

# MOBİLYA

Avrupa  
Kalite  
Ödülü29.  
YIL

D E K O R A S Y O N

www.mobilyadergisi.com.tr

2 Ayda Bir Çıkar : 10 TL



ray dünyası / world of slides

www.array.com.tr

MAXPLUS

Çift Açınım  
Double Extension  
Направленное полное выдвижение  
برای نصب یک جفت درهر کشو

Made in

Turkey

Discover  
the potential

Yüksek Kalite / High Quality  
The best of Turkey



Küresel Endüstriyel Robotlar Pazar Raporu 2021

Avrupa Laminat Parke Sektörü  
Pandemiye Rağmen 2020'de %2.74 Büyüdü

Dünya Mobilya Sektörüne Kısa Bir Bakış  
Hindistan Mobilya Endüstrisi

Etkinlikler, Firma Haberleri, Ürün ve Hizmetler

● Global Industrial Robots Market Report 2021

● European Laminate Flooring Industry Grows 2.74% in 2020  
Despite the Pandemic

● A Brief Overview of the World Furniture Industry

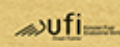
● Indian Furniture Industry

● Industrial Events, Company News, Products and Services

34. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri,  
Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı  
www.woodtechistanbul.com

23. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi,  
Aksesuarları, Orman Ürünleri ve  
Ağaç Teknolojisi Fuarı  
www.intermobistanbul.com

9 - 13 Ekim 2021



İstanbul



Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
Büyükdere, İstanbul, Türkiye

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

E K İ N Y A Y I N G R U B U

Ahşap • Sunta • Kereste • Makine • El aletleri • Boya • Kumaş • Aksesuar • Mobilya • Dekorasyon • Mimarlık • Tasarım  
Wood • Furniture • Timber • Door • Window • Kitchen • Laminate • MDF • Architecture • Design • Tool • Machine

MESAN

**MESAN®**  
**FURNITURE EQUIPMENT**

**En iyiyi arayanlara...**



[facebook.com/mesanplastik](https://facebook.com/mesanplastik)



[twitter.com/mesanplastik](https://twitter.com/mesanplastik)



[linkedin/mesan-plastik](https://linkedin/mesan-plastik)



[instagram.com/mesanplastik](https://instagram.com/mesanplastik)



[youtube.com/mesanplastik](https://youtube.com/mesanplastik)

[www.mesan.com.tr](http://www.mesan.com.tr)

HİÇBİR ZAMAN  
**SIRADAN OLMADIK**  
FARK YARATMAK İÇİN  
**FARKLI ÇÖZÜMLER ARADIK.**

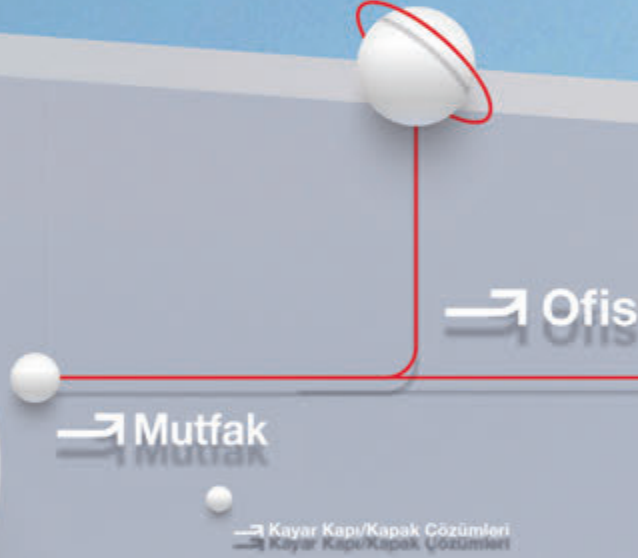


MESAN

# İlham verici dünyamızı Häfele Discoveries ile keşfetmeye hazır mısınız?

**En yeni ürünlerimizi ve akılcı  
çözümlerimizi deneyimleyin.**

Sizi uluslararası bir ticaret fuarı olarak tasarladığımız Häfele Discoveries platformumuzda keşif dolu bir yolculuğa davet ediyoruz. İster evinizin konforunda ister ofisinizde ekibinizle birlikte isterseniz de satış danışmanlarımızın rehberliğinde. Üstelik bir yıl boyunca istediğiniz zaman, istediğiniz sürede ve istediğiniz sıklıkta.



→ Kayar Kapı/Kapak Çözümleri  
→ Kayar Kapı/Kapak Çözümleri

## → Aydınlatma

→ Bağlantı Elemanları

## → Mikro Yaşam Alanları

→ Kalkar Katlanır Makaslar

QR kodu okutarak  
keşif yolculuğunuzu  
hemen başlatabilirsiniz.





# WOODTECH

34. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri,  
Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı

[www.woodtechistanbul.com](http://www.woodtechistanbul.com)

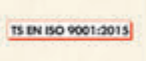
9 - 13 Ekim 2021



# INTERMOB

23. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi,  
Aksesuarları, Orman Ürünleri ve  
Ahşap Teknolojisi Fuarı

[www.intermobistanbul.com](http://www.intermobistanbul.com)



**TÜYAP İSTANBUL**

**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ**  
Büyükdere, İstanbul / Türkiye

**Reed | TÜYAP**  
Reed Tüyap Fuarlık A.Ş.

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

# YARATICI TASARIMLAR İÇİN SAĞLIKLI ÇÖZÜMLER

Ar-Ge çalışmalarıyla sağlıklı ve estetik yaşam alanlarına katkıda bulunan Kastamonu Entegre, Hijyen+ özellikli panel ve parke ürünleri ile yaşam alanlarında ekstra hijyen sağlıyor.

HİJYEN+ ÜRÜNLERİMİZ,  
MİKROPLARI VE  
BAKTERİLERİ  
24 SAAT İÇERİSİNDE  
**%99.9**  
ORANINDA  
AZALTIYOR



Ürün ile ilgili sertifikalara web adresimizden ulaşabilirsiniz.

### MOBİLYA DEKORASYON

İKİ AYDA BİR TÜM TÜRKİYE'DE  
DAĞITILAN YEREL SÜRELİ YAYIN

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
(Publisher and Managing Editor)

Nesip UZUN  
nesipuzun-4@hotmail.com

Reklam Koordinatörü

Gülşen KARACA  
gulsenkaraca@mobilyadergisi.com.tr

Grafik Tasarım  
Gürsoy TOKGÖZ  
gursoy@mobilyadergisi.com.tr

Muhasebe  
gulsenkaraca@mobilyadergisi.com.tr

Abone İşleri  
mobilya@mobilyadergisi.com.tr

Yayın Danışma Kurulu

(Advisory Board)

Prof. Dr. Ahmet KURTOĞLU

Prof. Dr. Gürsel Çolakoğlu

Prof. Dr. Hüseyin KOÇ

Prof. Dr. Gökay NEMLİ

Prof. Dr. Musa ATAR

Prof. Dr. Hülya KALAYCIOĞLU

Prof. Dr. Hasan EFE

Prof. Dr. Ali KASAL

Prof. Dr. Tuncer DİLİK

Prof. Dr. Cengiz GÜLER

Prof. Dr. Mustafa Hilmi ÇOLAKOĞLU

Yard. Doç. Dr. Cevdet SAÇLI

Adnan SERBEST (Tasarımcı)

Munis TEZBAŞARAN (Samet A.Ş.)

Yasin Bilgin (Bilenor)

Heves Bilgin (Tasarımcı)

İngilizce Çeviri

Ekin UZUN

ekin.uzun@mobilyadergisi.com.tr

Uluslararası İlişkiler

Hanna UZUN

Avrupa Temsilciliği

Kamil UZUN

kamiluzun@mobilyadergisi.com.tr

İtalya Temsilcisi

Carlo GIOBBI

Köln Temsilcisi

Bilal UZUN

Hukuk Danışmanı

Av. Mehmet Bayezit

Baskı:

ŞAN Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.

(0212 289 24 24)

Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No:50 Kağıthane/ İstanbul

EKİN TASARIM

Reklamcılık Tic. Ltd. Şti.

Çengelköy Ata 2 Sitesi Nilüfer Sokak No: 6

Üsküdar 34688 İSTANBUL / TÜRKİYE

TEL: (0216) 486 29 40 - 41

FAKS: (0216) 486 29 20

www.mobilyadergisi.com.tr

mobilya@mobilyadergisi.com.tr

Mobilya Dekorasyon Dergisi'ne gelen yazıların  
yayınlanma hakkı dergiye, eserlerin sorumluluğu ise  
yazarlarına aittir. İzinsiz yazı ya da resim kullanılamaz.

ISSN 1302-3179

**SAYI: 165**



EKİN YAYIN GRUBU

SEYAD, IAFP, MAKSDER ve FSM ÜYESİDİR



Avrupa  
Kalite Ödülü



### SEKTÖREL HABERLER

- 12 34 Yıllık Gelenek Devam Ediyor: Woodtech ve İnternob Fuarları 9 Ekim'de Kapılarını Açıyor
- 14 Reed Tüypap Fuarçılık A.Ş Genel Müdür Yardımcısı Fatih Özmert: "İnternob Woodtech 2021 Fuarı için hazırız"
- 38 Tasarım trendi, küresel ticaret, eksiksiz tedarik zinciri: 47. CİFF Guangzhou 2021
- 44 Maik Fischer ile interzum @home 2021 değerlendirmesi
- 56 Yarının yaşam alanları, açık ve modüler mobilyalar olacak
- 64 2019-2021 arası Çin'de mobilya perakende satışları
- 66 imm Köln, ocak ayında yeni bir etkinlik formatı başlatacak
- 74 İMİDERYKB. Yardımcısı Okan Özkan: "İnegöl'ü mobilya ihracatının merkezi yapacağız"
- 80 MIFF Furniverse'in 3. fuarı, Ağustos 2021'de Connect Global'a Geri Dönecek: 26. MİFF FUARI, 8-11 MART 2022'YE ERTELENDİ
- 82 Avrupa Birliği KDV Kanunu Temmuz 2021'de Değişiyor
- 86 Küresel Ev Mobilyaları Ve Mutfak Dolabı Pazarı
- 86 16. EFE İHRACAT MOBİLYA FUARI 9 -12 Mart 2022'ye etrelendi
- 87 Dubai WoodShow, bu yıl 4 Mayıs 2021 boyunca sürecek etkinliklerle Mart 2022'de başlayacak
- 87 Çin: Mobilya sektörü 2021 yılının ilk çeyreğinde istikrarlı bir büyüme yaşıyor
- 87 İngiltere: Ocak 2021'de kereste ithalatı %12 arttı
- 88 İngiltere: 2021'in 3. çeyreğinde kereste kullanıcıları için büyük zorluklar konusunda TTF'yi uyardı
- 88 Çin, 2020'de ABD'den gerçekleşen sert ağaç ithalatında toparlanma gördü
- 89 HOMAG Group, 2021 yılına başarılı bir başlangıç yaptığını duyurdu
- 89 Almanya: Tomruk ve kereste ihracat değeri son beş yılda %63 arttı
- 89 İngiltere ve Çin: BUCE'de satılan kereste için en hızlı büyüyen pazarlar
- 92 Sınırlı arz ile yüksek talep gören İsveç'ten ahşap ürünler
- 92 Brezilya: Ağaç bazlı ürün ihracatı Aralık 2020'de %47 arttı
- 93 Küresel mobilya pazarının 2026 yılına kadar 750 milyar ABD doları aşması bekleniyor
- 93 Çin, Vietnam'ın kereste endüstrisinde en büyük yatırımcı
- 94 Küresel testere ağacı fiyat endeksi, Kuzey Amerika ve Avrupa'daki talep nedeniyle 2020'nin 4. çeyreğinde %8 arttı
- 95 Rossi Group ve Lyme, Danzer'in Pennsylvania kereste fabrikasını satın aldı
- 95 Vietnam, ahşap üretimi ve işlemede dünyanın önde gelen merkezleri arasında yer almayı hedefliyor
- 96 Brezilya: Ağaç ürünleri ihracatı Şubat 2021'de %30,5 arttı
- 96 Lorenzo Onofri, Avrupa Parke Endüstrisi Federasyonu Başkanlığına atandı
- 98 Çin'in yumuşak ağaç ve sert ağaç ithalatını önemli ölçüde etkileyecek Rus kütük ihracat yasağı
- 98 Yayıstırıcı üreticisi Jowat hammadde sıkıntısından etkilendi



## TEMMUZ - AĞUSTOS 2021

### SEKTÖREL HABERLER

- 99 E-ticaret sektöründe istihdam açığı büyüyor
- 99 Workspace Expo: 5-7 Ekim 2021 tarihleri arasında toplantı
- 113 Bir Konu Bir Konuk : **Burak Teker** Gn Müdürü Ali Ekrem Tanyolaç
- 118 ZOW'un üçüncü baskısı 8 - 10 Şubat 2022 arasında yapılacak
- 118 Rusya'nın küresel orman ürünleri pazarlarını ağır şekilde etkilemek için önerilen 2022 kütük ihracat yasağı
- 121 İhracatta devlet destekleri oranı yüzde 63
- 124 Balcı: "Yerli mobilyacılar hammaddeye ulaşamazken Çin'e 7. İhracat treni yola çıktı"
- 148 LIGNA Fuarı 15-19 Mayıs 2023 tarihlerinde yapılacak
- 150 3D Katmanlı üretim teknolojisinde geline son nokta: Hayalden gerçeğe dönüşen Teknoloji 3D
- 158 33. BI-MUVE XYLEXPO 12-15 Ekim 2022 Arası Gerçekleşecek

### DOSYA, ARAŞTIRMA, MAKALELER

- 18 Dünya mobilya sektörüne kısa bir bakış
- 26 Hindistan mobilya endüstrisi
- 46 Avrupa laminat parke sektörü pandemiye rağmen 2020'de %2.74 büyüdü
- 102 Mobilya ve sanayi tekerlekleri üzerine bir araştırma
- 126 2020 yılı Ahşap işleme makineleri sektöründe gelişmeler
- 146 Küresel Endüstriyel Robotlar Pazar Raporu 2021

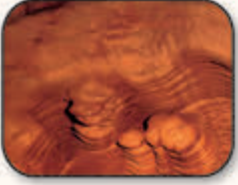
### FİRMA HABERLERİ

- 42 Kapıda lider bir marka: **ARTPAN**
- 100 **BETA Kimya A.Ş.**, pandemide yüzde 25 büyüdü, yapı market ve e-ticaret sitelerine adım attı
- 50 **EGGER** mat ve parlak yüzeylerini geliştirmeye devam ediyö: PerfectSense® Laklı Levhalar ile daha fazla çeşit
- 52 **EGGER** "Interior Match": Uyumlu birlikteliğin tasarımları
- 106 **HAFELE** fiziksel fuar deneyimini dijital taşıdı:
- 138 Live.**HOMAG** 2021
- 70 **KASTAMONU ENTEGRE**, İSO 500 Listesinde İlk 50'deki Yerini Korudu
- 60 Doğu ve Batı arasında bir başarı büyüdü: **SCHATTEDECOR** Gebze 10'uncu yılını kutluyor
- 110 **TECE**'den Fonksiyonel Katmanlı ABS, PP Kenar Bantları



Delano Oak

**schattecor** Tek Kaynak. Sınırsız Çözümler.



## A Ahşap malzeme ve yarı mamul ürünler

Wooden material & semi finished products

Artpan	59
Egger Dekor	Arka Kapak
Gentaş	9
Hanex	31
Hanex - Surteco	33
Kastamonu Entegre	5
Resa Mutfak	43
Salkim Orman	37
Tece	21
Türkuaz Decor	24 - 25
Woodimex	39

## B Mobilya Aksesuarları

Furniture Accessories

Albatur	63
Array	Ön Kapak
Berfino	85
Disa Kulp	77

Divrik	101
Hafele	2 - 3
İbrahim Ortakçı Cam	41
İçten Metal	97
Lowe	90 - 91
Mepa	72 - 73
Mesan	Ön Kapak İçi - 1
Özdemir Malzemecilik	55
Samet	78 - 79
Schattdecor	7
Star Alüminyum	69
Starwood Yapı Market	11
Tüzün / Alu-style	48 - 49, 116 - 117

## C Aşındırıcı ve Kimyasallar

Abrassives and Chemicals

AET Marketing (Unimak)	135
Beta Kimya A.Ş.	111
Frimpeks	119
Gökay Boya	122 - 123
Soma Kimya A.Ş.	160 - Arkak Kapak İçi

## D Makineler

Machinery

3-A (Unimak)	134
Airpak	154 - 155 - 156 - 157
Cemil Usta	140 - 141
Homag	142 - 143 - 144 - 145
Özen Ağaç İşl. Mak	149
Schmalz	159
Unimak	130 - 131 - 132 - 133
Uzman Havalı Teknik	121

## F Etkinlikler, Fuarlar, Organizasyonlar, Uygulamalar

Activities, Fairs, Organizations

İTERMOB & WOODTECH	Ön Kapak , 4
MAKSDER (Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği)	108 - 109ü
SICAM	17

# ZERO

## DÜNYASINI KESFET



[www.zeropst.com](http://www.zeropst.com)

**GENTAŞ**  
*a touch to life*





EDİTÖR'DEN  
nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr

## Basılı yayıncılık ve sosyal mecrada güçlü bir sektör yayını

Yaklaşık 30 yıldır mobilya ve yan sanayi ile ahşap işleme makineleri sektörüne yönelik yayınladığımız Mobilya Dergisi, günümüz yayıncılık koşullarında ortaya çıkan yeni yayıncılık argümanlarını belki de sektörel yayıncılık alanında en yaygın kullanan bir medya grubudur. 1996 yılında ilk internet yayıncılığına başladık. Geriye doğru baktığımızda, bu gün web sitemizi kurduğumuzdan bu yana tamı tamına 25 yıl olmuş. Yayınlarımızı zamanla dijital platforma taşıyarak, aylar boyu eski sayılarımızı tarayıp son 20 yıllık mobilya dergisi arşivini [www.mobilyadergisi.com.tr](http://www.mobilyadergisi.com.tr) internet sitemizde ücretsiz bir arşiv paneliyle okurlarımızın hizmetine sunduk. Okuyucu sadece üç beş sayfaya değil, reklamları dahil 20 yıl boyunca yayınlanan tüm dergilerimize ücretsiz olarak erişebiliyor bugün. Keza yüzbinlerce sayfalık haber içerikleri fotoğraf ve videoların tümü erişime açık durumda. Yeni süreçte ortaya çıkan Facebook, Instagram ve LinkedIn gibi sosyal medya platformlarını da aktif ve güncel kullanmak, hizmet verdiğimiz firmaların haber ve içeriklerini burada paylaşmakla firmalarımıza çoklu erişimler sağlıyoruz.

Keza Mobilya Dergisi, sektörel haber bültenlerini her hafta düzenli şekilde sektörle paylaşarak, sadece basılı bir yayın değil, çok yönlü çalışmalarla güncel ve etkili bir medya hizmeti sunuyor. Çalışmalarımızı şeffaf olarak ölçülebiliyor, basın bültenlerimizden, sosyal medya tanıtımlarımıza kadar tüm çalışmalarımızı istatistiksel veriler halinde raporlayabiliyoruz. Gerek maillerin açılma oranlarının yüksek olması, gerekse maillerimizi ve haber bültenlerimizi açan üyelerimizin % 70 gibi büyük bir oranda aynı kişiler olması ve bunların düzenli olarak okunmaları, sektördeki içerik okuma beklentilerini de ortaya koymakta ve bu konuda sadık bir okur kitlesine sahip olduğumuzu göstermektedir.

Bunlar mobilya üreticileri, mağazalar, aksesuar ve malzeme satıcıları, makineciler ve plaka vb yan sanayi ile mimar ve akademik çevrelerden oluşmaktadır. Bu başarıdan dolayıdır ki, farklı sektörler de internet sitemize banner ve içerik reklamları vermektedir. Google reklamlarının aşırı olması nedeniyle, şimdilik Google reklamlarını durdurduk. Sadece sektör reklamları alma kararı aldık.

Mobilya Dergisi, yoğun ve zengin araştırma dosyaları, yurtiçi ve yurtdışı sektör haberleriyle dolu dolu çıkıyor. Sektörün ulaşma imkanı olmadığı önemli haber ve araştırma dosyaları hazırlıyoruz. Her sayımızda düzenli dosyalarla mobilya ve yan sanayimize önemli bilgi enformasyonu oluşturuyoruz. Tüm bunlar sektörün hafızası olarak arşivlerde yer alacak. Sahip olduğumuz uluslararası network ağımla bunu yapma şansına sahibiz. Mobilya Dergisi, dünya mobilya yayıncılarının en saygın derneği olan IAFP (Uluslararası Mobilya Sektör Yayıncıları Derneği)'nin başkanlığını yapmış saygın bir üyesi olarak, dünyadaki sektörel tüm gelişmelere meslektaşları aracılığıyla erişme şansına sahiptir ve bu önemli bilgileri de en hızlı biçimde okurlarına sunabilmektedir.

Bu sayımızda sizlere araştırmalarıyla, haberleriyle dolu dolu bir dergi hazırladık. Üç ay sonra hazırlayacağımız İntermob & Woodtech 2021 fuar sayımızda buluşmak dileğiyle, hepimize sağlıklı bir yaz mevsimi diliyorum.

Saygılarımla,

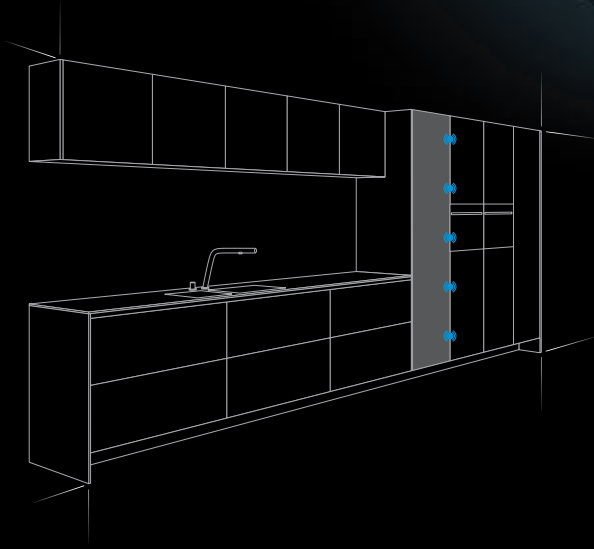
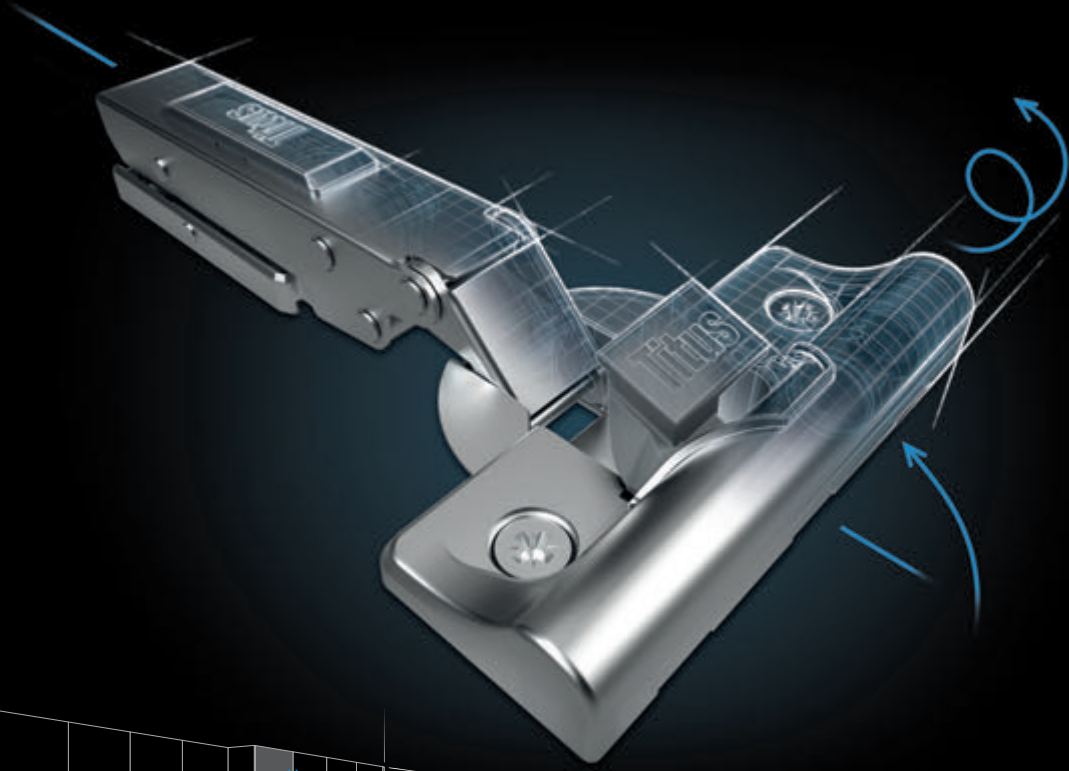
**Nesip Uzun**

[nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr](mailto:nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr)



# Titus+

## Daha da ilerisi için... Kalın Kapaklar için T-type 95 Mentеше



- Titus Yeni Nesil Mentеше
- 16mm'den 34mm'ye kadar olan kapak kalınlıklarında sürekli performans
- 3 Yönden montaj kolaylığı
- Yüksek Tolerans
- Güvenilir Kapanma

Starwood Yapı Marketleri A.Ş.  
Satış Ofisi + 90 212 670 53 00  
satis@starwoodyapimarket.com.tr

Titus ürünlerinin Türkiye Tek Yetkili Satıcısı Starwood Yapı Marketleri A.Ş.'dir.

# 7/24

[www.starwoodyapimarket.com](http://www.starwoodyapimarket.com)  
İnternet satış mağazamız ile hizmetinizdeyiz.

**YAPI** STARWOOD  
**MARKET**

 starwoodyapimarket



34 Yıllık Gelenek Devam Ediyor

# Woodtech ve İntermob Fuarları 9 Ekim'de Kapılarını Açıyor

Reed Tüyap tarafından eşzamanlı olarak düzenlenen 34. WoodTech - Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı ve 23. İntermob - Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı, 9 Ekim 2021 tarihinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi, Büyükdere, İstanbul'da kapılarını açmaya hazırlanıyor.



REED TÜYAP tarafından Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği (AİMSAD) ve Mobilya Aksesuar Sanayiciler Derneği (MAKSDER) iş birliğiyle düzenlenen ahşap ve mobilya yan sanayi üreticileri ve ihracatçılarıyla sektörün yerli ve yabancı profesyonellerinin bir araya geldiği WoodTech ve İntermob Fuarları, planlandığı tarihlerde sektörün tüm paydaşlarını eksiksiz buluşturuyor olacak.



## 2021 Fuarları'na Ticaret Bakanlığı'ndan Büyük Destek

Woodtech ve İntermob katılımcıları, önceki senelerde olduğu gibi, bu sene de çeşitli destek paketlerinden faydalanabilecekler. Bu desteklere ek olarak, Ticaret Bakanlığı nezdinde birçok farklı ülkeden getirilecek uluslararası alım heyetleri ile de görüşme fırsatları yakalayacaklar.

## Business Connect Programı ile yüz yüze ve online ortamda bağlantıda kalın!

Online etkinlikler ile katılımcı ve ziyaretçilerimizi online ve fiziksel ortamda buluşturduğumuz platformumuz, Business Connect ile tanışın!

Katılımcı ve ziyaretçilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak oluşturduğumuz platformumuzda yer alan fuar öncesi ve sonrası online etkinliklerimizi takviminize eklemeyi unutmayın.

Katılımcı ve ziyaretçiler fuar sonrası, 6 hafta boyunca online olarak fuarı ziyaret edebilirler.



## Ajandanıza Not Alın: 09.10.2021

WoodTech ve İntermob Fuarları, 9-13 Ekim, 2021 tarihlerinde önemli iş bağlantılarına ev sahipliği yapmaya ve yeni pazarlara açılmak ve mevcut pazar paylarını arttırmak isteyenler için etkin bir ticaret platformu olmaya devam edecek.

Detaylı bilgi için [www.woodtechistanbul.com](http://www.woodtechistanbul.com) - [www.intermobistanbul.com](http://www.intermobistanbul.com) websitelerimizi ziyaret edebilirsiniz

<p>8-9 EYLÜL, 2021 DİSTRİBÜTÖR GÜNLERİ</p> <p>Online platformumuzda yer alan çevrimiçi ağ fırsatlarımızdan en iyi şekilde emin olun!</p> <p><b>Online</b></p>	<p>1-8 EKİM, 2021</p> <p>Fuardan önce toplantılarınızı organize edin!</p> <p><b>Planlama</b></p>	<p>9-13 EKİM, 2021 KATILIMCI DİSTRİBÜTÖR GÜNLERİ</p> <p>Katılımcılar ve ziyaretçiler dijital platformda yeni fırsatları keşfediyor!</p> <p><b>Online+Onsite</b></p>	<p>14 EKİM- 31 KASIM, 2021 ONLINE İŞ BAĞLANTILARI</p> <p>Alicılar ve tedarikçiler fuardan sonra birbirleriyle iletişime devam edebilecekler!</p> <p><b>Online</b></p>
---	--	---	---



Reed Tüyük Fuarçılık A.Ş Genel Müdür Yardımcısı Fatih Özmert:

# “İntermob woodtech 2021 Fuarı için hazırız”

*Ülke olarak hemen tüm imalat sektörlerinde önemli süreçler yaşadık. Bu süreçte gerek ülke olarak gerekse de firmalar olarak iki yıla gelen bir süredir sorunlar devam ediyor.*

*Şüphesiz bu olumsuzluklardan fuarcılık sektörü en çok etkilenen sektörler arasında sayılıyor. Tüyük & Reed fuarcılık yıl içinde farklı sektörlerle yönelik fuarlar düzenliyor.*

*Önümüzde İntermob woodtech 2021 fuarı var, bu fuarı geçen yıl düzenleyemediniz şu an fuara az bir zaman kaldı . bize yaklaşık 2 yıl sürecinde fuarcılık olarak yaşadıklarınızı sorunlarınızı ve gerçekleştirecek olan 2021 intermob&Woodtech fuarı hakkında neler yaptınız, firmaların beklentileri ve sizlerin bu konuya yönelik görüşlerinizi ayrıntılı olarak belirtmenizi istiyoruz.*

*Sorumuz oldukça uzun ve bir çok cevabı gerektiren uzun bir soru , bu nedenle sizin de bu paralelde bize ayrıntılı bir açıklama yapmanızı istiyoruz.*

Değerli İntermob ve Woodtech katılımcı ve ziyaretçilerimiz, ülkemiz ve küresel dünyanın karşılaştığı büyük salgından sonra yeni normale dönüş için insanlık olarak büyük mesafeler katettik. 3 milyona yakın insanın öldüğü 135 milyon kişinin pandemiye yaka-

landığı dünyamızda insanlık hala vürüs'ün 3.-4. Faziyla meşgul durumda. Ancak aşılınmalarla birlikte ülkemizde yeni bir döneme girdik ve gerek sosyal yaşam gerekse de üretim faaliyetleri adım adım oturmaya başladı. Bu süreçte firmaların olsun hemen her düzeyden işletmelerin önemli kayıpları oldu. Üretim ve sanayinin vazgeçilmez itici gücü olan fuarların pandemi sürecinde gerçekleşmemesi fuar kuruluşları kadar fuarlardan beslenen sanayilerin de büyük kayıplar yaşamalarına neden oldu. Ülkemizde İntermob ve Ağaç işleme makineleri fuarı, Mobilya, Panel, Aksesuar ve Ağaç işleme makineleri sektörünün lokomotif gücü olmuştur. Bu fuar sadece Türkiye'nin değil tüm Ortadoğu, balkanlar ve Avrasya bölgesinin en büyük fuarı , Avrupa'nın ise ikinci büyük fuarıdır.

Bu sektörün önemli marka ve üreticileri gerek yurtdışından gerekse de ülkemizde fuarımızın en önemli paydaşlarıdır. Bu nedenle, Pandemi sürecinin hala devam ettiği günümüzde bizler Tüyük-Reed ailesi olarak olağanüstü tedbirlerimizi gerekli hijyen koşullar da dahil olmak üzere fiziki mesafe değerleri, maske ve tüm sağlık koşullarını sağlık bakanlığı ve dünya sağlık örgütü şartlarına uygun bir fuarla katılımcı ve ziyaretçilerimizi ağırlamak için çalışıyoruz. Bu yıl bu standartları uygulayarak yine Tüyük salonlarında farklı sektörlerde





başarılı fuarlar gerçekleştirdik. Intermob ve Woodtech fuarı bizler ve ülkemiz mobilya imalat sanayisi için çok önemli bir fuardır, Bu fuara çok önem veriyoruz. Bu nedenle de gerek ilgili çözüm ortaklarımız olan derneklerimizle gerekse basın partnerlerimizle uzun zamandır hazırlıklar yapıyoruz. Fuarımızın katılımcıları kadar nitelikli ziyaretçi profiline de önem verdiğimizden bu konuda önemli tanıtım ve reklam çalışmaları gerçekleştirdik halen de bunları sürdürüyoruz.

Pandemi süreci birçok sektör için zor geçti. Bunun fuarcılık için ise çok daha zorlayıcı olduğunu söyleyebilirim. Fuar alanları uzun bir dönem tamamen kapalı kaldı ve dünya genelinde hiçbir fuar yapılamadı. Pandeminin ilk dalgasından sonra ise başta Çin, Rusya ve Türkiye olmak üzere bazı fuarlar belirli seviyelerde yapılabildi.

2020 Woodtech Fuarımızı aldığımız geniş çaplı Covid-19 önlemleri doğrultusunda başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. Woodtech fuarı kapsamında, işbirliği içerisinde olduğumuz AİMSAD'a 2020 yılı fuarında vermiş oldukları destekten dolayı özellikle teşekkür ediyoruz. Tüyap Fuar alanının TSE tarafından Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi almasıyla başlayan süreç, fuar sırasında alınan hijyen ve mesafe tedbirleri ile nitelikli ziyaretçiyi katılımcı ile buluşturdu ve ticaretin devam etmesini sağladı. Fuar sonrası, katılımcı firmalar ile yapmış olduğumuz görüşmeler neticesinde büyük çoğunlukta memnuniyet olması tüm sektör adına çok değerli bir veriydi.

Yaklaşan 2021 yılı fuarı öncesi hem katılımcı firmalardan hem de yabancı ziyaretçilerden aldığımız ilk

izlenim fuarlara karşı ciddi bir özlemin olduğu yönünde. Fuar satışlarının büyük bir bölümü tamamlanmış durumda ve satın alma kapasitesine sahip nitelikli ziyaretçinin de fuara ilgisi oldukça yoğun gözüküyor.

Önümüzdeki fuar, dijital dünyaya adaptasyon açısından önemli bir yer teşkil edecek. 2021 Woodtech ve Intermob Fuarlarımız hibrit olarak gerçekleşiyor olacak. Tüyap'ın geliştirdiği Business Connect platformu ile, iş bağlantısı sağlama hedefinde olan katılımcılar ve ziyaretçiler fuardan önce birbirleri ile iletişim kurabilecekler. Fuardan önce katılımcı ve ziyaretçileri Business Connect platformunda buluşturmayı amaçlayan program ile başlayan süreç, devamında fiziki fuarımız ile beraber, planlandığı gibi 9-13 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek. Fuardan sonra ise bu platformu 6 hafta kadar bir süre ile açık tutacağız ve katılımcılarımız fuara gelemeyen ziyaretçiler ya da gelip de görüşme imkanı bulamayan ziyaretçiler ile görüşme fırsatı yakalayacaklar.

Woodtech ve Intermob Fuarları 9-13 Ekim 2021 tarihlerinde Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde sektörü tekrar bir araya getiriyor olacak. Özlediğimiz yüz yüze fuarları hibrit anlayışla dijital olarak da destekleyip, tüm sektörün memnuniyetle ayrılması en öncelikli hedefimiz.

9-13 Ekim tarihlerinde yüz yüze sağlıklı buluşmak ümidiyle; tüm katılımcılarımıza, ziyaretçilerimize, basın ve yayın organlarımıza ve işbirliği içerisinde olduğumuz değerli sektör derneklerine, verimli ve başarılı bir Woodtech - Intermob fuarı diliyorum.



# Mobilya Dergisi Sosyal Medyada



Mobilya Dergisi dijital ve sosyal medya ortamlarını aktif kullanarak, çalıştığı firmaları tüm platformlarda tanıtıyor.

12-15  
E K İ M  
2021

PORDENONE FUARI



® ULUSLARARASI  
MOBİLYA  
ENDÜSTRİSİ  
AKSESUAR VE  
EKİPMANLARI  
FUARI

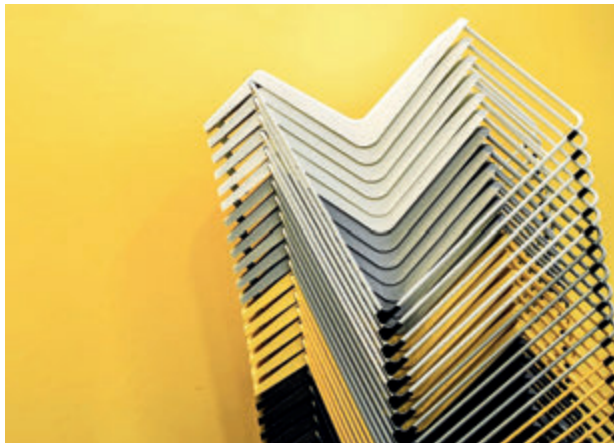
**Exposicam srl**  
Via G. Carducci, 12 • 20123 Milano  
Tel: +39 0286995712  
info@exposicam.it



[www.exposicam.it](http://www.exposicam.it)

# Dünya mobilya sektörüne kısa bir bakış

Editör/Nesip Uzun



Mobilya pazarının en büyük segmenti Salon ve Yemek Odası Mobilyaları segmentidir. Oturma odalarında, salonlarda, salonlarda, lobilerde ve yemek odalarında bulunan mobilyaları içerir. Segment, özellikle tüketicilerin evlerinde konfor ihtiyacı ile hareket ediyor. 2019 yılında, segmentin dünya çapındaki geliri 452 milyar ABD doları olarak gerçekleşti.

Mobilya pazarı kendi içinde yedi bölüme ayrılmıştır: Salon ve Yemek Odası Mobilyaları, Yatak Odası Mobilyaları, Mutfak Mobilyaları, Plastik ve Diğer Mobilyalar, Ofis Mobilyaları, Lambalar ve Aydınlatma ve Zemin Kaplama.

Yatak Odası Mobilyaları segmenti, yataklar, şilteler ve ayrıca dolaplar, komodinler ve şifonyerler gibi günlük yatak



odası ürünlerini içerir. Oldukça muhafazakar Yatak Odası Mobilyası pazarında yenilik, tüketicilere doğrudan konfor ve rahatlık sunmaya odaklanan perakendecilerden geliyor. Yatak Odası Mobilyası segmenti, 2019 yılında Mobilya pazarının gelirinin %21'ini oluşturdu

Mutfak Mobilyaları segmentinin büyümesi, tüketicilere daha geniş bir ürün yelpazesi sunmak için kullanılan malzeme ve tasarımlardaki gelişmelerden kaynaklanmaktadır. Bu segmentten elde edilen gelirler 2019'da 156 milyar ABD Doları'na ulaştı; 2018 yılına göre %3,2 artış.

Ofis Mobilyaları segmentinin büyümesi, yenilikçi ürünlerin geliştirilmesinin yanı sıra modern ve kaliteli ergonomik mobilyaların ofisler tarafından benimsenmesi gibi faktörlerden kaynaklanmaktadır. 2023 yılına kadar, dünya çapında Ofis Mobilyası segmenti gelirinin yaklaşık 132 milyar ABD Doları'na ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Lambalar ve Aydınlatma segmenti, Mobilya pazarının gelirinin %15'ini oluşturuyor ve temel olarak, daha enerji verimli ışık kaynakları konusunda dünya çapında daha katı düzenlemelere yönelik baskıdan kaynaklanıyor.





Zeminlerin geliştirilmiş konforu, su geçirmezliği ve dayanıklılığının yanı sıra tüketicilerin daha pahalı malları satın alma eğilimi, Zemin Kaplama segmentinin büyümesini hızlandırıyor. Zemin Kaplama segmentinde 2019 yılında 152 milyar ABD Doları gelir elde edildi.

Bu Plastik ve Diğer Mobilya segmenti, ahşap dışındaki malzemelerden yapılmış mobilyaları içerir. 2019 yılında 22 milyar ABD doları olan dünya çapındaki gelirin 2023 yılına kadar 24 milyar ABD dolarına yükselmesi beklenmektedir.

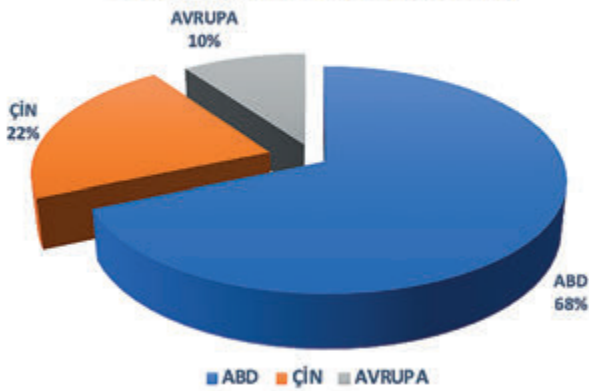
Mobilya pazarının pazar payı açısından ana kilit oyuncusu İsveç şirketi IKEA'dır. 45 milyar ABD dolarından fazla olan IKEA, mobilya şirketleri arasında açık ara en yüksek satışa sahip. Bununla birlikte, e-ticaret mobilya endüstrisinin büyümesini daha da artırdığı için, yalnızca çevrimiçi olarak satılan en büyük ev eşyası perakendecilerinden biri olan Wayfair, gelecekteki işleri için büyük bir potansiyele sahiptir.

Şu anda piyasayı şekillendiren trendler: artırılmış gerçeklik uygulamaları, üretken tasarımlar, çevre dostu malzemeler ve entegre teknoloji. 3D baskılı mobilyalardan akıllı aydınlatmaya kadar, Mobilya pazarında tasarım, üretim ve malzemede yenilikler yaşanıyor.

Toplumun belli kesimlerinde yükselen yaşam standartları ve daha yüksek gelir nedeniyle tüketiciler mobilyalarını daha sık değiştiriyor. 2019'da Mobilya pazarı, 2018'e kıyasla yıllık %3,9'luk bir büyümeyi temsil eden toplam dünya çapında 1.417 milyar ABD doları gelir elde etti.

Mobilya pazarı çoğunlukla genel olarak tüketici harcamaları tarafından yönlendiriliyor. Tüketici harcamaları çeşitli faktörleri hesaba katar; kişi başına gelir, hane halkı borç seviyeleri ve tüketici beklentileri gibi. Harcanabilir gelirdeki istikrarlı artış ve buna bağlı olarak yaşam standartlarındaki artış, mobilyaya olan sürekli talep gibi pazarın sürekli büyümesinden sorumludur. Artan internet ve akıllı

E-ticaret pazarı 2019 (milyar Dolar)



TECE Dekor A.Ş.

BOSB 75. Yıl Bulvarı No:12 Tel : +90 224 242 2100  
Nilüfer / Bursa / 16159, Turkey Fax : +90 224 243 8525  
[www.tece.com.tr](http://www.tece.com.tr)



# KUSURSUZ EŞLEŞME



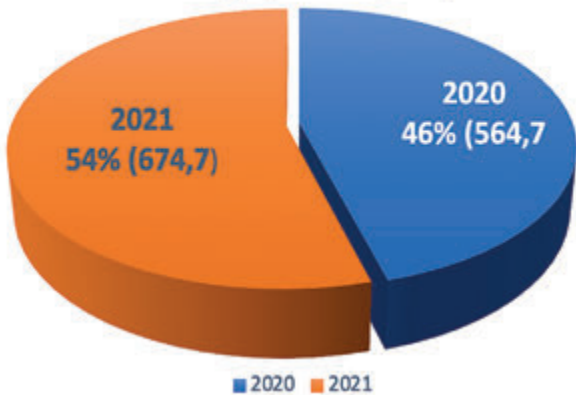


telefon kullanıcılarının sayısı yalnızca tüketici davranışlarını değiştirmekle kalmadı, aynı zamanda satış kanallarını ve perakende ortamını da kökten değiştirdi. Tüketiciler tarafından online alışverişin benimsenmesi, mobilyayı bu açıdan en hızlı büyüyen pazarlardan biri haline getirdi.

### e-ticaret raporu 2020 Dijital Pazar Görünümü

2020'de küresel e-ticaret pazarı iki trilyon ABD doları eşiğini geçecek. 2019 yılında 862,6 milyar ABD Doları tutarındaki satışla Çin, e-ticarette açık bir şekilde bir numardır ve rapor, 2025 yılına kadar liderliğini sürdüreceğini gösteriyor. Artan sayıda Asyalı tüketicinin artan satın alma gücü ve özellikle mobil cihazlarda internet penetrasyonu nedeniyle e-ticarete erişim

### Küresel mobilya pazarı (milyar dolar)



Mobilya ve Ev Aletleri segmenti, küresel e-ticaret pazarına 351,9 milyar ABD doları katkıda bulunuyor. 2019'da pazar büyüklüğü Çin'de 110,8 milyar ABD dolarına ve ABD'de 62,2 milyar ABD dolarına ulaşırken, Avrupa'nın geliri 50,7 milyar ABD doları olarak gerçekleşti.

### Uzman görüşü:

Bugüne kadar, kısmen yüksek nakliye maliyetleri ve bu – genellikle pahalı – ürünlerin gerçek hayatta nasıl görüneceği konusundaki endişeler nedeniyle, müşterilerin mobilya ve aletleri çevrimiçi satın almaları alışılmadık bir durum olmaya devam ediyor. E-Ticaret mobilya perakendecileri, hizmet kalitesini artıran ve ürün önerilerini kişiselleştiren AI uygulamaları ve görsel arama teknolojileri ile alıcıları cezbetmektedir. Başarılı bir strateji, genellikle belirli bir ürün grubu üzerinde uzmanlaşmayı ve net fiyatlandırma yapıları sunmayı, dağıtım maliyet tasarruflarını müşterilere aktarmayı içerir. Ücretsiz gönderim ve cömert iade politikaları, müşterilerin ihtiyatlı davranmalarının üstesinden gelmeye yardımcı olabilir.

Küresel mobilya pazarının 2020'de 564,7 milyar dolardan 2021'de 671,7 milyar dolara, %18'lik bir bileşik yıllık büyüme oranıyla (CAGR) büyümesi bekleniyor. Büyüme, esas olarak şirketlerin faaliyetlerini yeniden düzenlemesinden ve COVID-19'dan kurtulmasından kaynaklanıyor. Daha önce sosyal mesafeyi, uzaktan çalışmayı ve operasyonel zorluklarla sonuçlanan ticari faaliyetlerin kapatılmasını içeren kısıtlayıcı sınırlama önlemlerine yol açan etki. Pazarın 2025'te %6'lık bir CAGR ile 850.8 milyar dolara ulaşması bekleniyor.





Asya Pasifik, 2020'de pazarın %45'ini oluşturan küresel mobilya pazarındaki en büyük bölgeydi. Kuzey Amerika, küresel pazarın %21'ini oluşturan ikinci en büyük bölgeydi. Afrika, küresel mobilya pazarındaki en küçük bölgeydi.

Online alışveriş için artan talebin, mobilya imalat pazarının büyümesine yardımcı olması bekleniyor. Üreticiler artık ürünlerini eskisinden daha geniş bir platformda satabilecek ve bu da coğrafi olarak müşteri tabanını artıracak ve mobilya üretim pazarının büyümesini sağlayacaktır. Örneğin, e-ticaret portalları, tek bir coğrafyayla sınırlı üreticilere daha fazla maruz kalma sağlayarak mobilya üreticilerinin satışlarını artırdı.

Koronavirüs hastalığının (COVID-19) patlak vermesi, ticaret kısıtlamaları nedeniyle tedarik zincirlerinin kesintiye uğraması ve hükümetler tarafından küresel olarak uygulanan kilitlenmeler nedeniyle tüketimin azalması nedeniyle 2020 yılında mobilya imalat pazarında büyük bir kısıtlama görevi gördü. COVID 19, bulaşıcı bir hastalıktır. ateş, öksürük ve nefes almada zorluk gibi grip benzeri semptomlar. Virüs ilk olarak 2019 yılında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Hubei eyaleti Wuhan'da tanımlandı ve Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya dahil olmak üzere küresel olarak yayıldı. Ulusal hükümetlerin kontrol altına alma adımları iletim, imalat faaliyetlerinin durmasına ve ülkelerin kilitlenme durumuna girmesiyle ekonomik faaliyette bir düşüşe neden oldu ve salgının 2020 boyunca ve 2021'e kadar işletmeler üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmaya devam etmesi bekleniyor. Bir 'kara kuğu' olayı olduğu ve pazardaki veya küresel ekonomideki devam eden veya temel zayıflıklarla ilgili olmadığı için mobilya imalat pazarının tahmin dönemi boyunca şoktan kurtulması bekleniyor.

Mobilya üreticileri, satış temsilcilerinin ürünlerini ve müşterilerini karar verme süreçlerinde sunmalarına yardımcı

olmak için artırılmış gerçeklik teknolojilerine yatırım yapıyor. Artırılmış gerçeklik mobil uygulamaları, müşterilerin gerçek zamanlı olarak bir mobilyanın sanal 3D modelini gerçek bir odaya yerleştirmelerine olanak tanıyor. tüm açılarda ve konumlarda mobilya. Örneğin, IKEA'nın artırılmış gerçeklik uygulaması Place, müşterilerin satın almadan önce evlerinde 2.000'den fazla mobilya parçasını öziletmelerine olanak tanıyor.

Pazardaki başlıca şirketler arasında IKEA AB; Ashley Mobilya Sanayi A.Ş.; Steelcase Inc; Tempur Sealy Uluslararası A.Ş.; Leggett & Platt Anonim Şirketi.

Küresel mobilya pazarının kapsadığı ülkeler Avustralya, Brezilya, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Endonezya, Japonya, Rusya, Güney Kore, İngiltere, ABD'dir.

Küresel mobilya pazarının kapsadığı bölgeler Asya-Pasifik, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu, Afrika'dır.





## KAPI İMALATINDA YANINIZDAYIZ

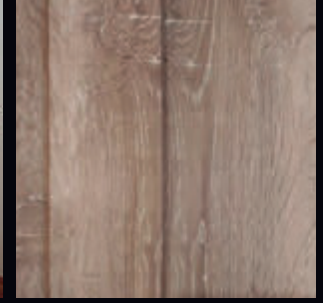
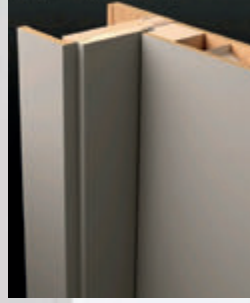
KAPI İÇİN  
ÇOK SAYIDA  
ÇÖZÜM  
VE BÜYÜK  
KOLAYLIKLAR

Turkuaz Decor, baskısını yaptığı **Dekor Kağıtları** ve **Finish Folyoları**yla yıllardır kapı üreticilerinin faaliyetlerine katkı sağlıyor.

Ürünlerimizde gerek tasarımlarla, gerekse yapısal kaliteyle üreticilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılıyoruz.



# Kapı İmalatında Kanat, Kasa ve Pervaz için mükemmel Kombinasyon imkanı.



Melamin Kapı için ◆  
Dekor Kağıdı ve Emprenyeli  
Dekor Kağıdı

Kanat desenlerle birebir ◆  
aynı Sarmalık Finiş Folyo

Boyanabilir veya Boyalı PP ◆

Nitelikli Kapılar için ◆  
patentli ürünlerimiz Dorfin  
(Kalinlaştırılmış ve Ekstra Laklı)  
ve Melfoil (Melamin Yüzeyle  
Dekor Kapıdı) malzemelerimiz  
özgün ve başarılı kapıların  
imalatına olanak veriyor.

Grafik Departmanımızla ◆  
ihtiyaç duyacağınız dekor ve  
renkleri size özel hazırlayabiliriz.

## MERKEZ:

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Keresteciler Sitesi,  
12 B Blok, Kat:1 Başakşehir - İstanbul / Türkiye  
Tel: +90 (212) 670 44 62 Fax: +90 (212) 670 44 64  
info@turkuazdecor.com  
satis@turkuazdecor.com

## FABRİKA 1:

Büyükkçekmece - İstanbul / Türkiye  
Tel: +90 (212) 858 12 61 Fax: +90 (212) 858 12 61

## FABRİKA 2:

Arnavutköy - İstanbul / Türkiye  
Tel: +90 (212) 771 50 00 Fax: +90 (212) 771 60 00



# HİNDİSTAN MOBİLYA ENDÜSTRİSİ

*NESİP UZUN*

Bu araştırmada, sınıfsal farklılıkları uç noktada bir ülke olan ve yüzyıllardır süren kast sistemi, farklı demografik yapısıyla HİNDİSTAN'ı pek çok yönüyle ele alacağız. Yıllar boyu İngiliz sömürgesi altında yaşayan 19. Yüzyılın ipek ve baharat ticaretinin merkezi olan Hindistan, onlarca dilin konuşulduğu birbirinden çok farklı inanç ve kültürlerin birarada yaşadığı ilginç bir mozaik, Bu mozaik kendi içinden yüz milyonlarca nüfusa sahip yeni ülkeleri bağrından çıkarmasına rağmen bu gün hala dünyanın en kalabalık 2. nüfusuna sahip ülke ve dünyanın en büyük ekonomisine sahip bir ülke.



Uluslararası Para Fonu (IMF) yayınladığı raporda ülkelerin Gayrisafi Yurt İçi Hasılları (GSYİH) baz alarak oluşturduğu dünyanın en büyük ekonomi sıralamasını yayınladı. Uzun zamandır listenin ilk sırasını işgal eden Amerika Birleşik Devletleri 20 trilyon dolarlık devasa ekonomisiyle küresel ekonominin yaklaşık %25'ini oluşturuyor. Çin, 13 trilyon dolarlık ekonomisiyle ABD ile olan farkı yıllar içerisinde kapatarak dünyanın en büyük ekonomisi olacağı öngörülmüyor. Japonya yerini Çin'e devretmesiyle 3. Sıradaki yerini korumaya devam ediyor, Japon ekonomisi 4.9 trilyon dolar ile Almanya'nın önünde yer alıyor. Hindistan dünyanın en büyük ekonomileri sıralamasında 6. Sıradayken Türkiye ekonomisi TL'nin hızlı değer kaybıyla birlikte ülkemiz 20. sıraya gerilemiş oldu.

