

ÇORUM MODELİ...

Çorum modelinin temelini elde ettiği sınırlı sermaye birikimini kendi yöresinde yeni alanlara aktarmak oluşturdur. Kentin genç girişimcileri, 1980 sonrasında un ve tuğla-kiremit dışında yeni iş alanları arayışına yöneldi. Babasının kiremit fabrikasında çalıştığı sırada, 21 yaşında girişimciliğe soyunup, bütün imkan-sızlıklara rağmen "vitriye seramik" üretmeye karar veren Erdem Çenesiz gibi...

"Çorum'da seramik hammadde-si yok. Pazar yok. Tecrübeli personel yok. Çevremdekiler 'Çorum'da olmaz, vazgeç' dedi. Ben 'Çorum'da yapmak istiyordum. İnanarak yola çıktık. Ufak bir barakada bir fırın ve beş işçiyle işe başladım. 1993 ve 1995 yılları arasında para kaybettim. Ama işi de öğrendim. 1996 ve 97 sıkıntı-ı geçti. Ancak 1999 yılında biraz rahatladım" diyorur Çenesiz şirketi Ece Seramik'in başarı öyküsünü anlatırken...

Makine üretiminde de önemli başarıları imza atan kent düzeni adını duyan bir gömlek markası da çıkardı. DÜNYA, dede Haluk Bilal'in 1947'de kurduğu, oğulları İsmet Sahih ve Fikret'in devam ettirdiği işi, 80'li yıllarda Selman ve Süha Bilal'in nasli yeniden yapılandırarak bir dünya markası yaratıldığını yakın-ından izledi. Tüm dünyada önem ka-zanan 'kitlesel ismarlama' eğilimini tam zamanında fark eden Boğaziçi Üniversitesi mezunu Çorumlu genç girişimcinin, neredeyse kişiyi özel ama büyük ölçekli üretimini dün-yanın dört bir köşesine büyük gü-yün şirketlerinden başlayarak ihraç ettiğini aktardı. Gazetemizin bağyazarı Osman Arolat'ın moderatörlüğün-de ve Garanti Bankası ile işbirliğinde düzenlenen 'Anadolu Sohbetleri' toplantısı vesilesiyle gezilen Bilal Seramik'in patronu Selman Bilal'in Çorum'da ürettiği 'beyaz' gömleğin 200 dolara Londra'da satıldığını gururla anlatışını kamuoyuna heyecanla aktardı.

İMKENLİ GAZİANTEP...

Geçmişten gelen kökleriyle ve üretim birikimiyle İstanbul'a yarışan Bursa'nın atılımı ne kadar dikkate değerse, ulusal basın büyük bölü-münün dikkatinden kaçsa da, kalın-mada Çorum modeli DÜNYA'nın sayfalarında kendine her zaman yer buldu.

Keza, Gaziantep'in aynı dönem-deki olağanüstü yükselişi de DÜNYA'da en çok yer verilen başarı öykülerinden biri oldu. Bu ilimizin nedeni de belli... Kurucusu Nezihi Demirkent'ten başlayarak Anadolu'nun zenginleşmesine büyük önem veren DÜNYA için Gaziantep, müthiş bir haber kaynağıydı.

Son 35-40 yıl içinde iş dinamik-lerine dayanarak, deyim yerindeyse 'sınıf atlayarak' nadir ilerimizizin ba-sında Gaziantep geliyor. 1987'den 1976'ya kadar ekonomisi yeterince gelişmemiş illerin sıralandığı kalın-mada öncelikli yöreleri listelen-deydi. O yıllarda Gaziantep'in ser-

BEYÇELİK HOLDİNG**Soba kalıplıçılığında otomotivin global şirketine...**

1976'da 30 metre karelik ilk işyerini açan kalıplı ustası Faik Çelik, otomotivdeki ivmeyi gördü ve otomotiv sanayisi geliştikçe kalıplıçılığın önem kazanacağına inanarak 1977 yılında Beyçelik'i kurdu. Ve bugün 440 milyon euro ciro, 4 bine yakın istihdamı, 100 milyon doları bulan ihracatıyla güçlü bir yapının da temellerini atmış oldu. Soba kalıplıçılığında otomotiv yan sanayinde global devlere hizmet veren bir şirkete dönüşen Beyçelik Holding, şimdi globalleşmenin planlarını yapıyor. Bu yönde ilk adımı Romanya'da fabrika satın alarak attı.

