



aktaş

news

Aktaş Holding'in
kurum içi bültenidir • 2015-4

Aktaş Holding'den 30 Milyon TL'lik Yatırım

Dosya Konusu: İnovasyon



www.aktasholding.com



**Automechanika
Moskova
Fuarı**



**Aktaş Holding
Raylı Sistemlerde
Atağa Kalktı**



**Fotoğraf Yarışmasına
Yoğun İlgi**

İmtiyaz Sahibi
Aktaş Holding Adına:
Sami EROL

Genel Yayın Yönetmeni:
Gökmen TURAN

Editör:
Ayşegül DÖNMEZ

Yayın Kurulu:
Gökmen TURAN
Ayşegül DÖNMEZ
Tülin ÇAVUŞOĞLU
Serkan ZEYTİNOĞLU
Mariana GAGLIARDI DA SILVA ÇATALKAYA
Hacer BIÇAKÇI
Kadir NAYMAN

Bülten Konsept,
Grafik Uygulama ve Baskı:

Magic Digital
copy&printcenter
KÖSELECİLER

Ulubatlı Hasan Bulvarı
Güzeler İş Merkezi
102/A Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 25 25 717
Fax : 0 224 250 04 67
info@koseleciler.com.tr
www.koseleciler.com.tr



Automechanika Moskova Fuarı Sektör Adına Umut Verici

Automechanika Moscow Fair:
promising for the Industry



Aktaş Holding, 30 Milyon TL'lik Yatırım Yapıyor

Aktaş Holding makes
TL 30 Million investment



Aktaş Holding, Belçika'da Düzenlenen TIR Yarışlarına Sponsor Oldu

Aktaş Holding
sponsored the TIR Races
Organized in Belgium



Gelişimin ve Yeniliğin Anahtarı: "İnovasyon"

Key of Development and Novelty:
"Innovation"



Techno Aktaş, Moldovalı Paydaşlarıyla Eğitimde Buluştu

Techno Aktaş met with its
Moldovan Stakeholders in Training



Aktaş Eğitim Vakfı'nın Orhaneli' de Düzenlediği Fotoğraf Yarışmasına Yoğun İlgi

Great Interest for Photo Contest
organized by Aktaş Education
Foundation in Orhaneli



Rusya'nın En Yüksek Dağı'nda Aktaş Holding'in Ayak İzleri

Footprints of Aktaş Holding
on the Highest
Mountain in Russia

Şahap AKTAŞ

Aktaş Holding

Yönetim Kurulu Başkanı

Chief Executive Officer, Aktaş Holding



Çok Kıymetli Aktaş Paydaşı;

1938 yılında küçük bir lastik atölyesi olarak faaliyetlerimize başladığımız günden bu yana, işimizdeki başarının sürdürülebilirliğini sağlamak ve Aktaş markasını dünyada ilk sıraya taşıma hedefi doğrultusunda bugüne dek; ekonomik, çevresel ve sosyal içerikli pek çok hamle yaptık, yapmaya da devam ediyoruz.

Faaliyet gösterdiğimiz tüm bölgelerde, kurumsal kimliğimiz gereği sürdürülebilir başarıyı öncelerken, bu hedefi gerçekleştirme aşamasında, yalnızca ekonomik boyutta değil, yaşadığımız topluma ve çevreye de katkılar sağlamaya büyük önem gösterdik.

Kullanılabilir çevresel kaynakların azalmaya başladığı gerçeği doğrultusunda, kaynak kullanımında ve tüm iş süreçlerinde verimlilik sağlamaya dikkat ederken, aynı paralelde Aktaş kalitesini de, hiçbir kısıtlama yapmaksızın müşterilerimize ve paydaşlarımıza sunmaya gayret ediyoruz.

Aktaş Holding, sizlerin de katkılarıyla, her geçen gün büyümeye ve yükselmeye devam ediyor. Bu bağarda hepinizin büyük emekleri var...

2023 yılı olarak belirlediğimiz hedefimiz doğrultusunda; yeni nesil teknolojilerimizle, Ar-Ge ve İnovasyon odaklı çalışmalarımızla, çevre bilincimizle, yenilikçi ve beklentiye en üst düzeyde karşılayan yaklaşımımızla, donanımlı personel kadromuzla, sürdürülebilir performansımızı devam ettirmek için çalışmalarımızı ilk günkü heyecanla sürdüreceğiz.

Sürdürülebilir gelişim konusundaki örnek teşkil eden çalışmalarımızla, sektörün lider markalarından biri olarak, bulunduğumuz tüm pazarlarda, ihtiyaca yönelik tüm çözümleri, en üst seviyede memnuniyetle karşılamak durumundayız.

Sektörde zirveye yönelik kilitlenen hedeflerimizi adım adım gerçekleştirme konusunda, Aktaş ailesinin siz değerli mensuplarına, tek tek, güvenimin sonsuz olduğunu önemle vurgulamak istiyorum.

Saygılarımla.

My valuable colleagues,

The major goals of Aktaş Holding include contribution of added value to our country which grows each passing day in the economic and technological field and progresses to take part among the global leaders. One of the primary goals of each company having a global economic understanding must be to keep pace with the rather fast development of the present world...

Aktaş Holding rapidly continues R&D and innovation activities for these two reasons and as it knows significance of development. We add a new one to our innovation projects to keep pace with the new generation technology and carry our production to the possible top quality standards.

While we take firm steps towards our goal to be the global leader in the field of independent spare part by 2023, we also continue to renew our production strategies that we shaped with an innovative point of view. We considerably pay attention to shape our R&D and innovation activities, forming the base of our sustainable management understanding, with a human-focused and environment-sensitive understanding for investment in the future generations.

We know that the information and technology world is limitless. Production has no borders marked off with precise lines. However, Aktaş Holding has a road map aiming at using the newest technologies discovered by the human being and meeting the new generation technologies with our knowledge and experiences...

Our development and experience enthusiasm never reduced as from the day of our presence in the sector nowadays; on the contrary, it continued increasingly. Aktaş Holding shall continue to its current development in the following process like to date in line with satisfaction of its customers in parallel with the continuously developing world...

Best Regards,



airtech

the confidence



**The confidence
in trucks, buses
and trailers air springs.**



**Widest
product range.**

Sami EROL

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi

Chief Executive Officer
and
Board Member



Değerli arkadaşlarım,

Bilgi ve teknoloji günümüz dünyasının ve modern hayatın vazgeçemeyeceği iki ana unsur. Kişisel hayatlarımızda bile bu iki etmenin önemini kolaylıkla fark edebiliyoruz. Üretim ve iş hayatında ise bu iki ana etmen hayati önem taşıyor. Bilgi ve teknolojiyi göz ardı etmek, kazanmayı ve başarıyı da ertelemek demektir.

Biz, Aktaş Holding olarak sektörümüzdeki başarılarımızı, diğer ilkelerimize sadık olmakla birlikte, yenilikçi bakış açımızı ilk günkü gibi güçlü tutabilmemize borçluyuz. Bugüne kadar Ar-Ge ve inovasyon alanında birçok önemli atılım gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye de devam edeceğiz. Hem ülkemizin hem de şirketimizin belirlediği vizyon ve hedefler doğrultusunda geleceğe yönelik uyguladığımız Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımızla, geleceğe yön vermeye devam etme hedefindeyiz.

Tüm bunları gerçekleştirirken de, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımızın çevreci bir algıyla şekillenmesine, sektörün ihtiyacına yönelik çözümler geliştirmesine ve kalite standartlarının en yüksek ölçekte belirlenmesine oldukça dikkat ediyoruz. Yüksek verimlilik ilkesiyle Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını yürüten Aktaş Holding, geliştirdiği yeni nesil teknoloji ürünlerini, müşterilerinin bugününe ve gelecekteki beklentilerine göre oluştururken, ülke ekonomisine katma değerde bulunmayı da oldukça önemsiyor.

Aktaş Holding'in Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları konusunda bu denli hassas olmasının sebebi, bilgi kültürüne ve dünya teknolojisine uygun yeni nesil teknolojilerle, üretimin ve tüm bunları gerçekleştirirken insan odaklı bir anlayışa sahip olmanın hayati önemini bilmesidir. Geleceği bugünle buluşturan Aktaş Holding, geçmişte olduğu gibi gelecekte de en ileri ve çevreci teknolojileri müşterileriyle buluşturmaya devam edecek...

Saygılarımla,

My valuable colleagues,

Knowledge and technology are two main factors which are essential for the present world and modern life. We may easily distinguish significance of these two factors even in our personal life. Ignoring knowledge and technology also means postponement of winning and success.

As Aktaş Holding, we owe our success in our sector to our ability to keep our innovative point of view strong like the first day in addition to the loyalty to our other principles. We have realized many important spurts in the field of R&D and innovation nowadays and shall continue to realize them. We aim at continuing to direct the future with our R&D and innovation activities that we implemented for the future in line with the vision and targets determined both by our country and our company.

When we realize all of them, we highly pay attention to shape our R&D and innovation activities with an environment-friendly perception, develop solutions for requirement of the sector and determine the quality standards at the top level. Aktaş Holding, which carries out the R&D and innovation activities with the principle of high productivity, produce the new generation technology products developed by it according to the present day of its customers and their future expectations and also pays high attention to contribute added value to the country economy.

The reason of such sensitivity of Aktaş Holding regarding the R&D and innovation activities is that it knows the vital significance of production with the new generation technologies consistent with the information culture and global technology and possession of a human-focused understanding when it realizes all of them. Aktaş Holding, which meets the future with the present day, shall continue to meet the most advanced and environment-friendly technologies with its customers in the future like in the past...

Best Regards,

Aktaş Holding CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol: "Automechanika Moskova Fuarı Sektör Adına Umut Verici"

Aktaş Holding, Rusya'nın ev sahipliğinde bu yıl 19'uncusu gerçekleştirilen ve sektörün dünyadaki en büyük organizasyonlarından biri olarak kabul edilen Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi ve Yedek Parça Fuarı'na (MIMS Automechanika Moskova 2015), AIRTECH markası ile katıldı.

Dünyada ilk defa - 80 Derecede Sorunsuz Çalışan Hava Süspansiyon Sistemleri, Sibirya Yolcusu...

Aktaş Holding, dünya genelinde her yıl merakla beklenen ve uluslararası çapta sektördeki yeniliklerle birlikte, son teknolojilerin sergilendiği fuar organizasyonlarında ülkemizi başarıyla temsil etmeye devam ediyor.

19 yıldan bu yana Rusya'da gerçekleştirilen ve otomotiv yan sanayi ve yedek parça alanında uluslararası düzeyde son gelişmelerin ve yenilikçi ürünlerin sergilendiği, sektör açısından dünyanın en büyük fuar organizasyonlarından biri olarak lanse edilen MIMS Automechanika Moskova 2015 Fuarı'na küresel ölçekteki lokomotif markası olan AIRTECH ile katılan Aktaş Holding, fuar süresince birçok başarılı görüşmeye ve iş bağlantısına imza attı.

4 gün boyunca, yaklaşık 30 binin üzerinde ziyaretçinin yer aldığı ve genel olarak, Rusya ile Türkiye Cumhuriyetlerinden gelen katılımcıların rağbet gösterdiği fuar kapsamında, yoğun AR-GE çalışmaları sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler katılımcılara sunuldu.

Sami Erol : "Rusya Pazarında Büyümeye Devam Edeceğiz"



Mr. Sami Erol, the CEO and a Board Member of Aktaş Holding: "Automechanika Moscow Fair: promising for the Industry"

Aktas Holding joined the 19th International exhibition of automotive parts, components, car maintenance equipment and products (MIMS Automechanika Moscow2015) hosted by Russia, considered as one of the biggest events of the sector in the world, with its AIRTECH brand.

Air Suspension Systems working trouble-free at -80°C being a first in the world is on its way to Siberia...

Aktas Holding continues to represent our country successfully in the fair organizations at which latest technologies with the international-scale novelties expected curiously every year in the world are exhibited.

Aktas Holding joined MIMS Automechanika Moscow 2015 organized in Russia for the last 19 years, considered as one of the biggest fair events of the sector in the world, at which latest developments and novel products are exhibited in automotive supply industry and spare parts, with its AIRTECH brand as its global-scale engine brand, undersigned many successful business negotiations and business connections.

At the fair visited by more than 30 thousand visitors for 4 days, mostly consisting of the people from Russia and Turkish Republics, technologic products emerged as a result of intensive R&D works were presented to the participants.

Sami Erol : "We will continue to grow in Russian Market"

Mr. Sami Erol, the CEO and a Board Member of Aktaş Holding reminding the important works Aktaş Holding realized in Russian market till the present day mentioned that they give special importance to MIMS Automechanika

Aktaş Holding olarak, bugüne dek Rusya pazarında önemli işler gerçekleştirdiklerini anımsatan Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, MIMS Automechanika Moskova Fuarı'nı Rusya'daki mevcut ilişkilerin geliştirilmesi ve yeni iş bağlantılarının kurulması açısından çok önemsediklerini ifade ederek, fuarda Aktaş Holding'e gösterilen ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Dünyadaki alginın tersine Rus ekonomisinin şu halde bile çok hareketli bir yapıya sahip olduğunu belirten Erol, hareketli kur yapısına rağmen Rusya pazarında iddialı olduklarını vurgularken, önümüzdeki süreçlerle ilgili bölgeye yönelik ciddi planlarının olduğunu belirterek, Rusya pazarında büyüme devam etmek istediklerini söyledi.

AIRTECH, Rusya'nın En Bilinen Markaları Arasında

Fuar süresince, ülkemizi ve sektörü en iyi şekilde temsil etmeye çalıştıklarını aktaran Erol, "Bölgedeki ekonomik dalgalanmalara rağmen Rusya firmalarının büyüme ivmesini sürdürdüklerini görüyoruz. MIMS Automechanika Moskova Fuarı'nda yaptığımız görüşmelerle, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetlerinden çok olumlu tepkiler aldık. Hava süspansiyon sistemleri alanında markamız AIRTECH bölgenin en fazla bilinen markaları arasında. Bu da iş bağlantılarımızı çok olumlu sonuçlandırmamızı sağladı. Yine bu fuarda Japonya ile çok başarılı bir işbirliği anlaşması yaptık. Tacikistan ile büyük bir proje anlaşması yaptık. Bunlar bizim için iyi sonuçlar oldu" dedi.

Sibirya'ya Hava Süspansiyon Sistemleri İhracatı Başladı

Önemli bir müjdeyi de paylaşan Sami Erol; "Çok yakında sektörde yaptığımız AR-GE çalışmaları sonucu ortaya çıkardığımız ve dünyadaki rakiplerimizden daha verimli çalışma esasına sahip, - 80 derece soğuklukta bile performansını koruyan, hava süspansiyon sistemlerimizi Sibirya'ya vereceğiz. Bu sektör adına önemli bir gelişme. Sistemler çok soğuk havalarda bile hiçbir verim kaybetmeden yüksek performans gösterecek. Bu ürünümüz ülkemizin AR-GE başarıları adına önemlidir" diyerek açıklamasını tamamladı.



Moscow Fair for improvement of existing relations and establishment of new business connections, and emphasized his satisfaction for the significant interest shown to Aktaş Holding at the fair.

Mr. Erol underlined that, contrary to the common belief in the world, Russian economy has quite active structure even today and they are ambitious in the Russian market despite the volatile exchange rates, and he also stated that they have serious plans for the region and they want to continue growing in the Russian market.

AIRTECH: one of the best known brands in Russia

Mr. Erol mentioning they attempted to represent our country and the sector in the best manner during the fair stated that "We see that Russian firms maintain the growth acceleration despite the economic fluctuations in the region. In our business interviews at MIMS Automechanika Moscow Fair we received very positive feedbacks from Russia and Turkic Republics. Our brand AIRTECH is one of the best known brands in air suspension systems in the region. And this helped us to complete our business connections very successfully. Again we concluded very successful collaboration agreement with Japan during the fair. We made a very big project agreement with Tajikistan. These were the positive results of the fair for us."

Starting to Export Air Suspension Systems to Siberia

Mr. Sami Erol sharing some good news stated that "Very soon we'll start exporting our air suspension systems preserving the performance even at -80°C, that we found as a result of our R&D studies, having more productive working principle than its rivals in the world, Siberia. This is very important development for the industry. The systems shall perform at high level without losing productivity even at very cold temperatures. This product is essential in terms of R&D success of our country."

Kuzey Kıbrıs Genç İş Adamları Derneği'nden Aktaş Holding'e Ziyaret

Aktaş Holding, çeşitli görüşmeler gerçekleştirmek ve kenti yakından incelemek için yavru vatan Kıbrıs'tan Bursa'ya gelen Kuzey Kıbrıs Genç İş Adamları Derneği temsilcilerini DOSAB' da yer alan tesislerinde misafir ederken, heyetle yapılan görüşmeler sonucunda, ticari anlamda birtakım işbirlikleri kurulması adına da önemli adımlar atıldı.

Aktaş Holding, kardeş ülke Kuzey Kıbrıs'tan Bursa'ya gelen iş dünyası temsilcileriyle geçtiğimiz günlerde bir araya geldi.

Kuzey Kıbrıs'taki genç işadamlarını bir çatı altında toplayarak tanışma ve kaynaşmalarını sağlamak, iş dünyası, siyaset ve ekonomi gibi konularda bilgi alışverişini gerçekleştirmek üzere, 1989 yılında 24 genç işadamlarının bir araya gelerek kurduğu Kuzey Kıbrıs Genç İş Adamları Derneği (GIAD) üyelerini misafir eden Aktaş Holding, heyetle karşılıklı ticari ilişkilerin geliştirilmesi yönünde önemli görüşmelere imza attı.

Aktaş Holding'in DOSAB' da yer alan tesislerindeki görüşmede, Aktaş Holding adına Yönetim Kurulu Başkanı Şahap Aktaş ile İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol bizzat yer alırken, halen 224 üyesi bulunan GIAD adına da ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhun Tunalı önderliğinde, dernek yönetim kurulu üyeleri katılım gösterdi.

Samimi bir ortamda gerçekleşen toplantıda, Aktaş Holding'in kuruluş hikâyesi ve çalışma alanları hakkında misafirlerine bilgiler veren Aktaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Şahap Aktaş, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin ülkemiz için son derece önemli bir konumda olduğunu vurgularken, ülkeye çeşitli kazanımlar sağlamak adına kurulan GIAD'ı üstlendiği misyondan dolayı kutlayarak, dernek üyelerini ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

"Aktaş Holding Değer Yaratmayı Kendine İlke Edindi"

Şahap Aktaş'ın ardından söz alan Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol da, faaliyet gösterdiği alanlarda hem ülkemiz, hem de dünya ekonomisine önemli ölçüde katma değer fırsatları sağlayan Aktaş Holding'in, bugünü ve hedefleri hakkında katılımcılara bilgiler verirken, Aktaş Holding'in kurulduğu günden bu yana kendisine temel ilke olarak değer yaratma önceliğini benimsediğini vurgulayarak, çalışmalarını bu prensiple sürdürdüklerini kaydetti.

Sami Erol, GIAD temsilcilerini ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirirken, karşılıklı ticari işbirliği çalışmalarını geliştirilmesi yönünde yapılan görüşmelerin ardından heyet, Aktaş Holding'in DOSAB' daki üretim tesislerini de yakından inceleme fırsatı buldu.

Oldukça verimli geçen ziyaretin ardından katılımcılar, hep birlikte hatıra fotoğrafı çektirmeyi ihmal etmedi.



Visit of the Association of Young Businessmen of the Northern Cyprus to Aktaş Holding

While Aktaş Holding entertained the representatives of the Association of Young Businessmen of the Northern Cyprus who came from the foster land Cyprus to Bursa to hold various meetings and closely examine the city in its facilities in DOSAB, important steps were also taken to establish certain cooperation in commercial terms as a result of the meetings with the committee.

Aktaş Holding met with the business world representatives came from the sister country Northern Cyprus to Bursa recently.

Aktaş Holding, which entertained the members of the Association of Young Businessmen of the Northern Cyprus (GIAD), which was established by meeting 24 young businessmen in 1989, to collect the young businessmen in the Northern Cyprus under a roof and ensure them to acquaint and knit up and ensure information exchange regarding the business world, politics and economy etc., undersigned important interviews with the committee for developing mutual commercial relations.

At the meeting held at the facilities of Aktaş Holding in DOSAB, the Board Chairman Sahap Aktaş and Chief Executive Officer and Board Member Sami Erol personally participated on behalf of Aktaş Holding and the board members of the association participated in the visit on behalf of GIAD, still having 224 members, under the leadership of the Board Chairman Ceyhun Tunalı.

At the meeting which took place in a warm environment, Aktaş Holding Board Chairman Sahap Aktaş, who provided their guests with information about the foundation story and fields of activity of Aktaş Holding, emphasized the extremely significant position of the Turkish Republic of Northern Cyprus and celebrated GIAD, which was founded to provide various gains to the country, for the mission undertaken by it and expressed his satisfaction for entertaining the association members.

"Aktaş Holding has adopted it as a principle to create value"

Aktaş Holding Chief Executive Officer and Board Member Sami Erol, who took the floor following Sahap Aktaş, provided information to the participants about the present day and targets of Aktaş Holding, which provides added value opportunities both for our country and the global economy to an important extent in its fields of activity and emphasized that Aktaş Holding has adopted the value creation priority as the basic principle since its foundation up to now and stated that they have continued their activities with this principle.

While Sami Erol expressed his satisfaction for entertaining GIAD representatives, the committee got the opportunity to closely examine the production facilities of Aktaş Holding in DOSAB after the discussions for developing mutual commercial cooperation activities.

Following the very productive visit, the participants did not ignore to take a souvenir photo all together.

Aktaş Holding, 30 Milyon TL'lik Yatırım Yapıyor



Aktaş Holding, Bursa'da farklı yerleşkelerde bulunan fabrikalarının ardından; Bursa Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki yeni fabrika binasında büyümeye devam ediyor.

