

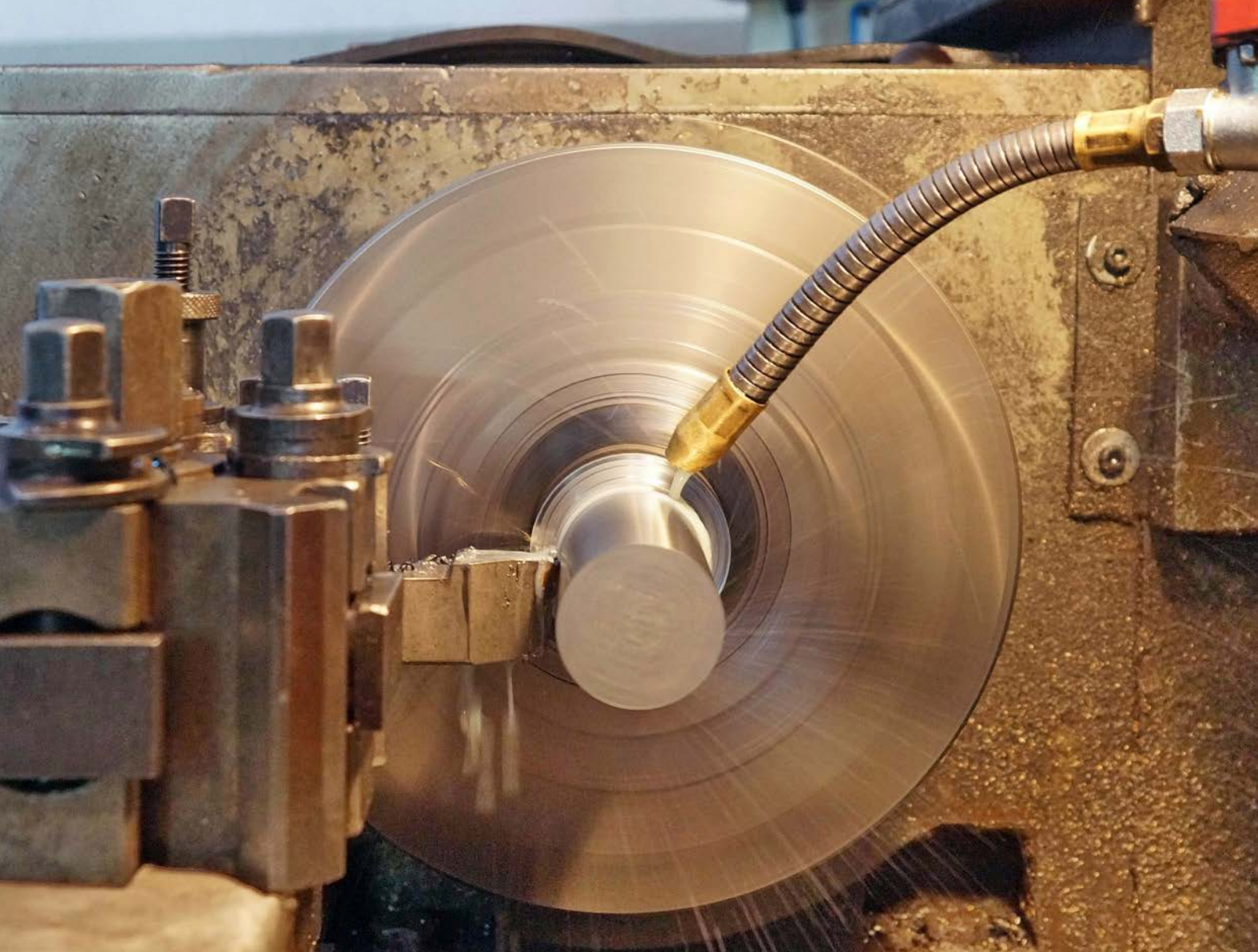
KALIP DÜNYASI®

www.kalipdunyasi.com.tr

**Kalıp İşleme Teknolojisi,
Takım Tezgahları, Otomasyon,
Kalite - Kontrol**

Mold Processing Technology
Machine Tools, Automation,
Quality control

*You can reach to
Turkish mold industry
in this journal*



14. Ulusal Kalıpcılık Zirvesi “Değişimin Gücüyle Zirveye” Temasıyla Kalıpcılık Sektörü’nü Bir Araya Getirdi



ER-EL, 14. Ulusal Kalıpcılık Zirvesi’nde Sektör Profesyonelleriyle Buluştu



Türk Firmalarının Almanya’da Fuarlara Katılım Stratejileri ve Hazırlık Süreçleri



- BEYAZ EŞYA
- OTOMOTİV
- ENDÜSTRİYEL

PLASTİK & METAL ENJEKSİYON **KALIP ÜRETİMİNDE** AKILLI ÇÖZÜMLER

+90 262 502 13 81

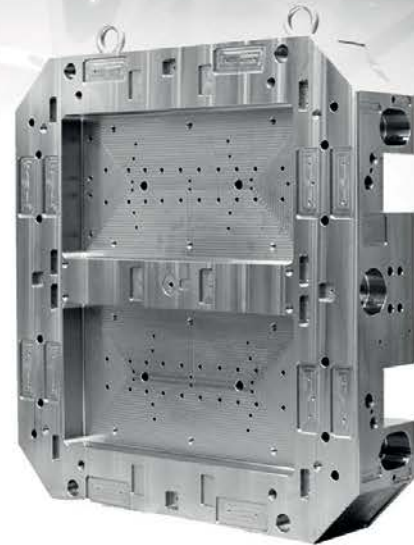
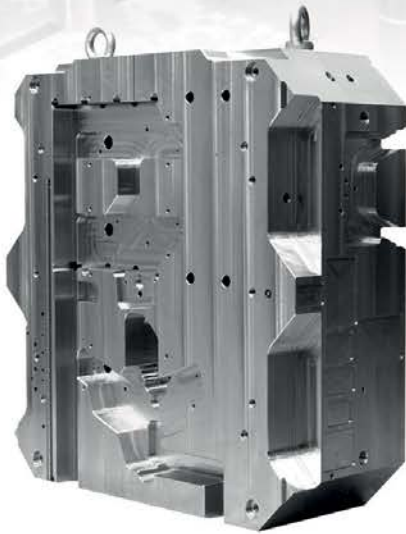
WWW.AKSEMKALIP.COM.TR





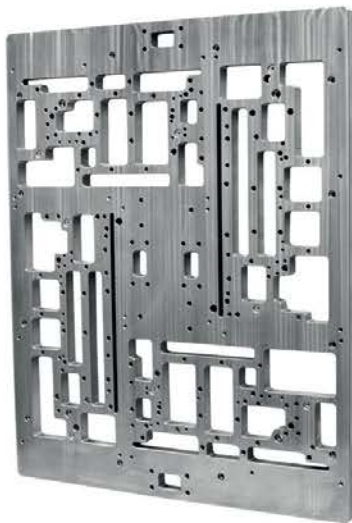
BASARI GmbH

"Success is not coincidence."



Standard oder Spezialanfertigung

Standard or special mold sets



Hohe Liefertreue

High delivery reliability

Hohe Qualität

High quality

Niedriger Preis

Low price

www.basarikalip.com.tr - www.basariymbh.de
info@basarikalip.com.tr - anfrage@basariymbh.de

Kalıp Dünyası Dergisi

Mould - Die World Magazine

PRESTİJ YAYINCILIK BASIM HİZMETLERİ
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ. Adına

İmtiyaz Sahibi / Publisher
Kenan ANIL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Editor in Chief
Kenan ANIL
yazi@prestijyayincilik.com.tr

Kurumsal İletişim Direktörü
Corporate Communications Director
Hayriye ANIL
muhasabe@prestijyayincilik.com.tr

Reklam ve Halkla İlişkiler

reklam@prestijyayincilik.com.tr

Grafik Tasarım / Graphic Design
Durmuş ÖZELÇİ
grafik@prestijyayincilik.com.tr

Kapak Tasarımı / Cover Design
Durmuş ÖZELÇİ
grafik@prestijyayincilik.com.tr

Sosyal Medya ve Web Sorumlusu
Durmuş ÖZELÇİ
grafik@prestijyayincilik.com.tr

Abone Sorumlusu / Subscription
Hayriye ANIL
muhasabe@prestijyayincilik.com.tr

Hukuk Danışmanı
Av. Yakup Lütfi KÜÇÜK

Mali Danışman / Financial Responsibility
Mustafa Macir

YAYIN KURULU / Editorial Board
(yazi@prestijyayincilik.com.tr)

Prof. Dr. Ahmet ÖZDEMİR (Gazi Ünl.)
Prof. Dr. Ahmet TOPUZ (YTÜ)
Prof. Dr. Bilgin KAPTANOĞLU (Atılım Ünl.)
Prof. Dr. Çetin KARATAŞ (Gazi Ünl.)
Prof. Dr. Levon ÇAPAN (KO. Ü.)
Prof. Dr. M. Emin YURCI (YTÜ)
Prof. Dr. Mustafa ÜRGEN (İTÜ)
Prof. Dr. M. Kelami ŞEŞEN (İTÜ)

DANIŞMANLAR KURULU

Ahmet KURU (STANDART KALIP)
Aziz HATMAN (VOLKAN STEELS)
Burhan ÇEÇELİ (AROYMAK)
A. Barış TELSEREN (BODYCOTE İSTAŞ)
A. KAMELYA DÖĞÜŞÇÜ (GRÖDITZ ÇELİK)
Avni TARAKÇIOĞLU (GÜVENAL GROUP)
Cafer GÜRSOY (HACİM KALIP)
Dr. Gökhan BAŞMAN (ETİ KROM A.Ş.)
Erdal GAMSIZ (SES 3000)
Fettah GÜVENTÜRK (GÜVEN ÇELİK)
Filiz ÖZOĞUL (TEKİŞ KALIP)
Hasan ÇEP (TEKNOVAK)
Levent GANIYUSUFOĞLU (KORKMAZ ÇELİK)
M. Önder YÜCEL (ALPHA METALURJİ)
Rasim KIZILCI (DOĞU ISIŞİŞİM)
Alpay AHISKALI (AHISKALI KAYNAK)
Şamil ÖZOĞUL (TEKİŞ KALIP)
Şahan EÇİN (UKUB)
Tamer TAŞKIN (PETROFER)

Almanya Temsilcisi: Bayram AYBASTI

Yönetim Merkezi / Management Centre

PRESTİJ YAYINCILIK BASIM HİZMETLERİ
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Kayabaşı Mah. Kayaşehir Bulvarı Akzambak Sk.
No:36/B-2 Blok (Kovano Cafe) 34494
Başakşehir - İSTANBUL
Tel: 0 212 320 36 90 (pbx)
Tel: 0 212 320 36 91

İnternet: www.kalipdunyasi.com.tr

e-mail: info@kalipdunyasi.com.tr

Eylül Ekim 2025 Yılı: 25 Sayı: 155

Dergi İki Ayda Bir Yayınlanır.

Dergimiz "Tüm Türkiye'de Dağıtılmaktadır,
Basın Kanununa Göre Yerel-Sürelî Yayındır."

Yayın Tarihi: Ekim 2025

editörden

kenananil@prestijyayincilik.com.tr

Değerli Okuyucu Dostlarımız,

Dünya ekonomi bunalımı ile ülkemizdeki politik krizler, yangınlar, çevre yasası derken ülkemizin değerlerini yok etmeye başladık. Tarım, hayvancılık derken şimdilerde sanayimizde özel sektörler yok olmaya başladı. Sanayideki üretimler durmaya başlarken Çin'in ablukasında nereye kadar gideceğiz bilinmez hal aldı. Tekstil, Demir-çelik, Alüminyum, yayıncılık v.s. birçok özel sektör ya kapanıyor ya da yabancı sermayenin eline geçiyor.

Ülkemizdeki politik kriz acaba bu durumları halkın gözünde ört bas etmek için mi? Asıl şimdi tek yumruk, tek yürek olmak gerekiyor. Politikacıların halkı ayır-tırmasından ziyade krizi nasıl aşacağız programını sunmaları gerekiyor.

Eylül ayı ile birlikte gerçekleşecek etkinliklerle sanayide yeni bir hareketlik oluşa-cağına inanıyorum.

Bizde Karbon ayak izi furcasında dergilerimizi e- dergi olarak yayınladık. Aldı-ğımız tepkiler olumlu daha fazla adrese ulaştık. Yaptığımız bu hizmetlerle çağın yapay zekası ile sizlere değer katmaya devam ediyoruz. Bundan dolayı sektörün haber akışını sağlamak için bizleri desteklemenizi bekliyoruz. Bu zamana kadar destekleyenlere teşekkürlerimizi bir borç biliyoruz.

Bu süreç için de üretimde ki yenilikleri ve sektör haberlerini bizlere olan güve-nizle sizlere her kanaldan ulaştırmaya çalışıyoruz.

Bizi izlemeye devam edin. Sizlerin verdiği güçle çalışmaya devam ediyoruz.

