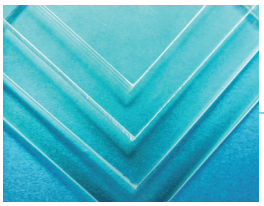
YORGLASS
TİCARET

Mart 2019

Ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla değer yaratan 45 yıl.

INDEX



03 **Babam ve Ben**
Semavi Yorgancılar

06 **Marka ve Kurumsal Kimlik Değişikliği**
Fabrizio Missich

07 **Türkiye Ekonomisine Genel Bakış**
Ahmet Uğur Şeker

08 **2019 İçin Tavsiyeler**
Selin Yaşar

10 **2018 TR Pazarının Değerlendirmesi ve 2019 Beklentileri**
Özdinç Özdemir

12 **Sanal Pos Uygulamasını Denediniz mi?**
Mesut Özmen

14 **Yorglass'tan Haberler**

18 **Kurumsal**

20 **Müşteri Röportajları**

25 **Cam Trendleri**
Güçlü Akkurt

26 **Ürün Çeşitliliğimiz ve Lojistik Hizmetlerimiz Hakkında**
Murat Çınar

30 **İlk Akıllı Fabrikadan**
Jumbo Ebat Satina Cam

32 **Haber**

34 **Hayatını Ülke Sanayisine Adayan Yorgancılar Son Yolculuğuna Uğurlandı**

Yayın Sahibi
CAM MERKEZİ SAN. ve TİC. A.Ş

Yayın Yönetmeni
Selin Yaşar

Grafik Tasarım
Pusula Reklamevi

Baskı
Dinç Ofset

AYIN ETKİNLİKLERİ

AVRASYA CAM FUARI
06-09 Mart 2019 / Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi / İstanbul
Web: http://www.avrasyacamfuari.com

Mart 2019

SEMAVİ YORGANCILAR Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Dostlar,

Bir yılı daha bitirip yeni yıla yeni umutlar ve heyecanlarla girmeye hazırlanırken bu motivasyonumuzu maalesef mevcut koşullar sebebiyle kaybediyoruz.Genellikle sizlere bu dergimiz aracılığıyla iyi haberler vermeye çalışmama rağmen bu defa öyle olamayacak.Belki de böyle olması hepimiz açısından daha doğru gerçeklerle her zaman yüzleşemediğimiz için işletmelerimiz ciddi zararlar görüyor.İş hayatında duygusallığı yer yok gerçekleri görüp anlayıp bizlere olası etkilerini ölçmeye çalışıp ona göre karar vermeliyiz.

Önce mevcut durumu gözden geçirelim 2018 yılı aralık verilerine göre ki bunlar şubat ayının ilk haftası açıklanıyor;

- **Türkiye'de sanayi üretimi %9,8 azalmış,**
- **Özellikle inşaata yönelik üretim yapan sektörlerdeki kayıp çok dikkat çekici,**
- **Demir ve çelik üretimi %23,seramik %16,tuğla vs %35,çimento %31,hazır beton %51, radyatör %38 azalmış.**
- **Ve hepimizi ilgilendiren düz cam üretimi de %18,4 azalmış durumda.**
- **Resmi işsiz sayımız 4 milyon kişi olmuş,**
- **Adliyelerdeki icra dosyalarının sayısı 40 milyona ulaşmış,**
- **.....**

Bu listeyi uzatarak kimseyi umutsuzluğa sokmayı da istemem ancak daha önce de söylediğim gibi bu gerçeklerle yüzleşmeliyiz.Ayrıca geçtiğimiz 3-5 yıl içerisinde ülkemizdeki adeta büyüme modeli haline gelen inşaat yatırımları vasıtasıyla hem bu sektör hem de bu sektöre hizmet veren bizim gibi sektörler hormonlu bir şekilde büyüdü. Şimdi herhalde bunun bedelini ödüyoruz veya ödeyeceğiz.

Bu gerçeği görerek bu yılı geçirmeliyiz ülkemiz genç nüfusu ve dinamik,krizlere alışık yapısıyla bu günleri de atlatacaktır ancak tabii ki bu zor yılı kazasız ve kayıpsız atlatabilirsek. Büyümek kolaydır ancak küçülmek zordur hiçbir işveren veya sermaye sahibi küçülmek istemez bu herhalde onların alabileceği en zor karardır ancak şunu da unutmamak gerekir ki bazen kolu kesmek iyidir ve hatta şarttır aksi taktirde vücudu kaybedersin.

Böyle zamanların en tipik problemi pazarın küçülmesi, dolayısıyla rekabetin artması ve fiyatların düşmesi dolayısıyla da karlılığın azalmasıdır.

