OCAK 2022
YIL: 10
SAYI: 19
www.beksiad.org

beksiad

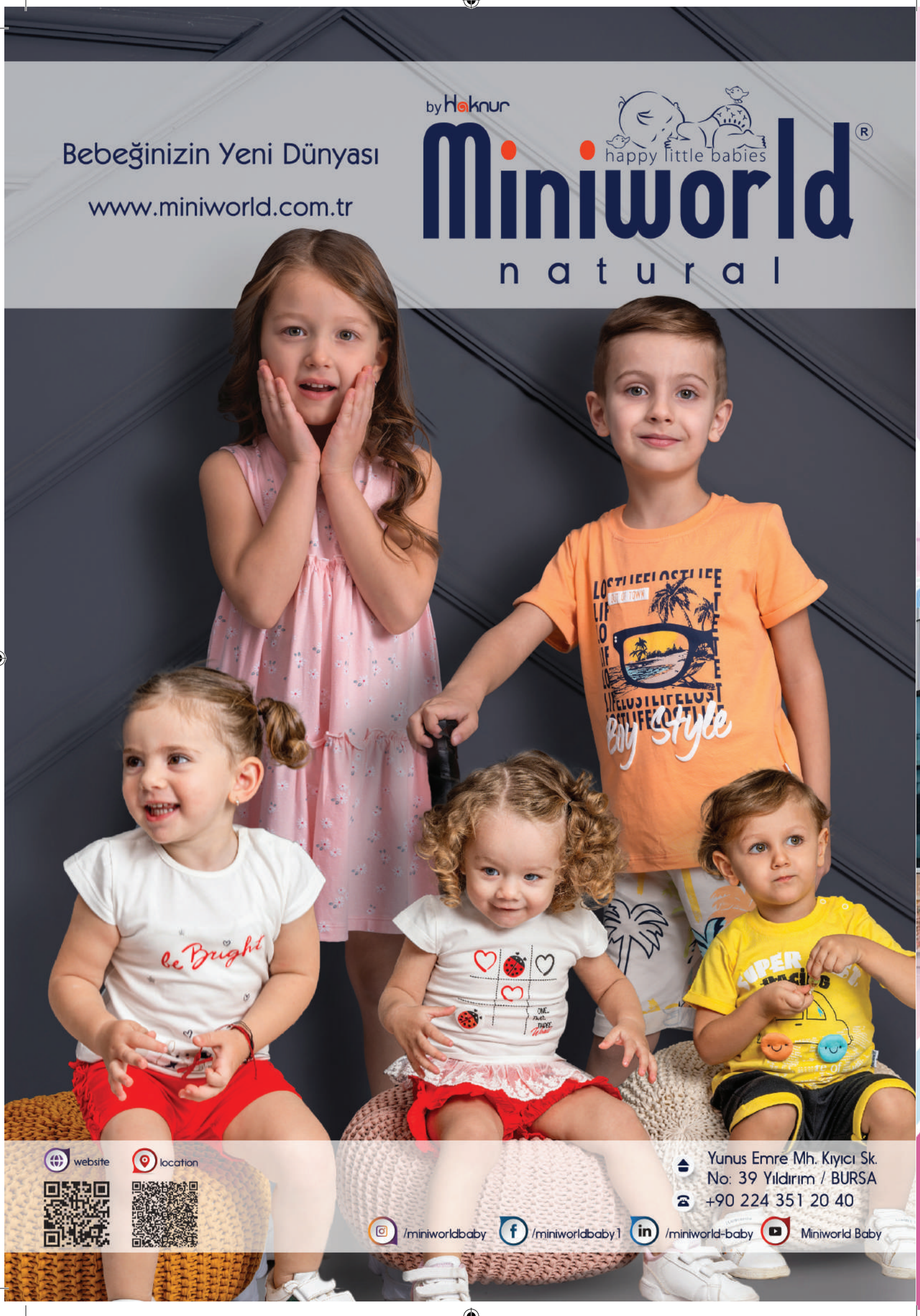
BEBE ÇOCUK KONFEKSİYONU SEKTÖRÜ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

BEKSİAD'DA 3. 'YILDIZ' DÖNEMİ s18

YILDIRIM BELEDİYESİ'NDEN VİŞNE CADDESİ'NDE PLAN DEĞİŞİKLİĞİ s44

ARAP PAZARI'NIN ROTASI BURSA'YA DÖNDÜ

Türkiye bebek ve çocuk giyim üretiminin yüzde 80'ini Bursa'da Vişne Caddesi'nde gerçekleştiren sektör, ülkemize sığınan Suriyeliler ile birlikte özellikle Arap pazarını da kazandı. s46


by Haknur
Miniworld®
happy little babies
natural
Bebeğinizin Yeni Dünyası
www.miniworld.com.tr
website
location
Yunus Emre Mh. Kıyıcı Sk.
No: 39 Yıldırım / BURSA
+90 224 351 20 40
/miniworldbaby
/miniworldbaby1
/miniworld-baby
Miniworld Baby

Kids Fashion
Newest Trends

maibella
baby & kids

Duaçınarı mah. Vişne cd.
no:136, Yıldırım
BURSA

maibellakids
www.maibellakids.com
+905321393039

Ürünlerinize Değer Katar

Caymaz Plastik®

0549 620 22 77

Modern Tesislerde
Kaliteli ve Temiz
Üretim!

Kaliteli

Pratik

Ekonomik

caymazplastik.com

mutluluk giyilir mi?

Elbette giyilir... En değerlinize giydirdiğiniz şey; 35 yıllık bir emeğin sonucuysa,
sadece takip eden değil de trend yaratan bir ekibin meyvesiyse,
dünyanın her yerinde tercih edilen bir etiket taşıyorsa,
çocuğunuz giyerken gülüyorsa giyiliyor demektir.
Mutluluğun giyilen hali Amante'dir...

amante
baby & kids

Manufacture & Wholesale

Duaçınarı Mh. Kırkpınar Cd. No:28
Yıldırım / Bursa / Türkiye

+90 **533 449 35 32**
+90 **546 798 86 81**

+90 **546 798 86 80**

info@amantekids.com
www.amantekids.com

amantekidsbaby
amantekidsbaby

Regeneratio

Moi Noi SS '22

Vatan Mahallesi Muhsin Yazıcıoğlu Bulvarı No:33
Yıldırım/BURSA/TURKEY
www.moinoi.com.tr
info@moinoi.com.tr

*Блестящий **бренд** Турции ...*
*Türkiyenin **Parlayan** Markası...*
*Turkey's **Shining** Brand...*

- Производство и оптовая продажа одежды для детей и малышей в возрасте от 0 до 16 лет.
- 0-16 Yaş Bebe Çocuk Giyim İmalat Toptan Satış
- 0-16 years age baby children clothing manufacturing wholesale

vişne® bebe

B2B

DO YOU WANT TO WORK WITH US

www.visnebebe.com

WhatsApp

Live Contact
7/24
+90 505 190 43 92

+90 224 361 21 57

We Are Here For You

info@visnebebe.com

Follow Us

visnebaby

visnebebe

Website

Address

Address:
Vişne Caddesi No : 144
Yıldırım / BURSA
TÜRKİYE

BARKOD ART®

-Etiket Barkod Sistemleri-

barkodart.com

Kirazlı Mah.1170. Sk No:14/B Bağcılar / İstanbul Tel: 0212 550 80 30 – Gsm: 0532 293 90 57

www.barkodart.com - info@barkodart.com

bebekevi®

FABRİKA
Anadolu Mh. Karlıdağ Cd.
Kahraman Sk. No:30 Yıldırım / BURSA
Tel. +90 224 363 5000
Fax. +90 224 362 5521
Gsm. +90 553 563 0107
E-mail: info@bebekevi.com.tr

TOPTAN SATIŞ
Duaçınarı Mh. Vişne Cd.
No:202/1A Yıldırım / BURSA
Tel. +90 224 222 9999
Fax. +90 224 362 5521
Gsm. +90 549 229 0999
E-mail: magaza@bebekevi.com.tr
sales@bebekevi.com.tr

bebekevibebe
bebekevi
bebekevibebe
www.bebekevi.com.tr

mother love®

Kalitemiz en değerlinize olan saygımızdandır

Bursa Şube: Duaçınarı Mah. 1. Elmalı Sok.
No:21 16270 Yıldırım / BURSA

T: +90 (224) **360 81 80**

+90 552 737 81 80

İstanbul Şube: Beştelsiz Mah. 101/1. Sok.
No:2 34020 Zeytinburnu / İSTANBUL

T: +90 (212) **516 55 50**

www.motherlove.com.tr info@motherlove.com.tr motherlovebaby motherlovebaby

www.varolkids.com

/varolkids

Varol Kids

0-14 YAŞ ÇOCUK GİYİM İMALATI

0-14 YEARS KIDS WEAR MANUFACTURE

MERAY TEKSTİL
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

JAKARLI ASTAR | EKOSE CEPLİK | BASKILI CEPLİK | CEKETLİK KUMAŞ
ÖRME ASTAR (50-70-70 DENYE) | VUAL TÜL | PAMUK VUAL | İTHAL ASTAR

DOKUMA VE ÖRME KUMAŞ

Tel: +90 224 **361 03 87** – **364 54 08**
Kazım Karabekir Mah. 2. Kenar
Sok. No:4 Yıldırım / Bursa

www.**meraytekstil**.com.tr
info@**meraytekstil**.com.tr

ÜÇLER TEKSTİL

SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Merkez : Firuzköy Mah. Mezarlık Üstü Cad. No: 22 AVCILAR / İSTANBUL
Tel. : (212) 428 08 75 (5 Hat) Fax : (212) 428 27 90
Fabrika : E-5 Karayolu Üzeri Bademlik Mevkii Vakıflar Köyü ÇORLU / TEKİRDAĞ
Tel. : (282) 672 26 46 (8 Hat) Fax : (282) 672 26 49
web : http://www.uclertekstil.com.tr mail : info@uclertekstil.com.tr

beksiad

Ocak 2022 • Yıl 10 • Sayı 19
6 ayda bir yayınlanır

BEKSİAD Adına İmtiyaz Sahibi
Ömer YILDIZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Salih BAHADIR

Yayın Kurulu
Ömer Faruk ÇEVİK
Mehmet Raif UZUNBOY
Mustafa SAVAŞ
Kaşif KAŞİFOĞLU

BEKSİAD Yönetim Kurulu
Ömer YILDIZ
Faruk YILMAZ
Sedat ŞENGÜL
Ali AZİZOĞLU
Mehmet Raif UZUNBOY
Kaşif KAŞİFOĞLU
Mustafa YILMAZ
Ömer Faruk ÇEVİK
Mehmet BAYEZİT
Rıdvan HATİPOĞLU
Servet YILMAZ
Abdullah DUMAN

Yayına Hazırlayan
yazievi iletişim & yayıncılık
Konak Mahallesi Eğitimciler Caddesi
Leylak Sok. Ahmet Osmanbey Apt.
No:20 K:3 D:5 Nilüfer / Bursa
www.yazievi.com.tr

Baskı
Furkan Ofet Matbaacılık,
Kutu ve Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Caddesi 6.km Panayır Mevkii
No:490 Osmangazi/BURSA
0224 211 04 04
www.furkanofset.com.tr

Basım Tarihi
3 Ocak 2022

Dergi İletişim
Halil İbrahim Çakır
Duaçınarı Mah. 1. Vişne Cad. Posta Sok.
No: 26/8 Yıldırım / BURSA
Tel: +90 224 361 92 00
www.beksiad.org
info@beksiad.org

Dergide yayınlanan yazı ve makalelerden kaynak göstermek kaydıyla alıntı yapılabilir. Makalelerin sorumluluğu yazarına, reklamların sorumluluğu reklam verene aittir.

19

İÇİNDEKİLER

12 BAŞKANDAN
14 BEKSİAD'DA SON 4 YILIN ÖNEMLİ SATIR BAŞLARI
18 BEKSİAD'DA 3. 'YILDIZ' DÖNEMİ
22 4. UR-GE PROJESİ ONAYLANAN İLK SEKTÖR
26 JUNIOSHOW TASARIM YARIŞMASI'NIN FİNALİSTLERİ İTALYA'DA EĞİTİME BAŞLADI
28 JUNIOSHOW'DAN 2 YIL SONRA YENİDEN 'MERHABA'
30 BEKSİAD ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİMLER
34 NECATİBEY KIZ MESLEK LİSESİ İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ YENİLENDİ
36 BEKSİAD'DAN BUÜ MODA TASARIM BÖLÜMÜ'NE TAM DESTEK
38 BEKSİAD'DAN AFET BÖLGELERİNE YARDIM ELİ
44 YILDIRIM BELEDİYESİ'NDEN VİŞNE CADDESİ'NDE PLAN DEĞİŞİKLİĞİ
46 ARAP PAZARI'NIN ROTASI BURSA'YA DÖNDÜ / DOSYA KONUSU
52 GENÇ GİRİŞİMCİ / FURKAN ATALAY / FOZY BEBE PANDEMİDE DOĞDU
56 RÖPORTAJ / MUHAMMED YUNUS SAVAŞ / FAVO KİDS E-TİCARET İLE YENİ PAZARLARA AÇILACAK
60 ÜYELERİMİZ / BABY Z'NİN ROTASI AVRUPA
62 ÜYELERİMİZ / AKBEYAZ TEKSTİL'İN HEDEFİ İHRACATINI DAHA DA ARTIRMAK
64 RÖPORTAJ / DR. KUTALMIŞ EMRE CEYLAN / SEKTÖRÜN İLK PAZARLAMA ŞİRKETİ: INTERKIDSY
68 ARGÜL TEKSTİL ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞIYOR
70 YILLARIN İMALATÇISI KUZİM BEBE ŞİMDİ TOPTANCILIKTA HEDEFİNE YÜRÜYOR
72 MAKALE / PROF. DR. HALİS AYDEMİR / ÖZGÜRLÜK
74 ÜYELERİMİZ / ZUFF BABY'E KADIN ELİ DEĞDİ
76 MAKALE / AV. DOÇ. DR. CAHİT SULUK / DERSİMİZ: MARKA KORUMASI

DURMADAN ÇALIŞMAYA DEVAM

Derneğimizin 10. Genel Kurulu'nu gerçekleştirdik ve üyelerimizin teveccühü ile ben ve arkadaşlarım bir dönem daha yönetime getirildik. Öncelikle bizi 3. kez bu göreve lâyık gören tüm BEKSİAD üyelerine sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. 2017 yılında ilk seçildiğim genel kurulda "Sektörümüzün sözcüsü BEKSİAD'ın 15 yıldır bizlere sağladığı en büyük kazanım, birlik ve beraberlik içinde hareket etme kültürü ve kabiliyeti oldu. Bizim de en büyük hedefimiz birlik ve beraberlik içinde yeni projelerle sektörümüzü daha ileriye götürmek" demiştim. Peki biz bu süreçte neler yaptık? Öncelikle son süreçte yaşadığımız pandemiye rağmen dernek faaliyetlerini aksatmadan yürütmeye çalıştık. İşyeri ziyaretleri ve canlı toplantıları kısmen azaltırken, online toplantılarla bir araya gelmeye gayret gösterdik. Nitelikli eleman ihtiyacımızın karşılanabilmesi için meslek liseleri ve meslek yüksek okulu ile iş birliklerini devam ettirdik. Okullarla yaptığımız işbirlikleriyle sektöre nitelikli eleman kazandırdık. İnternet sitemizi sektörün güncel ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunabilmesi için güncellemeyi sürdürüyoruz. Web sayfamız aracılığı ile Dijital İstihdam Ofisi uygulamamızla aday çalışanlarla işverenleri buluşturuyoruz. Üyelerimize avantaj sağlamak üzere sağlık kurumları, okullar, oteller, patent ofisleri ve akaryakıt istasyonları ile anlaşmalar yaparak üyelerimize indirim imkânı sağladık ve bu çalışmalarımızı da sürdürüyoruz.

BİRLİK VE BERABERLİK ÇOK ÖNEMLİ

Bu çalışmalarımızı yeni dönemde de artırarak devam ettireceğiz. Bize düşen görev daha çok çalışıp, daha çok üretip, daha çok ihracat yapmak ve daha fazla istihdam sağlamak olmalıdır. Biz sektör olarak pandemiye rağmen çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam ediyoruz. İşte bu aşamada, birlik ve beraberliğimizin devamlılığı büyük önem arz etmektedir.

Bildiğiniz gibi sektörümüz için çok önemli olan JUNIOSHOW Fuarı uzun bir aradan sonra 12-15 Ocak 2022 tarihlerinde gerçekleşiyor. Sektörümüzle pandemi sonrası ilk kez bu fuarda buluşacak olmaktan çok mutluyuz. Bu fuarımıza 150'nin üzerinde firma iştirak ediyor. BTSO'nun da katkılarıyla firmalarımızı yine yabancı alım heyetleriyle buluşturarak, Bursa bebe giyim sektörünü tüm dünyaya tanıtmaya devam edeceğiz. Fuarımızın tüm sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum.

Tüm BEKSİAD üyelerine bir kez daha teşekkür eder, sağlıklı günler dilerim.

ÖMER YILDIZ
BEKSİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Pedaliza®
baby

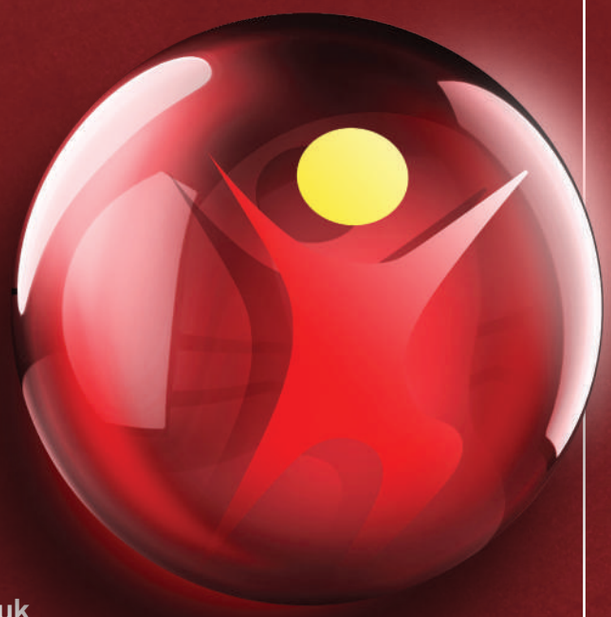
for happy babies...

Bebe Battaniye	Bebe Havlu	Bebe Bornoz
Baby Blanket	Baby Towel	Baby Bathrobe
детское одеяло	детское полотенце	махровый халат
بطانية طفل	منشفه طفل	بورنص طفل

ISO 9001:2015
Certificate Number:
QMS- 11222

www.pedalizababy.com

BEKSİAD'DA SON 4 YILIN ÖNEMLİ SATIR BAŞLARI



Bugün 195 ülkeye hazır giyim ürünü ihraç eden ve dünyanın en büyük 7. hazır giyim ihracatçısı unvanına sahip olan Türkiye hazır giyim sektörünün alt sektörlerinden olan bebek ve çocuk giyim sektörü üretiminin yüzde 80'i Bursa'da gerçekleşiyor.

Sektör Bursa'da Vişne Caddesi ile bir yandan üretimin hakkını verirken, kısa adı BEKSİAD olan Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sektörü Sanayici ve İş Adamları Derneği de Bursalı firmaların küresel ticaretten daha fazla pay alabilmeleri amacıyla sektöre liderlik etmeye devam ediyor. BEKSİAD da son 4 yılın en önemli satır başları şöyle sıralanıyor;

2018 OCAK

Junioshow sektörü kartopu gibi büyüttü

Kendi alanında Türkiye'nin bir numaralı fuarı olan Junioshow'a 50 ülkeden 1000'e yakın yabancı iş insanı geldi. 200'e yakın firmanın stant açtığı fuarda, ilkbahar ve yaz kreasyonu ürünleri de görücüye çıktı.

2018 EYLÜL

Bursa'dan Kırgızistan'a İhracat Seferi

BTSO liderliğinde Ticaret Bakanlığı ile birlikte yürütülen Bebe ve Çocuk Konfeksiyonu Sektörü 2. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi (Ur-Ge) kapsamında sektör temsilcileri, Kırgızistan'da ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısının ardından Kırgızistan'a düzenlenen ilk ticaret heyeti programında 60'ı aşkın bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörü temsilcisinin yer aldığı heyet, Kırgız iş dünyası temsilcileriyle önemli iş birlikleri gerçekleştirdi.

Meslek Liseleri'ne sektörel yatırım

Necatibey Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Çocuk Giyim Modelistliği Dalı açılmasını sağlandı. Okul yönetimi ile yeni projeler için bir araya gelindi.

2018 KASIM

Yeni Ur-Ge ile büyümeye devam

Türkiye'de aynı anda en fazla UR-GE projesi yürüten kurum olan BTSO, bebe – çocuk konfesiyonu sektöründe yer alan firmalar için Ticaret Bakanlığı desteği almaya hak kazandı. Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesinin Desteklenmesine (UR-GE) yönelik proje, Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD) işbirliğiyle gerçekleştirilecek. Destek süresinin 3 yıl olarak belirlendiği yeni UR-GE projesi, başarıyla tamamlanan 'Bebe ve Çocuk Konfeksiyonu Sektörünün Bursa'dan Dünyaya Açılımı' 1. UR-GE projesinin devamı niteliği taşıyor. Yeni UR-GE projesinde 20'si yeni, 21'i ilk projeden olmak üzere toplam 41 firma yer alıyor.

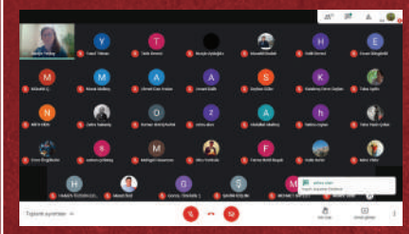
2018 ARALIK

Kuzey Afrika'ya Bursa çıkarması

Bebe – çocuk konfeksiyoncuları, BTSO'nun UR-GE projeleri kapsamında gerçekleştirilen yurt dışı pazarlama faaliyetiyle Fas'ın sanayi ve ticaret merkezi Kazablanka'ya damga vurdu.

Bölge sorunları anlatıldı

BEKSİAD'ı ziyaret eden Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş'a Vişne Ticaret Bölgesi'nin sorunları ve bölge sanayicilerinin beklentilerini aktarıldı.



2019 MART

BEKSİAD Akademi Kuruldu

Sektörün gelişim ihtiyaçlarını karşılamak için toplu eğitimler sunan ve işletmeye özel çözümler geliştirerek, daha iyiyi arayan tüm üyelerin ufuklarına ufuk katmak amacıyla bir öğrenme zemini olan BEKSİAD Akademi kuruldu.

2019 OCAK

Junioshow Rekor Ziyaretçiyle Kapılarını Kapattı

Bursa'da yılın ilk fuarı olan Bursa Uluslararası Bebe, Çocuk Hazır Giyim & Çocuk İhtiyaçları Fuarı Junioshow sona erdi. 200'e yakın katılımcı firma ile katılımcı sayısında rekorla kapılarını açan Junioshow, dört gün boyunca 64 ülkeden 26.424 sektör profesyonelini ağırlayarak ziyaretçi sayısında da kendi rekorunu kırdı.

2019 ŞUBAT

Moda-Tasarım Bölümü'ne öğrenci alınsın!

BEKSİAD yönetimi, Bursa Uludağ Üniversitesi (BUÜ) Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu Müdürü Prof. Dr. Abdülvahap Yiğit'i ziyaret ederek açılışı 2017 yılında YÖK tarafından onaylanan Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu'ndaki moda-tasarım bölümüne öğrenci kabulüne başlanmasını talep etti.

2019 MAYIS

Vişne Caddesi'ne etkin kullanım desteği talebi

Yıldırım Belediye Başkanı Oktay YILMAZ'ı makamında ziyaret edilerek, bölgenin daha etkin kullanımı için destek istendi.

BUÜ'de Moda Tasarım Bölümü

Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda 2019-2020 eğitim öğretim yılında Moda Tasarım bölümü açıldı. Öğrencilere kariyer günleri etkinliği kapsamında bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörü tanıtıldı.

Sektöre yeni neferler yetişiyor

Necatibey Mesleki ve Teknik Lisesi ile imzalana protokol ile Çocuk Giyim Modelistliği Bölümü açıldı. Yıldırım'da aynı kulvarda eğitim veren okullar arasında tek Moda Tasarım Alanı'na sahip olan Yiğitler Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, bu özelliği ile Vişne Caddesi'nde kümelenen bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörü için önemli bir potansiyel barındırıyor. BEKSİAD, imzaladığı bu protokolle de staj ve istihdam desteği konusunda büyük destek verdiği okulun öğrencileri, böylece alt yapısı güçlü atölyelerde yetişerek sektöre donanımlı olarak adım atıyor.

2019 KASIM

BEKSİAD üyelerine indirim

BEKSİAD, çeşitli kurumlarla imzaladığı kurumsal anlaşmalar ile üyelerine indirim avantajları sağlıyor. Son olarak Özel Hayat Hastanesi'nden üyelere yüzde 15 indirim anlaşması yenilendi.

Junioshow iptal edildi

Sonbahar-kış konsepti ile 8-11 Temmuz 2020 tarihiyle ziyaretçileriyle buluşması hedeflenen Junioshow Fuarı, dünyayı alarma geçiren koronavirüs pandemisi nedeniyle iptal edildi.

2020 MART

Genç BEKSİAD kuruldu

BEKSİAD çatısı altında faaliyette bulunacak olan Genç BEKSİAD'ın kuruluş işlemleri tamamladı ve yönetim kurulu belirlendi. Buna göre Genç BEKSİAD'ın kurucu başkanı Muhammed Ali Varol oldu. Genç BEKSİAD'ın Yönetim Kurulu'nda Muhammed Ali Varol'un yanı sıra Enes Bayrak, Onur Albayrak, Ertuğrul Yaşar, Yusuf Arıkan, Muhammed Yunus Savaş yer aldı.

2020 KASIM

BEKSİAD'a 5 yıllık eylem planı

BEKSİAD geride kalan 2 yılda gerçekleştirdiği faaliyetleri ve gelecek 5 yıllık dönem için geliştirdiği stratejik eylem planındaki hedefler için basın toplantısı düzenledi.

2020 ARALIK

Yıldırım İstihdam Kompleksi tamamlandı

Yıldırım Belediyesi, BEBKA, Bursa İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve İŞKUR Bursa İl Müdürlüğü paydaşlığında, BEKSİAD ile Yıldırım İlçe Halk Eğitim Müdürlüğü iştirakçiliğinde hayat bulacak Yıldırım İstihdam Kompleksi, inşaat çalışmalarının tamamlanmasıyla hizmete hazır hale geldi.

2021 OCAK

Dijital Baskı Atölyesi hizmete hazır

BEBKA'nın 'Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi Mali Destek Programı' kapsamında, BEKSİAD'ın da destekleriyle, Hüseyin Özdilek Mesleki ve Anadolu Teknik Lisesi'nde kurulması kararlaştırılan Dijital Baskı Atölyesinin yapımı tamamlandı.

2021 ŞUBAT

Üyelik aidatlarına pandemi indirimi

BEKSİAD Yönetimi, pandemi döneminde küçük de olsa üyelerinin yükünü hafifletmek adına 1.500 TL olan yıllık üyelik aidatını 2021 yılı için 1.000 TL 'ye indirilmesine karar verdi.

Dijitalleşme ihtiyacına çözüm arayışı

İşletmelerin daha verimli çalışmasına imkân sağlayan ve her geçen gün artan dijitalleşmeden üyelerimizin de faydalanması amacıyla perakendeci, toptancı ve üreticiler için geliştirilmiş ERP yazılımı için ilgili firmalarla toplantılar gerçekleştirildi.

4. UR-GE projesi onaylanan ilk sektör

Bursa Bebek ve Çocuk Konfeksiyon sektöründe 4. kez Ur-Ge projesi hayata geçirildi. Bebek ve Çocuk Konfeksiyon sektörü aynı sektörde 4.kez projesi onaylanan ilk sektör oldu.

Junioshow'dan 2 yıl sonra yeniden merhaba

Pandemi nedeniyle en son 2020 Ocak ayında gerçekleştirilen Junioshow Fuarı, 2 yıl aradan sonra 12-15 Ocak 2022 tarihlerinde TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde sektörü buluşturuyor.

BİLAÇ

ÖRME KUMAŞ

(0224) 360 25 22

info@bilactekstil.com.tr

bilacormekumas

K.BALIKLI MH. ESKİ GEMLİK YOLU CD. NO:237/1 OSMANGAZİ / BURSA

BEKSİAD'DA 3. 'YILDIZ' DÖNEMİ

Ömer Yıldız'ın 3. kez aynı göreve seçilen ilk Başkan olarak güven tazelediği 10. Genel Kurul'da, Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş'tan da Vişne Ticaret Bölgesi ile ilgili iyileştirme çalışmalarına önümüzdeki bahar aylarında başlanacağı müjdesi geldi.

Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (BEKSİAD) 10. Olağan Genel Kurulu, Merinos AKKM Yıldırım Bayezıd Salonu'nda gerçekleştirildi. Genel Kurul'da yapılan oylamada mevcut başkan Ömer Yıldız güven tazeleyerek yeniden BEKSİAD Başkanlığına seçildi.

BEKSİAD'ın Genel Kurul toplantısına AK Parti Bursa Milletvekili Atilla Ödünç, Bursa Büyükşehir Başkanı Alinur Aktaş, Yıldırım Belediye Başkanı Oktay Yılmaz, BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay ile İl Ticaret Müdürü İsmail Aslanlar'ın yanı sıra çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarının ve STK'ların başkanları ve yöneticileriyle, BEKSİAD üyeleri katıldı.

BEKSİAD'IN 2019-2021 DEĞERLENDİRMESİ

Genel Kurul toplantısının açılışında konuşan Başkan Ömer Yıldız,

BEKSİAD'ın üretimden istihdama, ihracattan yeni yatırımlara ve sosyal kalkınmaya kadar Bursa'ya ve ülke ekonomisine pek çok alanda değer kattığını söyledi.

BEKSİAD'ın 2019-2021 çalışma dönemini de değerlendiren Ömer Yıldız, "Yönetim olarak biz de bu dönemde dernek faaliyetlerini aksatmadan yürütmeye çalıştık. İşyeri ziyaretleri ve canlı toplantıları kısmen azaltırken, online toplantılarla bir araya gelmeye gayret gösterdik. Nitelikli eleman ihtiyacımızın karşılanabilmesi için meslek liseleri ve meslek yüksek okulu ile iş birliklerini devam ettirdik. Okullarla yaptığımız iş birlikleriyle sektöre nitelikli eleman kazandırdık. İnternet sitemizi sektörün güncel ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunabilmesi için güncellemeyi sürdürüyoruz.

Web sayfamız aracılığı ile Dijital İstihdam Ofisi uygulamamızla aday çalışanlarla işverenleri buluşturuyoruz. Üyelerimize avantaj sağlamak üzere sağlık kurumları, okullar, oteller, patent ofisleri ve akaryakıt istasyonları ile anlaşmalar yaparak üyelerimize indirim imkânı sağladık ve bu çalışmalarımızı da sürdürüyoruz" dedi.

Başkan Yıldız sözlerini "Bu dönemde bir defa daha gördük ki, ülke olarak çok önemli bir coğrafyada bulunuyoruz. Görünen o ki, birçok sektörde ve özellikle bizim sektörümüzde Türkiye üretim üssü haline gelecek. Burada bize düşen görev daha çok çalışıp, daha çok üretip, daha çok ihracat yapmak ve daha fazla istihdam sağlamak olmalıdır. Ve şükürler olsun ki, biz sektör olarak pandemiye rağmen

ihracat yolculuklarında rehberlik etmek üzere Ticaret Bakanlığımızın destekleriyle 2014 yılından itibaren UR-GE projelerimizi hayata geçirdik. BEKSİAD iş birliğinde gerçekleştirdiğimiz Junioshow ile Bursa, bebe-çocuk konfeksiyonunda moda ve trendleri belirleme noktasında çok önemli bir merkez haline geldi. Sektörümüzün bu başarılarla yetinmeyeceğine ve çok daha büyük hedeflere odaklanacağına yürekten inanıyorum" diye konuştu.

ekonomisine önemli katma değer sağladığını belirtirken, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş da, Vişne Ticaret Bölgesi ile ilgili iyileştirme çalışmalarına önümüzdeki bahar aylarında başlanacağını müjdeledi. AK Parti Bursa Milletvekili Atilla Ödünç ise Vişne Caddesi ve Ticaret Bölgesi'nin her geçen gün daha da geliştiğini, Bölgede yapılan üretimin çok önemli olduğu söyledi.

BEKSİAD'IN YENİ YÖNETİM KURULU BELİRLENDİ

Rıdvan Güler'in Divan Başkanlığı'nda gerçekleşen Genel Kurul'da faaliyet raporu ve mali tabloların kabulünden sonra yapılan seçimlerde BEKSİAD'ın yeni yönetimi şu isimlerden oluştu:

BEKSİAD'ın 10. Genel Kurul toplantısının sonunda Derneğe 2021 yılında üye olanlara teşekkür plaketleri verildi.

çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam ediyoruz. İşte bu aşamada, birlik ve beraberliğimizin devamlılığı büyük önem arz etmektedir" diyerek sürdürdü.

"BURSA, SEKTÖRDE MODA VE TRENDLERİ BELİRLEYEN MERKEZ HALİNE GELDİ"

Genel Kurul'da konuşan BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay da, "Türkiye ekonomisinin yeni yol hikâyesinde en önemli rol, üreticilerimize ve ihracatçılarımıza verilmiştir. Bizler de Bursa Ticaret ve Sanayi Odası olarak gerek katma değerli üretimi gerekse de Küresel Fuar Acentesi'nden Ticari Safari'ye, fuar organizasyonlarımızdan alım heyetlerine kadar ihracatımızı destekleyen birçok projeyle sizlerin yanınızdayız. Tekstil sektörümüzün alt kolu olan bebe-çocuk konfeksiyonu sektörümüzde firmalarımıza

VİŞNE TİCARET BÖLGESİ VE BEKSİAD ÜYELERİNE ÖVGÜ

Yıldırım Belediye Başkanı Oktay Yılmaz ise, Vişne Ticaret Bölgesi'nin Yıldırım'ın göz bebeği konumunda olduğunu, bölgenin Bursa ve ülke

BEKSİAD'DA KİM, HANGİ DÖNEMDE BAŞKANLIK YAPTI?

1. ***Nihat Alpay***
(04.08.2003-28.12.2009)

2. ***Rıdvan Güler***
(29.12.2009-03.06.2013)

3. ***Halil Atalay***
(04.06.2013-22.12.2017)

4. ***Ömer Yıldız***
(23.12.2017- .....)

Yönetim Kurulu Asıl Üyeler: Ömer Yıldız, Faruk Yılmaz, Sedat Şengül, Mehmet Raif Uzunboy, Mustafa Yılmaz, Abdullah Duman, Rıdvan Hatipoğlu, Kaşif Kaşifoğlu, Ali Azizoğlu, Mehmet Bayezit, Servet Yılmaz, Ömer Faruk Çevik

Yönetim Kurulu Yedek Üyeler: Fatih Gürses, Asım Reşit Malkoç, Fatih Ersin, Faruk Işık, Yunus Emre Otman, Rifat Çakar, Yalçın Uslu, İsmail Çolak

Denetleme Kurulu Asıl Üyeler: Mustafa Savaş, Adem Çolak, Ali Albayrak

Denetleme Kurulu Yedek Üyeler: Sultan Germi, Selahattin Duman, Hüseyin Caymaz

Disiplin Kurulu Asıl Üyeler: Mesut Okyay, Hasan Ertürk, Zafer Altaş

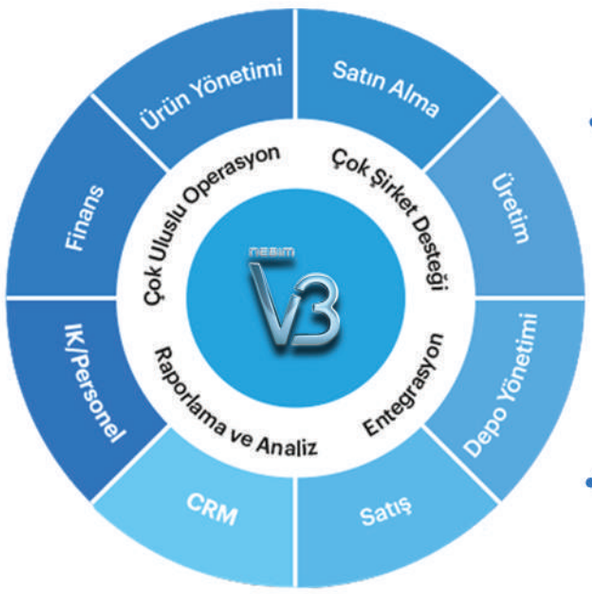
Disiplin Kurulu Yedek Üyeler: Arif Oruç, Orhan Yedikardeşler, Eray Acar

NEBİM

www.nebim.com.tr

TOPTANCI VE ÜRETİCİ FİRMALAR İÇİN ERP

Nebim V3 ERP sayesinde A'dan Z'ye tüm iş süreçlerinizi aynı platform üzerinde ve entegre bir şekilde yönetin



KAPSAMLI VE ENTEGRE

Satın almadan üretime, finans yönetiminden satışa kadar ihtiyaç duyduğunuz tüm iş süreçlerinizi, aynı platform üzerinde, baştan sona entegre bir şekilde yönetebilirsiniz

DEĞİŞİME VE BÜYÜMEYE AÇIK

Modüler yapısı ve başka sistemlerle entegrasyon yetenekleri sayesinde ERP'nizi firmanızın büyümesini sağlayacak platform olarak kullanabilirsiniz

HIZLI UYARLANABİLİR

Sektörünüze özel hazır fonksiyonları ve Nebim'in geliştirdiği hızlı ERP uyarlama yöntemleri sayesinde yeni projelerinizi hızla ve çeviklikle hayata geçirebilirsiniz

NEBİM ÜRETİM

ÜRETİM PLANLAMA

Üretim planınızı yaparak; hangi ürünlerin, ne zaman hangi atölyede yapılacağını planlayabilir ve gerçekleşenleri izleyebilirsiniz. Üretim planına bağlı fason atölye ve bant dolulukларınızı takip edebilirsiniz.

İHTİYAÇ PLANLAMA

Hammaddelerinizin tüm satın alma ve ihtiyaç yönetimini tek bir yerden yapabilirsiniz. Hammaddelerinizi tam zamanında olması gerektiği kadar temin edin, atıl stok maliyetinin önüne geçebilirsiniz.

SATIN ALMA VE HAMMADDE YÖNETİMİ

Satın alma ve depolarınızı parti bazlı veya raf detayında takip edin. Mobil uygulamalar ile top bazında kumaş takibi ve parti takibini barkodlu olarak yönetin.

