deneyimlerinden ve URGE çalışmalarından bahsederek, MAKSDER'in çalışmaları hakkında görüş alışverişinde bulundu.

BİZ, BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ!

Daha sonra Ali Ekrem Tanyolaç'ın sahiplerinden biri olduğu Burak Teker ve Mobilya Aksesuarları. San. Tic. A.Ş.'ye uğrayan MAKSDER Yönetimi, ilk olarak hediye ve sertifika takdiminde bulundu. Neşeli sohbet esnasında sektörde var olan maliyetler üzerine konuşuldu. Ali Ekrem Tanyolaç, "İç piyasadan çok, dış pazarlara ihracat ile işler daha iyiye doğru gidiyor. İzmir'de de yeni bir şube açmayı düşünüyoruz." şeklinde konuştu. MAKSDER yöneticilerine, firmalar arası bilgi paylaşımı konusunda derneğin bir istihbarat ağı olup olmadığını soran Tanyolaç'a Başkan Mertöz, "Sektörle ilgili tüm gelişmeler ve yeniliklere dönük olarak mailing sistemini kullanıyoruz. Ayrıca tüm üyelerimize toplantılarımızla ilgili yine aynı şekilde düzenli bildirim yapmaktayız. Buna ek olarak siz sevgili üyelerimizin bizimle paylaşacağı ve bizi yukarılara taşıyacak fikirleriniz bize güç verecektir. Biz, birlikte güçlüyüz. Toplantılarımıza, aksiyonlarımıza katılmanız bizi

every month together with the members of Board of Directors. MAKSDER Chairman Mertöz also addressed their collaborations with universities as well as the benefits of participating in URGE program and gave the following information: "Taking these trips even just to get familiar with and discover new markets, will add value to all of us. In addition, if you have a design centre in your company, you can benefit from government incentives."

Later MAKSDER delegation visited Çağberk Glass, Mirror, Aluminium and Furniture Ind. Trade Co. Ltd. and was welcomed by company partner Şükrü Karagöz. Following presentation of the gifts, MAKSDER stakeholders had a pleasant conversation, evaluated the INTERMOB Fair and exchanged views. Underlining that the fair was a success for them, Karagöz stressed that they could not keep up with the incoming orders. Karagöz made the following statement: "We export to nearly 40-50 countries. Due to the market's state, we only accept payments in cash or credit cards to avoid shortage." MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz talked of his experiences during his visits in Australia and URGE projects, exchanging views on MAKSDER's operations.

WE ARE STRONG TOGETHER!

Later MAKSDER Administration made a stop at Burak Wheel and Furniture Accessories Ind. Trade Inc. co-owned by Ali Ekrem Tanyolaç and presented gifts and certificates. During the enjoyable conversation, existing costs in the sector were discussed. Ali Ekrem Tanyolaç said, "Business is improving with exports to foreign markets rather than domestic market. We are planning to open a new branch in Izmir." He asked the MAKSDER directors whether there is an intelligence network of the association regarding information sharing between the companies and Chairman Mertöz replied as follows: "We use the mailing system for all developments and innovations in the industry. Also, we regularly notify all of our members about our meetings. In addition, the ideas you valuable members share with us will advance and strengthen us. We are strong together. We will

çok memnun edecektir." sözleriyle yanıt verdi. Ali Ekrem Tanyolaç ise yaptığı konuşmada, INTERMOB Fuarı'na da değinerek, "Firma olarak fuara ziyaretçi katılımını sağlamak için sosyal medya hesaplarımızdan davetiye yoluyla ve mailing yaparak müşterilerimize bilgi verdik. Bu sayede hemen hemen tüm müşterilerimize ulaşarak, fuara katılmalarına katkıda bulunduk." dedi. İyi dileklerle sona eren ziyaretin ardından bir sonraki duraklarına geçmek üzere firmadan ayrılan MAKSDER Heyeti, farklı kapak mekanizmaları ve raylı sistemler üretimi yapan CAPPOR - METPLASCAN Metal ve Plastik Kalıp İmalat San. Tic. Ltd. Şti'ne geçti. Firma sahiplerinden Cabir Keskin'in sağlık probleminden dolayı şirket ortaklarından Ali Nadir Keskin, MAKSDER Yönetimi'ni ağırladı.

Hediye takdimi ve Sayın Cabir Keskin'e geçmiş olsun dileklerini ileten MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, dernek yönetimini tanıtarak, görevi devralmalarından bu yana yaptıkları çalışmalardan bahsetti ve 53 üye ile teslim alınan dernek üye sayısını 66'ya çıkardıklarını vurguladı. CAPPOR - METPLASCAN ortaklarından Ali Nadir Keskin ise firmalarından bahsederek, satışlarının yurt dışı ağırlıklı olduğunu ifade etti. Keskin, "55 civarı yurt dışı, 700 ile 900 arası ise yurt içi firmayla çalışıyoruz. Ayakta kalabilmek adına, ödeme vadelerinde kısa vadede dönüşü olan işleri yapmayı tercih ediyoruz. İleriye dönük uzun vadeler maalesef firmalara ağır yük getiriyor." dedi. Ali Nadir Keskin, ziyaretin sona ermesinin ardından dernek yönetimine "İyi ki varsınız, her zaman bekliyoruz." sözleriyle MAKSDER'in ziyaretlerinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve heyeti iyi dileklerle yolcu etti.

STAJYER İSTEYEN ÜYELER

MAKSDER Yönetimi'nin son ziyareti kulp, kapı ve banyo aksesuarları üreticisi ve bir aile şirketi olan Esal Porselen İmalat İhracat, İthalat, Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. oldu. Münevver Esra ve Altan Kireç çifti tarafından misafir edilen MAKSDER Heyeti, öncelikle sertifika ve hediyelerini takdim ettiler. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, ziyaret ettikleri her firmada güleryüz ve memnuniyetle karşılanmaktan ötürü mutlu olduklarını dile getirdi. Başkan Mertöz, "Üyelerimizin

be very pleased with your participation in our meetings and activities."

In his speech, Ali Ekrem Tanyolaç referred to the INTERMOB Fair and said, "As a company, we informed our customers by sending invitations from our social media accounts and by mail for their participation in the fair. In this way, we have reached almost all our customers and contributed to their participation in the fair." MAKSDER Delegation left the company after the visit that ended with good wishes. Delegation's next stop was CAPPOR - METPLASCAN Metal and Plastic Mould Manufacturing Ind. Trade Co. Ltd. that manufactures various lid mechanisms and rail systems. Due to health problem of company's owner Cabir Keskin, company partner Ali Nadir Keskin hosted MAKSDER Administration.

MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz wished Mr. Cabir Keskin a speedy recovery and after presenting gifts, he introduced the MAKSDER Administration and spoke of their operations since they took over the office, underlining that they increased the number of association members to 66 from 53. CAPPOR - METPLASCAN partner Ali Nadir Keskin introduced their company and expressed that they mainly sell to foreign countries. Keskin said, "We are working with 55 companies abroad and 700 to 900 companies at home. In order to survive, we prefer jobs with short term returns with regard to payment. Long-term jobs unfortunately put heavy burdens to companies." At the end of the meeting, Ali Nadir Keskin expressed his satisfaction with the visit saying "So glad we have you, you are always welcome," to MAKSDER Administration and saw the delegation off with good wishes.

MEMBERS ASK FOR INTERNS

The last visit of MAKSDER Administration was to family business Esal Porcelain Manufacturing Export, Import, Industry and Trade Co. Ltd. that manufactures handles, door and bathroom accessories. MAKSDER Delegation hosted by Münevver Esra and Altan Kireç, first presented certificates and gifts. MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz said they are pleased that they are welcome in every company they visit. Chairman Mertöz expressed that they were very pleased

işlerinin iyiye doğru gittiğini görmek bizim için oldukça sevindirici." diyerek düşüncelerini dile getirdi. Esal Porselen ortaklarından Altan Kireç firmalarından bahsederken, "Firmamız bizim evladımız gibi. 26 yıllık bir firmayız ve ilk üretimimiz, çocuk odalarına abajur seramik ile başladı. Bütün üretimimizi kendi binamızda yapıyoruz. INTERMOB Fuarı bizim için özellikle iç piyasa bazında oldukça iyi geçti. Bu arada iş birliği yaptığımız firmaları da ayakta tutmak adına, kâr marjlarımızı düşük tutma kararı aldık." şeklinde dikkat çekici bir noktaya parmak bastı.

Bu konuda Sayın Altan Kireç ile aynı şekilde düşündüğünü ifade eden Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği MAKSDER Başkanı Mertöz, "Haklısınız, küçük kâr marjlarıyla çalışmamız lazım. Çok fazla riskimiz var. Tüm bu riskleri makul kâr marjlarıyla karşılamamız gerekiyor." diyerek, Esal firması sahiplerine "Derneğimizden ve bizlerden bir talebiniz var mı?" şeklinde soru yöneltti. Firmanın diğer ortağı olan Münevver Esra Kireç, düşüncelerini soran Başkan Mertöz'e, söylemek istediklerini ve isteklerini şu şekilde belirtti: "Kulp ve kapı kolları için porselen üreten merdiven altı firmalar tehlike arz ediyor ve rekabet problemimiz var. Bunun yanı sıra, yurt dışı fuarlarla ilgili düzenli bilgi aktarımı istiyoruz. Ayrıca stajyer desteği konusunda bir şeyler yapılabilir mi?" Aliosman Mertöz, "Fuarlar hakkındaki bilgilendirmeler, dernek genel sekreterimiz tarafından düzenli olarak mailing yoluyla yapılıyor.

Cezayir, Dubai ve Mısır gibi fuarlara katılım yapan firmaların sınırlı kâr marjları var. Bireyseldeki duruma da baksanız bu marjlar maalesef aynı. Bunun yanı sıra, stajyer bulma sıkıntınız konusunda ilçe eğitim müdürlerine talepte bulunarak bu konuda destek olabiliriz." diyerek yapacakları çalışmalar konusunda bilgi verdi. Son ziyaretlerini de iyi dileklerle ve yeniden görüşme temennileriyle tamamlayan MAKSDER Yönetimi, daha sonra yeni üye ziyaretlerinde bir araya gelmek üzere günü bitirdiler.

to see that businesses of MAKSDER members were thriving. Esal Porcelain partner Altan Kireç made a point while talking about their company: "Our company is like our child. We have been in the industry for 26 years and we initially produced lampshade ceramics for children's rooms. We do all our production in our own building. INTERMOB Fair was a success for us, especially for the domestic market. In the meantime, we made a decision to keep our profit margins low in order to support the companies we cooperate with."

Chairman of Turkish Furniture Accessories Industrialists' Association MAKSDER Mertöz agreed with Mr. Altan Kireç saying: "You have a point, we need to work with low profit margins. We have too much risk. We need to meet all these risks with reasonable profit margins." Then he asked the owners of Esal is they had any requests from the Association. Other partner of the company Münevver Esra Kireç expressed her opinions and requests to Chairman Mertöz as follows: "Under the counter companies that produce porcelain for knobs and door handles are dangerous and we have problems in competition. We also would like to regularly receive information on international fairs. Can you also do something about internship support?" Aliosman Mertöz gave information about their future operations as follows: "Information on the fairs is regularly provided by our secretary general by mail.

Companies participating in fairs held in countries such as Algeria, Dubai and Egypt have limited profit margins. Unfortunately these margins are the same even when you look at individuals. In addition, we can assist you in finding interns by making requests to district directors of education." Completing their last visit, MAKSDER Administration expressed their well wishes and wishes to meet again and ended the day to later come together for new member visits.

ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

Meet Our Members

ASTS PROFİL / *ASTS PROFILE*

Resim çerçeve profilleri, PVC kenar bandı, mobilya, otomotiv ve inşaat sektöründe kullanıma sunulan mamul üretimi yapan ASTS Profil Mühendislik ve Plastik Sanayii A.Ş., 1999 yılında kurularak yurt içi ve yurt dışında tercih edilen üretici firma olmuştur. Bu başarı, çalışanları ile birlikte, ekip çalışması neticesinde, müşteri memnuniyetini sağlamak suretiyle elde edilmiştir. ASTS Profil, her türlü müşteri talebinin gizlilik ilkeleri doğrultusunda depolandığı, değerlendirildiği ve kontrol edilerek iyileştirildiği müşteri odaklı sistemi uygulamaktadır. Sağlıklı gelişmeyi, evrensel kalite ve standartlarda ürün ve hizmetler sunmayı gaye edinen ASTS Profil, ülkesi, müşterileri ve ortakları için güvenilirlilik, devamlılık ve saygınlık simgesi olma yönünde hızla yol almaktadır. AR-GE çalışmalarını ön planda tutan Firma, kalitede süreklilik amacıyla yeni ve modern yatırımlarla üretimde verimlilik, ürünlerde çeşitlilik ve kapasite artışı sağlamaktadır. Firmada meslek içi eğitimlere önem verilmekte, tecrübe bilgi ile takviye edilmekte, böylelikle gelişen teknolojiye kolaylıkla uyum sağlanmaktadır. Çevre dostu üretimin yapıldığı ASTS Profil'de, mamullerin imalatında üretim atığı çıkmadığı için dünyaya ve canlılara zarar verilmemektedir.