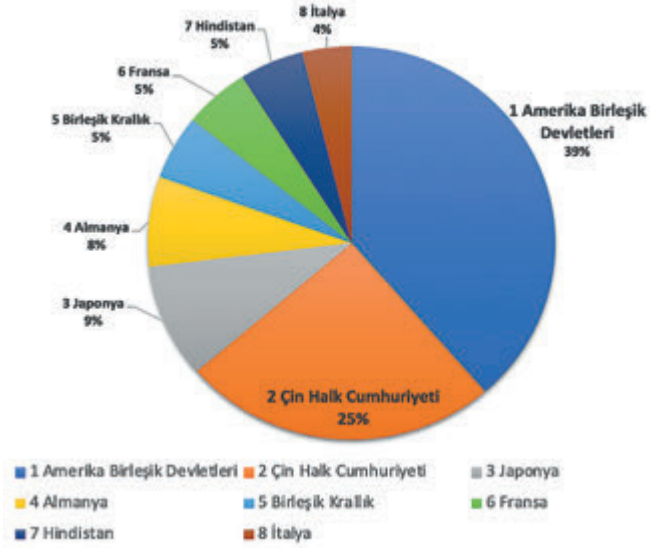
Dünyanın en hızlı büyüyen ekonomisi Hindistan, yarattığı pozitif ivmeyle küresel ekonomiye büyük katkı sağlıyor. KPMG Türkiye ve DEİK işbirliği ile hazırlanan 'Hindistan Fırsat Analizi' raporuna göre; Hindistan'da GSYİH'nin 2020 yılına kadar 3,4 trilyon ABD Doları olması bekleniyordu ancak Pandeminin uluslararası etkileri burada da ekonomide bu beklentileri etkiledi buna rağmen 2025 mali yılına kadar 7 trilyon ABD Dolarına ulaşması bekleniyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde yüz milyarlarca ABD Dolarlık yeni yatırım girişi öngörülen Hindistan, doğrudan yabancı yatırımın en gözde ülkesi haline geliyor. OECD raporlarına göre Hindistan ekonomisi için 2021 yılı gsyh beklentisi %9,9 (önceki %12,6)

Ekonomisi hızla gelişen Hindistan'ın son 12 ayda 17 yeni milyarder sahibi olduğu ve ülkedeki milyarder sayısının da 69'a yükseldiği bildirildi.

Forbes Zenginler Listesi'ne göre, Hindistan'ın en büyük özel sektör firması Reliance Endüstriler Başkanı Mukesh Ambani, 27 milyar dolarlık serveti ile bu yıl üçüncü kez en zengin Hintli unvanını aldı. Ambani'yi Londra'da yaşayan ve 26.1 milyar dolarlık servete sahip 'çelik patronu' Lakshmi Mittal takip etti.



**Dünyanın en büyük ekonomi sıralaması:**



Forbes Hindistan Editörü İndrajit Gupta, bu sene yayınlanan zenginler listesine giren rekor sayıdaki milyarderin "dünyanın ağırlık merkezinin önümüzdeki 10 yıl içinde artarak Hindistan ve Çin'e kayacağına" net bir şekilde işaret ettiğini söyledi.

Bilgi ve teknoloji sektörünün önde gelen işadamlarından Azim Premji, 17.6 milyar dolar ile listede üçüncü sırayı aldı.

Geçen sene 3'üncü olan Mukeyş Ambani'nin kardeşi Anil Ambani ise, 13.3 milyar dolarlık servet ile bu yıl 6'ncı sıraya düştü.

Listede ilk 40 sırada yer alan milyarderlerin servetinin 243 milyar dolara ulaştığı kaydedildi. En yüksek toplam servet 2007'de 351 milyar dolar olmuştu. Küresel ekonomik kriz Hindistan'ı da vurunca ilk 40 sıradaki Hintli milyarderlerin toplam net serveti yüzde 60 ulaşmıştı.

Hindistan, mobilya imalat endüstrisi için önemli bir ithalat ve üretim merkezidir. Global Industry raporlarına göre Hindistan, üretim seviyeleri açısından çok umut verici bir geleceğe sahip dünyanın ilk 5 üreticisi arasında yer almaktadır.

**Dünyanın en büyük ekonomi sıralaması:**

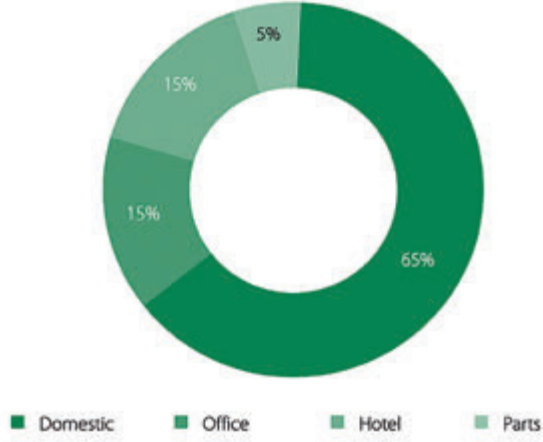
Sıra	Ülke	Milyon (\$)
1	Amerika Birleşik Devletleri	20.580,25
2	Çin Halk Cumhuriyeti	13.368,07
3	Japonya	4.971,77
4	Almanya	3.951,34
5	Birleşik Krallık	2.828,83
6	Fransa	2.780,15
7	Hindistan	2.718,73
8	İtalya	2.075,86
9	Brezilya	1.867,82
10	Güney Kore	1.720,49
11	Kanada	1.712,48
12	Rusya Federasyonu	1.657,29
13	İspanya	1.427,53
14	Avustralya	1.420,05
15	Meksika	1.222,05
16	Endonezya	1.022,45
17	Hollanda	914,519
18	İsviçre	707,289
19	Suudi Arabistan	680,708
20	Türkiye	649,436
21	Tayvan	586,104
22	Polonya	585,816
23	İsveç	556,073
24	Belçika	532,268
25	Arjantin	519,487
26	Tayland	504,928
27	Avusturya	456,166
28	İran	446,105
29	Norveç	434,167
30	Birleşik Arap Emirlikleri	414,179

Hindistan bir yandan tam otomatik kurulumlara ve en son teknolojiye sahipken, aynı zamanda daha geleneksel süreçlere sahip tek makineler ve emek yoğun el işçiliğinin sürdüğü bir üretim ülkesidir. Hemen tüm dünyada olduğu gibi Hindistanda da mobilya sektörü önemli istihdam sağlayan bir sektörlerden biridir. Bir ülke olarak Hindistan, küresel bir üretim merkezine dönüşme potansiyeline sahiptir.

1,4 milyar nüfusu ve 80 milyonluk ılımlı tahminiyle Almanya'nın tamamı kadar büyük olan ve daha cömert bir tahminle 300 milyon olan, gelişmekte olan bir Orta sınıf ile Amerika Birleşik Devletleri kadar büyüktür. Bu rakamlar Hindistan pazarının büyük potansiyelini göstermektedir ve bu nedenle birçok Avrupalı üreticiyi burada kendi üretim tesisleri ve güçlü yerel satış ve servis organizasyonu ile yerel üsler kurmaya teşvik etmiştir. Ancak diğer tüm Endüstriler gibi, özellikle altyapı ve lojistik söz konusu olduğunda, kendi zorlukları vardır. Bu konuların kurumsal düzeyde yeterli geliştirme ve planlama yoluyla ele alınması gerekir.

Mobilya ve döşeme endüstrisi, büyüyen orta sınıftan büyük bir talebe tanık oluyor ve bu da hem uluslararası üreticileri hem de makine ve mobilya malzeme tedarikçilerini Hindistan'da üs kurmaya çekiyor. Dünyanın pek çok ülkesinden önemli sektör markaları burada aktif olarak direkt veya temsilcilikler kanalıyla çalışıyorlar. Örneğin dünya marketler devi IKEA gibi şirketler, yerel talebi karşılamak için Hindistan'da merkezler kuruyor, ve aynı zamanda potansiyel olarak Orta Doğu gibi Avrupa üzerinden hizmet verilen uzak bölgelere de buradan hizmet veriyorlar. Örneğin Homag ve Biesse, Leitz gibi uluslararası üreticiler, Hindistan'daki tesislerinden Hindistan pazarına ve ihracata yönelik makinelerini burada üretiyorlar. Hindistan'a

## Küresel mobilya pazarı



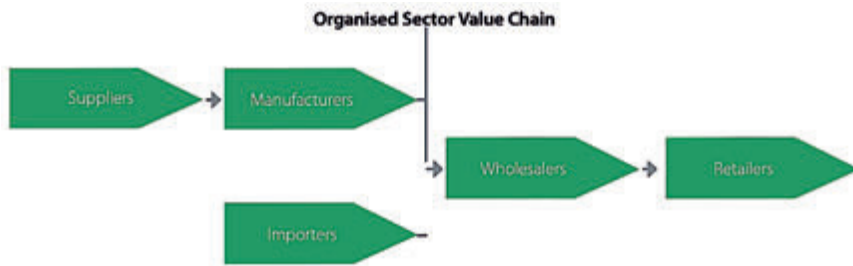
Source: KPMG Analysis for IBEP

yatırım yapmak isteyen şirketler için doğru yeri seçmenin yanı sıra doğru satış ve satış sonrası ağı oluşturmaya odaklanmaları gerekiyor.

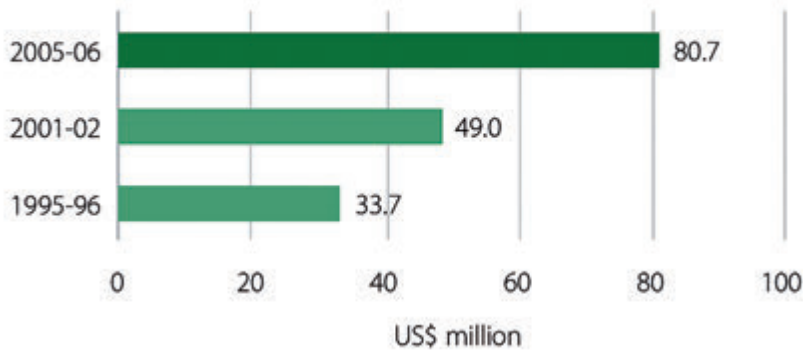
## Hindistan'da mobilya sektörü yılda %20 büyüyor

Hindistan Mobilya Endüstrisi, Talep Arzı aştığı için hızla büyümeye hazırlanıyor. Hindistan'da kişi başına yıllık mobilya tüketimi, uluslararası standartlarla karşılaştırıldığında düşük olduğu düşünülen ve dolayısıyla güçlü bir büyüme potansiyeli gösteren 2000 Rupî'den fazla değildir.

- Mobilya ve Ev Gereçleri segmentinde gelirin 2021'de 1.529 milyon ABD Doları'na ulaşması bekleniyor.

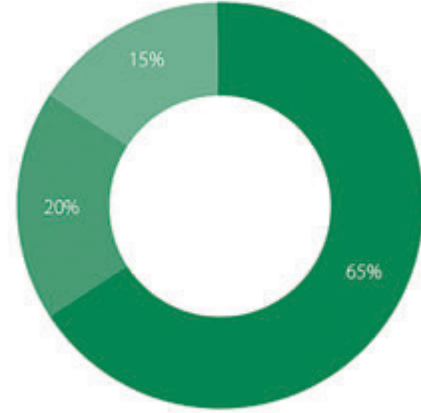


## Zengin ve Tüketim Sınıfındaki Hane Sayısı





## Müşteri segmenti



■ Household ■ Office ■ Contract

• Gelirin %8,66'lık bir yıllık büyüme oranı (CAGR 2021-2025) göstermesi ve bunun da 2025 yılına kadar 2,131 milyon ABD Doları tutarında bir pazar hacmi öngörmesi bekleniyor.

• Mobilya ve Ev Gereçleri segmentinde, kullanıcı sayısının 2025 yılına kadar 266,1 milyon kullanıcıya ulaşması bekleniyor.

Kullanıcı penetrasyonu 2021'de %9.1 olacak ve 2025 yılına kadar %18,4'e ulaşması bekleniyor.

• Kullanıcı başına ortalama gelirin (ARPU) 12,04 ABD Doları olması bekleniyor.

• Küresel karşılaştırmada, çoğu gelir Çin'de elde edilecek (2021'de 83.718 milyon ABD Doları).

• Mobilya ve Ev Eşyaları segmentinde, 2023 yılına kadar toplam pazar gelirin %1'i online satışlardan elde edilecek.

## Türkiye - Hindistan Stratejik Diyalogu

Hindistan'ın, önümüzdeki 10 yılda dünyanın 3. büyük ekonomisi ve yüzyılın ortasındaki en büyük 2 ekonomiden biri olacağı tahmin edilmektedir. Forbes dergisinin yaptığı araştırmaya göre ABD ve Çin'den sonra en çok milyardere sahip ülke Hindistan'dır. Hindistan ekonomisi orta sınıfın istihdamını sağlayan, rekabet gücü yüksek hizmet sektörü; yoksul ve eğitimsiz kesimin istihdamını sağlayan tarım sektörü olmak üzere iki yönlü bir ekonomidir. Türkiye, Hindistan'ın 2016 yılı ihracatında 15. sırada, ithalatında ise 42. sırada yer almaktadır.

## Türk Firmalarının Hindistan'daki projeleri:

Türk firmalarının ülkede yüklendiği müteahhitlik projeleri toplamı halihazırda yaklaşık 430 milyon



VITS

IFA  
TECHNOLOGY

SBS  
Steel Belt Systems

stela

tema

airprotech

berndorf  
BAND GROUP

chemisol  
Italia srl

IMEAS

DIEFFENBACHER

HANEX

hanex@hanex.com.tr - www.hanex.com.tr

HUECK  
RHEINISCHE  
perfect surfaces

Wessel  
Environmental Technologies

f HanexWood  
i hanexormanurunleri  
in HANEX Wood Products

SURTECO

firefly ab

ANDRITZ

Hymmen

Baumer

TURBODEN

ISOCOS

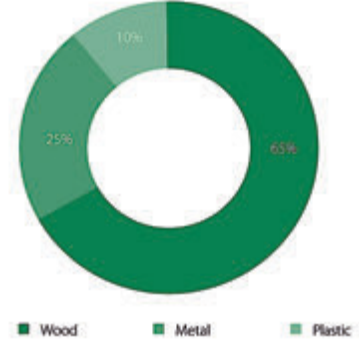
PAGNONI IMPIANTI  
Monza - Italia

TEKNOS

SUNDS  
FIBERTECH



Ham madde



dolar civarındadır. Son dönemde, Türk firmalarınca üstlenilen projeler arasında Lucknow metro inşaatı, Mumbai metro inşaatı, Jammu Keşmir eyaletinde bir demiryolu tünel inşaatı ve çeşitli konut projeleri betonarme işleri bulunmaktadır.

Dünyanın en büyük nüfusa sahip ülkelerden biri olan Hindistan ise; nüfus bakımından ikinci (1,366 milyar kişi), yüzölçümü bakımından yedinci (3.287.259 km<sup>2</sup>) büyük ülke olarak dikkat çekmektedir. Son dönemde istikrarlı bir büyüme çizgisi yakalayan ekonomisi ve devlet yapısı ile 21. yüzyılın küresel güç adaylarından biri hâline gelmiştir. Hindistan'ın milli gücünü artıran unsurlar arasında dinamik bir büyüme yakalayan ekonomisi, sahip olduğu doğal kaynaklar, nükleer yeteneğiyle desteklenen askerî gücü, uzay ve bilgi teknolojisindeki birikimleri, genç, dinamik ve yetişmiş insan kaynağının fazla olması öne çıkmaktadır. Bu unsurlar, jeostratejik konumunun da desteğiyle Hindistan'a, gerek bölgesindeki gerek küresel çaptaki gelişmelerde etkileyici bir nüfuz ve etki kazandırmaktadır. Bugün Hindistan'da, 29 eyalet (federe devlet) ve 7 birlik bölgesi (bölge yönetimi) yer almaktadır.

### Hindistan'da Türk firmalarının karşılaştığı problemler

Türk firmalarının Hindistan'da karşılaştığı başlıca sorunlar yüksek gümrük vergileri, bankacılık sistemlerinde işbirliği eksikliği, yüksek taşıma masrafları, yavaş bürokrasi, korsan üretimin yarattığı haksız rekabet gibi sorunlar bulunmaktadır.

Türk - Hindistan ilişkileri çok eski dönemlere kadar uzanmaktadır. Kurtuluş Savaşı Döneminde O günkü adıyla Sovyetler Birliği'nden sonra Türkiye'ye dış yardımı ya-

pan ülkelerden biri de Hindistan olmuştur. İş Bankası'nın kurulmasında bu yardımların büyük desteği olmuştur. İlk resmî ilişkiler ise 1948 yılında başlamıştır. Hindistan ve Türkiye ilk ikili ticari anlaşmasını 1973'te imzalamıştır. 1980'li yıllara kadar kayda değer düzeye getirelemeyen ticari ilişkiler 1990'lı yıllarda belirgin bir şekilde gelişmeye başlamıştır. Demokrasi, laiklik, G20 üyeliği, Dünya Ticaret Örgütü üyeliği ve kalkınmacı ekonomilere sahip olması ülkenin belirgin özellikleridir.

Yatırım Potansiyeli Yüksek Sektörler: Tarımsal ürün ve gıda işleme, mobilya, tekstil ve hazır giyim, deri işleme, hazır giyim ve ayakkabı, halı, inşaat malzemeleri, tekstil kimyasalları, otomotiv yan sanayi, cam eşya, kuyumculuk, turizm ve otelcilik.

Türkiye - Hindistan ikili ticaretinde, 2019 yılında ticaret hacmi 7,801 milyar dolar, ticaret açığı ise Türkiye aleyhine 5,468 milyar dolar olmuştur. Türkiye'nin Hindistan'a ihraç ettiği başlıca ürünler; altın, mermer, yağlı tohumlar, mobilya yan sanayi ürünleri, kısmi mobilya satışı ve metal cevherleridir. Hindistan'ın Türkiye'ye ihraç ettiği başlıca ürünler; petrol yağları, sentetik filament iplikleri, taşıt parçalarıdır.

Türkiye, büyüyen ekonomisi, geniş pazarı, askerî gücü, uzay ve bilişim teknolojisindeki üstünlüğüyle küresel bir güç olma yolundaki Hindistan'a gereken önemi vermektedir. Her iki ülke de birbirleriyle ilişkilerinde yeni ve gerçekçi açılımlar yapmanın gayreti içerisinde olup her alanda artan içerikli temaslarla birbirlerini yeniden keşfetmektedirler. Türkiye Kıbrıs başta olmak üzere diğer uluslararası sorunlarda Hindistan'ın desteğini almaya çalışmıştır. İzleyen dönemde BM, CICA, SAARC, ASEAN, gibi örgütler bünyesinde iki ülke arasında siyasi, ekonomik, kültürel ve güvenlikle ilgili alanlarda iş birliği imkanı zemini daha da güçlendirilmektedir.



# SURTECO

## Exquisite acacia wood with its very special flair

„Sunny Wood“ is an exquisite acacia wood with a personal touch. Styled in planks with differing widths, the flower segments are alternated with calming elements. Striking pores, an impressive play on colours, light and dark ray flecks and some rough-sawn areas define the decor image. The uniqueness of imperfection provides this furniture surface – suffused with traces of weathering and cracks – with its very special flair.

[www.surfeco.com](http://www.surfeco.com)

**HANEX**

[www.hanex.com.tr](http://www.hanex.com.tr) / [hanex@hanex.com.tr](mailto:hanex@hanex.com.tr)



Dünyadaki temel trendlere bakıldığında "toprak ve makineyi" takiben "bilgi ve bilgiye dayalı ürünler" temelli yeni ekonomi çağında küresel rekabet "mikro-milliyetçilik", "entegrasyon" ve "öngörülemezlik" üzerinden gelişmekte, hayatın ve devletin yeni doğasını belirleyen meydan okumaların; "kaynak ve paylaşım krizi", "üretim-tüketim-büyüme" formülünün sürdürülemezliği, Çin kaldırıcı ile "orta sınıfın tasfiyesi", "enerji, su ve gıda güvensizliği", hayatın her alanında "4. boyuta geçiş", "işgücünde insan kaynağının tasfiyesi", değişen devlet doğası ve beklenti yönetimi temelinde "sert güçten yumuşak ve akıllı güce geçiş" olduğu temel referanslar olarak şekillenmektedir.

Tüm bu temel parametreler içerisinde, teknolojiye dönüşümler; yapay zeka, sanal/artırılmış gerçeklik ve mobilite merkezli gelişerek tüm insan hayatını ve doğasını değiştirmeye adaydır. "Endüstri 4,0" ve "Toplum 5,0" kavramlarının dünyanın dönüşümünü endüstri ve toplum boyutları ile yönetmek açısından önemli başlıklar olduğu aşikârdır. Bir diğer etken de Çin'in dünya sahnesinde her geçen gün etkinleşmeye başlamasıyla oluşturduğu türbülanstır. Yeni İpek Yolu projesi "Kuşak ve Yol"; hem karadan hem denizden yüzden fazla ülkeyi ilgilendiren bir kü-



resel entegrasyon projesi olarak şekillenmekte, iktisadi pastanın dağılımını kalıcı olarak değiştirmektedir. Orta sınıfı olmayan ülkelerde, otoriter rejimler ya da kaos, iki seçenek olarak önümüzde durmaktadır. Bölgesel ve küresel güvenlik anlamındaki iş bölümünün nasıl yapılacağı ve bedellerinin nasıl paylaşılacağı da önümüzdeki dönemin tartışma konuları olmaya adaydır.

Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle ivme kazanan küreselleşme ve ardından çok boyutlulukla gelen temel eğilim, ülkelerin tek başlarına değil belirli bölgesel iş birlikleri ve bölge-ötesi ortaklıklar vasıtasıyla güçlenmesi yönündedir. Ülkeler artık ekonomik, siyasal, kültürel bakımdan diyalog ve iş birliğine dayalı açık bir yapıya doğru yönelmekte, uyum sağlayamayanlar ise ciddi istikrarsızlıklar yaşamaktadır. Bu çerçevede, Türkiye ile Hindistan arasında da uzun erimli "stratejik işbirliği" ilişkileri geliştirilmesinin gerekli olduğu açıktır. Türkiye - Hindistan Stratejik Diyalogu; karşılıklı potansiyellerin ve mevcut iş birliğinin nasıl stratejik bir işbirliğine dönüştürülebileceğini ortaya çıkarmayı ve stratejik zemin kapasite inşasına katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Diyalog ile; ilgili kuruluşların ve kurumların yakından tanınması, sivil toplum etkisinin artırılması, kalkınmaya katkı sağlanması, kaynakların ve çalışma alanlarının geliştirilmesine dair uzmanlık birikimlerinden faydalanılması, tanıtma faaliyetlerine katkı sağlanması, akademik iş birliği imkânlarının araştırılması ve tüm bu çalışmaların bütünlük içerisinde değerlendirilmesini sağlayacak stratejik bir yaklaşım geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Her iki ülke kritik öneme sahip uzun vadeli çıkarların sürdürülebilirliği açısından etkili bir stratejik işbirliği geliştirebilir. Bu noktada olaylara daha geniş bir jeopolitik bakış açısı ile bakma ihtiyacı vardır.

### Hindistan'da yatırım koşulları:

Hindistan'da yatırımlarda Öncelikli Alanlar Belirli alanlarda yapılan yatırım başvuruları öncelikli değerlendirilir. Bunlar: Otomatik onay listesinde olup, henüz otomatik onay şartları oluşmamış mallar, altyapı, ihracat potansiyeli olan mallar, büyük işgücü potansiyeli olan özellikle kırsal kesimdeki projeler, doğrudan ya da dolaylı olarak tarım ile ilgili mallar, hastane ve ilaçlar gibi sosyal projeler, yeni teknoloji yatırımları olarak sıralanır. Detaylı olarak hazırlanan ayrıntılı bir teklif sonrasında, bu yatırımın Hindistan'ın endüstriyel gelişim amaçlarıyla uyduğu FIPB tarafından kabul görürse üç hafta gibi kısa bir süre içinde bu yatırım onaylanabilir. 3.3. Ülkedeki Serbest Bölgeler (Özel Ekonomik Bölgeler) Hindistan'da kurulabilen birkaç tane serbest bölge çeşidi vardır. Bunlardan en önemlisi Özel Ekonomik Bölge olarak adlandırılan serbest bölgedir. Bu bölgelerde her çeşit üretim ve hizmet faaliyeti yürütülebilmektedir. Yatırım ve işletme safhasında bütün vergilerden muafiyet sağlanmaktadır. İç piyasaya mal ve hizmet satışı yapılabilmektedir. Yatırımın 5 yıl için-

de net döviz kazandırma olarak geri dönüşümü gerçekleştirmektedir. İhracat İşleme Bölgeleri ve Yazılım Teknoloji Parkları da ihracata yönelik faaliyetler için düzenlenmiş diğer serbest bölge çeşitleridir. İhracata Yönelik Birimler de bu kapsamdaki farklı bir yaklaşımdır. Bu şirketlerin üretim tesisi herhangi bir yerde olabilir. Üretimin tamamını ihraç etmek zorunluluğu vardır. 3.4. Ülkede İş Kurma Mevzuatı Yapılan araştırmalara göre Hindistan'da yer seçerken dikkate alınması gereken en önemli hususlar şunlardır: 1- Fiziksel altyapı 2- Eyalet bazında hükümet destekleri 3- Enerji maliyeti ve olanakları 4- Yasa ve yönetmelikler Diğer dikkate alınması gereken etkenler ise yeterli iş gücü ve maliyeti, iş kültürü, kaynaklara ve/veya pazara yakınlıktır. İş kanununa göre 100 kişiden fazla işçi çalıştıran bir işveren devlet çalışma temsilcisinden izin almadan işçi çıkartamaz. Bu izni almak neredeyse imkansızdır. Pazarda kısa sürede varlık Fiziksel varlığını göstermek isteyen şirketler için iş merkezlerinde yer kiralamak iyi bir seçenektir. İş merkezleri taşınmaya hazır, iletişim için kabloları çekilmiş ve klimalıdır

### Hindistan Mobilya endüstrisi:

Küresel mobilya pazarı geniş bir şekilde başlıca dört başlık altında kategorize edilebilir

- Ev mobilyaları,
- ofis/kurumsal mobilya,
- otel mobilyaları ve mobilya malzemeleri

Bir Dünya Bankası araştırmasına göre, Hint mobilyalarının da önemli bir büyüme potansiyeli bekleniyor. organize Mobilya sektörünün her yıl yüzde 20 büyümesi bekleniyor. Bu büyümenin de büyük bir bölümünün Türkiye'den gelmesi bekleniyor.

### Asya'nın hızla büyüyen tüketici pazarları

Hindistan mobilya pazarının 7,922 milyon ABD Doları değerinde. Bunun, ahşap mobilya hesapları 1.358 milyon



ABD Doları karşılığında. Yaklaşık yüzde 11 (152 milyon ABD Doları) bunun (ahşap mobilya) ithal ve ithalatı ise her yıl yüzde 50 ila 60 arasında büyüyor.

Hindistan'da mobilya sektörü toplam GSYİH'nın yaklaşık yüzde 0,5'ini temsil ediyor. Bu endüstrinin bir parçası, yaklaşık yüzde 85'i örgütlenmemiş sektör Kalan yüzde 15'i ise Godrej & Boyce Manufacturing gibi büyük üreticiler Co. Ltd., BP Ergo, Featherlite, Haworth, Style Spa, Yantara, Rönesans, Milenyum Yaşam Tarzları, Durian, Kian, Tanjant, Mobilya Konseptleri, Furniturewala, Zuari, Truzo, N R Jasani & Şirket, V3 Mühendisleri, PSL Modüler Mobilya vb.

Hindistan'da bulunan yerli mobilya çeşitleri, hem konut hem de sözleşmeli projeli sistem mobilyalarını içerir. Hindistan'daki üreticiler genellikle üç katmanlı bir satış yöntemi ve distribütörden oluşan kullanırlar.

Dağıtım yapısı, toptancı ve perakendeci şeklinde kümelendiği. Pazar ağırlıklı olarak konsantre A, B ve C kategorisi içindedir. illerde (ilk 589 il). A ve B tipi şehirler birlikte toplam pazarın yüzde 33'ünü oluşturuyor.

### Mobilya Endüstrisi Kompozisyonu

Küresel pazarda olduğu gibi, Hindistan'da ev mobilyaları segmenti mobilya pazarındaki mobilya satışlarının yaklaşık yüzde 65'ini oluşturuyor. . bunu yüzde 20 pay ile ofis mobilyaları segmenti ve kalan yüzde 15 otel mobilyaları ve mobilya malzemelerinden oluşmaktadır.

### Ev mobilyası

Hindistan'da ev mobilyaları geniş bir yelpazede mevcuttur, Tipik bir orta sınıf kentsel Hint evinin beş odası vardır (mutfak ve banyo). Kent nüfusunun yaklaşık yüzde 25'ini kapsar. Yüzde 45'i beş oda veya daha fazla olan evlerde



yaşıyorlar, yüzde 16'sının ise tek odalı evlerde yaşadığı tahmin ediliyor.

Bu evlerde kullanılan mobilyaların miktarı ve kalitesi müşterinin zenginliğine bağlıdır. Zengin ve üst orta sınıf tipik olarak çok dikkatlidir. Bu kesimin tercihlerinde tasarım ve kalite, ön planda olduğundan fiyat nadiren belirleyici bir faktördür. Genelde, Avrupa tarzı mobilyalar sadece bu kesimin evlerinde bulunur. Kentsel üst sınıfın uluslararası mobilya talebi ağırlıklı olarak büyük şehirlerle sınırlıdır. Bu zengin sınıfların mobilyayı çok sıklıkta değiştirmede tahmin ediliyor.

Bu kesimde ortalama bir mobilya parçasının ömrü yaklaşık 20 yıldır. Özel ustalar tarafından yapılmış değerli mobilyalarda bu süre 50-70 yıla kadar çıkar. Kolonyal mobilyalar Hindistan'da hala çok yaygın ancak bu eğilim dünyadaki modern eğilimler ve yeni kuşağın tercihleri batılı ve kapitalist yaşam tarzına özlem nedeniyle son yıllarda giderek azalmaktadır.

### Ofis mobilyaları

Ofis mobilyaları segmenti, ticari ve Ofis alanlarından oluşuyor. Bu segmentte hızlı bir büyüme yaşandı. Hindistan ekonomisindeki büyümeye paralel olarak son yıllarda ofis alanı talebi arttı ve bu pazardaki artışlar emlak ve ofis inşaatlarının önümüzdeki dönemde de devam etmesi nedeniyle süreceği bekleniyor. Sanayinin gelişmesi ve talep artışı öncelikle otellere ve turizmdeki büyüme ile bağlantılıdır Hindistan'da organize edilen bölgede yaklaşık 1.200 otel var. Bunların yüzde 10'undan fazlası 5 yıldızlı otellerden oluşuyor.

Özetlemek gerekirse, Hindistan'daki mobilya pazarı büyüyor. Mobilya imalatı için çeşitli hammaddeler kullanılmaktadır. Bu ürünler içinde ahşap, tüm mobilyaların yaklaşık yüzde 65'ini oluşturuyor, Hindistan malı mobilyalarda ağırlıklı ahşap kullanılır ve bu ürünün hammaddesi olan odun çeşitli yerli türleri içerir. Ancak iç Pazar için yeterli kapasite olmadığından ahşap ithalatı da yapılmaktadır. İthalat ağırlıklı olarak Endonezya, Malezya ve Myanmar gibi çeşitli Güneydoğu Asya ülkelerinden, MDF, yonga levha Avrupa'dan ithal edilmektedir. Hindistanda ithalatı yapılan kullanılan ahşap türleri, Ceviz, Sandal Ağacı, Tik, Sheesham, Deodar, Abanoz, Redwood, Rosewood, Red Cedar ve Tik, toplam ahşabın neredeyse yüzde 50'sini oluşturuyor.

üretilen mobilyada, Sal ve Deodar yaklaşık yüzde 20 ve bakiye Maun, Sedir içerir

diğer ağaç türleri. Bambu Malzeme Levhaları (BMB) Kontrplak yerine giderek daha fazla kullanılıyor. Hindistan da bol kauçuk ahşap kaynağı var. Doğal kauçuk tarlaları 6.000 hektar ile 520.000 hektarı kapsıyor ve 1994'ten beri neredeyse her yıl yeniden dikiliyor.

Kerala eyaleti bu talebin toplam yüzde 95'ini üretiyor. Hindistan zarif oymalarıyla ahşaptan mermere kadar ince



oyma işçilikleriyle ünlüdür. kakma, tormalama ve cilalama iyi bilinir ve ahşap işleri için Gujarat, Jammu ve Keşmir, Pencap, Uttar Pradesh ve Kerala.Hindistan, Güney'deki en büyük odun tüketicilerinden biridir. Bununla birlikte, son yıllarda çevre ve ormanların korunması gibi ahşap hakkında artan endişeler ortaya çıkmıştır. Bu da odun arzında azalmaya yol açmıştır. Bundan dolayı da Hindistan, Malezya gibi çeşitli ülkelerden daha fazla odun ithal etmektedir.

Özetlersek,

- Yeni bir ev dekore ederken: bir inşaatçı/mimar/iç mimar veya mal sahibi karar verir.
- Bir ticari kompleksi döşerken: Satın alma kararı inşaatçı/mimar/iç mimar tarafından verilir

### Temel Talep Etkenleri

Hindistan ekonomisinde istikrarlı büyüme ve buna bağlı olarak

yaşam standartlarındaki artış, talep üzerinde önemli etkenler olmuştur.

Hint mobilya endüstrisinde sektör üzerinde önemli etkisi olan itici güçler, üç anahtar

şunlardır:

1. Değişen tüketici demografisi
2. Gayrimenkul/konut patlaması
3. Turizm ve konaklama endüstrisi büyümesi

### Değişen tüketici demografisi

Hindistan'da gelir seviyeleri son yıllarda hızla artıyor ve son on yılda bu eğilimin devam etmesi bekleniyor. Bu orta sınıfın sayısının artmasına neden olmuştur ve zenginlerin hane sayısı iki kattan fazla arttı. Kentsel alanlarda ortalama hane geliri ise son on yılda yüzde 5'lik bir oranda büyüdü.

*Bu dosyada kullanılan tüm resimler Mobilya Dergisi'ne aittir izinsiz kullanılamaz.*

# Kaliteli

## KERESTE

### TEKNİK ÖZELLİKLER

Kalınlık (mm): 50-60-80-100

Genişlik (mm): 100 mm ve üzeri

Boy (mm): 2.000 mm ve üzeri

Fırın kurusu: % 10-12 nem

Hava kurusu: % 25-30 nem



*Sektörün öncü firması SALKIM'dan  
kaliteli sonuçlar için kaliteli kereste*

 **SALKIM**  
ORMAN ÜRÜNLERİ



Sorumlu  
ormanlığın simgesi



## Tasarım trendi, küresel ticaret, eksiksiz tedarik zinciri

# 47. Ciff Guangzhou 2021

### 47. Ciff GUANGZHOU 2021: OLAĞANÜSTÜ BİR BAŞARI!

Rakamlar kendileri için konuşur. Pandemiden önce iki aşamada düzenlenen son sürüm olan Ciff Guangzhou 2019'a kıyasla ziyaretçide +% 20,17' büyüme

Toplam 8 günün ardından 31 Mart'ta sona eren 47. Ciff Guangzhou , yaklaşık 4.000 katılımcı arasında bölünmüş 750.000 metrekaarelik sergi alanını işgal etti ve 357.809 nitelikli ticari ziyaretçi çekti . Devasa, yenilikçi, ilerici ve fütüristik bir etkinlik. Toplar dünyada sa-

dece tek bir çatı altında tüm mobilya sektörünü , yaratma yeteneğine sahip bir olay olan Ciff 2021 fuarı 750,000 m2 de 4000 marka ve 357.809 alıcıyla dev bir Pazara sahiplik yaptı. Her zamankinden daha kalabalık olan koridorlar, stant girişlerindeki kuyruklar ve dolu konferanslar , sektörün ana markaları tarafından önerilen yenilikçi fikirler ve ürün tasarımı ile şüphesiz ziyaretçileri heyecandıran bir edisyon olan Ciff Guangzhou'nun son edisyonunu karakterize etti . yeni talepler ve yeni pazarlar . Ciff tarafından düzenlenen 20 tasarım sergisinin ve 100'ün üzerinde konferansın üst düzey içeriği olağanüstü ilgi çekti. ▶







# WOODIMEX

WOOD IMPORT - EXPORT

DOĞAL AHŞAP KAPLAMA  
KERESTE  
DOĞAL KAPLAMALI MDF  
Ürünlerimizle Hizmetinizdeyiz.

**Woodimex Orman Ürünleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.**

İstilli Köyü Çiçek Mevkii D-100 Kenarı No:835 / DÜZCE

Tel : +90 (380) 534 50 60 / +90 (380) 534 50 70 Fax : +90 (380) 534 50 90 info@woodimex.com.tr

[www.woodimex.com.tr](http://www.woodimex.com.tr)



28-31 Mart 2021 tarihleri arasındaki ikinci aşamada, mobilya endüstrisi için temel teknolojilerin yanı sıra işyerleri ve kamusal alanlar öne çıktı.

Sırasında Büro gösterisinde, sektörün önde gelen markaları refahını ve güvenliğini, ve yeni fikirler ilham iyileştirilmesi artan performans ve verimlilik, taleplerine cevap verebilecek iş ortamları için sayısız esnek ve yenilikçi çözümler gösterdi. Okullara ek olarak, yaşlılara ayrılmış olanlar da dahil olmak üzere, kamusal ticari alanlara ve sağlık tesislerine de çok yer ayrıldı. 2030+ Uluslararası

Gelecek Ofisi ise, işyerinde son trendler önerdi. Ofis Ortamı Tema Köşkü, meslek seçmenin hayallerini seçme anlamına nasıl geldiğini araştırdı

CIFM/interzum guangzhou 2021, mobilya endüstrisi için kesinlikle kapsamlı bir teknoloji ve yarı bitmiş ürün teklifi sundu. Makine, malzeme, yüzey ve donanım alanındaki önde gelen Çinli ve uluslararası markalar, üretimi optimize ederken kaliteyi üretmek için sürekli büyüyen ve en yenilikçi çözümlerin peşinde koşan bir endüstrinin ihtiyaçlarına ikna edici yanıtlar verdi.





# İbrahim Ortakçı Cam

Camın Uzmanı

Cam ve ayna işlemede; 1977'den beri estetik, nitelikli, esnek çözümler! Cam ve ayna ihtiyaçlarınızda esnek, kaliteli, ideal fiyatlı, estetik çözümler sunuyoruz. "Ne istediğinizi" tanımlamanız yeterli

## Biz çözeriz!



**ÜRÜNLERİMİZ CE VE ISO 9001 BELGELİ  
CAM VE AYNA İŞÇİLİĞİNDE GENİŞ  
SEÇENEKLERE VE KABİLİYETE SAHİBİZ!**



İç mekanda kullanım amaçlı ayna üretimi, rodaj ve bizoteli, yüzey kanallı, delikli, serigraf baskılı, kumlu ve boyalı, dekoratif cam ve ayna işlemleri, dekoratif şekil verilmiş cam ve aynaların üretimi uluslararası kalite sertifikasyonlarıyla gerçekleştiriliyor. Markamızın ürünleri; CE, ISO 9001 ve TSE belgelerine sahip.



## KAPIDA LİDER BİR MARKA, ARTPAN

ARTPAN, bu gün Türkiye genelinde 81ilde 2000'nin üzerinde seçkin kapı üreticisine yarı mamül tedarikinde bulunan, ve yaklaşık 800 satış noktasında ve elit showroomda ürünleri teşhiredilerek perakende ve proje bazında alıcılara, proje sahiplerine sunulan kendi ürün grubunda sektörün tercih edilen, takipedilen ve aranan lider markalarından biridir.

Kayseri Organize Sanayi bölgesinde yaklaşık 15.000 m2 alan içerisinde 8000 m2 kapalı alanda üretim yapmakta olan firmamız, fabrika show roomumuz ve özellikle ihracat müşterilerimize hizmet vermek üzere faaliyet göstermektedir.

Ürün gruplarımız içerisinde doğal ahşap kaplamalı, lakelikle ham ve astarlı, CPL Laminat kapı yüzeyleri ve bu ürünleri tamamlayıcı kasa pervaz istemleri, cam çıtaları, kenar bantları ve süpürgelikleri bulunmakta olup tasarımları, üretim teknolojileri ve kalite detayları ile piyasadan ayrılmakta ve üreticilerimizin hızlı, seri ve kaliteli üretim yapmalarına ve malzeme, işçilik ve genel giderlerini minimize ederek projelerde daha rekabetçi ve katma değerli ürünlerle estetik, pratik ve ekonomik çözümler sunulmaktadır.

Kapı yüzeylerimiz kendinden yekpare kabartma çıtalı ve göbekli olması ile tasarım ve modeller anlamında piyasadan ayrılmakta birlikte 22 mm'e varan 3 boyutlu profil derinlikleri, özel ve yüksek pres teknolojiler ile işlenmiş olan doğal ahşap kaplama ve CPL Laminat finishingler ile düz veya CNC işlemli yüzeylerden çok daha görsel zenginlikte, kaliteli ve katma değerli üretimi tercih eden seçkin üreticilerimize önemli oranda maliyet avantajları sağlamaktadır. Ayrıca yurtiçi ve dışı üreticilerimize sunduğumuz komple MDF, sandviç, masif kontralamine, PVC Kompozit, Yeşil MDF, kontra gibi farklı konstrüksiyonda, model ve ölçülerdeki kasa pervaz ve

süpürgelik çözümlerimiz ile müşterilerimize ürün tedarik etmekten ziyade iç oda kapısı bileşenleri konusunda uzmanlaşmış profesyonel bir firma olarak projelerinde bizleri çözüm ortağı olarak görmelerini sağlamış durumdayız.

Yalın üretim felsefesi ile çalıştığımızı şakışı sürecinde plaka şeklinde gelen MDF levhalar ebatlama, sıcak pres, çoklu dilme, boy ve en kesme sonrasında PU sarma proseslerinden geçerek kasa ve pervaz profilleri imalatı tamamlanmakta ve miktara bağlı olarak kargo, palet, konteyner, tırbazında deniz ve kara yolu ile sevkedilmektedir.

Kapı yüzeyi, kasa pervaz sistemleri, cam çıtaları ve süpürgelik sistemleri ile birlikte komple takım bazında kapasitemiz yaklaşık 15.000 takım /ay olmakla birlikte bu dönemde mevcut konjonktürde kapasite kullanımımız yaklaşık 60-70 % aralığındadır.

Ayrıca, firmamız her dönemde teknolojiye ve insan kaynaklarına yaptığı yatırımlar ile farklı pazarların, müşterilerin ve projelerin taleplerine karşılık verebilecek malzeme, ürün ve hizmet alt yapısını dinamik olarak güncellemekte ve böylece özel tasarımlarda, ölçülerde ve kaplamalarda kapı yüzeyleri yanı sıra özel model, ölçü, konstrüksiyon (MDF kasa ve pervaz, standart havuzlamalı kasa, kontra kasa ve pervaz, masif kasa ve pervaz, suya ve rutubete dayanıklı Yeşil MDF kasa ve pervaz, PVC Kompozit kasa ve pervaz) ve farklı kaplamalarda (doğal ahşap kaplama, boyanabilir ve boyalı PP, CPL Laminat ve PVC) kapı kasa ve pervaz sistemleri, süpürgelikleri ve profilleri ile yurt içi ve dışı üreticilerimizin vazgeçilmez ana çözüm ortağı olma misyonuyla hedef pazarlardaki ana üreticileri, distribütörleri ve showroomları bölge ziyaretlerinde yerinde etüt ederek ve pazarla ilgili gerekli fizibilite çalışmalarını hassasiyetle yürüterek nicelikten ziyade nitelikli firmalar ile uzun soluklu iş birlikleri ve pazarlama faaliyetlerine önem vermektedir.

Son aylarda ülkemizde yaşanan ham madde ve yarı mamül noktasında üretim hacmimizi karşılayabilecek yüksek stok seviyelerinde çalışan bir firma olsak da son sonuçta sektörümüzde yaşanan MDF hammaddesi tedarik sıkıntıları ve fiyat istikrarsızlıkları bütün ürün gruplarında olduğu gibi bizim üretim süreçlerimizi ve faaliyet kârlılıklarımızı önümüzdeki süreçte olumsuz yönde etkileyecektir. Bu noktada iç pazarın ihtiyaçlarının esas alınması ve yatırımların buna göre planlanması zorunlu görülmektedir. Haliyle küresel planda çok önemli aktörler olan Türk panel sektörünün bunları dikkatle gözleyeceğini ve yerli üreticiyi mağdur etmemesini diliyorum.





# Yaşam Alanlarımızı Keşfedin

**RESA®**  
**MUTFAK**



**Mutfak - Banyo - Özel Tasarımlar**

Organize Sanayi Bölgesi 2. Kısım 10. Yol D: 6, Merkez 23802 Elâziğ / Turkey  
Tel: +90 -424- 255 51 55 E-mail: info@resamutfak.com

[www.resamutfak.com](http://www.resamutfak.com)



# Maik Fischer ile interzum @home 2021 değerlendirmesi

**İnterzum Direktörü Maik Fischer ile Mayıs 2021 tarihinde gerçekleşen yeni ticaret fuarı deneyimi interzum @home ve sektöre dijital platformun katma değeri hakkında konuştuk.**

*İnterzum @home dijital platformu Bay Fischer, 4-7 Mayıs tarihlerindeki başarılı prömiyerini kutladı. Dört gün sonra tüm bunları özetler misiniz?*

İnterzum @home'un dijital fuarı ilgili konuları duygusal bir şekilde sundu ve böylece sektöre yeni, yaratıcı dürtüler verdi. 132 ülkeden toplam 10.000'den fazla katılımcı platformda aktifti. Sonuç olarak bu, interzum markasının dünyadaki ilgi düzeyinin ve karizmasının çok etkileyici bir kanıtıydı. Böylelikle, bu zorlu zamanlarda bile, önde gelen uluslararası ticaret fuarı, ilham verici değişim ve yeni iş fırsatları için güvenilir bir adres olmaya devam etti.

*İnterzum'daki dijital etkinliğin ziyaretçiler için ne gibi bir katma değeri oldu?*

interzum @home, ziyaretçilere tamamen yeni bir ticaret fuarı deneyimi sundu. Odak noktası iki temel yöneydi:



Koelnmesse Interzum Direktörü Maik Fischer



içerik ve ağ oluşturma. Katılımcılar için üç Trend Günü ve Ürün Aşaması, ziyaretçileri 230 uzmanlık dersleri ve atölye çalışmalarında bilgi aktarmaya davet etti. Ziyaretçiler sadece sektörlerinin en önemli konuşmacılarını dijital olarak deneyimlemekle kalmayıp, aynı zamanda konuşmacılarla aktif olarak diyaloga girebildiler. Yeni platformun ikinci temel bileşeni, ağ kurma fırsatıydı ve bu nedenle ziyaretçiler, fuarın dört günü boyunca canlı bir değişim için çeşitli tekliflerden yararlandılar. Toplamda 80.000'den fazla sohbet ve sesli-görüntülü görüşme yapıldı. Etkinlik süresince 10.000'den fazla müşteri adayı üretildi, bu nedenle her dakika birden fazla liderlik oldu! Katılımcıların dünya çapındaki teklifi ve ziyaretçilerin dünya çapındaki talebi böylece bu yıl tekrar bir araya geldi.

#### Online etkinliğe hangi katılımcılar katıldı?

interzum, dünya prömiyerlerinin yapıldığı bir ticaret fuarıdır - pek çok katılımcı, yeniliklerini burada ilk kez uluslararası bir ticaret kitlesine sunar. Bu yıl ürün sunumlarını dijital ortama en iyi şekilde kaydirdılar ve sunduğu erişimden



optimum şekilde yararlandılar. 24 ülkeden 142 firma en son çözümlerini ve ürün yeniliklerini interzum @home'da sergiledi. Bu, fuarın bu yılki dijital baskısının çok uluslararası olduğu anlamına geliyor. Sektördeki bu kadar çok küresel kilit oyuncunun orada olmasından özellikle memnunuz. Bununla birlikte, interzum, genellikle heyecan verici ürünler sunan daha küçük şirketlerde de büyür. 2021'de önde gelen uluslararası ticaret fuarının ruhunu da yaratan tam da bu katılımcı karmasıdır.

#### Katılımcılar ile ilgili hedef gruplara nasıl ulaştınız?

İnterzum @home'un çeşitli aşamaları, çok iyi karşılanan benzersiz bir genişlik ve derinliğe sahip farklı bir program sundu. Örneğin 132 ülkeden yaklaşık 100.000 ziyaret edilen toplam 4.240 dakikalık içerikli 230 dijital etkinlik gerçekleşti. Tabii ki, tüm önemli ürün yeniliklerinin sunulduğu katılımcıların showroomlarına da özel bir odaklanıldı. Hedef gruplara hitap etmek için ayrıca imm cologne, Orgatec, LivingKitchen ve spoga + gafa ve kind + jungend'den Koelnmesse mobilya fuarları ağıımızı kullandık. Sonuçta, bu fuarlardaki katılımcılar geleneksel olarak interzum'un ziyaretçileridir. Değer zincirine yönelik böylesine güçlü bir ticaret fuarı seçimi, dünya çapındaki ticaret fuarı ortamında benzersizdir.

#### Sanal olayın interzum üzerinde nasıl bir etkisi olacağını düşünüyorsunuz?

Gelecekte tüm ticaret fuarlarımız için dijital erişim yeni bir ek başarı kriteri olarak kullanılacaktır. Bununla birlikte, bir dijital ticaret fuarı, Köln'deki interzum'un yerini alamaz. Bizim açımızdan geleceğin ticaret fuarı konsepti hibrit. Böylece interzum 2023 için dijital bileşenler, salonlardaki fiziksel sunumu mantıksal olarak tamamlayacak. Gelecekte, odak noktası web'deki bilgi ve içerik, sitede deneyim ve sosyalleşme olacak - ancak her zaman akıcı geçişlerle. Bağlantı unsuru, hem çevrimiçi hem de çevrimdışı olarak önemli olmaya devam edecek olan ağıdır.



# Avrupa laminat parke sektörü pandemiye rağmen 2020'de %2.74 büyüdü



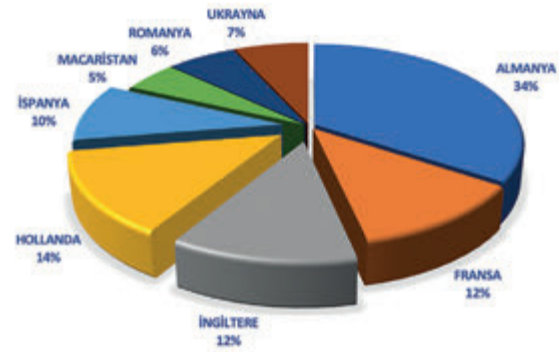
Avrupa Laminat Parke Üreticileri Birliği (EPLF), 2020'deki özel koşullara rağmen, üyelerinin işlerini 459,0 milyon m<sup>2</sup> lik parke satışı ile 2019'a kıyasla %2,74 oranında büyütebildiklerini açıkladı. Salgının ilkbaharda parke endüstrisini neredeyse durma noktasına getirdiğini göz önünde bulundurarak, Avrupalı laminat parke üreticileri, küresel satışların hızlanması ve yılın geri kalanında çok olumlu gelişmesiyle birlikte, durgunluğu oldukça hızlı bir şekilde atlatmayı başardı. Küresel pazarlara bakıldığında, Kuzey Amerika 2019'a göre +%22,4 ile en fazla satış artışı kaydetti ve 49,1 milyon m<sup>2</sup> satış yaptı. Kuzey Amerika'daki satışlardaki büyük artışın ve küresel satış rakamlarındaki genel toparlanmanın ana itici gücü, büyük olasılıkla pandemi sırasında yenileme ve kendin yap projelerinin popülaritesi idi.

Toplam satışların 2019'a göre +%3,6 artışla 225,7 milyon m<sup>2</sup>'ye ulaştığı Batı Avrupa'da bir başka olumlu trend gelişti. Bir önceki yıl olduğu gibi Almanya, 52,7 milyon m<sup>2</sup> (karşı-

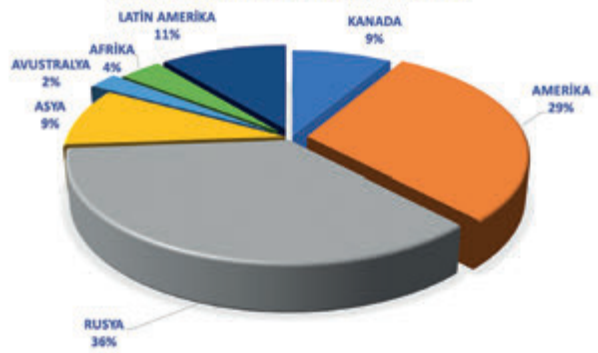




### 2020 YILI AVRUPA LAMİNAT PARKE SATIŞLARI (MİLYON M2)



### 2020 YILI DÜNYA PARKE SATIŞLARI (MİLYON M2)



laştırıldığında +%6,1) satışla Avrupa'nın en güçlü pazarı olmaya devam ediyor. 2019'a kadar). Hem Fransa hem de Büyük Britanya 37,1 milyon m<sup>2</sup> zemin kaplaması satmış olsa da, Büyük Britanya'daki büyüme oranı (2019'a kıyasla +%13.7), Fransa'dan çok daha yüksekti (2019'a kıyasla +%1.6). Büyük Britanya'ya benzer şekilde, Hollanda'daki satışlar +%13.8 artışla 21.1 milyon m<sup>2</sup> zemin kaplamasına ulaştı. Batı Avrupa'da satışlarında düşüş yaşayan tek büyük ülke İspanya oldu (14,6 milyon m<sup>2</sup> satış, -%12,8).

Doğu Avrupa'daki satışlar 2019'a kıyasla sabit kaldı (-%0,2, 134,8 milyon m<sup>2</sup> satıldı). Bölgenin en büyük pazarı olan Rusya, 2020 yılında 46,2 milyon m<sup>2</sup> parke satışı ile büyümeye devam etti (2019 yılına göre +%5.6). Polonya'daki satışlar %-6,6 küçülürken (29,0 milyon m<sup>2</sup> satıldı), Ukrayna bir önceki yıla göre +%1,1'lik bir büyüme oranıyla Doğu Avrupa'daki ilk üç pazar arasındaki yerini korumayı başardı (10,4 milyon m<sup>2</sup> satıldı). Romanya'daki satışlar -%4,9 (9,6 milyon m<sup>2</sup> satıldı) küçülürken, Macaristan'daki pazar +%11,7 büyüdü (7,7 milyon m<sup>2</sup> satıldı).

Kuzey Amerika'da, 2019'a kıyasla %22,4'lük bir artışı temsil eden 49,1 milyon m<sup>2</sup> zemin kaplaması satıldı. ABD pazarı, 2019'a kıyasla (38,1 milyon m<sup>2</sup> satıldı) +%28,1'lik büyük bir büyüme yaşarken, Kanada satışlarda artış kaydetti +%6.1 (11.0 milyon m<sup>2</sup> satıldı). Diğer tüm bölgelerde, EPLF üyeleri satışlarda düşüş bildirdi. Asya -%11,9 ile en büyük düşüşü kaydetti (25,1 milyon m<sup>2</sup> satıldı). Latin Amerika'da 14,1 milyon m<sup>2</sup> (2019'a göre -%10,1), Avustralya/Okyanusya'da 3,2 milyon m<sup>2</sup> (2019'a göre -%10,7) ve Afrika'da 4,7 milyon m<sup>2</sup> (2019'a göre -%5.6) satıldı.