MAMUL / HAMMADDE KALİTE KONTROL

Fasonda üretilen ürünlerinizin veya satın alınan hammaddelerinizin kalite kontrol süreçlerinizi yönetebilirsiniz. Kumaş kontrolde top sarma makinelerle entegre kalite kontrol uygulaması ile kalite standartlarında kontroller yapabilirsiniz.

ÖN MALİYET VE REÇETE

Ürünlerle ilgili ön maliyetlerinizi yapın ve gerçekleşen maliyetlerle karşılaştırın, istenen sayıda fiyat ve dövizli ön maliyetleri hazırlayın, reçetelerinizi ve teknik föylerinizi oluşturun.

İŞ EMRİ SÜREÇ TAKİBİ

İş emirleriniz için istediğiniz detayda süreçler oluşturup kullanıcıların yetkileri bazında süreçleri yönetmesini sağlayabilir, iş emri süreçlerindeki revize ve gecikmeleri etkin bir şekilde yönetebilirsiniz.

NUMUNE / MODEL TAKİBİ

Ürünlerinizin koleksiyon planlarını yapabilir, modelhane ve tasarım ekibinizi yöneterek numune üretim süreçlerinizi daha verimli hale getirebilirsiniz.

OPERASYONEL VERİMLİLİK

Fabrikanızda ki verimlilik takibini kişi veya operasyon bazında yapıp kalite kontrolü ve izlenebilirliği sağlayabilirsiniz.. Bant verimliliklerini anlık olarak takip ederek üretim bantlarındaki durusları kontrol altına alabilirsiniz.

BARKODLU ÜRETİM TAKİBİ

İç ve dış istasyonlardaki üretimlerinizi anlık olarak takip edebilir ve barkodlu takip ile kayıp kaçaklarınızın önüne geçebilirsiniz.

BARKODLU KOLİ VE YÜKLEME TAKİBİ

İhracat siparişlerinizde kolilerinizi barkodlu olarak hazırlayabilir, birinci ve ikinci kalite yüklemelerinizi takip edebilirsiniz. Çeki listelerini oluşturabilir, ihracatlarınızı hatasız yapabilirsiniz.

MALİYET YÖNETİMİ

Ön maliyet ve gerçekleşen maliyet analizini yapabilir, safha bazında maliyetlendirme ile kârlılığınızı kontrol altına alabilir ve yanlış fiyat vermenin önüne geçebilirsiniz.

MALİYET MUHASEBESİ

Üretimde gerçekleşen maliyetlerinizi muhasebeye entegre ederek, gerçek maliyetlerinizi ve kârlılığınızı mali tablolarınıza otomatik olarak yansıtabilirsiniz.

ASİST YAZILIM

"20 YILLIK SEKTÖR DENEYİMİ"

asist YAZILIM
www.asistyazilim.com.tr

Asist Yazılım,
20 yılın üzerinde sektör deneyimi ile Nebim ERP çözümleri danışmanlığı ve proje yönetimi yapmaktadır.

YUNUS DOĞRU
Necix's Bebe | Genel Müdür

Nebim Üretim İş Emri Süreç Takip Uygulaması ile üretim süreçlerimizi uçtan uca tüm detayları ile rahatlıkla takip ediyoruz.

Nebim V3 ile süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz, işleyişi anlatabilir misiniz?
Moda tasarımdan sevkiyata kadar tüm süreçlerimizi Nebim V3 ile yönetiyoruz. Uçtan uça tüm birimler arasında veri akışını Nebim V3 ile sağlıyoruz. Nebim V3'den önce departmanlarımızda farklı farklı yazılımlar ve destek uygulamaları kullanılıyor iken Nebim V3 ile birlikte tek data üzerinde daha yalın bir şekilde süreçlerimizi yönetiyoruz.

Nebim'i tercih etme sebeplerinizden bahseder misiniz?
Nebim V3 raporlama yeteneği çok yüksek ve diğer programlara kıyasla esnek bir yapıya sahip bir yazılım. Bu sayede istediğimiz tüm özelleştirmeleri Nebim V3 üzerinden sağlayabiliyoruz.

Uygulamanın sağladığı en önemli faydalar nelerdir?
Tüm süreçlerimizi uçtan uca verimli bir şekilde yönetebiliyoruz. İstediğimiz tüm raporları sistemden alarak, süreçlerimizi rahatlıkla takip edebiliyoruz.

Projenin fiili kullanıma geçiş aşamasındaki hızlı entegrasyonundan ne ölçüde faydalandınız?
Projenin fiili kullanıma geçiş aşamasındaki hızlı entegrasyonu iç süreçlerimizi hızlandırdı ve daha verimli yönetmemize fayda sağladı. Firmamıza büyük ölçüde katkı bulundu.

Projeyi hayata geçirirken ne tür zorluklar yaşadınız ve bu zorlukları nasıl aştınız?
Her ERP geçişinde, herkesin yaşadığı gibi biz de zorluklar yaşadık. Asist Yazılım ekibinin hızlı geri dönüşü ile tüm bu sorunları kalıcı olarak çözdük.

Projeyi fiili kullanıma alırken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?
Bu süreçte Asist Yazılım, projenin her bir adımında kullanıcılarımızla birebir çalışarak süreçlerimizi hızlandırdı. Birebir yapılan eğitimler sayesinde personellerimizin Nebim V3'e çok daha hızlı adapte olmasını sağladı. Asist Yazılım'ın bu destek performansına hep devam etmesini öneririm. Hızlı entegrasyon açısından bu performans büyük önem arz etmektedir.

Üretim sürecinizde Nebim Üretim ile operasyonel verimliliği nasıl sağlıyorsunuz?
Üretim aşamalarımızı ve kapasitelerimizi Nebim V3 üzerinden takip ediyoruz. Tüm planlamamızı sistem üzerinden gerçekleştiriyoruz. Nebim V3'ün sağladığı özelleştirmeler sayesinde planlama ve organizasyonel süreçlerimiz daha verimli ve hızlı ilerliyor.

Firmanızda üretim ile ilgili farklı birçok süreç mevcut. Terminleri ve hedef tarihlerini yönettiğimiz bir süreç olan Nebim Üretim İş Emri Süreç Takip uygulaması ile siz firmanızda bu süreçleri nasıl yönetiyorsunuz?
Nebim Üretim İş Emri Süreç Takip uygulaması ile üretim süreçlerimizi uçtan uca tüm detayları ile rahatlıkla takip ediyoruz. Asist Yazılım, firmamıza özel üretim hareketliliklerimize yaratıcı çözümler bulup, üretim süreçlerimizi rahatlıkla yönetmemizi sağladı.
Tüm bu süreçlerimizi sistemden rahatlıkla yürütmekle birlikte istediğimiz tüm raporları alabiliyoruz.

Ham madde ihtiyaç planlaması, numune ürün takibi, üretim planlaması, üretim süreçleri ve son aşamada bütçe ve gerçekleşen analiz süreçlerinde Nebim'in firmanıza katkılarını öğrenebilir miyiz?
Hammadde ihtiyaç kısmında firmamıza özel durumlar mevcuttu. Süreçlerimizi Asist Yazılım ekibine detaylıca anlattık. Nebim V3'den önce hesaplaması günlerce süren hammadde ihtiyaç planlamamızı artık tek tuşla sistem üzerinden yapabiliyoruz. Numune takip ve diğer tüm iç süreçlerimizi Nebim V3'ün bu katkısı ile daha verimli yönetebiliyoruz.

Asist Yazılım olarak deneyimlerimizden ve satış sonrası destek hizmetimizden memnun musunuz?
Evet kesinlikle memnunum. Tüm proje boyunca süreçlerimizi detaylı bir şekilde inceleyip her adımda firmamıza destek oldular. Tüm Asist Yazılım ekibine teşekkürlerimi iletiyorum.

Nebim Toptan Satış ve Üretim Kullanan Müşterilerimizden Bazıları

alisa · Altınyıldız Classics · B&G store · Bad Bear · Climbolic · DAGİ · Damat Tween · Doğru · Erak
Eserim Kids Club · Fozy · Interkidsy · Kardelen · Koton · Lolons · Lilax Baby · Minipodyum · Miniworld
MKY Mobilya · Necix's · Overdo · Piyasa · Playoff · Ramsey · Timi Kids · Tivido Girls Fashion · Toyiki

İletişim Adreslerimiz

Bursa
Biaport Zafer A Blok Namık Kemal Mah.
3.Namık Kemal Sok. D:7 OSMANGAZİ / BURSA

İstanbul
Çavuşbaşı cad. Özge Sok .Zin-D İş Merkezi
No: 1 D: 14 ÇEKMEKÖY / İSTANBUL

0561 611 57 34 — 0850 767 2 767

cerenu@asistyazilim.com.tr — info@asistyazilim.com.tr

NEBİM ÇÖZÜM ORTAĞI

Beksiad Üyelerine Özel
Nebim V3 ERP ile
Entegre B2B Çözümleri ve
Özel Proje Avantajları İçin
Bizimle İletişime Geçin

4. UR-GE PROJESİ ONAYLANAN İLK SEKTÖR

Bursa Bebek ve Çocuk Konfeksiyon sektöründe 4. kez Ur-Ge projesi hayata geçirildi. Bebek ve Çocuk Konfeksiyon sektörü aynı sektörde 4.kez projesi onaylanan ilk sektör oldu.

Bursa Bebek ve Çocuk Konfeksiyon sektörü, 3 Ur-Ge projesinin ardından 4. Ur-Ge projesini de başarıyla hayata geçirdi. 34 üretici firma ile Haziran ayında Ticaret Bakanlığı onayıyla faaliyetlerine başlayan projenin Ekim ayında ilk faaliyeti ve proje açılışı gerçekleştirildi.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ana hizmet binasında düzenlenen ve BTSO Meclis Başkan Yardımcısı Metin Şenyurt'un konuşması ile başlayan proje açılış toplantısı ve ilk eğitim faaliyeti 'Kümelerde İşbirliği, Güven ve Ağ Oluşturma' konusunda gerçekleştirildi. Tüm firmaların katılım gösterdiği eğitimde, dünya genelinde başarılı olmuş kümelerden örnekler sunuldu, kümelerin bölgesel rekabet gücüne ve ekonomiye olan etkileri incelendi. Kümelenme temelli Ur-Ge projesinde önümüzdeki dönemde neler yapılabileceğine dair yaklaşım oluşturulmaya çalışıldı.

Eğitim sırasında kendi markalarıyla satış yapan bebek ve çocuk giyim üreticilerinin günümüzün artan rekabet ortamında, değişik pazarlara girebilmelerinin ve bu pazarlarda sürdürülebilir başarıyı tek başlarına yakalamalarının son derece zor olduğunun anlatıldığı eğitim sırasında, firmaların bireysel olarak hareket etmeleri halinde karşılaşabilecekleri diğer zorluklar da şu şekilde sıralandı:

"Yenilikçi ürün ve hizmetleri geliştirip pazarlayabilmek, etkin insan kaynağı bulmak, işe alma ve çalışanları motive edebilme, kısıtlı firma kaynaklarının doğru noktalarda ve isabetli kararlar çerçevesinde kullanılabilme."

ZORLU REKABET KOŞULLARINDA GÜÇ BİRLİĞİ

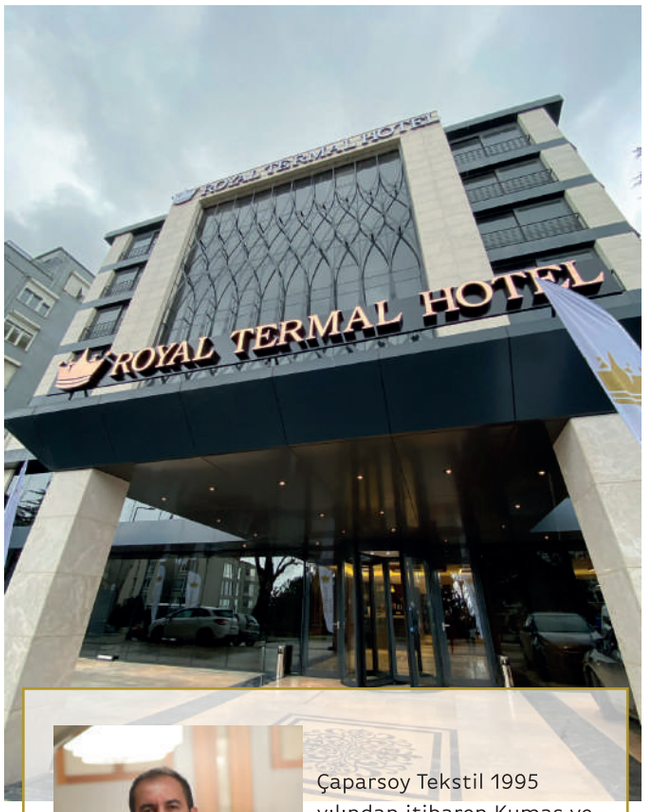
Firmaların tek başlarına zorlandıkları bu ve benzeri konularda diğer firmalarla işbirliği içinde kendilerini geliştirmeleri ve hedeflerine yönelmelerinin zorlu rekabet koşullarını büyük ölçüde rahatlatabildiğinin vurgulandığı eğitimde, kümelenmenin hem bölgesel, hem ulusal, hem de uluslararası rekabette avantaj sağlamalarını sağlayan bir çalışma şekli olduğu ifade edildi. Bu kapsamda kümelenme çalışmalarının oldukça önem arz ettiğini belirten eğitimciler, yine küme çalışmalarında firmaların birbirine olan güvenin artırılmasının işleyişi ve yönetimi kolaylaştırdığına dikkat çektiler.

Kümelenme modeli ve örneklerinin anlatıldığı eğitim sırasında ele alınan diğer başlıklar ise şunlar oldu:

"Kümelenmenin temel ilkeleri, Dünyadan başarılı ve başarısız kümelenme örnekleri, Kümelerin bölgesel rekabet gücüne ve ekonomiye olan etkilerinin incelenmesi, Yenilikçilik performansı, Uzmanlaşma ve odaklanma, Yeni iş alanları ve istihdam, Dışa açılma-Uluslararasılaşma, Ağ Oluşturma, Güven yaratmaya ve geliştirmeye yönelik uygulanabilecek aktiviteler, Güveni ölçme, Kümedeki insan, finans, teknoloji, bilgi, iş ağı (network) kaynaklarını geliştirme."

UR-GE'NİN ÇIKTILARI

- *Bugüne kadar gerçekleştirilen 4 UR-GE projesinde yer alan 104 firma, ilk projenin hayata geçirildiği 2014 yılından bu yana 24 eğitim programı, 19 yurt dışı pazarlama faaliyeti, 17 alım heyeti, 50'ye yakın ülkeden 11 bin katılımcı ve 38 bin civarında iş görüşmesi gerçekleştirdi.*
- *BTSO-BEKSİAD işbirliğinde gerçekleştirilen Junioshow ile Bursa, bebe-çocuk konfeksiyonunda moda ve trendleri belirleme noktasında çok önemli bir merkez haline geldi.*
- *Tüm bu çalışmaların sonucunda bebe-çocuk konfeksiyonu sektörü, 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzde 11'lik artış yakaladı. (16,8 milyon dolar)*
- *Bebe-çocuk konfeksiyonu sektörünün bu yılın ilk 9 ayındaki ihracat artış oranı ise yüzde 38'e ulaştı. (İlk 9 ayda geçen yılın tamamının ihracat rakamı yakalandı)*
- *UR-GE üyesi firmalar 3 yıllık proje sürecinde ihracatlarını yüzde 150 seviyelerine kadar yükseltmeyi başardı.*



ROYAL
TERMAL HOTEL
BURSA

Şimdi “Royal Termal Hotel” zamanı

Royal Termal Hotel, Bursa şehir merkezinde, Çekirge Bölgesi'nde güler yüzlü ekibi ile 4 yıldız kategorisinde hizmet vermektedir.

Uludağ'a 35 km. Mudanya feribot iskelesine 25 km. Yenişehir Havaalanı'na 40 km. uzaklıkta, Bursa Kültür Parkı'na yürüyüş mesafesindedir.

Orhan ÇAPAR
Çaparsoy Tekstil
Yönetim Kurulu Başkanı

Çaparsoy Tekstil 1995 yılından itibaren Kumaş ve Tekstil Ürünleri pazarında faaliyet göstermektedir.

Çaparsoy Tekstil, 2012 yılında İnegöl Royal Hotel ile turizm sektörüne ilk yatırımını yaparak 2021 Mayıs ayında Bursa Çekirge Royal Termal Hotel'in işletmesini devralmıştır.

Standart odalarımızda ihtiyaç duyabileceğiniz her şey siz konuklarımız için düşünülmüştür. İnternet erişimi ücretsiz olarak sunulmaktadır. İş ve tatil seyahatlerinizde rahat edeceğiniz standart odalarımız 25-30 m² kullanım alanına sahiptir.

Odalarımızda iki ayrı yatak (twin bed) veya büyük geniş tek yatak (french bed) mevcuttur. Tamamı mermer geniş banyolarımızda günün yorgunluğu atabilir, konforlu yataklarımızda rahat bir uyku ile yeni güne keyifle başlayabilirsiniz.

Tel: +90 224 888 0 404 | Mobil: +90 542 426 76 61

/royaltermalhotel info@royalbursa.com www.royalhotelbursa.com

BAŞKAN YILDIZ: SEKTÖRDE RAKİBİMİZ YOK

TRT Radyo'nun "Üreten Türkiye" Programı'na konuk olan BEKSİAD Başkanı Ömer Yıldız, özellikle son 4 yılda dernek olarak meslek liseleri ile ilişkilere ağırlık verdiklerine dikkat çekerek, "Türkiye bebe ve çocuk konfeksiyonu üretiminin yüzde 80'ini gerçekleştiren sektör olarak, bizim rakibimiz yok. Meslek liseleri ve üniversitelerimizden mezun olanların sektöre katılmasıyla da Dünya çocuk modasına yön verebilecek bir noktaya gelebileceğimize inanıyoruz" dedi.

TRT Radyo 1'de canlı olarak yayınlanan ve her hafta birbirinden farklı sektörler ile iş dünyasının çatı kuruluşlarının temsilcilerinin konuk edildiği Üreten Türkiye Programı'nda konuşan Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız, Türkiye bebe ve çocuk konfeksiyonu üretiminin yüzde 80'ini gerçekleştirmesine rağmen Bursa'nın markalaşmada hâlâ emekleme aşamasında olduğunu belirtti.

87.9 frekansından ve https://www.trtdinle.com/radyolar adresinden yayın yapılan programda Çağatay Sevdi'nin sorularını yanıtlayan Yıldız, şunları söyledi:

"Pandemi döneminde tüm sektörler gibi bebe çocuk konfeksiyonu sektörü de etkilendi. Sektörümüz 40 günlük kapalılıktan sonra kontrollü olarak çalışmalarına devam etti. Sektörümüzde daralma oldu ancak üretimimizi durdurmadık ve 'iyi günde de kötü günde de birlik olmalı' düşüncesiyle istihdamımızı koruduk. 100 bine yakın istihdamın olduğu sektörümüzde kiracı ve mal sahipleriyle yardımlaşma noktasında karşılık bulduk. Devletimiz ve BTSO'dan sektöre yönelik kredi taleplerimiz oldu. Pandemi ile birlikte ticaret de şekil değiştirdi. Online olarak, Whatsapp ve BİP gibi değişik dijital kanallar üzerinden devam etti. Sektörümüz genç ve hareketli olduğu için hızlı bir dönüşüm içinde. Biz de online olarak dijital pazarlama eğitimleri vererek bu dönüşümde firmalara yardımcı olmaya çalıştık. Bugün itibariyle ihracatta ciddi kaybımızın olmamasının sebebi de; ticareti bu kanallar üzerinden devam ettirmemiz oldu."

"ÇİN'İN ÇOK ÖNÜNDEYİZ"

"Üretimimizin yüzde 80'ini ihraç ediyoruz. Farklı ihraç kanallarımız var. Çevremizdeki ülkelerin tamamına ihracatımız var. İç Afrika ve Güney Afrika'ya kadar, Uzak Doğu'dan Pakistan'a kadar, Avrupa'nın birçok ülkesine, son 3-4 yıldır da Amerika'ya ihracat yapıyoruz. Dünyanın 60-70 ülkesine ihracatımız var. 2020 yılı ihracat rakamlarında hazır giyimde kısmi bir düşüş var. Hazır giyimin içinde yer alan bebe ve çocuk konfeksiyonunda ise artış söz konusu. Eskiden rakibimiz Çin'di. Ama artık biz lojistik olarak Çin'in çok çok önündeyiz. Özellikle bu pandemi döneminde dünyanın her yerine uçak kargo ile 1-2 günde, karayolu ile 3-4 günde ya da denizyolu ile 1-2 hafta ürünlerimizi rahatça ulaştırabildik. Bu büyük bir avantaj. Bence ülke olarak rakibimiz yok. Rakibimiz kendimiziz. Kendi içimizde kalitemizi artırırsak, Dünya ve Avrupa standartlarına uygun üretimi yakalarsak bence rakibimiz yok."

"YEREL YÖNETİMLERDEN BÖLGEMİZE İLGİLERİNİ ARTIRMALARINI BEKLİYORUZ"

"Üretimlerimizi kendi etiketlerimizle dünyaya satsak da markalaşmada emekleme aşamasındayız. BEKSİAD olarak son 4 yıldır meslek liseleri ile ilişkilere ağırlık verdik. Çünkü sektörün nitelikli insan ihtiyacı var. Markalaşmada da model tasarımında da en temel ihtiyacımız bu. Bu amaçla meslek liseleri ile ilişkilerimizi geliştirdik. Necatibey Kız Meslek Lisesi ile protokol imzalayarak 'Çocuk Moda Tasarım Sınıfı'nın açılmasını sağladık. Bursa Uludağ Üniversitesi'nde Bebe Giyim Sektörü ve Moda Tasarım Programı'nın açılmasına önayak olduk. Nitelikli insan yetişirse sektör ayakta kalır. Biz sektörümüzün böyle ilerleyebileceğini düşünüyoruz. Bugüne kadar böyle geldi ancak böyle gitmeyecektir. Kendi etiketlerimizle ürettiğimiz gibi, bir müddet sonra kendi modellerimizi de biz belirlemeliyiz. Hatta dünya çocuk modasını biz belirlemeliyiz. Meslek liselerinden ve üniversitelerin bu bölümlerinden mezun olanların sektöre katılmasıyla daha ileriye gidebileceğimize, dünya çapında markalar çıkarabileceğimize inanıyoruz. Türkiye'de bebe ve çocuk konfeksiyon üretiminin yüzde 80'ini gerçekleştiren bir sektör olarak yerel yönetimlerin bölgemize olan ilgi ve alakalarını artırmalarını bekliyoruz."

İSTANBUL SERTİFİKA OFİSİ

Beksiad ile yapilan isbirliğimizle sizlere
%50 devlet teşviği kapsamında
Rusya EAC belgesi, Ukrayna Ukr-sepro belgelerinin temini için İstanbul Sertifika Ofisi uzmanları ile görüşme sağlayabilir, Beksiad üyelerine sağlanan %20 indirimden yararlanabilirsiniz.

Uyarı! EAC belgesine sahip olan firmaların EAC sertifikalarının üzerinde yazan belge çıkış yerlerinin Kırgızistan olması nedeniyle Rus ithalatçı tarafından kabul edilmemektedir. Belgelerin üzerinde belge çıkış yeri RUSYA yazılması gerekmektedir. Bu yüzden ciddi çalışan Rus ithalatçılar EAC sertifikalarını geçersiz kabul etmektedir.

EAC

GOST-R

Ukr SEPRO

Esra Özyiğit
Sertifika Danışmanı

Axis Avm Ofis Blokları Kat: 2 No: 18 Eyüp/İSTANBUL
0212 577 57 12 - 0532 626 02 15
esra@sertifikaofisi.com
www.sertifikaofisi.com

JUNIOSHOW TASARIM YARIŞMASI'NIN FİNALİSTLERİ İTALYA'DA EĞİTİME BAŞLADI

Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışı eğitiminden faydalanmaya hak kazanan 4. Junioshow Bebe Çocuk Giyimi Genç Tasarımcılar Yarışması'nın finalistlerinden Hilal Karakaş ve Nur Sena Vural, İtalya'da eğitimlerine başladı.

Junioshow Bebe Çocuk Giyimi Genç Tasarımcılar Yarışması, katılımcılarına büyük imkânlar sunuyor. 2019 yılında Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) ile Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (BEKSİAD) iş birliğiyle gerçekleştirilen 4. Junioshow Bebe Çocuk Giyimi Genç Tasarımcılar Yarışması'nın finalistlerinden Hilal Karakaş ve Nur Sena Vural, Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışı eğitiminden faydalanmaya hak kazandı. Tüm başvuru süreçleri, eğitim ve burs ödemeleri BTSO tarafından yürütülen süreç sonucunda, geçen Ekim ayında Hilal Karakaş Milano'daki Nuova Academia Di Belle Arti Fashion Design /MA Programında, Nur Sena Vural da yine Milano'daki Istituto Marangoni Master Fashion Design Womenswear bölümünde eğitimlerine başladı.

İMKÂN SAĞLAYICILARA TEŞEKKÜR

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü mezunu olan Hilal Karakaş, 0-12 ay aralığındaki bebekler için tasarladığı özel koleksiyonla, Ticaret Bakanlığı'nın da desteklediği Junioshow Bebek ve Çocuk Giyim Genç Tasarımcılar Yarışması'nda ikinci oldu. BTSO ve BEKSİAD iş birliğiyle düzenlenen yarışmada dereceye giren Karakaş, 5 bin liralık ödül ve yurt dışında tasarım eğitimi almak için burs kazandı. Karakaş, Nuova Academia Di Belle Arti'de Fashion Design Bölümü'nde 2 yıl MA Programı'nda öğrenim görecek. Eğitim hayatı boyunca Milano'nun hayalini kurduğunu dile getiren Hilal Karakaş, "Mesleğim için daha çok çabalayabilmeme imkân sağlayan bu yolu bana mümkün kıldıkları için BTSO, BEKSİAD ve Ticaret Bakanlığı'na teşekkür ediyorum" diye konuştu.

"HAYALLERİME BİR ADIM DAHA YAKLAŞTIM"

Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümü'nden mezun olan ve 2019 yılında gerçekleştirilen 4. Junioshow Bebe Çocuk Giyimi Genç Tasarımcılar Yarışması'nın 1 – 10 Yaş Kategorisi Üçüncüsü Nur Sena Vural da, Karakaş gibi yine Milano'da bulunan İtalyan moda ve tasarım okulu Istituto Marangoni'de Fashion Design Womenswear bölümünde 1 yıl master yapacak. Tasarım alanında gelişmiş imkânlarıyla bilinen Milano'ya gelerek hayallerine bir adım daha yaklaştığını dile getiren Vural, "Hayalini kurduğum okulda master eğitimi almama imkân sağladıkları için BTSO, BEKSİAD ve Ticaret Bakanlığı'na teşekkür ederim" dedi.

TASARIM KÜLTÜRÜNÜN OLUŞTURULMASINA KATKI

Ticaret Bakanlığı'nın bu konudaki tebliği şöyle:

- *İşbirliği kuruluşlarının; tasarım kültürünün oluşturulması, yaygınlaştırılması ile Türk tasarımcılarının ve ürünlerinin yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tanıtılması, pazarlanması ve markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri, sergi, bienal, tasarım fuarı ve tasarım yarışması katılımları ve organizasyonları ile bu faaliyetlerin tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, %50 oranında ve proje başına en fazla 300.000 ABD Doları tutarında desteklenir.*
- *İşbirliği kuruluşları tarafından düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren yıllık en fazla altmış adet tasarımcının yurt dışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık 1.500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla oluşacak yaşam giderlerine ilişkin işbirliği kuruluşlarının gerçekleştirecekleri harcamalar en fazla iki yıl süresince desteklenir.*

ACCESS TO THE WORLD

Your way is always open!

www.interkidsy.com

interkidsy

JUNIOSHOW'DAN 2 YIL SONRA YENİDEN 'MERHABA'

Pandemi nedeniyle en son 2020 Ocak ayında gerçekleştirilen Junioshow Fuarı, 2 yıl aradan sonra 12-15 Ocak 2022 tarihlerinde TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde sektörü buluşturuyor.

TÜYAP Bursa Fuarcılık Anonim Şirketi, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından, Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD) işbirliğinde, Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin destekleri ile yapılan JUNIOSHOW Bursa Uluslararası Bebe, Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı, 12-15 Ocak 2022 tarihlerinde TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşiyor.

0-12 yaş arası "İlkbahar-yaz" bebe çocuk kreasyonundaki 10 binden fazla modelin "tek tip özel dekor standlarda" ziyaretçilere sunacak olan Junioshow Fuarı, yerli ve yabancı bebe-çocuk konfeksiyonu sektörünü bir araya getirmeye hazırlanıyor. Bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe üretimin yüzde 80'ini tek başına karşılayan Türkiye'nin üretim üssü Bursa'da düzenlenen Fuar, 4 ayrı salon ve fuaye alanından oluşan 20 bin m2 kapalı alanda, 200'e yakın katılımcı firması ile yurt içi ve yurt dışından iş insanlarının buluşma noktası olmaya devam edecek.

2022'YE MORALLİ BAŞLANGIÇ

Sektörü en son 8 – 11 Ocak 2020 tarihleri arasında Bursa'da buluşturan Junioshow Fuarı'nın bir sonraki buluşmasının özlemle beklendiğini dile getiren TÜYAP Bursa Fuarcılık A.Ş. Genel Müdürü İlhan Ersözlü, "2022 yılına moralle başlamak isteyen üretici firmalar, fuarda yerlerini aldı" dedi. Şimdiye kadar olduğu gibi yine farklı coğrafyalardan iş insanlarını TÜYAP Bursa çatısı altında buluşturacak olan Junioshow Fuarı'nın ocak ayında kapılarını açıyor olmasından mutluluk duyduklarını dile getiren Ersözlü, şöyle devam etti:

"Yalnızca toptan satışın yapılacağı bir Junioshow Fuarı; TÜYAP yurt dışı ofislerinin çalışmaları ve BTSO'nun Ticaret Bakanlığı destekleriyle yürüttüğü Ur-Ge projeleri kapsamında, sektörün güçlü olduğu farklı coğrafyalarda 70'ten fazla ülkeden 1000'nin üzerinde iş insanı işbirliği yapmak amacıyla Bursa'ya geliyor. Yurt içinden ise İstanbul, Gaziantep, İzmir, Ankara ve Denizli başta olmak üzere 40'tan fazla şehirden gelmesi planlanan sektör temsilcisi, fuarda firmalarla önemli iş birliği görüşmesi yapacak. Fuar süresince oluşacak iş bağlantıları ile sektörün ihracatçı kimliğine güç katmaya devam etmeyi hedeflemekteyiz. Fuar aynı zamanda katılımcı firmaların Ar-Ge çalışmalarını artırmaya, kalite odaklı üretim anlayışlarını tasarım ve teknolojiye yaptıklarını yatırımlarla geliştirmeye teşvik ediyor."

TÜM PANDEMİ ÖNLEMLERİ ALINIYOR

İçinde bulunduğumuz pandemi döneminde, HES kodu kontrolünden hijyen kurallarına kadar gerekli olan tüm önlemleri alarak 'yeni normale' uygun şekilde oluşturulan güvenli bir alanda gerçekleşecek fuara tüm sektör ilgililerini davet eden TÜYAP Genel Müdürü Ersözlü, "Herkesin gönül rahatlığı ile gelebileceği, aradığı tüm ürün gruplarını tek platformda; hijyenik koşulların sağlandığı bir ortamda 'bakarak, test ederek, deneyerek' bulacağı bir fuar dönemi geçirmeyi planlıyoruz. Birincil önceliğimiz katılımcı ve ziyaretçilerimizin sağlığıdır. Fuarı ilk yılından beri destekleyen ve kısa sürede geldiği son noktada büyük katkıları olan BTSO ve BEKSİAD'a teşekkürlerimizi sunuyoruz" diye konuştu.

STANT KURALARI ÇEKİLDİ

Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (BEKSİAD), Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) işbirliğiyle düzenlediği ve 12-15 Ocak 2022 tarihlerinde gerçekleştirilecek JUNIOSHOW Fuarı'na katılacak firmalar arasında stant kuraları çekildi.

2022 yılı ilkbahar-yaz ürünlerinin sergileneceği fuarın kura çekiminden önce değerlendirmelerde bulunan BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız, "Sektörümüzü pandemi sonrası ilk kez bu fuara buluşacak olmaktan çok mutluyuz" dedi.

Önceki senelerde yılda iki defa düzenledikleri Junioshow Fuarı'nı pandemi nedeniyle 2020'nin ikinci yarısında ve 2021 yılında gerçekleştiremediklerini hatırlatan Yıldız, şunları söyledi:

"Bu fuarımıza 150'nin üzerinde firma iştirak edecek. Toplam 12 bin metrekarelik alanda yapacağımız fuarımıza yurt içi ve yurt dışından büyük bir ilgi olacak. Kura çekimiyle katılımcıların yerleri de belirlendi. Yeni modellerini sergileyecek olan katılımcılar uzun süredir bu fuarı bekliyorlardı. BTSO'nun da katkılarıyla firmalarımızı yine yabancı alım heyetleriyle buluşturarak, Bursa bebe giyim sektörünü tüm dünyaya tanıtmaya devam edeceğiz. Fuarımızın şimdiden hayırlı olmasını diliyor ve Fuar Komisyonu'muz başta olmak üzere fuarın bugüne ulaşmasında emekleri bulunan herkese çabalarından ötürü teşekkür ediyorum" dedi.

BEKSİAD ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİMLER

BEKSİAD, sağlık ve eğitimden akaryakıta kadar çeşitli sektörlerdeki kuruluşlarla yaptığı anlaşmalarla üyelerine yönelik özel avantajlara patent, sertifika ve konaklama alanlarını da ekledi.

BEKSİAD, dernek üyelerine avantajlar sunmak üzere farklı alanlarla iş birliklerine giderken, anlaşma yaptığı kuruluşların sayısı da her geçen gün artıyor. Sağlıktan eğitime, akaryakıta kadar çok geniş bir yelpazede üyeleri için özel indirimler alan BEKSİAD, Royal Termal Hotel, Saydam Patent ve İstanbul Sertifika Ofisi'yle de işbirliği protokollerine imza attı. Sektörün yurt içi ve yurt dışı pazar payını artırma amacıyla üyelerinin daha rahat ticaret yapmasına olanak sağlama adına çeşitli iş birlikleri yaptıklarını dile getiren BEKSİAD Başkanı Ömer Yıldız, bu kapsamda üyelerinin en önemli ihtiyaçlarından olan patent, konaklama ve sertifika konularında girişimlerde bulunduklarını vurguladı.

BEKSİAD'ın anlaşma yaptığı kuruluşlar ve indirim oranları şöyle:

Saydam Patent : Bugüne kadar 3000'in üzerinde marka, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım, barkod vb. tescil işlemini tamamlamış yurtiçi ve yurtdışı olarak hizmet veren Saydam Patent ile de protokol yapan BEKSİAD, üyeleri için tüm tescil başvurularında yüzde 35 indirim sağlıyor.

İstanbul Sertifika Ofisi: BEKSİAD, özellikle Rusya'ya ihracat yapacak firmalar için gerekli olan EAC Belgeleri gibi sertifika ile deklarasyon hizmetlerinde İstanbul Sertifika Ofisi'nden üyeleri için yüzde 20 indirim alıyor.

Royal Hotel Çekirge: BEKSİAD, üyelerinin, yerli ve yabancı müşterilerini ağırlayabilmeleri için 4 yıldızlı Royal Hotel Çekirge'yle de anlaşma imzalayarak avantaj elde etti. 12-15 Ocak 2022 tarihleri arasında TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün marka buluşması Junishow Bursa Uluslararası Bebe Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı için farklı coğrafyalardan 1000'in üzerinde yabancı iş insanı bekleyen BEKSİAD üyelerinden, 31 Ocak 2022 tarihine kadar açık büfe kahvaltı ve KDV dahil tek kişilik standart oda için 280 TL, çift kişilik oda için ise 380 TL alınıyor.

Doruk Hastanesi: Yıldırım, Çekirge ve Esentepe şubelerinde geçerli olmak üzere, BEKSİAD üyeleri ve 1. derece yakınlarına muayene, ameliyat ve röntgende yüzde 15, laboratuvar ve USG'de yüzde 20, dooplerde yüzde 5 indirim uygulanıyor. Doppler'deki indirim oranı Mudanya Yolu Bağlarbaşı/ Esentepi Şube'de yüzde 15'i buluyor. İndirimlerden yararlanabilmek için üyelerin kurum kimlik kartını göstermeleri gerekiyor.

Hayat Hastanesi: BEKSİAD üyeleri ve 1. derece yakınlarına, muayene, tahlil ve tetkiklerde yüzde 15 indirim uygulanıyor. Üyeler, Hayat Hastanesi'nde ameliyat, doğum, tüm cerrahi müdahaleler ve yataklı tedavilerde ise yüzde 10 indirimden yararlanabiliyor. Bu indirimler için BEKSİAD Üye Kartı'nın ibraz edilmesi yeterli oluyor.

Halis Petrol: BEKSİAD ve Halis Petrol arasında yapılan BP Taşıtmatik Sistemi anlaşması sonucu ile Türkiye çapında 650 adet BP istasyonunda Dernek Üyelerine Taşıtmatik ile PO Automatic Servisi veriliyor. Araç başına sistem kurulum ve aylık kullanım bedeli alınmıyor. BEKSİAD ile yapılan anlaşma sonucu şirket araçları için ayda 1 gün, 30 gün vadeli ödeme alınıyor. Ayrıca kredi kartı ön provizyon ya da kredi kartı ön ödeme şeklinde ödeme yapılabiliyor. İskonto oranları ödeme şekline göre değişiklik gösterirken, tüm BP istasyonlarından yapılan alımlarda pompa satış fiyatından %7'ye varan iskonto indirimi faturalara yansıtılıyor.

Kavram Koleji Yıldırım Kampüsü: Üyeler ve 1. derece yakınları için yüzde 20 indirim uygulayan Kavram Koleji Yıldırım Kampüsü, yemek ve eğitim ücreti olarak üyelerden Anaokulu için 14.000 TL, İlkokul için 16.000 TL, Ortaokul içinse 18.000 TL alıyor.

Özel Data Sivil Havacılık Lisesi: BEKSİAD üyelerine eğitim ücreti üzerinden yüzde 20 indirim uygulanıyor. Eğitim kurumu, Ankara'da üç, Bursa'da bir olmak üzere toplam dört farklı kampüste eğitim ve öğretimine devam ediyor.

Biyotıp: Dernek üye ve 1. derece yakınlarından Covid 19 PCR testi için sadece 140 TL alınıyor.

