

KOSGEB

2023 TEMMUZ SAYI:95

**AFET DÖNEMİ
PROJE YAPIMI
VE MALİYETİ
DESTEĞİ**

1 MİLYON TL



İÇİNDEKİLER



32 Bebeklere
Sebzeli Ek Gıda



36 Avrupa'yı
Çelik Tellerle
Sarıyor



10 Kuzey Kıbrıs ile
Yeni İş Birlikleri Yolda



08 Azerbaycan KOBİ'lerine
Can Suyu Verilecek



12 Sanayide Yeşil Dönüşüm



24 Cilt Sorunlarına
Biyoteknolojik
Çözümler Sunuyor



22 Savunmada Milli Ürünler



06 450 Milyon Dolarlık Finansmanı Devreye Alıyor



38 3 Kıtada
3 Farklı Fabrika



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

Yıl: 2023 TEMMUZ

SAYI: 95

Yayın Sahibi: Hasan Basri Kurt - KOSGEB Başkanı

Yayına Hazırlayanlar:
Şenol DEMİR
Ömer YAVUKLU
Ömer KIZILYER
Melisa TEKİN
Muhammed KARATAŞ
Deniz YILMAZ
Melike SAYGILI
Emel MUTLU

Haber Koordinasyon / Mizanpaj / Grafik Tasarım:
Şenol DEMİR

Redaksiyon / Fotoğraf: Ömer YAVUKLU

İletişim
0312 595 2649
kurumsaliletisim@kosgeb.gov.tr

Adres
KOSGEB Başkanlık
Hacı Bayram Mah. İstanbul Cad. No: 32
Altındağ - ANKARA

www.kosgeb.gov.tr

kosgeb



KOSGEB dergide yayınlanan yazılar ve fotoğraflar kaynak gösterilerek kullanılabilir.
KOSGEB Dergisi ücretsiz yayındır.

Soru, Görüş ve Önerileriniz İçin
Ömer YAVUKLU
0312 595 28 52



11 Sel Felaketine Acil Destek



42 56 Ülkede Suyu Toprakla
Buluşturuyor



46 Makarnayı Ana Vatanına
İhraç Ediyor

PROJE YAPIM VE MALİYETİNE 1 MİLYON TL DESTEK

Bakan Kacır'ın Kahramanmaraş'ta müjdesini verdiği, deprem bölgesi için hazırlanan "Afet Dönemi Proje Yapım ve Maliyeti Desteği" ile KOBİ'lere 1 milyon TL'ye kadar destek sağlanacak



Kahramanmaraş'ta düzenlenen Deprem Bölgesi Yatırımları Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı (DOĞAKA) İmza Töreni'nde konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, afet bölgesindeki KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için KOSGEB tarafından 1 milyon TL'ye kadar "Afet Dönemi Proje Yapım ve Maliyeti Desteği" verileceğini açıkladı.

Yeni inşa edilecek iş yerlerine ait proje ve yapım maliyeti ile inşaatı devam eden iş yerlerine ait yapım maliyeti giderlerine yönelik 1 milyon liraya kadar destek verileceğini belirten Bakan Kacır desteğin 1 yıl geri ödemesiz, toplamda 3 yılda geri ödeneceğini söyledi.

Bugüne kadar bölgede KOSGEB aracılığı ile yürütülen faaliyetlere de değinen Bakan Kacır, şu şekilde açıklamalarda bulundu:

"Depremde iş yerleri hasar gören ve zorlu şartlara rağmen işlerine devam etme çabası içerisinde KOBİ'lerimizi de yalnız bırakmadık.

Ekonomimizin bel kemiği KOBİ'lerimizin hızla toparlanmaları amacıyla işletmelerin KOSGEB'e olan 2023 yılı borçları ile hayatını kaybeden işletmecilerin tüm borçlarını sildik.

KOBİ'lerimizin acil ihtiyaçları için KOSGEB'in Acil Destek Programı'nı devreye aldık. 1 yılı geri ödemesiz, 3 yıl vadeli ve sıfır faizli bu destekten işletmenin ve aldığı hasarın büyüklüğüne göre KOBİ'lerimize 1,5 milyon liraya kadar faizsiz kredi imkânı sağladık.

Kahramanmaraş'ta 842 işletmemiz bankalar aracılığıyla bu krediyi kullanmış oldu. Kullanılan kredilerin toplam

tutarı 302 milyon lira. KOSGEB tarafından bu kredilerin faiz oranlarının tamamını biz üstlendik. Şu ana kadar bu tutar 72 milyon lirayı aştı.

İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin faaliyetlerinin aksamaması ve devamlılıklarının sağlanabilmesi için KOSGEB Afet Dönemi İşletme Destek Programı'nı devreye aldık. 75 bin liralık bir destekle ilimizde bu ana kadar 67 işletmemize yaklaşık 5 milyon lira kaynak sağladık.

Önümüzdeki dönemde deprem bölgemiz mimarı ve KOBİ'lerimizin desteklenmesi için uluslararası finansman kaynaklarını da harekete geçireceğiz. Dünya Bankası, İslam Kalkınma Bankası gibi uluslararası finansal kuruluşlarla çalışmalarımız tamamlamak üzereyiz"

"Afet Dönemi Proje Yapım ve Maliyeti Desteği"

Kimlere Verilecek?

Bütçe imkanları dahilinde Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ve küçük sanayi sitelerinde yer alan, resmi makamlardan İş Yeri Hasar Durum Belgesi bulunan, hak sahibinin münferit olarak yerinde inşa ettirecekleri iş yerlerine ait proje ve yapım

maliyeti, inşaatı devam eden iş yerlerine ait yapım maliyeti giderlerine destek verilecek. Söz konusu giderlerin 6 Şubat 2023 tarihinden sonra gerçekleşmiş olması gerekiyor.

Birden fazla iş yeri zarar gören hak sahipleri sadece bir iş yeri için bu destekten yararlanabilecek. Destekten yararlanabilmek için yapı ruhsatının alınmış olması ve yapı ruhsat tarihinden itibaren bir yıl içerisinde Yapı Kullanım İzin Belgesi veya yetkili kurumlar tarafından işin tamamlandığına ilişkin seviye tespit tutanağının alınarak ilgili uygulama birimine teslim edilmesi gerekiyor.

Ne Zaman Verilecek?

Destek ödemesi proje maliyeti ve yapım maliyeti olmak üzere iki bölümden oluşuyor. Proje maliyeti desteği yapı ruhsatının alınmasına müteakip sağlanacak ve üst limiti 100 bin TL olacak.

Yapım maliyeti desteğinin ise ilk taksiti proje maliyeti destek ödemesi ile birlikte olmak üzere toplam 3 taksitte ödenecek. Desteğin toplam üst limiti 1 milyon TL olup yüzde 100 oranında ve teminat karşılığında geri ödemeli olarak verilecek.



1 MİLYON TL'ye kadar
AFET DÖNEMİ
PROJE VE YAPIM MALİYETİ DESTEĞİ

KOSGEB

450 MİLYON DOLARLIK FİNANSMANI DEVREYE ALIYORUZ

Bakan Kacır: "450 milyon dolarlık finansmanı sanayicinin hizmetine sunacağız. Deprem bölgesine finansmanı KOSGEB yürütecek"



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, yaptığı açıklamada deprem bölgesine yapılacak yatırımlar hakkında çeşitli bilgilendirmelerde bulundu.

Bakan Kacır, yapmış olduğu basın açıklamasında, Dünya Bankası ile hayata geçirilen proje kapsamında, deprem bölgesinde hasar gören ve gelir kaybına uğrayan işletmelere katkı sağlamak amacıyla 450 milyon dolarlık finansmanı KOSGEB aracılığıyla devreye alacaklarını söyledi.

Deprem bölgesindeki şehirlerin Türk sanayisi için çok önemli olduğunu belirten Kacır, şehir özelinde bakıldığında, son 10 yılda gerçekleşen yatırımlarda sanayinin payının çok arttığını kaydetti.

Doğrudan Destek

Deprem bölgesinde ilk ziyaretini Kahramanmaraş'a gerçekleştirdiğini hatırlatan Kacır, Kahramanmaraş'ın tekstil ve metal sanayisi için çok önemli olduğunun altını çizerek; "Burada deprem sonrasında sanayinin yeniden inşası için çok çalıştık. Elimizdeki tüm enstrümanları devreye alıyoruz.

KOSGEB, KOBİ'lere verilen destekleri ilk andan itibaren ilan etti. Artık yerinde dönüşümün önü açıldı. Sanayide de yerinde dönüşümün önü açılıyor. Biz hemen KOSGEB tarafından 1 milyon liralık faizsiz destek programı başlattık. 1 yıl geri ödemesiz ve 3 yıl içinde geri ödemesi tamamlanacak şekilde yerinde dönüşüm yapacak KOBİ'lere KOSGEB aracılığı ile doğrudan destek sağlıyoruz." diye konuştu.

Yeni Sanayi Alanları

Bakan Kacır, yeni sanayi alanlarının kurulumunu da hızlandırdıklarını vurgulayarak, yeni sanayi sitelerinin oluşturulacağı Kahramanmaraş, Hatay ve Malatya'da ihalelerin gerçekleştirildiğini ve inşalarının hızla devam ettiğini anlattı. Sanayi sitelerini 1 yıl içerisinde tamamlayacaklarını belirten Kacır, şöyle devam etti:

"OHAL Kararnamesi kapsamında tüm bölgede 18 yeni sanayi alanı ilan ettik. Meclisin gündemine taşıdık.

Komisyonundan geçen kararın çok kısa sürede yasalaşmasını ümit ediyoruz. Bu sürecin bir yıl devam etmesi yönünde kanun gerçekleşecek.

Böylece, önümüzdeki dönemde bölgede yeni sanayi alanlarının hızla tespit edilerek, inşa edilmesi yönünde yasal imkana kavuşmuş olacağız. OSB için yer seçim süreçlerimiz 6 ay ile 1 yıl aralığında sürebiliyordu. Ancak şimdi 1 hafta içerisinde yeni sanayi alanlarını tespit etme imkanına kavuşuyoruz.

Bu bölge sanayinin vizyonu açısından da çok önemli. Buralardaki üretim alt yapısını güçlü kılmak istiyoruz. Türkiye'de sanayinin üretim merkezlerinden birinin bu bölge olmasını hedefliyoruz. Mersin, İskenderun denize açılan kapılarıyla, Hatay, Gaziantep, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya bu açıdan değerli."

Deprem Bölgesine 450 Milyon Dolarlık Finansman

Bakan Kacır, Dünya Bankası'nın deprem bölgesi için sağlayacağı finansmana ilişkin, "Dünya Bankası ile hayata geçirdiğimiz proje kapsamında, deprem bölgesinde hasar gören ve gelir kaybına uğrayan işletmelere katkı sağlamak amacıyla 450 milyon dolarlık finansmanı KOSGEB aracılığıyla sanayicinin hizmetine sunacağız." ifadelerini kullandı.

Farklı Kademelerde

Az, orta ve ağır hasarlı işletmeler için finansmanı farklı kademelerde devreye alacaklarını dile getiren Kacır, "Ağır hasarlılar için 750 bin liraya kadar destek sağlıyoruz. Destekler 200 bin lira ile başlayacak, hasar durumuna göre artacak. Süreci 1 ay içerisinde başlatmayı hedefliyoruz.

Sıfır faizli olan finansman desteği, 36 aylık bir süreci kapsıyor. İlk 2 yılı geri ödemesiz, sonra 12 ayda ödemesi tamamlanacak şekilde sağlanacak. Bu kaynağı çok yaygın kullanmak istiyoruz. Bunun devamı gelecek. Bunu da bölgedeki KOBİ'lerimize sunacağız." dedi.

Deprem bölgesine finansmanı KOSGEB yürütecek. Daha dezavantajlı grupları desteklemek amacıyla, toplam geri ödenebilir finansman fonlarının yüzde 10'u kadınların sahip olduğu veya yönettiği KOBİ'lere ayrılacak.

DEPREM BÖLGESİ KOBİ'LERİNE 450 MİLYON DOLAR FİNANSMAN



AZERBAJDAN KOBİ'LERİNE CAN SUYU VERİLECEK



KOSGEB Başkanı Kurt, MÜSİAD'ın ev sahipliğini yaptığı "Türkiye-Azerbaycan İş Dünyası 100 Yıllık Zirve" programında "Türkiye-Azerbaycan İlişkileri ve Gelecekteki Perspektifleri" panelinin konuğu oldu

MÜSİAD Genel Merkezi'nde düzenlenen "Türkiye – Azerbaycan İş Dünyası 100 Yıllık Zirvesi" programına KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt'un yanı sıra MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı, KOBİA Başkanı Orkhan Mammadov, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Kulüpler Birliği (KOBİSKA) Yönetim Kurulu Başkanı Nigar Aleskerova, Azerbaycan İhracat ve Yatırım Teşvik Ajansı (AZPROMO) Başkanı Yusuf Abdullayev ve Türkiye-Azerbaycan İş Adamları ve Sanayiciler Birliği (TÜİB) Başkanı Hüseyin Büyükfırat katıldı.

Türkiye Yüzyılı'na İthaf

Türkiye ve Azerbaycan KOBİ'leri arasındaki bağları güçlendirmek için yapılan zirvenin adı, Azerbaycan'ın

efsane lideri Haydar Aliyev'in doğumunun ve Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılına ithafen konuldu.

Türkiye ve Azerbaycan yatırım fırsatları ve ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik panel, oturumlar ile devam etti.

Programlar, mini fuar etkinliği ve B2B görüşmeleri ile sürdü. "Türkiye-Azerbaycan İlişkileri ve Gelecekteki Perspektifleri" panelinin ilk oturumunda açılış konuşmasını MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı yaparken, panelde KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt şu ifadelere yer verdi:

Birbirimize Hep Destek Olduk

"Azerbaycan ile her zaman bir kardeş olmamızın yanı sıra, yakın çalışma hevesinde olan iki ülke olarak bulunuyoruz.

Her zaman da birlikteyiz. Bunu değişik vesilelerle gördük. Depremde de Karabaę'da da bunu gördük. Ben Azadlık sonrası Şuşa'ya ilk gidenlerden biriyim.

Küçük işletmelerimiz bizim istihdam oluşturan, yenilik inovasyon noktasında attığı adımlarla bütün dünyada kabul gören bir güçtür. Sadece ekonomik faaliyet açısından değil, bu güç ekonomik faaliyet yanında hem sosyal istikrar hem de yasal istikrar noktasında da KOBİ'lerin faaliyeti çok önemli.

Dünyada kabul gören iktisat çalışmaları veya ülkelerin genel tarihine de baktığımızda doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve büyük sermaye yatırımları başlı başına önemli bir iştir. Ancak ülkelerin kalkınmasını ve ilerlemesini sağlayan en önemli güçlerden biri onların KOBİ'leridir.

Azerbaycan'a Tecrübelerimizi Aktaracağız

Şu anda Türkiye 250 milyar doları aşan bir ihracat gerçekleştiriyor ve bu ihracatın yüzde 95'inden fazlası sanayi ürünleri. Bu ihracatın yaklaşık yüzde 40'lık bir dilimi olan 100 milyar dolarlık kısmını bu yıl KOBİ'lerimiz gerçekleştirecek.

Türkiye'de 100 binin üzerinde KOBİ'siyle ihracat gerçekleştiriyor ve bunların yaklaşık 45 bini imalat sektöründe bizzat bulunan KOBİ'lerdir. Biz, değişik vesilelerle Azerbaycan'a Türkiye'nin bu alandaki tecrübelerini aktarma ve birlikte iş yapma noktasında da katkılarımız olacaktır.

Girişimcilik Ruhu Çok Önemli

Yeni dönemin belki en önde gelen alanlarından bir tanesi de teknoloji girişimciliği ve bu alana yapılan yatırımlardır. Bu yatırım sayesinde daha az iş gücüyle daha fazla üretim gerçekleştirilmektedir. Burada fikir çok önemli. Girişimcilik ruhu çok önemli. Bu sayede birçok dünyanın unicorn dediği ifadeye biz turcorn diyoruz.

Azerbaycan KOBİ'lerine Can Suyu Verilecek

Bizim yatırımcılarımız, ağırlıklı olarak daha konvansiyonel alanlara yatırım yapmaya eğilimlidir. Ancak son dönemde bunu değiştirmeye çalışıyoruz. Bu amaçla Bilişim Vadisi önemli bir nokta. Biz burada bu yeni oluşturduğumuz

teknoloji girişimcileriyle birlikte önümüzdeki dönemde Bilişim Vadisi'ne bir ziyaret gerçekleştireceğiz. Orası gerçekten dünyada mobilitenin belki en önde gelen merkez noktalarından bir tanesi haline gelecek.

