

GÜNCEL SAYI ARŞİV

Arşiv içinde ara

kelime girin...

Bul

OSB
SEKTÖR
KSS
STK
TEKNOPARK
SERBEST BÖLGE
ÜLKE
ÜNİVERSİTE
BAŞARI ÖYKÜLERİ
ZÜĞÜRT EKONOMİST

e-Kitap
Yöneticiler için Anahtar
Behçet N. TANKUT



Gir
Bugüne kadar
sınırlı yatırım
yapmadığınızı
düşünürsünüz?
Yeni bir işe!

👉 Sayfayı Yazdır 📧 e-Posta adresine gönder 🗨️ Haber Hakkında yorum gönder

OSB / Gebze Plastikçiler

Nisan 2006



GEPOSB'un hizmet felsefesi:Yerinde çözümPlastik sektörünün önde gelen firmaları tarafından kurulan Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi (GEPOSB), kısa sürede gerçekleştirdiği yatırımlarla bölgenin örnek OSB'si oldu.

Türkiye'de ilkleri gerçekleştiren GEPOSB, İstanbul ve Kocaeli gibi iki sanayi devinin ortasında yer alıyor. Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi (GEPOSB), 120 hektar arazi üzerinde, plastik sektörünün güçlü ve dinamik yapılı firmaları tarafından kuruldu. Sektörün gereksinimlerine çağdaş yanıtlar verme iddiasıyla tasarlanan bölge, Türkiye'nin örnek OSB'si olma iddiasıyla hizmet veriyor. GEPOSB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şafak Akmil, bölge sayesinde İstanbul'un değişik semtlerinde dağınık bir yapıyla faaliyet gösteren sanayicilerin biraraya getirilerek sektörde sinerji yaratıldığını aktarıyor. GEPOSB, ağırlıklı Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı'na (PAGEV) üye sanayiciler tarafından 1989'da Plastik Sanayicileri Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi olarak kuruldu. Kooperatif, 1992'de Gebze'de 120 hektarlık arazinin tamamını satın alarak 1994'te yatırımlara başladı. Bölgeye OSB statüsü 1998'de verildi. GEPOSB her ne kadar plastik sektörü sanayicilerinin öncülüğünde kurulsun da günümüzde karma OSB olarak lanse ediliyor. Akmil, GEPOSB'un kuruluşunda hiçbir şekilde devlet yardımı almadıklarını, tamamen üyelerinden sağlanan finansman ile projeyi gerçekleştirdiklerini belirtirken, arazi satın almaları ve altyapı projeleri için bugüne kadar yaklaşık 30 milyon dolar yatırım yapıldığını aktarıyor.

Genişleme için 2B yasa bekleniyor

GEPOSB'un genişleme alanlarıyla birlikte sanayi alanı 165 hektara ulaşıyor. Her geçen gün yatırım talebi aldıklarının altını çizen Akmil, "Bölgenin büyüebilmesi ve daha fazla sanayiciye ev sahipliği yapabilmesi için son 3 yıldır gündemde olan 2B Yasası'nın acilen çıkarılması gerekiyor" diyor. Bölgede, 2005 sonu itibarıyla 191 adet sanayi parseli bulunuyor. Parsellerin yüzde 99,9'u üyelere tahsis edilmiş. GEPOSB'da 55 parsel üzerinde fabrika yer alırken 4 parsel üzerine inşa edilen Küçük Sanayi Sitesi bulunuyor. Sitede 26 işyeri faaliyet yürütüyor. Akmil, sitede üretime geçmeyen tesis olmadığını belirtiyor. OSB yönetimi, önümüzdeki günlerde biraz daha zorlayıcı davranarak yüzde 65 olan doluluk oranını yüzde 100'lere çıkarmayı hedefliyor. Bölge sanayicisi 2005 yılını oldukça verimli geçirmiş. Yaklaşık 30'u aşkın tesise inşaat veya işyeri açma ruhsatı verilmiş. Bölgenin



Tescom
Kesintisiz Güç Kaynakları

www.tescom-ups.com

"Kesintisiz Güç"lü
ortacağınız...

(0212) 210 84 06

avantajları hakkında bilgi veren Akmil, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Coğrafi konum olarak İstanbul ve Kocaeli gibi iki sanayi devinin ortasında yer alıyoruz. TEM Karayolu ile Sabiha Gökçen Havalimanı'na olan yakınlığımız önemli avantaj sağlıyor. Ayrıca bölge sanayicilerinin ihtiyaç duydukları yan sanayi hemen yanı başımızda hizmet veriyor."

İstihdamda hedef 12 bin kişi

Bölgede faaliyet yürüten firmalarda yaklaşık 5 bin kişi istihdam ediliyor. Akmil, firmaların tamamının faaliyete geçmesi ve kapasitenin istenilen seviyeye ulaşması durumunda rakamın 12 bine ulaşacağını düşünüyor. Akmil, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Bölgemizingelişmesi için büyüme alanının acilen gündeme alınmasını istiyoruz. Hedeflerimiz arasında bölgemiz içinde üniversite-sanayi işbirliğiyle teknopark kurulması da yer alıyor. Ayrıca ihtiyaçlarımızı karşılayacak enerji santrali kurma çalışması, merkezi kablosuz yani kesintisiz internet hizmeti için gerekli scada sistemi oluşturulması, yolların bozulan asfalt kısımlarının yeniden yapılması, 14. caddenin yapımı gündemimizde. Sanayicimize daha iyi hizmet vermek için hizmet kompleksi ile ibadethane inşaatına ağırlık vereceğiz."

Arıtma tesisiyle çevreye dost

Gebze Plastikçiler OSB, gerek altyapısı gerek yürüttüğü projelerle örnek OSB. Bölge altyapısının bitirilmesi için hummalı bir çalışma yürütüyor. Hayata geçirilen projeler arasında; ayırık sistemde inşa edilmiş kanalizasyon ve yağmur suyu şebekesi, kullanma suyu deposu ve şebekesi, yeraltından döşenmiş elektrik şebekesi ve trafolar, 17 kilometre uzunluğunda tamamı asfalt yollar, tamamlanmak üzere olan fiber optik ve doğalgaz şebekesi yer alıyor.