Norma Standart: Firma, EAC-UKR SEPRO vb. gibi hizmetler için yüzde 10 iskonta sağlıyor. BEKSİAD üyesi firmalar, anlaşma kapsamında belirtilen hizmet ve ihracatları konusunda NORMA STANDARD'a bedelsiz olarak danışma ve bilgi alma hakkına da sahip bulunuyor.

AKİ ETİKET

ETİKETTE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

BİLDİKLERİNİZİ UNUTUN

YENİLİKLERE AÇIK OLUN

akietiket

YILDIRIM BELEDİYESİ 'BEBE VE ÇOCUK KALIP TASARIMCISI' YETİŞTİRİYOR

Yıldırım Belediyesi Sosyal İnovasyon Ve Girişimcilik Merkezi'nde verilen 'Bilgisayar Destekli Bebe Çocuk Kalıp Tasarım Kursu' ile bebe çocuk giyim sektörüne nitelikli eleman yetiştiriliyor.

Yıldırım Belediyesi'nin, Yıldırım Sosyal İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi'nde nitelikli iş gücünü ortaya çıkarmak amacıyla düzenlediği ücretsiz teknik eğitim kurslarına Yıldırımlı gençlerin ilgisi yoğun.

Yıldırım Belediyesi'nin, sanayi şehri Bursa'da ilçe sakinlerinin meslek sahibi olması ve sektörün nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması için düzenlediği kurslar aralıksız devam ediyor. Yıldırım Belediyesi öncülüğünde, Yıldırım Halk Eğitim Merkezi ile Türk Kızılay ve Toplum Merkezi iş birliğinde, Sosyal İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi'nde 'Bilgisayar Destekli Bebe Çocuk Kalıp Tasarım Kursu' veriliyor. 280 saatlik eğitim boyunca kursiyerler moda sektörünün hızla gelişen ve değişen gereksinimlerine cevap verebilme, yeni ve güncel teknolojileri kullanma bilgi ve becerisi, tasarım sürecini organize etme, yetenek ve yaratıcılık gibi kazanımlar elde ederek, tekstil sektöründe Bebe ve Çocuk Modelisti olarak istihdam iş imkânı bulabilecek.

İŞ ARAYAN VE İŞVERENE DESTEK

Ücretsiz teknik eğitim kursları ile yüzlerce gencin hayatına dokunduklarını aktaran Yıldırım Belediye Başkanı Oktay Yılmaz, "Yıldırım Belediyesi olarak gençlerimizi istihdam açığı olan meslek gruplarına yönlendirerek becerilerini geliştiriyor ve iş hayatına kazandırılmaları için öncülük ediyoruz. Nitelikli ara eleman yetiştirilerek kalıcı istihdamın sağlanması en önemli hedefimiz. Bir taraftan hemşehrilerimizin istihdamına katkı sağlarken, diğer taraftan da farklı sektörlerin nitelikli, yetişmiş eleman ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlıyoruz. Böylece hem iş arayanlara hem de eleman arayanlara yardımcı oluyoruz. Gençlerimizi istihdama kazandıracağımız projeler üzerinde çalışmayı sürdürüyoruz. Gençlerimizin her daim yanındayız" dedi.

VAUVA

New Story...

vauva_kids

+90 551 **184 52 74**

NECATİBEY KIZ MESLEK LİSESİ İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ YENİLENDİ

BEKSİAD okul-sanayi işbirliği kapsamında Necatibey Kız Meslek Lisesi ile imzaladığı işbirliği protokolünü yeniledi. 3 yıl sürecek olan iş birliği protokolüyle Çocuk Moda Tasarım bölümünde eğitim gören öğrencilere destek verilecek.

Bursa'da tekstil sektörünün geleceğine yönelik adımlar atan ve sektörün kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak için çeşitli eğitim kurumlarıyla iş birlikleri gerçekleştiren Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD), bu kapsamda 2018 yılında Necatibey Kız Meslek Lisesi ile 'Çocuk Moda Tasarım' bölümünün açılması ve desteklenmesini içeren işbirliği protokolünü dernek merkezinde düzenlediği imza töreniyle yenilediğini duyurdu. 3 yıl sürecek olan iş birliği protokolüyle Çocuk Moda Tasarım bölümünde eğitim gören öğrencilere destek veren BEKSİAD, sektörün de kalifiye eleman ihtiyacını karşılamaya katkı yapıyor.

Protokol imza töreninde konuşan BEKSİAD Başkanı Ömer Yıldız, hem öğrencilerin hem de sektörün geleceğine yönelik işbirlikleri yapmayı kendilerine hedef koyduklarını belirtti. Okul- sanayi iş birliğiyle, bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda sektörün ihtiyacı olan mesleki yeterliklere sahip bireylerin yetişeceğine dikkat çeken Başkan Yıldız, "Yapılan işbirliğimiz geleceğimize yönelik ki meyvelerini de almaya başladık. Kurulan atölyelerde evlatlarımız eğitimini uygulamalı olarak alıyor. Bizim için önemli olan hem istihdama hem de evlatlarımızın ve sektörümüzün geleceğine katkı sağlayan bu iş birliğini devam ettirmektir. Desteğimizi artırarak devam edeceğiz. Öğretmenlerimiz çabalıyor ve ellerinden geleni yapıyor kendilerine gösterdikleri hassasiyetten dolayı teşekkür ederim" dedi.

BEKSİAD'A TEŞEKKÜR

BEKSİAD'ın her zaman yanlarında olduğunu ve destek verdiğini dile getiren Necatibey Kız Meslek Lisesi Müdürü Türkan Caner de, "BEKSİAD bizim ihtiyaç duyduğumuz atölyeler konusunda desteğini hiçbir zaman esirgemedi. Yaptığımız iş birliğiyle öğrencilerimiz teorik eğitimi uygulamayla birleştiriyor, mesleki gelişimlerine katkı sağlıyor. Sağlanan staj imkanıyla sektörün içinde son teknolojilerle eğitimlerini pekiştiriyorlar. BEKSİAD Başkanı Ömer Yıldız'a ve Yönetim Kurulu Üyelerine desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

BABY KİDS

FINDIK
baby & kids

KAZIMKARABEKİR MAH.
2.GÖNEN SOK.
NO:4/2
YILDIRIM/BURSA

0530 772 84 61

BEBEFİNDİK

2022

FINDIKBABY

BEKSİAD'DAN BUÜ MODA TASARIM BÖLÜMÜ'NE TAM DESTEK

BUÜ Teknik Bilimler MYO Moda Tasarım Bölümü öğrencilerine sektör ile ilgili bilgiler verilirken, okulun birçok ihtiyacı da BEKSİAD tarafından karşılandı.

BEKSİAD, BUÜ Teknik Bilimler MYO Moda Tasarım Bölümü ile iş birliğine devam ediyor. BEKSİAD'ı ziyaret eden okul öğrencilerine sektör ile ilgili bilgiler verilirken, okul yöneticilerinin talebi doğrultusunda okulun sarf malzemesi eksikleri BEKSİAD tarafından karşılandı.

BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız, Moda Tasarım Bölümü öğrencilerinin nitelikli eğitim almaları için gereken tüm desteği vermeye devam edeceklerini ifade etti. Bu kapsamda öncelikle öğrencilerin BEKSİAD üyelerinin işletmelerinde staj ve işyeri eğitimi yapmaları konusunda çalışmaların da süreceğini belirten Yıldız, ilk mezunlarını veren okulla eğitim atölyelerinin alt yapısı ve sarf malzemelerine de destek verileceği söyledi.

DIVONETTE®

çocuk giyim

www.divonette.com

BEKSİAD'DAN AFET BÖLGELERİNE YARDIM ELİ

Aralarında BEKSİAD'ın da bulunduğu BTSO, BESAŞ ve TARIM AŞ'nin destekleriyle hazırlanan yardım konvoyu, Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin koordinasyonunda yaraları sarmak için Türkiye'yi derinden etkileyen afet bölgelerine gönderildi.

Türkiye bu yıl hem yangın hem de büyük sel felaketleri ile sarsıldı. Binlerce hektar orman arazisi kül olurken, Karadeniz'in birçok bölgesindeki sellerde çok sayıda can kaybı yaşandı. Önce Ege ve Akdeniz'de 30'dan fazla şehirde çıkan yangınlar, daha sonra da Karadeniz'deki sel felaketinin vurduğu bölgeler için 6 araçlık yardım konvoyu Bursa Büyükşehir Belediyesi koordinasyonunda hazırlanarak gönderildi.

Büyükşehir Belediyesi'nin hazırladığı 2 TIR'lık masa, sandalye, hijyen malzemesi ve oyuncak, BESAŞ tarafından hazırlanan 1 TIR gıda, Tarım A.Ş. tarafından hazırlanan iki kamyonda hayvanları zayi olan yetiştiricilere 90 adet koyun, BTSO ve BEKSİAD tarafından hayırsever firmaların desteğiyle hazırlanan 2 TIR su, ev tekstili ve hijyen malzemelerinden oluşan konvoy bölgelere gönderildi. Yardım malzemesi yüklü tırların uğurlanmasına, Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş'ın yanı sıra Bursa Milletvekilleri Vildan Yılmaz Gürel, Ahmet Kılıç ve Atilla Ödünç, BTSO Başkanı İbrahim Burkay, AK Parti Bursa İl Başkanı Davut Gürkan, işadamları ve belediye yöneticileri katıldı.

"BURSA HER ZAMAN ÜZERİNE DÜŞENİ YAPMIŞTIR"

Bursa'nın güçlü bir şehir olduğunu ve güçlü bir Büyükşehir Belediyesi'ne sahip olduğunu söyleyen Başkan Alinur Aktaş, 30 personelin ve 13 aracın bölgeye bulunduğunu hatırlattı. Hazırlanan 6 araçlık yardım konvoyunu da yola çıkardıklarını belirten Başkan Aktaş, "Malzemeleri özellikle bölgeyle irtibat kurarak belirledik. Kafamıza göre değil, bir koordinasyon içerisinde çalışmaları yürüttük. BTSO başta olmak üzere işadamlarımızdan güç alarak yapılanmaya girdik. BTSO ve BEKSİAD'ın yanı sıra FURPA'ya da katkılarından dolayı teşekkür ediyorum. Destek veren hayırseverlere teşekkür ediyorum. Ayrıca Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından konutları yapılacak mağdur vatandaşlara İnegöl Mobiliyum AVM ile birlikte ev mobilyası yardımında bulunacağız. Kendilerine teşekkür ediyorum. İnşallah ihtiyaç doğrultusunda bölgedeki vatandaşlarımızı rahatlatacak desteklerimize devam edeceğiz. Bursa hayırsever bir şehirdir. Bursa her zaman üzerine düşeni yapmıştır. İzmir, Elazığ ve Malatya depremlerinde, Van'daki çığ felaketinde, Karadeniz'deki sel felaketinde de üzerine düşeni yaptı" diye konuştu.

"MÜCADELE EDEN EKİPLERİN ARKASINDA DURMALIYIZ"

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay ise, Türkiye'nin farklı bölgelerinde çıkan yangınları endişe ve üzüntüyle takip ettiklerini, Türk milletinin zor zamanlarda ne kadar yardımsever olduğunu bir kez gördüklerini ifade etti. Bursa iş dünyasının böylesi zor zamanlarda bölgenin ihtiyacına yönelik yardım kampanyası düzenlediğini anlatan Burkay, Büyükşehir Belediyesi'nin organize ettiği kampanyadaki 6 TIR'ın 2'sini BTSO olarak hazırladıklarını dile getirdi. Ev tekstili, bebek, çocuk ve kadın ürünleri başta olmak bir buçuk milyonun üzerinde değeri olan ürünleri, bölgeden gelen taleplere göre belirlediklerini anlatan Burkay "Kısa zamanda hızla tepki veren iş dünyasına ve üyelerimize teşekkür ediyorum. Bölgenin ihtiyacı olan her alanda ve konuda BTSO olarak insanımızın yanındayız. Çok fazla canlı çeşidinin yer aldığı büyük bir alanı kaybediyoruz. Kayıplarımıza Allah'tan rahmet diliyorum. İnşallah bunu atlatacağız. Bölgede mücadele eden herkese teşekkür ediyorum. Ülke olarak birlik ve beraberlik içerisinde felaketle mücadele eden ekiplerin arkasında durmalıyız. Rabbim inşallah böylesine zor olayları ülkemize bir daha yaşatmasın" diye konuştu.

Bebemania®

for baby love.

www.bebemania.com.tr

bebemaniaturkey

bebemaniababy

+90 538 383 62 44
+90 533 136 68 00

+90 224 364 90 09

Yunus Emre Mah. Kaptan Sok. No:1
Yıldırım/BURSA/TÜRKİYE

OSMANGAZİ HALK EĞİTİM MERKEZİ SEKTÖRE KALİFİYE ELEMAN KAZANDIRIYOR

BEKSİAD ile yapılan çalışmalar sonucunda bebe çocuk konfeksiyonu sektörünün ihtiyaçlarını belirleyerek makinacı, overlokçu ve reçmeci alanında 75 aktif kalifiye eleman yetiştirerek istihdama kazandıran Osmangazi Halk Eğitim Merkezi, ocak ayında başlatacağı Tekstil Kalıp Tasarım Atölyesi'nde de 3 dönemde toplam 40 kursiyer daha eğitmeyi planlıyor.

Osmangazi Halk Eğitim Merkezi Müdürü Mehmet Köse BEKSİAD'ı ziyaret etti. Ziyarette, sürdürülen eğitimler ve mezun kursiyerlerin iş bulma süreçleri yanı sıra, sektörün ihtiyaç duyduğu elemanların yetiştirilmesi adına hangi eğitimlerin verilmesiyle ilgili istişarelerde bulunuldu.

Köse'ye ziyaretten dolayı teşekkür eden BEKSİAD Başkanı Ömer Yıldız, "Amacımız, sektörümüzde faaliyet gösteren kişi ve kuruluşların daha ileri bir düzeye ulaşmasına yardımcı olmak, sektörün kamuoyundaki imajını artırmak, sektör ile ilgili toplumsal gelişmelerde ve kamuoyunu ilgilendiren konularda görüş ve öneriler geliştirmek. Sektörde her zaman kalifiye elemana ihtiyaç duyuyoruz. İşini iyi yapan makineciye her zaman için bizim ihtiyacımız var. Bizim yegâne ihtiyacımız yetişmiş eğitimli elamandır. Bu nedenle Osmangazi Halk Eğitim Merkezi'nin kursları çok önemli. Bu kurslarda kendini geliştirenlere iş kapımız her zaman açık" dedi.

TEKSTİL KALIP TASARIM ATÖLYESİ AÇILIYOR

BEKSİAD ile sektörün ihtiyaçlarına yönelik önemli çalışmalar yaptıklarını belirten Osmangazi Halk Eğitim Merkezi Müdürü Mehmet Köse de şunları kaydetti:

"BEKSİAD yönetiminden bilgi alarak düz makinacı, overlokçu, reçmeci alanında 75 aktif kalifiye eleman yetiştirdik. Yetiştirdiğimiz bu nitelikli elemanların yüzde 50'sinin çeşitli işletmelerde istihdamı sağlandı. Kurumumuz bünyesinde 2 atölye kurularak aktif hale getirildi. 2021 yılında 3,5 aylık dönemler halinde 2 atölyemizde 6 kurs açıldı. Bu kursa gelen kursiyerlere kadın üst giysisi, bebe çocuk giysisi dikimi alanında eğitimler verildi ve 75 kadın kursiyer eğitim alarak mezun oldu. Ayrıca Tekstil Kalıp Tasarım Atölyesi de 2022 Ocak ayında faaliyete girecek. Bu atölyemizde 3 dönemde toplam 40 kursiyer eğitmeyi planlıyoruz. BEKSİAD ile ortak çalışmalarımız sürecek."

Visit us in Hall 1 at Stand Nr. 104 in Junioshow Fair!

CEVVAL®

Elayza minimen® minigirls mini trio®

www.cevval.com.tr

Yunusemre Mahallesi 2.Kestaneli Sokak No:2-4 Yıldırım/BURSA / 0224 362 03 09 / info@cevval.com.tr

MARSİFED'DEN ZİYARET

BEKSİAD Yönetim Kurulu'nu ziyareti sırasında Bursa'daki SİAD'ları bir araya getirerek güçlü bir sinerji yakalayan MAKSİFED ile ilgili bilgi veren Başkan Ramazan Kaya, dernek ile ortak çalışmalar gerçekleştirmekten mutluluk duyacaklarını söyledi.

Marmara ve İç Anadolu Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (MARSİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Kaya ve MARSİFED Başkan Yardımcısı Osman Akın, BEKSİAD'ı ziyaret etti. Ziyarette, konuşan Başkan Ramazan Kaya, Bursa'daki SİAD'ları bir araya getirerek güçlü bir sinerji yakalayan MAKSİFED ile ilgili bilgi verirken, BEKSİAD ile ortak çalışmalar gerçekleştirmekten mutluluk duyacaklarını söyledi. MARSİFED'in, yaptığı çalışmalarla Bursa ve Türkiye ekonomisi için çok önemli bir misyonu yerine getirdiğini dile getiren Kaya, 'Ortak yapılacak çalışmalar, Bursa ve Türkiye ekonomisine değer katacak projelerle MARSİFED'i daha iyi konumlara getireceğimize inanıyoruz" diye konuştu.

BAĞIMSIZ SİAD'LARIN ORTAK SESİ

TÜSİAD'ın Türkiye'nin en güçlü işadamları derneği olarak 2004 yılında Türkiye çapında tüm bağımsız SİAD'ların TÜRKONFED Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu çatısı altında bir araya getirilmesi projesini başlattığını hatırlatan Kaya, şunları kaydetti:

"TÜRKONFED, bölgelerin büyüklüğü ve dernek sayılarımızın çoğalması sonucunda ve özellikle Avrupa Birliği uyum sürecinde ülkemizde oluşturulan İstatiki Bölge Birimleri Sınıflandırması kapsamında 12 bölge ve 26 alt bölge kapsamında her TR bölgesine bir federasyon oluşturulması ve bu federasyonlar ile bölgesel kalkınmada daha etkin faaliyetlerde bulunulmasını kararlaştırmıştır. TÜRKONFED konfederasyonumuz bugün itibariyle 26 bölgesel, 4 sektörel olmak üzere 30 federasyon ve bu federasyonlara bağlı 274 dernek üzerinden 40 bine yakın şirket ile Türkiye genelinde iş dünyamızın bağımsız ortak sesi haline gelmiştir. Bu bağlamda konfederasyonumuz herhangi bir siyasi birlikteliği olmayan, sadece iş dünyası faaliyetlerinin ortak akıl ile yürütüldüğü ülkemizin yegâne iş birlikteliği örgütüdür. Avrupalı KOBİ'lerin çatı örgütü olan ve 12 milyon firma ve 55 milyon çalışanı temsil eden Avrupa Esnaf, Sanatkar ve KOBİ Birliği (UEAPME) üyesidir. Kurulduğu günden bu güne, on yıllık süreçte TÜRKONFED Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu bünyesinde Marmara, Trakya ve Karadeniz bölgelerinde faaliyette bulunan MARSİFED federasyonumuz; TÜRKONFED konfederasyonumuzca alınmış bulunan her TR alt bölgesinde bir federasyon oluşturulması kararı ile bünyesinden çok sayıda federasyon oluşturmuş ve bugün TR41 Bursa, Eskişehir ve Bilecik bölgesi kapsamında yer alan BUSİAD, NİLSİAD, GESİAD, ESİAD, BİSİAD, HOSABSİAD, İGİAD, BUİKAD dernekleri ve TÜSİAD dernekleri ile TR 41 bölgesindeki bağımsız SİAD'ların ortak sesini oluşturmuştur."

aramex
delivery unlimited

2021 yılı içerisinde bir önce ki yıla göre %42 oranında büyüme gerçekleştirdik.
Personel sayımızda %200 artış sağlayıp, 1 yeni şube açılışı yaptık.
Büyümemize katkı sağlayan öncelikle siz değerli müşterilerimize,
sonrasında değerli çalışma arkadaşlarımıza sonsuz teşekkürü borç biliriz.
2022 yılında hedefimiz en az aynı oranda büyümeyi gerçekleştirmek,
bunun sonucunda sizlere daha iyi hizmet vermektir.

İZİN VERİN SİZİ DÜNYAYA TAŞIYALIM

E-Ticaret sisteminde Ortadoğu'da kapıda ödeme sistemi

Gümrük ve Dış Ticaret Servis Sağlayıcısı

Ekspres Kargo ve Kurye Hizmeti

Hava,Kara ve Deniz lojistiğinde en iyi fiyat ve en iyi hizmet politikası

GAZİANTEP CENTER OFFICE
İncilipınar MhAbdulkadir Aksu Blv
Doktorlar Sitesi D blok kat no 101
ŞEHİTKAMİL / GAZİANTEP - TURKEY
Tel.: +90(342) 909 62 19
Mail: gantep@perrelogistics.com

BURSA OFFICE
Bağlarbaşı Mh Yörüklü Cd No: 47/A
OSMANGAZİ / BURSA - TURKEY
Tel.: 0850 308 38 89
Mail: bursa.aramex@perrelogistics.com

KONYA OFFICE
Fevziçakmak Mh Aykent Sanayi Sit. 10679
Sokak No: 7 KARATAY / KONYA - TURKEY
Tel.: +90(332) 235 02 24 • +90(552) 211 12 40
Mail: konya.aramex@perrelogiscs.com

Perre Logistics Aramex'in yetkili acentesidir.

PERRE LOGISTICS

www.perrelogistics.com

YILDIRIM BELEDİYESİ'NDEN VİŞNE CADDESİ'NDE PLAN DEĞİŞİKLİĞİ

Yıldırım Belediyesi, BEKSİAD'ın talebi üzerine Vişne Caddesi'ne yönelik gerçekleştirdiği plan değişikliği ile yeni yapılacak inşaatlarda 10 metre olan yapılanma koşulunu 12.50 metreye çıkarırken, zemin kat yüksekliği ise 4.80 metre olarak belirlendi. Bu sayede bölgede konfeksiyon ve tekstil alanlarında üretim yakın gelecekte de artarak devam edecek.

Vişne Caddesi'nde yakın gelecekte konfeksiyon ve tekstil alanlarında üretimin artarak devam edeceğini öngören BEKSİAD, üretim yapılacak yeni alanlarda sektörde kullanılan jakarlı makinaların kullanılabilmesi için Yıldırım Belediyesi'nin bölgede kat yüksekliklerini artırarak fiziki şartları iyileştirilmesini istedi. BEKSİAD'ın talebi üzerine harekete geçen Yıldırım Belediyesi, gün geçtikçe yurtiçi ve yurtdışından gelen ziyaretçilere yönelik mağazalara dönüşen Vişne Caddesi'ne yönelik gerçekleştirdiği plan değişikliği ile yeni yapılacak inşaatlarda 10 metre olan yapılanma koşulunu 12.50 metreye çıkarırken, zemin kat yüksekliğini de 4.80 olarak belirledi. Böylece Vişne Caddesi'nin bulunduğu bölgede konfeksiyon ve tekstil alanlarında üretim yakın gelecekte de artarak devam edecek.

BÖLGEDE ÜRETİM ARTARAK DEVAM EDECEK

Yıldırım Belediyesi, BEKSİAD'ın Vişne Caddesi'nde üretim yapılacak yeni alanlarda imar planlarında belirtilen yapılaşma koşullarının yeterli olmadığı gerekçesiyle fiziki şartların iyileştirilmesine yönelik olarak kat yüksekliklerinin artırılması talebi üzerine plan değişikliği gerçekleştiren Yıldırım Belediyesi'nden yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi:

İlçemiz sınırlarında konfeksiyon ve tekstil imalatına yönelik küçük sanayi ve konut dışı kentsel çalışma alanları olarak faaliyet gösteren atölyeler mevcuttur. Özellikle Vişne Caddesi'nin bulunduğu bölgede yer alan söz konusu atölyeler geçmiş yıllarda yapılmış ve üretim alanları fiziki açıdan yetersiz kalmıştır. Vişne Caddesi'nin olduğu bölge, gün geçtikçe yurtiçi ve yurtdışından gelen ziyaretçilere yönelik mağazalara dönüşmüş, üretim ise daha uygun fiziki şartlar sunan bölgelere kaymıştır. Mevcut duruma bakıldığında yakın gelecekte bölgede konfeksiyon ve tekstil alanlarında üretim artarak devam edecektir. Ayrıca tekstil sektöründe kullanılan jakarlı makinelerin yapılabileceği uygun kat yüksekliklerine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu nedenle BEKSİAD tarafından üretim yapılacak yeni alanlarda imar planlarında belirtilen yapılaşma koşullarının yeterli olmadığı gerekçesiyle fiziki şartların iyileştirilmesine yönelik olarak kat yüksekliklerinin arttırılması için Belediyemize başvuruda bulunulmuştur.

BEKSİAD'IN TALEBİNE KULAK VERİLDİ

Bu doğrultuda Yunusemre Mahallesi'nde yer alan ve imar planında konut dışı kentsel çalışma alanı olarak tanımlı alanlarda; BEKSİAD'ın talebi ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın tekstil firmalarının kullandığı çeşitli marka jakarlı dokuma tezgâhlarının yüksekliğine yönelik yazısı doğrultusunda plan değişikliğine gidilmiştir. Yıldırım Belediye Meclisi'nin 08.01.2020 tarih ve 5 sayılı kararı ile uygun görülen söz konusu plan değişikliği ile mevcut Ankara Yolu Kuzeyi 1. Bölge İlave ve Revizyon Uygulama İmar Planı'nda konut dışı kentsel çalışma alanlarında tanımlanan; yükseklik Hmax:11 m olan yapılanma koşulu 12.50 m'ye çıkarılmış, zemin kat yüksekliği ise 4.80 m olarak belirlenmiştir.

FİZİKİ KOŞULLAR İYİLEŞTİRİLDİ

BEKSİAD'ın talep ettiği plan değişikliğinin onayından sonra ilçemiz Kazımkarabekir ve Yunusemre Mahalleleri'nin bir kısmını kapsayan ve imar planında küçük sanayi alanı, yükseklik 10 m olarak tanımlı alanlarındaki yapılanma koşullarının ihtiyaçları karşılamaması nedeniyle yeniden düzenlenmesi ve uygulamada ortaya çıkan sorunların giderilmesine yönelik talepler gündeme gelmiştir. Bu kapsamda Yıldırım Belediye Meclisi'nin 08.06.2021 tarih ve 309 sayılı kararı ile uygun görülen plan değişikliği ile mevcut Ankara Yolu Kuzeyi 1. Bölge Uygulama İmar Planı'nda küçük sanayi alanlarında tanımlanan; yükseklik Hmax:10 m olan yapılanma koşulu 12.50 m'ye çıkarılmış, zemin kat yüksekliği ise 4.80 m olarak belirlenmiştir. Böylece ilçemiz sınırlarında yer alan konfeksiyon ve tekstil atölyelerindeki kat yüksekliklerine yönelik yapılan plan değişiklikleri ile söz konusu alanlarda fiziki koşullar iyileştirilmiş, yaşanan sorunların önüne geçilmiştir."

ARAP PAZARI'NIN ROTASI BURSA'YA DÖNDÜ

Suriyeliler artık hayatın her alanında. Yerinden edilmiş haldeler ve sermayeleri kısıtlı; yaşamlarını devam ettirebilmek için çalışmak zorundalar. Emek piyasasında yer edinme mücadelesi içindeler. Ancak, bir de Türkiye'de iş yeri açıp ekonomiye değer katanlar var. Bursa'da da bu kişilerin ağırlıklı olarak faaliyet gösterdiği sektör ise hazır giyim ve konfeksiyon. Özellikle, bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe çok sayıda Suriyeli patron, üretim ve satış personeli Vişne Caddesi'ne değer katıyor.

Türkiye hazır giyim sektörünün alt sektörlerinden olan bebek ve çocuk giyim üretiminin yüzde 80'ini Bursa'da Vişne Caddesi'nde gerçekleştiren sektör, ülkemize sığınan Suriyeliler ile birlikte özellikle Arap pazarını da kazandı. Vişne Caddesi'nde, Bursa'ya yerleşen ve bebe çocuk konfeksiyon sektörüne değer katan sahipleri Suriye kökenli firmalarla görüştük.

SURİYE'DEN VİŞNE CADDESİ'NE: NİFO KİDS

Suriyeli Marwan Karet, savaştan kaçıp geldiği Türkiye'ye, ülkesinde yaptığı işi de taşıdı. Vişne Caddesi'nde Nifo Kids'i kuran Karet, kısa sürede sektörün önemli toptancılarından biri oldu.

Suriye'den gelip Türkiye'de iş yeri açarak ekonomiye değer katanlar var. Bursa'da da bu kişilerin ağırlıklı olarak faaliyet gösterdiği sektör ise hazır giyim ve konfeksiyon. Özellikle, bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe çok sayıda Suriyeli firma, Vişne Caddesi'nde faaliyet gösteriyor. Nifo Kids de bunlardan biri. Marwan Karet'in sahibi olduğu şirket, Suriye'de de aynı iş kolunda faaliyet gösteriyormuş. Oradaki ilişkilerini Bursa'ya da taşıyan Marwan Karet ve Nifo Kids Genel Müdürü Canan Yılmaz ile konuştuk...

Önce sizi tanıyalım, Suriye'de de bu işi mi yapıyordunuz?

Marwan Karet: Suriye'de de imalat işindeydim. 1991 yılında başladık. Bebe sektöründe örme ve triko kazak yapıyorduk.

Suriye'den Türkiye'ye gelmeye nasıl karar verdiniz?

M.K: Savaş öncesi Türkiye ile çok ticaretimiz oldu. İplik, hammadde alıyorduk. Vişne Caddesi'ne çok gelmişliğim vardı. Bu caddeye geldiğimde Vişne Caddesi'nde çok az firma vardı ve bir gün benim de burada satış yapacağım aklıma bile gelmezdi. Nasipmiş ki Türkiye'ye gelmeye karar verdim. Ve 10 yılı geride bıraktım.

İLETİŞİMDE GÜÇLÜK ÇEKMEDİM

Burada yeniden bir hayat kurmak zor oldu mu sizin için?

M.K: Normalde de iletişimimiz vardı, dolayısıyla zor olmadı bizim için. Bizim Suriye'de de Nifo Kids olarak atölyemiz var, hâlâ üretim yapıyoruz. Orada direkt ihracat yapıyoruz. Vişne Caddesi'nde ise üretim yapmıyor, dolaylı olarak ihracat gerçekleştiriyoruz.

Başlangıçta kaç çalışanınız vardı, şu anda ulaştığınız istihdam sayısı ne oldu?

M.K: 1 kişiyle başladık, şu an 20 kişiyiz.

Suriye ile Türkiye'nin iş yapma şeklini değerlendirebilir misiniz?

M.K: İki ülkenin ticareti de çok ayrı. İkisinin de ayrı rengi ve sistemi var. Bursa'yı ben savaştan önce de biliyordum, çünkü Türkiye'ye sürekli gidip geliyordum. Kıyas edilemez.

Farklı ülkeden gelip Türkiye'de çalışıyor olmanın avantajlarını ya da dezavantajlarını yaşadınız mı?

M.K: Ticaret cesaret gerektiren bir şey. Cesaret ederseniz mücadele edersiniz. Dil konusunda, iletişim kurmada zorluk çekmiş olabilirim. Diğer ülkelerde yabancı bir yatırımcı olarak şirket açmak çok zor ama Türkiye'de rahat. Dil haricinde zorluk çektiğim bir şey olmadı. 10-12 yıl önce Bursa'ya geldiğimde 1 tane Arapça konuşan yoktu. 1-2 günde ancak tercüman getirilebilirdi. Ama şu anda iletişim kurabilmemiz için böyle bir sorun kalmadı. Tercüman olarak çalışan çok Suriyeli var Vişne Caddesi'nde.

Canan Hanım sizinle devam edelim. Suriyelilerle ne zaman çalışmaya başladınız?

Canan Yılmaz: Ben bu sektöre ilk girdiğimde Suriyelileri çalışan elemanlar olarak tanıdım. Ürün satışı nasıl yapılır, kat düzeni nedir, müşteri nasıl kazanılır çok iyi biliyorlardı. Sonradan öğrendim ki Suriye zaten tekstil diyarıymış. Özellikle toptan satışta çok iyiymiş. Ülkelerinde savaş çıkıp ülkelerini terk ettiklerinde ilk sığındıkları yerlerden birisi Türkiye oldu biliyorsunuz. Türkiye'de de bu sektör hızlı olduğu için onlar için çok iyi bir iş potansiyeli oldu. Ve şu an caddede en iyi satışçılar Suriyeliler. Piyasada güzel bir yer edindiler özellikle satış sektöründe.

SEKTÖRE ARAP MÜŞTERİ KATTILAR

Ne kattılar mesela? Sektörü nasıl geliştirdiler?

C.Y.: Arap müşteri kattılar en önemlisi.

'Arap Pazarı'nın rotasının Bursa'ya çevrilmesinde ve direkt ihracatta Suriyeliler'in büyük katkısı var' diyebilir miyiz?

C.Y.: 'Suriyelilerin ve Ahıska kökenlilerin' diyebiliriz. Çünkü ben 6 yıl önce bu caddeye ilk başladığımda Ruslar bu caddede tek tük vardı. Şu anda yüzde 50'ye yaklaştığını düşünüyorum. Laleli'yi tüm dünya tanıyor ama o bölge Özbekistan, Kazakistan, Kırgızistan tamamı tanıyor ve artık Bursa'yı da tanımaya başladırlar. Ben mağaza müdürlüğü yapıyorum. Haftalık ya da aylık planlar çiziyorum, İstanbul'da kargoları geziyorum. Mesela Laleli'deki Rus kargolarıyla ilgileniyorum. Para giriş çıkış takibini ben yapıyorum. İster istemez Bursa Vişne Caddesi'ni de tanıtmış oluyorum ve burası ciddi bir atağa geçti. Laleli biraz iç içe bir yer, nefes almıyor. Tamam belki potansiyeli buradaki 1000 metrekare yerden daha fazla ama insanlar Bursa'ya geldiğinde Paris'e gelmiş gibi hissediyorlar. Ferah ve dükkânlar kocaman. Biz buranın reklamını ne kadar çok yaparsak o kadar çok müşteri çekeriz. Bursa esnafı her zaman çok güler yüzlü ve çok ilgili.

NİFO KİDS MARKALAŞMAK İSTİYOR

Pazarlama işinde yüzde kaçı Suriyeli Bursa'da?

C.Y.: Firma sahibi olarak Türkler hakim. Marwan Bey gibi caddede başka Suriye kökenli toptan mağazacılık yapanlar da var. Ancak Marwan Bey ileride üretime de girerek Nifo Kids ile markalaşmak istiyor. Suriye kökenli çok sayıda imalatçı da var.

Kaç metrekare üzerinde kullanım alanı ne kadar buranın?

C.Y.: 4 kat üzerinde 600 metrekare. Yine bu cadde üzerinde depomuz da var. Her katımızda 0-12 yaşa kadar ürünümüz mevcut. Bebeden başlayarak, ürün yelpazemiz çok geniş. Aklınıza gelebilecek bebek ve çocuk ürünü her şey var.

Kaç çalışanınız var?

C.Y.: 20 çalışanımız var, sadece 5'i Suriyeli. Biz direkt ihracat yapmıyoruz, aracı kargolarımız ile çalışıyoruz. Bu caddenin sistemi genelde böyle işler. Toptancılar böyle çalışır. İstanbul'daki Arap ve Rus kargolarıyla çalışıyoruz. Biz fatura kesiyoruz onlar ihracatı gerçekleştiriyor. Arap bölgelerinin tamamına diyebilirim ama en çok Filistin, Libya, Cezayir, İran, Irak bu bölgeler hızlı.

Eklemek istedikleriniz...

M.K.: BEKSİAD'dan Burulaş'ın Sabiha Gökçen'den yolcuları getirip götürdüğü gibi Mudanya ve Güzelyalı'dan Vişne Caddesi'ne servis konulmasını sağlaması en büyük beklentimiz. Vişne Caddesi'nde ciddi bir potansiyel var. Müşterilerimizin rahat ulaşımı satışlarımıza da yansıyacaktır.

VİŞNE CADDESİ'NİN İLK TOPTANCISI, ORTAĞI İLE YENİ HEDEFLERE YÜRÜYOR

Vişne Caddesi'nin ilk toptancılarından olan Cantoy'un 2. kuşak yöneticilerinden Yunus Emre Otman, Suriyeli ortağı Yaman Agâhoğlu ile üretime de girip Babydola ile merkezini Madrie'e taşıdı. Şirketin hedefi marka olarak tüm dünyaya ürün satmak.

Yaklaşık 1 yıl önce hayatını kaybeden Eyüp Otman'ın kurduğu Cantoy firması, Vişne Caddesi'nin ilk toptancılarından. Şimdi ise işin başında oğlu Yunus Emre Otman var. O da babasının ardından şirketi daha ileri taşımak adına önemli adımlar atıyor. İlk olarak ortağı Yaman Agâhoğlu ile Babydoll ile üretime girip Babydola markasıyla da merkezini Madrid'e taşıdı. Şirket merkezi ile tasaarım ofisi Madrid'te ama üretim tamamen Kestel'de yapılıyor. Firma kendi markasıyla yaklaşık 100'ün üzerinde ülkeye ürün satıyor. Laleli ve Vişne Caddesi'nde olmak üzere 2 toptan, Bandırma ve Bursa'da 2 perakende mağazaları var. Yunus Emre Otman, Agâhoğlu ile yollarının kesişme ve Babydola ile ortak hedeflerini anlattı...

Öncelikle sizi ve firmanızı tanırken, ortağınız Yaman Agâhoğlu'yla da yollarınızın nasıl birleştiğini öğrenmek isteriz?