ANKOR DS-30



ANKOR DS



**TÜZÜN ALÜMİNYUM**

K.S.S Ağaç İşleri Bölümü 24. Sk. No: 4 İNEGÖL  
Tel: 0 224 718 52 48 - 0 224 718 52 68 Fax: 0 224 718 51 58  
info@tuzunticaret.com.tr - www.tuzunticaret.com.tr

## WINCH MEKANİZMA



## CAIMI SÜRGÜ MEKANİZMASI



**TÜZÜN ALÜMİNYUM**

K.S.S Ağaç İşleri Bölümü 24. Sk. No: 4 İNEGÖL  
Tel: 0 224 718 52 48 - 0 224 718 52 68 Fax: 0 224 718 51 58  
info@tuzunticaret.com.tr - www.tuzunticaret.com.tr

EGGER mat ve parlak yüzeylerini geliştirmeye devam ediyor

# PerfectSense® Laklı Levhalar ile daha fazla çeşit

Beş yıldan uzun bir süredir var olan PerfectSense serisi; görselliği, dokunma hissi ve kalitesi ile ilk günden bu yana büyük beğeni topluyor. Ahşap bazlı malzeme üreticisi EGGER, geçmiş başarılarıyla yetinme niyetinde değil. EGGER, müşterilerine mobilya ve iç tasarımda yeni standartlar oluşturma imkanı sunmak adına sevilen mat ve gloss PerfectSense laklı Levhalarını geliştirmeye devam ediyor.



2015 yılında pazarda yerini aldığından bu yana PerfectSense Mat ve Gloss MDF Laklı Levhalar zarif görünümleri, hoş dokuları ve dayanıklılıkları ile mobilya endüstrisinin, mimarların, üreticilerin ve nihai kullanıcıların beğenisini topluyor. Ahşap bazlı malzeme uzmanı EGGER, yüksek kaliteli mobilya ve oda konseptleri için PerfectSense Laklı Levhaların kalitesini daha da geliştirdi: PerfectSense Mat, Premium Mat olurken PerfectSense Gloss ise artık Premium Gloss. Her iki model de bu yeni geliştirmeler sonucunda artık daha çeşitli şekillerde kullanılabilir. EGGER Grubu Mobilya ve İç Tasarım Pazarlama ve Ürün Yönetimi Başkanı Hubert Höglauer bu gelişmeleri, "Mat yüzeylerin dünya çapında gösterdiği başarı ve devam eden trendlerin etkisiyle, yüksek bilinirliğe sahip mat ve parlak Laklı Levhalarımızı daha da geliştirdik. Böylece serimiz artık yatay yüzeylerde de rahatlıkla kullanılabilir hale geliyor"; sözleriyle yorumladı.

### Premium Mat: Şimdi yatay uygulamalar için de kullanılabilir yüzey

EGGER, PerfectSense Premium Mat Laklı Levhalar (PM) ile mat yüzeyler trendi konusunda imzasını atmaya devam ediyor. Bu durumun planlama ve işleme konularında da müşterilere yeni avantajlar sağlayacağını düşünen Hubert Höglauer: "Yenilikçi lak sistemi, mat Laklı Levhamızın mikro çizilmelere ve çizilmelere karşı dayanıklılığını elle tutulur bir şekilde optimize etti. Bunun sonucunda bu ürünün uygulama alanını masalar, tezgahlar ve raflar gibi yatay yüzeylere de taşıyoruz." sözleriyle devam etti: Premium Mat'in parmak izi tutmayan yapısı, yüzeyde neredeyse hiç parmak izi kalmadığı için temizliği kolaylaştırır.. Bu niteliği ile özellikle de sevilen koyu renkli dekorlar için oldukça avantajlıdır.

### Premium Gloss: Parlaklığı bambaşka bir seviyede yaşayın

PerfectSense Premium Gloss Laklı Levhalar (PG) modası geçmeyen zarafeti ile öne çıkıyor. Son geliştirmeler ile birlikte vurgulanan ayna özellikli üst katmanı ve parlak yansıtıcılık özelliği ile Premium Gloss, odaların görsel olarak daha geniş algılanmasına da katkıda bulunur. Yeni yüzey özellikleri Premium Gloss'un uygulama alanlarını da genişletiyor: Büfe gibi yatay yüzey kullanımını daha seyrek olan tasarımlar da artık çok parlak bir şekilde tasarlanabilecek.

### Mükemmel uyum

EGGER'in portföyünde, tüm PerfectSense Premium Mat ve Premium Gloss Laklı Levhalar ile görsel açıdan heyecan verici tasarımlar oluşturulabilmesi için uyumlu ABS kenarları ve kontrast PMMA kenarları yer almaktadır. Mat veya parlak görünümü tamamlamak adına, PerfectSense Topmatt veya HighGloss laminatlar da ürün gamı ile birlikte sunulmaktadır. Kenarantlı yeni PerfectSense Topmatt tezgahlar ise mat mutfak tasarımları için ideal çözümdür. Hubert Höglauer, bu durumu "Bu şekilde, sofistike mat veya parlak kaplamalar ile tüm tasarım fikirleri için doğru ürün çözümlerini sunabiliyoruz." sözleriyle özetledi.

EGGER "Interior Match":

# Uyumlu birlikteliğin tasarımları



Ahşap bazlı malzeme üreticisi, ilk kez mobilya ve iç tasarım dekorları ile parkeleri bir araya getirerek müşterileri için tasarımı çok daha kolay kılıyor. EGGER, "Interior Match" serisi ile mobilya ve parke kombinasyonlarındaki olasılıkları gözler önüne seriyor. Bu dekor seçkisi, 2020-22 Dekoratif Koleksiyonu'ndaki mobilya ve iç tasarım dekorlarını PRO 2021+ Parke Koleksiyonu ile buluşturuyor.

"Mix & Match" (Karıştır ve Eşleştir) teması uzun süredir iç tasarım uygulamalarına yön veriyor. Renkler, malzemeler ve yüzeyler ile yapılan kombinasyonlar yaratıcılığı ve bireyselliği ön plana çıkarıyor. Bu durum özellikle güncel trendlere uyum sağlayan açık yaşam, yerleşim ve çalışma alanlarında kendini gösteriyor. Belirsizleşen sınırlar ve işlevsel alanlar arasındaki mekan ayrımlarının kaybolmasıyla birlikte parke ve iç tasarıma yönelik talepler değişiyor. EGGER Grup Dekor ve Tasarım Yönetimi Başkanı Klaus Monhoff, "Tasarımdaki bu sınırsız özgürlük sayesinde,



“Renk Uyumu”, renklerin ön planda olduğu dekorları gösteriyor. Parkelerin ve mobilyaların uyumu, “Mix & Match” temasında ahenkli bir görünüm yaratıyor.

birbirine uyumlu odak noktaları arzu edilen görsel uyuma katkı sağlıyor. EGGER bu trende yeni “Interior Match” tasarım konseptiyle karşılık veriyor. Bu konseptte ilk kez Dekoratif Koleksiyonu ile PRO 2021+ Parke Koleksiyonu bir araya geliyor.

Ahşap bazlı malzeme üreticisi, 30 dekordan oluşan seçkiyle bu temayı ilk kez bu kadar geniş bir ürün yelpazesinde uyguluyor. Bu da mimarlara, üreticilere ve son müşterilere çağdaş ve uyumlu tasarımları zahmetsizce oluşturma fırsatı sunuyor.

### Tasarımda uyum

“Interior Match” koleksiyonu, aynı dekor çözümleri ile renkleri ön plana alan çözümleri birbirinden ayırıyor. “Dekor Uyumu” temasında ise parke, mobilya ve iç tasarım ürünleri aynı dekorlarda farklı yüzey dokuları ile sunuluyor. Müşteriler, tasarımlarını uyumlu hale getirmek için parke, kapı, mutfak tezgahı veya mobilyaların tamamında aynı dekoru seçebiliyor. Öte yandan “Renk Uyumu” teması renklerin ön planda olduğu dekorları içeriyor. Dekor Yönetimi Kıdemli Parke Uzmanı Ayla Schwarzmayr, “Toplam 30 dekordan oluşan bu seçki, her iki koleksiyondaki



“Interior Match” ile kapının tasarımını da odayla uyum sağlıyor.

Parke ve mobilyalarda uyumlu dekorlar kullanıldığında, yüzeylerin yoğun olarak kullanıldığı herkese açık uygulamalarda bile karakter ve duyguyu dolu benzersiz alanlar ortaya çıkıyor.



yeni ürünlere yer veriyor. Dekorların tamamı birçok farklı kombinasyonda kullanılmak üzere seçildi. Böylece cephe-ler, tezgahlar veya tüm mobilya parçaları kolayca zemin ile uyumlu bir şekilde kullanılabilir. İster çarpıcı ister abartısız bir görünüm istiyor olun, 'Interior Match' koleksiyonunda her tarza uyacak ürünler bulabilirsiniz." yorumunda bulunuyor.

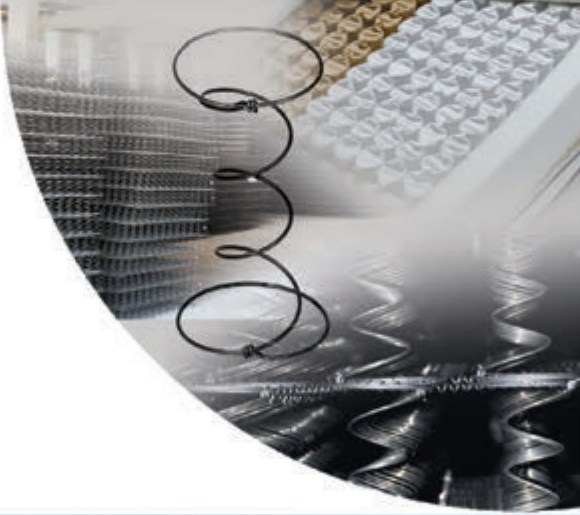
Ötantik dekorlar şu anda oldukça popüler. Bu durum hem görünüm ve his açısından gerçeğe oldukça yakın damarlı ahşaplar hem de parke veya tahta görünümleri gibi klasik montaj desenleri için geçerli. "Interior Match" serisindeki ahşap reproduksiyonlar, doğal ve basit görünümlerden rustik ve çarpıcı temalara kadar çeşitlilik gösteriyor.

Vurgu oluşturmanıza olanak tanıyan renk geçişlerine sahip vintage dekorlar da oldukça revaçta. Klaus Monhoff, "Sherman Oak ile hem mobilya ve iç tasarım koleksiyo-

nunda hem de parke koleksiyonunda mevcut olan ve aynı dekorla işlenen iki senkronize gözenekli yüzey sunuyoruz. Bu da aynı malzemenin dekoru geliştirmek için bir şablon olarak kullanıldığı anlamına geliyor. Bu şekilde bir kullanım, eş zamanlı olarak uygulanan yüzeyler ile mobilya ve parkeler arasında bir 'Dekor Uyumu' ortaya çıkarıyor." diyor. Çağdaş tasarımlardaki taş görünümü, "Interior Match" dekor seçkinde hem terazzo ve beton hem de mermer reproduksiyonlarıyla sunuluyor.

Interior Match koleksiyonundaki ürünler sayesinde mimarlar ve üreticiler yalnızca sahip oldukları fikirlerle değil, aynı zamanda dayanıklı ve sürdürülebilir ürünlerle de müşterileri kendine çekiyor. EGGER sürdürülebilir bir şekilde hareket eder, kaynakları ve iklimi korur, böylece verdiği sözü de yerine getirir: "Ahşaptan daha fazlası."







# Yarının yaşam alanları, açık ve modüler mobilyalar olacak





Birçok insan, mutfak ile evin diğer alanları arasında açık bir geçişi modern ev yaşamının özü olarak görüyor. Geniş tek odalı daireler ve iç ve dış alanların bulanıklaşması, evlerimizin kullanımıyla ilgili gereksinimlerimizin değiştiğinin bir başka göstergesidir. Aynı zamanda, en azından geçici olarak, esnek sınırlarla bir dereceye kadar gizliliği yeniden sağlamak için yeni bir ihtiyaç ortaya çıkıyor - örneğin, ev ofisini veya ortak alanları ayırmak. Uyarlanabilir mobilya sistemleri veya oda bölücüler, uygulamaya dayalı yeni bir modülerlik biçimi için çözümler sunar. Ancak tüm bu işlevselliğe rağmen, tutarlı bir iç estetiği besleyen bu mobilyada kapsayıcı bir biçim diline yönelik artan bir talep var.

Mobilya sektörü kendini yeniden keşfetme sürecinde. Sınırları bulanıklaştıran bir iç mekan için yeni gereksinimler, yenilikçi malzemelere, yeni birleştirme tekniklerine ve modüler fikirlere dayalı yeni nesil mobilyaların geliştirilmesini gerektiriyor. Mekanları yapılandıran ve esnek bir şekilde kullanılabilen mobilyalara talepte önemli bir artış olacaktır. Claire Steinbrück (imm kolonya Direktörü) Oda bölücüler ve mobilya sistemleri, ev yaşamı için yeni bir his yaratıyor

### Açık mimari

Sınırsız kat planları ve açık alan düzenlemesi, modern evlerin yerleşim planlarını tanımlar. Gömme dolaplar, depolama sağlar ve odaları farklı mobilya öğelerinin fazlalığından kurtararak, refah yayan düzenli bir atmosfer yaratır. Alanda serbestçe konumlandırılan bağımsız mobilyalar, bu açıklığa minimal bir yapı





dokunuşu verir ve göze sabitlenecek bir şey verir. Ambiyans göre döşemeli mobilya sistemi Curt , örneğin, bir koltuk, bir geleneksel kanepenin ya da patentli bir bağlantı sistemi geniş bir kesit koltuk sayesinde adapte edilebilir dikdörtgen küp oluşur. Halılar, zemin kaplamaları ve sürgülü oda bölücüler, evin alanlarını tanımlamanın daha hızlı ve esnek yollarını sunar.

### Açık havada yaşam

İç ve dış mekanlar arasındaki sınırlar bulanıklaşıyor. Tavan tabana pencereler ve teras engelsiz geçiş veya küçük bir kentsel balkon şeklini alsınlar, her iki alana da uygun yüksek kaliteli mobilya konseptleri zemin kazanıyor. Dış mekan mobilyalarının işlevselliğini iç mekanın estetiği ile birleştiriyorlar. Modern su geçirmez yüzeyler, görsel veya dokunsal olarak geleneksel kumaşlardan neredeyse ayırt edilemez ve beton bir masa oturma odasına kusursuz bir şekilde uyum sağlar. Bunun başarılı bir örneği , mutfakta veya banyoda olduğu kadar balkonda da şık görünen sağlam New Wave by kymo halısıdır. Noa Auping tarafından divan tekerlekleri sayesinde terastan oturma odasına kolayca taşınır.

### Çatı katında yaşamak

Neredeyse hiçbir mobilya parçası, bir çatı katı dairesinin açıklığına, yere sarılmış bir kanepeden daha uygun değildir. Odanın herhangi bir yerine yerleştirilebilen derin, rahat döşemeli mobilyalar, yüksek tavanlı bu havadar yaşam alanlarında mükemmel bir merkezdir. Brühl'ün Bongo Bay serisinin ve COR'un Jalis21 kanepesi koleksiyonunun organik tasarımı, tam olarak bu yaşam hissini aktarıyor . Açık konseptli bir mutfakla birleştirilen yemek masası, ister ailenizle, ister arkadaşlarınızla olsun, sosyal hayatın ikinci temel taşıdır. e15'in Richard Herre Koleksiyonu , Yeni Nesnellikten esinlenmiştir ve hem işlevsel hem de estetik olarak modern endüstriyel çatı katlarına mükemmel şekilde uyum sağlar.



Modüler prensibi sayesinde bu mobilya çok sayıda çalışma gereksinimi için esnek bir temel görevi görebilir ve yoğun çalışma için ideal bir yer olarak uygundur. Foto: Thonet

### Modüler ev ofisi

Çok işlevli bir yaşam ve çalışma alanı döşemek her zaman bir bakış açısı sorunudur: Çalışma mobilyaları yaşam alanına entegre edilmeli mi yoksa oturma mobilyaları çalışma için seçenekler sağlamalı mı? Günümüzde üreticiler, geleneksel sınırları aşan zarif tasarımlarıyla her iki ihtiyaca da çözümler sunuyor. Örneğin, sıcak renkleri ve geniş kumaş seçenekleriyle tanıdık bir ofis estetiğinin dışında da mükemmel bir şekilde çalışan Walter Knoll'dan Leadchair'i ele alalım . Madalyonun diğer tarafında, Thonet'in S 5000 Retreat modeli, yüksek arka panelli ve entegre bir masa ve elektrik prizine sahip bir mobilya sistemi, iş projeleri veya konsantrasyon süreleri için dikkat dağıtıcı olmayan bir yer yaratır. Bu gibi kavramlar, ev ofisini döşemeye gelince tavizleri geçmişte bırakıyor. Bu gibi kavramlar , ev ofisini döşemeye gelince tavizleri geçmişte bırakıyor.

Günümüz, sabit sınırlar yerine, geçmişte hayal bile edilemeyecek esnek iç mekan konseptlerini gerektirmektedir. Üreticiler, özgürlük arzusunu tatmin eden yenilikçi gelişmelerle günlük ihtiyaçlardaki değişikliklere cevap veriyor. Bu eğilim bir şeyi açıkça ortaya koyuyor: Evde yaşam giderek artan bir şekilde bireysellik ve sosyal etkileşimin bir ifadesi.



CPL (Laminat) Serisi / CPL Collection



Walnut

YM3 CPL A. Ceviz  
YM3 CPL American.Walnut



Renk Seçenekleri Color Options



CPL Trek  
CPL Trek

CPL A. Ceviz  
CPL A.Walnut

CPL Alaska Beyaz  
CPL Alaska White

Lake Serisi / Lacquered Collection



Lake

Ottoman 03 Altın Varak Lake 6 mm  
Ottoman 03 Gold Leaf Lacquered 6 mm



For your residential, hotel and special projects,  
**YOUR ECONOMICAL SOLUTION PARTNER IN THE PRODUCTION OF FURNITURE, LACQUER AND LAMINATE DOORS !..**

For technical information and 3D models , you can contact us at  
[www.artpan.com.tr/mimarlar-ozel](http://www.artpan.com.tr/mimarlar-ozel)



[www.artpan.com.tr](http://www.artpan.com.tr) [info@artpan.com.tr](mailto:info@artpan.com.tr)



Doğu ve Batı arasında bir başarı büyüğü:

# Schattdecor Gebze 10'uncu yılını kutluyor

2011 yılının Nisan ayında yeni lokasyonun o zamanki Genel Müdürü ve kurucusu Anja Schatt, ilk beş çalışanı sıcak bir "Herzlich Willkommen" ve "Hoş geldiniz" diyerek karşılamıştı. Şimdi 10'uncu yıldönümünü kutluyoruz. 10 yıllık başarımızı ve özellikle de istikrarlı büyümeyi sağlayan, Türkiye'deki ve komşu ülkelerdeki müşterilerimizin güvenini kazanan 80 iş arkadaşımızı kutluyoruz. Türkiye'deki Schattdecor ailemize teşekkür ediyoruz ve Nice Yıllara diyoruz!

## Doğum günü hediyesi olan bir konteyner

Schattdecor - Türkiye fabrikamızın 10.kuruluş yılına özel bir hediye geldi: Schattdecor "road show" başlıyor! Siz çok değerli iş ortaklarımız "mobil sergimizi" fabrikamızda gezebilir, 2020/22 trendlerinin sergilendiği yeni web sitemizi destekleyen en son trendleri digital platformlarda gözlemleyebilir, minimal bir alanda maksimum seçeneklerle sunulan tüm bu yeniliklerin gerçek ve fiziki uygulamalarını deneyimleyebilirsiniz.

Bu ilk adımdan sonra "mobil showroom", Schattdecor-İtalya fabrikamızın eylül ayında Rosate'de gerçekleşecek 25. kuruluş yılını kutlamak üzere oraya doğru yola çıkacak.



Roadshow-Konteyneri Gebze'deki yerinde

## Lokasyon arayışı ve "Kiralamak mı İnşa Etmek mi?" sorusu

Almanya'daki yönetim henüz 2007 yılında, İstanbul yakınlarında bir üretim tesisi kurma kararı aldı. Bunun nedeni, Türkiye'deki büyüme öngörüsünün mükemmel olması ve uzun yıllardır müşterimiz olan yerel firmalara daha iyi bir hizmet sunabilme isteğiydi. Uygun bir kiralık yer arayışı başladı. Anlaşıldığı üzere, bu hiç de kolay bir girişim değildi, çünkü kiralamak yerine Gebze'de bir bina inşa edilmesi kararı alınması neredeyse iki yıl sürdü. Sonrası hızla gelişti: on bir aylık inşaat süresinin ardından, 2010 yılının Aralık ayında çalışanların tezahüratı eşliğinde ilk rulo basıldı. Ve 15 Nisan 2011 tarihinde ise şirketin resmi kuruluşu kutlandı.

## Orta Doğu Uzmanları

Tam on yıl önce beş çalışan ve yalnızca bir üretim makinesiyle başlayan süreç, günümüzde dekoratif baskı alanında uzman 80 kişilik bir ekibe ve tam kapasite çalışan üç üretim hattına dönüştü. Dinamik bir büyümeye sahip Türkiye pazarındaki ve Orta Doğu'daki müşterilerimize, onların kişisel gereksinimlerine tam olarak uygun ve sonsuz bir bant genişliğine sahip modern yüzeyleri tutku ve uzmanlıkla sunan 80 kişi: Tasarımcı Sinem Değerli, "görünüş ve dokunuş olarak gerçekçi ahşap reproduksiyonlar kadar, mat veya arkadan aydınlatmalı taş yüzeylere olan talep de hala devam ediyor. Uluslararası alanda çok ba-



İstanbul metropolünün merkezine 50 km uzaklıkta Gebze'de bulunan Türkiye lokasyonunun açılış töreni.

şarılı olan ahşap dekorumuz "İstanbul Walnut" (İstanbul Walnut referans makalesine bağlantılıdır) buna iyi bir örnek", diyor ve gülerek ekliyor: "Bu dekorun itici gücü Gebze'deki tasarım ekibimizden geldi".

## Kültür aktarımıyla ulaşılan başarı

Peki Schattdecor Gebze bugün bulunduğu yere nasıl geldi? Farklı bir kültür içindeki bu başarılı şirket gelişiminin ve sürdürülebilir başarının sırrı nedir?



*Istanbul Walnut – Interzum 2019 fuarının öne çıkan “Son-Dakika” dekoru.*

Türkiye lokasyonunun Genel Müdürü Selçuk Ülger, “Başarının kökleri, her iki ülkenin gelenek ve göreneklerinin, kültürel kimliklerinin karşılıklı saygısına dayanıyor. Böylece büyük bir güven duygusu ve bununla beraber bir şeye ulaşmak, sürekli yeni trendleri belirlemek, inovasyonlar geliştirmek için yoğun bir motivasyon oluşuyor”, diyor ve ekliyor Ülger: “Bu nedenle “Istanbul Walnut” gibi dekorların tüm dünyada rağbet görmesi ekibimiz için en büyük ödüdür”.

Schattdecor Gebze Genel Müdürü Erkan Sürat, “İstikrarlı büyümeyi ve bugün sektörde her bakımdan güvenilir olarak tanınan bir şirkete ulaşmayı sağlayan, tam 10 yıl önce atılan bu adımdı. Kararlılığı ve Türk kültürünün değerleriyle yoğrulmaya hazır bir Alman şirketi. Pazar payımızı ancak ekibimizin müşterilerimize yakın olması ve yerli üretim sayesinde artırdık” diyor.

## İleriye bakış

Bu nedenle, pandemi sırasında da Gebze’de makinelerin durmamasına şaşmamalı. Müşterilerle iletişim online gerçekleşiyor, şirket binası yenileniyor ve lokasyonun ihracat ve Finish Folyo Müdürü Beni Kamhi’nin sözleriyle, “(...) müşterilerimizle yakında yeniden yüz yüze görüşebileceğimiz günleri sabırsızlıkla bekliyoruz”. O gün geldiğinde yeniden “Hoş geldiniz” ve “Herzlich Willkommen” diyeceğiz.



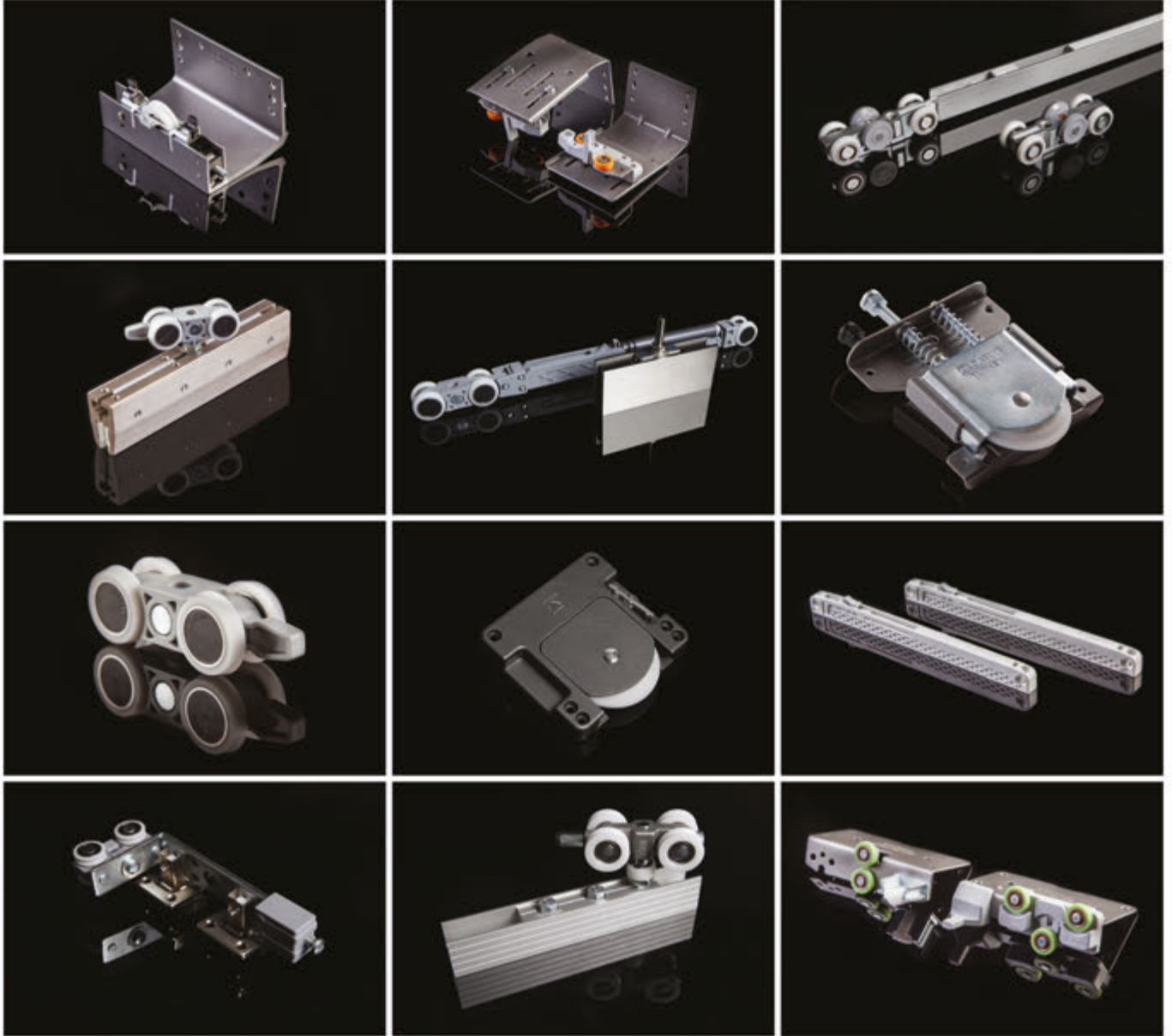
*Türkiye lokasyonunun Genel Müdürleri Selçuk Ülger ve Erkan Sürat*



*Sinem Değerli, Gamze Sınanmış ile birlikte, Türkiye ve komşu ülkelerdeki müşterilerimize sunulacak olan Trend Kitabımız için uygun dekorları seçerken.*



Sliding Systems • Door Hardware • Decorative Ventilation



Sürgü Sistemleri • Kapı Donanımları • Dekoratif Menfezler





# 2019-2021 arası Çin'de mobilya perakende satışları

Mart 2021'de Çin'de mobilya perakende satışı yaklaşık 12,6 milyar yuan olarak gerçekleşti. Bu, bir önceki yılın aynı döneminde elde edilen gelirden yaklaşık yüzde dokuz artışa tekabül ediyor.

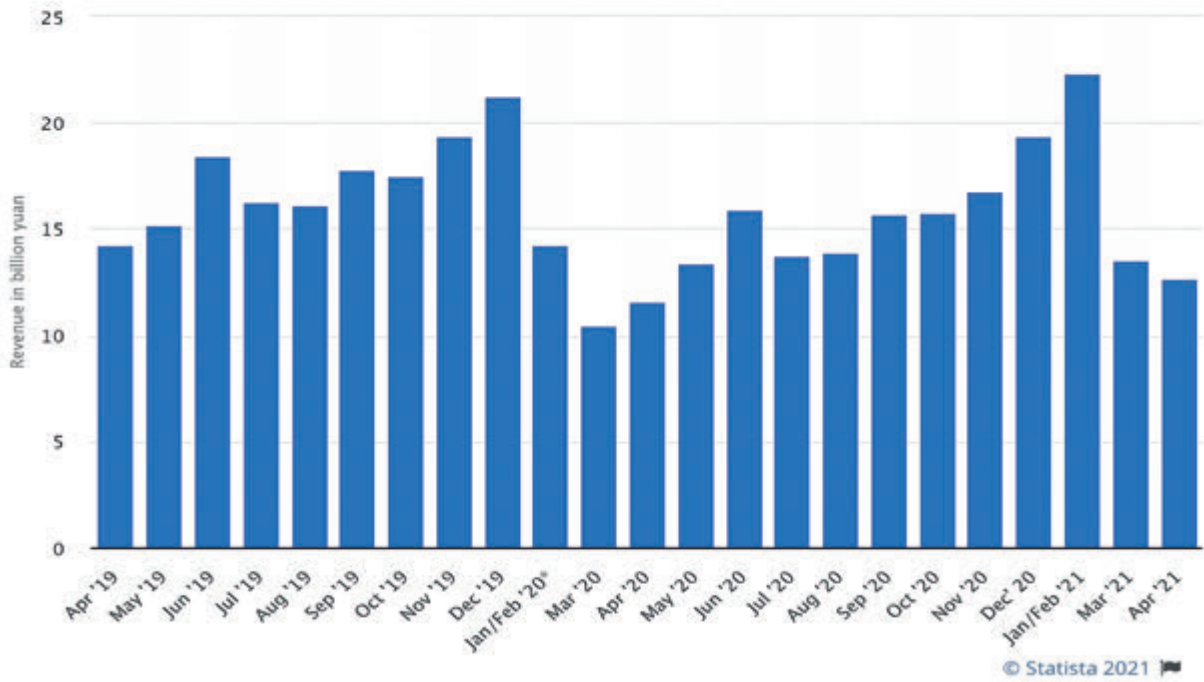


## Çin'de mobilya pazarı

Mobilya endüstrisindeki onlarca yıllık gelişmenin ardından Çin, dünyanın en büyük mobilya üreticisi ve ihracatçısı haline geldi. Çin'in önemli ihraç malları arasında yer alan Çin'in mobilya ürünlerinin önemli bir bölümü küresel pazara yöneliktir. 2018 yılında Çin mobilya ihracatının toplam değeri yaklaşık 53,7 milyar ABD doları olarak gerçekleşti.

Eşzamanlı olarak, yerli mobilya pazarının gelişimi, Çinli müşterilerin satın alma gücündeki artışla destekleniyor. Hem kentsel hem de kırsal Çin'de sürekli artan gelirler Çin nüfusunun büyük bir bölümünün yaşam standartlarını yükseltti. Bu nedenle, Çinli tüketiciler

## 2019'dan Nisan 2021 arası Çin'de mobilya perakende ticareti. (milyar yuan olarak)



ev dekorasyonuna daha fazla harcama yapmaya istekli. Buna karşılık, ülkedeki mobilya pazarı, milyarlarca dolarlık bir endüstri haline geldi. Çin'in mobilya piyasa değerinin 2020'de 1,3 trilyon yuan'ı aşacağı tahmin ediliyordu.

Ahşap mobilya, Çin'deki mobilya imalat endüstrisinin büyük bir bölümünü oluşturuyor. Geleneksel olarak, Çinli müşteriler mobilya malzemeleri açısından masif ahşapı tercih etme eğilimindedir. Çin'de ahşap mobilya imalatının işletme gelirinin 2020'de yaklaşık 72 milyar ABD dolarına ulaşacağı tahmin ediliyor. Ayrıca, son yıllarda bambu ve rattan mobilyalar giderek artan bir popülerlik kazandı. 2020 yılında Çin'de bambu ve rattan mobilya imalatının işletme gelirinin yaklaşık 1,9 milyar ABD dolarına ulaştığı tahmin ediliyor.

### Çin'de e-ticaret - istatistikler ve gerçekler

Çin'in e-ticaret pazarının ortaya çıkışı, ülke ekonomisinde yeni bir çağın açılışını yaptı. 2019'da dijital ekonominin katma değeri, ülkenin GSYİH'sinin üçte birinden fazlasını oluşturuyordu. Ayrıca, Çin'in e-ticaret satışları, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin toplamını aştı. Bugün Çin, 710 milyondan fazla insanla dünyanın en büyük dijital alıcı nüfusuna sahip.

### Çin'de B2B e-ticaret

Modern yaşamın tüm yönlerinin hızla gelişen dijitalleşmesinin bir sonucu olarak, Çin'deki artan sayıda işletme çevrimiçi hale geldi. Devasa imalat sanayii ve devlet des-

teği sayesinde Çin, B2B (işletmeler arası) e-ticaretin benimsenmesi açısından ön planda yer alıyor ve onu Japonya ve Güney Kore izliyor. 2019'da B2B e-ticaret, Çin'deki toplam e-ticaret işlem değerinin üçte ikisine katkıda bulundu. Yaklaşık on yıl boyunca Çin'in B2B pazarı, e-ticaret holdingi Alibaba tarafından yönetildi. 1999 yılında kurulan beş milyar ABD doları değerindeki şirket, şu anda Çin'deki en büyük halka açık şirkettir.

### Çin'de B2C ve C2C e-ticaret

Çin'in çevrimiçi perakende satışları son on yılda hızla genişledi ve dünya çapındaki ortalama büyüme oranının üzerinde, yıllık yüzde 27,3'lük bir büyümeyi korudu. 2019'da, ülkenin çevrimiçi perakende satışlardaki payı, çevrimiçi yapılan toplam perakende satışın yüzde 20'sinden fazlası ile yeni bir zirveye ulaştı.

İnternetin Çin genelinde hızla benimsenmesi sayesinde, çevrimiçi alışverişin penetrasyon oranı neredeyse yüzde 80'e ulaştı. Mobil cihazların giderek artan kullanımı ve dağıtımı ile birlikte, bu aynı zamanda akıllı telefonlardan veya tabletlerden alışverişin Çinli internet kullanıcıları için yeni bir norm haline geldiği anlamına geliyor.

Teknoloji yükseltmelerinin yanı sıra, küçük kasaba ve kırsal kesimde yaşayanların satın alma gücünün artması Çin'deki çevrimiçi perakende ortamını da yeniden şekillendirdi. 2015 yılında kurulmuş bir çevrimiçi grup indiricisi olan Pinduoduo, JD.com'u geride bırakarak Çin'deki en büyük ikinci çevrimiçi perakende platformu haline geldi.



Imm Köln, yeni yaşam ortamlarının tasarımı için sektörler arası bir teşvik kaynağı

# imm Köln, ocak ayında yeni bir etkinlik formatı başlatacak



Connect iç dünyası ile Koelnmesse, mobilya ve iç tasarım endüstrisindeki dijital dönüşümü ilk kez 17 - 23 Ocak 2022 tarihleri arasında derinlemesine ele alacak. Connect, yenilikçi katılımcıları endüstriler arası ortaklarla bir araya getirecek akıllı yaşam ve IoT +++ odaklı işbirlikçi vitrinlerde, etkileşimli atölyelerde ve heyecan verici dijital içerik formatlarında sektörler iç tasarım endüstrisinde şu anda büyük bir dönüşüm süreci devam ediyor. Geçtiğimiz yıl Koronavirüs pandemisinin sektör üzerindeki etkisi, pazardaki başarıyı etkileyen koşulların ne kadar hızlı değiştiğini kesin olarak göstermiştir. Gelecek dijitalde ve bağlantılı alanlarda muazzam bir potansiyele sahip: 2020'de online mobilya satışları neredeyse iki katına çıktı.

Yeni, dijital iş modelleri, akıllı hizmetler ve bağlantılı ürünler de yükselişte. Bununla birlikte, aynı zamanda, geçen bir buçuk yılda kaybettiğimize - temas, gerçek etkileşimler ve uygulamalı deneyimler - için artan bir özlem var. Gelecekte, başarılı olacak olanlar, her iki dünyayı da anlamlı bir şekilde nasıl birleştireceğini en iyi anlayanlar olacaktır.

Yeni Connect iç dünyası, gelecek için yeni ev ve yaşam çözümlerine geniş, yüksek profilli bir sahne sunuyor. "Etkileşimli bir ticaret fuarı formatı olarak Connect'in kendisi bir

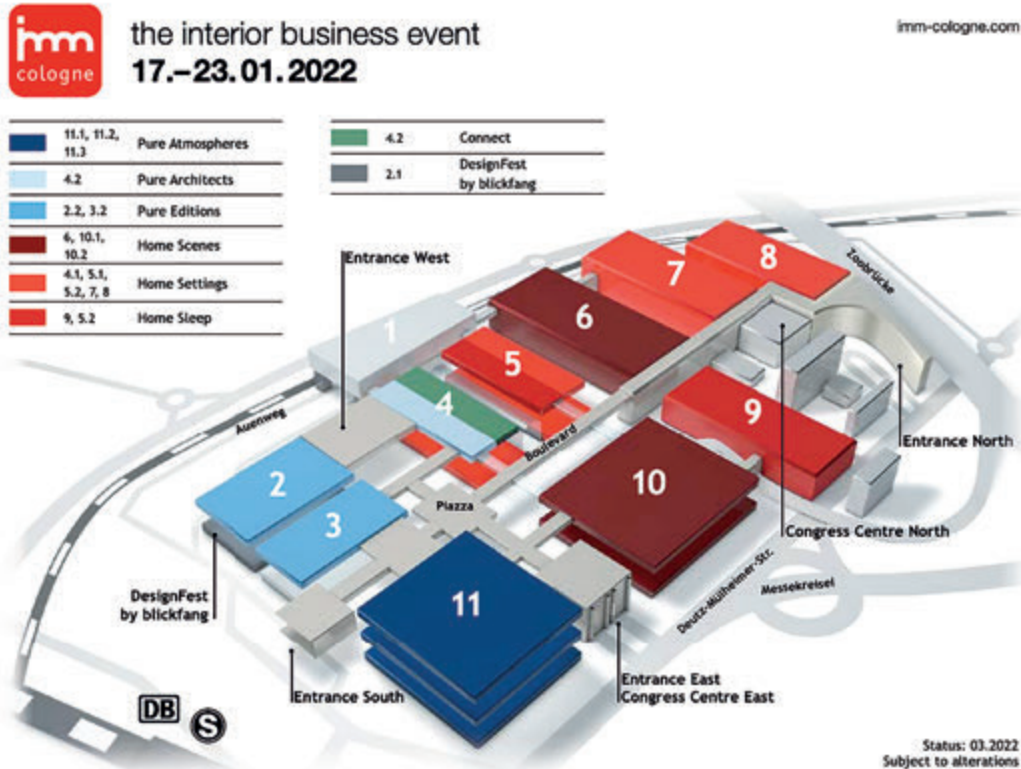


Lounge chairs  
QUESTION MARK046  
By Stefan Heiliger

yeniliktir. Interior Business Event imm köln'nün bir parçası olarak, sektörler arası etkinlik, mobilya ve iç tasarım endüstrisindeki dijital dönüşümü ilk kez derinlemesine ele alacak ve bu gelişmelerle bağlantılı yeni tüketici ihtiyaçlarını keşfedecek," diye açıklıyor Direktör Bernd Sanden. Connect iç dünyasının Hibrit bir analog/dijital etkinlik olarak tasarlanan Connect, yenilikçi katılımcıları sektörler arası sektörlerden ortaklarla işbirlikçi vitrinler, etkileşimli atölyeler ve heyecan verici dijital içerik formatlarında bir araya getirecek. Bu yaklaşımı kullanarak konsept, tartışmayı, sektörler arası ağ oluşturmayı ve yeni iş fırsatlarının kilidini ön plana çıkaracaktır.

## Connect - ticaret fuarı, konferans ve inovasyon laboratuvarının canlı bir kombinasyonu olacak

Cazip vitrinler, rehberli turlar ve yüksek kaliteli dijital içerik üretimi ve tartışma panellerinden ilham verici teşvikler - yeni Connect iç dünyası, katılımcılara yüksek düzeyde maruz kalma ve markaları ve ürünleri yaratıcı ve yenilikçi bir ortamda sunmaları için bir dizi fırsat sunacak.





**TONON: Lounge chairs  
QUESTION MARK046  
By Stefan Heiliger**

### Akıllı Köy - akıllı Yaşam ve IoT'ye odaklanan tasarım odaklı yaşam ortamları

Beş yıldır başarıyla yürütülen popüler Smart Village özel etkinliği, Connect iç dünyasının bir parçası olacak. Mimari, iç mekanlar ve dijital teknolojinin mantıklı bir simbiyozunun en zorlu yaşam tarzı ihtiyaçlarını nasıl karşılayabileceğini gösteriyor. Akıllı Köy, çeşitli sektörlerden, üreticilerden ve yetenekli esnaflardan ürün ve hizmetleri bir araya getirerek bütünsel, kullanıcı odaklı yaşam ortamlarında sunar. Bu şekilde sergi konsepti, ziyaretçilere çağdaş yaşam senaryolarında temsil edilen kendi gündelik gerçeklikleriyle ilgili olarak teknolojik yeniliklerle yapıcı bir şekilde ilgilenme fırsatı verecek.

### Connect Hub - atölyeler, etkili içerik ve doğrudan uygulanabilir pratik bilgi birikimi

Connect Hub konferans formatı ziyaretçileri, katılımcıları, ürünleri, hizmetleri ve geleceğe yönelik temaları yenilikçi atölye çalışmaları, teşvik edici sunumlar ve dijital içerik formatlarında bir araya getirecek. Hub, ziyaretçilere ve katılımcılara, ticaret fuarının koşuşturmacasının

ortasında derinlemesine bir fikir alışverişine girme fırsatı verecek. Aynı zamanda, dijital ürünlerin ve iş modellerinin potansiyelini net bir şekilde ileterek kolayca anlaşılabilirleri için ideal ortamı da sunacaktır. Connect Hub, belirli temalara odaklanarak, enerji, mobilite, telekomünikasyon, sağlık veya lojistik alanlarında çalışan mimarlar, proje yöneticileri ve yenilikçiler gibi yeni ve heyecan verici ziyaretçi gruplarını sergi alanına çekecek. Etkinlik programının içeriği ve bireysel oturumlar, katılımcılarla yakın koordinasyon içinde Connect ekibi tarafından, temaya göre düzenlenen ve fuarın tüm günlerine yayılan etkinliklerle geliştirilecek.

### Connect - çevrimiçi erişime sahip yerinde etkinlik

Akıllı yaşam, dijital iş modelleri ve yeni teknolojilerle ilgili temalarla Connect, yenilikçi, dijitalden anlayan hedef gruplar için heyecan verici içerikler sunacak. Dinamik etkinlik programı ve çekici özel vitrin formatları, otantik ve profesyonel dijital medya formatlarının üretimi için ideal ortamı sağlayacaktır. Bir iletişim platformu olarak Connect, katılımcılar ve hedef grupları arasında derinlemesine diyalog için kanallar açacaktır.

## BAŞAKŞEHİR MERKEZ

İKİTELLİ O.S.B MAH.ENKOP 2.SK.NO:6  
BAŞAKŞEHİR-İSTANBUL  
TEL : +90 212 486 40 30 (PBX)  
FAX : +90 212 549 44 39



## ALÜMİNYUM'UN STAR'I

Star Alüminyum Paz.San. ve Tic.Ltd.Şti. 30 yıldır uzun soluklu , kaliteli hizmet anlayışıyla sektördeki diğer firmalar arasında ön plana çıkmayı başarmıştır.

Firmamız aynı zamanda mobilya kapak profilleri, yönlendirici tabelalar ve merdiven korkuluğu gibi bir çok imalatların dışında , müşteri istekleri doğrultusunda , proje bazında her türlü özel ürün taleplerini de eğitilmiş ve tecrübeli ekibiyle yerine getirebilmektedir.

Saygıdeğer Müşterilerimiz,

Köklü bir ilişki , süreklilik getiren bir çözüm,kaliteli hizmet istiyorsanız mutlaka Star Alüminyum Ltd.Şti'ni ziyaret ediniz. Marketimizdeki zengin çeşitlerimiz sizlerin bulunduğu her noktada sınırsız hizmet anlayışımızla burdayız.

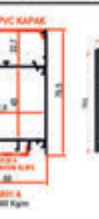
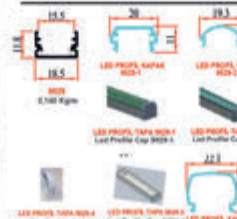
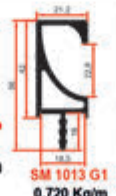
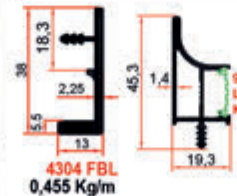
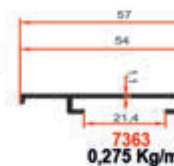
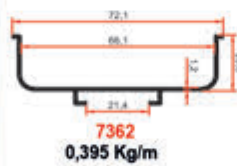
Saygılarımızla.

## ANADOLU YAKASININ YENİ STAR'I DUDULLU ŞUBE NATO YOLU CAD.



## ÇAĞLAYAN ŞUBE

Dr. CEMİL BENGÜ CD.NO:39-A KAĞITHANE-İSTANBUL  
TEL : +90 212 224 20 04  
FAX : +90 212 224 61 80





# Kastamonu Entegre, İSO 500 Listesinde İlk 50'deki Yerini Korudu

Ağaç bazlı panel sektörünün yarım asırlık global markası Kastamonu Entegre, "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" (İSO 500) listesinde son on yıldır olduğu gibi ilk 50'deki yerini korudu. Türkiye'nin köklü sanayi kuruluşlarından biri olarak sektörlerinde dünyanın en büyük 4 üreticisi arasında yer aldıklarını belirten Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, "Üretimdeki güç, bilgi ve tecrübemizle yeni yatırımlara imza atmaya, ülke ekonomisine ve toplumuza katkıda bulunmaya devam edeceğiz." dedi.

Yarım asırdır aralıksız devam eden üretim faaliyeti ile Türkiye'nin ekonomik büyümesine ve küresel rekabet gücüne önemli katkılarda bulunan Kastamonu Entegre, sektördeki lider konumunu korumaya devam ediyor. İstanbul Sanayi Odası'nın "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" (İSO 500) araştırmasında son on yıldır ilk 50 içerisinde yer alan şirket, 2020 yılı performansı ile Türkiye'nin ilk 50 sanayi kuruluşu arasında bu yıl da yerini tescilledi. Konsolide 1,5 milyar dolara cirosu ile dünyanın 6 ülkesinde ve Türkiye'de 6 farklı lokasyonda üretim tesislerine sahip Kastamonu Entegre, İSO 500 listesinin 46. sırasında yer aldı.

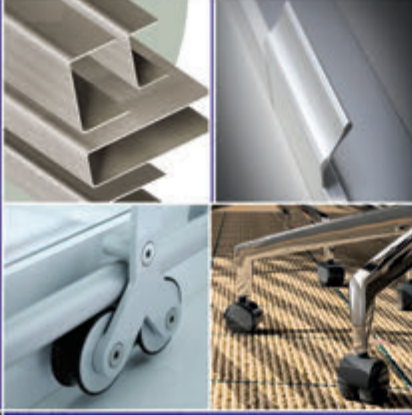
## Türkiye'ye yeni tesisler kazandıracak

Ağaç bazlı panel sektöründe Avrupa'nın 4'üncü, dünyanın 6'ncı büyük üreticisi olduklarını belirten Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, katma değerli ürünler ve yeni yatırımlarla ülkemizin büyüme hedefine destek vermeyi sürdüreceklerinin altını çizerek şunları ekledi: "2021'in Mart ayında 600 milyon TL'lik Samsun yatırımımızı tamamlayarak, yıllık 500 bin m3 üretim hacmine sahip yeni kontinü yonga levha tesisimizde üretime başladık. Böylece şirketimizin toplam üretim kapasitesi 6 milyon m3'e ulaşmış oldu. Pazarın hammaddede ihtiyacını en etkin şekilde karşılamak amacıyla yeni tesis ve makine yatırımlarına ara vermeden devam ediyoruz. 2021'in en büyük yatırımını Balıkesir'de hayata geçiriyoruz. Çalışmaların tamamlanmasıyla MDF üretim kapasitemiz 500 bin m3 daha artacak."





## Mobilya Aksesuarları



## Furniture Accessories



*insört*

# B

*inserts*

# MOBİLYA

D E K O R A S Y O N

Kulplar	Handles
Düğmeler	Knobs
Kapı Kolları	Door Handles
Menteşe	Hinges
Ray ve Kilit Sistemleri	Slide Systems
Vida, Somun ve Çiviler	Screws, Nuts and Nails
Bağlantı Elemanları	Connection Fittings
Kilit Sistemleri	Locking Systems
Mutfak ve Banyo Aksesuarları	Kitchen and Bathroom Cabinet Systems and Accessories
Dolap Sistemleri vb.	Wardrobe Accessories, etc.



# Seçkin Projelerin DünyaMarkası ; **Mepa**



Sürgülü ve Katlanır Mobilya Sistemleri...



Başarılar  
Hayal  
Etmekle  
Başlar...



2004/109/EC 2001/55/EC  
Dir. Reg. No. 87/260/CEE



2004/109/EC 2001/55/EC  
Dir. Reg. No. 87/260/CEE



TS EN 122719-4:1999



[www.mepaltd.com.tr](http://www.mepaltd.com.tr)

**mepaltd**



**İMİDER YKB. Yardımcısı Okan Özkan:**

# “İnegöl’ü mobilya ihracatının merkezi yapacağız”



Türkiye’nin önemli mobilya üretim merkezlerinden biri olan İnegöl, pandemiye rağmen 2020 yılında ülke ihracatının yüzde 15’ini karşılarken, 2021 yılında ise hedef artırıyor. Sektörde ve piyasalarda normalleşmenin etkileri mobilya sanayisine olumlu yansırken, yılsonuna kadar ihracatta bölge rekoru kırılması hedefleniyor.

Türkiye’nin mobilya ihraç eden ülkeler arasında ilk üçte yer almasını kendilerine hedef edindiklerini belirten İnegöl Mobilya İhracatçıları Derneği (İMİDER) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Weltew Home İhracat Müdürü Okan Özkan, konuyla ilgili değerlendirmelerde bulundu.

**“İnegöl mobilyasıyla ihracatta pastadan daha fazla pay alabiliriz”**

Okan Özkan, “İhracat denince İnegöllü mobilyacıların aklına bir zamanlar sadece Orta Doğu pazarı gelmekteydi. Uçakla 4 saatte ulaşabildiğimiz ve dünya ticaretinin yarısına tekabül eden 30 trilyon dolarlık ticaret hacmi olan bir pazarın yalnızca çok küçük bir kısmını oluşturan bu ihracat algısını değiştirmek amacıyla çıktığımız bu yolda,

daha geniş pazarlara ulaşmak gayretiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dünyada en büyük ithalatçı ülkeler sıralaması ABD, Almanya, İngiltere, Fransa, Kanada ve Japonya olarak görünüyor. Bu doğrultuda İnegöl olarak, bizim de dünya mobilya ihracat ve üretim pazarından almamız gereken çok daha fazla pay olduğunu söyleyebilirim” dedi.

**“Rekabet gücünü arttırarak uluslararası arenada gövde gösterisi yapmayı hedefliyoruz”**

İMİDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Okan Özkan, “Türkiye mobilya ihracatı politikalarına yön vermek, Türk mobilyası ihracatçılarının ortak sesi olmak ve ortak sorunların çözümü için temsil tabanlı geniş bir örgütlenme kurmak ve hem bölgesel hem de sektörel ihracat

stratejileri geliştirilmesine fayda sağlayarak, uluslararası entegrasyona ve rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak amacıyla dernek olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu noktada firmalarımızın ihracat departmanlarının kurumsallaşmasının elzem olduğunu düşünüyoruz. Şirketlerin uluslararası arenada güçlü olması için bir vizyon doğrultusunda hareket etmeleri gerekiyor, katma değerli ihracat için de olmazsa olmaz marka değerleri yaratmamız şart” diye ifade etti.

### “2021 yılı sonunda ihracatta önceki yılı geride bırakacağız”

“Türkiye mobilya sanayii, 2001 yılından itibaren dış ticarete sürekli olarak ihracat fazlası veren ve artış grafiğindeki olan bir sektördür. Geçtiğimiz 20 yıllık zaman diliminde yaşanan bazı ekonomik dar boğazlarla birlikte iç talepte görülen daralma ve sezonluk sipariş dalgalanmaları firmalarca ihracata yönelerek atlatılmaya çalışılmış olup, yaşanan süreç bu durumun geçici bir yöneliş olmayıp firmalarımızın tercihi haline geldiğini göstermektedir. İhracat artık can havli ile girilen bir süreç ya da zengin Orta Doğu pazarında satılmaya çalışılan bir süreç olmaktan çıkıp, sektörel gelişimin ardındaki en önemli güç haline gelmiştir. Son üç yılda Türkiye mobilya ihracatı 2018 yılında 2.6 milyar dolar, 2019 yılında yaklaşık yüzde 17’lik bir büyümeyle 3.05 milyar dolara ve son olarak 2020 yılında yüzde 12’lik bir büyümeyle 3.42 milyar dolara çıkmıştır. İnegöl ise 2018 yılında 424 milyon dolar olan ihracatını yüzde 35 oranında arttırarak 574 milyon dolara çıkarmış, 2020 yılında ise pandemi şartlarında yüzde 7’lik bir küçülmeye 533 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2021 yılı sonunda ihracatta bir önceki yılı geride bırakacağız.”

### “İMİDER İnegöl’ün mobilya ihracatı için bir yol haritası sunuyor”

Okan Özkan, “2014 yılında faaliyetlerine başlayan İMİDER, sürekli sahada olan 400’ü aşkın profesyonel ihracat uzmanlarının kurduğu bir dernektir. Böylelikle ihracat alanında pazarı, trendleri, müşterilerimizi ve riskleri en iyi analiz edebilen uzman meslektaşlarımız sayesinde akılcı ihracat stratejileri geliştirebiliyoruz. İMİDER olarak, mobilya sektöründe ihracata bakış açısını daha güçlü bir



tabanda ve organize bir şekilde mobilya yöneticilerimize anlatmayı kendimize görev edindik. Bu noktada, Türk mobilyasını dünyaya tanıtarak, katma değerli ihracat gelirlerinin artırılması ve daha fazla istihdam sağlanmasına katkıda bulunma vizyonu ile hareket ediyoruz. Stratejimizi ise sahadan toplanan bilgi ve tecrübeleri derleyip, paydaşlarımızla ve üyelerimizle paylaşarak, akılcı ihracat stratejilerinin oluşmasına fayda sağlamak olarak konumlandırıyoruz” dedi.

İMİDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Okan Özkan son olarak, “İhracat çok yönlü ele alınması gereken bir alan ve gerçekten profesyoneller tarafından yönetildiğinde ve marka yatırımları doğru yapıldığında karlılıklar iç pazarın iki katına çıkabiliyor. Özellikle değinilmesi gereken bir konu var; ölçek konusu... İnegöl’de firmalarımızın üretim kapasiteleri ne yazık ki çok düşük, buna rağmen rekabetin ve karlılığın çok düşük olduğu kırmızı okyanus diye tabir edilen pazarlara yönelmeleri bize pek akılcı bir strateji olarak gelmiyor. Ürünlerde küçük farklılıklar yaparak mavi okyanus diye tabir ettiğimiz rekabetin az karlılığın yüksek olduğu pazarları denemek daha doğru olacaktır” diyerek sözlerini noktaldı.

Aşağıdaki tabloda İnegöl’ün Türkiye Mobilya ihracatındaki son 3 yıllık payı yer almaktadır.

\*Kaynak Trade Map ihracat verileri.

\*\*Veriler Ticaret Bakanlığı ve İnegöl Ticaret Sanayi Odası raporlarından alınmıştır.

**Yıllar	TÜRKİYE MOBİLYA İHRACATI	İNEGÖL MOBİLYA İHRACATI	İnegöl’ün Türkiye ihracatındaki payı
2018	\$2.686.741.000	\$424.578.764	%15,8
2019	\$3.055.449.000	\$574.559.944	%18,8
2020	\$3.421.603.000	\$533.337.962	%15,58



# SAMET Master Mentese'nin Performansı TÜV Rheinland Tarafından Tescillendi!

SAMET'in yeni nesil ürünü olan Master Mentese Sistemleri'nin üstün performansı global bir endüstriyel denetim ve sertifikasyon hizmetleri sağlayıcısı olan TÜV Rheinland tarafından LGA belgesi ile tescillenmiştir.

TÜV Rheinland, dünya genelinde artık kalite ile eş anlama gelen tescil anlamına gelmiş durumdadır.

Master menteşe sistemleri, tüm dünyaya hizmet eden

yüksek kalitesi ile TÜV Rheinland tarafından gerçekleştirilen tüm performans testlerini başarıyla tamamlamış ve kullanıcıları tarafından beğeniyle karşılanan performansı ile tüm dünyada geçerli kuruluş tarafından onaylanmıştır.

Müşteri memnuniyetini odak noktası haline getiren SAMET, TÜV Rheinland tarafından LGA sertifikasına sahip olan Master Mentese ile güvenli ve uzun ömürlü kullanım sunuyor.



# DİSA<sup>®</sup> KULP



MÜKEMMELLİĞE DOKUNUN

**Fabrika:**

Elazığ Yolu 23. Km. Diyarbakır Organize  
Sanayi Bölgesi 21. Cadde No: 5  
Yenişehir / DİYARBAKIR

**Merkez:**

Diclekent Bulvarı Ayşen Yapı  
Koop. A Blok Altı No: 76/C  
Kayapınar-DİYARBAKIR

**İletişim:**

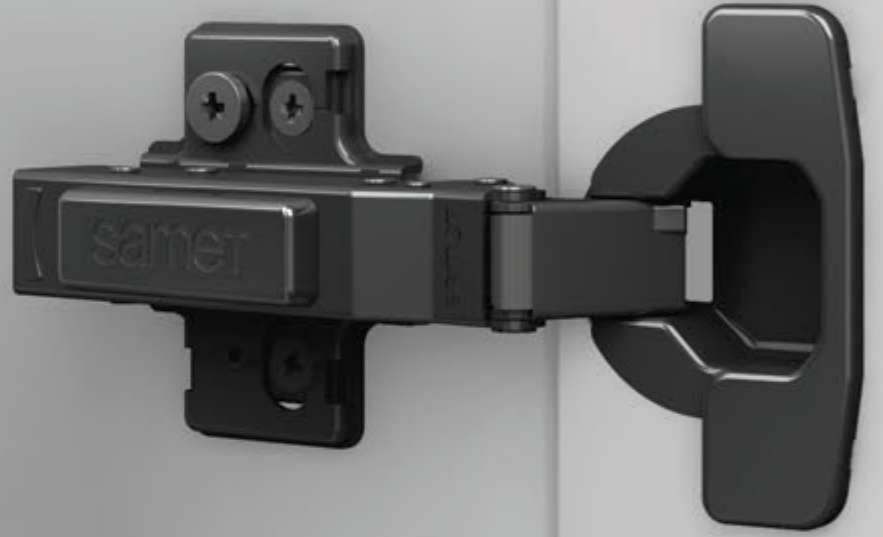
☎ 0412 257 68 78  
☎ 0412 257 20 08  
☎ 0412 257 68 99

**e-posta:**

🌐 www.disakulp.com  
✉ info@disakulp.com  
✉ export@disakulp.com

**sosyal medya:**

🌐 disakulp  
🌐 disa kulp  
🌐 disa kulp



Detaylı bilgi için  
akıllı telefonunuza  
QR kod okuyucu  
indirip, barkodu  
taratın.



# MASTER | BLACK

Yeni Nesil Menteşe Sistemleri

## MÜKEMMEL TASARIM VE ETKİLEYİCİ **SİYAH** RENK

- Entegre fren sistemi
- Tüm çanak eksenlerine uygunluk
- Tüm bağlantı çeşitlerine uygunluk
- Track mekanizması ile kolay montaj ve demontaj

samet

[www.samet.com.tr](http://www.samet.com.tr)



8-11 Mart 2022  
MITEC & PWTC  
Kuala Lumpur

furniverse  
MIFF Online Exhibition  
23-27 August 2021

中文

Arama...

265 17 3  
göster saatler dakika



MIFF Furniverse'in 3.fuarı, Ağustos 2021'de Connect Global'a GERİ DÖNECEK

# 26. MIFF FUARI, 8-11 MART 2022'YE ERTELENDİ

Güneydoğu Asya'nın en büyük endüstri fuarı olan 26. Mobilya Fuarı (MIFF), MIFF'yi devam eden küresel pandemi durumu nedeniyle 1-4 Eylül 2021'den 8-11 Mart 2022 tarihine taşıdılar.



## MIFF 26. Malezya Uluslararası Ticaret ve Sergi Merkezi'nde yapılacak

2021, mobilya endüstrisini birbirine bağlamak ve küresel mobilya için bir kaynak bulma ve alternatifi sunmak için (MITEC) ve Putra Dünya Ticaret Merkezi (PWTC). Fiziksel gösterinin yokluğunda MIFF Çevrimiçi Sergisinin 3. baskısı olan 2021, MIFF Furniverse, Ağustos ayında gerçekleşecek

MIFF Kurucusu ve Başkanı Dato' Tan Chin Huat şunları söyledi: "Yapamadığımız için üzgünüz. Şovumuzu, katılımcılarımızı ve katılımcılarımızı özlese de MIFF'in



fiziksel etkinliğini bu yıl geri getirmek için ziyaretçiler pazar ve katılımcılara ve alıcılara ticaret fırsatları sağlamak için bu kararı aldık ancak küresel mobilyayı buluşturma düşüncemizi asla bırakmadık.”

MIFF Furniverse fuarı ikincisini bu yılın başlarında (8-12 Mart 2021) tamamladı.

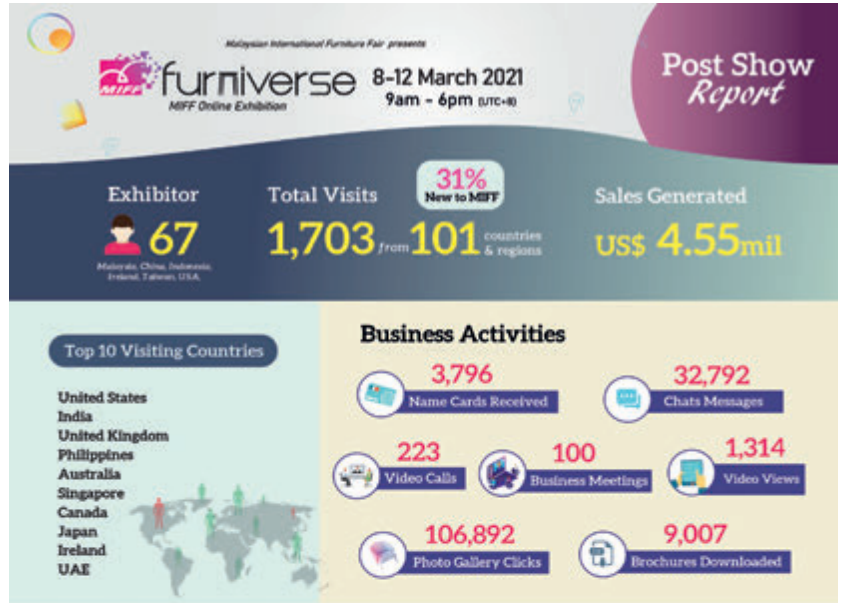
101 ülkeden 67 katılımcı ve 1.703 alıcı ziyaretini çeken sanal ticaret Ağustos 2020'deki ilk fuara göre %35.5'lik bir artış, beş günlük canlı etkinlik boyunca toplam 4,55 milyon ABD doları satış elde edildi. Etkinliğe Asya'dan alıcılar katıldı, ardından Avrupa ve Kuzey Amerika'dan alıcılar geldi. Ayrıca kaynak bulmaya başlamak için daha önce MIFF'yi ziyaret etmemiş yeni alıcılar (toplamın %31'i) getirdi

## MIFF katılımcılarından

“3. MIFF'ye katılmak için yeni katılımcılardan önceden rezervasyon almaktan memnuniyet duyuyoruz.

Furniverse, son iki baskıdan elde edilen gerçek işlere dayalıdır. çevrimiçi

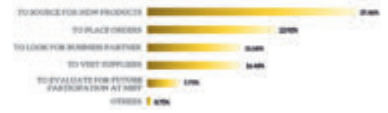
fuar, endüstriyi ve mobilya camiasını bu zorlu dönemde fiziksel bir gösterinin olmamasına rağmen küresel alıcıların iş ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olarak hedeflerini gerçekleştirdi.” dedi Dato' Tan.



## Buyers' Profile



## Purpose Of Visit



## Most Interested Products





# Avrupa Birliği KDV Kanunu Temmuz 2021'de Değişiyor

## Avrupa Birliği'ndeki Yeni E-Ticaret Kuralları Neler Getiriyor?

Avrupa Komisyonu, e-ticarette yeni kurallar getiren kararlar aldı. AB genelinde uygulanmaya başlayacak yeni kurallar, uyuşma ya da ikamete dayalı online ayrımcılığı sona erdirmeyi amaçlıyor. Ülkeye özgü web sitelerine yeniden yönlendirme veya belirli bir ülkenin banka veya kredi kartlarıyla ödeme yapmak zorunda kalma gibi engellemelerin önüne geçmeyi hedefleyen kurallar, sınır ötesi e-ticaret ekosisteminde eşitlik sağlayacak. Buna göre online satıcılar, nereden alışveriş yapıldığına bakılmaksızın AB'deki tüm tüketicilere eşit davranmak zoruna kalacak. AB ülkelerindeki e-ticaret satıcıları arasında yapılan bir araştırmaya göre online satış yapmak isteyen şirketlerin yüzde 62'si yüksek teslimat maliyetlerini bir sorun olarak tanımlıyor. Bu durum, sınır ötesi e-ticaretin gelişiminde önemli bir kırılma noktası olarak görülüyor. Bu sebeple yeni e-ticaret kuralları, e-ticaret teslimatlarında da düzenlemeler getiriyor. Kanun düzenleyicileri, sınır ötesi e-ticarette teslimat ücretlerinin yurt içi kargo fiyatlarının ortalama 3 ila 5 katı olduğunu da dikkate aldı. Online sınır ötesi paket teslimat hizmetlerine ilişkin yeni kurallar, bir üye devletten diğerine bir paket göndermenin en ucuz yolunu bulmayı kolaylaştırıyor.

## Peki, yeni kurallar neyi değiştiriyor?

- E-ticaret satıcıları, teslimat fiyatlarını net bir şekilde açıklayacak, böylece tüketiciler kolaylıkla karşılaştırma yapabilecek.
  - Ulusal makamlar, her yıl paket teslimat şirketlerinden bilgi toplayacak. Paket teslimatının evrensel bir hizmet yükümlülüğüne tabi olduğu durumlarda, ulusal düzenleyici makamlar, tarifelerin yüksek olduğu yerleri değerlendirecek.
  - Üye devletlerin online tüketicilerini koruyan kurallara göre, dolandırıcılık yaptığı tespit edildiği sitelere veya sosyal medya hesaplarına erişim engellenecek. Ayrıca, hileli ürün satan online satıcıların kimliklerinin tespiti için internet servis sağlayıcılarından veya bankalardan bilgi talep edilecek.
  - Dijital içeriğe ve dijital hizmetlere erişen tüketiciler daha net haklara sahip olacak. Bu haklar, tüketici bir bedel ödemediği takdirde kişisel verileri verdiği zaman geçerli olacak.
  - Online pazaryerleri, tüketicileri, hangi satıcıdan ürün aldıkları konusunda bilgilendirmek zorunda kalacak.
- Her kıtada olduğu gibi Avrupa kıtasında da online alışverişe ve online satışlara ilgi artıyor. Küresel online ürün satışları her yıl yüzde 22 oranında artıyor. Bununla birlikte bazı satıcılar, tüketicilerin online alışverişlerinde yerel ve uluslararası müşterilere farklı avantajlar sağlayabiliyor. Yeni e-ticaret kuralları, bu avantajları eşitlerken, AB genelinde e-ticaretin önündeki engelleri kaldıracak!

## Avrupa'ya Sınır Ötesi E-Ticaret ve KDV

Avrupa Birliği, 1 Eylül 2021 tarihi itibarıyla ithalat yapılan ürünler için KDV oranlarını güncelleyecek. Yürürlüğe girecek yeni kuralların amacı, AB'nin standart ve tek düze bir vergilendirme modeli ile adil bir modele geçilmesini sağlamak. Mevcut sistem yeni sisteme göre daha karmaşık olmakla birlikte Avrupalı işletmeler ile AB dışındaki işletmeler arasında haksız rekabete yol açıyor. Hayata geçirilecek yeni kurallar ile AB ve dışındaki tüm işletmeler için eşit bir ticari ortam sağlanacak. Yeni e-ticaret kurallarına göre, Avrupa'ya ithal edilecek 22 avro ve daha altındaki değerlerde bir ürün artık KDV'den muaf olmayacak. Avrupa genelinde yürürlüğe girecek yeni kuralların 3 ana nedeni şöyledir;

- Her işletme ya da satıcı için KDV ödeme zorunluluğu getirilecek.
- AB dışındaki e-ticaret işletmelerinin KDV ödememe zorunluluğu kaldırılacak.
- Offline ve online satış işletmeleri için eşit ticari ortam sağlanacak.

Mevcut sistemde, örneğin; Almanya'dan Fransa'ya online ya da offline satış yapan bir işletme 22 avronun altında bir ürün satmış olsa dahi o ülkeye ait KDV'yi ödemek zorundadır. Fakat Avrupa Birliği dışında olan herhangi bir işletme, Fransa'ya 22 avro altında bir ürün satışı gerçekleştirdiğinde KDV ödememektedir. Bu durum haksız rekabet doğurmaktadır. Avrupa Birliği'nin ticari otoriteleri, e-ticaret satışlarındaki artışa paralel olarak ülkeler arası ve işletmeler arası eşitsizliği ortadan kaldırılmasını ve offline ve online ticari işlemlerin eşit ticari ortamlarda yürütülmesi amacıyla yeni kurallar getirmiştir.

## Temmuz 2021 Tarihinde Uygulanacak Yeni KDV Kuralları

Avrupa Birliği ülkelerinde geçerli olacak ve güncellenecek yeni kurallar, tek bir noktadan ihraç ürünlerin kabul edilmesini herkes için eşit ve şeffaf bir ortamda sağlayacak. 1 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek yeni düzenleme, KDV uygulamasında önemli değişiklikler getiriyor. Buna göre, 1 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla AB ülkelerine ithal edilen hiçbir ürün için KDV muafiyeti olmayacak. Bu tarihten itibaren ürün tutarına bakılmaksızın, teslimat adresindeki ülkede geçerli olan KDV oranı uygulanacak.

Mevcut durumda, 22 avrodan az değerdeki ürünlerde KDV ve gümrükleme ücreti uygulanmazken; 22 ila 150 avro luk ürünlerde KDV ve gümrükleme ücreti uygulanıyor. 1 Temmuz 2021 tarihinde yürürlüğe girecek yeni kurallara göre, ihracat yapan işletmeler ya da satıcılar 150 avrodan az değerdeki ürünlere KDV ve gümrükleme ücreti ödeyecek. 150 avrodan yüksek değerdeki ürünlerde ise, KDV ve gümrükleme ücretine ek olarak gümrük vergisi de uygulanacak.

Pratikte bu durum nasıl olacağını size örneklerle açıklayalım

Senaryo	1 Temmuz 2021'den Önce	1 Temmuz 2021'den Sonra
Türkiye'de hizmet veren bir işletme AB'de bulunan bir müşteriye 18 Euro değerinde bir kolye satmaktadır.	Kolyenin değeri 22 Euro'dan az olduğu için gönderi AB'ye KDV'siz gönderilebilir.	Artık gönderinin bir önemi kalmayacak ve giden tüm gönderilere KDV uygulanacaktır. KDV satıcının bulunduğu ülkede belirlenen fiyat üzerinden uygulanacaktır.

Senaryo	1 Temmuz 2021'den Önce	1 Temmuz 2021'den Sonra
Türkiye'de bulunan bir işletme, AB'de bulunan 5 ülkeye 150 Euro'dan az değerinde tekstil ürünleri satmaktadır.	Türkiye'de bulunan işletme, AB'de bulunan her bir ülke için KDV kaydı yaptırması gerekmektedir. Aynı zamanda hesabını da tutması gerekmektedir.	Türkiye'de bulunan işletme, yabancı KDV kayıtlarını kapatıp tek ülkede IOSS'ye seçerek KDV'yi tedarik noktasında tahsil edebilir. Bunun yanı sıra müşterilerinden ithalat sırasında KDV'yi alarak işlem yapabilir.

#### IOSS Nedir?

IOSS, "The Import One-Stop Shop" ifadesinin kısaltmasıdır. Türkçe "Tek Noktadan İthalat Merkezi" anlamındadır. AB'de uygulanacak yeni KDV sisteminde sorunsuz bir geçiş sağlayabilmek için tek bir yerden ithalat noktası oluşturuldu. "IOSS" adı verilen bu sistem, 1 Temmuz 2021 itibariyle işletmelerin ihracat ürünlerinin KDV E-Ticaret yükümlülüklerini yerine getirebilecekleri elektronik bir portaldır. Bu portal ile müşterilere sorunsuz bir alışveriş deneyimi yaşatılması hedefleniyor. AB ülkelerine ihracat yapan işletmeler ya da satıcılar, IOSS ile satışlarına ait KDV'yi bildirebilecek ve ödeyebilecek. AB üye devletleri, bu KDV'leri ilgili ülkeye direkt olarak ödeyebilecek.

#### Kimler IOSS Numarası Alabilir?

IOSS kullanabilmek için IOSS vergi kimlik numarası alınması gerekmektedir. Bu numara için satıcılar (e-ticaret siteleri), pazar yerleri ve AB'de yer almayan işletmelerin aracı kuruluşları başvuru yapabilir.

#### Pazar yeri platformları

Global online pazar yerleri, "tedarikçi" olarak kabul edilir ve satıcıların KDV ödemelerinden sorumludur. Global pazar yerleri, tek bir IOSS numarası ile birden çok satıcıyı temsil edebilir. Amazon, AliExpress, Wish ve Joom gibi global pazar yeri platformları bir IOSS numarası almalıdır. Bu numara sayesinde satış yapılacak ülkenin KDV'leri takip edilebilir. Pazar yeri satıcısı, satış ve maliyet hesaplamalarını bu KDV sistemine göre yapmalıdır. Bu arada, her AB ülkesinin KDV oranları farklıdır. Bu sebeple online satıcılar satış fiyatlandırmalarını ülkelerin KDV oranlarına göre farklılaştırabilir.

#### E-ticaret satıcıları

Pazar yerlerinde açılan online mağazalar üzerinden satış yapan işletmeler, o platformun IOSS numarası ile satış gerçekleştire-

bilir. Kendi e-ticaret siteleri üzerinden satış yapan işletmeler ise, kendilerine ait bir IOSS numarası almaları gerekir. Bir satıcı birden fazla IOSS numarası alabilir.

#### IOSS Numarası Nasıl Kullanılır?

IOSS numarası kullanabilmek için;

- Satışların elektronik olarak gerçekleşmesi gerekmektedir. (İşletmenin kendi e-ticaret sitesinden, pazaryerlerinden ya da elektronik satış gerçekleştiren diğer tüm platformlardan)
- Satışa esas tutarınız 150 avro ya da altında olmalıdır.
- AB dışındaki ülkelerden satış yapmak gerekmektedir.
- Ürünler özel tüketim vergisine tabi olmamalıdır.

Örneğin; Hollanda'daki bulunan bir müşterinin 10 avro değerinde bir tişört satın aldığını ve gümrüklemesinin de Belçika'da yapıldığını varsayalım. Mevcut durumda alıcıya herhangi bir vergi ve gümrükleme ücreti çıkmaz. Sadece 10 avro ödeyerek ürünü teslim alabilir. 1 Temmuz 2021 sonrası alıcı, satın aldığı ürün için ülkesinde geçerli olan yüzde 21 KDV (2,10 avro) ve 5 ila 15 avro arasında da gümrük vergisi ödemek zorunda kalacaktır. Fakat IOSS kullanılarak gönderilen ürünler için sadece KDV ücreti yansıtılacak, gümrük ücretleri çıkmayacaktır.

Bu noktada dikkat edilmesi gereken bir husus vardır. Gönderlere gümrük vergisi yansıtılmaması için ve alıcının sorunsuz bir alışveriş deneyimi için gönderilerin "DDP" olarak gönderilmesi tavsiye edilmektedir. "DAP" olarak gönderilerin ürünlere yansıtılacak gümrük masrafları alıcı tarafından kabul edilmezse gönderiyi teslim almayabilir. Bu durumda ürünün tekrar gümrüğe gönderilmesi ve iade edilmesi gibi işletmeye ek maliyetler çıkabilmektedir.

#### IOSS Sisteminin Avantajları Nelerdir?

IOSS sistemi, basitleştirilmiş ve standartlaştırılmış KDV çözümleri ile işletmeler ve müşteriler için muhtemel sorunlara çözüm sunan bir sistemdir. IOSS sistemi perakendeci işletmeler ve müşteriler için çeşitli avantajlar sunmaktadır.

#### Perakendeciler (satıcılar) için avantajları:

Merkezi gümrük işlemleri: 1 Temmuz 2021 tarihi itibariyle IOSS numarası olmayan satıcılar tek bir noktadan gümrükleme imkanı bulamayacaktır. Satıcı, satış gerçekleşen ülkenin KDV oranları geçerli olmakla birlikte hedef ülkeye doğrudan ulaşımı ayarlamak zorunda kalacaktır.

Daha az işlem: IOSS sistemi, satış süreçlerini kolaylaştırmak ve sorunsuz bir teslimat için geliştirilmiştir. KDV beyannamesi, ödemesi ve tahsilatı gibi birçok işlem sistem üzerinde kolayca gerçekleştirilebilir. İşletme, bir AB üye devletin IOSS satıcısı olarak tescil ettirildiğinde AB ülkelerinin tümünde sorunsuzca ticaret yapmak mümkün olacaktır. KDV iadesi ve ödemesi, kayıtlı olunan ülkede yapılacaktır.

Daha hızlı gümrük işlemleri: "IOSS satıcısı" olarak kayıtlı olan satıcıların AB ülkelerine ihracat ettikleri ürünlerin gümrük işlemleri, sadece IOSS numarası kontrol edilerek hızlıca gerçekleşecektir. Kayıt dışı yani IOSS kayıtsız olan ürünlerin gümrük işlemlerine KDV tahsilatları yapıldıktan sonra onay verilecektir.

#### Müşteriler (alıcılar) için avantajları:

Gümrük ücreti ve ek vergi ödenmez: Müşteriler, önceden bilgisi verilmeden yansıtılan ek vergileri ve gümrük ücretlerini karşılamak istemeyecektir. Satın alma sırasında KDV dahil fiyatlı satışlar müşteriler için daha güvenli olacaktır. Sistem sayesinde müşteri için sürpriz gümrük ücreti ve ek vergi söz konusu olmayacaktır. Bununla birlikte, global online pazar yerleri üzerinden satış yapılan AB ülkesinde geçerli olan vergi oranları ile hesaplanmış fiyatlar sunulması önerilmektedir. Aksi halde ürün ülke gümrüğüne ulaştığında, alıcı aranarak, KDV ve gümrük masrafları için onay almak durumunda kalınabilir. Ya da kapiya teslim sırasında ürün için yansıtılan vergiler talep edebilir. Bu durumlar

müşteriler için "sürpriz durum" olarak değerlendirilebilir ve müşteri ürünü teslim almayı reddedebilir.

**Sorunsuz işlemler:** IOSS tescilli satışlarda müşterilerin, bir AB ülkesine satışı yapılan ürün ya da ürünler gümrüğe geldiğinde KDV ya da gümrük ücretleri gibi ödemeler için herhangi bir sisteme ya da platforma girmesi gerekmeyecektir.

**Hızlı teslimat:** IOSS kayıtlı satıcılar, gümrük işlemlerini çok hızlı bir şekilde yapabilir. Böylece hızlı teslimat gerçekleşecektir. Kayıt dışı olan ürünlerde ise gümrük prosedürleri zaman kaybedilir, bu sebeple teslimat süreleri de uzun olacaktır.

IOSS sisteminin birçok avantajı olsa da sistemi kullanmak zorunlu değildir. Yeni e-ticaret satıcıları ya da pazaryerleri satıcılarının IOSS sistemine geçme zorunlulukları yoktur. IOSS sistemine kayıt olan satıcılar, gönderilerini "DDU" olarak gönderebilir. Ancak müşteriler, ekstra vergilerden ve uzun teslimat sürelerinden dolayı bu satıcıyı tekrar tercih etmeyebilir. IOSS kullanılmadığı durumlarda teslimat süreçlerinde farklılar oluşacaktır. IOSS kullanılmadığında müşteriye KDV ve gümrükleme ücretleri çıkacağından onay süreci uzayacaktır. Bununla birlikte gümrük işlemleri uzun süreceğinden teslimat süreleri uzayacaktır.

#### IOSS Sistemine Nasıl Kayıt Olunur?

IOSS sistemine kayıt olmak için bir takım prosedürlerin yerine getirilmesi gerekir. İşlemin sisteme kaydedilmesinin ardından AB ülkelerinden birinde yerleşik bir aracı atanmalıdır. Daha sonra satış süreçleri sisteme uygun şekilde hazırlanmalıdır.

#### IOSS sistemine kayıt olma

IOSS sistemine kayıt olmak için AB'deki tüm ülkelere ihracat gerçekleştirilebilir. 1 Temmuz 2021 tarihinden sonra ihracat satışları IOSS sistemi üzerinden gönderilebilir. Böylece AB'deki tüketicilere daha hızlı ve kolay alışveriş deneyimi sağlamak mümkün olacaktır. AB tüketicileri, her zaman en ucuz en hızlı ve en kolay alışveriş yollarını tercih eder. Bu sebeple IOSS sistemine kayıt olmak işletmelerin rakiplerinin bir adım önüne geçirecek ve global pazarlarda rekabet avantajı sağlayacaktır. IOSS sistemi sayesinde müşteriler sınır ötesi e-ticaret alışverişlerinde sürpriz ödemelerle karşılaşmayacaktır. Bu da AB tüketicilerinin markaya sadakatini artıracaktır.

#### AB ülkelerinin IOSS sistemine kayıt olmak

##### E-ticaret satıcıları

- AB ülkesine yapılacak satışlarda ilgili ülkede geçerli KDV oranları e-ticaret sitesinin ödeme sayfasında gösterilmelidir.
- Ödeme alınırken müşteriden KDV tahsilatı yapılmalıdır.
- Gönderinin 150 avro sınırını aşmamasına dikkat edilmelidir.

• Faturada, alıcının ödediği KDV dahil tutar "euro" cinsinden yazılmalıdır.

• IOSS için kayıtlı olunan AB üyesi devletin IOSS portalı üzerinden aylık KDV iadeleri elektronik ortamda gönderilmelidir.

• Her ay KDV iadesinden beyan edilen KDV tutarı, IOSS üzerinden kayıtlı olunan ülkenin vergi sistemine ödenmelidir.

• AB sınırları içerisinde gümrükleme işlemlerini yapan aracı firmaya IOSS numarası ve HS kod bilgileri verilmelidir.

• Başarılı olarak gerçekleşen tüm IOSS satışları, 10 yıl boyunca sistemde saklanacaktır.

#### E-ticaret platformları:

• E-ticaret platformlarının, e-ticaret satıcılarından farklı olarak iki farklı gereksinimi daha yerine getirmesi gerekir.

• Platformlar, 10 yıl boyunca IOSS sistemi üzerinden gerçekleştirilen tüm satışları arşivlemelidir.

• AB'deki gümrük işlemleri için gerekli bilgilerin, malların ithal edileceği AB gümrüklerine ulaşmasını sağlamak için malların gerçek satıcısı ile işbirliği yapılmalıdır.

Önemli not: E-ihracat yapan firmaların gönderilerini "DDP" yani tüm vergileri ödenmiş olarak göndermeleri gerekmektedir. Zorunlu olmamakla beraber "DAP" yani vergileri ödenmemiş olarak gönderilen ürünlerin gümrük işlemleri çok daha zor hale gelebilmektedir.

#### IOSS KDV Beyan İşlemleri Neler Gereklidir?

• IOSS kayıt numarası (IOSS ID)

• Ürünlerin tedarik edildiği ülke bilgisi (iki harfli ISO bilgisi, örneğin Türkiye için "TR")

• Ürünlerin tanımı ve adedi

• Ürünlerin tedarik edildiği tarih

• Vergilendirilecek tutar (Para birimi ile)

• Vergilendirilecek tutarda oluşabilecek indirim veya artışlar

• Uygulanan KDV oranı

• VAT ödenecek tutar (Para birimi ile)

• Alınan ödemelerin tutarı ve tarihi

• Fatura üzerindeki bilgiler

• Ürünlerin kargo sürecinin başladığı ve bittiği yer bilgisi

• İade dönecek ürünlerin belgesi (Vergilendirilebilir tutar ve KDV oranı)

• Sipariş veya işlem numarası

• Dağıtımda kullanılmış gönderi (waybill) numarası

KAYNAK – PTS LOJİSTİK

IOSS sistemi ile gönderi	IOSS sistemi olmadan gönderi
Hızlandırılmış prosedürler	Yönetimi zor prosedürler (150 avro ve altındaki satışlarda)
Sorunsuz ve verimli gümrük süreci	Daha karmaşık gümrükleme süreçleri
Teslimat için tek bir merkezi nokta	Lojistik sağlayıcının, hedef AB ülkesi için gümrükleme firmaları ile anlaşma sağlaması gerekir
Şeffaf ve sorunsuz alışveriş, artan müşteri sadakati	Tahmini olarak verilen vergi maliyetlerinden dolayı sorunlu alışveriş deneyimi sonucu kaybedilen müşteriler
Satıcılar, iade ürünlerin KDV iadesini kolayca alabilir	Müşteriler, ürünleri iade ederken ödedikleri KDV'yi alamazlar
Daha hızlı teslimat	Teslimatlarda gecikmeler yaşanabilir
Müşteriler için her şey dahil alışveriş (KDV peşin ödenir)	Ön görülemeyen maliyetler
Müşteriler ürün teslim aldıktan sonra işlem yapmak zorunda kalmaz	Müşterilerin, ürünü teslim almak için bir takım işlemler yapması gerekebilir



# Berfino®

*We handle it...*

## **Furniture Accessories and Antibacterial Furniture Accessories**

Mobilya Aksesuarları ve  
Antibakteriel Mobilya Aksesuarları

**26 Ülkeye  
İhracat**

Export to  
26 country

**Antibakteriyel  
Mobilya Aksesuarları**

Antibacterial  
Furniture Accessories

**Proje Bazlı  
Özel Üretim**

For the project,  
special production

**B Berfino®**  
*We handle it...*

Atatürk Oto San. Sitesi Ünal İş Merkezi 1. Kat No:44  
İkitelli OSB./ İstanbul

Tel : +90 212 549 30 71 | Tel : +90 212 549 01 41

Fax : +90 212 549 97 04

Url : [www.berfino.com](http://www.berfino.com)





## Küresel Ev Mobilyaları Ve Mutfak Dolabı Pazarı

Küresel Ev Mobilyaları Ve Mutfak Dolabı Pazar Raporu 2021 - Fırsatlar ve Stratejiler, Pazar Tahmini ve Eğilimler

The Business Research Company tarafından hazırlanan Küresel Ev Mobilyaları ve Mutfak Dolabı Pazar Raporu, ev mobilyası ve mutfak dolabı pazarındaki itici güçleri ve kısıtlamaları, ev mobilyası ve mutfak dolabı pazar büyüklüğünü, önemli oyuncularını ve COVID-19'un ev mobilyaları ve mutfak dolabı üzerindeki etkisini kapsamaktadır.

Ev mobilyası ve mutfak dolabı pazarı, mutfak, yatak odası ve oturma odası mobilyası da dahil olmak üzere ev mobilyası üreten kuruluşlar (kuruluşlar, serbest tüccarlar ve ortaklıklar) tarafından ev mobilyası ve mutfak dolabı satışlarından oluşmaktadır. Bu pazar, ankastre mutfak dolaplarını içerir. Ev mobilyaları ve mutfak dolabı, ev mobilyası ve mutfak dolabı olarak bölümlere ayrılmıştır.

Online alışverişe yönelik artan talebin, ev mobilyaları ve mutfak dolapları pazarının büyümesine yardımcı olması bekleniyor. Üreticiler artık ürünlerini eskisinden daha büyük bir platformda satabiliyor, bu da coğrafi olarak müşteri tabanlarını artıracak ve mobilya imalat pazarının büyümesini sağlayacak. Örneğin Hindistan gibi ülkelerde e-ticaret portalları, tek bir coğrafyaya sınırlı üreticilere daha fazla yer vererek ev mobilyası ve mutfak dolabı üreticilerinin satışlarını artırdı. Küresel ev mobilyası ve mutfak dolabı pazar \$ 343 için 2020 yılında \$ 282.600.000.000 dan büyümesi bekleniyor. 2021'de %21'lik bir bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile milyar dolar. Büyüme, esas olarak şirketlerin faaliyetlerini yeniden düzenlemesinden ve daha önce sosyal mesafe, uzaktan kumandayı içeren kısıtlayıcı sınırlama önlemlerine yol açan COVID-19 etkisinden kurtulmasından kaynaklanıyor. Çalışma ve operasyonel zorluklarla sonuçlanan ticari faaliyetlerin kapatılması. Pazarın 2025'te %6'lık bir CAGR ile 426,7 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Bazı ev mobilyaları ve mutfak dolabı pazar trendleri, RTA mobilyalarını içerir. RTA mobilya, dünya çapında ev sahipleri ve kiracılar arasında çekiş kazanıyor. Bunun temel nedeni, RTA mobilyalarının ucuz olması ve hızlı mobilya amacına hizmet etmesidir. Knock Down mobilya olarak da bilinen RTA mobilya, üretici tarafından monte edilmez ve mobilya parçasının montajı için talimatlar içeren parçalar halinde bulunur. Zaten gelişmiş ülkelerde popüler olan RTA mo-



## 16. EFE İHRACAT MOBİLYA FUARI 9 - 12 MART 2022'YE ERTELENDİ

30 Ağustos - 1 Eylül 2021 tarihlerinde MALEZYA, KUALA LUMPUR'da yapılması planlanan 16. İhracat Mobilya Fuarı (EFE) 2021 pandemisinin mevcut durumu nedeniyle Sağlık Bakanlığının (SB) Malezya'nın güvenlik yönergeleri doğrultusunda 9 - 12 Mart 2022 tarihine ertelendi

EFE 2022, Malezyalı üretici ve deniz aşırı alıcıların merakla beklediği fuar olacak. Fuar, 2019'daki bir önceki etkinliğe kıyasla neredeyse %30 daha büyük bir adım atmayı bekliyor. Malezya ve bölgeden 400'den fazla üretici, her yıl katılan 140'tan fazla ülkeden kaliteli alıcıları ağırlamak için 45.000 m2 alanda Kuala Lumpur Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek.

EFE 2022, kendi "Ofis Mobilyaları Salonu"nun ilk tanıtımını yapacak. Birçok uluslararası marka, alıcılara ve ziyaretçilere bugün mobilya ve mobilya endüstrisinde mevcut olanın eksiksiz ve derinlemesine bir temsilini sunmak için burada olacak. Yatak odaları, yaşam alanları, mutfak, çocuklar, ofis, açık hava yaşamı, mobilya aksesuarları dahil otel salonları için en son tasarımlar ve en kaliteli ve çağdaş mobilyaların sergilendiği kapsamlı bir mobilya yelpazesinin mevcut vitrini, verimli yolculuğunuzu tamamlayacak.

EFE Online Sergisi; Yeni iş ortaklarınız ve bir dizi mobilya için kaynak bulabileceğiniz bir yer. Yeni ve mevcut iş ortaklarını keşfetmeniz ve onlarla bağlantı kurmanız için EFE Business Matching'i de sunuyoruz. E- Gelecek EFE'de yüz yüze görüşmeden önce ortaklarınızla tanışın ve onları tanıyın. Göz atın ve <https://online.efe.my/> adresinde EFE 2022'nin ön izlemesini inceleyiniz.

bilyaları, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ekonomilerde ilgi görmeye başladı. RTA mobilya, üreticilerin yalnızca tasarım ve parça üretimine odaklanmasına olanak tanıyan montaj süresini ve üretim maliyetini ortadan kaldırarak üreticilere de fayda sağlar. RTA mobilya örnekleri arasında RTA yatak odası takımları, RTA şifonyerleri, RTA bilgisayar masaları, RTA kitaplıklar ve RTA dosya dolapları. Örneğin, büyük bir montaja hazır üretici olan IKEA, montaja hazır mobilyaya olan yüksek talep nedeniyle Hindistan'da mağazalar açtı.

Coğrafyaya Göre: Pazar, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Asya-Pasifik, Doğu Avrupa, Batı Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'ya bölünmüştür. Bu bölgeler arasında Asya-Pasifik en büyük küresel ev mobilyası ve mutfak dolabı pazar payına sahiptir.



## Dubai WoodShow, bu yıl 4 Mayıs 2021 boyunca sürecek etkinliklerle Mart 2022'de başlayacak

Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde ahşap ve ağaç işleme makineleri endüstrisi için lider platform olan Dubai WoodShow, daha önce görülmemiş etkinlikler ve katılımlarla yepyeni bir baskıya hazırlanıyor. 15-17 Mart 2022 tarihleri arasında Dubai Dünya Ticaret Merkezi'nde yapılması planlanan bir sonraki etkinliği, dünyanın dört bir yanından önemli oyuncular için gerçekten rakipsiz bir deneyim sunmaya hazırlanıyor. Küresel sağlık krizinin ortasında bu yılki birinci sınıf baskının ardından, Dubai WoodShow, çeşitli ahşap ve ahşap işleme makineleri için geniş iş fırsatları yaratacak en dinamik ve en ödüllendirici faaliyetleri sunarak başarısını 2022'de tamamen farklı bir etkinlik formatı ile ilerletmeye devam edecek. Yalnızca birinci sınıf bir fuar sergilemekle kalmayacak, aynı zamanda WoodShow küresel konferansını, işletmeler arası (B2B) toplantıları/eşleştirmeyi de içereceğinden, fuarın önceki gösterilerine kıyasla alışılmadık bir etkinlik sergilemesi bekleniyor. , ağ oluşturma etkinlikleri, talk show'lar, WoodShow yenilikleri ve katılımcılar için endüstri ödülleri. "Hızlı değişen zamanlara ve rekabetçi pazarın artan talebine ayak uydurmamız gerekiyor. Amacımız, tüm katılımcılarımıza daha ödüllendirici etkinlikler ve son derece zenginleştirici bir deneyim sunarak gelecek yıl tamamen farklı bir Dubai WoodShow sunmaktır. Gelecek yılki baskı kesinlikle alışılmadık bir gösteri olacak çünkü daha dinamik özellikler sunacağız, bu da potansiyel müşteriler oluşturmak, satışları artırmak ve sektör içinde ilgili bağlantılar kurmak için daha fazla fırsat anlamına geliyor. Dubai WoodShow'da Stratejik Sergiler ve Konferanslar Genel Müdürü Walid Farghal, "Her katılımcının bu yüksek kaliteli etkinlikten derinden yararlanabilmesini sağlamak için şimdiden hazırlıklarımıza başladık" dedi.



## Çin: Mobilya sektörü 2021 yılının ilk çeyreğinde istikrarlı bir büyüme yaşıyor

Çin Sanayi ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı'ndan alınan verilere göre, Çin'in mobilya sektörü 2021 yılının ilk çeyreğinde istikrarlı bir büyüme yaşadı. Bu dönemde, sektörün işletme geliri yıllık %39,9 artışla 163.71 milyar yuan'a (yaklaşık 25.31 milyar ABD\$) yükseldi ve birleşik kar önceki yıla göre %72.6 artarak 6.73 milyar yuan'a ulaştı. Yıllık %40 artışla toplam 245,68 milyon mobilya ürünü üretildi.

Kaynak: Xinhua

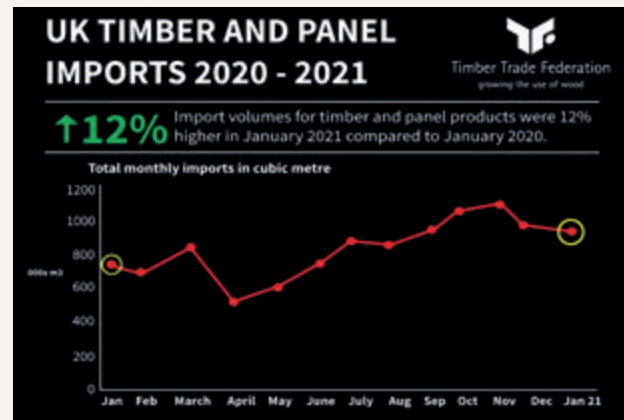


## İngiltere: Ocak 2021'de kereste ithalatı %12 arttı

Timber Ticaret Federasyonu göre, Ocak 2021 yılında Birleşik Krallık'ta (BK) tarafından ithal masif ahşap ve panel ürünlerinin hacmi Ocak 2020 toplam ithalatından 795,000 m<sup>3</sup>'den Ocak 2021'de 895,000 m<sup>3</sup>'ye ulaştı. İstatistikler ayrı ürün kategorileri arasında şunları ortaya çıkardı:

- Yumuşak ağaç ithalat hacmi %22 arttı (530.000 m<sup>3</sup>)
- Sertağaç ithalat hacimleri %5,5 düştü (38.000 m<sup>3</sup>)
- Yumuşak ağaç kontrplak ithalat hacmi %24 arttı (82.000 m<sup>3</sup>)
- Yonga levha ithalat hacimleri %42 düştü (41.000 m<sup>3</sup>)
- Yönlendirilmiş yonga levha ithalat hacimleri %135 arttı (58.000 m<sup>3</sup>)
- Orta yoğunluklu lif levha ithalat hacimleri %22,5 düştü (60.000 m<sup>3</sup>)

İthalat hacimlerindeki artış, yeniden canlanan bir konut piyasasının ortasında geliyor ve İngiltere'de konut başlangıçları 2020'nin 4. çeyreğinde 2019'un 4. çeyreğine kıyasla %26 arttı. David, "En son istatistiklerimiz, dünya çapında arzı sıkı tutan rekabetçi bir uluslararası pazar ve Birleşik Krallık'ta inşaatla bir artış ortasında toplam ahşap ürün ithalatındaki bir büyüme ile üyelerimizin arzı talebe uydurma kararlılığını yansıtıyor" dedi. Hopkins, Kereste Ticareti Federasyonu İcra Kurulu Başkanı. "Bu büyüme, canlı bir konut piyasası, yatırım yapmaya istekli bir hükümet ve pandemi sırasında biriktirdikleri parayı geçen yıl yaklaşık 160 milyar sterlin tasarruf ederek ev tadilatlarına harcamayı seçen tüketiciler tarafından destekleniyor." Kaynak: Kereste Ticareti Federasyonu



## İngiltere: 2021'in 3. çeyreğinde kereste kullanıcıları için büyük zorluklar konusunda TTF'yi uyardı

*Kereste Ticareti Federasyonu (TTF), kereste kullanıcılarını arz ve talep arasındaki dengenin 2021'in 3. çeyreğinde daha da sıkılaşacağı konusunda uyarıyor.*

Bu açıklama, Birleşik Krallık'ta (Birleşik Krallık'ta) kullanılan yapısal ahşabın neredeyse yarısını tedarik eden İsveç'ten, mevcut stok seviyelerinin, İsveç'ten gelen rekor üretim seviyelerine rağmen, 20 yıldan fazla bir sürenin en düşük seviyesinde olduğuna dair yakın tarihli iletişimin ardından geldi. Yapısal ahşap alıcıları zaten farkında olduğundan, 2021'in ikinci çeyreği için arz ve talep dengesi, İngiltere'ye gelen neredeyse tüm ahşapların müşterilere önceden satıldığı anlamına geliyor. Sıkı tahsislere rağmen, çoğu alıcı, işletmeleri için istedikleri keresteyi satın alamamaktadır.

"İngiltere'nin ahşap ihtiyaçlarını karşılamak için pandemi boyunca sürekli olarak çalışan İsveçli ortaklarımıza büyük saygı duyuyoruz; onlarca yıldır yaptıkları gibi. Bu, açıklamalarını son derece ciddiye almamız gerektiği anlamına geliyor," dedi TTF Teknik ve Ticaret Müdürü Nick Boulton. "Arz ve talep arasındaki zaten sıkı olan denge zaten daha da kötüleşiyor çünkü ahşabı Birleşik Krallık limanlarından ve Birleşik Krallık müşterilerinin tersanelerine götürmek için mevcut Ağır İyi Araçlar yetersiz. Temmuz ayına girerken, İsveç ve diğer Avrupa ülkelerindeki kereste fabrikaları ve ahşap üretim tesisleri, temel yaz bakımı için kapanmaya başlıyor ve bu, Birleşik Krallık için mevcut yapısal ahşap arzını önemli ölçüde azaltacak."

"Genellikle yaz kapanış döneminde İsveç kereste fabrikası stoklarına önemli ölçüde güven duyulur. Ancak, bu stoklar 20 yılın en düşük seviyesindeyse, üçüncü çeyrekte İngiltere yapısal ahşap talebini karşılamak için yeterli arz olmayacak," diye devam ediyor Boulton. "Fiyatlar 2019'un sonuna doğru



yapay olarak düşük bir noktadan önemli ölçüde yükselmiş olsa da, şimdi 2018 seviyelerini aştı ve mevcut arz durumu önemli ölçüde kötüleştikçe daha da artacak."

"Yılın başından beri üçüncü çeyreğin yılın en zor kısmı olacağına inandığımız konusunda uyarıda bulunuyoruz ve şu anda bu değerlendirmeyi destekleyecek yeterli bilgi var. Bu senaryoda kerestenin yalnız olmadığını not etmek önemlidir. İnşaat Liderlik Konseyi'nin açıkça belirttiği gibi, talep, neredeyse tüm inşaat ürünlerinin mevcudiyetini etkileyen, yönetim kurulu genelinde arzı geride bıraktı." TTF şimdi üreticileri ve ahşap çerçeve ve kafes giriş sektörlerindeki diğerleri aşağıdaki eylemleri dikkate almaya çağırıyor:

- Durum önümüzdeki aylarda geliştiğinden, tedarikçilerinizle düzenli olarak iletişim kurun.
- Olası fiyat artışlarını ve uzun teslim sürelerini müşterilerinizle erkenden iletişime geçerek, gerektiğinde bu görüşmelerde TTF tarafından üretilen bilgileri kullanmalısınız.
- Bir projenin maliyetini belirlerken siparişlerin çok önceden verildiğinden ve olası maliyet artışlarını planladığından emin olun. Mümkün olduğunda, daha uzun teslim sürelerini yansıtmak için müşterilerle daha erken sipariş anlaşmasını isteyin.
- Tedarikçilerinizle işbirliği içinde çalışmayı ve gerekli özellikler ve miktarlar konusunda mümkün olduğunca esnek olmayı hedefleyin.

## Çin, 2020'de ABD'den gerçekleşen sert ağaç ithalatında toparlanma gördü

Salgın nedeniyle ticaretin kesintiye uğramasına rağmen, ABD'nin Çin'e yaptığı sert ağaç ihracatı, 2019'daki düşüşün ardından 2020'de toparlanmaya başladı. ABD Tarım Bakanlığı'na göre, Çin'e yapılan Amerikan sert ağaç ihracatının toplam değeri 2020'de yıllık %1,6 artışla 1,15 milyar ABD dolarına ulaştı. Kütük ihracatının değeri %3,2 artışla 368 milyon ABD\$'a, ahşap panel ihracatı ise yıllık %1 artışla 780,7 milyon ABD\$'a ulaştı. Özellikle, Amerikan parke döşeme ihracatının değeri yıllık %22 artarak 1,96 milyar ABD\$'a ulaştı. 2020'de Çin'in kütük, ahşap panel, kaplama ve döşeme gibi sert ağaç ürünleri tüketimi yıllık %2'den %14'e yükseldi ve artmaya devam etmesi bekleniyor. Çin pazarındaki en popüler Amerikan sert ağaçları kızıl meşe, ceviz, dişbudak, beyaz meşe, kiraz ve



lale ağacıdır ve bu keresteler Çin'e yapılan tüm ABD sert ağaç kereste ihracatının 710,6 milyon ABD dolarından fazlasına veya %92'sine tekabül etmektedir. 2020 yılında Çin pazarı, Amerika kiraz ihracatının %87'sini, kızıl meşe ihracatının %66'sını, dişbudak ihracatının %59'unu, ceviz ihracatının %53'ünü ve kırmızı huş ağacı ihracatının %44'ünü tüketti.

*Kaynak: ITTO (International tropical timber organization)*



## HOMAG Group, 2021 mali yılına başarılı bir başlangıç yaptığını duyurdu

HOMAG Grubu, 2021 mali yılına iyi bir başlangıç yaparak ilk çeyrekte sipariş alımı için yeni bir rekor kırdı. Siparişlerin sayısı dünyanın tüm bölgelerinde eşit oranda arttı.

2021'in ilk çeyreğinde, HOMAG Group'un sipariş alımı %49 artarak 448 milyon Euro'ya yükseldi (önceki yıl: 302 milyon Euro). Satışlar %7 artarak 309 milyon Euro'ya ulaştı (önceki yıl: 290 milyon Euro). Siparişlerdeki keskin büyümenin bir sonucu olarak, 31 Mart 2021'deki sipariş birikimi, bir önceki yılın raporlama tarihindeki rakamdan (31 Mart 2020: 556 milyon Euro) önemli ölçüde yüksek olan 719 milyon Euro ile rekor bir seviyeye ulaştı. HOMAG Grubu, 13,5 milyon EURO (önceki yıl: 16,1 milyon EURO) işletme FVÖK'ü üretmiştir.

İcra Kurulu Başkanı Ralf W. Dieter, "Marj kalitesi henüz kriz öncesi seviyelere ulaşmamış olsa da, 2020'nin son aylarındaki olumlu eğilim 2021'in ilk çeyreğinde de devam etti" dedi. "Mobilya endüstrisinin iki daha zayıf yıldan sonra bir yatırım döngüsüne geri döndüğü artık açık." HOMAG Grubu, her şeyden önce tek makine işindeki güçlü talepten ve hizmetteki büyümeden yararlandı.

31 Mart 2021 tarihi itibarıyla şirketin 6.948 çalışanı bulunmaktadır (31 Mart 2020: 6.613). Danimarka'da HOMAG China Golden Field ve System TM'nin satın alınması sonucunda Gruba yaklaşık 550 yeni çalışan katıldı.

Dieter, "Süreçleri ve yapıları ve ürün yelpazemizi optimize etmek için yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz" dedi. "Örneğin, birkaç yeni makine ve sistem piyasaya sürmemiz meyvesini veriyor, böylece ürün yelpazemizin çekiciliğini artırıyor."



**BELARUSIAN  
UNIVERSAL  
COMMODITY  
EXCHANGE**

## İngiltere ve Çin: BUCE'de satılan kereste için en hızlı büyüyen pazarlar

2021 yılının ilk çeyreğinde, Büyük Britanya ve Çin, Belarus Evrensel Emtia Borsası'nda satılan kereste için en hızlı büyüyen pazarlar haline geldi. Bu dönemde İngiliz şirketleri, 2 milyon ABD Doları tutarında 8.500 metreküp kereste satın aldı. Böylece ihracat satışları aynı olarak üç kat, parasal olarak altı kat arttı. Çin pazarı da yüksek büyüme oranları sergiledi. Ocak-Mart 2021'de Belaruslu ihracatçılar, geçen yıla göre aynı olarak 1,5 kat ve parasal olarak iki kat daha fazla olan 5,4 milyon ABD Doları değerinde 24.800 metreküp kereste sattılar. "İngiltere ve Çin'den büyük ithalatçıların gelişi, kereste ihracatını artırmaya yardımcı olan en önemli faktörlerden biriydi. BUCE'nin ticaret platformu, İngiliz ve Çinli alıcıların ihtiyaç duydukları tüm keresteyi arabulucu olmadan tek bir yerden almalarını sağladığı için bu şaşırtıcı değil. Buna ek olarak, kereste ticaretinin Çin'deki büyük limanlara ve tren istasyonlarına teslim edilerek yapıldığı özel ticaret seansları düzenliyoruz. BUCE basın servisi, gerekirse İngiliz alıcılar için de benzer ticaret seansları düzenleyebiliriz" dedi. Genel olarak, 23 ülkeden şirketler 2021 yılının ilk çeyreğinde BUCE'de kereste satın aldı. Litvanya, Letonya ve Almanya tüm ihracat satışlarının %70'inden fazlasını oluşturdu.