Güçlü ve sağlıklı yarınlar için. Gelecek nesillere güzel günler bırakmanın bilin-ciyle sağlıklı kalın.

Kenan Anıl



Kenan ANIL

Prestij Yayıncılık uygulamamızı

Ücretsiz indirebilirsiniz



Sektörel Yayıncılar
Derneği Üyesidir.
www.seyad.org



Büyümeye Devam Ediyoruz!

Merkezimizi İkitelli OSB'deki yeni yerine taşındık ve
Hadımköy şubemiz faaliyete geçti.

Güçlü Kadro Hızlı Hizmet

GROUP
LUCCHINIRS

Konvansiyonel ve patentli takım çelikleri

Merkez

İkitelli OSB Metal İş San Sit 17.
Blok No:1 Başakşehir/İstanbul

T. 0212 549 13 55
F. 0212 671 30 15

E-Mail: info@ayhansteel.com

Hadımköy Şube

Hadımköy-İstanbul Cad. No:197
Arnavutköy/İstanbul

T. 0212 549 16 08
F. 0212 671 30 15

E-Mail: info@ayhansteel.com

Gebze Şube

Şekerpınar Mah. Ayçiçek Sok. No: 22
Marmara Geri Dönüşümcüler San. Sit.
Çayırova / Kocaeli
T. 0262 751 47 30
F. 0262 751 47 34

E-Mail: gebze@ayhansteel.com

Konya Şube

Fevzi Çakmak Mah. Sıla Cad.
Kobisan 3 San. Sit. No: 73 V
Karatay / Konya
T. 0332 501 81 00

E-Mail: konya@ayhansteel.com

Bu sayımızda



Şahan Eğin
Yeni Yayın Dönemi...

8



PLASFED Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer Karadeniz:
“Konkordato Başvurularındaki
Sinyaller İyi Okunmalı”

9



Borçelik'in Bu İş
Eşitlik İş Projesinde
7. Faz Tamamlandı

19



Yılın İlk 8 Aylık
Döneminde Otomotiv
Üretimi Yüzde 4,
İhracatı Yüzde 7 Büyüdü!

20



Şifrelemenin Önemi
Her Geçen Gün Artıyor

22



Türkiye'nin İlk İç Lojistik
Fuarı, HOW-Hub Of
Warehouse, Sektörü
İstanbul'da Buluşturdu!

28



36 Kaleseramik'ten Seramik
Sektöründe Sürdürülebilir ve
Yenilikçi Ar-Ge Atılımı

Reklam İndeksi

AKSEM KALIP.....	Ön Kapak İçi
AYHAN TAKIM ÇELİK.....	5
BAŞARIKALIPMERKEZİ.....	3
ER-EL MAKİNA.....	Arka Kapak
EUROGUSS FAİR.....	33
GÜVENAL GROUP.....	7
HEXAGON.....	23
MAKTEKKONYA.....	25
MEEXX FAİR.....	51
MEUSBURGER.....	13
OERLIKON BALZERS.....	27
PLAST EURASIA.....	37
PUTECH FAİR.....	31
SARIGÖZOĞLU.....	Arka Kapak İçi
SMTECH FAİR.....	35
TEBİS REDOKS.....	17
UKUB.....	21
YILDIZ KALIP.....	15



GÜVENAL KALIP ELEMANLARI A.Ş.

1976 yılından günümüze sağladığı sayısız avantaj ve 48 yıllık sektör tecrübesi ile müşteri odaklı hizmet sunumlarına global olarak devam etmektedir. Projeleriniz ile ilgili teknik ve maliyetlendirme konularında size kişisel önerilerle destek veriyor ve en uygun çözümleri üretiyoruz.

2022 – Kasım ayı itibarıyla Gazlı Yaylar konusunda üstün performans ve güvenlik sistemlerine sahip üretici BORDIGNON firması ile işbirliği başlatmış bulunuyoruz. Gazlı Yaylar ürün grubumuza eklediğimiz marka; sürdürülebilir kalite, fiyat / performans ve güvenlik sistemleri açısından benzersiz performans sergilemektedir. Türkiye'deki tek yetkili iş ortağı olduğumuz BORDIGNON Gazlı Yaylarını kısmen stoklarımızdan veya hızlı teslimat süreleri ile firmamızdan temin edebilirsiniz.

MAKSİMUM Güvenlik
Performans



Yeni Yayın Dönemi...



Şahan EÇİN UKUB Yönetim Kurulu Başkanı

Eylül ayı aslında yeni bir dönemin başlangıcı gibidir. Televizyon yayınlarında, eğitim-öğretim alanında. Tatil ve yıllık izin sonrasında işe dönüşler ve yeni çalışma rutini içerisine uyum sağlama zamanları. Umarım bu yeni dönem iyi şeyleri ve verimli bir çalışma sürecini beraberinde getirir.

Yıl sonu üyesi olduğumuz ISTMA Avrupa toplantısı Berlin'de 3-5 Kasım tarihlerinde olacak. ISTMA Avrupa yeni seçilen Başkanı ve iş arkadaşımız Stephan Berz ile yeni bir açılım içerisinde, hatta Avrupa çalışma grubu adı

altında iş birliği ve yeni açılımlar noktasında bir çalışma başlattılar. UKUB olarak 4 yönetim kurulu üyesi arkadaşımızı bu çalışma grubuna dahil ettik.

Bunun yanısıra teşkillere başlamış olduğumuz Sac, Plastik ve Genel Tedarikçiler Komitelerimiz ile beraber sektör raporları oluşturup sonrasında Bakanlık seviyesinde bir toplantı ile ülke kalıpcılığımızın desteklenmesi merkezinde toplantılara başlayacağız.

Bu sene çok zor bir sene olacak dedik ve maalesef öyle de oldu. Son dönemde devreye alınan projeler bir miktar sektöre hareket sağlasa da yeterli olmadı maalesef. Ekim itibarı ile %50 doluluk oranları ile karşılaşacağımızı tahmin ediyoruz. Kaldı ki Avrupa da aynı şekilde. Hata ve hatta Çin'de bile Ekim sonrası %30-50 arasında bir doluluktan söz edebiliriz. Bu doluluk oranı bizler için daha agresif bir döneme işaret edecek.

Maalesef artan işçilik rakamlarımız ile rekabetçilik gücümüzü kaybediyoruz. 13,50 Euro/saat işçilik fiyatlarımız bizleri oldukça zorlayacak. Artık klasik kalıpcılık sisteminden kampüs kalıpcılık sistemine geçerek hem daha verimli, hem de daha ekonomik rakamlar ile kalıp yapabilmeliyiz. Bu dönemde de çoğu kalıpcı arkadaşlarımızın Çin fiyatlarına iş yaptıklarına şahit de oluyoruz.



ULUSAL KALIP
ÜRETİCİLERİ
BİRLİĞİ

TOOL MANUFACTURERS'
ASSOCIATION
OF TURKEY

2025 son çeyreği ile yeni proje takvimini kapattı. 2026 yılı için net bir takvim yok şuan itibarı ile. Yani 2026 da kolay bir yıl olmayacak. Aslında bundan sonra hiçbir yıl kolay olmayacak. Fiyata dayalı kalitenin ikinci planda olduğu müşteri istekleri doğrultusunda da zaten kolay olmayacağı çok belli.

Bunun yanısıra 2024 dış ticaret hacmimizde bir artış söz konusu 753 Milyon Dolar ile. 2023'te ise 831 Milyon Dolar ile en yüksek rakamı gördük. 2025 ilk yarısı da 397 Milyon Dolar. Fakat buna çok da sevinemiyoruz, zira ithalatımız çok da arada makas olmasa da yine fazla. Bunun tersi olduğu durumlar hedefimiz.

Son dönemde hep üzerinde duruyorum; birlikte hareket etmemiz lazım. Bunun için de en önemli atak bir fuarımız olması lazım. Yurtiçinde ve dışında tüm kontaklarımız hazır. Kısmi katılımlı kalıpcılık holü ve tamamı kalıpcılık kapsamında fuar. Sektör üyelerimizden geri dönüşler ve katılım çok ama çok önemli.

Başarı, değişime direnmeyenlerin ödülüdür. Ve yeni dönem için değişim şart.

Ülkemiz ve sektörümüz için bol projelerin olduğu güzel günlerde buluşmak dilekleriyle.

En derin sevgi ve saygılarımla.

PLASFED Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Karadeniz:

“Konkordato Başvurularındaki Sinyaller İyi Okunmalı”



PLASFED Başkanı Ömer Karadeniz, konkordato başvurularındaki artışın iş dünyasındaki finansal sıkışıklığın net bir göstergesi olduğuna dikkat çekerek, “Sanayicinin önünü açmak, ekonominin önünü açmaktır. Firmaların konkordatoya ihtiyaç duymadan ayakta kalabilmesi için finansman maliyetlerinin düşürülmesi ve üretimi teşvik eden politikaların acilen hayata geçirilmesi gerekiyor” dedi.

Türkiye ekonomisinde son dönemde en çok konuşulan başlıklardan biri konkordato başvurularındaki artış oldu. Yüksek faiz oranları, yüksek enflasyon ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar, sanayicilerin üzerinde ciddi baskı oluşturmaya devam ediyor. Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Başkanı Ömer Karadeniz, yaptığı değerlendirmede sanayicinin üretim gücünü koruyabilmesi için “önünü açacak politikalara” acil ihtiyaç olduğunu söyledi. Son aylarda artış gösteren konkordato talep-

lerine dikkat çeken Karadeniz, sinyallerin doğru okunması gerektiğini vurguladı. Konkordatoyu, firmaların borçlarını yeniden yapılandırarak ayakta kalma çabası olarak tanımlayan Karadeniz, “Ancak bu mekanizmanın sıkça gündeme gelmesi, iş dünyasının içinde bulunduğu finansal daralmayı açıkça gösteriyor. Bizim temennimiz, firmaların konkordatoya ihtiyaç duymadan faaliyetlerini sürdürebilmesidir. Bunun için finansman maliyetlerinin düşürülmesi, yatırım ortamının iyileştirilmesi gerekiyor” dedi.

“FAİZ VE ENFLASYON SANAYİCİYİ ZORLUYOR”

Yatırım kararlarının yüksek faizler nedeniyle ertelendiğini, artan enflasyonun ise üretim maliyetlerini katladığını ifade eden Karadeniz, faizlerin yüksek seyretmesinin, işletme sermayesi ihtiyacını karşılamayı zorlaştırdığını belirtti. Enflasyonun ise enerji ve hammadde maliyetlerini sürekli yukarı çektiğini kaydeden Karadeniz, bu tablonun hem iç pazarda talebi daralttığını hem de ihracatta rekabet gücümüzü zayıflattığını vurguladı.

“SANAYİCİNİN ÖNÜNÜ AÇMAK, EKONOMİYİ BÜYÜTMektir”

Üretim gücünü koruyan bir sanayi politikasının Türkiye ekonomisinin geleceği için belirleyici olduğuna dikkat çeken Karadeniz, “Sanayicinin önünü açmak, aslında ekonominin önünü açmaktır. İhracat yapabilen, katma değer üretebilen, istihdam sağlayan işletmelerimizin ayakta kalması ülkenin büyümesiyle doğrudan bağlantılıdır. Bizim beklentimiz, yatırımcıya güven veren, finansmana erişimi kolaylaştıran ve üretimi teşvik eden politikaların bir an önce hayata geçirilmesidir” diye konuştu.

“SANAYİCİ ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR”

Zorluklara rağmen sanayicinin Türkiye için üretmeyi sürdürdüğünü kaydeden Karadeniz, sanayicinin bütün sıkıntılara rağmen istihdam yarattığını, ihracat yaptığını, ülke ekonomisine katma değer sağladığını söyledi. Taleplerini, sanayicinin önünü görebildiği, yatırım kararlarını ertelemek zorunda kalmadığı bir ekonomik ortam olarak sıralayan Karadeniz, “Doğru politikalarla Türkiye ekonomisi yeniden güçlü bir büyüme sürecine girebilir” dedi.

14. Ulusal Kalıpcılık Zirvesi “Değişimin Gücüyle Zirveye” Temasıyla Kalıpcılık Sektörü’nü Bir Araya Getirdi



Ulusal Kalıpcılık Zirvesi’nin on dördüncüsü, 18 Eylül 2025 tarihinde Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği (UKUB) tarafından, “Değişimin Gücüyle Zirveye” temasıyla, Gebze Otomotiv Yan Sanayii İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’nde (TOSB) bulunan Workinn Hotel’de gerçekleştirildi.

Dünyadaki ve Türkiye’deki gelişmelerin, sektörde yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin konuşulduğu Zirve, UKUB Yönetim Kurulu Başkanı Şahan EÇİN’in açılış konuşmasıyla başladı.