30 Milyon Türk Lirasından fazla bir yatırım ile hayata geçirilen yeni fabrika Aktaş Holding'in ana faaliyet alanları için üretim merkezi olarak konumlandırılacak.

Faaliyet gösterdiği sektörlerde sahip olduğu markalar ile dünya liderleri arasında yer alan, bu alanlarda değişimi yönetmeyi ilke edinen ve 100'den fazla ülkeye doğrudan ihracat gerçekleştiren Aktaş Holding, yeni pazarlara etkin ve hızlı ulaşmak, yeni yatırım alanlarında entegre üretim sistemine geçmek ve sürdürülebilir verimlilik için 2015 yılı sonuna kadar yeni fabrikasına üretimi taşıyacak.

20 bin metrekare kapalı alana sahip ve tamamen Aktaş Holding'in üretim modeline uygun olarak inşa edilen yeni fabrika, 30 Milyon TL gibi bir yatırım ile hayata geçiyor. İnşaatı tamamen biten fabrika ile birlikte Holding yönetim merkezi de Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınıyor. Aktaş Holding, bu hamleyle birlikte, 2023 yılı hedefleri doğrultusunda oldukça önemli bir adım daha atmış olacak.

Yeni fabrika binasına taşınma süreciyle ilgili bilgiler veren Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, uzun zamandır bu çalışmanın hazırlığı içerisinde olduklarını belirterek, dünya genelinde faaliyetlerimizi ve üretim merkezlerimizi küresel bir organizasyon yapısına taşıdıklarını ifade etti.

Aktaş Holding'in kısa süre içerisinde yeni ürün haberlerini paylaşacağı bilgisini de veren Erol ; "Yaptığımız mevcut yatırım ile birlikte Türkiye'de 35 bin metrekare kapalı alana ulaşırken, dünya genelinde üretim, satış ve dağıtım olarak toplamda 50 bin metrekarenin üzerine çıkıyor olacağız. Sadece ulaşım grubunda yıllık küresel üretim hacmimiz 2,5 milyon adetten 3 milyon adede yükselecek. Yapı, yeşil enerji ve yeni yatırım alanımız olan endüstriyel ürünler gruplarında da aynı büyüme hamlelerini yaptığımızı göz önüne alırsak Aktaş Holding dünya çapında ses getirmeye devam edecek" dedi.

Sami EROL : "2015 Yılında Yüzde 40 Büyüyeceğiz"

2015 yılında yüzde 40 büyüme hedeflediklerini aktaran Sami Erol; "Airtech, Aircomfort, Aktaş ve Lineflex markalarımızla farklı sektörlerde 100'den fazla ülkede ürünlerimiz satılıyor. Bulgaristan, Almanya, ABD, Brezilya, Çin ve Türkiye olmak üzere önemli lokasyonlarda faaliyet gösteriyoruz. Dünyadaki ekonomik gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu nedenle tüm yatırım hedeflerimizi dünya çapındaki yapımıza uygun olarak belirliyoruz" dedi.

Aktaş Holding makes TL 30 Million investment



Aktaş Holding expands and combines their plants located at different sites in Bursa in a new factory building in Bursa organized Industry Zone.

New factory to be realized with the investment over 30 Million Turkish Lira shall also be positioned as the production center for the new areas of investment of Aktaş Holding.

Aktaş Holding being one of the world leaders with its brands in the areas of operation of the Holding, adopting the motto of being a leader in these areas, and exporting directly to more than 100 countries shall move the production plants to its new factory until the end of 2015 for effective and fast access to the new markets, to adopt integrated production system in the new investment areas, and for sustainable productivity.

Aktaş Holding continuing the production in many different organized industry zones in Bursa shall expand and combine the production plants in 2 main locations with this investment: Demirtaş Organized Industry Zone and Bursa Organized Industry Zone.

The new factory constructed fully compliant with the production model of Aktaş Holding with the closed area of 20 thousand square meters is put in operation with the investment around TL 30 million. The headquarters of the Holding will be also moved to the new factory building constructed completely, in Bursa Organized Industry Zone. Aktaş Holding shall be taking a significant step in line with its targets for the year 2023.

Mr. Sami Erol, CEO and Board Member of Aktaş Holding giving information about the process of moving to the new factory building stated that they were making the preparations for this for very long time, and mentioned that they moved the production operations and production centers worldwide to a global organization structure.

Investments in foreign countries are coming ...

Mr. Erol underlining that he will be sharing news on new products and international investment moves of Aktaş in very short time stated that "As we have 35 thousand square meters of closed area in Turkey, we will be exceeding 50 thousand square meters in the world in aggregate for the production, sales and distribution areas. Only for transportation group, our production volume shall be increased from 2.5 million units to 3 million units. Considering that we achieved the same expansion in construction, green energy and industrial product groups as our new area of investment, Aktaş Holding will continue to be frequently mentioned worldwide."

Sami EROL : "We shall grow in 2015 by 40 percent"

Mr. Sami Erol mentioning that they targeted to achieve 40 percent growth in 2015 stated that "We sell our products in more than 100 countries in the world with our Airtech, Aircomfort, Aktaş, and Lineflex brands. And we operate in important locations including Bulgaria, Germany, USA, Brazil, China and Turkey. We follow the economic developments in the world closely. Therefore, we define all our investment targets in line with our worldwide structure."

Aktaş Holding, Belçika'da Düzenlenen TIR Yarışlarına Sponsor Oldu

Aktaş Holding, FIA tarafından 19-20 Eylül tarihlerinde Belçika'nın Heusden-Zolder şehrinde düzenlenen ve 1000'e yakın ziyaretçinin katılım gösterdiği TIR Grand Prix'ine Belçika'daki müşterileriyle birlikte sponsor desteğinde bulundu.

Aktaş Holding, ulusal ve uluslararası arenada farklı segmentler için düzenlenen birbirinden önemli yarış organizasyonlarda etkin şekilde rol almaya devam ediyor.

Aktaş Holding son olarak, Belçika'nın ev sahipliğinde FIA tarafından düzenlenen ve 800'den fazla ziyaretçinin katılım gösterdiği uluslararası TIR Grand Prix'ine (FIA Belgium Truck Grand Prix 2015), Belçika'daki mevcut müşterileriyle birlikte sponsor desteğinde bulundu.

Organizasyona Airtech markasıyla katılan Aktaş Holding, etkinliğin gerçekleştiği alanda diğer sponsorlarla beraber hazırlanan stand alanında tanıtım faaliyetlerinde bulunurken, organizasyona genel olarak katılım Belçika'nın Flaman bölgesinden oldu.

19-20 Eylül tarihlerinde Belçika'nın Heusden-Zolder şehrinde Circuit Zolder' de gerçekleşen yarış kapsamında Aktaş Holding, Airtech markasıyla Belçika'daki organizasyonun sosyal medya hesaplarında ve web sitesinde ismini duyururken, Group Auto International (GAU) Dergisi'nde de Airtech adına ilan yayınlandı.

"Uluslararası Organizasyonlarda Yer Almaya Devam Edeceğiz"

Aktaş Holding olarak, Airtech markasıyla Belçika'daki TIR Şampiyonası'na sponsor desteğinde bulunmaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, bugüne kadar olduğu gibi ilerleyen süreçlerde de global çapta düzenlenen bu tip değerli organizasyonlarda boy göstermeye devam edeceklerini müjdeledi.



Aktas Holding sponsored the TIR Races Organized in Belgium

Aktas Holding provided sponsor support to the TIR Grand Prix organized by FIA in the city of Heusden-Zolder of Belgium on September 19-20 and participated by nearly 1000 visitors together with its customers in Belgium.

Aktas Holding continues to play an effective role in the race organizations, one more important than the other, organized for different segments in the national and international arena.

Aktas Holding finally provided sponsor support to the international TIR Grand Prix (FIA Belgium Truck Grand Prix 2015), organized by FIA in Belgium and participated by more than 800 visitors together with its current customers in Belgium.

Having participated in the organization with its brand Airtech, Aktas Holding carried out promotion activities in the stand area prepared

with the other sponsors in the area where the event took place which organization was generally participated from Flaman region of Belgium.

While Aktas Holding announced its name on the social media accounts and website of the organization in Belgium with its brand Airtech in the scope of the race took place in Circuit Zolder in the city of Heusden-Zolder of Belgium on September 19-20, an announcement was published in the name of Airtech on the Group Auto International (GAU) Magazine.

"We shall continue to take part in the international organizations"

Sami Erol, Aktas Holding Chief Executive Officer and Board Member, expressed their satisfaction with their sponsor support to the TIR Championship in Belgium as Aktas Holding and announced the good news that they shall continue to appear in such valuable organizations organized at a global level in the following processes like nowadays.

Aktaş Holding Raylı Sistemlerde Atağa Kalktı

Türkiye'de tren körüğünü üreten ilk firma olarak tarihe geçen Aktaş Holding, ülkemizdeki demir yolu taşımacılığının yaygınlaştırılması çalışmalarını doğrultusunda, devlet tarafından yerli üreticiyi destekleyen yaklaşımlarla birlikte, uluslararası arenadaki dev firmalarla işbirliği anlaşmaları yaparak, bu alanda sektörde ön plana çıkmaya başladı.

Hava süspansiyon sistemlerindeki uzmanlığını raylara da taşıyarak, bu alanda önemli yatırımlara imza atan Aktaş Holding, ülkemizde yerli yatırımcıyı teşvik eden yaklaşımlar doğrultusunda, uluslararası dev firmalarla işbirliği anlaşmalarına gidiyor.

2023 yılında sektöründe dünya liderliği hedefleri doğrultusunda önceki yıllarda, gerek yönetsel bazda çalışmalar, gerekse de verimlilik odaklı rekabetçi anlayışla, tüm stratejilerinde geliştirme yapan Aktaş Holding, bu çalışmaların meyvelerini de almaya başladı.

Raylı sistemler konusunda dünyanın önde gelen firmalarıyla ortaklık çalışmalarına imza atan Aktaş Holding, bu kapsamda, Fransız ALSTOM firması ile İstanbul'da Kabataş- Mahmut Bey Metro Hattı ihalesi için çalışmalar başlatarak, yerlilik şartlarını sağlama noktasında, tedarikçilerine teklif isteklerini gönderdi.

300 araçlık bir proje olan Kabataş- Mahmut Bey Metro Projesi için belirlenen SOP (Seri üretim) tarihi 2017 yılının Mayıs ayı olarak planlanırken, Aktaş Holding de bu hedef doğrultusunda çalışmalarını hızlandırdı.

Raylı sistemlerde üstün ürün kalitesi ve rekabetçi fiyat hedefleyen Aktaş Holding, 100% yerli sermaye yapısı ve Rubber konusundaki uzmanlığı nedeniyle, ALSTOM firması tarafından önemli bir business partner olarak görülürken, bu yönde yapılan görüşmelerde önemli sonuçlar ortaya çıktı.

"Tren Körükleri Üretiminde Dünya Devleriyle İşbirliği Yapacağız"

Aktaş Holding'nin, yeni fabrikasının tamamlanmasıyla birlikte, kapasite artışının yanı sıra raylı sistemler ve savunma sanayi gibi farklı sektörlerde de büyüme hedefi yönünde çalışmalarını arttıracaklarını kaydeden Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, "Şu an Aktaş Holding olarak, raylı sistemlere yönelik üretimlerimizi gerçekleştirirken, ilerleyen dönemlerde çok daha fazla firmayla işbirliğine gideceğiz. Hali hazırda şu an, dünya devleriyle de belli işbirliklerimiz proje bazlı sürüyor. Gerek ulusal piyasada, gerekse de uluslararası alandaki yatırımlarımız kapsamında tren körükleri üretimine de büyük önem vereceğiz. Yeni fabrika binamızın tamamlanmasıyla birlikte, bu konuda da seri üretim aşamasına geleceğiz" ifadelerini kullandı.



Aktaş Holding goes on attack in rail systems

Aktaş Holding, made history as the first company which produced the train bellows in Turkey, in parallel with the activities for wide spreading the railway transportation in the country, with the approaches by the state supporting the domestic producer, started to come to the forefront in this area in the sector by making cooperation agreements with the giant companies in the international arena.

Aktaş Holding, managed the important investments by bringing her expertise in the air suspension systems to the rails, does cooperation agreements with the international giant companies in parallel with the approaches encouraging the domestic investor in the country.

Aktaş Holding, which did improvement in all her strategies align with the world leadership targets in the sector in 2023, with both activities in managerial basis and productivity oriented competitive approach especially in the years, started to receive the results of these activities.

Aktaş Holding, signing partnership activities with the leading companies of the world on the rail systems, has started the activities for the Kabataş- Mahmutbey metro line tender in Istanbul with French ALSTOM company in this scope and sent proposal requests to the suppliers at the point of meeting the being domestic conditions.

While the SOP (serial production) date, determined for the Kabataş- Mahmutbey Metro project, which is a project with 300 vehicles, is planned as May of 2017, Aktaş Holding speeded up her activities according to this target.

While Aktaş Holding which aims superior product quality and competitive price in the rail systems, is seen as an important business partner by ALSTOM company because of her 100% capital structure and expertise in rubber, important results revealed in the negotiations made accordingly.

"We will make cooperation with the giants of the world in the train bellows production"

Sami Erol, chief executive officer and member of the board of directors of Aktaş Holding, stating that they will increase their activities for the growth target in difference systems such as rail systems and defense industry as well as the capacity increase as the new factory of Aktaş Holding is completed, said "Now, while we, as Aktaş Holding, perform our productions towards the rail systems, we will make cooperation with much more companies in the future periods. Yet, now, our certain cooperation with the giants of the world continues based on projects. We will give great importance to the train bellow production too in the scope of our investments in both national market and in the international area. As our new factory is completed, we will come to the serial production stage in this subject too."

Gelişimin ve Yeniliğin Anahtarı: "İnovasyon"

Rekabetçi piyasa koşullarının egemen olduğu ulusal ve uluslararası piyasa koşullarında, firmalar rakiplerinden bir adım öne geçebilmek için yenilikçiliğe ve farklılığa odaklanırken, şüphesiz ki bu aşamalarda sürdürülebilir başarıyı sağlayabilmenin temel noktalarından biri, AR-GE ve İnovasyon odaklı gelişim stratejilerini etkin bir şekilde oluşturmaktır.

Vizyonu olan ve büyümeyi hedefleyen şirketler, geleceğin teknolojilerini günümüz standartlarıyla buluşturmak için sektör ihtiyacı ve müşteri beklentileri doğrultusunda gerek know-how, gerekse de bilgiyi doğru bir şekilde kullanma yöntemleriyle farklılık yaratabiliyor. Küresel arenada faaliyet gösteren dev firmaların yanı sıra, ülkemizde de özellikle son yıllarda inovatif çözümler geliştirmeye odaklanan, mevcut bütçelerinden Ar-Ge ve İnovasyon'a yönelik hamlelerine ciddi pay ayıran şirketlerin her geçen gün arttığını görüyoruz. Tabii bu noktada devletin üreticiyi teşvik eden, farklılık yaratmak isteyen girişimcilere yol açan çeşitli teşvikleri de bu oranın artmasında başlıca sebepler arasında gösteriliyor.

"İnovasyon" kelimesi, anlamı bakımından yüksek rekabet koşullarında firmaların hem ürün ve hizmetlerini, hem de üretim yöntemlerini farklılaştırması ve her an yeniliğe hazır tutacak işlemler olarak nitelendirilebilir.

Gelecekte, üretim teknolojilerinde farklılaşmalar olurken, planlama sistemlerindeki inovatif programlar değişime uğrayacak; kauçuk ve süspansiyon sistemleri, çok daha opsiyonel ve geniş yelpazede ürün ve hizmetlerle karşımıza çıkacak. Aynı şekilde yeni pazarlama yöntemleri gelişecek, yükselen trendlere (sosyal medya gibi) yenileri eklenecek...

Gelinen noktada, gelecekte iş yapma biçimlerinin büyük ölçüde değişmesi beklenirken, firmaların doğru stratejiler belirleyip adımlarını dikkatli atmaları ve yenilikçi yaklaşımları temel vizyonları arasına koymaları gerçekçi bir hedef olmalıdır.



Key of Development and Novelty: "Innovation"

One of the basic points for the firms to achieve sustainable success at these stages is, no doubt, to efficiently define the R&D and Innovation-focused development strategies by focusing on innovativeness and difference to step forward from their competitors under the national and international market conditions dominated by the competitive market conditions.

The companies which have a vision and target of growth may create difference by the methods of properly using know-how and knowledge in line with the sector requirement and customer expectations to bring the future technologies together with the present standards. We see that the companies which focus on developing innovative solutions and allocate a substantial share in their existing budget for their attempts related to R&D and Innovation, especially in recent year, increase each passing day in addition to the giant firms operating in the global arena. Of course, the state's various incentives, encouraging the producer and resulting in entrepreneurs desiring to create difference, are also included in the primary reasons for increase in such percentage.

The word "Innovation" may be defined as the operations to make both products and services and production methods of firms different and ready to innovation all the time under the high competitive conditions.

In the future, while differences shall take place in the production technologies, the innovative programs in the planning systems shall undergo change; the rubber and suspension systems shall appear with more optional and a wide range of products and services. Likewise, new marketing methods shall be developed and new rising trends shall be developed (like social media)...

At this point, while the business methods in the past are expected to change to a great extent, it must be a realistic step for the firms to define right strategies and take their steps carefully and include innovative approaches in their basic visions.

Sami EROL

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi

Aktaş Holding CEO and Member of Board of Directors

Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

Yaşamımız boyunca, içerisinde bulunduğumuz her mecraya veya durumda lider olmak, örnek teşkil etmek ve role-model olmak isteriz. Çünkü insan, yaşadığı hayat boyunca kendisine dair izler bırakmayı ve hatırlanmayı ister. Ancak rekabetin sınır tanımadığı ve 'liderlik' kavramının günbegün değiştiği modern dünya düzeninde, sorulması gereken ilk soru: "Liderlik ne zaman başlar?" olmalı...

Mesleki kariyerimin başladığı günden bu yana, lider olduğum her alanda dikkat ettiğim ilk husus, "Duyulabilir değil, dinlenebilir" olmaktır. Liderlik, sizinle çalışan insanlara söz geçirebilmek, aldığınız kararlarda salt otorite olarak davranmak değil, ekibinize sizin fikirleriniz ve deneyimlerinizi paylaşma arzusu verebilecek yakınlığı ve paydaşlığı gösterebilmektir. Liderlik, her karar ve durumda yetkinlikleri olduğu gibi, sorumlulukları da paylaşmak anlamına gelir. Bir ekip yoksa lider de olmaz. O nedenle sizin deneyimlerinize gösterdiğiniz yola, birlikte çalıştığınız insanlarla kol kola gidebilmelisiniz.

İnsan ihtiyaçlarının her geçen gün değiştiği, hatta mevcut ihtiyaçların bile yeni bir ihtiyaç ortaya çıkardığı günümüz dünyasında, iş hayatı da bir o kadar hızlı, rekabetli, yoğun ve stresli... Tüm bu süreçte üretimde bulunan bizler, ne iş yaparsak yapalım takdir edilmeyi istiyoruz. Verilen emeğin mutlak bir karşılığı olmalı. Ancak çoğu zaman takdir, iş hayatında en büyük motivasyon kanallarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Sadece yöneticilerimiz tarafından takdir edilmeyi ya da astlarımızı takdir etmeyi kastetmiyorum. Bizimle aynı basamakta olan çalışma arkadaşlarımızı da takdir edebilmeli, başarıyı kamçılmalısınız.

Tüm bu değerlerin yanı sıra, bir de sürdürülebilir yönetim anlayışına sahip olmak var. Sürdürülebilir yönetim anlayışı, işletmelerin finansal sorumluluklarının yanı sıra; sosyal, ekonomik ve çevresel sorumlulukların bir arada üstlenmesi anlamına gelir. Bir şirket, sürdürülebilirlik konusunda mutlaka sağlam adımlar atabilmeli... Peki, bu adımlar neler olabilir? Öncelikle sürdürülebilir yönetim anlayışına sahip bir şirket şeffaflığı, adilliği, hesap verebilirliği ve sorumluluğu tam anlamıyla benimseyip hayata geçirmeli. Üretim sırasında doğayı daha az kirlüten teknolojiler kullanarak, çevreyi koruma bilincini öncelik haline getirmeli. Tüketicilere sağlıklı ürünler ulaştırarak, çalışanların çalışma koşullarını iyileştirerek ve gerekli etik kuralları oluşturmali. Enerji tasarrufu sağlamalı. Ve bunun gibi birçok pozitif adımla gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmalı...

İşte tüm bu hususlar, çalıştığımız ve sahip olduğumuz şirketlere değer katacaktır. Kendi birikimimize, deneyim ve eğitimimize, sonrasında ekip arkadaşlarımıza ve emeğimize ne kadar değer verirsek, şirketimize de o kadar değer kattığımızı rasyonel bir biçimde görebiliriz. Sürdürülebilir yönetim anlayışından, modern dünya ekonomisi liderlik algısına kadar insan odaklı bir anlayış, global çerçevede hem motivasyonu, hem de üretimi arttıran başlıca yapılarıdır.

Tüm bunlarla beraber, bünyesinde yer aldığımız Aktaş Holding de, kurulduğu günden bugüne dek insan ve yaşam odaklı algısından bir an bile vazgeçmemiş, gelişen dünyayla birlikte kendisini de her koşulda geliştirmeyi başarmış ve hem hizmet verdiği sektöre, hem de içerisinde bulunduğu topluma her koşulda değer katabilmiştir.

Son olarak, geleceğe yönelik sürdürdüğümüz bu yolculukta, sürdürülebilir yönetim ve işleyiş anlayışımıza daha çok şey katma hedefi doğrultusunda hep birlikte kol kola vererek, başarı merdivenlerini adım adım tırmanmaya devam edeceğimize yürekten inanıyorum...