Ayrıca bölgeye ait boş olan tüm araziler ağaçlandırılmış veya peyzaj çalışması yapılıyor. GEPOSB Bölge Müdürü Yunus Baha Arıcı, Kocaeli'nde bulunan 16 sanayi bölgesi içinde arıtma tesisi olan ilk ve tek sanayi bölgesi olduklarını söylüyor. Arıcı, OSB bünyesinde tüm katılımcılara hizmet veren modern merkezi arıtma tesisinin nihai kapasitesinin günlük 3 bin metreküp olduğunu anlatıyor. Arıcı, şu an tesisin tüm katılımcılara hizmet veren ve ilk etapta günlük bin 500 metreküp kapasiteli kısmının faaliyete geçtiğini aktarıyor. Son teknolojiyle biyolojik arıtma tesisi kurduklarını belirten Arıcı, 3 yıl işleticilik anlaşması dahil olmak kaydıyla projenin 700 milyar liraya mal olduğunu söylüyor. 2006'nın Mart ayında devreye giren yap-işlet-devret yöntemiyle gerçekleştirilen projenin işletme maliyetleri eklendiğinde maliyeti 1.2 trilyon liraya ulaşıyor.

Okullu OSB'ye doğalgaz geliyor

Gebze Plastikçiler OSB'de sanayicilerin kalifiye eleman ihtiyacını hemen yanı başında yer alan PAGEV Anadolu Meslek Lisesi karşılıyor. OSB'nin tahsis ettiği arazi üzerinde GEPOSB&PAGEV işbirliği ile yapılan Anadolu Meslek Lisesi, Milli Eğitim Bakanlığı'na dev-redilmiş ve eğitime devam ediyor. Arıcı, okullu OSB olarak Türkiye'de ilk olduklarını belirtiyor.

GEPOSB'da ayrıca çevre sanayi bölgelerine 24 saat hizmet veren yetkili itfaiye teşkilatı yer alıyor. Bölgenin güvenliği de yine 24 saat hizmet veren güvenlik teşkilatının gayretleri ile karşılanırken, güvenlik kamera sistemi de kullanılıyor. GEPOSB'un enerji odaklı yatırımları doğalgaz hariç tamamlanmış. Arıcı, enerji sıkıntısı çekilmediğini belirtirken bölgenin 2006 yılı içerisinde doğalgaza kavuşacağını düşünüyor. Doğalgazın altyapı çalışmalarına başladıklarını ve bugüne kadar 1.7 trilyon lira yatırım yapıldığını aktarıyor.

Sanayiciye sinerji odağı

KOSGEB desteklerinden OSB'de faaliyette olan firmaların daha aktif olarak faydalanabilmeleri amacıyla KOSGEB&GEPOSB işbirliği ile OSB içerisinde sinerji odağı kurulması çalışmaları son aşamaya gelmiş. Arıcı, önümüzdeki

günlerde faaliyete geçmesi planlanan sinerji odağı ile atanacak personelin sorunlara ve ihtiyaçlara yerinde müdahale etmesi ve KOSGEB desteklerinden firmaların daha aktif olarak faydalanmasının hedeflendiğini aktarıyor.

E-ticaret konusunda firmaların daha aktif olarak tanıtılabilmeleri amacıyla OSB'ye ait internet sayfasının yenilendiğini aktaran Arıcı, web sayfasında e-ticaret konusunda link verildiğini söylüyor. TOBB bünyesinde oluşturulan KOBİ Bilgi Sistemi de bölge sanayicilerine tanıtılmış ve kullanımı konusunda destek olunmuş. Bölge sanayicilerinin devletten bir takım beklentileri olduğunu söyleyen Arıcı, şöyle konuşuyor: "Diğer ülkelere oranla oldukça yüksek olan vergi oranlarının makul seviyelere çekilmesi, sosyal güvenlik maliyetlerinde düzenleme yapılması, elektrik ve doğalgaz fiyatlarında sanayiciye destek olunmasını bekliyoruz." GEPOSB'da ayrıca hiçbir OSB'de olmayan fiber optik kablo sistemi kullanılıyor. Proje tam anlamıyla Nisan ayında tamamlanacak ve sanayiciler fiber optik kablo sistemiyle daha fazla iletişim olanaklarına kavuşacak. Bölge sanayicisine müjde veren Arıcı, şöyle konuştu: "Bölgenin kullandığı suyu kuyulardan karşılıyorduk. Nisan ayında bölge hem kullanma hem içme suyuna kavuşacak. Şu an boruların döşeme işlemleri sürdürülüyor."

Sekuro, markalaşma yolunda

Sekuro Plastik Ambalaj Sanayi, 1998'de nihai ürün ambalajından kullanılan balonlu ve düz olarak endüstri tipi torba, polietilen film ve shrink üretimi yapmak amacıyla kuruldu. Firma üretimini cast, ekstrüzyon ve blow tekniğini kullanarak gerçekleştiriyor.

Sekuro Plastik Ambalaj Sanayi Fabrika Müdürü Bülent Güncü, 3 bin metrekarelik bir alanda 3 vardiya sistemiyle çalıştıklarını söylüyor. Sekuro Plastik'in ürünleri ağırlıklı mobilya, tekstil, inşaat sektörü, beyaz eşya, otomotiv, seramik sektöründe tercih ediliyor.

Piyasaya güven veren bir şirket olarak gelişimlerini sürdürdüklerini aktaran Güncü, yüzde 80-85 kapasite kullanarak üretim yaptıklarını belirtiyor. 2006'da son teknoloji makine yatırımına hazırlandıklarını kaydeden Güncü şöyle konuşuyor: "Yeni makine yatırımı ile ürün gamını zenginleştirmeyi ve kaliteyi artırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda maliyetleri de aşağıya çekerek kapasitemizi artıracamız." İleriye dönük hedefleri arasında ihracatı da düşündüklerini aktaran Güncü, gerek kaliteli üretim gerek zamanında teslimat ilkesiyle plastik sektöründe takip edilen bir firma olduklarını belirtiyor.

