



BPLAS

HABER

"Her fabrika bir kaledir"

Yıl: 16 Sayı: 45 | Temmuz - Ağustos - Eylül 2024

ÜÇ AYDA BİR YAYIMLANIR, ÜCRETSİZ BÜLTEN'DİR.



**ÇEVRE DOSTU YAPILAR:
ALTIN BELGELİ GÜVENLİ YEŞİL BİNALARIMIZ**



İçindekiler

Temmuz - Ağustos - Eylül 2024



Başkandan Mesaj 04

Otomotiv ve Ticari Araç Sektörünün Kalbi 06
IAA Frankfurt Fuarı

Erzurum'da Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi Başlıyor 09

Firmalarımızın Yeşil Bina Başarıları 11

BPLAS Yöneticileri Afet Farkındalık Eğitimine Katıldı 14



2024 Ford-STİA Tedarikçi Eğitim Programı 16

Tedarikçi Günü Başarıyla Gerçekleştirildi 18
Stellantis A5U Projesi

Çin Ziyareti 19

Roadshow 2024 Bursa'da Gerçekleşti 22
Huawei Enterprise Türkiye

Gayrimenkul Alım Satımının Vergilendirilmesi 24



36

Otomotiv Plastikleri 26

Çalışanlar İçin Güvenlik ve Yetenek Gelişimi Eğitimleri 28
BPO

İş Kazasız 100 Gün Başarısı 30
PHI Metal

Süreç İyileştirme Çalışmalarımızla Daha Güçlü Adımlar! 32

Orhangazi Hürspor İle Geleceğe Birlikte Yürüyoruz! 34
ZEYTURSAN



46

Acı Kaybımız 40
Hilmi Başak

Erken türk Tarihini Anlatan Özel Set - Kazım Mirşan 46
Sosyal Sorumluluk

Manevi Evlatlar 48
Sığırtmacı Mustafa

Yeni kovit Varyantı Kp.3'ün Semptomları 52
Sağlık

Çalışanlarımız 54

Yayın Kurulu Lideri
Levent CEYLAN

Editör
Dilek İLHAN
B.E.R.K. A.Ş. - Line TV

Üyeler
Erdoğan TAN
Levent CEYLAN
Aysel BAŞAK
Sibel SARPER
Dilek İLHAN
Erdal CAN

Katkıda Bulunanlar
Memduh Can GÖKÇEN
Can ÖZPEHLİVAN
Erdoğan TAN
Levent CEYLAN
Ali BAŞAK
Selçuk ÖZEN
Yasemin GÜNDOĞDU CEYLAN
Alptekin ÇELİK
Dilek İLHAN
Aysel BAŞAK
Sibel SARPER

Grafik Tasarım
Erdal CAN
B.E.R.K. A.Ş. - Line TV



BPLAS Haber, Gökçen Grup içinde, faaliyetlerinin çalışanları arasında paylaşımı ve gelişimi amacıyla hazırlanmış bir bültendir.

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.

Son Kırk Yılda Plastik Otomotiv Yan Sanayinde BPLAS: Gelişim, Yenilikler ve Gelecek Perspektifleri



M. CELAL GÖKÇEN
BPLAS Yönetim Kurulu Başkanı

Plastik malzemeler, otomotiv endüstrisinde hafiflik, dayanıklılık ve esneklik açısından büyük avantajlar sağlamaktadır. Özellikle son kırk yılda, bu malzemeler sadece araçların ağırlığını azaltmakla kalmamış, aynı zamanda yakıt tüketimini düşürerek çevresel etkileri de azaltmıştır. Bu süreçte, Türkiye merkezli BPLAS gibi firmalar, plastik otomotiv yan sanayisinde önemli bir rol oynamıştır.

1. BPLAS'ın Tarihçesi ve Sektördeki Konumu

BPLAS, 1980'li yıllarda kurulan ve plastik enjeksiyon teknolojileri üzerine uzmanlaşan bir firma olarak, zamanla otomotiv sanayisinin önemli tedarikçilerinden biri haline gelmiştir. Kuruluşundan bu yana, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda yer edinmiştir. Başlangıçta yerel üreticilere parça tedarik eden BPLAS, özellikle 2000'li yıllarla birlikte global otomotiv üreticileri için de üretim yapmaya başlamış ve küresel çapta bir marka olmuştur.

2. Plastik Otomotiv Parçalarının Evrimi

Otomotiv sektöründe plastik parçaların kullanımı, ilk başta hafif ve ucuz alternatifler sunması nedeniyle başlamıştır. Ancak zamanla, bu malzemelerin mekanik dayanıklılığı, ısıya ve kimyasallara karşı direnci, estetik görünümleri ve geri dönüştürülebilirlik gibi özellikleri nedeniyle tercih edilirliliği artmıştır.

Son yıllarda otomotiv sektöründe karbon salınımını azaltmak için hafifletme çalışmaları daha da önem kazanmış ve bu bağlamda plastik malzemelerin kullanımı artmıştır. BPLAS, bu gelişmelere paralel olarak, yüksek kaliteli, çevre dostu ve fonksiyonel parçalar üretmeye odaklanmıştır.

3. Teknolojik İnovasyonlar

Son kırk yıl içinde otomotiv yan sanayinde teknolojik gelişmeler hızla ilerlemiştir. BPLAS, bu yenilikleri yakından takip ederek, robotik üretim, 3D baskı teknolojileri ve yüksek hassasiyetli enjeksiyon makineleri ile üretim süreçlerini modernize etmiştir. Bu teknolojiler, maliyetlerin düşürülmesini ve üretim hızının artırılmasını sağlarken, kalite standartlarını da yükseltmiştir. Ayrıca, malzeme araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yatırım yaparak, daha dayanıklı ve hafif plastik bileşenlerin geliştirilmesine katkıda bulunmuştur.

4. Çevresel Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik

Otomotiv sektöründeki en büyük dönüşümlerden biri de sürdürülebilirlik ve çevre dostu üretim süreçlerine geçiş olmuştur. BPLAS, bu alanda da önemli adımlar atmıştır. Geri dönüştürülebilir malzemelerin kullanımı, üretim süreçlerinde enerji verimliliği sağlayan teknolojilerin entegre edilmesi ve atık yönetimi konularındaki çalışmalarıyla çevresel sorumluluklarını yerine getirmektedir. Firmanın sürdürülebilirlik vizyonu, hem üretim hem de tasarım süreçlerinde düşük karbon

ayak izi bırakmayı hedefleyen stratejilere dayanır.

5. BPLAS'ın Gelecek Vizyonu

Son kırk yıl boyunca BPLAS, teknolojik ilerlemeler ve pazar gereksinimlerine uyum sağlayarak büyümeye devam etmiştir. Gelecek vizyonu, elektrikli araçlar ve otonom sürüş teknolojilerinin gelişmesiyle paralel olarak yeni nesil plastik otomotiv parçalarının üretimine odaklanmaktadır. Elektrikli araçların batarya yönetim sistemlerinde kullanılacak plastik parçalar ve otonom araçlar için geliştirilen yüksek teknoloji sensör muhafazaları, BPLAS'ın ileriye dönük hedefleri arasındadır. Ayrıca, global pazarda daha geniş bir yer edinme ve Ar-Ge yatırımlarını artırma stratejileriyle sektördeki liderliğini pekiştirmeyi planlamaktadır.

Sonuç

Plastik otomotiv yan sanayinde BPLAS, son kırk yıl boyunca teknolojik yenilikleri benimseyerek, kaliteli ve çevre dostu ürünler sunan öncü firmalardan biri haline gelmiştir. Firmanın sürdürülebilirlik ve yenilikçilik odaklı yaklaşımı, onu gelecekte de otomotiv sektörünün önemli aktörlerinden biri yapmaya devam edecektir. Elektrikli araçlar ve otonom teknolojilerle birlikte plastik malzemelerin kullanımının daha da artacağı bu yeni dönemde, BPLAS'ın inovasyonları sektörde belirleyici rol oynayacaktır.

IAA Frankfurt Fuarı:

Otomotiv ve Ticari Araç Sektörünün Kalbi



Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen IAA Frankfurt Fuarı, otomotiv ve ticari araç sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri oldu. BPLAS, bu prestijli etkinlikte yeni nesil ürünlerini sergileyerek, sektör profesyonelleriyle önemli görüşmeler gerçekleştirdi ve geleceğe yönelik projelere imza attı.

Uluslararası Motor Show Fuarı, Almanya'nın Hannover şehrinde her yıl büyük bir ilgiyle takip edilen IAA Frankfurt, otomotiv, ticari araçlar, motosiklet, bisiklet ve raylı sistemler gibi sektörlerin en önemli temsilcilerini bir araya getiren global bir etkinliktir. Messe Frankfurt tarafından organize edilen fuar, otomotiv endüstrisinin en büyük ticaret fuarlarından biri olup, sektör profesyonelleri ve meraklıları için önemli bir buluşma noktasıdır. Fuara katılım, markaların





yeni gelişim trendlerini sunmaları ve global pazarda rekabet güçlerini artırmaları açısından büyük fırsatlar sunar.

Fuarın Gözdesi: BPLAS Yeni Nesil Ürünlerini Tanıttı

Bu yıl 17-22 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde gerçekleştirilen "IAA Transportation 2024" fuarında BPLAS da yer aldı. Mercedes, VW, Ford, Bosch, Tesla gibi dev firmaların katılım gösterdiği fuarda, BPLAS 80 m²'lik bir stantla ziyaretçilerine ürünlerini sergileme fırsatı buldu. 41 ülkeden 1.700 firmanın katıldığı ve 145.000'in üzerinde ziyaretçinin ilgi gösterdiği fuarda, BPLAS ticari araç sektörüne yönelik yeni nesil ürünleriyle büyük ilgi topladı.

Geleceğin Teknolojileri: Hidrojen Tankları ve Elektrikli Kamyonlar

BPLAS standında, önümüzdeki dönemde seri üretimine başlana-





cak olan **yüksek basınçlı kompozit hidrojen tankları** gibi çevre dostu ve yenilikçi ürünler tanıtıldı. Ayrıca Ford'un yeni nesil elektrikli kamyon modeli e-Truck için üretilen iç kapı panelleri, alt ve üst ön ızgaraları ile kabin içi dolap sistemleri sergilendi. Bunun yanı sıra, TOGG T10X'in ön ve arka tamponları ve Ford V710 (Ford Transit Custom) arka tampon ve yakıt tankı da fuarda öne çıkan ürünler arasındaydı.

Bu kapsamlı katılım, BPLAS'ın otomotiv endüstrisindeki konu-

munu güçlendirmesine ve yeni projeler için iş birlikleri sağlamasına olanak tanıdı. Fuar sırasında gerçekleştirilen görüşmelerle, BPLAS birçok yeni proje bağlantısı kurarak, geleceğe dönük adımlar atmaya devam etti.



Yıllık 28 Milyon kWh Üretim Kapasitesi

Erzurum'da Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi Başlıyor



BPLAS, Erzurum'un Horasan ilçesinde Türkiye'nin enerji geleceğine katkı sağlayacak önemli bir projeye imza atıyor. Mart 2024'te arazi etüt çalışmalarıyla başlayan Erzurum Horasan Güneş Enerjisi Santrali (GES) projesi, yeşil enerji üretimi alanında büyük bir adım olarak dikkat çekiyor.

Yıllık 28 milyon kWh elektrik üretim kapasitesine sahip proje, çevreye duyarlı enerji üretimi ile yılda 18 bin ton CO2 salınımını engellemeyi hedefliyor. Mart 2024'te başlanan proje, en son teknoloji güneş paneleri ve ekipmanlarıyla donatıldı. Ağustos ayında tamamlanan panel montajıyla birlikte, tesisin Türkiye'nin yenilenebilir enerji hedeflerine önemli bir katkı sağlaması bekleniyor.

Proje, hem çevre dostu bir enerji kaynağı yaratmayı hem de eko-



nomik anlamda sürdürülebilirliği hedefliyor.

Güneş Enerjisi ile Yeşil Üretim

Güneş enerjisi, çevresel etkileri minimize eden, kaynakları verimli kullanmayı amaçlayan yenilenebilir bir enerji üretim yöntemidir. Bu tür üretim, enerji tasarrufu, atık yönetimi, geri

dönüşüm ve sürdürülebilir malzeme kullanımı gibi unsurları içerir. Güneş enerji santralleri, güneş ışığını elektrik enerjisine dönüştürerek çevreye zarar vermeden ekonomik değer yaratır. Erzurum Horasan GES de bu amaç doğrultusunda, en son teknolojiler ve çevreci yöntemlerle hayata geçirildi.



250 bin metre solar ve güç kablosu yer alıyor. Tesis, sadece BPLAS'ın elektrik ihtiyacını karşılamakla kalmayacak, aynı zamanda Türkiye'nin yenilenebilir enerji hedeflerine de önemli bir katkıda bulunacak.