Saygı ve Sevgilerimle,



Dear Colleagues,

During our lifetime, we desire to be a leader, set an example and become a role model in any situation or medium we are involved in. Because humans want to leave traces and marks and desire to be remembered during their lifetime. However, in modern world order where competition is unlimited and term 'leadership' changes each and every day, the first question to be asked should be: "When leadership starts?"...

Ever since my professional career started, the first issue that I have paid attention in every field led by me is to become an "admissible but not a hearable" leader. Leadership is to ensure that your subordinates obey your orders and to show closeness and fellowship to your team to grant

them the desire of sharing your ideas and experience, and not just acting as an authority in your decisions. Leadership requires competencies in any decision and situation and refers to sharing responsibilities. If there is no team, there is no leader. Therefore, you should be walking arm in arm with your coworkers on the road that is guided by your experience.

In today's world where human needs change each and every day and even, existing needs result in the emergence of new needs; business life is quite fast, competitive, busy and stressful... During this entire process, we, as those that are involved in production, desire to be appreciated irrespective of what job we are doing. There should absolutely be a reward for the efforts. However, appreciation mostly appears to be one of the biggest motivation tools in business life. I am not only talking about being appreciated by our managers or appreciating our subordinates. We should also appreciate the coworkers that are on the same step with us and should trigger success.

In addition to all these values, we should possess a sustainable management concept. Sustainable management concept refers to assuming social, economic and environmental responsibilities together with financial responsibilities of enterprises. A company should absolutely take strong steps towards sustainability... So, what can these steps be? First of all, a company that possesses sustainable management concept should fully adopt and implement transparency, fairness, accountability and responsibility. It should determine awareness of environmental protection as a top priority by using technologies that pollute the environment less during production. It should deliver healthy products to consumers, improve working conditions of employees and form necessary ethical rules. It should save energy and leave a livable world to the future generations by taking many positive steps in other fields...

All of these factors will add value to the companies that we own and operate. We can rationally see that as long as we add value to our own knowledge, experience and training and then to our coworkers and our efforts, we could add value to our company as well. A human oriented concept that involves sustainable management and perception of leadership in modern world economy are the main elements that increase both motivation and production in global context.

Aktaş Holding, of which we are a part, has never given up its human and life oriented perception ever since its establishment, has managed to develop itself under all circumstances in line with the developments in the world, and added value to its sector and society where it exists.

Ultimately, I fully believe that we will continue to climb up the steps of success all together arm in arm on this stable journey to the future to further enhance our sustainable management and function concept...

Kind Regards,

Serkan ZEYTİNOĞLU

Aktaş Holding Pazarlama Uzmanı

Aktaş Holding Marketing Specialist

Mevcut pazarlarda artan rekabet, işletmelerin bu yoğun rekabet içinde avantaj sağlayabilmesi için gerçekleştirdikleri yenilikler yetersiz kalmaktadır. Buna alternatif olarak hali hazırda rekabeti ilgisiz hale getirecek yeni pazar alanları oluşturmak kaçınılmaz hale gelmiştir.

Bu noktada, pazarlama ve girişimcilik içerikleri kesişmektedir. Girişimci işletmeler, tüketici için değer fonksiyonları yaratarak yeni pazar alanları oluşturarak mevcut pazardaki rekabeti ilgisiz hale getirebilirler. Bu çoğu zaman, teknolojik bir sıçramadan çok, tüketicilerin beklentilerinde ve mevcut değer algılarında oluşturulan farklılıktır.

İşletmelerin, değişen rekabet şartlarında varlığını sürdürebilmesi için devamlı olarak canlı tuttuğu, taklit edilmesi zor beceriler ve kaynaklar bu konuda önemli bir yere sahiptir. Bu kaynaklar ile oluşturdukları değerler endüstrideki yerlerini sağlamlaştırmalarını sağlar.

Değer, pazarlama alanında tüketicinin, bir ürünü ve/veya hizmeti kullanırken elde ettiği fayda ile onu elde etmek için katlandığı maliyet arasındaki fark olarak tanımlanır; girişimcilik alanında, tüketiciye daha önce hiç yaşamadıkları bir deneyimi yaşatma ile bağdaştırılır. Eğer pazarlar doymuş ve yavaş büyüyen bir pazarsa veya yoğun rekabetin yaşandığı bir pazarsa, bu durumdaki sıyrılmanın en iyi yollarından biri ise, yenilikçiliklerdir. Bu bağlamda, değer inovasyonu ise, yeni pazar yaratma konusunda rekabet içerisinde işletmeye fırsatlar sunan bir yaklaşımdır.

Bazı işletmeler, rakipleri üzerine yoğunlaşarak rekabette öne çıkmayı planlarken; bazı işletmeler farklı bir bakış açısıyla, henüz keşfedilmemiş alanlara yoğunlaşarak yeni pazarlar oluşturmayı hedefler. Yapılan incelemelerde yeni pazar oluşturmada izlenen yöntemleri altı kategoride sıralayabiliriz.

Bunlardan ilki "ikame endüstrileri incelemek" kategorisinde, mevcut pazardan pazar payı almaya çalışmaktan öte, endüstrinin ihtiyaçlarını iyice inceleyerek uygun maliyetle ihtiyaç duyulan hizmeti veya ürünü sunarak yeni bir endüstri konsepti yaratarak ortaya çıkar.

Bir diğer kategori ise, "endüstri içinde stratejik grupları incelemek" ile ortaya çıkan, fiyat ve performans özellikleriyle satın alma kararlarını hangi faktörlerin etkilediğini anlayarak yeni bir pazar oluşturmaya hedefleyen kategoridir. Bu alanda verilebilecek en iyi örneklerden olan Efsanevi Walkman, havalı imaj, düşük fiyat, taşınabilir uygun boyut ve ağırlık gibi etmenleri bir araya getirerek, pazar içindeki keşfedilmemiş stratejik grupların tespitiyle yeni pazarlar oluşturur.

"Satın alıcı zincirini inceleyerek", satın alma kararlarında direkt veya indirekt etki eden müşteri zincirlerinde, bazı durumlarda ve pazarlarda kullanıcıdan çok, kararı etkileyenler daha önemli hale gelmektedir. Genel olarak, satın alma kararlarında etkileyicilerin üstün olduğu geleneksel pazarlarda, mevcut işleyiş içinde gerçek ve değişen karar vericilerin tespiti ile yeni pazarlar oluşturulabilir.

"Bütünleyici ürün ve hizmet sunumlarını incelemek" bazı pazarlar için en etkili yöntem olmaktadır. Bu durumda, sunulan mevcut ürün veya hizmetin, sıradanlıkta çıkararak rekabet koşullarında öne çıkmasını sağlamaktadır. Bir kitabı satın alarak çıkarılan geleneksel bir kitapçı düşünelim. Bu alanda, müşterilerin rahat ortamında oturup vakit geçirebileceği, dilediğince kitapları karıştırabileceği, sadece satış yapmaktan çok müşterilerinin beklentileri için keşfetmeye ve yaşam boyu öğrenmeye önem veren bir kitapçı, standart rakipleri arasında öne çıkarak bu alanda ihtiyaç duyulan bir pazarı yaratmayı başarmıştır.

"Kullanıcıya sunulan fonksiyonel veya duygusal cazibeyi inceleyerek" fiyat ve fonksiyonellik önceliği olan işletmelerden çok, duygulara önem veren işletmelerin oluşturduğu yeni pazarlar da mevcuttur. En çok beğenilen kahve zincirlerinden birindeki yaklaşımla, fonksiyonel bir ürün olan kahveyi, şık ve rahatlatıcı kafe ortamı ve yaratıcı içeceklerle duygusal bir hale getirdiğinde, değer inovasyonu yaratarak yoğun rekabet içinden kolayca sıyrılarak tüketicinin favori markası haline dönüşebiliyor.

Son olarak belirtilebilecek kategori ise, "zamani incelemek" olarak belirtilebilir. Bu daha önce bahsedilen tüm kategorilerde incelemekten daha zordur. Tüm endüstrilerde kendilerini etkileyen iç ve dış trendler mevcuttur. Bu gelişen trendlere doğru perspektifle bakmak, yeni pazarları yaratacak inovasyonu ortaya çıkarır.

Tüm bunlar göz önüne alındığında, rakiplerden pazar payı almaya çalışarak ve sadece yüksek Ar-Ge bütçeleriyle yeni pazarlar oluşturmak pek mümkün değilken, içinde bulunulan endüstri ve pazar özelliklerine göre, hangi yöntemle olursa olsun, tüketiciler için değer inovasyonu yaratmak ve onlar için pazarda keşfedilmemiş alanları öngörerek doğru ve stratejik hamlelerle pazara yön vererek önemli bir yer edinmesini sağlanabilir. Bu şekilde yeni pazarlar yaratmak bir marka değeri oluşturarak inovatif yaklaşımı doğrultusunda, tüketiciyle sonsuza dek sürecek kalpten bir bağ kurmasını sağlar.

Saygılarımla...



The innovations realized by enterprises to get advantage in this intensive competition are insufficient due to the increasing competition on the existing markets. It became inevitable to create new market areas to make the current competition uninterested as an alternate.

At this point, contents of marketing and entrepreneurship cross. Entrepreneur firms may make competition on the current market uninterested by creating value functions for the consumer and thus creating new market areas. It is mostly the difference created in expectations and current value perceptions of consumers, rather than a technological jump.

Skills and resources, which are continuously kept alive and difficult to imitate, have an important place in this respect to enable firms to survive under the changing competitive conditions. The values created by them with these resources ensure them to reinforce their places in the industry.

While value is defined as the difference between the benefit gained by the consumer by using a product and/or service and cost incurred by him/her to obtain it in the field of marketing, it is associated with ensuring the consumer to have an experience which has not been experienced previously in the field of entrepreneurship. If the markets are a market saturated or growing slowly or a market involving intensive competition, one of the best ways to get out of this situation is innovation. In this context, however, value innovation is an approach offering opportunities to the firm in competition for creation of a new market.

While some firms plan to come to the forefront by concentrating on their competitors; some firms target to create new markets by concentrating on the areas, which have not been discovered yet, from a different point of view. We may list the methods followed in the examinations to create a new market in six categories.

In the first category, namely "Examining substitute industries", rather than trying to obtain market share from the current market, requirements of the industry are examined in detail and a new industry concept is created by offering the required service or product at an appropriate cost.

Another category is a category aiming at creating a new market by understanding the factors affecting purchase decisions with the price and performance features by "examining the strategic groups in the industry". The Mythical Walkman, being one of the best examples which may be given in this field, creates new markets by designating the strategic groups undiscovered on the market by collecting the factors of eye-catching image, low price, portable appropriate size & weight etc. close together.

Those influencing the decision become more important than the user in some circumstances and on some markets in the customer chains affecting purchase decisions, directly or indirectly, by "examining the purchaser chain". In general, new markets may be created by finding real and varying decision makers in the current process on the traditional markets where influencers are dominant in purchase decisions.

"Examining complementary product and service offerings" is the most efficient method for some markets. In this case, it ensures the offered product or service not to be ordinary anymore and to come to the forefront in the competitive conditions. Let's think about a traditional bookseller left by purchasing a book. In this field, a bookseller allowing customers to sit and spend time and browse books to their heart's content in its comfortable environment and giving importance to discovery for expectations of its customers and life-long learning, rather than making sale, came to the forefront among its standard competitors and succeeded to create a market required in this field.

There are also new markets created by the firms giving importance to emotions by "examining functional or emotional attraction offered to the user", rather than the firms with a priority of price and functionality. With the approach in one of the most popular coffee chains, when the coffee, which is a functional product, is made emotional with an elegant and relaxing café environment and creative drinks, it may easily get out of intensive competition and become a favorite brand of the consumer by creating a value innovation. The final category may be stated as "examining time". This is very difficult than examination in all categories stated before. There are internal and external trends affecting them in all industries. Looking these developing trends from a right perspective results in the innovation to create new markets.

Considering all of the foregoing, while it is not so possible to create new markets by trying to obtain market share from competitors and only with high R&D budgets, it is possible to create value innovation for consumers by any method whatsoever depending on particulars of the current industry and market enabling them to get a place by directing the market with the right and strategic moves by proposing the areas which have not been discovered on the market for them.

Creating new markets in this manner provides a sincere and everlasting link with the consumer in line with the innovative approach by creating a brand value.

Best Regards,

Gülşah GİRAY

Aktaş Holding Merkezi Planlama Uzmanı

Aktaş Holding Central Planning Specialist



İnsanoğlu varoluşundan bugüne hem kendini, hem de eşyaları bir yerden bir yere nasıl daha hızlı, daha güvenli, daha az maliyetli ulaştırabileceğinin hayalini kurmuştur. Önce hayvanlar aracılığıyla kendilerini daha sonrasında da tekerleğin bulunmasıyla eşyalarını taşımaya başlamış, gemiler ile ticaret yapmış, uçmayı hayal ederek uçak üretmeyi başarmıştır. Hayalini gerçeğe dönüştürebilmek için sürekli çabalamış ve başarılı olmuştur.

Lojistik, 'logic' ve 'statistics' kelimelerinin birleşmesinden meydana gelir. Yani istatistiksel mantığı ifade eder. Lojistik süreci ise, tedarik zinciri sürecinin bir parçası olarak müşteri ihtiyaçlarının karşılanmasında ürünlerin başlangıç noktasından tüketildiği noktaya kadar hareketi, depolama ve dağıtım faaliyetlerinin etkili ve verimli bir şekilde planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesidir. Ürünü kaynağından nihai tüketiciye ulaştırmak için gerekli tüm faaliyetlerdir.

Rekabetin her geçen gün arttığı bir dönemde, şirketlerin büyüyebilmeleri ve bulundukları pazar ortamında ayakta kalabilmeleri için lojistik alanında iyileştirme çalışmaları kaçınılmaz bir gerçek haline gelmiştir. Gelişen teknoloji ile birlikte bu dönemde en hızlı hizmeti sunabilmek, değer yaratmak, daha iyi ve farklı olmak gelecekte de rekabet edebilmek için zorunludur.

Bu faaliyeti yani lojistik sürecini daha verimli bir hale getirmek için konteyner, forklift, kanban, milkrun, JIT (tam zamanında üretim ve sevkiyat) gibi birçok buluş ve sistemler geliştirilmiştir. Bu farklı sistemlerin gelişmesinin arkasındaki neden hep daha iyiye ulaşma, fayda sağlama isteği ve inovasyon ruhudur.

Bugün kullanılan teknikler, metotlar, teknolojiler, sistemlerin binlerce yıl öncesinde fikir temelleri atılmıştır.

Bu bahsettiğimiz sistemlerden biri olan milkrun bizimde firmamızda bu sene devreye aldığımız lojistik sürecimizde yaptığımız inovasyona güzel bir örnektir.

Çekme esaslı tekrarlı dağıtım sistemi (milkrun), belirli bölgedeki tedarikçilerden tek araçla sık sık ve az parça alımına dayanır. Aynı bölgede bulunan 4 ayrı tedarikçilerden aylık ihtiyacı dört ayrı araçla almaktansa, bu tedarikçilerden her hafta haftalık ihtiyacı tek araçla almak en temel milkrun örneğidir. Bu sistemdeki amaç stok seviyelerini ve taşıma maliyetlerini en aza indirmektir.

Bunun yanı sıra, lojistik alanında yakın gelecekte birçok değişime daha birlikte şahit olacağız. Gelişen teknolojinin sağladığı imkânlar sayesinde uçan robotlarla kurye işlerinin ve ürün dağıtımının yapılması bekleniyor. Bunun ilk örneklerinden biri olarak Hindistan'da insansız araçlarla pizza servisi başladı.

3D yazıcıların hayatımıza girmesiyle birlikte ise ileriki dönemlerde ürünü üretmek yerine dizaynın müşteriye gönderilmesi ve müşterinin ürünü kendisinin üretmesinin sağlanması planlanmaktadır.

Mars'ta hayat olup olmadığı araştırmaları ve tartışmalarının yapıldığı, teknolojinin dakikalar içinde değişip geliştiği bugünlerde ve gelecekte sektörün bu hızlı gelişim ve değişiminde ileriye dönük vizyon ve stratejilerin tanımlanması ve ortaya konması son derece önemlidir.

Müşterilerin güncel beklentilerinin dışına çıkmak, sürdürülebilir bir büyüme, kârlılık ve rekabet avantajı sağlamak için iyileştirme çalışmalarında yenilikçi bakış açısına sahip, yaratıcı fikirleri benimseyen bireyleri daha fazla desteklememiz inovasyonun önünü açabilmek için şarttır. Bu bağlamda, öğrenilmişin dışına çıkmak, inovasyonun, yeni yöntemlerin nasıl yapılamayacağını söylemek yerine; yapılabilir kılmak, girişimciliğe teşvik etmek, inovasyonun önündeki engelleri yıkmak tüm kurum ve kuruluşların ve toplumu oluşturan bireylerin sorumluluğundadır.

From the very moment of their emergence, the humankind has been dreaming of the ways of transporting themselves and their commodities from one place to another in a faster, safer, and cheaper manner. People started transporting themselves on animals, and then their commodities on vehicles upon invention of wheels, got involved in trade activities by means of marine vessels, and managed to manufacture airplanes by dreaming of flying in the air. People always strived and managed to make their dreams come true.

Logistics takes its meaning from the words 'logic' and 'statistics'. In other words, it means statistical logic. The logistic process means the planning, implementation, and control, in an efficient and effective manner, of activities that involve transportation from a point of departure to a point of destination, storage, and distribution of products

in order to meet requirements of people as part of a supply chain. This process involves all activities that are required to be carried out to convey products from their source to end consumers.

During a period of time when competition has ever been growing, it has become essential for companies to achieve improvements in the field of logistics in order to grow and survive at their respective marketplaces.

At present time which is dominated by advancements in technologies, to render services in the fastest manner, to add value, and to become better and differentiated is mandatory in order to be able to remain in competition in future.

In order to make logistic process more productive, many inventions and systems have been developed so far, which include containers, forklifts, kanbans, milkrun, JIT (just in time production and shipment), and etc. The underlying reason of developing such different systems is the spirit of innovation and the desire to achieve a better state and to offer benefits.

Techniques, methods, technologies, and systems that are in use at present find their conceptual roots thousands of years ago.

Being one of these systems, the milkrun represents a good example of innovations, which has been introduced by our Company into our logistic processes this year.

The system of repeated distributions based on withdrawals (e.g. milkrun) involves the collection, by means of a single vehicle, of small volumes of commodities frequently from suppliers who are seated within a certain territory. The most fundamental example of milkrun is that weekly requirements of four different suppliers seated in the same territory are collected using a single vehicle instead of collecting their monthly requirements using four different vehicles. The objective of this system is to minimize stock levels and transportation costs.

Furthermore, we shall be witnessing many fundamental changes in the field of logistics in near future. It is expected to perform courier and product distribution activities by means of flying robots as it would be enabled by advanced technologies. As one of initial examples of this state of affairs, pizza deliveries by means of unmanned vehicles were launched in India.

Upon launch of 3D printers, it is planned to achieve a state in future when product designs shall be sent to customers to enable them to produce products on their own instead of production of products by suppliers.

At present when inquiries and discussions are being held about the presence of life at Mars, and when technologies are changing and developing just in minutes, it is extremely important to define and implement prospective visions and strategies under light of this fast process of development and change at the sector.

To pave the way for innovation, it is a must to go beyond expectations of customers, and to support such individuals who have an innovative perspective and adopt creative ideas with respect to innovation in order to achieve a sustainable growth, profitability, and competitive edge.

In this regard, it is the responsibility of all entities and organizations, and also of individuals making up the society to go beyond what has been taught, to render the implementation of innovation process and the development of new methods feasible instead of telling how it can not be achieved, to encourage others to act as an entrepreneur, and to remove all obstacles that lie in front of innovation.

Aktaş Holding CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol: Çin'de Yatırım Fırsatları Devam Ediyor

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, Çin ile Türkiye arasında ticaret köprüsünün geliştirilmesi ile hâlâ çok fazla fırsatın yakalanabileceğini belirtti.

Aktaş Holding, Çin'de yürüttüğü faaliyet alanlarını geliştirmeye devam ediyor.

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, dönemseller olarak gerçekleştirdiği ziyaret programları çerçevesinde, kısa süre önce Aktaş Holding'in Çin'de yer alan tesislerine giderken, ülkede yaptığı görüşmelerden olumlu sonuçlarla geri dönmeyi başardı.

Çin Halk Cumhuriyeti'ne gerçekleştirdiği ziyarette Erol, ülkenin Zhejiang eyaletinin Huzhuo kentine bağlı Changxing bölgesinde 2009 yılında faaliyete başlayan Aktaş Holding tesislerine giderken, burada genel işleyiş, bölgedeki son gelişmeler ve ANKESHU şirketinde yakın zamanda yapılan iyileştirmeler ile birlikte, mali-finansal konularının planlanması üzerine de çeşitli çalışmalar yürüttü.

Çin ziyaretinde Sami Erol, ülkedeki yeni yatırım fırsatları hakkında da birtakım girişimlerde bulunurken, hızla büyüyen bir ekonomiye sahip olan Çin Halk Cumhuriyeti'nin, uluslararası girişimciler açısından oldukça cazip fırsatlar sunduğunu kaydederek, özellikle Türk iş adamları için hâlâ önemli yatırım alanları olduğunu belirtti.

Çin'de Doğru Analiz Başarı Getirebilir...

Çin programı kapsamında oldukça verimli geçen görüşmelere imza atan Erol, bölgedeki Aktaş Holding tesislerinin ve yeni projelerin geliştirilmesi adına çalışmalar yürüttüklerini vurgulayarak, Çin'deki Aktaş Holding varlığının bölgeye önemli bir katma değer sağladığını ifade etti.

Çin'e yönelik yeni yatırım hedeflerinden söz eden Erol, uzun vadeli planlamaları doğrultusunda Çin pazarının kendileri açısından son derece kritik bir bölge olduğunu vurgulayarak, bölgede gerçekleştirilen görüşmelerin ilerisi için umut verici olduğunu ifade etti.