Yönetici adı : Hüseyin Fatih Yücel - Serhat A. İnan
www.astsprofile.com

ASTS Profile Engineering and Plastic Industry Inc. producing picture frame profiles, PVC edge bands, furniture and merchandise for automotive and construction industries, was established in 1999 and became a manufacturer of choice both home and abroad. This was achieved together with the employees by ensuring customer satisfaction through teamwork. ASTS Profile implements a customer-oriented system where all types of customer demands are stored, evaluated and improved after control in line with privacy policy. ASTS Profile aims at a healthy development and offers products and services at universal quality and standards, decidedly moving towards becoming a symbol of reliability, persistence and prestige for Turkey, customers and partners. Prioritizing R&D activities, the company ensures efficient production by investing in novel and modern technologies, improving its product range and increasing its capacity for a continued quality. The company attaches importance to professional training and reinforces experience with knowledge, thus easily adapting to advancing technology. ASTS Profile boasts an environmentally-friendly production; the environment and living creatures are not harmed since no waste is generated during manufacture of products.

Name of Director: Hüseyin Fatih Yücel - Serhat A. İnan
www.astsprofile.com

ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

Meet Our Members

ÜNİVERSAL YAPIŞTIRICI / *Üniversal Adhesive*

40 yılı aşkın süreli yapıştırıcı sektörü tecrübesine sahip kurucuları tarafından 1999 yılında kurulan Üniversal Yapıştırıcı, öncelikle kundura sanayine hizmet vermeye başlamıştır. Zaman içinde müşteri taleplerinden yola çıkarak 2001 yılında otomotiv ve mobilya sektörlerine de üretim yapmaya başlayan firma, günümüzde bu sektörlere ürün vermeye devam etmektedir. Müşteri memnuniyeti odaklı çalışan Üniversal, bu hedef doğrultusunda en önemli unsurun kalite olduğunun bilinciyle yıllardır dünyanın en önemli firmalarından ham madde ihtiyacını karşılamaktadır. Ürünlerde meydana gelebilecek en ufak değişikliğin müşteri için büyük sorunlar yaratabileceğinin farkında olan firma, ham madde ve mamul-madde kalite kontrollerini diğer bölümlerden bağımsız bir kalite kontrol ekibiyle yürütmektedir. Tüketicilerin yoğun bulunduğu illerde mevcut olan teknik ekipleriyle müşteriye en kaliteli hizmeti, en kısa zamanda sunmayı hedefleyen Üniversal, ürünün müşteri tarafından ilk uygulamalarında müşterilere nezaret edip, en iyi yapışmayı gerçekleştirmek için gereken yöntemleri müşterilerine aktarmanın yanı sıra, yurt dışındaki yeni uygulama biçimlerini de takip ederek, bu konuda da mevcut ve yeni müşterilerine bilgi vermektedir. Üniversal'in amacı, dünyada gelişen yeni teknolojileri eş zamanlı olarak Türkiye'de uygulamak ve bu sayede müşterilerinin içte ve dışta tam rekabet koşullarında üretim yapmasına katkı sağlamaktır.

Yönetici adı: Rıfat Strugon
www.universalyapistirici.com

Üniversal Adhesive, established in 1999 by founders with over 40 years of experience in adhesive industry, was initially in shoemaking sector. The company started production for automotive and furniture industries in 2001 based on customer demands and still continues to. With a focus on customer satisfaction and in line with this goal, Üniversal has met raw material demands of world's leading companies for years with the awareness that quality is the primary factor. Knowing that the slightest change in products may cause serious problems for the customer, the company carries out raw material and finished product - quality control with a quality control team independent from other departments.

Üniversal aims to offer highest quality services to customers with technical teams available in cities where consumers are concentrated and next to supervising customers in first applications of product and conveying the methods required to achieve the best adhesion, the company closely follows new applications used abroad and provides existing and new customers with information to on the subject.

Üniversal's mission is implementing new and advanced global technologies simultaneously in Turkey thus enables customers both home and abroad to carry out production under perfect conditions of competition.

Name of Director: Rıfat Strugon
www.universalyapistirici.com

ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

Meet Our Members

Kap-san Kaplama ve Boyama Sanayi Ticaret Limited Şirketi / Euroflex

Kap-san Coating and Painting Industry Trade Co. Ltd. / Euroflex

Kapsan, 2000 yılında İstanbul Ümraniye'de Alüminyum PVC vb. profillere dekoratif kaplama işlemi yapmak üzere faaliyete başlamıştır. Kaliteden ödün vermeyen anlayışla, mesleki birikim ve müşteri memnuniyeti, Kapsan'ın müşteri portföyünün ve makine parkurunun gelişmesini sağlamıştır. 2005 yılından itibaren İstanbul Tuzla Kimya Sanayicileri Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 2 bin metrekare kapalı alanı olan kendi fabrika binasında faaliyetini sürdürmektedir. Dünya standartlarında üretim yapan Kapsan, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, ISO9001 belgesini almış ve kalitesini tescil etmiştir. Kapsan, tüm bilgi birikimlerini ve teknolojisini, kullanarak özgün markası olan "euroflex"'i müşteri beğenisine sunmuştur. "Euroflex", Kapsan'ın ürettiği ürünlerin tescili markasıdır.

Yönetici adı : Muzaffer Özsaygılı
www.kapsankaplama.com

Kapsan was established in in Istanbul, Ümraniye in 2000 to offer decorative coating services to Aluminium PVC etc. profiles. Without sacrificing quality, professional background and customer satisfaction resulted in improvement of Kapsan's customer portfolio and machinery. It has been operating in its own factory located in Istanbul Tuzla Chemical Manufacturers Organized Industrial Zone with a closed area of 2 thousand square meters since 2005. Kapsan with a production at world standards, closely follows technological developments having certified its quality by obtaining ISO9001 certificate. Kapsan presented its original brand "euroflex" to its customers, showcasing its extensive know-how and technology. "Euroflex" is the trademark of Kapsan products.

Name of Director: Muzaffer Özsaygılı
www.kapsankaplama.com

ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

Meet Our Members

ERKUL METAL / *Erkul Metal*

1996 yılında mobilya kulpları ile üretime başlayan Erkul Metal, değişen teknoloji ile beraber makine parkurunu sürekli yenileyerek, ürün yelpazesine kapı kollarını da eklemiştir. Tasarım, teknik, bilgi ve organizasyonel kabiliyetlerini, büyümeye ve gelişmeye açık bir şekilde tamamlamış olan Erkul, bugün Gebze - Kocaeli'nde 6 bin metrekarelik fabrikasında üretim faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Erkul, sahip olduğu makine ile ekipmanlar ve bünyesinde bulundurduğu profesyonel kadroyla insana yatırım yapar. Bir diğer ifade ile ekip çalışmasının gücüne inanır.

Dürüstlük ve güvenilirlik ilkelerine bağlı kalarak tüm taahhütlerini zamanında müşteri hizmetlerine uygun şekilde yerine getirmeyi ilke edinmiştir. Erkul, müşteri, çalışan ve tedarikçi memnuniyetini en üst düzeyde tutarak yüksek kalite standartlarında ürün ve hizmetler sunmayı benimsemiştir. Bu doğrultuda müşterileri, çalışanları ve tedarikçileri için sürekliliği, güvenilirliği tercih eden, topluma ve çevreye duyarlı bir kurum olmak, Erkul'un temel hedefidir.

Yönetici adı: Mahmut Erkul
www.erkulmetal.com

Erkul Metal that started producing furniture handles in 1996, has constantly renewed its machine park with the changing technology and added door handles to its product range. Complementing its design, technical, know-how and organizational capabilities with openness to growth and advancement, today Erkul makes production in a factory built on 6 thousand square meters in Gebze - Kocaeli. Erkul invests in people with its machinery, equipment and professional staff in its organization. In other words, Erkul believes in power of teamwork. Abiding by honesty and reliability, the company has adopted the principle of fulfilling all commitments made, in a timely manner in line with customer services.

Erkul prioritizes maximum customer, employee and supplier satisfaction and adheres to offering high quality products and services. Accordingly, Erkul's primary goal is being an organization that is sensitive to the society and environment, opting for continuity and reliability for its customers, employees and suppliers.

Name of Director: Mahmut Erkul
www.erkulmetal.com

KAYSERİ'DE MAKSDER RÜZGÂRI

MAKSDER Wind Blew in Kayseri

MAKSDER Yönetimi, Türk mobilya sektörünün en önemli üretim merkezlerinden Kayseri'de meslektaşlarıyla bir araya geldi.

Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği MAKSDER Yönetim Kurulu, 2019 Aralık ayı içinde bir dizi görüşmelerde bulunmak üzere Kayseri'ye giderek dernek üyeleri ve meslektaşlarıyla bir araya geldi. Kayseri'de faaliyet gösteren MAKSDER üyeleri ve mobilya sektörüne ait sivil toplum kuruluşları ile yapılan görüşmelerde derneğe yeni üyelerin kazandırılması, TÜYAP INTERMOB Fuarı ve dünya genelinde gerçekleştirilen mobilya konusundaki fuarların değerlendirilmesi, yeni pazarlar konusunda derneğin neler yapabileceği hakkında görüşlerin bildirilmesi, sektördeki rekabet ortamı gibi konular hakkında detaylı olarak konuşuldu.

MİS PLASTİK

Kayseri'deki ilk ziyaret, MAKSDER heyetini havaalanında karşılayan iş insanı Selçuk Sancak'ın firması Mis Plastik'e

Furniture Accessories Industrialists' Association MAKSDER Board of Directors visited Kayseri to hold a series of meetings in December 2019 and met with the association members and colleagues.

During the meetings held with MAKSDER members operating in Kayseri and non-governmental organizations in furniture industry, topics such as bringing in new members to the association and the competitive environment in the industry were discussed in detail as well as TÜYAP INTERMOB Fair and furniture fairs organized around the world, and opinions on the steps Association can take regarding new markets were exchanged.

MIS PLASTIC

First stop of MAKSDER Kayseri visit was Mis Plastic owned by businessman Selçuk Sancak who welcomed MAKSDER

MAKSDER Administration visited their colleagues in Kayseri, one of the most important production centres of Turkish furniture industry.

gerçekleştirildi. Üretim bandında dekoratif mobilya aksesuarları, mobilya ayakları, süsler, kol bağlantı lastikleri ve klapa kalemlerinde üretim yapan Mis Plastik'te ilk olarak ikram edilen Kayseri mutfağının lezzetlerini tadan heyet, sıcak ve samimi karşılamadan dolayı teşekkürlerini dile getirdiler. Daha sonra firma ortağı Ahmet Sancak'ın da katılımıyla toplantıya geçildi. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz, firma yöneticilerine üyelik sertifikası, rozet ve MAKSDER Aktüel dergisinin yanı sıra, hediyelerini takdim etti. Sohbet ortamında gerçekleşen toplantıda Kayseri sanayisi değerlendirildi. Ayrıca MAKSDER'in dünü, bugünü ve gelecekte yapılması düşünülen hedeflerden, üyelik koşullarından ve yeni üye kazandırılması için çalışma yapılması gerektiğinden bahsedildi. Ardından sonraki ziyarete geçmek için firmadan ayrılan MAKSDER heyetine, gezi boyunca eşlik eden Selçuk Sancak ile birlikte duvar ve kapı panelleri ile dekoratif ahşap profil üreticisi Sar Profil'e geçildi.

SAR PROFİL - LALE ORMAN ÜRÜNLERİ

Firma yetkilisi Mehmet Sarıalp tarafından karşılanan MAKSDER Yönetimi, sertifika ve hediyelerini takdim etti, ardından toplantıya geçildi. MAKSDER Başkanı Mertöz, derneğin faaliyetleri hakkında genel bilgiler aktardı, derneğin güçlendirilmesi ve büyümesi adına yeni üyelerin kazandırılmasının altını çizdi. Mehmet Sarıalp, Kayseri sanayisinin çalışmasından, rekabet ortamından ve ihracat hedeflerinden bahsederek firmayı misafirlerine tanıttı. Görüşmede aynı zamanda INTERMOB Fuarı'nın son üç yılı değerlendirilerek, yurt dışı fuarlara katılımın önemine değinildi. Fotoğraf çekimi ve iyi dileklerle devam eden görüşme, bir sonraki firmayı ziyaret etmek üzere sona erdi.