Projenin Gelişim Süreci

Mart 2024'te başlanan arazi etüt çalışmaları ile ilk adımları atılan proje, konstrüksiyon ve panel montajı gibi aşamalarla hızla ilerledi. Ağustos 2024 itibarıyla panel montajla-

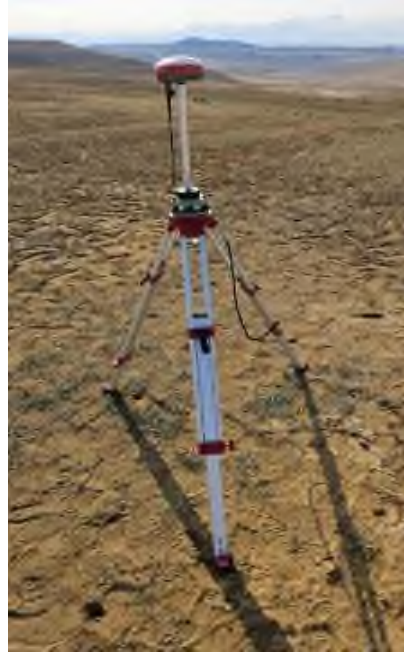
rı tamamlanmış durumda. 2025 yılı sonunda devreye alınacak olan Erzurum Horasan Güneş Enerjisi Santrali, Türkiye'nin enerji dönüşümünde önemli bir kilometre taşı olacak.

Bu proje, hem çevreci bir yaklaşımla enerji üretimini artırmayı hem de ekonomik anlamda sürdürülebilir bir model oluşturmayı amaçlıyor. Güneşin gücüyle geleceğe ışık tutan Erzurum Horasan GES, enerji sektöründe yeşil üretimin önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Projenin Teknik Detayları

Erzurum Horasan'da kurulan bu santral, 11.540 KWe ve 16.816 KWp kurulu gücünde olup, yıllık yaklaşık 28 milyon kWh elektrik üretme kapasitesine sahip olacak. Üretilen bu enerji ile yılda 18 bin ton CO2 salınımı önlenecek, böylece büyük bir çevresel fayda sağlanacak.

Santralde toplamda 30.576 adet Schmid - Pekintaş 550Wp Halfcut Mono Perc güneş paneli ve 42 adet Huawei 330kW invertör kullanılacak. Ayrıca, projede yaklaşık 700 ton konstrüksiyon malzemesi ve



Güvenli ve Sürdürülebilir Yeşil Bina Anlayışı

Firmalarımızın Yeşil Bina Başarıları



Sürdürülebilirlik ve çevre dostu yaklaşımlar, günümüz yapı sektöründe her zamankinden daha büyük bir öneme sahip. Yeşil binalar, çevresel etkilerini yaşam döngüleri boyunca minimize etmeyi amaçlayan, enerji verimliliği ve kaynak koruma gibi unsurları ön planda tutan yapılardır. Deprem ve yangın gibi risklere karşı gerekli güvenlik önlemlerini ve yasal düzenlemeleri de kapsayan bu binalar, sürdürülebilir bir gelecek için kritik bir rol oynar.

Yeşil bina prensiplerine uygun projeler geliştiren firmalarımız, bu alanda önemli adımlar atmaktadır. Gölcük Yeniköy tesisi ve Sakarya 1. Organize Sanayi tesisimiz, yapılan denetimler sonucunda önemli başarılar elde etmiştir. Gölcük-Yeniköy Fabrikası, Altın Belge ile ödüllendirilirken, Adapazarı Fabrikası Gümüş Belge ile değerlendirilmiştir. Her iki fab-



rika da TSE Güvenli Yeşil Bina sertifikasını almaya hak kazanarak, çevre dostu ve sürdürülebilir üretim süreçlerinde öncü olduğunu kanıtlamıştır.

Bu başarı, firmalarımızın çevreye duyarlılığını ve sürdürülebilir üretim hedeflerini destekle-

yen önemli bir adım olarak öne çıkmaktadır. Yeşil bina sertifikaları, firmalarımızın geleceğe yönelik çevresel sorumluluklarını ciddiyle ele aldığını gösterirken, aynı zamanda sektörde örnek teşkil eden bir yaklaşımı da ortaya koymaktadır.



Yeşil Binaların Temel Özellikleri

Yeşil binaların çevreye ve insan sağlığına katkı sağlayan temel özellikleri şu şekildedir:

- **Enerji Verimliliği:** Binaların enerji tüketimini azaltmak için akıllı tasarım ve teknolojiler kullanılır.
- **Yenilenebilir Enerji Kaynakları:** Güneş, rüzgar ve diğer yenilenebilir enerji kaynaklarıyla enerji üretimi sağlanır.
- **Su Verimliliği:** Su tasarrufu sağlayan sistemler ve teknolojiler uygulanır.
- **Sağlıklı ve Çevreci Malzemeler:** Çevre dostu ve insan sağlığına zararsız malzemeler tercih edilir.
- **Atık Azaltma ve Geri Dönüşüm:** İnşaat süreçlerinde ve sonrasında atıkların en aza indirilmesi hedeflenir.
- **İç Hava Kalitesi:** Yüksek kaliteli hava dolaşımı sağlanarak kullanıcıların sağlık ve konforu gözetilir.



- **Yeşil Çatı ve Duvarlar:** Yeşil çatı ve duvar sistemleri ile doğal yalıtım ve enerji tasarrufu elde edilir.
- **Akıllı Bina Teknolojileri:** Teknolojik altyapılarla enerji yönetimi ve güvenlik sistemleri optimize edilir.
- **Saha Seçimi ve Tasarımı:** Yapıların inşa edileceği alanlar, çevresel ve iklimsel koşullara uygun olarak belirlenir.

- **Sertifikalar:** Yeşil bina standartlarına uygunluk, sertifikalarla kanıtlanır.

Bu özellikler, yeşil binaların çevre üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmakla kalmayıp, uzun vadede enerji ve kaynak tasarrufu sağlayarak sürdürülebilir bir geleceğin kapılarını aralar. Aynı zamanda yeşil binalar, kullanıcılarına sağlıklı, konforlu ve verimli yaşam alanları sunmayı hedefler.

Solar Enerji Sistemleri



www.bplas.com.tr

BPLAS Yöneticileri Afet Farkındalık Eğitime Katıldı



BPLAS yöneticileri, Bursa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü'ne bağlı Afet Eğitim Merkezi'nde 3 ve 11 Eylül 2024 tarihlerinde düzenlenen Afet Farkındalık Eğitimleri'ne katıldı.

Eğitimler, Afet Eğitim Merkezi Müdürü Abdullah Yiğit tarafından verildi ve hem sınıf ortamında hem de simülasyon odalarında uygulamalı olarak gerçekleştirildi.

Eğitimlerin temel amacı, afet bilincini artırmak ve vatandaşların yanı sıra işyerlerinde çalışanların afet anında nasıl davranmaları gerektiğini öğretmektir. Eğitimde, afet geçişi karşısında dikkat edilmesi





gereken hususlar detaylı bir şekilde anlatıldı ve simülasyonlarla uygulamalı olarak gösterildi. Deprem, yangın, sel, fırtına ve şiddetli lodos gibi afetlerin simülasyonları oluşturulan merkezde, katılımcılar bu olayları birebir yaşama fırsatı buldu.

Afet Eğitim Merkezi'nde deprem sarsma tablası, yangın söndürme simülasyon sistemi, duman simülasyon sistemi, rüzgar/fırtına simülasyon odası, acil durum telefon ihbar simülasyonu, ilk yardım eğitim odası, enkaz koridoru, karbonmonoksit zehirlenme simülasyonu, heyelan ve sel simülasyonu gibi çeşitli uygulama alanları bulunuyor.



BPLAS, 2024 Ford-STA Tedarikçi Eğitim Programı'na Katılım Sağlıyor



Ford'un tedarikçilerine yönelik teknik eğitim programı 4 ekim 2024'e kadar devam edecek.

BPLAS A.Ş. Ford Proje ve Kalite mühendisleri, 25 Haziran 2024 tarihinde başlayan 2024 Yılı FORD-STA Tedarikçi Eğitim Programı'na katıldı. Ford'un tüm tedarikçilerine yönelik düzenlenen ve online olarak gerçekleştirilen bu eğitim programı, BPLAS'ın tüm lokasyonlarında eş zamanlı olarak takip ediliyor. Programın içeriğinde, otomotiv sektörünün kalite yönetim sistemleri olan IATF 16949, VPP, Global SREA, Kontrol Planı, 8D, APQP, PPAP, 6 Panel COI-9, COI-23 ve Plastik Enjeksiyon gibi önemli teknik eğitimler yer alıyor.

Bu kapsamlı eğitim programı, 4 Ekim 2024 tarihine kadar devam edecek ve BPLAS mühendislerine sektörel bilgi ve teknik donanım kazandırmayı hedefliyor. Eğitimler sayesinde, tedarikçi kalite yönetimi süreçlerinin iyileştirilmesi ve Ford standartları gerekliliklerinin sağlanması amaçlanıyor.



Stellantis A5U Projesi: Tedarikçi Günü Başarıyla Gerçekleştirildi



Stellantis, Alfa Romeo'nun yeni Stelvio modelini tanıtmak ve bu önemli proje için tedarikçilerin katılımını sağlamak amacıyla 10 Eylül 2024 tarihinde İtalya'nın Torino kentinde bir Tedarikçi Günü düzenledi.

Etkinlikte tedarikçilere projenin teknik detayları aktarılırken, üretim süreçleri, kalite hedefleri ve gelecekteki beklentiler üzerine bilgilendirmeler yapıldı.

Stelvio, adını İtalya'nın Trentino-Alto Adige/Südtirol bölgesinde yer alan, dünyanın en ünlü ve tehlikeli yollarından biri olan Stelvio Geçidi'nden almaktadır. Bu geçit, İsviçre sınırına yakın, deniz seviyesinden 2.757 metre yükseklikte yer alır ve Doğu Alpleri'nin en yüksek asfalt geçidi olarak bilinir. Stelvio'nun bu zorlu, yüksek rakımlı geçitten aldığı ilhamla Alfa Romeo'nun da aynı



cesur ve dayanıklı karakterini yansıtan bir model üretmeyi hedeflediği belirtiliyor. Tonale modeline de İtalya'daki başka bir dağ geçidinin adı verilerek marka, araçlarına bu doğal güç ve sağlamlık imajını yansıtmaya devam ediyor. Bu proje kapsamında BPLAS, Stelvio'nun ön tamponlarının boyalı ve boyasız olmak üzere sekiz farklı referansı için tedarikçi olarak seçildi ve çalışmalara hızla başlandı.

Proje Detayları ve Beklentiler

Tedarikçi gününe katılan Stellantis yöneticileri, Alfa Romeo Stelvio'nun 2025 yılı Eylül ayında seri üretime geçeceğini açıkladı. Yeni Stelvio, orta büyüklükte bir premium D segment elektrikli araç (BEV) olarak konumlandırılacak ve 250 kW, 400 kW ve 700 kW gücünde üç farklı versiyonla pazara sunulacak. Etkinlikte yapılan sunumlarda, Stelvio'nun stil, sürüş keyfi ve aile odaklı bir tasarım anlayışını benimseyeceği; ancak aracın daha düşük fonksiyonellikte, duygusal hisler üzerine odaklandığı vurgulandı. Ayrıca, aracın "Plug&change" gibi yenilikçi özelliklerle donatıldığı, dijital anahtar ve çeşitli sürüş modlarının kullanıcılara sunulacağı açıklandı. Stellantis, tedarikçilerden maliyetlerin düşürülmesi, ağırlığın azaltılma-



sı, kalite hedeflerinin ve kalite süreçlerinin başarılı bir şekilde yönetilmesi konusunda beklentilerini dile getirdi. Şirket, seri üretim sonrası sertifikalandırılmış net sıfır karbon hedefi doğrultusunda %20 iyileştirme yapılmasını da tedarikçilerine bir gereklilik olarak sundu.

Çalıştaylar ve Kalite Gereklilikleri

Tedarikçi gününün ilerleyen saatlerinde tedarikçiler, üç ayrı çalıştayda yer aldı. Bu çalıştaylarda kalite süreçleri, müşteri taleplerine yönelik yönetim prosedürleri ve problem çözme yöntemleri detaylandırıldı. Kalite çalıştayında, Stellantis'in kalite dokümantasyonu, ambalajlama ve etiketleme gereksinimleri,

uygunsuzlukların nasıl yönetileceği ve müşteri özel istekleri ele alındı. Ayrıca, Peugeot 3008 üzerinden gerçekleştirilen hata analizleri sunuldu ve Stelvio'nun üretim master gövdesi gösterilerek detaylı bir teknik inceleme yapıldı. Sonrasında, tedarikçilerin Stellantis'in kalite süreçlerine nasıl uyum sağlayacakları ve projeye nasıl katkıda bulunacakları üzerine bilgilendirmeler yapıldı. Bu oturumda ayrıca tedarikçilerle düzenlenen kalite oda toplantıları ve proje yönetimi süreçlerinde kullanılan KPI takipleri üzerinde duruldu. Projeye katkı sağlayan tedarikçilerin başarısının, Stellantis ile şeffaflık, ortaklık ve ortak motivasyon stratejileri doğrultusunda güçlendirileceği vurgulandı.