Yaklaşık 1 yıl önce kaybettiğimiz Babam Eyüp Otman'ın 43 yıllık bir ticari geçmişi vardı. Haliyle babamızla birlikte, ticareti öğrenmeye yönelik bir çocukluk geçirdik. 2002 yılında İnşaat Mühendisliği'ni bitirdikten sonra babamın da isteğiyle tabiri caizse 'arka koltuktan direksiyona geçtim'. Ve netice itibariyle 2020 yılına kadar babamla birlikte ticaret yaptık. Ticareti babamızdan gördüğümüz şekilde; mevcudu başarı kabul etmeyerek bir adım yukarıya taşıma hedefi ve gayretiyle sürdürdük. İlk önce toptan ticaretimizde işletmemizi geliştirip, büyüttük. Cantoy olarak eskiden Tuzpazarı'nda 18-20 m2'lik bir dükkânda ticaret yaparken, ardından Cumhuriyet Caddesi'ne, 2010 yılında da işimizi daha da büyüterek Vişne Caddesi'ndeki 2 bin 800 metrekarelik bu içinde bulunduğumuz binayı organize etmek nasip oldu. Vişne Caddesi'ndeki ilk toptancı olduğumuzu söyleyebilirim. Vişne Caddesi zamanla hem ülke hem de dünya çapında bilinen bir marka oldu. Bunda naçizane belki Cantoy'un da bir katkısı olmuş olabilir. Şu anda Cadde'de 300 toptancı var. Vişne Caddesi marka olduktan sonra yurtdışından çok sayıda girişimci çekti, yeni bir pazar ve piyasa oluştu. 2012 yılından sonra Suriye'deki iç savaş, iç karışıklık ülkenin genel yapısının yaşanılmaz hale gelmesine, oradaki sanatkârları, tüccârları, dünyanın farklı bölgelerinde sanatlarını icra etmeye, ticaretlerini yönetme arayışına yöneltti. 40 yılı aşkın geçmişi olan bir firma olarak söyleyebilirim ki; 2013-2014 yılına kadar biz Türkiye'de Arap müşteri neredeyse hiç görmezdik. Dünyada 27 kadar Arapça konuşulan, Arap kültürüyle, İslam kültürüyle yetişmiş ülke var. Dolayısıyla bebe ve çocuk tekstil sektöründe bu ülkeler ciddi bir potansiyeldi fakat biz buralara hitap edemiyorduk. Demek ki bizim görmediğimiz bir açıymış, bir tarafmış. Suriye'deki savaşla birlikte Arap müşteriler arayış içerisine girdiler. Suriye'deki komşu üreticiler kendilerine en yakın ve tekstil alt yapısının da çok müsait olduğu Türkiye'yi üretim için verimli bir arazi, verimli bir lokasyon olarak tespit etmişler ki buraya çok sayıda Suriyeli arkadaşımız üretim ya da ticaret yapmak için geldi. Yetenekleri olmasa dünyadaki o Arap portföyünü de buraya çekemezlerdi. O Arap portföyün bir kısmı çoğunlukla Çin'e, bir kısmı Avrupa ülkelerine, kendi pazarlarına uygun ürünü tedarik edecekleri bir noktaya doğru kayarlardı. Fakat Suriye'den Türkiye'ye gelenler içerisinde nitelikli, sanatkâr, işin hem ilmini bilen hem de zevkini barındıran çok ciddi üreticiler vardı. Bunlardan biri de Yaman Bey'di.

BABYDOLA'NIN MERKEZİ MADRİD'E TAŞINDI

Ortağım Yaman Agâhoğlu, hayatı boyunca tekstil üretiminin dışında hiçbir meslekle uğraşmamış. Suriye'de ülkenin genel siyasi yapısı bozulup, iç karışıklıklar başlayınca orada ticaretin mümkün olmayacağını görüp savaş başlamadan sanatını icra edebileceği bir zemin arayışıyla Türkiye'ye gelmiş. Ve Bursa'da üretime başlamış. Biz Yaman Bey ile 2 sene sonra tanıştık. 2013 yılında tesadüfen farklı fason atölyelerinde şu anki ortağım Yaman Agâhoğlu'nun ürettiği ürünleri gördük. Bu işin içinde doğup büyüdüğümüz için iyi bir ürün gördüğümüzde bu ürünü üretenin herhangi bir üretici olamayacağını, zevkini, ilmini ve hassasiyetini anlarız. Yani eser sanatkârı gösterir. 15-20 personelle, dokuma ve örme olarak yeni doğan bebekler için 200-300 metrekarelik işyerinde kapalı üretim yapan Yaman Bey'e ulaşarak, 'Ürettiğiniz mamülleri gördük, sizinle tanışmak istiyoruz' dedik. 'Doğru ama ben sadece yapıyorum, satmıyorum' dedi. Nasibimizde de varmış ki 2013 yılından bu yana ortak bir iş yönetiyoruz. 2013 yılına kadar sadece Bursa merkezli toptan bir firmayken, 'Laleli'de bir nokta oluştu-

rursak daha fazla yabancı müşteriyle tanışma fırsatımız olur' diye düşündük. Laleli'ye mağazamızı açtığımızda da bir numaralı müşteri portföyümüzü yine Araplar oluşturdu. İlk kurulduğumuzda Babydoll markasıyla üretim yaparken, uluslararası pazarlara açılmaya başlayınca bir kısıtlamamaya maruz kalmamak adına şirket merkezimizi Madrid'e taşıdık. Ve orada uluslararası patentte Babydoll müsait olmayınca Babydola markasıyla dünya patentini oluşturarak üretimi güçlendirmeye çalıştık. Şu ana kadar yurtdışında bir üretim yapmadık ama alt yapıyı hazırlayıp bekletiyoruz, gelecekte şartlar ne olur bilmiyoruz. Şirket merkezimiz Madrid'te ama üretim tamamen Kestel'de ve o gün bugündür birlikte üretim yapıyoruz. Biz kendi markamızla yaklaşık 100'ün üzerinde ülkeye ürün satıyoruz. 0-4 yaş arası örme, dokuma her tür ürün var. Bizde yeni doğan grubunda çıtçıtlı badiden tutun da battaniyeye, kabana monta kadar, hastane çıkışları dahil şu anda 1000 kalem ürün hazırda, kendi etiketimizle mağazalarımızda satışta. Laleli ve Vişne Caddesi'nde olmak üzere 2 toptan, Bandırma ve Bursa'da 2 perakende mağazamız var. Bir de Kestel'de üretim yaptığımız fabrikamız var. Toplamda 150 personelimiz mevcut. Bugünün ekonomik şartlarında, bu maliyet yapısıyla bir ürünü üretip, satıp, pazarlayıp, tahsil edip, bu sistemi yönetmek oldukça güç ama işler el birliği ile yürüyor.

VİŞNE CADDESİ TİCARETTE HACİM OLARAK LALELİ'Yİ GEÇTİ

Suriye'den gelenler, Vişne Caddesi'nde sektöre nasıl bir katkı koydular sizce?

Laleli tek pazardı, alternatifi yoktu. Yeni bir pencere açıldı. Laleli, alternatifsiz bir pazar değil artık. Bursa, Vişne Caddesi ile uluslararası ticarette hacim olarak Laleli'yi geçti şu an ve Suriyelilerin kentimize yerleştikleri döneme denk geldi. Nasıl ki bir kısım üretici Bursa'ya yerleşti ise diğer kısmı da ağırlıklı olarak Gaziantep ve İstanbul'a yerleşti. Ama hiçbiri Bursa kadar başarılı olamadı. Çünkü Bursa'nın sektörde alt yapısı güçlüydü. Kaliteli ürün üretmek için hem altyapı, hem kumaş, hem aksesuar, hem fason gibi hepsinin bir arada olması lazım. Bir üretici bir anda bütün üretimi kendi bünyesinde kurmaz. Önce tasarım yapar, sonra bunun organizasyonunu yönetir. Organizasyon için de alt yapı lazım, Bursa'da tekstil yan sanayisi çok verimli ve becerikli olduğu için bu üreticiler Bursa'yı hedef lokasyon olarak belirlediler. Bugün geldiğimiz noktada 300'ün üzerinde toptancı, binlerce imalatçının olduğu Vişne Caddesi'nde birçok Suriyeli arkadaş çok nitelikli ürünler yapıyor. Suriye'den Türkiye'ye gelmiş çok nitelikli sanatkârlar var ve bu sanatkârlar ülkeye katma değer sağladı, bize ve ülkemize değer kattı, istihdam noktasında ülkede ciddi bir yükü de çekiyorlar. Aslında Türkiye'de binlerce de Suriyeli üretici var şu anda, her birisinin yanında 50 ile 200 kişi çalışıyor. Benim 200 personeli olan Suriyeli imalatçım var. Bursa'da oransal olarak belki yüzde 20'sini geçmez ama nitelik ve nicelik olarak hatırı sayılır bir konumdalar.

Bugün Babydoll ve Babydola'nın geldiği nokta nedir?

O günlerde Babydoll sadece Suudi Arabistan'a satılan bir markaydı. Çünkü Yaman Bey kapalı üretim yapıyordu. Bugün 100'ün üzerinde ülkede ürünü satılan, Avrupa'nın birçok ülkesinde, İtalya'da, İspanya'da, Almanya'da katma değeri yüksek birçok fuara katılmış bir marka Babydola. Bu serüveni, bu süreci yönetirken haliyle ürün kalitesini daha yukarıya taşımak ve çeşitliliği artırmak durumundasınız. Dolayısıyla Babydola 40-50 kalem ürün üreten bir firmayken, bugün 1000 kalem üründen bahsediyoruz. Bu üretimi bir kere yapmakla da marka olunmuyor, süreklilik gerekiyor. Bunun için de hem maddi hem manevi büyük bir fedakârlık ve gayret lazım. Ben ve ekibim, işin satış ve pazarlama tarafını organize ediyoruz, Yaman Bey de üretimiyle ilgili tüm detayları yönetiyor. Amacımız bu konumdan daha geriye düşmemek. Dünyada pandemi dahil, ekonomik şartlar gibi her şeyin normale dönmesi lazım ki kapasiteler yerinde dursun, üretimler devam etsin, artsın. Bu sürecin bir an evvel sağlıklı bir zemine oturmasını biz de ümit ediyoruz.

HEDEFİMİZ KENDİMİZE AİT BİR TARZ OLUŞTURMAK

Suriyeli üretici ve pazarlamacılarda gözlemlediğiniz farklılıklar nelerdir?

'Coğrafya kaderdir' denir ya herkes yetiştiği bölgeye ve ülkeye göre bir karakter sahibi oluyor. Bugün Karadenizlinin karakteriyle Güneydoğu Anadolu bölgesindeki Türk vatandaşın karakteri birebir aynı olmuyor. Arap bölgesi için de farklı şartlarda büyümüş, üretim yapmış, pazarlamış bir kültürden bahsediyoruz. Dolayısıyla kaliteli ürün üretenler, işçilik noktasında ürüne şekil verirken çok daha zor ürünleri tercih etmişler. Ve yakıştırmışlar, güzel şeyler yapmışlar. Bunların içerisinde bize uygun tarzı olan çok firma varmış. Ve oradaki üretim alt yapısı ekonomik maliyetlerle ürün üretip, işçiliğin ucuz olduğu bir pazarda yetişmiş. Kârlılığın yüksek olduğu bir ülkeymiş Suriye, dolayısıyla ürünü üretirken de satarken de zorlanmamışlar. Çok müsait olan bir zeminde çok rahat hareket kabiliyetine sahip bir üretim içindelermiş. Bu da onları liyakat ve kabiliyet olarak geliştirmiş. Orada 'ne istersen yapabilirsin' denmiş, özgür bırakılmışlar. Bizse burada bir stilist ya da modeliste 'benim maliyet diye bir sorunum yok, istediğini yap' diyemiyoruz. Biz bu zamana kadar sürekli bir fiyat baskısıyla üretim yaptırdık, organize ettik. Orada öyle bir şey olmadığı için kabiliyetleri tam ortaya çıkmış. O ortaya çıkan kabiliyetlerle 2013-2014 yıllarında Türkiye'ye geldiklerinde ülkenin enflasyonunun çok yüksek olmadığı, döviz dalgalanmalarının çok olmadığı dönemlerdi. Ülkede en verimli zamanlardı. O zamanlar istediklerini yapıp, istedikleri fiyata satabildiler ve belli bir noktaya geldiler. Biz de onlardan bir nebze istifade ettik. Yani biz hep şunu hedefledik; "Herkesin yaptığını yaparak bir yere varamayız. Yapılmayanı yapalım, kendimize ait bir tarzımız, bir parmak izimiz olsun. Babydola diye bir marka olsun ve insanlar yeri geldiğinde etikete bakmaksızın 'Bu ürün Babydola'dır diyebilsinler." Kısacası ürünümüz dünyanın çoğu ülkesine uysun istedik. Kendine ait tarzı olup, bu tarzı bütün ülkelere uyan belli bir kalite seviyesinin üstünde olan ürün üretelim istedik ve markamız ürünümüzden tanınsın istedik. Geldiğimiz bugünkü nokta itibariyle insanlar ürünümüzden markamızı tanımaya başladılar. Bu çok güzel bir gelişme ve şimdi bunu sürekli bir şekilde devam ettirme çabasındayız. Hedefimiz bunu tüm dünyada yönetebilmek, organize edebilmek, tüm ülkelere Babydola'yı pazarlayabilmek. Şu an üretimimizin yüzde 80'ini ihraç ediyoruz. Ağırlık Kuzey Afrika ve Arap ülkeleri dediğimiz pazarlar.

Eklemek istedikleriniz...

Her insan kendi çapında değerlidir, Suriye'den, Irak'tan, Azerbaycan'dan gelmiş arkadaşlarımız var. Bu insanlar dürüstçe layıkıyla ticaret yapmak için gelmişler. Ticaretin maksadı kâr elde etmek olduğuna göre, herkes işinin, ticaretin, insanın kıymetini bilirse sorun olmaz. İlk önce biz pazar olarak buraya gelen insanlara doğru bir duruş sergilemeliyiz, bizim bu caddemizin bir kültürü olmalı. Bugün pandemiden sonraki yeni dünya düzeninde biz duruşumuzu doğru sergilersek kısa zamanda mesafe kat edebiliriz. Biz değerimizi bilelim, burada değerli iş yapanlara kıymet verelim, ondan sonra istediğimiz noktaya geliriz zaten.

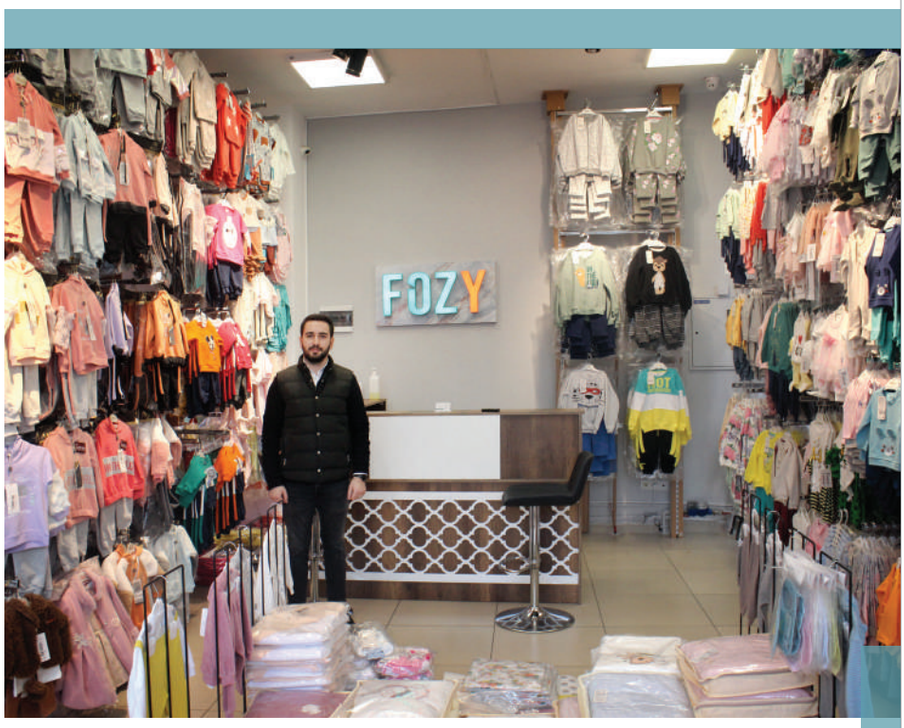
FOZY BEBE PANDEMİDE DOĞDU

Bebe çocuk konfeksiyon sektöründe babalarının kurup büyüttüğü firmaların dümenine geçmek yerine sektörde farklı alanlarda kendine yer edinmeye çalışan gençlerden biri olan Furkan Atalay da Vişne Caddesi'nde Fozy Bebe'yi kurarak toptancılığa adım attı.

Bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe Türkiye'nin üretim üssü Bursa'da, babalarının kurup büyüttüğü firmaların dümenine geçmek yerine sektörde farklı alanlarda kendine yer edinmeye çalışan 2. kuşak gençler de var. Abisi Fatih Atalay gibi yurtdışında eğitim gören ancak O'nun aksine babalarının kurduğu Lilax'ta devam etmeyip Fozy ile toptancılık yapmayı tercih eden Furkan Atalay, sektörde emin adımlarla ilerlemek istiyor.

Amerika'da İşletme eğitimi alan 23 yaşındaki Atalay, babası Halil Atalay'ın 8 yıllık kadın giyimindeki tecrübelerini 1998 yılında Lilax'a aktarıp 2-5 yaş kız elbisesi üretimine başladığını hatırlatarak şunları anlattı:

"Çocukluğumdan bu yana sektöre merakım vardı. Sömestr tatillerinde çalışmaya geldiğim Lilax'ta esnafla sohbet etmek hoşuma gidiyordu. Dolayısıyla farklı bir sektörü hiç düşünmedim. Biz 3 kardeşiz. Abim Fatih Atalay da yurtdışında okudu. Okulunun ardından Lilax'ta dümene geçti. 7-8 yıldır da Lilax'ta. Ben ise pandemi döneminde Amerika'dan Türkiye'ye gelerek, eğitimime online olarak devam ettim. Ve geçtiğimiz ağustos ayında da mezun oldum. Benim planım Amerika'da yaşamaktı. Ancak plansız bir şekilde hayatımıza giren pandemi nedeniyle 1-1,5 yıl kalınca da Bursa'ya alıştım. Artık Bursa'da kalmaya karar verince de bir şeyler yapmaya karar verdim. Lilax'ta iş konusunda zaten kurulu bir düzen vardı ancak ben özgür kalmak ve farklı şeyler denemek istedim. Ve nihayetinde toptancılık işi yapmaya karar verdim. Kendi markam olan Fozy Bebe'yi 3 ay önce kurarak İstanbul'da köklü bir firma olan Aziz Bebe'nin Bursa Bayisi oldum. Fozy'nin aynı zamanda kendi imal ettiğimiz ürünlerimiz de var. Aziz Bebe'nin hastane çıkışları olan 0-3 yaşa kadar bebek ürünleri satıyoruz.



Bebede güçlüyüz ancak bu ürünlerin yanına birbirini destekleyen firmalarla da anlaşma yoluna gidip yol almak istiyoruz."

FOZY'İ SÜREÇ ŞEKİLLENDİRECEK

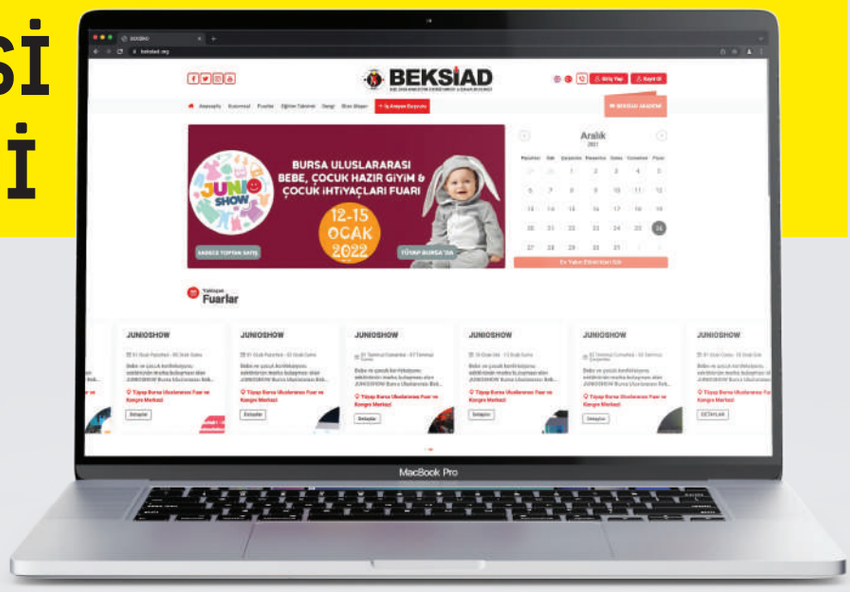
Vişne Caddesi 196 numarada, 4 kattan oluşan yaklaşık 270 metrekarelik bir işletmede faaliyet gösteren Fozy Bebe olarak kontrollü gitmek istediğini kaydeden Atalay, şöyle devam etti:

"İşe kış sezonu ortasında girdim. Dolayısıyla işleri kıyaslayabilecek bir geçen sezonum yok. İşe ilk girdiğimde korkuyordum. Çünkü neyi bilmediğimi ve neler sormam gerektiğini bilmiyordum. Ancak pandemi nedeniyle işlerin durgun oluşu konuyu daha çok düşünmeme, derinleştirmeme vesile oldu. Fozy'i açtığım gibi çok iş olsaydı hatalarımı, eksiklerimi göremeyecek, kendimi sorgulayamayacaktım. Şimdi ise neyi bilmediğimi biliyorum. Tam anlamıyla her şeyi öğrendiğimi söyleyemesem de önemli bir yol aldım. Fozy'de 1000'e yakın farklı ürün var. Gelecekle ilgili kararlar verebilmek için en az 4 sezon görmek gerekiyor. Ancak ben Fozy'de uzun vadede güvene dayalı işler yapmak istiyorum. Kâr marjım az olsa da uzun süreli işler yapayım istiyorum. Sektörde güzel anılalım, dürüst olarak bilinelim ve bizimle birlikte ticaretimiz de büyüsün. İstanbul'da aracı firmalar aracılığıyla dolaylı ihracat yapıyoruz. Yoğun olarak Arap ülkeleri, Özbekistan ve Kazakistan. Yeni bir firma olduğumuz için yüz yüze satışı önemsiyoruz. Fozy, sabırla zamanla bir yumak gibi büyüyecek. Fozy, ilerde belki imalat da yapacak ama süreç şekillendirecek."

BEKSİAD'DA BEN DE SORUMLULUK ALMAK İSTERİM

Ortak çıkarları korumak, doğabilecek sorunlara çözüm sağlamak gibi konularda sorumluluk yüklenen BEKSİAD gibi STK'ların öneminin farkında olduğunu dile getiren Furkan Atalay, *"BEKSİAD'da ben de sorumluluk almak isterim. Öneminin ve sağladığı faydalar ortada. İlk olarak Fozy ile üye olup, ben de elimi taşın altına koymayı çok isterim"* dedi.

BEKSİAD'IN KURUMSAL WEB SİTESİ YENİLENDİ

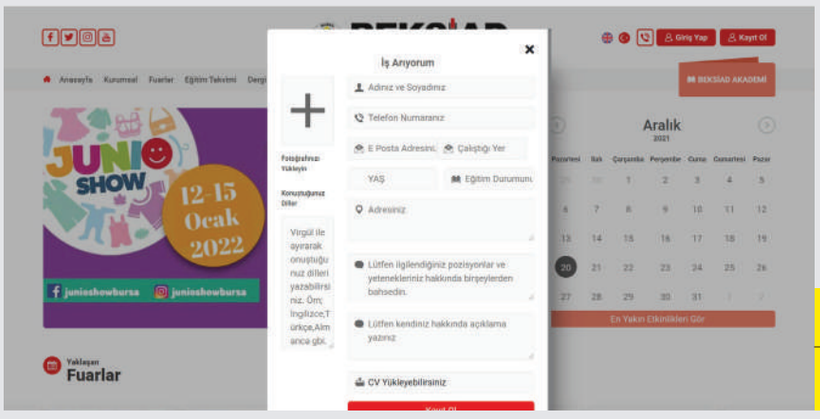


BEKSİAD'in baştan aşağı yenilenen kurumsal web sitesindeki en önemli özellik, iş arayan kalifiye personel ile eleman arayan iş insanlarını buluşturan kayıt butonunun olması.

Kurumsal web sitesini son çıkan teknolojilere göre yenileyen BEKSİAD'ın açılış sayfası, iş arayan kalifiye personel ile eleman arayan iş insanlarını buluşturan kayıt butonu ile ziyaretçilerini karşılıyor. İşverenlerin 'İş Arayan İlanları'nı inceleyip, görüşebildiği, iş arayanların ise 'İş Arayan Başvurusu' kısmından başvuru yapıp, gerekli bilgileri doldurduktan sonra işverenlerin kendilerini bulmasını sağlayabileceği önemli bir hizmet platformunun oluşturulduğu ve yeni tasarım metodojileri uygulanarak hazırlanan kurumsal web sitesinde, Jquery, Responsive Design, Bootstrap 5, PHP, Codeigniter, Animate CSS, CSS3 ve Html5 teknolojileri kullanıldı. Artık daha hızlı, daha kullanışlı ve daha modern bir arayüze sahip olan web sitesi, bebe çocuk konfeksoyuna sektörünün marka buluşmalarını ve yaklaşan fuarların tümünü inceleme imkânı da veriyor.

www.beksiad.org'da derneğin üyelerini Dijital Pazarlama, Yönetim, Pazarlama, Üretim Planlaması, Bilgi Sistemleri ve Kurumsallaşma gibi konularda alanında uzman eğitmenlerle buluşturduğu 'BEKSİAD Akademi Eğitim Takvimi'nin yanı sıra sektör ve dernek hakkında son çıkan haberler ve gelişmelerin okunup güncel haberlerin takip edebileceği 'Bizden Haberdar Olun' ile BEKSİAD Dergi'nin tüm sayıları da yayınlandığı bölümler yer alıyor.

BEKSİAD'ın yeni web sitesinde, farklı cihazların farklı ekran çözünürlükleriyle, kullanıcı deneyiminde kayıp yaşanmadan mobil teknolojisine uyum sağlamasını amaçlayan 'Responsive Design' teknolojisi kullanılıyor. Buradaki 'Responsive (duyarlı)' kavramı, sitenin daha yüksek çözünürlüklü bir ekranda piksel kaybı yaşamadan çalışabilmesini sağlıyor. Aynı şekilde düşük çözünürlüğe sahip bir ekranda da sayfayı küçülterek kullanıcıyı zorlamadan, işlevselliği artırıyor.



DİJİTAL VE SOSYAL MEDYA ARASINDA SİNERJİ YARATILDI

BEKSİAD hakkında bilgi sahibi olmak isteyen ziyaretçiler, sitenin hem Türkçe hem de İngilizce versiyonlarını kullanabiliyor. İki dilde hazırlanan içerikle sadece Türkiye'den değil, tüm dünyadan siteyi ziyaret eden kullanıcılar, erişmek istedikleri sayfalardan bilgi alabiliyor.

Ayrıca, BEKSİAD'ın web ve sosyal medya hesap bilgilerine yer verilmesiyle dijital ve sosyal medya arasında sinerji de yaratılıyor.

BEKSİAD Kurumsal Web Sitesi:
https://www.beksiad.org/

zeyneva
tekstil san.tic.a.ş.

Yunus Emre Mah.
9.Arı Sok. No:4
Yıldırım/BURSA/TURKEY
+90 (224) 360 13 33
+90 (0532) 205 36 36

Download on the App Store
GET IT ON Google Play

Instagram
Facebook

FAVO KİDS'İN HEDEFİ GLOBAL BİR MARKA OLMAK

Muhammed Yunus Savaş, ''Favo Kids olarak kaliteli ürünler üreterek uluslar arası pazarlarda yer almayı ve sürdürülebilirliği sağlayarak uluslar arası bir marka olmayı hedefliyoruz'' dedi.

Favo Kids şu an sadece erkek çocuklar için 6 aydan 9 yaşa kadar takım üretiyor. Direkt olarak 16, dolaylı olarak 100 kişiye istihdam sağlıyor. Aile şirketi olan Favo Kids'in üretiminden sorumlu olan Muhammed Yunus Savaş, aylık 40-50 bin adet ürün ürettiklerini belirterek, ''Üretimimizin yüzde 90'ı Rusya Federasyonu başta olmak üzere Balkan ülkeleri ve Arap coğrafyasına ihraç ediliyor. İhracatımızı İstanbul ve Bursa'daki iş ortağımız olan toptancılar vasıtasıyla gerçekleştiriyoruz'' diye konuştu.

Sektöre nasıl giriş yaptınız?
Favo Kids 2001 yılında çok ortaklı bir yapı olarak ticari faaliyetine başladı. Sonrasında kurucu ortak olarak ailemizce işletilmeye devam etti. Şuan kelimenin tam anlamıyla bir aile şirketi. Benim dahil olmam 2014 yılında gerçekleşti. Aktif olarak şirketin üretiminden sorumluyum. Dokuma ve örme kumaştan erkek çocuk dış giyim kıyafetleri üretmekteyiz. 1500 metrekare alanda faaliyet gösteriyoruz. Yaş grubumuz ağırlıklı olarak 6 aydan 9 yaşa kadar. Ablam AR-GE'den, Abim ise satış ve pazarlamadan sorumlu. Babam da işletmenin başında. Gerçek anlamda aile şirketiyiz yani. Kesimhane, ütü, paket ve kalite kontrol dışında tüm üretim işlemlerini fason olarak gerçekleştiriyoruz. Bu işlemler baskı, nakış, dikiş ve elişi olarak kategorize edilebilir.

Üretim kapasiteniz nedir?
Aylık 40-50 bin adet takım üretme kapasitesine sahibiz. Rakamlar esnek olabiliyor. Sezon dışında bu rakamlar aşağı düşebildiği gibi sezon içinde yukarı doğru ivmelenebiliyor.

Peki pandemi dönemini nasıl geçirdiniz? Neler yaptınız?
Pandemi dünya ticaretini etkiledi. Bizi etkilememesi mümkün mü? Ancak bu etki bizim sektörümüzde ölümcül olmadı. Kısa bir kapanmanın ardından tekrar ticari faaliyetimize devam ettik. Fakat hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Dünya'da ticaretin şekli değişti. Değişimin devamı kaçınılmaz mesela e ticaret çok arttı. Firma olarak bizim e-ticaret satışımız bulunmamakta. İş ortaklarımız olan toptancılar kendilerini bu değişime uydurdukları için biz de çok fazla bir problem yaşamadık.

UR-GE'DE DEMOKRATİK BİR SİSTEM İŞLİYOR

Ur-Ge çalışmalarını nasıl buluyorsunuz? BTSO ile birlikte nasıl bir yol katettiniz?
Ur-Ge'de demokratik bir sistem işliyor. Firmaların çoğunluğu hedef gösterilen ülkelerden hangi bölgeyi talep ediyorsa o ülkelere gidiliyor. Direkt hedeflerimize ulaşmamızı sağlamasa da çok güzel bir ön hazırlık oluyor bizim için. Ur-Ge ile çok aktif ticaret yapamadık bugüne kadar. Çünkü gittiğimiz bölgenin bizim bölgemizi kabullenişi, varlığımızdan yeni haberdar olması gibi dezavantajlarımız vardı. Ancak Ur-Ge'nin de amacı bu zaten. Bursa pazarından haberi olmayan

ülkeleri, pazarları haberdar kılmak.Yani 'Biz de varız' diyoruz. Hedef pazarları bilgilendirme amaçlı programlar düzenleniyor. Ur-Ge bizim için bir başlangıç, bir tanıtım, bir teşhir. Onun devamını takip edip, bu müşterilerle özel olarak ilgilenip, siparişleri sürekli hale getirmek gerekiyor. Ur-Ge sadece bize 'burada bir pazar var, oraya seni götürüyorum, o da senin varlığından haberdar olacak, sen daha sonrasında bu firmalara ürün sat' diyor. Tabi ki çok faydalı ama tam istediğimiz hedefe ulaşmamızda asıl etken değil. Ama tabii ki basamak basamak çıkılacak bir yol olduğu için yine de çok etkili. İhracat noktasında düşündüğünüz zaman bizim yeni hedefimiz olan Avrupa'yı bir kenara bırakalım, ihracat noktasında düşündüğümüzde mükemmel bir faaliyet. Turistik bir gezi gibi düşünmek yerine 'burada çok önemli bir müşteri varmış, ben onunla özel görüşmek istiyorum, bizim grup gitsin ben bir daha bir geri geleyim' gibi atılımlarda bulunursanız Ur-Ge çok önemli fırsatlar barındırıyor. Önemli olan sürekliliği, müşteriye güveni verebilmek.

MARKA OLMANIN YOLU KALİTEDEN GEÇİYOR

Favo Kids olarak varmak istediğiniz nokta neresidir? Gelecek planlarınız nelerdir?
Öncelikli hedefimiz "Marka" olmak. Bunun yolunun da kaliteden geçtiğine inanıyoruz. Üretimimizi yaparken son tüketicinin beklentilerini göz önüne alıyoruz. Kaliteli kumaş, kaliteli işçilik, standart ölçüler ve güzel görsellik vazgeçilmez kriterimizdir. Ürün gamımızı da geliştirmek istiyoruz tabiki. Marka olarak uluslararası pazarda yer edinmek ve sürdürülebilirlik nihai hedefimiz. Bu hedefe ulaştığımızda ülkemizin ihracatını ve istihdama daha çok katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşayacağımıza inancımız tamdır.

DİJİTAL ÇAĞIN GEREKLERİNE AYAK UYDURDUK

Peki pandemi size ne öğretti?
Pandemi bahsettiğimiz gibi Dünya ticaretinin şeklini değiştirdi. Başta durağanlaşan ticaret ihtiyaçların giderilmesi gerektiği için şekil değiştirerek devam etti. Ülkelerin aldığı önlemler sebebiyle önceden bizzat gelen müşteriler internet ortamı üzerinden alışveriş yaptılar. Bu durumda bizi dijital çağın gereklerine ayak uydurmak gerektiğini öğretti. Profesyonel fotoğraf çekimi, dijital tanıtımlar, ticaret önem arz ederek aşırı derecede arttı.

DAHA ÇOK SEÇİCİ OLDUK

Bu durumda siz ne yaptınız?
Pandemi sürecinde ticaret hacmi biraz daraldı. Biz de bu daralmaya ayak uydurarak üretimimizi biraz düşürdük. Kaliteye daha çok önem vermeye başladık. Son tüketici gibi biz de daha çok seçici olduk.

SON TÜKETİCİYİ MEMNUN ETTİĞİMİZDE BAŞARI DA GELECEKTİR

Dünya ticaretinde varolabilmek ve sürdürülebilirlik nasıl gerçekleşebilir?

Sadece bizim değil tüm firmaların hedefi budur bence. Veya bu olmalı. Uluslararası arenada ülkemizden marka yok denecek kadar az. Oysaki ülkemizde ciddi anlamda üretim var. Sektör olarak işimizi de güzel yapıyoruz. Yukarıda değindiğimiz UR-GE faaliyetlerinden devletimizin beklentisi bence markalaşmak ve uluslararası rekabette var olabilmek. Bu kolay bir iş değil bence. Emek istiyor, sermaye istiyor, zaman istiyor, kaliteli üretim ve tanıtım da olmazsa olmazı. Kaliteli üretim noktasında basit bir kriterim var benim. "Bu kıyafeti çocuğuma alır mıyım?" Bu soruya 'evet' cevabı veren herkes gönül rahatlığıyla üretim yapmalı. Son tüketiciyi memnun ettiğimiz her şeyde başarı bizimle olacaktır. Moritanya'nın ücra köşesindeki anne de Paris'in göbeğinde ki anne de çocuğuna kaliteli ve güzel kıyafetler giydirmek ister. Sadece renkler ve tarzlar farklılık gösterebilir. Son tüketicinin beklentilerine göre yapılan üretim her coğrafyada kabul görür diye düşünüyorum. Bu kriterleri göz önüne alarak üretimimizi yaparsak ve bunu kendimize şiyar edinirsek başarı kendiliğinden gelecektir. Prensiplerimizden taviz vermeden işimize devam etmemiz de sürdürülebilirliği sağlayacaktır.

DAHA YAŞANABİLİR BİR DÜNYA HEDEFLENMELİ

Eklemek istedikleriniz var mı?
Her ticari işletme gibi biz de kazanç temelinde kurulduk ve faaliyet gösteriyoruz. Ancak bu amacı gerçekleştirirken doğaya, insanlığa ve ülkemize faydalı olmayı kendimize ön şart olarak kabul etmeliyiz. Sosyal sorumluluklarımızı gözardı etmemeliyiz. Daha iyi yaşanabilir bir dünya hepimizin hedefi olmalı.

DÖVİZ HESABINI TÜRK LİRASI MEVDUATINA ÇEVİRENLERE DESTEK

Merkez Bankası, döviz hesaplarını kendi istekleriyle Türk lirası vadeli hesaba dönüştürenlere destek sağlanacağını açıkladı.

Döviz tevdiat hesaplarının ve döviz cinsinden katılım fonlarının hesap sahibinin talebi üzerine Türk Lirası vadeli hesaplara dönüşmesi halinde mevduat ve katılım fonu sahiplerine destek sağlanmasına karar verildiği aktarılan açıklamada, şu ifadelere yer verildi:

"Bankacılık sistemindeki toplam mevduat katılım fonu içinde Türk Lirası'nın payının artırılarak finansal istikrarın desteklenmesi amacıyla; 20 Aralık 2021 tarihinde ABD doları, euro ve İngiliz Sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı veya döviz cinsinden katılım fonu bulunan yurt içinde yerleşik gerçek kişiler, söz konusu hesaplarını vadeli Türk Lirası mevduat katılma hesabına dönüştürmeleri halinde destekten yararlanabileceklerdir.

Hesaplar 3, 6 ve 12 ay vadeli olarak açılabilecektir. Açılacak Türk Lirası vadeli hesaplara işleyecek faiz, kar payı ile hesap açılışı ve vade sonundaki kur değişim oranı kıyaslanarak yüksek olan oran üzerinden mevduat ve katılım fonu sahibine ödeme yapılacaktır.

Hesap açılışındaki kur ile vade sonu kurunun ne olduğuna bakılmaksızın anapara ve faiz/kar payı tutarı müşteriye banka tarafından ödenecektir. Vade sonu kuru üzerinden hesaplanacak tutar, anapara ve faiz, kar payı tutarından büyükse; aradaki fark TCMB tarafından karşılanacaktır. Vadeden önce hesaptan para çekilmesi durumunda destekten faydalanılamayacaktır."

Yunusemre Mah. Ordukaya Sk. No :21 Yıldırım / BURSA / TURKİYE
Tel : +90(224) 360 80 18 Fax: +90 (224) 360 31 18
www.haknurbebe.com.tr

BABY Z'NİN ROTASI AVRUPA

Online alışverişi hızlandıran pandemi ile birlikte zincir mağazalar aracılığıyla yaptığı satış oranını yüzde 5'lerden yüzde 60'lara çıkaran Baby Z, hedefini Avrupa pazarına çevirdi.

Sektörün önemli oyuncularından olan Baby Z, bebe dış giyiminde 2016 yılından buyana faaliyet gösteriyor. Ağırlıklı olarak zincir mağazalarla çalışan şirketin hedefini Avrupa pazarı olarak açıklayan firma ortağı Ersin Baykal, Baby Z'yi anlattı.