Güncü, Sekuro Plastik'in hedeflerini şöyle özetliyor: "Yegane hedefimiz sektörün önde gelen markalarından biri olmaktır. Şu aşamada zaten sektörün takip edilen firmaları arasında yer alıyoruz. Güçlü bir firma olmanın yolu markalaşmadan geçiyor. Firmamız hali hazırda müşterisine kaliteli üretim sunarak rekabette farklılaşıyor." Merdivenaltı üretim yapan firmalar nedeniyle piyasanın sürekli daraldığını söyleyen Güncü, rekabette sorun yaşadıklarını sözlerine ekliyor. Güncü, Gebze Plastikçiler OSB'de olmanın kendileri için büyük bir avantaj olduğunu da sözlerine ekliyor.

Alaybeyoğlu, Avrupa tersanelerini hedefliyor

Kurulduğu günden bugüne kadar sürekli kendini yenileyen ve yatırımlarla sektöründe fark yaratan Alaybeyoğlu Metal Kimya Sanayi, Avrupa tersanelerini hedefliyor. Alaybeyoğlu Metal İmalat Sanayi Genel Müdürü M. Attila Demiröz, sektörde 24 yıllık devirdiklerini ve gemi inşa sanayinde bir marka olduklarını belirtirken bundan sonra hedeflerinin yurtdışı olduğunu anlatıyor.

Alaybeyoğlu Metal Kimya Sanayi, GEPOSB'da soğuk ve sıcak haddelenmiş sac kesme ve şekillendirme işlemlerinin yanı sıra tam otomatik kumlama, astar boyama hattı ile hizmet veriyor. Kurulduğu günden bu yana yeni yatırımlarla büyümeye devam ettiklerine dikkat çeken Demiröz, 2005'in

sonunda devreye giren yeni yatırımları hakkında bilgi veriyor: "Mevcut tesisin yanındaki 17 metre karelik arsayı satın alarak yatırım yaptık. İlave tesisimizde tarama alanı 4.200x26.000 milimetre olan CNC kontrollü plazma ünitesi, toplam büküm boyu 2x8.100 milimetre ve gücü 2x1.000 ton olan yeni abkant hidromekanik tip dört toplu, büküm boyu 3.100 milimetre ve 1.200 milimetre çapta 35 milimetre kalınlıkta sac malzeme bükebilme silindir, tam otomatik ve komple yeni teknoloji, maksimum 4.100 milimetre eninde ve dakikada 3 metre hızında sac ve profil kumlayabilen, ön ısıtması, kurutma tüneli ve su bazlı boyanın da uygulanabileceği kontüne kumlama ve boyama hattı yer alıyor."

Gemi inşa sektörüne yönelik planlanan yeni tesiste 4.000x12.000 milimetre ebatında her türlü sac malzeme işlenebiliyor. Yaklaşık 4.3 milyon dolar yatırım yaptıklarını söyleyen Demiröz, 2005'te ciroyu ve kapasiteyi yüzde 50 oranında artırdıklarını belirtiyor. Gemi inşa sektörünün en az 4-5 yıl daha gelişimini sürdüreceğine inanan Demiröz, gemi sanayi sektöründe ön imalat yapacakları bilgisini veriyor.

KOBİ'lerin tüm ihtiyaçları Form Makine'den

CNC takım tezgahlarında dünya devi Yamazaki Mazak'ın Türkiye Müessili Form Makine CNC Takım Tezgahları Sanayi, 25 yılı aşkın deneyimiyle KOBİ'lerin A'dan Z'ye ihtiyacını karşılıyor. Büyüme kararı alan ve 2006'ya müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak yepyeni vizyonla giren Form Makine, ayrıca silindirik, yüzey taşlama, takım bileme ve imalatı konularında Körber Schleifring Grubu'na bağlı Fritz Studer, Studer Schaudt, Studer Mikrosa, Blohm, K.Jung, Maegerle, Ewag, Japon kökenli Star CNC Kayar Otomat Tezgahları'nın temsilciliğini yürütüyor. Firma aynı zamanda dünya devi Hoffmann Group'un distribütörlüğünü de yapıyor.

Form Makine Satış Koordinatörü Asil Özder, 2005 yılını ikiye ayırıyor; satış yoğunluklu ilk dönem ile fuar ve insan kaynağına yatırımı içeren ikinci dönem. Yeni yatırımları 2006'da müşteriye tanıtmak için çalışmalar yapacaklarını belirten Özder, müşterinin gelecekteki ihtiyaçlarına tek merkezden cevap verebilecek yapıyı kurduklarını söylüyor.

Marmara Bölgesi'nde müşteri ile buluşan firmanın Ankara, İzmir, Bursa'da bölge müdürlükleri bulunuyor. Türkiye geneline ürün satmak istediklerini aktaran Özder, ileride sanayisi gelişmiş Anadolu kentlerine özel ağırlık vereceklerini belirtiyor.

Hoffmann Group CNC Takım Tezgahları Satış Direktörü M. Murat Uygun, Türkiye'deki potansiyele çok önem verdiklerini ve son iki yıldır üretici firma olarak da piyasada yer aldıklarını belirtiyor. Uygun, 1. kalite marka olarak GARANT, standart kalite olarak da HOLEX markasıyla Türkiye'de 40 bin malzemeyi pazarlamayı düşündüklerini söylüyor. Müşterinin ihtiyacına uygun çözümü sunmayı ilke edinen kuruluşun bin 400 sayfalık eşine az rastlanır kataloğu bulunuyor.