Mr. Sami Erol the CEO and a Board Member of Aktaş Holding: Investment Opportunities in China Continue

Mr. Sami Erol the CEO and a Board Member of Aktaş Holding stated that it is still possible to have many opportunities with improvement of the trade bridge between China and Turkey.

Aktaş Holding continues to improve its areas of operations in China.

Mr. Sami Erol the CEO and a Board Member of Aktaş Holding visited the facilities of Aktaş Holding in China recently as part of his regular visits, and managed to return with positive results from his business negotiations in this country.

Mr. Erol in his visit in the People's Republic of China visited the plant of Aktaş Holding started operation in Changxing Region, Huzhuo city, Zhejiang state, in 2009; and he conducted some studies on general processes in the plant, latest developments in the region and recent improvements made in ANKESHU company as well as planning of financial subjects.

Mr. Sami Erol in his China visit started some initiations about the new investment opportunities in this country; and he stated that PRC offers quite attractive opportunities for the international entrepreneurs specifically emphasizing that there are still significant investment areas for the Turkish businessmen.

Correct analysis may bring success in China...

Mr. Erol undersigned very fruitful negotiations in his China visit emphasized that they have been conducting works for development of the existing plants of Aktaş Holding and new projects, mentioning the significant added value provided by Aktaş Holding to the region.

Mr. Erol making reference to the investment targets related to China underlined that China market is very critical for them, and his business negotiations in the region were promising.

Ender AKAR

Aktaş Holding Kalite Yöneticisi

Aktaş Holding Quality Manager

Günümüzde gözlenen hızlı değişimler kurum, kuruluş ve firmaları uzun dönemli önlemler almaya zorlamaktadır. Etkili bir yönetimi, birbiri ile tutarlılığı sağlanmış stratejik yaklaşımları artık çok daha gerekli kılmaktadır. Kurumların görevlerinden biri, insanları, ortak amacı başarabilir duruma getirmek için onların güçlü yanlarını etkili kılmaktır. Başarım düzeyi, yönetim fikrinin ayrılmaz bir parçası olmuştur. İş başarısının sürekli değerlendirilmesi ve iyileştirilmesi kaçınılmaz hale gelmiştir. Sorunları geçici tedbirlerle zamana yaymak değil, onlara etkili ve kalıcı çözümler üretmek başarı için şart olmuştur.

Kuruluşların başarılarının sürekliliği, hızlı değişimler karşısında stratejik yaklaşımlarla sorunlara çözüm sunabilmekten geçmektedir. Diğer yandan, kalite ve mükemmellik arayışının arttığı bir dünyada, vatandaşına üretimi, verimliliği, etkinlik artışı sağlama görevi bulunan kuruluşların stratejik yönetim kural ve ilkelerinin uyarlanması önem arz etmektedir. Etkili yönetimin temelinde, örgütün kararlara katılımının sağlanması kadar, uzun dönemli stratejik güce de sahip olmak yatmaktadır. Günümüzde katılımcılık, ilkel stratejik yönetim biçimleri önem ve ağırlık kazanmaktadır. Kesimler, kurumlar veya firmalar zaman zaman yetersizlik ve zayıflık içinde bulunabilirler. Bu yetersizliklerin giderilmesi ve tüm birimlerin optimal bir çalışma içinde tutulması gerekir. Faaliyetlerin uygun koşullarda sürdürülmesi, ancak uygun stratejilerle saptanması ve uygulanması ile olanaklıdır.

Düzenli stratejilerde amaç daha iyi ve daha çok iken, geliştirici stratejilerde amaç yararlı yeni ve gerekli değişik olana yönelebilmektir. Bu bakımdan, bir kurumun varlık nedeni yönündeki stratejik planlama yol gösterici değere sahiptir. Zira belirlenen stratejiler; bir yandan yönetim mantığı ile bağdaşarak, diğer yandan yaratıcılık ve uygulamalılık yetenekleri ile yakından ilişkili olacak, bir diğer yandan da geçici ve durumsal niteliği nedeniyle daima uyarlayıcı değişiklikler beklenilebilecektir. Dolayısıyla, uzun ve orta vadeli hedefleri gözden kaçırmaksızın, etkin ve uygulanabilir stratejilerin geliştirilmesine ilişkin faaliyetler ve kararlar süreci olan stratejik planlama, gelişme, iyileşme ve yenilikleri izleme açısından kaçınılmaz olmaktadır. Ülkesel ve kurumsal stratejik planları uygulayacak olanlar ise stratejik düşünen kurumlardır.

Hedeflerin belirlenmesi, üst hedeflerle koordinasyonun yapılması, başarı tanımı ve başarı ölçütlerinin ortaya konulması, stratejilerden hedeflere kadar yayılımın başlıca aşamalarıdır. Bir stratejik plan oluşumunda öncelikli olan kurumun analizidir. İçinde bulunduğu sosyal, kültürel durum analizlerinin yapılması, gelecek analizlerinin incelenmesi ve kırmızı okyanuslardan mavi okyanuslara yelken açabilecek yapının kurgulanması başlıca hedeflerdir. Bu amaca hizmet eden stratejilerin projeler ile desteklenmesi, bu proje ve çalışmaların sonucu olarak da firma analizini ortaya koyacak başarı ölçütlerinin dönemsel takibi, sonuçların yorumlanarak sürekli iyileştirme kültürüyle birleştirilmesi, mavi okyanusu hedefleyen şirketler için kaçınılmazdır.

Stratejik yönetim sürecinde en önemli problemlerden birisi, planlanan stratejilerin %90 gibi çok büyük bir kısmının hayata geçirilememesidir. Bunun önemli nedenlerinden birisinin içsel ve dışsal analizlerden elde edilen verilere dayalı olarak örgütün vizyonu ve misyonu, stratejik amaçları ve stratejileri arasında doğru bir ilişkinin kurulamamasından kaynaklandığı söylenebilir.

Stratejik yönetim, kurumu hedeflerine ulaştırabilmek için verilen, işletmenin tüm işlevlerini kapsayan kararların oluşturulması, uygulanması ve değerlendirilmesi bilimi olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi stratejik yönetim sadece geleceğe yönelik stratejilerin oluşturulmasını değil, aynı zamanda bu stratejilerin hayata geçirilmesini ve uygulamanın başarısının kontrol edilmesini de kapsar.

Stratejik planlama ise, stratejik yönetimin formülasyon safhasıdır. Stratejik planlama "Bir organizasyonun ne olduğunu, ne yaptığını ve bunu niçin yaptığını şekillendiren ve bu süreçte rehberlik eden temel karar ve eylemleri üreten" disiplinli bir çalışmadır. Yani, "Organizasyonun amaçlarına ulaşmak için gerekli kaynakların elde edilmesi ve dağıtılmasına yön veren misyon, ana amaç, strateji ve politikaları belirleme" sürecidir.

Stratejik planlama modelleri 1960'lı yıllarda ortaya konulmaya başlanmıştır. Bu modeller birbirlerinden temel farklılıklarla değil, sadece detaylarla ayrılırlar. Mintzberg'in "tasarım ekolü modeli" olarak isimlendirdiği ve Christensen vd. (1982) tarafından geliştirilen model SWOT analizini (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - Güçlü Yanlar, Zayıf Yanlar, Fırsatlar, Tehditler) temel alır. Steiner (1979) modelinde ise SWOT analizi ile birlikte, planlama safhalarının uzun, orta ve kısa vadeli olarak ayrıştırıldığı görülür. Günümüz literatüründe de stratejik planlamanın benzer safhalarda incelendiği görülmektedir.

Stratejik planlama modelinde, organizasyonun planına temel teşkil edecek analizlerin yapılmasından sonra, organizasyonun uzun vadeli bakış açısını yansıtan misyon ve vizyonu ortaya konulur. Bu uzun vadeli bakış açısını gerçekleştirebilecek stratejik amaçlar belirlenir. Stratejik amaçlar ölçülebilir hedeflere ve hedefler de kaynak dağılımının yapılacağı projelere indirgenir. Bu çözümleyici anlayışın gösterdiği gibi, stratejik planlama yukarıdan aşağıya doğru yönelmiş bir yöntemdir. Kaynaklarla neler yapılabileceğini değil, organizasyonun belirlenmiş görevlerini ve ulaşmaya çalıştığı hedefleri yapmak için gerekli kaynakları ortaya koymaktadır. Bu bağlamda stratejik planın son aşaması olan hedeflerin belirlenmesi ve takibi, hedeflere yönelik aksiyonların alınması tüm planın uygulanmasındaki ana unsurdur.



The rapid changes presently observed force authorities, firms and corporations to take long term measures. They require an efficient management, strategic approaches, ensured to be consistent with each other, much more. One of the duties of firms is to render strengths of people efficient to achieve the common goal. Level of success has been an integral part of the management opinion. Continuous evaluation and improvement of business success has been inevitable. It has been compulsory for success to produce efficient and permanent solutions for the problems, not extending them over a period with temporary measures.

Continuity of successes of authorities is subject to the ability to offer solutions for problems through strategic approaches against rapid changes. On the other hand, it is essential to adapt strategic management rules and principles of the authorities responsible for providing their citizens with production-productivity-efficiency increase in a world where quality and excellence search increased.

Efficient management is based on possessing long term strategic power in addition to achieving participation of the organization in decisions. Strategic management methods with a principle of participation gain importance and weight today. Sections, authorities or firms may suffer inadequacy and weakness from time to time. These inadequacies must be recovered and all departments must be kept in an optimal working. Activities may be carried out on appropriate conditions only by defining and applying appropriate strategies.

While the purpose is to make better and more in the regular strategies, the purpose is to go towards the new and required different one in the developing strategies. In this respect, the strategic planning in line with the reason of existence of an organization has a guiding value because the defined strategies shall agree with the management logic, on the one hand, and shall be closely associated with creativity and implementation skills, on the other hand, and adapting changes may be expected all the time due to their temporary and situational nature. Thus, the strategic planning, which has a process of activities and decisions for development of efficient and applicable strategies, is inevitable for monitoring development-improvements-innovations without overlooking long and medium term targets. Those to apply country-specific and corporate strategic plans are the strategic-thinking organizations.

The primary stages of spread from the strategies to the goals are definition of the goals, coordination with the upper goals, definition of success and success criteria. Analysis of the organization is the priority in formation of a strategic plan. The principal goals are analysis of the present social and cultural status, examination of future analyses and construction of a structure capable of making sail from the red oceans to the blue oceans. It is inevitable for the companies targeting the blue ocean to support the strategies serving to this purpose with projects, periodically monitor the success criteria and comment on results to reveal the firm analysis as a result of these projects and activities and combine them with the continuous improvement culture.

One of the most important problems in the strategic management process is the failure to implement a substantial part of the planned strategies (90% of them). One of the major reasons of this may be stated to be the failure to establish a correct link between the organization's vision - mission, strategic purposes and strategies based on the data obtained from internal and external analyses.

The strategic management is defined as the science for creating, implementing and evaluating the decision made to ensure the organization to achieve its goals and covering all functions of the business. As to be understood from the definition, strategic management not only covers formulation of the strategies for future but also implementation of these strategies and control of success of its application.

However, strategic planning is the formulation stage of strategic management. Strategic planning is a disciplined activity "producing the basic decisions and actions forming what an organization is, what it does and why it does it and guiding this process". Namely, it is the "process of defining the mission, main purpose, strategy and policies guiding provision and distribution of the resources required to achieve purposes of the organization".

The strategic planning models have been started to be put forward in 1960s. These models are separated from each other only with details, not with basic differences. The model named as "design theory model" by Mintzberg and developed by Christensen et. al (1982) is based on the SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). However, in Steiner (1979) model, it is seen that the planning stages are separated as long, medium and short term together with the SWOT analysis.

It is seen that the strategic planning is also examined in similar stages in the present literature.

In the strategic planning model, a mission and vision is revealed reflecting long term perspective of the organization after the analysis to constitute basis of the organization's plan. Strategic purposes are defined to achieve this long term perspective. The strategic purposes are reduced to measurable goals and the goals are reduced to projects involving resource distribution. As shown by this analyzing understanding, the strategic planning is a method from the upwards to the downwards. It shows the defined duties of the organization and the resources required to achieve the goals tried it to be achieved, not those likely to be done with the resources. In this context, definition and monitoring of goals, being the last stage of the strategic plan and taking actions for these goals are the main factor in implementation of the full plan.

Ozan DEVECİ

Endüstri Mühendisi - Safir Yönetim Danışmanlık

Industrial Engineer - Safir Yönetim Danışmanlık



Günümüzde ekonomik, sosyal ve teknolojik alanlardaki değişim hızına paralel olarak rekabet koşullarının da artması iş hayatını bir satranç tahtası haline getirmiştir. Stratejik planlama ile yönetim, bu satranç tahtasında şirketlerin değişen koşulları öngörmeleri ve buna bağlı olarak geleceğe dair hamlelerini hazırlamalarını sağlamaktadır. Stratejik planlama, uluslararası kuruluşlar ile kurumsallaşma adına önemli çalışmalarda bulunan yerel işletmelerde uygulansa da birçok KOBİ ve aile şirketlerinde hali hazırda üzerinde durulmayan bir konudur. Şirketlerin büyümeleri ve bundan sonraki kuşaklara sağlıklı aktarımı için stratejik planlama ile yönetim anlayışı yaygınlaştırılmalıdır.

Stratejik yönetimin temeli, işletmelerin gelecekte olmak istedikleri hedefi belirleyerek ve kendi performans sonuçları ile dış çevreden elde ettikleri bilgileri harmanlayıp bu hedefe gidecek yol haritasının çıkarılmasıdır. Bir şirket, stratejik planlarını hazırlarken faaliyet gösterdiği sektörel veriler, ekonomik ve sosyal beklentiler, yasal mevzuat, teknolojik gelişmeler ve rakiplerin durumu gibi birçok dış veriyi değerlendirmelidir.

Stratejik planlamada bu verilere ilave olarak, SWOT analizlerinin yapılması da önem arz etmektedir. SWOT analizi çalışmaları, firmanın geneli veya belirli bir konu üzerine yapılabilir. Bu çalışmalar ile şirketlerin içyapılarından gelen güçlü ve zayıf yönler ortaya çıkartılarak; güçlü yanların devamını sağlamak ve zayıf noktaların iyileştirilmesi için aksiyon planları oluşturulmaktadır. SWOT çalışması, dış çevre ile ilgili olarak da, şirket için fırsat oluşturabilecek olanakları ve tehdit unsuru konularının belirlenmesini sağlar. Böylece SWOT çalışması, fırsatların değere dönüşmesi ve tehditlerden olumsuz etkilenmemek amacıyla önlemlerin uygulanması amacıyla ilgili kararları almak için önemli bir stratejik planlama aracıdır.

Karar alma mekanizmalarında veri ve analizlerden bağımsız olarak hazırlanan stratejik planlar, ya şirketleri zorlamayan mevcut koşullarla rahatça erişebilecek hedefleri, ya da ulaşılması güç hedefleri ortaya koyma riskini taşımaktadır. Her iki durumda da stratejik planları gerçekleştirecek ve yürütecek ekipte motivasyon ve güven kaybı oluşturmaktadır. Dolayısıyla iyi analizlerle ayakları yere basan fakat gerçekçi iddiaları da içinde barındıran stratejik planlar her zaman daha çok başarılı olmaktadır.

Stratejik planlarda dikkat edilmesi gereken bir konu da, şirketin mevcut durumu ile gelecekte olmak istediği noktaya ulaşmak için yapması gereken çalışmalarda bütünsel yaklaşımın sergilenmesidir. Yani, pazarda büyümeyi hedefleyen bir şirketin bunu destekleyecek kaynak planlamalarını ve stratejilerini geliştirmesi de gerekmektedir. Birbirlerini desteklemeyen farklı süreç ve bölümlere ait stratejilerin geliştirilmesi, şirketlerde başarısızlık ve çekişmeye sebep olmaktadır. Bundan dolayıdır ki; stratejik yönetim sadece büyüme ve uzun dönemli var olmayı değil, aynı zamanda şirket organizasyonu içerisindeki farklı birimlerin ortak amaçlar doğrultusunda eş güdüm halinde çalışmasını sağlayacaktır. Bütünleşik yaklaşımla hazırlanan stratejik planlar, işletmelerin tüm paydaşlarının beklentilerini dikkate almalı ve bu beklentileri dengeleyen çıktıları sahip olmalıdır.

Stratejik planlama ile yönetimde en önemli olan konulardan biri, hazırlanan planların sürekliliğinin ve güncelliğinin sağlamasıdır. Sürekli değişen koşullara göre hazırlanan planların gözden geçirilmesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir. Son 10 yılda dünya ekonomisinde o kadar çok ve hızlı değişimler oluyor ki, şirketlerin bu değişimleri dikkate almadan stratejik hedeflerini sürdürebilmeleri imkânsızdır.

Değişimleri yönetmek ve sürdürülebilir büyüme için her şirketin, stratejik planlama ile yönetim anlayışını üst yönetimden başlayarak, tüm organizasyonuna yayılımını sağlaması gerekmektedir.

The increased competitive conditions, in parallel with the speed of recent change in the economic, social and technological fields, turned the business life into a chessboard. The management with strategic planning enables companies to anticipate the changing conditions on this chessboard and thus prepare their moves for the future. planning is a matter which is not put emphasis in many SMEs and family companies although it is applied in the international firms and local firms carrying out important activities for institutionalization. The management with strategic planning approach must be widespread for growth of companies and healthy transfer to the next generations.

The strategic management is based on definition of the future target of firms and production of a road map towards such target by blending their performance results and information obtained by them from external environment. A company must evaluate many external data such as data of the sector where it operates, economic and social expectations, legislation, technological developments and status of competitors when it prepares its strategic plans.

In addition to this data, it is also essential to perform SWOT analyses in strategic planning. The SWOT analysis activities may be performed on the firm in general or on a certain issue. These activities are performed to find strengths and weaknesses from internal structure of companies and action plans are prepared to maintain strengths and improve weakness. The SWOT activity enables the company to determine the facilities for possible opportunity for the company and threat risk issues in respect of the external environment. Thus, the SWOT activity is an important strategic planning tool for turning opportunities into a value and making relevant decisions to apply measures for preventing adverse effect of threats. Strategic plans, prepared independent from data and analyses in the decision making mechanisms, bear the risk of revealing targets which may be easily achieved with the current conditions without forcing companies or targets which are difficult to achieve. In both cases, loss of motivation and confidence occur in the team to implement and carry out the strategic plans. Thus, the strategic plans, which are sound with good analyses but also contain realistic allegations are more successful all the time. Another issue to pay attention in the strategic plans is to display a holistic approach in the activities required to be carried out by the company to reach the point desired by it in the future in its current status. Namely, a company which targets to grow on the market is also required to develop supporting resource planning and strategies. Development of strategies for different processes and divisions, which do not support each other, causes failure and conflict in companies.

Therefore, strategic management shall not only ensure growth and long-term existence but also cooperation of different divisions in the organization of the company in coordination in line with joint purposes. The strategic plans prepared with an integrated approach must consider expectations of all stakeholders of firms and must have outputs balancing these expectations.

In management with strategic planning, one of the most important issues is to ensure continuance and up-to-dateness of the prepared plans. It is required to review and evaluate the plans prepared according to the conditions changing continuously. So many and so rapid changes occur in the global economy in the last decade that the companies may not maintain their strategic targets without considering these changes. For managing changes and for a sustainable growth, each company must ensure the management with strategic planning approach to be widespread in the entire organization starting from the top management.

Techno Aktaş, Moldovalı Paydaşlarıyla Eğitimde Buluştu

Aktaş Holding'in Bulgaristan'daki üretim üssü Techno Aktaş, bölgedeki paydaşlarıyla gerçekleştirdiği eğitim programları kapsamında Moldovalı müşterileriyle bir araya gelirken, 2 gün süren organizasyon son derece verimli geçti.

Aktaş Holding'in Bulgaristan'da yer alan ve bölgeye yönelik hava süspansiyon körükleri üretimi gerçekleştirdiği üretim üssü Techno Aktaş, belirli periyotlar halinde gerçekleştirdiği eğitim programlarıyla, bölgedeki müşterilerini bir araya getirmeyi sürdürüyor.

Techno Aktaş son olarak, Moldovalı müşterilerle bir araya gelirken, eğitime müşterilerin alt bayileri ve servisler de katıldı.

Bulgaristan'ın Plovdiv kentinde, 18-19 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen eğitim programının ilk gününde, Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol da katılımcılarla bir araya gelirken, açılış konuşmasını yapan Erol, Aktaş paydaşlarıyla bir

araya gelmekten dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirerek, gerçekleştirilen bu tip eğitimlerin, birlikteliği sağlamak adına önemli olduğunu vurguladı.

Aktaş Holding'in şirket tanıtımı, ürünlerle ilgili teknik eğitim, marka bilinirliğini arttırıcı paylaşımlar ve markanın/ürünlerin üstün özelliklerinin paylaşıldığı buluşma oldukça verimli geçerken, gün boyu süren eğitimlerin ardından, tüm katılımcılar akşam yemeğinde bir araya geldi.

"Paydaşlarımızla Buluşmalarımız Devam Edecek"

Techno Aktaş'ın Moldovalı paydaşlarıyla buluşmanın ikinci gününde, tüm katılımcılar Plovdiv şehir turu organizasyonunda bir araya gelirken, Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, oldukça keyifli geçen 2 günlük eğitim programının oldukça verimli şekilde sona erdiğini ifade etti.

Techno Aktaş'ın, ilerleyen zamanlarda da bölgedeki paydaşlarıyla bu tip değerli organizasyonlarda bir araya gelmeye devam edeceğini aktaran Erol, organizasyona gelen tüm katılımcılara teşekkürlerini iletti.



Techno Aktas met with its Moldovan Stakeholders in Training

While Techno Aktas, which is the production base of Aktas Holding in Bulgaria, met with its Moldovan customers under the training programs realized by it with its stakeholders in the region, the organization, which lasted 2 days, was very productive.