ÖZDEMİR MALZEMECİLİK

1. Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan Özdemir Malzemecilik firmasına geçen MAKSDER ekibini, firma yöneticisi Erdal Özdemir ve ekibi karşıladı. MAKSDER

delegation at the airport. The delegation first tried the delicacies of Kayseri cuisine offered at Mis Plastic that manufactures decorative furniture accessories, furniture legs, ornaments, arm connection rubbers and lapel pens on its production line and expressed their gratitude for the warm and sincere welcome. In the meeting also attended by company's partner Ahmet Sancak, MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz presented company directors with the membership certificate, badge and MAKSDER Aktüel magazine as well as gifts. In the meeting held in a friendly environment, industry in Kayseri was discussed as well as topics such as MAKSDER's history, present and future goals, membership conditions and efforts to make to bring in new members. Later MAKSDER delegation moved to decorative wood profile, wall and door panel manufacturer Sar Profil with Selçuk Sancak, who accompanied the delegation throughout the visit.

SAR PROFIL - LALE FOREST PRODUCTS

MAKSDER Administration was welcomed by Sar Profil official Mehmet Sarıalp and presented a certificate and gifts before the meeting took start. MAKSDER Chairman Mertöz shared general information about Association's activities and stressed the importance of bringing in new members to strengthen and expand the Association. Mehmet Sarıalp introduced the Sar Profil to guests, referring to the working of Kayseri industry, competitive environment and export targets. The last three years of INTERMOB Fair was evaluated and importance of participation in international fairs was also emphasized during the meeting. The meeting ended with a photo shoot and well wishes followed by the visit to the next company.

ÖZDEMIR MATERIALS

MAKSDER delegation later visited Özdemir Materials, located in Kayseri First Organized Industrial Zone and was

sertifika ve hediye takdiminin ardından bünyesinde altı markayı barındıran ev sahibi Özdemir Malzemecilik'in showroom'u gezdirilerek, gelen misafirlere firmanın tanıtımı yapıldı ve binin üzerindeki ürün çeşitlerinden bahsedildi. Erdal Özdemir, "Özdemir ailesi olarak, 1986'dan beri ilkelerimizden hiç taviz vermeden, bizleri yarınlara taşıyacak olan takım arkadaşlarımızla, değerli müşterilerimizle, bizi biz yapan değerlerimizle sadece üreten ve tüketen bir dünya için değil; aynı zamanda yaşanılabilir mutlu ve güzel bir dünya için elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz." açıklamasını yaptı. Başkan Mertöz ise bundan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Her gittiğim ziyarette dile getirdiğim üzere biz birlikte güçlüyüz. Üyelerimizle iş birliği içerisinde her zaman bir adım ileriye dönük çalışmalarımız ve ziyaretlerimiz devam edecektir." şeklinde konuştu.

TARLASAN PLASTİK

Kayseri ziyaretlerinin dördüncüsünde yine Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu olan ve mobilya aksesuarları, süsleri ve koltuk, kanape ayağı üretimi yapan Tarlasan Plastik'e gerçekleştirildi. Firma yöneticisi Yunus Tarla'nın kızları ve yeğeni ile beraber çalıştığı Tarlasan'ı ziyaret eden

welcomed by company director Erdal Özdemir and his team. Following the presentation of MAKSDER certificate and gifts, delegation had a tour of the host company Özdemir Materials' showroom. The company with six brands under its roof, was introduced to the guests as well as the product range exceeding one thousand items. Erdal Özdemir stated the following: "As Özdemir family, we have abided by our principles without compromising since 1986 and we will continue to do our best with the values that identify us, not only for a world of production and consumption but also for a habitable, bright and beautiful world with our teammates and valuable customers who will carry us to the future." Chairman Mertöz expressed his satisfaction with the statement and said, "I repeat it everywhere I go: we are strong together. Our operations and visits that aim to take us a step further, will continue in cooperation with our members."

TARLASAN PLASTIC

The fourth stop in Kayseri visit was Tarlasan Plastic, also located in Kayseri Organized Industrial Zone that produces furniture accessories, decorations and sofa and chair feet. MAKSDER Administration visited Tarlasan run by company director Yunus Tarla, his daughters and his nephew and was greeted by Yunus Tarla and his family. Following presentation of certificate and gifts by MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz, opinions regarding MAKSDER's Kayseri visit were exchanged. At the end of the meeting where prospective collaborations in Kayseri, Kayseri industry and export targets were discussed, well wishes were expressed and special gifts were presented to MAKSDER delegation by company owner Yunus Tarla.

KEMERLI METAL

The next stop of MAKSDER Delegation that continued its visits in Kayseri Organized Industrial Zone, a most important furniture and bedding production centre in Turkey, was

MAKSDER Yönetimi'ni, Yunus Tarla ve ailesi hep birlikte karşıladı. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz'ün sertifika ve hediye takdiminin sonrasında karşılıklı olarak Kayseri ziyaretlerine ilişkin görüşler belirtildi. Kayseri'de olası iş birlikleri, Kayseri sanayisi ve ihracat hedeflerinin konuşulduğu görüşme sonunda iyi dilekler belirtildi ve firma sahibi Yunus Tarla tarafından MAKSDER heyetine özel hediyeler takdim edilerek uğurlandı.

KEMERLİ METAL

Türkiye'nin mobilya ve yatak üretim merkezlerinin içinde önemli bir yeri olan Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'ndeki ziyaretlerine devam eden MAKSDER heyetinin sonraki durağı, endüstriyel zımba teli üretimi yapan Kemerli markası oldu. Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Arif Budak, Genel Müdürü Yusuf Kenan Şimşek ile beraber MAKSDER Yönetimi'ni karşıladı. Ziyaretten duydukları memnuniyetlerini dile getiren Arif Budak, misafirlerine firmasını anlattı: "Yıllık 6 bin ton kapasiteye sahibiz. Ayrıca beton donatılar için Kemerix markasıyla yıllık 4 bin ton çelik tel üretiyoruz. Bölge temsilciliği kapsamında Adana, Hatay, Gaziantep, Kayseri, Ankara, Eskişehir, İzmir ve Samsun illerinde yetkili satıcılarımız aracılığı ile ürünlerimizin dağıtımını gerçekleştirmekteyiz. MAKSDER Yönetimi tarafından derneğin faaliyetleri, hedefleri ve tasarım yarışmaları anlatılarak karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Sıcak ve samimi bir ortamda gerçekleşen sohbet, yeniden bir araya gelme temennileriyle sona erdi.

KAYMOS

Firma ziyaretlerinin ardından Kayserili mobilyacıları bir çatı altında buluşturan Kayseri Mobilya Sanayicileri Derneği KAYMOS Binası'na geçen MAKSDER heyetini, Dernek Başkanı Mehmet Yalçın ve yönetim kurulu üyeleri karşıladı. MAKSDER Yönetimi, ziyaretlerinden dolayı kendilerine teşekkür eden KAYMOS Başkanı Mehmet Yalçın'a hediyelerini takdim ederek, başarılar diledi.

Kemerli brand that produces industrial staples. Company's Chairman of the Board Arif Budak welcomed MAKSDER Administration together with the General Director Yusuf Kenan Şimşek. Expressing their satisfaction with the visit, Arif Budak introduced his company to the guests: "We have an annual capacity of 6 thousand tons. In addition, we annually produce 4 thousand tons of steel wire for concrete reinforcements under Kemerix brand. We distribute our products in Adana, Hatay, Gaziantep, Kayseri, Ankara, Eskişehir, İzmir and Samsun through our authorized dealers as part of regional representation." MAKSDER Administration informed about Association's activities, goals and design competitions and opinions were exchanged. At the end of the warm meeting, wishes were expressed to meet again.

KAYMOS

Following the company visits, MAKSDER delegation moved to Kayseri Furniture Industrialists' Association KAYMOS' headquarters which brings furniture makers in Kayseri together under one roof and was welcomed by Association's Chairman Mehmet Yalçın and board members. MAKSDER Administration presented their gifts and wished success

MOBİLYA, AKSESUARCILAR SAYESİNDE KENDİNİ BULUYOR!

KAYMOS üyeleriyle yapılan toplantıda, Amerika ve Çin pazarı konusunda dernekler olarak yapılabilecekler konusunda görüşler ortaya kondu. Bireysel hareket etmekten çok aksesuarcılar ve mobilyacılar olarak birlikte hareket edilmesi gerektiğinin altı çizildi. Mobilyanın ihracat gelirlerinde önemli bir yer tuttuğunun dile getirildiği sohbette KAYMOS Başkanı Mehmet Yalçın, "Mobilya dört tahtadan meydana gelmiyor. Mobilya, aksesuarcıların sayesinde mobilya haline geliyor. Sizin ürünlerinizin kaliteli olması, bizim ürünlerimizin de kaliteli olmasını sağlıyor. Birbirini tamamlayan sektörler olarak ihracat kalemlerinde önemli bir paya sahibiz." vurgulamasını yaptı. MAKSDER Başkanı Aliosman Mertöz de konuşmasında, "Biz aksesuarcılar ile mobilya sanayicileri iş birliği içinde olmalıyız. Amerika ve Çin pazarında hak ettiğimiz yeri alabilmek adına dernek olarak neler yapabileceğimizi araştıracağız. Yerli ve millî üreticiler olan tüm MAKSDER üyelerinin ürünlerinin, Türk mobilya sanayisinde kullanılmasına öncelik verilmesi için çabalıyoruz." dedi.

AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ

MAKSDER yöneticilerinin son durağı, Yönetim Kurulu Başkanlığını Refik Onur Kılıçer'in üstlendiği Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği AKAMİB oldu. Başkan Kılıçer ve Genel Sekreter Mehmet Ali Erkan'ın misafir ettiği heyet, öncelikle hediyelerini takdim ederek birbirlerine başarı temennilerinde bulundular. Genel olarak sektörün önem arz eden konularına değinildiği görüşmede Başkan Kılıçer, "Dünyanın en büyük mobilya ve mobilya yan sanayi ithalatçısı ABD'nin, en büyük tedarikçisi Çin ile yaşadığı problemleri fırsata çevirmek için çalışıyoruz. AKAMİB olarak 19-23 Ekim 2019 tarihleri arasında, Kayseri Mobilya ve Mobilya Yan Sanayi UR-GE Projemiz kapsamında, ABD High Point Market'e gerçekleştirdiğimiz heyet ziyaretinde, ABD pazarını, tüketici tercihlerini ve dünya

to KAYMOS Chairman Mehmet Yalçın, who expressed his satisfaction with the visit.

FURNITURE BECOMES COMPLETE THANKS TO ACCESSORY PRODUCERS!

At the meeting held with KAYMOS members, ideas were shared about what can be done in American and Chinese markets as associations. The necessity to act together was stressed as accessory and furniture producers rather than individually. In the meeting it was voiced that furniture has a significant share in export revenues and KAYMOS Chairman Mehmet Yalçın highlighted the following; "Furniture does not consist of four pieces of wood. Furniture becomes complete thanks to accessory producers. Your products' quality ensures the high quality of our products. As industries that complement each other, we have a significant share in export items." MAKSDER Chairman Aliosman Mertöz spoke as follows: "We should be in cooperation as accessory and furniture industrialists. We will explore the actions we can take as an association to take our rightful place in American and Chinese markets. We make efforts to prioritize the use of products by all MAKSDER members that are domestic and national manufacturers, in Turkish furniture industry."

MEDITERRANEAN EXPORTERS' ASSOCIATION

The last stop of MAKSDER executives was the Mediterranean Furniture, Paper and Forest Products Exporters' Association AKAMIB chaired by Refik Onur Kılıçer. The delegation hosted by Chairman Kılıçer and Secretary General Mehmet Ali Erkan, presented their gifts and wished them success. During the meeting, in which the primary issues of the industry were discussed, Chairman Kılıçer said, "We make efforts to turn the problems USA, the largest furniture and furniture sub-industry importer of the world, has with its major supplier China, into an opportunity. As AKAMİB, we had the chance to rediscover the USA market, consumer preferences and world furniture industry trends on-site during our delegation visit to the US High Point

mobilya sektörü trendlerini yerinde keşfetme şansımız oldu. Dünyanın en büyük mobilya fuarı olması sebebiyle oldukça önemli olan bu fuara, AKAMİB yönetim kurulu üyelerimiz ile URGE Projesi paydaşı olan Lale Orman Ürünleri, Arkopa Ahşap Panel, Kilim Mobilya, Monessa Yatak, Divi Mobilya, Rosse Sandalye ve Romessa Mobilya firmalarının temsilcileri katıldı." açıklamasında bulundu.

POTANSİYELİNİ KEŞFET!