Sunkem, dev rakiplerine kafa tutuyor

Sunkem Endüstri Ürünleri Sanayi, 1992'de boya, suni deri ve diğer kimya sektörüne pigment pasta üretimi için kuruldu. Sunkem Endüstri Ürünleri Sanayi Genel Müdürü Melih Karakaş, 2003'te GEPOSB'ta 3 bin metre karelik alana taşındıklarını söylüyor.

Yıllık 900 ton kapasiteye sahip olan Sunkem'in üretiminin yüzde 30'u Rusya, Romanya, Bulgaristan, Ürdün, Mısır ve Cezayir'e ihraç ediliyor. Karakaş, 2005'i iyi geçirdiklerini ve kapasitelerini yüzde 35 artırdıklarına vurgu yapıyor. Sunkem'in asıl hedefi üretiminin yüzde 50'sini ihraç etmek. Rakiplerinin büyük ölçekli kuruluşlar olduğunu dile getiren Karakaş, teknoloji yatırımlarıyla fark yarattıklarının altını çiziyor. Su bazlı pigment pastalar, uzun yağlı alkit esaslı pigment pastalar, solvent bazlı çok amaçlı pigment pastalar Sunkem'in ana ürünleri arasında olup ayrıca müşteri talepleri doğrultusunda özel ürünler de üretiliyor.

Teknolojinin imkanlarından yararlanarak 2006'da müşterilerinin çözüm ortağı olacakları bilgisini veren Karakaş, şunları söylüyor: "Sanal ortamdan yararlanarak müşterimize çözümler sunacağız. Ayrıca 2007'den itibaren Türk boya sektörünün AB standartlarına uyum çalışması lehimize olacak. AB, Türk boya sektörüne çok fazla yaptırım uygulamayacak. Ancak kurşunsuz boya üretimi, uçucu organik malzemeler konusuna önlemler alınmalı. Sunkem olarak kurulduğumuz günden bu yana AB standartlarında üretim yapıyoruz." Sunkem, pigment pastalar, partilerarası renk sapmalarını önlemek amacıyla kalite kontrollerini en modern bilgisayar sistemleriyle yapıyor. Talep edildiğinde analiz sertifikası gönderilebiliyor.

Estar'ın farkı tasarım gücü

Nur Tekstil olarak 1994'te brode sektörüne adım atan Estar Tekstil Sanayi, sürekli yenilenen teknolojisi ile iç giyim, gelinlik, güpür ve hazır giyim üreticilerine hizmet veriyor. Ürünlerini Broche markasıyla üreten firma, üretiminin yüzde 35'ini ihraç ediyor. Estar Tekstil Sanayi Başkanı Ulvi Eroğlu, 3 bin 500 metrekarelik bir alanda 7 lazer brode makinesi ve 97 kişiyle üretim yaptıklarını kaydediyor.

Profesyonel desen ve tasarım ekibiyle günün moda trendlerini yarattıklarını söyleyen Eroğlu, 2005 yılını değerlendiriyor: "Geçen yıl bizim için Çin'e karşı koyma yılı oldu. Tasarım ve konfeksiyona ağırlık verdik, Paris, Moskova ve Lyon kentlerinde 11 farklı desenle fuarlara katıldık." Tekstil sektörünün krizler içinde ayakta kalma savaşı verdiğini söyleyen Eroğlu, artık standart tip yatırımlardan ziyade son teknoloji ve desen yatırımlarına ağırlık verdiklerini belirtiyor.

Çok renk çalışabilen makine yatırımları içinde olan Estar, ihracata yönelmiş durumda. Sektörün temel sıkıntısı olarak mevcut kur politikasını gösteren Eroğlu, bu gidiş devam ederse 2006 sonunda ihracat yapan firmaların yüzde 50'sinin kapanacağını öngörüyor.

Umko, büyümeyi hedefliyor

Beyaz eşya ve otomotiv sektörüne dönük plastik parça üretmek amacıyla 2004'te kurulan Umko Plastik, 3 ortaklı bir aile şirketi. Firmanın faaliyet gösterdiği alan, 3 bin 11 metrekare arsa üzerinde bin 320 metrekare fabrika, 430 metrekare idari bina, 300 metrekare kamyon yükleme boşaltma ve stoklama amaçlı üstü kapalı rampalardan oluşuyor.

Umko Plastik Sanayi Ortağı Hasan Erol, fabrika alanının ileride 700 metrekarelik ara kat ile 2 bin metrekareye çıkartılacağını söylüyor. Firmada şu an 400 ve 650 ton olmak üzere 2 enjeksiyon presi bulunurken önümüzdeki günlerde pres sayısının 8'e çıkarılması hedefleniyor. Erol, 5 yıllık süreçte makine parkını komple doldurmak ve kapasite kullanımını yüzde 85'e çıkararak direkt ihracat gerçekleştirmek istiyor. 2005'te kapasitenin ancak yüzde 20'sini kullanan Umko Plastik, 2006'da kapasiteyi yüzde 50'ye çıkarma amacıyla. Şu an tek müşteri ile çalışan firma, müşteri sayısını ikiye çıkarmak isterken proje bazlı üretime de sıcak bakıyor.

Erol, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Beyaz eşya yan sanayi ve otomotiv yan sanayi gelişiyor. Firma olarak bu gelişmenin içinde yer alıp büyümeyi hedefliyoruz. Üründe kalite problemimiz yok. Dünyanın her tarafına ürün satabiliriz. Ayrıca sektöre sıfırdan adım atan bir firma olarak övünerek söyleyebilirim ki sadece yüzde 2 fire ile çalışıyoruz."

OSB'de yer almanın büyük avantaj olduğunu aktaran Erol, çevreye saygılı, altyapısı hazır alanlarda üretim yapmanın sanayiciye uzun vadede kar sağladığını belirtiyor.

Leba, butik çalışıyor

Leba Sanayi Ürünleri, 1981'den bu yana ticari faaliyetler yürütürken 1993'ten bu yana da üretimin içinde yer alıyor. Bölgeye 2004'te gelen ve şu an 3 bin metrekarelik bir alanda üretim yapan firma, ürüne elastik özellik

kazandıran plasifyan alanında üretim yapıyor.