Techno Aktas, which is the production base of Aktas Holding in Bulgaria producing the EPDM insulation membranes with the air suspension bellows for the region, continues to bring its customers in the region together with the training programs realized by it in certain periods.

Techno Aktas finally met with the Moldovan customers and sub-dealers of customers and services also participated in the training.

On the first day of the training program which was realized in the city of Plovdiv of Bulgaria on September 18-19, Sami Erol, Aktas Holding Chief Executive Officer and Board Member, also met with the participants and Erol, who made the opening speech, expressed his satisfaction for meeting with Aktas stakeholders and emphasized importance of such trainings for achieving association.

While the meeting involving corporate introduction of Aktas Holding, technical training related to the products, information shared to increase the brand awareness and outstanding features of the brand/products was very productive, all participants met in the dinner after the trainings around-the-clock.

The dinner, which was personally participated by Aktas Holding Board Chairman Sahap Aktas, witnessed colorful images.

"Our Meetings shall continue with our Stakeholders"

On the second day of the meeting of Techno Aktas with its Moldovan stakeholders, while all participants met in the tour organization in the city of Plovdiv, Sami Erol, Aktas Holding Chief Executive Officer and Board Member, expressed that the 2-day training program was very enjoyable and ended very productively.

Erol, who stated that Techno Aktas shall continue to meet with its stakeholders in the region in such valuable organizations in the future, presented his acknowledgements to all participants of the organization.

BAYİLERİMİZ

ALP TEKNİK YAPI / Melih PEZÜK

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?
1979, İstanbul doğumluyum. Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Bölümü mezunuyum. 2008 yılından beri sahibi olduğum Alp Teknik Şirketi ile ticaret hayatına devam etmekteyim.

Kurumunuzu tanıtır mısınız?
Alp Teknik, yalıtım üzerine uzmanlaşmış ve cephe giydirme sektörüne hizmet veren bir firmadır. 7 yıl önce faaliyete başlamış olan ve sektöründe gün geçtikçe söz sahibi olan, fiyat ve hizmet konusunda iddialı, genç ve dinamik bir yapıya sahip.

Aktaş ile olan işbirliğiniz ne zaman başladı?

2012 yılında işbirliğimizi başlattık. 2012'den günümüze kadar da, mevcut işbirliğimiz memnuniyetle devam ediyor.

Aktaş sizin için ne ifade ediyor? Şirketin dünya çapındaki büyümesini ve hedeflerini değerlendirir misiniz?

Aktaş Holding, sektöründe lider bir kuruluş. Bu yapıdaki bir firmanın, sektöründe söz sahibi olması ve bu yapı da ilerliyor olması gurur verici bir durum. %100 yerli sermayeli bir Türk firmasının, dünyanın her yerindeki projelerde rahatlıkla kullanılabiliyor olması, ülkemiz için de faydalı ve güven verici bir husus.

Aktaş Holding ile nasıl bir iş ortaklığınız var?

Lineflex ürün grubunda cephe giydirme ürünlerinin bayiliğini yapmaktayız.

Sizce iş hayatında başarılı olmanın sırrı nedir?

Prensip sahibi olmak, başarı yolunda oldukça önemli. Bunun yanı sıra, ticaretle dürüst olmak da aynı öneme sahip. Başarının diğer iki sırrı ise müşteri taleplerine cevap verebiliyor olmak ve her koşulda çalışkan olmak...

EBART / Efekan ÇİÇEK

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?
Ben Efekan Çiçek. 1979 İstanbul doğumluyum. Makine Mühendisliği lisansımı ve MBA yüksek lisansı alanlarında eğitimimi tamamladıktan sonra, yalıtım malzemeleri konusunda sektörün önde gelen üretici firmalarından birinde profesyonel çalışma hayatına atıldım. 2009 senesinde kendi firmam olan ve yalıtım malzemeleri toptan ticareti konusunda faaliyet gösteren Ebart İnşaat Malzemeleri firmasını kurdum.

Kurumunuzu tanıtır mısınız?

Ebart İnşaat Malzemeleri, projelere ve satış noktalarına (nalbur/yapı market) yapı ve tesisat yalıtım malzemeleri tedarik etmektedir. Firmamız sektörün önde gelen çok uluslu ve yerel birçok firmanın temsilciliğini üstlenmiştir. Örnek vermek gerekirse; Akizo Yalıtım, Eryap Grup, Knauf Insulation, Austrotherm, Saint Gobain Weber, Armacel Yalıtım, Saint Gobain Rigibis, BTM ve Filli Boya olarak sayabiliriz. Firmamız çözüm odaklı yaklaşım ve müşteri memnuniyeti ilkeleri ekseninde hizmet veren bir pazarlama firmasıdır.

Aktaş ile olan işbirliğiniz ne zaman başladı?

Aktaş ile olan işbirliğimiz 2013 yılında Aralık ayında başladı. O günden bugüne, aynı başarı ve dürüstlikle devam etmektedir.

Aktaş sizin için ne ifade ediyor? Şirketin dünya çapındaki büyümesini ve hedeflerini değerlendirir misiniz?

Aktaş bizim için kalite, güven ve gururu ifade ediyor. Aktaş Holding ve onun bir parçası olan Akizo Yalıtım ve markası Lineflex EPDM Membran'ın dünya çapındaki başarısı, bizi de gurubun ve ailenin bir parçası olarak son derece gururlandırmaktadır. Bursa'da yüzde yüz Türk sermayeli Aktaş Holding tarafından üretilen ürünlerin, bizi uluslararası arenada temsil etmesi ayrıca anlam taşımaktadır.

Aktaş Holding ile nasıl bir iş ortaklığınız var?

Ebart İnşaat olarak, Aktaş Holding firmasının grup şirketi olan Akizo Yalıtım firmasının Lineflex markası ile ürettiği EPDM Membran'ın projelere satışını gerçekleştiren satış bayiliği ve çözüm ortaklığını yapmaktayız.

Sizce iş hayatında başarılı olmanın sırrı nedir?

İş hayatında başarılı olmak için sağladığınız ürün ve buna bağlı olarak da hizmet kalitesinde hassas davranmak temel gerekliliktir. Fakat bu yeterli değildir. Firmanızın rekabet gücü olarak da yüksek bir firma olması gerekmektedir. Rekabet gücünüzü yüksek kılaacak unsurlar sonuna kadar geliştirilmelidir. Ayrıca firma olarak, müşterilerinize yani paydaşlarınıza güven vermeniz de gerekmektedir.



Dealer Interview Questions

Please introduce yourself in short.

I was born in Istanbul in 1979. I graduated from Yıldız technical University, Department of Construction. I have been in the trade life with Alp Teknik being the company owned by me since 2008.

Please introduce your firm.

Alp Teknik is a firm in the brand of insulation serving to the siding sector. It is a firm which started to operate 7 years ago and has an assertive, young and dynamic structure in respect of price and service having voice in the sector each passing day.

When your cooperation with Aktaş started?
2012

What does Aktaş mean for you? Please evaluate global growth and targets of the company.

Aktaş holding is a leading company in its sector; it is a proud for a firm in such structure to have a voice in the sector and progress in this structure. The fact that a Turkish firm with 100% domestic capital may be easily used in the projects all over the world is a beneficial and reassuring situation for our country.

What kind of business partnership have you got with Aktaş Holding?

We act as the dealer of the siding products in the Linflex product group.

For you, what is the secret of success in the business life?

Be a man of principle, trade honestly, be capable of meeting customer demands and be hardworking under each condition.



Please introduce yourself in short.

I was born in Istanbul in 1979. After I completed my education in the fields of mechanical engineering and MBA post-graduate, I took a step in the professional working life in one of the leading manufacturing firms of the sector in the field of insulation materials. I founded my own company titled Ebart İnşaat Malzemeleri to operate wholesale trade of insulation materials in 2009.

Please introduce your firm.

Ebart İnşaat Malzemeleri supplies construction and installation insulation materials to projects and points of sale (iron monger/construction market). Our firm has undertaken representation of many leading multinational and domestic firms of the sector. They include Akizo Yalıtım, Eryap Grup, Knauf

Insulation, Austrotherm, Saint Gobain Weber, Armacel Yalıtım, Saint Gobain Rigibis, BTM and Filli Boya in particular. Our firm is a marketing firm providing service in the framework of the solution-focused approach and customer satisfaction principles.

When your cooperation with Aktaş started?

Our cooperation with Aktaş dates back 2013 December.

What does Aktaş mean for you? Please evaluate global growth and targets of the company.

Aktaş means quality, confidence and proud for us. The global success of Aktaş Holding and Akizo Yalıtım, being a part of it, and its brand Lineflex EPDM membrane also highly fills us with pride as a part of the group and family. The products produced by Aktaş group, with one hundred percent Turkish capital, in Bursa are also meaningful for representation of us in the international arena.

What kind of business partnership have you got with Aktaş Holding?

We, as Ebart İnşaat, act as the sale dealer and solution partner selling the EPDM membrane, produced by Akizo Yalıtım, being a Group company of Aktaş Holding, under the brand of Lineflex, to the projects.

For you, what is the secret of success in the business life?

It is the essential requirement to achieve success in quality of the product and associated service provided by you to be successful in the business life. However, it is not sufficient. Your firm must also have a high competitive power. The factors to increase your competitive power must be developed up to the end. In addition, you must give confidence, as a firm, to your customers, namely stakeholders.

BAYİLERİMİZ

İZO BURSA / HÜSEYİN YAŞAROĞLU

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Ben Huseyin Yasaroglu IzoBursa Profesyonel Yalitim Cozumleri A.S. Yönetim Kurulu Başkanım. 1977 yılında Bayburt'ta doğdum. 2003 yılında Ak-Izo Yalitim Sistemleri A.Ş. çalışmaya başladım. Türkiye'nin ilk ve tek Epdm Membranı Lineflex'i ilk uygulayan ekibin başındaydım, ürünün iyileştirme (inovasyon) çalışmasının içinde bulundum. Epdm membran yalitim sektöründe yaygın olarak kullanılması önemli rol üstlenip uygulama faaliyetlerinde bulundum. Uygulama alanında çıkan problemlerin ve işimizi kolaylaştıran durumların fabrika ile ortaklaşa hareket ederek Lineflex Epdm membranın markalaşmasına katkı sundum.



2011 yılında İzoBay A.Ş.'yi kurduk. Daha sonra yeni bir yatırıma girerek 2014 yılında IzoBursa Yalitim Cozumleri A.Ş. 'ini kurdum. IzoBursa olarak 2014 yılından beri yalitim sektöründe satış, pazarlama ve uygulama faaliyetlerini sürdürmekteyiz.

Kurumunuzu tanıtır mısınız?

IzoBursa olarak Türkiye'nin birçok ilinde ve yurtdışında uzun yıllar izolasyon üzerine çalışmış bir kadroya sahibiz. Çalıştığımız güvenilir firmalar ilerlememizde büyük etki yaratmıştır.

Firmamız, su yalıtımının uygulandığı bina temelleri ve cepheleri, çatı ve teraslar, göletler, kanallar, biyogaz tesisleri ve havuzlar gibi hemen her alanda, uygulanacak alana en uygun çözümü, hizmet ve ürün kalitesinden ödün vermeden, en hızlı ve uygun fiyat ile müşterilerine zamanında ve kaliteli ürün satışını ve uygulamasını kendisine amaç edinmiştir.

"YALITIM YATIRIMLARINIZI KORUR" ve "EĞİTİM VE YALITIM ŞART" sloganları ile müşterilerine hitap etmektedir.

Aktaş ile olan işbirliğiniz ne zaman başladı?

2003 yılında Aktaş Holding de çalışmaya başlamam ile birlikte 2003 - 2011 yılları arasında Ak-izo firmasında yalitim projelerinden sorumlu olarak çalıştım. 2011 yılından sonra kendi firmamızı kurarak Aktaş Ana Bayisi olarak iş ortaklığına devam ettik. 2014 yılında yeni bir yatırıma giderek IzoBursa Yalitim Cozumleri A.Ş.'ni kurarak Aktaş Holding Ana Bayisi olduk. IzoBursa ile uygulama ve satış alanında faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Aktaş sizin için ne ifade ediyor? Şirketin dünya çapındaki büyümesini ve hedeflerini değerlendirir misiniz?

Aktaş Holding, bize güven, kalite, yenilikçi ve öncü, dünya çapındaki yatırımlar ile ülkesine ve dünyaya bir başarı öyküsü sunmaktadır. Başarısını sürekli artıran paydaşlarına kaliteli ürünler sunan bir firmayı ifade ediyor.

Aktaş Holding ile nasıl bir iş ortaklığınız var?

Aktaş Holding'in inşaat sektöründe faaliyet gösteren Ak-izo Yalitim Sistemleri A.Ş. firmasının ana bayisi olarak tedarikçi / müşteri ortaklığımız var.

Sizce iş hayatında başarılı olmanın sırrı nedir?

İş hayatında başarılı olmanın ve kariyer basamaklarını hızla tırmanmanın önündeki en büyük engel önyargılardır. Birçok kişi, yeteri kadar bilgi edinmeden ve dinlemeden, karşısındaki bireyler hakkında yargıya varır. Bu da olayları tüm gerçekliğiyle görmemizi engeller. Onun için ön yargılardan kurtulup disiplinli ve özverili çalışınca mutlaka başarı gelir.

"İşiniz için tutkunuz olsun. İşiniz sizin için anlamlıysa, iş hayatınız eğlenceye dönüşür."

"Bozuk değilse tamir etmeyin, iyileştirin."

Please introduce yourself in short.

I am Huseyin Yasaroglu, Board Chairman of IzoBursa Profesyonel Yalitim Cozumleri A.S. I was born in Bayburt in 1977. I started to work with Ak-Izo Yalitim Sistemleri A.S. in 2003. I was the leader of the team which applied the first and only Epdm Membrane Lineflex in Turkey for the first time and I took part in the improvement (innovation) activities of the product. I assumed an important role in wide-spread us of the Epdm membrane in the insulation sector and took part in the application activities. I participated in branding of Lineflex Epdm membrane by acting jointly with the factory for the problems in the application field and situations facilitating our business.

We founded IzoBay A.S. in 2011. Then, I entered into a new investment and founded IzoBursa Yalitim Cozumleri A.S. in 2014. As IzoBursa, we have been carrying out sales, marketing and application activities in the insulation sector since 2014.

Please introduce your firm.

As IzoBursa, we have a staff worked on insulation in many cities of Turkey and abroad for long years. The reliable firms with which we make business created a great effect in our progress.

Our firm aims at providing the most appropriate solution for the area of application and timely selling high quality products to its customers in the fastest manner and at the most favorable price without compromising on the service and product quality in each area for waterproofing application such as building foundations and facades, roofs and terraces, ponds, channels, biogas facilities and pools.

It addresses to its customers with the slogans of "INSULATION PROTECTS YOUR INVESTMENTS" and "EDUCATION AND INSULATION ARE COMPULSORY".

When your cooperation with Aktas started?

I started to work with Aktas Holding in 2003 and worked in Ak-Izo in a position being responsible for insulation projects between 2003 - 2011. We founded our own firm after 2011 and continued the business partnership as Aktas Main Dealer. We entered into a new investment and founded IzoBursa Yalitim Cozumleri A.S. in 2014 and we continue our activities with IzoBursa in the field of application and sale.

What does Aktas mean for you? Please evaluate global growth and targets of the company.

Aktas Holding is an innovative and leading firm providing confidence and quality and offering a success story to its country and to the world with the worldwide investments. It is a firm continuously increasing its success and offering high quality products to its stakeholders.

What kind of business partnership have you got with Aktas Holding?

We have a supplier / customer partnership as the main dealer of Ak-Izo Yalitim Sistemleri A.S. operating in the construction sector of Aktas Holding.

For you, what is the secret of success in the business life?

The biggest obstacle in front of success in the business life and rapid climbing of the career steps is the bias. Many people concludes about individuals without obtaining sufficient information and without hearing them. It prevents us from seeing events with all reality of them. Therefore, success certainly comes when we get rid of bias and work in discipline and in a self-denying manner.

"You should have passion for your business. If your business is meaningful for you, your business life turns into fun."

"Do not repair but improve if it is not out of order."

Onur MOLA

Aktaş Holding Üretim Takım Lideri

Aktaş Holding Production Team Leader

Günümüzün hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalabilmek için şirketlerimizin ürünlerini, hizmetlerini ve üretim yöntemlerini sürekli olarak değiştirmeleri ve yenilemeleri gerekmektedir. Bu değişim ve yenileme işlemi "inovasyon" olarak adlandırılır.

İnovasyon, yeni veya iyileştirilmiş ürün, hizmet veya üretim yöntemi geliştirmek ve bunu ticari gelir elde edecek hale getirmek için yürütülen tüm süreçleri kapsar. Yeni veya iyileştirilmiş ürün, hizmet veya üretim yöntemi geliştirme, yeni düşüncelerden doğar. İnovasyon sürekliliği olan bir faaliyettir. Bu nedenle, ortaya atılan, geliştirilerek işler hale getirilen ve sonuçta firmaya rekabet gücü kazandıracak şekilde pazarlanan bu fikirlerin ve sonuçlarının tekrar tekrar değerlendirilmesi ve yeni getiriler için yaygınlaştırılarak kullanılması gerekir. Bu sayede doğacak yeni fikirlerle yeni inovasyon faaliyetlerini doğurur. İşletme, istenilen verimlilikte çalıştırıldığı takdirde maliyetlerde herhangi bir sapma olmayacaktır. Bu aşamadan sonra iş geliştirme veya ürün iyileştirme çalışmaları ile işleyiş mevcut durumdan daha verimli hale nasıl getirilir, onun çalışması yapılmalıdır. Yani "Biz kapasitemizi doldurduk son derece iyi çalışıyoruz; bundan daha iyisi artık yoktur, en verimli çalışma sistemi budur demeden, daha verimli nasıl çalışabiliriz/çalıştırabiliriz" i" düşünmeliyiz.

Örneğin, Körük Üretim Montaj bölümünde pleyt kapatma operasyonunda eş zamanlı olarak, körük kıvrıma operasyonu da gerçekleştirilerek iki operasyonu tek seferde yapabilmekteyiz. Bu sayede hem operasyon zamanından, hem ekstra taşıma ve işçilik maliyetlerinden iyileştirme yapmış durumdayız. Eski işlem şekli ile harcanacak zaman, işçilik, makine maliyeti vb. giderlerin yarısı ile aynı işlemleri yapabiliriz. Bu da sürekli iyileştirme mantığının işletme içerisinde oturtulması ile olmuştur.

Sürekli iyileştirme ve mevcut durumdan daha iyisinin araştırılması, işletmenin dinamik bir yapı kazanmasını sağlayacağı gibi, çalışanları da düşünmeye sevk eden motivasyonlarını yüksek tutan önemli bir etkidir. Özellikle iyi anlatılmış ve uyarlanmış Kaizen felsefesi, tüm çalışanları sürekli aktif tutmakta, mevcut işlerini nasıl geliştireceklerini düşünmeye sevk etmektedir. Bu küçük iyileştirmeler, daha sonra ciddi bir inovasyona dönüşebilmektedir.

Yukarıda bahsettiğimiz iyileştirme ve inovasyonlar, sadece üretim aşamasında geçerli değildir. Zincirin ilk ve son halkası olan müşteri siparişi; işletmeye ilettiği anda başlayan süreçler, diğer süreçleri etkilemekte dolayısıyla her süreç kendi içerisinde incelenip iyileştirme yolunda çaba sarf edilirse bir önceki/sonraki süreci de iyileştirmeye zorlamaktadır. Sonuçta bu zincirin tüm halkalarında iyileşme dolayısıyla işletmede iyileşme anlamına gelmektedir.



In order to survive today's ever-changing environment of competition, companies are required to change and renew their products, services, and production methods continuously. This change and renewal process is called 'innovation.'

Innovation involves all processes that are performed to develop new or improved products, services, and production methods, and to perform these activities in a manner that revenues can be derived therefrom. Development of new or improved products, services, and production methods stems from innovative ideas. Innovation is a continuous process. It is therefore required to evaluate any ideas and results, which have been originally conceived and marketed so that the Company gained a competitive edge, over and

over again and to use them through generalization thereof in order to derive new profits. New ideas created as such give rise to the performance of new innovation activities.

There would be no deviations in terms of costs if business is operated at the desired productivity level. From that point on, activities should focus on the ways of making operations more productive by means of business development and product improvement activities. In other words, we should think of the ways of working - making it work in a more productive manner instead of saying "We have reached our full capacity, and we are going very well; we cannot achieve better since this is the most productive working system."

For example, we are able to perform two operations simultaneously by performing bellows bending works simultaneously with plate covering operations at the Bellows Production and Assembly Division. This gives us savings in terms of operation time and extra transportation and workmanship costs. We are able to perform the same operations by spending the half of what used to be spent for the same operations in terms of time, workmanship, machinery cost, and etc. This has been made possible by way of embedding a continuous improvement logic into business processes.

The process of performing continuous improvements and inquiring into achievement of a better state of affairs would give the business a dynamic structure, and is also an important factor that drives employees to think of processes by keeping their motivations at high levels at all times. Especially the philosophy of Kaizen, which has been told and adopted very well, keeps all employees in an active state continuously, and drives them to think of the ways of improving their existing jobs. These minor improvements could later turn into a major innovation.

The improvements and innovations mentioned above are not applicable only for the production stage. The processes, which start when an order is placed to the company by a customer, e.g. the start and end ring of the chain, have an impact other processes, and consequently efforts made to review and improve each process would force previous / next process to improve. This means improvement in all rings of the chain with a consequent improvement in business.

Erhan AKSEL

Aktaş Holding Ar-Ge Mühendislik Takım Lideri

Aktaş Holding R&D Engineering Team Leader

Günümüzün hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalabilmek için şirketlerimizin ürünlerini, hizmetlerini ve üretim yöntemlerini sürekli olarak değiştirmeleri ve yenilemeleri gerekmektedir. Bu değişime ve yenileme işlemi "inovasyon" olarak adlandırılır.