Başkan Şahan EÇİN, sektörümüzün dış ticaret hacmi verilerini katılımcılarla paylaşarak, Türkiye ve Dünya kalıpcılık sanayinin işçilik ücretleri, büyüme oranları, faiz oranları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Sn. Şahan EÇİN yapay zeka ve teknolojik gelişimlerle başlayan küresel değişimin, iş hayatımızı nasıl etkilediğini ve bu değişime nasıl uyum sağlayabileceğimizi önemli başlıklar altında katılımcılarla paylaştı. Ayrıca UKUB olarak 2026 yılında kalıpcılık fuarı yapmak istediklerini ve çalışmalara başlanıldığını belirtti.

Zirve’ye konuşmacı olarak katılım gös-

Türk kalıp sektörünün dünyadaki yeri, sanayi sektörlerinin durumu ve Türk kalıpcılığına etkisi, mesleki eğitim ve istihdam, sürdürülebilir enerji ve teknolojik gelişmeler konularına değindiler.

Yaklaşık 300 üst düzey sektör mensubu ile sektörün önde gelen OEM ve TIER 1 firmalarının yoğun bir ilgiyle katıldığı etkinlikte, katılımcılar UKUB’un yaptığı çalışmaları anlamlı bulduklarını, sektörün gelişmesi için yapılan çalışmaları desteklemenin önemini ifade ettiler. UKUB’un sektör adına bu kadar değerli bir organizasyonu geleneksel olarak devam ettirmesinin önemini vurguladılar.

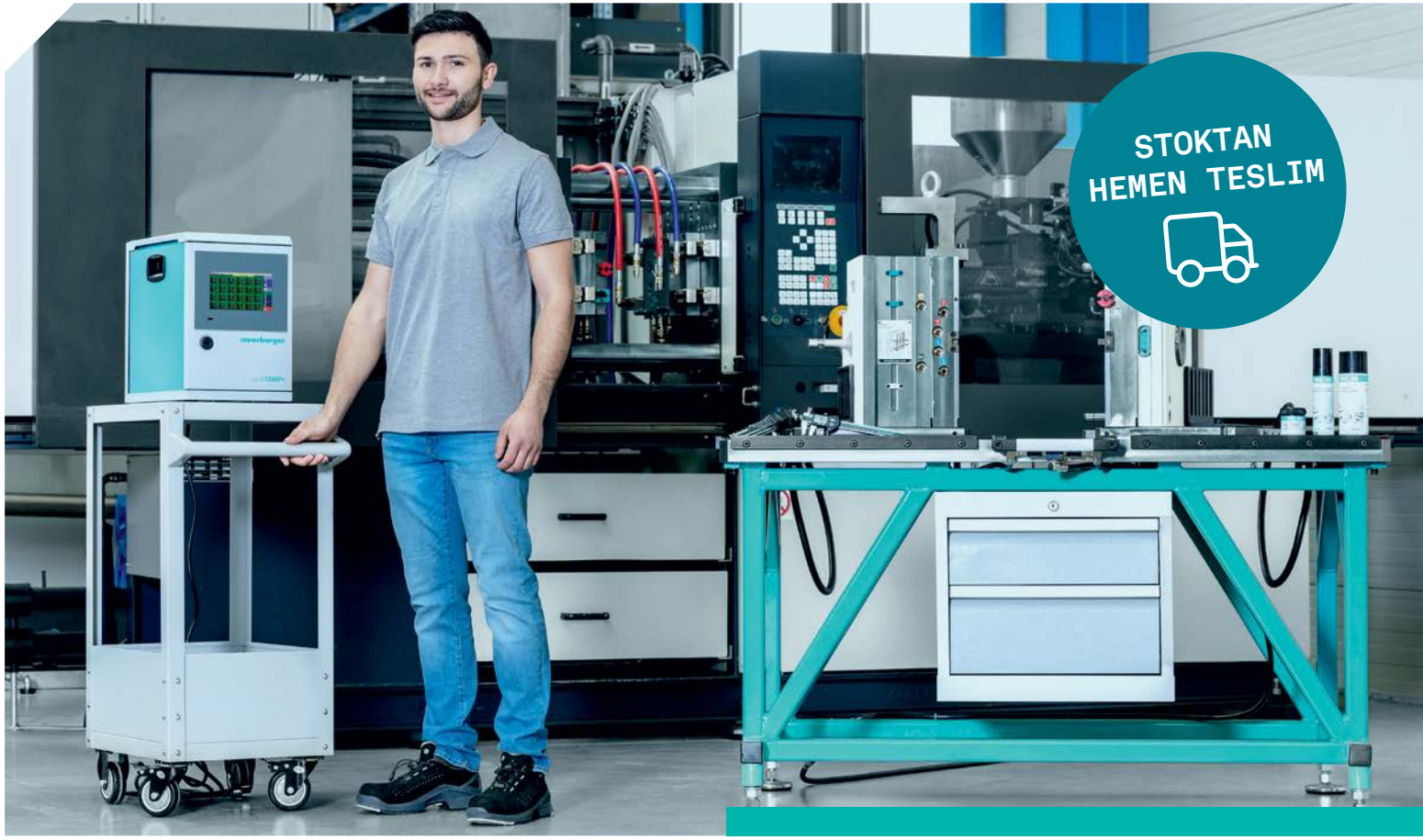
Zirve sunumlarının da ortaya koyduğu kalıpcılar, küresel arenada mücadele etmeye devam edecekse eğer, her açıdan rekabetçi organizasyonlar haline dönüşmek durumunda.

Türk kalıpcılığını geliştirmek, kalıpcılık sektöründeki gelişmeleri, sorunları ve çözüm önerilerini tartışmak amacıyla, değerli sponsorların katkılarıyla düzenlenen 14. Ulusal Kalıpcılık Zirvesi son bularak, her yıl yükselen bir çıta ile Ulusal Kalıpcılık Zirvesi’nin devam edeceği belirtildi.









STOKTAN
HEMEN TESLİM



Enjeksiyon kalıpçıları

Enjeksiyon kalıpçıları için çözümler & kalıp elemanları

Güvenilir ve sorunsuz çalışma için iki şey önemlidir:
yüksek kaliteli kalıpların kullanılması ve yedek parçaların hızlı teslimatı.

Tam kapsamlı bir tedarikçi olarak size sunuyoruz:

- › Yaklaşık 100.000 malzemenin bulunduğu geniş bir ürün yelpazesi
- › En iyi kalite ve işlevsellik
- › Tüm ürünler stoktan hemen teslimdir



**Enjeksiyon kalıpçıları için ürün
yelpazemize bir göz atın:**

www.meusburger.com/enjeksiyon-kalipcilari

meusburger

Meusburger Georg GmbH & Co KG | Kesselstr. 42 | 6960 Wolfurt | Austria
T +43 5574 6706-0 | sales@meusburger.com | www.meusburger.com





YILDIZ
KALIP ve TEKNOLOJİ A.Ş.

YILDIZ KALIP ve TEKNOLOJİ A.Ş.

Ömerli Mah. İhsangazi Sk. No: 28 Arnavutköy / İstanbul
www.yildizkalip.com - yildizkalip@yildizkalip.com

ER-EL, 14. Ulusal Kalıpçılık Zirvesi'nde Sektör Profesyonelleriyle Buluştu



ER-EL, kalıpçılık sektörünün nabzının attığı 14. Ulusal Kalıpçılık Zirvesi'nde inovatif çözümleriyle yerini aldı; sektörün geleceğine yön veren gelişmelerin paylaşıldığı zirvede güçlü bir etkileşim ortamı yaşandı.

organizasyonda standımızı ziyaret eden tüm sektör paydaşlarına teşekkür eder, Türk kalıpçılığının gelişimine katkı sunmaya devam edeceğimizi bir kez daha vurgulamak isteriz.

ER-EL olarak, kalıpçılık sektörünün geleceğini şekillendiren bu önemli zirvede

yerimizi aldık. Zirvede; Türkiye ve dünyadaki kalıpçılık sektörüne ilişkin güncel gelişmeler, değişen üretim trendleri, teknolojik dönüşüm, mesleki eğitim ve sürdürülebilirlik konuları sektörün önde gelen temsilcileri tarafından ele alındı.

Birlikte Üretiliyor, Birlikte Güçleniyoruz.

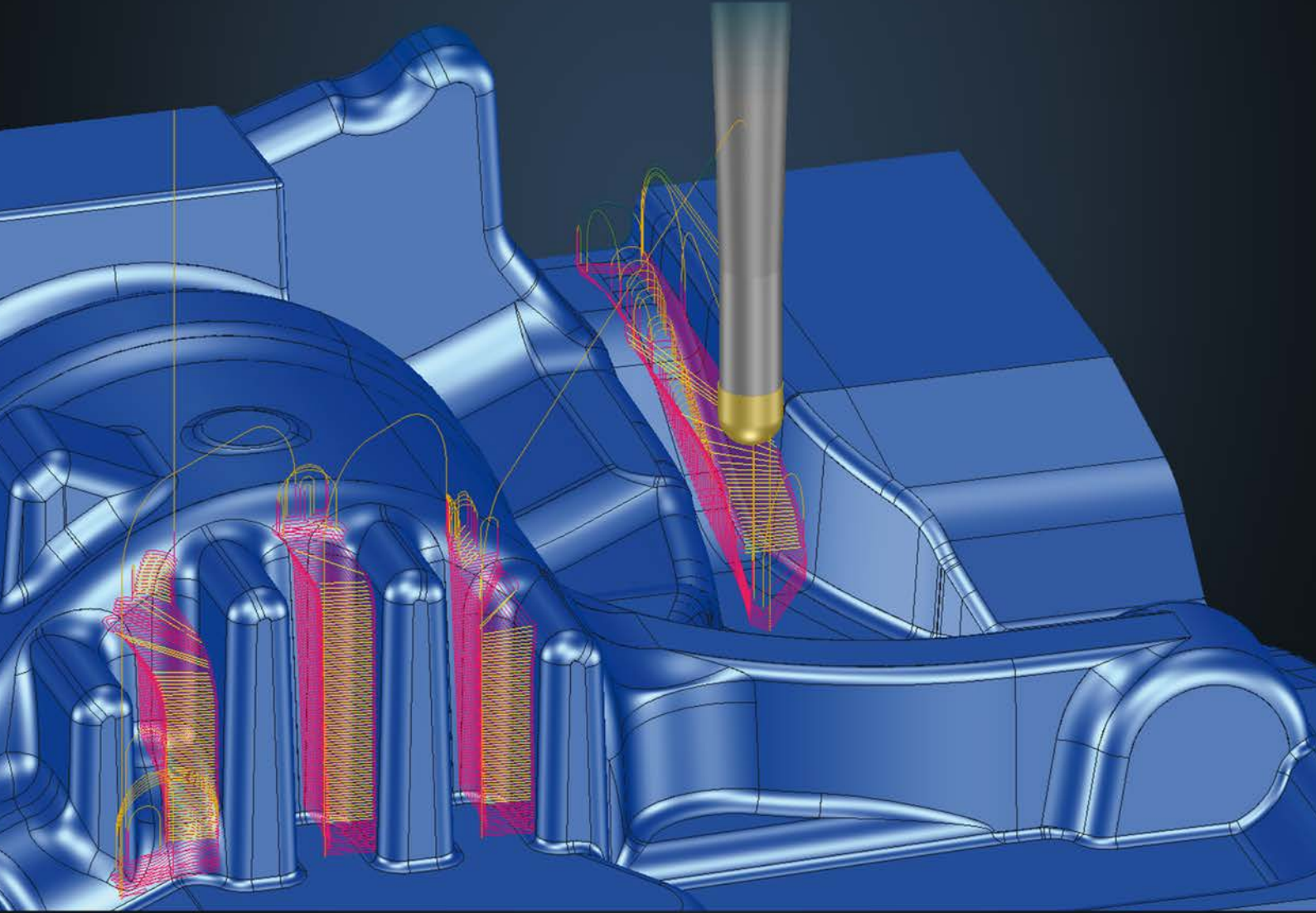
Türkiye kalıpçılığının en önemli organizasyonlarından biri olan 14. Ulusal Kalıpçılık Zirvesi, 18 Eylül 2025 tarihinde Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği (UKUB) tarafından, "Değişimin Gücüyle Zirveye" temasıyla Gebze TOSB Workinn Hotel'de gerçekleştirildi.

Yaklaşık 300 sektör profesyonelinin katılım sağladığı etkinlikte, biz de ER-EL olarak inovatif çözümlerimiz ve sektöre kattığımız değerleri paylaşma fırsatı bulduk. Bu anlamlı



Tebis 4.1 Sürüm 5

Hızlı, basit ve otomatik



Redoks Mühendislik

Alaaddinbey Mh. Çiftlik Cd. No:7, 16285 Nilüfer/Bursa

Tel : 0 224 211 62 00

Mail : info@redoks.com.tr



Bayram AYBASTI
bayram.aybasti@web.de

TÜRK FİRMALARININ ALMANYA'DA FUARLARA KATILIM STRATEJİLERİ VE HAZIRLIK SÜREÇLERİ

1. GİRİŞ

Almanya, her yıl Hannover Messe, IFA Berlin, Medica Düsseldorf ve Bauma Münih gibi dünya çapında bilinen yüzlerce uluslararası fuara ev sahipliği yapmaktadır. Türk şirketleri, bu fuarlara katılım sağlayarak yalnızca Almanya pazarıyla değil, aynı zamanda tüm Avrupa Birliği pazarıyla doğrudan temas kurma fırsatı elde etmektedir. Ancak fuar başarısı için stratejik planlama, kurumsal hazırlık ve hukuki uyum süreçleri kritik öneme sahiptir.