Şirket Yöneticisi Kimya Mühendisi Ali Kemal Kamer, ağırlıklı iç piyasaya çalıştıklarını ve 2005'in iyi geçmediğini belirtiyor. Kamer, sorunların yüksek faiz, düşük kur politikasından kaynaklandığını ileri sürüyor. Firmanın ürünleri kablo, hortum, suni deri, otomotiv yan sanayi, oyuncak sektörü, beyaz eşya sanayinde kullanılıyor. Leba, 2006'da yeni ürünlerin yanı sıra piyasada ender bulunun ürünlere odaklanacak.

Butik üretim yaptıklarının altını çizen Kamer, firmalarının en önemli artışını ABD standartlarında üretim olarak açıklıyor. Kamer, şöyle konuşuyor: "Leba Sanayi, Ar-Ge yatırımlarıyla kendine farklı kulvar çiziyor. Laboratuvarımızda pilot ürünler üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Ayda bin 350 ton, yılda 16 bin 200 plastifyan üretim kapasitesine sahibiz."

Kimpaş'ın farkı renk çeşitliği

Pendik'te kurulan ve 2005'te bölgeye taşınan Kimpaş Kimyevi Maddeler Pazarlama Sanayi, masterbatch, polietilen tel kaplama tozları, polietilen tekstil kaplama tozları ve rotasyon tozu alanında üretim yapıyor.

Firmanın ürünleri ağırlıklı olarak tekstil, enjeksiyon, beyaz eşya yan sanayi, otomotiv sektöründe kullanılıyor. GEPOSB'da 6 bin metrekare kapalı alanda üretim yapan firmanın sektörde en önemli farklılığı ise sayısı 6 bine ulaşan renk çeşitliliği. Kimpaş Kimyevi Maddeler Pazarlama Genel Müdürü K. Berkan Abay, 2005'te önceki yıla göre yüzde 65 büyüdüklerini belirtirken 2006'da da yüzde 50-55'lik bir büyüme oranını yakalayacaklarını dile getiriyor. Büyümede 5 yıllık bir strateji belirlediklerini ve teknoloji yatırımlarına ağırlık verdiklerini söyleyen Abay, masterbatchin ihracatı için çalışmalar yaptıklarını kaydetti. Kimpaş, Türkiye'de ilk olarak polyester elyaf üretiminde kullanılan PET taşıyıcılı siyah, beyaz ve renk masterbatch üretimi gerçekleştirenlerden. Firma, standart masterbatchler dışında özel renkte masterbatch üretimi de yapıyor. Toz polietilen üretiminde de söz sahibi olan firma, Macaristan, Polonya, Almanya ve Pakistan'a ihracat gerçekleştiriyor.

Çok istemelerine rağmen istikrarsız olması nedeniyle Petkim'den hammadde almadıklarını belirten Abay, görüşlerini paylaşıyor: "Rekabet bizim sektörde çok fazla. İşe başladığımızda Türkiye'de 3 firma vardı şimdi ise sayı 20'ye yaklaştı. Firma olarak kurumsal müşterileri tercih ediyoruz. Ayrıca sürekli ürün çeşitliliğini artırmak için Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz." Firmanın toz polietilen üretiminde aylık 600 ton kapasitesi bulunuyor.

Mesplast, sektörün sorunlarına çözüm sunuyor

Polietilen film ve rulo imalatı yapmak üzere 1985'te kurulan ve geçen 20 yıllık süreçte kendini yenileyen Mesplast Plastik Sanayi, OSB'de 5 bin metrekarelik bir alanda hizmet veriyor. Alçak yoğunluklu polietilenden mamul tek katlı ve üç katlı, baskılı veya baskısız örtüler, rulolar, torbalar ve shrink ambalaj malzemeleri üreten firma, sektörün ihtiyaçlarına çözüm sunuyor.

Mesplast Plastik Sanayi Genel Müdürü Yavuz Altay, ambalaj malzemesi temininin yanı sıra ambalaj kullanımında karşılaşılabilecek sorunlara teknik destek sunduklarını ve iç piyasada Türk sanayinin lokomotif kuruluşlarına ürün gönderdiklerini altını çiziyor. Uzmanlık alanı big-bag astar torbası olan kuruluş, 2005'i oldukça verimli geçirmiş. Altay, bina ve makine yatırımı yaptıklarını 2006'da mevcudu koruma ve yeni pazarlar yaratma yollarını arayacaklarını kaydediyor. Mesplast'ın kendi teknolojisi ile ürettiği iletken astar torba dünyada birkaç firma tarafından üretiliyor. İletken astar torbalar, dış katmanındaki iletken özelliği nedeniyle dolun ve taşıma esnasında statik elektrik oluşmasını önlemekte ve torbaya doldurulan üründe oluşan elektriklenmenin de topraklanmasını sağlıyor. Sektörde kendilerini kanıtladıklarını söyleyen Altay, torba ve rulo üretiminde özellikle büyük ebatlı torbalarda co-extrusion yöntemi ile üç katlı film üretimi yapılarak mukavemetleri yüzde 30'a kadar artırdıklarını belirtiyor.

Sektörde yapılamayanları yapma iddiasında olan Mesplast, ambalaj sanayi üreticilerinin sorunlarına çözüm içinde yeni projeler geliştiriyor. Altay, uluslararası teknolojiye paralel yatırımlar yaptıklarını bundan sonra kapasiteyi artırmaya çalışacaklarını aktarıyor. Firma aylık 600 ton polieliten üretim kapasitesine sahip.

Seahors, pazar ikincisi

Denizati Petrokimya Ürünleri Sanayi, Seahors markalı oto bakım ürünlerini GEPOSB'da üretilip pazarlıyor. Madeni yağ, anti firiz ve oto bakım ürünleri alanında hizmet veren Denizati, 1996'da A. Şafak Akmil tarafından kurulmuş. Firma, yılda bin 300 ton stoklama ve 20 bin ton dolum kapasitesine sahip.

