CW ENERJİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI TARIK SAVAN:

Küresel çapta % 100 yenilenebilir enerjiye geçilebilmesi mümkün

Güneş paneli üreticisi CW Enerji'nin Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, dünyada 120 bin TeraWatt (TWh) kullanılabilir güneş enerjisi bulunduğunu aktararak, yüzde 100 yenilenebilir enerjiye geçişin küresel çapta mümkün olduğunu söyledi. Yenilenebilir enerjiye geçiş ile enerji üretiminde yaşanan toplam kaybın çok büyük oranda azalacağını ifade eden Sarvan, yüzde 100 yenilenebilir enerjiye dayalı bir küresel elektrik sisteminin, fosil yakıtlar ve nükleer enerjiye dayalı mevcut sistemden daha uygun maliyetli olduğunun altını çizdi.

Sarvan, 2050 yılına kadar insanoğlunun enerji talebinin günümüze göre 10 TWh daha fazla olacağını belirterek, şöyle devam etti: "Eğer küresel ısınmaya sebep olmaksızın enerji elde edilmek istenirse, 2050'ye kadar her gün 1 gigawatt(GWh)'lık nükleer enerji santrali kurmak gerekecek. Bu da her yerin atom santrali dolması ve dünyanın yaşanılmaz bir yer haline gelmesi demek. Aynı zamanda sağlığımızı tehdit edecek. Dünya üzerindeki toplam rüzgar enerjisi potansiyeli 2-4 TWh civarında, hidroelektrik enerji kaynağı 0,5TW, jeotermal enerji kaynağı 12TWh, gelgit ve okyanus akıntılarından üretilebilecek enerji miktarı 2TWh ve dünya üzerinde kullanılabilecek güneş enerjisi miktarı ise 120.000 TWh'dir. Bu veriler, güneş enerjisi kullanımının önemini somut bir şekilde ortaya koymakta. Bu da insanoğlunun tüketemeyeceği kadar güneş enerjisini zaten dünyamızda mevcut demek."

CW Enerji'nin Ar-Ge ekibi ile yeni projeler ürettiğini ifade eden Sarvan, "Türkiye'de üretimi yapılmayan 5 W'dan tutun 330 kWh'ye kadar olan kristalin, panellerin üretimini yapmaya başladık. Milli teknoloji olan güneşimizden daha az alanda daha çok enerji üretmek, güneşten gelen radyasyon oranını arttırarak daha verimli hücrelerle dünyanın 2 metrekareden aldığı enerjiyi 1 metrekareden alabilmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Cephelerle hibrit, off-gridd sistemlerle ilgili AR-Ge'lerimiz sürüyor" dedi. ANTALYA - DÜNYA

Dededen babadan işi kaptı çeşidi yurt dışıyla artıracak

İnternet üzerinden sipariş alarak gazoz imalatı yapan Ahmet Sav, Üsküdar'da ofis olarak kullandığı bürosunu gazoz dükkanına çevirdi. Sav'ın bundan sonraki hedefleri arasında toptan satış merkezlerini artırmak ve sonrasında yurt dışından Türkiye'ye gazoz getirmek var.

İREM ÇETİNGÖZ - İSTANBUL

Dedesi ve babası gazoz imalatçısı olan Ahmet Sav, İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümünü bitirdikten sonra bu işe merak sardı. Kendi işletmesini kurmak için tecrübe kazanmayı planlayan Sav, 10 yıl kadar meşrubat toptancılığı yaptı. Sav, daha sonra ise kazandığı tecrübesini işe dönüştürerek, Mart 2014'te internet üstünden satış yaptığı Gazozname'yi kurdu.

Üsküdar'da çalışma bürosunu gazoz dükkanına çevirdiğini anlatan Sav, "Burada ilk gazozların üretildiği 'karpuz kazan' da dedikleri 1950'lerden kalma gazoz imalat makinesi bile var. Çeşit çeşit gazozları bir arada görünce etkileniyor insanlar. 'Bizim dükkana da getirsene bunlardan, satışa başlayalım hemen' diyorlar. İşim kolaylaşıyor. Anlatmaktansa gösteriyorum. Yurt dışında sıkça kullanılan bir aparatla da günlük gazoz üretiyorum burada" diye konuştu.

50 gazoz markasının ve 80 ürünün buluştuğu İstanbul pazarında faaliyet gösterdiklerini belirten Sav, www.gazozname.com.tr adresinden satış yaptıklarını ifade etti. Ürün çeşitliliğinden de bahseden Sav, hindistan cevizli, zencefilli, ananslı, mangolu, elmalı, erikli, damla sakızlı, vişneli, greyfurtlu gazoz çeşitlerinin olduğunu aktardı.