Mobilya sektöründeki fırsatı en iyi şekilde değerlendirmek için ABD pazarını markaja aldıklarını ve 21-23 Ocak tarihlerinde Las Vegas'ta gerçekleştirilen KBIS Uluslararası Mutfak ve Banyo Endüstrileri Fuarı'na da "millî katılım" sağladıklarının altını çizen Başkan Kılıçer, "KBIS Fuarı, mutfak ve banyo mobilyaları ürün gruplarında dünyanın kendi alanında en geniş katılımlı fuarı olarak kabul edilmektedir. Türk mutfak ve banyo mobilyaları üreticisi firmalarımızın bu fuarda, markalarının dünyanın diğer büyük markalarıyla boy ölçüşebilecek potansiyelde olduklarını göstereceklerine inancım tam. Ürün kalitesinde büyük markalardan geri kalmayan firmalarımızın markalaşma sürecini de tamamlamaları gerekiyor. Bu fuarlarla markalarımızın, "Potansiyelini Keşfet!" mottosuyla kendini dünyaya tanıtması ve global ölçekte bilinir olmasına çalışıyoruz." dedi. MAKSDER heyeti adına konuşan Başkan Aliosman Mertöz, aktarılan bilgiler ve misafirperverlikten dolayı memnuniyetlerini dile getirdi. Mertöz, "Türkiye, dünya mobilya aksesuarları ihracat sıralamasında sırasıyla Çin, Almanya, Avusturya ve İtalya'dan sonra beşinci sırada yer almaktadır. 2018 yılında 350 milyon dolar olan ihraat rakamımız, 2019 yılında yaklaşık 400 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2020 için hedefimiz ise 500 milyon dolar." şeklinde öngörüsünü dile getirdi. Görüşmenin ardından organize edilen ve MAKSDER heyetinin ağırlandığı akşam yemeğine, Kayseri'de ziyaret edilen tüm başkan ve üyeler katılım gösterdi. MAKSDER heyeti, yoğun ve zorlu geçen günün sonunda, birlikte yenilen akşam yemeğinin ardından Kayseri'deki sektör temsilcileriyle vedalaşarak İstanbul'a doğru yola çıktı.

Market between 19-23 October 2019, as part of our Kayseri Furniture and Furniture Sub-Industry UR-GE Project. Representatives of Lale Forest Products, Arkopa Wooden Panel, Kilim Furniture, Monessa Bedding, Divi Furniture, Rosse Chair and Romessa Furniture companies that are UR-GE Project stakeholders and AKAMIB board members attended this fair which is significant because it is the largest furniture fair in the world."

DISCOVER YOUR POTENTIAL!

Stressing that they have been marking the US market to make the most of the opportunity in the furniture industry and that they also "participated nationally" at KBIS International Kitchen and Bathroom Industries Fair held in Las Vegas between January 21-23, Chairman Kılıçer said, "KBIS Fair, is considered the best attended fair in the world in kitchen and bathroom furniture product groups. I firmly believe that Turkish kitchen and bathroom furniture manufacturers will demonstrate that their brands can compete with other major global brands in this fair.

Our companies on par with major brands with regard to product quality, must complete their respective branding process. We work for Turkish brands to introduce themselves to the world with the motto "Discover Your Potential!" and for them to become known globally through these fairs." Speaking on behalf of MAKSDER delegation, Chairman Aliosman Mertöz expressed his gratitude for the information shared and hospitality. Mertöz voiced his prediction as follows, "Turkey is in fifth place in world furniture accessories export rankings after China, Germany, Austria and Italy respectively. Our export figure, which was 350 million dollars in 2018, was around 400 million dollars in 2019. Our target for 2020 is 500 million dollars." All chairmen and members visited in Kayseri attended the dinner organized after the meeting to host MAKSDER delegation. At the end of the long and busy day, MAKSDER delegation left for Istanbul, saying goodbye to industry representatives in Kayseri after having dinner together.

SUDE NILGÜN

MOBİLYANIN HER PARÇASI

AYRI BİR HİKÂYE

Every Piece in a Furniture is Another Story

Her mobilyanın arkasında matematik, mühendislik, tarih, deneyim, işbölümü, teknoloji, uzmanlaşma ve çok daha fazlası olduğunu hiç düşünmüş müydünüz?

Have you ever thought that behind every furniture there is mathematics, engineering, history, experience, division of labour, technology, specialization and much more?

Güneşli bir pazar sabahı Kanlıca'daki evimizin cumbasında otururken en sevdiğim eşyalarımdan birinin, üzerinde oturduğum kırmızı koltuğun hikâyesi düştü aklımda… Bu zarif retro koltuk, çok sevdiğimiz bir aile dostumuzun evlilik hediyesiydi bize. Dostumuz, yaşayacağımız evi görmüş; "buraya, bu cumbaya güzel bir koltuk yakışır." diyerek hediyesinin sinyalini nikâhtan hemen önce vermişti. Derken rüya gibi bir kır düğünün hemen ardından koltuğumuz evimize geldi. Dostumuz, hediyesini takdim ederken "Bunun her parçası ayrı bir hikâyedir. Keyfini çıkarın!" demişti. Bu sözlere önce pek anlam veremedim, ancak kırmızı koltuğumuzu hep çok sevdim. İşte o koltuk, tam 10 yıldır bizimle yaşıyor. Şimdi düşündükçe ilk günkü o sözleri çok daha iyi anlıyorum: "Bunun her parçası ayrı bir hikâyedir." Gerçekten de öyle… Çünkü koltuklar ve mobilyalar tek parçadan oluşan bir bütün gibi görünseler de aslında yekpare değiller. Nihayetinde onlarca, hatta bazen yüzlerce parçadan oluşan kompleks ürünlerden söz ediyoruz. Vidalar, ayaklar, kulplar, plastik ve cam parçalar, aynalar, porselen aksamlar, raylar, ahşap malzemeler, şeritler, raflar ve daha neler neler? Elbette bütün bu parçaları üreten birileri, bunları bir araya getirip kusursuz biçimde birleştiren bir organizasyon var. Kim bilir kırmızı koltuğumda rahat etmem için kimler, kimler emek verdi? Bu koltuğu ürettiği için kimlere evine ekmek götürdü?

Sitting in the bay window of our house in Kanl?ca on a sunny Sunday morning, I thought about the story of one of my favourite items, the red armchair I was sitting on... This elegant retro seat was a gift from a dear family friend. Upon seeing the house we were going to live in, our friend said, "A fine seat would suit here, the bay window" giving hint of the gift just before the wedding. Then after a dreamy countryside wedding, our armchair arrived at our house. While presenting us the gift, our friend said, "Every piece of it is another story. Enjoy!" These words didn't make much sense at first, but I loved our red armchair that has lived with us for 10 years. When I think about it now, I understand the words my friend said better: "Every piece of it is another story." Indeed it is. Because seats and furnitures may seem as a whole consisting of a single element, but in reality they are made up of multiple elements. After all, we are talking about complex products consisting of dozens, sometimes even hundreds of pieces. Screws, legs, handles, plastic and glass parts, mirrors, porcelain parts, rails, wood materials, strips, shelves and much more... Of course there are those who manufacture all these pieces, an organization that gathers and pieces them together perfectly. Who knows who worked for me to be comfortable in my red armchair? Who earned a living by making this armchair?

EŞYANIN RUHU

Sizi bilmem ama eşyaların da bir ruhu olduğuna inananlardanım. Çünkü geçen zamanla birlikte eşyaların ve mobilyaların da hatıra biriktirdiğine çokça tanık olmuşumdur. Öyle ki yaşam alanlarınızı değiştirdikçe eşyalar da sizinle birlikte oradan oraya savrulur. Sizinle sürdürdüğü yarenlikte sevincinize, hüznünüze sessizce tanıklık ederler. O eşyayı hangi heyecanla aldığınızı, hayatınıza nasıl bir anlam kattığını düşündükçe hafızanızın kuytu köşesinde o an yeniden canlanır, işte eşyanın ruhu o zaman uyanır.

Eşyaların ve mobilyaların bir ruhu olduğu kadar bir hikâyesi, bir serüveni de vardır. Zira sofra bezi üzerinde hamur yoğrulan günlerden bugünlere kolay varılmamıştır. Ekmek tahtasından ağaç makinelerine ve fütüristlik panel mobilyalara zahmetsizce gelinmemiştir. Örneğin Osmanlı, hatta daha öncesinde Selçuklu dönemlerinde kullanılan hıznaların ne olduğunu bilir misiniz? Yüzyıllarca evlerde fazla yiyeceğin saklandığı bir tür kiler ve mutfak işlevi gören hıznalar artık yok. Tıpkı bir zamanlar evlerin iç ve dış mekânlarında kullanılan ocaklar gibi… Demek ki zaman akıyor, insanlar gibi eşyalar, mobilyalar ve evlerin bölümleri de değişiyor, gelişiyor.

NEOLİTİK ÇAĞDAN BUGÜNE

Kırmızı koltuğumda otururken aklımda düşünceler, deli sorular… Düşünmeye koltuktan başlayıp, oradan sevdiğim diğer eşyalara ve mobilyalara sıçrıyorum. Sonra merak

> “Kanlıca’daki evimizin cumbasında otururken en sevdiğim eşyalarımdan birinin, üzerinde oturduğum kırmızı koltuğun hikâyesi düştü aklımda…

> *Sitting in the bay window of our house in Kanlıca, I thought about the story of one of my favourite items, the red armchair I was sitting on...”*

THE SOUL OF OBJECTS

I don't know about you, but I'm the one who believes objects have a soul. Because I have often witnessed that objects and furnitures have also made memories in the course of time. So much so that as you change your living spaces, furnitures move with you from place to place. They silently testify to your joy and sorrow while they keep you company. When you think about how you excitedly purchased that piece of furniture and how it has added meaning to your life, that moment in a far corner of your memory comes back to life and that is when the soul of objects awake. Objects and furnitures have stories and journeys as well as souls.

Because it has not been easy to come to these days from when dough was kneaded on table cloths. Much effort has been given since breadboards to make woodworking machines and futuristic panel furniture. For instance, do you know about 'hızna' which was used during Ottoman and Seljuk periods? For centuries, hızna functioned as a kitchen and pantry where excess food was stored, and they no longer exist. Just like stoves once used both inside and outside of houses… So time passes, and objects, furniture and sections of houses change and evolve just like people.

FROM NEOLITHIC AGE TO PRESENT DAY

I was sitting in my red armchair with thoughts and crazy questions in my mind... I first think about the armchair and

edip, mobilyanın tarihine göz atıyor ve birbirinden çarpıcı detaylar yakalıyorum. Bu noktada birkaçı anekdotu sizinle paylaşmak isterim. İlk primitif mobilya örnekleri, MÖ 5500 ile 2500'lü yıllar arasında taştan yapılmış. İskoçya'da ortaya çıkan yontma taş dolaplar ve yataklar, ilk mobilya örnekleri kabul ediliyor. Sonrasında taş koltuklar görülmeye başlanmış. MÖ 8. yüzyıldan itibaren Eski Mısır ve Yunanistan'da mobilya, varlıklı bir yaşamın göstergesi olarak dikkat çekmiş. Firavun ve kral mezarlarından çıkan sandalyeler ve ahşap başlıklı yataklar, konfor ihtiyacının kanıtları olarak görülüyor. Mobilya, MS 500'den başlayarak yaklaşık bin yıl boyunca başta Avrupa olmak üzere güçlü medeniyetlerde büyük önem kazanmış. Bu dönemin mobilyaları, ağırlıklı olarak meşe ağacı ve dövme demir birlikteliğinden doğmuş. Zanaatkârlar ise birbirinden incelikli tasarımları, âdeta birer dantel gibi ahşaba uygulamışlar. 19. yüzyıl mobilyaları, tıpkı Orta Çağ'da olduğu gibi son derece sanatsal ve ayrıntılı biçimde yapılıyordu.

Gotik tarz gözde olup, sandalyeler sıklıkla süslü biçimli tasarımlara sahipti. Karmaşık tasarlanmış sandalyeler, akşam yemeklerinde zenginler tarafından sıklıkla kullanılıyordu. Mobilya üretimi, 20. yüzyılın başlarına kitleselleşti. Avrupa ve Amerika'da peş peşe açılan fabrikalar ile mobilya ve aksesuarları seri üretime bağlandı. 1970'li yıllardan itibaren modern mobilya dönemi hız kazandı ve birbirinden şık tasarımlar, hemen her evi süslemeye başladı. Özetle mobilyadaki değişim, bir anlamda insanın hayatta kalmasından lüks ve ayrıcalıklı yaşamlara doğru gelişimini kronolojik olarak açıklıyor. Sırf bu açıdan bile ilgiye değer. Öyle değil mi?

later about other things and furniture I love. Then I get curious, look at the history of furniture and discover striking details. At this point, I would like to share a few anecdotes with you. The first examples of primitive furniture were made of stone between 5500 and 2500 BC. The cut stone cabinets and beds that were unearthed in Scotland are considered the first examples of furniture. After that, stone seats emerged. From the 8th century BC onwards, furniture in Ancient Egypt and Greece were displays of wealth.

The chairs and beds with wooden heads found in pharaoh and king tombs are seen as proof of the need for comfort. Starting from 500 AD, furniture has gained great importance in powerful civilizations, mainly in Europe, for almost a thousand years. The furniture of this period emerged mainly from the combination of oak and wrought iron.