Çünkü orada TOGG var. TOGG'un yanında ciddi bir ekosistem gelişiyor. Bu alana da yatırım yapmayı, konvansiyonel ve farklı sektörlerden gelen yatırımcılarımızın bu alana yatırım yapması çok önemli. Bu daha genç, yeni ve dinamik bir alan. Çok büyük yatırımlar olmadan, çok büyük fabrikaların çevre kirliliği etkisi olmadan daha az insan kaynağıyla büyük işler yapmak mümkün.

Bunu da biz farklı vesilelerle Azerbaycan'la ve uluslararası düzeydeki toplantılarda bir araya gelerek dile getiriyoruz. Onların da çok büyük bir çabası var. Bu alanda da biz ortak bir girişim sermayesi fonu oluşturmak üzere bir ön mutabakat imzaladık. Bunu da inşallah hayata geçireceğiz. Türk ve Azerbaycanlı kardeşlerimizin teknoloji girişimlerine bir girişim sermayesi fonu olarak ilk can suyu verecek ve bu yapıyı da birlikte oluşturacağız."



KUZZEY KIBRİS İLE YENİ İŞ BİRLİKLERİ YOLDA

KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kamacıoğlu ve beraberindeki heyeti kabul etti



Kıbrıs Türk Sanayi Odası Yönetim Kurulu ile yapılan toplantıda, KOSGEB Başkan Yardımcısı Bilal Kendirci de hazır bulundu.

Ar-Ge Enstitüsü Kuruluş Çalışmaları

Görüşmede, KKTC ve Türkiye KOBİ'leri arasında gerçekleştirilecek iş birlikleri alanları görüldü. Ar-Ge enstitüsü kurulması konusunda ve KOSGEB tarafından düzenlenen B2B etkinliklerinin Kıbrıs Türk Sanayi Odası aracılığıyla KKTC'deki KOBİ'lere duyurulması hususunda fikir birliğine varıldı.

KOSGEB Başkanı Kurt, KOBİ'lerin dijital olgunluğunun ölçülmesi konusuna dikkat çekerken enerji motorlarının verimliliğini artırılmasına yönelik desteklerin kurgusunun geliştirilmesi noktasına değindi. Başkan Kurt, konuşmasına şu şekilde devam etti:

İşletmeler Arası Eşleştirme

"KOBİ'ler bağlamında işletmeler arası eşleştirme ve

teknoloji transferi konuları çağımızın bir gerçeği. Bu konuyu arkadaşlarımız çalıştıktan sonra gündeme alacağız. KKTC'ye dün olduğu gibi bugün de iş birliği içinde olmaya devam edeceğiz. Bunun için ciddi adımlar atmak istiyoruz.

Ayrıca İslam İşbirliği Teşkilatı ile Türk Devletleri Teşkilatı bünyesinde ortak çalışmaların yürütülmesi için konusunu önemsiyoruz. Bunun için çalışmalarımızı hızlandırdık"

Üniversitelerle İstihdam İçin İş Birliği Yapılacak

Kıbrıs Türk Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kamacıoğlu da KOSGEB Başkanı'na misafirperverliğinden dolayı teşekkür ederken KKTC'deki üniversite öğrenci potansiyelinin değerlendirilmesi, girişimcilik dolayısıyla da istihdamın geliştirilmesi ve eğitim planının yapılması konuları hakkında çalışma yapacaklarını ve KOSGEB ile iş birliğinin devamlı olmasını dilediklerini ilettiler.

SEL FELAKETİNE ACİL DESTEK

Bakan Kacır, 8-9-10 Temmuz'da etkili olan yağış, sel ve heyelan felaketlerinden etkilenen illerdeki KOBİ'ler için KOSGEB tarafından 2023 Yılı Sel Acil Destek Kredisi'nin devreye alındığını açıkladı



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 8-9-10 Temmuz'da meydana gelen sel felaketinden etkilenen illerdeki KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılayarak faaliyetlerine hızla dönmesi amacıyla Acil Destek Paketi'nin devreye alındığı açıkladı.

Bakan Kacır yaptığı açıklamada, "Sel felaketinden etkilenen illerimizdeki KOBİ'lerimiz için KOSGEB Acil Destek Kredisi'ni hızla devreye aldık.

Felaketten etkilenen tüm vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum. Allah ülkemizi afetlerden korusun" ifadelerine yer verdi.

İlk 12 Ay Ödemesiz

İşletmelerin acil ihtiyaçlarına yönelik 300 bin liraya kadar kullanacakları kredinin kâr payı ve faizinin tamamı KOSGEB eliyle karşılanacak.

İşletme başına azami limit 2022 yılı net satış hasılatı 300 bin liranın altında olan işletmeler için 200 bin lira olarak sağlanacak.

İllerdeki 2022 yılı net satış hasılatı 300 bin lira ve üstünde olan KOBİ'ler, 300 bin lira kredi kullanabilecek.

KOBİ'ler, ilk 12 ayı ödemesiz olmak üzere toplamda 36 ay taksitli, sıfır faizli kredi kullanabilecek.

Ayrıca kredi başvuru sürecinde teminat sıkıntısı yaşayan işletmelere, Kredi Garanti Fonu teminat sağlayacak.

Devreye alınan destekten 8-9-10 Temmuz'da sel felaketinden etkilenen illerdeki KOBİ'ler yararlanabilecek.

SANAYİDE YEŞİL DÖNÜŞÜM

Dünya Bankası ile desteklenen ve KOSGEB tarafından yürütülen 'Türkiye Yeşil Sanayi Projesi' ile sanayi sektörünün yeşil dönüşümü sağlanacak



Türk sanayi firmalarının çevreci ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmalarını ve küresel pazarda rekabet avantajı elde etmeleri hedefleniyor. KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt, Türkiye Yeşil Sanayi Projesi kapsamında önemli çalışmaları olan Dünya Bankası heyeti ve proje lideri Stefka Slavova'yı ve beraberindeki heyeti kabul etti. Ziyaret, projenin önemi üzerine görüş alışverişlerine sahne oldu.

Yenilenebilir Enerji ve Döngüsel Ekonomi

Toplantıda, KOSGEB ve Dünya Bankası arasında proje kapsamında faaliyet gösterecek işletmelerin yenilenebilir enerji ve döngüsel ekonomi gibi başlıklarda gerçekleştireceği projelerin uygulama rehberi üzerine iş birliği yapma fırsatları ele alındı.

Bu iş birlikleri sayesinde Türk sanayicilerinin çevre dostu projeler geliştirerek uluslararası arenada daha güçlü bir konuma gelmeleri amaçlanıyor.

Enerji ve Kaynak Verimliliği

KOSGEB tarafından yönetilecek olan destek programı, Türk

sanayi KOBİ'lerinin enerji ve kaynak verimliliğini artırmayı ve karbon emisyonlarını azaltmayı hedefliyor. Sanayi KOBİ'leri güneş enerjisi yatırımlarını gerçekleştirecek, karbon emisyonlarını azaltma planlarını uygulayacak ve enerji, su ve atık yönetimi verimliliği konusunda desteklenecek.

Teknik Çalışmalar ve Katkıları

Proje kapsamında ülkemizde faaliyet gösteren işletmelerin yenilenebilir enerji ve döngüsel ekonomi gibi başlıklarda gerçekleştireceği projelerin uygulama rehberi üzerinde teknik çalışmalar yürütülüyor. Bu çalışmaların Türk sanayicilerine ve işletmelere sağlayacağı değerli katkılar ve çevresel etkiler detaylı olarak ele alınıyor.

Türk Sanayisine Sağlayacağı Faydalar

Türkiye Yeşil Sanayi Projesi'nin Türk sanayisine ve işletmelere sağlayacağı faydalar büyük bir önem taşıyor. Proje ile Türk sanayicileri, çevre dostu ürünler ve süreçler geliştirerek küresel pazarda daha rekabetçi olacak, yeşil küresel değer zincirleriyle güçlü bağlar kurarak sürdürülebilir bir gelecek için önemli adımlar atacak.

e-Akademi
ücretsiz - aracısız

**Hayalindeki projeyi
hayata geçirmek isteyen
girişimcilere
online eğitim**

BİTKİLERİN ÖZÜNÜ ÇIKARIYOR



Bingöl'de 2014 yılında kurulan Miraz Grup, kahve ve baharat üretiminin yanı sıra bitkilerden elde ettiği tıbbi aromatik yağlarla gıda ve kozmetik sektörüne katkı sağlıyor

Soğuk sıkım yöntemini kullanarak bitkilerden yağ çıkaran Miraz Grup, bu sayede bitkilerin özünün ve aromasının korunmasını sağlıyor. Doğal, kaliteli ve sağlıklı ürünler sunmayı hedefleyen firma, tıbbi aromatik yağlar dışında kahve ve baharat üretimiyle ürünlerin paketlemesini de yapıyor.

Aromatik Yağlar

Miraz Grup'un ürünleri arasında lavanta, nane, kekik ve adaçayı gibi çeşitli bitkilerden elde edilen tıbbi aromatik yağlar bulunuyor.

Bu yağlar aromaterapi, masaj, cilt ve saç bakımı gibi pek çok alanda kullanılabilir. Ayrıca yüksek kalite



ve lezzette kahve ürünleri de mevcut bulunan Miraz Grup; Türk kahvesi, filtre kahve ve espresso gibi farklı çeşitlerde kavrulmuş ve öğütülmüş kahve çekirdeklerini tüketiciyle buluşturuyor.

Bitkiler ve Aromaterapi

Adeta bitki ve aromaterapi tutkunu olduğunu söyleyen Nasır Önal, Bingöl'de yetişen aromatik bitkilerden yağ çıkarmayı öğrendiğini, aromaterapi ve kahveyle ilgilenmeye başladıktan sonra da bu ilgi ve tutkunun kendisini işletme kurmaya yönlendirdiğini anlatıyor.

2014 yılında faaliyet göstermeye başlayan Miraz Grup'un kurucusu ve yöneticisi Önal, firmanın vizyonunun insanların yaşam kalitesini arttırmak

ve doğayla uyumlu bir şekilde üretim yapmak, misyonunun ise müşterilere en iyi hizmeti vererek sektörde öncü bir marka haline gelmek olduğunu belirtiyor.

Markalaşma

Miraz Grup'un kuruluşundan itibaren markalaşma sürecine önem verdiklerini söyleyen Önal, ilk olarak işletmenin isim ve logosunun belirlenerek Farsça ve Zazaca' da hamur mayası, özü anlamına gelen 'Miraz'ı seçerek ürünlerin doğal ve geleneksel olduğunu vurgulamak istediklerini belirtiyor.

Sonrasında markanın tasarım ve ambalajına karar verdiklerini söyleyen işletme sahibi, tercih ettikleri sade ve şık görünümle ürünlerin kalitesinin



ön plana çıkarıldığını, cam şişeler ve metal kutular kullanılarak ürünlerin tazeliğinin ve güvenliğinin korunmaya çalışıldığını anlatıyor.

Ürünler ambalajlamaya hazır hale getirildikten sonra tıbbi hoş kokulu yağlar için kullanılan cam şişeler hem ürünlerin tazeliğini korumasını hem de güvenliğinin sağlanmasına yardımcı



Bitkilerin Sanayi Yolculuğu



oluyor. Daha sonra paketlerin üzerine yapıştırılan etiketler ürünlerin isim, içerik, kullanım şekli, son kullanma tarihi ve barkod bilgilerini içeriyor.

Kaliteli Üretim

İşletmenin devamlı çalışan minimum 9 personeli bulunuyor ve bu sayı dönemsel olarak artış gösteriyor. Bingöl'de yetişen bitkiler yıllardır tanınan tedarikçilerden, diğer bitkiler de ülkemizin güvenilir tedarikçilerinden temin ediliyor.

Bingöl Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan fabrikalarında üretim yapan firma kalite ve güvenliği ön planda tutuyor. Miraz Grup olarak üretim sürecini sürekli geliştirmeye ve yenilikçi olmaya çalışan firma ürettiği ürünleri en iyi fiyat ve teslimat koşullarıyla müşterilerine sunuyor.

Aromatik Yağların Faydaları

Miraz Grup'ta çeşitli bitkilerden susam yağı, lavanta yağı ve kekik yağı gibi pek çok tıbbi aromatik yağ üretiliyor. Bu yağlar aromaterapi, masaj, cilt ve saç bakımı gibi pek çok alanda kullanılabilir. Aromatik yağlar kokularıyla insanların ruh halini, enerjisini ve sağlığını iyileştiriyor.

Masaj yaparken cilde uygulandığında cilt nemleniyor, kan dolaşımı artıyor, kaslar gevşiyor ve ağrılar azalıyor. Aynı zamanda cilt tipine ve sorununa göre seçilip cilde sürüldüğünde cilt temizleniyor, besleniyor, yenileniyor ve güzelleşiyor. Saç bakımındaysa saç tipine ve sorununa göre uygulandığında saç derisi temizleniyor, saç kökleri güçleniyor, saç telleri parlaklaşıyor ve sağlıklı uzuyor.





Tonlarca Üretiyor

Yıllık 288 bin kilo kahve, 144 bin kilo baharat ve 48 bin litre aromatik yağ üreten firmanın ürünlerine gıda ve kozmetik sektörü talep gösteriyor. Önal özellikle pandemi döneminden itibaren satışların daha da canlandığını belirtiyor.

Reklamlarla Tanıtıyor

Ürünlerin satışını toptan ve perakende olarak gerçekleştiren işletme, ürettiği ürünleri talep eden firmalara fason üretim de yapıyor. Yurt içi pazarında Türkiye'nin farklı bölgelerine ürünlerini ulaştıran firma sosyal medya, internet siteleri ve gazetelerde reklam vererek ürünlerin özelliklerini, faydalarını ve kullanım şekillerini anlatıyor.

KOSGEB Destekliyor

KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı, İşletme Geliştirme Destek Programı, Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı ile Yurt Dışı Pazar Destek Programı olmak üzere çok sayıda destekten yararlanan işletme aynı zamanda KOSGEB'den bilgisayar ve yazıcı desteği de aldı.

Gelecekteki Projeler

Firma ürün çeşitliğini yeterli seviyeye ulaştırdıktan sonra yurtiçinde e-ticaret pazar yerlerine açılmayı düşünüyor. Miraz Grup'un gelecek planları arasında marka bilinirliğini arttırmak da bulunuyor.

Aynı zamanda Almanya başta olmak üzere Avrupa'ya yönelmek isteyen firma yurt dışı pazarına açılmayı hedefliyor.



Kendi Markasıyla 5 Bin Bayi Ağına Ulaştı



Hazırlayan :
Melisa TEKİN

Kadın girişimci ve güzellik uzmanı İlknur Köni Aldemir, Ceres Kozmetik markasını kurarak klinik cilt bakım ürünleri üretmeye başladı. Yurt içinde 5 bin bayi ağıyla 10 milyon müşteriye ulaştı

Başarılı kadın girişimci İlknur Koni Aldemir, yurt dışında kendi alanında eğitimler alıp yeni uygulamalar öğrenerek sektörde deneyimini arttırdıktan sonra Antalya'ya döndü ve güzellik klinik çalışmalarına başladı.

İşini büyütme ve kendi kozmetik markasını yaratmaya karar veren Aldemir, bu amaçla Ar-Ge çalışmaları yaptı.

İlk üretimini ise saç ürünlerine yönelik gerçekleştirerek 'güzel saçlı kraliçe' anlamına gelen 'Ceres' adıyla kendi markasını kurdu.

Türk kadınının kendine inandıktan sonra içinde girişimcilik ruhu da varsa her şeyi yapabileceğini belirten İlknur Köni Aldemir'in başarı hikâyesine birlikte göz atalım:

Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?

Antalya'da doğumluyum. İşletme mezunu ve 2 çocuk annesiyim. İş hayatıma 1996 yılında güzellik merkezi işletmeciliğiyle başladım. 2010 yılında kozmetik ürün üretim tesisi kurarak iki marka oluşturduk ve yurt içi ile yurt dışı satışlarımızı gerçekleştiriyoruz.

Çalışmalarınızın başlangıç hikâyesini anlatır mısınız?