## Almanya: Tomruk ve kereste ihracat değeri son beş yılda %63 arttı

Almanya'da yumuşak kütük hasat yaklaşık 50 milyon m3 ulaşması muhtemeldir, 2020 yılında on milyon m3 gerçekleşen üretim 2018 yılında ladin kabuk böceği-istilasına maruz kaldı. Buna ek olarak, Almanya 6 -7 milyon m3 hasat vardır, son beş yılda her yıl yaprak döken beyaz ahşap. Siklon Kyrill Orta Avrupa'da tükendi. Pratik olarak tüm ek 10 milyon m3 yıllık hasatı gerçekleştiren yumuşak ağaç son üç yıl kütük halinde ya da yerel olarak işlenen veya kereste olarak ihraç edilen, ağaç odunları. 2020 yılında tahmini ihracat hacmi 11,5 milyon milyon m3 oldu. Almanya'dan yapılan kereste ihracatı, böceklerin öldürdüğü ve fırtınadan zarar gören büyük miktarlardaki kereste nedeniyle de arttı. Ancak artış, ülke dışına akan kütüklerdeki olağanüstü artıştan daha mütevazı oldu. 2020 yılında Kereste ihracat yaklaşık 9,5 milyon m3'e ulaştı önceki yıl ve daha yüksek 2016 daha % 34 daha yüksek,% 6. WRQ'ya göre, Alman yumuşak ağaç kütük ve kereste ihracatının toplam değeri, son beş yılda %63 artarak 2016'da 1,5 milyar Euro'dan 2020'de 2,5 milyar Euro'nun biraz üzerine çıktı. Kütük ihracat değeri, 2016'dan bu yana neredeyse tamamen Çin'e artan sevkiler nedeniyle üç kattan fazla arttı. Bu hedef hızla Almanya'dan ihraç edilen kütükler için en büyük pazar haline geldi ve 2017'de neredeyse hiç yokken 2020'deki toplam ihracat değerinin %65'inden biraz fazlasına ulaştı. Diğer önemli destinasyonlar arasında komşu Avusturya da vardı (toplam ihracat değerinin %14'ü) ve Belçika (% 5).

*Kaynak: Wood Resources International LLC*



Kaliteli Ürünleriyle  
Güzel Bir Marka  
Ülkemize Kazandırılmıştır.



[www.loweray.com.tr](http://www.loweray.com.tr)

Made in



Discover  
the potential

The best of Turkey

Kısmi Açılan Raylar ◀

Teleskopik Raylar ◀

Masa Rayları ◀



Aşağıdaki şehirlerde Bayilikler verilecektir.

ADANA • ANKARA 2 • ANTALYA • BURSA • DİYARBAKIR • ERZURUM • GAZİANTEP • İNEGÖL

İSTANBUL (Avr) • İSTANBUL (Asya) • İZMİR • KAYSERİ • KONYA • SAMSUN • TRABZON



## Sınırlı arz ile yüksek talep gören İsveç'ten ahşap ürünler

İsveç Wood'a göre, İsveç ahşap ürünlerine olan talep yüksek kalmaya devam ediyor, ancak arzları sınırlı. Mart ayındaki tam üretim ve üretim kayıtlarına rağmen, İsveç bıçkı fabrikaları şu anda 20 yılı aşkın süredir en düşük stok seviyelerine sahip ve bu da biçilmiş ağaç fiyatları üzerinde baskı oluşturuyor. "Talep artıyor ve küresel piyasalardaki fiyatlar da öyle. Ahşap endüstrisi, büyük fiyat dalgalanmalarını yönetmeye alışkındır, ancak şu anda durum olağandışıdır. Öte yandan, daha uzun bir zaman diliminde ahşabın fiyat eğilimine bakıldığında, büyüme oldukça mütevazı olmuştur. Ahşabın daha adil bir piyasa değerine ulaştığı bir duruma doğru ilerleyebiliriz," diyor İsveç Ahşap ve İsveç Orman Endüstrileri Federasyonu pazar analisti Christian Nielsen.

İsveçli kereste fabrikaları pandemi sırasında üretime de-

vam edebildi. Bununla birlikte, küresel olarak ahşap ürünlere yönelik artan talep, İsveç bıçkı fabrikalarındaki stokların tükendiğini ve 20 yılı aşkın bir süredir en düşük stok seviyelerine yol açtığını gördü. Üretim tüm hızıyla devam ediyor ve Mart ayı İsveç kereste fabrikası endüstrisi için şimdiye kadarki en iyi üretim ayı oldu. Ahşap ürünlerindeki küresel kıtlık, esas olarak dünyanın diğer bölgelerindeki düşük üretimden kaynaklanmaktadır. Genellikle yüksek üretime sahip birkaç ahşap ürün üreticisi, 2020'de faaliyetlerini geçici olarak küçülterek uluslararası pazarda büyük bir açığı oluşmasına neden oldu. Bu dengesizliğin sonuçlarını görmeye devam ediyoruz. "Küresel ağaç ürünleri sıkıntısı yadsınamaz bir gerçektir, ancak İsveçli kereste fabrikaları mevcut talebi karşılamak için hala ellerinden geldiğince sıkı çalışıyorlar. Güçleri, geçen yıl pandeminin tüm gücüyle vurduğu kritik aylarda teslimatları büyük ölçüde sürdürmelerini gösterildi. İsveç Ahşap Direktörü Mathias Fridholm, "Üyelerimizin şu anda tamamen müşterilerine ahşap ürünleri sunmaya odaklandığına inanıyorum" dedi.

## Brezilya: Ağaç bazlı ürün ihracatı Aralık 2020'de %47 arttı

(Fotoğraf: Pixabay)

Uluslararası Tropikal Kereste Örgütü'nün (ITTO) bildirdiğine göre, Aralık 2020'de Brezilya'nın ağaç bazlı ürünler (kağıt hamuru ve kağıt hariç) ihracatı Aralık 2019'a kıyasla değer olarak %47 artarak 222,3 milyon ABD Dolarından 327,4 milyon ABD Dolarına yükseldi. Çam kereste ihracatı değer olarak %53 artarak Aralık 2019'da 34,8 milyon ABD dolarından Aralık 2020'de 53,2 milyon ABD dolarına yükseldi. Hacim bazında ihracat 213.500 metreküpten 292.800 metreküpe yükseldi. Kasım ayı verilerinin tersine çevrilmesiyle, Aralık ayında tropikal kereste ihracatı



Aralık 2019'daki 33.300 metreküpten Aralık 2020'de 45.700 metreküpe %37 artarak 15,4 milyon ABD dolarından 16,7 milyon ABD dolarına %8'in biraz üzerinde bir artış gösterdi.

Aralık 2020'de çam kontrplak ihracatı, yıllık %83 artarak 35,9 milyon ABD Dolarından 65,7 milyon ABD Dolarına yükselerek artış eğilimini sürdürdü. Hacim olarak, ihracat 168.200 metreküpten (Aralık 2019) %39 artarak 233.900 metreküpe (Aralık 2020) yükseldi. Tropikal kontrplak ihracatı, Aralık 2019'daki 7.600 metreküpten (2,7 milyon ABD Doları) hacim olarak %13 düşüşle Aralık 2020'de 6.600 metreküpe (2,7 milyon ABD Doları) düşmeye devam etti. Ahşap mobilya ihracatı Aralık 2020'de bir kez daha artarak Aralık 2019'da 43,9 milyon ABD dolarından Aralık 2020'de 59,8 milyon ABD dolarına yükseldi. Kaynak: ITTO



## Küresel mobilya pazarının 2026 yılına kadar 750 milyar ABD doları aşması bekleniyor

Global Market Insights tarafından hazırlanan bir araştırma raporuna göre, mobilya pazarının 2026 yılına kadar 750 milyar ABD Doları değerindeki değerini aşacağı tahmin ediliyor. Pazar, ticari ve konut sektörlerinde yüksek ürün kabulü ve talebi nedeniyle önümüzdeki yıllarda kazançlı bir büyüme öngörmeye hazırlanıyor. Pazarın, özellikle gelişmekte olan ekonomilerden mobilyaya yönelik artan talep tarafından yönlendirilmesi muhtemeldir. Ek olarak, çevresel sürdürülebilirliğe yönelik süregelen odaklanmanın da endüstrinin geleceğini şekillendirmede önemli bir rol oynaması bekleniyor. Son zamanlarda, çok sayıda piyasa oyuncusu, endüstri ortamındaki konumlarını güçlendirmek için yeni ve yenilikçi çözümler geliştiriyor. Örneğin, Ekim 2020'de ünlü mobilya perakende şirketi IKEA'nın, firmanın daha sürdürülebilir ve karbon nötr olmasına yardımcı olacak yeni bir geri dönüşüm girişimi başlattığını duyurduğu bildirildi. Yeni program kapsamında IKEA, Milton Keynes'deki müşterilerden kullanılmış mobilyaları geri satın almayı teklif ediyor. Müşterilere, malların değerinin yarısına varan kuponlar verilecek ve ikinci el ürünler, yeni mobilya yapmak için yeniden kullanılacak ve geri dönüştürülecek. Aşağıda, mobilya endüstrisinin büyümesini etkilemesi muhtemel olan temel trendlerden bazıları verilmiştir.

**COVID-19 salgınının etkisi:** Devam eden COVID-19 salgını, dünya genelinde tüm imalat ve sanayi sektörlerini olumsuz etkiledi. Aslında, küresel olarak çok sayıda endüstrinin iş fonksiyonlarını temelden bozmuştur. COVID-19'un yayılmasını önlemek için ülke çapında uygulanan sokağa çıkma kısıtlamaları, mobilya pazarının en büyük gelir kaynağı olan inşaat sektörünü de olumsuz etkiledi. Özellikle Asya ve Avrupa'da vakalardaki ani artış, çeşitli mobilya üretim tesislerinin geçici olarak kapanmasına ve dolayısıyla talep ve tedarik zincirinin bozulmasına neden oldu. Bununla birlikte, çeşitli ekonomilerin kendi karantinalarını istikrarlı bir şekilde kaldırmasıyla birlikte, mobilya endüstrisinin gelirlerde iyi bir artış göstermesiyle birlikte önümüzdeki yıllarda istikrarlı bir toparlanma eğiliminin görülmesi bekleniyor.

**Ticari sektörlerde ürün benimsenmesini artırmak:** Ticari uygulama segmentinin önümüzdeki dönemde %5.8'den fazla bir CAGR'de büyümesi bekleniyor. Beklenen büyüme, özellikle ofis ortamlarında mobilyaya yönelik artan talebe bağlanabilir. Ofiste kullanılan mobilyalar, bireysel iş istasyonları, dinlenme salonları, toplantı ve kafeteryalar dahil olmak üzere ofis uygulamaları için özel olarak tasarlanmış mobilyalardan oluş-



maktadır. Artan eğitim, artan istihdam oranları ve yeni ofislerin kurulması nedeniyle dünya genelinde hızlı küreselleşme ve kentleşme ile birlikte, mobilya pazarının önümüzdeki yıllarda önemli bir büyümeye tanık olması muhtemeldir.

**Orta Doğu ve Afrika genelinde artan ürün talebi:** Coğrafi cephede, Orta Doğu mobilya pazarı, gelir açısından, tahmin döneminin sonunda küresel endüstri payının %5'ini oluşturacaktır. Bu, bölgenin köklü ve hızla büyüyen inşaat sektörlerinden birine ev sahipliği yapmasına bağlanabilir. Ardından, petrol fiyatlarının geri kazanılmasından kaynaklanan ekonomik gelişme, esas olarak devlet yatırımları şeklinde, bölgesel inşaat işlerinin büyümesini önemli ölçüde destekleyecektir. Aslında, bölgesel hükümetlerin inşaat sektörüne doğrudan yabancı yatırım akışını artırmaya yönelik olumlu girişimleri, Orta Doğu ve Afrika (MEA) mobilya pazarı gelirlerini daha da artıracaktır. Büyük konaklama endüstrisi projeleri, bölge genelinde turizmin büyümesine daha fazla katkıda bulunuyor ve bu da önümüzdeki yıllarda pazarın büyümesini sağlayacak. Güney Afrika, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan gibi ülkeler, bölgesel mobilya pazarının gelişimine önemli katkı sağlayan ülkelerden bazıları. Bu arada, birçok sektör oyuncusu, yeni ürün lansmanları, ortaklıklar, birleşmeler ve satın almalar gibi sayısız stratejik yolla ürün portföylerini geliştirmeye giderek daha fazla odaklanıyor. Örneğin, Kasım 2019'da, bir sözleşmeli mobilya toptancısı olan Furniture Concepts ve Flatcreek Manufacturing'in, önde gelen bir sözleşmeli mobilya şirketi oluşturmak için birleştiklerini duyurduğu bildirildi. Firmalar birlikte özel çözümler, kişisel hizmet ve kaliteli işçilik sunacak. Urban Office Interiors, Heritage Home, Furniture Concepts, Herman Miller, Inc., Furniture Services, Inc., Okamura Corporation, La-Z-Boy, Humanscale Corporation, HNI Corporation Godrej & Boyce Manufacturing Co., Global Furniture Group., Urban Office Interiors, Renaissance Furniture, Haworth, Inc., Inter Kohler CO., Ashley Furniture Industries, Inc., McCarthy Group ve The Home Depot, Inc., mobilya pazarında faaliyet gösteren önemli oyuncularından bazılarıdır.

*Kaynak: Global Market Insights*



## Çin, Vietnam'ın kereste endüstrisinde en büyük yatırımcı

2021 yılının ilk üç ayında 6 büyük ahşap yatırımı gerçekleşti;

VNFOREST'e göre, 2021'in ilk üç ayında, altı ülkeden yabancı yatırımcılar tarafından toplam 112.51 milyon ABD Doları tutarında yatırım yapılan on yeni ahşap ürün fabrikası açıldı. Çin, Vietnam'ın ahşap endüstrisi sektöründeki yeni doğrudan yabancı yatırım projelerinin sayısını artırmaya devam etti. On yeni projeden sekizi yatak, dolap ve koltuk üretimine yönelikti. Çin'den gelen yatırımcılar 13,86 milyon ABD doları ile yeni projelerin yarısını oluştururken, onu Hong Kong (palet üretimi için bir proje), Singapur (ahşap/plastik döşeme üretimi için bir proje), Belize (iç/dış mekan mobilyası için bir proje), Güney Kore (yemek masası, koltuk, yatak ve dolap üretimi için bir proje). Ayrıca 2021 yılının ilk üç ayında yatırım sermayesini artıran iki yabancı yatırımcı vardı. Biri kompozit döşeme üretim kapasitesini artıran Çin'den, diğeri ise mutfak ve lavabo üretim fabrikasını geliştiren Hong Kong'dandı.

Kaynak: ITTO Tropikal Kereste Pazarı Raporu

## Küresel testere ağacı fiyat endeksi, Kuzey Amerika ve Avrupa'daki talep nedeniyle 2020'nin 4. çeyreğinde %8 arttı



Wood Resources International'ın (WRI) her iki testere günlük fiyat endeksleri (Küresel ve Avrupa) 2020'nin dördüncü çeyreğinde, kütük fiyatları dünya çapında artarken, çeyreğe göre %8 arttı. 2020'nin ikinci yarısında, özellikle Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Birleşik Krallık, Güney Kore ve Orta Doğu ve Kuzey Amerika bölgesinde kereste tüketimi arttığında kütük talebi arttı. Avrupa'da kereste piyasası, iç talepte sadece küçük değişikliklerle birlikte genel olarak yatay seyretti. Ancak, Avrupa dışı ülkelere yüksek oranda kereste ihracatı yapan Avrupa ülkeleri şanslıydı. ABD'de rekor kıran kereste fiyatları, sevkiyatların yıllık olarak 2020'nin 4. çeyreğine göre daha yüksek seviyelere çıkmasına yardımcı oldu. Bu artışlar Almanya, İsveç, Romanya ve Avusturya'da gözlemlendi. Küresel Sawlog Fiyat Endeksi (GSPI), 2020'nin 4. çeyreğinde iki yılın en yüksek seviyesi olan 74.66 ABD\$/m<sup>3</sup>'e yükseldi. Bu, 25 yıllık ortalamasının iki dolardan fazla üzerindeydi. Batı ABD, Batı Kanada, Avusturya, Almanya ve Estonya, çeyrek bazında en önemli fiyat artışlarını gördü. Endekse dahil edilen 21 bölgeden yalnızca Kuzeybatı Rusya ve Polonya, 2020'nin 3. çeyreğinden 2020'nin 4. çeyreğine kadar testere fiyatlarının düştüğünü gördü.

Euro cinsinden Avrupa Sawlog Fiyat Endeksi (ESPI), 2020'nin üçüncü çeyreğinde 11 yılın en düşük seviyesinden 2020'nin 4. çeyreğinde 76.13 €/m<sup>3</sup>'e yükseldi. Avusturya, Almanya, Norveç, Estonya ve Çek Cumhuriyeti'ndeki Sawlog fiyatların çoğu 2020 sonbaharında arttı.

Rusya cumhurbaşkanı tarafından önerilen yeni bir yasanın 1 Ocak 2022'den itibaren yumuşak ağaç kütüklerinin ve yüksek değerli sert ağaç kütüklerinin ihracatını yasaklayacağı gelecek yıl bu ticaretin çoğu durma noktasına gelebilir.

Rusya, 2020 yılında dünya çapında ticareti yapılan yuvarlak odunun yaklaşık %12'sini oluşturan 15 milyon m<sup>3</sup> tomruk ihraç etti. Rusya cumhurbaşkanı tarafından önerilen yeni bir yasanın 1 Ocak 2022'den itibaren yumuşak ağaç kütüklerinin ve yüksek değerli sert ağaç kütüklerinin ihracatını yasaklayacağı gelecek yıl bu ticaretin çoğu durma noktasına gelebilir. WRI ve O'Kelly tarafından yeni yayınlanan bir araştırmaya göre Acumen, Rusya'nın 2022'de kereste ihracatının Yasaklanması - Küresel Orman Endüstrisine Etkileri, Çin muhtemel Okyanusya, Avrupa ve ABD gibi dünyanın diğer bölgelerinden daha fazla kereste kütüğü tedarik etmeye çalışacak.

Kaynak: Wood Resources International LLC



## Rossi Group ve Lyme, Danzer'in Pennsylvania kereste fabrikasını satın aldı

Rossi Group ve The Lyme Timber Company LP ("Lyme") arasındaki bir ortak girişim, Danzer'in Bradford Pennsylvania kereste fabrikası, fırınları ve ilgili varlıklarını satın aldı. Rossi Group ve Lyme, daha önce Bradford Forest Products olarak bilinen Bradford tesisini tam üretime geri getirerek 85'in üzerinde mevcut işi güvence altına almayı ve McKean County'de en az 20 yeni iş yaratmayı planlıyor. İşletme, eski adı Bradford Forest altında faaliyet gösterecek. Appalachian sartağaç kerestesinin deneyimli bir üreticisi olan Rossi Group, kereste fabrikası ve fırın operasyonunun yönetiminden sorumlu olacak. Lyme ve Rossi Group, Emporium, PA'daki Emporium Hardwoods kereste fabrikasına da sahiptir. İki değirmenin yılda 60 milyon fitten fazla sert ağaç kerestesi üretmesi bekleniyor. "Pensilvanya, dünya çapında tanınan sert ağaç kaynağı nedeniyle uzun süredir işimizin odak noktası olmuştur. Rossi Group Başkanı ve CEO'su Ted Rossi, Bradford kereste fabrikasına yaptığımız yatırım, mevcut kereste fabrikası kapasitemizi tamamlıyor ve istenen ölçeği, pazar çeşitliliğini ve verimliliği elde etmemizi sağlıyor" dedi. Lyme CEO'su Jim Hourdequin, "Danzer'in Bradford fabrikasının yatırım ve yönetim mirasını üstlenmekten gurur duyuyoruz. Sartağaç kaynağı ile bilinen bir bölgede deneyimli ekibi ile mükemmel bir tesis. Değirmenin benzersiz testere yetenekleri ve ayırt edici küresel pazarları, bizim gibi arazi sahiplerinin, istihdamı ve yerel orman ekonomisini destekleyecek şekilde arazileri sürdürülebilir bir şekilde yönetmesine yardımcı oluyor."

2017'den beri Lyme, bölgede yaklaşık 160.000 dönüm ormanlık alan satın aldı. Rossi Group ile olan kereste fabrikası ortak girişiminin yanı sıra Lyme, Coudersport, PA'daki Three Rivers Forest Management ve Coudersport, PA'daki Northern Appalachian Log and Forestry dahil olmak üzere birçok yerel orman ürünleri işletmesine yatırım yaptı. Bradford yatırımıyla Lyme, bölgede doğrudan 220'den fazla kişiye istihdam sağlayacak.

Başkan Yardımcısı Greg Lottes, "Bradford değirmenininden elden çıkarılması Danzer için zor bir karardı, ancak özel sert ağaç ürünleri ve yüzeylere gelecekte odaklanacağımız için Bradford kereste fabrikası kompleksi için mükemmel bir alıcı ve operatör aradık ve bulduk" dedi. Danzer Kuzey Amerika ve Danzer Kereste Kuzey Amerika Başkanı. "Lyme/Rossi grubuna yapılan satış, Bradford fabrikasındaki yetenekli ve kendini işine adanmış çalışanlar ve yerel topluluk için iyi olacak. Rossi'nin mevcut kereste fabrikası üretimi ile Lyme'nin Pennsylvania'daki genişletilmiş ahşap tabanının birleşimi, Bradford kompleksi ile büyük bir sinerji sağlıyor."



## Vietnam, ahşap üretimi ve işlemede dünyanın önde gelen merkezleri arasında yer almayı hedefliyor

Orta Quang Tri eyaletindeki Trieu Phong Bölgesi'nin kıyı topluluklarında bir kum ormanı — VNA/VNS Photo Ho Cau Vietnam, orman ürünlerinin üretimi, işlenmesi ve ticareti için dünyanın önde gelen merkezlerinden biri olmayı hedefliyor, Viet Nam News'e göre. Bu, Başbakan Nguyen Xuân Phúc tarafından onaylanan, 2050'ye yönelik bir vizyonla 2021 ila 2031 için Viet Nam Ormancılık Geliştirme Stratejisinin hedeflerinden biridir. Ülke ayrıca dünyanın önde gelen ahşap ürünleri üreticilerinden ve ihracatçılarından biri olmayı hedefliyor. Strateji, sosyo-ekonomik kalkınmaya, çevrenin korunmasına, su güvenliğine ve iklim değişikliğine tepkiye katkıda bulunmak için Vietnam'ın bol tropikal orman kaynaklarını kullanmayı amaçlıyor. Ayrıca, yerel halk için istihdam yaratabilir ve gelirleri artırabilir, ayrıca ulusal savunma ve güvenliği koruyarak Vietnam'ın sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasını sağlayabilir. Ayrıca strateji, sosyal kaynakların kullanımını en üst düzeye çıkaracak ve ileri bilim ve teknolojinin uygulanmasına izin verecek ormancılık faaliyetlerine tüm ekonomik sektörlerin eşit katılımını sağlar.

2050 yılına kadar ormancılık sektörünün yüksek rekabet gücü ile modern, ekonomik ve teknik olması umulmaktadır. Modern ve çevre dostu teknolojiyi kullanarak katma değeri yüksek ürünler ortaya çıkaran sektör, küresel tedarik zincirlerine de geniş katılım sağlayacak ve ülkenin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunacaktır. Bunun da ötesinde ülke, geleneksel kültürel kimliği ve etnik azınlıkların yaşam alanlarını korumayı umuyor. Stratejiye göre, ormanlar sürdürülebilir bir şekilde yönetilecek ve uzun vadede doğal kaynakların ve biyolojik çeşitliliğin korunması sağlanacaktır. Doğal afetlerin olumsuz etkilerinin en aza indirilmesi için çalışmalar yapılacaktır. Sektör ayrıca Vietnam'ın uluslararası taahhütlerini tam olarak uygulayacaktır. Ormanların korunması ve yasalar konusunda kamuoyunun bilinçlendirilmesine yönelik çalışmalar da hızlandırılacaktır. Strateji aynı zamanda senkronize ormancılık altyapısının oluşturulmasını ve ormancılık sektörü ile lojistik hizmetlerinin modernleştirilmesini de önermektedir. Orman ürünleri işleme bölgeleri ve ticari hizmetler ile ilgili her bölgenin avantajlarına uygun olarak kilit ürünler geliştirmek için konsantre üretim alanlarının yeniden yapılandırılması gerekmektedir.

Kaynak: Vietnam Haberleri





## Brezilya: Ağaç ürünleri ihracatı Şubat 2021'de %30,5 arttı

Şubat 2021'de Brezilya'nın ağaç bazlı ürün ihracatı (kağıt hamuru ve kağıt hariç) Şubat 2020'ye kıyasla değer olarak %30,5 artarak 216,1 milyon ABD dolarından 282,0 milyon ABD dolarına yükseldi.

Çam kereste ihracatı, Şubat 2020 (9,9 milyon ABD Doları) ile Şubat 2021 (46,2 milyon ABD Doları) arasında değer olarak %16 arttı. Hacim olarak, ihracat aynı dönemde %9 artarak 218.800 m3'ten 238.500 m3'e yükseldi.

Tropikal kereste ihracatı, Şubat 2020'deki 32.600 m3'ten Şubat 2021'de 30.100 m3'e geriledi ve Şubat ayında %8 düşüşle 30.100 m3'e geriledi. Değer olarak, ihracat aynı dönemde 14,5 milyon ABD dolarından 12,6 milyon ABD dolarına %13 düşüş gösterdi. Çam kontrplak ihracatı, Şubat 2021'de Şubat 2020'ye kıyasla %75 artarak 36,1 milyon ABD dolarından 63,3 milyon ABD dolarına yükseldi. Hacim açısından, ihracat aynı dönemde %17 artarak 165.800 m3'ten 194.500 m3'e yükseldi. Tropikal kontrplakta gelince, ihracat hacimleri sabit kaldı, ancak ihracat kazançları %15 arttı (Şubat 2020'de 5,200 m<sup>3</sup>, 2,0 milyon ABD Doları'ndan Şubat 2021'de 5,200 m<sup>3</sup>, 2,3 milyon ABD Doları'na). Ahşap mobilya ihracat gelirleri Şubat 2020'de 43,3 milyon ABD dolarından yıllık %27 artışla Şubat 2021'de 55,1 milyon ABD dolarına yükseldi. Brezilya mobilyalarının ABD'ye satışları son



iki yılda arttı. Geçen yıl olumlu ihracat trendini sürdüren mobilya ihracatı, ABIMÓVEL (Brezilya Mobilya Sanayicileri Derneği) ve Apex-Brasil'e (Brezilya Ticaret ve Yatırım Geliştirme Ajansı) göre Ocak 2021'de 2020'nin aynı ayına göre %37 arttı. Özellikle ahşap mobilya segmentindeki büyüme %36 oldu. Ocak 2021'de Amerika Birleşik Devletleri (%57), Şili (%169), Peru (%85) ve Porto Riko'dan (%178) alıcılarla ticarete önemli bir artış oldu.

Öte yandan iki komşu ülkeye ihracatta düşüş yaşandı: Paraguay (%-3) ve Kolombiya (%-9). İkinci en büyük destinasyon olan Birleşik Krallık'a yapılan ihracat ortalamasının altında büyüdü, ancak yılın başında pozitif kaldı (%6). Yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'ne yapılan ihracata bakıldığında, bunlar 2020'de %12'lik bir artışla 270,2 milyon ABD Doları değerinde önemli ölçüde büyüdü. Ocak 2019 ile Ocak 2021 arasındaki karşılaştırmada ise büyüme %89'a ulaşıyor. Florida eyaleti, Brezilya mobilyalarının en büyük kapısıdır.

*Kaynak: Uluslararası Tropikal Kereste Organizasyonu Tropikal Kereste Pazarı Raporu*

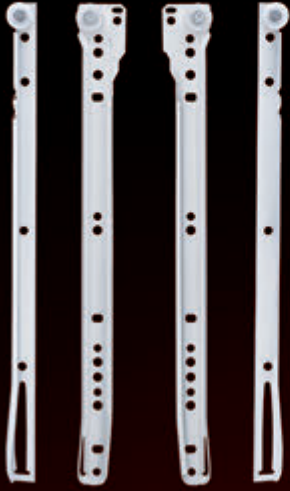
## Lorenzo Onofri, Avrupa Parke Endüstrisi Federasyonu Başkanlığına atandı



Avrupa Parke Endüstrisi Federasyonu FEP'e 12 yıl hizmet verdikten sonra Lars Gunnar Andersen, 10 Haziran 2021 tarihinde online olarak gerçekleştirilen 65. FEP Genel Kurulu'nda Başkanlık görevinden istifa ettiğini açıkladı. FEP Genel Kurulu oybirliğiyle karar aldı. halefi olarak Lorenzo Onofri'yi aday gösterecek. Andersen, "Bu 12 yıl, istikrarlı, saygın ve etkili bir federasyon ile heyecan verici bir sektörde çok ilginç bir yolculuktuk" dedi. Gelen Başkanı tebrik etti ve "Onofri'nin FEP'in başarısını ve faaliyetlerini geliştirme yeteneğine tamamen güvendiğini" ekledi. Onofri ayrıca güçlü bir Yönetim Kurulu ve FEP Genel Müdürü Mrs Brose tarafından desteklenecek." Onofri 50 yaşında ve masif ve mühendislik parke zeminler üreten bir İtalyan şirketi olan Stile Società Cooperativa'nın CEO'su ve Satış Müdürü. 2008-2014 yılları arasında Federlegno Arredo'nun Edilegno'daki İtalyan ahşap zeminler Grubunun Başkanlığı yaptı. Ve 2018'de Federlegno Arredo ve FEP Kurullarına katıldı. Onofri, Pavia Üniversitesi İşletme ve Ekonomi bölümünden mezun oldu. Onofri, FEP Yönetim Kuruluna ve üyelerine, ifade ettikleri güven ve kendisine sağladıkları fırsat için teşekkür eder.

# FLORE®

## ÇEKMECE RAYLARI MOBİLYA AKSESUARLARI



Standart Ray  
25-30-35-40-45-50-55-60 cm



Raf Altı  
5x6-6x8-7x9-8x10-  
10x12-12x14

*İçten Metal Güvencesiyle*

Katlanır Masa Konsolu  
Kalınlık: 2 mm (Galvanizli-Beyaz)  
300 mm - 400 mm



Ferforje Raf Altı  
(Beyaz - Siyah - Bakır)



Flore Dolap Askı  
Kalınlık: 1,50 mm



EFE Dolap Askı  
Kalınlık: 1,2 mm Pul: 1,5 mm



Tırnaklı Çektirme



Oval Gönye  
Köşebentler

- ST 1203 kalite sactan üretilen çekmece rayları ve diğer boyalı ürünler paslanmaya karşı çinko fosfat kaplı (m2/4gr) ve 60-80 mikron arası elektrostatik toz boya ile boyanmıştır.
- Toplam Kalite Anlayışı ile üretilmiştir.
- Ömür boyu paslanmaz garantilidir.
- Sessiz çalışma özelliği (Çekmece Raylarında)



[www.ictenmetal.com](http://www.ictenmetal.com)

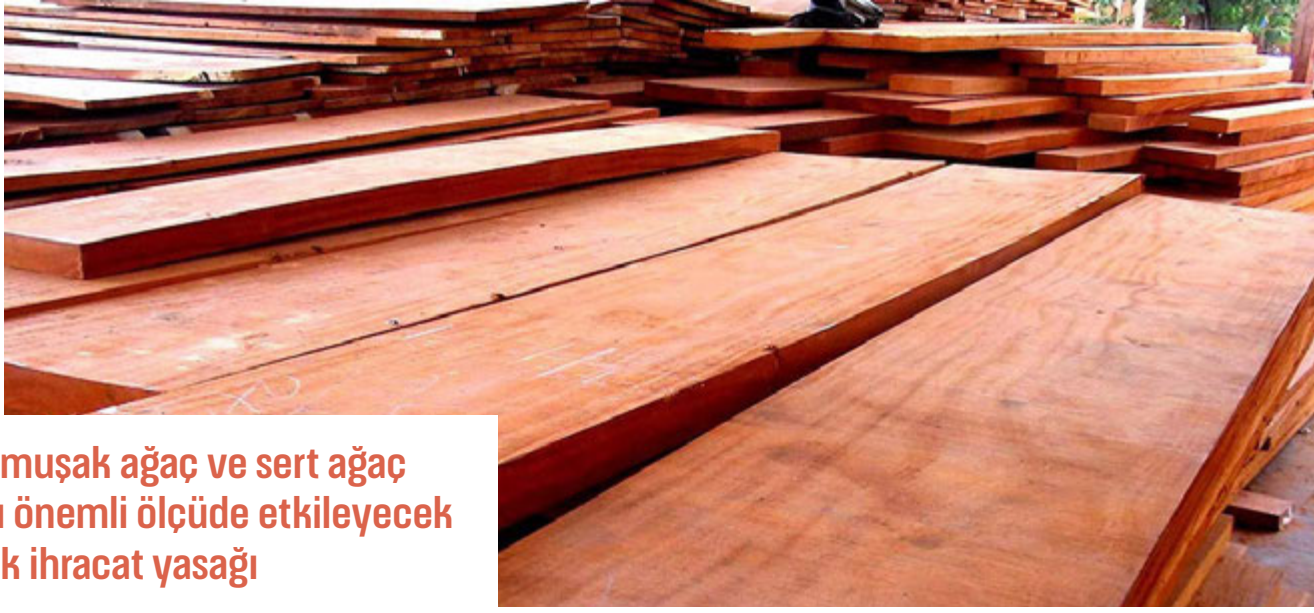


İÇTEN METAL SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Ömerli Mah. Akmaz Sokak No: 22, 34555 Arnavutköy / İSTANBUL

Tel.: +90 (212) 798 33 13 (4 Hat) Fax: +90 (212) 798 33 17

[www.ictenmetal.com](http://www.ictenmetal.com) [info@ictenmetal.com](mailto:info@ictenmetal.com)



## Çin'in yumuşak ağaç ve sert ağaç ithalatını önemli ölçüde etkileyecek Rus kütük ihracat yasağı

Çin, dünyanın en büyük yumuşak ağaç ve sert ağaç kütük ithalatçısıdır ve uzun yıllardır Rusya onlar için önemli bir kütük tedarikçisi olmuştur. Rusya, yumuşak ağaç kütükleri ve değerli sert ağaç kütükleri ihracatına önerdiği yasağı uygularken, aynı zamanda yeşil keresteye ihracat vergileri getirirse, 2022'de bu ilişki değişebilir. Tüm bu politika değişiklikleri, daha yüksek değerli orman ürünlerinin yerli üretimini teşvik etmek için tasarlanmıştır. Rus parlamentosu henüz nihai yasama bildirisini açıklamadı, bu nedenle tam veya aşamalı bir yasağın, önemli bir ihracat vergisinin veya hatta devlete ait bir ihracat tekeli olasılığının olup olmayacağı net değil. Ancak, piyasaya Rusya'nın artık büyük bir yumuşak ağaç ve sert ağaç kütük tedarikçisi olmayacağına dair bir sinyal gönderildi. Bu kararın bir sonucu, Çinli ahşap üreticilerinin yeni uzun vadeli kütük tedarik bölgelerini keşfetmeleri gerektirir. 2020'de Çin, Rusya'dan ağırlıklı olarak yumuşak ağaç türleri olmak üzere yaklaşık 6,5 milyon m3 kütük ithal etti. Ticaret, son yirmi yılda herhangi bir yıldan önemli ölçüde daha azdı. Bununla birlikte, Rusya, 2020'de Çin'e en büyük sert ağaç kütük tedarikçisiydi (diğer tüm ılıman veya tropikal kütük kaynaklarından daha belirgin) ve üçüncü büyük yumuşak ağaç kütük tedarikçisiydi.

Orta Avrupa'da böcek istilasına uğramış kereste geçici olarak bol olduğu için Çin'in son birkaç yılda Rusya'dan kütük tedarikinden Avrupalı tedarikçilere geçtiğini akılda tutmak çok önemlidir. 2018'den 2020'ye kadar, Avrupa'dan yumuşak ağaç kütük ithalatı 1,3 milyon m3'ten 12,3 milyon m3'e yükselirken, Rusya tarafından sağlanan kütükler 7,8 milyon m3'ten 4,2 milyon m3'e düştü. Ancak, Avrupa'dan yapılan sevkiyatlar uzun vadeli ve sürdürülebilir değildir.

Danışmanlık firmaları Wood Resources International ve O'Kelly Acumen tarafından 2022'de Rus Kütük İhracatının Yasaklanması - Küresel Orman Endüstrisine Etkiler başlıklı yeni yayınlanan araştırmaya göre, Çin'in Okyanusya, Avrupa ve ABD'den daha fazla kereste kütüğü tedarik etmesi bekleniyor. -dönem. Daha uzun vadede, çalışma, Çin'in kütük ithal etmekten keresteye daha fazla kaymasının muhtemel olduğunu ve böylece başta Avrupa ve Rusya'daki kereste üreticileri için bu büyüyen pazara sevkiyatları artırma fırsatları yaratacağını tahmin ediyor.

Kaynak: Wood Resources International LLC

## Yapıştırıcı üreticisi Jowat hammadde sıkıntısından etkilendi



Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) kesintilerin yanı sıra deniz ve karadaki sınırlı nakliye kapasiteleri, yapıştırıcı üretimi için gerekli olan hammaddelerin mevcudiyetini olumsuz yönde etkiledi. Detmold'un yapıştırıcı üreticisi Jowat, birkaç Avrupalı ve ABD'li kimya üreticisindeki kesintilerin neden olduğu temel hammadde ve yapıştırıcı ara ürünlerinin tedarikinde bir kesintiyle karşı karşıya. Yapıştırıcı üretimi için gerekli olan hammaddelerin mevcudiyeti, kesintilerden önce zaten sınırlıydı. Durum, ABD'nin güneyindeki rafineri ve kimyasal üretim kapasitelerinin büyük bir bölümünün kaybına yol açan son zamanlarda şiddetli kış havasıyla daha da kötüleşti. Bu, Jowat'ın uluslararası lokasyonlarının tedarik zincirlerini de etkiledi. ABD Amerikan Yapıştırıcı ve Sızdırmazlık Maddesi Konseyi'ne (ASC) göre, ABD'deki ve ABD'deki tedarik zincirlerinin toparlanması haftalar hatta aylar alacak. Buna ek olarak, halihazırda uzun nakliye süreleri ve denizde ve karada navlun kapasitelerinin sınırlı mevcudiyeti durumu daha da zorlaştırmaktadır. Küresel hammadde pazarında bu, Avrupa ve Asya'daki mevcut tedarik durumu üzerinde de önemli bir etkiye sahiptir. "Mevcut kıtlık durumundan dolayı üzgünüz ve müşterilerimiz için güvenilir bir tedarikçi ve ortak olarak kalmak için elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. Küresel yönelimimiz, esnek bir şekilde çalışmamıza ve tedarik darboğazlarının olumsuz sonuçlarını mümkün olduğunca azaltmamıza yardımcı olur. Jowat SE Genel Müdürü Klaus Kullmann, "Ancak bu benzeri görülmemiş durumda tedarik kesintilerinden kaçınılması pek mümkün değil" dedi.



## E-ticaret sektöründe istihdam açığı büyüyor

TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi, Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, e-ticaret sektöründe ciddi bir istihdam açığı olduğunu belirterek, "E-ticaretin her kademesinde yeni personel ihtiyacı var ve bu ihtiyaç her geçen ay artıyor" dedi.

Bilişim Sanayiciler Derneği'nin (TÜBİSAD) son raporlarına göre, pandeminin etkisiyle 2020'de internetten satış yapan işletme sayısının bir önceki yıla kıyasla 4 katına çıktığını hatırlatan Çiğdemli, "E-ticarete katılan işletme sayısı 2015'ten bu yana toplam yüzde 42 arttı. E-ticaretin GSYH'ya oranının yüzde 4,5'e ulaşmasıyla Türkiye artık olgun pazarlar arasına girdi. E-ticaret harcamaları yüzde 45 büyüdü. Dünyada da internet kullanan her beş kişiden dördü e-ticareti deneyimlemiş bulunuyor. Tübisad raporlarına göre, Türkiye'de e-ticaret yapan işletmelerin yüzde 22'si ek istihdama ihtiyaç duyduğunu belirtmiş. Fakat sektör sadece internet satışı yapan firmalardan da ibaret değil. E-ticaret ile bağlantılı birçok yan sektör var. Tüm sektör paydaşlarını hesaba katarsak, sektörde ek istihdam ihtiyacı duyan firma oranı yüzde 50'den fazladır" dedi.

### Sektörde istihdam açığı var

Sektörde e-ticaret uzmanı, e-ticaret yöneticisi, pazarlama uzmanı, grafikçi, SEO uzmanı, lojistik uzmanı, sosyal medya temsilcisi, çağrı merkezi personeli, depo personeli, yazılımcı, proje yöneticisi ve analist gibi birçok kategoride istihdam açığı olduğunu vurgulayan Çiğdemli, "Sektörde şu an en önemli sorun, uzman personel bulunamaması. E-ticaret çok büyük bir sektör ve gittikçe de büyüyor. Sektör özellikle gençlere bu alandaki istihdam boşluklarını doldurmak için çok fazla fırsat sunuyor" diye konuştu. E-ticaret alanında kendini geliştirmek isteyen herkese Ticimax Akademi bünyesinde 5 yıldır ücretsiz e-ticaret eğitimleri vermekte olduklarını belirten Çiğdemli şu bilgileri aktardı: "Pandemiyle beraber eğitimlerimizi webinar serisi ve uzmanlar tarafından yapılan canlı yayınlar ile online ortamda vermeye başladık. Şimdiye kadar on binlerce kişiye ulaştık. E-ticaret, e-ihracat, pazaryerleri, SEO, sosyal medya satış ve pazarlama yöntemleri, Google Ads, Facebook reklamcılığı, Google Analytics, e-ticaret fotoğrafçılığı gibi onlarca başlıkta ücretsiz eğitim sunuyoruz. Özellikle bu sektörde kendisini geliştirmek isteyen gençleri eğitimlerimize bekliyoruz. Bu sektörün geleceği çok parlak."

## Workspace Expo: 5-7 Ekim 2021 tarihleri arasında toplantı

Yılın başında kamu yetkilileri tarafından yeni karantina ilan edilir edilmez, Workspace Expo, Satın Alma ve Çalışma Ortamı fuarının organizatörü Weyou grubu, etkinliği 5, 6 ve 7 Ekim 2021'e ertelemeye karar verdi. "Durumun evrimi ve özellikle aşı kampanyası, Haziran dönemini sağlık güvenliği açısından çok belirsiz hale getiriyor. Fuarlarımızın başarısını sağlayan parametreler artık karşılanmıyor. Bu nedenle, Porte de Versailles 7 Ekim 5'ten Çalışma Alanı Expo erteleyerek uyum sağlamak zorundaydı onaylar Laurent Botton, gösterinin yönetmeni. Hedefimiz değişmeden kalıyor: toplantılarımızın herkes için başarı ile eş anlamlı olması için, sergilerimizi mümkün olan en iyi koşullarda, katılımcıların olası müşteriler, müşteriler ve ortaklarla yürürlükteki sağlık önlemlerine sıkı sıkıya uyarak bir araya gelmelerini sağlamak için açmak".



Okul yılının başlaması için planlanan bu yeni baskı ile Weyou grubu, iki yılda bir düzenlenen Köln'deki Orgatec'in ardından sektörde ikinci Avrupa etkinliği haline gelen yıllık bir fuar olan Workspace Expo'nun ivmesini yenilemeyi ve genişletmeyi amaçlıyor. ve son yıllarda kaydedilen sürekli büyüme sayesinde 25-29 Ekim 2022 tarihleri arasında bir sonraki olağan baskısı gerçekleşecek. 2019'daki son baskısı sırasında, gösteri, 84'ü uluslararası olmak üzere üçüncül geliştirme sektöründe 235 lider markayı çekti. Aynı zamanda, nihai karar vericiler, alıcılar, şartname hazırlayıcılar, distribütörler, mimarlar vb.'den oluşan ziyaretçi sayısı yaklaşık %20 arttı. Pandemi sonrası çalışma alanlarında devam eden değişiklikler,





## BETA Kimya A.Ş., pandemide yüzde 25 büyüdü, yapı market ve e-ticaret sitelerine adım attı

Kimya sektörünün yenilikçi ve öncü şirketlerinden BETA Kimya A.Ş., pandeminin olumsuz etkilerine rağmen büyümede hız kesmiyor. Geçtiğimiz yıl Temmuz ayında 315 milyon TL'lik yerli yatırımla Orta Doğu ve Doğu Avrupa'nın en büyük yapıştırıcı ve tutkal üretim tesisinin temeli atan BETA Kimya A.Ş., 2020 yılını yüzde 35 büyümeye ile tamamladı.

Son kullanıcılara yönelik akıllı ve pratik ambalajlı hızlı yapıştırıcı, bantlar, çok amaçlı spreyler ve silikon gibi 40'a yakın yeni ürünle yapı marketler ve e-ticaret sitelerine adım atan BETA Kimya A.Ş., Covid-19 pandemisine rağmen toplamda yüzde 25 büyüdü.

Pandemi sonrası değişen tüketici alışkanlıkları ve yeni yaşam trendlerine göre ürün gamını da genişleten BETA Kimya A.Ş., jenerik markaları Apel ve Mitreapel ile 7'den 70'e herkesin kullanabileceği akıllı ve pratik ambalajlı ürünlerini piyasaya sundu. Çok amaçlı bantlardan derz dolgusuna, hobi tutkalından mini silikona kadar hayatı kolaylaştıran ve herkesin rahatlıkla kullanabileceği Apel ve Mitreapel markalı 40'a yakın yeni pratik ürünü yapı marketler ve e-ticaret sitelerinde tüketiciyle buluşturan BETA Kimya A.Ş., son kullanıcılara yönelik ürünlerle her eve girmeyi hedefliyor.

### Sayacı: "Son kullanıcılara yönelik akıllı ve pratik ürünlerimizle hayata dokunuyoruz"

Global trendler ve değişen tüketici ihtiyaçlarına göre yeni ürün geliştirme stratejilerine odaklandıklarını belirten BETA Kimya A.Ş. Genel Müdürü Cihat Sayacı, "Özellikle Covid-19 pandemisi sonrası tüm dünyada 'Do it yourself' olarak tanımlanan kendin yap ürünlerine olan ilginin bir hayli arttığını görüyoruz. Biz de tüketim alışkanlıklarındaki bu değişime hızla adapte olarak, yeni dönem Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımızda son kullanıcılara yönelik ürünlere yöneldik. Apel ve Mitreapel markalarımız altında 40'a



yakın çok amaçlı ve pratik kullanımlı yeni ürünler geliştirdik. Örneğin; şirket tarihimizde ilk defa bant kategorisine adım attık. Çift taraflı montaj bandından sızdırmazlık bantlarına kadar 10 yeni akıllı bant çeşidini piyasaya sunduk. Ev içindeki basit tadilat uygulamaları için geliştirdiğimiz hızlı yapıştırıcılar, mini tüp silikonlar, pratik tamir macunları ve derz dolguları gibi günlük yaşamın parçası olacak akıllı ürünlerimizle, artık yapı marketler ve e-ticaret sitelerinde son kullanıcılarla buluşuyoruz. Evde, iş yerinde, otomobilde ya da çantanızda yer alacak mini ambalajlı ve multi fonksiyonel ürünlerle 'Hayatın her anında BETA Kimya yanınızda' diyoruz. Artık sektör profesyonellerinin ve endüstriyel üretim kanalının yanı sıra son kullanıcılarımıza yönelik ürünlerimizle güçlü büyümemizi sürdüreceğiz. Önümüzdeki dönemde, yapı market ve e-ticaret kanallarında ürünlerimizden elde edeceğimiz katkının, toplam ciromuzdaki payını daha büyütme hedefliyoruz" dedi.



138 CN (555® ve 35®)  
138 CM (PASS Sistem)



106-CN



866



103-16 M (PASS Sistem)



103-G1-16



103-G2-16

### MASTER SİSTEMLİ KİLİTLER



Bir Milyon  
138-X Farklı Anahtar



138-M-K



238-M-K



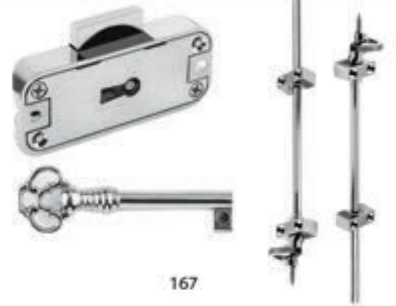
248-M-K



288-19-M-K



166-M



167



AS DİJİTAL KİLİT



DİVRİK DIŞ TİCARET ve İNŞAAT A.Ş.

Mahmutbey Mah. İSTOÇ 43. Ada 2404 Sk. No:32 Bağcılar 34218 İstanbul / Türkiye

Tel:+90-212-659 20 25 Fax:+90-212-659 20 23

www.555.com.tr info@555.com.tr info@divrik.com



765-A-B-C



617 (22-28-30-45)



613 KROM



614 KROM



611



612



746-1



748-6 KAHVE



748-4 BEYAZ



748-0 SİYAH



770



780



745 (16-18-22-25-30)



650 (1-2)

180 derece 35-60 mm



651 (1-2) / 651U (1-2)

180 Derece 50-75 mm / 180 Derece 50-90 mm



654 (1-2)

160 Derece 60-90 mm



640 YARIM DAİRE



702R-7,5/10-PSATEN



80-78-90A\_ZAMAK\_KROM



# Mobilya ve sanayi tekerlekleri üzerine bir araştırma

Dosya/Nesip Uzun

**Bu sayımızda mobilya sektörünün hemen tüm segmentlerinde (ofis, mutfak, oturma grubu, koltuk ve sehpa vs) olduğu gibi farklı üretim ve sanayi dallarında da kullanılan ve bu haliyle de çok geniş bir imalat pazarına hitap eden bir üretim alanını, Türkiye’de ilk defa ele alınan bir konuyu mobilya ve sanayi tekerleklerini Mobilya dergimizde ele alıyoruz.**

Görsel tasarımı yanında yaşamı kolaylaştıran insanoğlunun ateşi bulmasından sonra, en büyük keşiflerinden biri olan tekerleğin farklı alanlardaki serüveni aslında başlı başına bir tarih hikayesidir. İki tekerlekli kağınlardan, dört tekerlekli at arabalarına savaş arabalarından evimizdeki hareketli sandalyelere ,seyahatlerimizde devrim yaratan ağır bavullarımızda kullandığımız tekerleklere kadar yaşamın hemen her noktasında işlerimizi kolaylaştıran bu nesneyi yıllarca ithal ettik. Mobilya sektöründe tamamen ithalata dayalı bu ürün son 25 yıldır ülkemizde geniş bir ürün çeşitliliği içinde üretiliyor. Üstelik çok amaçlı farklı konseptlerde bir çeşitlilikle üretilmektedir.

Bu işi yıllardır başarıyla gerçekleştiren firmalarımız var, yaptıkları yatırımlarla sadece iç pazara değil uluslararası pazarda da önemli birer aktör haline gelen sanayimizin bu kolunu Mobilya dergisi mercek altına aldı ve pazardaki önemli aktörlerle konuyu değerlendiriyor. Türkiye’de Mobilya ve sanayi tekerlekleri üreten başlıca yerli firmalar:



Kama Tres, Burak Teker, Emes Teker, Uygur Teker, Özbek teker, HTS Teker, Yamaç Teker, Sür Teker.

Mobilya ve sanayi tekerleklerini sınıflarsak yaygın olarak aşağıdaki alanlarda kullanıldığı görülecektir. Bu sektörlerden bazıları;

- Hastane ekipmanları tekerlekleri
- Mobilya tekerlekleri
- inşaat ve el arabası tekerlekleri
- Sanayide Kullanılan tekerlekler
- Market arabaları tekerlekleri
- Bavul ve çanta tekerlekleri gibi bir çok sektöre hitap etmektedir.

**Mobilya Tekerlekleri:** Tekerlek modeli mobilyalarınızı hareketlendirmeniz veya dekoratif alanlarda mobilyalarınızın kolayca yer değiştirebilmenize kolaylık sağlar .

**Otel ekipman Tekerlekleri:** Tekerler genellikle oteldeki servis arabalarında temizlik arabalarında bavul ve çantalarda otel mobilyalarının genelinde kullanılmaktadır.

**Sanayi Tekerlekleri:** Tekerlek sanayi için önemli bir araçtır ağır ve tonajlı makinaların bir yerden bir yere taşınması çok zordur bu işlem çok güçlü ve rulmanlı tekerlekler ile çözülebiliyor.

Türkiye’de Gümrükler Genel Müdürlüğü tarafından rulmanlı tekerlek cinsi eşyanın sınıflandırılması hakkında yapılan açıklamada; mobilya malzemelerinde kullanılan tekerlekler 83.02 GTIP koduyla sınıflandırılmakta ve pozisyonunun metni; “Adi metallerden donanım, tertibat ve benzeri eşya (mobilya, kapı, merdiven, pencere, panjur, karoseri,eyer takımları, bavul, sandık, mahfaza ve benzeri



eşya için); adi metallerden sabit askılıklar, şapka askıları, dirsekler ve benzeri eşya; adi metallerden donanımları ile birlikte olan küçük tekerlekler;...” şeklinde olup Kombine Nomanklatür açıklama notlarına ilişkin 3 seri nolu G.G.T. ekinde 8302.20.00 kodunun açıklama notlarında, “Bu altpozisyonda geçen “küçük tekerlekler”, adi metallerden mamul montajlı tekerleklerdir. Şeklinde tanımlanmaktadır. Montajlar tekerlekleri daha ileri bir işleme ve ilâve bileşene gerek olmaksızın ilgili ürüne sabitlemek için kullanılır.

Tekerleğin kendi parçası olan (örneğin; kasnak ya da rulman gibi) adi metal aksamı 83.02 pozisyonu anlamında “adi metallerden donanım” olarak değerlendirilmez. Adi metalden donanımı olmayan veya 83. Fasılın 2 no.lu Notu hükmünün gereklerini yerine getirmeyen küçük tekerlekler, aksam veya parça olarak ya da mamul oldukları materyale göre sınıflandırılırlar.” denilmektedir. Ayrıca tekerleklerin dış yüzü düz bir yapıda olmakla birlikte 8483.50 tarife pozisyonunda yer alan kasnakların dış yüzü zincir/kayı vb. bir eşyanın çevresine sarılarak bir aktarım işlevi görmesini teminen oluklu yapıda olduğu ifade edilmiştir. ▶

BÖLÜM : 15		ADİ METALLER VE ADİ METALLERDEN EŞYA
FASİL : 83		Adi Metallerden Çeşitli Eşya
FasılNo	Fasıl Açıklaması	
83.02	Adi metallerden donanım, tertibat ve benzeri eşya (mobilya, kapı, merdiven, pencere, panjur, karoseri,eyer takımları, bavul, sandık, mahfaza ve benzeri eşya için); adi metallerden sabit askılıklar, şapka askıları, dirsekler ve benzeri eşya; adi metallerden donanımları ile birlikte olan küçük tekerlekler; adi metallerden otomatik kapı kapayıcıları:	
8302.10	- Montajlar:	
8302.10.00.00.11	-- Soğuk hava depolarına mahsus olanlar	
8302.10.00.00.12	-- Nakil vasıtalarına mahsus olanlar	
8302.10.00.00.19	-- Diğerleri	
8302.20.00.00.00	- Küçük tekerlekler	
8302.30.00.00.00	- Nakil vasıtaları için diğer donanım, tertibat ve benzeri eşya	
	- Diğer donanım, tertibat ve benzeri eşya:	
	-- Binalar için olanlar :	
	--- Kapılar için olanlar:	
8302.41.10.00.11	--- - Soğuk hava depolarına mahsus olanlar	
8302.41.10.00.19	--- - Diğerleri	
8302.41.50.00.00	--- - Pencere ve Fransız pencereleri için olanlar	
8302.41.90.00.00	--- - Diğerleri	
8302.42	-- Diğerleri, mobilyalar için olanlar:	
8302.42.00.00.11	-- - Koltuk amortisörleri	
8302.42.00.00.19	-- - Diğerleri	
8302.49.00.00.00	-- Diğerleri	
8302.50.00.00.00	- Sabit askılıklar, şapka askıları, dirsekler, benzeri eşya	
8302.60.00.00.00	- Otomatik kapı kapayıcıları	





Tekerlekler kullanarak ağır ve hacimli eşyaları taşımak, eski uygarlığın ilk yıllarından bu yana var olan bir uygulamadır. Caster tekerleklerin patenti ilk olarak, keşfi başlangıçta mobilya için düşünülen David A. Fisher tarafından alındı. Daha sonra tekerlekler son derece ağır oldukları için endüstriyel amaçlar için kullanılmaya başlandı. Bununla birlikte, nihayetinde, tekerlek, tekerleklerinin tasarımı, frenler, yön kilitleri, amortisörler vb. gibi birçok özelliği içerecek şekilde değişti. Günümüzde, tekerlek her yerde kullanılabilirler. Ofis masası sandalyeleri ve hastane yataklarından otomotiv fabrikalarına vb.