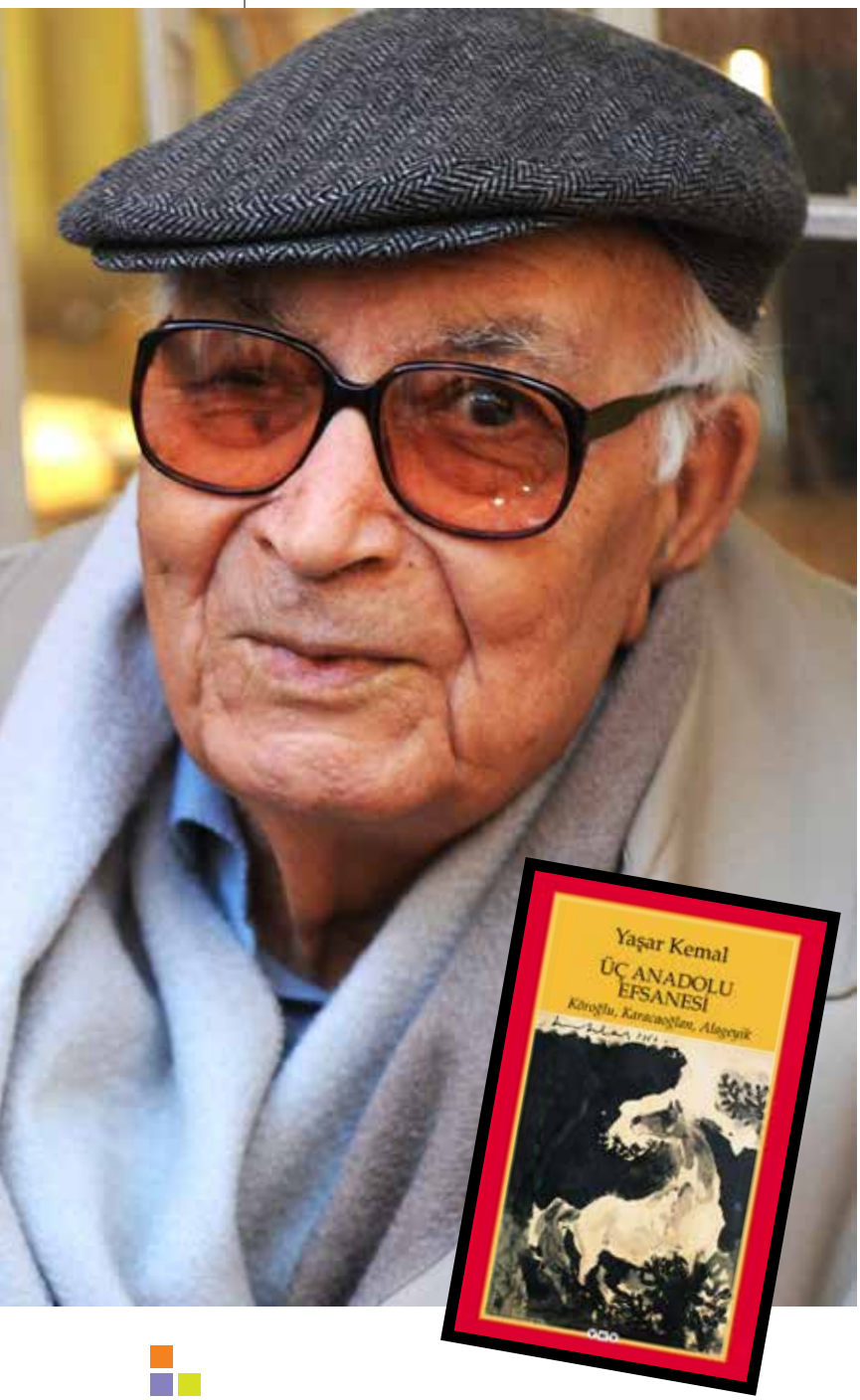
Artisans applied their delicate designs on wood like lace work. 19th century furniture was extremely artistic and detailed, like in the Middle Ages. The Gothic style was popular, and the chairs often had fancy designs. Chairs with complex designs were often used by the rich for dinner parties. Mass production of furniture began in the early 20th century. Furniture and accessories were mass produced in factories opened one after the other in Europe and America. From the 1970s onwards, the modern furniture period gained momentum and stylish designs began to decorate almost every home. In a nutshell, the change in furniture chronologically explains the development of men from survival to luxury and privileged lives in a sense. Even in this respect, it's worthy of attention. Isn't it?

BİNBİR ÇİÇEKLİ BAHÇENİN OZANI:

Yaşar Kemal

Poet of a Garden with 1001 Flowers: Yaşar Kemal

MELIH USLU



Aramızdan ayrılalı beş koca yıl geçti. Edebiyatımızın büyük anlatıcısı, hızla saflığını yitiren çağımızda doğanın ve insanın sesiydi. Hâlihazırda hepimizin ihtiyacı olan…

Yaşar Kemal edebiyatıyla tanışmam, çocukluk yıllarımda yaşadığım ilginç bir tesadüfe dayanıyor. Almanya'da eğitim gördüğüm yıllarda bir gün, dersten sonra kütüphaneye gitmiştim. Rafları dolduran binlerce kitap arasında edebiyat eserlerinin yer aldığı bölüme yöneldim. İrili ufaklı pek çok kitabı karıştırırken bir tanesi dikkatimi çekti. Kitabın kapağında korku dolu gözlerle sarı ve kıraç topraklarda koşan bir çocuk vardı. Kitabın yazarı ise Yaşar Kemal'di. Evet, elimdeki kitap "İnce Memed"in Almanca çizgi romanıydı. Hemen kitabı ödünç alıp eve gittim. Soluk soluğa okudum ve kitabı bitirir bitirmez, memleketimi çok özlediğimi fark ettim. Yaşar Kemal edebiyatının tadını sanırım ilk o zaman hissettim.

I met with Yaşar Kemal's literature thanks to an interesting coincidence that happened during my childhood. One day, when I was studying in Germany, I went to the library after class. I headed to the literary works section among thousands of books that filled the shelves. One of them caught my attention while I was going through a number of books, short and long. On the cover of the book was a child running on yellow, barren lands with fear in his eyes. The author of the book was Yaşar Kemal. Yes, the book in my hand was the comic book of "Memed, My Hawk" in German. I immediately borrowed the book and returned home. I read it breathlessly and as soon as I finished the book, I realized that I missed my home country very much. I think it was the first time I felt like I got the taste of Yaşar Kemal's literature. I felt the same way years later, as I was sailing on Tatvan -

It has been five long years since his passing. The great narrator of Turkish literature, was the voice of nature and man in our age which has rapidly lost its purity that we all really need...

Aynı duyguları, yıllar sonra Tatvan - Van vapurunda, engin maviliklerin üzerinde süzülürken de hissetmiştim. Doğu Anadolu üzerine bir dergi yazısı hazırlamak üzere yola çıkmış, Nemrut Krateri'ndeki yılki atlarını gördükten sonra Van'a suyoluyla gitmeye karar vermiştim. Seyahat öncesi bölge üzerine bolca okuma yapmış, Yaşar Kemal'in büyülü gerçekliğine de başvurmuştum. Çünkü Yaşar Kemal, Van'dır, Ağrı Dağı'dır, Çukurova'daki pamuk tarlalarıdır, Gökçeada'dır, Kapadokya'dır, özetle Anadolu'dur. Bunu biliyordum. "Bu Diyar Baştan Başa" adlı kitabında şöyle diyordu usta: "Dünyada hiçbir göl, hiçbir deniz, hiçbir su, Van Gölü'nün maviliğinde olamaz. Deli eden bir mavilik… Ne gökyüzünde vardır öyle bir mavi ne de başka bir yerde. Bir tek mavi uyar bu maviye: Diyarbakır ovasındaki çiçeklerin mavisi. Bir de bir camı kırıp kesitine bakın, işte o mavi." Sahi Anadolu'nun renkleri daha güzel nasıl anlatılabilirdi ki?

ANADOLU RÖPORTAJLARI

Yaşar Kemal'i edebiyat dünyasının gündemine bir yazar olarak getiren ilk çalışmaları, röportajlarıdır. Röportajlarını soru - cevap şablonuna indirgemeyerek genç gazetecilere âdeta ders veren Yaşar Kemal, eminim benim gibi yazar olma sevdalısı sayısız insanın ufkunu açmıştır. Onun Anadolu'yu karış karış gezerek gerçekleştirdiği röportajları okumak, Yaşar Kemal'i tanımanın önemli yollarından biri olduğu kadar; edebî lezzeti olan, insan odaklı sıcak hikâyelerle de hemhal olmayı sağlar. Öte yandan Yaşar Kemal, röportajlarıyla romanlarının da ilk adımlarını atmıştır. Yazarın, ilki 17 Mayıs 1951'de yayımlanan röportajlarının

> "Elimdeki kitap "İnce Memed"in Almanca çizgi romanıydı. Kitabı bitirir bitirmez, memleketimi çok özlediğimi fark ettim…

> *The book in my hand was the comic book of "Memed, My Hawk" by Yaşar Kemak in German. As soon as I finished the book, I missed my home country very much.*

Van ferry over the vast blue waters. I had set out to write a magazine article on Eastern Anatolia and after seeing jades at Nemrut Crater, I decided to go to Van by water. Before the trip, I read a lot about the region and also appealed to Yaşar Kemal's magical reality. Because Yaşar Kemal is Van, Mount Ararat, cotton fields in Çukurova, Imbros, Cappadocia, in short, Yaşar Kemal is Anatolia. I knew this. In his book titled "This Land from End to End" the master said: "There is no lake, no sea, no water in the world as blue as Lake Van. A blueness that drives you crazy... There is no such blue in the sky or anywhere else. There is one blue that matches to this blue: the blue of the flowers in Diyarbak?r plain. And break a glass and look at the cross-section, that's the blue." Can the colours of Anatolia described more beautifully than this?

ANATOLIA INTERVIEWS

The first works that brought Yaşar Kemal to literary world's attention were his interviews. By not reducing his interviews to question-answer pattern, Yaşar Kemal gave good lessons to young journalists and I'm sure he opened up the horizons of countless people like me who aspired to become writers. Reading the interviews he held visiting every inch of Anatolia is one of the essential ways to get to know Yaşar Kemal as well as being one with the human-oriented warm stories with literary taste. Yaşar Kemal also took the first steps towards his novels with his interviews. It is fortunate for us that the author's interviews, first published on May 17, 1951, were enriched with 26 Yaşar Kemal photographs through Ara Güler's lens and published into a book. The famous

Kapadokya / Cappadocia

Ara Güler'in objektifinden 26 Yaşar Kemal fotoğrafıyla zenginleştirilerek kitap hâline getirilmesi, bizler için olsa olsa bir şanstır. "İnce Memed neyse röportajlarım da odur." diyen ünlü yazar, röportajın önemini şu sözlerle vurguluyor: "Röportaj bir edebiyat sayılabilir mi? Bu soruyla çok karşılaştım. Röportajı bir edebiyat dalı saymak ne? Röportaj, bal gibi edebiyattır. Onu haberden ayıran nitelik, onun edebiyat gücüdür." Yaşar Kemal yazını, edebî gücünün ve dil zenginliğinin yanı sıra, insan sevgisiyle yüklüdür. Onun her satırı, mazlumun yanında zalimin karşısındadır.

author who said, "Memed, My Hawk is no different than my interviews", emphasized the importance of interview genre with the following words: "Can interview be considered as a literary genre? I've come across this question many times. Considering interview a literary genre? Interview is literature, pure and simple. What distinguishes it from a news piece is its literary power." Next to its literary power and rich language, Yaşar Kemal's literature is charged with humanism. His every sentence stands with the oppressed and against the oppressor. He stands by local cultures against degeneration, by labour against exploitation, by trees, birds and insects against destruction of nature. For him, the world is humanity's garden with 1001 flowers. Each of the cultures beautifying all corners of our world is a rare flower and to protect them is the duty of humanity. He is hopeful for this cause: "Despair feeds captivity. Despair is the mother of slavery. Despair is the devastation of heart."

THAT BLUE BIRD…

According to Yaşar Kemal, wisdom is passed down from generation to generation and even if a man makes a mistake, he eventually finds what is right. Because wisdom is inherent. Man is an honourable being and must uphold his dignity regardless of the circumstances. It is rightful to make objections for this cause. He defends the ordinary man, the weak and the defenceless against big and dominant forces. He exhibits a clear stance against racism, arrogance and disdain; the Master baldly says, "You cannot humiliate any human being or let them be humiliated. If you let this happen, you are humiliated first. A positive, healthy man who has self-esteem has the greatest respect for others." His lines are validation of cohabiting, so to speak. When he says, "Those who read what I wrote, may stay away from all evil," he desires to open a clean track in the face of rapid corruption of values. Moreover, his lines reveal extraordi-

Yozlaşmaya karşı yerel kültürlerin, sömürüye karşı emeğin, çevre katliamlarına karşı ağacın, kuşun ve börtü böceğin yanında yer alır. Ona göre yeryüzü, insanlığın bin bir çiçekli bahçesidir. Dünyamızın dört bir köşesini süsleyen kültürlerin her biri, nadide bir çiçektir ve onları korumak insanlığın borcudur. Bu uğurda daima umut doludur: "Umutsuzluk tutsaklığın gıdasıdır. Umutsuzluk köleliğin anasıdır. Umutsuzluk, yüreğin yıkımıdır." der.