Seahors ürünlerinin hammaddesi tamamen yurtdışından temin edilip, özel formülasyonlar ile harmanlanıp kutulanıyor. Üretimini yaklaşık 20'ye yakın ülkeye ihraç eden firmanın 2'de patentli ürünü bulunuyor. Akmil, önümüzdeki günlerde Rusya, Ukrayna, Afrika ülkeleri, Ortadoğu ve Balkan ülkeleri ile Türk Cumhuriyetleri'ne ağırlık vereceklerini söylüyor. Denizati'ni piyasaya sürdüğü oto bakım ürünleri yaklaşık 50 çeşit. Türkiye pazarında ikinci olan firma, liderliğe giden yolda yatırımlarını her geçen gün artırıyor. Yeni bir yatırıma 2005'in Mayıs ayında başladıklarını hatırlatan Akmil, inşaatın Mart 2006'da tamamlandığını ve yakında üretime başlayacaklarını bildiriyor. Yaklaşık 2.5 milyon dolarlık yeni yatırımla firmanın üretim kapasitesi artarken satışların da ikiye katlanması amaçlanıyor. Önümüzdeki günlerde Ege Bölgesi'ne ağırlık verecek olan kuruluşun Dubai'de ve Ukrayna'da pazarlama şirketleri yer alıyor.

Mevcut kur politikasının büyüme hızlarını kestiğini ifade eden Akmil, sıkıntılarını paylaşıyor: "Tesisimiz, 60 tonluk dijital kantar, 5 ton yük asansörü ile yıllık 75 bin ton dolum kapasitesine sahip. Büyüme yolunda şirket olarak hiçbir eksikliğimiz yok. Ancak mevcut kur politikası şirketimizin hızını kesiyor. Fiyat oynaması yapamadan müşteriyi kaybediyoruz." EPDK'dan Madeni Yağlar Lisansı alan ender markalardan biri olan Seahors, doğru pazarı bulup doğru satış yöntemleriyle rekabette farklılaşıyor.

Onay Erezyon, müşteriye yatırım yapıyor

Onay Erezyon 1991'de fason tel erozyon işleri yapmak amacıyla kurulmuş. Daha önce İMES Sanayi Sitesi'nde yer alan firma yaklaşık 10 aydır GEPOSB'da üretim yapıyor. Onay Erezyon'un kurucusu Kemal Toraman, özel bir şirkette çalışırken pazardaki boşlukları görerek bu alanda üretim yapmaya karar verdiğini aktarıyor.

İletken olan her malzemeyi aşındırma imkanına sahip olan Onay Erezyon, ağırlıklı otomotiv, silah sanayi ile sigara sektörüne hizmet veriyor. Yaklaşık 5-6 yıldır ultrasonik kaynak makinelerine ait ekipmanları üreten firma, dünya piyasalarını elinde bulunduran Alman ya'ya rakip. Toraman, Almanya'nın 40 yıldır üretim yaptığını ve onlara rakip olduklarını söylerken pazarın yüzde 50'sine sahip olmak istediklerinin altını çiziyor. Mühendislik harikası bir ülkeye rakip olmaktan çekinmediklerini söyleyen Toraman şöyle konuşuyor: "Mühendis düşünceliyiz, yere çok sağlam basıyoruz. Yatırımları çok ince eleyip sık dokuyoruz. Stratejimizi yüzde 95 tamamladık, küçük eksikler kaldı. Sektörde sözsahibi olma gayesindeyiz."

Hedeflerine ulaşmak için Gebze'ye taşındıklarını aktaran Toraman, yaklaşık 3 milyon dolar yatırım yaptıklarını sürekli Ar-Ge çalışmaları yürüttüklerinin altını çiziyor. Onay Erezyon, ihracat için Fas, Tunus, Portekiz ve Almanya ile görüşmelerini sürdürüyor. Firmanın ultrasonik kaynak makineleri alanında yılda bin takım üretim kapasitesine sahip olduğunu anlatan Toraman, "Yeter ki müşteri olsun yatırım yapacak pozisyondayız" diyor.

Arimpeks, gıda sektöründe büyüyecek

Arimpeks Alüminyum Sanayi, 1987 sonunda ticari firma olarak kuruldu. 1990'da üretime geçen firma ilaç sektörüne yönelik faaliyet yürütüyor.

Arimpeks Genel Müdürü Azmi Kansak, bilgi birikimini değerlendirip, kapasiteyi artırmak amacıyla bölgeye geldiklerini ve yeni yatırımlar yaptıklarını belirtiyor.

OSB'de 4 bin 500 metrekairelik bir alanda üretim yapan firma, ilaç sektöründen ziyade gıda alanında büyümeyi hedefliyor. İlaç sanayinin yüzde 70'ine hitap ettiklerini ve dev kuruluşlarla çalıştıklarını hatırlatan Kansak, gıda sektörünün büyüme potansiyelini gözönünde bulundurduklarını ve bu alanda çalışmalar yürüteceklerini kaydediyor.

Asıl amacın ihracat olduğunu aktaran Kansak, yüksek standartlarda hizmet verdiklerini belirterek konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Hammaddenin tamamını yurtdışında karşılıyoruz. İlaç sektöründe belli büyüklüğe ulaştık bundan sonra yatırımlar gıda sektörüne olacak. Üretimimizin ancak yüzde 20'si gıda sektörüne yapabiliyorduk. Şimdi bu rakam yüzde 50'ye çıktı. Ambalajlarımız çikolata ve süt ürünlerinde kullanılıyor. AB ile yürütülen müzakereler de gösterecektir ki gıda sektörü ambalaj kullanımını artıracaktır." Yılda 2 bin ton üretim kapasitesine sahip olduklarını ve günde yaklaşık 600 ton üretim yaptıklarını kaydeden Kansak, kısa vadede bin ton üretim kapasitesine ulaşacaklarını öngörüyor.