Baby Z'yi 2016 Ocak'ta 3 ortak birlikte kurduklarını belirten Ersin Baykal, *"Mehmet Şenocak, Abdullah Duman ve ben. 3 aydan 24 aya kadar tulum, ikili ve üçlü takım gibi bebe dış giyime yönelik, koleksiyon yaparak üretim yapıyoruz. Tasarım ve Ar-Ge'miz var. Üretimimizi fason olarak gerçekleştiriyoruz. Dolaylı olarak yaklaşık 150-200 kişiye istihdam sağlıyoruz"* dedi. Baykal, 2016'da Baby Z'yi kurduktan sonra 2017 Ocak'ta da ilk Junioshow Fuarı'na katıldıklarını ifade ederek, *"Hiçbir Junioshow Fuarı'nı kaçırmadık. Aynı zamanda Ur-Ge'deyiz. 2. Ur-Ge olarak başlayıp yenilenen 4. Ur-Ge'de de varız. Kurulur kurulmaz fuara katılmanın avantajını yaşadık. Yurtdışı müşteriler edindik. Ur-Ge'nin tüm yurt dışı organizasyonlarına katıldık. Ur-Ge'den bağımsız olarak katıldığımız 9-11 Eylül 2021 tarihleri arasında Almanya'da gerçekleştirilen Çocuk ve Bebek Eşyaları, Çocuk Giyim Fuarı Kind+Jugend Köln'den de önemli bağlantılarla döndük"* diye konuştu.

ÖNCELİĞİMİZ İHRACAT

Toptancılarla da çalıştıklarını ancak önceliklerinin direkt ihracat olduğunu vurgulayan Baykal, şunları söyledi: *"Pazar arayışımız hep devam ediyor. Üretimimizin yüzde 40'ı-50'si ihracata gidiyor ama biliyorsunuz ki direkt olanın yanı sıra dolaylı ihracat da var. Bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe ihracat genelde toptancılar üzerinden ya da dış ticaret firmaları üzerinden oluyor. Biz son dönemde Almanya, İngiltere, Polonya, Bosna Hersek ile çalışıyoruz. Kur hareketlerinden sonra hedefi Avrupa'ya çevirmiştik. Aslında pandeminin hemen arkasından Almanya'daki fuara katılmamızın sebebi de hedef olarak Avrupa'yı zorlamaya karar vermemizdendi. Onun haricinde Rusya, Türki Cumhuriyetler ve Ukrayna ile dolaylı da olsa ihracatımız devam ediyor. Suudi Arabistan bizim için çok ciddi bir pazardı ama son siyasi gelişmelerden ötürü sekteye uğrayıp neredeyse sıfırlandı. İnşallah bu sorunlar bir an önce düzelir. Onun haricinde Irak, Cezayir, Libya var."*

ZİNCİR MAĞAZALARLA ÇALIŞIYORUZ

2018'in başında zincir mağazalarla da çalışmaya başladıklarını anlatan Ersin Baykal, *"Yüzde 50-60'ı zincir mağazalar aracılığıyla çalışıyoruz. Kendi markamızla, adımızla satış yapıyoruz. Pandemiden önce yüzde 5-10 gibi düşük oranlarda çalışırken, pandemiden sonra artan kapasitelerde çalışıyoruz. Zincir mağazalarla çalışmanın avantajını gördük. Yurtdışında da çalıştığımız zincir mağazalar var. Pandemide işi sürükleyen e-ticaret mağazaları oldu. Enflasyona alışkınız ancak dünyada aynı anda yaşadığımız pandemi, test etmediğimiz olumsuz bir gelişmeydi. Pandemide 2-3 ay kapalı kaldık. Üretim kapasitemizi düşürsek de satışlarımıza devam ettik. Pandemide depomuzda ne kadar kumaş ve aksesuar varsa hepsini değerlendirdik. Dışarıdan bir şey almadık. İş yoğunluğundan zaman ayıramazken pandemide bunun öneminin de farkına vardık. Baby Z olarak pandeminin hemen çıkışında hedef olarak Avrupa'yı belirledik. Kur artışından ötürü Avrupa ve Amerika'da yeni pazarlar bulmak gerekiyor. İlk hedefimiz Avrupa. Fuarlar sayesinde Avrupa'da yeni firmalarla bağlantılar kurduk. Mevcut bağlantılarımızdaki satışlarımızı artırmak, bağlantılarımıza da yenilerini katmak istiyoruz. Çünkü bulduğumuz partnerler de buna müsait. Başladık arkasını getirmek lazım. Biz hedefimizi belirlemiş ve ilerliyorduk, pandemi krizi ve kur artışının bunu nasıl etkileyeceğini yaşayarak göreceğiz"* şeklinde konuştu.

PANDEMİDEN ÖĞRENİLEN

Baykal, şöyle devam etti:

"Pandemi görüşmeden alışverişi öğretti. Yurtdışının çok uzak olmadığını test ettik. Avrupa'ya bir sürü prosedür istiyorlar ama biz de kendimize duvar örüyormuşuz ama öğrenmiş olduk. Karşı tarafa güven verdiğiniz sürece çözülmeyecek hiç bir şey yok. Farklı pazarlama stratejileri geliştirmeye çalışıyoruz. 6 senedir buradayız. Kısa sürede Almanya'da bile Baby Z'nin adını görmenin mümkün olabileceğini görmek daha fazlasını yapabileceğimiz konusunda umutlandırıyor. Ciddi bir pazar payı elde edebileceğimizi düşünüyoruz. Yeter ki biz üretmeyi başarabilelim."

DOLCE DESTINO

0-16 YAŞ ÇOCUK GİYİM İMALATI

Dünya Çocuklarını Giydiriyoruz...

Yunus Emre Mah. Muhsin Yazıcıoğlu Bulvarı No:123
Yıldırım / BURSA - TÜRKİYE

+90 549 699 12 22

instagram/Dolcedestinoo facebook/Dolcedestino Telegram/dolcedestino

www.dolcedestino.com

AKBEYAZ TEKSTİL'İN HEDEFİ İHRACATINI DAHA DA ARTIRMAK

Akbeyaz Tekstil şirket ortağı Yavuz Akıncı, en önemli hedeflerinin ihracatlarını artırmak olduğunu belirterek, "Son tüketiciye ulaşana kadar bu işi yapmak hedefimiz. Normal şartlarda yurtdışında bir bayilik açmayı hedefleyebilirdim. Ürünlerimiz, vergisiz bir şekilde Avrupa'nın her yerinde satılsın isterim" dedi.

Akbeyaz Tekstil, 2 – 14 yaş örme grubu bebe ve çocuk dış giyim alanında faaliyet gösteriyor. Üretiminin yüzde 70'ini Avrupa'ya ihraç eden firmanın öncelikli hedefi bu rakamı daha yukarıya çıkarmak. Şirket ortağı Yavuz Akıncı, Akbeyaz Tekstil'in gelecek hedeflerini anlattı...

Akbeyaz'ın kuruluş hikâyesiyle başlayalım...
Babamlar 1990 yılında al-sat ile başlayarak kurdular bu işletmeyi. Bu bayrağı 2007 yılında da biz devraldık. Üniversiteyi okurken aynı zamanda işleri de devam ettirdik. Vişne Caddesi'nde olan firmamızda; 2 – 14 yaş örme grubu bebe ve çocuk dış giyim alanında faaliyet gösteriyoruz. Yazın penye takım, kışın ise eşofman grubu yapıyoruz. Bebe ve çocuk sağlığını ön planda tutarak, kansorejen madde içermeyen boya ve aksesuarlarla, Ekoteks 100 belgesi standartlarına uygun üretim gerçekleştiriyoruz. Akbeyaz Tekstil olarak üretimimizin yüzde 70'ini Avrupa'ya ihraç ediyoruz. Yunanistan, Fransa, Kuveyt ve Rusya başı çekiyor. 40 personelimiz var ancak fason üretim yaptırdığımız firmalarla birlikte dolaylı olarak istihdam rakamımız 200 kişiyi geçiyordur. Şu an 2 bin metrekarelik kullanım alanı bize yetmez oldu. Bakalım ileriki dönem bize ne gösterecek?

Gelecek hedefleriniz nelerdir?
İhracatımızı her sene üzerine biraz daha koya koya ilerletmek. Son tüketiciye ulaşana kadar bu işi yapmak hedefimiz. Bütün ürünleri sonuçta bir anne-baba kullanıyor. Normal şartlarda yurtdışında bir bayilik açmayı hedefleyebilirdim. Kendi dükkanımız olsun satışlarımızı oradan kendimiz yapalım. Vergisiz bir şekilde Avrupa'nın her yerinde satılsın. Sonuçta yaptığımız ürün kaliteli, piyasanın üstünde. Zaten şirket düşüncemiz, politikamız 'kendi çocuğuma giydirmeyeceğim ürünü üretmem'. Daha ucuzu hiçbir zaman tercih etmedik. Doğru olan bu işin hakkını vererek yapmak. Piyasada 30-40 liraya bulabilirsin bir ürünü ama Akbeyaz'dan 50 liraya alırsın ama 'torununa kadar saklayacağım' dersin. O şekilde ilerliyoruz. Ama şu anki ekonomik konjüktürde zor.

PANDEMİ BİZİ OLUMLU ETKİLEDİ

Pandemi dönemi sizi nasıl etkiledi? Siz de diğer pek çok firma gibi e-ticarete yöneldiniz mi?
İnsanlar eve kapanınca hep giydiği şeylerdi. Boş vakitlerinde insanlar daha çok araştırmaya fırsat buldular. Kâr marjı en düşük sektör penye. Dokuma durunca, örme devam edince insanlara örme hiç durmadı gibi geldi ama örme zaten hep iş yapıyordu. E-ticareti hiç düşünmedik. Onun için ayrı bir birim oluşturmak lazım, onu takip edecek birilerinin olması lazım. Toptan satışın çok verimli olacağını düşünmediğim için girmedim e-ticarete. Perakende satışla uğraşamayız burada. Hem üret, hem perakende sat. Onunla uğraşmak ayrı bir dal, perakendecilik, online satış ayrı bir iş. Biz e-ticaret sistemini 5-6 sene önce yaptık ama aktif hale getirmedik. Şu anki durumda da onu yapabilecek ne ekip ne de iş durumu var. Çünkü benim yurtdışından özel üretim yaptığım ürünler var. Ona zaman ayırıp üretim yapabilecek, sürekli aktif tutabilecek durumda değilim. Pandemi bizi olumlu yönde etkiledi. Aldığım siparişler normalde üretimimin yüzde 30'unu,-yüzde 40'ını kapsıyorken şu anda yüzde 70'ini kapsıyor. Olumlu etkiledi, kötü etkilemedi.

Nasıl hareket ettiniz bu dönemde peki?
Temkinli davrandık. Ürünü yaparken de satarken de ayrı bir risk alıyoruz. Nakite satmaya çalışıyorsunuz ama piyasanın geneli vadeli çalıştığı için. Bir şekilde korumaya çalıştık. Üretimi düşürdük iç piyasada, ihracata daha fazla ağırlık verdik. Üretim yapasitemiz yılda 1 milyon adedi buluyor.

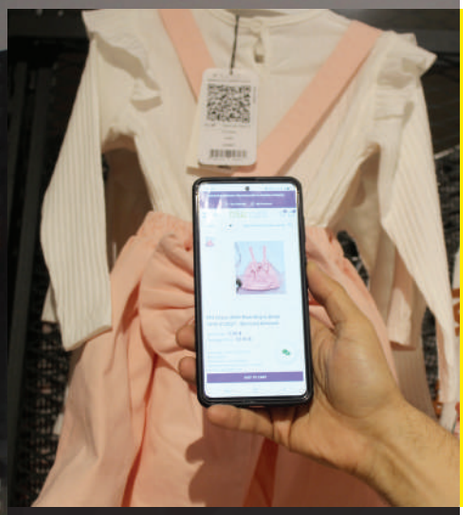
Akbeyaz ile varmak istediğimiz nokta neresidir?
Bizim asıl markamız Elnino olarak geçiyor. Elnino'yu global ölçekte daha bilindik bir hale getirmeyi istiyoruz. Kapasite artışı düşünüyoruz ancak Türkiye şartlarında iş durumuna göre mevzisini alacağız.

Eklemek istedikleriniz?
Bebe çocuk giyim sektörünün öncüleri babalarımız. 1990'da al-sat ile başlayıp, 1992 yılında da üretime girdiler. BTSO'da bebe ve çocuk giyim diye bir komite yoktu, oyuncakçıların içindeydi. Onu komitenin içerisinden çıkarıp yeni bir sektör yapmak istediler. O zamanki tepe yöneticiler buna izin vermedi. BEKSİAD ile beraber komite oluşturuldu, Ur-Ge kuruldu. Biz de 3. Ur-Ge'nin içindeyiz. BEKSİAD ve BTSO sektörün önemli bir yere gelmesini sağladı. Sektöre katkı koyan herkese sonsuz teşekkürler.

Büşra®
busra_bebe
busrabebe
busrabebe
busra_bebe
www.busrabebe.com

RÖPORTAJ / **DR. KUTALMIŞ EMRE CEYLAN**

SEKTÖRÜN İLK PAZARLAMA ŞİRKETİ: INTERKIDSY



Sektörün gelişmesi için BEKSİAD'la birlikte çalışmalar yürüten İstanbul Gelişim Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Yönetim Danışmanı Dr. Kutalmış Emre Ceylan, PKF İstanbul Dijital Dönüşüm Ofisi Müdürü Saniye Yeniay Arslan ve BEKSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Ali Azizoğlu bir araya gelerek Vişne Caddesi'nde sektörün ilk pazarlama şirketi Interkidsy'yi hizmete açtılar. Bebe-çocuk giyim sektöründeki bir işletmenin, kullanabileceği tüm pazarlama yöntemlerini üyeleri için organize şekilde sunan Interkidsy, Bursa'daki 2.000'e yakın irili ufaklı üreticinin içinden vizyonu geniş, koleksiyonu yeniliklere açık 20'den fazla markanın bir araya gelmesiyle oluşturuldu. Dr. Ceylan, interkidsy.com'un nasıl meydana geldiğini ve nasıl işlediğini anlattı...

Bebek - çocuk konfeksiyonunda Türkiye'deki üretimin yüzde 80'ini tek başına gerçekleştirdiği halde geleneksel yöntemlerle satış yapan Bursa, pandemi ile birlikte büyük bir kırılma yaşadı. Sektördeki 20'den fazla üretici, "Vişne Caddesi'nin bitmeyen fuarı" olarak projelendirilen, hem showroom'u olan, hem de dijitalde faaliyet gösteren teknoloji şirketi interkidsy.com'da bir araya gelerek yepyeni pazarlara açılmaya hazırlanıyor

Interkidsy'i kurma fikri nasıl ortaya çıktı?
Sektörün pazarlama kanallarındaki değişim gerekliliği, salgın döneminin kısıtlamaları neticesinde herkesin malumu haline geldi. Salgının sert etkileriyle, bu sektörde faaliyet gösteren firmalarımızla beraber sarsılırken, yeni bir kanal açma düşüncemiz, caddenin merkezinde, ikonik bir binada, -sektörün ortak malı-cazibe merkezinde-, dijital-geleneksel karma bir iş modeliyle hayat buldu. Burada, yeni çağın gerektirdiği birçok yöntemi öğrenelim, öğretelim ve uygulayalım istedik. 'Bir üyelik sistemi, bir platform olsun ve insanlar burada hem öğrensin, gelişsin, hem de birlik olsun' dedik. Yalnız taştan duvar olmaz, bir araya gelenler güç birliği oluştursun istedik. Bu geleneksel sektörün dijital dönüşümünü cadde üzerinde, her şeyi tamam bir pazarlama şirketinde organize şekilde uygulamayı planladık. Interkidsy'yi bebe-çocuk giyim sektörünün ilk entegre pazarlama şirketi olarak hizmete açtık.

BAŞKA SEKTÖRLERE DE ÖRNEK OLACAK

Interkidsy nasıl çalışıyor?
Biz Interkidsy'de 3 temel işlev ve yenilik üzerine odaklanıyoruz: Bunlardan ilki, her üyemize caddede bulunma imkânı tanımak. Cadde üzerindeki showroomda herkes istediği ürünleri sergilerken, üst katlardaki standlarda çok daha geniş bir koleksiyonu numuneler üzerinden sunma

zemini oluşturuyoruz. Her üyemiz, herhangi bir satınalmacının tercihlerine bırakmadan, tüm ürünlerine müşteri ile buluşma hakkı tanıyor. Gönlünüzce hareket ettiğiniz kendi showroomunuz. Bu yönüyle interkidsy tek binadaki showroomlar zinciri. Müşteriler mağazadayken bizzat dokunduğu numunelerin üzerindeki barkodları kendi cep telefonlarının kameraları ile okutup, e-ticaret sitesine giderek, anlık stok miktarlarını görüp sipariş oluşturuyorlar. 'Aynı firmanın başka ürünlerini de gör' diyerek mağazada fiilen bulunmayan ürünleri de listeleyebiliyor ve isterlerse üye firmanın yetkililerine hemen ulaşabiliyorlar. Üyelik aidatı dışında hiçbir ücret ödemeden, personel çalıştırmadan, bir personel maliyetine denk gelecek aidat tutarı ile sisteme dahil olabiliyorlar.

İkinci yenilik, üye firmalarımız numune üzerinden caddeye bağlanırken, aynı anda e-ticaret sitemiz interkidsy.com ile de tüm dünyaya açılıyorlar. Sektörümüzün pek alışık olmadığı pazarlardaki yoğun reklam çalışmalarımız sayesinde, İngiltere, İsviçre gibi pek çok ülkede perakendecilerden sipariş almaya başlıyorlar. Bu iki yeniliği birlikte sunmakla interkidsy, bu kadar geleneksel bir sektörün karma bir alışveriş deneyimine, yani mağazacılıktan dijitale geçen bir yapıyı, bu kadar yoğun bir teknoloji kullanarak organize bir şekilde yapılmasının ilk örneği aslında. Başka sektörlere de örnek olabilecek kısmı burada. Aslında interkidsy bir '.com' şirketi, yani bir teknoloji şirketi. Sadece showroomu da olan bir teknoloji şirketi. Müşteri fiziken binanın içine giriyor ama aynı zamanda yaptığı alışveriş şekli o an itibariyle dijital alışveriş ve kendi memleketindeyken de bu alışverişi aynı şekilde sürdürüyor. Burası bir güven noktası: Üreticiyle perakendeci arasında bir güven noktası. Teknolojik olarak onları bağlama noktası.

Üçüncü yenilik ise, sektörümüzde yapılmayan koleksiyon satışı. İş geliştirme departmanındaki uzman satıcılarımız, dünyadaki tüm kuvvetli alıcı markaları ve büyük zincir mağazalarını tarayarak, onlarla eskiden beri geliştirdikleri ilişkileri kullanarak, firmalarımızın koleksiyonlarını, müşteri markası ile üretmek için teklif sunuyorlar. Müreffeh dünyanın son tüketicisine adapte olmaya çalışan üyelerimizin, belli bir dönem nitelikli markalara üretim yaparak, kalıp, renk, stil ve fiyat konusunda deneyim kazanması gerektiğini düşünüyoruz. Büyük zincirlerin toplu alımlarına uyacak ürünleri özel kategorilere ayırarak dünyanın muhtemel alıcılarına yüzyüze sunuyoruz.

HAZIRLIK DÖNEMİ İÇİN SINIRLI KATILIM

Üye markaları seçerken nelere dikkat ediyorsunuz? Herkes üye olabilir mi Interkidsy'ye?

Üyelik konusu bizde sitenin ürün yönetiminin bir parçası. Dünyada kendimize kıyas/baz aldığımız 8 temel B2B bebek ve çocuk hazır giyim e-ticaret sitesi var. Kıyas sitelerin ürün gruplarını, kategoriler bazında hedef pazarlardaki tercihleri sürekli analiz ediyoruz. Bizim 48 üyemizin dağılımı, bu ürün gruplarını karşılayacak biçimde dizayn edilmek zorunda. Her bir standa eksiğimiz olan ürün gruplarını üreten markaları konumlandırıp, her ürün grubunun yeterince temsil edildiği bir yapı oluşturabilmek kritik bir konu. Üyelerimizi birbiri ile önemli ölçüde rekabet ettirmeyecek şekilde ve tüm ürün ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde. O yüzden de seçiciyiz. Bir firmanın aidatını alıp sisteme dahil etme düşüncesinde değiliz, uzun vadede birlikte önemli işlere imza atacağımız partner arayışındayız. Başvuran firmalara 32 maddeli uyum analizimizi uyguluyoruz. Yeterli şartları sağlayan firmaları üye olarak sisteme alıyoruz. Bu sektörde interkidsy'de yer alabilecek 400'ün üzerinde firma var. Biz bunların 48'i güzel bir yolculuğa çıkacağız. Sisteme yeni firma alabilmek, depo entegrasyonlarını sağlayarak satış yapmalarını sağlamak kolay değil. Sorunlar yaşamaktansa sindirerek genişlemek daha doğru. Operasyon müdürlüğümüz güçlendikçe ve tecrübe kazandıkça, her hafta 1 markayı ilave etme imkânı olacak. Bu da öğrenilmesi gereken bir şey bizim açımızdan. Sistemde 48 firma olacak diye zorlayıp, bize uymayacak firmaları almak istemiyoruz. An itibariyle sitemizde satışa uygun 300 bine yakın stok listeleniyor. 3 bine yakın çeşit var ve hazırlık dönemi için yeterli buluyoruz.

TAKIM MÜCADELESİ

Peki bunu bireysel olarak yapacak olsalardı nasıl bir maliyetin altına girerlerdi? Siz onlara nasıl bir fırsat sunuyorsunuz?

interkidsy.com bir pazaryeri. Trendyol teknolojisine benzer, birçok firmanın ürün girişine uygun bir altyapıda, firmaların birlikte olmakla güç elde edecekleri bir pazaryeri. Showroom'da, caddenin en güzel yerinde bulunmanın dışında -dijital dünya için söylüyorum- insanlar bu platformda, birlikte olmanın gücünden yararlanacaklar. Tekil olarak yapılan şey; bir insanın kendi başına girdiği mücadele ile bir ordu olarak, bir takım olarak girmesi arasındaki fark gibi benim gözümde.

deco®

BOYS & GIRLS

Kazım Karabekir Mah. Kıdemli Sok. No:9 Yıldırım / BURSA
Tel: 0224 367 59 99 | Fax: 0224 367 93 13

ARGÜL TEKSTİL ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞIYOR

Argül Tekstil ortaklarından Onur Salmaz, müşterilerine yönelik çözüm odaklı çalıştıklarını belirterek, "Standart üretimlerimizin dışında müşterinin isteğine göre özel dokumalar, özel baskılar yapıyoruz. Daha çok çözüm odaklı yaklaşıyoruz. Müşterilerimizin acil ihtiyaçlarına anında cevap verebiliyoruz" dedi.

Argül Tekstil, bebe çocuk konfeksiyonu sektörü başta olmak üzere hazır giyim sektörüne yönelik kumaşlar üretiyor. Firmanın merkezi İstanbul'da ama ana depo Bursa'da Vişne Caddesi'nde. Şirketin ortaklarından Onur Salmaz, Argül Tekstil'in dününü ve gelecek hedeflerini anlattı.

Dedelerinin Denizli'nin Babadağ ilçesinde el tezgâhlarıyla dokumaya başladığını ve sonra dayılarının işleri ilerlettiğini belirten Salmaz, "Dayılarım 1993 senesinde Argül Tekstil'i kurmuşlar ve konfeksiyona yönelik kumaşlar yapılmaya başlamışlar. 2001'de de Bursa'ya dükkân açtık. Özellikle pamuklu dokuma kumaşlar, denim kumaşlar, zaman zaman kadife kumaşlar olmak üzere farklı çeşitlerde üretim yapıyoruz. Üretimimizin çoğu Denizli'de. Kendi tezgâhlarımız da var ama şu an için fason üretiyoruz. Kendi özel tasarımlarımızda oluyor. Müşteriye hemen

cevap verebilmek ve anında ihtiyaçları çözebilmek amacıyla standart yaptığımız kumaşlarda hep stoklu çalışırız. Vişne Caddesi'nde küçük bir dükkânda başladık. Şimdiki yerimiz ortalama 5500-6000 metrekare civarında. Allah nasip ederse daha uzun seneler burada oluruz. Bazen zarar edeceğimizi bilsek dahi verdiğimiz sözümüzü tutmaya çalışırız ve onun için gayret ederiz. Kendimizi sürekli yenilemek zorundayız, eğer yenilemezsek yok olmaya mahkumuz. Kıyafet üretimini düşünmedik çünkü herkes kendi bildiği işi yapmalı. Anlamadığımız, gerekirse müdahale edemeyeceğimiz işe girmiyoruz. İstanbul'da yerimiz var. Firma sahibi Dayım Ali Arpacı orada, ben ise burada duruyorum. Ürünlerimizin hazır bulunduğu deponun da olduğu ana yerimiz burası. Başladığımız günden beri devam eden çalışanlarımız var. Çok hızlı bir sirkülasyon olmaz bizde. Bir aile gibiyiz, aynı kaptan yemek yiyoruz. İnşallah bu şekilde devam eder" dedi.

İHRACAT YAPMAYI HEDEFLİYORUZ

Bursa'da bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe çok sayıda firma ile çalıştıklarını anlatan Onur Salmaz, "Standart üretimlerimizin dışında müşterinin isteğine göre özel dokumalar, özel baskılar yapıyoruz. Daha çok çözüm odaklı yaklaşıyoruz. En büyük özelliğimiz devamlı olarak elimizde hazır malın bulunması. Müşterilerimizin acil ihtiyaçlarına anında cevap verebiliyoruz. Üretim kapasitemiz standart olarak aylık 1 milyon metre civarında. Ondan sonra belki daha farklı ülkeler de olabilir. Yurt içi ve yurtdışındaki fuarları yakından takip ediyoruz.

Gelecekte de müşterilerimizle çözüm odaklı birlikteliğin devamını düşünüyoruz. Altından kalkamayacağımız işlere girmek istemiyoruz. Ayaklarımızı sağlam basarak devam etmek istiyoruz Avrupa başta olmak üzere farklı ülkelere ihracat yapmak istiyoruz. Şu an için e-ticarette çok fazla aksiyonumuz yok. Çünkü bizim müşterimizin alacağı ürünü dokunup görmesi, o dokuyu hissetmesi çok önemli. Ama ileride e-ticaretle ilgili girişimlerimiz de olabilir" diye konuştu.

EN BÜYÜK SORUN İŞ GÜCÜ

Salmaz, sektörün durumu ile ilgili de şunları söyledi: "Piyasalarda bir sıkıntı yaşanıyor. Özellikle ham madde konusunda. Bulunan da fiyatları çok yüksek. Ticaretin kuralları yeniden yazılıyor diyebiliriz. Daha önce çok rahat mal alınıp satılırken şuan paranın geçmediği yerler oluyor. Acil yapılması gereken işler yapılamıyor, planlanan işler planlandığı gibi gitmiyor. Doların yükselmesi sadece Türkiye ile alakalı değil. Bu global piyasada oluşan bir durum. Öngörüler eksik kalıyor ve onun için sıkıntı giderek büyüyor. Bizim sektörümüzdeki en büyük sıkıntı iş gücü. Ne yazık ki yeterli iş gücü sağlanamıyor. Kime sorsak eleman eksikliği var. Suriyelilerin gelmesi belki bir kısım tarafından hoş karşılanmıyor ama iş gücü bölümünün büyük bir kısmını da onlarla gerçekleştirdiğimiz bir gerçek. Şu anda Suriyeli çalışanla Türk çalışan arasında ücret açısından bir fark yok. Ayrıca Suriyeli olup kendi üretimini yapan müşterilerimiz de var. Sektörümüzde hem bilinçli bir tüketici var, hem de hızlı değişen bir moda var. Hızlı gelişen bir piyasa ve inanılmaz bir rekabetçi bir ortam var. Onun için herkes en iyisini, en güzelini ama en uygun fiyata yapmaya çalışıyor. BEKSİAD ve BTSO önderliğinde pandemiden önce fuarlar ve etkinlikler oldu. İnşallah bundan sonra daha çok devam eder de yeni pazarlama kanalları oluşur."

YILLARIN İMALATÇISI KUZİM BEBE ŞİMDİ TOPTANCILIKTA HEDEFİNE YÜRÜYOR

Uzun yıllar konfeksiyon imalatı yapan Kuzim Bebe, 2018 yılından itibaren toptancılığa geçiş yaptı. Şirket sahibi Şakir Özdere, sektörün BEKSİAD ve BTSO'nun girişimleriyle önemli bir yere geldiğini söylüyor.

Kuzim Bebe, sektörde uzun yıllar imalatçı olarak yer almış. 2018 yılından itibaren ise toptancılığa geçiş yapmış. 3 aylıktan 14 yaşa kadar dünyanın birçok yerine bebe çocuk kıyafeti satıyor. Şirket sahibi Şakir Özdere ile Kuzim Bebe'yi konuştuk.

Ailesinin Batı Trakya göçmeni olduğunu belirten Özdere, *"Sektörde daha çok bizim hemşerilerimiz vardı. Babam da çeyiz işine nakış yaparak başlamış. Yeşilyayla'da evimizin altında küçük bir dükkânımız vardı. Orada konfeksiyon imalatı yapmaya başladık. Sektörün yeni yeni gelişmeye başladığı dönemdi. Birbirimizden görerek bir şeyler yapıyorduk. Bırakın markayı etiket bile yoktu. Yerimiz bize küçük gelince şimdiki yerimizi aldık. 2008 yılından itibaren de Kuzim Bebe olarak yeni yerimizde devam ediyoruz. 1994'ten 2018 yılına kadar üretim yaptık. 4 yıl oldu bırakalı. Toptana geçtik. Üretimden yorulduk açıkçası. Bir şikâyetimiz yoktu ne kazandıysak üretimden kazandık ama üretim çok zor bir süreç"* dedi.

ÜRÜNLERİMİZ YÜZDE 90 İHRACATA GİDİYOR

Şakir Özdere, ürünlerinin 3 aylıktan başladığını ifade ederek, "12 yaşa kadar çok güzel çeşitlerimiz var.

14-15 yaşa kadar yapıyoruz ama bu yaş grubunda çok çeşit bulamıyoruz. Devamlı 120-130 firmanın ürünü vardır bizde. İhracat da yapıyoruz. Buradan çıkan ürünlerin yüzde 80-90'ı yurt dışına gidiyor. Pazarlarımız belli. Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Ukrayna, Azerbaycan. Önceye göre azaldı bunlar. Özellikle 1.5 yıldır Afrika ülkelerinden çok gelen giden oluyor. İnsanlar Bursa'nın adını öğrendiler. Çünkü herkes merkezinden almak istiyor. İstanbul yıllarca büyük hatlar yaptı. Müşteriye istemediği malı gönderdiler. Ama artık öyle olmaz. Açıkçası toptancılığa geçiş sebebim bu oldu. İstanbul'daki toptancılara derdimi bir türlü anlatamadım. O yüzden artık Bursa en önemli merkez oldu. Özellikle bir şikâyetimiz var, malın üstündeki beden etiketi ile ilgili. 3 yaşa 5 yaş etiketi takıyorlar. Bence sektörün önündeki en büyük engel de bu. Ürünün ucuz olduğunu sadece beden etiketi ile sağlayacaklarını düşünüyorlar. 3 yerine 5 taktığında zaman sanki mal ucuz olacak ama öyle değil. 5 yaş dediğin ürün 5 yaşa olmalı" diye konuştu.

UR-GE BİZE TİCARETİ ÖĞRETTİ

BEKSİAD ve BTSO'nun sektörün gelişmesi için önemli çalışmalar yaptığını anlatan Özdere, şunları söyledi:

"Ur-Ge faaliyetiyle dünyanın her yerine giderek mallarımızı tanıttık. Sektör adına çok büyük faydaları oldu. Daha önce gidemediğimiz ülkelere gidip mal satmayı öğrendik. Nasıl ticaret yapıldığını gördük. Yurtdışında standart çalıştığımız bayilerimiz var. Yeni bayiliklerimiz de olabilir. Uzun vadeli planlar yapmayı çok sevmiyorum. Kısa vadeli planlar yapıp ona ulaşmak daha tatmin edici ve daha mutluluk vesilesi benim için. Pandemide işlerimiz durdu tabii ki. Vişne Caddesi'nde kimse dükkanını açmadı. Yurt dışında da kapanmalar oldu mal ihtiyacı olmadı. Çocuklar okula gidemedi. Bizim de ürün seçimimiz ona göre değişti. Dokuma kumaştan ziyade örme kumaşları daha çok tercih ettik. Çünkü çocuklar evde daha rahat kıyafetler tercih ediyorlardı. Bizim de ürün gamımız örme kumaş ağırlıklı oldu. 2020 yılının mayıs ayından itibaren tekrar başladı işler. Çok hızlı giden bir artışla giden satışımız vardı ama 2019'da kaldık şu anda."

ÇOCUKLARIMA DOĞRULUĞU ÖĞRETİYORUM

17-18 yaşımdan beri çalıştığını dile getiren Özdere, sözlerini şöyle bitirdi:

"Herhalde 4-5 sene daha çalışırım. 2 tane oğlum var biri 19 yaşında biri 15 yaşında. Yavaş yavaş onlara devretmek için çalışıyorum. Büyük oğlum üniversiteye gidiyor. Burada işin pratiğini öğreniyor. Bizim yapamadığımız bazı şeyler var. Dijitalleşme ile ilgili. Alışkanlıklarımızın çok dışına çıkamıyoruz. Çocuklarım bu konuda daha iyi şeyler yapabilir. Çocuklarıma, doğruluğu, yalan söylememeyi ve müşterilere yanlış mal göndermemeyi öğretmeye çalışıyorum. Biz kırk senelik toptancıların yanında bu sektörde varsak şayet doğruluktan dolayı varız. Şuanda 12 kişiyiz. Hepsi ile abi kardeş gibiyiz."

PROF. DR. HALİS AYDEMİR / DİN İŞLERİ YÜKSEK KURULU ÜYESİ

ÖZGÜRLÜK

Şu bir gerçek ki varlığımız, başlangıcı itibarıyla aslında geri dönüşü geçmişe doğru çok fazla olmayan, doğumla birlikte başlayan, dolayısıyla başı olan bir varlık. Bu anlamda zaman ekseni üzerinde kendimizi özgür olarak tarif edemeyiz. Bir başlangıcımız var, dolayısıyla geri ondan öncesine gidemiyoruz. Eğer özgürlük, herhangi bir kaydın, herhangi bir sınırın, sizi kesmediği bir mutlak serbestlik ise şayet, önce bunu zaman açısından irdelediğimizde bir defa varlığımız itibariyle bir zamanda başlıyoruz. En azından hatırladığımız bildiğimiz varlık olarak dünya hayatında bir zaman başlangıcımız var. Dolayısıyla, bu anlamda zaman ekseni üzerinde geçmişe doğru sınırsız bir şekilde uzanmıyor bizim geçmişimiz...

Bir yerden itibaren başlamışız, devamı özgürce ve sınırsızca kayıp olmaksızın geliyor mu? diye bakarsak, bu hayat itibarıyla hayır, devamı da öyle sınırsız gelmiyor. Benzerimiz olan, hemcinsiniz olan, varlıklar ve diğer varlıklarda içinde bulunduğumuz hayatta bir zaman sonra ölüyorlar.

Dolayısıyla, insanlar hem kendi varlıklarını hem diğer varlıkları incelediklerinde ilk buldukları kanunlardan bir tanesi "her canlı doğar, yaşar ve ölür."

Bu bahsettiğimiz kanun, bizim gözlemimize dayalı bir şey. Sürekli bunu gözlemliyoruz, hayat içerisinde canlılıklarda ve kendi varlığımızda... Şu hâlde bu kanun dediğimiz şey, kural yani bizi bağlıyor. Bizi bağlayan her şey özgürlüğümüzün üzerine atılmış bir kement gibidir. Bu bahsettiğimiz ve bizden önceki herkes de gördüğümüz ve bizim de belli ki buna tabii olduğumuz süreç aslında kuşbakışı bir tarif yani hayatı en genel manada tarif eden bir şey.

Şu hâlde uçları itibariyle, köşeleri itibariyle, yani çerçevesi itibariyle hayat bu çerçevenin içerisine oturuyor. Aslında oturuyor dediğin şey hapsoluyor desek de yeridir. Şu hâlde, "hayatın kendisi" özgürlük tanımıyla çok uyumlu bir çerçeveye sahip değil. O bakımdan özgürlük tanımına hayatımızı itibarıyla yoğunlaştığımızda daha birinci eşikte tanımsal boyutta bir uyumsuzluk görüyoruz. Şu hâlde zaman itibarıyla;

ÖZGÜRLÜĞÜN, KAYITSIZLIĞIN VE SINIRSIZLIĞIN SÖZ KONUSU OLMADIĞI BİR HAYAT İÇERİSİNDEYİZ!..

Mekân itibariyle bakarsak, bizi yaratan Kudret, belli bir yerde yaratmış ve yaratıldığımızdan beri aynı yerdeyiz. Yani atalarımızdan bu yana aynı kürenin üzerindeyiz ve orada yaşıyoruz ve belli ki o küreye hükmetmiş, o küreye emretmiş; *"bunlar, buradan ayrılmasınlar!.."* demiş, üzerinden ayrılamıyoruz. Yani bizi kendisine çekiyor, yapışık vaziyetteyiz.

Burası bizi çekiyor, manyetik bir kelepçe gibi yerküreye bağımlıyız.

Bu küreyi yaratan Kudret, bizi burada yaratmış ve bizi buraya bağımlı kılmış.

Şu halde hem zaman hem mekân bakımından sınırlı bir ve kayıtlı bir alanda yaratılmışız, bunlar çok temel büyüklükler ve biz böyle parantez arası içerisinde özgürlük dediğimiz bir söylemi özgürlük dediğimiz bir şeyi konuşmak istiyoruz.

*****

SEKÜLER BAKIŞ AÇISI; VAR EDİCİ'YE DÜŞÜNCE DÜNYASINDA YER VERMEK İSTEMİYOR. HAYATI KENDİSİNDEN ve EMSALLERİNDEN İBARET!..

-Ben ve benim gibi insanlar bir de çevre var. Çevreyi koruduğum benim gibi insanlara zarar vermediğim sürece istediğimi yapabilirim. Bu seküler bakış açısının kurmak zorunda olduğu bir çerçeve, onun açısından özgürlüğün en geniş tanımı bu...

Mümince bakış açısına geldiğimizde; Bu kez Yaratıcı denklemin en önemli ögesidir, unsurudur denklemi var eden denklem içerisinde diğer ögeleri de var eden her şeyi var eden dolayısıyla mutlak hak sahibi olarak birinci derecede öncelenir.

O'nun varlığını kabul ettiğiniz andan itibaren; Hayatı onun adına yaşama düşüncesi içinizde belirir.

O'nun varlığını kabul ettiğiniz andan itibaren; Hayatı O'na borçlu olduğunuz düşüncesi içinizde belirir.

O'nun varlığını kabul ettiğiniz andan itibaren; O'na karşı hayatta sorumlu olduğunuz düşüncesi içinizde belirir.

O zaman bütün her şey denklemde; O'na yer vermek, O'nun varlığını kabul etmekle başlıyor.