Güzellik kliniğinde ürün temin etmekte sorunlar yaşadık. İsteddiğimiz etkiyi alamadığımız ürünlerin fiyatları sürekli değişiyordu ve pahalı olmaları nedeniyle ürün üretmek için yapabileceklerimizi araştırmaya başladım. Yaklaşık 3 yıllık bir araştırma sürecinin ardından KOSGEB'den girişimcilik eğitimi aldım ve girişimcilik desteğiyle birlikte üretim

tesisi kurduk. Şu anda tesisimizde 60 kişiyi istihdam ediyoruz. Dermokozmetik sektöründe 12 yılı aşkın süredir aktif rol alarak yüksek kaliteli ve yüksek performanslı ürünler sunuyoruz. Depolarımızda geniş bir stok yelpazemiz bulunuyor ve kısa teslim süreleriyle rekabetçi fiyatlarla ürün ve hizmet sunuyoruz.

Deneyimli Ar-Ge uzmanları rehberliğinde son teknoloji makinelerle üretim yapmakta olduğumuz bin 500 metrekaarelik tesisimizde, sektörümüzdeki tüm teknolojileri takip ediyor ve Ar-Ge departmanımızın çalışmalarıyla ürünlerimizin kalitesini her geçen gün arttırıyoruz.

Çalışmalarınızda neler üretiliyorsunuz?

Ceres Kozmetik, sağlık profesyonelleri tarafından kullanılan ve önerilen birçok farklı klinik cilt bakım ürünü üretiyor. Bu ürünler cildi kuruluk, akne, sarkma, yaşlanma, lekeler ve selülit gibi faktörlere karşı korumak ve yeniden yapılandırmak için tasarlandı. Ürünler zararlı maddeler içermez, hayvanlar üzerinde test edilmez ve dünya genelinde akredite edilmiş laboratuvarlar tarafından klinik olarak test edilmiş ve onaylanmıştır. Ayrıca Ceres Kozmetik ISO 9001:2015 Kalite Yönetimi ve ISO 22716 GMP Standartları'na uygun olarak üretim yapmaktadır.



KOSGEB ile nasıl tanıştınız? Hangi desteklerden faydalandınız?

KOSGEB girişimcilik eğitimimi aldıktan sonra ilk aldığımız girişimcilik desteğiyle birlikte üretim tesisimizi kurduk. Ceres Kozmetik olarak KOSGEB'in girişimcilik desteği, KOBİGEL, Nitelikli Eleman Desteği ve Genel Destek Programı gibi pek çok desteğinden yararlandık. Bu destekler sayesinde 'Üretimde Modernizasyon' projesiyle üretim kapasitemizi artırarak Ar-Ge faaliyetleriyle ürün yelpazemizi genişletip GMP standartlarına uygun olarak üretimler geliştirdik. Üretim/malzeme planlama ve müşteri yönetim süreçlerini yurt içi ve yurt dışında markalaşmaya başlayan bir firma haline geldik.

Proje kapsamında makine ve teçhizat alımı, yeni ürün geliştirilmesi, patent ve marka tescili işlemlerinin gerçekleştirilmesi, GMP standardının belgelenmesi, ERP/ CRM yazılımlarıyla üretim/malzeme planlama, müşteri yönetim sürecini yönetmek gibi faaliyetler yaptık. Projemizin tamamlanmasıyla Üretimde Modernizasyon'un gerçekleştirilmesi ve ülke ekonomisine katkıda bulunulmasını hedefledik.

Ayakları üzerinde duran bir kadın girişimci olarak özellikle çalışma hayatında zorluklarla karşılaştığınız durumlar oldu mu?

Aile hayatıyla iş hayatını birlikte götürmek genelde zorlayıcı olabiliyor. Çünkü Türk toplumunda kadının aileyi yönetme tarafında daha fazla görevi olduğu düşünülür. Çocuk bakımı, ev işleri gibi işlerin kadının görevi olduğu düşünüldüğü için de kadınlar üzerinde bu tür baskılar oluşabiliyor.

Ciddiye alınmamak, kadın girişimcilerin belki de en çok karşılaştıkları sorunlardan biri. Hem aileler hem de iş hayatındaki profesyoneller tarafından böyle bir yaklaşım sergilenmesi kadın girişimcilerin isteklerini kırabiliyor.

Çevrenizden yaptığınız bu girişiminiz ile ilgili nasıl tepkiler aldınız?

'Ne gerek var?', 'Ya batarsan?', 'Bu kadar işin altında kalkamazsın' gibi tepkiler çok aldım. İnsanlara kadın olarak bir şeyler başarmam hayal gibi geliyordu. Ben insanların

Kadınlarla Daha Güçlüyüz



“Yaklaşık 3 yıllık bir araştırma sürecinin ardından KOSGEB’den girişimcilik eğitimi aldım ve girişimcilik desteğiyle birlikte üretim tesisi kurduk. Şu anda tesisimizde 60 kişiyi istihdam ediyoruz”

sözlerine çok takılmayıp hedef odaklı olduğum için önüme baktım. Sonrasında çok olumlu tepkiler aldım.

İş hayatında kadın olmanın olumlu-olumsuz yönlerinden bahseder misiniz?

Fırsat eşitliğine sahip olmamak en büyük olumsuz yön olabilir. Yani erkekler erkeklerle çalışmak istiyor ve kadınları çok ciddiye almıyorlar. Duygusal olduğumuz bahanesiyle yönetme becerisinden yoksun olduğumuz düşünülüyor. Birçok işi aynı anda yapma becerisi işim konusunda titiz ve ayrıntıcı olarak daha iyi işler çıkarmama sebep oldu. Öngörümde kriz olma olasılığına karşı hazırlıklı olmak ve birden fazla sorunun çözümüne odaklanabilmek de işimde avantaj sağladı.

Üzerinde çalıştığınız yeni projeler varsa yazar mısınız?

Üzerinde çalıştığım projeler arasında, markamı uluslararası platforma taşıyarak dünyada aranan bir marka haline getirme çalışmaları yer alıyor. Bu amaçla ihracat

konusunda çalışmalar yürütüyorum ve ihracat destek programlarına hazırlık yapıyorum.

Yurt içi satışınız, varsa ihracatınız anlatır mısınız?

Yurtiçinde 5 binden fazla bayi ağına sahibiz ve 10 milyon nihai müşteriye ulaştık. Ayrıca Kıbrıs, Avusturya ve Dubai gibi ülkelere ihracatımız mevcut.

KOSGEB ile ilgili düşünceleriniz nedir?

KOSGEB’in işletmelere sunduğu destekler ve teşvikler, Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlıyor. KOSGEB, işletmelere finansal destek sağlamasının yanı sıra işletme sahiplerine eğitim ve danışmanlık hizmetleri de sunuyor. Bu hizmetlerin işletme sahiplerinin daha etkin bir şekilde yönetim yapmalarına, üretim süreçlerini iyileştirmelerine ve rekabet güçlerini artırmalarına yardımcı olduğunu düşünüyorum. KOSGEB’in Türkiye’deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimine sağladığı destekler ve teşvikler ekonomik

kalkınma açısından oldukça önemli. İşletme sahipleri de bu desteklerden yararlanarak işletmelerini daha etkin bir şekilde yönetebilir ve rekabet güçlerini artırabilirler. İhracat konusundaki desteklerin kapsamının geliştirilerek arttırılması da işletmeler için ciddi destek olacağını düşünüyorum.

Aldığınız herhangi bir ödül var mı?

KOSGEB 5. KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri'nde Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü aldım.

Hayallerinizden ve gelecek planlarınızdan bahsedermisiniz?

Yurt dışında Ceres markasını tanıtmak ve diğer satış noktalarına yeni ürünler üreterek ağıımızı genişletmek istiyoruz.

Son olarak kadın girişimcilere tavsiyeleriniz neler olur? Özellikle kadınlara yönelik söyleyebileceğiniz bir fikir veya anekdot var mıdır?

Ben tavsiyelerimi şu şekilde sıralayabilirim:

Kendinize güvenin ve hayallerinizi gerçekleştirebileceğinize inanın: Bu işte başarılı olacağınıza dair pozitif bir bakış açısı geliştirmek, işinizde karşılaşılabileceğiniz zorlukları aşmanıza yardımcı olacaktır. İyi bir iş planı hazırlayın: İyi bir iş planı, işinizin başarılı olması için çok önemlidir. Bu plan, işinizi ne kadar sermayeye ihtiyaç duyduğunuzu, hedef kitlenizi,

pazarlama stratejilerinizi, ürünlerinizin fiyatlarını ve diğer önemli detayları içermelidir. Kendinizi eğitin: Kendinizi sürekli olarak geliştirin ve yenilikleri takip edin. Girişimcilik, her zaman öğrenme sürecinde olan bir yolculuktur. Eğitim, seminerler ve konferanslar aracılığıyla işinizle ilgili bilgi edinin.

İyi bir network kurun: İyi bir network, işinizin başarısı için çok önemlidir. Kendinizi iş dünyasında önemli kişilerle tanıştırmak ve onlarla bağlantı kurun. Bu, yeni iş fırsatlarına ve yatırımcılara erişmenize yardımcı olabilir.

Riskleri yönetin: Girişimciliğin getirdiği riskleri iyi yönetmek, işinizin başarısı için önemlidir. Riskleri belirleyin ve önlem alın.

Sabırlı olun: İşinizi kurarken sabırlı olmanız gerekiyor. Başarı elde etmek, zaman ve çaba gerektirir. Sabırlı olun ve hedeflerinize doğru adım adım ilerleyin.

Kendinizi iyi organize edin: İşinizi organize etmek, başarılı olmak için önemlidir. İş planınızı takip edin ve işinizi düzenli olarak yönetin. Bunun yanı sıra, zamanınızı ve kaynaklarınızı iyi kullanmak için etkili bir çalışma planı geliştirin. Olumlu bir tutum sergileyin: Olumlu bir tutum, işinizde başarılı olmanız için çok önemlidir.





SAVUNMADA MİLLİ ÜRÜNLER

Teknokar Savunma ve Havacılık, geliştirdiği ürünleri millileştirerek ASELSAN, ROKETSAN, TEI, TUSAŞ ve BAYKAR gibi Türkiye'nin önde gelen savunma sanayi firmalarının hizmetine sunuyor

Teknokar Savunma, 2004 yılında savunma, havacılık ve uzay sanayine hizmet vermek için kuruldu. Bugün geldiği noktada sektör için RF bileşenleri, güç bölücülerin yanı sıra deniz, kara, hava ve uzay sistemlerinde kullanılmak üzere sivil, askeri ve genel amaçlı kablajların IPC-A-620 ve J-STD-0001 standartlarına uygun olarak tasarımını, üretimini ve testlerini gerçekleştiriyor.

Testler de Kendi Bünyesinde Yapılıyor

İşletme, kabiliyetleri ile hassasiyet gerektiren birim içi küçük kesitli kablajlar başta olmak üzere platform üzeri yüzlerce metrelik dış ortam kablo takımlarını dahi üretiliyor ve

dünya standartlarında geniş test altyapısı ile tasarlayıp üretmiş olduğu kablajların tüm test süreçlerini firma bünyesinde gerçekleştiriyor.

Savunmanın Öncülerine Üretiyor

Teknokar; ASELSAN, TUSAŞ, BAYKAR, TUSAŞ Motor, ROKETSAN, FNSS, Leonardo, Nurool, THY Teknik, Cornea, TÜBİTAK Sage, TÜBİTAK Uzay ve TÜBİTAK Bilgem gibi savunma, havacılık ve uzay sanayine hizmet eden birçok firmanın onaylı tedarikçisi olmakla birlikte Otokar, STM, Fotoniks, Forum Mühendislik ve SDT gibi firmalarla da iş birliği yapıyor.

NATO Gizli Tesis Güvenlik Belgesi

İşletme, AS9100/IEC Havacılık Yönetim Sistemi, ISO/IEC 27001 Uluslararası Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 9001/IEC Uluslararası Kalite Yönetim Sistemi, ISO 45001/IEC Uluslararası İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 14001/IEC Uluslararası Çevre Yönetim Sistemi standartları ile Milli Gizli ve NATO Gizli Tesis Güvenlik belgelerine sahip.

Teknolojik Altyapı

TeknoKar Savunma, havacılık, savunma ve uzay sanayinde kaliteli hizmet ve ürünü sunabilmek için teknolojik altyapısını sürekli olarak geliştiriyor ve teknik çalışanlarını bu yönde sürekli eğitiyor.

Firma içerisinde 'Toplam Kalite Yönetimi' prensiplerini yayarak bilinçli çalışanlarla kaliteli, güvenilir, teknolojiye uyum sağlayabilen ve müşteri odaklı hizmet ortaya koyan bir anlayışla faaliyetlerini sürdürüyor.

Ankara Uzay ve Havacılık İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 10 bin metrekare alanda hizmet vermekte olan TeknoKar Savunma, yerli ve milli üretime katkı sağlıyor. Ayrıca yurt içinde ve yurt dışında fuarlara katılarak faaliyet gösterdiği alanlarda kendini dünyaya tanıtıyor.

KOSGEB'le Yeni Ürün

KOSGEB'in Genel Destek Programı, İşletme Geliştirme Destek Programı ve Yurt Dışı Pazar Destek Programı'ndan faydalanan işletme, bir de Ar-Ge desteğinden yararlanarak 3 kollu RF güç bölücü cihazı geliştirdi.

Proje kapsamındaki RF güç bölücü, bir kaynaktan gelen RF sinyali eşit veya istenilen farklı oranlarda bölen bir RF devresidir.

Bu proje özelinde tasarımı yapılan 3 kollu RF güç bölücü, kaynaktan gelen RF sinyali 3 eşit kola bölebiliyor.



İcat Çıkaran Gençler



Hazırlayan :
Melisa TEKİN



Cilt Sorunlarına

Biyoteknolojik Çözümler Üretiyor

Güneşin insan cildini olumsuz etkileyen zararlı ışınlarına karşı biyoteknolojik yöntemler geliştiren Kürşat İncik, tedavi edici dermokozmetik ürünler üretiyor

Umbrella Biyoteknoloji'nin kurucusu Kürşat İncik, gün geçtikçe ısınan dünyamızda doğru ürünlerin kullanımının önemine vurgu yaparken bu minvalde insanların cilt sağlığını korumaya çalışmanın öncelikli hedefleri olduğunu dile getiriyor. Dermokozmetik sektöründe organik ürünlerin etken maddelerini en yüksek verimde elde ederek tedavi edici dermokozmetik ürünlerin üretimine başlayan ve ülkemizde bu tarz ürünlerin üretimini teşvik etmenin önemine değinen genç girişimci Kürşat İncik, yaptığı kozmetik testlerin tamamını hücre kültürleri kullanarak gerçekleştiriyor.

Literatür destekli test yöntemleriyle kozmetik ürünlerin etkinliğini gözlemleyen ve sayısal verilere döken İncik, bitkisel atıkların değerlendirilmesi ve tıbbi aromatik bitkilerin toksik olmayan yöntemler ile değerlendirilmesi konusunda da çalışmalar yapıyor.

2023 yılının ikinci yarısında nanoteknolojik uygulamalar ile geliştirdikleri güneş kremleri ve maskelerin piyasada yer alacağını ifade eden genç girişimci Kürşat İncik'in başarı hikâyesin, şu şekilde anlatıyor:

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul Pendik Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra 2016 yılında Niğde Üniversitesi'nde Biyoteknoloji Bölümü'nü kazandım. Sağlık problemlerinden dolayı üniversiteye iki yıl ara verdikten sonra üç yılda lisans eğitimimi başarıyla tamamladım. İstanbul Üniversitesi İşletme lisansımı da tamamladıktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde MBA yüksek lisans eğitimime başladım.

2021 yılının son çeyreğinde İstanbul Teknopark'ta yazdığım bir proje ile kabul alarak bir teknopark girişimcisi olma hakkı kazandım. Umbrella Biyoteknoloji şirketini İstanbul Teknopark bünyesinde kurdum ve dermokozmetik alanında ürün çalışmaları tamamlayıcı tedavilerin yaygınlaşması için Ar-Ge çalışmalarına başladım. Bu süre zarfında Kocaeli / Gebze'de bulunan Arşen Makine ile çalışmalara başlayarak makine ve Süperkritik Ekstraksiyon sistemleri ile ilgili deneyim sahibi olmaya başladım.

Projemde yer alan prosese ek olarak ileri bir teknoloji ile ülkemizde birçok alanda çalışma fırsatı buldum. Özellikle ülkemizi sürdürülebilirlik kapsamında yeni dönüşümlere uyarlayacak Süperkritik Ekstraksiyon sistemlerini yaygınlaştırmak için Arşen Makine ile birlikte çalışıyor ve dermokozmetik ürünler üreten Umbrella Biyoteknoloji şirketinde tüm faaliyetlere devam ediyorum.

İşletmenizin kuruluşundan bugüne kadar olan süreçlerini anlatır mısınız?