Stellantis'in düzenlediği bu kapsamlı etkinlik günü, tedarikçiler ile güçlü bir iş birliği oluşturulması ve projenin hedeflerine başarılı bir şekilde ulaşılması adına önemli bir adım olarak öne çıkıyor.



BYD'den BPLAS'a Ziyaret



BYD (Auto Industry Company Limited) Türkiye'de tedarikçi ziyaretlerine BPLAS ile başladı.

BYD global satın alma ve Türkiye'den sorumlu olacak satın alma ekibi (J. SHI, G. HUANG) şirketimizi ziyaret ederek, BPLAS'ın üretim yeteneklerini, kalıphane becerisini, makine teçhizat yapan bir Celal Gökçen firması olan Norm Makine'yi tanıyarak Türkiye projelerini ve BYD'nin global stratejilerini anlattılar.





Kalıphane gezisinde de kalıp yeteneğimizi, makine parkımızı ve kalıp devreye alma hızımızı (dizayndan seri üretime) rekabetçi olduğumuzu belirttiler.

Enjeksiyon ve boyahane turumuzda ürettiğimiz parçaları ve montaj hattımızın yeteneklerini görme fırsatları oldu. Yeni tesisimizi de gezerek özellikle devreye alma süreçlerinde BYD şartnamelerine uygun olması onlar için de iyi bir fırsat olduğunun altını çizdiler. Sn. Celal Gökçen başkanlığında kendilerini uğurladık.



Şehir müzik dinliyor.



99.1
radioline
www.radioline.fm

Huawei Enterprise Türkiye

Roadshow 2024 Bursa'da Gerçekleşti



Huawei Enterprise Roadshow kapsamında mayıs ayında ülkemize gelen demo tırı; Bursa ziyaretini gerçekleştirdi. Huawei; büyük işletmeler, kamu kurumları, sağlık sektörü, internet servis sağlayıcıları, eğitim, sağlık, perakende ve birçok sektör için en güncel teknolojik yenilikleri yaptığı etkinlikle tüm katılımcılarla paylaştı.

Eş zamanlı olarak Avrupa genelinde iki rota izleyen Huawei Enterprise Roadshow 2024, 7 Mayıs'ta Bursa'da gerçekleştirdiği turunda, Huawei'in en yeni ICT ürünleri ve çözümleriyle dolu iki demo tırı ile, Huawei ürün ve çözümlerinin ilk elden tanıtımlarını gerçekleştirmenin yanı sıra, sektörün önde gelen isimlerinden uzman görüşleri alma fırsatını da katılımcılara sundu.

Huawei Avrupa Kurumsal İş Grubu Başkanı Willi Song, yaptığı konuşmasında, "Avrupa Enterprise Roadshow, inovasyona ve teknolojik mükemmelliğe olan sarsılmaz bağlılığımızın güçlü bir tezahürüdür. Bu roadshow, müşteriler ve iş ortaklarıyla bir araya gelmek, en son ICT yenilikleri hakkında bilgi edin-



mek ve hepsinden önemlisi işletmelerin dijital dönüşümlerinde iş birlikçi bir ekosistemi teşvik etmek için eşsiz bir fırsat sunuyor. Huawei, ağdan veri depolamaya, buluttan birleşik iletişime kadar, işletmelerin ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayabilecek bir teknoloji portföyü sağlıyor. Bu da bize müşterilerimizin dijital ve akıllı dönüşüm süreçlerinde 360 derece bakış açısı sağlıyor ve kurulumu hızlı, yönetimi kolay ve uygun maliyetli temel çözümlerle yanıt vermemize olanak tanıyor" dedi.

Huawei bu yılki etkinlikte, yeşil ve dijital dönüşümün Avrupa endüstrilerinin sürdürülebilir kalkınmasına nasıl yön verdiği-

ni ele alıyor. Şirketin odak noktasını, kilit endüstrilerde dijital ve akıllı dönüşümü ikiye katlama taahhüdü ile gelişmiş ICT teknolojisi sunmak olarak aktarıyor.

Sergilenen önemli teknolojiler arasında, Huawei'nin 2024 Gartner® Magic Quadrant™ Kurumsal Kablolu ve Kablosuz LAN Altyapısında lider seçildiği Datacom da yer alıyor. Şirket aynı zamanda, Gartner® Peer Insights™ Voice of the Customer incelemesine göre 2024 yılında Birincil Depolama için müşterilerin tercihi olan All Flash for All Scenarios OceanStor veri depolama portföyüne de yer vermiş. Roadshow katılımcılara



ayrıca; Optik, ISP ve MSP ürünleri ile yüksek kaliteli 10 Gbps CloudCampus, Ultra Dayanıklı Veri Merkezi Ağı, Veri Merkezi Sanallaştırma Çözümü (DCS), OceanProtect Appliance, FTTH ve FTTR çözümleri ve Huawei eKit gibi diğer çözümleri tanıma fırsatı sunuyor.

Huawei uzmanları; ürünlere ek olarak senaryo bazlı gereksinimler için özel olarak tasarlanmış en gelişmiş çözümleri eğitim, sağlık hizmetleri, MSP, ulaşım, ISP ve perakende gibi temel sektörlerle göre uyarlayarak paylaştılar.

Tur, 'Dijital ve Yeşil, Endüstriyel Zekayı Hızlandırın' temasıyla, İsviçre, Portekiz, Polonya, Türkiye, Finlandiya, Norveç, İsveç, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Yunanistan, Belçika, Lüksemburg, Sırbistan, Macaristan, İrlanda, Bulgaristan'a seyahat edecek ve Romanya'da sona erecek.

Huawei Enterprise Türkiye Roadshow 2024 etkinliği kapsamında:

- Dijital yeniliklerin ve uygulamaların farklı endüstrileri nasıl dönüştürdüğüne tanık olunabilecek demo tırı ziyareti,
- Başta ağ ve veri depolama ürünleri olmak üzere Huawei'nin en yeni ürünleri ve Üretim, Eğitim, Kamu, Sağlık, ISP ve çok daha fazlasını içeren çeşitli endüstriler için uyarlanmış en yeni kurumsal çözümlerinin incelenmesi,

- Alanında uzman ekiplerle yüz yüze görüşmelerle ürünleri ilk elden deneyimleme fırsatı elde etmek,
- Sosyal Network ağını genişleterek paydaşlarla potansiyel iş fırsatları hakkında temaslarda bulunmak,
- Yeşil ve dijital geçişle ilgili zorlukları ve endüstri çözümlerini inceleyen oturumlarla yer alma fırsatı elde edilmiştir.





Gayrimenkul Alım-Satımının Vergilendirilmesi

Gayrimenkul Alım Satımında Tapu Harcı

1. Tapu Harcına Konu Olan Gayrimenkul Alım-Satım İşlemleri Nelerdir?

Tapu Müdürlüğünde gayrimenkullerin ivaz karşılığında veya ölünceye kadar bakma akdine dayanarak yahut trampa hükümlerine göre devir ve iktisabı tapu harcının konusuna girmektedir.

2. Tapu Harcını Kimler Ödemek Zorundadır?

Gayrimenkul alım-satım işlemlerinde tapu harcını, taşınmazı devreden ve devralanın ayrı ayrı ödemesi gerekmektedir.

3. Tapu Harcı Hangi Bedel Üzerinden ve Hangi Oranda Ödenir?

Gayrimenkul devir ve iktisaplarında tapu harcı, beyan edilen gerçek devir ve iktisap bedeli üzerinden binde 20 oranında alıcı ve satıcıdan ayrı ayrı alınır. Ancak, beyan edilen gerçek devir ve iktisap bedelinin, devre konu taşınmazın emlak vergisi değerinden az olması durumunda, tapu harcı emlak vergisi değeri üzerinden hesaplanır.

4. Gayrimenkul Devir ve İktisabında Cezalı İşlemler Karşılaşmamak İçin Nelere Dikkat Edilmelidir?

Alıcı ve satıcıların cezalı tarhiyatla karşılaşmamaları için, tapuda yapılacak gayrimenkul devir ve iktisap işlemlerinde gerçek alım-satım bedelini beyan



etmeleri, ayrıca beyan edilen bu bedelin devre konu gayrimenkulün emlak vergisi değerinden düşük olması durumunda emlak vergisi değeri üzerinden harç ödemeleri gerekmektedir.

5. Tapuda Yapılan İşlemden Sonra Alım-Satım Tutarının Gerçek Durumu Yansıtmadığı Tespit Edilirse Hangi Cezai İşlem Uygulanır?

Tapuda yapılan gayrimenkul devir ve iktisaplarında beyan edilen devir ve iktisap bedelinin gerçek durumu yansıtmadığının veya emlak vergisi değerinden daha düşük bir bedel üzerinden harç ödendiğinin tespit edilmesi halinde, eksik ödenen harç %25 vergi ziyayı cezası ile birlikte alıcı ve satıcıdan alınacaktır.

6. Tapu Harcında Pişmanlık Talepli Bildirimde Bulunulabilir mi?

Zamanında tarh ve tahakkuk ettirmemek veya tapu harcının he-

sabına esas bedeli eksik beyan etmek suretiyle harç ziyasına sebebiyet veren mükelleflerin bu durumu kendiliklerinden ilgili vergi dairesine bildirmesi halinde, bu mükelleflerin Vergi Usul Kanununun 371 inci maddesi çerçevesinde pişmanlık hükümlerinden faydalanması mümkün bulunmaktadır.

7. Alıcı ve Satıcı Adına Yapılan Cezalı İşleme Karşı Kişilerin Hakları Nelerdir?

Vergi dairesince yapılan cezalı tarhiyat işlemine karşı mükellefler uzlaşmaya başvurabilir, cezada indirim talep edebilir ve dava açma yoluna gidebilirler.

8. Tapu Harcı Ödeme Kanalları Nelerdir?

Tapu harcı, vergi dairelerinden, anlaşmalı banka şubelerinden ve Dijital Vergi Dairesi üzerinden ödenebilmektedir.

Dijital Vergi Dairesi üzerinden ödeme yaparken, Dijital Vergi

Dairesi-Hızlı Ödeme sekmesinde T.C. / Yabancı Kimlik / Vergi Kimlik Numarası ve e-Tahsilat Seri No bilgi girişi yapılmalıdır.

e-Tahsilat Seri No: Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü sisteminden Tapu Müdürlüğünde işlem yapılırken alıcı ve satıcıdan istenilen telefon numarasına gönderilen ve formatı tapu idaresi sistemi tarafından belirlenen 12 ya da 13 haneli numaradır.

Gayrimenkullerin Elden Çıkarılmasında Değer Artışı Kazancı

1. Hangi Mal ve Hakların 5 Yıl İçinde Elden Çıkarılmasından Sağlanan Kazanç Değer Artışı Kazancıdır?

Arazi, bina, maden suları, menba suları, madenler, taş ocakları, kum ve çakıl istihsal yerleri, tuğla ve kiremit harmanları, tuzlalar ve bunların mütemmim cüzileri ve teferruatı, voli mahalleri ve dalyanlar, gayrimenkul olarak tescil edilen haklar, gemi ve gemi payları ile motorlu yükleme ve tahliye araçları ile gerçek usulde vergiye tabi çiftçilerin zirai istihsalde kullandıkları gayrimenkullerin iktisap tarihinden başlayarak 5 yıl içerisinde elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artışı kazancıdır.

2. Miras Yoluyla veya Bedelsiz Olarak Sahip Olunan Gayrimenkulün Satışından Elden Edilen Kazanç Değer Artışı Kazancı mıdır?

Mal ve haklar ivazsız olarak iktisap edilmişse bu mal ve hakların elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artışı kazancı olarak vergilendirilmeyecektir.

3. Sahip Olunan Arsa Üzerine Özel İnşaat veya Kat Karşılığı

İnşaat Kapsamında Yapılan Dairenin Satışından Elden Edilen Kazanç Değer Artışı Kazancı mıdır?

Arsa olarak iktisap edilen gayrimenkul üzerine bina inşa edilmesi veya söz konusu gayrimenkulün kat karşılığı verilmesi sonucu alınan gayrimenkulün tapuya tescili, cins tashihi sayı olarak tapuya tescil tarihi iktisap tarihi olarak kabul edilir. Bu durumda gayrimenkulün tapuya tescil tarihinden itibaren 5 yıl içinde elden çıkarılması halinde elde edilen kazanç değer artışı kazancı kapsamında vergilendirilir.

4. Değer Artışı Kazancı İçin Yıllık İstisna Tutarı Ne Kadardır?

2023 yılı için gayrimenkullerin elden çıkarılmasından elde edilen kazançlara ilişkin değer artışı kazancı istisna tutarı 55.000 TL'dir. 2024 yılında uygulanacak istisna tutarı ise 87.000 TL'dir.