*****

Şu hâlde... Hayatın içerisinde yine hâlâ istediğimizi sınırlı alternatifler üzerinden yapabilmekteyiz. Allah'ın dilemesiyle istediğimiz sınırlı seçeneklerden birini dileyebilme özgürlüğünün tam ortasındayız. Bu da Cenâb-ı Hakk'ın, bize dileyerek açtığı bir dileme. Yani Allah dileyebilmemizi diledi.

Önü, arkası belli mekân itibariyle evrende nokta kadar bir küre üzerinde, bir alanda... Sadece irademizi sergileyebildiğimiz bir imkânlar dizisi yaşıyoruz.

Evet sınırlı bir alanda, belli özgürlükler kullanıyoruz ama bu özgürlüklerimiz sorumlu özgürlüklerimiz, sınırlı sayıda şeyler arasındaki tercihlerimizin belli bir sonucu olacağını da akledebiliyoruz. Yaradan bizi bu sorumluluk fikri ile iç içe yaratmış. Bunu varlığımızın içine işlemiş.

*****

Hakiki özgürlüğe ise ancak bu dünya hayatında hayatın sahibine karşı sorumluluklarımızı yerine getirdiğimizde buluyoruz.

Cennette istediğimiz yere kuruluruz, istediğimiz yere yerleşiyoruz. Belli ki biri diğerini zorlayan bir mekân kısıtı da yok ve zaman kısıtı kaldırıldı, girişle birlikte önü açık.

Size selam olsun güzel bir hayat çıkardınız, girin şimdi sonsuz olarak. Bakın önü zaman itibarıyla açık, mekân itibariyle her istedikleri yere gezinip dolaştıkları yerleştikleri, bu kadar uçsuz bucaksız biri diğerini sınır itibarıyla zorlanmıyor ve her istediklerine kavuşabildikleri bir ortamdan bahsediyoruz.

Bunu Cenâb-ı Hakk'ın yarattığı şu uçsuz bucaksız evren içerisinde aslında onun böyle bir şey yaratabileceğini zaten yarattığı üzerinden ispatladığına tanığız.

ZUFF BABY'E KADIN ELİ DEĞDİ

Sektörün önemli üreticilerinden Zuff Baby, kurucusu Mustafa Kartal'ın kızı Hilal Nur ile dijital dönüşümü gerçekleştirerek Avrupa pazarında yerini almak istiyor.

Zuff Baby, 1995 yılında Mustafa Kartal tarafından kurulmuş. 0-1 yaş arası bebekler için üretim yapan firma, ürünlerini daha çok Arap ülkelerine pazarlıyor. Şirketin kurucusu Mustafa Kartal, işleri 3 yıldır kızı Hilal Nur'a devretmiş durumda. Sektöre kadın gözüyle bakan Hilal Nur Kartal ise hedefini Avrupa'ya açılmak olarak anlatıyor.

Asıl mesleği terzilik olan Mustafa Kartal, 1990'lı yıllarda fason dikim yaptığını belirterek, "1995'ten sonra ise evimizin altında kiralık bir yer tutarak kendimiz yapmaya başladık. Anadolu'dan ve İstanbul'dan müşterilerimiz vardı. 2010'dan sonra Vişne Caddesi'ne geldik ve Araplar'a satmaya başladık halen de devam ediyoruz. 0-1 yaş arasına yönelik üretim yapıyoruz" dedi. Avrupa'ya ayak uydurmamız şart. Büyük ölçekli firmalar genellikle markaya yatırım yapmıyorlar. Oysa ki markaya yatırım yapmak lazım. Yurtdışında fuara gittiğimiz zaman ürünlerimizin Avrupa'da satılıp satılmadığını soruyorlar. Fuarları hiçbir zaman kaçırmadık, kaçırmak da istemiyoruz. En büyük avantajımız fuarlar. Fuar bir firmanın yüzüdür. Fuardan ben çok şey kazandım" diye konuştu.

HEDEFİMİZ AVRUPA PAZARI

Hilal Nur Kartal ise, 3 yıl önce babası ile çalışmaya başladığını dile getirerek, şunları söyledi:

"Biz üreticiyiz, üretmekten yana bir sıkıntımız yok, sadece dijitale ayak uydurmaya çalışıyoruz. babyzuff.com.tr sitemizden satış yapıyoruz. E-ticarette ilerlemek gerekiyor. Artık mağazacılık bitiyor zaten. Arap ülkelerinden daha çok sipariş alıyoruz. Üretimimizin çoğu yurtdışına gidiyor. Avrupa ülkelerinde belli standartlar, belirli sertifikalar var. Benim için önemli olan Avrupa ve Amerika. Bu pazarlara yönelik ilerlemeyi çok istiyorum. Bunun için de önce fuarlarla başlamak gerek. Tabi tek başına değil de bence BTSO'nun da desteğiyle birlikte hareket etmek lazım. Müşterilerimiz kalitemizin artık farkında. Bize güveniyorlar. Sosyal medya üzerinden ürünlerimizi kolayca pazarlayabiliyoruz. Oluşturulan siparişlerin, müşterilerimize güvenle ulaşmasını sağlıyoruz. Biz markamıza yatırım yapmayı seçtik. Onu Avrupa standartları içerisinde üreten bir haline getirdiğimize inanıyoruz. Bu işin bel kemiği Ar-Ge. Sektörde tasarımcı yetişmiyor. Bu nedenle çok önem verdiğimiz Ar-Ge grubumuzun bir bütün içerisinde çalışmasıyla çok güzel eserler meydana çıkıyor. Müşterilerin de beğenmeleri bizi daha da mutlu ediyor. Hedefimizde firmamızı daha iyi yerlere getirmek var. Bu da tabi ki genç nesillerle ve Ar-Ge grubuyla olacaktır. "

Kadınların sektöre farklı bakış açıları getirebileceğine inandığını da kaydeden Hilal Nur Kartal, BEKSİAD'dan en büyük beklentisinin kadın kolları kurulması olduğunu sözlerine ekledi.

AV. DOÇ. DR. CAHİT SULUK / suluk@suluk.com.tr

DERSİMİZ: MARKA KORUMASI

-I-

Hemşerilerimden bir aile 1970'li yıllarda Ordu'dan İstanbul'a gelerek Mahmutpaşa'da triko işine başlıyor. "Marka bizim için önemli" diyerek 1979 yılında Motif markasını tescil ettirmek için Karaköy'de bir marka vekili buluyorlar. Vekil, birkaç ay sonra; "bu iş olmuyor, çünkü daha önce tescil edilmiş. Ama biraz para verirseniz bu işi oldururuz" diyor. "Marka bizim için önemli" düsturuna inanan aile "tabii" cevabını veriyor. Birkaç ay sonra Vekil, "Motif" Marka Tescil Belgesini takdim ediyor. Marka belgesini işyerinin duvarına asan aile rahatlıyor.

-II-

2001 yılında firmaya şu içerikte bir ihtar geliyor: "Motif ibareli tescilli markamızı kullanıyorsunuz, derhal son verin, aksi halde hukuki ve cezai yollara başvuracağız". Firma sahipleri, bu bir şaka olsa gerek diye düşünüyor. Biraz araştırınca kendi vekillerinin aslında Motie markasını tescil ettirdiğini, evrakta sahtekarlık yaparak "e" harfini "f" yaptığını, Motif markasının başkası adına tescilli olduğunu, o firma iflas edince markanın boşa düştüğünü, daha sonra da markayı, kendilerine ihtar çeken firmanın tescil ettirdiğini acı bir şekilde öğreniyorlar.

-III-

Firma sahibi hemşerim, bunları bana anlatınca vekili ayağından vurup vurmadığını sordum. "Vuracaktım ama ben harekete geçinceye kadar vekil ölmüş, zaten yaşlıydı" cevabını aldım. Şaka bir tarafa, hemşerim olan firma sahibi tüm ısrarlara rağmen ihtar çeken firmadan markayı devralmayı başaramıyor. Bunun üzerine "Motie", "Motti" ve "Moti" gibi denemeler yapıyorlar ama bir türlü "Motif" tadını alamıyorlar. Derken firma sahibi, uzman olarak bana geldi ve "bu işi başarırsan Sultanahmet'e heykelini dikerim" dedi.

-IV-

Ne yapabiliriz bağlamında kendisine ihtar çeken firma hakkında sorular sordum. Firmanın borca batık olduğunu söyledi. "İyi ya, biraz para verirsen markayı devralırız" dedim. "Biz çok uğraştık, ihtar çeken firma sahibi Nuh diyor, peygamber demiyor" cevabını aldım.

-V-

Adım adım şu stratejiyi izledim: İlk adımda, marka sicilini inceledim. Borca batık olan ve ihtarı çeken firmanın üç dört bankaya borcu vardı ve ticari işletme rehinleri kurulmuştu. İşletmedeki yer fırçasından çöp kovasına kadar ne varsa hepsi rehinli ve hacizliydi. Bingo! Motif ibareli seri markalar üzerinde haciz yoktu. Nedenini sormayın. Türkün kafasında fikri mülkiyet hakları hala bir "ekonomik değer" olarak karşılık bulmuyor. Bu konuda seri halinde yayımladığım şu makalelerime göz atmanızı öneriyorum: *https://fikrimulkiyet.com/?s=Pratik+%C3%96neriler*

İkinci adımda, ihtar çeken firmanın borca batık olduğunu düşünerek makul düzeyde bu firmadan alacağı olan birini bulun dedim. Firma merkezinin bulunduğu yer belediyesinin çöp alacağı varmış.

Üçüncü adımda, alacaklı sıfatıyla belediyeye markalar üzerine haciz koydurttum ve markaları satışa çıkarttırdım. Belediye alacağına, müvekkilim de Motif markasına kavuştu.

Dördüncü adımda, marka boşa

Av. Doç. Dr. Cahit SULUK kimdir?

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni 1992 yılında bitirdi. Tasarımların hukuken korunması konulu teziyle 2000 yılında doktora derecesi aldı. Çalışan buluşları hukuku teziyle de 2020 yılında Türkiye'nin ilk fikri mülkiyet hukuku doçenti oldu. 2001 yılından beri İstanbul'da fikri mülkiyet hukuku alanında avukatlık ve marka-patent vekilliği yapmaktadır.

Suluk, 2002-2008 yıllarında İTÜ'de fikri mülkiyet hukuku dersleri verdi. Sonraki yıllarda Kadir Has Üniversitesi ve İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde misafir öğretim üyesi sıfatıyla görev yaptı. 2017-2021 döneminde İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesinde fikri mülkiyet hukuku dersleri verdi. Halen İstanbul Medeniyet Üniversitesi Hukuk Fakültesinde öğretim üyesidir.

Fikri mülkiyet hukukuna ilişkin kanun hazırlıklarında da bulunan Suluk'un on dört adet kitabı, kırk civarında makalesi ve on tebliği yayımlandı. Suluk'un akademik çalışmaları, Türkiye çapında geniş bir kitle tarafından takip edilmektedir.

Suluk, Haziran 2004'te Dünya Ticaret Örgütü ile Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatının Cenevre'de ortaklaşa düzenlediği iki haftalık programa Türkiye'yi temsilen katıldı.

İlaç patenti alanında Münih'teki Max Planck Enstitüsünde dört ay süreyle araştırma yaptı.

Uzmanlık Alanları

Telif, Marka, Patent, Tasarım, Haksız Rekabet, Medya, Bilişim

Unvanları

Avukat (İstanbul Barosu)

Marka ve Patent Vekili (Avrupa Patent Vekili)

Öğretim Üyesi (İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi)

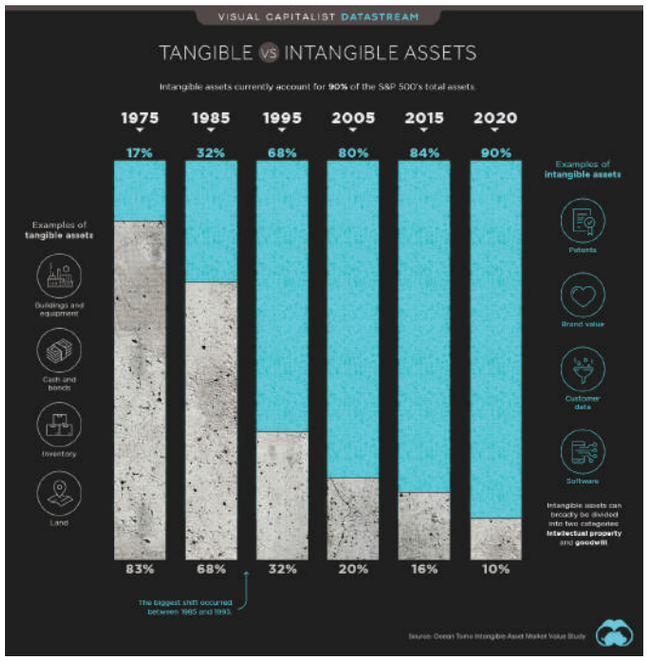
Üyelikleri

ALAI, INTA, AIPPI, Türk Patent ve Marka Kurumu, İstanbul Ticaret Odası Fikri Mülkiyet Komisyonu.

düşünce mağazacılık hizmetlerine ilişkin 35. sınıfta bir başka firma markayı tescil ettirmiş. Hacizden satın aldığımız ürün sınıflarına ilişkin Motif markalarını gerekçe göstererek önceye dayalı hak kazandığımızdan bahisle bu firmaya marka hükümsüzlüğü davası açtık ve 35. sınıfta da marka hakkını elde ettik.

-VI-

Özelde marka, genelde fikri mülkiyet hakları artık şirketler için "önemli ekonomik değer" haline geldi. O kadar ki S&P'nin araştırmasına göre 1975 yılında şirket varlıklarının % 17'si maddi olmayan varlıklar (marka, patent, know-how gibi) iken, 2020'de bu oran % 90'a çıktı: *https://www.visualcapitalist.com/the-soaring-value-of-intangible-assets-in-the-sp-500/*



-VI-

Marka koruması bizatihi sizin işiniz. Eğer takibini yapmazsanız ana markanız dahi elinizden kayıp gidebilir. Olayın uluslararası boyutu da var. Yine alan adı ve sosyal medya hesapları gibi diğer ayırt edici ad ve işaretlere yönelik sıkı adımlar atmalısınız. Lafı daha fazla uzatmayalım, meraklıları şu linkteki yazıma göz atabilir: *https://fikrimulkiyet.com/marka-korumasinda-dikkat-edilecek-hususlar/*

Bu arada Sultanahmet'te heykelimi aramayın, bulamazsınız. Avukatların sözüne güvenilmez denir ama müvekkiller de farklı değil! Sonuçta hepimiz aynı kumaştanız.

MADDİ VARLIKLAR	MADDİ OLMAYAN VARLIKLAR
Donanım - Ekipman	Markalar
Makine - araç gereç	Franchiseler
Bina	Telif
Araç - vasıta	Lisanslar
Stok - mal	İtibar
Arazi	Patent
Cash	Know-howlar

VERGİ, HARÇ VE CEZALARA YÜZDE 36,2 ZAM

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Resmi Gazete'de yer alan tebliğine göre vergi, ceza ve harçlarda 2022 yılı için belirlenen yeniden değerleme oranı yüzde 36,2 oldu.

Yeni yılda uygulanacak vergi ve harçlar Resmi Gazete'de yayımlandı. 1 Ocak 2022'den itibaren geçerli olmak üzere; Özel İletişim Vergisi, Çevre Temizlik Vergisi, Damga Vergisi, harçlar, Vergi Usul Kanunu (VUK) kapsamındaki cezalar yüzde 36,2 oranında artırıldı. Motorlu Taşıtlar Vergisi'nde uygulanacak yeniden değerleme oranı ise yüzde 25'e düşürülmüştü. Emlak vergisi ise yüzde 18,10 oranında zamlandı.

PASAPORT HARCI

2022'de pasaport harcı yüzde 36,2 oranında artacak. 6 aylık pasaport harcı 227 liradan 309 lira 40 kuruşa çıkacak. 3 yıl ve üstünde süreli pasaport alanlar 1478 lira harç ücreti ödeyecek.

EHLİYET HARCI

Yeni yılda ehliyet harçları aynı değerleme oranında artacak. A sınıfı ehliyet harcı, 272 liradan 370 lira 40 kuruşa, B sınıfı ehliyet harcı ise 820 liradan 1116 lira 90 kuruşa çıkacak. Diğer ehliyet harçları ise bin 368 liradan bin 863 lira 70 kuruşa yükselecek.

EMLAK VERGİSİ'NDE YENİDEN DEĞERLEME ORANI

Emlak vergi değerleri, 2022 yılında, bu yıla ait yeniden değerleme oranının yarısı (yüzde 18,10) kadar artırılarak hesaplanacak. Böylece, Türkiye sınırları içinde bulunan mesken nitelikli taşınmazlardan bina vergi değeri 6 milyon 173 bin liranın üzerinde olanlar değerli konut vergisine tabi olacak.

Vergi oranlarına esas mesken nitelikli taşınmaz değerlerinin alt ve üst sınırları da yeni yıl için yeniden değerleme oranının yarısı kadar yükseldi. Bu kapsamda, vergi oranlarına esas mesken nitelikli taşınmaz değerlerinin alt ve üst sınırları 6 milyon 173 bin lira ile 9 milyon 260 bin lira arasında olanların (bu tutar dahil) 6 milyon 173 bin lirayı aşan kısmı için binde 3 olarak tespit edildi.

Söz konusu taşınmazlardan değeri 12 milyon 347 bin liraya kadar olanların (bu tutar dahil) 9 milyon 260 bin lirası için 9 bin 261 lira, fazlası için binde 6'lık oran belirlendi. Değeri 12 milyon 347 bin liradan fazla olanlarda sınır, bu tutar için 27 bin 783 lira, fazlası için ise binde 10 olarak hesaplandı.

VERASET VE İNTİKAL VERGİSİ

Veraset ve İntikal Vergisi'nde yeniden değerleme oranı yüzde 36.20 olarak belirlendi.

Evlatlıklar dâhil, füruğ ve eşten her birine isabet eden miras hisselerinde 455.635 TL (füruğ bulunmaması halinde eşe isabet eden miras hissesinde 911.830 TL),

- İvazsız suretle meydana gelen intikallerde 10.491 TL,
- Para ve mal üzerine düzenlenen yarışma ve çekilişler ile 14/3/2007 tarihli ve 5602 sayılı Şans Oyunları Hasılatından Alınan Vergi, Fon ve Payların Düzenlenmesi Hakkında Kanunda tanımlanan şans oyunlarında kazanılan ikramiyelerde 10.491 TL olarak dikkate alınacak.

MOTORLU TAŞITLAR VERGİSİ

Motorlu Taşıtlar Vergisi'nde ise yeniden değerleme oranı yüzde 25 olarak uygulanacak. Otomobil grubu için en düşük MTV tutarı 109 liradan 136 liraya çıktı. En yüksek MTV tutarı ise 50 bin 107 liradan 62 bin 633 liraya yükseldi.

1 Ocak 2018'den sonra tescil edilen araçlardan 1-3 yaş arasında ve motor silindir hacmi 1300-1600 santimetreküp arasında olanlar, matrahına göre 2 bin 287 lira ile 2 bin 746 lira arasında yıllık Motorlu Taşıtlar Vergisi ödeyecek.

Pasaport defteri 225 lira, kimlik değiştirme 37.50 lira, kayıp nedeniyle kimlik düzenlenmesi 75 lira, sürücü belgesi harcı 280 lira, motorlu araç tescil belgesi 250 lira, evlilik cüzdanı ise 200 liraya yükseldi.

ENGELLİ ARAÇLARINDA İSTİSNA 450 BİN 500 LİRAYA ÇIKTI

Engellilik derecesi yüzde 90 veya üzerinde olanların taşıt alımlarında istisna tutarı 330 bin 800 liradan 450 bin 500 liraya yükseltildi. Böylece yüzde 90 ve üzeri engeli olanlar 450 bin 500 liraya kadar olan araçları ÖTV'siz alabilecek.

Adres: Yunus Emre Mah. 5. Akyüz Sok. No:8/2 Yıldırım / Bursa
Tel : +90 224 362 11 60
www.favokids.com.tr

TEKSTİLDE ALICILAR TÜRKİYE'DE BULUŞUYOR

Tekstil sektörünün en büyük organizasyonlarından olan Texhibition İstanbul, 100'ü aşkın ülkeden binin üzerinde nitelikli alıcıyı İstanbul'da buluşturacak. Fuarın ihracat hedefine 1 milyar dolarlık katkı sağlaması hedefleniyor.

Başta AB, ABD, Rusya, Ukrayna, Ortadoğu ve Kuzey Afrika olmak üzere 100'ü aşkın ülkeden binin üzerinde nitelikli alıcıyı İstanbul'a getirecek olan "Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı" 16-18 Mart 2022 tarihlerinde düzenlenecek. Örme kumaş, dokuma kumaş, indigo ve tekstil aksesuarı üreten yerli firmaların katılacağı fuarda 200'ün üzerinde firma yer alacak.

Türk tekstil sektörünün küresel markaların en güvenli limanı olduğunun altını çizen İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, 2021 yılını 12,7 milyar dolar değerinde ihracatla tamamlamayı öngördüklerini, 2022 yılında ise hedefin 15 milyar dolar olduğunu kaydetti.

"TÜRKİYE'NİN GÜVENLİ LİMAN OLDUĞUNU İSPATLADIK"

Öksüz, "Özellikle pandemi döneminde büyük bir sınavdan geçen birçok ülke sınıfta kaldı. Ancak Türk tekstil sektörü olarak lojistik kabiliyetimizi entegre üretim gücü ile birleştirebildiğimiz için bu zorlu sınavdan başarıyla çıktık ve Türkiye'nin en güvenli ticaret limanı olduğunu bir kez daha ispatladık" dedi.

Texhibition İstanbul Fuarı'nın, tekstil sektörünü bir adım daha öteye taşıyacağını belirten İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, "Texhibition İstanbul Fuarı'nın 15 milyar dolar ihracat hedefine 1 milyar dolar değerinde katkı sağlamasını hedefliyoruz. Dünyanın en büyük 5. tekstil ihracatçısıyız. Gerçekleştireceğimiz fuarın, orta-uzun vadeli hedefimiz olan dünyanın ilk 3 tekstil ihracatçısı ülkesi arasına girme hedefine en önemli katkılardan birini sağlayacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

TÜRK TEKSTİLCİSİ CARİ AÇIĞI KAPATMAYA DEVAM EDİYOR

Türk tekstil sektörünün ülke ekonomisi için büyük önem taşıdığına vurgu yapan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç de tekstilin pandeminin getirdiği olumsuzluklara rağmen en hızlı şekilde kendini salgın şartlarına adapte eden sektörlerden biri olduğuna işaret etti. Avdagiç, "Texhibition İstanbul Fuarı'nın Odamız yönetimi ve sektör temsilcileri için ayrı bir önemi var. Çünkü bu fuarın başlangıcı, düzenlenme fikri; 2019 yılı Mart ayında 156 yabancı alıcı ile 42 Türk kumaş üreticisi firma arasında yaptığımız ikili görüşmelere dayanıyor.İkili görüşmelerle başlayan hikayemiz, gelecekte de büyük ve uluslararası bir fuar organizasyonu efsanesine dönüşecektir" dedi.

LEMON
farklı olmak güzeldir.
Lemon Tekstil A.Ş.
Yunus Emre Mah. Kırkpınar Cad.No:41-41 /B Yıldırım-BURSA /TÜRKİYE
Tel : 0 224 254 03 57 Fax: 0 224 253 93 98
www.lemontekstil.com
info@lemontekstil.com
bebesinlemon
lemontextile
0 542 667 53 75
skype
lemonbursa

BAKAN VARANK: TÜRKİYE'Yİ KÜRESEL EKONOMİNİN YENİ KAZANANI YAPMAKTA KARARLIYIZ

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Türkiye'yi küresel ekonominin yeni kazananı yapmakta kararlıyız. Bu kabiliyet, bu güç bu irade Türkiye'de var" dedi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen "Etki Analizi Çalışmaları Değerlendirme Çalıştayı"nda, hem Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının desteklerine yönelik gerçekleştirilen etki analizi çalışmalarının hem de TÜBİTAK öncülüğünde oluşturulan "Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi 2021" araştırmasının sonuçlarını açıkladı.

Yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınının tüm ekonomileri olduğu gibi Türkiye'yi de birçok yönden etkilediğini belirten Varank, hükümetlerin ve özel sektörün zorlu bir sınavdan geçtiği bu dönemde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan liderliğinde etkili ve sonuç odaklı politikalar uyguladıklarını söyledi.

Varank, Türkiye'yi dünya genelinden pozitif anlamda ayrıştırmayı başardıklarına işaret ederek, reel sektörün hamisi olan Bakanlığın da bu süreçte kritik görevler üstlendiğini dile getirdi. Tüm kurumlarla birlikte farklı sektörleri, firmaları, üniversite-sanayi iş birliğini, Ar-Ge ve yenilik ekosistemini desteklediklerini, desteklemeye de devam ettiklerini vurgulayan Varank, şöyle konuştu:

"Bakanlığımıza emanet edilen bütçenin verimli kullanımını sağlamak üzere destek ve teşviklerin takibini yapıyor, etkilerini analiz ediyoruz. Analiz sonuçlarına bağlı olarak da politikalarımızda sürekli güncellemeler gerçekleştiriyoruz. Bu amaçla Bakanlığımız bünyesinde etki değerlendirmeden sorumlu bir birim ihdas ettik. Bugüne kadar, KOSGEB ve TÜBİTAK Ar-Ge destek programlarının, Teknogirişim Sermayesi Destek Programı'nın, teknoloji transfer ofislerinin, OSB politika ve uygulamalarının, teknoloji geliştirme bölgelerinde kurulan akademik girişimlerin, dijital dönüşüm desteklerinin, bölgesel yatırım teşviklerinin ve araştırma altyapılarının etki değerlendirme çalışmalarını tamamlayarak özet raporları kamuoyuyla paylaştık."

Bakan Varank, "Dijital Verimlilik Kütüphanesi" olarak adlandırdıkları "verimlilikkutuphanesi.sanayi.gov.tr" adresinden bu raporlara ulaşılabileceği bilgisini verdi.

"ÇOK KIYMETLİ VERİ ALTYAPILARI OLUŞTURDUK"

Bakanlık bünyesinde Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) ve Sanayi Sicil Bilgi Sistemi gibi çok kıymetli veri altyapıları oluşturduklarını aktaran Varank, 3 milyonu aşkın girişime ait verilerin bütünleşik şekilde yer aldığı GBS'yi geliştirmeye devam ettiklerini anlattı. Varank, cari açığa katkı, karmaşıklık ve yoğunlaşma endeksleri, ileri-geri bağlantılar gibi ölçütleri kullanarak yatırımı desteklenecek 919 ürünü adeta terzi usulüyle tespit ettiklerini belirterek, şu değerlendirmede bulundu:

"Yaklaşık 2 milyar lira düzeyinde yatırım öngördüğümüz programın ilk çağrısı olan 'Makine' sektöründe 20 projeyi destekleme kararı aldık. Bu projelerin hepsi stratejik öneme sahip ürünlerin yerli ve milli imkanlarla üretilmesini hedefliyor. Ayrıca, bu yıl Mobilite, Üretimde Yapısal Dönüşüm, Sağlık ve Kimya Ürünler ile Dijital Dönüşüm çağrılarını açtık. Bu çağrılar kapsamında 570 proje başvurusu aldık. Başarılı projelere yaklaşık 53 milyar lira yatırım yapılmasını öngörüyoruz. İnşallah 2022 yılında da 'Yenilikçi ve Yıkıcı Teknoloji' alanlarına yönelik çağrılarla Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nı sürdüreceğiz."

İŞTEKİ STRES KALP KRİZİ RİSKİNİ ARTIRIYOR

Stresle ilgili 21 ülkeden 100 bini aşkın kişi üzerinde bir araştırma yapıldı. Araştırmada, işteki stres ve maaş kaygısı gibi ekonomik endişelerin, kalp krizi ve felç riskini yüzde 30 oranında artırdığı sonucuna varıldı.

İsviçre'de yapılan yeni bir çalışma, maaş kaygısı gibi finansal endişelerin, felç veya kalp krizi geçirme riskini yüzde 30'a kadar artırabileceğini ortaya koydu. 100 binden fazla kişiden oluşan uluslararası bir örneklem kullanan araştırmacılar, kardiyovasküler hastalık riskini yüksek stres seviyeleriyle ilişkilendirdi.

Önceki çalışmalar, uzun süreli stresten kaynaklanan yüksek kortizol seviyelerinin kan kolesterolünü, trigliseritleri, kan şekerini ve kan basıncını artırabileceğini zaten göstermişti. Göteborg Üniversitesi'nde tıp profesörü olan çalışma yazarı Annika Rosengren, "Aşırı stresli insanlar vücutta ateroskleroz ve kan pıhtılaşması gibi birçok farklı süreçten etkilenebilir" dedi.

BES'TE DEVLET KATKISI YÜZDE 30'A ÇIKIYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 2013 yılından bu yana uygulanan ve sistemin büyümesinde rol üstelenen yüzde 25 devlet katkısı desteği, 5 puanlık artışla yüzde 30'a çıkıyor.

TSB Başkanı Atilla Benli, devletin, ülke tasarruflarının artırılmasında en önemli tasarruf yöntemlerinden biri konumuna gelen BES'e olan teveccühünü artırma kararı alarak dünyanın en bonkör teşvik sistemini daha da yukarılara taşıdığını belirtti.

Devlet katkısı oranının yüzde 25'ten yüzde 30'a çıkarılmasının, sistemin büyüme ivmesini daha fazla artıracağını aktaran Benli, 2022 yılı için açıklanan 5 bin 4 TL brüt asgari ücret tutarı ile bir katılımcının devlet katkısından yararlanacağı yıllık üst limitin de 15 bin 12 TL'ye yükseleceğini ifade etti.

Benli, "Bireysel emeklilik ve otomatik katılım sözleşmelerine ayrı ayrı devlet katkısı verildiği için hem bireysel emeklilik hem otomatik katılım sözleşmesi olan katılımcılarımızın yararlanabileceği devlet katkısı 30 bin TL'ye kadar çıkabilmektedir.

Cumhurbaşkanımız tarafından dün açıklanan önlemler paketi, halihazırdaki ekonomik dalgalanmalarla ortaya çıkan moral bozukluklarının giderilmesi, sisteme duyulan güvenin tazelenmesi, ülkemizin ihtiyaç duyduğu kaynakların istikrarlı şekilde büyütülmesi adına çok önemli bir adım. Tüm ekonomi aktörleri olarak eş güdüm içerisinde bu politikaların hayata geçirmek adına var gücümüzle çalışacağız." ifadelerini kullandı.

"BÜYÜK BİR İVME KATMASINI BEKLİYORUZ"

TSB Başkanı Benli, 2013 yılından bu yana başarıyla uygulanan yüzde 25 devlet katkısının dünyada hiçbir ülkede sunulmayan bir teşvik olduğunu aktararak, "Devletimizin yeni reformuyla devlet katkısı oranı yüzde 30'a çıkarılarak sistemimize güven tazelenmiş, tasarruf eden katılımcılarımız ödüllendirilmiş olacaktır.

Sistemdeki katılımcıların BES'i tercih etmedeki en önemli sebeplerden biri olan yüzde 25 devlet katkısı teşvikinin yüzde 30 seviyesine yükselmesiyle sistemin sürdürülebilir büyümesine büyük bir ivme katmasını bekliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Hiçbir enstrümanın aylık yüzde 30 sabit getiri sağlayacağının garantisi bulunmazken, hükümet sayesinde BES ile birikimlerin bu güvenceye kavuştuğunu belirten Benli, şunları kaydetti:

"Yüzde 30 devlet katkısının yanı sıra fonlarımızın başarılı performansı da katılımcılarımızın alternatif bir yatırım aracına ihtiyacı kalmayacağını ispatlamaktadır. Ulusal tasarrufların artması ve bireysel tasarruf alışkanlıklarının yaygınlaştırılmasında bu övgüye layık olan sektörümüze sağlanan bu önemli teşvikin katılımcılarımızın sisteme güvenini bir kez daha perçinleyeceğine ve tasarruf iştahını artıracağına içtenlikle inanıyoruz."

Öte yandan BES'e son dönemde artan ilgide 18 yaş altı çocuklara sisteme dahil olma imkanının getirilmesi etkili oldu. 6 aya yakın bir sürede 18 yaş altında 145 bin çocuk sisteme girdi ve burada 243 milyon TL fon büyüklüğü ve 24,5 milyon TL devlet katkısına ulaşıldı.

AB'DEN DİJİTAL PLATFORMLARA KATI KURALLAR

Avrupa Parlamentosu (AP), büyük dijital platformlara katı kurallar getirilmesini ve bunlara uyulmaması halinde cirolarının yüzde 20'sine varan yüksek para cezası uygulanmasını talep etti.

Strazburg'da bir araya gelen AP Genel Kurul oturumunda, dijital platformların faaliyetlerinde değişikliklere neden olacak "Dijital Pazar Yasası" teklifi görüşüldü.

AP milletvekilleri, büyük platformların adil olmayan uygulamalarına son vermek üzere hazırlanan yasa tasarısının AB Konseyi ile müzakere edilmesini içeren yetki belgesini 642 "Evet", 28 "Hayır" ve 46 "Çekimser" oyla kabul etti. Yetki belgesine göre, dijital piyasalarda önemli konumda bulunan arama motorları, sosyal paylaşım siteleri veya internet hizmetleri sunan platformlar belirlenecek. Avrupa'da faaliyet gösteren, yıllık cirosu 8 milyar euronun üzerinde olan, piyasa değeri 80 milyar euroyu geçen, en az 3 AB ülkesinde hizmet sunan, aylık 45 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan veya 10 binden fazla ticari işletmenin kullandığı büyük platformlar "eşik bekçisi" olarak adlandırılacak ve Dijital Pazar Yasası kapsamına girecek.

Etiket

aklınıza ilk gelen firmayız...

www.yildizetiket.com

BÖLGENİN PARLAYAN YILDIZI: ÖZBEKİSTAN

Orta Asya'nın en kalabalık ülkesi Özbekistan, başlattığı ekonomik reformlar ve değişimlerle bölgenin parlayan yıldızı olmayı hedefliyor.

Orta Asya'nın en kalabalık ülkesi Özbekistan'ın nüfusunun, 2050'de 41 milyona ulaşarak eski Sovyetler Birliği ülkeleri arasında Rusya'dan sonra 2. olması bekleniyor.

Orta Asya'da tüm ülkelerle ortak sınırı bulunmasının yanı sıra bu ülkelerde de Özbek uyruklu vatandaşların yaşaması, Özbekistan'ın bölgede etkili olmasını sağlıyor.

Özbekistan'da devlet dili Özbekçenin yanı sıra uzun süren Sovyet hakimiyetinin neticesi olarak Rusça yaygın şekilde kullanılıyor.

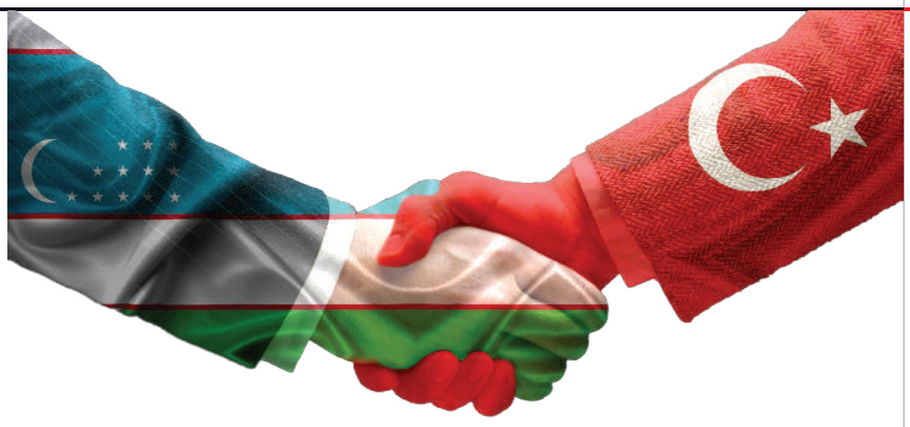
Yüzyıllar boyu Orta Asya'da kurulan Timurlular, Harzemşahlar, Şaybaniler, Babürlüler devletleri ile 19. yüzyılda Çar Rusyası tarafından devrilen Buhara Emirliği, Kokand ve Hive Hanlıklarına ev sahipliği yapan Özbekistan, Sovyetler Birliğinin dağılmasıyla 31 Ağustos 1991'de bağımsızlığını ilan etti.

Komşuları arasında Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Afganistan bulunduğu Özbekistan, komşusunun bile açık denize çıkışı olmayan dünyadaki iki ülkeden biri. Aynı özelliğe sahip bir diğer ülke Lihtenştayn.

Özbekistan, diğer Orta Asya ülkelerinde olduğu gibi yazları sıcak ve kurak, kışları soğuk karasal iklime sahip. Ülkenin doğusu ve kuzey-

doğusunda Tanrı Dağları ve Pamir Dağları bulunuyor. Orta kesiminde dünyadaki en büyük çöllerden Kızılkum Çölü yer alıyor.

Bölgenin en büyük gölü Aral, Sovyet döneminde yanlış tarım politikaları neticesinde kurumaya başlayarak Özbekistan için büyük bir çevre felaketi haline geldi.



ÇOK HIZLI BÜYÜYOR

Özbekistan, uluslararası finans kuruluşları öngörülerine göre, gelecek 10 yılda dünyada en hızlı büyüyecek ülkeler arasında yer alıyor. Genç işgücüne ve zengin doğal kaynaklara sahip Özbekistan'ın son 10 yılda yıllık ortalama yüzde 8 büyümesi dikkat çekiyor.

Özbekistan'ın gayri safi yurt içi hasılası 2016'da 67,22 milyar dolar oldu. Ekonomik güç olarak 71. sırada yer alan ülkede, kişi başına düşen milli gelir 2 bin 220 dolar, enflasyon yüzde 9 civarında.

Altın rezervleri bakımından dünyada 4., üretiminde de 7. sırada yer alan Özbekistan'da yıllık 92 ton altın üretiliyor. Özbekistan, uranyum rezervleri bakımından da dünyada 11., üretiminde 7. sırada bulunuyor. Ülkede senede 4 ton uranyum elde ediliyor.

Doğalgaz üretiminde dünyada ilk 11 ülke arasında yer alan Özbekistan'da yıllık ortalama 65 milyar metreküp doğalgaz üretiliyor.

Dünyada en büyük pamuk üreticisi ve ihracatçısı ülkeler arasında yer alan Özbekistan, yıllık ortalama 3 milyon ton pamuk lifi üretiyor, bunun yarısından fazlasını ihraç ediyor.

TÜRK ŞİRKETLERİN GÖZDESİ

Özbekistan'da 2018 yılında Türk sermayeli 364 şirket kurulmuştur. Özbekistan'da Türk sermayeli 1100 civarında şirket bulunmaktadır. Bankacılık, ilaç, inşaat, otomotiv, ayakkabıcılık, turizm ve gıda sektörlerine yapılan toplam 1 milyar Dolar mertebesindeki Türkiye mahreçli yatırımların Özbekistan'ın ihracatına 300 milyon Dolar katkı sağladığı, bu yolla 50.000 kişiye istihdam yaratıldığı tahmin edilmektedir.