2. FUAR ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ

2.1. Pazar ve Fuar Analizi

- Hedef Pazar Araştırması: Katılınacak fuarın hedef müşteri profili, rekabet durumu, pazar büyüklüğü ve trendler incelenmelidir.
- Fuarın Sektörel Uygunluğu: Fuarın geçmiş yıllardaki ziyaretçi istatistikleri, katılımcı listeleri ve uluslararası alıcı profilleri değerlendirilmelidir.
- Rakip Analizi: Rakip firmaların stand tasarımları, ürün lansmanları ve fiyat politikaları incelenmelidir.

2.2. Hukuki ve Gümrük Hazırlıkları

- EORI Numarası: Almanya'ya ürün gön-

derimi için Avrupa Ekonomik Operatör Kayıt ve Tanımlama numarası alınmalıdır.

- Gümrük Vergileri ve İhracat Belgeleri: Ürünlerin Almanya'ya geçişinde ATR Belgesi, EUR.1 Sertifikası ve CE Belgesi gibi evraklar hazırlanmalıdır.
- KDV Uygulamaları: Almanya'da sergilenen ürünlerin satışına ilişkin Umsatzsteuer (KDV) süreçleri önceden planlanmalıdır.

2.3. Lojistik ve Stok Yönetimi

- Taşıma Planlaması: Hava, kara ve deniz taşımacılığı maliyet analizleri yapılmalı; fuar alanına zamanında teslimat sağlanmalıdır.
- Depolama ve Geri Dönüş Süreçleri: Sergilenecek ürünlerin fuar sonrası Türkiye'ye dönüş prosedürleri belirlenmelidir.
- Sigorta: Nakliye ve stand ekipmanları için all-risk sigorta yaptırılması tavsiye edilir.

3. STAND TASARIMI VE KURUMSAL KİMLİK YÖNETİMİ

3.1. Stand Tasarımı

- Fonksiyonel Alan Planlaması: Ürün sergileme, demo alanı, müşteri ağırlama ve toplantı bölümleri ergonomik olarak düzenlenmelidir.
- Dijital Entegrasyon: LED ekranlar, interaktif kiosklar ve artırılmış gerçeklik (AR) uygulamalarıyla müşteri deneyimi zenginleştirilmelidir.
- Sürdürülebilir Malzeme Kullanımı: Almanya'daki fuarlarda çevre dostu stand malzemeleri tercih edilmelidir.

3.2. Kurumsal Kimlik ve Marka Yönetimi

- Logolar, broşürler, kataloglar ve promosyon malzemeleri Almanca ve İngilizce olarak hazırlanmalıdır.
- Ürün etiketleri DIN EN Normlarına uygun olmalıdır.
- Marka hikayesi, inovasyon ve kalite vurgusu ön plana çıkarılmalıdır.

4. PAZARLAMA VE MÜŞTERİ İLETİŞİM STRATEJİLERİ

4.1. Fuar Öncesi Dijital Pazarlama

- LinkedIn Kampanyaları: Hedeflenen alıcı kitlesine yönelik Almanca ve İngilizce reklam kampanyaları düzenlenmelidir.
- Fuar Katılım Duyuruları: Basın bültenleri, e-posta pazarlama ve sosyal medya stratejileri geliştirilmelidir.

4.2. Fuar Sırasında İletişim

- Profesyonel Almanca bilen satış temsilcileri görevlendirilmelidir.
- QR kodlu dijital kataloglar, interaktif ürün tanıtımları ve hızlı bilgi paylaşımı sağlanmalıdır.

4.3. Fuar Sonrası Takip

- Toplanan kartvizitler ve potansiyel müşteri verileri CRM sistemine entegre edilmelidir.
- Fuardan sonraki ilk 7 gün içinde kişiye özel teşekkür e-postaları gönderilmelidir.
- Almanya'daki distribütörler ve iş ortaklarıyla takip toplantıları planlanmalıdır.

5. BAŞARI ÖLÇÜMÜ VE RAPORLAMA

Türk firmalarının Almanya fuar katılımının etkinliğini ölçebilmesi için aşağıdaki metrikler takip edilmelidir.

6. SONUÇ

Almanya'daki uluslararası fuarlara katılım, Türk firmaları için yalnızca bir tanıtım fırsatı değil, aynı zamanda Avrupa pazarına entegrasyon için stratejik bir adımdır. Doğru pazar analizi, hukuki uyum, lojistik planlama, güçlü kurumsal kimlik ve dijital pazarlama stratejileriyle desteklenen fuar katılımı, firmaların rekabet gücünü artıracak ve sürdürülebilir büyümeye sağlayacaktır.

Kriter	Ölçüm Yöntemi	Hedef Değer
Potansiyel Müşteri Sayısı	Toplanan kartvizit + CRM kayıtları	%30 artış
Satış Teklifleri	Fuar sonrası yapılan teklif sayısı	En az 20 teklif
ROI (Yatırım Getirisi)	Toplam fuar harcaması vs. gelir	%150+
Marka Görünürlüğü	Web sitesi ve sosyal medya trafiği	%40 artış

Borçelik'in Bu İş Eşitlik İş Projesinde 7. Faz Tamamlandı



Borusan Grup şirketlerinden Borçelik'in, Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUIKAD) ve Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi (NOSAB) iş birliğiyle yürüttüğü "Bu İş Eşitlik İş" projesinin 7. fazı tamamlandı. Bu faz kapsamında kadınlara verilen vinç operatörlüğü eğitimi ile sanayide nitelikli iş gücüne kazandırılan kadın sayısı 65'e ulaştı.

Uzmanlık alanının yanı sıra faaliyet gösterdiği her alanda sürdürülebilirliği odağına alan Borçelik, Borusan Holding'in iklim, insan ve inovasyon odak alanlarıyla şekillenen geleceğe ilham verme vizyonuna katkı sağlayan projelerden biri olan "Bu İş Eşitlik İş" ile toplumsal fayda yaratmaya devam ediyor.

Sanayide nitelikli kadın çalışan istihdamını artırmaya yönelik yürütülen ve Borçelik Teknik Akademi, Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUIKAD) ve Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi (NOSAB) iş birliğiyle hayata geçirilen projenin 7. fazı kapsamında katılımcı kadınlara vinç operatörlüğü eğitimi verildi. Bu eğitimlerin tamamlanmasıyla birlikte, sanayide nitelikli iş gücüne kazandırılan kadın sayısı 65'e ulaştı.

Proje; üretime yönelik alanlarda kadın

iş gücünü artırmayı, toplumsal cinsiyet kalıplarını kırarak "erkek işi" olarak tanımlanan meslek dallarında nitelikli kadın yetenekler yetiştirmeyi amaçlıyor. Bu sayede Bursa bölgesinde sanayinin ihtiyaç duyduğu iş gücüne katkı

sağlanırken, toplumda fırsat eşitliği temelinde kalıcı bir dönüşüm yaratılıyor.

Çelik sektöründe şu an dünyada geçerli EDGE Cinsiyet Sertifikası'na sahip tek kuruluş olan Borçelik, "Kadına Güç İş Yok" ve "Bu İş Eşitlik İş" gibi projelerle bugüne kadar birçok kadının iş gücüne katılımına destek oldu. Toplumsal cinsiyet eşitliğini sürdürülebilir kalkınmanın temel unsurlarından biri olarak gören Borçelik, bu projelerle toplumsal yaşamda fark yaratmayı amaçlıyor.



Yılın İlk 8 Aylık Döneminde Otomotiv Üretimi Yüzde 4, İhracatı Yüzde 7 Büyüdü!



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2025 yılının ilk 8 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artış gösteren toplam üretim 908 bin 238 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 8 aylık dönemine göre yüzde 1 azalan otomobil üretimi ise 564 bin 482 adede ulaştı. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 928 bin 81 adet olarak gerçekleşti. Ticari araç grubunda, yılın ilk 8 ayında toplam üretim yüzde 13, hafif ticari araç grubunda yüzde 15 artarken ağır ticari araç grubunda yüzde 6 geriledi. 2024 yılının ilk 8 aylık dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 2, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 4 artarken ağır ticari araç pazarı yüzde 10 geriledi. Yılın ilk 8 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 7 artarken otomobil ihracatı ise yüzde 6 azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 682 bin 743 adet, otomobil ihracatı ise 388 bin 462 adet düzeyinde gerçekleşti. 2025'in ocak-ağustos döneminde toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artarak 844 bin 761 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 8'lik artış sağladı ve 654 bin 413 adede ulaştı.

ise yüzde 29 oranında arttı. Traktör ihracatı da 2024 yılının aynı dönemine göre yüzde 30 azalarak 7 bin 218 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2025'in ilk sekiz aylık döneminde yüzde 17 ile sektörel ihracat sıralamasında liderliğini korudu. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, ilk 8 aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı 26,1 milyar dolar oldu. Aynı dönemde otomobil ihracatı ise yüzde 11 artışla 7,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 16, tedarik sanayi ihracatı ise yüzde 7 oranında arttı.

TOPLAM PAZAR İLK 8 AYDA 844 BİN 761 ADET OLDU!

2025'in ilk 8 aylık döneminde toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artarak 844 bin 761 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 8 oranında artış sağladı ve 654 bin 413 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk sekiz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarı yüzde 2, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 4 büyürken ağır ticari araç pazarında yüzde 10 gerileme yaşandı. Otomobil satışlarında yerli araç payı, 2024 ocak-ağustos döneminde olduğu gibi 2025 yılının aynı döneminde de %29 seviyesinde gerçekleşti. Bununla birlikte, 2019-2021 yıllarında %40-41 bandında seyreden otomobil satışlarında yerli araç payının son yıllarda kademeli bir düşüş gösterdiği kaydedilmektedir. Hafif ticari araç satışlarında yerli araç payı ise 2025 yılı ocak-ağustos döneminde %20 olarak gerçekleşirken, bu oran 2024'ün aynı döneminde %30 seviyesindeydi.

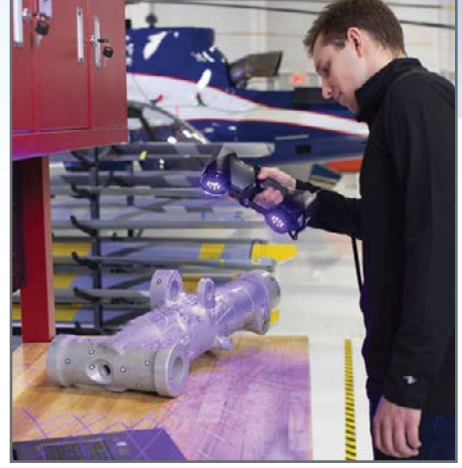
Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2025 yılının ocak-ağustos dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 8 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 arttı ve 908 bin 238 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 1 azalarak 564 bin 482 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 928 bin 81 adedi buldu. Yılın ilk sekiz aylık döneminde ticari araç grubunda üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13, hafif ticari araç grubunda yüzde 15 artarken ağır ticari araç grubunda ise yüzde 6 geri-

ledi. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 64 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 65, kamyon grubunda yüzde 54, otobüs-midibüs grubunda yüzde 64 ve traktörde yüzde 40 seviyesinde gerçekleşti.

İLK 8 AYDA İHRACAT %12 ARTIŞ İLE 26 MİLYAR DOLARI AŞTI!