O MAVİ KUŞTAN…

Yaşar Kemal'e göre bilgelik, kuşaktan kuşağa aktarılır ve insan hata yapsa da eninde sonunda doğruyu bulur. Çünkü bilgelik onun özündedir. İnsan, onurlu bir varlıktır ve şartlar ne olursa olsun onurunu korumalıdır. Bu uğurda gerekirse itiraz etmek haktır. Büyük ve ezici güçlere karşı sıradan insanı, zayıf ve savunmasız olanı savunur. Irkçılığa, kibre ve tepeden bakmacı anlayışa karşı net bir duruş sergiler: Şöyle der usta, sözünü esirgemeden: "Hiçbir insanı küçük göremezsin, aşağılatamazsın. İnsanı aşağılatan önce kendisini aşağılatmış demektir. Kendine saygısı olan, olumlu, sağlıklı bir adam başkalarına da en büyük saygıyı duyar." Onun satırları, âdeta birlikte yaşamın sağlaması gibidir. "Benim yazdıklarımı okuyanlar, cümle kötülüklerden uzak olsunlar." derken hızla kirlenen değerlere karşı temiz bir kulvar açmak ister. Dahası onun satırlarında muazzam bir gözlem gücü vardır. Doğayı, en doğal halinde ve büyük bir incelikle betimler. Arı ustadır, yuva yapan kuş ana… Doğa da insan da muhteşem bir devinim içinde yaşar, gider. Bu akışa müdahale edilmemelidir. Edene karşı da birlik olmak gerekir. Bu konudaki sözleri hepimiz için bir öğüt gibidir: "O mavi kuştan, yanardöner kuştan… Hani su kıyılarındaki yarları yılan deliği gibi deler, çok derinlere kadar deler, ta dibine, toprağın altına gider, oraya yuvasını yapar. Yuvalarının ağzında da her zaman bir çiçek biter. Ya bir yoğurt çiçeği ya bir pampal ya ağın ağacı çiçeği ya bir su püren... O kuş çiçeksiz edemez, işte o kuştan bir tane tutmalı!" Nihayetinde Yaşar Kemal sevgidir. Her fırsatta nasiplenmemiz gerekir.

nary observation skills. He depicts the nature in its most natural with great finesse. Bee is the master, the nesting bird is a mother... Both nature and man live on in a spectacular motion. This motion should not be interrupted. And people must align against those who do. His words on the matter is a warning for all of us: "That blue bird, that iridescent bird... That drills the cliffs on waterside like a snake hole, very deep, to the bottom, goes under the ground to make a nest. A flower always blossoms at the mouth of their nests. A lady's bedstraw or a poppy or an a??n tree flower or a water rosemary... That bird cannot live without a flower, we must catch one of those!" At the end, Yaşar Kemal is love which we must benefit at every chance.

Gökçeada

TÜRKİYE'NİN RENKLERİ:

BAHAR BAYRAMLARI

Colours of Turkey: Spring Holidays

YELİZ TAVAS

Ateşler, dualar ve halaylar yüzyıllardır olduğu gibi doğanın uyanışını müjdeliyor. İlkbahar, Türkiye'de coşkunun ve renklerin adı oluyor...

Türkiye'de sadece Müslümanların değil, hemen hemen bütün kültürlerin baharı karşılamak için kutladığı Hıdrellez, 5 Mayıs akşamı başlayıp 6 Mayıs akşamına kadar devam ediyor. İslam'ın bir yorumuna göre Hızır ve İlyas Peygamberler ölümsüzlük suyunu aramaya çıkmış ve bu suyun kaynağını bulup içerek ölümsüzlüğe kavuşmuşlar. Hızır karada, İlyas ise denizde yardıma ihtiyacı olanların yardımına koşarmış. İşte bu yüzden her yıl Hıdrellez'de dilekler tutuluyor. Hızır Peygamber'in girmesi için evler temizlenip pencereler açık bırakılıyor. Bedenler temizleniyor ve en güzel giysiler giyiliyor. Ateşler yakılıp sırayla üzerinden atlanıyor. Halaylar çekilip şarkılar söyleniyor. Renkli kâğıt ve bezlere dilekler yazılıyor. Ağaçlara

Hıdrellez celebrated not only by Muslims but by all cultural communities in Turkey, to welcome the spring, starts on the evening of May 5 and continues until the evening of May 6. According to a rendition of Islam, prophets Khidr and Elijah started searching for the elixir of life and found the source of and drank this elixir and became immortal. Khidr on the land, Elijah at sea give succour to those in need. This is why wishes are made every year in Hıdrellez. Houses are cleaned and windows are left open for Prophet Khidr to enter.

People clean themselves and wear their nicest clothes. Bonfires are built and people jump over in turn. People dance to halay and sing songs. Wishes are written on coloured papers and cloths. Rags are attached to trees. Young girls who wish to get married come out to their doorsteps in wedding dresses. The children entertain the neighbourhood with their

Bonfires, prayers and halays herald the wakening of the nature as they have for centuries. Spring becomes the name of vigour and colours in Turkey...

çaputlar bağlanıyor. Evlenmek isteyen genç kızlar kapı önlerine gelinliklerle çıkıyor. Çocuklar zurna ve darbukalarıyla mahalleleri coşturuyor. Gelibolu'da Hızır Kayası'na gidenlerse namazlarını kılıyor. Tek göz bir ev hayal edenler ya da çocuklarının üniversiteyi kazanmasını isteyenler dileklerini kumsallara yazıyor. Bereket ve bolluğun simgesi olan deniz suları şişelere dolduruluyor ve 41 çakıl taşıyla birlikte bir yıl boyunca saklanıyor. Dileği gerçekleşenler bir yıl sonra taşlarını dualarla geri alıyor. Hıdrellez, binlerce yıldır yaşatılan geleneklerle insanlığın ortak bayramı oluyor.

KAKAVA COŞKUSU

Hıdrellez, Edirne'de Kakava adı verilen şenliklerle kutlanıyor. Ateşlerin yakılmasıyla başlayan şenlikler, çeşitli yiyeceklerin dağıtılması ve dans gösterileriyle sürüyor. Kutlamalar, tarihi Kırkpınar Güreşleri'nin yapıldığı Sarayiçi Merydanı'nda gün boyu devam ediyor. Romanların yoğun olarak yaşadığı mahallelerde eğlence gece yarasına dek bitmiyor. Kakava Şenlikleri'nin ikinci günü, yöre halkı sabah ezanından sonra Tunca Nehri'nin kıyısına akın ediyor. Nehir suyu ile yüzlerini yıkayan vatandaşlar, daha sonra şarkılar ve danslar eşliğinde eğlenmeyi sürdürüyor. Kakava Şenlikleri'ne katılan misafirler, nehre çiçek ve para bırakıp dileklerde bulunuyor. Nehrin kıyısına eş dilediği için gelinlikle gelenler de oluyor. Kakava Şenlikleri'ni baharın gelişini müjdelediği için kutlandıklarını söyleyen ahali, yeni yılın bolluk bereket içinde geçmesini dilediklerini belirtiyorlar. Kırklarelili araştırmacı Nafiz Karaçam'a göre suya girme ritüeli Balkanlarda yaşayan tüm Romanlar arasında görülüyor.

RENGÂRENK YUMURTALAR

Paskalya, Hıristiyan âleminde yeniden doğuş günü olarak kabul ediliyor. Anadolu'nun farklı köşelerinde kutlanan bu bayram, baharın gelişini müjdeliyor. Mardin'de yaşayan Süryaniler, Paskalya'yı nisan ayının ilk pazar günü 1400 yıllık Kırklar Kilisesi'nde kutluyor. Türkçe, Arapça ve Süryanice olarak gerçekleştirilen ayinin sonunda oruçlar açılıyor. Dünyanın farklı bölgelerinden gelen ailelerin katıldığı ayinin sonunda kilisenin bahçesinde kutlamalara devam ediliyor. Konuklara, Paskalya çöreği ve yumurta ikram ediliyor. Paskalya Bayramı, Mardin dışında Anadolu'nun farklı noktalarında da kutlanıyor. Antakya'nın Vakıflı köyünün yanı sıra, Midyat, Gökçeada, Bozcaada ve İstanbul'un çeşitli yerlerinde Paskalya geleneği yaşatılıyor. Türkiye'de yaşayan gayrimüslimlerin kutladığı bahar bayramları sadece Hristiyanlara özgü değil. 500 yıl önce Osmanlıların kucak açtığı Safarad Yahudilerinin bahar bayramları da Türkiye'nin kültürel zenginliklerinden biri. Yahudilerin en büyük bayramlarından biri sayılan Hamursuz ya da Pesah da nisan ayının ikinci ve üçüncü haftaları kutlanıyor.

clarions and goblet drums. Those who visit Khidr Rock in Gallipoli perform prayers. Those who dream of a one-room house or wish their children to attend to university, write their wishes on the sand in beaches. Bottles are filled with seawater which is the symbol of fertility and abundance and stored for a year together with 41 pebbles. Those whose wishes come true retrieve the stones with prayers a year later. H?drellez is a shared holiday of humanity with traditions which have been survived for thousands of years.

KAKAVA EXCITEMENT

Hıdrellez is celebrated in Edirne with festivities called Kakava. The festivities that start with building bonfires, continue with service of various foods and dance shows. Celebrations continue throughout the day at Sarayiçi Square where historical Kırkpınar Oil Wrestling Tournaments are held. Entertainment does not end until midnight in Romany-populated neighbourhoods. On the second day of Kakava Festival, local people flock to the banks of Tunca River after the morning call to prayer. Locals who wash their faces with water from the river, later continue to have fun with songs and dances. Guests participating in Kakava Festivities leave flowers and money in the river and make wishes. There are also those who come to the river banks in wedding dresses because they wish to get married. The inhabitants say that they celebrate Kakava because it heralds the arrival of spring and that they wish the new year to bring abundance. According to Nafiz Karaçam, a researcher from Kırklareli, the ritual of entering the water is a tradition for all the Romany people living in the Balkans.

COLOURFUL EGGS

Easter is considered the day of rebirth in the Christian world. Celebrated in various corners of Anatolia, this holiday heralds the arrival of spring. The Assyrians living in Mardin celebrate Easter on the first Sunday of April in the 1400-year-old Kırklar Church. Fast is broken at the end of the ritual held in Turkish, Arabic and Syriac. At the end of the ceremony attended by families from different regions of the world, the celebrations continue in church's garden. Guests are served Easter buns and eggs. Easter is also celebrated in various corners of Anatolia besides Mardin. In addition to Vakıfı village in Antakya, Easter tradition is survived in Midyat, Imbros, Tenedos and various Istanbul districts. Christians are not the only non-Muslims living in Turkey who celebrate spring. The spring holiday of Sephardic Jews, embraced by the Ottomans 500 years ago, is another cultural wealth of Turkey. A major Jewish holiday, Passover or Pesah, is also celebrated in the second and third weeks of April.

KİŞİSEL VERİLERİNİZİ KORUYUN!

Protect Your Personal Data!

Kişisel Verileri Koruma Kanunu'na göre her vatandaşın kişisel verilerinin durumunu öğrenme ya da silinmesini isteme gibi çok sayıda önemli hakları bulunuyor.

Kişiyi doğrudan veya dolaylı olarak tanımlanabilir kılan her türlü bilgi, kişisel verilerimiz olarak sayılıyor. Kişisel veri, T.C. kimlik numarası, fotoğraf, cep telefonu numarası, e-posta adresi, sağlık ve finans bilgileri gibi çok geniş bir bilgi yelpazesini içinde barındırıyor. Kişisel Verileri Koruma Kurumu'ndan yapılan açıklamada, "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 7 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe girmesiyle birlikte ülkemizde bu alanda yeni bir dönem başladı." denildi.

HAKLARIMIZI BİLİYOR MUYUZ?

Kanunla birlikte kişisel verileri işlenen gerçek kişilere, yani kanunda geçen ifadeyle ilgili kişilere bir takım haklar tanındı. Peki kişisel verilerimizi daha bilinçli bir şekilde koruyabilmek

Any information that makes an individual directly or indirectly identifiable is considered personal data. Personal data includes a wide range of information such as T.R. identity number, photo, mobile number, e-mail address, health and financial information. Personal Data Protection Authority stated that, "Personal Data Protection Law that came into force on April 7th, 2016 marked the beginning of a new ear in this field."

DO WE KNOW OUR RIGHTS?