5. Şahsa Ait Gayrimenkulün Elden Çıkarılması Durumunda Beyanname Verilmeli mi?

Bir işletmenin aktifine kayıtlı olmayan ve ivazsız olarak elde edilmeyen konut ve arsa gibi gayrimenkullerin iktisap tarihinden itibaren 5 yıl içerisinde elden çıkarılması durumunda, elde edilen kazanç değer artışı kazancıdır. Gayrimenkulün 5 yıllık süre geçtikten sonra elden çıkarılması durumunda elde edilen gelir değer artışı kazancının konusuna girmemektedir. Beş yıllık sürenin hesabında gün sayısı dikkate alınarak hesaplama yapılır.

Değer artışı kazancının beyan edilip edilmeyeceği, gayrimenkulün elden çıkarılmasından

elde edilen hasıllattan elden çıkarılan gayrimenkulün iktisap bedeli ile elden çıkarma dolayısıyla yapılan ve satıcının üzerinde kalan giderler, ödenen vergi ve harçların indirilmesi sonucu kalan tutarın, satışın yapıldığı yıl için belirlenen istisna tutarının altında kalıp kalmadığına bağlıdır. Satışın yapıldığı yıl için belirlenen istisna tutarının altında kalan kazançlar için gelir vergisi beyannameyi verilmeyecektir. İstisna haddini aşan tutarda gelir elde edilmesi halinde ise yıllık gelir vergisi beyannameyi verilecek ve istisna tutarı beyan edilen gelirden düşülecektir.

6. Değer Artışı Kazançlarında Safi Kazanç Nasıl Bulunur?

Değer artışı kazancında vergilendirilecek kazanç "safı değer artışı" denilmektedir.

Değer artışında safi kazanç, elden çıkarma karşılığında alınan para ve ayınlarla (eşya, mal vb.) sağlanan ve para ile temsil edilebilen her türlü menfaatlerin tutarından;

• Elden çıkarılan mal ve hakların maliyet bedeli,

• Elden çıkarma dolayısıyla yapılan ve satıcının üzerinde kalan giderler ile ödenen vergi ve harçların,

İndirilmesi suretiyle bulunur.

7. Değer Artışı Kazancında Endeksleme Nasıl Yapılır?

Mal ve hakların elden çıkarılmasında iktisap bedeli elden çıkarılan mal ve hakların, elden çıkarıldığı ay hariç olmak üzere Türkiye İstatistik Kurumunca belirlenen Yurt İçi - Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) artış oranında artırılarak tespit edilir. Endekslemenin yapılabilmesi için artış oranının %10 veya üzerinde olması gerekmektedir.



Otomotiv Plastikleri



Daha önceki sayılarımızda termoplastik ve termoset plastik konusunda bilgilendirme yapmıştık. Bu sayımızda "Otomotivde kullanılan plastikler nelerdir?" sorusunu cevaplayacağız.

Araçlarda nerelerde plastikleri görüyorsunuz? diye sorduğumuzda kullandığımız, bindiğiniz araçları göz önüne getirin ve düşünün.

Araçlarda plastikler, genel olarak dış, iç, kaput altı ve elektrik aksamları gibi yerlerde kullanılırlar ve kullanıldıkları bölgelere göre sahip olması gereken mekanik, ısı ve görsel kriterler değişkenlik gösterir.

Dış bölgede bulunan parçalara örnek olarak: tamponlar, teker kaplamaları, çamurluk ve kapı tutamakları verilebilir.

İç bölgede bulunan parçalara örnek olarak: torpido, direk kaplamaları, kapı panelleri, iç kapı tutamakları ve fren kaplamaları sayılabilir.

Kaput altı parçalara ise motor kapağı, motor alt detay parçaları, akü kabı, hortum sistemleri ve bağlantı elemanları örnek verilebilir.





Araçta kullanılan plastik oranı nedir ve hangi tip plastikler kullanılır?

American Chemical Council'in Mayıs 2024'te yayınlanan "Chemistry and Automobiles Driving the Future" raporuna göre, aracın hacimsel olarak %50'si, ağırlıkça %10'u plastikten üretiliyor. EPA (Environmental Protection Agency)'nın 2022 yılı verisine göre bir araç ağırlığı ortalama 4096 lbs (1860 kg).

TABLO 2- ARAÇ BAŞINA KULLANILAN PLASTİK MİKTARI

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Polypropylene	84	84	85	88	91	93	93	97	97	100
Polyurethane Foam	74	76	76	76	78	80	81	82	84	85
Nylon	38	38	38	39	39	39	36	40	42	45
High-Density Polyethylene (HDPE)	27	27	28	29	31	31	32	33	33	33
Polyvinyl Chloride (PVC)	27	27	27	28	29	30	30	31	31	32
Acrylonitrile Butadiene Styrene (ABS)	22	22	22	24	22	21	21	21	21	24
Polycarbonate	18	17	17	18	18	18	19	19	20	22
Phenolic Resins	11	11	11	12	12	13	13	15	15	17
Polyvinyl Butyral	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7
Polybutylene Terephthalate (PBT)	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5
Polymethyl Methacrylate (PMMA)	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Polyacetal Resins	8	8	8	9	9	9	9	10	9	8
Other Plastics*	36	36	36	36	37	38	38	40	40	43
Plastics & Polymer Composites Total	360	361	363	375	382	388	388	406	410	426

*Other Plastics includes liquid crystal polymers, high-performance polyamides, polyphenylene ether, unsaturated polyester, and polyphenylene sulfide resins, among other small-volume plastics.

Not: Tablo 2'de ki değerler lbs biriminden olduğu için 1lbs = 454 gram düşünerek kg değeri elde edilmelidir. Örneğin; PP için 100 lbs = 454 gram'dır.

TABLO 1- FARKLI SINIFLARDAKİ ARAÇLARIN AĞIRLIKLARI

Araç tipi	kg
Küçük araçlar (Örn. Nissan Micra)	1200
Orta büyüklükte araçlar (Örn. Audi A4)	1600
Büyük araçlar (Audi A8)	2000
Küçük kamyon / SUV araçlar (Örn. Kia Soul)	1500
Orta büyüklükteki kamyon / SUV araçlar (Örn. Nissan Navara)	2400
Büyük kamyon / SUV araçlar (Örn. Chevrolet Tahoe)	3000

Tablo 1'de farklı sınıflardaki araçların ağırlıkları görülmektedir.

Bu verilere bakıldığında araçta yaklaşık 200 kg plastik bulunuyor. Kullanılan plastikler ve dağılımları Tablo 2'de görül-

mektedir. Tabloda en fazla kullanılan 3 plastik Polypropylene (PP), Polyurethane (PUR) ve Nylon (PA)'dır.

Bildiğiniz gibi araçlarda hafifliğin (yakıt tasarrufu sağlayarak daha çevreci araçların geliştirilmesine katkı verdiği için) önemi giderek artan bir eğilimdir. Plastik, aracın daha hafif olmasını sağladığı için gelecekte daha fazla oranda kullanılacağı öngörülmektedir.

Firmamızda hangi parçalar hangi plastiklerden üretiliyor? Beyin fırtınası yapmak ister misiniz?

Sevgilerimle.

BPO'dan Haberler

Çalışanlar İçin Güvenlik ve Yetenek Gelişimi Eğitimleri Başarıyla Tamamlandı



ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetimi İç Denetçi Eğitimi:

27-28 Ağustos tarihlerinde, Günizi Danışmanlık eğitmeni Cenk Tezel tarafından verilen ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetimi eğitimi, çalışanlarımızın iç denetçilik yetkinliklerini güçlendirdi. Eğitim sonunda, çalışanlarımız başarıyla sertifikalarını alarak iç denetçi oldular.

İlkyardım Eğitimi:

Çalışanlarımızın güvenliğini artırmak amacıyla Kızılay iş birliğiyle kapsamlı bir ilkyardım



eğitimi düzenlendi. Acil durumlara yönelik temel ilkyardım tekniklerinin uygulamalı olarak öğretildiği eğitim sonunda, katılımcılar ilkyardım sertifikası

olarak işyerinde ve günlük yaşamlarında daha hazırlıklı hale geldiler.

MYK (Mesleki Yeterlilik Kurumu) Belgelendirme Çalışmaları:

05-06-07 Ağustos 2024 tarihlerinde, çalışanlarımıza aldığımızla yükümlü olduğumuz MYK Plastik Enjeksiyon Belgelendirme sınavları yetkili kuruluşlarca gerçekleştirildi. Çalışanlarımız sınavlarda başarılı olarak belgelerini almaya hak kazandılar.





SERİ ÜRETİM PROJELERİ

CLIO V ÖN TAMPON • CLIO V ARKA TAMPON • CLIO V FAT
CLIO IV ÖN TAMPON • CLIO IV HB ARKA TAMPON
CLIO IV SW ARKA TAMPON • MEGANE ÖN TAMPON
MEGANE ARKA TAMPON • RÜZGARLIK

Ana müşterisi **Oyak Renault A.Ş.**, olan BPO A.Ş.; **Tampon, Yakıt Tankı, Ayna Kapakları, Rüzgarlıklar** ile Otomobilin dışında kullanılan her türlü boyalı ve boyasız parçaların imalatını gerçekleştirmektedir.

www.bpo.com.tr

PHI'den Haberler

Birlikte Güvenli Yarınlar! PHI Metal'de İş Kazasız 100 Gün Başarısı



İş sağlığı ve güvenliği, PHI Metal'in öncelikli değerlerinden biridir. Şirketimizde, iş kazasız 100 günü geride bırakmanın haklı gururunu yaşadık. Bu önemli başarı, çalışanlarımızın güvenliği konusundaki kararlılığımızın ve onların özverili çalışmalarının bir sonucudur. Her bir çalışanımızın sağlığı ve güvenliği, bizim en değerli önceliğimizdir.

İş kazasız geçen bu 100 gün, önlenbilir kazaların azaltılması ve güvenli çalışma ortamının sürekliliği konusunda attığımız adımların ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Gerçekleştirdiğimiz kutlama etkinliğiyle, çalışanlarımızın katkılarını onurlandırdık. Etkinlik sırasında hep birlikte oluşturduğumuz "Kazalara dur



dedik, 100 günü birlikte başardık" imza tablomuz, bu başarıyı ölümsüzleştiren bir sembol olarak güvenlik kültürümüzün bir simgesi oldu.

İş güvenliği kültürümüzü daha da ileriye taşımak ve hep birlikte nice kazasız günlere ulaşmak dileğiyle, bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz.



Stellantis Projeleri Kapsamında Yamas A.Ş. ile Başarıyla Tamamlanan Denetim

PHI Metal olarak, Stellantis projeleri çerçevesinde iş birliği içinde bulunduğumuz Yamas A.Ş.'de “Yeni Tedarikçi Devreye Alma Denetimi”ni başarıyla gerçekleştirdik. Denetim süreci, iki gün boyunca Yamas A.Ş.’nin üretim faaliyetlerinin kapsamlı bir şekilde gözlemlenmesini sağladı.

Denetim sonunda, Yamas A.Ş. yönetimi ile geleceğe yönelik hedefler ve beklentiler konusunda kapsamlı bir görüşme gerçekleştirdik.



Bu süreçte gösterilen nazik misafirperverlik ve şeffaf yaklaşım için Yamas A.Ş. ekibine teşekkürlerimizi sunarız.

ISO 45001 ve ISO 14001 Belgelendirme Başarımız

İş sağlığı, güvenliği ve çevre koruma anlayışını temel alan PHI Metal olarak, faaliyetlerimizi gelecek nesillere karşı olan sorumluluğumuzun bilinciyle sürdürüyoruz.

Yaşadığımız çevre, soluduğumuz hava ve içtiğimiz su, yaşamsal kaynaklarımızın en değerlileri arasında yer alırken; çevreyi koruma taahhüdümüz, iş süreçlerimizin her aşamasında öncelikli bir unsur olmaya devam ediyor.

Aynı zamanda çalışanlarımız da en kıymetli değerimiz olup, onların güvenliği ve sağlığı her zaman ilk önceliğimizdir. Ailelerinin bize emanet ettiği bu sorumluluğun farkındalığıyla, iş sağlığı ve güvenliğini en yüksek standartlarda uyguluyoruz.



Savunduğumuz ilkeler doğrultusunda, attığımız adımların doğruluğunu ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Yeniden Belgelendirme Denetimlerini “sıfır hata” ile tamamlayarak bir kez daha kanıtladık.

Bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza ve paydaşlarımıza teşekkür ediyor, sürdürülebilir başarılarımızla birlikte imza atmaya devam edeceğimize inanıyoruz.

Süreç İyileştirme Çalışmalarımızla Daha Güçlü Adımlar!

Şirketimizde sürekli iyileştirme kültürünü güçlendirmeye devam ediyoruz. Son dönemlerde tamamladığımız önemli projelerle, hem üretim süreçlerimizi hem de genel verimliliğimizi artırarak önemli ilerlemeler kaydettik.