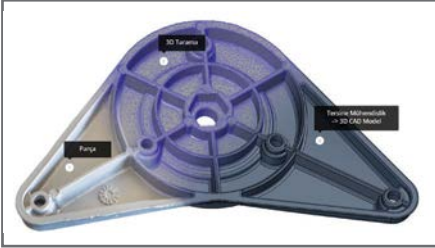
Yılın ilk sekiz aylık döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 7 artarak 682 bin 743 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 düşüş kaydederken, ticari araç ihracatı

TERSİNE MÜHENDİSLİK HİZMETİ (ÖLÇÜM HİZMETİ)



TARAMA

(büyük ebatlı kalıpların, kısa sürede detaylı ve hassas bir şekilde tarama işlemi)



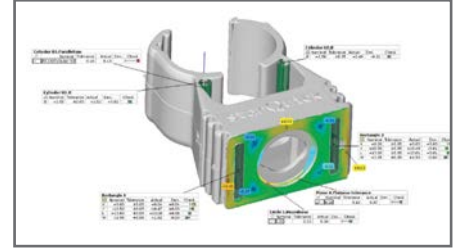
MODELLEME

(Kalıplamaya ve İşlemeye uygun
CAD Model oluşturulması)



3D RENK HARİTASI

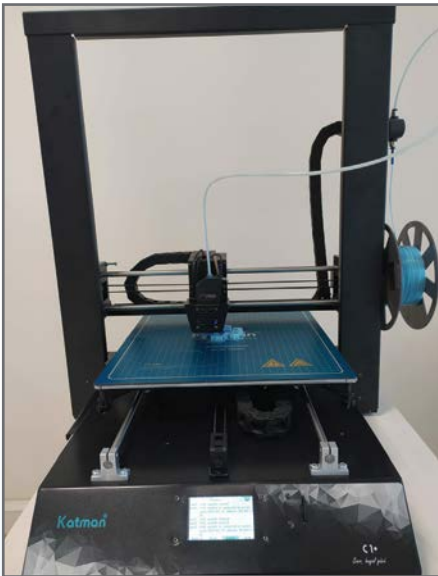
(Kalıp ya da kalıptan çıkan parçaların
CAD data ile 3D karşılaştırılması
Renk haritası oluşturma)



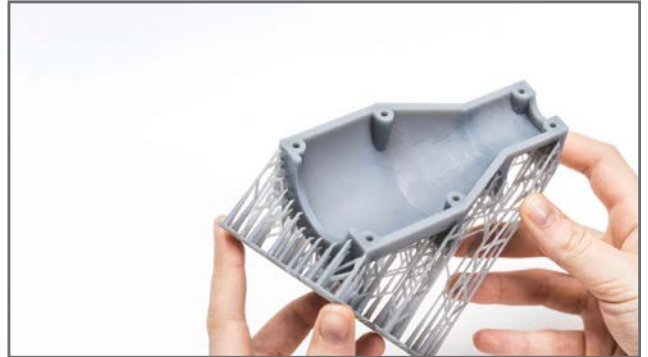
KALİTE KONTROL RAPORLAMA

(Teknik Resim bilgilerine göre parçaların
ölçü kontrol ve GD&T kontrolü)

3D PRİNER BASKI HİZMETİ



FDM TİPİ 310x400x400 mm
BOYUTLARINDA BASKI ALANI
PP, ABS, PA, ASA, PET, PP GF30 ve TPE60D
VB MALZEMELER İLE BASKI İMKANI



SLA TİPİ 300*165*400 MM BOYUTLAINDA BASKI ALANI
yüksek yüzey kaliteli baskı imkanı.

Şifrelemenin Önemi Her Geçen Gün Artıyor



Günümüzde kurumların tek bir güvenlik ihlali, inşa ettikleri her şeyi tehlikeye atabiliyor. Fikri mülkiyet ve gizli müşteri verilerinin çalınması, ağır mali kayıplar ve marka itibarının zedelenmesi ve şirketin geleceğini riske atma tehdidine kadar bir dizi sonuç doğurabilir. Siber güvenlik alanında dünya lideri olan ESET, kurumlar için veri şifrelemenin, amaca uygun bir güvenlik stratejisinin temel katmanlarından biri olması gerektiğini vurguladı.

BM'in 2025 Veri İhlali Maliyet Raporu'na göre, veri ihlalinin ortalama maliyeti yaklaşık 4,5 milyon dolara ulaştı. Düz metin verilerini okunamaz bir biçime dönüştürerek veri şifreleme ister depolanmış ister aktarım hâlinde olsun, kuruluşunuzun en hassas bilgilerini korumaya yarar. Bunu yapmak için birçok neden var.

Uzaktan çalışma: Uzaktan çalışma giderek tercih edilen bir yöntem hâline geldi. Bu durum, çalışanların kullandıkları araçlar ve bu araçlar aracılığıyla depolanan ve erişilen veriler için riskler yaratmaktadır. Kişisel dizüstü bilgisayarlar ve cihazlar, kurumsal eş değerleri kadar güvenli olmayabilir.

Veri patlaması: Küresel işletmeler her zamankinden daha fazla veri oluşturuyor. 2025 yılında 181 zettabayt veri üretileceği tahmin ediliyor. Müşterilerin kişisel olarak tanımlanabilir bilgileri (PII) ile hassas IP, finansal veriler ve M&A plan-

ları gibi bilgiler tehlikeye girerse potansiyel olarak ciddi sonuçlar doğabilir. Veri patlaması, eğitimi için potansiyel olarak hassas büyük miktarda veri gerektiren yapay zekâ ve büyük dil modellerinin (LLM) büyümesiyle de hızlanmaktadır.

Cihaz kaybı- hırsızlığı: Daha fazla çalışan hibrit bir çalışma ortamına uyum

sağladıkça yanlarında taşıdıkları dizüstü bilgisayarların, tabletlerin ve diğer mobil cihazların kaybolma veya çalınma riski artıyor.

Üçüncü taraf tehditleri: Tehdit aktörleri, kurumsal siber savunmaları aşma konusunda daha iyi hâle geliyor.

Yetersiz güvenlik: Çalışanlara ait çalınan, tahmin edilen veya kimlik avı yoluyla ele geçirilen kimlik bilgilerini kullanarak kurumsal "çevre"deki geleneksel savunma sistemlerini atlatmak giderek kolaylaşıyor. Verizon'a göre, geçen yıl veri ihlallerinin beşte biri (22%) ilk erişim kimlik bilgilerinin kötüye kullanılmasıyla gerçekleşti, kimlik avı ise yüzde 16'sını oluşturdu. Bilgi hırsızları giderek artan bir sorun hâline geliyor. Bir rapora göre, 2024 yılında ele geçirilen 3,2 milyar kimlik bilgisinin yüzde 75'i (2,1 milyar) bilgi hırsızlığı kötü amaçlı yazılımlar aracılığıyla çalındı.

Fidye yazılımı: Şifreleme de saldırganların kullandığı bir silah ve tehdit aktörleri, fidye yazılımı ve veri gaspı planlarıyla ağ savunucuları için giderek artan sorunlara neden oluyor. Verizon'a göre, fidye yazılımı geçen yıl tüm veri ihlallerinin %44'ünde mevcuttu ve bu oran yıllık yüzde 37 artış gösterdi.





Güvenli olmayan iletişim: Dünyanın büyük bir kısmı uçtan uca şifreli mesajlaşma platformları aracılığıyla iletişim kuruyor ancak çoğu işletme hâlâ e-posta ile çalışıyor. Ne yazık ki e-posta güvenlik temelinde tasarlanmamış ve uçtan uca şifrelenmediği sürece dinleme ve ele geçirme için cazip bir hedef olabilir. Hassas verileri meraklı gözlerden korumak için gönderenin cihazından alıcının cihazına ulaşana kadar e-posta içeriğini karıştıran şifreleme, tartışılmaz bir savunma hattı olmalıdır.

İçeriden gelen tehditler: Verizon, geçen yıl ihlallerin yüzde 18'inin iç aktörlerin dâhil olduğu ve EMEA'da bu oranın yüzde 29'a yükseldiğini iddia ediyor. Bu olayların çoğu kasıtlı olmaktan çok dikkatsizlikten kaynaklansa da Coinbase ihlali gibi vakalar kasıtlı tehditlerin devam ettiğini ortaya koyuyor.

EN İYİ ŞİFRELEME TÜRÜ HANGİSİ?

Şifreleme, özel bir algoritma ve şifreleme anahtarı kullanarak düz metin verilerini karıştırmak. Yüksek düzeyde koruma sağlayan AES-256 gibi kanıtlanmış, sağlam algoritmalara dayalı ürünleri seçtiğinizden emin olun. Ancak bunun ötesinde, ihtiyaçlarınıza en uygun çözümü seçmeniz gerekecektir. Örneğin, veri tabanlarını ve bulut ortamlarını şifrelemek için özel olarak tasarlanmış ürünler bulunmaktadır. En popüler veri koruma türlerinden biri

tam disk şifrelemesidir (FDE). Bu, dizüstü bilgisayarlar, masaüstü bilgisayarlar ve sunuculardaki sistem diskleri, bölümler ve tüm sürücülerdeki verileri karıştırmak. Çözümleri değerlendirirken sağlam şifreleme (AES-256), çapraz platform desteği (örneğin Windows ve macOS arasında), esnek lisanslama, tek bir yönetici portalından merkezi kontrol ve minimum son kullanıcı etkileşimi sunan çözümleri arayın.

Gereksinimlerinize bağlı olarak, aşağıdakileri kapsayan bir şifreleme çözümü de ilginizi çekebilir:

Dosyalar ve klasörler, sanal diskler ve arşivler: Şifrelenmemiş ortamlarda paylaşılması veya depolanması gereken hassas veriler için kullanışlıdır (örneğin, paylaşılan cihaz politikası uyguluyorsanız).

Çıkarılabilir ortamlar: USB sürücülerinde veya benzer ortamlarda bulunan verileri hırsızlık veya kayıptan korumak için.

E-posta ve ekler: Aktarım hâlindeki verileri şifrelemek, yalnızca hedeflenen alıcının e-posta içeriğini okuyabilmesini sağlar.

Siber güvenlik şirketi ESET'in sunduğu gibi merkezi yönetimli şifreleme çözümlerinde bu özelliklerin çoğunu elde edebilirsiniz.



Gelişmiş Üretim Raporu

Teknolojiyi stratejik bir pusula olarak kullanmak

Üretim dönüşüyor, peki siz buna hazır mısınız?



Şimdi Raporu İndirin !



Müşteri Deneyimi Yönetiminde Rakamsal Hedefler, Yerini Deneyimin Gerçek Değerini Çıkaran Göstergelere Bıraktı



Rekabetçi iş dünyasında şirketlerin başarısında sundukları müşteri deneyimi yönetimi artık yalnızca finansal rakamlarla ölçülmüyor. Yıllarca performans denilince akla satış grafikleri, işlem süreleri ya da çağrı yanıt hızları gelirken, bugün tablo değişiyor. Kurumlar artık, deneyimin gerçek değerini ortaya çıkaran yeni göstergelere odaklanıyor.

Şirketlerin günümüzdeki kurumsal başarısında sundukları müşteri deneyimi yönetimi önemli bir gereklilik üstlenirken bunu iyileştirip kusursuz hale getirmek için KPI'ların da değişimi kaçınılmaz oluyor. Yakın zamana kadar gerek müşteri deneyimini yönetmede gerekse çalışan deneyimini iyileştirmede farklı ölçüm teknikleri kullanılırken deneyim ölçütlerine odaklanmada son dönemin ağırlığını daha çok Davranışsal KPI'lar oluşturuyor.

Davranışsal KPI'lar, rakamlardan çok insan davranışlarını ve bu davranışların ardındaki eğilimleri ölçüyor. Bunun sonucunda sadece "Ne oldu?" değil, aynı zamanda "Neden oldu?" sorusuna da yanıt veriyor. Müşteri Deneyimi Yönetimi ve Teknolojileri Derneği (MDYD) Başkanı Banu Hızlı, bu değişimi şöyle özetliyor: "KPI'lar işletmeler için hâlâ kritik, ancak artık sayılardan çok davranışların yarattığı etkiye bakıyoruz. Bir deneyimi değerli kılan şey, müşterinin ya da çalışanın nasıl davrandığıdır."

"KURUMSAL BAŞARININ GELECEĞİ, İNSANLARIN DAVRANIŞLARINI DOĞRU OKUMAKTAN GEÇİYOR"

Günümüzün hızlı tempolu kurumsal dünyasında performans ölçütlerinin bir çalışanın değerini ve katkısını değerlendirmenin merkezine yerleştiğini söyleyen Banu Hızlı, "Artık iş dünyasında rekabet, yalnızca satış hacmi ya da müşteri memnuniyet skorları üzerinden değil; davranışların kalitesi, iletişimin niteliği ve bağlılığın derinliği üzerinden tanımlanıyor. Davranışsal KPI'lar, kurumlara müşteriyi daha iyi tanıma, çalışan motivasyonunu artırma ve sürdürülebilir büyüme sağlama yolunda yeni bir avantaj sunuyor. Kullanıcı ve çalışanların davranışlarındaki ortak kalıpları ve eğilimleri görmeye yardımcı olan bu ölçümler, rakamların ötesini sunuyor. Bunun sonucunda kurumsal başarının geleceği, insanların davranışlarını doğru okumaktan geçiyor." dedi.

"YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ ANALİZLER DAVRANIŞLARDAKİ İNCE KALIPLARI AÇIĞA ÇIKARIYOR"

Davranışsal KPI'ların yeni nesil teknolojilerle olan entegrasyonu sayesinde doğru sonuçlara ulaşmada şirketlere avantaj sağladığını ifade eden Hızlı, şu açıklamayı yaptı: "Davranışsal KPI'ların gücü, yapay zekâ teknolojileriyle birleştiğinde katlanıyor. Geleneksel metrikler yalnızca sonuçları gösterirken, yapay zekâ destekli analizler davranışlardaki ince kalıpları da açığa çıkarıyor. Bir müşteri kaybının hangi temas noktasında tetiklendiğini, hangi iletişim tarzının bağlılığı artırdığını görmek artık mümkün. Bu da kurumların yalnızca performansı değil, performansın nedenini anlamalarını sağlıyor."