Buluş ile inovasyon birbiriyle benzer gibi görülmesine rağmen her buluşun ticarileşme şartı olmadığı için aynı değerlendirilmemeleri gerekir. Kazanç sağlamak amacıyla kurulan, esnaf işletmesi sınırlarını aşan ticarethane ve fabrika işletmeleri ile konusu iktisadi faaliyet olan kurumlara ticari işletme denir.

Bu tanımlı yapmamızın sebebi işletme içi yapılan çalışmaların muhakkak sayısal (kâr) olarak bir çıktısı olması gerekir.

İş modeli; genel olarak iş planı olarak algılsa da en net tanım Alexander Osterwolder tarafından yapılmıştır. Bu tanım "İş modeli, bir şirketin değeri nasıl yaratıp, nasıl dağıtıldığını ve finansal sürekliliğini kazandığını tanımlayan mantık modelidir.

Bir iş modeli iki temel unsur içerir: (The Boston Consulting Group)

1. Değer Önerisi (Kimlere ne sunuyoruz?)

- a. **Hedef Pazar:** Hangi müşterilere hizmet etmeyi tercih ediyoruz? Bu müşterilerin hangi ihtiyaçlarına hitap etme arayışındayız?
- b. **Mal veya Hizmet Önerisi:** Müşterilere ihtiyaçlarını karşılamak için ne sunuyoruz?
- c. **Gelir Modeli:** Sunduğumuz mal veya hizmetin bedeli nasıl karşılanacak?

2. İşleyen Model (Mal ve hizmeti nasıl kârlı biçimde teslim edebiliriz?)

- a. **Değer Zinciri:** Müşteri talebini karşılamak için nasıl örgütlendik? Neleri örgüt içinde yapıyoruz, neleri outsource ediyoruz?
- b. **Maliyet Modeli:** Değer önerimizi kârlı biçimde yerine getirebilmek için varlıklarımızı ve maliyetlerimizi nasıl yapılandırıyoruz?
- c. **Örgütlenme:** Rekabet avantajımızı artırmak ve sürdürmek için çalışanlarımızı nasıl görevlendiriyoruz ve geliştiriyoruz?

İş modellerinde yapılan inovasyonun, iş modelinin bütün boyutlarının ele alınması, müşteri ve şirket için değer yaratan bir dizi değişikliğin aynı anda yapılarak kümülatif bir etki yaratması gerekir. Ayrıca yapılan inovasyonun karmaşık yapıda olması ve rakipler tarafından kolay çözülebilir olmaması gerekir.

İş modeli inovasyonu, bir işletme temel varlıklarını ticarileştirmede özgün bir yaklaşım benimsediğinde ortaya çıkar.(Gambardella ve McGahan)

Bu tip inovasyonlar için ilk adım fırsatları ortaya çıkarmaktır. Bu adımda bilgi toplama önemlidir. Genelde en değerli bilgiler sizden iyi hizmet almamayan müşterilerden gelir. İkinci basamak, inovasyonun devreye alınmasıdır, inovasyonu devreye alan kişilerdir. Her zaman iyi fikir sahipleri, en iyi inovatörler olacak diye bir şart yoktur.

Üçüncü ve son basamak alt yapı oluşturmaktır. Yeni iş modellerinin çoğu bir iç dirence yol açabilir. İşletmenin kısa döneme odaklanmasını aşabilmek ve sağlayacağı avantajı koruyabilmek için farklı süreç ve kabiliyet kümelerine ihtiyaç duyulur.

İş modeli inovasyonlarından iyi örneklerden biri ipod/ itunes modelidir. İpod'un ilk piyasaya çıkışı 2003 yılıdır. Fakat başka firma tarafından yapılmış ilk dijital müzik çalar, 1998 yılında piyasaya sürülmüştür. 5 sene sonra piyasaya çıkmasına rağmen ipod itunes ile müşterilerine yasal olarak satın alma yapabilecekleri bir platform oluşturarak başarıyı yakalamıştır. Bu iş modeli Apple' a 3. yılın sonunda 10 Milyar Dolar yıllık getiri sağlamıştır.

İş modeli inovasyonlarının getirisi, BCG yönetim danışmanlık firmasının 2009 yılında yaptığı inovasyon araştırma raporuna göre ürün ve süreç inovasyonlarına oranla 4 kat daha fazladır. Aynı araştırmada, iş modeli yapan firmalarının 10 sene sonra rakiplerinin önünde kalabildiği belirtilmektedir. (Burada diğer firmaların, yapmış olduğunuz inovasyondan daha iyi bir inovasyon yapmadığı varsayılmıştır.)

Sektörler, 20 yüzyılda ürün üzerine kuruldu. 20. yüzyılın sonlarına doğru, ürün yerini çözüme bıraktı. 21. yüzyılın beklentisi iş modelleridir.

"Sağlam bir pazar beklentisi olmadan bir buluş için zaman harcamayacağım." Thomas EDISON



Our companies must continuously change and renovate their products, services and production methods in order to survive in the rapidly changing competitive environment of today. This change and renovation process is called "innovation".

Although invention and innovation are seen similar to each other, they should not be considered the same as each invention has not a commercialization condition. Business and factory establishments, established to gain profit and beyond the limits of craftsman business, and firms operating in the field of economic activities, are called business firm.

The reason for this definition of us is that activities performed in the business must have a numerical (profit) output.

Although the business model is perceived as a business plan in general, the clearest definition was made by Alexander Osterwolder. This definition of the "business model" is a logic model defining how a company creates "value", how it distributes it and gains its financial continuance.

This business model includes two basic factors; (The Boston Consulting Group)

1. Value Suggestion (what we offer and to whom we offer?)

- a. **Target Market:** (Which customers we prefer to serve? Which requirements of these customers we pursue to address?)
- b. **Product or Service Suggestion:** (What do we offer to customers to meet their requirements?)
- c. **Income Model:** (How shall be value of product or service we offered met?)

2. Operative Model (How we profitably deliver goods and service?)

- a. **Value Chain:** (How we were organized to meet customer demand? What we do in the organization, what we outsource?)
- b. **Cost Model:** (How we structure our assets and costs to implement our value suggestion profitably?)
- c. **Organization:** (How we appoint and develop our employees to increase and continue our competitive advantage?)

Innovation in the business models must consider all dimensions of the business model and create a cumulative effect through a set of changes creating value for the company concurrently.

In addition, the innovation must have a complex structure and must not be easily solved by competitors.

Business model innovation occurs when a unique approach is adopted in commercialization of a business basic assets. (Gambardella and McGahan) The first step is to create opportunities for such kind of innovation. In this step, collection of information is important. In general, the most valuable information comes from customers who do not receive a good service from you. The second step is to activate innovation. Innovation is activated by individuals. There is no condition that good idea owners shall be the best innovators all the time.

The third and last step is to build an infrastructure. Most of the new business models may cause an internal resistance. Different processes and talent clusters are required to enable the business to go beyond its focus on the short-term and protect the advantage to be gained by it.

One of the good examples of the business model innovations is the ipod/ itunes model. İpod was launched in 2003. However, the first digital music player, produced by another firm, was launched in 1998. It was successful by creating a platform of legally purchase for its customers with ipod itunes although it was launched 5 years later. This business model provided Apple with a return of 10 Billion Dollars at the end of the 3rd Year.

Return of the business model innovations is 4 times higher than product and process innovations according to the innovation research report of BCG management consultancy firm in 2009. It is stated in the same research that firms making a business model may get ahead their competitors 10 years later. (here, it is assumed that the other firm has not made an innovation better than your innovation.)

The sectors have been founded on product in the 20th century. Towards the end of the 20th century, the product was substituted by solution. Expectation of the 21st century is the business models.

"I shall not spend time for an invention without a sound market expectation." Thomas EDISON

Ak-İzo' dan Almanya'da Yeni Atılımlar

Aktaş Holding Yapı Grubu'nda bulunan Ak-İzo, Almanya'da gerçekleştirdiği toplantılarla, sektörün en iyi firmalarıyla karşılıklı işbirliği yapma yönünde önemli görüşmelere imza atarken, bu kapsamda portföyünde EPDM membran harici tüm su yalıtım örtülerini de barındıran WOLFIN firmasıyla, EPDM membran satışı ile ilgili bilgi alışverişinde bulundu.

3 gün süresince gerçekleştirilen görüşmelerde, ticari işbirliği yapılması yönünde önemli adımlar atılırken, Almanya'da gerçekleştirilen ziyaretlerde, ICOPAL Holding bünyesinde bulunan ve üretim / satış portföyünde EPDM membran harici, tüm su yalıtım örtülerini barındıran WOLFIN firması ile karşılıklı ticaret konularında görüşmeler yapıldı.

Ak-İzo'nun, Almanya'da gerçekleştirdiği geniş kapsamlı görüşmeler çerçevesinde, WOLFIN firmasıyla EPDM membran satışı hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulunulurken, görüşmeler son derece verimli geçti.

"Ak-İzo Gelecekte Umutlu"

Aktaş Holding Yapı Grubu'nda yer alan Ak-İzo, yurt içi ve yurt dışında gerçekleştirdiği birbirinden önemli toplantılar kapsamında, geleceğe yönelik farklı firmalarla çeşitli ticari ilişkiler gerçekleştirilmesi adına, kritik adımlar atmaya devam ediyor.

Ak-İzo son olarak, bir dizi ziyaret çerçevesinde Almanya'ya giderken, burada EPDM membran konusunda sektörün önemli oyuncularıyla bir araya geldi.

Ak-İzo'nun, dünyanın birçok bölgesinde gerçekleştirilen ve sektörün önemli oyuncularının bir araya geldiği bu tip toplantılarda, sektör temsilcilerinden büyük ilgi gördüğünü ifade eden Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, bugüne kadar göstermiş oldukları başarılı çalışmaların, gelecek adına önemli referanslar oluşturduğuna dikkat çekerek, Almanya'da gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde, kısa sürede önemli geri dönüşler alacaklarında dair inancının tam olduğunu söyledi.



New Breakthroughs from Ak-Izo in Germany

While Ak-İzo, within Aktas Holding Building Group, undersigned important interviews for mutual cooperation with the best firms of the sector at its meetings in Germany, it exchanged information with the firm WOLFIN, having all waterproofing covers, other than the EPDM membrane, in its portfolio, in respect of sales of the EPDM membrane in this scope.

Ak-İzo, within Aktas Holding Building Group, continues to take critical steps to establish various commercial relations with different firms for the future in the scope of the important meetings in the country and abroad.

Ak-İzo finally went to Germany in the framework of a set of visits and met with the important players of the sector in respect of the EPDM membrane there.

At the meetings lasted 3 days, important steps were taken for the commercial cooperation and mutual interviews were made with the firm WOLFIN, which is a part of ICOPAL Holding and has all waterproofing covers, other than the EPDM membrane, in its production / sales portfolio, regarding the issues of trade.

In the framework of the comprehensive meetings of Ak-İzo in Germany, mutual information exchange was realized with the firm WOLFIN regarding sales of the EPDM membrane and the interviews were very efficient.

"Ak-İzo is hopeful for the future"

Sami Erol, who is Aktas Holding Chief Executive Officer and Board Member, expressed that Ak-İzo attracted a great attention from the sector representatives at such meetings held in many regions of the world and participated by the important players of the sector, drew the attention to the fact that the successful activities performed by them nowadays, created significant references for the future and fully believes that they shall get important returns as a result of the interviews in Germany in a short period.

Ak-İzo' dan Büyükorhan' daki Ericek Göleti'ne Üstün Koruma Kalkanı

Aktaş Holding Yapı Grubu'nda bulunan Ak-İzo, gölet tabanlarında koruyucu görevi gören ve son teknoloji ürünü olan EPDM membranları, birbirinden farklı projelerde başarıyla kullanıma sunmayı sürdürürken, son olarak Büyükorhan İlçesi'ne bağlı Ericek Köyü'nde, kısa süre önce yapımına başlanan sulama göletinde de su geçirimsizliği için gölet rezervuar alanının kaplaması işine devam ediyor.

Aktaş Holding Yapı Grubu'nda yer alan ve 2005 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Ak-İzo, üst düzey niteliklerde üretilen, uluslararası standartlara sahip Lineflex EPDM membranlarının kullanım oranını, birçok önemli proje çalışmasında arttırarak bu konudaki başarılı grafiğini sürdürüyor.

Ak-İzo son olarak, Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü tarafından Bursa'nın Büyükorhan İlçesi'ne bağlı Ericek Köyü'nde, kısa süre önce yapımına başlanan sulama göletinde, su sızdırmaz Lineflex marka EPDM membranlarını gölet tabanına yerleştirerek, göletin koruyucu görevini üstlendi.

Ak-İzo, kurulduğundan bu yana, çok geniş aralıklı atmosfer koşullarında dahi üst düzey koruma sağlayan EPDM membranların; çatılarda, bina temel ve yan perde uygulamalarında, giydirme cephelerde, aç kapa tünel inşaatlarında, gölet tabanlarında, yüzme ve dekoratif havuzlar ile arıtma tesislerinde ve dilastasyon gerektiren tüm yapılar da başarı ile kullanımı sağlarken, devletimizin büyük önem verdiği bu tip vizyon çalışmalarında da sağladığı destekle büyük takdir topluyor.

"Sorumluluğumuzun Bilincindeyiz"

Ak-İzo'nun geliştirdiği dünya standartlarındaki EPDM membranların, önümüzdeki dönemlerde çok daha fazla kullanım ağına sahip olacağına vurgu yapan Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, "Hiçbir hava koşulunda dahi özelliğini kaybetmeyen bu ürünlerimizle, ülkemizin geleceğini yakından ilgilendiren ciddi projelere de destek olmaya devam ediyoruz. Son olarak Büyükorhan İlçesi'ndeki Ericek Göleti için hazırladığımız su geçirmez EPDM membranların çalışmalarını tamamlamış durumdayız. Vizyoner çalışmalara katkı sağlarken, üstlenmiş olduğumuz sorumluluğun bilincine sahip olarak, büyük bir titizlikle hareket ediyoruz. İlerleyen dönemlerde Lineflex markalı EPDM membranların kullanımının, çok daha yaygınlaşacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.



The Paramount Apron to Ericek Pond in Buyukorhan from Ak-Izo

While Ak-İzo in Aktas Holding Building Group continues to successfully offer the start-of-the-art EPDM membranes, which serves as a protector on the pond bases, for use in the projects different from each other, it finally continues the work of coating the pond reservoir area for water tightness in the irrigation pond recently started to be constructed in Ericek Village in the district of Buyukorhan.

Ak-İzo, which is a part of Aktas Holding Building Group and has been operating since 2015, has increased the percentage of use of the Lineflex EPDM membranes, which are produced with the top qualities in the international standards, in many important project activities and it continues its successful graphic in this respect.

Ak-İzo finally installed the Lineflex branded watertight EPDM membranes on the base of the irrigation pond, recently started to be built by the General Directorate of State Hydraulic Works in Ericek Village in the district of Buyukorhan of Bursa, and assumed the duty of protecting the pond.

While AK-Izo has ensured successful use of the EPDM membranes, which provides top protection even under very broad range of atmospheric conditions, on the roofs, building ground and side curtain applications, curtain walls, open-close tunnel constructions, pond bases, swimming and decorative pools and treatment facilities and all structures requiring distillation since its foundation, it also collects a great appreciation with its support in such vision activities which are given great importance by our state.

"We are aware of our responsibility"

Aktas Holding CEO and Board Member Sami Erol, who emphasized that the EPDM membranes which are developed by Ak-İzo in the world standards shall have a further larger network of use in the following periods, stated: "We also continue to support serious problems closely concerning future of our country with these products of use which do not lose their property in any weather conditions. We have completed the works for the watertight EPDM membranes finally prepared by us for Ericek Pond in the district of Buyukorhan. We act very studiously with the conscious of the responsibility assumed by us, while we contribute in the visionary activities. We believe that use of the Lineflex branded EPDM membranes shall be much more widespread in the following periods".

Aktaş Eğitim Vakfı Toplumsal Fayda Sağlamaya Devam Ediyor

Aktaş Holding bünyesinde, içerisinde yaşadığı topluma değer katan, doğa ile uyumlu ve sürdürülebilir kurumsal sosyal sorumluluk projelerini gerçekleştirmek üzere kurulan Aktaş Eğitim Vakfı, örnek gösterilecek çalışmalarla Bursa'ya ve ülkemize değer katmayı sürdürüyor.

Bilginin öncelikli olduğu, gençlerin kendini yetiştirebilecekleri her alanda, onlara birer umut ışığı olmayı amaçlayan Aktaş Eğitim Vakfı, bugüne dek yürüttüğü birbirinden başarılı faaliyetlerle, kuruluş amacına uygun adımlar atarken, attığı her adımda da aynı coşku ve heyecanı yaşayarak geleceğe yürüyor.

Aktaş Eğitim Vakfı yapmış olduğu tüm çalışmalarda, Aktaş Holding'in desteklerinin yanı sıra maddi-manevi hiçbir şekilde beklentisi olmayan kişilerin katkılarıyla, eğitim başta olmak üzere; çok çeşitli sosyal, kültürel, sportif ve bilimsel içerikli projeler ortaya koyarken, özellikle doğal çevrenin korunması adına da çok önemli sorumluluklar üstlenmektedir.

Ülkemizin geleceği olan genç nesle daha iyi bir gelecek sunmak adına, elinden gelen tüm gayreti büyük bir ciddiyetle gösteren Aktaş Eğitim Vakfı, aydınlık geleceğimizin umutlarını yeşertecek nitelikli projeler geliştirerek, onlara olan güvenini ve inancını kararlılıkla gösteriyor.

Aktaş Eğitim Vakfı bu doğrultuda, özellikle öğrenim aşamasındaki yetenekli ve başarılı, ancak maddi olanakları sınırlı olan öğrencilere yönelik, eğitimde fırsat eşitliği oluşturmak ve topluma yararlı olmalarını sağlamak üzere burs desteği sağlarken, şehir merkezleri dışında büyüyen çocukların da sosyal hayata kazandırılmasını amaçlayan çeşitli yarışma ve organizasyonlar düzenlemeyi ihmal etmiyor.

Bu kapsamda, Orhanlı Belediyesi ile birlikte hayata geçirilen ve ilçedeki çocuklarla gençlerin, fotoğraf çekme noktasındaki yeteneklerini ortaya çıkararak, en güzel karelerin sergileneceği "Köyümün Renkleri" isimli fotoğraf yarışmasının, bölgedeki çocuklar tarafından büyük bir ilgiyle karşılanması, Aktaş Eğitim Vakfı adına büyük bir gurur kaynağı oldu.

Kurulduğu günden bu yana başarılı çalışmalara imza atan Aktaş Eğitim Vakfı, önümüzdeki yıllarda da ilk günkü heyecanla ve gayretle, aydınlık geleceğimizin olan gençlere, toplumumuza ve doğaya değer katacak birbirinden kıymetli projeleri hayata geçirmeye devam edecek...



Aktas Education Foundation Continues to Provide Social Benefit

Aktas Education Foundation, which has been founded within the organization of Aktas Holding to implement corporate social responsibility projects adding value to the society lived, coherent with the nature and sustainable, continues to add value to Bursa and our country with the activities to be shown as a model.

While Aktas Education Foundation, which aims at being a ray of hope for the young in each field where knowledge is primary and they may develop themselves, takes steps in line with the purpose of its foundation with the activities, one more successful than the other, carried out by it nowadays, moves to the future by feeling the same enthusiasm and excitement at each of its steps.

While Aktas Education Foundation offers projects with a wide variety of social, cultural, sports and scientific contents, in particular education, with the supports of Aktas Holding as well as participations of the individuals who has no monetary-spiritual expectation in all activities carried out by it, it also assumes very important responsibilities to protect the natural environment especially.

Aktas Education Foundation, which makes its best effort to present a better future to the young generation being the future of our country with a great seriousness, steadfastly shows its confidence and belief in them by developing qualified projects to green hopes of our light future.

While Aktas Education Foundation provide scholarship support for students who are skilled and successful at the stage of education but have limited financial possibilities in particular in order to create equality of opportunities in education and ensure them to be beneficial for the society, it does not neglect to arrange various competitions and organization aiming at reintroduce children growing out of the city centers to the social life.

It was a great source of pride for Aktas Education Foundation as the photograph competition named "Colors of My Village", which was implemented with Orhanlı Municipality in this scope where children and young people in the district present their talents at the point of taking photos and the best photos would be displayed, was paid a great attention by the children in the region.

Aktas Education Foundation, which has undersigned the successful activities since its foundation, shall also continue to implement the projects, one more valuable than the other, to add value to the young, who are our light future, to our society and nature in the following years with the excitement and effort on the first day...

İlknur AKTAŞ

Aktaş Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı

Aktas Education Foundation Board Chairman

Aktaş Holding olarak başarılı olmak, emeklerimizin karşılığını almak ve ülkemize katkı değer sağlamak bizler için çok önemli. İş dünyasındaki başarımızı korumak ve hep bir adım daha öne gitmek için büyük fedakârlıklarla, omuz omuza çalışıyoruz. Başarımızı, sizlerin emekleri ve birlikteliğimize borçluyuz.

Ancak, Aktaş Holding iş dünyasındaki başarısıyla yetinmiyor ve topluma fayda üretmek için de gece gündüz çalışıyor. Aktaş Eğitim Vakfı da bunun en güzel örneği... Ülkemize ekonomik segmentte katma değer sağlamanın yanı sıra; geleceğe yönelik aydınlık geleceğimizi oluşturan gençlerimize yatırım yapmak, kadınların iş ve sosyal hayata katılımlarını arttırmaya yönelik pozitif çalışmalar yürütmek, yaşlılarımızın yüzünü güldürebilmek gibi toplumu bir arada bulunduran tüm bireylerle iç içe olmak, bizim başarı algımızı oluşturan limanlar arasında yer alıyor.