Aslında burada birçok güzel deneyime sahip oldum. Bir şirket yönetmek aslında sadece ticari faaliyetlerden ibaret değilmiş. İstanbul Teknopark'ta laboratuvarımızın anahtarını elime aldığımda içeride hiçbir şey yoktu. Yaklaşık 30 metrekarelik laboratuvarı doldurmak için hemen proje yazmaya başladık. KOSGEB İleri Girişimci Destek Programı çerçevesinde ilk desteğimizi aldık. Arşen Makine ile birlikte Ar-Ge çalışmalarımızı daha hızlı ilerlettik. Özellikle bu süreçte yeni kurulmuş bir şirket olarak finansal anlamda dikkatli adımlar atarak çalışmayı hedeflediğimiz konuları belirledik. Bugüne kadar KOSGEB ve TÜBİTAK projeleri yaparak çalışma imkânı bulduk. Kalan birçok çalışmayı kendi öz sermayemiz ile hayata geçirerek çalışmalarımızı tamamlayıp günün sonunda bir ürün ortaya koymayı

hedefledik. Özellikle Umbrella, yeni çalışma arkadaşları istihdam etmeye başladığında, insan sayısı arttıkça çalışma alanlarımız da genişledi. Bu da yeni bir girişimde özellikle girişimcinin çok fazla kontrol etmesi gereken bir konu oluyor.

Faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Umbrella Biyoteknoloji, dermokozmetik alanında çalışmalar gerçekleştiren bir şirket. Özellikle yeni dünya düzeninde sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomik bir model çerçevesinde Süperkritik Ekstraksiyon sistemi ile sıfır atıklı prosesler ile ürünler üretebiliyor ve bunları son ürüne çevirebilecek formülasyonları yaparak tüketiciye daha sağlıklı ve kimyasal bileşenlerden uzak bir dermokozmetik yani cilt tedavisini destekleyici ürünler geliştiriyoruz.

Ayrıca Umbrella, ileri vadeli faaliyet alanlarına bu uygulamaları gerçekleştireceği klinikleri, cilt problemlerini yapay zekâ uygulamaları ile doğrulayarak daha doğru kişiselleştirilmiş ürünlerin kullanımını sağlayacak ve



kuruluşundan itibaren 5 yıl içerisinde dermokozmetik ve dermatolojik ilaçlar üreten bir yapı olma hedefinde ilerlemektedir.

Ürettiğiniz ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Şu an 8 ürününü piyasaya sunmaya hazırlanıyoruz. Bunlardan 4'ü tüketicilerin kullanabileceği cilt serumları, bir diğeri kliniklerin ve dermatologların kullanabileceği mezoterapi serumu ve diğeri üç ürün ise cilt ihtiyaçlarına ve yeni regülasyonlara göre tamamen bitkisel olarak formüle edilmiş güneş koruyucu kremlerdir. 2023 yılının ikinci yarısında piyasaya çıkartacağımız bu ürünlerin tamamını kendimiz formüle ediyor ve aynı zamanda üretimlerini kendimiz sağlıyoruz.

Piyasadakinden farklı olarak bu ürünlerde kullanılan tüm etken maddeler Süperkritik Ekstraksiyon sisteminden elde edilen ekstraktlar ile formüle ediliyor. Burada toksik çözülgeler kullanılmadan tamamen sürdürülebilir bir prosesle kullandığımız tıbbi bitkiler veya bitkisel atıkları tamamen yüksek saflıkta ve yüksek katma değerli ürünlere çevirebiliyoruz. Böylece ülkemizde özellikle bitkisel atıkların değerlendirilmesi ve mevcuttaki ekstraksiyon sistemlerinin enerji harcamalarının çok daha altında maliyetler ile ürünler geliştirebiliyoruz.

Yurt içi ve yurt dışı pazarlarınız nasıl? Satışlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Bir ürün çıkarmadan önce en çok pazardaki ihtiyacı anlamak ve tüketici müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ürünleri sunmak için zamanımızın çoğunu pazar araştırmasına ayırıyoruz. Burada özellikle hem yurt içi hem de yurt dışı pazarda dermokozmetik sektörü bir hayli yüksek bir hacme sahip. Sadece güneş kremleri küresel pazarda 9 milyar dolarlık bir dolaşıma ulaştı. Biz satışlarımızın öncelikle yurt içi pazarda yer almasına öncelik veriyoruz. Toplumumuzun kullandığı ithal ürünlerin önüne geçebilecek kalitede ürettiğimiz ürünlerin yerli olarak avantaj sağlamasından sonra küresel pazara açılma hedeflerimiz mevcut. Satışlarımızın organizasyonunu ise kendi bünyemizde fiyat politikaları belirleyerek bazı pazar yerlerine sunuyor. Eczaneler üzerinden satışlar için anlaşmalar yapıyoruz. Aynı zamanda kendi bünyemizde de satışların gerçekleştirilmesi için bir altyapı kuruyoruz.

Devlet desteklerinden ne şekilde ve hangi kurumlardan faydalandınız?

İlk adımımız KOSGEB'in İleri Girişimci Destek Programı'ndan destek almak oldu. Daha sonra KOSGEB desteklerinden faydalanırken TÜBİTAK desteklerinden de



yararlanmak için projeler yazdık. Burada proje bazlı hibe programları ile laboratuvarlarda elimizi güçlendirecek ve birçok üretimi, analizi, Ar-Ge çalışmasını yapabileceğimiz altyapı ihtiyaçlarına yönelerek eksiklerimizi tamamlamayı hedefledik. Bu sayede gün geçtikçe hem Ar-Ge tarafında hem de üretim tarafında bilgi birikimlerimizi geliştirme imkânı bulduk.

Almış olduğunuz KOSGEB destekleri nelerdir? Bu destekler işletmenize ne gibi katkılar sağladı?

İlk olarak İleri Girişimci Destek Programı ile destek almaya başladık. Daha sonra Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı için yeni bir proje yazdık. Destekleri aldığımızda yeni bir girişim olduğumuzdan açıklığı çok mutlu olmuştuk. Devletimizin biz genç girişimcilere tanıdığı bu imkânlar gerçekten çok güzel bir ayrıcalık. Bunu değerlendirmek ve ülkemize katkıda bulunan bir şirket yapısı oluşturmak mevcut altyapılarımız ile birinci önceliğimiz. Bu destekler Türkiye'mizin imkânlarını değerlendirmemizi ve üreticilerden tüketicilere birçok insana destek olmamızı sağlayan bu imkânları elde etmemize olanak sağladı. Çünkü destekler, elimizdeki teknoloji ve bilgi birikimlerimiz ile çiftçilerimize üretim yaptırabilir. Sözleşmeli tarım ile tüm çiftçilerimizin yüksek katma değerli ürünlere gitmesi bunların tüketiciler açısından daha kaliteli ve daha etkili dermokozmetik ürünleri kullanabilmeleri için Umbrella olarak elimizden geleni yapabilmemizi sağladı.

Gelecekte yapacağınız projeleriniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Bu projeler ile neyi amaçlıyorsunuz?

Şirketin yıllık planlarını yaparken yaklaşık 98 adet dermokozmetik ürün çeşidi çıkartarak burada birçok soruna değinmeye özen gösterdim. Başlangıcımız 8 ürünle fakat geriye kalan 90 ürün için adım adım giderek her geçen gün gelen yeni taleplere yanıt vermeye çalışıyoruz. Aynı zamanda kendimizi geliştirerek tüm bu ürünleri hem çevreci hem de insan sağlığını pozitif etkileyecek şekilde ilerletiyoruz. Mevcutta atacağımız adımda nanoteknoloji uygulamaları sıcak haber diyebilirim. Özellikle cilt sorunlarının büyük bir sorununu ortadan kaldıracak ve büyük ses getirecek bir proje üstünde çalışıyoruz. Bu çalışma ülkemiz için büyük bir gelişme olacak ve yakın zamanda



da Avrupa'da regülasyonu olan bir konu. Bu projeyi en iyi ihtimaller ile 2023 yılının sonuna başarılı şekilde bitirmiş ve patentleme çalışmalarına başlamış olacağız.

Küçük işletmelere ve girişimcilere tavsiyelerinizi alabilir miyiz?

Girişimci adaylarının kendilerine güvenmeleri gerekiyor. Devletimiz özellikle yeni gelişen alanlarda birçok destekte bulunuyor. Bu alanlarda bu sayede büyük borçlanmalara da gerek kalmıyor. İnanıktan sonra yaptığınız çalışmaların başarıya ulaştığını gördükçe çekilen sıkıntıların ortadan kalktığını anlıyorsunuz. Bir şeyi başarmanın tadı hiçbir şeyle ölçülmüyor. Sesinizi tüm girişimlere ve sizden ilham almasını istediğiniz gençlere duyurmak bu işin sırrı olabilir.

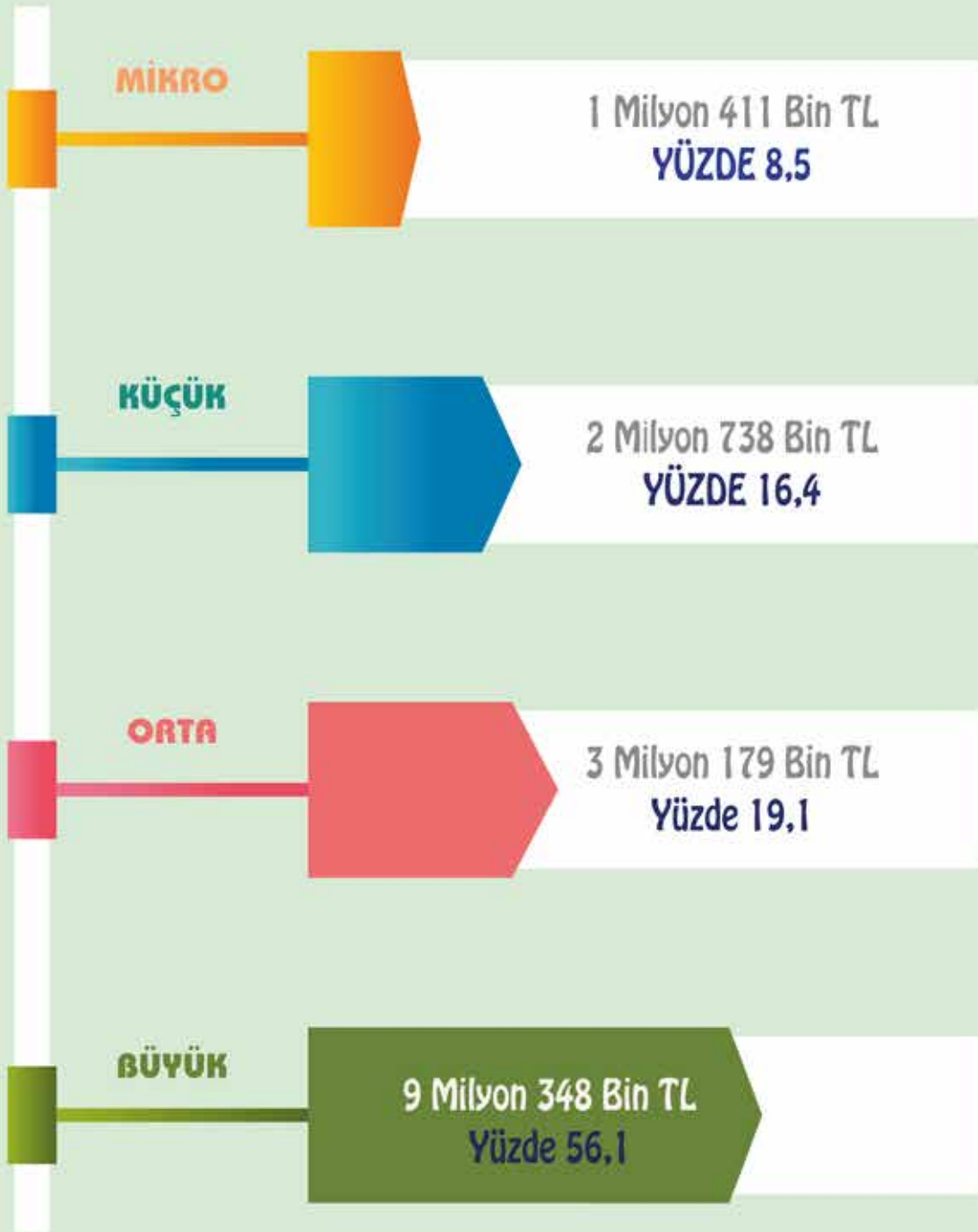
Eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Umbrella Biyoteknoloji olarak özellikle dermokozmetik alanı başta olmak üzere içerisinde bulunduğumuz Arşen Makine ile Süperkritik Ekstraksiyon Sistemlerini endüstriyel ölçülerde üretebiliyoruz. Süperkritik Ekstraksiyon Sistemlerini özellikle dermokozmetik, gıda ve ilaç alanlarına yüksek saflıkta ham madde sağlamak için kullanabileceğiniz gibi son ürün geliştirmek gibi çalışmaları yapabileceğiniz anahtar teslim fabrika kurulumlarını da gerçekleştirebilmekteyiz.



Hazırlayan :
Omer YAVUKLU

ÖLÇEK BAZLI CİRO DAĞILIMI 2021



ÖLÇEK BAZLI CİRO DAĞILIMI 2017 - 2020

2017



2018



2019



2020



Müdürlüklerimizden (Kırklareli Müdürlüğü)



KIRKLARELİ KADINLARLA GÜÇLÜ

Kırklareli’nde girişimcilik desteklerinden faydalanarak 475 girişimci iş yeri açtı. KOSGEB desteği ile işletmesini kuranların 239’unu kadın girişimciler oluşturuyor

KOSGEB Kırklareli Müdürlüğü, 2012 yılının Aralık ayında kuruldu. 2014 yılında taşındığı şu anki adresinde toplamda 7 personeli ile faaliyet gösteriyor. Ayrıca Lüleburgaz Ticaret ve Sanayi Odası ve Babaeski Ticaret Borsası binası içerisinde bulunan müdürlüğe bağlı iki adet temsilcilik ofisi ile KOBİ ve girişimcilere hizmet sağlıyor. Kırklareli’nde imalat sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerde gıda, tekstil, giyim eşyası, kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı öne çıkıyor.

KOSGEB - Üniversite İş Birliği

Müdürlüğün 2015 yılında Kırklareli Üniversitesi ile imzalanmış TEKMER İş Birliği Protokolü ve 2020 yılında ise Kırklareli Üniversitesi ile imzalanmış Ar-Ge ve İnovasyon İş Birliği Protokolü bulunuyor. Kayıtlı KOBİ’lerin Yüzde 15’i İmalat Sektöründe 2023 yılı itibarıyla müdürlüğün veri tabanına kayıtlı 6 bin

765 adet işletme bulunuyor. Bu işletmelerin yüzde 15’i imalat sektöründe aktif olarak faaliyet gösteriyor.

36,5 Milyon TL Destek Sağlandı

2012 yılından bu yana KOSGEB Kırklareli Müdürlüğü tarafından Kırklareli’nde faaliyet gösteren KOBİ ve girişimcilere toplam 36,5 milyon TL tutarında destek sağlandı. Müdürlüğün destek tutarlarında her yıl artış görülerek 2022 yılındaki destek tutarının 2021 yılına göre yaklaşık yüzde 12 oranında arttığı görülüyor.

Projeye bağlı olmaksızın işletmelerin öncelikli ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik İşletme Geliştirme ve Genel Destek Programı kapsamında 2012 yılından itibaren 247 adet işletmeye 4,5 milyon TL destek ödemesi gerçekleştirildi.

Girişimcilik destekleri kapsamında da 2012 yılından

İtibaren şimdiye kadar işini yeni kuran 475 girişimciye 11,7 milyon TL'lik destek verildi. 2010-2023 yılları arasında verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri sayesinde 7 bin 336 kişi sertifika sahibi oldu.