MAKTEK **KONYA**

**3. Takım Tezgâhları, Metal - Sac İşleme
Makineleri, Tutucular - Kesici Takımlar, Kalite
Kontrol - Ölçüm Sistemleri, CAD/CAM, PLM
Yazılımları ve Üretim Teknolojileri Fuarı**

www.maktekkonya.com

 maktekuarları  MAKTEKFuarları   maktek_exhibitions

8 - 11 Ekim 2025



KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ

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

ESET'ten, Petya'nın Mirasçısı HybridPetya İçin Kritik Uyarı

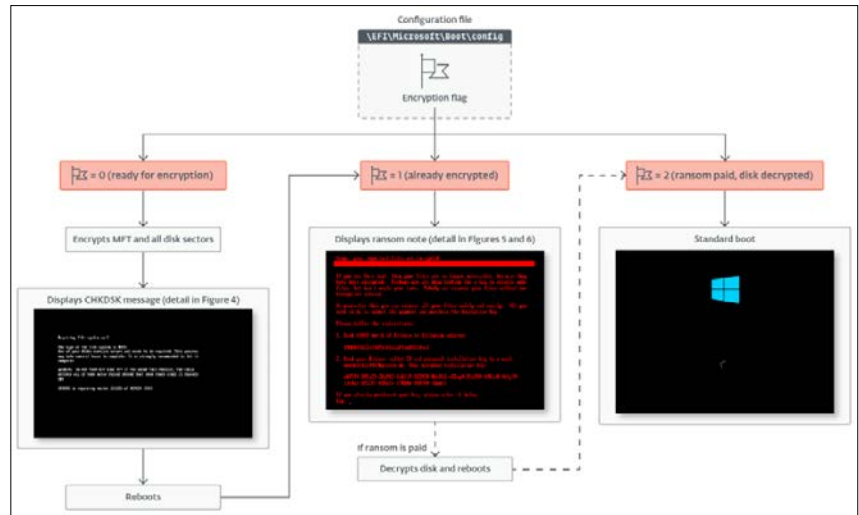


Siber güvenlik alanında dünya lideri olan ESET, Polonya'dan kötü amaçlı yazılım tarama platformu VirusTotal'e yüklenen bir HybridPetya önyükleme kiti ve fidye yazılımı keşfetti. Örnek, kötü şöhretli Petya/NotPetya kötü amaçlı yazılımının bir kopyası; ancak UEFI tabanlı sistemleri tehlikeye atma ve CVE-2024-7344'ü silah olarak kullanarak eski sistemlerdeki UEFI Güvenli Önyüklemeyi atlatma yeteneğine sahip. ESET telemetri verileri, HybridPetya'nın henüz gerçek ortamda kullanıldığına dair herhangi bir işaret göstermiyor.

Keşfi yapan ESET araştırmacısı Martin Smolár yaptığı açıklamada "2025 yılının Temmuz ayı sonlarında, notpetyanew.exe ve benzeri çeşitli dosya adları altında şüpheli fidye yazılımı örnekleri ile karşılaştık. Bu örnekler, 2017 yılında Ukrayna ve diğer birçok ülkeyi vuran, kötü şöhretli yıkıcı kötü amaçlı yazılımla bir bağlantı olduğunu dü-

şündürüyor. NotPetya saldırısı, toplamda 10 milyar dolardan fazla hasara yol açan, tarihin en yıkıcı siber saldırısı olarak kabul ediliyor. Yeni keşfedilen örneklerin hem Petya hem de NotPetya ile ortak özellikleri nedeniyle bu yeni kötü amaçlı yazılıma HybridPetya adını verdik" dedi.

Kurbanın kişisel kurulum anahtarını





oluşturmak için kullanılan algoritma, orijinal NotPetya'dan farklı olarak, kötü amaçlı yazılım operatörünün kurbanın kişisel kurulum anahtarlarından şifre çözme anahtarını yeniden oluşturmasına olanak tanıyor. Böylece HybridPetya, Petya'ya daha çok benzeyen normal bir fidye yazılımı olarak işlevini sürdürüyor. Ayrıca HybridPetya, EFI Sistem Bölümüne kötü amaçlı bir EFI uygulaması yükleyerek modern UEFI tabanlı sistemleri de tehlikeye atabilir. Dağıtılan UEFI uygulaması, NTFS ile ilgili Ana Dosya Tablosu (MFT) dosyasının şifrelenmesinden sorumlu. Bu dosya, NTFS formatlı bölümdeki tüm dosyalar hakkında bilgi içeren önemli bir meta veri dosyasıdır.

Smolár "Biraz daha araştırma yaptıktan sonra, VirusTotal'de daha da ilginç bir şey keşfettik: Çok benzer bir HybridPetya UEFI uygulaması da dâhil olmak üzere tüm EFI Sistem Bölümü içeriğini içeren bir arşiv ancak bu sefer CVE-2024-7344'e karşı savunmasız, özel olarak biçimlendirilmiş bir cloak.dat dosyasında paketlenmiş olarak. CVE-2024-7344, ekibimizin 2025'in başlarında ortaya çıkardığı UEFI Güvenli Önyüklemeye atlama güvenlik açığı," dedi. Ocak 2025 tarihli ESET yayınları, istismanın ayrıntılarını kasıtlı olarak vermemiştir; bu nedenle, kötü amaçlı yazılımın yazarı, güvenlik açığı bulunan uygulamayı kendi başına tersine mühendislik yaparak doğru cloak.dat dosya formatını yeniden oluşturmuş olabilir.

ESET telemetri verileri, HybridPetya'nın henüz aktif olarak kullanılmadığını gösteriyor; bu nedenle HybridPetya, bir güvenlik araştırmacısı veya bilinmeyen bir tehdit aktörü tarafından geliştirilen bir kavram kanıtı olabilir. Ayrıca bu kötü amaçlı yazılım, orijinal NotPetya'da görülen agresif ağ yayılımını sergilemiyor.



BALINIT FORMERA

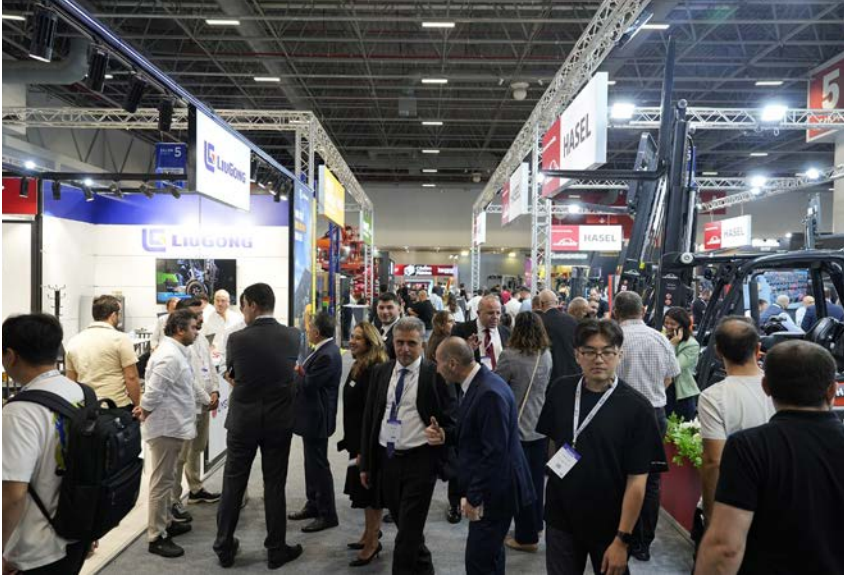
Geliştirilmiş yüksek mukavemetli çelik saclarda (AHSS) oluşabilecek zorluklara karşı geliştirilmiştir

Emisyon mevzuatı ve artan yolcu güvenliği, daha hafif, ama daha güçlü araçlar gerektirir. Bu gereksinimleri karşılamak için geliştirilmiş yüksek mukavemetli çelik sacların (AHSS) kullanım yüzdesi ve bu parçaların mukavemeti her yeni model araçta daha da artmaktadır.

Bu tür sert sacların üretiminde kullanılan kalıpların çok daha mükemmel yüzey koşullarına sahip olması gerekir. Bu anlamda yeni kaplamamız BALINIT® FORMERA bu tür zor uygulamalarda daha yüksek kalite ve verimlilik sağlamaktadır.

www.oerlikon.com/balzers/tr

Türkiye'nin İlk İç Lojistik Fuarı, HOW-Hub Of Warehouse, Sektörü İstanbul'da Buluşturdu!



Türkiye'de ilk kez düzenlenen Yeni Nesil Depo Sistemleri ve İç Lojistik Fuarı HOW-Hub of Warehouse, yoğun katılımı tamamlandı. Yeni nesil depo çözümleri, robot teknolojileri, yazılım ve otomasyon uygulamalarının sergilendiği fuar, 11.570 profesyonel ziyaretçiyi ağırlayarak sektörün geleceğine yön verecek küresel iş birliklerinin temelini attı.

Türkiye'nin iç lojistikteki ilk büyük buluşması olan HOW-Hub of Warehouse, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Deutsche Messe AG Türkiye ofisi Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş. organizatörlüğünde, İSDER iş birliğiyle ve AKDER, CILT Türkiye, DEPODER, ENOSAD, LODER, TEDAR, UTİKAD, WİLAT Türkiye gibi sektörün öncü kurumlarının desteğiyle hayata geçirilen fuar, Hannover Fairs Turkey Yönetim Kurulu Başkanı Annika Klar, İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Karataş, T.C. Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Hakkı Karabörklü ve İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan'ın katılımlarıyla gerçekleşti.

Üç gün boyunca iç lojistik profesyonellerinin yoğun ilgi gösterdiği fuar, sektörün en güncel teknolojileri, akıllı depo çözümleri, yazılım ve otomasyon uygulamaları, robot teknolojileri ile AGV ve AMR sistemleri aynı çatı

altında sergilendi. Türkiye başta olmak üzere Çin, Danimarka, İtalya ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden 128 katılımcı marka ve 11.570 profesyonel ziyaretçiyi ağırlayan fuar, milyarlarca lira değerinde yeni ticari anlaşma, küresel iş birlikleri ve sektörün geleceğini şekillendirecek vizyoner tartışmalara sahne oldu. Bir Deutsche Messe CeMAT etkinliği olan HOW-Hub of Warehouse, geleceğe yön verecek vizyoner yaklaşımları gündeme taşıyarak sektörde güçlü bir iz bıraktı. İlk yılda elde edilen başarı, fuarın gelecek yıllarda da uluslararası iç lojistik sektörünün gündeminde önemli yer edineceğinin güçlü bir mesajını verdi.

KADIN FORKLİFT OPERATÖRLERİ YETENEKLERİNİ ORTAYA KOYDU

Fuarın en dikkat çeken etkinliklerinden biri Kadın Forklift Operatörleri Yarışması oldu. LODER ve Stokport iş birliğiyle düzenlenen yarışmada, kadın forklift operatörleri güvenlik, hız, hassas manevra ve yükleme alanlarında yetkinliklerini sergiledi. Jungheinrich, Temesist, Palex, Benoplast, UHS Taşıma Üniteleri, Koton ve APA Yayıncılık'ın sponsorluğuyla gerçekleştirilen yarışma, sektörde kadın gücünün görünürlüğünü artırdı. "Depo-



MEEX

MAKİNE VE TEKNOLOJİLERİ FUARI

03 - 06
ARALIK

BURSA FUAR MERKEZİ



SAC İŞLEME
MAKİNELERİ



METAL İŞLEME
TAKIM TEZGAHLARI



OTOMASYON
TEKNOLOJİLERİ

Destekleyenler



BTSO
BURSA TİCARET VE SANAYİ ODASI



MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ



BURSA
FUAR
MERKEZİ

KFA
FUARCILIK

Organizatör

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

dan Geleceğe: Lojistikte Kadın Gücü" panelinde de, sektörde kadın istihdamının önemi ile ilgili güçlü mesajlar verildi.

START-UP'LAR UYGULAMA ALANINDA ÇÖZÜMLERİNİ SERGİLEDİ

HOW-Hub of Warehouse fuarı Yeni Teknolojiler ve Uygulama Alanı'nda da start-up'lar, yazılım firmaları ve teknoloji geliştiricileri fuar boyunca çözümlerini sergiledi. Ziyaretçiler, bu özel alanda Anot Otomasyon firmasının bulut tabanlı teknolojisi ile siparişten teslimata uzanan lojistik otomasyon sürecinin bir demosunu canlı olarak deneyimledi. HOW-Hub of Warehouse süresince üç gün boyunca düzenlenen panellerde, sektörün önde gelen 40'ı aşkın uzman isim ve dernek temsilcileri iç lojistik ve depolamanın geleceğine ışık tuttu. Oturumlarda katma değerli lojistik stratejileri, lojistik ve depolamanın geleceği, sürdürülebilir depo çözümleri, tedarik zincirinde entegre yaklaşımlar ve e-ticaret lojistiğinin rolü gibi konular ele alındı. Ayrıca fuardan 1 ay öncesinde sosyal medya üzerinden başlatılan "HOWTALKS" LinkedIn canlı yayınları fuar alanında da devam etti, katılımcı ve ziyaretçi 10 profesyonel konuşan sektörel ve fuar hakkında görüşleri alınarak etkileşim artırıldı.