Teknocoat'ın artışı rekabet gücü

Gelişen teknoloji neticesinde son 20 yıl içinde otomotiv, elektrikli ev aletleri, elektronik cihazlar, oyuncaklarda ve kozmetik ürünlerde plastik malzemenin kullanımı arttı. Sözkonusu ürünlerin boyanması ise ileri teknoloji gerektiren farklı bir sektörü ortaya çıkarmış. Sektörde ortaya çıkan bu ihtiyacı karşılamak amacıyla kurulan Teknocoat Boya Kimya Sanayi, GEPOSB'da 3 bin metrekairelik bir alanda üretim yapıyor. İhracatta lider kuruluş vizyonu ile kurulan Teknocoat'ın üretim türlerini Mali ve İdari İşler Direktörü Süleyman Erzin anlatıyor: "Acrylonitril butadien styren, polystren, polyvinylchloride, polypropylene, HIPS, nylon 6, nylon 66, polycarbonate, styrenacrylonitril, PBT, xenoy, bakalite gibi plastik malzemeleri için boya, astar, vernik ve tiner üretiyoruz. Sektörel uzmanlaşmaya inanarak butik üretim gerçekleştiriyoruz." Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarıyla çalışan firma, üretiminde kendi teknolojisini kullanıyor.

Alanında dünya devi kuruluşlara rakip olan firma, bu alanda gücünü her geçen gün artırıyor. Müşterinin-partnerin ihtiyaçlarına uygun boya üreterek kazanç sağlamayı amaçlayan kuruluşun, en önemli farklılığı yürüttüğü Ar-Ge projeleri. İç piyasa ağırlıklı üretim yapan Teknocoat'ın 2006 stratejisi ihracat odaklı.

Erzin, tehlike olarak dile getirilen Çin'e boya satmak hedefinde olduklarına vurgu yaparken, Çin'de fuarlara katıldıklarını belirtiyor. Erzin, hedeflerini paylaşıyor: "Teknocoat Boya Kimya Sanayi, 2006'da yine ileri teknoloji gerektiren katma değeri yüksek ürünlere ağırlık verecek. İhracatta yüzde 50 hedefini yakalamak için mesai harcayacak."

Teknik Bombe, ihracatını artıracak

Teknik Bombe, 25 yıldır gıda, tarım, inşaat, tesisat, güvenlik, otomotiv, savunma sanayinin bombe ve çeşitli ara mal ihtiyacını karşılıyor. Metal şekillendirmede uzmanlaşan firma, toplam 18 bin metrekairelik alanda dövme bombeler, pres baskı sıvama bombeleri, hava tankları, kapalı genleşme tankları, hamur yoğurma kazanları ve menholler üretiyor. Ayrıca talepler olması halinde normalizasyon tav işleri ve pres baskı işlerini de karşılıyor. Teknik Bombe Satın Alma Yöneticisi Özkan Murat, iç piyasada kazandıkları deneyimi yurtdışına taşıma hazırlığı içinde olduklarını söyledi. 2005 yılı içerisinde piyasa talepleri doğrultusunda sabit sermaye yatırımlarına ağırlık verdiklerini hatırlatan Murat, yatırımları hakkında bilgi verdi: "Dövme bombe taleplerine, daha iyi cevap verebilmek için, 20 milimetre kapasiteli bir grup makineyi İtalya'dan, 30 milimetre kapasiteli bir grup makineyi ise Almanya'dan kalıp ve aparatlarıyla getirerek üretim parkurumuza kattık. Diğer bir faaliyet konumuz olan pres baskı sıvama bombelerin yurtiçi ve yurtdışı pazarlardan gelen taleplerini karşılayabilmek

için kapasite artırımına gitmek kaçınılmaz olmuştu. Bu doğrultuda 500-1200 ton kapasiteli oldukça seri çalışan, hidrolik sıvama preslerini 2005 yılı sonunda işletmemizin bünyesine ekledik.”

Proje bazlı çalışan Teknik Bombe, ihracatında önemli bir paya sahip olan makine konstrüksiyon işleri için CNC kontrollü apkant ve giyotin makinelerini de satın almış. Murat, 2005 yılı itibarıyla kapasite artırımıyla birlikte müşteri memnuniyetini en üst düzeye ulaştırmayı hedeflediklerini söyledi. Murat, hedeflerini şöyle özetledi: “Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda flanşlama (profil bükme) makinelerimizi hizmete geçirmek, devam eden inşaat yatırımlarımızı tamamlamak ve aldığımız kalite belgelerimize yenilerini eklemek istiyoruz. Ayrıca 2005 yılında toplam ciromuzun yüzde 20’sini oluşturan ihracatımızı, 2007 sonuna kadar yüzde 50’lere çıkarmak orta vadeli hedeflerimiz arasındadır.”

Numarine, yurtdışına yat satıyor

Numarine Denizcilik Sanayi, 3 yıl önce yüzde 100 Türk sermayesi ile kuruldu. Yat üretimi gerçekleştiren firma, yatlarını kendi markasıyla üretip yüzde 90’ını ihraç ediyor. Üretiminde son teknolojiyi kullanan firma, uluslararası dev kuruluşlara kafa tutuyor. Numarine Denizcilik Genel Müdürü Muzaffer Erdal Kılıç, kaliteli üretimde iddialı olduklarını ve yatların satılması için fiyatı düşük tutmadıklarının altını çiziyor.