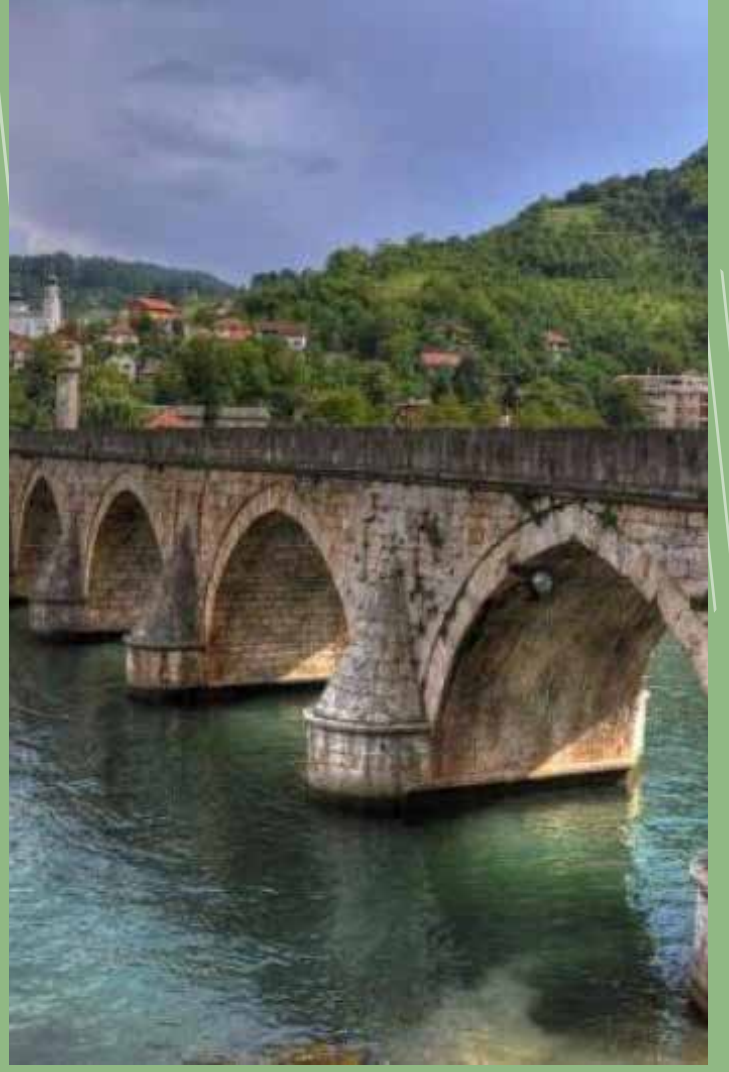
Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı

kapsamında 2022 yılından itibaren 133 işletmeye 15,6 milyon TL destek verildi.

KOSGEB'in proje esaslı desteklerinden Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ve Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı ile 8 işletmeye 1,1 milyon TL destek sağlanırken, KOBİ Proje ve KOBİGEL destek programları kapsamında da 13 işletmeye toplam 1,9 milyon TL destek ödemesi yapıldı.

Kadın Girişimci Sayısı Daha Fazla

Kırklareli'nde 2012 yılından itibaren 239'u kadın, 236'sı erkek olmak üzere toplamda 475 girişimciye destek verildi. Kırklareli, Türkiye genelinde kadın girişimci sayısının erkek girişimci sayısını geçtiği nadir iller arasında yer alıyor.





Hazırlayan :
Şenol DEMİR

BEBEKLERE SEBZELİ EK GIDA

İleri Girişimci Destek Programı'ndan faydalanarak Kırklareli'nde yetiştirdiği sebzelerle bebekler için ek gıda üreten girişimci Nermin Ege, ürünlerini yurt dışına da gönderiyor



Bulgaristan'a sınır Istranca Dağları'nın eteklerindeki İncesirt köyündeki arazisinde mevsim şartlarına uygun ıspanak, pırasa, kırmızı pancar, kapyra biber ve domates gibi sebzeler yetiştiren girişimci Nermin Ege, yetiştirdiği ürünleri KOSGEB'den aldığı destekle kurduğu atölyesinde kurutuyor, daha sonra çeşitli işlemlerden geçirerek bebekler için mama haline getiriyor.

Nermin Ege iş fikrini, "Gelecek, topraktan soframıza koyabildiklerimizde" sloganıyla yola çıkarak geliştirdiğini belirterek kısa sürede yakaladığı başarıyı şu şekilde anlatıyor:

Ar-Ge Çalışmaları

"Geleneksel üretim tekniklerinin tüketici gıdaları üzerinde

hem besin değerleri hem de son tüketime tarihi olarak, bir gıda katkısı eklenmeden uzun süre tüketilmek adına saklanabildiğini gördük. Ürünlerin çeşitlenmesi ve özellikle bebek gıdası olarak tüketilmesi adına farklı sebzeler ile tarhana üretim tekniğini kullanarak Ar-Ge çalışmalarını Kırklareli Üniversitesi desteği ile tamamladık.

55 Ürün Çeşidi

Sadece taze sebze ve meyve kullanarak 30 çeşit ürünü farklı formlarda üreterek piyasaya sunduk. Hâlihazırda 55 ürün çeşidiyle iki yıl dolmadan binlerce tüketiciye internet sayesinde ulaştık. Geleneksel tekniklerin teknoloji ile birleştirilmesi adına gerekli makine ve teçhizat araştırmalarına başladıktan sonra gerekli tespitler ve ihtiyaca uygun makineleri belirledik.

KOSGEB'le Makine Alımı

Bu makine altyapısı sayesinde daha hızlı ve stabil ürün üreterek ürün formlarının korunmasını amaçladık. İlgili makinelerin alımı için KOSGEB'in girişimcilik eğitimlerini





tamamlayarak İleri Girişimci Destek Programı'na dahil olduk ve işletmemiz adına gerekli makineleri sağladık. Seri üretimin ilk adımı olarak kurutma fırınları en önemli makine olarak görülmekteydi. Başlangıçta 150 litrelik bir kurutma fırını ile başladık. Yaklaşık 6 ay içerisinde 250 litrelik yeni bir fırın daha eklemeye yaptık ve bu sayede günlük toz ürün olarak adlandırdığımızda 100-120 kg arası üretim yapabilir hale geldik.

Üretilen ürünlerin toz kıvama gelmesi adına işe özel değirmen gerekliydi. İlk başlarda el yordamı ile öğütme yapılırken yine ilk yılın yarısında değirmenimizi de yaptırıldı. Değirmen hem üretilen ürünlerin hem de tahıl ürünlerinin atölyede öğütülmesine kolaylık sağladı.

Tarladan Sofraya

İşin daha hızlı ve kaynadığında yapılması kendi kendine yetebilen bir yapı olmamızı sağladı. Böylece ürünlerin hazırlanması ve tüketiciye sunulması adına yürütülen işlemlerin tamamı bizlerin elinden geçmekteydi. Tarladan

sofraya diyebileceğimiz süreci bu şekilde tamamlamış olduk.

Bu sürecin faydaları tüketici adına ürün izlenebilirliği olduğu gibi üretilen gıdanın üretim adımlarını şeffaf bir şekilde görülebilmesi adına önemli unsurlardan. Bir diğer önemli unsur da üretilen ürünün lezzet, besin değerleri ve aromatik tatlar açısından sektörde üretilen tüm ürünlerden farklı olmasını sağlamak oldu.

Hâlihazırda ürettiğimiz ürünlerimizi Fransa, İngiltere ve Kuzey Makedonya başta olmak üzere farklı Avrupa ülkelerine ihraç ediyoruz.

Yüksek Protein Değeri

Şu an ürettiğimiz ve analizleri Kırlareli Üniversitesi Gıda Ar-Ge İnovasyon ve Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi (KÜGAM) tarafından yapılan ürünlerimizde hazır toz çorba formunda ürettiğimiz ürünler, tüm yerel ve ulusal pazarlarda bilinen ürünlerin çok ciddi manada önüne geçti.

Bir örnekleme yapmak gerekirse; şu an ürettiğimiz taze sebzelerden brokoli çorbamız, KÜGAM analizlerine göre yüzde 14 gibi bir protein değerine sahipken uluslararası markalarda bu rakam sadece yüzde 9'larda kalıyor.

Bu tespitin üniversitemiz tarafından yapılmasının ardından fakültemiz, tekniğimizi özel olarak inceleme kararı aldı ve şehrimizdeki tek pilot tesis olma özelliğini kazandık.

Kırklareli Valimiz Sayın Birol Ekici ve Vali Yardımcımız Sayın Elif Canan Tuncer atölyemizin gelişmesi ve üretimimizin desteklenmesi adına bizlere öncü oldular. Tekniğin gelişmesi ve daha fazla üretici kadına ulaşmak adına Kırklareli Üreten Kadın Kooperatifi ile birlikte Vali Yardımcımız Tuncer'in önderliğinde iş birliğimizi de başlatmış bulunuyoruz.

Tarım Destekli Üretim

Tüm bu bilgilerin ve tecrübelerin ışığında atölyemizde ihtiyaca yönelik tarım destekli üretim süreçlerimize

artırarak devam edeceğiz. Bu sayede bizler taze sebze ve meyvelerimizi yetiştiren üreticilerimize de destek olmak adına farklı köylerdeki üretici kadınlarımız ile iş birliğimizi büyüterek devam ettiriyoruz.

Bu sayede sosyolojik ve ekonomik olarak da kazanımlarımız hepimize faydası olacak şekilde uygulanıyor. Unutulmamalıdır ki, daha sağlıklı nesiller yetişmesi adına; "Gelecek Topraktan Soframıza Koyabildiklerimizde"

"Ürünlerin çeşitlenmesi ve özellikle bebek gıdası olarak tüketilmesi adına farklı sebzeler ile tarhana üretim tekniğini kullanarak Ar-Ge çalışmalarını Kırklareli Üniversitesi desteği ile tamamladık."



AVRUPA'YI

ÇELİK TELLERLE SARIYOR

Kırkırelı'nde faaliyet gösteren Bimeks Tel, çelik tellerin imalatını yaparak başta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye ihracat gerçekleştiriyor



Hazırlayan :
Muhammed KARATAŞ

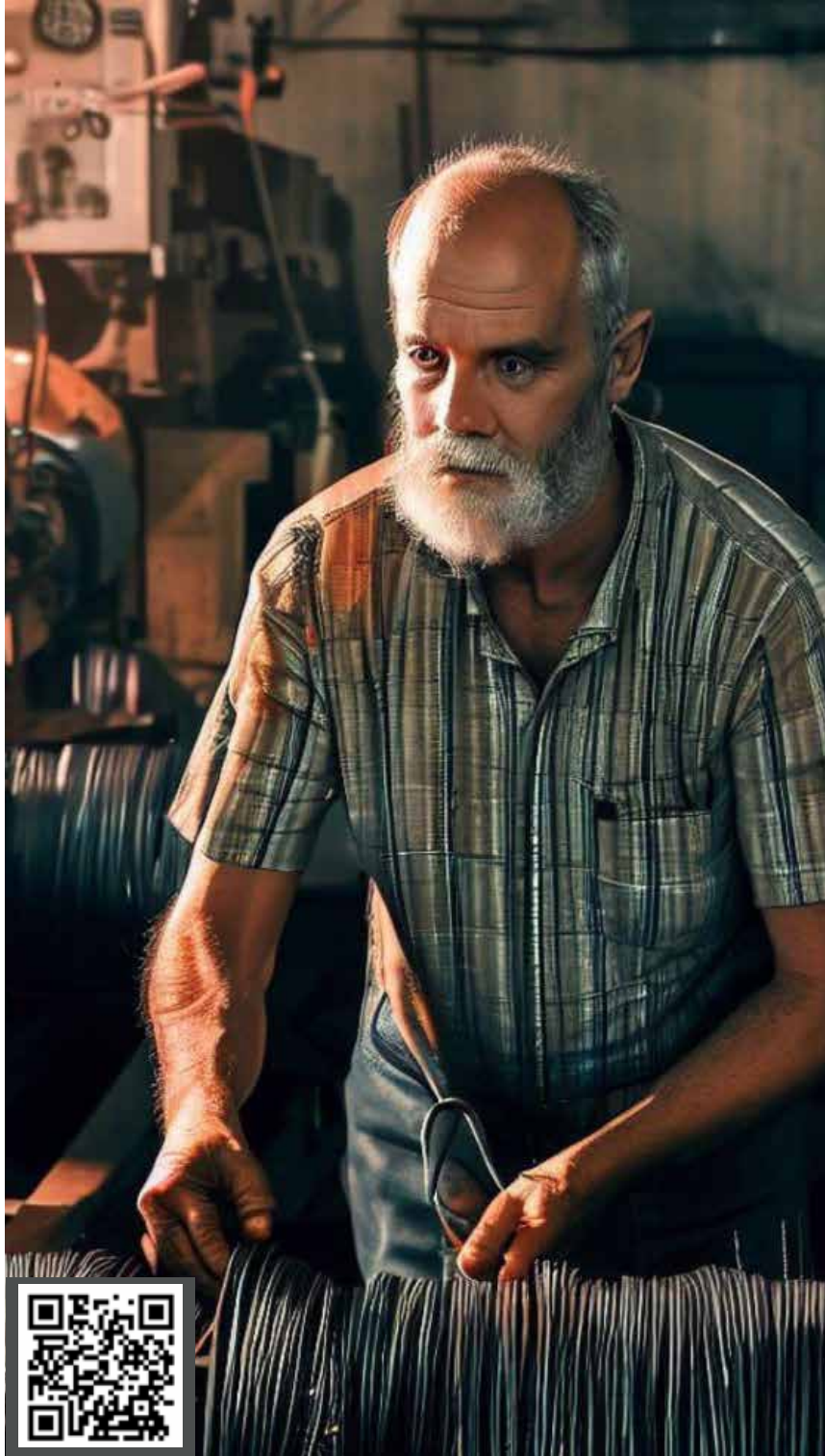
Bimeks Tel üretim tesisi, düşük karbonlu tel üretim ünitesi ve yüksek karbonlu tel üretim ünitesi olarak iki fabrikadan oluşuyor. Toplam tesis alanı 65 bin metrekareye sahip. Tel üretimi 18 bin metrekarelik kapalı alanda gerçekleştiriliyor. Enerji kuruluş gücü 8MW olmak üzere tesisin kurulu mevcut kapasitesi yıllık 35 bin ton çelik tel ile devam ediyor.

Hedef Kaliteli Ürünler İle Büyümek
Bimeks Tel Genel Müdürü Hasan Tuğrul Gökağaçlı, vizyonlarının müşteri odaklı bir yaklaşımla tel sektöründe kaliteli ürünlerle lider konuma erişmek olduğunu söyleyerek sözlerine şöyle devam etti:

"Firmamız, gelen taleplerde ve yürütülen projelerde teknik ve ticari ihtiyaçların en iyi biçimde belirlenmesini ve ihtiyaçlara zamanında cevap verilmesini temel prensip olarak almıştır. Bimeks Tel, bu prensibe yönelik olarak personelinin büyük bir kısmını konularında uzman mühendislerden oluşturmuştur. Tüm talep ve projeler, miktardan bağımsız olarak teknik açılarından detaylı bir biçimde irdelenir, ihtiyaçlar belirlenir ve sonrasında üretime dönüştürülür. Bu sayede firmamız otomotiv ana/yan sanayilerinde onaylı tedarikçi konumundadır ve tüm akreditasyon süreçlerini başarıyla tamamlamıştır"

Yurt Dışı Pazar

Firma; Rusya, Mısır, Endonezya, Bulgaristan, Litvanya, Singapur, Tayvan, İngiltere, Amman/Ürdün, Sırbistan,



İtalya, Gürcistan ve Azerbaycan'a kadar uzanan büyük bir coğrafyaya ürünlerini ihraç ediyor.

KOSGEB'den Önemli Destekler

Bimeks Tel, KOSGEB'in 8 farklı destek programından faydalandı. KOBİGEL desteği ile 'Katma Değeri Yüksek Ürün Üretmek İçin İşletme Kalite Kontrol Sisteminin Modernizasyonu' projesiyle çekme test cihazı desteği aldı.

Ar-Ge desteği ile "Çivi Kaynak Teli" projesiyle ithalata bağımlı bir ürünün yerleştirilmesini başarıyla gerçekleştirdi.

Ür-Ge programı kapsamında mevcut dokuma hatlarındaki üretimin geliştirilmesi ile izolasyon sektöründe kullanılan, ithalata bağımlı takviye telinin üretimi ile ilgili çalışma başlatılmış ve proje çalışmaları devam ediyor.

Genel Müdür Hasan Tuğrul Gökağaçlı, çıktıkları bu yolda KOSGEB'den önemli destekler aldıklarını ifade etti.



3 KİTADA 3 FARKLI FABRİKA



Hazırlayan :
Melike SAYGILI

Nova Plastik, geniş ürün portföyünde 35 yıllık tecrübesiyle ayda 2 milyondan fazla sıhhi tesisat malzemeleri üretiyor

Merhum Ahmet Şeref Yılmaz'ın 1988 yılında İstanbul Topçular'da kurduğu imalathanede lavabo sifonu ve klozet kapağı üretimi ile faaliyete başlayan Nova Plastik, 2006 yılında Kırlareli'nde kurduğu modern fabrikasıyla sıhhi tesisat malzemeleri sektöründe önemli yer alıyor. Kurumsal yapıya geçişi başarıyla tamamlamış olan Nova Plastik, 93 kişilik personel sayısı ile gömme rezervuar, klozet kapağı, rezervuar iç takımı ve evye sifonları gibi sıhhi tesisat malzemelerinden oluşan geniş ürün seçenekleri sunuyor.