Kamyon Çubuklarda Hurdasız Üretim: Çubukların dış işlem sırasında tolerans dışına çıkma sorununu çözerek, hurdasız üretim gerçekleştirdik.

Atıl durumda olan sıcak büküm kalıbını, yeni müşterimizin kalıbına dönüştürme hedefiyle yürüttüğümüz Kaizen çalışmasını başarıyla tamamladık. Bu çalışma hem kaynaklarımızı daha verimli kullanmamızı sağladı hem de üretim kapasitemizi artırdı.



Test tezgahının yeni tasarımını için üretim sürecini yeniden yapılandırdık ve imalatı gerçekleştirdik. Yenilikçi yaklaşımımız ve kendi öz kaynaklarımızdan faydalanarak daha verimli ve kaliteli ürünler elde ettik.



İnsan Faktöründe Mükemmellik İçin Sürekli İyileştirme!

İnsan faktöründeki hataları en aza indirmek amacıyla gerçekleştirdiğimiz kaizen çalışmaları kapsamında, operatörlerimizin üretim süreçlerinde daha dikkatli ve titiz bir çalışma kültürünü benimsemelerini sağlıyoruz. Bu süreçte geliştirdiğimiz yeni sistemlerle hataları minimize etmeyi ve kaliteyi sürekli yükseltmeyi hedefliyoruz.

Sıfır hata ve sürekli gelişim hedeflerimiz doğrultusunda tüm ekibimize gösterdikleri katkılar için teşekkür ederiz.





MAXIMUM
SAFETY



MAXIMUM
COMFORT



MINIMUM
WEIGHT



MINIMUM
COST

Helisel Yay ve Denge Çubuğu Üretiminde 25 Yılı Aşkın Deneyim

PHI Metal A.Ş. süspansiyon parçaları üretimi konusunda alanının önde gelen şirketlerindedir. Avrupa'nın büyük araç üreticilerine parça ihrac ederken, Türkiye pazarında da lider konumdadır.



CONCEPT
DESIGN



PRELIMINARY
DESIGN



PROTOTYPE



DESIGN
PROCESS



PROCESS
DESIGN



QUALITY
VERIFICATION



CAPACITY
VERIFICATION



START OF
PRODUCTION



END OF
PRODUCTION

ZEYTURSAN'dan Haberler

Orhangazi Hürspor İle Geleceğe Birlikte Yürüyoruz!



Orhangazi Hürspor'a olan desteğimizle, takım ruhunu ve sporcularımızın azmini güçlendirmeyi hedefliyoruz. Sporu ve sporcularımızı destekleyerek, ülkemizin başarısına katkı sağlamaya kararlılıkla devam edeceğiz.



EST. 1983
Berrak[®]



HER KAVANOZDA BİR HİKAYE VAR.

40 yıldır, bu toprakların bereketi
Berrak kavanozlarında!

  /berrakailesi

www.berraktursulari.com.tr

QR kodu
okutun,
Lezzet Coğrafyası'nı
keşfedin.



Lezzetiyle Fark Yaratan Salatalık Turşusunun Büyüleyici Kokusu

Ana sponsoru olduğumuz Apartman No: 26'nın lansmanında, Berrak Turşuları olarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik.

Salatalık turşusu parfümüyle katılımcılara benzersiz bir deneyim sunduk. Farklı aromalarla sınırları zorlayan, yenilikçi yaklaşımımızla her ana lezzet ve yenilik getirmeye devam ediyoruz!



YeniBirlik

ncel Dünya Ekonomi Savunma Spor Magazin Otomotiv Teknoloji Resmî İla

İNVERLİ - MAGAZİN

Apartman No: 26 kapılarını açtı

İstanbul-Londra-Berlin hattında sanat ve kültürün nabzını tutan, Türkiye'nin en büyük platformu olma hedefiyle yola çıkan 'Apartman No: 26', kapılarını açtı.

27.07.2024 - 09:07
YATIRILMA

TDK
GURUVA SÜRE

[f](#) [x](#) [s](#) [+](#) [A](#) [A'](#) [U](#)

Dünyanın en sıra dışı yaratıcı zihinleriyle çalışarak, üretkenliğin kültür evrenimize katıldığı olağanüstü etkileri kutlayan hikayeler anlatmayı amaçlayan 'Apartman No: 26', her kapının ardında bir hikaye, farklı yaşamlar ve komşular barındırıyor. Kültür-sanat dünyasından birçok değerli ismin katılımıyla gerçekleşen lansman ile "Merhaba" diyen platform, yayın hayatına başladı. Parfümör, koku uzmanı ve fotoğrafçı Vedat Ozan ile tarihçi, televizyon programcısı ve oyuncu Pelin Batu'nun koku ve tarih başlıklı söyleşisinin ardından farklı eğlenceli anlara sahne olan lansmanda, oluşumun hedefleri paylaşılırken, etkinliğin sponsorları arasında yer alan Berrak Turşular tarafından Türkiye'de ilk defa üretilen salatalık turşusu parfümü deneyimi ile katılımcılara farklı bir deneyim yaşatıldı. Takipçilerine ilham verici, düşündürücü ve zengin içerikler sunarak, kültür-sanat dünyasında yeni kapılar açmayı müjdelleyen platformun web sitesinde kültür-sanat ve hayata dair pek çok konu işlenecek; röportajlar, inceleme yazıları ve haberler yer alacak. YouTube kanalında ise birçok farklı konseptte yayınlar yapılacak. YouTube'da yayınlanacak ilk 4 bölümün konukları ise Ecem Erkek, Uğur Bilgin, Aytuğ Akdoğan ve Pelin Batu.

MUHABİR: Serpil Portakal

İstanbul – Londra – Berlin Hattında Yeni Bir Kültür-Sanat Durağı: **Apartman No: 26**



İstanbul - Londra - Berlin hat-tında sanat ve kültürün nabzını tutan, Türkiye'nin en büyük platformu olma hedefiyle yola çıkan "Apartman No: 26" gerçekleştirdiği dikkat çekici lansman ile kapılarını açtı!

Berrak Turşularının ana sponsoru olduğu platformun lansman etkinliği kültür - sanat dünyasından birçok değerli ismin katılımıyla gerçekleşirken, etkinlikte parfümör, koku uzmanı ve fotoğrafçı Vedat Ozan ile tarihçi, televizyon programcısı ve oyuncu Pelin Batu, koku ve tarih başlıklı bir söyleşi gerçekleştirdi. Eğlenceli anlara sahne olan lansmanda Berrak Turşuları tarafından Türkiye'de ilk defa üretilen salatalık turşusu parfümü deneyimi ile katılımcılara farklı bir deneyim yaşatıldı.

Apartman No: 26'yı daha yakından tanımak için:

www.no-26.com

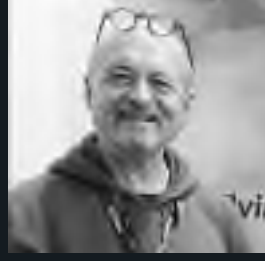


Birlikte Daha Güçlü Yarınlar...



Zeytursan ailesi olarak güzel anılar biriktirmek ve daha güçlü yarınlar motive bir şekilde hazırlanmak için tarihçi - yazar Samet Altıntaş ve TRT radyo programcısı - yönetmen Zeynep Bayraktutan'ın renkli söyleşisinin de yer aldığı motivasyon yemeğinde bir araya geldik.





Ünal ASTER
Eğitmen Pilot



Emir Gülal NALCI
Uçuş Öğretmeni (FI)
Adayı Pilot

ACI KAYBIMIZ

Bursa Yenişehir Havalimanı'nda, FI Assessment Eğitim Uçuşu esnasında meydana gelen elim kazada çok değerli eğitmen Pilotumuz ve Çalışma Arkadaşımız Ünal ASTER'i ve Uçuş Öğretmeni (FI) Adayı Pilot Arkadaşımız Emir Gülal NALCI'yı kaybetmenin büyük üzüntüsü içerisindeyiz.

Hepimizi derinden sarsan bu acı kayıpların üzüntüsünü yürekten paylaşıyor, değerli çalışma arkadaşlarımıza Allah'tan rahmet, kederli ailelerine ve tüm sevenlerine başsağlığı diliyoruz.

Havacılık camiasının başı sağ olsun.



Hilmi Başak
1944 - 2024

ACI KAYBIMIZ

91 senelik ömrümün 65 senesi tekstil ve plastik sanayisinde yatırımcı ve idareci olarak geçti. Bu sürenin 60 yılında bugün ebedi istirahatgahına yerleştirdiğimiz muhasebe müdürümüz, kendisini tahsili sonrası yanında yetiştirdiği muhterem muhasebecimiz Gıyasettin Doruk Beyefendi'nin terbiyesi ve prensipleri doğrultusunda gelişen, dürüst, alışkan, okuyan, işinin ehli, tek emeli işimizde vatandaş ve firmalar olarak dürüstçe çalışarak muvaffak olabilmek olan, cefakar vefakar, gecesini gündüzünü işine vakfeden işimizde beraberce büyüdüğümüz kardeşim mertebesindeki dostumun uzun süredir tedavi görmesine rağmen vefatını öğrendim.

zntm sonsuz, artık kiminle tatlı sert tartışıp , ekseriyetle onun haklı çıktığı mali kararlarda anlaşabileceğimi bilmiyorum. Hayırlısı, sonuçta Takdiri İlahi.

Rahmetli babam; yüksek mühendis, sanayici Hamdi Sami Gökçen,
ben; Memduh Gökçen, oğlum, kızım: Celal ve şkufe Gökçen İskit ve
torunum: Memduh Can Gökçen ile 3 nesildir beraberliğimize dayanarak bizi biz yapan çalışanlarımızdan;

HİLMİ BAşAK' a

Cenabı Hakk' dan Rahmet diliyor, nurlar içinde yatmasını temenni ediyor, Ailesine,
tüm sevenlerine, dostlarına , mesai arkadaşlarına sabırlar diliyoruz.
Ruhu řād olsun

Gökçen Ailesi ve Camiası

GÖKÇEN Grup'un değerli çalışanı Sayın Hilmi Başak hayatını kaybetti



BPLAS ve GÖKÇEN Grup şirketlerinde yıllarca çalışmış olan değerli büyüğümüz Hilmi Başak'ı kaybettik.

Tekstil ve otomotiv sanayi-nde başarılarıyla adından söz ettiren 1944 doğumlu Hilmi Başak'ın cenazesi Bademli Camii'nde kılınan cenaze namazı sonrası Bademli mezarlığına defnedildi.

Kederli ailesinin ve tüm çalışma arkadaşlarının başı sağ olsun.



İz Bırakanlar

Hilmi Başak

(Sağlığında verdiği röportajdan alıntıdır.)

BEMTEKS Ltd. Şti'nin ilk yıllarında, zaman zaman kısa vadede nakit ihtiyacı oluyordu. Banka Hamdi Sami Gökçen idi, para istemeye gittim. Evladım oğluma selam söyle "hasırın altı boş duruyor", diyerek beni geri gönderdi.

Kozahan'ın yenileme çalışmalarında çok emeği geçmiştir. Kozahan'a giren bütün arabalardan park ücreti almak suretiyle, yenileme çalışmalarına çok büyük katkı sağladığını herkes biliyor. Baştan ödeme yapmayanları anons ettiği için zaman zaman Memduh Bey'e şikayet de ettiler.

Şortla gezmek herkes tarafından yadırgandığı bir dönemde Kozahan'a şortla geldiğinden, telefonlarla "Hacı Bey şortla geldi" dediler.

Şukufe Gökçen İşhanı yapılrken yamulan çivileri toplatıp, düzelttiği için cimri dediler. Oysa ki Hamdi Bey "milli servet bunlar, yenisinden daha fazlaya mal olduğunu bildiğini" her zaman söyler.

Hanların yapımında ilk defa depozito aldı. Hemen hemen dükkan bedelinin % 10 u kadar. Doruk Çarşısı'nın Müteahhidi Bülent Bey, Hacı Bey'in anısına dükkan lazım diyordu. Sebebi ben dükkanların tümünü satışa sundum. Beni çağırarak sen ne biçim tüccarsın diye sitem etti. Neden dediğim zaman, 2 aylık paraya ihtiyacın kadar sat. Her lazım oldukça fiyatı yükselt dedi. Ben de dediklerini yaparak % 20 civarında kar ettim ve elimde kiraya vereceğim dükkanlar kaldı.



Tasarlanmış kumaş üzerine pigment baskı yapılıyordu. Boyahane astar ve kadife boyanıyordu. İşlerin çoğalması sebebiyle 1964 yılında müdür Zühtü Kocaer daha sonra ortak oldu. 15 Nisan 1964 yılında ilk Zimmer baskı makinesini ithal ettik. Bu Türkiye'ye giren ikinci otomatik baskı makinesidir. Toplam çalışmamız 500 kişi civarındaydı. Bursa'da çalışan eleman bakımından, Merinos Fabrikası'ndan sonra ikinciydik.