"SON KULLANIMINA 2 AYDAN AZ KALAN GAZOZU TEKLİF ETMİYORUM"

Öncelikli olarak daha çok gazoz çeşidi üretmek istediğini söyleyen Ahmet Sav, bu konuda geleneksel anlamda gazoz üreten firmalarla çalışmayı tercih ettiğini anlattı. Sav, kimyasal tatlandırıcı, ucuz malzeme, Çin'den gelen limon tuzu kullanan firmalardan uzak durduğunu ifade etti. Son kullanım tarihine 2 aydan az kalan ürünleri müşteriye sunmadıklarını söyleyen Sav, şöyle devam etti: "Dededen gördüğüm gibi, okulda öğrendiğim gibi yapmaya çalışıyorum bu işi. İşlerden gayet memnunum. Satış hedeflerimi tutturuyorum. Sektörde de gelişmeler çok güzel."

Kendi dağıtım ağını kuruyor

Ahmet Sav, Gazozname olarak bundan sonraki hedeflerinin arasında toptan satış merkezlerini artırmak sonrasında ise yurtdışından Türkiye'ye gazoz getirmek olduğunu vurguladı. Sav şu bilgileri verdi: "Antalya'daki toptan satış merkezimizi açtık. Sonrasında İzmir, Ankara ve Bursa var.

Aynı İstanbul'daki merkezimiz gibi olacak diğer illerdeki şubelerimiz de. Kendi dağıtım ağı ve depolama merkezlerimiz olacak. Bundan sonra sırada yurtdışından gazoz getirmek var. Araştırmalarımız sürüyor. Şu anda Türkiye'deki en bilinir yurt dışı kökenli meşrubatların, içerik açısından bizimkilere bir faydası yok bence. Yurt dışından getirmeyi tasarladığım gazozlar Türkiye'ye geldiği zaman yerel meşrubatlara ayrı bir dinamik getirecek ve karşılıklı olumlu etkileşimleri olacağına inanıyorum."

İŞBİRLİKLERİNE GİTTİ

KOTEDER'in yönetici eğitimi başlıyor

Borsaya Kote Ortaklık Yöneticileri Derneği (KOTEDER), 2018 yılında yönetici eğitim programını başlatıyor.

KOTEDER, sadece halka açık şirketlerde değil tüm kurumların yönetim kademesindeki insan değerinin yeni ekonomi ve toplumsal dinamiklerin gereklerine göre rekabetçi şekilde geliştirilmesine katkıda bulunmak amacıyla Koteder Akademi'yi kurdu. Kurum dünyanın en bilinenen eğitim kurumlarından PEARSON'ın yanı sıra Türkiye'den United Eğitim Danışmanlık şirketi ile işbirliğine gitti. Koteder Başkanı Nalan Erkarakaş, hedef kitlelerinin şirketlerdeki orta düzey yöneticiler oluğunu, amaçlarının ise uluslararası düzeyde bir öğrenim ile sermaye piyasası normlarında yönetici yetiştirmek olduğunu kaydetti. Erkarakaş, "Sermaye piyasasında hiçbir şey garanti edilmezken, biz bu eğitimin şirketlere sermaye piyasasının normlarını içselleştirecek yöneticiler kazandıracağını garanti ediyoruz" dedi. Erkarakaş, bu akademik eğitimi alan yöneticilerin uluslararası arenada artık işgücü havuzuna dahil olacağını ifade etti. BTEC Yeterlilik Sertifikası programlarını eğitime dahil edeceklerini belirten Erkarakaş, şu bilgiyi paylaştı: "BTEC sertifikaları yöneticileri eğitimlerini Yüksek Lisans derecesine tamamlama şansı sağlıyor. Ayrıca bu alanda Pearson'ın çalıştığı akademilerle işbirliği olanakları bulunuyor. Programı yarım bırakmak zorunda kalanlar beş sene içinde Türkiye veya yurt dışında BTEC akreditasyonlu eğitim merkezlerinde bu 110 ülkeyi kapsıyor ki eğitime kaldığı yerden devam edebilecek."

Eğitim programı, tek paket halinde, 12-15 kişilik gruplara verilecek ve 120 saatlik süreyi kapsayacak.

30 KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLIYOR

Sadık Künefe 11'inci şubesini Diclekent'te açtı

MAHİR SOLMAZ - DİYARBAKIR

Sadık Künefe Diyarbakır'da 2'nci bölgede ise 11'inci şubesini Diclekent'te açtı. Sadık Künefe'nin işletme ortaklarından Haşim Altunbay, "Herkes kentte yatırım yapmaktan kaçınırken bizler Diyarbakır ve bölge halkına hizmet için her zaman var olacağız" dedi.