Her Aşamada Kaliteyi Rehber Edindi

Uluslararası pazarlarda etkin bir konumda olan Nova Plastik, yüksek kalite standartları ve yenilikçi tasarımları ile dikkat çeken ürünlerini 60'tan fazla ülkeye düzenli olarak ihraç ediyor. Bu ülkeler arasında sıhhi tesisat malzemelerinde Türkiye'den ilk kez ihraçat yapmış olan birçok ülke de yer alıyor. Kaliteli ve dayanıklı 'Türk Malı' imajını destekleyen şirket, 35 yılı aşan sektör tecrübesi ve güçlü yapısı ile kendini geliştirmeye devam ediyor.

Şirket kültürünün bir parçası olarak üretim bandından çıkan her ürünün koşulsuz ve mutlak surette müşteri memnuniyetini sağlamayı hedefliyor.

Uluslararası Standartlara Uygun Üretim

Nova Plastik, 1988 yılında tescil ettirdiği Nova markasını ve logosunu 2018 yılında Nova Plumbing Solutions olarak yenileyerek dünyada tasarım tescilli ürünlerini temsil ediyor.

2023 yılı itibarıyla üç kıtada 3 fabrika kurmuş olmanın ve Türk üretim gücünün haklı gururunu göstererek çeşitli ülkelere ihracat sağlıyor. Türkiye, Özbekistan ve Mısır'da bulunan tesislerinin tamamında ileri teknolojileri kullanarak uluslararası standartlara uygun üretim yapıyor.

KOSGEB'den almış olduğu Nitelikli Eleman Desteği, KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı, Makine-Teçhizat Alımı Desteği, Personel Alımı Desteği ve Tasarım Desteği gibi birçok destekten faydalanan işletme bünyesinde bulunan 500'den

fazla çalışısıyla birlikte dünya standartlarında ve yüksek kapasitede üretim yapıyor.

İkinci Proje Desteğini de Aldı

Nova Plastik'in, KOBİGEL Destek Programı'na hazırladığı iki başvuru da kabul edildi ve kurul tarafından onaylandı. Bu projelerden ilki 2018 yılında başlayan ve aynı yıl içinde başarıyla tamamlanan 'Evrensel Boşaltma Mekanizması' projesi.

KOSGEB desteğiyle tamamlanan bu proje, yurt içi ve yurt dışı hedef pazarlarda kullanıldığı bilinen tüm rezervuarlarla uyumlu bir Evrensel Boşaltma Mekanizması tasarlanmasını ve üretilmesini hedeflemiş ve başarmıştır.

Şirketin ikinci projesi 2021 yılında başlayıp 2022 yılında tamamlamış olduğu KOBİGEL-KOBİ Gelişim Proje Destek Programı kapsamındaki 'Nova 4.0 Dijital Dönüşüm Projesi'dir.

Bu proje ile tesisteki birincil üretim kaynaklarından gerçek zamanlı operasyonel parametre ve durum verileri dijital ortamda otomatik toplamaya yönelik bir sistem hayat geçirilmiş ve bu sayede merkezi üretim veri tabanında büyük ölçekli üretim operasyon verisi toplanabilmiş.

Söz konusu veri tabanı mevcut kalite, planlama ve MRP sistemleri ile entegre olacak ve bu sistemlerde kullanılan temel parametrelerin kaynağını oluşturmuştur.

Ek olarak veri toplama sistemi ve veri tabanının hayata geçirilmesini müteakip makine öğrenmesi yaklaşımları ile kalite ve verimlilik konularında geçmiş verideki örüntüleri saptayıp raporlayacak ve saptanan örüntülere dayalı operasyonel konfigürasyon ve parametre önerileri üreten bir karar destek sistemi hayata geçirilmiştir.





Hazırlayan :
Muhammed KARATAŞ

Kimyasal Ürünleri İhraç Ediyor

Kırkırelı'nde faaliyet gösteren Boz Kimya, Orta Doğu ve Avrupa ülkelerine kâğıt kimyasalları, tekstil kimyasalları ve atık su arıtma kimyasalları ihraç ediyor

Boz Kimya, 2019 yılı itibarıyla Türkiye'de bir ilke imza atarak atık su arıtma kimyasalları, kâğıt kimyasalları ve tutkalları ile endüstriyel ham madde alanlarında daha önce Türkiye'de üretimi gerçekleştirilmeyen ürünlerin üretimi konusunda Ar-Ge'ye ciddi yatırım yapma kararı aldı. Ar-Ge birimlerinde çalışan Türk ve yabancı çalışanların katkısı neticesinde önemli ölçüde know-how kazandı.

Büyüyen Kapasite

İşletme, 2022 yılında 4 bin 500 metrekarelik kapalı alana sahip yeni tesisini Evrensekiz OSB'de kuruldu. Yeni yapılan bu tesisle birlikte makine parkurunu büyütmüş ve tam otomasyon sistemine geçerek ürün yelpazesine yenilikler kattı. 2022 yılının ikinci çeyreğinde tekstil grubuna da hitap etmeyi hedefleyen Boz

Kimya, ham madde grubuna dahil olan ATMP gibi fosfonatların üretimine ve diğer tekstil ürünlerinin üretimine başladı.

Yurt Dışı Pazar

Mısır, Suudi Arabistan, Umman ve Pakistan gibi Orta Doğu ülkeleri ile Rusya, Belarus, İspanya ve Fransa gibi ülkelere ürünlerini ihraç ediyor.

Üretimi Gerçekleştiremeyen Ürünlere Yatırım

İşletme, üç farklı destek programını başarıyla tamamlamıştır. Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı kapsamında "Türkiye'de Üretimi Gerçekleştirilmeyen Organik Arıtma Kimyasalı (Polyadmac %40) Çalışması" konulu proje; atık-su arıtma proseslerinde ve organik kaogülant sistemlerinde kullanılan

organik bir polimer ile ilgili Ar-Ge çalışması yaparak bir ürün çıktısı oluşturmayı ve arıtma kimyasalı olarak kullanımının dışında da geniş kullanım alanı olan bu ürünlerin ilerleyen süreçlerde endüstriyel boyutlarda da üretimini kapsıyor.

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı kapsamında "Türkiye'de Üretimi Gerçekleştirilmeyen Kâğıt Sektöründe Tutkallama Ajan Olarak Kullanılan Styrene-Ester Copolimer Çalışması" konulu diğer bir proje ise; kâğıt sektöründe ve proseslerinde kullanılan, bir co-polimer ile ilgili Ar-Ge çalışması yaparak bir ürün çıktısı oluşturmayı ve geniş kullanım alanı olan bu ürünlerin ilerleyen süreçlerde endüstriyel boyutlarda da üretimini kapsıyor.

Proje ile Türkiye'de üretimi gerçekleştirilmeyen bir ürün üretimi amaçlandı. Bu çalışmaya ihtiyaç duyulma sebebi, Türkiye'de kâğıt yapımında kullanılan fakat üretimi gerçekleştirilmeyen bir ürün keşfetmek istenilmesi. Proje ile kâğıt yapım aşamasında aktif bir üretici olarak yerli bir firma olmayı hedeflendi. Mevcut ithalatın önüne geçilerek fiyat avantajı ve temin avantajı gibi faydalar sağlandı.





Hazırlayan :
Şenol DEMİR

56 Ülkede Suyu Toprakla Buluşturuyor

Kırklareli'nde faaliyet gösteren Yüzüak Makine, sulama ve zirai mücadelede kullanılan cihazları üreterek 56 ülkeye ihraç ediyor

Yüzüak Makine, 1981 yılında yağmurlama başlıklarının üretimi ile başlamış olduğu üretim serüvenine sulama cihazları, pülverizatörler, zirai mücadelede kullanılan portatif sıvı ve toz püskürtücüler ve don pervanelerinin üretimi ile devam ediyor.

Yeni Ürünler

İşletme, bugün geldiği noktada KOSGEB desteklerinden çok etkin bir şekilde faydalanarak tarımsal arazi üzerinde kendi hortumunu taşıyabilen, hareket hızını üzerindeki sayaç ile gösterebilen ve üzerindeki ışık sayesinde gece de sulama imkânı sunabilen yeni bir ürün geliştirdi.

İhracat Potansiyeli Arttı

KOBİGEL Destek Programı kapsamındaki "Yüzüak Makine İhracat İle Büyümeye Devam Ediyor" proje desteği ile de yeni yurt dışı satış ağları geliştirerek ihracat potansiyelini arttırdı. Bugün Avustralya, Amerika, Meksika, Peru, İspanya, Kolombiya, Venezuela, Çin, Hindistan, Güney Afrika, Vietnam, Tayland ve Yeni Zelanda gibi ülkeler başta olmak üzere 56 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Mehmet Yüzüak, kendi kurduğu şirketinde mandıralar için krema makineleri ve müzik aletleri akort anahtarları yapımı ile iş hayatına girdi. İlerleyen süreçte yakın çevredeki



çiftçilerden oluşan sulama ihtiyaçları doğrultusunda yağmurlama tabancası yapma fikri doğdu. Mehmet Yüzüak, 1981 yılında yağmurlama tabancası üzerindeki ilk modelini üretti. İlerleyen yıllarda yakın çevreden gelen çiftçiye satış yaparak üretimine devam etti.

Mehmet Yüzüak'ın oğlu Tolga Yüzüak, 2003 yılında ziraat mühendisliğinden mezun olduktan sonra şirkete dâhil olduğu gibi şirketin işleyişine dinamik form kazandırma çalışmalarına başladı. Öncelikle yurt içi tarım fuarlarına katılım ve yeni kurulan web sitesi ile satış rakamlarında artışlar yakalandı. Ürünlerin sadece civar çevrede değil tüm Türkiye'de tanınır hale gelmesi sağlandı.

Birkaç yıl içinde de yurt içi fuarlarının yanına yurt dışı fuarları da ekleyerek dünya pazarına giriş yapıldı. Yüzüak Makine, 2023 yılı itibariyle yurt içinde 200 noktaya ulaşırken, yurt dışında ise yaklaşık 56 ülkeye ihracat yapar hale geldi.

Sulama Fıskiyeleri ve Makinaları

Yüzüak sulama fıskiyeleri, 18 ile 43 derece arasında gövde açıları ile farklı ölçü ve özelliklere sahip 19 farklı modelde üretiliyor. Yüzüak gezgin sulama makinelerinde ise 13 farklı tip ile sektöre üretim gerçekleştiriyor.

2004 yılında 4 personel ile başlayan üretim sürecine 2023 yılı itibariyle 61 kişi olarak devam ettiklerini belirten işletme yetkilisi Tolga Yüzüak, işletmenin gelişim süreci ile ilgili şu şekilde açıklamalarda bulundu:

Dünyada Marka Bilinirliği

"2014 yılı içerisinde limited şirketten anonim şirkete nevi değişikliği kurumsallaşma noktasında atılan ilk adımdır. 8 dildeki web sitemiz, toplam 6 dilde baskısı bulunan ürün broşürlerimiz, yurt dışı web satış sitelerinde yer alan ürünlerimiz ile kurumsallaşma çalışmalarımız devam ettirilmektedir. Yurt içinde 4 adet, yurt dışında ise toplam 6 adet marka tescil belgemiz bulunmaktadır. Dünya pazarına

Kırlareli'nde KOSGEB'le Başarılar

İlk çıktığımızda Çin malları ile kıyaslanan ürünümüz Avrupa standartlarında görülmeye başlanmış, marka bilinirliğimiz dünyada sağlanmıştır. 2023 yılı itibarıyla 56 ülkeye ihracatımız devam etmektedir.

KOSGEB ile Ar-Ge

KOSGEB'in Ar-Ge desteği ile çalışmalarını tamamladığımız 'Kendi Yürür Makinemiz' dünya pazarında yerini almış, ürün üzerinden Araştırmalı Patent ve Faydalı Model hakkı kazanmış bulunmaktayız.

Minimum enerji ile çok verim sağlamak şirket önceliğimiz. Çevreye olan duyarlılığımız ile üretim hattımızda yer alan aydınlatma panelleri ile daha az elektrik tüketimi sağlıyoruz. Şirket üretim hattında 2016 yılı itibarıyla oluşturduğumuz ERP sistemi ile giren-çıkan ürün ve üretim planlama takipleri yapılabılır hale geldi.



Bir Yılda Yüde 65'lik Büyüme

Amerika'da yer alan ve akredite kuruluş kabul edilen Fresno State University'de gerçekleştirilen ürün performans ölçümleri ile dünyadaki tüm müşterilerin ortak kabul ettiği değerlerde veriler sunabilmekteyiz.

KOSGEB ile başladığımız yolculuğumuz hızlanarak devam ediyor. KOSGEB destekleri sonrası işletmemiz yurt içi ve yurt dışı satış rakamları ile personel sayımız katlanarak artıyor. 2023 yılı ilk 3 ay verilerimiz, TL bazında 2022 yılına oranla yurt içinde yüzde 50, yurt dışında ise yüzde 65'lik büyüme sağladı. Personel sayımız 2023 yılı itibariyle 2004 yılına oranla 15'e katlandı.

Amacımız; ilerleyen yıllarda markamızın dünya pazarında bilinirliğini arttırmak ve istihdama sağladığımız katkıyı büyütürük ülkemize katma değer sağlamaktır”



Yazarlık Deneyimi

Tanıtım bütçesinin yeterli olmadığı zamanlarda çözümü gıda, yemek ve beslenme üzerine oluşturduğu e-postalarla tüketicilerini her hafta sosyal medya üzerinden bilgilendirmekte bulan Tuğba Bayburtluoğlu, paylaşımlarındaki bilgi ve tariflerin günlük koşuşturma içerisinde kaybolmaması için Bilge Mutfağım (bir gıda mühendisi annenin mutfağından son olmamasını dilediği ilk kitabı) kitabıyla hamile, emziren anneler ve bebekleri ek gıdaya geçen ailelere özel Bilge Mutfağım: İlk 1000 Gün adıyla iki kitap yayımladı.

Projeler KOSGEB ile Gerçekleşiyor

'Makarna, Lütfen! KOBİGEL ile Ulusal Marka Oluyor' projesi ile KOBİGEL-KOBİ Gelişim Proje Destek Programı'ndan yaralanan işletme; güvenilir, organik ve doğal ürünler üreterek markalaşma konusunda rekabet avantajını yakalayarak hem üretim kapasitesini hem de e-ticaret sitesinin sunum kapasitesini arttırıp büyümesini hızlandırdı. KOBİGEL desteği kapsamındaki "KOBİGEL ile Ulusal Marka Olan Makarna, Lütfen!, KOBİGEL ile Verimliliğini Arttırarak İhracata Hazırlanıyor" projesi ile de hedeflerini gerçekleştirerek gelen satış artışını karşılayabilmek için e-ticaret ile ilgili yönetici ve eleman istihdamı arttırdı.

Dört makine, makine içi sepetlerin temini ve iki istihdam artırımı ile işletme e-ticarette liderliğini pekiştirerek ihracat yapabilecek kapasiteye ulaştı. Proje kapsamında ürün kapasitesini büyüterek

renkli ve daha okunaklı yazıları uzun süre silinmeyen albenisi yüksek kalitede etiketli paketli ürünler üretildi.

Yıllık Cirosunu Arttırdı

Kırklareli'nin en verimli markaları arasında yer almayı başaran Makarna, Lütfen! Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı ve İşletme Geliştirme Destek Programı'ndan da faydalanarak e -ticarete yıllık cirosunu arttırdı. Sağladığı istihdam ile kargo maliyetini azalttı.

Proje öncesi 12 saatte maksimum 120-150 kg makarna kurutulurken, proje sonrası daha kısa sürede 800 kg hem makarna hem sebze-meyve kurutuldu. 1 ayda en fazla 4 ton makarna ve çeşidi üretilirken kapasite artırımı sayesinde normal çalışma süreleri ile ayda 20 ton, mesaili çalışma ile 28 ton makarna üretimi gerçekleştirildi.

Sürdürülebilir Gıdalar

Yerli kurutma düzeni ile hiçbir yerde kurutulup toz haline getirilmeyen sebzeleri (güvem ve aronya) kurutmayı ve bu sebzelerle pankek karışımı yaparak yeni ürünler geliştirmeyi isteyen Makarna, Lütfen! , peynir şehri Kırklareli'nin peynirinin lezzetine bir katma değer daha katarak kendinden peynirli makarnalar üreterek pazarda hiç olmayan "Kendinden Balıklı Makarna" ürününü ulusal bir marka olarak kendi pazar yerinde tüketicisinin beğenisine sunmayı hedefliyor.