1981'de Ulusal İş Sağlığı ve Güvenliği Enstitüsü (NIOSH) kaldırma kılavuzunu yayınladı. O zamandan beri endüstri, işyerlerinde bulunan manuel kaldırma, indirme ve taşıma miktarını azaltmak için çalışarak yanıt verdi ve bu görevleri genellikle çekme ve itme ile değiştirdi. Ayrıca, işyerlerinde, insan gücüne dayalı aşırı efor ve sakatlığa neden olan yaralanmaların en yüksek nedeni olarak sıralandı ve bu mekanizmaların kullanılmasını da kurallar içine aldı.

Bir araştırmaya göre, 2015 yılında malzeme taşıma maliyeti işiyle ilgili yaralanmalar, doğrudan harcamalarda 14,2 milyar dolardı. Ayrıca, sektördeki büyük sırt yaralanmalarının %10'unun çekme veya itme görevleriyle ilişkili olduğu tahmin edilmektedir. Bu nedenle, yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı, tekerleklere olan talep yıllar içinde artmıştır. Bu gün gerek günlük bireysel işlerden evlerde eşya taşımaları ;buzdolaplarından çamaşır makinelerine elektrik süpürgelerine kadar hareket gerektiren tüm araçlarda kullanılmaktadır

## Tekerlek - Pazar: Dinamikler

Küresel olarak, alışveriş merkezleri, hastaneler ve kliniklerin sayısındaki artışla birlikte, tekerleklere olan talebinde de önemli bir artış olması bekleniyor. Tekerlekli sedye, arabalar, hastaların kliniklerde ve hastanelerde hızlı ve güvenli hareket etmesini kolaylaştırır

## Tekerlek - Pazar: Trend / Standartlar

Bir fabrika zemininde sanayi tekerleklerinin yapabileceği gürültüyü düzenleyen ve bu ekipmanın kullanımı için zorunlu hale getiren birçok güvenlik ve sağlık standardı

vardır. OSHA (Occupational Safety and Health Administration) ve CCOHS (Canadian Center for Occupational Health and Safety), uygulanan yatay kuvvetin (maksimum) 50 pound'dan fazla olmamasını ve hastanelerde tekerlek kullanımını zorunlu kılmasını önerir. Benzer şekilde, çeşitli bölgelerde tekerlek piyasasının kullanımını zorunlu kılan çeşitli güvenlik standartları vardır.

## Caster tekerlekler Pazar: Bölgesel Görünüm

Küresel tekerlek pazarı dokuz ana bölgeye ayrılmıştır: Hindistan, Çin, Latin Amerika, Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Güney Doğu Asya, Japonya ve Orta Doğu ve Afrika (MEA). 2018 itibarıyla, Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya gibi gelişmiş bölgelerdeki büyüme, otomotiv endüstrisi gibi çeşitli endüstrilerin genişlemesinden kaynaklanacak. Latin Amerika, aşağı yönlü operasyonların mevcudiyeti nedeniyle, tekerlekler için önemli bir pazar olarak kabul edilir.

Türkiye'de pazarda üretici konumundaki Kama Pres, Burak Peker, Emes Peker, Uygur Teker, Özbek Teker, HTS Teker, Yamaç Teker, Sür Teker gibi firmalar iç pazardaki ihtiyaçların tümünü karşılayabilecek kapasitede üretim yapmaktadırlar. Özellikle mobilya, ofis ve hastane sektöründe tasarım odaklı ve konseptte uygun sürekli değişen ürünler kullanıldığından üretici firmalar çeşit ve desenlerini sürekli yenilemek durumundadırlar. Türk firmaları son on beş yıl içinde yurtdışı Pazar paylarını da arttırarak gelen aşamada bugün ortalama 40-50 ülkeye ihracat yapar duruma gelmişlerdir. (internet sitelerinden alınan bilgilerle yazılmıştır) Ancak söz konusu ülkelerin istikrarlı sürekli ihracat yapılan ülkeler mi yoksa bir kez mal satıp sonraki yıllarda hiç çalışılmayan ülkeler olup olmadıkları bilinmemektedir. Genel kural Türk firmaları bir kez mal gönderdikleri ülkeleri yıllar boyu ihracat yapılan ülke kategorisi içinde göstererek bunu reklam amaçlı kullanmaktadırlar. Keza ülke ihracat listelerine bakıldığında A ülkesinde bir kez B firmasının 5 yıl önce bir parti mal göndermesinden başka bir ihracatın olmadığı da gözlemlenebilmektedir. Ama o firmanın ihracat ülkeleri listesinde bu ülke hep görünmeye devam eder. Araştırmamızın amacı da bu değil mi zaten?

Bu araştırmanın esas amacı yerli firmalarımızın vereceği bilgiler paralelinde bu sektörü ve pazarı mercek altına almaktır. Ancak tüm çabalarımıza rağmen küçüğünden büyüğüne kadar Bir firma hariç (Burak Teker, onun da bu yazıda kısa bir söyleşisini bulacaksınız) firmalar ısrarla bilgi paylaşmaktan kaçındılar, söyleşi taleplerimize cevap vermediler. Amacımız mobilya aksesuar sektörümüzün gizli kahramanlarından olan mobilya tekerleklerini, mobilya ve hedef pazarlara daha iyi tanıtmak küresel rekabetteki yerini belirlemek sektörün zayıf ve güçlü yönlerini ortaya çıkartarak üreticilerimize tedarikçi ve paydaşlarına ölçülenebilir bilgiler sunmaktır. Ne yazık ki ülkemizde ciddi ihracat yapan firmalar dahi bilgi enformasyonunun, ölçek

ekonomisinin henüz ayırında değil. Bilgi veri istatistikler pazar araştırmaları, rakipler analizi, dünyada sektörün durumu vs, umurlarında değil onlar için kaç teker satıyorum hangi ülkelerde rakiplerim var onları nasıl entegre edebilirim gibi bu günün üretim ve marketing felsefesinin çok gerisinde kısa vadeli düşüncelerle hareket edildiğinden kapalı ekonomilerin yapısal formlarından dışarı çıkmıyorlar. Oysa bilgi paylaşımı sektör sorunlarını dile getirmek, bunları farklı platformlarda seslendirmek çağdaş işletme anlayışıdır ve firmalar bu sayede kendilerini aşabilirler. Yaşadığımız pandemi sürecinde gerek hammadde gerekse de tedarik ve pazar ilişkileri noktasında tüm sektörlerde olduğu gibi bu alanda da ciddi sorunlar yaşandı. Üretim sorunları nedeniyle talepteki daralma hemen tüm mobilya tedarikçilerini ciddi oranda etkiledi, hammadde fiyatlarında dolar bazında oluşan fiyat artışları bu sektörde de etkiledi ve henüz elimizde çok önemli veriler olmasa da genel sanayi endekslerinden ve dolar -Euro paritesinden bu pazarın da %30-40 oranında bir enflasyon yaşadığını söyleyebiliriz ki 2021 fiyatlarında bunları görmek mümkün olacaktır. Türkiye’de bu anlayış sadece bu sektörde değil hemen her konuda bu tür çalışmalara vergi dairesi memurlarını karşısında görür mantığının hakim olduğunu söyleyebilirim. Oysa ithalat-ihracat rakamları resmi verilerdir ve isteyen her vatandaş bu bilgilere ulaşabilir, GTIP kodlarından Türkiye’nin nerelere ihracat yaptığını öğrenebilir. Ancak sektörümüz yıllarca dernekleşme sorunları yaşayıp yıllar sonra belli alanlarda ortaklaşırken, dernekler de asli işleri olan bu tür çalışmalar yapmak veya bunları desteklemek yerine ticari işletmelere yönelmekte ya ticari amaçla dergiciliğe özenmekte, hiçbir gazetecilik ve sektörel birikim ve formasyonu olmayan ajanslarla reklam katalogları çıkararak kendilerini bir anda gazeteci gibi görüp 30-40 yıllık Sektörlerin yazılı hafızaları olan sektörel yayıncıların yerine koymakta veya fuarcılarla pazarlıklar yaparak ayakta durmaktadırlar. Oysa temsil ettikleri sektörlerin Türkiye gibi ülkelerde dokunulmamış yüzlerce ihtiyaçları var. Gerek yurt içinde gerekse de yurtdışında temsil ettikleri üyelerine yönelik o kadar hizmet kalemi var ki, bunlar saymakla da bitmez. Mobilya sektörünün gelişmiş olduğu Almanya , İtalya İspanya ve Avusturya’da sektörün panel’den aksesuara, mobilyadan işleme makinelerine kadar ilgili sektör dernekleri yılda iki kez pazar araştırma raporları, sektörün ihracat raporlarını ve pazarda yaşanan sorunları da incelenerek yayınlarlar. Bunları yıllarca büyük bir titizlikle yaparlar ve hem yurt içindeki basına hem de uluslararası basına servis edilir. Bizler de bu raporları düzenli olarak çevirip bu sayfalarda kaynak göstererek yayınlarız.

Dergimizin bu sayısında da gördüğünüz pek çok çalışma bu raporlardan derlenerek hazırlanmaktadır. Peki bizler neden yapamıyoruz bunları, sektörümüzün sorunlarını incelemek bunlara çözüm üretmek amacıyla hiçbir reklam kaygısı taşımayan bu çalışmalar neden karşılığını bulamıyor, sordüğümüz 4-5 soruya verilecek cevaplarla 30 yıllık sektörel birikimler sonucu önemli çözümler değil-

lendirmeler yapabilir rakamları istatistiklere çevirerek hipotezlerden önemli sentezlere ulaşabiliriz, bunlar bizim işimiz. Sizler gidiniz Türkiye’nin hemen her ilinde bulunan sanat okullarına, dört yıllık meslek okullarında marangozluktan mobilyacığa, hemen her meslek dallarında eğitim gören 4 yıllık bu okullarda ara eleman yetiştirin, buralara bilgi ve teknolojik yeniliklerinizi üretim tecrübelerinizi sunun ve sağlıklı, donanımlı nesiller yetişmesine katkıda bulununuz. Bu okulların ekipman ihtiyaçlarını, laboratuvar ve makine eksiklerini gidererek bu vesileyle imkansızlıktan bunlara sahip olamayan okullarımıza katkıda bulunarak onları yarınlara daha iyi hazırlarsınız. Şikayet ettiğiniz ara eleman sorunlarınızı da bu kanallardan sağlarsınız. Üniversitelerden mezun olan bir mühendis fabrikalarınızda işçilik yapmaz, Dünyanın her yerinde bu böyledir teknik okullar bu iş için vardır. Gelecek Endüstri 4.0 ile tam üretime geçileceği bir süreçtir ve bu makinelerin ihtiyaç duyacağı teknik kadrolar buralarda yetişeceklerdir . MEB ve ilgili kurumlarla işbirliğine girilerek son sınıfta zorunlu staj imkanları yaratıp kendi işletmelerinizde onları yetiştirirseniz, zaten puan oranları ve yetiştirme sistemleri nedeniyle teknik üniversitelere mühendislik fakültelerine girmeleri daha da zor olan bu gençlerimizin yaşama daha hızlı katılımını sağlayacak dinamikler yaratabilirsiniz. Bu konuda bir yıldır benzer çalışmalar gerçekleştiren AİMSAD Ağaç işleme makinecileri sanayicileri derneğinin çalışmalarını izliyor ve diğer derneklere de örnek olmasını diliyoruz. Yukarıda da değindiğim gibi araştırmamızın esas konusu olan mobilya ve sana tekerleklerinde faaliyet gösteren üretici firmaların ilgisizliği nedeniyle bu rapor istediğimiz açıklıkta ve verimlilikte olmadı umarım ilerde gerekli empatiyi yaparak çalışmalarda yer alıp ülkemiz ölçek ekonomisinde bu alandaki üreticiler de ürettikleri katma değeri ve yarattıkları istihdamı, güçlü ve zayıf yönlerini bilimsel bir çalışmanın eşliğinde öğrenmiş olurlar. ●

Tekerlek tekerlekleri Pazar: Segmentasyon	
türün temeli	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sert</li> <li>• Döner</li> <li>• Sanayi</li> <li>• Frenleme ve Kilitleme</li> </ul>
ağırlık temeli	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hafif Hizmet</li> <li>• Orta Hizmet</li> <li>• Zor görev</li> </ul>
malzeme türüne göre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dövme çelik</li> <li>• dökme demir</li> <li>• Eğilebilir Demir</li> <li>• Polüretan</li> <li>• Kauçuk Üzerine Kalıp</li> <li>• Fenolik reçine</li> <li>• Diğerleri</li> </ul>
son kullanım endüstrisinin türüne göre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Otomotiv</li> <li>• havacılık</li> <li>• Gıda endüstrisi</li> <li>• Tıbbi</li> <li>• Tekstil endüstrisi</li> <li>• Tarım Makinaları</li> </ul>



Häfele fiziksel fuar deneyimini dijitale taşıdı:

# HÄFELE DISCOVERIES İLE YENİLİKLERİ YIL SONUNA KADAR KEŞFEDİN!

Türkiye ve dünya çapında mobilya ve mimari donanımlar alanında yenilikçi ürünlere ve akılcı çözümlere attığı imza ile tanınan Häfele, pandemiyle birlikte dijitalleşmeye başlayan ticari hayatta yeni bir evren yarattı: Häfele Discoveries. Tümüyle bir fuar deneyimi olarak tasarlanan Discoveries platformu yeniliklerin keşfi ve canlı etkinlikler yıl sonuna kadar ziyaret edilebilecek.

Häfele, uluslararası bir ticari fuar olarak tasarladığı Häfele Discoveries ile müşterilerini, global ve yerel çaptaki yeniliklerini keşfedebilecekleri heyecanlı bir yolculuğa davet ediyor. Häfele Discoveries platformunda, ziyaretçiler hem yeni ürün çözümleri keşfedebilecek hem de Türkçe dahil pek çok dilde yayınlanan panel ve yayınları izleyebilecek.

**Türkçe dil seçeneği ile globalde daha çok keşif**

Häfele Discoveries'in, 150 ülkede ve 16 dilde eş zamanlı olarak ziyarete açıldığını belirten Häfele Türkiye İcra Kurulu Başkanı Hilmi Uytun, Türkçe dil seçeneği de bulunan platforma Türkiye üzerinden kayıt olanların Häfele'nin global çaptaki yeniliklerini Türkçe dilinde keşfedebilecekleri gibi sadece Häfele Türkiye'de bulunan yenilikleri de tek bir alandan ziyaret edebileceklerini söyledi.

Hibrit bir fuar deneyimi vadettiklerini belirten Hilmi Uytun, "Häfele Discoveries ziyaretçileri, Häfele'nin yeni ürün ve hizmetlerini deneyimlemek isterlerse Häfele Satış Temsilcilerimiz ile randevulaşarak adeta bir fuar ziyaret eder gibi platformu birlikte gezebilirler. Üstelik bunu 2021 yılı sonuna kadar, ister evlerinin konforunda ister ofislerinde ekipleriyle birlikte yapabilirler. Ayrıca Häfele Discoveries için yaptığımız tüm hazırlıkları İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan genel müdürlük binamızın



showroom'unda da sergiliyoruz. Dijital deneyimle yetinmek istemeyen müşterilerimizi fiziksel bir Häfele deneyimi için showroom'umuzda, pandemi kurallarına uygun olarak ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

### Öne çıkan yenilikler

Häfele Discoveries platformuna giriş yapanlar Kara Ormanlar Bölgesi isimli lobi alanından ziyarete başlayıp, Canlı Sohbetler alanından panel ve yayınları takip edebilirler. İlham Veren Mekanlar Dünyası bölümünde Häfele globalin tüm yeniliklerini keşfetmek isteyen ziyaretçileri aydınlatma, mutfak, oturma ve yatak odaları, mikro yaşam, otel, ofis, karavan, bağlantı elemanları, çekmeceler, kayar kapı ve kapak sistemleri, giriş kontrol sistemleri, kalker kapak makasları, mobilya kulpları, menteşeler ve hizmet bölümleri bekliyor. Türkiye seçeneğiyle kayıt olan ziyaretçiler ise Häfele Türkiye menüsü altında 11 renkte bir dünyanın anlatıldığı "Renk Fark Yaratır" bölümü dışında; mobilya kulpları, kapı kolları, açılır tezgah ve masa donanımları, kiler sistemleri, eviyeler, stor sistemleri, temassız ürünler, katlanır yatak donanımları, kayar kapı donanımları, mobilya menteşeleri ve mobilya kilitleri bölümlerinde en yeni ürünleri keşfedebilirler.

### Harvard Business Review Türkiye iş birliğiyle iki önemli panel

Häfele Discoveries platformunda Häfele Türkiye ve Harvard Business Review Türkiye iş birliği ile inşaat sektörünün güncel konuları iş dünyasının fikir önderleri ve liderleriyle masaya yatırıldı.

### Pandemi Sürecinde Konut Projelerinde Değişen Trendler

Pandeminin etkisiyle konut projelerinde yaşanan değişim ve dönüşümün irdelendiği panelde yaşam alanlarından beklentilerin değişimi, inşaat sektöründe yaşanan dönü-

şüm ve sektör oyuncularının bu değişime uyumu, potansiyel iş modelleri ve stratejileri gibi başlıkların ele alınıyor. Moderatörlüğünü Harvard Business Review Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Serdar Turan'ın yaptığı panelin konuşmacıları ise GYODER Yönetim Kurulu Üyesi ve PwC Ortağı ve Gayrimenkul Sektörü Ülke Lideri Ersun Bayraktaroğlu, GYODER Yönetim Kurulu Üyesi ve Sinpaş GYO Genel Müdürü Seba Gacemer ile Häfele Türkiye İcra Kurulu Başkanı Hilmi Uytun.

### Mikro Yaşam Alanlarını Baştan Tanımlamak

Pandemiyle birlikte mikro yaşam alanlarına olan ilgi ele alındığı bir diğer panelde ise bu alanların mimari tasarımı, gayrimenkul sektöründe 'tiny house' toplu yaşam alanlarının kurulumu ve arkasındaki strateji ile bu yaşam alanlarında işlev ve mobiliteyi destekleyecek mobilya ve mimari donanım fikirleri tartışıldı. Panelde EAA Emre Arolat Architects Ortağı Mimar Emre Arolat, NEF Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, Servotel Corporation Yönetim Kurulu Başkanı Ömer İsvan ve Häfele Türkiye İcra Kurulu Başkanı Hilmi Uytun konuşmacı olarak yer aldı. Panelin moderatörlüğünü ise yine Harvard Business Review Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Serdar Turan üstlendi.

### Häfele uzmanları yenilikleri anlatıyor

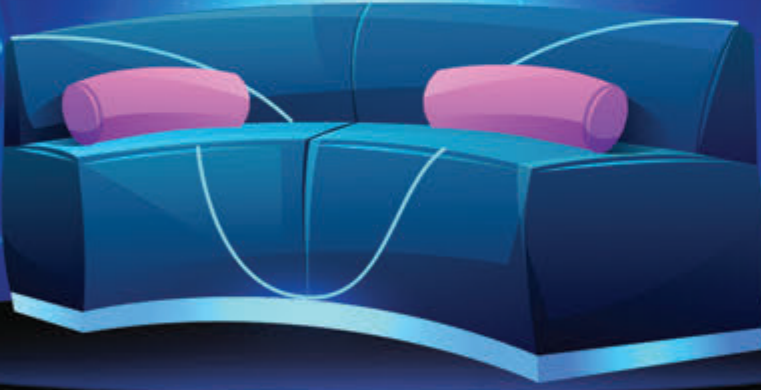
Häfele Türkiye'den uzman danışmanların Mutfak Mobilyasında Yenilikler, Ev Mobilyasında Yenilikler ve Ofis Mobilyasında Yenilikler başlıklarındaki yayınları da her zaman izlenebilir. Häfele Discoveries ile heyecan dolu bir keşif yolculuğuna çıkmak isteyenler [discoveries.haefele.com](https://discoveries.haefele.com) adresinden ücretsiz kayıt yaptırabilir.



**TEKNOLOJİ+MÜHENDİSLİK+TASARIM**

**=**

**MAKSDER**



**MAKSDER'in temel vizyonu, Türk mobilya aksesuar ürün ve markalarının olgunlaştırıp iyileştirilmesini, belirli kalite standartlarına yükseltilmesini ve dünyaya açılmalarını sağlamaktır.**

**MAKSDER, bu vizyonunu en yeni teknolojileri, en ileri mühendislik ilkeleriyle kullanarak hayata geçirmektedir.**



# TECE'den FONKSİYONEL KATMANLI ABS, PP KENAR BANTLARI

Kenar bantlamadaki estetik kaygılar ve insanoğlunun mükemmeli arama arzusu, teknolojinin desteği ile Batı Avrupa ülkelerinde yeni ürünlerin ve uygulamaların gelişmesine yol açmıştır. ABS veya PP levhaların arka yüzeylerine 0,18- 0,2 mm kalınlığında Co-extrusion veya Post-Coating yöntemiyle ilave polimer bazlı katman oluşturulması suretiyle kenar bandı üretilmektedir. Bu bantlar: LASER, Hot Air, NIR (Near Infrared), Plasma başlıklardan birine sahip kenar bantlama makinelerinde kullanılabilir.

Fonksiyonel katman bir nevi tutkal görevi görmektedir. Bantlama makinesinde hot-melt kullanımına gerek kalmaz. Ana katmana kıyasla düşük sıcaklıkta erir. Ana katmanın 0.8 mm'den düşük kalınlıkta olması uygun değildir. Isınan fonksiyonel katman ile aynı anda ısındığından, sunta – MDF ye yapışmadan önce mekanik dayanıklılığını kaybetmemesi gerekir.

Fonksiyonel katmanın muhteviyatı kullanılan ısıtıcı başlıklara göre değişiklik gösterir. Örneğin Hot air için üretilmiş bir fonksiyonel katmanlı kenar bandı, LASER başlık ile eritilemez. ►



mitreapel® apel tutkal®

# YENİ KAHRAMANLARIMIZ GÖREVDE

YENİ YAPIŞTIRICI VE BANT AİLESİ



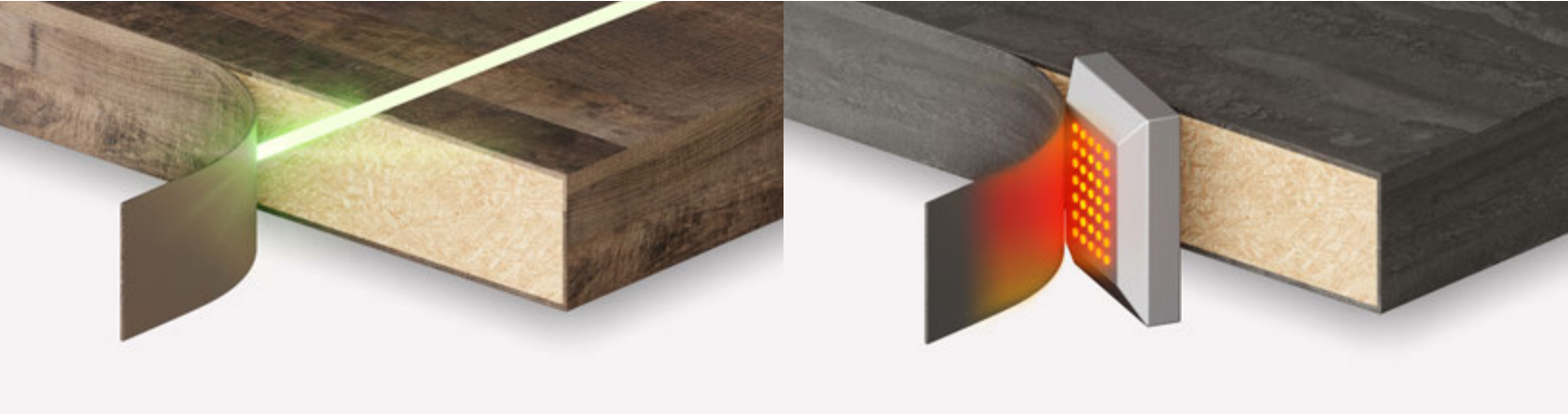
**BETA KİMYA**  
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

[www.betakimya.com.tr](http://www.betakimya.com.tr) [betakimya.as](https://www.instagram.com/betakimya.as) [betakimya.as](https://www.facebook.com/betakimya.as) [betakimya](https://www.linkedin.com/company/betakimya) [betakimya\\_as](https://www.twitter.com/betakimya_as) [BetaKimya](https://www.youtube.com/BetaKimya)



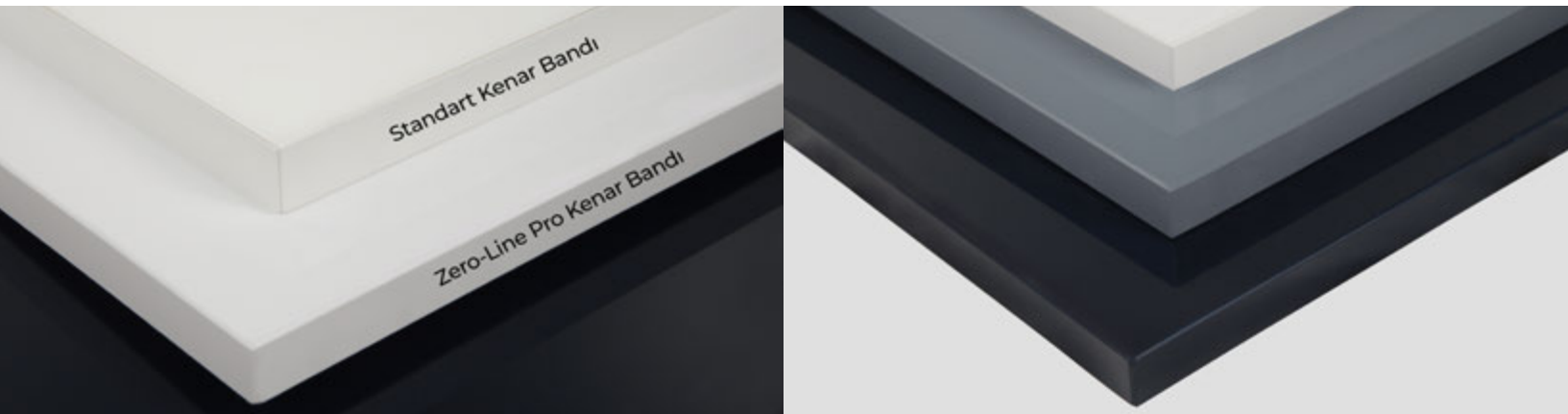
## AVANTAJLARI

- Birleşim çizgisi belirsiz
- Suyu, neme dayanıklılık
- Hızlı imalata geçiş
- Hot melt pota temizliği yok
- Enerji tasarrufu
- Yapışma mukavemeti yüksek



Gelişen teknolojilere kenar bantlarının da uyum sağlaması gerekmektedir. İleri teknoloji bantlama makinelerinin sayısı arttıkça bunlara cevap verecek bant imalatçıları da bu ihtiyaçlara karşılayacak ürünleri üretim süreçlerine dahil edeceklerdir.

Tece olarak biz, fonksiyonel katmana sahip LASER, Hot Air, NIR (Near Infrared), Plasma yöntemleriyle uygulanabilen ZERO LINE PRO kenarbandını ürün yelpazemize kattık. PP ve ABS'den üretilen bu kenar bantlarında; zemindeki tutkal görevi gören katman ana gövde ile aynı renkte olduğu için kenarbandı uygulandıktan sonra birleşim çizgisi kesinlikle görünmemektedir. Ayrıca fonksiyonel katman MDF ya da suntanın havayla temasını tamamen kestiği için nemin suntanın ya da MDF nin içlerine kadar ilerlemesini engelleyerek olası şişme ve çürüme risklerini bertaraf etmektedir.



# Burak Teker Gn Müdürü Ali Ekrem Tanyolaç



Değerli Mobilya Dergisi okurları, dergimizin bu sayısında mobilya tekerlekleri sektör ve bu pazarın durumu hakkında Türkiye’de üretim yapan firmaların bilgi ve birikimlerine dayalı bir çalışma yapmayı hedefledik. Ancak gönderdiğimiz sorulara Burak Teker firması ve onun kurucusu sayın Ekrem Tanyolaç dışında hiçbir firmamız yanıt vermedi. Bu nedenle kendi kanalımızdan yapmış olduğumuz çalışmalara ek olarak, sayın Ekrem Tanyolaç’ın değerli açıklamalarını sizlerle paylaşıyoruz. Bu konudaki sosyal duyarlılığı ve mesleki nezaketinden dolayı kendisine teşekkür ediyoruz. Verdiği bilgiler bizler için de çok değerli. Önümüzdeki sayılarda bu konuda daha geniş bir çalışma yaparak, ihracat ve ithalat verilerine dayalı resmi rakkamları burada yayınlayacağız. Bu alanda Türkiye’de faaliyet yürüten firmaların, ihracat rakkamlarını ülke bazında hangi ülkelere ihracat yaptıklarını ve Türkiye’ye yapılan ithalatı yine ülke bazında yıllık rakkamlarla sizlere sunacağız. Bu bilgilerin sır olmadığı tersine kurumlar tarafından yayınlanması gerekiyor ki sektörler ölçeklenebilsin. Orta çağ merkantilist ekonomileri veya 19. yy’ın kapalı ekonomilerini çoktan geçtik. Bu çalışmanın reklam amaçlı olmadığını belirlemek açısından bu sayımızda konuyla ilgili hiçbir teker firmasının reklamlarını koymadık. (kaldı ki dağıtım kargo maliyetleri ve kağıt baskı maliyetleri ile önemli bir maliyete sahip olan ve ücretsiz dağıtılan sektör yayınları ancak reklamla yaşayabilir ve bu reklamların ana kaynağı da hitap ettikleri sektörlerdir).

*Mobilya Dergisi: Ekrem bey isterseniz, önce bu işin hikayesini sizden dinleyelim. Türkiye’de yıllardır mobilya ve farklı sanayi sektörlerine tekerlekler üretiyorsunuz. Öncelikle Burak Teker neler yapıyor ve bu işin Türkiye’deki hikayesi nasıl gelişmiştir ?*

Yaklaşık 30 yıldır Mobilya tekerlekleri sektörünün içindeyiz. Sektöre satıcı bir firma olarak başladık. Bu alanda üretim yapan eski ve köklü firmalarla işbirliği yaparak daha çok Mobilya Aksesuar piyasasındaki nalburlara yönelik, tabiri yerindeyse “elde çanta” pazarlama ve satış işlerini bilfiil yürüt-



tük. O zamanlar nalburiye firmalarını tekerlek satışı için dolan çok fazla firma yoktu. Fabrikalar genellikle kurumsal ve büyük satışlarla ilgileniyordu ve perakende piyasasında belirgin bir boşluk vardı.

Biz ise konum itibarı ile zaten ufak bir firma olduğumuzdan en iyi ulaşacağımız yerler yani hedef kitlemiz Mobilya Aksesuarcuları olmuştu.

Bu firmalar ile yıllar içinde güvene dayanan iyi bir ticaret ortamı ve çok iyi dostluklar geliştirdik. Temeli yıllar önce atılmış bu sağlam dostluklar, krizlerde, sıkıntılı dönemlerde bizim her zaman en büyük dayanağımız ve çıkış noktamız oldu.

Bir de o senelerde, nalburlardaki ürün portföyü bir kaç çeşit tekerlekle sınırlıydı. Farklı ürünler için kullanıcılar Karaköy, Perşembe Pazarı veya Tahtakale gibi merkezlere gitmek zorunda kalırlardı. Bizim sektöre naçizane katkımız, bir çok ürün çeşidini muhtelif semtlerdeki aksesuarcuların raflarına yerleştirmek olmuştu. Firmalarda bize güvenerek bu ürünleri satın aldılar ve bu ürünlerin satışları da yıllar içinde artarak, mağazalarda iyi bir çeşit oluşturmuş olduk.



*Sanayi tekerlekleri ve Mobilya tekerleklerinde nasıl bir sınıflama ve kategori vardır. Bu işin kriterleri nelerdir ?*

Sanayi tekerlekleri, genellikle 80 mm ve daha daha büyük çaplardaki tekerleklerdir. Taşıma kapasiteleri de bir adedi 40 kg dan bir kaç tona kadar çıkabilmektedir. Bizim üretim kulvarımızda olan mobilya tekerlekleri ise genellikle 40 kilo ve daha az taşıma kapasiteli ve 20 mm' den 75 mm ye kadar değişen çaplarda olan 500 den fazla ürün çeşidini kapsamaktadır.

Mobilya Tekerlekleri, Avrupa ve Türk standartlarında tiplerine göre H Tipi, W tipi, C tipi, S tipi gibi sınıflara ayrılır. H Tipi ; Sert Tabanlı Tekerlekler, W Tipi: Yumuşak Tabanlı tekerlekler, C Tipi: Elektrik iletkenliği olan tekerlekler, S Tipi Eğik milli makaralı tekerlekler (Tekstil sektörü için, tüy toplamayan) ve U Tipi : frenleme tertibatına sahip ofis koltuk tekerlekleridir.

Ancak bize göre böyle bir sınıflama 60-70 yıl öncesinden kalma Avrupa standartlarıdır. Örneklerdeki tekerleklerin bir kısmı demode kalmıştır. Ve daha sonraki yıllarda üretilen Gizli Tekerlekler, Göbeksiz tekerlekler, Yatay rulmanlı tekerlekler gibi bir çok ürün, özellikleri ile farklı sınıflandırmaları hak etmektedir.

Bir de yine üreticiye ve kullanıcılara rehber olabilecek, bu tekerleklere ait EN ISO ve TSE standartları vardır :

**TS EN 12527:** Tekerlek Test ve Deney aletleri ile ilgili standart sunmaktadır. Firmamızda bu normlara uygun test yapabilen, tekerleklerin statik, dinamik kapasitelerini, çarpma mukavemetlerini ölçen bir cihaz bulunmaktadır.

**TS EN 12528 Standartı:** Döner tekerleklerin teknik özelliklerini, uygun boyutlarını ve deney şartlarını kapsamaktadır.

**TS EN 12529** ise; Ofis Koltuklarında kullanılan döner tekerleklerin uygun boyutlarını ve deney özelliklerini kapsamaktadır.

*Kullanılan malzemeden işin görsel ve teknik yönüne kadar iyi bir ürün nasıl olmalıdır. Bünyenizde tasarım ve ar-*

*ge bulunuyor mu ? Avrupa menşeli ürünlerle kıyaslırsak uluslararası rekabette bu ürünlerin üretiminde neredeyiz, anlatır mısınız?*

## Tüketiciye sorun yaratmayan ürün iyi üründür !

Oysa çevremizde, farklı farklı sektörlerde, işimiz icabı dikkatimizi çektiği üzere çok fazla sayıda hasarlı, kırık ve işlevini yitirmiş tekerleklere rastlamaktayız.

Hareketli, dinamik bir ürün olarak Tekerleklerin, diğer mobilya ayakları ve mobilya parçalarına göre farkı şudur; Örneğin bir mobilya ayağının bağlantı yerinde, kenarında, köşesinde herhangi bir yıpranma, darbe, kırık vs de olsa, o ürün işlev olarak yıllarca kullanılmaya devam edebilir. Oysa tekerlekte oluşacak küçük bir aşınma, boşluk veya iyi dönmemesinden oluşacak sıkışmalar, bu hareketli ürünü her seferinde daha çok zorlayacak, başka taraflarında da probleme yol açacak ve sonuçta parçalanıp dağılmasına veya kullanılmayacak hale gelmesine kadar giden istenmeyen bir sürece sokacaktır.

Bu açıdan iyi bir tekerleğin, uygun kapasite ve normal kullanım şartlarında en az iki sene kusursuz çalışacağı hesaba katılmalıdır. İki sene az bir süre gibi gözükebilir ancak, bu sürelerde sorunsuz çalışan bir tekerleğin çok daha uzun yıllar dayanıklılığını koruyabileceği söylenebilir.

Bunun haricinde teknik olarak iyi bir ürün; Standartlara uygun iyi bir tasarım, iyi bir kalıp, iyi makine, iyi malzeme ve iyi bir personel ile ortaya çıkar.

Ürünlerimizi, Avrupa menşeli ürünlerle kıyasladığımızda;

Futbolda olduğu gibi, üretimde de Avrupa'dan aşağıda kalır bir yanımız yok aslında !

Ancak bizler; ölçek ekonomisine geçmeden, belli rakamlarda satış garantisini görmeden, rekabetçi üretim için gereken motivasyonu sağlayamıyoruz ve buna bağlı olarak yatırım yapamıyoruz.

Tabi burada bir de uluslararası rekabette, gelişmiş ülkelerin trendleri belirlemeleri, kültürel endüstri kavramı doğrultusunda kitleleri en başından empoze etmeleri ve bunu da kaliteli ve tabiri yerindeyse altı dolu ürünlerle yapmaları, Avrupa ile aramızda bir imaj farkı hissettirmekte ve bir güven sorunu teşkil etmektedir.

Bütün bunlara rağmen, ayaktayız, çalışıyoruz, işlerimizin arttığını, iyi olduğunu söylüyoruz ama bizlerin de bir ürün üretirken, plan, proje, ekip çalışması, bilimsel altyapı, finans ve tarihsel tecrübe konularında eksik bir çok yanımız var.

Ayrıca geneli değerlendirdiğimizde estetik bakış açımızın Avrupa medeniyetlerinden geride olduğunu da kabul etmemiz gerekiyor.

Biz şimdilik kulvarımızı bilerek, kalite anlayışımızı; Sade, basit ve hatasız ürün; Seri, yenilikçi ve ekonomik üretim üzerinde yoğunlaştırmaya çalışıyoruz. Ancak uluslararası rekabette son söz olarak ; bu günkü koşullarda planlı bir devlet desteğinin şart olduğunu düşünenlerdeniz. Şu an Türkiye'de bütün olumsuz koşullara rağmen, kobilerin, sa-

naucilerin, ihracatçılarının neler yaptığını, bu süreçte ülkenin lokomotifini olduğunu herkes görüyor. Tabii burada her şekilde üretim alanlarını açık tutan devlet kararlarını da kutlamak gerekir. Devlet, sanayicilerin ihracat potansiyeli açısından şunu görmeli; şu an dünya nüfusu, ülkemizin nüfusunun 100 katı. Toplam ihracatımız ise henüz yurt içi satışların yarısı bile değil.

Yani dünya pazarlarında alınacak çok yol var önümüzde. Bu yolun şimdiye kadar olduğu şekli ile, sadece sanayicilerin bireysel çabaları ile çok uzun ve badireli bir yol olacağı açıktır. Uzakdoğu'da, Orta ve Doğu Avrupa'da bazı ülkeler bu yola çıktı bile. Yarın en bakir pazar dediğimiz Afrika'da; Nijerya, Mısır ya da başka bir ülkede devlet destekleri ile üretim ve ihracat modellerinin gelişmesi de an meselesi olabilir.

0 açıdan devletimizin, Cumhuriyetimizin üretim genlerini tekrar hayata geçirerek, günümüz teknolojileri ile, öncelikle tamamını yurt dışından ithal ettiğimiz, yani müşterisi sadece ülkemizde bile hazır olan, ve tutarları 100 milyar dolarları bulan hammadde ve ara mamul girdilerin üretimini yapacak modern tesisleri kurmaya öncelik vermesi bence ülkemizdeki tüm sanayicilerin beklentisidir.

*Türkiye'deki mevcut yerli üretim iç pazarın ihtiyacını karşılıyor mu, bu konuda yerli üretim kapasitesi ve bunun ne kadarı iç pazarda ne kadarı ihracata gittiğine dair bir veriye sahip miyiz. Keza yine bu ürün bazında pazardaki yurtdışından gelen ithal ürün oranı nedir?*

Gözlemlediğimiz kadarı ile bizim sektörde Türkiye'ye giren ithal ürünler genellikle Çin malı ofis koltuk tekerlekleridir. Bu konuda da ofis koltuğu üreticilerinin hayatlarından memnun olduğuna dair tarafımızda bir kanı oluşmuştur. Birazda bu sebeple, yani ofis tarafından bir cesaret alamadığımızdan bu kulvarda seri üretim, otomasyon vs gibi kapsamlı bir çalışma içine giremedik. Oysa tüketim rakamları çok tatmin edicidir.

Umutumuz süreç içinde bizim veya başka bir yerli firmanın ofis koltuk tekerlekleri ve aksesuarlarında ithalata gerek bırakmayacak çalışmalar yapmasıdır.

*Pandemi sürecini nasıl yönettiniz, şu anda piyasanın genel durumu nedir, tedarik, hammadde ve lojistik noktasında ne tür sıkıntılar yaşanıyor, üretiminde kullanılan hammaddede ithal oranı ne kadardır?*

Pandemi sürecinde üretim alanlarını seyrekleştirmek adına normalde uygulamadığımız vardiya sistemine geçtik. Ayrıca çalışma saatlerini kısalttık ve haftada 37 saate çektik. Sıkıntılı ve tedirgin geçen 2020'nin Nisan-Mayıs aylarını saymaz isek, bu şekilde verimliliğimizin arttığını görerek halen bu sistemi devam ettirmektediriz.

Kendi ölçüğümüzde hammadde ve lojistik noktasında bir sıkıntı yaşamadık. Tek sıkıntı fiyatların öngörülemez şekilde artması ve belli bir noktada sabitlenememesiydi.

Üretimimizde kullandığımız plastik hammaddeler ve rulman bilye türü aksesuarlar yurt dışından geliyor. Buradaki ithalatçılardan temin ediyoruz. Alüminyum ve çelik sacı ise iç piyasadaki tedarik etmemize rağmen bunların hammaddelerinin önemli bir kısmı, yine yurt dışından gelmektedir.



*Yeni ürün çalışmalarınız var mı?*

Üretimimizde, antik, pirinç ve eskitme tarzı tekerlek çeşitlerimiz mevcuttu. Mobilyalardaki nostaljik rüzgarın etkisi ile bu serilere yeni ürün çeşitleri ekledik.

Ayrıca ağır koltuklar ve yataklar için "köşeli teker" çalışmamız var.

Bu tekerlek 6 Köşe tasarlanmış olup, Koltuk vs. altında her hangi bir kenarı yere basacak olduğundan mobilyanın stabil olmasını sağlayacaktır.

Hareketi istendiğinde, hafif sekmelerle de olsa, içindeki rulman ve kauçuk kaplama yardımıyla rahatsızlık vermeyecek şekilde ileri-geri hareketi mümkün olacaktır.

Son olarak, bu aylarda inceleme raporunu beklediğimiz, patentli ürünümüz "Komple Plastik Tekerlek" satışlarının önümüzdeki dönemlerde bir hayli artacağını düşünüyoruz. Bilhassa metal fiyatlarındaki artışlar sonucu, içinde metal parça bulunmayan bu tekerlekler, şu an kendi sınıfında ve kapasitesinde : Dünyanın en ucuz tekerleğidir !

Bu tekerleğin bazı avantajları da şöyledir : Fiyatı ekonomiktir. Ağırlığı muadili tekerleklerle göre yarı yarıya hafiftir. Bu açıdan taşıma ve navlun maliyetleri düşük olduğu gibi, depo ve üretim elemanlarına da sevk kolaylığı sağlamaktadır.

İçinde metal parça bulunmadığından paslanma sorunu olmayacaktır.

Montaj kolaylığı vardır. Standart ürünlere göre daha az sayıda parçadan oluşmaktadır. Üretim kapasitesi çok fazla olup, toplu alımlarda dahi terminleri çok kısadır.

Ayrıca her tekerleğin başına gelebilecek şekilde, kullanırken ya da üretim aşamasında hasar gördüğünde sadece plastiklerden oluştuğundan, geri dönüşümü ve demontajı çok daha sorunsuzdur. Bu ve buna benzer bir çok avantajın maliyetlere yansması ile de fiyatı son derece uygun çıkmaktadır.

*Ihracat noktasında sıkıntılar yaşanıyor mu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?*

Çok fazla sıkıntı yaşamadığımızı söyleyebiliriz. Sadece kısa süreli kapatmaya giden bir ülkedeki müşterimiz, siparişlerini yine kısa bir süre için ertelemişti.

Bunun dışında metal ve plastik hammaddelerdeki fiyat artışlarını, yurt dışındaki müşterilerimize kabullendirmekte sıkıntılar yaşadık. Bizler de bir mutabakat sağlamak adına, daha düşük oranda artışlar ile, zarar etmeyecek rakamları yeterli görmek durumunda kaldık.

# *alu-style*



**ALÜMİNYUM  
ÇERÇEVE ve SÜRGÜ KAPAK SİSTEMLERİ**



**TÜZÜN ALÜMİNYUM**

K.S.S Ağaç İşleri Bölümü 24. Sk. No: 4 İNEGÖL  
Tel: 0 224 718 52 48 - 0 224 718 52 68 Fax: 0 224 718 51 58  
info@tuzunticaret.com.tr - www.tuzunticaret.com.tr



## ZOW'un üçüncü baskısı 8 - 10 Şubat 2022 arasında yapılacak

Mobilya ve iç tasarım endüstrisi için tedarikçi fuarı ZOW'un üçüncü baskısı, Koelnmesse yönetiminde 8-10 Şubat 2022 tarihleri arasında Almanya'nın Bad Salzuflen kentinde gerçekleşecek. Ortak bir röportajda, organizatör Koelnmesse GmbH ve etkinlik ev sahibi Messe Ostwestfalen GmbH'den temsilciler, ZOW'un mobilya endüstrisi için önemini vurguladılar. COVID-19 ekonomik faaliyet üzerinde hâkimiyet kurmaya devam ediyor, ancak organizatörler 2022'ye baktığımızda durumun kademeli olarak hafifleyeceğini bekliyor. Bu beklenti özellikle uzun süredir zorunlu olarak ara verilen ticaret fuarları gibi iş platformları için cesaret verici. sonuçta yeniden planlanmak zorunda kaldılar veya inovasyon döngülerini hibrit veya daha yaygın olarak tamamen sanal olaylar olarak desteklemeye çalıştılar. Bu nedenle, Şubat 2022'deki bir sonraki ZOW tedarikçi fuarı, tekrar yüz yüze etkileşime izin veren ilk fuarlardan biri olacak ve bu da onu mobilya endüstrisinin en önemli işletmeler arası etkinliği haline getirecek. Fuar, yeniden canlanan temasları, kişisel yüz yüze tartışmaları, iletişimi ve tedarikçi firmalardan gelen – bazıları uzun zamandır ertelenen – birçok yeni gelişmenin sunumunu görecek. Mobilya endüstrisi tedarikçileri için bir iletişim ağı ve yaratıcı atölye ve siparişlerin güvence altına alındığı bir ticaret fuarı olarak ZOW, Alman mobilya endüstrisinin kalbinde yer almaktadır. Yalnızca coğrafi yakınlık nedeniyle, Almanya'nın mobilya ve özellikle mutfak endüstrilerinde faaliyet gösteren şirketlerin büyük bir kısmı için ürün yenilik döngüleri açısından büyük stratejik öneme sahiptir. Bu, ZOW'u yalnızca Almanya için değil, genel olarak Orta Avrupa için de en hayati iş platformlarından biri haline getiriyor.

Gelecek yıl, ticaret fuarının temel konsepti korunacak, ancak bazı yönler önemli ölçüde daha da geliştirilecek. "Geleceğe uygun olmak istiyorsanız, değişme cesaretine de sahip olmalısınız. Bu nedenle, ZOW'u bireysel stant inşaatı için açıyoruz ve ayrıca belirli koşullara tabi olan stant alanı sınırını kaldırıyoruz," dedi Koelnmesse'deki ZOW Direktörü Maik Fischer. Uzun yıllara dayanan deneyimleri Steinhoff ve Nobilia'da üst düzey rolleri içeren Niko Ott (Ott-Design) ve Andreas Bielefeld, ZOW 2022 organizatörlerini sektör genelinde ve özellikle Ostwestfalen-Lippe'deki yerel varlıkları aracılığıyla desteklemek için hazır olacaklar. Kanıtlanmış endüstri uzmanlıkları ve olağanüstü ağlarıyla, yeni katılımcıları ZOW 2022'ye çekmeye yardımcı olacaklar. "Mevcut durumu lehimize çevireceğiz. Segmentimizde iki yıldır yüz yüze ticaret fuarlarının olmaması, harekete geçmek için muazzam bir bastırılmış dürtü yarattı.

## Rusya'nın küresel orman ürünleri pazarlarını ağır şekilde etkilemek için önerilen 2022 kütük ihracat yasağı

Rusya, 2020'de dünya çapında ticareti yapılan yuvarlak odunun yaklaşık %12'sini oluşturan 15 milyon metreküp kütük ihraç etti. Rusya cumhurbaşkanı tarafından önerilen yeni bir yasanın 1 Ocak 2022'den itibaren yumuşak ağaç kütüklerinin ve yüksek değerli sert ağaç kütüklerinin ihracatını yasaklayacağı gelecek yıl bu ticaretin çoğu durma noktasına gelebilir. yeşil yumuşak ağaç kereste ihracatı. Bu düzenlemenin 2022'de de başlaması planlanıyor ve ihracat için kuru kereste üretimi için kuru fırın yatırımlarını teşvik etmeyi amaçlıyor. Kütük ve yeşil kereste ihracatını azaltmak, muhtemelen Rusya'da daha fazla katma değerli işlemeyi teşvik edecek ve yasadışı ağaç kesiminin daha iyi kontrol edilmesini sağlayacaktır.

Önerilen yasağın henüz yasa olmamasına rağmen, 2021'in ikinci çeyreğinde uygulanması ve yasalaşması bekleniyor. Yasanın yürürlüğe girmesi halinde, yasanın en çok, kereste hasadının tahmini %10'unun ihraç edildiği Doğu Rusya'yı etkileyecek. günlük biçiminde. Kısa vadede, çoğunlukla Rusya'dan Uzak Doğu'dan yapılan yumuşak ağaç kütük ihracatının yasaklanması muhtemel olduğundan, Çin kereste endüstrisi en doğrudan etkilenecek. Yakın zamanda yayınlanan bir araştırmaya göre, 2022'de Rusya Kütük İhracatı Yasağı - Küresel Orman Endüstrisine Etkileri, Çin muhtemelen Okyanusya, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gibi dünyanın diğer bölgelerinden daha fazla testere kütüğü tedarik etmeye çalışacaktır. Bu pazarlarda kütükler için artan rekabet muhtemelen testere fiyatları üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturacaktır. Orta vadede, çalışma Çin'in yuvarlak odun ithalatından kereste ithalatına dönüşmesini bekliyor. Bu değişim, Avrupa ve Rusya'daki kereste üreticilerinin Çin'e yapılan sevkiyatları artırmasını sağlayacak. İhracat yasağının Rusya'nın yeni kereste kapasitesine yönelik yatırımını yönlendirmesi beklense de, örneğin pelet fabrikalarını kereste fabrikalarıyla birlikte yerleştirmeyi planlayanlar gibi diğer orman endüstrisi sektörleri üzerinde de bazı etkiler olabilir. Ek olarak, yeşil kereste ihracatındaki kısıtlama olasılığı, fırın kurutma kapasitesine daha fazla yatırım yapılmasını teşvik edecek ve böylece Avrupa ve ABD'deki pazarlara erişimi iyileştirecektir.

Kaynak: Wood Resources International





Ahşap Sektöründeki  
Çözüm Ortağınız

## FRİMPEKS AHŞAP ÜRÜNLERİ

### Ahşap Lak ve Boyaları

- PDL-Parke Lak ve Boyaları
- UV Melamin High-Gloss Lakları
- PVC Arkalık Boya ve Lakları
- Doğal Parke Lak ve Boyaları
- PDL Mobilya Lak ve Boyaları
- Amerikan Panel Kapı Astarları
- PU-UV Kapı Son Katları
- PVC Kenar Bandı Mürekkep ve Lakları
- UV Mobilya Sprey Lakları
- Cam Boyaları

### Ahşap Tutkalları

- Laminat Yüzey Tutkalı
- Süper Laminat Yüzey Tutkalı
- D3 İskelet Tutkalı
- F Masif/Beyaz Tutkal
- Dolgulu Masif/Beyaz Tutkal



**Çevre dostu  
Endüstriyel Kimyasallar**

 **Frimpeks®**

Maslak Mahallesi, Ahi Evran Caddesi  
Polaris Plaza No. 21 Kat. 12  
34485 Maslak / Sarıyer / İstanbul

T +90 212 867 1000  
F +90 212 875 1277

frimpeks.com.tr  
info@frimpeks.com.tr

[www.somafix.com.tr](http://www.somafix.com.tr)

**işimiz yapı, gücümüz kalite**



*inşaatın  
gerçek  
ustalarına  
profesyonel  
çözümler*

*kendin yap  
uygulamalarında*



*güçlü  
yapışma*

*hızlı & kolay*



**Hayatı kolaylaştırıyoruz**

**"Profesyonel Çözümler"**

Turquality desteğiyle şirketler en güçlü marklar arasına adını yazdırıyor

## İhracatta devlet destekleri oranı yüzde 63



Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli 100 Markası raporuna göre, en değerli 100 markanın toplam değeri 21,45 milyar dolar. Hizmet sektörü markalarının toplam marka değerindeki payı yüzde 70 olurken, sanayi sektörü markalarının payı yüzde 30.



Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance Türkiye'nin gerçekleştirdiği Türkiye'nin En Değerli 100 Markası araştırmasına göre, listedeki 100 markanın toplam değeri 21,45 milyar dolar. Bu yıl en değerli markalar arasına 7 yeni marka katıldı. Toplam marka değeri içerisinde sanayi sektörü markalarının yüzde 30, hizmet sektörü markalarının ise yüzde 70 payı bulunuyor. Türkiye'deki şirketler, markalaşma yolunda devlet desteklerinden faydalanarak dünya pazarında daha güçlü adımlarla ilerliyor.

### Marka bilinci artıyor

Türkiye'nin devlet destekli ilk marka programı Turquality, uluslararası arenada yer almak isteyen şirketleri daha fazla katma değer ve pazar payı ile güçlü markalar arasında yer almaları için teşvik ediyor. Program, şirketlerin global pazarlarda rekabet edebilecek kurumsal yapıya ulaşabilmesi için pazara giriş, istihdam, yazılım, ofis, depo, tanıtım, marka tescili gibi giderlerinde destek sağlıyor. 23 Kasım 2004 tarihinde yürürlüğe giren Turquality programı, Türk şirketlerinin marka bilincini artırmayı hedefliyor.