Aktaş Eğitim Vakfı, küresel değer ve ilkelerle birçok gencin hayatına ışık tutmaya devam ediyor. İnovatif çalışmalarını ve geleceğe yönelik projelerinin devamını sağlamak için sürdürülebilir bir yapıyla hareket etmek bizler için gerçekten çok önemli.

Aktaş Eğitim Vakfı, topluma değer katan, çevreci, sürdürülebilir sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirmek üzere kuruldu. Hayata ışık tutmak ve gelecek nesillere el uzatmak için kurulan vakfımız, hiçbir maddi manevi beklentisi olmayan gönüllü dostlarımız tarafından yürütülmekte ve geliştirilmektedir.

Amacımız; eğitim, öğretim, kültür, bilgi, bilimsel araştırmalar ve temiz çevre konularında çalışmalar yaparak, ülkemizi geleceğe taşımak ve ekonomik katkımıza bilgi işi tutmaktır. Biz, Aktaş Eğitim Vakfı olarak geleceğin bilgiyle şekilleneceğinin farkındayız. Gelecek nesillerimiz için yaşanılır bir ülke bırakmak, biz büyüklerin en asli görevi... Bu bilinçle, bugüne kadar olduğu gibi topluma ışık olmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla.



It is very important for us, as Aktas Holding, to be successful, get in return for our efforts and contribute added value in our country. We work shoulder to shoulder with great sacrifices to maintain our success in the business world and step forward all the time. We owe our success to your efforts and our cooperation.

However, Aktas Holding does not confine itself to its success in the business world and also works night and day to produce benefit to the society. Aktas Education Foundation is a good example for it... In addition to providing added value to our country in the economic segment; the ports forming our success perception include living with all individuals keeping the society together such as investment in our youth who are our light future, positive activities carried

out to increase participation of women in the business and social life, possibility to make the elders smile.

Aktas Education Foundation continues to bring light to life of many young people with the global values and principles. It is critical for us to act with a sustainable structure to maintain our innovative studies and projects for the future.

Aktas Education Foundation was founded to carry out environment-friendly, sustainable social responsibility projects adding value to the society. Our foundation, which was founded to bring light to the life and aid the future generations is managed and developed by our volunteer friends who have no monetary or spiritual expectation.

Our purpose is to carry out country to the future and bring knowledge light to our economic contribution through education, instruction, culture, knowledge, scientific research and clean environment activities. We, Aktas Education Foundation, are aware of the fact that future shall be formed by knowledge. As the adults, our primary duty is to leave a livable country to our future generations... with this conscious, we shall continue to be the light of the society like we have done nowadays.



aktaş eğitim vakfı



Aktaş Holding'den 'İşbaşı Eğitim Programı' ile İstihdama Tam Destek

Aktaş Holding, 6645 Sayılı Kanun kapsamında İŞKUR tarafından hayata geçirilen ve işsizlerle üniversite öğrencilerinin, işyerinde kendilerini hem mesleki hem de donanım açısından geliştirmesine olanak sağlayan, işverenin de bu kişilere staj yaptırarak, istihdam etmek istedikleri kişiyi işbaşımda görme şansı bulduğu İşbaşı Eğitim Programı'na dâhil oldu.

Aktaş Holding, ülkemiz ve dünya ülkeleri açısından en önemli sorunlardan biri olarak kabul edilen istihdam eksikliğinin giderilmesi ve yetişkin insan gücünün işgücü piyasasına katılımının arttırılmasına yönelik gerçekleştirilen çalışmalara desteğini sürdürüyor.

Aktaş Holding, İŞKUR tarafından hayata geçirilen ve üniversite mezunlarının mesleki tecrübe kazanmasına olanak sağlayan, işsizlerin de istihdama katılarak, işgücü piyasasında ülkemiz ekonomisine hizmet vermesini amaçlayan İşbaşı Eğitim Programı'na dâhil oldu.

Program kapsamında Aktaş Holding bünyesinde göreve başlayan ilgili kişilerin maaşları, 3 ay süresince İŞKUR tarafından karşılanırken, kursun sonunda katılımcılar İŞKUR tarafından sertifika sahibi oluyor.

Kurs süresince başarılı performans ortaya koyan kursiyerlerin, Aktaş Holding bünyesinde kadrolu olarak görev başlaması hedeflenirken, işgücü piyasasına nitelikli eleman kazandırılmasını amaçlayan projenin, uzun vadeli olarak etkin sonuçlar ortaya çıkarması bekleniyor.

"Proje Önemli Kazanımlar Ortaya Çıkaracak"

Aktaş Holding olarak, İŞKUR tarafından başlatılan İşbaşı Eğitim Programı'na destek vermekten dolayı memnuniyet duyduklarını ifade eden Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, programın hem Aktaş Holding adına, hem de Bursa ve ülkemiz işgücü piyasasına nitelikli insan kazandırılması noktasında çok değerli bir çalışma olduğunu vurguladı.

İstihdama doğrudan katkı sağlaması hedeflenen bu tür programların artarak devam etmesini dileyen Erol, Aktaş Holding olarak, güzel sonuçlar ortaya çıkarması beklenen bu tip çalışmalara, ellerinden gelen desteği vermeye hazır olduklarını ifade etti.



Full Support from Aktas Holding to Employment with the 'On-the-Job Training Program'

Aktas Holding participated in the On-The-Job Training Program which has been implemented by İSKUR (Turkish Employment Agency) under the Law No. 6645 and allows the unemployed and undergraduates for developing themselves both for profession and knowledge and provide the employer with a chance to see the individual desired by him to employ on the job through apprenticeship for such persons.

Aktas Holding continues its support to the activities performed to recover the lack of employment, which is considered as one of the most important problems for our country and global countries, and increase involvement of skilled manpower in the labor force market.

Aktas Holding participated in the On-The-Job Training Program which has been implemented by İSKUR and allow graduates for gaining professional experience and aim at involving the unemployed in employment as well to serve to the economy of our country on the labor force market.

While salaries of the relevant persons who take office within the structure of Aktas Holding in the scope of the Program are borne by İSKUR for 3 months, the participants obtain a certificate of İSKUR at the end of the course.

While trainees who show a successful performance during the course are intended to start job in the staff of Aktas Holding, the project, which aims at providing qualified personnel for the labor force market, is expected to display efficient results in the long term.

"The Project Shall Provide Significant Gains"

Having expressed their satisfaction with their support, as Aktas Holding, for the On-The-Job Training Program initiated by İSKUR, Sami Erol, Aktas Holding Chief Executive Officer and Board Member, emphasized that the program is a very valuable activity for providing qualified people both for Aktas Holding and labor force market of Bursa and our country.

Erol, who wished increasing continuance of such programs targeting direct contribution in employment, expressed that they are ready, as Aktas Holding, for providing support in their power for such activities expected to present good results.

Gökmen TURAN

Aktaş Holding İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim Yöneticisi

Aktaş Holding HR and Corporate Communication Manager

Organizasyonel inovasyon, firmanın iş uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntemin uygulanmasıdır. İşletmeler sadece ürün ve hizmetlerini geliştirip farklılaştırarak inovasyon yapmazlar. Bir işletmenin rekabet avantajı yakalayıp bunu koruyabilmesi için çalışma ve iş yapış yöntemlerinin geliştirilmesi, farklılaştırması ve yenilemesi gerekir. Bu, geliştirme, farklılaştırma ve yenileme faaliyeti organizasyonel faaliyet olarak adlandırılır.

İşletmeler sadece ürün ve hizmetlerini geliştirip farklılaştırarak inovasyon yapmazlar. Bir işletmenin rekabet avantajı yakalayıp bunu koruyabilmesi için çalışma ve iş yapış yöntemlerini geliştirilmesi, farklılaştırması ve yenilemesi gerekir. Bu, geliştirme, farklılaştırma ve yenileme faaliyeti organizasyonel inovasyon olarak adlandırılır.

Örneğin, bir firmanın Japonlar tarafından 1990'larda geliştirilen "sürekli iyileştirme" (kaizen) yöntemini kullanmaya başlaması bir organizasyonel inovasyondur. Bu yönetime göre, işçiler de dâhil olmak üzere bir firmadaki tüm çalışanlar yaptıkları işle ilgili süreçleri iyileştirme konusunda söz sahibidir ve sürekli olarak bu iyileştirme fikirlerine kafa yorurlar. Önerilen iyileştirme fikirleri yöneticiler tarafından değerlendirilir ve uygun bulunanlar uygulamaya konulur. Bu yöntem sayesinde başta Japon firmaları olmak üzere, dünya genelinde sektöründe lider pek çok firma en düşük maliyet ve en yüksek kaliteyle üretim yapıp rakiplerinin önüne geçmeyi başarmıştır. Bunun bir sonucu olarak da sürekli büyüyüp istihdam yaratarak ülke ekonomilerine ve toplumlarına büyük faydalar sağlamaktadırlar.

Şirket içi bilgi paylaşımının sağlanması için yeni uygulamaların geliştirilmesi, şirket içi eğitimlerin belli bir veri tabanında toplanarak herkese açık hale getirilmesi, kalite çemberlerinin uygulanması, 6 Sigma uygulamaları, çalışanlar arası eşitsizliğin azaltılması amacıyla eğitim çalışmaları düzenlenmesi ya da Japonya'da uygulanmaya başlanan ve sonrasında tüm dünyada yaygınlaşan kalite çemberleri gibi uygulamalar, birer organizasyonel inovasyon örneği olarak gösterilebilir. Yine Aktaş Holding'in sipariş üzerine üretim modeli, stok tutmadan müşterinin isteği doğrultusunda konfigüre edilmiş sistemleri satma yöntemi ve intranet sistemine geçişi organizasyonel inovasyona örnektir ve büyük kazançlar sağlamıştır.



Organizational innovation is application of a new organizational method in the business applications of the firm, workplace organization or external relations. Enterprises do not make innovation only by developing and differentiating their products and services. An enterprise must develop and differentiate and renew working and performance methods to achieve and maintain a competitive advantage. This development, differentiation and renewal activity is called as an organizational activity.

Enterprises do not make innovation only by developing and differentiating their products and services. An enterprise must develop and differentiate and renew working and performance methods to achieve and maintain a competitive advantage. This development, differentiation and renewal activity is called as an organizational innovation.

For instance, it is an organizational innovation when a firm starts to use the "continuous improvement" (kaizen) method developed by the Japanese in 1990s. according to this method, all employees in a firm, including workers, have a voice in respect of improvement of the processes related to the job performed by them and preoccupy such improvement ideas continuously. The suggested improvement ideas are considered by directors and those which are found appropriate are put into application. Thanks to this method, many firms, which are a leader in their sector, achieved to get ahead of their competitors by making production with the lowest cost and highest quality throughout the world, especially the Japanese firms. As a result of this, they grow continuously and contribute in their country's economy and their society by creating employment.

Examples of the organizational innovation may be listed as development of new applications for internal information exchange, collection of internal trainings in a certain database accessible by everybody, application of the quality circles, 6 Sigma applications, arrangement of training activities to reduce inequality among employees or the quality circles started to be applied in Japan and subsequently throughout the world. Examples of the organizational innovation also include the order-based production model of Aktaş Holding, method of selling the systems configured in line with demand of customer without keeping stock and transition to the intranet system and they provided major gains.

İnovasyon Altyapısı Kurgulama

Construction of the Innovation Infrastructure

Strateji ve inovasyon ihtiyaç belirlenmesi Determining strategy and innovation requirement	Üst yönetimle strateji, hedef, ihtiyaç, kaynak ve kısıtların belirlenmesi Determining strategy, targets, requirements, resources and restrictions with the top management
Organizasyon prosesler Organization and processes	Roller ve görevlerin belirlenmesi Defining roles and duties
Katılacak paydaşların belirlenmesi Designation of stakeholders to participate	Gizlilik konuları göz önüne alınarak genişleyen fazlara yayılmış katılım stratejisi Participation strategy spread into phases expanding by considering the secrecy issues
Teşvik ve Takdir sistemi Encouragement and appreciation system	Kampanya bazlı teşvik ve takdir sistemleri Campaign-based encouragement and appreciation systems
İletişim Stratejisi ve Kanalları Communication strategy and channels	Organizasyonun iletişim kanallarını ve inovasyon liderlerini kullanan iletişim programı Communication program using the communication channels and innovation leaders of the organization
Platformun tasarımı ve lansmanı Design and launch of the platform	Platformun ve ilk kampanyaların görsel ve içerik olarak tasarımı ve sistemin hazırlanması Design of the platform and initial campaigns in visual and content terms and preparation of the system
Süreç ve rollerin takibi ve desteklenmesi Monitoring and supporting the processes and roles	Eğitim, takip, raporlama, değerlendirme toplantıları Training, monitoring, reporting, evaluation meetings.

Aktaş Eğitim Vakfı'nın Orhaneli' de Düzenlediği Fotoğraf Yarışmasına Yoğun İlgi

Aktaş Eğitim Vakfı'nın sosyal sorumluluk çalışmaları doğrultusunda hayata geçirdiği ve Orhaneli İlçesi'ndeki köylerde yaşayarak, sosyal hayattan uzak olan çocukların ve gençlerin, fotoğraf çekimiyle ilgili yeteneklerinin geliştirilmesi ile bu gençlerin sosyal hayatta daha aktif bir şekilde yer alabilmeleri amacıyla düzenlenen fotoğraf yarışmasına, gençler yoğun ilgi gösteriyor...

Aktaş Eğitim Vakfı tarafından, sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında gerçekleştirilen her türlü etkinlik, başarılı sonuçlar ortaya çıkarmaya devam ediyor.

Aktaş Eğitim Vakfı'nın kısa süre önce hayata geçirdiği ve Bursa'nın dağ ilçelerinden biri olan Orhaneli' deki çocukların ve gençlerin, sosyal hayata yönelik kazanımlarının artırılması ile kırsal kesimde yaşayan gençlerin fotoğraf çekme noktasındaki yeteneklerinin ortaya çıkarılmasını amaçlayan fotoğraf yarışması, bölge sakinleri tarafından büyük ilgi görüyor.

06 Temmuz tarihinde başlayan ve 25 Eylül tarihine dek sürecek olan yarışma için Aktaş Eğitim Vakfı, Orhaneli Belediyesi ile ortak bir şekilde hareket ederken, yarışma sonucunda Aktaş Eğitim Vakfı'na

oluşturulacak Seçici Kurul tarafından belirlenecek olan en güzel fotoğraflar da, 12-17 yaş aralığındaki katılımcılardan oluşan yarışma kapsamında çeşitli hediyelerle ödüllendirilecek.

"Köyümün Renkleri" temalı fotoğraf yarışması, başladığı tarihten itibaren Orhaneli köylerindeki gençler tarafından büyük ilgi görürken, aralarından seçim yapmanın zor olduğu birbirinden güzel kareler, şimdiden ortaya çıkmaya başladı...

"Amacımız Gençleri Sosyal Hayata Kazandırmak"

Aktaş Eğitim Vakfı olarak, özellikle kırsal kesimde yaşayan çocukların ve gençlerin toplumsal hayatta çok daha fazla ön plana çıkabilmesi adına, bugüne dek birçok etkin çalışma yürüttüklerini kaydeden Aktaş Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı İlknur Aktaş, Orhaneli' de gerçekleştirilen fotoğraf yarışmasını da bu açıdan çok önemstediklerini söyledi.

İlçedeki çocukların ve gençlerin, yarışmanın başladığı günden bu yana gösterdikleri ilgiden dolayı büyük memnuniyet duyduklarını aktaran Aktaş, yarışma sonuna dek çekilecek olan yüzlerce fotoğrafı şimdiden merakla beklediklerini belirterek, tüm katılımcılara başarı dileklerinde bulundu.



Great Interest for Photo Contest organized by Aktas Education Foundation in Orhaneli

Youngsters show great interest in the photo contest organized in line with the social responsibility works of Aktas Education Foundation in order to allow young people and children living in the villages of Orhaneli district, being away from social life to develop their skills in photography and to include such young people and children in the social life more actively...

All events realized by Aktas Education Foundation within the scope of social responsibility continues to give successful results.

The photo contest realized by Aktas Education Foundation recently, aiming at increasing involvement of youngsters and children in the social life living Orhaneli as one of the mountain districts of Bursa and revealing the skills of the youngsters living in rural parts on photography drew great deal of interest from the residents in the region.

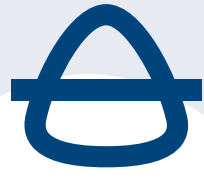
For the contest started on 06 July and continue until 25 September, Aktas Education Foundation shall act jointly with Orhaneli Municipality for the contest, and the participants between 12 and 17 years of age whose works would be selected by the Selection Committee to be established by Aktas Education Foundation shall have various prizes as a result of the contest.

The contest with the theme "Colors of My Village" has drawn great supports of the youngsters of Orhaneli villages; and beautiful pictures among which selection would be very difficult have started to show off already...

"Our purpose to integrate young people in the Social life"

Mr. İlknur Aktas Chairwoman of the Board of Aktas Education Foundation mentioning that they conducted many effective works until the present day for bringing the young people and children, with particular emphasis those living in rural areas, to the forefront in the social lives underlined the importance that they as Aktas Education Foundation attached to the Photo Contest in Orhaneli.

Aktas expressing their happiness for the great interest of the youngsters and children in the district from the start of the contest mentioned that she is curiously expecting the hundreds of photos to be shot until the end of the contest, and wished the best of lucks to all contestants.



aktaş eğitim vakfı



Rusya'nın En Yüksek Dağı'nda Aktaş Holding'in Ayak İzleri

Sosyal sorumluluk organizasyonlarına verdiği destekle adından sıkça söz ettiren Aktaş Holding, 5642 metre yüksekliği ile dünyanın en yüksek zirvelerinden biri olarak bilinen Rusya'daki Elbruz Dağı'na tırmanan dağcılar Murat Canlı ve Sadık Atakan Atabey'e zorlu yolculukta destekte bulunurken, Aktaş Holding Elbruz Dağı Tırmanış Ekibi'nin gerçekleştirdiği büyük yürüyüş başarıyla sona erdi.

Sosyal sorumluluk çalışmalarına verdiği koşulsuz destekle ülkemizde önemli proje çalışmalarına imza atan Aktaş Holding, bu alanda adından söz ettirmeye devam ediyor.

Aktaş Holding, Kas Gücü ile Devrialeem Projesi'ni tamamlayarak Hint Okyanusu'nun tamamını kürekle geçen ilk kişi olan Erden Eruç'a verdiği desteğin ardından bu kez, dünyanın en yüksek zirvelerinden biri olarak bilinen Rusya Federasyonu toprakları içerisindeki Elbruz Dağı'na tırmanma projesi kapsamında, "Aktaş Holding Elbruz Dağı Tırmanış Ekibi" olarak yola çıkan dağcılar Murat Canlı ve Sadık Atakan Atabey'e zorlu yolculuklarında tam destek verdi.

Ekip, dev tırmanış öncesi antrenmanlarını Kayseri-Niğde-Adana illeri arasında bulunan Aladağlar Bölgesi'ndeki Kaldı Zirvesi'ne tırmanarak gerçekleştiren, Aktaş Holding hem antrenmanlarda, hem de büyük tırmanış öncesinde dağcılar bir an olsun yalnız bırakmadı.

Rusya'da Kafkas Dağları'nın merkezinde, 5642 metre yüksekliğe sahip Elbruz Dağı'na zorlu bir yürüyüş gerçekleştiren Aktaş Holding Elbruz Dağı Tırmanış Ekibi, uzun yıllardır sürdürdükleri dağcılık yaşantılarında edindikleri tecrübeyle birlikte, kendilerine hedef olarak koydukları bu büyük tırmanışı, Aktaş Holding'in destekleriyle başarılı bir şekilde tamamladı.



"Aktaş Holding'e Destekleri İçin Teşekkür Ediyoruz"

Başarıyla tamamlanan zirve yolculuğunun ardından Elbruz Dağı tırmanışıyla ilgili bilgiler veren Aktaş Holding Elbruz Dağı Tırmanış Ekibi'nden Murat Canlı, dağcılık sporunun birçok tehlikeyi içinde barındıran zorlu bir spor olduğunu belirterek, bu tehlikeleri yoğun tecrübe, fiziksel ve psikolojik hazırlıklar ile yeterli teknik ekipman ve bilginin eşliğinde bertaraf edebildiklerini söyledi.

Rusya'nın en büyük zirvesine yönelik gerçekleştiren zorlu yolculukta, kendilerine tam destek veren Aktaş Holding'e teşekkürlerini ileten Canlı, "Dağcılık, bir spor olduğu kadar kendi içinde önemli bir disiplin sistemi olan bir yaşam biçimidir. Aynı zamanda farklı coğrafyaları, farklı insanları ve kültürleri tanımamıza olanak sağlar. Biz de bu faaliyet sayesinde Kafkas Dağlarını, Kabardey ve Balkar Halklarını tanıdık olduk. Dağcılık yaşantımıza yeni ufuklar ekledik. Ve tüm bunları sizlerin desteği sayesinde gerçekleştirdik" şeklinde konuştu.

"Sosyal Sorumluluk Çalışmalarında Var Olmaya Devam Edeceğiz"

Aktaş Holding olarak, Rusya'nın en büyük zirvesine tırmanma başarıları gösteren Aktaş Holding Elbruz Dağı Tırmanış Ekibi'ne destek olmaktan dolayı büyük bir mutluluk duyduklarını ifade eden Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, başarıyla sonuçlanan zirve yürüyüşünün kendileri açısından da gurur kaynağı olduğunu vurguladı.

Aktaş Holding'in destekleriyle, Erden Eruç tarafından başarıyla tamamlanan Kas Gücü ile Devrialeem Projesi'nin ardından, bir başka fark yaratan sosyal sorumluluk projesinde daha yer almanın önemine dikkat çeken Erol, bu gibi değerli çalışmalarda Aktaş Holding olarak ellerinden gelen desteği vermeye devam edeceklerini söyledi.