HOW - HUB OF WAREHOUSE'UN BİR SONRAKİ BULUŞMASI 23-25 EYLÜL 2027'DE!

İç lojistik sektörünün yoğun katılımıyla başarıyla tamamlanan fuarın bir sonraki buluşması, 23-25 Eylül 2027 tarihlerinde yine İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

Fuar ile ilgili güncel bilgiler fuarın web sitesinden takip edilebilir;
www.hubofwarehouse.com/tr





9.Uluslararası Poliüretan Sanayi Fuarı

**Avrasya'nın Lider
Poliüretan Fuarı**

**26-28 KASIM
2025**

İSTANBUL FUAR
MERKEZİ

Eş Zamanlı



putecheurasia.com

Organizatör



Destekleyenler



Medya Partneri



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

ESET'ten Güçlü Performans



Siber güvenlik alanında dünya lideri olan ESET, The Forrester Wave™: Avrupa'da Yönetilen Tespit ve Müdahale Hizmetleri, 2025 3. Çeyrek Raporu'nda güçlü performans gösteren şirketler arasında gösterildi. ESET, bu ödülün, bölgesel tehdit istihbaratını Genişletilmiş Tespit ve Müdahale (XDR) yetenekleriyle birleştirerek Yönetilen Tespit ve Müdahale (MDR) hizmetlerini destekleyen ESET PROTECT Platformunun gücünü vurguladığını paylaştı.

ESET Kurumsal ve KOBİ/MSP Başkan Yardımcısı Michal Jankech yaptığı açıklamada "Forrester'ın Avrupa'daki MDR hizmetleri değerlendirmesinde Güçlü Performans Gösteren Şirket olarak tanınmaktan gurur duyuyoruz" dedi. "Bu takdir, Avrupa kuruluşlarının değişen ihtiyaçlarını karşılayan, yüksek kaliteli, bölgeye uyarlanmış siber güvenlik hizmetleri sunma taahhüdümüzü yansıtıyor. ESET PROTECT Platformumuz, müşterilerimizin karmaşık tehditler karşısında dayanıklı-

lılığını korumasına yardımcı olmak için derin uç nokta uzmanlığını Genişletilmiş Tespit ve Müdahale ile birleştirerek gelişmeye devam ediyor. Gelecekteki zorlukların üstesinden gelmek için MDR yeteneklerimizi daha da geliştirmeye odaklanarak sürekli yenilik ve ilerlemeye adanmışlığımızı sürdürüyoruz." dedi.

Avrupalı CISO'lar, daha hızlı tehdit algılama için değil, aynı zamanda düzenleyici, ekonomik ve siber güvenlik zorlukları arasında operasyonel dayanıklılığı

korumak için de MDR sağlayıcılarına giderek daha fazla güveniyor. NIS2 ve DORA gibi zorunluluklar ve yetenekli profesyonellerin giderek artan eksikliği nedeniyle MDR hizmetleri yerleştirilmiş destek, olgun yanıt yetenekleri ve uyumluluk odaklı veri egemenliği sunmalı. ESET, bu takdirin, bölgesel tehdit görünürlüğü, güvenilir destek ve uyumluluk öncelikli MDR sunumu gibi stratejik odak noktalarına haklılık kazandırdığına inanıyor. Bunların tümü, günümüzün düzenleyici ve tehdit ortamında yolunu bulan kuruluşlar için vazgeçilmez unsurlar.

Rapora göre, "ESET, Orta ve Doğu Avrupa'daki varlığını kullanarak yerleştirilmiş tehdit istihbaratını başarılı bir şekilde MDR hizmetlerine entegre etmektedir. ESET, özel AB barındırma seçenekleri ve egemen operasyonlar da dâhil olmak üzere uç nokta olgunluğu ve bölgesel uyumluluğa odaklanarak güveni sürdürmüştür. Referans müşteriler, ESET'in şeffaflığını ve doğrudan destek yaklaşımını öne çıkararak, yerel dil desteğini ve tehdit uyarılarını olumlu özellikler olarak belirttiler. Güçlü bölgesel tehdit istihbaratı arayan ve önemli bir uç nokta ortamına sahip kuruluşlar ESET'i dikkate almalıdır."

Forrester'ın egemenlik, hız ve yanıt olgunluğuna odaklanmasıyla uyumlu olarak, ESET'in stratejisi, yerleştirilmiş tehdit istihbaratı ve AB düzenlemelerine uyum konusundaki taahhüdündeki gücünü vurguluyor. Uç nokta güvenliğinde sağlam bir temele dayanan ESET, şeffaflığı, pratik desteği ve derin bölgesel varlığıyla da öne çıkıyor.



EUROGUSS

30 YEARS
ESTABLISHED IN 1996

◀ CASTING YOUR FUTURE

EUROGUSS 2026 – The future of die casting starts here!

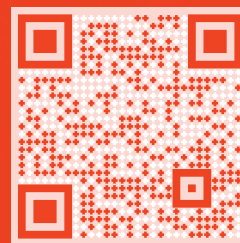
Discover the latest innovations and developments in die casting at the leading trade fair. Whether for small cast components or giga-castings: EUROGUSS is the ideal platform to connect with experts, discuss key topics and gain valuable insights to drive your business forward.

Honorary sponsors:

Verband Deutscher Druckgiessereien (Association of German Die Casting Foundries, VDD)
CEMAFON – The European Foundry Equipment Suppliers Association

BE PART OF IT!

Nuremberg, Germany
13 – 15 January 2026



euroguss.de/tickets

NÜRNBERG MESSE

Big Bang Startup Challenge Bu Yıl 25-26 Kasım'da UNIQ İstanbul'da Gerçekleştirilecek



İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek tarafından her yıl düzenlenen Türkiye'nin en büyük girişimcilik etkinliği Big Bang Startup Challenge, bu yıl "ImpactVerse" mottosuyla girişimcilik etkisinin evrene yayıldığı sahne olacak. 25-26 Kasım 2025 tarihlerinde UNIQ İstanbul'da gerçekleştirilecek etkinlik, bu yıl da Türkiye ve dünyadan en iyi girişimleri iki gün boyunca iş, yatırım dünyası ve kamuoyu ile buluşturacak. Girişimlerin sunumlarının eş zamanlı olarak global yatırımcılara canlı yayınlanacağı, herkese açık olan etkinliğe kayıt bigbang.itucekirdek.com adresinden yapılıyor.

Girişimcileri 360 derece destekleyerek; ürün ve hizmetleri için global pazar kanallarını açan, hızlı bir şekilde gelişmeleri için tüm hizmetleri tasarlayan ve sunan "Dünyanın en iyi üniversite kuluçka merkezi" İTÜ Çekirdek, Big Bang Startup Challenge ile girişimcilik ekosisteminin çitasını bir kez daha yükseltecek. Bu yıl "ImpactVerse" mottosunun ön planda olduğu Big Bang, 25-26 Kasım 2025 tarihlerinde UNIQ İstanbul'da gerçekleşecek. Sahne alacak 50 en iyi girişimin ödül ve yatırımlarla buluşmasına zemin hazırlayacak etkinliğin sunuculuğunu geçen yıllarda olduğu gibi M. Serdar Kuzuloğlu üstlenecek. Big Bang sahnesinde yapılacak sunumlar eş zamanlı olarak global yatırımcılara canlı yayınlanacak ve "senin etkin, bizim evrenimiz" teması sahne hayat bulacak. Girişimlere geçtiğimiz yıl 2,85 milyar TL'lik rekor tutarda ödül, nakit ve yatırım desteği sağlayan Big Bang'ın bu yıl da etki yaratacak bir kaynak yaratması bekleniyor. UNIQ İstanbul'da gerçekleştirilecek etkinlik; teknoloji, girişimcilik ve inovasyon

odaklı binlerce izleyiciyi de bu heyecana ortak etmek için gün sayıyor.

KATLANAN DESTEK, EVRENSEL ETKİ

Etki yaratan bir kuluçka merkezi olmanın sorumluluğuyla girişimcilik ekosistemini büyütmeyle devam eden İTÜ Çekirdek, her yıl ortalama 500 startup'ı destekleyerek Türkiye ekonomisine milyonlarca dolarlık katma değer kazandırıyor. 14 yılda 5.000'den fazla teknoloji girişimini yetiştirerek, 2.000'den fazlasının şirketleşmesine katkı sağlayan İTÜ Çekirdek, girişimlerin 11 bini aşkın kişiye istihdam yaratmasına öncülük etti. 2023 yılında girişimlere 1,28 milyar TL değerinde ödül, nakit ve yatırım desteği sağlayan Big Bang sahnesi, bu tutarı 2024 yılında iki kattan fazla artırarak 2,85 milyar TL'ye ulaştırdı.

İTÜ ÇEKİRDEK'TE DOĞAN GİRİŞİMLERİN ETKİSİ EVRENE YAYILIYOR

İTÜ Çekirdek desteğiyle teknolojilerini geliştiren yüzlerce girişim, Big Bang sahnesinde aldıkları ödül ve yatırımlarla ivmelenerek global başarı hikâyelerine ulaştı. Bu girişimler arasında 120'den fazla ülkeye ihracat yapan, Silikon Vadisi'nden yatırım alan, sektörleri dönüştüren ve geleceğin unicorn adayı şirketler bulunuyor. Big Bang 2025'in de çok konuşulacak yeni başarı hikâyelerine sahne olması bekleniyor.

Etkinliğe katılım ücretsiz ve herkese açık. Teknoloji ve girişim meraklıları için etkinlikle ilgili detaylı bilgi ve kayıt için; bigbang.itucekirdek.com

Eurasia SMTECH

Powered by
**MAKTEK
SMART**

Sac, Metal İşleme
Teknolojileri Fuarı

5 - 8 Kasım 2025

www.smtech-eurasia.com

    [smtecheurasia](https://www.youtube.com/smtcheurasia)

Online
Biletini Al



Yeni Yüzüyle, Yeni Vizyonuyla,
Yeni Adresinde: SMTECH Eurasia

 **İstanbul'da!**

**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL**

Kaleseramik'ten Seramik Sektöründe Sürdürülebilir ve Yenilikçi Ar-Ge Atılımı



Türkiye seramik sektörünün lider firmalarından Kaleseramik, Ar-Ge Merkezi bünyesinde kuracağı "Seramik Teknolojileri Öncül Ar-Ge Laboratuvarı" ile TÜBİTAK 1515 Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı'ndan destek almaya hak kazandı. Bu stratejik yatırımla Kaleseramik, ileri teknoloji ve sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarıyla sektöre yön vermeyi hedefliyor.

Seramik sektörünün öncü kuruluşu Kaleseramik, yenilikçi ve sürdürülebilir üretim anlayışını güçlendirecek yeni bir Ar-Ge yatırımıyla sektördeki lider konumunu pekiştiriyor. Kaleseramik'in Ar-Ge Merkezi tarafından yürütülen başvuru süreci sonunda, "Seramik Teknolojileri Öncül Ar-Ge Laboratuvarı" projesi, TÜBİTAK 1515 Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı kapsamında desteklenmeye layık görüldü. Kurulacak olan yeni laboratuvar, ileri teknoloji uygulamaları ve çevresel sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarıyla seramik sektörünün dönüşümüne liderlik etmeyi amaçlıyor. Laboratuvar bünyesinde geliştirilecek teknolojilerle üretim verimliliğinin artırılması, enerji tüketiminin ve çevresel etkilerin en aza indirilmesi hedefleniyor.

GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİYLE ÇEVRE DOSTU ÜRETİM

Seramik Teknolojileri Öncül Ar-Ge La-



boratuvarı, su bazlı mürekkep ve dijital sır teknolojileri sayesinde karbon emisyonlarını azaltarak çevre dostu üretim süreçlerini yaygınlaştırmayı hedeflemektedir. Aynı zamanda, fosil yakıt kullanımını ortadan kaldıracak la-

zer destekli sinterleme ve yüzey tamiri işlemleri geliştirilecektir. Geleneksel doğalgaz bazlı kurutma yöntemlerine alternatif olarak ise verimli ve çevreci mikrodalga kurutma sistemleri üzerine çalışmalar yürütülecektir.

SEKTÖRE NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI YETİŞTİRİLECEK

Kurulacak laboratuvar, yalnızca teknolojik gelişime değil, aynı zamanda sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırılmasına da odaklanacak. Akademik kurumlar ve uluslararası araştırma merkezleriyle yapılacak iş birlikleri sayesinde, sektöre yönelik uzmanlaşmış araştırmacıların yetişmesi teşvik edilecek. Bu merkez, genç bilim insanları ve mühendisler için bir çekim merkezi olmayı hedefliyor.