Kıdem tazminatı 3 seneyi dolduran kazandığı için ileride aileyi zor duruma düşürmemesi için, 1971 yılında bugünkü BEMSA'nın bulunduğu 33 dönümü 220.000 TL'ya daha sonra Panayır Köy'deki bugünkü Mercedes'in bulunduğu 14 dönüm yeri 400 bin liraya aldık. 1972 yılında da 14 dönüm Manastır ve Gemesaz'daki arsalar alındı.

1973 yılında Duraner ile ortak Fomara Tütün Deposu'nu aldık. 1973 yılında Apre makinasını ve Zimmer baskı makinalarını almanın, işçi maliyetlerini düşürmesi beklenirken, BEMSA ortaklığı ortaya çıktı. Neden dışarıdan ortak alıyorsunuz diye sorduğumda, "biz ortaklar sayesinde daha çok büyüyeceğiz" dediler.

Bülent Bey ve ben, Memduh Bey'e biz BEMSA'da çalışmak istemiyoruz, arzu ederse-niz BEMTEKS Ltd.Şti. ünvanı altında hisse almak üzere çalışalım diye teklif ettik. Boya ve yardımcı madde envanterinden 480 bindi. Bir senede 300 bin nakit yardımı yapmak suretiyle teklif ettik, kabul edildi. İlk aylarda sermayemiz olmadığı için çok sıkıntı çektik. Yapılan işler 4-5 ay vadeli idi. Kredi kullanmadığımız için iki ayda 150 bin harcadık. Mart'ta 50 bin TL istedik Memduh Bey'den. Ben

300 bin senelik verdim. Şu anda 200 bin gitti, nereye gidiyorsunuz diye ikaz etti. Memduh Bey 250 kuruşa makinada bastığını mak. 225 kuruş basmayı kabul ederek, nakit akışı çalıştık. Tekstil Temmuz- Eylül nakit bakımından rahatlatıldı. Senetlerin boya, yardımcı madde ve imalat ihtiyacını karşıladık. Yıl sonu geldiği zaman Memduh Bey'e boya ve nakit borcumuzu ödedik. Şukufe Gökçen inşaatı başlayacağı devrede bize çıkındendi. BEMSA 5.Km'deki fabrikayı tamamladığı için Balıklı Köyü'ndeki fabrikayı Akayteks A.Ş.'ye devretti. Faaliyetini 5.Km.'de devam ettirdi. Bizler de kiralık yer ararken Akayteks ile anlaşarak kıdem tazminatlarını ödemek suretiyle devraldık.

1978 yılında BEMSA Emprime faaliyetlerini durdurdu, fabrikayı Bülent Semiz'e kiraladı. Biz de iki fabrika çalıştırdık. BEMSA ortakları anlaşınca, 1950 yılında % 50 BEMTEKS % 50 BEMSA ortaklığı ile BURİŞ kuruldu.

Yolgeçen Hanı'nın (Şukufe Gökçen İşhanı) ruhsat aşamasında Hamdi Sami Bey belediyeye müracaat yapmış (Ahmet Kalfa'nın ifadesi). Reyhan Caddesi ile Cumhuriyet Caddesi trafiğini rahatlatmak için yer altı tünelleri yapmak ve tünellerin içinde karşılıklı dükkanlar yapmak ve yapılan dükkanları bila bedelle belediyeye vermek suretiyle hanlardaki esnafı rahatlatmak düşüncesindeymiş.

Böylece bu düşünce gerçekleşirse, belki belediye ileride Kapalı Çarşı etrafındaki hanları yer altından birbirine bağlamak suretiyle, sokaklar rahatlar ve belediye bir icad sağlayabilirmiş. Bu müsaadeyi alamayınca tekrar müracaat ederek iki ha-



Soldan sağa: Yunus Özumar, Memduh Gökçen, Hilmi Başak

neyi üst köprüler ile bağlamak istemiş. Buna da müsaade alamayınca, teşebbüsü boşa gitmiş.

Bu defa fuarlara giderek bir sonraki sezonda müşterilerimizin talepleri yerinde değerlendirildi. Fuar dönüşü 5 aylık yüklü siparişler verildi. Mallar yolda yüzerken ihracata firmalar % 20 fiyatları geriye çekti. Bizlerde ortalama fiyatı düşürmek için tekrar sipariş geçtik. İki siparişimiz denizde yüzerken tekrar % 15 fiyatlar düştü. Faizler aylık % 11'lere kadar çıktı. Ödemelerde zorluk çeken firmaların borçlarını ertelediler ve ipotekler başladı.

Makinaya ihtiyaç hasıl olduğunu, maliyetleri düşürmek içinde yurt dışından (uzak olduğundan) teşvikli mal getirmemiz icap ediyor diye yönetime projemizi sunduk, kabul edildi. Teşvik belgesi alınarak İtalya'dan makinaları sipariş ettik ve dahili isteme izin belgesi olarak uzak Doğu'ya hammadde siparişi verdik.

Uzak doğudan malların gelmesi

1,5 ila 3 ay sürdüğünden aylık imalata yetecek kadar mal siparişi etmemiz icap ediyordu. Akreditifler 6 ay vadeli olduğu için finansman sıkıntısı yaşanmıyordu. İthal edilen mallar 2 ay içinde tükendiğinden tekrar siparişler veriliyor, riskler artıyor, dolar bazında maliyetler yapılmıyordu. İthalatlar o kadar çoğaldı ki birçok fabrika 12-18 ay vade ile akreditif açmaya başladılar. Çarkların nasıl olduğunu çoğu firma hesaplamıyordu.

Yeni genç nesil yurt dışında tahsil yapmış, fabrikanın başına oturmuştu. Herkes kendini dev aynasında görüyordu. Bu şahıslar emeklemeden fabrika sahibi olmuşlardı. Hatta bir yönetim kurulu toplantısında birçok firma zararına mal satıyor, bizim kazanmamıza engel oluyor dedim. Sermayeleri büyük olduğu için uzun zaman sonra kendini hissettirecek diyerek sitem ettim.

Bizler metresinde % 10 kazanırken, tüccar % 30 kazanıyordu. Bizler bir türlü mamül mal sa-

tışına giremedik. Ahmet Uğur, bizler, malcılar ve Erol Akbaş fason işi yaparken tüccarlığı ön plana çıktı. Her şey ticarete mübah diyerek. Bütün eşarp müşterileri malları basıp satmaya başladı. Böylelikle sanayici tüccar oldu. Karını % 40 'a çıkardı. Bu iş senelerce sürdü, kalite bozuldu. Afrika memleketlerine ihracat durdu. Seçim zamanlarında bayraklar basılmaya başladı. Bu da emprime fabrikalarının belli devrelerde yüzünü güldürdü.

Amerika bizlerden viskon ve polyester elyafı mamul kumaş istiyordu. Türkiye'deki acentaları bize gelmeye başladı. Elimizdeki imkanları zorlayarak iç piyasadan mal tedarik edip, ihracat yapıyorduk. Avrupa ve Amerika'daki müşteriler istedikçe, biz de makine olmadığı için bir arbede, sağlamaya çalışıyorduk. Bu bizim üretim akışımızı % 30 etkiliyordu. Mal hazırlayamıyoruz ve üretilen mamulü müşteriye gönderemiyorduk. Maliyetlerimiz yüksek olduğu için istenilen verimliliği alamadığımız gibi ihracattaki KDV alacağımız, hemen hemen aylık döner sermaye kadar birikti.

Bunu önlemek ve seri üretim yapabilmemiz, boya ve kimyevi depomuzu ve alacaklarımızı muhafaza ederek dönebiliriz ve 500.000 \$ faizle yatırımımızı gerçekleştirebiliriz diye düşünüyorduk. Umduğumuz olmadı ve Körfez Krizi çıktı. Alacaklarımızı zor tahsil ediyor, bankaya teminata verilen senetler ödenmiyordu. Yerine tekrar senetler veriliyordu. Bu devre çok zorlandık. Ortaklardan borç para istemek çok zor oluyordu. Bütün bunlara rağmen Memduh Gökçen hep arkamızda durdu. Büyük destekleri oldu. Sanayici ile tüccarın farkını öğrenmiş ol-



duk.

Zaman geçti, borçlarımız ödendi, bizim düşündüğümüzün çok üstünde faiz ödedik. Emprime fabrikası büyümesi ve karların arzulanandan daha az olması sebebiyle fabrikalar fason emp. ve boyayı bırakıp, kendileri satmaya başladılar. Çünkü fason müşterileri fabrikaları kullanmaya başladılar. Bu da emp. Fabrikalarını, fabrikatör tüccar yapmış oldu. Bunun en iyi örneği Ertan Sayılğan ve Sadık Gündemir'dir.

Bizler de fason yapmaya devam ettik. Afrika memleketlerine eşarp ihracatı başladı. Fason fabrikaların çoğu eşarp yapıyordu. Peşin para alınıyordu. Kendine mamul yapan fabrika bir imal ettiği malları kısmen iç piyasaya ihracat yapıyorlardı. Bizler dahi rotasyonda eşarp, fantezi fason işlere devam ettik.

Toplantıda Şukufe Hanım, Hilmi Ağabey sen etrafa bak herkes büyüdü, yatırımlar yaptı,

sizler kendinize bakın diyerek sitem etti. Hatta ben maliyet biliyorum, bunun kokusu 3-4 sene sonra çıkar dedim.

Dahili istenen belgeleri kapanmadan ikincisi ve hatta üçüncüsü çıkarılıyordu. Millet gümrüksüz ve KDV'siz malları iç piyasada satarken, bizler zorlanıyorduk. Birçok firma kiloları çoğaltarak ihracat teşviklerini kapatıyorlardı. Bunların içinde en başarılı Erol Akbaş firması oldu. Bütün ihracatlarını polyester eşarpla kapattı. Bu defa İhracat çeşitlendi, örgü kadife ince ipliklerle dokunmuş polyester ve yine viskon kumaşlar çok aranıyordu.

Ödemelerde zorluk çeken firmalar, borçlarını ertelediler ve ipotekler başladı. Kredi bulamadılar. Vadesi gelmiş ithalatlar ödenemedi. Çalışanların ücretleri, enerji bedelleri ödenemedi, zararına mal satışları başladı.

Bizlerde aynı sıkıntıları yaşadık. Aylık 15 milyon civarında faiz

öderken 100 milyonlara çıktı. Memduh Gökçen'e bu faizlerle batarız dedim. Hemen sermaye arttırımı veya bir milyar borç para istedim. Bu paralar verilmedi. İşi döndürebilmek için stok ham kumaşlara bile alıcı bulamadık.

Ortaklar arasında sürtüşme had safhaya çıktı. Yani Özhamaratlar çıkmak istese de grubu almadı. Memduh Gökçen cuma günü almak için el sıkıştı, ödeme şartları pazartesi günü görüşülecekti. Bu defa sorun çıktı. Sorun incir çekirdeğini doldurmaya-

cak kadar küçüktü. Yurt dışına ödenen makinanın avansı ve İrfan Bey'in kıdemi ne olacak sorusu gündeme geldi. Memduh Bey almaktan vazgeçti, Celal Gökçen'in ısrarı ile tekrar anlaşma oldu.

1997 yılında BEMSA'nın tamamını Gökçen ailesi aldı. 2008 yılına kadar emprime faaliyetlerine devam edildi. Bu devrelerde arzu edilen yatırımlar yapılabilsedi, belki de kapanmayabilirdi. Hatta bir yönetim kurulu kararında para kazanmak için mukakkak buharlama ve

baskı makinası almamız lazım diye karar yazmışım.

Bizler 6 ay pazar dahil, 24 saat çalıştık. 6 ay sonra kazandığımızı yedik. Birçok firmanın birden fazla makinesi olduğu için müşterileri ona göreydi. Bizlerin bir makinesi olduğu için işlerin döndüğü zaman makinamızı dolduramadık. Celal Bey firmayı devralmak için çok arzu ediyordu, keşke mani olmasaydık. 150 yıllık tekstil devam edebilirdi diye düşünüyorum.

BPLAS'tan Anlamlı Sponsorluk: **“Bursa'ya İmzasını Atan Cesur Yürekler” Kitabı**

BPLAS, kültürel mirasa katkı sağlayan projelere desteğini sürdürüyor ve bu doğrultuda, Yakup Altınöz tarafından hazırlanan “Bursa'ya İmzasını Atan Cesur Yürekler” adlı kitabın sponsorluğunu üstleniyor. Bu değerli kitap, Bursa'ya yıllar boyunca hizmet etmiş ailelerin ve işadamlarının hayat hikayelerini okuyuculara sunarak, kentin gelişimine katkıda bulunan cesur isimleri onurlandırıyor.

Kitap, Bursa'nın geçmişinden bugüne kadar olan sürecine ışık tutarken, şehre katkı sağlamış bireylerin yaşam öykülerini belgeleyerek gelecek nesillere ilham kaynağı oluyor. BPLAS'ın bu sponsorluk desteği, firmanın kültürel ve toplumsal sorumluluğunu bir kez daha gözler önüne seriyor.