YERLİ TASARIM SOĞUTMA SİSTEMLERİ



İç ortam elektrik pano klimaları, yatay tip pano klimaları, IT rack kabin klimaları, dış ortam IT akü dolabı klimaları, MCC pano odaları için dış üniteli pano klimalarını ve bu klimalara ait yoğuşma suyu buharlaştırma kutuları, soğuk nemlendirme cihazları ile ürünlerinde emniyet amaçlı kullanılan bir kısım elektronik otomasyon modüllerini kendi bünyesinde tasarlayıp üreten MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri, ayrıca Evaporatif Alan Serinletme Üniteleri ile bu ünitelere ait yedek parçaların ithalatını ve pazarlamasını yapıyor. İstanbul Pendik'te bulunan birimlerinde de nemlendirme cihazları tasarımı, proje bazlı kontrol ekipmanları, hava akış parçaları ve elektronik otomasyon panolarını tasarlayıp üreterek kullanıcılarına sunuyor.

Üreterek Gelişiyor

2018 yılında pano kliması üretimi ve satış sonrası hizmetlerinin sektördeki açığını kapatmak amacıyla kurulan MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri, faaliyetlerine 3 kişilik bir ekip ile başladı. Şu an süpervizör sıfatıyla bir yük makine mühendisi, iki elektrik elektronik teknisyeni, bir Ar-Ge teknikeri, dört mekanik üretim personeli ve bir ürün danışmanı olmak üzere 9 kişilik ekip ile çalışan firma, ilk yıl üretimini yaptığı modelleri ve bu modellere ait tasarımları ortaya çıkartarak gerekli belgelendirme işlemlerini tamamladı.

Klima sektörüne farklı bir soluk katmak için kurulan MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri, standart ürünlerin dışında butik üretim konusunda da çözüm odaklı hizmet sunuyor

İlk 6 ay sonunda sektörden gelen talepler üzerine modeller ve ürünlerde değişiklikler yaparak, temini sıkıntılı olan ürünleri ithal ederek firmaların kullanımına sundu. 2019 yılında kullanmış olduğu otomasyon ürünlerinin yapıldığı birimi hayata geçiren firma, kendi Ar-Ge bölümünü kurdu. Pandemi döneminde üretimde kullandıkları yarı mamullerin depolarında mevcut

olmasından dolayı gerekli izinleri alarak üretimine devam etti. Oluşan talepler doğrultusunda MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri, daha hızlı hizmet verebilmek için İstanbul Anadolu Yakası irtibat ofisini açarak, İç Anadolu Bölgesi'nde keşif, ziyaret ve çözüm odaklı çalışmalarını kolaylaştıracak entegratör satış ve servis noktaları oluşturdu.

Geniş Satış Ağı

Tasarımlarının tamamen kendine ait olduğu ürünlerinin patentini de alan MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri; yurt içinde özel teşebbüsler, otomasyon ve havalandırma firmaları, yurt dışında da; Özbekistan, Gürcistan, Azerbaycan, Namibya, Sri Lanka, Mısır, Libya, Irak, Bulgaristan, Almanya ve Kanada ülkelerine makine ihraç ediyor.

KOSGEB İleri Girişimci Destek Programı kapsamında kuruluş ve performans desteği, İşletme Geliştirme Destek Programı kapsamında Sanayide Nitelikli Eleman İstihdam Desteği alan işletme doğru yerde doğru ürün kullanılması için müşterilerine ihtiyaçları olan teknik desteği sağlayarak satış adeti hedeflerine ulaştı.

Verimli ve Kaliteli Üretim

Gelişen teknolojileri takip ederek inovasyon çalışmalarına hız kazandıran işletme, elektronik otomasyon ürünlerinin küçülmesi ve yaydıkları ısının da buna bağlı olarak değişiklik göstermesi ile pano yapıları da değiştiğinden iç ortamlarda kullanılan modellerinde mirror yatay ve dikey slim tip kasalı klima üretimine geçti.

Standart dikey tip kapağa montajlı ve ankastre kapağa montajlı klimaların da ülkemiz işletme şartlarında daha fazla verimlilik için kondanser, evaporatör yapıları ile kasa

yapılarında ciddi iyileştirmeler yaptı. Pek çok firmanın önemsemediği uyarı ve emniyet unsurlarını standart hale getirerek, dış ortam panolarında kullanılmak üzere tasarlamış olduğu klimalarının IP seviyelerini oldukça artıran kasa modeline geçti. Aşırı yağmur altında bile olsa klimaların sağlıklı çalışmaya devam edecek şekilde ulaşmasını sağlayarak elektrik donanımlarını IP67 standartlarına uygun hale getirdi.

Doğa Dostu Ürünler

Çevreci politikası gereği doğa dostu soğutma malzemeleri kullanarak klima yoğunlaşma suyu buharlaştırma kutularını haznelerinde su olduğunda devreye girecek şekilde elektronik kartlarla kontrol edilebilecek hale getirdi ve ısıtıcının gereksiz yere çalışmasını önleyerek enerji tasarrufu sağladı.

Maksimum verimlilikte ürünler çıkartabilmek adına kondanser filtrelerini standart olarak tüm modellerine uygulayarak ürünlerin aşırı tozlu ortamlarda verimliliklerinden kayıpsız çalışmalarını sağladı.

Ülkemizin kalkınmasına destek olmak için el birliği ile hareket etmenin önemini "Biz Birlikte Büyüyoruz" sloganıyla vurgulayan MSC Endüstriyel Soğutma Sistemleri, pano klimalarını kullanan otomasyon firmalarından, makine üretici firmalardan ve fabrikalardan yerli üretim ürün tercih etmelerini ve bu konuda işletmelerini desteklenmelerini istiyor.

Doğru yerde doğru ürün kullanılması için müşterilerinin ihtiyaçları olan teknik desteği sağlayarak kalite ve güvenden ödün vermeden 'müşteri odaklı', 'güvenilir' ve 'önce kaliteli hizmet' anlayışıyla sektördeki yerini sağlamlaştırmayı





Hazırlayan :
Melike SAYGILI

Kahvaltı Sofralarında Doğal Tatlar

Lezzet, sağlık ve doğallığı bir arada harmanlayıp memleket kokan tereyağları sofralarla buluşturuyor

Çeşitli firmalarda üretim ve kalite sorumlusu olarak 11 sene çalışan İpek Dülgeroğlu, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Gıda Mühendisliği ve Anadolu Üniversitesi İşletme bölümlerini bitirdi.

Kızının doğumu ile beraber özel sektörde çalışmalarına ara vererek kızı ile ilgilenmeye başlayan İpek Hanım, çocuğunun ek gıdaya başlaması ile beraber sağlıklı, doğal ve katkı maddesi içermeyen ürün arayışları ile başlayan ve bu bağlamda piyasada gördüğü açığın kapatılması adına tereyağı ve sadeyağ üretim tesisi kurma fikrini gerçekleştirmek adına ilk adımlarını attı.

2019 Temmuz ayında gıda mühendisi olan eşi ile beraber kızının adını verdiği Ezgi Süt Dünyası markası adı altında işletmelerini kurup üretim faaliyetlerine başladı.

Aranan Kalitede Olmak

Dülgeroğlu, keyifle uzayan kahvaltılarda, hem damakta hem de hafızada eşsiz tat bırakma isteği ile çıktığı bu yolda satışlarının büyük bir bölümünü İstanbul, Kırklareli, Edirne ve Tekirdağ'a yapıyor.

İnternet üzerinden satışlarını yaparak özellikle ek gıdaya başlayan bebek ve çocukların beslenmesinde, kruvasan ve

baklava üretimi yapan firmalar tarafından aranan işletme haline geldi. KOSGEB'den almış olduğu İleri Girişimci Destek Programı ve KOBİ Finansman Desteği ile işletmesini büyötmeye devam ediyor.

Her yıl sektörde amaçlanan yüzde 15'lik büyüme hedefi doğrultusunda daha geniş kitlelere ulaşmayı hedefliyor. Kurulu kapasitesi ve yeni ekipman yatırımları ile daha da genişleyip hem iş gücü hem de ürönlere olan talepleri karşılama amacı ile yeni projeler geliştiriliyor.

Ürünlerinde sadece pastörize süt kreması kullanarak geleneksel yayık tereyağı lezzetini tüm müşterilerine sunan İpek Dölgerođlu, mesleki birikimini üretimin her aşamasında kullanarak kaliteli ve izlenebilir ürünlerle tereyağı ve sadeyağı sevenlerle buluşturuyor.





Hazırlayan :
Ömer KIZILYER



Kalemiyle Gönüllere Dokunuyor

Üniversite yıllarında kaleme aldığı şiirlerini Zamansız Saat Durağı kitabında buluşturan Haldun Öztürk, mısralarıyla ve deneme yazılarıyla okurlarının yüreklerine misafir oluyor

KOSGEB Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı'nda görev yapan ve Zamansız Saat Durağı şiir kitabıyla yazarlığa ilk adımını atan Haldun Öztürk'ü sizlere tanıtmak istedik. Kendisiyle şiir ve kitaplar üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik:

Haldun Öztürk kimdir?

1990 yılında iki çocuklu ticaret erbabı bir baba ve ev hanımı bir annenin ikinci çocuğu olarak Muğla'nın Yatağan ilçesinde dünyaya geldim. İlk ve ortaokulu Cumhuriyet ilköğretim Okulu'nda tamamlamamın ardından Muğla Anadolu Teknik Lisesi'nin Bilişim Teknolojileri/Web Programcılığı Bölümü'nde lise eğitimime başladım. 2009 yılında liseyi birincilikle bitirdim ve Pamukkale Üniversitesi "Bilgisayar Programcılığı" bölümüne yerleştim.

Denizli'de geçen dans, müzik, spor, gezi, etkinlik, turnuva, yarışma ve projelerle dolu 2 yılın ardından 2011 yılında programcılık diplomasını aldım. Ardından yeniden sınava girerek kazandığım Karabük Üniversitesi "Bilgisayar

Mühendisliği" bölümünü 2019 yılında bitirdim. 2013 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme lisans, 2017'de Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri yüksek lisans programını tamamladım. Hâlihazırda İstanbul Üniversitesi Kültürel Miras ve Turizm Bölümü'nde okuyorum.

İş hayatı geçmişinizden ve KOSGEB çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

İş hayatım çocukluk yıllarımda başladı diyebilirim. Aile işletmesine uzun yıllar katkıda bulundum. Daha sonra lisede yaptığım tercihle tasarım alanına yöneldim. Sonrası daha da başka olan teknik süreç başladı. Her gün kendime yeni çalışma alanları buluyor, yarışmalara katılıyordum.

İlk üniversitem sonrası Safranbolu Halk Eğitimi Merkezi'nde bilgisayar öğretmeni olarak çalışmaya başladım. Geçen bir yılın ardından özel sektörde yazılım işleri yaptım. Sonrasında 8 yıl Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilgi İşlem Dairesi Başkanlığı'nda dijital projelerde çalıştım. Bu zaman zarfında yüzlerce proje

ve binlerce tasarım gerçekleştirdim. 2022 yılının Nisan ayından bu yana KOSGEB Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı'nda çalışıyorum. Burada destek ödemeleriyle ve mali konularla ilgileniyorum.

İş hayatınız dışında neler yapıyorsunuz?

Şiirler, denemeler ve hikâyeler yazıyorum. Keşfetmeyi, yeni yerler görmeyi çok severim. Fotoğraf çekmek özel ilgi alanım. Son yıllarda video çekmeye de başladım. Hatta 'Yol Macerası' ve 'Şairin Sesinden' serilerinin olduğu bir YouTube kanalı da açtım. Bunun yanı sıra sosyal medya mecralarında anlık paylaşımlar yapıyorum. Hobilerime her gün yenilerini eklemeye çalışırım. Robotik projeler geliştirme, yazılım üretme, oyun yazma, web siteleri tasarlama, filografi, münazara, satranç, modern dans, drone, paten, 3D modelleme, video montajlama, grafik tasarım ve yazmak çizmek diğer ilgi alanlarım.

Yazmaya ilginiz ilk ne zaman başladı?

Yazma çalışmalarım üniversitenin ilk yıllarına dayanır. O yıllar elime gitar alıp çalmaya başladığımda aklımdakiler dilime dökülürdü. Bir zaman sonra sözleri kaleme almaya başladım.

Şiir yazmaya da bu şekilde başladım. Yazdığım ilk şiirin ilk mısraları "Yolda yürüyorum sensiz/Sensiz gidiyorum bensiz" şeklinde başlıyordu. Daha sonra günlük yazmayla başladım. İlk başlarda herkes gibi ben de gün içerisinde yaptıklarımı kısa kısa günlüğüme not ediyordum. Sonrasında bu yazılar daha

da uzamaya olayları anlatmaya başladı. Zamanla hikâyeler yazmaya başladım. Yaşadıklarımın ziyade düşüncelerimde canlandırdığım karakterler ve olayları yazdım.

Sizi yazmaya özendiren şeyler nedir?

Beni yazmaya özendiren şey dedemin yazdığı günlükleri görmek oldu. İçlerinde benim doğduğum gün, askerlik ve kutsal topraklar ziyaret anılarının yanı sıra ömrünün herhangi bir günü neler yaptığının yazıldığı, bir ömrün anlatıldığı bir kutu dolusu günlükleri okumanın yazmaya özendirmesi gayet normaldi.

Kitaplarla olan bağınızdan ve kitapların

hayatınızdaki yerinden bahsedebilir misiniz?

Kitap denildiğinde aklıma gelen ilk şey yeni bir hayat tecrübesi oluyor. Her biri canlı birer deneyim gibi karşınızda duruyor ve yazarların iççiliğine şahit oluyorsunuz. Her kelimesinde anlam arıyorsunuz. Bu durum bende bir başka heyecan uyandırıyor. Özellikle yazarından imzalı kitapları okumayı çok severim. Muğla'da ve Ankara'daki evimde kütüphanelerim var. Onlarla dolu bir çalışma ortamında bir şeylerle uğraşmak gerçekten iyi geliyor. Kitapların oradaki varlıkları beni daha da çalışmaya itiyor.

Ne tür eserler yazıyorsunuz?

Şiir, deneme ve roman. Bana en yakın tür şiir diyebilirim. En özgür hissettiğim, daha net ifadelerin yer aldığı ve her okuyanın farklı anlamlar çıkardığı için olabilir. Bir şeyleri olduğu gibi kendimi zorlamadan ifade ettiğim tür olan denemeyi de hayatımda oldukça fazla kullandım. Sınırların olmaması kendimle konuşurcasına yazmayı sağlıyor. Bir de roman var ama henüz bitmiş bir romanım yok. Roman yazmak büyük emek, uzun zaman ayırmak gerektiriyor. Konu bütünlüğüyle yüzlerce sayfayı yazmak kolay değil. Umarım bir gün bitmiş bir romanım da olur.

Yazma ritüellerinizden bahsedebilir misiniz?

Genelde dikkat dağıtıcı nesnelere arındırılmış bir masa ve bir bilgisayar olması benim için yeterli. Seyahatlerde ise telefon ya da dizüstü bilgisayar kullanıyorum. Yazarken bazen doğa sesleri bazen de fonda açılmış bir dinlendirici müzik iyi uyum yakalamamı sağlıyor.

Konularınızı nasıl seçiyorsunuz? Konu seçimi

tesadüfi mi oluyor yoksa hayatta karşılaştığınız bazı olaylardan mı etkilenip yazıyorsunuz?

Sosyal medyada yaşadığım gün içinden olaylara bağlı olarak birer cümle paylaşıyorum. Sonrasında ise o içerikleri başlık





yapıp denemeye dönüştürüyorum. Bazen de önceden yazdığım üç dört farklı cümleden şiirsel diye belirlediklerimden şiirler yazıyorum. Öyle anlar geliyor ki o zamanlarda da şiir baştan sona kendiliğinden birkaç dakika içinde tamamlanıyor.

Bu zamana kadar kaç kitap yazdınız, bunlardan hangileri yayımlandı?

Basılı ilk kitabım 'Zamansız Saat Durağı'. Üniversite yıllarımda yazdığım şiirlerden oluşuyor. Bir de dijital olarak yazdığım kişisel gelişim kitabım var. Onu da daha yeni tamamladım. Alışkanlıkların pozitif etkisinden bahsettiğim bir kitap oldu. Hayatın daha anlamlı daha dolu nasıl yaşanabileceğini ele alıyor. Taslak aşamasında eserlerim de var. Onları da yazmaya devam ediyorum.