Türk müteahhitlik şirketlerinin bugüne kadar Özbekistan'da üstlendikleri müteahhitlik işlerinin toplam tutarı 2,7 milyar Dolar düzeyindedir. Şirketlerimiz uzun süreli bir durgunluğun ardından, son iki yıl zarfında yeniden önemli projeler üstlenmişlerdir.

Başlıca ticaret ortakları:
Çin, Kazakistan, Rusya, Türkiye, Güney Kore

Başlıca ihracat kalemleri:
Petrol gazları, otomotiv, pamuk, bakır, radyoaktif elementler, altın, yaş meyve, çinko

Başlıca ithalat kalemleri:
Otomotiv aksamları, ilaç, petrol yağları, ahşap ürünleri

Başlıca İhraç Ürünlerimiz:
Temizlik maddeleri, ilaç, römork, plastik ürünleri, gıda işleme makineleri

Başlıca İthal Ürünlerimiz:
Bakır, bakır alaşımları ve bakır ürünleri, levhalar, pamuk ipliği, işlenmemiş çinko, petrol yağları, gübre, konserve, altın, işlenmemiş kurşun, ipek

AFRİKA'NIN TARIM ÜLKESİ: TOGO CUMHURİYETİ

Togo bir tarım ülkesi olma özelliğini taşıyor. Ülke topraklarının yalnızca yüzde 10 civarı tarıma elverişli olmasına rağmen, ülke nüfusunun yüzde 65'i tarım sektörü ile uğraşıyor.

Afrika'nın batısında yer alan Togo onlarca yıldır süregelen siyasi ve sosyal sıkıntılardan mustarip bir ülke. Başkenti "Lome" olan bu sahil ülkesi fiziki olarak komşuları Gana, Burkina Faso ve Benin tarafından çevrelenmiş durumda. 2016 yılı nüfus verilerine göre ülke nüfusu 7,5 milyarın üzerinde. Bu nüfusun yaklaşık 1,2 milyarı başkent Lome'de yaşıyor. Nüfusun yaklaşık % 60'ını gençlerin oluşturduğu Togo'da sürekli artan bir nüfus oranı söz konusu. Nüfusunun neredeyse tamamını Afrika kökenli vatandaşların oluşturduğu ülke, yıllık % 2'nin üzerinde nüfus artış oranına sahip.

İsmini ülkede yaşayan yerel bir kabile olan Ewelerdeki To(Su) ve Go(Yol) kelimelerinin birleşiminden alan Togo'da yaklaşık 40 ayrı etnik kökene sahip topluluk bir arada yaşıyor. Ülkeye dilleri vasıtasıyla adını veren Eweler ülke nüfusunun yaklaşık % 40'ını oluştururken, Tembalar % 23'ünü, Akebular % 13'ünü, Gurmalar % 9,7'sini ve diğer Afrika kökenli vatandaşlar ise % 12'sini teşkil ediyor.

Ülkede dini anlamda önemli ölçüde bir serbestiyet söz konusu. Vatandaşların yaklaşık % 30'u Hristiyan inancına, % 25'si İslamiyet'e ve % 45'i ülkedeki yerel dinlere inanıyor. Togo'daki dini yapı ile ilgili en dikkat çeken husus, sömürgeciliğin etkin olduğu dönem ile kıyaslandığında Hristiyan nüfusun azalışı ve bu durumla doğru orantılı olarak Müslüman nüfusun artışı. Sömürgecilik döneminde ülkede yaklaşık % 50'leri bulan Hristiyan nüfus zamanda % 20'lere inerken, bu dönemde % 10'larda seyreden Müslüman nüfus zamanla % 20'lere ulaşmış durumda. Ticari faaliyetler vasıtasıyla ülkeye yerleşen ve yayılan İslam dini daha çok ülkenin orta ve kuzey kesimlerinde etkisini hissettirirken, coğrafi keşifler ve sömürgecilik faaliyetleri vasıtasıyla yayılma alanı bulan Hristiyanlık çoğunlukla ülkenin güney bölgelerinde etkili. Togo anayasası ise ülkede yaşanan bütün dini inançlara saygı gösterilmesini ve onların korunmasını anayasal olarak garanti altına almış durumda. Hatta İslam dininin ve Hristiyanlığın önemli günleri resmi tatil ilan edilmiş.

Eski bir Fransız sömürgesi olan Togo'da, Fransızca bağımsızlığın ilanından sonra dahi resmi dil olarak varlığını sürdürüyor. Resmi dil olmasının yanı sıra başkent Lome ve çevresinde Fransızca halen daha ticaret üzerinde etkili bir dil. Fransızcanın yaygın olarak kullanıldığı başkent Lome önemli bir ticaret merkezi konumunda. Ülkede ayrıca birçok Fransızca gazete çıkıyor.

Her ne kadar Fransızca baskın dil olarak görünse de, Togo'da 40'ın üzerinde yerel dil ve lehçe de kullanılmaya devam ediyor. Ewece, Kabiyece, Gbece, Temce, Minaca ve Mobaca gibi yerel dillerin kullanıldığı ülkenin kuzeyinde Hausa dili oldukça yaygın olarak kullanılıyor. Türk Devlet Televizyonu TRT de, Hausa dilinde yayın yapıyor. Bu durum Afrika'ya hala daha kendi dillerini dayatan eski sömürgecilerin aksine, Afrikalıların dilinde yayın yapan Türkiye'nin bölgeye nasıl yaklaştığını gözler önüne seriyor.

Önemli dağlık bölgelere sahip ülke yaşanan iç karışıklıklar, sosyal ve siyasal sıkıntılar ve bozulan ekonomik durum nedeniyle turizm faaliyetleri bakımından oldukça cılız bir görüntü sergiliyor. Ayrıca, ülkede görülen hava ve su kirliliği içme suyu ve toprağın kalitesini düşürürken, Sıtma, Çiçek, Sarı Humma, Cüzzam, Frengi gibi hastalıklara neden olabiliyor. Söz konusu hastalıklar öyle ciddi bir hal almış durumda ki, Togo'ya gitmek isteyenler ülkeye girmeden en az 10 gün önce "Sarı Humma" aşısı yaptırmak zorunda. Su kirliliğinden kaynaklı belirtilen hastalıkların yaşandığı ülkede balıkçılık bilhassa kıyı bölgelerde vatandaşların en önemli geçim kaynağı durumunda. Söz konusu durum zaman zaman ülkenin ekonomik faaliyetleri üzerinde de olumsuz etki yapabiliyor.

Togo'da ücretsiz eğitim ve sağlık hizmetleri verilmekte fakat verilen hizmetlerin kalitesi beklentileri karşılayamamaktadır. Ayrıca Fransızcanın yanı sıra ortaokul çağındaki çocuklara İngilizce eğitimi verilmektedir. Böylece, ortalama bir Togo vatandaşının eğitim aldıktan sonra Fransızca ve İngilizce dillerini layıkıyla konuşması beklenmektedir. Ülkede bir başka problemli alan kadın hakları konusunda yaşanmaktadır. Her ne kadar kadınların toplum hayatındaki rolü günden güne gelişse ve kadın hakları konusunda olumlu gelişmeler yaşansa da, Togolu kadınlar hala daha mirastan pay sahibi olabilme, boşanma isteğinde bulunabilme, nafaka isteyebilme ve çalışma(eğer erkek izin vermezse çalışamıyor) gibi bazı temel konularda mahrumiyet yaşamaktadırlar. Ülkede ayrıca sağlık yönünden oldukça zararlı görülen kadın sünneti uygulaması da yaygın olarak görülebilmektedir.

EKONOMİK DURUM

Togo 2013 yılı verileri itibariyle "Yaşanabilecek Ülkeler Sıralaması" olarak ifade edilen İnsani Gelişme Endeksi Sıralamasında 162. sırada bulunmaktadır. Bu hususta dikkat çeken nokta yıllar ilerledikçe ülkenin söz konusu sıralamadaki pozisyonunun olumlu yönde seyretmesidir. Ülkenin Gayri Safi Yurt İçi Hasılası(GSYİH) 4.399 Milyar Dolar olarak ifade edilmektedir. Buna mukabil kişi başına düşen GYSİH ise 636, 44 dolara karşılık gelmektedir.

Togo bir tarım ülkesi olma özelliği taşımaktadır. Zira ülke ekonomisinin neredeyse yarısı tarıma dayanmakta, bu iş kolunun GSYİH içerisindeki oranı % 47'yi bulmaktadır. Ülke topraklarının yalnızca %10 civarı tarıma elverişli olmasına rağmen, ülke nüfusunun %65'i tarım sektörü ile uğraşmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren %30'luk kitle ve sanayi sektöründe çalışan %5'lik kitle düşünüldüğünde, ülke nüfusu ve ekonomisi için tarımsal faaliyetlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Toprakların veriminin yağışa endekslendiği ve su kirliliğinin verimliliği etkilediği ülkede tarım ürünü olarak kahve, kakao ve buğday ihracatı yapılmaktadır. Tarımsal faaliyetlerin ardından en önemli ekonomik faaliyeti ise ticaretin oluşturduğu ülkede Fransa, ABD, Almanya, Hollanda ve Belçika ülkenin önde gelen ticari ortaklarındandır.

2013 yılı verilerine göre, Togo dünya ülkeleri ithalat sıralamasında 982.200.000 dolar ithalat hacmi ile 148. sırada yer almaktadır. Yine aynı verilere göre, söz konusu ülke ihracat sıralamasında 1.677.000.000 dolar ithalat hacmi ile 155. sırada yer almaktadır. Togo genel olarak makine ve donanımları ile gıda ürünlerini ve petrolü ithal etmektedir. Ülkenin ithalat yaptığı başlıca ülkeleri Çin, Amerika Birleşik Devletleri ve Fransa teşkil etmektedir. İhracat alanları göz önüne

alındığında ise ülkenin kakao, kahve, pamuk ve buğday gibi tarım ürünleri ile beraber fosfat doğal kaynağını ihraç ettiği görülmektedir. Ülkenin başlıca ihracat ortakları ise Hindistan, Almanya, Nijerya, Benin ve Gana'dır. Her ne kadar yukarıda ifade edilenler ülke ekonomisinde göreceli olarak olumlu bir tabloya doğru gidişe işaret etse de, ülke ekonomisi üzerinde IMF ve Fransa başta olmak üzere çeşitli kuruluşların ağır baskısı söz konusudur. Bunun en bariz örneği ülkenin para birimidir. CFA Frankı büyük oranda Fransızların kontrolündedir ve Togo ile birlikte bölgedeki 12 eski Fransız sömürgesi de dahil olmak üzere 14 ayrı ülkede kullanılmaktadır. Bu durum Fransa'nın dilediği zaman bölgedeki 14 ülkenin para politikaları üzerinde etkili olabilmesine neden olmakta ve söz konusu ülkelerin ekonomik bağımsızlığını zedeleyebilmektedir.

TOGO -TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

İki ülke arasındaki ilişkilerde herhangi bir sorun bulunmamaktadır. Türkiye'nin Akra Büyükelçiliği Togo ile ilgili meseleler konusunda yetki sahibi iken, Togo'nun Berlin Büyükelçiliği de Türkiye ile ilgili meseleler konusunda yetki sahibidir. Dolayısıyla iki ülke, büyükelçilik düzeyinde doğrudan bir temasta bulunmamaktadır. Türkiye ile Togo arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 40 milyon dolar dolaylarındadır. Türkiye Togo'ya hububat, demir ve çelik, kâğıt, karton ve mamulleri ve et ihraç etmekte, karşılığında bu ülkeden kakao ve suda yüzen araç ithal etmektedir. Türk hükümeti Togolu öğrencilere çeşitli burslar tahsis etmektedir. Görüldüğü iki ülke arasında yoğun ikili ilişkiler göze çarpmasa da, ilişkiler geliştirilmeye çalışılmaktadır. Ancak TİKA'nın Somali'de hayata geçirdiği tarım okulları projesinin bir benzeri bu ülkede aktif hale getirilebilirse diplomatik ilişkilerin ivme kazanmasında büyük bir başarı elde edilebilir.

BURSA BEYAZI YENİDEN DOĞUYOR

Osmanlı döneminde Avrupa saraylarını süsleyen, 30 yıl önce Gümrük Birliği'ne girişle birlikte üzerindeki fonların kaldırılmasıyla üretimin durma noktasına geldiği Bursa İpeği, yeniden ihtişamlı günlerine dönüyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin BEBKA ile birlikte hayata geçireceği 'İpek Şehri Bursa: Kırsal Kalkınma Projesi' ile Bursa İpeği, nostaljik bir ürün olmanın ötesinde endüstriyel ticari ürüne dönüştürülecek, aynı zamanda istihdama da katkı sağlayacak.

Tarihi ipek yolunun Anadolu'daki son durağı olan ve Osmanlı döneminde başta Topkapı olmak üzere dünya saraylarını süsleyen ipek halı ve kumaşlar üreten Bursa, yaklaşık 2 asır sonra dünyaca ünlü ipeğiyle yeniden vitrine çıkıyor. 15'inci yüzyılda ipek dokuyan yüzlerce tezgahta günde ortalama 150 kilogram ham ipeğin üretildiği Bursa'da, özellikle Gümrük Birliği'ne girişle birlikte 1991 yılında ipek üzerindeki fonların kaldırılmasıyla fabrikalar bir bir kapandı, kozaları elde kalan köylüler dut ağaçlarını kesti. Türk kültürünün en önemli parçalarından biri olan ipekçilik, tarihin tozlu raflarında yerini alırken, devreye giren Bursa Büyükşehir Belediyesi Osmanlı'nın en stratejik ürünü olan ve Avrupa'nın yıllarca vergi bile almadığı Bursa ipeğini yeniden eski ihtişamlı günlerine döndürüyor.

3 MİLYON LİRALIK PROJE

Son yıllarda 'Bursa İpeği Yeniden Hayat Buluyor' projesiyle Umurbey İpek Üretim ve Tasarım Merkezi ve kırsal bölgelerde açılan dokuma tezgahlarında ipek halı dokuma faaliyetlerine ağırlık veren Bursa Büyükşehir Belediyesi, Bursa İpeğinde üretimin artırılması amacıyla yeni bir projenin startını veriyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin, Bursa, Eskişehir, Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) ile birlikte hayata geçireceği 'İpek Şehri Bursa: Kırsal Kalkınma Projesi' ile Bursa İpeğinde üretiminin arttırılması, üretimde modernizasyonun ve daha fazla kadına istihdam sağlanması hedefleniyor.

Projenin 3 milyon 275 bin TL olan bütçesinin, 2 milyon 300 bin TL'si BEBKA tarafından karşılaşacak ve proje 18 ay sürecek. Bursa İpeğini nostaljik bir ürün olmaktan çıkarıp, endüstriyel ticari ürüne dönüştürmenin hedeflendiği projenin protokolü Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş ile BEBKA Genel Sekreteri Muhammed Zeki Durak arasında imzalandı.

ÖNCE EĞİTİM SONRA ÜRETİM

Büyükşehir Belediyesi'nin Umurbey İpek Üretim ve Tasarım Merkezi'nde düzenlenen imza töreninde konuşan Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, Bursa'da 2021 yılını 'Hanlar Bölgesi ve İpek Yılı' ilan ettiklerini ve bu kapsamda çeşitli etkinlikleri hayata geçirdiklerini hatırlattı. Bursa İpeği ve ipekçiliğin geliştirilerek gelecek nesillere aktarılmasını çok önemsediklerini belirten Başkan Aktaş, "İştiraklerimden Tarım A.Ş, Kültür A.Ş ve Bursa İpekçiliği Geliştirme Derneği ile birlikte 'İpek Şehri Bursa: Kırsal Kalkınma Projesi'ni hayata geçiriyo-

ruz. Proje kapsamında 'Orhaneli, Keles, Büyükorhan ilçelerimiz ile yoğun göç alan Yıldırım ilçemizdeki kadınlarımızın mesleki eğitimden geçip kalifiye olarak tekrar üretim süreci içerisinde yer almalarına katkı sağlayacağız. Proje ile kadın kursiyerlerimizin aktif işgücüne katılımlarını sağlarken, sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerinin artırılmasına katkı koymuş olacağız. Eğitimler ilçelerimizde kurulan ipek eğitim ve dokuma atölyelerinde gerçekleştirilecek. Kadınlarımıza ipek halı ve ipek şal üretimi konusunda 6 ayrı noktada mesleki eğitimler verilecek. Projenin 3 milyon 275 bin TL'lik bütçesi ile Umurbey İpek Üretim ve Tasarım Merkezi'nin üretim donanımının modernize edilmesi ve merkezin ihtiyacı olan sarf malzemelerin alımı sağlanacak" diye konuştu.

İPEKBÖCEĞİNİN TARİHİ

İpekböceğinin Bursa'ya gelişi türlü rivayetlere dayanıyor. Milattan önce 2600 yılında Çin'e ait bir sırken, ipekböceği kozaları milattan sonra 552 yılında Bizans Kralı Jüstinyen döneminde topraklarımıza doğru yola çıkmış. Bursa; havasıyla, suyuyla, ovasıyla her türlü imkânı sermiş ipekböceğinin önüne. İpekböceği de vefasını ispatlamış Bursa'ya ve Bursalılara. Yıllarca süren dostlukları boyunca Bursa, ovasındaki dut ağaçlarının yapraklarıyla beslemiş ipekböceğini. İpekböceği ise Bursalıların en geçerli gelir kaynağı olmuş. İpliğiyle, dokumasıyla, kumaşıyla, ticaretiyle hep tam kalbinde durmuş Bursa'nın. Neler yaşamış, neler görmüş bu topraklarda... Kısacık ömrüne inat ölümsüzleşmeyi başarmış. Bir mucize olarak geldiği dünyada, doğanın sunduğu bir hediye olmuş insanlığa... Hak ettiği değeri gördüğü, hiç aç kalmadığı hatta yiyebildiği tek şeyin, dut yapraklarının en lezzetlisini bulduğu bu topraklarda uzanmış sonsuzluğa... Bursa'nın nazlı meleği; yüzlerce yıl süren yolculuğunda kendini Bursa'da bulmuş. Memleketi kabul ettiği Bursa'da, bitmeyen bir masalın başkahramanı olmuş. Bugün bu masal kaldığı yerden devam ediyor. Dünya nefesini tutmuş, "Bursa beyazı"nın "yeniden doğuşunu" izliyor.

Bursa'nın iklim özellikleri hem ipekböceklerinin gelişiminde hem de koza

örme dönemleri için o kadar uygundu ki bu durum elde edilen ipeğin kalitesinde en önemli etkendi. Bursa Ovası'nı kaplayan dut ağaçları ipekböcekleri için sonsuz bir besin kaynağıydı. Bursa'nın havasındaki sıcaklık ve nem oranı son derece elverişliydi. Uludağ'ın bereketli kar sularının bolluğu da ipekli ürün elde edilmesinde gereken bir sarf malzemesiydi çünkü ipekböceklerinin beslenmesi için önemli bir noktaydı. Bu saf su, kozalar kaynatılırken, çekilirken, boyanırken, baskısı yapılırken, durulanırken kısacası her evrede kullanılan suydu ve kozanın hassasiyetine uygun saflığıyla ipliğin gerçek kalitesini ortaya çıkartıyordu. İpekböceği, havasına suyuna vurulduğu bu kente geldiği andan itibaren büyük bir gelir kaynağı oldu. Bursa'nın verimli topraklarında büyüyen dut ağaçlarının yapraklarıyla beslenip, özenle ördüğü bir kozadan 800-1200 metre arasında ipek ipliği üretebiliyor. Ortalama 6 haftalık ömründe 132 saate yakın bir uyku dönemi geçirip 5 kez deri değiştiriyor. 5. hafta sonunda ise kozasını örebilecek hale geliyor. 3 gün boyunca, büyük bir ustalık ve özenle örüyor kozasını. Bu süre içinde de yaklaşık 130 bin kez dönüyor. O küçücük böcek, böylece dünyanın en sağlam, en zarif ve en güzel ipliğini üretiyor.

KOZALARIN HANI

Zarafeti ve mucizesiyle, yüzlerce yıldır şairlere, ressamlara, fotoğraf sanatçılarının ilham kaynağı ipekböceği... Kendi ipliğe dönüşürken, Bursa'yı da bir tekstil merkezine, bir ipek cennetine dönüştüren ipekböceğinin kozaları, 1491'de 2. Bayezid'in yaptırdığı Koza Han'da toplanırdı. Öyle çok, öyle bereketliydi ki bu kozalar, adını verdiği bu han dolup dolup taşardı. Köylerden gelen ipekböceği yetiştiricileri, ellerinde kollarında kozayla dolu sepetleri gelip hanın meydanına yığarlardı. İpek kozaları tüccarlara satılır sonrasında bu kozalardan elde edilen kumaşlar da yine Koza Han'daki ipek dükkânlarında satılırdı. Bugün de handa, eski günleri yaşatırcasına ipek ürünler satan dükkânlar mevcut ancak çoğu fabrikada üretilen ürünlerden oluşuyor. İpekböcekçiliğinin Bursa'da yaşadığı altın çağda, isimlerine ilham olduğu başka hanlar ve çarşılar bulunsa da Bursa'nın ipekten tarihinde Koza Han'ın hep ayrı bir yeri oldu.

WHATSAPP'TAN YENİ GİZLİLİK ADIMI

Mesajlaşma uygulaması WhatsApp, kullanıcıların bir süredir talep ettiği güncellemeyi aktifleştirdi. Son görülmeniz açık bile olsa rehberinizde olmayan insanlar bunu göremeyecek. Geçen sene gelen kaybolan mesajlar özelliği artık kalıcı hale getiriliyor.

Yapılan hesaplamaya göre, Şubat Dünya çapında yaklaşık 1,6 milyar kullanıcıya sahip olan mesajlaşma uygulaması WhatsApp, yeni bir özelliği devreye soktu. Bilindiği gibi WhatsApp'ta son görülme özelliği bulunuyor. Bunu isteğe bağlı olarak açıp kapatabiliyorsunuz. Ancak şirketin sisteminde gizliliği ihlal eden bir uygulama açığı vardı.

WABetaInfo'da yer alan bilgilere göre rehberinizde kayıtlı olmayan kişiler bile sizin numaranızı ekleyip, son görülmenizi kontrol edebiliyordu. Yani haberiniz olmadan takip edilme pratiğine şirketin uygulamaları izin veriyordu. WhatsApp sessiz sedasız uygulamaya aldığı son güncellemeyle bu durumu ortadan kaldırdı. Teknik olarak WhatsApp'ın son duyurusu daha önce yayımlanmış bir güncellemenin genişletilmiş versiyonu. Şirket geçen yıl rakibi Signal benzeri bir adım atarak, kaybolan mesajlar özelliği getirmişti. Ancak bunu kişiye özel olarak tek tek yapmanız gerekiyordu. Yani WhatsApp'ta tüm yazışmalarınız kayıt dışı kalsın istiyorsanız bütün rehberle tek tek bunu işaretlemek zorundaydınız. WhatsApp son güncellemeyle bu durumu ortadan kaldıracak. Tek bir yerden bütün mesajlaşmayı belirli bir sürenin ardından sildirmek mümkün olacak.

7 GÜN KURALI DEĞİŞİYOR

WhatsApp ayrıca 7 gün kuralını da değiştiriyor. Geçen sene başlayan uygulamada mesajlar 7 gün sonra kayboluyordu. Artık mesajların ne zaman kaybolacağına dair süreyi siz belirleyeceksiniz. WhatsApp halen bu konuda Signal'in gerisinde. Signal birçok seçenek sunarken WhatsApp 24 saat, 7 gün ve 90 gün seçeneklerini getirdi. Beta versiyonu dağıtıma çıkan güncellemeyle birçok uygulamada olan özellik WhatsApp'a da gelecek. Android kullanıcıları için 2.21.24.8 Beta versiyonu dağıtıma sokan WhatsApp'ta mesajlara tepki vermek mümkün olacak.

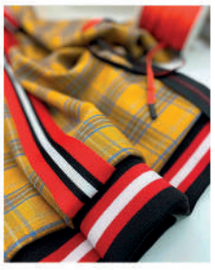
SANAL ORTAMIN GÜVENLİĞİNİN TEMİNATI: SİBERAY

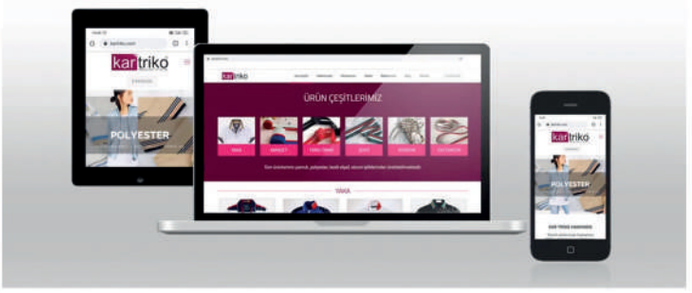
İçişleri Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü Siber Suçlarla Mücadele Daire Başkanlığı bünyesinde geliştirilen SİBERAY Projesi ile güvenli internet ortamı için sanal ortam 7 gün 24 saat taranıyor.

İnternet ve sosyal medya kullanımı her geçen gün artıyor. Siber ortamda işlenen suçların oranı da yükseliyor. Özellikle, çocuklar ve gençler risk altında. İçişleri Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü; siber suçlarla mücadele için SİBERAY projesini hayata geçirmişti.

Siber Suçlarla Mücadele ekipleri, güvenli internet için sanal ortamı 7 gün 24 saat tarıyor. İnternet dolandırıcıları ve kara propaganda üreticileri tek tek tespit ediliyor. Siber zorbalara gecikmeden müdahale ediliyor. İçişleri Bakanlığı'na ait sosyal medya hesabı üzerinden 'SİBERAY' hakkında bir tanıtım videosu paylaşıldı. Eğitim Hizmetleri Şube Müdürlüğü Siber Suçlarla Mücadele Daire Başkanlığı Komiser Yardımcısı Sinem Şerife Kandemir'in, SİBERAY'ın çalışmalarını anlattığı bir videonun da yer aldığı paylaşımda, "Siberay; güvenli ve bilinçli internet kullanımını sağlamak, siber güvenlik alanında siber farkındalık oluşturmak amacıyla her yaş grubundan vatandaşlarımızı bilinçlendirmeyi amaç edinen bir projedir" ifadeleri kullanıldı.

kartriko®





Sosyal medya adreslerimizi ve
web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

www.kartriko.com

/kartriko /kartriko_

YAKA • MANŞET • RİBANA • TRİKO ÖRME • ŞERİT • KORDON • EKSTRAFOR

Tel : 0 224 371 77 12
Gsm : 0 533 604 96 32

AŞI OLMA SAATİ ANTİKOR İÇİN ÖNEMLİ

Harvard Üniversitesi ve Oxford Üniversitesinden bilim insanları, 2 bin 190 sağlık çalışanının aşılanmasına yönelik yaptığı araştırmada öğleden sonra yapılan Covid-19 aşılarının, sabah yapılanlara oranla daha fazla antikor ürettiğini ortaya koydu

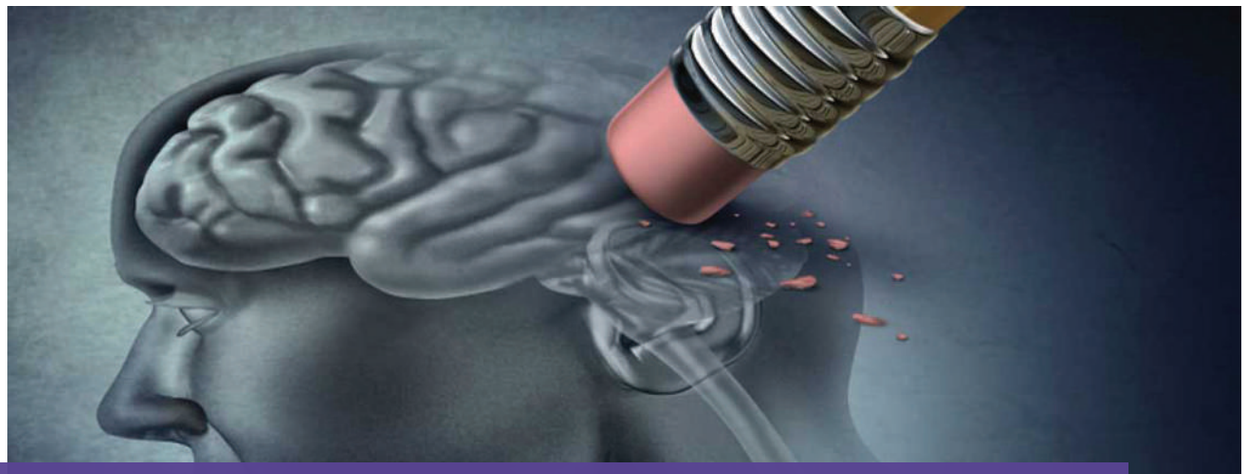
Harvard Üniversitesi ve Oxford Üniversitesinden bilim insanları, Covid-19 aşıları ile ilgili yeni bir araştırma yaptı. Buna göre, aşının yalnızca dozu değil; yapıldığı saat de antikor seviyesini etkiliyor. Öğleden sonra yapılan aşılar daha fazla antikor üretiyor.

ÖĞLEDEN SONRA YAPILAN AŞIDA ANTİKOR DAHA YÜKSEK

Bilim insanları, 2 bin 190 sağlık çalışanının aşılanmasına ilişkin bir araştırma yürüttü. Buna göre, öğleden sonra yapılan aşıların, sabah saatlerinde yapılan aşılara göre daha fazla antikor ürettiği kaydedildi.

Saatin yanı sıra yaş ve cinsiyet de antikor seviyelerini etkiliyor. Kadınlarda erkeklere; gençlerde ise yaşlılara oranla daha yüksek antikor oluşuyor.

Araştırmacılara göre bu bulgu aşının etkinliğinden en iyi şekilde faydalanmaya olanak sağlayabilir. Aynı araştırmaya göre Pfizer-BioNTech aşısı diğer Covid aşılarına göre daha fazla antikor üretiyor. Ancak Omicron varyantı karşısında aşının iki dozunun sağladığı antikor seviyesinin düşük kaldığı, üçüncü dozun gerekli olduğu açıklanmıştı.



ALZHEİMER ÖLÜME YOL AÇAN 10 BAŞLICA NEDENDEN BİRİ

Genellikle 65 yaş üstü kişilerde görülen Alzheimer, demans hastalığının en yaygın türü olarak biliniyor

Dünya Sağlık Örgütünün (DSÖ) verilerine göre, Alzheimer'ın da dahil olduğu demans (bunama) hastalıkları, dünyada ölüme yol açan 10 başlıca sebepten birini oluşturuyor.

İlk kez 1906'da Alman psikiyatrist ve patolojist Alois Alzheimer tarafından tanımlanan ve genellikle 65 yaş üstü kişilerde görülen Alzheimer, günlük aktivitelerde azalma ve bilişsel yeteneklerde bozulmaya yol açan bir hastalık olarak biliniyor.

DSÖ verilerine göre, dünya genelinde an itibarıyla 55 milyonun üzerinde Alzheimer ve demans hastası bulunurken, her yıl ortalama 10 milyon yeni vaka ekleniyor.

Demansın en yaygın türü olan Alzheimer, küresel demans vakalarının yüzde 70'ini oluşturuyor.

Örgütün geçen yıl yayımladığı "Küresel Sağlık Tahminleri" raporuna göre, Alzheimer başta olmak üzere demans türleri, ölüme yol açan başlıca 10 sebepten 7'ncisi olarak yer alıyor.

Demansa yakalananların yüzde 60'ından fazlası düşük ve orta gelirli ülkelerde yaşarken bu hastalık türleri, DSÖ'nün Avrupa ve Amerika bölgelerinde 3'üncü ölüm sebebi.

SİGARA VE İÇKİDEN UZAK DURMAK DEMANSI ÖNLÜYOR

Demans hastalığını iyileştirmek ve ilerleyişini durdurmak için halihazırda etkili bir tedavi yöntemi bulunmuyor fakat DSÖ, demansa yol açan sebeplerin, hastalığa yakalanmadan engellenebileceğini belirtiyor.

Örgütün demans hastalıklarına ilişkin yayımladığı yeni kılavuza göre sağlıklı bir yaşam tarzı benimsemek, demans ve Alzheimer vakalarını büyük oranda düşürme potansiyeline sahip.

Bu kapsamda bireylere düzenli egzersiz yapma, sigara ve içki gibi zararlı alışkanlıklara son verme, dengeli ve sağlıklı beslenme, tansiyonu sağlıklı seviyelerde tutma, kolesterol ve şekere dikkat etme gibi tavsiyeler yapılıyor.

BASINDA BEKSİAD

Sancak 5 AĞUSTOS 2021
Yangının yaralarını hep birlikte saracağız

Şehir 5 AĞUSTOS 2021
Yangının yaralarını hep birlikte saracağız

Meydan 5 AĞUSTOS 2021
YANGINDA YARALAR SARILIYOR

HABER 5 AĞUSTOS 2021
'YANGININ YARALARINI BİRLİKTE SARACAĞIZ'

BURSA HAKİMİYET 5 AĞUSTOS 2021
AKTAŞ'TAN BİRLİK MESAJI

BURSA 5 AĞUSTOS 2021
'YANGININ YARALARINI HEP BİRLİKTE SARACAĞIZ'

KENT 5 AĞUSTOS 2021
YANGIN BÖLGELERİNE BURSA'DAN DESTEK

Şehir 5 AĞUSTOS 2021
Yangının yaralarını hep birlikte saracağız
Türkiye, tek yürek oldu

AGAZETE 13 AĞUSTOS 2021
SANAYİDE ÇARKLAR DÖNÜYOR
BEKSİAD

HAYAT 5 AĞUSTOS 2021
YARALAR BİRLİKTE SARILACAK

Sancak 13 AĞUSTOS 2021
İş dünyası geleceye umutla bakıyor...

BURSA 5 AĞUSTOS 2021
YANGININ YARALARINI BİRLİKTE SARACAĞIZ

Yangınla mücadeleye Bursa desteği

BURSA 13 AĞUSTOS 2021
SANAYİDE ÇARKLAR DÖNÜYOR

MARMARA 13 AĞUSTOS 2021
Sanayide çarklar dönüyor

HABER 13 AĞUSTOS 2021
SANAYİDE ÇARKLAR DÖNÜYOR

Hürriyet 5 AĞUSTOS 2021
BEBEK-ÇOCUK MARKALARI DÜNYAYA BAĞLANACAK
BURASI BİR PAZARYERİ

Şehir 13 AĞUSTOS 2021

HABER 13 AĞUSTOS 2021
SANAYİDE ÇARKLAR DÖNÜYOR

VeniDönem 13 AĞUSTOS 2021
SANAYİ ÜRETİMİ AVRUPA'YI GEÇTİ

Meydan 14 AĞUSTOS 2021
İŞ DÜNYASI SANAYİ ÜRETİM ARTIŞINDAN MEMNUN
SANAYİDE ÇARKLAR DÖNÜYOR

HABER 15 AĞUSTOS 2021

BURSA HAKİMİYET 15 AĞUSTOS 2021
İşbirliği devam edecek

AGAZETE 15 AĞUSTOS 2021
SEKTÖRÜN GELECEĞİNE YATIRIM
İştirim ve spora desteğimiz sürecek

HAYAT 15 AĞUSTOS 2021
İhracat büyüme Bursa iş dünyasını umutlandırdı

KENT 15 AĞUSTOS 2021
BEKSİAD protokolü yenilendi

HABER 2 EYLÜL 2021
Rekor büyüme umutlandırdı

NTV 5N1K 31 AĞUSTOS 2021
'Sektörün geleceğine yatırım yapıyoruz'

BURSA HAKİMİYET 2 EYLÜL 2021
RAKAMLAR UMUTLANDIRDI
ARSİYAD YK Başkanı Osmet BURNUOĞ
GESİAD YK Başkanı Murat KAYA
BEKSİAD YK Başkanı Ömer YILDIZ
BALKANFİKRİSAM YK Başkanı Fatih ŞAHİN
İMİSİAD YK Başkanı Mustafa ANDIÇ
MÜSİAD Bursa Şubesi YK Başkanı Nihat ALPAY
NOSAB YK Başkanı Erol GÜLMEZ
İMOG YK Başkanı Osman AYBİL
Kapsa-SSB YK Başkanı Yalçın TOY

AGAZETE 2 EYLÜL 2021
TÜRKİYE EKONOMİSİNDE REKOR BÜYÜME
İŞ DÜNYASI UMUTLU

Şehir 2 EYLÜL 2021
Türkiye ekonomisi ikinci çeyrekte yüzde 21,7 büyüdü

BURSA 2 EYLÜL 2021
REKOR BÜYÜME UMUTLANDIRDI

VeniDönem 2 EYLÜL 2021
EKONOMİ KANATLANDI

Meydan 2 EYLÜL 2021
REKOR BÜYÜME UMUTLANDIRDI

EKO HABER 7 EYLÜL 2021
Sürdürülebilir büyüme çağrısı

DÜNYA 2 EYLÜL 2021
Firmalar, yollarını ayırdığı çalışanları işe geri çağırıyor

EKO HABER 2 EYLÜL 2021
Türkiye üreterek büyüyor

BURSA 18 ARALIK 2021
JUNIOSHOW'da kuralar çekildi

BursaGörüş 21 EYLÜL 2021
BEBE KONFEKSİYONUNDA FUAR HASRETİ BİTİYOR

DÜNYA 5 EYLÜL 2021
Bir bakışta Türkiye...

OLAY 2 EYLÜL 2021

EKO HABER 2 EYLÜL 2021

HAYAT 15 ARALIK 2021
JUNIOSHOW Fuarı için kuralar çekildi

BURSA HAKİMİYET 15 ARALIK 2021

EKO HABER 21 EYLÜL 2021
Artan maliyetler sanayicinin belini büktü

HAYAT 15 ARALIK 2021
BEKSİAD'dan üyelerine indirim protokolleri

Sancak 15 ARALIK 2021

VeniDönem 15 ARALIK 2021
BEKSİAD'DAN ÜYELERİNE İNDİRİM PROTOKOLLERİ...

Milliyet 15 ARALIK 2021
Junioshow gün sayıyor

BURSA 15 ARALIK 2021

MARMARA 15 ARALIK 2021
BEKSİAD'da Yıldız güven tazeledi

BURSA 21 ARALIK 2021
JUNIOSHOW İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

MARMARA 21 ARALIK 2021

AGAZETE 15 ARALIK 2021
BEBECİLERE VİŞNE TADINDA DESTEK!