Her firmasının büyüme yolculuğunda belli sıçrama noktaları vardır... Beyçelik için bu sıçrama noktalarından ilki otomotivin de yükseliş yılları olan 1992-1993. Peşinden de, 1999-2000 yıllarında Tofaş'ın Doblo aracının üretimi başlaması... Modelin başarsı, Beyçelik'i de bir üst segmente taşıdı. Ardından 2007 yılında firmanın daha da büyümesini sağlayacak bir diğer önemli adım atıldı. O yıl alanında dünyanın en büyüklerinden İspanyol Gestamp ile ortaklığa imza atarak Beyçelik Gestamp adını alan şirket, böylece bir dünya devinin üretim ağına dahil oldu. Dünden-ya sıcak şekillendirmede know-how sahibi olan iki firmadan biri olan Gestamp'ın da etkisiyle, 2011

yılında Türkiye'de ilk sıcak şekillendirme yatırımı yaptı. Bu yeni teknoloji ile rekabet gücünü dünya çapında artırdı.

Teknoloji transferi, know-how, inovasyon, Ar-Ge, tasarım... Hepsi rekabet gücü kazanmak için... Beyçelik, her şeyin rekabet gücünü artırmak için olduğunu bilincinde... Şirketin ikinci kışak yöneticisi Baran Çelik, Bakanlık onaylı mevcut Ar-Ge merkezini yanına tasarım merkezini de kuracaklarını belirtiyor. Bu alandaki istihdamı 67'den 85'e yükseltecekler. Beyçelik Gestamp Akademisi bünyesinde Endüstri 4.0 altyapısı oluşturulması için çalışmalar da yürütülüyor.

70'li yıllarda ilk üretimini Tofaş'a yapan Beyçelik Holding, bugün Fiat Tofaş, Fiat Masergü, Ford Otosan, Ford Motor Company, Renault Fransa, Renault Dacia Romanya, Oyak Renault, Toyota gibi markalara üretim yapıyor. Volvo, Audi, Mercedes, BMW gibi üst segment markaların da kalıpları üretiyor. 5 ayrı lokasyonda üretim yapıyor. Daha da genişlemeye ihtiyacı var. Baran Çelik, öndümlüdeki 2 yıl içinde toplamda 30 bin metrekarelik genişlemeye ihtiyacı duyduklarını aktarıyor.

Beyçelik Gestamp'ın her yıl döviz bazında yüzde 10-15 aralığında büyüme kaydedtiğini belirten Bey-



çelik Holding CEO'su Baran Çelik, bu yıl da yüzde 10 büyüme beklentilerini dile getiriyor. Beyçelik Gestamp'ın 70 milyon dolarlık ihracatı yaptığını kaydeden Çelik, "2018'den sonra 100 milyon dolar ihracata geçeceğiz. Çelik tüketimi-miz yıllık 200 bin ton. Bu yıl 220 bin tonu zorlayacağız" diyor.

Beyçelik Holding yeni alanlara da yatırım yapıyor. Türkiye'nin ilk 10 büyük rüzgar enerjisi yatırımcısından biri... Kayseri'deki 82.5 megavatlık projeyi geçen yıl sonunda devreye alarak toplamda 116.5 megavatlık üretim gücüne ulaştı. Mihalas, Kayseri, Kuşadası'nda üretim

yaptıklarını, bu yıl 27 megavatlık bir kapasite artışı yapacaklarını açıklayan Çelik, "Ayrıca 600 megavata yakın lisans başvurumuz var. Türkiye'nin 12 ayrı yerinde ölçüm direkleri dikti. Rüzgar enerjisine yatırım yapmaya devam edeceğiz. Uzmanlık alanımız rüzgar enerjisi. Şirket, rüzgar kuleleri üretiminde de önemli bir büyüklüğe ulaştı. Gesbey çatısı altında yılda 200 kule üretiyor."