Kazım Mirşan'ın eserlerini bir araya getirdiğimiz bu özel set, erken Türk tarihi üzerine yaptığı kapsamlı araştırmaları ve ortaya koyduğu bilimsel bulguları içermektedir. Mirşan'ın uzun yıllar süren çalışmaları, Türk dilinin ve medeniyetinin dünya üzerindeki izlerini gözler önüne sermekte, dilbilimden arkeolojiye birçok alanda önemli kanıtlar sunmaktadır. Bu kıymetli set, Türk tarihine ve kültürüne ilgi duyan okurlarımıza hitap ediyor ve onların bilgi hazinesine önemli katkılarda bulunmaktadır.

Seti gönderdiğimiz değerli isimlerden aldığımız geri dönüşler de bu çabanın ne kadar anlamlı ve önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor. Namık Kemal Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Cengiz Mordeniz, gönderdiğimiz bu eser setine dair, Türk medeniyetinin derin köklerini vurgulayarak, Kazım Mirşan'ın çalışmalarının tarihin doğru yazılmasında önemli bir mihenk taşı olduğuna dikkat çekti. Mordeniz, Mirşan'ın araştırmalarının, uygarlıkların gerçek kökenlerini ortaya çıkardığını belirterek bu bilimsel katkının, tarih yazımına yepyeni bir ışık tuttuğunu ifade etti.

Bu anlamlı geri dönüşler, Kazım Mirşan'ın eserlerinin değerini bir kez daha hatırlatıyor ve bu mirası daha geniş kitlelere ulaştırmak için gösterdiğimiz çabanın ne kadar kıymetli olduğunu vurguluyor.

Sayın Celal Gökçen,

27.09.2024

Yüceler yücesi Atatürk'ün yarattığı Türkiye Cumhuriyeti ulus devletindeki Türk kavramı dil, din, ırk, cinsiyet ayırımı yapmadan gerçek insanın sembolüdür. Dolayısıyla 1071 de Alparslanla Malazgirt savaşından sonra Anadoluya girmiş göçebe barbar bir millet değil uygarlığın başlangıcından beri onu yaratan ve yayan bir topluluktur. Bunun kanıtı şimdi çöleşmiş Orta Asya çöllerinin altında, tamgalı vadide, sarı ve yeşil ırmak arasında Han yönetimiyle Çin de, Dicle ve Fırat arasında Mezopotamya da, Mısır da, Nil nehri kıyılarında, İtalya da Po nehri kıyısında Etrüskler, Fransa da Loire kıyılarında Langueduc bölgesinde, Galler vb dünyanın çeşitli bölgelerindeki arkeolojik bulgular dillerin kökenindeki tamgaların Türk'ün uygarlıklara katkısının önemini kanıtlamaya ve teorilerinin tarihsel gerçekleri çarpıtma bu gerçeklerin bilinmesi yerine Hint- Avrupa vb teorilerinin tarihsel gerçekleri çarpıtma girişimine karşı bunları kanıtlamaya çalışan, doğduğu Çin, Rusya, Türkiye ve Avrupa' da eğitim aldıktan sonra Türk dilinin Lehçelerini de kullanarak dillerin kökenindeki tamga yapısını ortaya koyup bunların eski yazıtlar ve güncel dillerin yapısındaki oluşumları ve değişimleri bilimsel anlamda kanıtlamaya çalışan, bunlar için onlarca kitap yazıp konferanslar verip tartışmalara katılan Kazım Mirşan'ın bütün eserlerinin toplanıp yayılmasında bilim dünyasına çok büyük bir katkıdır. Bunların belgelenmesi tarihin gerçek yazılmasında daha da önem kazanacaktır. Bu bilgiler sadece belli konuda görüşler olarak kalmayıp insanlığın uygarlık yolunda geçmişe ait safsatasına ve yanımlara yol açan tavrı da yok edecektir. Gerçek insan, içi dışı bir, ahlaklı, akıla dayanan bilim ışığında Atatürk'ün gerçekleştirdiği yaşam biçimini ve özgürlüğü getirecektir. Bu anlamda değerli katkılarınız için sizi kutlar bu çalışmalarınızı bizlerle paylaştığınız için teşekkür ederim. Saygılarımla

Prof Dr Cengiz Mordeniz (Namık Kemal Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğretim Üyesi)

KAZIM MİRŞAN

ERKEN TÜRK TARİHİ ARAŞTIRMACISI

Tarih, her zaman kitaplarda yazılanlar ya da anlatılanlarla sınırlı değildir.

Hele büyük Türk tarihinin sınırlarını yakın tarihe hapsetmek, gizlemek o kadar kolay değildir. Son tarih yazıcılar kendi medeniyetlerinin, dillerinin, çoğu geleneklerinin, hatta dini inanışlarının ve soylarının büyük Türk tarihinden geldiğini gizlemişlerdir.

Büyük Türk tarihi demek ilkler demek, icatlar demektir. Dünya uygarlıklarının kökeni, ilk okullar, ilk üniversiteler, ilk resimler, ilk dil, ilk yazı, ilk bilim çalışmaları, demokrasi kültürü, tek tanrılı dinlerin başlangıcı, kültür, sanat, ordu ve savaş demektir.

BPLAS A.Ş. olarak Kazım Mirşan “Erken Türk Tarihi Araştırmacısı” kitabını Türkiye’de bulunan özel ve devlet üniversitelerinin tarih bölüm başkanlıklarına, rektörlüklerine, Türk Tarih Dil Kurumu’na, Sanayi ve Ticaret Odalarına gönderildi.





Manevi Evlatlar

Daha 11 yaşında iken Atatürk'le tanışma hikayesi gazete haberlerine, öykülere hatta şiirlere konu olan Sığırtmaç Mustafa (Mustafa Demir)

19 Ağustos'ta Yalova'ya gelen Mustafa Kemal ve yanındakiler, bir atlı gezi sırasında Balabandere civarında yollarını kaybederler. Termal'e gitmek isteyen atlılar, sığır güden 11 yaşındaki çıplak ayaklı çobanla karşılaşır.

Eylül 1929

"O zamanlar 11 ila 12 yaşındaydım. Babam beni Balaban Deresi'nin doğusunda bulunan bir çiftlikte çoban çırağı olarak çalışmam için bir işe vermişti. Bir sonbahar mevsiminde hayvanları su içmesi için dereye indirmiştik. Akşamüzeri hayvanları çiftliğe götürmek için harekete geçtik. Hayvanları saydığımızda birinin eksik olduğunu fark ettik. Benden büyük olan arkadaşım, kayıp olan hayvanı bulmak için yanımdan ayrıldı. Ben de diğer hayvanları çiftliğe götürmek için yola koyuldum. Bu sırada karşıdan 8-10 atlı geliyordu. Bana çiftliğin yolunu sordular. Onlara yanlış yolda olduklarını söyledim. Benden kendilerini çiftliğe götürmemi istediler. Çiftliğe vardığımızda içlerinden biri bana adımı sordu."

- "Mustafa!" diye cevap verince gülmüsedim:

- "Benim de adım Mustafa... Demek adaşız! Gazi'yi tanır mısınız?" diye sordu.

- "Tanımam!" dedim.

- "Onu sever misiniz?"

- "Severim!"

- "Niçin seversiniz?"

- "Paşa olduğu için severim!"

Tekrar gülmeye başladı.

Ben, cılız, çelimsiz, hasta bir çocuk-

tum. Bu adam benimle eğleniyor galiba diye düşündüm. Fakat o, sormaya devam etti.

- "Sen ne iş görürsün?"

- "İşte şu gördüğün sığırları güderim!"

- "Ne kazanırsın?"

- "Ayda üç lira..."

- "Peki, söyle bana, ayda üç lira, senede kaç lira eder?"

Kendisinin ve yanındakilerin yardımıyla, ayda üç liranın bir senede ne ettiğini hesaplayarak cevap verdim:

- "Otuz altı lira eder."

- "Sana bu otuz altı lirayı versem ne yaparsın?"

- "Hiç... Almam ki!"

- "Neden almıyorsun?"

- "Otuz altı lira çok para, neden aldın diye sorarlar."

- "Aferin oğlum," dedi. "Böyle olmalı. Fakat bu parayı yol gösterdiğin için veriyorum sana, kimse bir şey demez."

Hâlâ benimle alay edildiğini sanıyordum. Otuz altı lirayı kabul etmeye bir şartla razı oldum. Yolda yemek için getirdiğim yarım okka kadar ceviz vardı.

- "Bu cevizleri alırsan, ben de senin paranı alırım!" dedim. O bana bir avuç para, ben de ona bir avuç ceviz verdim. Böylece ödeşmiş olduk. Ayrılacağı sırada tekrar adımı sordu.

- "Mustafa," dedim.

- "Benimki de Mustafa ama yanında 'Kemal'i de var.





Mustafa ile Kemal bir araya gelirse ne olur?"

Küçük kafamın içi birdenbire karıştı. "Sakin bu atlı, Mustafa Kemal Paşa olmasın?" diye düşündüm. Sonra etrafındakilerin ona karşı gösterdikleri saygılı hareketleri hatırlayarak kararımı verdim.

- "Odur!... Odur!... Gazi Paşadır!" Ama kendisine onu tanıdığımı belli etmedim. Giderken sordu:

- "Beni başka bir yerde görsen tanır mısın?" Başımı salladım.

- "Tanımaz mıyım ya... Sen Gazi Mustafa Kemal Paşasın!"

Sıtma nedeniyle karnı şiş, rengi sarı olan çoban, Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal'i tanımamış, sorduğu soruları da büyük bir rahatlıkla cevaplandırmıştı. Onlar atlarını dörtnala sürüp gittiler. Ben de sığırlarımı alarak çiftliğe döndüm. Ertesi gün (16 Eylül) kaplıcalara çağırıldılar. Kapıdan içeri girince, hiç şaşalamadım, hemen gidip elini öptüm.

- "Mustafa... Seni çiftliğime kahya yapacağım! İster misin?" dedi.

- "Kahya ne demek?" diye sordum.

- "Çobanların en büyüğü odur!" Cevap vermedim, o tekrar sordu.

- "Kahyalık işi için ayda dört lira versem yetişir mi?"

- "Siz bilirsiniz!" dedim. Gülümsedi.

- "Hayır, Mustafa... Seni kahya yapmayacağım, mektebe göndereceğim. Orada okuyup yazma öğreneceksin!"

Sevindim:

- "Mektebe gönderiniz. Bu daha iyi," dedim.

Aradan yirmi dört saat geçmeden kendimi Şişli'deki Himaye-i Etfal (Çocuk) Hastanesi'nde buldum. Bana orada çok güzel bakıyorlardı. Dört ay içinde tanınmayacak kadar değiştim. Yüzümün sarılığı kayboldu, iştahım geldi. Bir gece yarısı hiç unutmam, hastaneye gelmişti. Doğruca benim yattığım odaya girdi. Onu görünce şaşırılmışım, ayağa kalkmak istedim. Atatürk eliyle engel oldu.

- "Sen ayağa kalkmayı bırak da, buradan nasıl çıkacağını düşün!" diye gülümsedi.

- "Hani seninle pazarlığa girişmiştik, dört lira aylığa razı olmuştun! Şimdi ver bakalım hastane paralarını."

Küçüktüm, sığırtmaçtım ama şaka ettiğini anlamıştım.

- "Sen koskoca Gazi Paşasın. Elbette hastane parasını da verirsin!" dedim.

Çoban Mustafa

1918 yılında 3 çocuklu fakir bir ailenin ortanca evladı olarak Varna civarında doğan Mustafa'nın ailesi, Bulgaristan'dan Yalova'ya göç eden fakir bir göçmen ailedir. Annesinin adı Efide, babasının adı Recep'tir. Ailesi, bütün varlıklarını Bulgaristan'da bırakarak Türkiye'ye geldiğinden, çocuk yaşta Yalova'da sığırtmaçlık (çobanlık) yaparak ailesinin geçimine katkıda bulunur. Atatürk ile karşılaşması, tüm yaşamının dönüm noktası olur. Okuma yazma bilmeyen Sığırtmaç Mustafa, sağlığına kavuştuktan sonra Beşiktaş'taki 19. İlkokulu, Işık Lisesi'nin orta kısmını ve Kuleli Askeri Lisesi'ni bitirir. 1934 yılında Soyadı Kanunu çıktıktan sonra "Demir" soyadını alan Sığırtmaç Mustafa, 1941 yılında Kara Harp Okulu'ndan 1941/B'li Tankçı Teğmen olarak mezun olur ve Türk Silahlı Kuvvetleri'ne katılır.