İlk kitabınızı çıkarmayı ne zaman ve nasıl düşündünüz?

2019 yılının Aralık ayıydı. Web sitemde yıllar boyunca yazdığım şiirler dikkatimi çekti. Bir web site ücreti ödendiği sürece ayakta kalırdı. Benden sonra kimse ödemeyecek ve şiirlerim bir anda yok olacaktı.

Kitap olsa varlığını sürdürecekti ve benden çok yaşayacaktı. Bu düşüncelerin akabinde sitede olan tüm şiirleri bilgisayara aktardım. Böylelikle macera başlamış oldu.

Zamansız Saat Durağı eserinizin ortaya çıkış öyküsünü anlatabilir misiniz? Fikir nasıl doğdu, kitabın ismine nasıl karar verdiniz, yazma süreci nasıl gelişti?

Şiirlerimi yazarken hiç kitap olur mu düşüncesiyle yazmadım. 2009 yılında Pamukkale Üniversitesi'nde okurken ilk şiirim olan Sevda Rüyası şiirini yazdım. Sonrası haftada, ayda ya da yılda bir olarak geldi. İlham ne zaman geldiyse yazıp siteye atıyordum. Öylece hiçbir şey düşünmeden attıklarım birikmiş. Arada gidip okumak beni mutlu ediyordu. Yazdıklarım kitap olmalı dediğim günü hatırlıyorum.

Dijital olarak kaldığında bir gün onun sonu geleceği düşüncesi içimi sızlatmıştı. Sonuçta emeklerim, bana ait sözler vardı. Her biri yazıldığı anı hatırlatıyordu, bir fotoğraf gibiydi. 11 yılda yazdığım şiirler sonrası üzerine birkaç yeni şiir de yazıp kitabı tamamladım. Fakat ismi de etkili güzel bir şey olsun istedim. Arkadaşlarıma danışıyor, bir isim söylüyor ama etkili geri dönüş alamıyordum. Zamansız Saat Durağı şiirimden bahsettiğimde ise beni oldukça şaşırtan bir tepki aldım. Hoşuma gitmişti. O an dedim ki kitabın ismi bu olmalı.

Kitabın bir bütünlüğü, bir hikâyesi olmalıydı. Ben de Türkiye'yi temsilen 81 şiirden oluşmasını istedim. Bunun için birkaç şiir daha eklemem gerekiyordu. O haftalarda nereden ilham bulsam şiir yazmaya çalışıyordum. Peçeteye yazdığımı bilirim. Derken tamamlanmasına son bir şiir kaldı. 81. şiir

özel olmalıydı. Sosyal medyadan tüm arkadaşlarıma çağrıda bulundum. Birlikte yazalım çağrısına istinaden kendilerine ait onlarca söz, mısra, kelime ve dörtlük gönderdiler. Sonrasında onlardan derlediğim, uyarladığım "Kalbe Akseden Samimiyet" şiirini yazdım. En güzel şekilde tamamlanmıştı. Eser hazırды.

İlk kitabınızı elinize aldığınızda ne hissettiniz?

Anlatılmaz yaşanır dedikleri bir olay kesinlikle. Şimdiye kadar binlerce kitabı elinize almışsınız, okumuş ve hatta özümsemişsinizdir. Fakat bu başka bir hissiyat. Size ait kelime, cümle, sayfa değil tam bir kitap. Akla hayale sığacak bir şey değil. İlk olması mı bilemem ama gerçekten yaşanması ve paylaşılması gereken bir heyecan.

O süreci şöyle anlatabilirim: Öğle saatleriydi. Kargo geldi. Elinde tuttuğu paketin içinde biliyordum, onlar vardı. Yayınevi on adet gönderecekti. Geldikleri gün tüm sitelerde de aynı anda satışta olacaktı. Sitelere girdiğimde onlarca sitede adımları aratıp ulaşabiliyordum. Elimde duran kargo poşetini açtım ve o heyecanlı bakışmalar... kitap kokusu diye bir şey gerçekten var. O anlar farklıydı.

Siz de iz bırakan sizi en çok etkileyen şiirleriniz

hangileri?

Yolculuk Gibisin, Kar Tanesi Erimezse, Yeryüzünde Biri Var ve Bana Kendinden Bahset isimli şiirlerimin bende ayrı ve güzel hatıraları var.

Okuyucularınızın olumlu dönüşler yaptığı şiirlerinizden birkaç tanesini söyler misiniz?

Beğenilen ve olumlu dönüş aldığım şiirlerimin başında Şiir Kokan Şehirler, Kalbe Akseden Samimiyet, Dünya Seni Dinlemeli ve Kalbimi Sana Verdim şiirlerim geliyor.

İlham kaynaklarınız nelerdir?

İlhamlar gün içinde oldukça fazla değişiyor. Kimi zaman deniz kenarına vuran dalgalar kimi zaman da düşüncelerde oluşan fırtınalar yazılara konu oluyor. Yaşam aralarında öyle anlar oluyor ki onlar da şiir oluverip çıkıyor. O şiirleri her okuduğumda sanki yeniden yaşıyor gibi oluyorum. İlham kaynağı denildiğinde ateşleyen bir kıvılcım çağırıyor. Seni o andan alıyor, edebiyata sürüklüyor. Yazdıkça nefes almak gibi bir his oluşuyor.

İlham bazen o kadar yakın bazen de o kadar uzak bir kelime oluyor ki yazasın geliyor, her şey tam ama o yok. Isık çalıp ilerlediğin yolda kumlara yazacak kadar da yakın olduğu zamanlarda da uçucu bir edebiyata konu oluyor. Bir daha ne zaman hatırlanır o sözler bilemiyorsun.

Yeni çalışmalarınız var mı? Varsa, kısaca söz edebilir misiniz?

Elbette, birçok çalışma var. Yeni bir şiir kitabına başladım. Şiirleri her geçen gün yazdıkça ekliyorum. Birkaç farklı içeriğe sahip deneme kitapları var. Sosyal medyada paylaştığım sözlerden oluşan bir kitap da derledim ama daha çıkarmak için düzenlemeye ihtiyacı var. İki bilim kurgu romanı da var. İçinde hafif aşk da içeren cinsten. Ayrıca kendi hayatımı anlatan bir roman yazmaya başladım. Bölüm başlıklarını belirlesem de içlerini doldurmam zaman alıyor. Ne zaman biter kestiremiyorum. Kısaca daha yeni başlıyoruz diyebilirim.

Sizce herkes kitap yazabilir mi? Yazmak bir yetenek midir? Yazar adaylarına tavsiyeleriniz neler olur?

Elbette, herkes kitap yazabilir. Yeter ki anlatacak bir şeyleri olsun. Anlattıklarını kaleme alma isteği olsun. Yetenek işi; denemeye ve pes etmemeye ilgilidir. Birincisi olmadıysa ikincisinde olacaktır. Bazen şans elinizden tutar. Gayreti arkanıza aldığınızda ve sabırla hareket ettiğinizde yapılmayacak iş yoktur diyenlerdenim. Başlayın devamı gelecektir.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Söylenecekler ne zaman biter ki ama her zaman için de bir son vardır. Şimdi de bir sona geldik. O zaman şöyle bir söz ile bitirelim: Uçmaktan ötesi de var! Her zaman daha iyisini yapabiliriz. Daha da ileri gidebiliriz. Hayal gücümüzü kullanıp ilerlemekle bu mümkün. Engeller, itirazlar, aşağılayan sözler, kırıcı davranışlar, usulsüz tutumlar ve caydırıcı anlar hep olacak. Biz doğru yaptığımız şeyden eminsek ilerlemeye hep devam edeceğiz. Unutmayalım ki uçmaktan ötesi de var.

"Hayat, gönülden sevenleri sever"



SOLDAN SAĞA

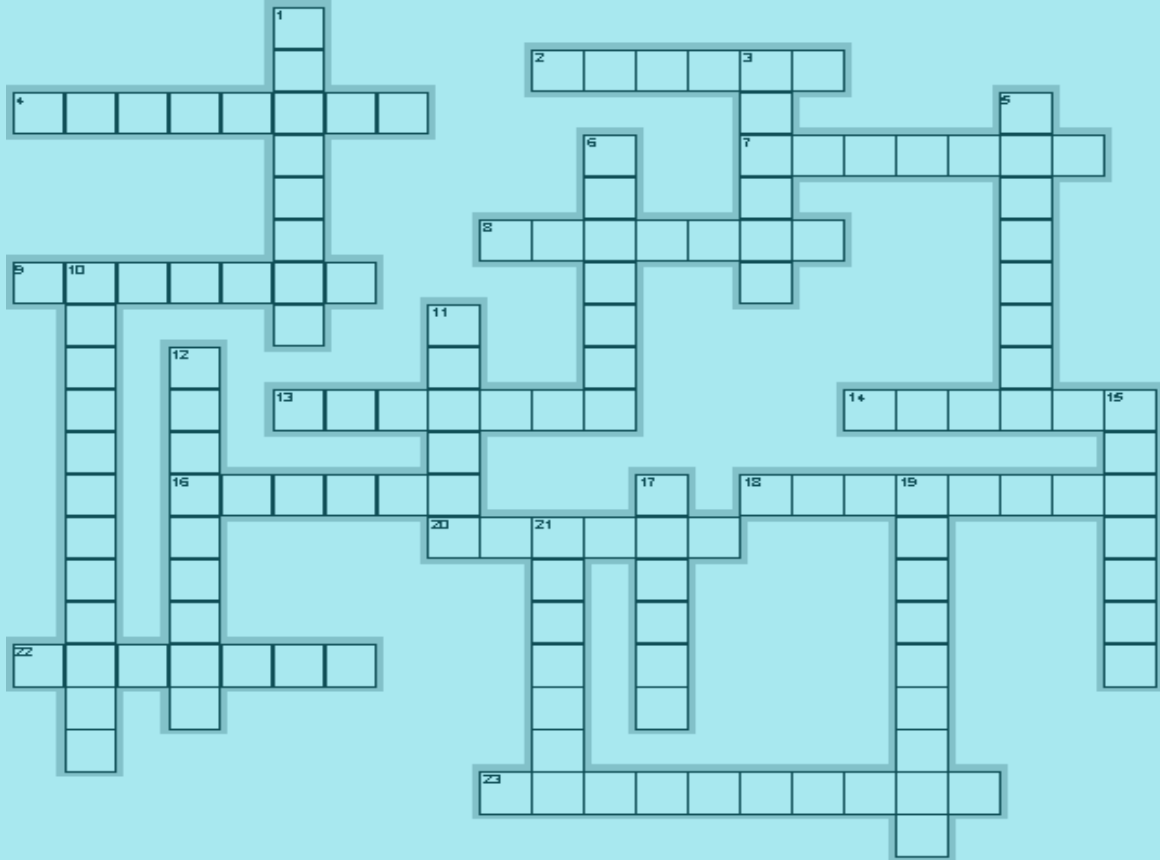
2. Dakikanın altmışta biri.
4. Maddi veya manevi zarara karşılık ödenen bedel.
7. Bir işte ya da oyunda ortak hareket edilen kişi.
8. Nintendo'nun 90'lı yıllarda ürettiği oyun aleti.
9. Zararlı alışkanlıklarla mücadele eden kurum.
13. Bir ülkeden başka bir ülkeye giderek sığınan kişi.
14. Dükkanları korumak için kullanılan metal kapak.
16. Pizza ve makarna ülkesi.
18. İnsanları güldüren rolleri oynayan oyuncu.
20. Uzun ve tüylü kuyruklu kemirgen.
22. Tüylerinden yün yapılan koyun türü.
23. Ülkemizin Trakya kesiminde bulunan Lüleburgaz ilçesi ile meşhur ilimiz.

YUKARIDAN AŞAĞI

1. Yara temizliği ve bakımı.
3. Küçük parçalara bölünmüş resmi tamamlama oyunu.
5. Edirne'nin simgesi olan cami.
6. Memleketleri aynı olan kişilerden her biri.
10. Seyahatname'nin yazarı seyyah.
11. Bir olayın üzerini örtmek, gizlemek.
12. Kimyada elementleri sınıflandıran tablo
15. Sarı renkte, küçük bir ötücü kuş.
17. Bir malı alma garantisi için yapılan ön ödeme.
19. Bir işi yapmaya uygun, işe yarar.
21. Osmanlı'nın tuğrasını taşıyan divan üyesi.



Hazırlayan :
Muhammed KARATAŞ

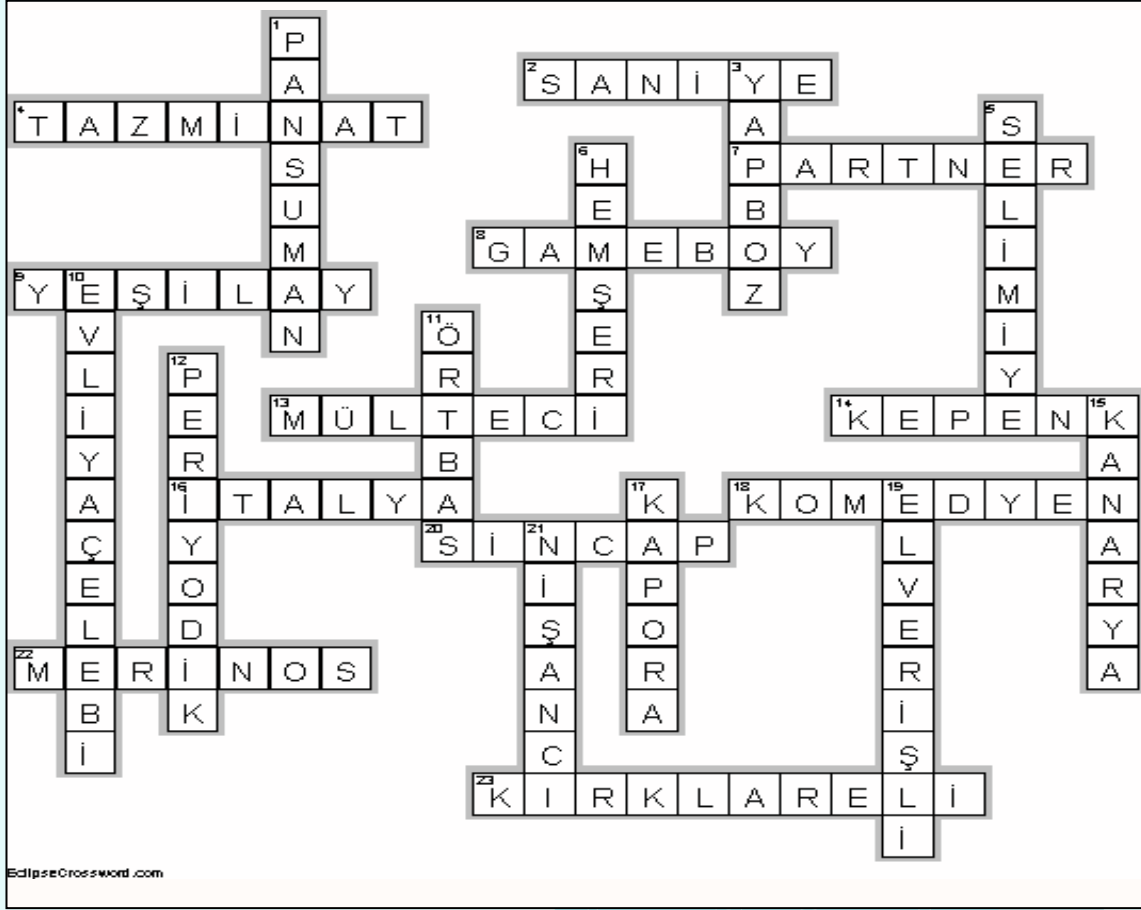


EclipseCrossword.com

				3				9
1		3	4			6	7	
9	6		5		1	2		
8		4	3	7				
	2	9	6		5		3	
				9	8			4
	9	1			4	3		7
	4	6			7	9		8
			9	6				



Cevap Anahtarı



Cevap Anahtarı

4	5	2	7	3	6	1	8	9
1	8	3	4	2	9	6	7	5
9	6	7	5	8	1	2	4	3
8	1	4	3	7	2	5	9	6
7	2	9	6	4	5	8	3	1
6	3	5	1	9	8	7	2	4
2	9	1	8	5	4	3	6	7
3	4	6	2	1	7	9	5	8
5	7	8	9	6	3	4	1	2

KOSGEB DESTEKLERİ

**ücretsiz
aracısız**



kosgeb