Holding, geçen yıl 5 milyon euro-luk yatırım ile kombi üretimine de başladı. Warmhaus markasıyla bu yıl 25 bin adet kombi satış hedeflediklerini belirten Baran Çelik, kombinin yanı sıra iklimlendirme endüstrisinin de diğer ürünlerini geliştirecek pazar sunmak istediklerini kaydediyor. Radyatör alanın-da etkin oldukları pazarlara Warmhaus kombi ile de giriş yapacaklar. Bunun için İngiltere'de bir organizasyon, Almanya'da da satış ağı-ları oluşturuldu. 2 milyon 200 bin metrekilohit üretim kapasiteleri var ve radyatörde 30'a yakın ölçekli ihraçat yapıyorlar. Türkiye pazarında da yüzde 80'ine hizmet götürüyorlar. "Warmhaus ile pazarda agresif olacağız" diyor Çelik, "global marka ha-line gelmek için Turquality marka programına girmeyi planlıyoruz."

BOLT**Yatırımlarla kabiliyetlerini katladı, ürün çeşitliliğini artıracak**

Civata, somun ve soğuk dövme parçaları ile tasarım, proje ve kalite odaklı çözümler sunan Bolt Bağlantı Elemanları, geçen yıl tamamladığı yatırımla üretimdeki katma değerini artırarak entegre bir yapıya kavuştu. Bolt Bağlantı Elemanları Genel Müdürü Sinan Topuk, kapasiteyi iki katına çıkaran yatırımla alanında Türkiye'nin ikinci en büyük firması olduklarını söyledi.

Civata, somun ve soğuk dövme parçaları üreten Bolt imalatı İstanbul'da başladı. 1986 yılında... 1993 yılında ise Bursa Çalı Sanayi Bölgesi'ndeki tesisine taşındı. 1998 yılında üretimde kaliteyi ve hizmeti iyileştirme adına yatırımlar yaptı. Otomotiv yan sanayine ve ihracata yönelik üretimine hız kazandırdı. Bugün Bolt, otomotiv yan sanayinin yanı sıra beyaz eşya, mobilya, inşaat sektörleri için üretim yapıyor. Hem Türkiye hem Avrupa'da büyük oyuncular müşterisi...

Bolt, yatırımına bir bütün olarak bakıyor. Son iki yıldır şirketin prosesleri ve kalite süreçleri ile verim-

lilik alanında yatırım yapıyor. Yatırımların tamamlanmasıyla kapasitesini de katladı. Hem teknolojik altyapıyı güçlendirdi hem de kabiliyetlerini artırdı. Genel Müdür Sinan Topuk, geçen yıl Eylül ayında tamamladıkları 3.5 milyon dolarlık yatırımla "entegre bir tesis" haline geldiklerini vurguluyor ve şöyle devam ediyor: "Üretim ölçülerimiz ve kabiliyetimize göre, alanımızda Türkiye'nin ikinci büyük firmasıyız. Yeni hedeflerimiz var. Bu yıl da yapısal ve işlevsel reformlar planlıyoruz. Özellikle insan kaynakları, lojistik, verimlilik, katma değer gibi alanlarda geliştirmeler yapacağız."

Yeni kışak Bağlantı elemanları alanında yüzde 70'li imalat, yüzde 30 standart ürün ürettiklerini belirten Sinan Topuk, özel üretim kapsamında otomotiv, makine ve ihracat ağının bulunduğu üretimde otomotiv payının yüzde 55, ciroda ise yüzde 65'i bulunduğunu aktardı. Topuk, katma değeri, spesifik ürünler yöneldiklerini, bu alanda büyümek istediklerini vur-



guladı. İhracatın neredeyse tamamını Avrupa Birliği ülkelerine yaptıklarını söyleyen Topuk, ayrıca Çin ve ABD'ye de sevkiyat yaptıklarını bildirdi. Bu yıl ihracat pazarlarında da büyüme kaydetmeyi hedeflediklerini anlatan Sinan Topuk, "Üretimde yüzde 20'ye yakın ihracat. 2016'da ihracata yönelik ürün gamı ve müşteri portfolyosunda yeniden yapılandı. Bu yıl ise müşteri ve ürün çeşitliliğinde gelişme olacak" açıklamasını yaptı.