Seramik Teknolojileri Öncül Ar-Ge Laboratuvarı, yürütülecek bilimsel ve teknolojik faaliyetlerle sektörün bilgi birikimini derinleştirmeyi, yeni patentlerin, akademik yayınların ve sanayi iş birliklerinin oluşmasına öncülük etmeyi amaçlamaktadır.

KALESERAMİK'İN TASARIM VE İNOVASYON KALESİ: AR-GE MERKEZİ

1957 yılında Türkiye'nin ilk seramik karo üreticisi olarak kurulan Kaleseramik, kökleri 1974 yılına dayanan araştırma ve geliştirme geleneğini, 2012 yılında resmi olarak kurduğu Ar-Ge Merkezi ile taçlandırdı. "Maliyet, kalite, verimlilik, ürüne değer/fonksiyonellik katmak ve yeni kullanım alanları geliştirmek" olmak üzere beş ana eksenle projeler yürüten Ar-Ge Merkezi, kurulduğu günden bu yana, değişen dünya dinamikleri ve ihtiyaçlar doğrultusunda yenilikçi fikirleri hayata geçiriyor. Kaleseramik Ar-Ge Merkezi, yalnızca estetik ve fonksiyonel ürünler geliştirmekle kalmıyor, aynı zamanda daha yaşanabilir bir dünya için rekabet gücünü artıran projelere de imza atıyor.

Plast Eurasia İstanbul 2025

34. ULUSLARARASI İSTANBUL PLASTİK ENDÜSTRİSİ FUARI

3-6 Aralık 2025

www.plasteurasia.com



**Küresel
Ticaretin
Avrasya
Kapısı**



**Online
Bilet**



**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL**

Schlotter'in Yeni Prosesi Dünyada İlk Kez Paintexpo Eurasia ve Surtech Eurasia'da



Endüstriyel kaplama ve yüzey işlem teknolojileri, otomotivden beyaz esyaya, savunma sanayiinden elektroniğe kadar birçok sektörde ürünlerin yüzey kalitesini artırmak, dayanıklılığını geliştirmek ve çevresel etkilerini azaltmak amacıyla kritik bir rol üstleniyor. Bu alandaki artan ihtiyaç ve teknik yeniliklerin ışığında, iki önemli fuar sektörü yeniden bir araya getirmeye hazırlanıyor.

PaintExpo Eurasia ve Surtech Eurasia fuarları, 1-3 Ekim 2025 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek. Artık Fuarlık organizasyonu ile düzenlenecek olan bu büyük buluşma, kaplama teknolojileri ve yüzey işleme çözümleri alanında faaliyet gösteren yerli ve yabancı firmaları, yatırımcıları ve profesyonelleri aynı çatı altında toplayacak. Bu yıl 8. kez düzenlenecek olan PaintExpo Eurasia, endüstriyel boyama ve kaplama teknolojileri alanındaki en yeni uygulamaları sergilerken, 7. kez kapılarını açacak olan Surtech Eurasia ise yüzey işleme, galvaniz, kimyasal kaplama ve temizleme çözümleriyle öne çıkacak. İki fuarın sinerjisi sayesinde, ziyaretçiler geniş bir ürün yelpazesine aynı anda ulaşma fırsatı yakalayacak...

Etkinlik kapsamında düzenlenecek teknik seminer ve panellerde, sektörel regülasyonlar, sürdürülebilir kaplama çözümleri, enerji verimliliği, çevreci prosesler ve yeni

teknolojik yaklaşımlar ele alınacak. Avrupa ve MENA bölgeleri başta olmak üzere, birçok ülkeden profesyonelin katılması beklenen fuar, yeni iş birliklerine zemin hazırlayacak. PaintExpo & Surtech Eurasia 2025, sadece ticari bir platform olmanın ötesinde, yüzey işlem ve kaplama teknolojilerinin geleceğine ışık tutan; bilgi, teknoloji ve iş ağlarının kesişim noktası olacak. Son olarak düzenlenen PaintExpo ve Surtech, üç gün boyunca 44 ülkeden

4.283 ziyaretçiyi ağırladı. En çok uluslararası ziyaretçi İtalya, Tunus, Cezayir, Bulgaristan, İran, Çin, Rusya, Macaristan, Almanya ve İsviçre'den geldi. Bu yıl daha fazla ülkenin temsil edilmesi ve ziyaretçi sayısında önemli bir artış bekleniyor.

SEKTÖRÜN PAZAR HACMİ 27,4 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Avrupa'da artan talep doğrultusunda, endüstriyel kaplama ve yüzey işlem pazarının hacmi 2024 itibarıyla 27,4 milyar dolara ulaştı. Bu büyüme; fonksiyonel, sürdürülebilir ve yüksek performanslı kaplama çözümlerine yönelik ilginin artmasıyla Ar-Ge yatırımlarını da hızlandırdı.

Bu kapsamda, PaintExpo ve Surtech fuarında dünya çapında bir lansman gerçekleşecek. Schlötter firması, özel elektriksel ve tribolojik özelliklere sahip konnektörler için geliştirdiği yeni nesil kaplama proseslerini ilk kez bu etkinlikte tanıttı. Yeni prosesler, özellikle otomotiv, havacılık ve elektronik gibi yüksek hassasiyet gerektiren sektörlerde üretim verimliliğini artırmayı hedefliyor. Yüksek iletkenlik ve aşınma direncini bir arada sunan bu teknolojiler, sadece ürün performansını artırmakla kalmayacak; aynı zamanda



daha düşük enerji tüketimiyle çevresel sürdürülebilirliğe de katkı sağlayacak. Fuar kapsamında öne çıkan bir diğer yenilik ise enerji transferinde devrim yaratacak bir teknoloji: EV4DC. Bu çözüm sayesinde, bir elektrikli araçtan başka bir elektrikli araca –ilave bir batarya ya da sabit bir enerji altyapısına gerek duymadan– doğrudan ve yüksek hızlı DC enerji aktarımı mümkün hale geliyor. Özellikle mobilite ve akıllı ulaşım çözümlerinde çığır açması beklenen bu sistem, enerji paylaşımında yeni bir dönemi başlatıyor.

KONFERANSLARDA SEKTÖRÜN GELECEĞİ MASAYA YATIRILACAK

PaintExpo ve Surtech 2025 kapsamında düzenlenecek teknik konferanslarda, sektörün geleceğine yön verecek konular gündeme taşınacak:

- ZVO Siyasi İşler Direktörü Lukas Hans-tein, Avrupa'daki güncel yüzey teknolojileri regülasyonlarını değerlendirecek.
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nden Prof. Dr. Lütfi Özyüzer, "Konformal Yüzeylerde Yenilikçi Kaplama Teknikleri" başlıklı sunumunda ince film teknolojilerindeki son gelişmeleri paylaşacak.
- Dr. Thomas Gabrys, endüstriyel alanlarda enerji tasarrufu sağlayan yenilikçi havalandırma çözümleri hakkında bilgi verecek.

Konferanslarda ayrıca:

- Geniş alanlı vakum kaplama teknikleri,
- Üç değerlikli krom proseslerinde yeni yaklaşımlar,
- Borik asitsiz nikel ve siyanürsüz gümüş uygulamaları,
- Yeşil kimyasalların makine teknolojilerine etkileri gibi güncel ve çevre dostu süreçler ele alınacak.

ETKİNLİK ALANLARI BÜYÜK İLGİ GÖRECEK

Bu yıl 7. kez düzenlenecek olan Surtech Eurasia ve Paintexpo – Yüzey İşlem, Galvaniz Kimyasalları ve Teknolojileri Fuarı, 1–3 Ekim tarihleri arasında sektör profesyonellerini İstanbul'da buluştura-



cak. Yüzey işlem, galvaniz ve kimyasal yüzey hazırlama teknolojilerinin odağında gerçekleşecek fuar, etkinlik alanlarındaki canlı uygulamalarıyla da dikkat çekecek. Fuarın en ilgi çekici bölümlerinden biri olması beklenen bu alanlar, ziyaretçilere sektörel yenilikleri yerinde görme ve deneyimleme fırsatı sunacak. Katılımcılar arasında yer alan Podim Robotics, robotik zımparalama ve polisaj uygulamalarında geliştirdiği ileri teknoloji çözümlerle öne çıkıyor. Sana-yide verimliliği, kaliteyi ve iş güvenliğini artırmaya yönelik anahtar teslim robotik sistemler geliştiren Podim Robotics, Surtech Eurasia'da farklı sektörler hitap eden robot destekli yüzey işleme teknolojilerini sergileyecek.

Ziyaretçiler, otomotiv sektörüne yönelik robotlu yüzey işleme uygulamalarından, araç dış yüzey polisajına ve hassas zımparalama çözümlerine kadar birçok canlı uygulamayı yerinde ince-

leme fırsatı bulacak. Geliştirilen sistemler, üretim hatlarına değer katarken aynı zamanda dijital dönüşüm sürecine de katkı sağlayarak sürdürülebilir ve güvenli bir üretim ortamı sunuyor. Podim Robotics, bu yılki fuarda en yeni robotik uygulamalarını sektör profesyonelleriyle buluşturmaya hazırlanıyor.

PaintExpo ve Surtech ise 8. kez düzenlenecek ve özellikle boya ile kaplama teknolojilerine odaklanan katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getirecek. Katmanlı üretim teknolojilerinden robotik boyama sistemlerine kadar birçok yenilik bu etkinlikte sergilenecek.

PaintExpo & Surtech Eurasia 2025, zengin içerikli konferans programı, güçlü uluslararası katılımcı profili ve sektörün öncü firmalarının katılımıyla, endüstriyel kaplama ve yüzey işlem teknolojileri alanında yılın en stratejik buluşmalarından biri olmayı hedefliyor.



METAL DÜNYASI E-DERGİSİ

Yıllık / 12 Sayı



500₺

KALIP DÜNYASI E-DERGİSİ

Yıllık / 6 Sayı



500₺

CADCAMCAE DÜNYASI E-DERGİSİ

Yıllık / 4 Sayı



500₺

ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM

Abone Bilgileri / Subscriber Informations

Firma / Company Name:

Ad Soyad / Name Surname:

Title / Mr. / Mrs. (tick as applicable)

Departman / Department:

Adres / Address:

İlçe / County:

İl / City:

Posta Kodu / Post Code:

Tel:

Fax:

e-mail:

V. Dairesi / V. No:

☐ Banka havalesi ile yatırdım
Paid with bank transfer

Abonelik Başlangıç:/...../.....
Subscription Beginning Date:/...../.....

☐ Elden yatırdım
Direct Payment

Abonelik Bitiş:/...../.....
Subscription Ending Date:/...../.....

BANKA HESAP NUMARALARI - Bank Account Numbers

İş Bankası 1135 Balmumcu Şubesi Hesap No: 401414 IBAN: TR81000640000011350401414	Akbank 420 Esentepe Şubesi Hesap No: 37341 IBAN: TR700004600420888000037341	EURO ACCOUNT PRESTIJ YAYINCILIK BAS. HİZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. TÜRKİYE İŞ BANKASI - BALMUMCU BRANCH BICS/SWIFT CODE: 1135 ISBKTRISXXX IBAN (RATING NUMBER): TR230006400000211353416049 ACCOUNT NO: 3416049
--	---	---

S

SARIGÖZOĞLU



KALIP ve İŞ PARÇASI BAĞLAMA SİSTEMLERİ Mold and Workpiece Clamping Systems

ELEKTRO-KALICI MANYETİK HIZLI KALIP DEĞİŞTİRME

Manyetik hızlı kalıp bağlama sistemi, enjeksiyon makineleri için kalıp bağlama süresini kısaltmak amacı ile kullanılan yenilikçi bir Hızlı Kalıp Bağlama çözümüdür. Elektro kalıcı manyetik teknolojilerden yararlanan bu sistem, tezgahların minimum duruş süresiyle hızlı bir şekilde bağlanmasını sağlayarak sık kalıp değişim gerektiren uygulamalar için idealdir.



HIZLI KALIP DEĞİŞTİRME SİSTEMİ



MENGENELER



**Bağlama ekipmanlarında
kalite üretiyoruz..**
"We produce quality in clamping equipment"

www.erelshop.com

ER-EL KALIP VE İŞ PARÇASI BAĞLAMA SİSTEMLERİ

Çerkeşli OSB Mah. İMES 3 Blv. No: 14 Dilovası - Kocaeli

Tel: +90 262 502 11 60 Pbx Fax: +90 262 502 11 59

info@er-el.com.tr www.er-el.com.tr

erelkalip
miksanc.clamp

ERELkalip
ClampMiksanc

erelkalip
miksanc_clamp

erelkalip
miksanc.clamp

er-el-kalip
miksanc-clamp