Foodprints of Aktas Holding on the Highest Mountain in Russia

As Aktas Holding having its name frequently mentioned with its support to the social responsibility organizations sponsored Mr. Murat Vanli and Mr. Sadık Atakan Atabey mountain climbers climbed Elbruz Mountain in Russia known as one of the highest summit in the world with its elevation of 5642 meters, in their challenging quest, and the big trek realized by Aktas Holding Elbruz Mountain Climbing team ended successfully.

Aktas Holding undersigned important projects in our country with its unconditional support to the social responsibility studies, continues to have its name mentioned in this area.

Aktas Holding, after sponsoring Mr. Erden Eruç having become the first person passing the entire Indian Ocean by rowing who completed his project Around the World with Muscle Power, sponsored fully Mr. Murat Canlı and Mr. Sadık Atakan Atabey starting their journey as "Aktaş Holding Elbruz Mountain Climbing Team" within the project climbing to Elbruz Mountain within the lands of Russian Federation known as one of the highest summits in the world.

The climbers were not left alone by Aktas Holding even for a moment as they conducted the trainings at Kaldı Summit at Aladağlar (Ala Mountains) Resion between Kayseri-Niğde-Adana provinces before the giant climbing and before the big climbing.

Aktaş Holding Elbruz Mountain Climbing Team realizing a challenging trekking to Elbruz Mountain with elevation of 5642 mt right at the center of the Caucasus Mountains completed this big climbing successfully thanks to supports of Aktas Holding, as they define a target for themselves, with their long years of experience in their mountain climbing lives.

"Thank you Aktas Holding for the supports"

Mr. Murat Canlı a member of Aktaş Holding Elbruz Mountain Climbing Team giving information about the climbing to Elbruz Mountain after the journey to the summit completed successfully stated that mountain climbing is a challenging sport including many dangers, and mentioned that they were able to eliminate these dangers with the intensive experience, physical and psychological preparations as well as sufficient technical equipments and knowledge.

Canlı expressing their gratitude to Aktas Holding fully sponsored them in the difficult journey to the highest summit in Russia stated that "Mountain climbing is not only a sport but a lifestyle including important discipline system. It also allows you to learn about different geographies, people and cultures. And we had the opportunity to learn the Caucasus Mountains, Kabardey and Balkar people thanks to this event. We included new horizons to our mountain climbing lives. And we could realize all these things thanks to your supports."

"Our existence in Social responsibility Studies shall continue"

Mr. Sami Erol CEO and the Board member of Aktas Holding mentioning that they are very happy for sponsoring Aktaş Holding Elbruz Mountain Climbing Team which managed to climb the highest summit in Russia emphasized that the walking to the summit completed successfully was a source of pride for them as well.

Mr. Erol underlining the importance to be included in another social responsibility project making a difference after the Project "Around the World with Muscle Power" completed successfully by Mr. Erden Eruç with sponsorship of Aktas Holding, stated that Aktas Holding will continue to provide the best support to the valuable works such as those.

Alper SEROL

Bursa Aritmi OSGB - İşyeri Hekimi

Bursa Aritmi OSGB - Workplace Doctor

VİRÜSLERE DİKKAT!

Son günlerde kol gezen virüsler, başta çocuklar olmak üzere pek çok insanı hasta ediyor. Burun tıkanıklığı, burun akıntısı, boğazda gıcık ve yanma, hapsirme, öksürük, baş ağrısı, ateş ile belirtilerini gösteren hastalığın adı doktorların kısaca "ÜSYE" adını verdikleri viral üst solunum yolları enfeksiyonudur. Başta rinovirüsler, koronavirüsler, adenovirüsler ve parainfluenza virüsleri olmak üzere pek çok virüs etken olabilir. Sadece rinovirüslerin kendi içlerinde 100'den fazla çeşidi olduğunu söylersek ÜSYE'nin ne kadar çok etkeni olduğu kolayca anlaşılır. İnfluenza virüslerinin yol açtığı hastalık da bir ÜSYE'dir; ancak etkenin influenza virüsleri olduğu bilindiği zaman bu tabloya "grip" adı verilir.

ÜSYE'de ne gibi belirtiler olur?

Nezlede gribe göre daha hafif belirtiler olur. Nezlede neden olan virüsler en sık olarak Rhinovirüs adı verilen virüslerdir. Nezlede burun tıkanıklığı, burun akıntısı, boğazda gıcık ve yanma, hapsirme, ses değişiklikleri, öksürük, baş ağrısı gibi şikâyetler olur. Grip ise daha çok İnfluenza virüs adı verilen virüslerle oluşur. Gribin belirtileri ise nezlede ilave olarak, daha çok baş ağrısı, ateş ve vücut kırgınlığı oluşur. Kas tutulmasına bağlı bel ve bacaklarda ağrı olabilir. Enfeksiyonun, kulak, sinüsler veya akciğerlere yayılımına bağlı olarak bu organlara ait belirtilerde gelişebilir. Kulak ağrısı, işitme azlığı, balgamlı öksürük, nefes almada zorlanma gibi belirtiler örnek verilebilir. Bu virüsler özellikle sonbahar ve kış mevsiminde kendini gösterirler ve insandan insana çok kolay bulaşır. Bulaşma, hasta kişinin aksırması, öksürmesi sırasında havaya karışan ve havada bir süre asılı kalan virüslerin solunmasıyla ve hasta kişinin salgılarıyla kirlenmiş yüzeylerle temas edilmesiyle olur.

'Tokalaşmayın', 'Başkalarının ellerinin değdiği yerlere dokunmayın', 'Sık sık elleriniz yıkayın' gibi uyarılar bunun içindir. Hastalığın bu mevsimde daha çok görülmesinin sebebi de hava şartlarının bu virüslerin üremeleri için daha uygun olması, insanların neredeyse tüm gün kapalı mekânlarda (yuva, okul, işyerleri) bulunması dolayısıyla bulaşmanın kolaylaşmasıdır.

Bu mevsim grip salgınlarının beklendiği gündür ama ülkemizde henüz influenza virüslerinin salgın yaptığına dair bir açıklama yapılmamıştır. Bu virüslerin domuz, köpek veya kuşlarla ilgili olmasının da tedavi bakımından bir önemi yoktur.

Solunum yollarına yerleşerek hastalık yapan virüslerin yol açtığı klinik tablolar birbirinden çok farklı olabilir. Bazı kişiler hastalığı işine gücüne devam ederek ayakta atlatırken kiminin ateşler içinde yorgun düşek yatması icap edebilir. Erişkin insanlar her sene ÜSYE veya grip olmazlar. Bu hastalıkların çoğu küçük çocukluk çağında geçirilir ve virüslere karşı bağışıklık geliştiği için büyüdükçe hastalanma ihtimali de azalır.

Başka neler yapalım?

- Mümkünse en azından birkaç gün evde istirahat edin.
- Bol sıcak sıvı için. Ihlamur, ada çayı, nane, limon çayları bunun için idealdir.
- Mandalina, portakal, havuç, greyfurt gibi meyveleri ve her türlü sebze yiyeceği bolca yiyin.
- Yoğurt ve ayran da çok faydalıdır.
- Evinizi her gün havalandırın. Evinizde asla sigara içilmesin.
- Odanın nemli olsun. Radyatörlere su kapları, sobaların üzerine çaydanlık koyun.
- Burun tıkanıklığının en iyi ve en zararsız tedavisinin buruna serum fizyolojik ismi verilen sıvının damlatılması ve ortamın nemlendirilmesidir.
- Yüksek ateşiniz varsa, doktorunuza danışarak ateş düşürücü ilaç alabilirsiniz.
- Doktorunuzun tavsiyelerine de uyarak, hastayı rahatsız etmeyen ateşi, yüksek de olsa düşürmeye çalışmayın; çünkü yüksek ateş vücudun virüslerin üremesini önlemeye yönelik bir savunma mekanizmasıdır.

Korunmak için neler yapalım?

- Hasta kişilerle tokalaşmak gibi yakın temastan kaçınmalı,
- İnsanların toplu olarak bulundukları kalabalık ortamlara mümkünse girmemeli, hatta şart değilse evden dışarı çıkılmamalı,
- Eller sıkça, bol su ile iyice yıkanmalı,
- Ellerin göz ve burun ile teması önlenmeli,
- Hasta kişiler öksürürken veya hapsirirken ağız ve burunlarını bir mendille sıkıca kapamalı,
- Hasta kişilerin eşyaları (kalem, kitap, bardak vb.) kullanılmamalı,
- Düzenli spor veya egzersiz yapılmalı,
- Güzel havalarda yarım saat güneş banyosu yapılmalıdır.

Sağlıkla kalın...



WATCH OUT FOR THE VIRUSES!

The viruses that are around lately make many people sick, particularly the children. The name of the illness that show indications with nasal congestion, running nose, itching and irritation in throat, sneezing, coughing, head-ache and fever, is viral upper respiratory tract infection, called shortly "URTI" by the doctors. Many viruses, particularly the rhinoviruses, coronaviruses, adenoviruses and parainfluenza viruses can cause this. If we state that just the rhinoviruses have more than 100 strains among them, it is easily understood how many causes URTI has. The disease caused by influenza viruses I also an URTI, however when it is known that the cause it influenza viruses it is called "flu".

What are the symptoms of URTI?

Common cold has lighter symptoms than the flu. The viruses that cause common cold are mostly the viruses called Rhinovirus. There are complaints of

nasal congestion, running nose, itching and irritation in throat, sneezing, voice changes, coughing and head-ache. Flu, on the other hand, is mostly caused by viruses called influenza virus. The symptoms of flu are, in addition to common cold symptoms, mostly headache, fever and malaise. Waist and leg aches can occur due to muscle stiffness. Depending on the infection's spread to ear, sinuses or lungs, symptoms can develop in these organs. Ear ache, loss of hearing, phlegmy cough, difficulty of breathing can be given as symptom examples. These viruses show up especially in autumn and winter seasons and are very easily transmitted between people. The contagion occurs by breathing in the viruses released into the air due to a sick person's sneezing or coughing or by coming into contact with surfaces contaminated by the secretions of a sick person.

Warnings such as 'Do not shake hands, 'Do not touch where other people's hands have touched, 'Wash your hands frequently' are towards this end. The reason that this sickness is encountered more frequently in this season is that the weather conditions are suitable for the reproduction of this virus and it is easy to spread due to the people staying in closed environments all day long (kindergarten, school, workplaces).

There's no practical benefit of knowing which viruses cause UTRI because even if the cause is known there won't be any change in the treatment. The flu can also be caused by an infection caused by other viruses. Certain tests need to be performed with nasal secretions and throat swab in order to determine the cause.

This season is when flu epidemics are expected, however no announcement has been made in our country regarding influenza viruses causing an epidemic. These viruses being related with pigs, dogs or birds also does not carry any importance with regards to the treatment.

The clinical tables caused by viruses that settle in the respiratory tracts and cause diseases may be very diverse. Some people pull through the illness on foot and continuing to work, while some people may have to rest in bed with a fever. Adults do not have URTI or flu every year. Most of these diseases are experienced during infancy and the probability of getting sick decreases as the person grows up since an immunity against these viruses develops.

What else can we do?

- Rest at home at least for a few days if possible.
- Drink plenty of hot liquids. Linden, sage, mint and lemon teas are ideal for this.
- Eat plenty of fruits such as tangerine, oranges, carrots, grapefruits and all types of vegetables.
- Yogurt and ayran is also very beneficial.
- Air your house every day. Do not allow smoking in your house.
- Keep your room humid. Place water cups on radiators, teapots on stoves.
- The best and most harmless treatment of nasal congestion is to introduce physiological saline solution into the nose and keep the environment humid.
- If you have a high fever you can consult your doctor to take antifebrile drugs.
- Follow the doctor's suggestions. Do not discomfort the patient, do not try to lower the fever even if he has a high fever, because high fever is a defense mechanism of the body that is aimed to prevent the reproduction of viruses.

What should be do to protect ourselves?

- Avoid close contact with sick people, like hand shaking,
- If possible, do not enter crowded places where there are many people, and do not leave the room unless absolutely necessary,
- Wash your hands frequently and thoroughly with plenty of water,
- Do not contact your hands with eyes and nose,
- The sick people should cover their mouths and noses with a handkerchief when coughing or sneezing,
- The items belonging to sick people should not be used (pen, book, glass, etc.),
- Regular exercise
- Half hour sun-bathing in nice weather.

Stay healthy...

SİZİN İÇİN SEÇTİKLERİMİZ

İyi Bir Hikaye Asıl Bittiğinde Başlar...

Akilah Azra KOHEN

Azra Kohen...

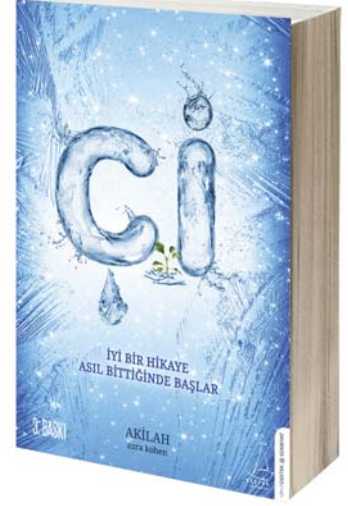
İstanbul Üniversitesi "Radyo Televizyon ve Sinema" ve Ottawa Üniversitesi "Üçüncü Dünya Ülkelerine Yardım Ekonomisi" bölümlerinden mezun, çiçeği burnunda bir yazar.

Çi ;

Romanın kurgusu, olaylar zinciri, karakterler, akademik konuşmalar, dozunda verilen mesajlar, ilerisi için ipuçları... Kısa sürede okuyacağınız elinizden bırakmak istemeyeceğiniz bir kitap.

"Hayatı değil, sistemi yaşadığımızı fark edenler, harekete geçmek için işaret bekleyenler, umursamayanlara karşı umursayanlar, hissedemeyenlere karşı hissedener adına ve kendi tekâmülünde kaybolmuşlar için yazılmış, dengeye adanmıştır." diyor yazar. Ders almak için, sistemin bize dayattığı bu hayatı sorgulamak için, en başta kendi farkındalığımızı fark etmemiz için okunması gereken bir kitap.

Bu kitaptan iki tane alıp birini en yakın dostunuza hediye etmenizi tavsiye ederiz...



A Good Story Starts When It Ends in fact...

Akilah Azra KOHEN

Azra Kohen...

A fresh author graduated from Istanbul University "Radio Television and Cinema" and Ottawa University "Economy for Aid to the Third World Countries" departments.

Çi ;

Fiction of the novel, chain of events, characters, academic conversations, dosed messages, hints for the following parts... a book that you would read in a short period and not desire to unhand.

"It was written for those aware of the fact that we do not live the life, but the system, those waiting for a sign to take action, those caring against those not caring, those feeling against those unable to feel and for those got lost in their own evolution and it was devoted to the balance." Says the author. A book required to be read to take lesson, to question this life imposed on us by the system and be aware of ourselves primarily.

We recommend you to buy two pieces of this book and present one of them to your closest friend ...



Stresten Uzak Dinlendiren Klasikler

Artist Müzik tarafından yayınlanan 'Stresten Uzak Dinlendiren Klasikler' albümü, klasik eserleri 2 CD'de bir araya getiriyor. 25 eserin yer aldığı albümde, klasik müziğin en ünlü bestecilerinin en sevilen eserleri bir araya getirilmiş.

Albüm günün yorgunluğunu atarken, belki evinizde belki arabanızda size eşlik edecek.

Dinlerken dinlendiren eserlerden oluşan albümde yer alan eserlerden bazıları;

Pavane (Fauré), Für Elise (Beethoven), Air On The G String (Bach), Swan Lake (Tchaikovsky), Nocturne (Chopin), Meditation from Thais (Massenet), Aranjuez (Rodrigo) vb...

Resting Classics away from Stress

The album "Resting Classics away from Stress, published by Artist, collects the classical artworks in 2 CDs. The most favorable artworks of the most famous composers of the classical music have been brought close together in the album with 25 artworks. While the album relieves people's tiredness of the day, it shall accompany with you maybe at your home or on your car. Some of the artworks in the album composed of the artworks resting while listening;

Pavane (Fauré), Für Elise (Beethoven), Air On The G String (Bach), Swan Lake (Tchaikovsky), Nocturne (Chopin), Meditation from Thais (Massenet), Aranjuez (Rodrigo) etc...



Bizden Haberler

News from us



Aramıza Katılanlar / New Employee

Ad-Soyad Name-Surname	Departman Department	Pozisyon Position	Başlama Tarihi Date of Recruitment
GÖKMEN TURAN	İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim HR and Corporate Communication	İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim Müdürü HR and Corporate Communication Manager	19.08.2015
FEDAİ TANRIVER	Bilgi Sistemleri IT	Bilgi Sistemleri Takım Lideri IT Team Leader	01.09.2015
İSMET KAVUT	Ar-Ge ve Mühendislik R&D - Engineering	Proje Mühendisi Project Engineer	14.09.2015
MEHMET PIÇAKLI	Üretim Yönetimi (Metal) Production Management (Metal)	Üretim Sorumlusu (Metal) Production Responsible (Metal)	19.10.2015



Evlenenler / Newly Married Couple

Çalışan Employee	Eşi Spouse	Evlilik Tarihi Date of Marriage
Sercan Çorumlu	Dilan Çorumlu	11.07.15
Melike Artun	Burç Sülün	21.08.15
Onur Keskin	Büşra Keskin	16.06.15
Gökhan Yıldız	Merve Yıldız	12.08.15
Salih Hakan Akçın	Şerife Akçın	05.09.15
Hasan Zeybel	Büşra Zeybel	16.09.15
Emin Çekici	Aylin Çekici	14.09.15

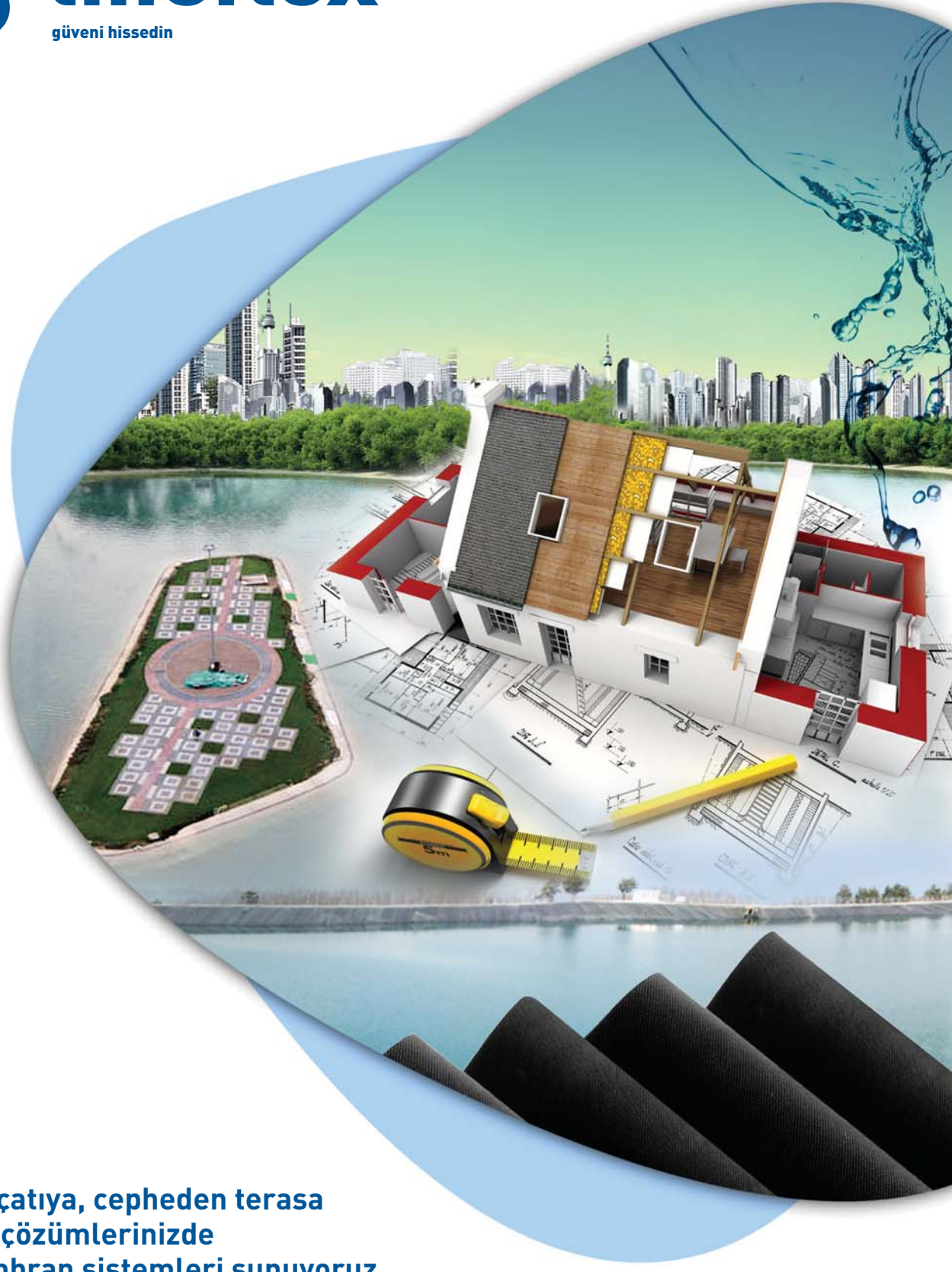


Doğum / Birth Announcement

Çalışan Employee	Çocuğun Adı Name of Baby	Doğum Tarihi Date of Birth
Mesut Yıldırım	Mustafa Ali	04.08.15
Mustafa Suruş	Elif Sena	13.09.15
Nedret Vatansever	Başar	09.10.15

Tüm anne ve babalarımızı kutluyoruz.





**Temelden çatıya, cepheden terasa
su yalıtımı çözümlerinizde
EPDM membran sistemleri sunuyoruz**