With the law, a number of rights were granted to natural persons whose personal data are processed; that means the persons concerned were bestowed some rights as stated in the law. But how much do we know about our rights under

According to the Personal Data Protection Act or Privacy Act, every citizen has a number of substantive rights, such as getting informed about the status of their personal data or requesting deletion of their personal data.

adına Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nda yer alan haklarımızı ne kadar biliyoruz? 2010 yılında gerçekleştirilen anayasa değişikliği ile birlikte özel hayatın gizliliğini düzenleyen 20. maddeye eklenen "herkes, kendisiyle ilgili kişisel verilerin korunmasını isteme hakkına sahiptir." ifadesiyle kişisel verilerin korunması anayasal hak olarak tanınarak güvence altına alınmıştır. Bu hak, kişinin kendisiyle ilgili kişisel verileri hakkında bilgilendirilme, verilere erişme, verilerin düzeltilmesini veya silinmesini talep etme, doğru hedefler doğrultusunda kullanılıp kullanılmadığını öğrenmeyi de kapsamaktadır.

İLK BAŞVURU YERİ

Açıklamada Kişisel Verileri Koruma Kanunu'nun 11. maddesine göre vatandaşların her zaman veri sorumlusuna başvurarak kendileriyle ilgili aşağıdaki taleplerde bulunabileceği belirtildi: "Herkes, veri sorumlusuna başvurarak kendisiyle ilgili kişisel verilerin işlenip işlenmediğini öğrenme, işlenmişse buna ilişkin bilgi talep etme, amacına uygun kullanılıp kullanılmadığını öğrenme, verilerin yurt içinde veya yurt dışında aktarıldığı üçüncü kişileri bilme, verilerin düzeltilmesini isteme, verilerin silinmesini veya yok edilmesini isteme, işlenen verilerin münhasıran otomatik sistemler vasıtasıyla analiz edilmesi suretiyle kişinin aleyhine bir sonucun ortaya çıkmasına itiraz etme, veri işlemeden dolayı zarara uğraması halinde zararın giderilmesini talep etme haklarına sahiptir.

İTİRAZ HAKKI VAR

İşlenen veriler, özellikle otomatik sistemler aracılığıyla analiz edilerek, kişiler hakkında profil oluşturulabilmektedir. Bu işlemler sonucunda meydana getirilen profiller de kişisel veridir. Profilleme işlemiyle elde edilen sonuçlar, kişinin lehine olabileceği gibi aleyhine de olabilir. Bu noktada kişinin itiraz hakkı gündeme getirilmektedir. Kişinin haberi olmadan belirli bir kategoriye dahil edilmesi ve kendisi hakkında birtakım varsayımlara dayanılarak karar verilmesi, kişilik hakkıyla bağdaşmayabilir. Dolayısıyla veri sorumlusu, ilgili kişinin talebi halinde yapılan işlem hakkında açıklama yapmak durumundadır.

HAKKINIZI NASIL ARAYACAKSINIZ?

Hak arama yöntemi, iki aşamadan oluşmaktadır. Kişiler, sahip oldukları haklar doğrultusunda ilk olarak veri sorumlusuna başvurmalıdır. Veri sorumlusu ilgili kişinin başvurusunu en kısa sürede ve en geç 30 gün içinde sonuçlandırmalı ve bu süre zarfında sonucun gerekçesini de açıklayarak ilgili kişiye bildirmelidir. İkinci aşamada ise başvurunun reddedilmesi, verilen cevabın yetersiz bulunması veya 30 gün içinde başvuruya cevap verilmemiş olması halinde ilgili kişi, kurula şikâyet hakkını kullanabilir.

the Personal Data Protection Act to be able to protect our personal data with more awareness? With the constitutional amendment made in 2010, the clause "every person is entitled to demand protection of their personal data" was added to Article 20 that regulates the right of privacy and protection of personal data was recognized as a constitutional right and guaranteed. This includes the right to get information about one's respective personal data, to access, to request correction or deletion of the data, and to learn whether the data is used for right purposes.

FIRST PLACE OF APPLICATION

In the statement, it was noted that according to Article 11 of the Personal Data Protection Law, citizens can contact data supervisors at all times and make the following requests concerning their personal data: "Every person has the right to contact data supervisors to request information whether their personal data has been processed or not, whether it has been used for relevant purposes, to learn about the third parties home or abroad which the data has been transferred to, to request the correction of the data, to request the deletion or destruction of the data, to object to disadvantageous results when processed data is exclusively analysed by automated systems and to demand indemnification of loss when person suffers loss due to their data being processed.

RIGHT TO OBJECT RESERVED

The processed data can be analysed particularly by automated systems and profiles can be created about persons. The profiles created at the end of these processes are also considered personal data. The results obtained by profiling can be to an individual's advantage or disadvantage. At this point, the person's right to object is reserved. Inclusion of a person in a certain category without their knowledge and making decisions based on some assumptions about that person, may not be compatible with personal rights. Therefore, the data supervisor is obliged to give an account of the process performed at the request of the relevant person.

HOW TO CLAIM YOUR RIGHTS?

There are two stages to method of claiming one's rights. First of all, persons should contact data supervisors in line with their rights. Data supervisor is obliged to finalize the application of the concerned party within the shortest time possible and no later than 30 days, and inform them about the reasons the outcome is based on within the given time frame. In the second stage, concerned party may use their right of petition and appeal to the board if the application is rejected, the response is insufficient or no response is given within 30 days.

İSTANBUL, KÜRESEL TASARIM

MERKEZİNE DÖNÜŞECEK

Istanbul to Become a Global Design Centre

Türkiye Tasarım Haftası tanıtım toplantısında konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'de tasarım kültürünün oluşmasına yönelik önemli mesajlar verdi.

85 bin mal ve 5 bin hizmet ihracatçısının tek temsilcisi konumunda bulunan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla tasarım kültürünü geliştirmek, tasarımın gücü konusunda farkındalık sağlamak, Türk tasarımcıları dünyaya tanıtmak ve tasarımın endüstriye kattığı değeri artırmak amacıyla dördüncü kez düzenlediği Design Week Turkey, 14-17 Kasım 2019 tarihlerinde Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Design Week Turkey tanıtım toplantısında konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, İstanbul'u bir küresel tasarım merkezi yapmayı planladıklarını belirterek, "Genç Türk tasarımcılarımızı dünyaya tanıtmak ve ihracat ile tanıştırmak için önemli çalışmalar yapıyoruz. Ülkemizin markalaşma yolculuğuna da önemli katkı sağlayacak yeni bir

Sole representative of 85 thousand goods and 5 thousand service exporters, Turkish Exporters' Assembly (TIM) organized the fourth Design Week Turkey between 14-17 November 2019 at Haliç Congress Centre in coordination with the Ministry of Commerce, to promote design culture, to raise awareness on the power of design, to introduce Turkish designers to the world and to increase the value design adds to industry. Speaking at the Design Week Turkey introductory meeting, TIM President İsmail Gülle stated that they plan to make Istanbul a global design centre and continued as follows: "We make significant efforts to introduce young Turkish designers to the world and with export. We will realize a new project that will considerably contribute to Turkey's branding journey. In this context, we will carry out an international organization where all of our design activ-

TIM President İsmail Gülle made a speech at Turkey Design Week introductory meeting, giving important messages regarding the development of design culture in Turkey.

projeyi hayata geçireceğiz. Bu kapsamda tasarıma yönelik tüm etkinliklerimizi bir araya getireceğimiz uluslararası organizasyon gerçekleştireceğiz. Yıl boyunca tasarımın konuşulacağı bu proje ile İstanbul'u uluslararası düzeyde, Avrasya'nın bölgesel tasarım merkezi yapacağız ve İstanbul'u endüstriyel, görsel, tasarım ajanslarının ofis açacakları küresel tasarım merkezine dönüştüreceğiz." dedi.

Sosyal hayattan üretime ve ihracata kadar hayatımızın her alanında, küresel trendler ile beraber gelen bir dönüşüm içerisinde yaşadığımızı belirten İsmail Gülle, "Standartlara saplanıp kalmak, dün yapılanı bugün de devam ettirmek, var olan yöntemlerle geleceği planlamak artık başarı için yeterli değil. Dinamizmi özümsemiş, her türlü teknolojik gelişmeye hâkim, dünyanın ne yöne gittiğini dikkatle izleyen bireylerin ve kurumların devrindeyiz. Bilhassa, Dördüncü Sanayi Devrimi'nin sacayaklarını oluşturan dijital ve teknolojik dönüşüm, milenyum jenerasyonunun toplumsal entegrasyonu ile birlikte birçok olguyu temelinden sarsarak yeniden yapılandırdı. Bu durumun en önemli sonuçlarını, ekonomi ve ticaret hayatında görüyoruz. En kullanışlı, en kaliteli ürünü yapmak artık tek başına sizi rekabetçi yapmıyor. Hızlı olabilmek, estetik ürünler ortaya koyabilmek, müşteri taleplerine uygun üretim yapabilmek rekabette ayakta kalabilmek için olmazsa olmaz durumda. Bu konu, sadece imalat sanayisinin değil birbirini tamamlayan tüm sektörlerimizin meselesi." dedi. Bu anlayışla ürün tasarımından sürdürülebilir markalara, endüstri ürünlerinden şehir tasarımı ve tarihi miraslara kadar pek çok konuyu kapsayan oturumlarla sıra dışı bir program hazırladıklarını söyleyen İsmail Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Tasarım, birçok yönü ile yaşamımızın kalitesini belirleyen en önemli faktörlerden başında geliyor. Tasarımın maddeye bir tarz, bir sebep, bir ruh kattığını söylemek, gelecek kattığını söylemek, herhalde yanlış olmaz. Bu sebeple, Design Week Turkey'i, ülkemizde tasarım kültürünün yaygınlaşması adına son derece önemli görüyoruz. Design Week Turkey ile başarı örneklerini arttırarak yeni tasarımcılarımızı harekete geçirmek istiyoruz. Tasarımcıların hepimizin içindeki yaratma ve keşfetme isteğini ortaya çıkaran kâşifler olduğuna inanıyoruz. Tüm yaratıcı fikirleri destekleyerek, tasarımcı zihinler için gerekli ekosistemi, tüm yurda yaymak için her türlü çabayı gösteriyoruz. Her zaman yeni fikirlere ihtiyacımız var. Her yeni fikirle, geleceğe doğru bir adım daha atıyoruz. Her geçen yıl daha fazla insanı ağırlayarak büyümemiz, organizasyonel anlamda, dünyanın önde gelen metropollerinden olan İstanbul'umuzu bir tasarım başkenti yapmak adına çok iyi bir motivasyon kaynağı."

ities will be brought together. With this project where design will be discussed all year round, we will make Istanbul the regional design centre of Eurasia at an international level and transform it into a global design centre where industrial, visual and design agencies will open offices."

Marking that we live in an era of transformation in every aspect of our lives from social life to production and export which is brought about by global trends, İsmail Gülle said, "Sticking to the standards, continuing the ways of the past and planning the future with existing methods is no longer enough for success. We are in the era of individuals and institutions which have internalized dynamism, are well-informed about all kinds of technological developments and carefully follow the direction the world moves towards. In particular, the digital and technological transformation that constitutes the trivets of the Fourth Industrial Revolution shook the foundations and restructured a number of phenomena with social integration of the millennium generation. We can observe the most significant consequences of this in economy and trade life. Making the most useful, top quality product does not make you competitive any more. Ability to act fast, present aesthetically pleasing products, produce in line with customer demands, are musts to survive in the competition. This is not only an issue for manufacturing industry but also for all sectors that complement each other." İsmail Gülle said that with this understanding, they prepared an extraordinary program with sessions covering numerous subjects ranging from product design to sustainable brands, industrial products to city design and historical heritage, and continued as follow: "Design is one of the key factors determining the quality of our lives with its many aspects. It would not be wrong to say that design adds style, purpose, soul and a future to material. For this reason, we think Design Week Turkey is immensely important for popularization of design culture in Turkey. We aim to mobilize upcoming Turkish designers by increasing number of success stories through Design Week Turkey. We believe that designers are explorers who bring out the desire to create and discover within all of us. By supporting all creative ideas, we make every effort to bring the ecosystem designing minds need, across the country. We always need new ideas. With each new idea, we take another step towards the future. In organizational sense, our growth by hosting more and more people every year is a very good source of motivation to make our Istanbul, one of the world's leading metropolises, a capital of design."

“Çocuğum büyüyünce bana anne diyebilsin yeter...”

Otizmli çocuk annesi Feriha Birdal

Feriha Hanım gibi annelerin hayalleri, birçok çocuk için küçük ama otizmli çocuklar için büyük hayaller.
Fakat erken tanı ve eğitimle ulaşılamayacak hayaller değil.
Destek verseniz yeter.

TOHUM YAZIN 5290'A SMS ATIN

10 TL BAĞIŞLAYIN

www.tohumotizm.org.tr - 0 212 244 75 00

Tüm operatörlerin faturalı hatları için geçerlidir. SMS başına Türk Telekom 2 SMS, Vodafone 1 SMS bedeli ayrıca ücretlendirmekte, Turkcell ücretlendirmemektedir.