Meşhur Hatay künefesinin lezzetini aratmayan damak tadına uygun olan künefeyi başarılı ustalarıyla Diyarbakır halkının hizmetine getirdiklerinin altını çizen Altunbay"- nefemizin marka adı Diyarbakır'a ait ama, ustalarımızın hepsi Bingöllü'dür. Yeni şubemiz bahçesi ile yaklaşık 2 bin metrekare. Yatırım tutarımız 5 milyon TL oldu. 30 kişiyi istihdam ediyoruz" dedi.

Açılışta konuşan Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ahmet Sayar, işletmenin Diyarbakır'a yeni bir soluk kazandıracağını belirtti.

İSTİHDAMI 600'E ÇIKARACAK

Bursalı Tekstil bu yıl yüzde 10 büyüme öngörüyor

GÜLAY SOYDAN PEHLEVAN
BURSA

Global rekabette ön plana çıktığı havlu alanında Türkiye'nin ilk ve tek Ar-Ge Merkezi'ni kuran Bursalı Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alper Bursalı, bu yıl ciro olarak yüzde 10 büyüme öngördüklerini, 500 olan istihdam sayısını da 600'e çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Geçen yılı tekstilde 150 milyon TL'lik ciro ile kapattıklarını, ihracat rakamlarının ise 40 milyon dolar olarak gerçekleştiğini belirten Bursalı, "Yüzde 5 düzeyinde bütçemizden pay ayırdığımız Ar-Ge yapılanmamız doğrultusunda, tüketici beklentilerini doğru analiz edip, teknik ve yönetsel düzeyde global arenadaki riskleri fırsata çevirecek yaklaşımlar sergilemeye devam ederek, ülkemize ve sektöre katkı sağlamaya devam ediyoruz" dedi. Yüzde 95 ihracat odaklı faaliyet gösterdiklerinin bilgisini veren Alper Bursalı; ABD, Kanada, Almanya, İngiltere, Fransa, İspanya, Rusya, Türki Cumhuriyetler, Suudi Arabistan ve Dubai başta olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını vurguladı.

Alanında Türkiye'nin en büyüklerinden

Şimdiki hedeflerinde ise Amerika Kıtası'nın bulunduğunu bildiren Bursalı şöyle konuştu:

"Şu an yüzde 10 olan ABD'nin ihracatımız içindeki payını yüzde 40'a çıkarmayı hedefliyoruz. ABD'den Brezilya'ya, Avrupa'dan Rusya'ya küresel düzeyde dünyanın her noktasında ürünlerimiz sergileniyor. Hâlihazırda sektörümüzde dünyadaki ilk 10 firma arasındayız. 15 yıldan bu yana konfeksiyonu Rusya'nın Moskova kentinde gerçekleştirilen ve bölgede, 'Bursalı' olarak markalaşan firmamız, ABD pazarındaki etkinliğini artırmak amacıyla bu bölgede de 'Nuacotton' isimli bir marka oluşturarak, kalite ve memnuniyet öncelikli hizmetler veriyor." Bursalı Tekstil'in bugün sektörde kapasite açısından Türkiye'nin en büyük tesisleri arasında yer aldığının altını çizen Alper Bursalı, "Geçen yıl 5 bin 400 ton havlu üretimi gerçekleştirdik. Aynı yıl katma değerde yakaladığımız artış ile ciro bazında yüzde 10 büyüdük. Üretim tesisimizi 10 bin metrekarelik ilave tesis yatırımıyla 40 bin metrekareye çıkarırken, makine yatırımları da yaptık" dedi. Küresel oyuncular gibi hareket edip yatırımlarını buna göre değerlendirdiklerini vurgulayan Bursalı, şunları kaydetti:

"Fark yaratmak için ürün geliştirmeniz gerekiyor. Çünkü küresel rekabet her gün daha da zorlaşıyor. Yeni ve özel ürünler geliştirerek rekabet gücümüzü artırıyoruz. Yapılan çalışmalar neticesinde katma değerde yüzde 30 artış sağlayan firmamızın geliştirdiği ürün gruplarının her biri farklı niteliklere sahip olmakla birlikte tümü ihtiyaca yönelik çözümler sunuyor."

İHALE İLANI
İSTAÇ İSTANBUL ÇEVRE YÖNETİMİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

YEDEK PARÇA (TORNA TESVİYE VE FREZE) İMALAT MAL ALIM İŞİ alımı 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu Md.3/g Bendi Kapsamında Kapalı Teklif İskonto Açık Arttırma usulü ile ihale edilecektir. İhaleye ilişkin ayrıntılı bilgiler aşağıda yer almaktadır:

İhale kayıt numarası : **2017/564332**
1- İdarenin
a) Adresi : Paşa Mahallesi Piyalepaşa Bulvarı No:74 34379 - Şişli İSTANBUL
b) Telefon ve faks numarası : 212 - 230 60 41 Faks: 231 76 14
c) Elektronik posta adresi : istac@istac.com.tr
ç) İhale dokümanının görülebileceği internet adresi (varsa) : www.istac.com.tr
2- İhale konusu malın
a) Niteliği, türü, miktarı : 1279 Kalem için 1.000.000,00 TL Bütçe üzerinden alım yapılacaktır.
b) teslim [yeri/yerleri] : Ürünlerin Teslimatı İSTAÇ A.Ş. Edirnekapı ve Odayeri (Kemerburgaz) Makine Bakım Onarım Atölyelerinde Yapılacaktır.
c) teslim [tarihi/tarihleri] : İşe başlama tarihinden itibaren 1 (Bir) yıldır.
3- İhalenin
a) Yapılacağı yer : İSTAÇ İSTANBUL ÇEVRE YÖNETİMİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Paşa Mahallesi Piyalepaşa Bulvarı No:74 34379 Şişli İSTANBUL
b) Tarihi ve saati : 24 Kasım 2017 Cuma günü, saat: 11:00
4. İhale dokümanının görülmesi ve satın alınması:
4.1. İhale dokümanı, idarenin adresinde görülebilir ve 100,00 TL karşılığı satın alınabilir.
4.2. İhaleye teklif verecek olanların ihale dokümanını satın almaları zorunludur.
5. Teklifler, ihale tarih ve saatine kadar **İSTAÇ İSTANBUL ÇEVRE YÖNETİMİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.** Paşa Mahallesi Piyalepaşa Bulvarı No:74 34379 Şişli İSTANBUL adresine elden teslim edilebileceği gibi, aynı adrese iadeli taahhütlü posta vasıtasıyla da gönderilebilir.

100 MİLYON TL CİRO HEDEFLİYOR

Global fırsatları kovalayan Lidya 2018'de Londra'da ofis açacak

Lidya Grup, 2018 yılında Londra ofisiyle yurtdışına açılıyor. Lidya Grup, Xerox, Epson ve EFI markalarının Türkiye distribütörlüğünü de yapıyor.

Baskı çözümleriyle ilgili global pazarlardaki fırsatları değerlendirdiklerini kaydeden Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz, "Bölge, pazar ve ürün araştırmaları yapıyoruz. 2018 yılı itibariyle Londra ofisimizle yurtdışına açılıyoruz. Türkiye pazarında elde ettiğimiz tecrübemizi ve başarılarımızı, global pazarlara taşımayı hedefledik. Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine hizmet vermeyi planlıyoruz" dedi.

Bu yılda hedeflerinin üzerinde büyüme gerçekleştireceklerini belirten Bekir Öz şöyle konuştu: "Bu yılı yüzde 25 ila 30 arasında büyümeyle kapatacağız. 100 milyon TL'nin üzerinde de ciro hedefliyoruz. Müşterilerimizi, kendi finansman modellerimizle destekleyerek, müşterilerimize 'proje finansmanı' vererek yatırımların önünü açmayı sürdüreceğiz. Pazarda, sözleşmelerimizin büyüklüğü 48 milyon dolar civarında."

ULUSAL BAKLAGİL KONSEYİ (UBK)
7. OLAĞAN GENEL KURUL İLANI
ULUSAL BAKLAGİL KONSEYİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NDAN

Ulusal Baklagil Konseyi'nin "**7. Olağan Genel Kurul Toplantısı**" **Seçimli olarak 19 Aralık 2017 Salı günü saat 14.00'da** Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) kompleksi toplantı salonunda, Limonluk Mahallesi 36. cadde no: 4 Yenişehir-Mersin adresinde, aşağıdaki yazılı gündeme göre yapılacaktır.
Belirtilen tarihte çoğunluk sağlanamadığı takdirde, **"7. Olağan Genel Kurul Toplantısı" Seçimli olarak 20 Aralık 2017 Çarşamba günü saat 14.00**'da aynı adreste, aynı gündemle yapılacaktır.
Sayın üyelerin toplantıya katılmaları rica olunur.

UBK YÖNETİM KURULU

TOPLANTI GÜNDEMİ:
1. Açılış ve Yoklama
2. Genel Kurul Başkanlık Divanının Seçimi
3. Yönetim Kurulu Faaliyet Raporunun Okunması ve Görüşülmesi
4. Bilanço ve Gelir - Gider Hesaplarının görüşülmesi
5. Denetleme Kurulu Raporunun Okunması ve Görüşülmesi
6. Yönetim Kurulu ve Denetleme Kurulunun İbrası
7. Müteakip Yıl Bütçe ve İş Programlarının Görüşülmesi ve Onayı
8. Genel Kurul, Yönetim Kurulu, Denetleme Kurulu ile Araştırma ve Danışma Kurulu'nun asil ve yedek üyelerinin seçilmesi
9. Dilek / Temenniler ve Kapanış