“

1954 yılında Mustafa Demir, Atatürk'ün kız kardeşi Makbule Atadan (Makbule Hanım) tarafından manevi evlat olarak kabul edilir. 1918 doğumlu Mustafa Demir'in eşi Rıfkiye Hanım, İstanbul 12. Asliye Hukuk Mahkemesi'nde görülen duruşmaya gelerek eşinin Makbule Hanım'a evlat olmasına muvafakati olduğunu beyan eder.
(Kaynak: Milliyet)

”

Yüzbaşı rütbesindeyken Rıfkiye Hanım ile evlenen Mustafa Demir'in kızı Tacinur'a ismini Makbule Hanım verir. Tacinur Demir, Atatürk'ün “manevi torunu” olduğunu bir gurur vesilesi yaparak, övünmekten kaçınarak en yakınları dışında kimseyle paylaşmaz. Atatürk'e duyduğu büyük hayranlık ve babasının anısını yaşatmak amacıyla da oğluna “Mustafa” adını verir. Sığırtmaç Mustafa'nın kızı Tacinur Demir, Aralık 2020'de Kovid-19 salgını nedeniyle tedavi gördüğü Yalova Devlet Hastanesi'nde 69 yaşında hayata gözlerini yumar.

1941 yılında subay olan Sığırtmaç Mustafa, Kasım 1960'da sağlık gerekçesiyle binbaşı olarak ordudan emekli olup Yalova'ya yerleşir. 15 Ocak 1987 tarihinde geçirdiği kalp krizi nedeniyle hayatını kaybeder ve Yalova'da toprağa verilir.



Türkiye, Çoban Mustafa'yı Atatürk'ün himayesine aldığı bir çocuk olarak tanısa da, gerçekte görülmesi gereken şey, elinden tutulduğunda bir çobanın bile başarılı bir devlet adamına dönüşebileceğiydi. Çocuk yaşta sıtmaya yakalanmış, hasta haliyle fakir ailesi için çalışmak zorunda kalmış, hatta okuma yazması bile olmayan küçük Mustafa, adaşı Mustafa Kemal ile karşılaşmasaydı kim bilir ne zorluklarla karşılaşacak, belki de ömrü vefa etmeyecekti Binbaşı Mustafa Demir'in...

Sığırtmaç
Mustafa ve
Mustafa
Kemal
15 Haziran
1930

Adına öyküler ve şiirler yazılan Sığırtmaç Mustafa...

Sığırtmaç Mustafa

Mustafa Kemal'in elinden tuttuğu
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa
Çiftlik ağasının dağda unuttuğu
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa.

Kırlarda güttüğün davarla inekti
Yediğin bir parça kararmış ekmekti
Katığı kurtarmak, bu az mı emekti
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa.

Yolunun üstüne Gazi'yi çıkaran
Talihin milletin talihi ey çoban
Bak benzine kan geldi, dizine derman
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa.

Küçücük zihnini, bu kim? diye yordun
Sonra anladın ki en Ulu'su yurdun
Gazi adaşınla diz dize oturdun
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa.

Sen de medeni bir insan olacaksın
Sırasında aranıp sorulacaksın
Bilgi hamuruyla yoğrulacaksın
Sığırtmaç Mustafa, Sığırtmaç Mustafa.

Milletin tarihten silinmiş izi
Dağılan sürümüne baş olan Gazi
Senin gibi dağdan toplamıştı bizi
Bunu hiç unutma Sığırtmaç Mustafa.

Mehmet Selahattin



Kaynak:

- Selahattin GÜNGÖR, "On Yedi Milyondan Biri Atatürk'ün Öksüz Bıraktığı Çocuk Neler Anlatıyor?"
Cumhuriyet Gazetesi, Sayı: 5213, 15 Kasım 1938, s.3

- Atatürk'le Çocukluğum, S. 106-110

- <https://www.facebook.com/ATAGENCLIGI/videos/sigirtmac-mustafaallah-nur-icinde-yatirsin-elimden-tutmasaydi-okutmasaydi-bugünk/1449052678464121/>

Yeni Covid Varyantı Kp.3'ün Semptomları Açıklandı

COVID-19 pandemisinin ilan edilmesinin üzerinden dört yıldan fazla bir süre geçti ancak küresel pandemiye neden olan virus hala ortalıkta dolaşmaya ve mutasyon geçirmeye devam ediyor. Bu mutasyonların sonuncusu KP.3 oldu ve semptomları belirlendi.

KP.3, SARS-CoV-2'nin FLIRT varyantlarından biri oldu. Bu varyantın adı, virusun vücudumuzdaki hücreleri infekte etmesini sağlayan kısmı olan spike proteinindeki amino asit mutasyonlarından geliyor.

İnsan bağışıklık sistemi, spike proteinlerini tanımayı öğrenebilir, doğal olarak ya da aşı yoluyla bu virustan kurtulabilir. Ancak, virus farklı formlara dönüşerek hayatta kalmaya devam eder.

İşte bu nedenle, her hafta yeni bir varyant ortaya çıkıyor. KP.3 ise uzun bir serinin en sonuncusu oldu. FLiRT varyantlarının tümü, bu yılın başında ortaya çıkan bir başka varyant olan JN.1'den türedi.

ABD'deki En Baskın Varyant Oldu

ABD Hastalık Kontrol ve Korunma Merkezleri (CDC) Sözcüsü Rosa Norman, USA Today'e yaptığı açıklamada "Şu anda KP.3 viruslarının Amerika Birleşik Devletleri'ndeki tüm SARS-CoV-2 viruslarının yüzde 16 ila 37'sini oluşturduğu tahmin ediliyor" dedi.

Ancak bu, vakalarda kesin bir artış olacağı anlamına gelmiyor.



Norman, "Temel COVID-19 göstergelerinin çoğu ulusal düzeyde düşük seviyelerde, bu nedenle bu soyun neden olabileceği toplam enfeksiyon sayısı düşük olacaktır" diye ekledi.

Yeni Varyantın Belirtileri Nelerdir?

CDC'nin belirlediği KP.3 için olası belirtiler listesi, önceki varyant JN.1 için olanlarla aynı oldu:

- Ateş/titreme
- Öksürük
- Nefes darlığı
- Yorgunluk
- Kas ağrısı
- Baş ağrısı
- Tat veya koku kaybı
- Boğaz ağrısı
- Burun akıntısı

- Mide bulantısı/kusma
- İshal

CDC, "Belirtiler yeni COVID-19 varyantları ile değişebilir ve kişiye göre farklılık gösterebilir. Ayrıca, virus kapıldıktan sonra iki hafta içinde ortaya çıkabilir" açıklamasında bulundu.

Aşılar Yeni Varyanta Etki Edecek Mi?

Epidemiyolog Adrian Esterman, Newsweek'e yaptığı açıklamasında "sonbaharda piyasaya sürülecek olan güncellenmiş aşıların KP.3'ün soyu için de etkili olacağını umduğunu" söyledi.

Esterman, "Eylül ayı civarında JN.1 ya da FLiRT alt varyantlarından birine dayanan ve çok daha iyi koruma sağlayacak yeni bir aşı piyasaya sürülecek" duyurusunu yaptı.



“hayata
doğru açıdan
bakın”





Abdullah Deniz GÜN
BPLAS - DOSAB

1. Hangi bölümde ne zamandır çalışıyorsunuz?

26 Temmuz 2024 tarihinden itibaren İnsan Kaynakları Bölümünde İdari İşler Uzmanı olarak görev yapıyorum.

2. Hobileriniz nelerdir?

Deniz ve denizcilik ile ilgili faaliyetlerden keyif almaktayım. Halihazırda piyano çalmayı öğreniyorum.

3. Aileniz hakkında kısa bilgi verir misiniz?

Evliyim. Eşim Karayolları 14. Bölge Müdürlüğü bünyesinde avukat olarak görev yapıyor. 4 yaşında bir kız çocuk sahibiyim.

4. Tüm BPLAS ile paylaşmak istediğiniz bir şey söyleyebilir misiniz?

Deniz Kuvvetleri Komutanlığında icra ettiğim görevim sonrasında özel sektördeki kariyerime BPLAS gibi köklü bir firmada devam etmekten mutluluk duyuyorum.



Beyza PINARCI
BPLAS - DOSAB

1. Hangi bölümde ne zamandır çalışıyorsunuz?

24 temmuz 2024 itibariyle Bplas firmasında laboratuvar bölümünde çalışmaya başladım.

2. Hobileriniz nelerdir?

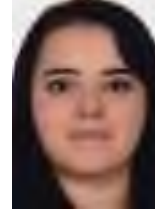
Yürüyüş yapmak, müzik dinlemek, arkadaşlarımla ve köpeklerimle vakit geçirmekten hoşlanırım.

3. Aileniz hakkında kısa bilgi verir misiniz?

4 kişilik çekirdek bir ailem var . Annem, emekli babam ve abim ile yaşıyoruz.

4. Tüm BPLAS ile paylaşmak istediğiniz bir şey söyleyebilir misiniz?

Tüm BPLAS çalışanlarına sağlık huzur ve mutluluk dolu günler, birlik ve disiplin içinde müşteri memnuniyetini gerçekleştireceğimiz verimli çalışmalar temenni ederim.



Merve BULAT
BPLAS - DOSAB

1. Hangi bölümde ne zamandır çalışıyorsunuz?

BPLAS Dosab firmasında enjeksiyon bölümünde şubat 2021 ayından beri çalışmaktayım.

2. Hobileriniz nelerdir?

Seyahat etmeyi, film izlemeyi, çocuklarımla beraber zaman geçirmeyi v yemek yapmayı çok severim. Ayrıca çiftçi bir ailede büyüdüğüm için toprak ve bahçe işleri de hobilerim arasında yer almaktadır.

3. Aileniz hakkında kısa bilgi verir misiniz?

Edirne'nin Keşan ilçesinde çiftçi bir ailenin kızı olarak büyüdüm. 14 yıldır evliyim ve Bursa'da yaşıyorum. 2 tane dünya güzeli kızım var.

4. Tüm BPLAS ile paylaşmak istediğiniz bir şey söyleyebilir misiniz?

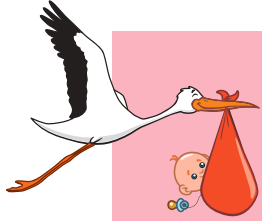
Bu ailenin bir parçası olmaktan mutluyum. Bu ailenin parçası olan diğer arkadaşlarıma kendinizi sevmekten ve hayallerinizden vazgeçmeyin demek istiyorum.

Aramıza Yeni Katılanlar

Personel Adı Soyadı	Bölümü	Personel Adı Soyadı	Bölümü
İrem Akçıl	Üretim Maliyetleri	Mustafa Saltuk Usluoğlu	Proje Ve Metod
Abdullah Deniz Gün	İnsan Kaynakları	Bayram Köseoğlu	Destek Hizmetleri
Beyza Pınarcı	Laboratuvar	Furkan Hakan Altınata	Destek Hizmetleri
Ergin Molla	Proje Ve Metod	Gürkan Denizgezen	Makina Bakım
Hasan Akdal	Bilgi-İşlem	Salih Çimen	Destek Hizmetleri

Evlenen Çalışanlarımız

Attila Küçük	Haziran 2024	İnsan Kaynakları
Okan Özdemir	Temmuz 2024	Enjeksiyon
Yasemin Hacıoğlu	Ağustos 2024	Enjeksiyon
Ebrar Yağmur Topaloğlu	Ağustos 2024	İnsan Kaynakları
Mervenur Cebelli	Ağustos 2024	Üretim Maliyetleri



Hoşgeldin Bebek

Personel Adı Soyadı	Bölümü	Doğduğu Tarihi	Cinsiyeti
Gizem Atılğan	Kaplama	Haziran 2024	Kız
Muammer Kaya	Uçak Bakım	Temmuz 2024	Kız
Ceyhan Ordu	Proje Ve Metod	Temmuz 2024	Kız
Batuhan Özdemir	Enjeksiyon	Temmuz 2024	Kız
Halil Başaran	Enjeksiyon	Temmuz 2024	Kız
Ali Ferik	Kalıphane	Temmuz 2024	Erkek
Nadir Dişçi	Enjeksiyon	Temmuz 2024	Kız
Emine Gülen	Kaplama	Eylül 2024	Erkek
Hüseyin Başaran	Boyahane	Ağustos 2024	Erkek

Gökçen
ŞİRKETLER GRUBU

BEMSA
BURSA EMPRİME VE
PLASTİK SANAYİ A.Ş.

BPO
B-Plas Plastic Omnium
Otomotiv Plastik ve Metal Yarı San. A.Ş.

PHI
METAL


TIU-ZELENYI HAI

SRT ENERJİ

norm



GÖKÇEN
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Gökçen
GAYRİMENKUL A.Ş.

B
PLAS

lineTV

radioline

SHR ENERJİ

FENIX
AVIATION

BURİS

Gökçen
YATIRIM A.Ş.

AQUILA
AVIATION INTERNATIONAL GmbH

BEMTEKS

BUVHA
BURSA UZAY VE HAVACILIK

ZEYTURSAN

SRH ENERJİ

FSB TEST
TÜTÜN A.Ş.



www.bplas.com.tr