**HAVALI TEKNİK**  
DIŞ TİCARET ve PAZARLAMA  
**HÜSEYİN ERGÜN**  
MAKİNA HIRDAVAT PAZARLAMA  
HER TÜRLÜ HAVALI ALET SATIŞI  
YEDEK PARÇA ve TAMİR BAKIM SERVİSİ

TERSANE CAD. KARDEŞİM SOKAK GRİFİN  
HAN NO: 28/15-20-21 KARAKÖY - İSTANBUL  
Tel : (0.212) 252 34 77  
(0.212) 252 39 47  
Tel. Fax : (0.212) 249 18 46  
Cep Tel. : (0.532) 427 19 19  
Cep Tel. : (0.532) 698 73 73

- ★ ATRO
- ★ BEA
- ★ ELPABOX
- ★ FASCO
- ★ HOLZ HER
- ★ KOCAMAZ
- ★ PREBENA
- ★ PASLODE
- ★ RAINCO
- ★ SENCO
- Havali Çakma
- Tabancaları
- Zimba ve Civileri
- ★ ATLAS COPCO
- ★ ARO
- ★ BOSCH
- ★ DESUTTER
- ★ FUJİ
- ★ FIAM
- ★ INGERSOLLRAND
- ★ KAWASAKI
- ★ OSAKA
- ★ PUMA
- ★ PANTHER
- ★ RODCRAFT
- ★ SUPER
- ★ SUNTECH
- ★ SHINANO
- ★ TETRA
- ★ UNOAIR
- ★ YAMA
- Havali El Aletleri
- Aksesuarları Yedek Parçaları
- ve Pop Percin Tabancaları



**TAMİR**  
ALO SERVİS: (0.212) 252 34 77

**BAKIM**  
ALO SERVİS: (0.212) 252 39 47

**SATIŞ**  
ALO SATIŞ: (0.212) 252 34 77 FAX: (0.212) 249 18 46



**PROF**  
TEKNİK MAKİNA SANAYİ  
HÜSEYİN ERGÜN



**UZMAN**  
HAVALI TEKNİK  
HÜSEYİN ERGÜN



**HAVALI**  
TEKNİK ALETLER  
HÜSEYİN ERGÜN

# aquadrop

AQUADROP SERİSİ İLE  
AĞŞAPLARINIZ İLK GÜNKÜ GİBİ.

Aquadrop ekstra U.V. filtrasyonu sayesinde, rakiplerine oranla daha sert ve esnek bir film oluşturur. İ ve dış mekan ağsap yüzeylerde zorlu hava koşullarına karşı uzun süreli koruma sağlar.



41  
YIL

[www.polchem.com.tr](http://www.polchem.com.tr)

**POLCHEM**  
AĞsap Boyama Sistemleri

A BRAND FROM Aypol



## TINTOMETRIC SYSTEM

İSTEDİĞİNİZ RENGİ

İSTEDİĞİNİZ TONDA

İSTEDİĞİNİZ HADAR

# SİZE ÖZEL ÜRETİYORUZ



[www.polchem.com.tr](http://www.polchem.com.tr)

**POLCHEM**  
Ahşap Boyama Sistemleri



## Balcı: “Yerli mobilyacılar hammaddeye ulaşamazken Çin’e 7. ihracat treni yola çıktı”

Geçtiğimiz yaz sezonundan beri birçok sektörü etkilediği gibi mobilya sektörünü de etkileyen hammadde sorunu için yaklaşık 1 senedir çözüm arayışında olduklarını belirten MOSDER Başkanı Mustafa Balcı, son olarak Çin’e bir tren dolusu MDF kaplı levha yükünün ihrac edilmesini hayretle karşıladıklarını ve mobilya sektörü adına yaşanan durumu kınadıklarını dile getiren bir açıklama yaptı.

Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Mustafa Balcı, son olarak Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile görüşme gerçekleştirdiklerini ve hammadde ihracatına kota getirilmesi konusunda devletten destek beklediklerini ifade etti.

**“Biz aynı gemideyiz ama farklı rotalarda ilerliyoruz”**

Başkan Balcı, “36 bin üreticinin yer aldığı mobilya sektöründe ciddi bir hammadde kriziyle karşı karşıya kaldık. Bu konuda çeşitli girişimlerde bulduk. Yerli üreticilerle görüşmeler gerçekleştirdik ve çeşitli sözler aldık. Ama üzüntüyle görüyoruz ki aynı gemide olduğumuz sektörel paydaşlarımız yerli üreticiyi görmezden geliyorlar. Dünyada en büyük rakibimiz olan Çin’e bir tren dolusu MDF kaplı levha ihrac ediyor. Halbuki aynı ürünü bize satmış olmasalar üreteceğimiz katma değerli ürünleri hem yurt içindeki tüketicilerimize hızlı terminle ulaştırabiliriz hem de ihracatla yurt dışına satışını gerçekleştirebiliriz”.



“Sektörümüz ülkeyi domine eden sektörlerin başında geliyor, pandemiye ve içinde bulunduğumuz tüm sıkıntılara rağmen üretimde fire vermeden faaliyetlerimizi sürdürmeye çalışıyoruz. Yurt dışından hammadde ithal etmek yeterince maliyetli ve dünyada yaşanan konteyner krizi nedeniyle de sipariş verdiğimiz ürünün ülkemize ulaşması da oldukça vakit alıyor. Bizim daha önce yaptığımız milli çağrıyla tekrar ediyoruz.

Bu vesileyle tekrar seslenmek istiyorum, “Hammadde üreticilerinin yaşadığımız bu zorlu günlerde ihracata ağırlık verdikleri kadar yerli üreticiye de ürün temini ve uygun fiyata satış noktasında büyük bir destek vermelerini bekliyoruz. Hammaddeyi katma değeri yüksek bir mobilya ürünü olarak ihrac etmek ülkemizin kilogram başına ihracat payını da artıracak ve en nihayetinde tedarikçisiyle, üreticisiyle ve satıcısıyla birlikte mobilya sanayi kazanacaktır” diye ifade etti.

## Ağaç İşleme Makineleri



*insört*

**D** *inserts*

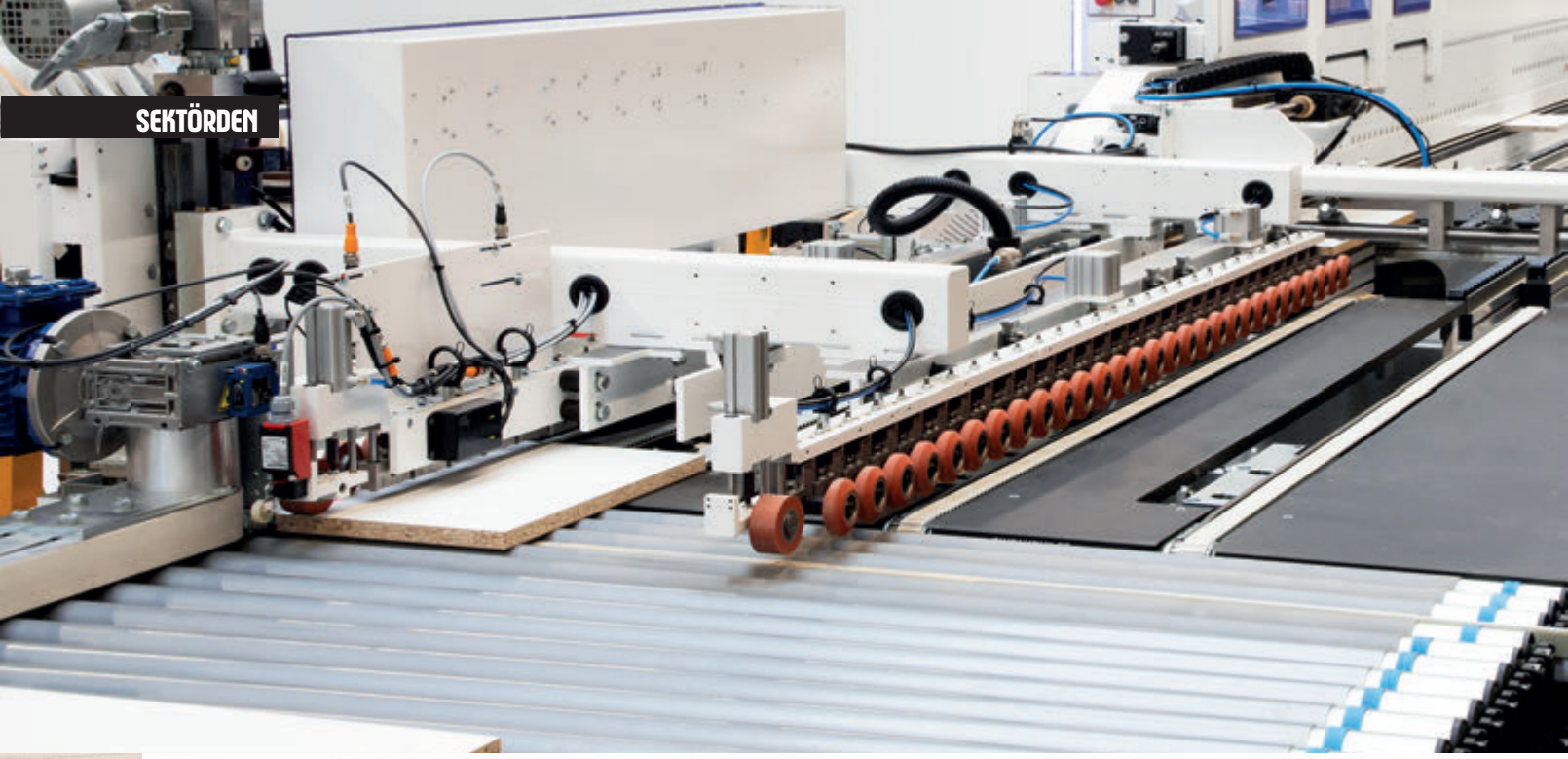
## Wood Processing Machinery



**MOBİLYA**  
D E K O R A S Y O N

Ağaç İşleme Makineleri	Wood processing
Biçimlendirme	Shaping
Birleştirme	Joining
Kaplama	Mounting
Montaj Tezgahları	Veneering
Kurutucular	Drying
Nemlendirme	Humidifying
Beyazlatma	Whitening
Renklendirme Üniteleri	Coloring
Çok Amaçlı, Özel amaçlı Tezgahlar	Processing
Mobilya İmal Makine ve Tezgahları	Furniture Manufacturing
Presler	Pressing
Toz Emme Üniteleri	Dust vacuuming
Kesici Takımlar	Wood and Metal Cutting Machinery, Tools and Devices, Bench Groups
Elektrikli ve Mekanik El Aletleri	Electrical and Mechanical Hand Tools
Havali Çivi - İğne Çakma Tabancaları vb.	Pneumatic Nailing and Stapling Guns, etc.





# 2020 yılı Ahşap işleme makineleri sektöründe gelişmeler

Ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarı, dairesel ve şerit testere ekipmanları, planlama makineleri ve zımpara makineleri gibi kereste fabrikası ve ağaç işleme makineleri (elde kullanılanlar hariç) üreten kuruluşlar (kuruluşlar, serbest tüccarlar veya ortaklıklar) tarafından ağaç işleme ve kağıt makinelerinin satışlarından oluşmaktadır. ve/veya kağıt hamuru yapma makineleri, kağıt ve karton yapma makineleri ve kağıt ve karton dönüştürme makineleri gibi kağıt ve kağıt ürünleri yapmak için kağıt endüstrisi makineleri imalatı. Ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarı, ağaç işleme makineleri ve kağıt endüstrisi makineleri olarak bölümlere ayrılmıştır.

Küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarının, %7,1'lik bir bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile 2020'de 42,32 milyar dolardan 2021'de 45,32 milyar dolara büyümesi bekleniyor.

Büyüme, esas olarak şirketlerin faaliyetlerini yeniden düzenlemesinden ve daha önce sosyal mesafeyi, uzaktan çalışmayı ve operasyonel zorluklarla sonuçlanan ticari faaliyetlerin kapatılmasını içeren kısıtlayıcı sınırlama önlemlerine yol açan COVID-19 etkisinden kurtulmalarından kaynaklanmaktadır. Pazarın 2025'te %14'lük bir CAGR'de 76.59 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Batı Avrupa, 2020'de pazarın %41'ini oluşturan küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarındaki en büyük bölgedir. Asya Pasifik, küresel pazarın %31'ini oluşturan ikinci en büyük bölgedir. Afrika, küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarındaki en küçük bölgedir.

Otomasyon, daha hızlı, verimli ve optimum üretim sağladığı ve israfı en aza indirdiği için kereste fabrikası ve ağaç işleme makineleri üreticileri tarafından üretilen yeni bir teknolojidir. Otomatik kereste fabrikası ve ahşap işleme makineleri, görevleri insan müdahalesi olmadan gerçekleştirir. Bu otomatik makineler, yuvarlak ağaç işleme ve kesme sistemlerini, tam otomatik kabuk soyma sistemlerini, X-ray tarayıcılarını içerir.

Küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarının kapsadığı ülkeler Arjantin, Avustralya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Kanada, Şili, Çin, Kolombiya, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Mısır, Finlandiya, Fransa, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, İrlanda, İsrail, İtalya, Japonya, Malezya, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Nijerya, Norveç, Peru, Filipinler,





Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Singapur, Güney Afrika, Güney Kore, İspanya, İsveç, İsviçre, Tayland, Türkiye, BAE, Birleşik Krallık, ABD, Venezuela, Vietnam.

Küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarında kapsanan bölgeler Asya-Pasifik, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu, Afrika'dır.

Küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarında kapsanan başlıca oyuncular Dream International Limited, Adidas, Integrity Toys Inc, JAKKS Pacific Inc, LEGO Group'tur.

## Küresel ağaç işleme ve kağıt makineleri pazarı bölümlere ayrılmıştır

- 1) Türüne Göre: Kağıt Sanayi Makinaları, Ağaç İşleme Makinaları
- 2) Makine Tipine Göre: Şekillendirme Makineleri, Pres Makineleri, Kurutma Makineleri, Ebatlama Makineleri, Diğerleri
- 3) Operasyona Göre: Otonom, Yarı Otonom, Manuel
- 4) Kapasiteye Göre: Küçük, Orta, Büyük

Kapsanan Alt Bölümler: Kağıt Hamuru Yapma Makinaları, Kağıt ve Mukavva Makinaları, Kağıt ve Karton Dönüştürme Makinaları, Diğer Kağıt Sanayi Makinaları

## WDMA 2020 ağaç işlememmakineleri raporu

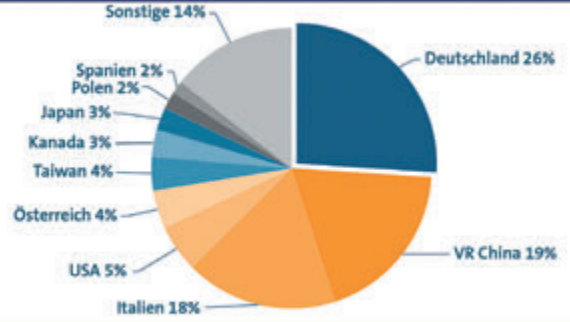
Dünya çapında sabit ağaç işleme makineleri üretiminin tahmini hacmi yaklaşık 13 milyar Euro'dur ve böylece 2019'da yeni bir zirveye ulaşmıştır. Ayrıca hafife alınmaması gereken ikinci el makine pazarı da var. Yaklaşık yedi yıllık istikrarlı bir yokuştan sonra, ticaret birliği mevcut 2020 yılı için bir eksi tahmininde bulundu. Ve sonra Corona geldi ve yılın beklenmedik bir şekilde umut verici başlangıcına ani bir son verdi.

Ancak ağaç işleme makinesi imalatının tüm bölümleri krizden eşit şekilde etkilenmiyor. Örneğin, karantina sırasında kısa bir duraklama döneminden sonra, kereste fabrikası endüstrisinin ekipman tedarikçileri ve keresteyle ilgili segmentler artan siparişleri sabırsızlıkla bekleyebildi. Ticarete yakın makine üreticileri de koşullara bağlı olarak geleceğe daha güvenle bakabilirler. Ahşap bazlı malzeme endüstrisinin tedarikçileri gibi diğer alanlarda, pandemi, ekonomik yatırım isteksizliğine ek olarak ek bir yükür. Özetle, zanaat ticaretinin sanayiden daha iyi olduğu, masif ahşap işleminin panel işlemeden daha iyi durumda olduğu ve inşaatla ilgili alanın tüketici ile ilgili alandan daha iyi durumda olduğu söylenebilir.

Ahşap ürünlere yönelik genel olarak yüksek küresel talep bizi iyimser kılıyor. Gelişmekte olan ekonomiler için ahşap konstrüksiyon veya uygun fiyatlı mobilyalara yönelik artan eğilim olsun. Geleceğin malzemeleriyle çalışıyoruz. Dolayısıyla sektör için endişelenmiyoruz. Büyüme geri dönecek. Tek bir soru, ne zaman?

## Dünya ağaç işleme makineleri üretimi 2019

2019'da dünya üretimi yaklaşık 13 milyar avro ("donanım mağazası ürünleri" hariç)



Kaynak: WDMA tahminleri, Federal İstatistik Büroları

## Pazar payları

Alman üreticilerin dünya pazarındaki payı yüzde 26 civarında ve segmente göre yüzde 15 ile 80 arasında değişiyor. Çin ve İtalya'dan yarışmacılar belli bir mesafeden takip ediyor. Özellikle Çin rekabeti çok dinamik. Yaklaşık 20 Çinli rakip uluslararası genişlemeye öncülük ediyor ve bu nedenle en azından bazı bölgelerde ciddi rakipler haline geldi.

- Dünya çapında 13 milyar Euro'luk üretim gerçekleşiyor
- Almanya yüzde 26 küresel pazar payına sahip.
- Komple sistemlerin bir numaralı sağlayıcısı.
- Almanya'dan gelen tüm makinelerin dörtte üçü ihracata yöneliktir.
- Heterojen rekabet durumu.

Bireysel şirkete göre, Alman üreticilerin ana rakibi genellikle Almanya'da bulunur veya pazara bağlı olarak, çok çeşitli, çoğunlukla yerel veya bölgesel olarak sınırlı rakiplerle uğraşmak zorundasınız. Bu tek başına sektörle ilgili genel ifadelerin şirketin kendi gerçekliğini nadiren yansıtabileceğini gösteriyor.

Genel olarak, Alman üreticiler üretimlerinin yaklaşık dörtte üçünü ihraç ediyor - bazı alt segmentlerde ihracat kotası neredeyse yüzde 100.





Avrupa, yaklaşık yüzde 60'lık bir payla, küresel bağlamda Alman ağaç işleme makinelerinin ana alıcısıdır.

Bunu yüzde 20 ile Asya ve yüzde 15 ile Kuzey Amerika izliyor.

Bireysel ülkeler göz önüne alındığında, yüzde 50'ye varan ve daha fazla yıllık satın alma dalgalanmaları, genellikle bir müşteri segmentinde sürü içgüdüğü tarafından tetiklenen yatırım yutturmaca gibi nadir değildir.

Bu, müşteri ülkesini iki ila üç yıl boyunca odak noktasına getirir ve sonra tekrar unutulup gider. Ülkeye özgü bu dönemler artmakta ve kısaldıkça kısalmaktadır.

125 yılı aşkın bir süredir VDMA, Almanya ve Avrupa'daki en büyük ağ organizasyonu ve makine mühendisliğinin en önemli sözcüsü olmuştur. Şu anda yaklaşık 3.300 üye şirketi var ve bu çeşitli endüstrinin ortak ekonomik, teknik ve bilimsel çıkarlarını temsil ediyor. Almanya'da 1,3 milyon çalışanı ile makine ve tesis mühendisliği, Almanya'nın en büyük endüstriyel işvereni ve Alman ekonomisinin bel kemiğidir. Makine mühendisliği, bir bütün olarak ekonomideki araştırma ve geliştirme harcamalarının yaklaşık yüzde 10'unu oluşturuyor ve bu da onu Almanya'daki en araştırma-yoğun sanayi dallarından biri yapıyor. Dernek, küresel pazarlarda üyelerine başarıyla eşlik etmektedir. Teknik uzmanlığı, endüstri bilgisi ve doğrudan konumlandırması da onu

ve her şeyden önce, korona salgını sırasında olduğu gibi ekonomik krizlerde, şirketler için olduğu kadar halk, bilim, yönetim ve siyaset için de tanınan ve değer verilen bir temas noktası olarak.

VDMA, bileşenlerden komple sistemlere, sistem tedarikçilerinden hizmet sağlayıcılara kadar sermaye malları endüstrisinin tüm değer zincirini kapsar. 36 profesyonel birlik, altı bölgesel birlik, merkez departmanlar, Berlin'deki başkent ofisi, Brüksel'deki Avrupa ofisi ve dünyanın birçok yerindeki yabancı ofisleri ile tüm makine ve tesis mühendisliği şirketleri için bir platform sunuyor. Dünya çapında yaklaşık 500 VDMA çalışmanı, tüm endüstri için ve her bir üye için çalışmaktadır.

Almanya Ağaç İşleme Makinaları Derneği WDMA'nın üyeleri adına gerçekleştirdiği etkinlik ve çalışmalar,

Alman makine ve takım tezgahları kesici grubu, Ağaç işleme ve işleme için Alman alet, makine ve sistem üreticileri, Ağaç İşleme Makineleri Birliği'nde WDMA'da örgütlenmiştir. kesici fabrikalarının veya ahşap esaslı malzeme endüstrisinin tedarikçisidir

Ayrıca kapsamı, zemin, mobilya, yapı elemanları ve ahşap yapı üreticileriyle kadar çeşitlidir: Üyeleri küçük ve orta ölçekli şirketlerden Almanya, Avrupa ve dünyadaki büyük şirketlere kadar çeşitlilik gösterirler. Mesleki birlik, çalışmalarında üyelerinin branşa özgü sorunlarına odaklanır. İçerikle ilgili çalışmalar, esas olarak Corona pandemisi sırasında video konferans şeklinde bir araya gelen profesyonel olarak yapılandırılmış çalışma gruplarında yürütülmektedir. Ana görevler alet, makine ve sistem üreticilerinin temsilcilerinden oluşan yönetim kurulu tarafından belirlenir. Bu, uzun vadeli ve stratejik yönelimin tüm endüstrinin gereksinimlerine dayanmasını ve somut uygulamanın mevcut iş zorluklarına dayanmasını sağlar. Mesleki birlik, araştırma ve geliştirme uzmanları için ilk temas noktasıdır.

Üniversiteler ve araştırma kurumları ile temas noktasıdır ve toplum araştırmalarını organize eder - hem de

Teknoloji Çalışma Grubu ve Ağaç İşleme Teknolojisi Araştırma Platformu (FPH). İnovasyon kadar önemli: uluslararası rekabette stratejik bir araç olarak standardizasyon. Birlikte

Uluslararası normlar ve standartlar, firmaların uzmanları ile çalışılmakta ve AB yönetmelikleri dikkatle izlenmekte ve buna göre etkilenmektedir.

## EUMABOIS

EUMABOIS, önde gelen iki ülke Almanya ve İtalya'ya ek olarak yaklaşık on Avrupa ülkesinin temsil edildiği ulusal (profesyonel) derneklerin Avrupa şemsiye örgütüdür. EUMABOIS'e Türkiye'den Ahşap işleme makineleri sektörünü temsilen AİMSAD üye ve temsil hakkına sahiptir. EUMABOIS geleneksel olarak küresel ticaret fuarı ortamını gözlemlemeye ve seçilen ticaret fuarlarını tanıtmaya odaklanır. 2016 yılında Jürgen Köppel'in (Almanya) Başkan ve

Luigi De Vito'nun (İtalya) Başkan Yardımcısı olarak seçilmesinden bu yana, 2019'da yeniden seçilmeleri ile teyit ve teyit edildi, tematik odak, gereksinimleri karşılamak için sürekli olarak teste tabi tutuldu. Üye derneklerin sayısı uyumlu hale getirildi ve genişletildi.

Bunlar şu anda "Pazar İstihbaratı - Ağaç İşleme Makineleri" projesini ve "OPC UA Ortak Çalışma Grubu WWM"yi içermektedir. Her iki faaliyet de VDMA tarafından başlatılmıştır, bu sayede OPC UA faaliyetleri VDMA liderliğinde yürütülmeye devam edecektir. Odak noktası, ilgili şirketlerin büyük bir yoğunlukla üzerinde çalıştığı teknik standardın geliştirilmesine odaklanmaktadır. Aynı zamanda, pazarlama uzmanları, koordineli bir pazar mevcudiyeti sağlamak için projeye katıldı. Her iki projeye de ilk kez EUMABOIS düzeyinde, iki güçlü rakip Almanya ve İtalya'nın tüm endüstrinin yararına birlikte çalıştığı bir uluslararası işbirliğinin gerçekleştirilmesi özellikle memnuniyet vericidir.

## Üç temel disiplin

Mesleki birliğe verilen görev, girişimci temel disiplinleri yansıtır:

- Kurumsal Yönetim
- Pazarlama ve Satış
- Teknoloji, standardizasyon ve araştırma.

Üye şirketlerimizin girişimcileri ve yöneticileri için stratejik konular hazırlıyor, karar alma yardımcıları sağlıyor ve ağ oluşturma ve değişim için platform sunuyoruz.

Satış ve pazarlama alanında çalışanlara satış desteği alanında geniş bir portföy sunulmaktadır. Pazarları analiz eder ve bireysel olarak tavsiyelerde bulunur, yaratır veya kolaylaştırırız

Pazara erişim, dünyanın her yerinde ticaret fuarı katılımları düzenliyoruz ve dünya çapındaki en önemli iki ticaret fuarımızın ortak organizatörleriyiz: LIGNA ve HOLZ-HANDWERK.

Mesleki birlik, sektördeki ulusal ve uluslararası standardizasyon faaliyetlerini koordine ederek ve güncel teknik konularda çeşitli çalışma grupları aracılığıyla üye şirketlerimizin çalışanlarını teknoloji ve standardizasyon alanlarında çeşitli şekillerde desteklemektedir.

Araştırma alanında, profesyonel dernek, ağaç işleme teknolojisi e.V. (FPH) için araştırma platformundan sorumludur.

## Müşteri portalımız

İşleme-wood.com çevrimiçi portalı, VDMA'nın üye şirketleri için başka bir şekilde üretilmesi hiç de zor olmayan veya en azından zor olmayan değerli ipuçları kazanır. Bunların çoğu ahşap işçiliğine yeni başlayanlardır: portal onlara ortak nihai ürünlerin üretim süreci hakkında bilgi verir ve ilgili Alman teknoloji tedarikçileriyle iletişim kurmalarını sağlar.

Mutfak mobilyası, pencere veya çapraz lamine ahşap gibi

ahşap ürünleri ilk kez üretmeye cesaret eden herkes, öncelikle üretim süreci, teknolojiler ve ortaklar hakkında bilgi sahibi olacaktır. Sanayileşmiş ülkelerde bunun için çeşitli seçenekler mevcuttur ve üretim teknolojisi bilgisi yaygındır. Çin, Rusya, Hindistan, Güney Amerika ve hatta ABD'nin bazı bölgelerinde durum böyle değil. Çevrimiçi araştırma da zordur: Yeni başlayanlar, Alman üreticilerin çevrimiçi tekliflerine erişmek için arama motorlarını kullanma terimlerinden yoksundur - makine adlarına, marka adlarına vb. aşına değildiler. Ayrıca internette ilgili ulusal dillerde çok az bilgi bulunmaktadır. Dolayısıyla müşterinin aradığını bulması ve hangi temasla karşılaşacağı şansa bırakılmıştır. [www.processing-wood.com](http://www.processing-wood.com) portalı burada bir çare sunar.

## Nitelikli potansiyel müşteriler

İnternet kullanıcıları sekiz dilde konuşabilir (DE, EN, ES, PT, FR, RU, ZH, TR) Yaygın ahşap ürünlerin üretim süreçlerini araştırın, bireysel üretim adımları için gerekli olan makineler, aletler ve gerekli çevre birimleri hakkında bilgi edinin ve dünya çapındaki üreticileri veya temsilcileriyle iletişime geçin. İletişim formları, oturum verileri (arama terimleri, ziyaret edilen sayfalar, son birkaç aydaki oturum sayısı vb.) ile zenginleştirilir ve bu şekilde nitelenir. Ticaret birliği, üye şirketlere e-posta yoluyla gelecek vaat eden potansiyel müşteriler sağlar.

Halihazırda portal üzerinden her hafta bir veya iki nitelikli müşteri adayı alınmakta ve daha sonra ilgili üye şirketlere iletilmektedir. Taleplerin içerik yelpazesini yedek parçalardan münferit makinelere, örneğin yapılandırılmış lamine ahşap, masif parke veya sunta veya MDF levha üretimi için tüm sistemlere kadar uzanmaktadır.

*Kaynak: Bu çalışma Mobilya dergisi yazı işleri tarafından, WDMA 2020 yılı raporu ve uluslararası sektörel literatür taranarak hazırlanmıştır.*



**FLL 1400 PUR**

## Mükemmel Yüzey Kalitesi

İçin Geliştirilmiş Mat, High Gloss ve Akrilik Düz Yüzey Laminasyon Hatları

Panel Tipi	MDF, HDF, Sunta, Boy Kapak (Zımparalı Paneller), Polistren ve Strafor, XPS Sandviç Paneller
Folyo Tipi	Pvc, High Gloss, Akrilik, P.P., ABS, PET, Finish Folyo, CPL, Laminat, Doğal Kaplama, Levha Halinde veya Rulo Tip Laminasyona Uygun Malzemeler
Laminasyon Hızı	05 - 25 m/dk. (ayarlanabilir)
Panel Genişliği	400 - 1300 mm
Panel Kalınlığı	3 - 60 mm
Panel Uzunluğu	500 - 2800 mm



TEK YÜZEY MERDANELİ, ÇİFT YÜZEY MERDANELİ, REVERSE MERDANELİ ve KOMPAKT MERDANELİ tutkal sürme alternatifleri ile.


**GS 140-S**

TEK YÜZEY MERDANELİ TUTKAL SÜRME MAKİNESİ


**GS 140-D**

ÇİFT YÜZEY MERDANELİ TUTKAL SÜRME MAKİNESİ


**GS 140-R**

REVERSE MERDANELİ TEK YÜZEY TUTKAL SÜRME MAKİNESİ


**GS 140-C**

KOMPAKT MERDANELİ TUTKAL SÜRME VE LAMİNASYON MAKİNESİ



**UNIMAK TÜRKİYE**  
UNIMAK MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ VE MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.  
Kimya Sanayicileri O.S.B. Analitik Cd. No:40  
34956 Aydınlı Tuzla - İstanbul / TÜRKİYE  
E: info@unimak.tc W: www.unimak.tc

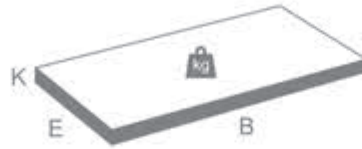
**UNIMAK NORTH AMERICA**  
UNIMAK WOODWORKING MACHINERY INC.  
1100 South Service Rd. Unit 111, Stony Creek, ON L8E 0C5 / CANADA  
E: info@unimak.ca W: www.unimak.ca

H111-100

## Üretim Hatlarında Verimliliği Arttıracak Yükleme ve Boşaltma Otomasyon Çözümleri



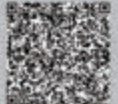
Makine Video



Besleme ve Boşaltma Hızı	05 - 25 m/dk.
Panel Ebatları	E: 2440 x B: 4100 mm
Panel Kalınlığı	60 mm (max)
Panel Ağırlığı	Max 100 kg



İletişime geç



Web sitesi



### UNIMAK TÜRKİYE

UNIMAK MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ VE  
MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Kimya Sanayicileri O.S.B. Analitik Cd. No:40  
34956 Aydınlı Tuzla - İstanbul / TÜRKİYE  
E: info@unimak.tc W: www.unimak.tc

### UNIMAK NORTH AMERICA

UNIMAK WOODWORKING  
MACHINERY INC.

1100 South Service Rd. Unit 111, Stony  
Creek, ON L8E 0C5 / CANADA  
E: info@unimak.ca W: www.unimak.ca

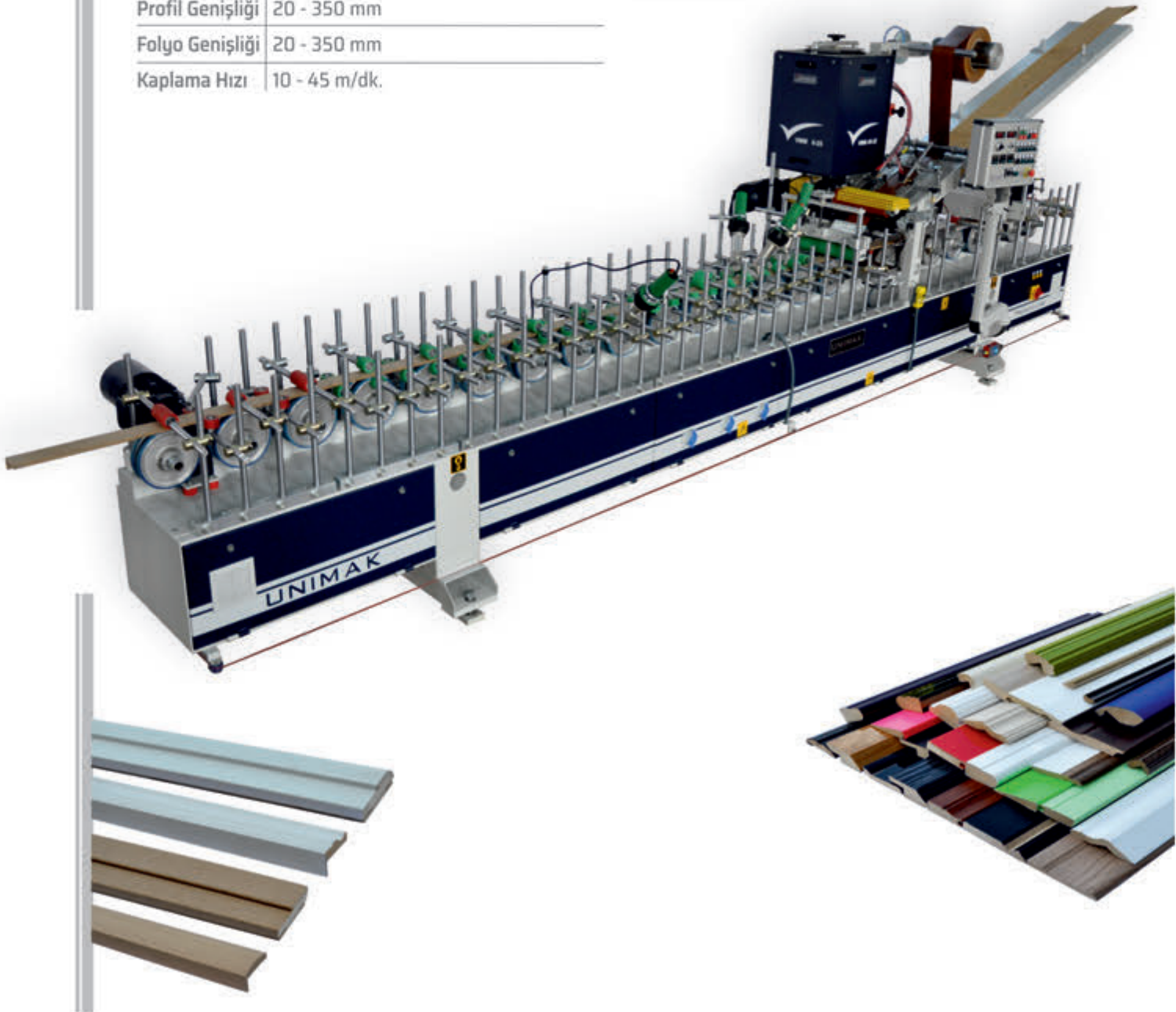


unimakmühendislik

**PW 35 F6-VMM**

## Poliüretan (PUR), EVA / PO Hotmelt Tutkal Eritme Sistemli Profil Kaplama Makineleri

Profil Tipi	MDF, Ahşap Profil, Kasa ve Pervaz
Folyo Tipi	Doğal Kaplama, Finish Folyo, CPL (Mikro Laminat), P.P., (Rulo veya Papel)
Profil Genişliği	20 - 350 mm
Folyo Genişliği	20 - 350 mm
Kaplama Hızı	10 - 45 m/dk.

**Makine Videosu****İletişime geç****Web sitesi****UNIMAK TÜRKİYE**

UNIMAK MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ VE  
MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.  
Kimya Sanayicileri O.S.B. Analitik Cd. No:40  
34956 Aydınlı Tuzla - İstanbul / TÜRKİYE  
E: info@unimak.tc W: www.unimak.tc

**UNIMAK NORTH AMERICA**

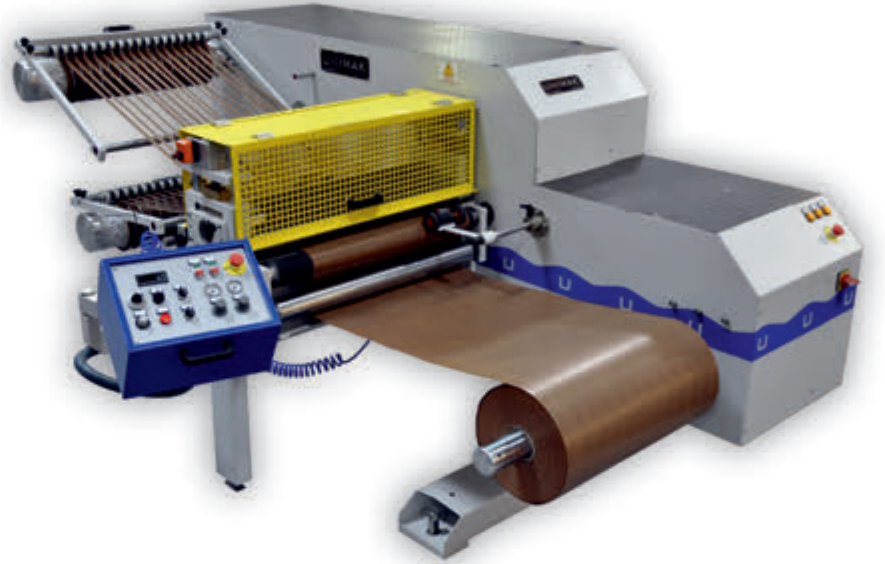
UNIMAK WOODWORKING  
MACHINERY INC.  
1100 South Service Rd. Unit 111, Stoney  
Creek, ON L8E 0C5 / CANADA  
E: info@unimak.ca W: www.unimak.ca

**unimakmühendislik**

ESM 700-F

## Farklı Modeldeki Bıçak Uygulamalarıyla 2 mm kalınlığa kadar Kenar Bandı Dilimleme Makineleri

Kesilebilen Malzemeler	PVC, P.P., ABS, Alüminyum, Kağıt
Bobin Genişliği	350 - 700 mm
Folyo Kalınlığı	2 mm (max)
Dilimleme Genişliği	18 mm (min)



SM 1500-F

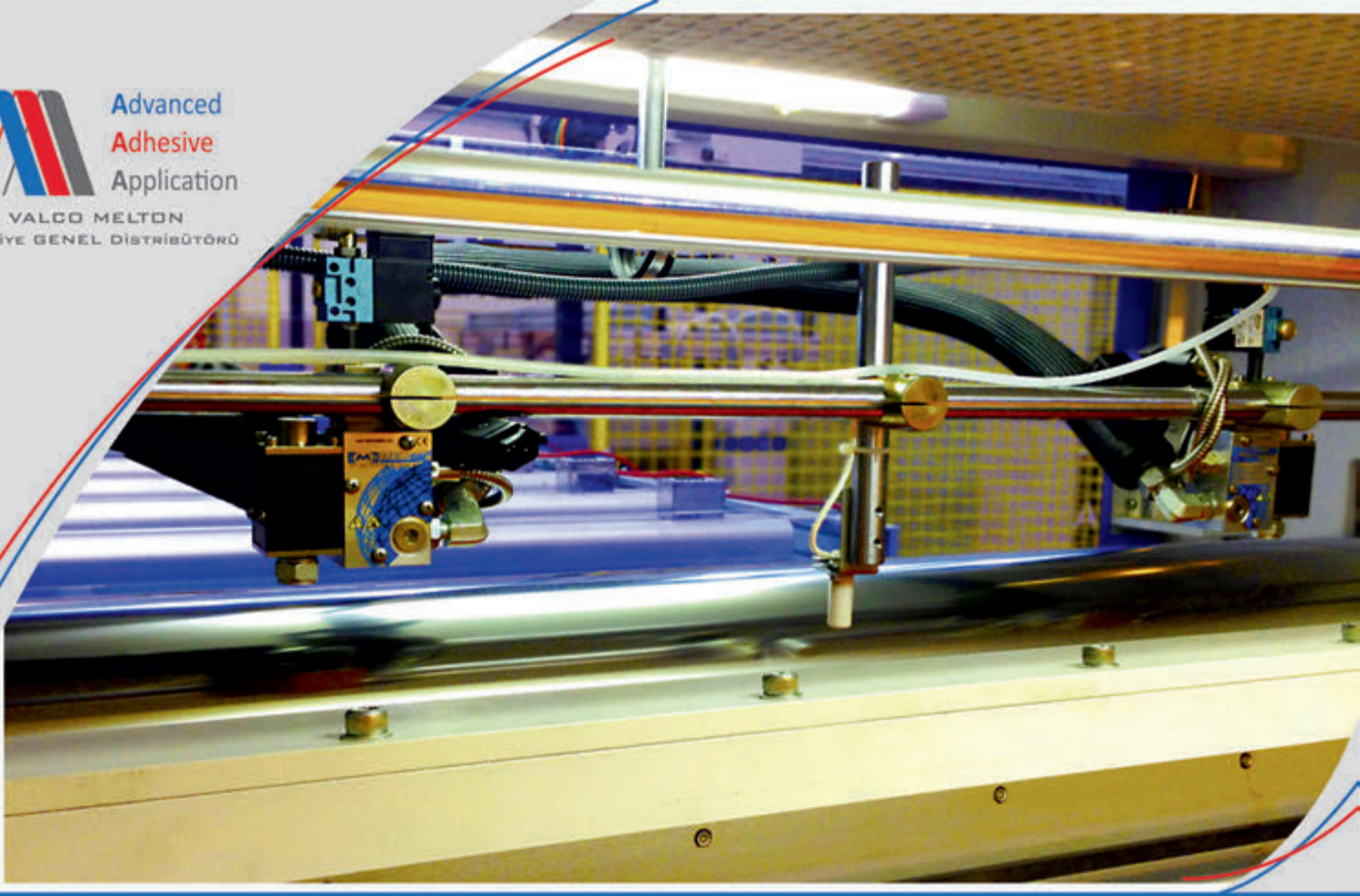
## 0.40 mm'ye kadar kalınlıktaki folyolar için tasarlanmış Dilimleme Makineleri

Kesilebilen Malzemeler	PVC, P.P., Finish ve Melamin Folyolar
Bıçak Tipi	Alt - Üst Döner Tip Bıçak
Bobin Genişliği	700 - 1500 mm
Folyo Kalınlığı	0.40 mm (max)
Dilimleme Genişliği	15 mm (min)



**UNIMAK TÜRKİYE**  
UNIMAK MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ VE  
MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.  
Kimya Sanayicileri O.S.B. Analitik Cd. No:40  
34956 Aydınlı Tuzla - İstanbul / TÜRKİYE  
E: info@unimak.tc W: www.unimak.tc

**UNIMAK NORTH AMERICA**  
UNIMAK WOODWORKING  
MACHINERY INC.  
1100 South Service Rd. Unit 111, Stony  
Creek, ON L8E 0C5 / CANADA  
E: info@unimak.ca W: www.unimak.ca



### FİLTRELİ AKITMA KAFASI

- Endüstri standardı yedek parçalarla %100 uyumludur.
- Entegre filtresi tutkalı süzerek uygulamanın pürüzsüz olmasını garanti eder.
- Dayanıklı tasarım.



### DRUM MELTER

- 200 lt kapasiteli drum melter
  - Saatte 60 kg ile 130 kg arasında değişen eritme kapasitesi (\*)
  - Opsiyonel plate koruma sistemi ile daha güvenilir çalışma ortamı
  - Yeni drum bağlantı sistemi ile azalan bekleme süresi
  - Müşteri ihtiyaçlarına uyarlanabilir.
  - Entegre gramaj kontrol
- (\*) Drum pleytleri kanallı ve kanalsız olmak üzere iki çeşittir. Düz pleyt saatte 60 kg, kanallı pleyt ise 130 kg eritme kapasitesine sahiptir.





## SEKTÖRLERE GÖRE SÜRDÜRÜLEBİLİR TUTKAL ÇÖZÜMLERİ

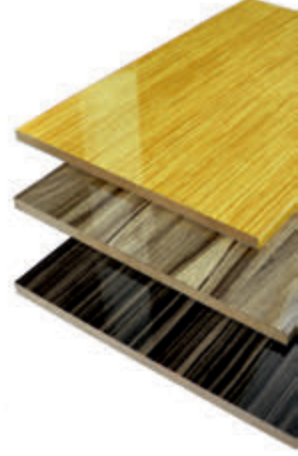
### PVC & ALÜMİNYUM PENCERE SEKTÖRÜ

#### SWIFT COL 4955

Pvc pencere profiline, iç ve dış mekan pvc folyo laminasyonunda kullanılır.  
250 Kg'dır.

#### SWIFT PRIME 4956 FL

Pvc pencere profili, iç ve dış mekan pvc folyo laminasyonunda tutkal uygulamasından önce kullanılarak yapışmayı kolaylaştırır.



### AHŞAP PROFİL SEKTÖRÜ

#### RAKOLL 4654

Çeneli ünitelerde maksimum performanslı,  
kısa süreli açık zamanlı  
PUR ahşap profil sarma tutkalıdır.

#### SWIFT THERM 4362

Mdf, kasa, pervaz ve dekoratif profillere,  
doğal kaplama, alpi kaplama, P.P., laminat  
ve kağıt laminasyonunda kullanılır.

AET MAKİNE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Kimya Sanayicileri O.S.B. Analitik Cd.

No:40 34956 Aydınli - Tuzla İSTANBUL

T: (+90) 216 593 15 80 (Pbx) M:(+90) 530 498 51 71

www.aetpazarlama.com info@aetpazarlama.com



Heyecan verici bir Web Seminerlerini kaçırdım mı diyorsunuz? Hiç önemli değil: Tüm Live.HOMAG etkinlikleri, Live.Collection kitaplığında ücretsiz olarak sunulmaya başlamıştır.

# Live.HOMAG 2021

## Çeşitli konular, Yeni yollar, Yeni deneyimler

Mevcut iklimde hepimizin en çok özlediği şey kişisel etkileşim. HOMAG'ın Live.HOMAG'ı geliştirmesinin nedeni budur — web seminerleri, canlı gösteriler ve karşılıklı soru-cevap etkinliklerini organize edebilmesini sağlayan online bir etkinlik konsepti. Katılımcılar, kendilerini ilgilendiren konulara ve 500'den fazla etkinlikten hangisine katılmak istediklerine karar verme esnekliğine sahip oldular. 10 Mayıs - 10 Haziran tarihleri arasında gerçekleşmiş olan dijital etkinlikler, katılımcılara HOMAG çözümleri, makineleri, tesisleri, üretim teknolojileri, konseptleri ve yazılımları hakkında ilk elden bilgi sağlamak için Horb ve Holzbronn'dan (Almanya) canlı olarak yayın gerçekleştirildi. Bu konseptin merkezinde, ahşap işlemenin geleceğini şekillendirecek üç konu vardı: atölyeler için uygulamalar

ve dijital yapı taşları, batch-size 1 esnek üretim ve masif ahşap için çözümler.

## Dijital çözümler: Son derece kolay

HOMAG, tüm ahşap üretiminde çalışanların günlük atölye görevlerini desteklemek istiyor. Bunu akılda tutarak, günlük işleri kolaylaştırmak için pratik dijital asistanlar geliştirilmiştir. İster kenar bantlarını veya panelleri organize edin, ister parçaları ayırın ve montaj için hazırlayın, ister israfı azaltın ve üretimi optimize edin, HOMAG ihtiyacınız olan her şeye sahiptir. Ahşap işlemede dünya pazar lideri HOMAG, Live.HOMAG'da her atölyeye uygun dijital destek çözümlerini sergiledi. Müşteriler bu çözümleri ücretsiz olarak kolayca deneyebildiler.

## Masif ahşap: Her şey tek bir tedarikçiden

Masif ahşap konusunda Danimarkalı uzman System TM ve ahşap ev yapımı için üretim sistemlerinde Alman uzman WEINMANN ile birlikte HOMAG, masif ahşap alanında entegre çözümler sunmaktadır. Ahşabın ölçülendirilmesinden ve hazırlanmasından başlayıp, bitmiş duvarların üretilmesine kadar HOMAG, ahşap yapı elemanlarında uzmanlaşan veya uzmanlaşmak isteyen işletmeler için her şeyi tek bir kaynaktan sunmaktadır.

## Batch-size 1 Esnek Üretim: Yüksek oranda değişkenlik, düşük maliyetler

Mevcut kaynakların optimal kullanımı, kısa üretim süreleri ve eldeki düşük stoktan kaynaklanan pazar odaklı üretim maliyetleri, özellikle çok çeşitli ürünler üretiyorsanız çok önemli faktörlerdir. Bu bağlamda, HOMAG endüstri uzmanlığına, uzun yıllara dayanan deneyime ve en geniş üretim çözümleri yelpazesi hakkında kapsamlı bilgi birikimine sahiptir. Horb ve Holzbronn'da modüler konseptler, HOMAG ile batch-size 1 esnek üretim uygulamasının ne kadar kolay olduğunu canlı olarak göstermek için kuruldu.

## Horb ve Holzbronn'dan canlı yayın: Öne çıkanlar ve yenilikler

Live.HOMAG tüm ahşap üreticileri için kapsamlı bilgiler sağladı ve tüm etkinlikler ücretsiz ve birden fazla dilde sunuldu. Katılım, ofisinizin, atölyenizin veya evinizin rahatlığında rahat ve kolay bir şekilde gerçekleşti. Farklı etkinlik formatları sayesinde kişisel etkileşim çok kolaylaştırıldı.



## Etkinlik formatları

Live.Explore, katılımcıların işletmeleri için HOMAG çözümlerinin faydalarını keşfetmelerine olanak tanıyan geniş bir bilgi yelpazesi sundu. Live.Webinar etkinliği, katılımcılara, HOMAG uzmanlarının çeşitli uygulama alanlarındaki makineleri, teknolojileri ve üretim yöntemlerini görme fırsatı sağladı. Uzmanlar ayrıca katılımcılardan gelen soruları da Live.Forum oturumları sırasında detaylı bir şekilde yanıtladılar. Live.Connect, doğrudan uzmanlar ile konuşmak isteyenler için ideal bir platformdu. HOMAG uzmanları, en son HOMAG çözümlerinin kişiye özel canlı gösterimler ile sundular.

Heyecan verici bir web seminerini kaçırdım mı diyorsunuz? Hiç önemli değil: Tüm Live.HOMAG etkinlikleri, Live.Collection kitaplığında ücretsiz olarak sunulmaya başlamıştır.

Live.HOMAG bitmiş olabilir ama 130'dan fazla web seminerini artık live.homag.com sitesine üye olup, Live.Collection kitaplığından tamamen ücretsiz olarak izleyebilirsiniz.

## Live.HOMAG: CNC işlem merkezleri

CNC sektöründe HOMAG, günlük ahşap işleme görevlerini daha hassas, daha etkili ve hepsinden önemlisi daha basit hale getiren bir dizi yeniliği sergiledi.



### DRILLTEQ V-200: Seçeneklerinizi geliştirin

5000'den fazla DRILLTEQ V-200 makinesi satıldı ve bu da onu son on yılın en çok aranan HOMAG çözümlerinden biri haline getirdi. Komple modüler mobilya işleme için bu esnek makine - 5 m<sup>2</sup>'den daha az yer kaplayan - dünya çapında popülerliğin tadını çıkarmaya devam ediyor. Clamex P mobilya bağlantı elemanının kullanımı ve gerekli freze işlemlerinin ve deliklerin hassas şekilde açılması yeni bir özelliktir. LAMELLO bağlantı elemanı tutkal veya vida kullanmaz, böylece güvenli bir bağlantı sağlar.

### DRILLTEQ V-500: dikey işlem merkezinde robot otomasyonu

Yaklaşık %100 çalışma verimliliği, yüksek oranda doğru işlem tekrarlama ve noktasal parça işleme ile robotlar güvenilir ortaklardır ve üretim maliyetlerini azaltırlar. Güvenilir, entegre parça temini, her CNC makinesini yüksek performanslı bir merkez ve dolayısıyla üretim için optimal bir üretim hücresi yapar.

Horb'da altı eksenli bir robot olan FEEDBOT D-300, DRILLTEQ V-500 dikey işleme merkezi için otomatik parça besleme görevini üstlendi. Robot kullanımının açık avantajları, yerden tasarruf sağlayan konsept, hassas parça besleme ve gereken personel sayısında azalmadır.

### CENTATEQ P-210: Alan kullanımı ve performans arasında üst düzey bir denge

CENTATEQ P-210 serisi yapabildiklerini Horb'de sergiledi. CNC makinesi, alan kullanımı, performans, kullanım kolaylığı ve esneklik arasındaki mükemmel dengeyle çok etkileyiciydi.

CENTATEQ P-210 işlem merkezine easyEdge kenar bantlama ünitesi dahil edildi. Bu yenilik, kaplama, ABS, PP, melamin ve ince PVC kenar bantlarını küçük parçalara uygulayabilen dünyanın en küçük kenar bantlama makinesi unvanını verdi. Otomasyon yoluyla vakum fincanlarının pozisyonlandırılmasında daha fazla kolaylık ve esneklik sunan A-Flex tabla, sunulan parça yelpazesini tamamladı.

### Live.HOMAG: Planya ve Profil Makineleri

Altı ayrı tahrikli işleme mili ile donatılmış yeni MOULDTEQ M-200 profil makinesi, Live.HOMAG'da dünya prömiyerini kutluyor. Farklı tahrik motorlarının kullanılması hızların





ayrı ayrı ayarlanmasına izin verir. Miller, proLock bağlama sistemi ile donatılmışlardır ve bu nedenle hızlı bir şekilde değiştirilebilirler, bu da kurulumu çok daha hızlı ve basit hale getirir. Diğer profil makinelerinden en büyük farkı, basit basmalı düğme kontrolü kullanarak makineyi nasıl kolaylıkla çalıştırabildiğinizdir.

### Live.HOMAG: Kenar bantlama ve çift taraflı ebatlama makineleri

HOMAG kenar bantlama makineleri Live.HOMAG'da canlı olarak sunuldu. Farklı üretim konseptlerinde hücre çözümleri olarak entegre edilmişlerdi. EDGETEQ S-380 serisi, LOOPTEQ O-300 dönüş konveyörü ile birleştirilmişti. Ayrıca EDGETEQ S-500, portallı LOOPTEQ O-600 dönüş konveyörüne sahipti. Böylece ortaya çıkan optimize edilmiş parça geri dönüş akışı, yalın ve verimli bir üretim sürecinin temelini oluşturdu.



### TENONTEQ D-500: Mobilya üretimi için çift taraflı ebatlama makineleri

Yeni HOMAG çift taraflı ebatlama makinesi TENONTEQ D-500, click teknolojisi ile mobilya montajı için çalışmaktaydı. Bu sektörde, HOMAG, sağlam ve hassas makine teknolojisini ve parke üretimindeki click profilleri konusundaki uzun yıllara dayanan deneyimini kullanmaktadır.