TOHUM TÜRKİYE OTİZM ERKEN TANI VE EĞİTİM VAKFI

AĞAÇ İŞLEME MAKİNE VE YAN SANAYİSİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

AIMSAD
AĞAÇ İŞLEME MAKİNE VE YAN SANAYİSİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

www.aimsad.org www.aimsaddergisi.com

Üyeler › members

ADALAR KİMYA SANAYİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (262) 724 89 07 - Fax: +90 (262) 724 89 05
info@adalarkimya.com
www.adalarkimya.com

AKKOCA MAKİNE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
+90 (224) 411 18 77 - Fax: +90 (224) 411 18 79
bilgi@akkocamakine.com.tr
www.akkocamakine.com.tr

ALBATUR ENDÜSTRİ A.Ş.
+90 (224) 482 46 75 - Fax: +90 (224) 482 46 77
info@albaturas.com
www.albaturas.com

ANTİK BRONZE SARI MAMÜLLERİ HIRD. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 594 13 41 Fax: +90 (212) 619 09 42
info@antikbronze.com
www.antikbronze.com

ARRAY MOBİLYA RAYLARI SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (212) 690 21 87 - Fax: +90 (212) 690 21 88
info@array.com.tr
www.array.com.tr

ASTS PROFİL MÜH. VE PLASTİK SA. VE TİC. A.Ş.
+90 (216) 593 38 92 - Fax: +90 (216) 365 25 21
info@mobelkant.com
www.mobelkant.com

AYTUĞ PLASTİK MOBİLYA AKSESUARLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 613 89 22 - Fax: 490 (212) 577 36 46
info@aytugplastik.com
www.aytugplastik.com

BATU DİZAYN MOBİLYA VE AKSESUARLARI NAKLİYE İNŞAAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (224) 714 91 94 - Fax: +90 (224) 714 9196
info@batudesign.com www.batudesign.com

BERFİNO MOBİLYA AKS. İTH. İHR. SAN. TİC.LTD. ŞTİ.
+90 (212) 549 30 71 - Fax: +90 (212) 549 97 04
berfino@berfino.com
www.berfino.com

BOĞAZİÇİ MALZEMECİLİK DÖŞEME TEKSTİL LTD. ŞTİ.
+90 (216) 378 20 03 - Fax: +90 (216) 378 20 09
info@bomeks.com
www.bomeks.com

BURAK TEKER VE MOBİLYA AKSESUARLARI SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (216) 466 07 00 - Fax: +90 (216) 420 04 50
info@burakteker.com
www.burakteker.com

CAN ALÜMİNYUM SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (224) 272 20 00 - Fax: +90 (224) 272 20 10
canaluminyum@yesilova.com.tr
www.canaluminyum.com.tr

ÇAĞ KABARA SAN. VE TİC. A.Ş.
+ 90 (212) 736 18 00 - Fax: +90 (212) 786 18 08
info@cagkabara.com
www.cagkabara.com

ÇAĞBERK CAM AYNA ALÜMİNYUM MOBİLYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+ 90 (216) 429 04 44 - Fax: +90 (216) 429 33 33
info@cagberk.com.tr
www.cagberk.com.tr

ÇAĞDAŞ MOBİLYA AKSESUARLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 281 05 84 - Fax: +90 (212) 279 12 59
cagdas@cagdasmobilya.org
www.cagdaskiler.com

ÇEBİ KİLİT ve MOBİLYA AKSESUARLARI SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (216) 561 11 40 - Fax: +90 (216) 311 36 03
cebi@cebidesign.com
www.cebidesign.com

ÇEMOBSAN METAL VE PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
444 87 99 - +90 (282) 725 06 11
info@cemobsan.com.tr
www.cemobsan.com.tr

DELTA BÜRO GEREÇLERİ ENDÜSTRİ ZIMBA TELLERİ TİC. VE SAN. A.Ş.
+90 (212) 655 47 32 - Fax: +90 (212) 550 78 86
info@delta.com.tr
www.delta.com.tr

DOĞANLAR KAPI KOLLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 312 80 53 - Fax: +90 (216) 312 98 75
info@doganlar.com.tr
www.doganlar.com.tr

EGGER DEKOR A.Ş.
+90 (262) 262 648 45 00 - Fax: (262) 648 45 01
info@egger.com
www.egger.com

EKİN YAYIN GRUBU EKİN TASARIM REKLAMCILIK TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 486 29 40 - Fax: +90 (216) 486 29 40
nesipuzun-4@hotmail.com
www.mobilyadergisi.com.tr

EMAKS MOB. AKS. SAN. TİC. İTH. İHR. LTD .ŞTİ.
+90 (212) 671 30 77 - Fax: +90 (212) 671 30 79
info@emaks.com.tr
www.emaks.com

ERKUL MUTFAK BANYO VE MOB. AKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (262) 643 41 53 - Fax: +90 (262) 643 53 41
info@erkulmetal.com
www.erkulmetal.com

ESAL PORSELEN İML.İHR. İTH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 526 01 33 - Fax: +90 (216) 526 01 34
esal@es-al.com
www.es-al.com

GASAN GAZLI AMORTİSÖR İNŞ. SAN.VE TİC LTD.ŞTİ.
+90 (224) 494 27 26 - Fax: +90 (224) 494 27 27
info@gasan.com.tr
www.gasan.com.tr

GÜZEL METAL İNŞAAT MALZEMELERİ SAN.TİC LTD. ŞTİ.
+90 (212) 692 70 70 - Fax: +90 (212) 692 70 10
info@nobelgroup.com.tr
www.nobelgroup.com.tr

İLKAY MOBİLYA AKSESUARLARI LTD. ŞTİ.
+90 (212) 649 00 38 - Fax: +90 (212) 649 00 38
info@ilkayaksesuar.com
www.ilkayaksesuar.com

İLSA MOBİLYA MEKANİZMALARI VE AMORT. SİS. A.Ş.
+90 (262) 502 04 21 - Fax: +90 (262) 502 04 20
info@ilsamechanism.com
www.ilsamechanism.com

KAPSAN KAPLAMA VE BOYAMA SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 593 21 84 - Fax: +90 (216) 593 21 89
info@euroflex.com.tr
www.euroflex.com.tr

KAPSAN MOBİLYA VE AKSESUAR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (282) 676 46 22 - Fax: +90 (282) 676 46 23
info@kapsantr.com
www.kapsantr.com

KEMERLİ METAL SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (352) 322 13 84 - Fax: +90 (352) 322 13 90
kemerli@kemerli.com.tr
www.kemerli.com.tr

KMS MOBİLYA BAĞLANTI SİS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90(212) 447 78 86 - Fax: +90 (212) 447 28 87
kms@kmsturkey.com
www.kmsturkey.com

LALE ORMAN ÜRÜNLERİ SAN. TİC. LTD.ŞTİ.
+90 (352) 32132 00 - Fax: +90 (352) 321 32 01
info@sarprofil.com.tr
www.sarprofil.com.tr

MEPA MOBİLYA GEREÇLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
+90 (212) 886 52 52 - Fax: +90 (212) 886 52 56
mepa@mepamobilya.com.tr
www.mepamobilya.com.tr

Üyeler › members

MESAN PLASTİK VE METAL SANAYİ A.Ş.
+90 (212) 723 49 49 - Fax: +90 (212) 723 4900
mesan@mesan.com.tr
www.mesan.com.tr

METPLASCAN METAL PLASTİK ELEKTRONİK KALIP İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 314 14 44 - Fax: +90 (216) 314 14 46
info@cappor.com.tr www.cappor.com.tr

MEYA ALÜMİNYUM CAM İNŞAAT MOB. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (0412) 257 68 78 - Fax: +90 (0412) 257 68 99
info@disakulp.com
ww.disakulp.com

MİSPLASTİK İTH. İHR. MOB. İML. TEKS. TUR TAŞ. TARIM VE HAYV. İNŞ. TAAH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (352) 322 19 06 - Fax: +90 (352) 322 19 09
misline@misplastik.com.tr www.misline.com.tr

İBRAHİM ORTAKÇI CAM AYNA İŞLEME VE MOBİLYA SAN. TİC. A.Ş
+90 (224) 714 81 58 - Fax: +90 (224) 714 83 14
info@asortakci.com.tr
www.asortakci.com.tr

OSENA MOBİLYA AKSESUARLARI VE BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ
+90 (212) 609 33 22 - Fax: +90 (212) 609 33 27
info@osena.com.tr www.osena.com.tr

ORTAKÇI CAM TİC. VE SAN. A.Ş.
+90 (224) 714 80 6 - Fax: +90 (224) 714 92 01
ortakcicam@ortakcicam.com.tr
www.ortakcicam.com.tr

ÖZDEMİR MOBİLYA MALZEMELERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (352) 321 15 51 - Fax: +90 (352) 321 31 62
ozdemir@ozdemirmalzeme.com
www.ozdemirmalzeme.com

ÖZEMEK PLASTİK PROFİL VE KALIP SAN. VE TİC LTD.ŞTİ.
+90 (212) 672 33 33 - Fax: +90 (212) 672 22 99
ozemek@ozemekplastik.com
www.ozemekplastik.com

ÖZEN METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 430 86 30 - Fax: +90 (216) 430 86 35
info@ozenhandles.com
www.ozenhandles.com

ÖZER ÇELİK BÜRO MOBİLYALARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 549 54 24 - Fax: +90 (212) 549 54 26
info@ozercelik.com
www.ozercelik.com

ÖZGEN PLASTİK SAN. VE TİC.
+90 (212) 544 40 67 - Fax: +90 (212) 544 40 61
bilgi@ozgenteker.com
www.ozgenteker.com

ÖZKARDEŞLER METAL MOB. AKS. PRES DÖKÜM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 485 41 66 - Fax: +90 (212) 485 10 56
info@ozkardeslermetal.com.tr www.ozkardeslermetal.com.tr

ÖZ METAL İŞ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 485 28 61 - Fax: +90 (212) 485 28 65
metax@metax.com.tr
www.metax.com.tr

3 K PLASTİK KALIP SAN. Ve TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 284 22 23 - Fax: +90 (212) 324 34 97
info@3kplastik.com
www.pelikan.ist

PORTAKAL PLASTİK ÜRETİM PAZARLAMA A.Ş.
+90 (262) 742 38 21 - Fax: +90 (262) 742 38 27
satis@portakalpvc.com
www.portakalpvc.com

SAMET KALIP VE MADENİ EŞYA SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (212) 886 75 23 - Fax: +90 (212) 886 51 61
info@samet.com.tr
www.samet.com.tr

SEVDEHAN PLASTİK VE METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (224) 482 44 45 - Fax: +90 (224) 482 44 60
info@sevdehan.com.tr
www.sevdehan.com.tr

SİMİTEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 771 49 89 - Fax: +90 (212) 771 49 85
simiteks@simiteks.com
www.simiteks.com

STAR ALÜMİNYUM PAZARLAMA SAN TİC. LTD. ŞTİ.
444 4 959 - Fax: +90 (212) 224 20 05
info@utkan-star.com
www.utkan-star.com

STAR MUTFAK VE MOBİLYA AKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (212) 444 53 54 - Fax: 490 (212) 855 65 70
info@starax.com.tr
www.starax.com.tr

SUKASİ METAL PLASTİK AKSESUAR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (312) 350 69 69 - Fax: +90 (312) 350 37 67
karasu@systemkarasu.com
www.systemkarasu.com

TARLASAN PLASTİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (352) 322 11 26 - Fax: +90 (352) 322 11 29
tarlasan@tarlasan.com
www.tarlasan.com

TEM MOBİLYA AKSESUAR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+90(216) 466 33 40 - Fax: +90 (216) 420 27 28
info@systemhandle.com
www.systemhandle.com

TEMPO AKSESUAR SAN. VE TİC. A.Ş.
+90 (212) 280 30 00 Fax: +90 (212) 268 59 13
info@tempotr.com
www.tempotr.com

TOMURCUK PORSELEN İNŞ. MAD. İML. TİC. LTD. ŞTİ.
+90 (212) 324 61 83 - Fax: +90 (212) 324 61 89
info@tomurcukporselen.com
www.tomurcukporselen.com

UFK KELEŞOĞLU MOBİLYA AKSESUARLARI SAN. A.Ş.
+90 (212) 603 56 46 - Fax: +90 (212) 438 54 00
info@vivahandle.com
www.vivahandle.com

ÜNİVERSAL YAPIŞTIRICI VE KİMYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
+90(212) 288 55 68 - Fax: +90 (212) 288 55 63
info@Universalyapistirici.com
www.Universalyapistirici.com

UMUT KULP SAN. TİC. PAZ. LTD. ŞTİ.
+90 (216) 312 43 02 - Fax: +90 (216) 312 43 10
info@umutkulp.com.tr
www.umutkulp.com.tr

VOLKAN CİVATA VE MOBİLYA BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
+ 90 (212) 787 21 22 - Fax: +90 (212) 787 20 58
info@volkancivata.com.tr www.volkancivata.com.tr

MAKSDER®
Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association

İletişim / Contact
+90 0212 255 70 54
www.maksder.org.tr info@maksder.org.tr

www.maksder.org.tr /maksder.official /Maksder /MaksderOfficial

MAKSDER
Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği
Furniture Accessory Industrialists Association