HABER 15 ARALIK 2021
BEKSİAD'ın 10. Olağan Genel Kurulu yapıldı

HAYAT 15 ARALIK 2021

AGAZETE 15 ARALIK 2021
'ÜLKE EKONOMİSİNE DEĞER KATIYORUZ'

HAYAT 15 ARALIK 2021

Meydan 15 ARALIK 2021
BEKSİAD'da YILDIZ GÜVEN TAZELEDİ

Sancak 15 ARALIK 2021
Beksiad'ın 10. Olağan Genel Kurulu Yapıldı...

KEEP WORKING NONSTOP

We held the 10th General Assembly of our association and with the approval of our members my friends and I were elected for the administration for another term. First of all, I would like to express my endless thanks to all BEKSİAD members who have deemed us worthy of this duty for the third time. At the general assembly I was elected for the first time in 2017, I said "The biggest gain that BEKSİAD, the spokesperson of our sector, has provided us for 15 years has been the culture and ability to act in unity and solidarity. Our biggest goal is to take our industry forward with new projects in unity and solidarity. So what did we do in this period? First of all, despite the pandemic we have been experiencing in the last period, we tried to carry out the activities of the association without interruption. While we partially reduced workplace visits and live meetings, we made an effort to come together with online meetings. We continued our cooperation with vocational high schools and vocational community colleges in order to meet our need for qualified personnel. We have brought qualified personnel to the sector through our cooperation with schools. We continue to update our website so that it can provide fast solutions to the current needs of the industry. We bring together prospective employees and employers with our Digital Employment Office application through our website. We have provided discounts to our members by making agreements with medical institutions, schools, hotels, patent offices and fuel stations to provide advantages to our members, and we continue these efforts.

UNITY AND SOLIDARITY ARE VERY IMPORTANT

We will continue to increase these efforts in the new period as well. Our duty should be to work harder, produce more, export more and provide more employment. As the sector, we continue to work, produce and export despite the pandemic. At this stage, the continuity of our unity and solidarity is of great importance.

JUNIOSHOW Fair, which is very important for our industry as you know, is taking place between January 12-15, 2022 after a long break.

We are very happy to be meeting with our industry for the first time after the pandemic at this fair. More than 150 companies are exhibiting in this fair. We will continue to introduce the Bursa baby wear industry to the whole world by bringing our companies together with foreign buyer delegations thanks to the contributions of BTSO. I wish our fair to be beneficial for our entire industry.

I would like to thank all BEKSİAD members once again and wish them a healthy new year.

ÖMER YILDIZ
PRESİDENT OF THE BEKSİAD

THE FIRST SECTOR OF WHICH FOURTH DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS PROJECT IS APPROVED

The Development of International Competitiveness Project is being implemented for the fourth time in Bursa Baby and Kids Wear industry. The Baby and Kids Wear sector is the first sector whose project was approved for the fourth time in the same sector.

The first activity and opening of the project, which started its activities in June with the approval of the Ministry of Commerce with 34 manufacturers, took place in October.

The project opening meeting and the first training activity, which was held at the headquarters of the Bursa Chamber of Commerce and Industry with the speech of Metin Şenyurt, the Vice President of the BTSO Assembly, was held on the subject of "Building Cooperation, Trust and Networking in Clusters". Examples of successful clusters around the world were presented, and the effects of clusters on regional competitiveness and the economy were examined. An approach was tried to be formed on what can be done in the coming period.

During the training, in which it was explained that it is extremely difficult for baby and kids wear manufacturers selling under their own brands to enter different markets and to achieve sustainable success in these markets on their own in today's increasingly competitive environment, other difficulties that companies may encounter if they act individually are listed as follows: "Developing and marketing innovative products and services, finding effective human resources, hiring and motivating employees, using limited company resources at the right points and within the framework of accurate decisions."

THE FIRST WHOLESALER OF VIŞNE STREET IS WALKING TOWARDS NEW TARGETS WITH ITS PARTNER

Yunus Emre Otman, one of the second generation managers of Cantoy which is one of the first wholesalers of Vişne Street, started production with his Syrian partner Yaman Agâhoğlu and moved his headquarters to Madrid with the brand name of Babydola. The goal of the company is to sell products to the whole world as a brand.

The company of Cantoy, founded by Eyüp Otman, who passed away about a year ago, is one of the first wholesalers of Vişne Street. Now his son Yunus Emre Otman is in charge of the business. The company, which first started production with its Syrian partner Yaman Agâhoğlu under the Babydoll brand, moved its headquarters to Madrid in order not to be exposed to restrictions in international markets and created a world patent with the Babydola brand. The headquarters of the company is in Madrid, but the production is done entirely in Kestel. The company sells products to more than 100 countries with its own brand. It has 2 wholesale stores in Laleli and Vişne Street, and 2 retail stores in Bandırma and Bursa.

Yunus Emre Otman said "As a company with a history of more than 40 years, I can say that we hardly saw Arab customers in Turkey until 2013-2014. There are 23 Arabic-speaking countries in the world that have grown up with Arabic and Islamic culture. Therefore, these countries had a serious potential in the baby and kids wear sector, but we could not address them. With the war in Syria, Arab customers went on a quest. Neighboring manufacturers in Syria have identified Turkey, which is the closest to them and where the textile infrastructure is very suitable, as a fertile land and a productive location for production, and many of our Syrian friends came here to produce. Without their talents, they would not have been able to attract that Arab portfolio of the world here."

THIRD ‘YILDIZ’ TERM AT BEKSİAD

At the 10th General Assembly of the Industrialists’ and Businessmen’s Association of the Baby and Kids Wear Sector (BEKSİAD) the current President Ömer Yıldız reassured himself as the first president to be elected to the same position for the third time.

Speaking at the opening of the General Assembly meeting, President Ömer Yıldız said that BEKSİAD adds value to Bursa and the economy of the country in many areas, from production to employment, exports to new investments and social development.

He said “We have seen again that Turkey has a very important location. It seems that Turkey will become the production base in many sectors and especially in our sector. Our duty here should be to work harder, produce more, export more and provide more employment.”

İbrahim Burkay, President of the Board of Directors of BTSO, said, “I wholeheartedly believe that our industry will not be content with these achievements and will focus on much bigger targets.” Alinur Aktaş, Mayor of Bursa Metropolitan Municipality, heralded that the improvement works for Vişne Trade Zone will start in the next spring.

The new members of the Board of BEKSİAD are as follows: Faruk Yılmaz, Sedat Şengül, Mehmet Raif Uzunboy, Mustafa Yılmaz, Abdullah Duman, Rıdvan Hatipoğlu, Kaşif Kaşifoğlu, Ali Azizoğlu, Mehmet Bayezit, Servet Yılmaz, Ömer Faruk Çevik

FROM SYRIA TO VIŞNE STREET: NIFO KIDS

Syrian Marwan Karet carried his business to Turkey, where he fled the war. Establishing Nifo Kids on Vişne Street, Karet became one of the important wholesalers of the sector in a short time.

There are those who come from Syria and open a business in Turkey and add value to the economy. The sector in which these people mainly operate in Bursa is ready-made clothing and apparel, in particular the baby and kids wear sector on Vişne Street. Nifo Kids is one of them. The company, owned by Marwan Karet, was in the same line of business in Syria. He said "I was also in the manufacturing business in Syria. We started in 1991. We used to make jersey and knitwear sweaters in the baby sector. We had a lot of trade with Turkey before the war. We used to buy yarn and raw materials. I had been to Vişne Street many times. When I came to this street 10 years ago, there were very few companies on Vişne Street and I never thought that I would sell here one day."

Canan Yılmaz, General Manager of Nifo Kids, said "When I first entered this sector, I knew Syrians as employees. They knew very well how to sell products, what floor layout is, and how to acquire customers. I learned later that Syria was already a land of textiles. It was especially good at wholesale. As you know, when Syrians left their country due to the war, one of the first places they took shelter was Turkey. Since this sector is fast in Turkey, it was a very good business potential for them, especially in the sales sector."

HELLO AGAIN FROM JUNIOSHOW AFTER 2 YEARS

Junioshow Fair, which was last held in January 2020 due to the pandemic, will bring the industry together between January 12-15 January, 2022 after 2 years.

JUNIOSHOW Bursa International Baby and Kids Wear and Kids' Necessities Fair, organized by TÜYAP Bursa Fair Co. and the Bursa Chamber of Commerce and Industry (BTSO) in cooperation with the Baby Kids Clothing Industry Industrialists' and Businessmen's Association (BEKSİ-AD), with the support of the Bursa Metropolitan Municipality, will take place between January 12 – 15, 2022 at TÜYAP Bursa International Fair and Congress Center.

Junioshow Fair, which will showcase more than 10 thousand models in "Spring-summer" baby and kids wear creations for the age groups of 0 - 12 on "uniform special decor stands", is preparing to bring together the domestic and foreign baby and kids wear industry. The fair, which is held in Bursa, Turkey's production base, which alone meets 80 percent of the production in the baby and kids wear sector, will be held in a closed area of 20 thousand m2 with nearly 200 exhibitor companies, will continue to be the meeting point of business people.

BEKSİAD ÜYE LİSTESİ

FİRMA	TELEFON (+90)	ŞİRKET GSM (+90)	WEB	E-MAIL
AFRA TEKSTİL	(224) 360-5858		www.ninosalegres.com	fatih@afratekstil.com
AGUCUK BEBE	(224) 364-6344		www.agucukbaby.com	agucukbaby@gmail.com
AKBEYAZ TEKSTİL KONF. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. - ELNİNO	(224) 360-3001		www.akbeyaztekstil.com	akbeyaz@akbeyaztekstil.com
AKDEM TEKSTİL	(224) 364-7090		www.akdemtekstil.com	tuncay.akdemir@hotmail.com
AKİRA BEBE	(224) 366-0526		www.akirabebe.com	info@akirabebe.com
AKKON TEKSTİL SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 363-8763/64		www.akkonbaby.com	admaksoy@gmail.com
AKM TEKSTİL SAN.TİC.LTD.ŞTİ. - KTS BABY	(224) 364-9697		www.ktsbaby.com	bilgi@akmtekstil.com
AL-GİY KONFEKSİYON	(224) 363-6184		www.algiykids.com	algiy@algiykids.com
ALBATEK KONFEKSİYON TEKSTİL - TOMUYCUK BEBE	(224) 364-0732/33		www.tomuycuk.com.tr	i.kumtepe@hotmail.com
ALİ-KAN TEKSTİL - SİNDİBOY	(224) 366-5978		www.alikantextile.com	ali-kan.textil@hotmail.com
ALİBEY IZGARA	(224) 233-3300			alictn16@hotmail.com
AMANTE - METİN ŞENYURT KONFEKSİYON	(224) 220-8349		www.amantekids.com	senyurtozkan@gmail.com
ANNA CARİNO	(224) 364-7845		www.annacarino.com	ayse@annacarino.com
ARGÜL TEKS SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 364-3142		www.argultekstil.com.tr	onur-salmaz@hotmail.com; gunduz@argultekstil.com.tr
ARILAR FANTAZİ KUMAŞ	(224) 361-5738		www.arilarfantezi.com.tr	bursaarilar@hotmail.com
ASELBE TEKSTİL KONFEKSİYON İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.-CASSİOPE	(224) 361-0838		www.aselbe.com	info@cassiope.com
ASİLGÜÇ TEKS.KONF.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 363-7745		www.asilguc.com	info@asilguc.com
AVCI TEKS. SAN. VE TİC. (ESTELLA BABY)	(224) 360-7122		www.estellababy.com	info@estellababy.com
AYAZMALI TEKSTİL	(224) 360-6838		www.ayazmalitekstil.com	info@ayazmalitekstil.com
AYDINLAR TEKSTİL	(224) 364-0585		www.aydinlarbebe.com	info@aydinlarbebe.com
AYDOĞDULAR NAKIŞ İPLİK KON.TEKS.LTD.ŞTİ.	(224) 360-0784		www.aycitykids.com.tr	ay-dogdular@hotmail.com
AYFİ BABY	(224) 360-0407		www.ayfibaby.com	info@ayfibaby.com
BABACAN KUMAŞ	(224) 362-5544		www.babacantekstil.com	abdullah@babacantekstil.com
BABY DOLL DIŞ TİCARET	(224) 364-2100		www.baybdoll.com.tr	muhasebe@babydola.com
BABY Z (BEBEROLLİ)	(224) 360-0078		www.babyz.com.tr	ersinbayk@hotmail.com
BABYLİA	(224) 364-2224		www.sweetpatiks.com.tr	info@sweetpatiks.com.tr
BABYROSE - GÜLBEBE TEKS. KONF.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 363-4242		www.gulbebe.com	gulbebe@gulbebe.com
BARKODART ETİKET	(212) 550-8030		www.barkodart.com	info@barkodart.com
BEBEKEVİ	(224) 363-5000		www.bebekevi.com.tr	info@bebekevi.com.tr
BEBELİNNA	(224) 363-0531		www.bebelinna.com	info@bebelinna.com
BEBEMANİA	(224) 364-9009		www.bebemania.com.tr	f.ersn@hotmail.com
BEBESSİ - AKARSU	(224) 361-0660		www.bebessi.com.tr	muhasebe@bebessi.com.tr
BEBETTO	(224) 364-3434		www.bebetto.com.tr	info@bebetto.com
BEBEZADE			www.bebezade.com.tr	burak_heper@hotmail.com.tr
BEBİTOF BABY	(224) 364-1092		www.bebitof.com.tr	bebitofbabymuhasebe@hotmail.com; info@bebitofbaby.com
BEBÜŞ KİDS	(224) 361-1797		www.bebuskids.com	info@bebuskids.com
BELEMİR TEKSTİL	(224) 362-2096		www.belemirbebe.com	hayrielverir@hotmail.com
BENİZ KİDS	(224) 363-5050		www.beniztoptanbebe.com	info@beniztoptanbebe.com
BERMU AMBALAJ	(224) 362-2487		www.bermuambalaj.com.tr	musa@bermuambalaj.com.tr; info@bermuambalaj.com.tr
BEYAZ BEBEK	(224) 360-3165		www.beyazbebek.com	azemgun16@hotmail.com
BEYZADE BEBE	(224) 364-5118			i.ismailoglu@hotmail.com
Bİ BABY - AKDEM MAĞAZACILIK LTD. ŞTİ.	(224) 364-7090		www.bibaby.com.tr	turgay.a@akdemgroup.com
BİRCAN TEKSTİL	(224) 364-4058		www.bircantekstil.com	info@bircantekstil.com.tr; mehmet@bircantekstil.com.tr
BİRTON TEKSTİL	(224) 361-2464		www.birtontekstil.com	info@birtontekstil.com; info@basaren.net
BOMBİLİ - BEKON KONF.NAKIŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 363-2258/59		www.bombili.com.tr	serifyilmazbombili@gmail.com
BONTİNO KİDS	(224) 342-5019		www.bontino.com.tr	bontinokids@hotmail.com
BURSA ASKI	(224) 364-8292			
BÜŞRA BEBE	(224) 364-9112		www.busrabebe.com	info@busrabebe.com
BUUDE BABY	(224) 364-9159		www.buude.com	koseburak0@gmail.com
CADDE KUYUMCULUK	(224) 363-8076		www.caddekuyumculuk.com	caddekuyumculuk16@gmail.com
ÇAKAR TEKSTİL	(224) 363-5183		www.cakartekstil.com.tr	info@cakartekstil.com.tr
CANBEY TEKSTİL İNŞ. ELEKTR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	(212) 516-3861		www.matilda.com.tr	matilda@canbey.com
CANÖZ	(224) 363-8869		www.canozbebe.com	okt_cambaz@hotmail.com; oktcambaz@gmail.com
CANTOY	(224) 364-8686/96		www.cantoybebe.com	cantoy@cantoybebe.com
CANWİN - WECAN	(224) 360-5566		www.canwin.com.tr	canwinkids@gmail.com
CAPRİCE BABY			www.capricebaby.com	capricebebe@hotmail.com

FİRMA	TELEFON (+90)	ŞİRKET GSM (+90)	WEB	E-MAIL
CARAMELL	(224) 364-5050		www.caramell.com.tr	info@caramell.com.tr
CAYMAZ PLASTİK	(224) 361-1847		www.caymazplastik.com	caymazplastik@hotmail.com
CİCCİM-ULUOCAK BEBE GİYİM	(224) 361-5860		www.ciccimbaby.com	ciccimbaby@gmail.com
ÇINAR APRE KUMAŞÇILIK SAN. VE TİC. A.Ş.	(224) 264-7200		www.cinardenim.com	cihatdeveci@cinardenim.com; tahirdeveci@cinardenim.com
COCOLE TEKSTİL	(224) 360-9905		www.cocole.com.tr	zafer.altas@gmail.com
CÖMERT BEBE KONFEKSİYON TASARIM İTH. İHR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. (MOİ NOİ)	(224) 364-7358		www.moinoi.com.tr	info@moinoi.com.tr
COPPA KİDS	(224) 361-1186		www.coppatekstil.com	coppatekstil@hotmail.com
CREMİX KİDS COLLECTİON (ASB) KUMAŞ	(224) 360-3733			cremix@hotmail.com
CUMİNO TEKSTİL	(224) 364-0576		www.cumino.com.tr	emrah@cumino.com.tr
DECO SPORT - KAŞİFOĞLU TEKS.KONFEKSİYON	(224) 367-5999		www.decosport.net	kasif_kasifoglu@hotmail.com
DİFA ÇOCUK GİYİM			www.difakids.com	difakids@hotmail.com
DİVONETTE - K.YILDIZ TEKSTİL SAN. TİC LTD. ŞTİ	(224) 361-6815		www.divonette.com	marketing@divonette.com; divomuhasebe@gmail.com; divosalih@gmail.com; omerdivo@gmail.com
DİZAYN DOKUMA KUMAŞ		(90532) 748-9477	www.dizayndokuma.com	dizayndokuma@hotmail.com
DMB TEKSTİL-HAZER TEKSTİL	(224) 253-6303		www.dmbtekstil.com	dmbtekstil@hotmail.com
DOLCE DESTİNO		(90549) 699-1222	www.dolcedestino.com	kader@dolcedestino.com
DÜNDARLAR KON.SAN.TİC.LTD.ŞTİ	(224) 225-0505		www.dundarlarkonfeksiyon.com	info@dundarlarbebetoptan.com; dundarlarbebetoptan@gmail.com
DURUCAN BEBE	(224) 362-8968		www.durucanbebe.com	info@durucanbebe.com
ECOO BABY	(224) 360-2776		www.ecoobaby.com	info@ecoobaby.com
EFE TEKSTİL	(224) 361-4282			efetekstil-16@hotmail.com
ELAYZA - CEVVAL TEKSTİL - MİNİMEN	(224) 361-7071		www.cevval.com.tr	omerfarukcevik@gmail.com
ERAY KİDS	(224) 363-5054			eray_acar57@hotmail.com
ERDESEN TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ. - TİTİMİX				titimixmuhasebe@hotmail.com
ERİŞ BEBE	(224) 224-9787		www.erisbebe.com	erisbebe@hotmail.com
ESERİM KİDS - GRAND BABY	(224) 361-1521		www.eserimkids.com	seytex@hotmail.com
ESLEMİX (ŞERİFOĞULLARI) BABY	(224) 364-9142		www.eslemix.com	eslemixbaby@hotmail.com
EXİM TEKSTİL SANAYİ VE TİC. A.Ş. - WOGİ	(224) 364-7906		www.wogibaby.com	nazim@wogibaby.com; info@wogi.com.tr
EYMEN BEBE TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 250-9753		www.eymenbebe.com.tr	eymenbebe_tekstil@hotmail.com
F.C. BEBE - FLEXİ BABY	(224) 361-2424		www.flexibaby.com.tr	fcbebe@fcbebe.com
FAVO KİDS	(224) 362-1160		www.favo.com.tr	muhasebe@favo.com.tr
FINDIK BABY&KİDS - WALLOP KİDS - BY YILMAZ TEKSTİL KONFEKSİYON SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	(224) 363-3359		www.findikbaby.com	servetyilmaz61@hotmail.com
FIRAT MAK. BEBE - BEBELOP - MİNİTANEM	(224) 362-2478		www.minitanem.com	info@bebelop.com; sefikyildirim@igneiplikburada.com
FLORATEKS TEKSTİL	(224) 364-7910/11		www.floratekstil.com	info@floratekstil.com
FUAR BEBEK - MOTHER LOVE	(224) 360-8180	(90552) 737-8180	www.fuarbaby.com	yigit.ergl@gmail.com
GAMZELİM KİDS - RAKKIN COLLECTION	(224) 364-1764		www.gamzelimkids.com.tr	akin_alan@hotmail.com
GAYE BEBE	(224) 246-4429		www.gayebebe.com	asni_82@hotmail.com
GÜLERBEBECİX - GÜLERÇEYİZ	(224) 362-5580		www.gulerbebecix.com	mzn@gulerceyiz.com.tr
GÜLHAN TEKSTİL (FİNGER) - MİNİLİVA			www.fingerkids.com.tr	fingerkids@gmail.com
GÜVEN MAKİNA	(224) 363-1591		www.guventekstilmakina.com	guven@guventekstilmakina.com
GÜVENİR BEBE	(224) 362-8988		www.guvenirbebe.com	guvenirbebe@hotmail.com
HAKİNO LAZER	(224) 364-4732			hakinolazer@gmail.com
HAKNUR WEAR SPORT	(224) 360-8018		www.haknurbebe.com	mustafa80_budak@hotmail.com; nazife.ozel@haknurbebe.com.tr
HATİPOĞLU KONFEKSİYON - BABY SPORT	(224) 369-1990		www.babysport.com.tr	mehmet_8316@hotmail.com
HİPPİL BABY	(224) 361-0013		www.hippilbaby.com	hippilbaby@hotmail.com
HK HARUN KUMAŞÇILIK	(224) 363-9010		www.kelestekstil.com	kamilaltuntas34@gmail.com
İKLİMİX	(224) 342-5537			iklimixkids@hotmail.com
İLKAY İPLİK MAKİNE	(224) 360-4344		www.ilkay-makina.business.site	erkanak75@gmail.com
İMKO TEKSTİL	(224) 362-8260		www.imkotekstil.com	info@imkotekstil.com; info@imkotekstil.com.tr
İNCİ MİMARLIK	(224) 372-1634		www.incimimarlik.com	sedat@incimimarlik.com; muhasebe@incimimarlik.com; ugur@incimimarlik.com
JİKKO BABY	(224) 362-0042		www.jikkobaby.com	jikko@jikkobaby.com
JNF KİDS	(224) 361-4630		www.jnfkids.com	jnfkids@gmail.com
JOİN TURİZM	(224) 452-9940		www.jointurizm.com.tr	s.guler@jointurizm.com.tr
JOJOMAMA	(224) 360-3949		www.jojomama.com.tr	info@jojomama.com.tr

BEKSİAD ÜYE LİSTESİ

FİRMA	TELEFON (+90)	ŞİRKET GSM (+90)	WEB	E-MAIL
JUNIOR CLASS			www.juniorclass.com.tr	yalcin@juniorclass.com.tr
KAHRAMAN BEBE				osmankahraman968@gmail.com
KAHRAMAN TEKSTİL	(224) 364-6540		www.kahramanaksesuar.com	info@kahramanaksesuar.com
KAMBURLAR TEKSTİL LTD.ŞTİ.	(224) 364-6666		www.kamtexbaby.com	info@kamburlar.com
KANGAROO - ETEMOĞLU BEBE KONF.	(224) 360-8907			mesut.ahmet@hotmail.com
KAPALI ÇARŞI KUYUMCULUK	(224) 361-5636			se-se-su55@hotmail.com
KARDELYA BEBE	(224) 360-6361		www.kardelyababy.com	kardelya@kardelya.com.tr
KARGO 63	(212) 632-6364		www.kargo63.com	export@kargo63.com
KARGO AVVİ RUSSİA			www.avvitransport.com	avvi.trans@mail.ru
KİDEX'S - DOĞRUTEK HAZIR GİYİM TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	(224) 221-7678		www.kidexs.com	info@kidexs.com; pazarlama@kidexs.com; muhasebe@kidexs.com
KİDSROOM	(224) 361-7272			hacerkaravas@gmail.com
KIRTEKS TEKSTİL	(224) 364-0159		www.kirteks.com.tr	bursa@kirteks.com.tr
KÖROĞLU TEKSTİL - DODİPETTO	(224) 367-3110			feyizkoroglu@gmail.com
KUMRU BEBE - ÖZAK GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 361-0041	(90545) 347-1461	www.kumrubebe.com	ozak1986@hotmail.com
KURTOĞLU (WİZZY) TEKSTİL	(224) 363-1258		www.wizzy.com.tr	info@wizzy.com.tr
KUŞ TEKSTİL (MAİBELLA)	(224) 361-3769/70		www.kustekstil.com	info@kustekstil.com
KUZİM BEBE - CUSİMİO	(224) 361-3338		www.kuzimbebe.com	kuzimbebe@hotmail.com
LAMONDE - H.M.A. TEKSTİL	(224) 361-7681		www.lamondbaby.com	ayseergul16@gmail.com
LEMON - BEBESİN	(224) 254-0357		www.lemontekstil.com	info@lemontekstil.com
LİLAX - A.H.ATALAY TEKS.KONF.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 362-9191		www.atalaytekstil.com	h.atalay1964@hotmail.com
LİLİTOP BABY COLLECTİON	(224) 364-8217		www.lilitop.com.tr	lilitop26@hotmail.com; info@lilitop.com.tr
LOVETTİ - MAVERA TEKSTİL	(224) 363-7389		www.lovetti.com.tr	info@lovetti.com.tr
MALKOÇ BEBE	(224) 361-6102		www.malkocbebe.com	asim.malkoc@malkocbebe.com; yusuf@malkocbebe.com
MAMO BEBE				mamo.mm@hotmail.com
MASGO TEKSTİL (COCOLAND)	(224) 360-6322		www.masgo.com.tr	gulsahozbay@masgo.com.tr
MAVİ BONCUK AŞKAR - MİNİA - TEFEKKÜR TESKTİL SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 363-2200		www.mavibonculktoptan.com	minia.tr@hotmail.com
MC DİAMOND KİDS			www.mcdiamondkids.com	diamondstartekstil16@gmail.com
MELCAN KİDS	(224) 342-0059		www.melcankids.com	melcan_kids@hotmail.com
MİNİ BARAY BEBE	(224) 363-4277		www.minibaray.com	baraybaby@hotmail.com
MİNİDÜNYA TEKS.KONF.SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.	(224) 351-2040		www.miniworld.com.tr	smbayteks@hotmail.com
MİNİMİDİ BEBE - CUENTO	(224) 363-4253		www.minimidi.com.tr	info@minimidi.com.tr
MİNİPA (POPOLİN) TEKSTİL	(224) 364-4420			bektasmucahit@gmail.com
MİNİPODYUM GRUP KONFEKSİYON LTD. ŞTİ. - IŞIK BEBE KONFEKSİYON - BUPPER	(224) 363-7454		www.bupperkids.com	info@bupperkids.com
MİNİSİ BABY - ZEKİ BEBE	(224) 362-8658		www.minisibaby.com	zeki-minisi@hotmail.com
MİNNOŞ / YTL TEKSTİL	(224) 364-3283		www.minnosbaby.com	info@minnosbaby.com
MİRAY TEKSTİL	(224) 211-4616			miraytekstill@hotmail.com
MİSİ MİSİ BABY	(224) 215-5657			fuat_batisoy@hotmail.com
MİSS ELİTE KİDS	(224) 364-0272			rimykids@hotmail.com
MİSS PALLONE BEBE	(224) 362-7888		www.misspallone.com	misspallone@gmail.com
MİSS TUFFY - TOMAN TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 364-2160		www.misstuffy.com	info@misstuffy.com; hakanhdh@yahoo.com
SEALY KONFEKSİYON TEKSTİL SAN.TİC. LTD. ŞTİ.	(224)364-5612		www.sealykids.com	sealykids@hotmail.com
MODAX NAKIŞ KONFEKSİYON	(224) 364-9224			modax@windowslive.com
MY GRUP TEKSTİL SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.		(90532)5924341	www.mycollection.com.tr	melyesilcicek@hotmail.com
MONNAROSA	(224) 362-6661		www.monnarosa.com	info@monnarosa.com
MÜRSEL MERT TEKSTİL - BİYELLİ	(224) 220-9902		www.biyelli.com.tr	info@biyelli.com.tr
MYMİO BABY – DEMEKA TEKSTİL		(90537) 658-0676	info@mymiobaby.com	ercan.h@mymiobaby.com
NASUFLU TEKSTİL İNŞ.SAN.DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.			www.nasuflutekstil.com	info@nasuflutekstil.com.tr
NECİXS TEKSTİL PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ - BURSA BEBE	(224) 360-0684		www.bursabebekgiyim.com	yunusdogru@hotmail.com
NEHAD BEBE		(90538) 010-5959	www.nehadbaby.com	nehad2011bb@gmail.com
NENNY BEBEK	(224) 366-3548		www.nennybaby.com.tr	info@nennybaby.com.tr
NİFO KİDS			www.nifokids.com.tr	marwan@nifokids.com.tr
NNK (NANİK BEBE)	(224) 363-7912		www.nnkkids.com	info@nanikbebe.com
NOY NOY BABY COLLECTION	(224) 361-1827		www.noynoybaby.com	noynoy-16@hotmail.com
OKYANUS AKSESUAR	(224) 360-1670		www.okyanusdugme.com	okyanusak@hotmail.com
ORYEDA BEBE	(224) 366-9542	(90537) 662-0948	www.oryedakids.com	oryeda@hotmail.com
OVERDO KİDS	(224) 364-4354		www.overdokids.com	overdokids@hotmail.com

FİRMA	TELEFON (+90)	ŞİRKET GSM (+90)	WEB	E-MAIL
ÖZ ATILIM BASKI	(224) 363-8595			atilimbaski1992@hotmail.com
ÖZGÜL BEBE - VİYOLİNA TEKSTİL	(224) 360-3214		www.ozgulbebe.com	ozlem016guler@gmail.com
ÖZLEM BEBE	(224) 220-4576			info@ozlembebe.com.tr
ÖZNUR BEBE - NURCİX BABY	(224) 363-0951		www.oznurbaby.com	oznur2503@hotmail.com
ÖZNUR KUYUMCULUK	(224) 221-0808	(90501) 240-0808		oznurtopcukuyumculuk@gmail.com
PAFİM	(224) 364-0027		www.pafim.com	pafim@pafim.com
PAKEL BEBE	(224) 360-2694			pakelbebe@hotmail.com
PAYAS TOPTAN	(224) 363-1636		www.payastoptan.com	yunus-payas@hotmail.com
PEDALİZA BEBE TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 360-3333		www.pedalizababy.com	hakankanalici@hotmail.com
PENGİM BEBE	(224) 362-5021		www.pengim.com	pengim@hotmail.com
POPSHOPS	(224) 360-9095		www.popshops.com.tr	faikdogruu@gmail.com
RAL TEKSTİL A.Ş. - BEBENGO - ATILGAN TEKSTİL	(224) 360-0550		www.bebengo.com	info@bebengo.com
RAMEL TEKSTİL	(224) 363-5641		www.ramel.com.tr	mserifer@hotmail.com
RİSA KİDS SERAMİS	(224) 360-3233		www.seramis.com.tr	ridvancagman@hotmail.com
SANİ TEKSTİL	(224) 364-7979		www.sanikids.com	sani@sanikids.com
SCF FERMUAR			www.scffermuar.com	sait@scffermuar.com
SEBAT TEKSTİL - MNK KİDS - MİNİKADAM	(224) 362-8682		www.mnkkids.com	mnk@mnkkids.com
ŞEHRİSTAN KUMAŞ	(224) 362-9393			eyyupsokucu@gmail.com
SELDİNÇ TEKSTİL (BİZİZO)	(224) 360-0036		www.bizizo.com	info@bizizo.com
SERBEST TEKSTİL (PONPON BABY)	(224) 273-2831		www.ponponbaby.com	info@serbesttekstil.net
ŞEREF FERMUAR	(224) 363-3285		www.sereffermuar.com	seref@sereffermuar.com
SERKON BABY	(224) 361-7519		www.serkonbaby.com	sserkon@gmail.com
SERMİNO	(224) 360-6760		www.sermino.com.tr	serminobursa@hotmail.com
SEVDE GİYİM KONF.SAN.TİC.LTD.ŞTİ. - SEVNUR	(224) 363-4808		www.sevnurbaby.com.tr	info@sevnurbaby.com.tr
SEYFULLAHOĞULLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 251-3404		www.sanslitriko.com	info@sansli.com.tr
SİSERO TEKSTİL - STARLET - HARUN TEKSTİL	(224) 364-1057		www.sisero.com.tr	harun@sisero.com.tr
SNR (MOONSTAR) TEKSTİL	(224) 241-3191		www.moonstarkids.com	info@moonstarkids.com
ŞNS ARAS BEBE	(224) 360-1965		www.arasbaby.com	info@arasbaby.com
STİLTEKS OTO GIDA İNŞ. TEKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	(224) 360-1838		www.stilteks.com.tr	kadri@stilteks.com.tr
STORY BABY - POOPES - OYBİM SERDENGEÇTİ İÇ VE DIŞ TİCARET TEKSTİL LTD. ŞTİ.	(224) 223-1190		www.storybaby.com.tr	info@storybaby.com.tr; info@poopes.com.tr
T.F.TAFYY BABY	(224) 361-6858		www.tafyy.com	tafyybaby@hotmail.com
THREE STAR BABY	(224) 361-4962		www.t-starbaby.com	bunyaminterzi335@hotmail.com
TİASİS BEBE (DEMARLAR)	(224) 364-2217		www.tiasis.com	info@tiasis.com
TİBABABY TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ		(90534) 825-8189		alriz_baby@hotmail.com
TİMİ KİDS	(224) 362-7232		www.timikids.com	info@timikids.com; adiyaman-feride@gmail.com
TİMO (ZEYNEVA TEKSTİL)	(224) 360-1333		www.timo.com.tr	info@timo.com.tr; adem.unalli@timo.com.tr
TİNY WORLD KİDS COLLECTİON - YILDIZ YILMAZ - EFULİM				tinyworldkids@gmail.com
TİPYCİX - MİSS BERİSH - TAPANCILAR TEKSTİL			www.tipycixkids.com.tr	hasantpnc@gmail.com
TİVİDO BEBE KONFEKSİYON	(224) 362-0065			tividobebe@hotmail.com
TOYSİ KİDS	(224) 364-0449		www.toysikids.com	toysikids@gmail.com
TRAKYALILAR KUMAŞÇILIK	(224) 364-3800		www.trakyalilarkumas.com	info@trakyalilarkumas.com
YUSUF ŞEREF SERBEST TEKSTİL (PONPON BABY)	(224)273-2831		www.ponponbaby.com	info@serbesttekstil.net
VAROL KİDS - İ.V.K. TEKSTİL	(224) 362-5560		www.varolkids.com	varolkids@hotmail.com
VEFA BEBE - TİTİ&VN - RIFAT ŞEŞEN	(224) 360-6013			vefabebe_muhasebe@hotmail.com
VERSCON BABY	(224) 342-2297		www.verscon.com.tr	fabrika@verscon.com.tr
VİA GİRLS	(224) 363-8035			via_nuray@hotmail.com
VİŞNE BEBE - FATİHİM TEKSTİL	(224) 361-2157		www.visnebebek.com	visnebaby@hotmail.com.tr; colakismail@hotmail.com
YILDIZ ETİKET TEKS.KONF.LTD.ŞTİ.	(224) 364-8930		www.yildizetiket.com	grafik@yildizetiket.com
YITAŞLAR TEKSTİL	(224) 353-0206/07		www.yitaslar.com	cemhayirli@yitaslar.com
YUVAM BEBE	(224) 362-7060		www.yuvambaby.com	info@yuvambaby.com
ZAFER BEBE GEREÇ SAN.TİC.LTD.ŞTİ. - BABYCOOL			www.babycool.com.tr	info@babycool.com.tr; zafer@babycool.com.tr
ZTS TEKSTİL	(224) 362-0135		www.ztsplastik.com	ztsplastik@hotmail.com
ZUFF BABY (BY KARTAL)	(224) 362-0139		www.babyzuff.com.tr	babyzuff@babyzuff.com.tr

cadde Kuyumculuk

Para Transfer ve Sarrafiye Hizmetleriyle Yanınızdayız

MONEY TRANSFER UPT

Золотая Корона ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

BTK - INPLAY - MONEYTRANS - WARİ - WORLDREMIT - EASY PAY - MONEX - SMALL WORLD - BLOCKCHAN

ist-pay

Tel: **0 224 363 80 76** GSM: **0 537 316 95 95**

Kazım Karabekir Mah. Vişne Cad. No:141/B Yıldırım / BURSA

www.caddekuyumculuk.com caddekuyumculuk16@gmail.com

TÜYAP Bursa
Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. www.tuyap.com.tr

BEKSİAD

BTSO
BURSA TİCARET VE SANAYİ ODASI

JUNIO SHOW

1-4 HAZİRAN JUNE 2022

BURSA ULUSLARARASI BEBE, ÇOCUK HAZIR GİYİM & ÇOCUK İHTİYAÇLARI FUARI

BURSA INTERNATIONAL BABY, KIDSWEAR & KIDS NECESSITIES FAIR

TÜYAP BURSA'da

junioshow.com

junioshowbursa junioshowbursa

REPUBLIC OF TURKEY MINISTRY OF TRADE
KOSGEB Destekleyen Kuruluş Supported By
UR-GE
Turkey Discover the potential
BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
444 5 177 Aydınlatma Reklam Outdoor Advertising
ALMİRA HOTEL BURSA Fuar Resmi Oteli Official Fair Hotel
BURSA Ulu Şehir

TÜYAP BURSA

TÜYAP BURSA ULUSLARARASI FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP BURSA INTERNATIONAL FAIR AND CONGRESS CENTER
Altınova Mah. Fuar Cad. 25/1 16250, Osmangazi Bursa/Turkey

"Bursa'nın Gücü"
"Power of Bursa"

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

THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

BABACANTEKS
Örme Sanayi Ticaret A.Ş.

www.babacantekstil.com
istanbul@babacantekstil.com

ALİMENT ISO 9001 : 2015
ALİMENT ISO 14001 : 2015
ALİMENT OHSAS 18001:2007
GLOBAL ORGANIC TEXTILE STANDARD GOTS
INDITEX
BCI Better Cotton Initiative BetterCotton.org
SIFIR ATIK
OEKO-TEX® CONFIDENCE IN TEXTILES STANDARD 100

Ofis : Seyit Nizam Mah. Mevlana Cad. Ginze Plaza
No:81 Kat:3 D:36 Zeytinburnu – İSTANBUL
Tel: +90 212 637 65 44 pbx Fax: +90 212 637 59 77

Fabrika : 1. Organize Sanayi Bölgesi
2. Cadde No: 42 Yeşilyurt – MALATYA
Tel: +90 422 237 51 29 pbx Fax: +90 422 237 51 87

Mağaza : Duaçınarı Mah. Vişne Caddesi
No:122 Yıldırım - BURSA
Tel: +90 224 362 55 44 pbx Fax: +90 224 362 55 43