Yatları Boing uçakların kanat malzemesinden üreten firma, mühendisliği tamamen kendisine ait yıllık 18 yat inşa edebilme kapasitesine sahip. Yatlar, Venezüella, İtalya, İspanya, İngiltere, Almanya, Hırvatistan gibi ülkelere satılıyor. Türkiye’de yatçılığın sağlam adımlarla ilerlediğini belirten Kılıç görüşlerini paylaşıyor: “Uсталık çok iyi ancak kalite konusunda biraz eksikiz. Kalite uluslararası anlamda tekrarlanabilirlik anlamına geliyor. Ayrıca üretimde katma değer sorunuyla karşı karşıyayız. Bakmayın hükümetin söylediklerine sanayici katma değer üretmiyor. Oysa Türkiye artık ucuz işgücünün merkezi değil, katma değer ile üretimin merkezi olmalı.” Türkiye’de üreticilerin desteklenmediğini de iddia eden Kılıç, “Bu memleketi satsak da bu memlekette oturacağız. Akıllı başa devşirmek lazım. Bu ülkenin bazı tarihsel gerçekleri hatırlaması gerekiyor” dedi.

Plaset’in hedefi kapasiteyi artırmak

Sektörde 30. yılını kutlayan Plaset, GEPOSB’da bin 300 metrekarelik alanda şişe, kavanoz, mendil kutusu ve plastik ambalaj üretimi yapıyor. Firmanın asıl üretim merkezi İstanbul Topkapı’da. Plaset Fabrika Müdürü Halil Batur’a 2005’i nasıl geçirdiklerini soruyoruz. Batur yanıtıyor: “Plaset sipariş üzerine çalışıyor. Dolayısıyla 2005’i çok iyi geçiremedik. Ancak 2006’dan umutluyuz. Ayrıca umutlu olduğumuz için de yeni makine yatırımları yapıyoruz.” Ayda 2 milyon adet üretim kapasitesine ulaşmak istediklerini söyleyen Batur, şu an kapasitenin ancak yüzde 50-60’ını kullandıklarını ifade ediyor. Gıda alanında üretime yeni başladıklarını anımsatan Batur, üretimlerinin tamamının orijinal ve kaliteli olduğunu ancak sektörde hala fiyatın belirleyici olmamasını eleştirdi.

Else, teknolojik yatırımlara ağırlık veriyor

Else Kablo ve Plastik Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Erez için üretim teknoloji anlamına geliyor. İflah olmaz teknoloji tutkunu Erez, Else’yi 1978’de kurmuş. Beyaz eşya cihaz kabloları üretmek amacıyla faaliyete başlayan firma, yurtdışında gelişmeleri takip ederek 1983’te kablo üretimini bırakarak spiral hortum üretimine başlamış. Firmanın Ar-Ge departmanıyladır gurur duyduğunu aktaran Erez, ürünleri kendi teknolojilerine göre yarattıklarını ve üretimlerinin yüzde 40’ını ihraç ettiklerini söylüyor.

Ürünlerini İngiltere, İspanya, İtalya, Macaristan, Romanya ve Arap ülkelerine ihraç eden firma, iç piyasada beyaz eşya devi Arçelik ve Beko’ya üretim yapıyor. Sürekli teknoloji araştırmaları yaptıklarını belirten Erez, Nisan ayından itibaren Arçelik ürünlerinin üzerinde yer alan marka çıkartmasını özel bir plastik malzemeyle üreteceklerini söyledi. Çıkartmaları

otomotiv sektörü için de üreteceklerini aktaran Erez, özel çıkartmaların kullanımının kolay ve metal çıkartmalara nazaran paslanma tehlikesinin olmadığını belirtiyor. Yaptığı Ar-Ge projeleri hakkında bilgi veren Erez, tesadüfen üretmeyi başardığı lavabo sifonlarının patentini aldıklarını ve pazardan yoğun ilgi gördüklerini ifade ediyor. Arçelik makinelerin su boşaltma aksamında da kullanılan ürün, İtalya'ya ihraç ediliyor.

Kaliteli yemek genlerinde var

Mengen Babahızır Yemek Fabrikası, Bolu ili, Mengen İlçesi ve Babahızır Köyü'nden İstanbul'a gelen Aşçı Mehmet Hasan Demirci tarafından kurulmuş. Firma yaklaşık 35 yıl Demirci tarafından ardından da ünlü aşçılardan Seyit Tuna tarafından 30 yıl kadar işletilmiştir.

Tuna, yaşlanınca bayrağı yine kendisi gibi aşçı olan oğlu Muammer Tuna'ya devretmiş. İşletmeyi 40 yıl işleten Tuna ise yaşlanınca oğlu Erol Tuna'ya görevi bırakmış. Gebze'deki Mengen Baba Hızır Yemek Fabrikası adı altında faaliyete başlayan kuruluş, müşteri memnuniyetini esas alan yöntemle hizmet veriyor. Tuna, hijyenik koşullarda damak tadından ve kalitesinden taviz vermeyerek üretim yapıyor.

Sanayicisine kredi sağlıyor

Büyüme isteyen bölge sanayicisinin krediye daha kolay ulaşması için projeler geliştiren GEPOSB yönetimi bankalar ile görüşme halinde. GEPOSB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şafak Akmil, sanayicinin ucuz kredi alması için müteşebbis heyet olarak karar aldıklarını ve sanayicinin arsasını veya binasını ipotek verebildiğini aktarıyor. Akmil, projenin içeriğini şöyle dillendiriyor: "Ekonomik koşullar çerçevesinde bankalar parayı vermek için 'sağlam' şirketler arıyorlar. Bölge sanayicimizin daha kolay krediye ulaşması için kendi yerine ipotek hakkını verdik. Bölgede faaliyet yürüten yatırım veya işletme sermayesine ihtiyaç duyan 25-30 sanayici kredi kullandı."

Bölgede faaliyet yürüten sektörler

Gıda sanayi: 3
Dokuma ve giyim sanayi: 3
Plastik sanayi: 25
Kimya sanayi: 4
Petrokimya sanayi: 1
Madeni eşya sanayi: 1
Tarım aletleri ve makinaları imalat sanayi: 13
Diğer: 31

Hakkımızda | Künye | Misyon & Vizyon | Dergi İlan Tarifesi | Web Reklam Tarifesi | Okur Profili | İletişim

About Us | Employees | Mission & Vision | Advertise | Web Banner Advertise | Reader Profile | Contact