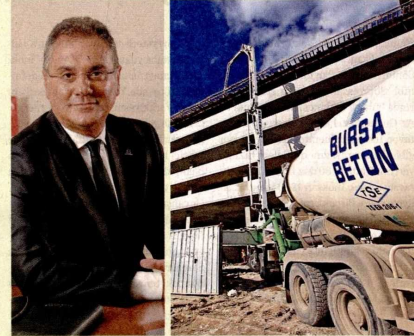
Bolt'un genel müdürü Sinan Topuk, ikinci kışak... 1971 yılından bu yana Tokgözüler adı altında endüstriyel tedarik alanında da faaliyet gösterdiklerini belirtiyor. 3 mağaza ve lojistik merkez ile perakende sektörüne hizmet veriyorlar. Bağlantı elemanları, teknik burdavat, temizlik grubu, iş güvenliği malzemeleri, bahçe aksesuarları, elektrikli ve mekanik el aletleri, hidrolik el aletleri, kaynak ekipmanları, kesici takımlar gibi 30 bi-

nin üzerinde hareket gören ürün bulunduğunu ifade ediyor. Şimdi bu ticaretlerine yepyeni bir kanal daha eklediler. "Dördüncü mağaza olarak e-ticaret girişimimize di-yor Sinan Topuk, "E-ticaret yeni büyüme alanımız. Bu yıl kesinlikle bu alanda da geliştirmeler yapacağız."

Sinan Topuk'a, kısa süre önce Almanya'nın Stuttgart kentinde rast-ladılar. Bağlantı elemanları ve el aletleri sektöründe dünyanın en önemli fuarlarından biri olan Fastener Fair'de... 44 kuruluşla birlikte fuara katılan Bolt'un genel müdürü, DÜNYA'ya, Türkiye bağlantı elemanları sektöründe işi biliyor. Verdiği bilgiye göre, geçtiğimiz iki yılda sektör ihracatı yüzde 15 artış kaydedti. İthalat ise yüzde 10 geriledi. İhracat bu yıl da artış eğiliminde. Sektörün ihracat kilogram ortalamasının 37 dolar civarında olduğunu işaret eden Sinan Topuk, her yıl dış ticaret fazlası veren sektörün hacim, üretim kapasitesi olarak Avrupa'da 3'üncü büyük ülke olduğunu vurguladı.

BURSA BETON**30. yılında yeni yatırımlarla fark yaratarak büyüyor**

Ar-Ge'ye yönelik Bursa firmaları için son dönemde hızlanan bir eğilim... Yatırım ise hiç değişmeyen bir trend... Bu eğilimler, Güney Marmara'nın beton ihtiyacının yüzde 50'sini karşılayan Bursa Beton'da kendisini ziyadesiyle hissettiriyor. Geçen yıl agrega yatırımını tamamladı. Gemlik ve Kayapa bölgelerinden sonra üçüncü agrega tesisini 2016 Mayıs ayında Bandırma Yeşilçamlı'da açtı. Agrega, cimentodan sonra betonun en önemli ham maddelerinden biri. Bursa Beton, kendi agregasını üretir hale geliyor. Rekabetçi fiyatlarla ve kaliteli agrega ile üretimde fark yaratmayı hedefliyor. Son dönemde her yıl 10 milyon liralık yatırım yapıyor. Bursa Beton Genel Müdürü Fatih Vardar, özelliği beton konusunda Ar-Ge'ye bütçe ayırdıklarını, Türkiye'de yeni yaygınlaşmaya başlayan silindirik sıkıştırılmış beton konusunda da çalışmalarını anlattı. Bursa ve Yalova, Balıkesir, Kütahya'yı da kapsayan çevresinin son dönemdeki yükseliş dalgasını iyi yakalayan Bursa Beton, son 30 yılda 35 milyon metreküpün fazla beton



üretti. Şu günlerde Bursa'nın dönüşü-müne katkı veriyor. Özellikle, Nilüfer ve Osmangazi'de başlatılan yenileme ve dönüşüm süreçlerine görev yapıyor. Geçen yıl, Bursa Ticaret ve Sanayi

Odası tarafından düzenlenen 43. Ekonomiye Değer Katanlar Ödül töreninde Bursa Beton, "Cimento, toprak ürünleri ve madencilik sektörü lideri" ödülünü aldı.