### Mobilya üretiminde click sistemine giriş: Parkeden mobilyaya

Montaj aletleri, vidalar, dübelleri veya bağlantı parçaları olmadan mobilyaları hızlı ve kolay bir şekilde monte edin: Yüksek derecede sağlamlık ve kaliteyi korurken bu mümkün mü? Çözüm, istendiği takdirde kolayca sökülmeye de izin veren mobilya click sistemidir.

Konsept, click sistemlerinin uzun süredir kullanıldığı parke sektöründen geliyor. İsveçli şirket Välinge, click teknoloji parke çözümlerinde öncü olarak kabul edilmektedir ve şimdi mobilya yapımı için bir click sistemi de sunmaktadır. 25 yılı aşkın bir süredir HOMAG, karmaşık zemin click profilleri için çeşitli performans sınıflarında makineler geliştirmekte ve inşa etmekte ve tüm click profilleri lisans verenleriyle birlikte çalışmaktadır. Bu nedenle mobilya için uygun bir makine geliştirildi.

Ebatlama makineleri, kompakt, çift taraflı format makineleridir. Sağlamdırlar ve mükemmel şekilde uyarlanmış üniteler kullanarak yüksek düzeyde performans ve üretim hassasiyeti sağlarlar. HOMAG, Live.HOMAG'da mobilya click profilleri için giriş seviyesi çift taraflı ebatlama makinesini tanıttı ve Välinge ile iş birliği içinde bu teknolojinin olanaklarını gösterdi. Buna ek olarak, HOMAG tüm mobilya üretim süreçlerine aşınadır, tüm süreç zinciri için makineler sunar ve ayrıca kenar bantlama makineleriyle bağlantılı olarak mobilya parçaları için çift taraflı ebatlama makineleri üretebilir.



# CEMILUSTA®

AĞAÇ MAKİNELERİ SAN. ve TİC. A.Ş.  
WOOD WORKING MACHINERY IND. INC.



DİYAFRAMLİ (MEMBRANE) PRES  
MEMBRANE PRESS



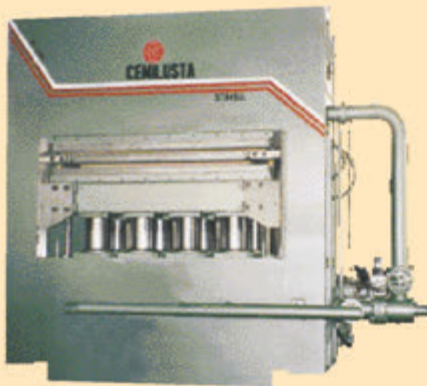
FOLYO FİNİŞ PRESİ  
FOIL-FINISH PRESS



HİDROLİK KAPLAMA YAPIŞTIRMA PRESLERİ  
HYDRAULIC VENEER PRESSES



HİDROLİK KAPLAMA PRESİ  
(ÇOK ARAKATLI)  
HYDRAULIC VENEER PRESS  
(MULTI DAYLIGHT)



KAPI LEVHASI PRESİ (AMERİKAN KAPI)  
DOOR SKIN PRESS (AMERICAN DOOR)



LABORATUAR TEST PRESİ  
LABORATUARY TEST PRESS

FARKLI YAPAN DETAYLARDIR...

DETAILS WHICH MAKE THE DIFFERENCE

1944'den beri ağaç işleme makineleri üretiminde tecrübe ve ustalık

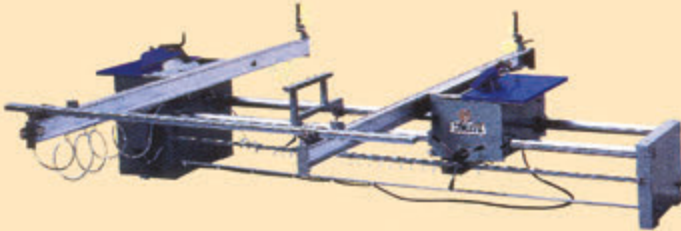
Experience and expertise in production of wood-working machines since 1944



**TUTKAL SÜRME MAKİNELERİ**  
GLUE SPREADING MACHINE SERIES TS



**HİDROLİK KAPI PRESİ**  
HYDRAULIC DOOR PRESS



**CEM-88 EBATLAMA VE GÖNYELEME MAKİNESİ**  
CEM-88 SIZING & SQUARING MACHINE



**CEM-3000/3700 SERİSİ KAPLAMA  
KESME ve ALIŞTIRMA MAKİNESİ**  
VENEER SAWING & TRAINING MACHINE  
SERIE CMK-3000/3700



**FOLYO FİNİŞ HATTI**  
FOIL FINISH LINE



**CEMILUSTA®**

AĞAÇ MAKİNELERİ SAN. ve TİC. A.Ş.  
WOOD WORKING MACHINERY IND. INC.

İkitelli Org. San. Böl. Tümsan 1 San. Sit. 5. Blok  
No: 8 - 10 Başakşehir / İSTANBUL - TURKEY

Tel: +90 (212) 425 13 00 - +90 (212) 579 30 17 - 18 - 19 - 20 Fax: +90 (212) 624 65 02

e-mail: cemilusta@cemilusta.com

web: www.cemilusta.com



**FARKLI YAPAN DETAYLARDIR... DETAILS WHICH MAKE THE DIFFERENCE**

## 5-Eksen çalışmadan bantlamaya

İhtiyaca uygun her CNC teknolojisi  
elinizin altında

# HOMAG, teknolojiyi güvenle sunar.






Yeni ağın tüm geleneklerine uygun olan Homag teknolojisi, siz değerli müşterilerimize, Homag Türkiye tarafından kaliteli ve doğru makine donanımı olarak sunuluyor. Hızlı ve güvenli satış sonrası destek için Homag Türkiye her an yanınızda. En doğru çözümünüzü bulmak için Homag Türkiye satış ekibi ile mutlaka iletişime geçmeyi unutmayın.





# Sektörümüzün en çok tercih edilen Homag makine modelleri, hızlı teslimat koşulları ile sizlerle!

Şimdi bizimle iletişime geçin ve hızlı teslimat koşullarımızdan yararlanın! Deneyimli satış ekibimiz siz değerli müşterilerimizin tüm sorularına cevap vermekten memnuniyet duyar. Hızlı bir şekilde üretimimize dahil etmek istediğiniz ebatlama, kenar bantlama, CNC veya planya- / profil makinesi seçenekleriyle sizlerle.

STOK MAKİNELERİMİZ	ÖZELLİKLER	
<b>CENTATEQ P-110</b>	X: 4.200 mm, Y: 1.600 mm, 10 KW 3-eksen, 18'li delik grubu, kanal testeresi, 8+10 magazin, klima, kolay kullanım paketi, woodWOP	
<b>SAWTEQ B-200</b>	Önden Beslemeli, 4 keser, Cut Rite Optimizasyon, Online bağlantı, Türkçe kullanım	
<b>SAWTEQ B-300</b>	Önden Beslemeli, 4 keser, Cut Rite Optimizasyon, Online bağlantı, Türkçe kullanım	
<b>SAWTEQ B-400</b>	Arkadan Asansörlü, 5 - 6 keser, Cut Rite Optimizasyon, Online bağlantı, Türkçe kullanım	
<b>EDGESEQ S-380</b>	20/14 m/dak, 24" ekran, ön frezeli, köşe yuvarlamalı, pvc ve tutkal kazıma, polisaj. Opsiyon kanal açma ünitesi	
<b>EDGESEQ S-380</b>	20/20 m/dak, 24" ekran, ön frezeli, köşe yuvarlamalı, pvc ve tutkal kazıma, polisaj.	
<b>EDGESEQ S-500</b>	25/25 m/dak, 24" ekran, V-kayış üst baskı, ön frezeli, köşe yuvarlamalı, kanal açma ünitesi, pvc ve tutkal kazıma, polisaj	
<b>EDGESEQ S-500</b>	25/20 m/dak, 24" ekran, V-kayış üst baskı, ön frezeli, köşe yuvarlamalı, kanal açma ünitesi, pvc ve tutkal kazıma, polisaj, high-gloss / folyolu parça paketi	
<b>MOULDTEQ M-300</b>	Manuel ayarlı 5 milli makine, 6-24 m/dak hız, 10-160 mm çalışma yüksekliği, çoklu dilme ünitesi, powerTouch kontrol sistemi	
<b>MOULDTEQ M-300</b>	Otomatik ayarlı 5 +1 milli makine, 6-40 m/dak hız, 5-160 mm çalışma yüksekliği, üniversal milli, powerTouch kontrol sistemi	

HOMAG Türkiye olarak sizler için her zaman en doğru çözümü bulmaktan mutluluk duyarız. Daha fazla bilgi için bizlere ulaşabilirsiniz.



**ÇETİNMAK**  
info@cetinmak.com.tr  
www.cetinmak.com.tr



**VAROL MAKİNA**  
info@varolmakina.com  
www.varolmakina.com

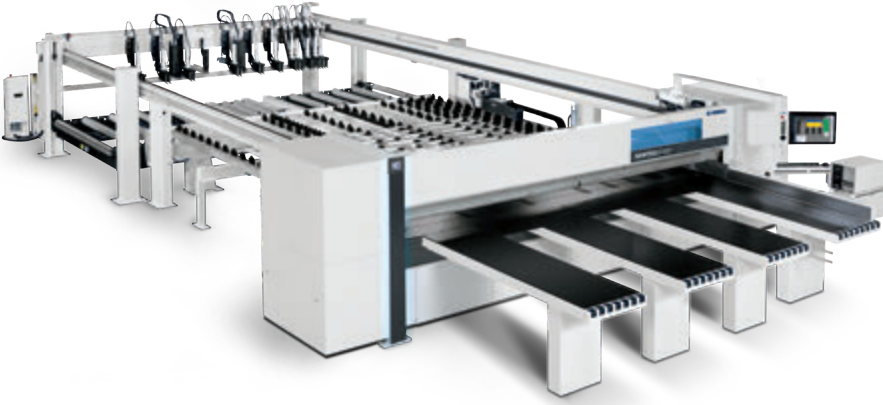


**HOMAG Türkiye**  
sales-turkey@homag.com  
www.homag.com

## Etkileyici özellikleri ile güçlü, asansörlü ebatlama makinesi. **SAWTEQ B-400**

### SAWTEQ B-400

Otomatik panel depolama sistemine bağlantı için de uygundur.



### Entegre asansör sistemi

Otomatik yükleme, üretiminizi önemli ölçüde hızlandırır.

### İsteğe bağlı yükleme

İster arka asansörden otomatik, ister manuel olarak ön taraftan besleme yapılabilir.

### Yüksek verim

18 kW gücünde ana testere motoru (opsiyon 24 kW).

### Testere projeksiyonu

110 mm'den başlar ( 125 mm opsiyon).

## En iyisini, en güçlüsünü arayanlar için yüksek performanslı kenar bantlama. **EDGESEQ S-500**

### EDGESEQ S-500

Daha esnek bir kenar bantlama işlemi sağlar.



### Hep aynı kalitede üretim

2 veya 3 adet radyüs ve 20° pah arası en hızlı ayar değişimi.

### 3 tip kenar bantlama metodu

PUR, EVA veya airTec tutkalsız bantlama teknolojisi aynı anda tek bir makine üzerinde mümkündür.

### Yüksek verimlilikte üretim

Yüksek palet hızında, kısa parça arası başlık mesafeleri ile maksimum verimlilikte üretim.

## Kapı üretiminde zorlu üretim aşamaları için mükemmel çözüm. **CENTATEQ P-500**

### **CENTATEQ P-500**

Otomatik malzeme taşıma sistemi ile birlikte.



### **Esnek Giriş Seviyesi Otomasyonu**

Modüler çalışma için.

### **Neredeyse İnsansız Üretim Merkezi**

Batch-Size 1 esnek veya seri üretim tarzı için uygun sistem.

### **Otomatik Parça Tanımlama**

ve doğru parça kontrolü mümkündür.

### **Sınırsız Parça Taşıma**

Çok çeşitli parçaların taşınması, konumlandırılması, hizalanması ve döndürülmesi ile.

## Hassas planya, profilleme ve dört taraflı işlem. **MOULDTEQ M-200**

### **MOULDTEQ M-200**

Küçük ve orta ölçekli firmalar için mükemmel çözüm.



### **Kolay Kullanım**

Klasik basınç ayarlama anahtarları verimli bir şekilde kontrolü sağlar.

### **Zaman Kazandırır**

proLock hızlı takım kilitleme sistemi ile hızlı ve kolay takım değişimi sağlanır.

### **Performansı ayarlayın - Kaliteyi artırın**

Her mil hızı ayrı ayrı 4.000 – 8.000 rpm arasında ayarlanabilir.

### **Döküm gövde sayesinde titreşimlerin absorbe edilmesi - Kaliteyi sağlayın**

Büyük ve ağır gövde yapısı sayesinde hassas üretime sahip olun.

The Business Research Company'nin Küresel Endüstriyel Robotlar Pazarı Raporu, endüstriyel robotlar pazarının itici güçlerini ve kısıtlamalarını, endüstriyel robot pazar büyüklüğünü, büyük oyuncular ve COVID-19'un endüstriyel robot pazarı üzerindeki etkisini kapsayan bir çalışma içinde hazırlandı.



**Fırsatlar ve Stratejiler, Pazar Tahmini ve Eğilimler**

# Küresel Endüstriyel Robotlar Pazar Raporu 2021

Endüstriyel robot pazarı, belirli bir görevin yerine getirilmesi için robotik ürünlerin ve ilgili hizmetlerin satışından oluşur. Bir robot, genellikle bir kişinin yerine tehlikeli veya tekrarlayan görevleri yüksek derecede doğrulukla gerçekleştirmek için kullanılan programlanabilir, mekanik bir cihazdır. Bir robotun kendi kontrol sistemi vardır ve bir makine tarafından kontrol edilmez.

Kalifiye işçi sıkıntısı, endüstriyel robot pazarının büyümesine katkıda bulunuyor. Üretim gereksinimlerinin artması ve yüksek talep nedeniyle üreticiler kalifiye işgücü sıkıntısı nedeniyle arzını karşılayamamaktadır.

Küresel endüstriyel robotlar pazarı % 11,5 yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) 2021 yılında \$ 53 milyar için 2020 yılında \$ 47520000000 dan büyümesine bekleniyor. Büyüme, daha önce sosyal mesafeyi, uzaktan çalışmayı ve ticari faaliyetlerin kapatılmasıyla sonuçlanan kısıtlayıcı sınırlama önlemlerine yol açan COVID-19 etkisinden kurtulurken şirketlerin faaliyetlerine devam etmesi ve yeni normale uyum sağlamasından kaynaklanıyor. operasyonel zorluklar. Endüstriyel robot pazarının 2025'te %9'luk bir CAGR'de 75.84 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Bazı endüstriyel robot pazar trendleri, otomatik mobil robotları (AMR) içerir. Bir AMR, bir insan işçinin yardımı ve yönlendirmesi olmadan malzemeleri bir fabrika zemininde



veya bir depoda taşımak için tasarlanmış bir robottur. Zemin temizleyiciler, forkliftler, palet taşıyıcılar, AMR türlerine örnektir.

## Küresel endüstriyel robotlar pazar segmentleri şunları içerir:

- 1) Ürün Tipine Göre : Mafsallı Robotlar, Lineer Robotlar, Silindirik Robotlar, Paralel Robotlar, Scara Robotlar, Diğerleri.
- 2) Son Kullanıcı Sektörüne Göre : Otomotiv, Elektrik ve Elekt-

ronik, Sağlık ve İlaç, Yiyecek ve İçecek, Kauçuk ve Plastik, Metal ve Makine, Diğerleri.

3) Uygulamaya Göre : Al ve Düzlem, Elle ve Lehimleme, Malzeme Taşıma, Montaj, Kesme ve İşleme, Diğerleri.

Coğrafyaya Göre : Pazar, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Asya-Pasifik, Doğu Avrupa, Batı Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'ya bölünmüştür.

Pazar Büyüklüğü, Küresel, Bölgeye ve Ülkeye Göre; Dünya, 7 Bölge ve 12 Ülke için Tarihi ve Tahmini Büyüklük ve Büyüme Hızları.

Kapsanan Pazar Oyuncuları: ABB, Yaskawa, Kuka, Fanuc, Mitsubishi Electric, Kawasaki Heavy Industries, DENSO, NACHI-FUJIKOSHI , EPSON, Dürr, Universal Robots , Omron Adept, b+m Surface Systems, Stäubli, Comau, Franka Emika, Omron Adept , Panasonic Corporation, Toshiba Machine Co. Ltd., Robotiq, Schunk, PIAB, OnRobot, Cognex, Energid, Staubli Group, IGM, ST Robotics, CMA Robotics, Delta Electronics, Rethink Robotics.

Bölgeler: Asya-Pasifik, Çin, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika, ABD, Güney Amerika, Orta Doğu ve Afrika.

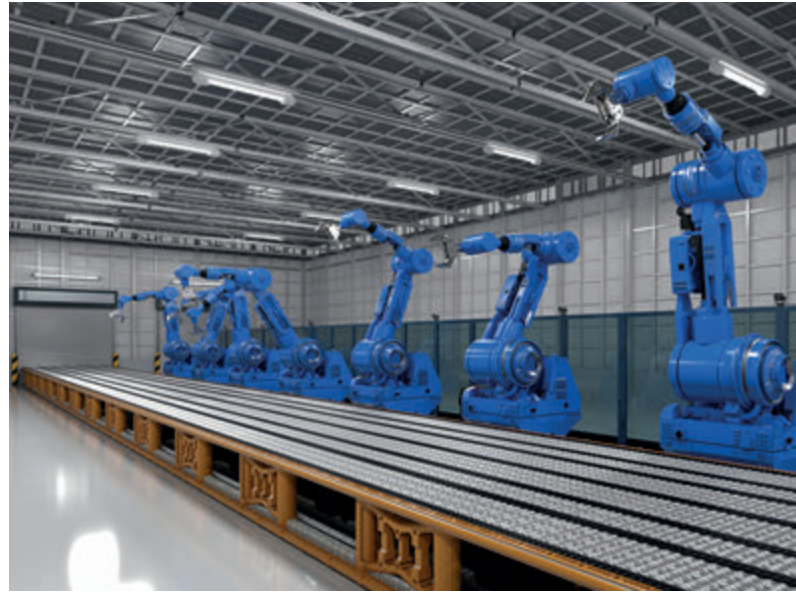
Ülkeler: Avustralya, Brezilya, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Endonezya, Japonya, Rusya, Güney Kore, İngiltere, ABD.

Bu raporda ele alınan endüstriyel robot pazarı, ürün tipine göre eklemli robotlar, lineer robotlar, silindirik robotlar, paralel robotlar, scara robotları ve diğerleri olarak bölümlere ayrılmıştır. Endüstriyel robotlar pazarı ayrıca son kullanıcı endüstrisi tarafından otomotiv, elektrik ve elektronik, sağlık ve ilaç, yiyecek ve içecek, kauçuk ve plastik, metal ve makineler ve diğerlerine ve uygulama yoluyla çekme ve düzleme, elleçleme ve lehimleme, malzeme işleme olarak bölümlere ayrılmıştır. , montaj, kesme ve işleme, diğerleri.

Küresel endüstriyel robot pazarının 2020'de 47,52 milyar dolardan 2021'de 53 milyar dolara, yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %11.5'e çıkması bekleniyor. Büyüme, daha önce sosyal mesafeyi, uzaktan çalışmayı ve ticari faaliyetlerin kapatılmasıyla sonuçlanan kısıtlayıcı sınırlama önlemlerine yol açan COVID-19 etkisinden kurtulurken şirketlerin faaliyetlerine devam etmesi ve yeni normale uyum sağlamasından kaynaklanıyor. operasyonel zorluklar. Endüstriyel robot pazarının 2025'te %9'luk bir CAGR'de 75.84 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Kalifiye işçi sıkıntısı, endüstriyel robot pazarının büyümesine katkıda bulunuyor. Üretim gereksinimlerinin artması ve yüksek talep nedeniyle üreticiler kalifiye işgücü sıkıntısı nedeniyle arzını karşılayamamaktadır. Nitelikli işgücü sıkıntısı iki ana nedenden dolayı mevcuttur: vasıfsız işçi ve vasıflı işçilerin varlığı, ancak işe uygun olmaması. Çalışma Bakanlığı'na göre, Ocak 2020 itibarıyla, ABD ekonomisinde 7 milyon iş ilanı vardı, ancak yalnızca 5,6 milyon insan iş arıyordu. Üreticiler, yüksek arzı sürdürmek için robotların kurulumunu tercih ediyor. Endüstriyel robotlar, şirketin genel üretkenliğini, verimliliğini ve etkinliğini artırır. Bu nedenle, işgücü sıkıntısı, işgücüne robotların eklenmesi için başka fırsatlar doğurmaktadır.

Endüstriyel robotların yüksek satın alma ve kurulum maliyetlerinin endüstriyel robot pazarının büyümesini sınırlaması bekleniyor. Bir robot kurulumu, sadece robotun satın alınması için değil, aynı zamanda entegrasyon, programlama ve bakım için olduğu için çok maliyetlidir. Bu, Küçük



ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) için düşük hacimlerde üretim yaptıkları ve yatırım getirileri zor olacağı için büyük bir zorluktur. Ayrıca, hızla değişen tüketici tercihi, KOBİ'lerin bunu yapması yine zor olacak bir makinenin özelleştirilmesiyle sonuçlanacaktır. RobotWorx'e göre, bir endüstriyel robot üreticisinin ortalama yeni endüstriyel robot maliyeti 50.000 ila 80.000 dolar arasında değişirken, uygulama özellikleri eklendikçe 100.000 ila 150.000 dolara kadar çıkabiliyor. Bu nedenle,

Otomatik mobil robotlar (AMR), endüstriyel robot pazarının son trendlerinden biridir. Bir AMR, bir insan işçinin yardımı ve yönlendirmesi olmadan malzemeleri bir fabrika zemininde veya bir depoda taşımak için tasarlanmış bir robottur. Zemin temizleyicileri, forkliftler, palet taşıyıcılar, AMR türlerine örnektir. Örneğin, California merkezli bir firma olan Fetch Robotics, deposundaki ağır yükleri AMR kullanarak işliyor. Fetch Robotics bulut bilgi işlem programı, bir operatörün bir düğmeye tıklayarak tüm işlemleri ölçeklendirmesini ve kontrol etmesini sağlar. Çalışanların yaralanma riskini ortadan kaldırır ve genel operasyonlarının verimliliğini artırır.

Haziran 2018'de, merkezi Zürih, İsviçre'de bulunan ve ağırlıklı olarak robotik alanında faaliyet gösteren ABB, GE Industrial Solutions'ı (GEIS) 2,6 milyar dolarlık bir anlaşma karşılığında satın aldı. Anlaşma, yeni bir Elektrifikasyon Ürünleri Endüstriyel Çözümleri (EPIS) iş birimi oluşturmak için GEIS'in ABB'nin Elektrifikasyon Ürünleri (EP) bölümüne entegrasyonunu içeriyor. Anlaşma, ABB'nin ürünlerini Kuzey Amerika pazarına genişletecek. GEIS'in merkezi Gürcistan'dadır.

Endüstriyel robot pazarındaki başlıca oyuncular ABB, Yaskawa, Kuka, Fanuc, Mitsubishi Electric, Kawasaki Heavy Industries, Denso, Nachi Fujikoshin, Epson ve Dürr'dir.

Endüstriyel robot pazar raporunda kapsanan bölgeler Asya-Pasifik, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu ve Afrika'dır.

Endüstriyel robot pazar raporunda kapsanan ülkeler Avustralya, Brezilya, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Endonezya, Japonya, Rusya, Güney Kore, İngiltere, ABD'dir.



# LIGNA Fuarı, 15 - 19 Mayıs 2023 tarihlerinde yapılacak

Deutsche Messe, COVID-19 salgınının dünya çapında devam eden yüksek enfeksiyon seviyesi, aşılamadaki yavaş ilerleme ve seyahat kısıtlamalarının varlığı nedeniyle, dünyanın önde gelen ticaret fuarı LIGNA 2021'i iptal etmek zorunda kaldı.

Deutsche Messe Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Jochen Köckler, "Pandeminin ardından ortaya çıkan belirsizlikler dünya çapında hala çok yüksek. VDMA ile yakın istişare içinde, bu nedenle LIGNA'yı 2021'de fiziksel bir etkinlik olarak iptal etmeye karar verdik", diyor Deutsche Messe Yönetim Kurulu Başkanı Dr. AG. "Sektöre yenilikler, bilgi alışverişi ve ağ oluşturma için bir platform sunmak amacıyla, alternatif olarak Eylül sonunda piyasaya sürülecek bir dijital ağ ve içerik platformu kuracağız. Ayrıca yaz başında Rosenheim LIGNA Konferansını planlıyoruz. 2022. Her iki etkinlik formatı için de, yakın zamanda barındırılan HANNOVER MESSE Dijital Sürümü'nden birçok yeni içgörüyü ve olumlu deneyimleri bir araya getiriyoruz."

"Bu etkinlik döngüsünde LIGNA'yı iptal etme kararı hepimiz için çok zordu. Ortağımız Deutsche Messe ve katılımcılar, ahşap işleme ve ahşap işleme endüstrisindeki şirketler ile birlikte, LIGNA'yı dünyanın en önemli şirketi olarak tutmak için mücadele ettik. Bu yıl endüstri platformu. Piyasanın taahhüdü, bu belirsiz zamanlarda bile sonuna kadar son derece yüksek oldu. Bu, son haftalarda hepimize çok fazla kuyruk rüzgarı sağladı. LIGNA'da, tüm makineyi hesaba katmak zorundayız parklar, uzun bir hazırlık süresi ve büyük bir çaba ile canlı operasyonda tasarlanır,

kurulur ve sunulur. Bu, aylarca süren ticaret fuarı planlamasını gerektirir. LIGNA'yı tutma konusunda bir karar vermek zorunda kalmamızın nedeni budur. Sonbaharda müşterilerimize gerekli planlama güvenliğini sağlamak için. Şirketlerin inovasyon döngüleri ve Mayıs 2023'te tekrar gerçekleşecek olan bir sonraki LIGNA göz önünde bulundurulduğunda başka bir erteleme bir anlam ifade etmiyor. Ne yazık ki, bu yıl iptalin alternatifi yok", diye ekliyor Dr. Bernhard Dirr, VDMA Ağaç İşleme Makinaları Genel Müdürü.

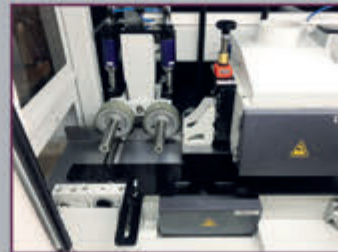
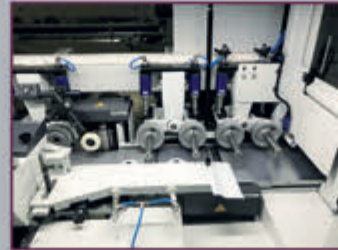
## Dijital ağ ve içerik platformu 2021 sonbaharında piyasaya sürülecek

"LIGNA'nın benzersiz satış noktası, eksiksiz üretim hatlarına kadar aletlerin, makinelerin ve ekipmanların canlı tanıtımlarıdır. LIGNA'nın anlamı budur ve etkinliğin marka özünü oluşturan da budur. Şimdi LIGNA'yı planlamaya ve hazırlamaya odaklanıyoruz. Deutschen LIGNA ve Ağaç İşleme Şovları Global Direktörü Christian Pfeiffer, başka bir uluslararası ve yenilikçi ticaret fuarı olarak bir sonraki düzenli gösteri tarihi olarak Mayıs 2023'te keşfedilecek, dokunulacak ve denenecek teknolojiyle bu canlı deneyime sahip olmak, " Messe. " Odaklandığımız konuların yanı sıra dijital ağ ve içerik platformu ile Bu yılın eylül ayında ve 2022 yazının başlarında Rosenheim LIGNA. Konferansı, LIGNA uluslararası ahşap işleme ve işleme endüstrisinin itici gücü olmaya devam edecek" diye devam ediyor Pfeiffer.



Profile & Finger Joint Technologies

Profesyoneller İçin  
Yeni Nesil PRO Serisi  
PRO 523 - PRO 625  
PRO 630 - PRO 725



AĞAÇ İŞLEME MAKİNALARI  
SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Merkez: Sultan Murat Caddesi  
Çizmeçi Sokak No.5  
Sefaköy / İSTANBUL

Tel : (0.212) 592 60 36

(0.212) 592 60 32

Faks : (0.212) 580 94 95

http : www.ozenmakine.com.tr

e-mail : info@ozenmakine.com.tr

Fabrika : Sanayi Mah. Türkgücü  
Yolu 3. km ÇORLU

Tel : (0.382) 681 84 94 (4 H)

Faks : (0.282) 681 85 03



## 3 D Katmanlı üretim teknolojisinde gelinen son nokta: Hayalden gerçeğe dönüşen TEKNOLOJİ 3 D

### Thermwood LSAM Katkı Yazıcısı 10'x5' Purdue Üniversitesi'ndeki Thermwood LSAM Araştırma Laboratuvarı

Purdue Üniversitesi'nin Kompozit İmalat Simülasyon Merkezi (CMSC) ve Thermwood Corporation, büyük ölçekli kompozit termoplastik katkı maddesi imalatında endüstri tarafından finanse edilen araştırmaları gerçekleştirmek için büyük ölçekli bir katmanlı imalat laboratuvarı kurma konusunda anlaşılardır.

Yeni laboratuvar, bir LSAM 105 (on-beş) Büyük Ölçekli Katkı Maddeli Yazıcı ve buna karşılık gelen bir 5 eksenli LSAM Katkı Maddesi Kırpıcı artı çeşitli destek sistemleri ile donatılacaktır. Bu kurulum, 100 libre'ye kadar baskı hızlarında beş fite on fite dört fit yüksekliğe kadar karmaşık geometrileri basabilir ve kırabilir. saat başı. LSAM yazıcılar için ticari maksimum baskı sıcaklığı genellikle 450 o C ile sınırlıdır, ancak bu özel sistem, normalde eklemeli imalatta kullanılmayan malzemelerdeki yeniliklerle deney yapmak için daha da yüksek sıcaklıklarda teste izin verecek şekilde modifiye edilmiştir.





Bu çaba, Thermwood'un LSAM büyük ölçekli aditif üretim sistemlerinin yeni bir katman yerleştirildiği anda basılı bir katmanın sıcaklığını ölçmek ve hassas bir şekilde kontrol etmek için yeni duyurulan yeteneği ile geliştirilecektir. Bu, katmanlı baskı sürecinin özüne yönelik araştırmaları destekleyecek ve Purdue'nun büyük ölçekli katmanlı üretim için kapsamlı katmanlı üretim simülasyon yeteneklerinin doğrulanmasını sağlamaya hizmet edecek.

"Ekstrüzyon biriktirme kompozitleri eklemeli imalat, benzersiz performansa ve tam zamanında kullanılabilirliğe sahip özel ürünlerin geliştirilmesine katkıda bulunacak önemli bir yeniliktir."

Ekler Dr. R. Byron Borular, Purdue Kompozit Üretim ve Simülasyon Merkezi İcra Direktörü, LSAM sistemi kuruluştur araştırmacı kuruluştur.

Purdue, çeşitli endüstriyel uygulamalar için büyük ölçekli eklemeli imalatın benimsenmesini geliştirmek, teşvik etmek ve genişletmek için hizmetler sağlamak üzere endüstri ile ortaklık kurmayı planlıyor. Ayrıca formülasyonları iyileştirmek ve mümkün olan en yüksek kalitede büyük ölçekli baskılı parçaları üretmek için gerekli ideal işleme parametrelerini belirlemek için polimer tedarikçileri ile birlikte çalışmayı planlıyorlar.

Bu türden işbirlikçi çabalar, her biri bu gelişen teknolojinin farklı yönlerinde uzmanlaşan ve çoğu zaman hiçbir katılımcının kendi başlarına elde edemeyeceği sonuçlar üreten çeşitli kuruluşları bir araya getirir. Hem Purdue hem de Thermwood, bunun ortak çabalarının sonucu olacağından eminler.

## Kompozit İmalat ve Simülasyon Merkezi Hakkında

Mühendislik Koleji'nin Kompozit İmalat ve Simülasyon Merkezi (CMSC) ve Purdue Politeknik, Indiana İmalat Enstitüsü binasının 30.000 metrekaresel bir alanında yer almaktadır. CMSC, kompozit üretiminde uzman öğretim üyeleri, doktora derecesine sahip profesyonel bir mühendis kadrosu, bir destek kadrosu ve Yükseköğretim Havaçılık ve Uzay Bilimleri, Kimya Mühendisliği ve Malzeme Mü-



hendisliği doktora, yüksek lisans ve lisans programlarında araştırma öğrencilerinden ve ayrıca Anabilim Dalı'ndan oluşmaktadır. Politeknikte Havaçılık Teknolojisi.

IMI'de kompozit üretim süreçleri, kompozit malzemelerin karakterizasyonu ve kompozit üretimi ve performansında dijital ikiz kavramlarının geliştirilmesi ve doğrulanması için gerekli simülasyon yazılımının doğrulanması için kapsamlı bir laboratuvar seti mevcuttur. Odak özellikleri arasında ekstrüzyon biriktirme katkılı imalat, sürekli fiber





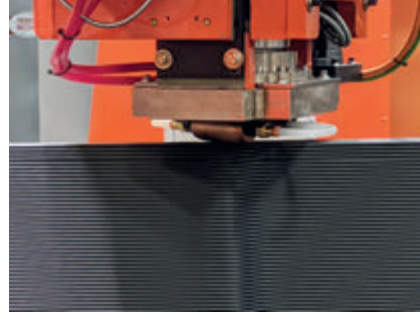
sistemlerinin kompozit otoklavda işlenmesi, süreksiz fiber kompozitlerin sıkıştırma ve enjeksiyon kalıplama, önceden emprenye etme, infüzyon kalıplama, tabaka oluşturma, karmaşık kalıp oluşturma ve hibrit süreklî/süreksiz fiber sistemleri yer alır. Bu üretim süreçlerinin uçtan uca dijital ikizlerini sağlamak için iş akışı simülasyonları geliştirilmektedir. Buna göre, üretim bilgisine dayalı performans tahminleri, bu iş akışı analizlerinin doğrudan bir sonucudur.

### 3DEXPERIENCE Eğitimi Gelişmiş Kompozitlerde Mükemmeliyet Merkezi

Dassault Systèmes ve CMSC, dijital ikiz, dijital iş parçacığı ve model tabanlı mühendisliğin gelişimini ilerletmek için 28 Ekim 2020'de 3DEXPERIENCE Gelişmiş Kompozitlerde Eğitim Mükemmeliyet Merkezi'ni kurdu. Simülasyon merkezi, Purdue Üniversitesi ile yedi yıllık bir ortaklık üzerine kuruldu. ve Dassault Systèmes (2013-2020) ve ortaklar dijital çağın avantajlarını topluma getirmek için birlikte çalışırken, bu yeni katılımın Thermwood ile yeni ilişkiye önemli faydalar getirmesi bekleniyor.

### 3DEXPERIENCE Platformu ve Thermwood LSAM

Birlikte, bu yeni paradigma için gerekli olan insan yeteneğini geliştirerek ve Thermwood LSAM teknolojisini ve 3DEXPERIENCE platformunu kullanarak karmaşık kompozit üretiminin dijital ikizlerini ve bugün anlaşılan fenomenleri tahmin etme gücünü göstermek için performansı kullanarak dijital girişimi ilerletecekler. sadece ampirik deneyimlerle. Ortaklık, bu kavramları orijinal ekipman üreticisi seviyesinden tedarik zinciri endüstrilerine kadar gelişmiş kompozitler topluluğu içindeki çok çeşitli endüstrilere tanıtmak için birlikte çalışacaktır.



### YAT GÖVDE KALIBININ 3D BASIMINA YENİ BİR YAKLAŞIM

Thermwood yakın zamanda, yatlar gibi daha büyük gemilerin imalatı için sadece tek bir kalıba nasıl ihtiyaç duyulabileceğini göstermek için 51 fit uzunluğundaki bir yat gövdesi kalıbından birkaç bölüm bastı.

Bu test kalıbının basılı kısımları Techmer PM'den karbon fiber takviyeli ABS'den yapılmıştır. ABS, fiziksel özellikleri ve diğer güçlendirilmiş termoplastiklere kıyasla nispeten düşük maliyeti nedeniyle seçildi.

Thermwood, birden fazla üretim tekne gövdesi kalıpları üretmek için kullanılan tam boyutlu bir zevk teknesi ana modelini zaten 3D yazdırdı. Bu, küçük tekne aletlerinin eklemeli imalatının değerini gösterirken, çok daha büyük gemiler, örneğin yatlar, farklı bir yaklaşım gerektirir. Bu durumlarda, yalnızca tek bir kalıba ihtiyaç duyulduğundan, birden fazla üretim kalıbının yapılabileceği bir tıpa veya modelin basılması yerine kalıbın kendisinin basılması arzu edilir.

### uygulama:

Bunun nasıl işe yarayabileceğini sektöre göstermek için Thermwood, 51 fit uzunluğunda bir yat gövdesi kalıbından 10 fitlik bir kesit yazdırdı. Bu oldukça benzersiz kalıp tasarımı, özellikle eklemeli üretim için geliştirilmiştir. Her biri yaklaşık beş fit uzunluğunda bölümler halinde basılmıştır. Bu basılı bölümler daha sonra yüksek mukavemetli polimer kablolar kullanılarak iki kalıp yarısına hem kimyasal hem de mekanik olarak birbirine bağlanır. İki kalıp yarısı daha sonra yat gövdesi için eksiksiz bir dişi kalıp oluşturmak üzere birbirine civatalanır.

### SÜREÇ:

Bu tasarımın birkaç ilginç yönü var. İlk olarak, her kalıp bölümünde bir kalıplanmış külbütör bulunur. Kalıp tam olarak monte edildiğinde, bu külbütörler üzerinde zemine oturur. Bu noktada, kalıp dev bir sallanan sandalye gibi her iki tarafa yaklaşık 45 derece eğilmek üzere döndürülebilir. Bu, yerleştirme işlemi sırasında daha kolay erişim sağlar. Kalıbı istenen pozisyonda tutmak için bir dizi



kalıplı kama kübütörlere kenetlenir. Gövde serildikten ve tamamen kürlendikten sonra, kalıp düz hale getirilir ve baskılı kamalar her iki tarafa kenetlenir ve aynı seviyede tutulur. Ardından, iki kalıp tarafı cıvatasız hale getirilebilir ve bitmiş tekne gövdesini serbest bırakmak için kaydırılabilir.

Thermwood'un basılmış test parçaları, bu yaklaşımın pratikte işe yarayacağını gösteriyor. Bu test kalıbının basılı kısımları Techmer PM'den karbon fiber takviyeli ABS'den yapılmıştır. ABS, fiziksel özellikleri ve diğer güçlendirilmiş termoplastiklere kıyasla nispeten düşük maliyeti nedeniyle seçildi.

Bazı termosetler, sadece geleneksel kalıp ayırma uygulamalarını kullanarak doğrudan ABS kalıplı yüzey üzerinde çalışacaktır, ancak diğer termoset malzemeler, ABS polimerine kimyasal olarak saldırabilen solventlere dayanmaktadır.

Bunu önlemek için Thermwood, geleneksel kalıp jel kaplamaları da dahil olmak üzere çeşitli koruyucu kaplamalar denedi. Test edilen hemen hemen tüm kaplamalar oda sıcaklığında çalışırken, büyük termoset kalıplar, termoset kürlleme işlemi sırasında meydana gelen ekzotermik reaksiyonun bir sonucu olarak genellikle bir miktar ısıya maruz kalır. Thermwood, kaplamaların her birini 200 o F'de test etti ve bazılarının hem oda sıcaklığında hem de yüksek sıcaklıkta çalıştığını, oda sıcaklığında çalışan diğerlerinin ise yüksek sıcaklıkta iyi çalışmadığını buldu.

Bu yaklaşım bugün belirli termosetler için işe yarayacak gibi görünse de, ideal olan, diğer termoset çözümlere kimyasal olarak dirençli, düşük maliyetli bir polimer geliştirmek ve koruyucu bir kaplama ihtiyacını ortadan kaldırmak olacaktır.

### İNCE DETAYLAR:

tanıtım parçaları Thermwood'un şu anda Thermwood'dan temin edilebilen en küçük ve en düşük maliyetli eklemeli üretim sistemi olan 10x10 fit LSAM MT'sinde basılmış ve kırılmıştır. Dört baskılı parçadan oluşan tüm kalıp bölü-

ümü 4.012 pound ağırlığında ve baskı için 65,5 saat gerekti. İlk fikir, bunu Thermwood'un katmanlı imalat ticaret fuarı sunumunun merkezinde kullanmaktı, ancak ticari fuarların iptal edilmesiyle, Thermwood'daki ziyaretçiler ve potansiyel müşteriler için daha çok bir gösteri parçası haline geldi.

### ALT ÇİZGİ:

Bu gösteri, gerçekten büyük bir parçaya ihtiyacınız varsa, gerçekten büyük bir makineye ihtiyacınız olmadığını gösterir. Biraz hayal gücü ve biraz yaratıcı mühendislikle, daha küçük, daha düşük maliyetli eklemeli üretim sistemlerinde bile gerçekten büyük yapılar yapılabilir. LSAM MT o kadar küçük olmasa da, daha büyük parçalar yapmak isteyen ancak Thermwood'un gerçekten büyük sistemlerini tam olarak idare edemeyen birçok şirketin ihtiyaçlarını karşılıyor.

Thermwood Türkiye irtibat: 05322356307

## 3 D baskı teknolojisinde yapı, dekorasyon ve inşaat uygulamaları.

Yine katmanlı 3 D teknolojisinde bir başka uygulama örneği yapı sektöründe gerçekleşti.

İşgücü sıkıntısının küresel mega eğilimleri ve daha fazla bina ihtiyacı göz önüne alındığında, inşaat sektöründe üretkenliği artırmak önemli bir zorluktur. Bu nedenle, 3D inşaat baskı teknolojisinin gelecekte çeşitli segmentlerde kullanılacağına ve sadece inşaat sektöründe üretkenliği değil, aynı zamanda bir bütün olarak inşaat sektörünün vasıflı işçiler arasında çekiciliğini önemli ölçüde artıracığına inanıyoruz.

PERI'deki ilk konut binasının baskısı ile şimdi kanıtladı: Teknoloji piyasaya hazır. Bina, tüm resmi onay süreçlerini sorunsuz bir şekilde almış ve iskan edilecektir. Jan Gramann sunumunda sadece binanın planlama süreci hakkında değil, aynı zamanda baskı sürecinin kendisi hakkında da fikir verecek.

*Geri Kazandırır*

## TEK ŞAFTLI KIRICILAR

Üretiminizde oluşan atıkları parçalayarak kurtulmanızı sağlar, uzun ömürlü ve değiştirilebilir bıçakları ve hidrolik besleyici sayesinde sorunsuzca çalışır, daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz



Plastik



Karton



Masif Ahşap



MDF



Odun



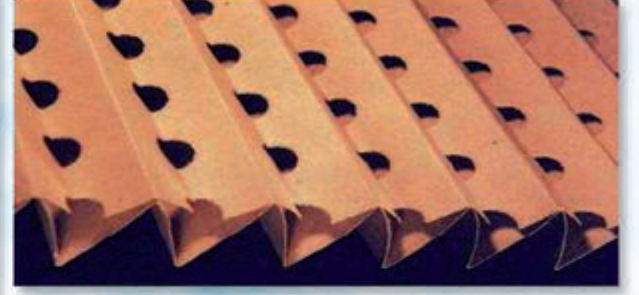
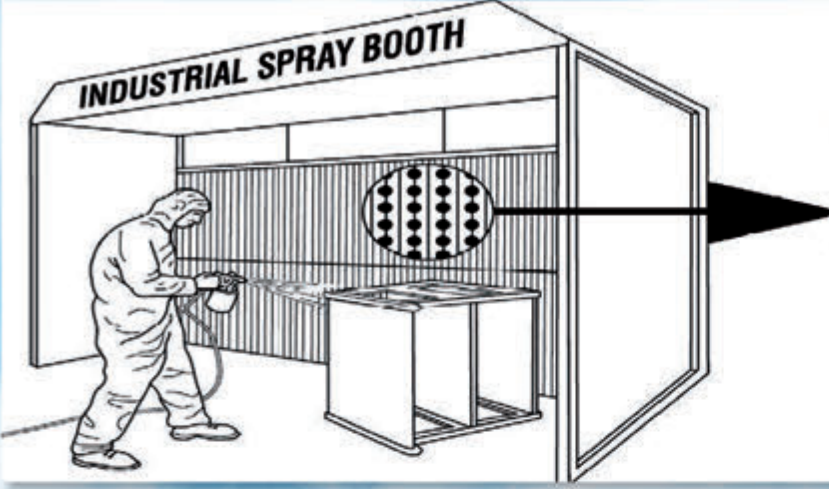
**AIRPAK** HAVALANDIRMA VE FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.

B.O.S.B Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü - İstanbul-Türkiye

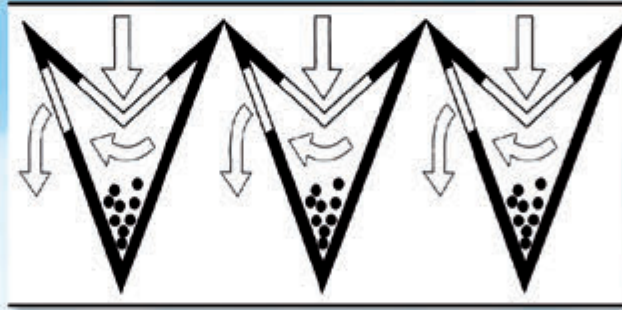
Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 Fax: + 90 212 875 12 09

e-mail: [info@airpak.com.tr](mailto:info@airpak.com.tr) web: [www.airpak.com.tr](http://www.airpak.com.tr)

# YAŞ BOYA SEPERATÖRÜ



**KALİTELİ EKONOMİK**  
**EKOLOJİK**



## AHŞAP MOBİLYA

Yapıştırıcı Lif Karışımı  
Vernik Cila  
Pürüzsüzleştirici

## METAL

Boya ve Anamel  
Parça

## PLASTİK

Tabaka Jel  
Polyester

## OTOMOTİV

Yapıştırıcı  
Teflon  
Silikonlar



**AIRPAK** HAVALANDIRMA VE FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.

B.O.S.B Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü - İstanbul-Türkiye

Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 Fax: + 90 212 875 12 09

e-mail: info@airpak.com.tr web:www.airpak.com.tr

# Tecrübenin Tercihi



Uygun Fiyat

Uygun Süre

En İyi Kalite

En İyi Teknik Servis



**AIRPAK**

**AIRPAK HAVALANDIRMA VE  
FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.**

B.O.S.B Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü – İstanbul-Türkiye  
Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 • Fax: + 90 212 875 12 09 • e-mail: info@airpak.com.tr

[www.airpak.com.tr](http://www.airpak.com.tr)

# Tecrübenin Tercihi



Uygun Fiyat

Uygun Süre

En İyi Kalite

En İyi Teknik Servis



## AIRPAK

**AIRPAK HAVALANDIRMA VE  
FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.**

B.O.S.B Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü – İstanbul-Türkiye  
Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 • Fax: + 90 212 875 12 09 • e-mail: info@airpak.com.tr

[www.airpak.com.tr](http://www.airpak.com.tr)



## 33. BI-MU VE XYLEXPO 12-15 EKİM 2022 ARASI gerçekeleşecek



İtalyan imalatçıların birliği olan Ucima-Sistemi per produrre tarafından organize edilen sırasıyla BI-MU ve Xylexpo arasındaki ortaklığın sonucu olarak 12-15 Ekim 2022 tarihleri arasında FieraMilano-Rho'da üretim teknolojilerine adanmış yeni, büyük bir sergi konsepti başlatılacak. takım tezgahları, robotlar ve otomasyon - ve Acimall, İtalyan ağaç işleme makineleri üreticileri birliği.

Eşi görülmemiş zorlukların yaşandığı dönemlerde, fuarlar için de iki etkinlik, operatörlerin ortak bir hedef için uzmanlık, çözüm ve fikir bulma fırsatına sahip olacağı yeni bir senaryo sunacak: Endüstri 4.0'a göre, giderek daha sürdürülebilir ve verimli yöntemlerle üretim yapmak.

İlgili endüstrilerindeki referans etkinlikler olarak, 33.BI-MU (iki yılda bir takım tezgahları, robotik ve otomasyon, eklemeli üretim, dijital ve yardımcı teknolojiler sergisi) ve Xylexpo (iki yılda bir ağaç işleme teknolojisi ve mobilya endüstrisi bileşenleri sergisi) ayrı ayrı sunulacak. ama birbirini tamamlayan olaylar, her bir olası sinerjiden yararlanarak kendi özelliklerini vurguluyor.

Bu karar, bir tarafta katılımcılar için potansiyel ziyaretçi kitlesini genişletecek (fuar alanlarına birleşik erişim, her iki sergiyi de ziyaret etmesine izin verecektir) ve diğer yandan, mobilya, tasarım, endüstriyel tesisler, makine sektörlerinden ziyaretçilere yardımcı olacaktır.

Daha geniş bir teknoloji yelpazesinin yanı sıra, ziyaretçiler sunumlar, seminerler ve konferanslar aracılığıyla her iki sektörle ilgili teknik, teknolojik ve ekonomik konularda derinlemesine tartışmalara, ek etkinliklerden oluşan zengin bir ajandaya erişebilecekler. Endüstrinin ve küresel ekonominin gelecekteki gelişimi için iki temel kavram olan dijital ve sürdürülebilirliğin büyük konularına özel ilgi gösterilecektir. Bu senaryoda, Ekim 2022'de Milano'da buluşacak olan iki dünya, ortak etkinlik sırasında görülebilecek önemli bir evrim yaşıyor.

"Bu proje ile ilgili olarak, - Ucima-Sistemi per produrre başkanı Barbara Colombo -gerçekeleşecek etkinliğin, iki tarihi ve popüler serginin toplamından çok daha fazlası

olduğunu söyledi. BI-MU ve Xylexpo'nun birleşmesinin, her iki fuarda da temsil edilen endüstrinin içeriğini ve potansiyelinin en iyi şekilde göstermesine yardımcı olacağına inanıyoruz. Bu tesisler altında, etkinliğin İtalya'da ve yurtdışında güçlü bir görünürlükle küresel imalat endüstrisi için, katılmayı seçecek tüm şirketlerin yararına bir çekim noktası olacağına inanıyoruz" dedi.

Acimall başkanı Luigi De Vito'ya göre, "... artık pandemi, yeni teknolojiler ve daha güçlü ve daha güçlü uluslararası rekabet nedeniyle birçok etkinliğin yeniden programlanmasıyla karmaşıklaşan, giderek daha kalabalık bir sergi takvimi için derin ve doğru bir revizyon gerekiyor. "sadece" arz ve talebin bulunduğu bir yer olamayacak sergi konsepti. Xylexpo ve BI-MU arasındaki işbirliği, "üst düzey teknolojiye" ve bu tür teknolojinin üretebileceği birçok, karlı etkileşime odaklanacak yenilikçi bir platforma dönüşecek ve operatörlere, fuarlara ve kurumlara ve tüm paydaşlara dahil edici ve başarılı bir deneyim etkinliği sunacaktır".

Fiera Milano'nun genel müdürü Luca Palermo, yeni etkinliğin konseptini şöyle yorumladı: "BI-MU ve Xylexpo'nun - hem İtalya'da hem de tüm dünyada kendi sektörlerinde referans etkinlikler - takvimimizde yer almasından gurur duyuyoruz. elli yılı aşkın süredir, tesislerimizin ve Fiera Milano tarafından sunulan hizmetlerin takdir edildiğinin kanıtı olarak. Bu etkinlikleri bir araya getirme kararının her iki fuarın organizatörlerine ve katılımcılarına daha fazla fayda sağlayacağına inanıyorum; bizim açımızdan, yeni projenin tüm detaylarını birlikte kontrol etmeye hazırız".

Not: ACIMALL - 150'den fazla üye şirket ile İtalyan ağaç işleme tezgahı imalatçıların birliği - yüzde 75 ihracat payı ile 2,5 milyar euro gelir elde eden bir endüstriyi temsil ediyor.

İtalyan takım tezgahları, robotlar ve otomasyon üreticileri birliği olan UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, endüstrinin İtalya'da üretilen üretiminin yüzde 70'inden fazlasını temsil ediyor ve yaklaşık 9 milyar euro gelir sağlıyor. İhracat payı, üretimin yüzde 56'sıdır.





## Yeni Pro Vakum Blokları | Schmalz

Schmalz vakum blokları, üretimde yüksek kalite ve hassasiyet ile performans artışı sağlar. Yeni seri bloklarında akıllı telefon aracılığıyla NFC üzerinden ürün tanımlarına ve teknik detaylarına ücretsiz olarak ulaşabilirsiniz. Tüm vakum blok ve yedek parça talepleriniz için bizimle irtibata geçebilirsiniz.

[WWW.SCHMALZ.COM/CLAMPING-SYSTEMS](http://WWW.SCHMALZ.COM/CLAMPING-SYSTEMS)

T: 216 340 01 21

Schmalz Vakum San ve Tic. Ltd. Şti · Tuzla - İstanbul · [schmalz@schmalz.com.tr](mailto:schmalz@schmalz.com.tr)





EXTRA **STRONG BONDING**



The real masters of the constructions  
**“Professional Solutions”**



# PROFESSIONAL SOMA FIX®



Metali Parlatır  
Paslanmış Parçaları Gevşetir  
Nemi Uzaklaştırır  
Gıcırtyı Öner  
Korozyonu Öner



SOMA KİMYA A.Ş.

📍 Hadımköy Mah. Alparslan Sk. No.10 Amavutköy - İstanbul - Türkiye

☎ +90 212 771 15 52 (4 Lines) 📠 +90 212 771 39 34

📞 +90 532 511 25 47 🌐 somafixworld

🌐 www.somafix.com.tr ✉ info@somafix.com.tr

# ROMABOND®

## MARANGOZ TUTKALLARI PRATİK YAPIŞTIRMA ÇÖZÜMLERİ



### Pratik yapıştırma çözümleriyle, yüksek performansı yakalayın!

Romabond Marangoz Tutkalları; yeni ambalajları ve her ihtiyaca yönelik nitelikleriyle size **"Pratik Yapıştırma Çözümleri"** sunuyor. **Mükemmel yapışma hızı** ve **fonksiyonel** kullanım özellikleri sayesinde müşterilerinizin vazgeçilmez çözüm ortağı olacaksınız. Yapışması zor yüzeylerde **yarattığı eşsiz mukavemet** ile tasarruf sağlarken, işleriniz de gözle görülür şekilde kolaylaşacak. **Geniş ürün yelpazemizi** inceleyin, mutlaka size uygun bir Romabond bulacaksınız!

EGGER Dekor A.Ş.

Gebze Plastikçiler OSB, 41400 Gebze / Kocaeli, Türkiye T +0262 648 45 00 F +0262 648 45 01 info-tr@egger.com [www.egger.com](http://www.egger.com)  
[www.romabond.com](http://www.romabond.com)