Hiç kimse küçülmeyi istemez ve bunu hep başkalarından bekler sonra da rekabetten,fiyatlardan ve işsizlikten şikayet ederler.Eğer organizasyonumuzu sadece Türkiye'ye göre kurmuşsak ihracatımız yok veya çok az ise bu durumdan şikayet etmeye de hakkımız yoktur.

Kısaca yapmamız gereken neler olabilir ondan da bahsedeyim, birincisi özellikle sabit giderlerimiz nedir bunları tekrar gözden geçirip mutlaka azaltmanın yollarını aramalıyız,eğer kullanıyorsak kredilerimizi azaltmanın yollarını aramalıyız bunun en etkin yolu vadeleri kısıp elimizdeki stok seviyelerini aşağıya indirmektir,sadece bizim müşterilerimizi değil müşterilerimizin müşterilerinin durumlarını da analiz edip yakından takip etmeliyiz, kazancınız ne ile oluyorsa borçlanmanızın da onunla olmasına özen gösterin döviz geliriniz yoksa asla döviz ile borçlanmayın,müşteriniz ile ödemeyi malınızı sattıktan sonra değil sipariş anında konuşun ve mutlaka mutabık kalın.

Bu arada asla ümitsizliğe kapılmayın bu tip krizler ne ilk ne de son olacak riskini önceden ölçen ve bunlara göre tedbirlerini almış firmalar bu durumdan güçlenerek çıkacaklar.iyi günlerde görüşmek üzere sizlere kazasız,kazançlı bir 2019 yılı dilerim.

Sevgiyle kalın,

Babam ve Ben

Sevgili Dostlar,

60 yaşındayım ve ocak ayının son günlerinde bildiğiniz gibi babamı kaybettim.Hayatımın 30 yılı onunla aynı şehirde son 30 yılıda benim İstanbul'da yaşamam sebebiyle ayrı şehirlerde geçti sizlerle bir miktar babamdan ve çok değer verdiğim ilişkilerimizden bahsetmek istiyorum.

Öncelikle cenazesine katılan tüm eş, dost, akraba ve arkadaşlarıma teşekkür ederim o zor günde yanımızda olmanız acımıza merhem oldu. Bu yazıyı yazdığımda ise 3 hafta geçmiş olmasına rağmen ben hala onu yaşıyor gibi hissediyorum, bir arkadaşım sen ölünce o da o zaman ölmüş olacak dedi ve ben şimdi bunun ne anlama geldiğini daha iyi anlıyorum.

Babam bizlere karşı şimdiki babalar gibi canım gülüm olmadı ancak bizler onun bizi çok sevdiğini bilir ve hissederdik.

Okul zamanları derslerimizle ilgili değildi adeta benim için değil kendiniz için okuyorsunuz mesajını hep gözleriyle verirdi. Her akşam yemeği bizler için birer hayat dersiyle geçerdi farkında olmadan bizleri o masada eğitirmiş.İnanılmaz yaratıcı,akıllı ve çok çalışkan birisiydi. Ben facit marka hesap makinasıyla (bilgisayar yok ,elektronik hesap makinası yok) sabahlara kadar hesap kitap yaptığı geceleri çok net hatırlıyorum.yeni nesil arkadaşlara anlatayım o zamanlar 3 haneli iki sayıyı çarpmak için bu makine ile yaklaşık 20 adım işlem yapmak gerekliydi. Zannediyorum maliyet hesapları yapıyordu. Hesabını kitabını çok iyi bilirdi kafasında kar zarar hesabı hep neredeyse %95 doğrulukla hazırdı. Riskleri görür ve tedbirli giderdi, borç, alacak, stok dengesine çok dikkat ederdi.

Beni askere şirketteki Antepli bir şöför arkadaş götürüp birliğime teslim etmişti herkes aileleriyle geliyordu bu durum beni biraz üzmüştü ertesi hafta Pazar günü babam habersiz geldi ve görüştük karşılıklı gözlerimiz doldu o günü hala unutmam beni gerçekten seviyormuş diye çok sevinmiştim.....

İzmir'de ilk cam depomuzu kurduk yavaş yavaş işlerimizi abimle geliştirmeye çalışıyoruz ve 5 kusur şiddetinde bir deprem oldu sabah saat 9 - 10 gibi o sırada ahşap raflarda duran neredeyse tüm cam stoğumuz (sermayemiz) iskambil kağıdı gibi birbirinin üzerine devrilerek tüm sermaye sıfır oldu biz iki kardeş çaresiz bakınıp ne yapacağımızı düşünürken babam geldi ve etrafa baktı bize ne duruyorsunuz kürekler nerede toplayın şu camları, yeni siparişleri hazırlayın vs dedi ve çekip gitti. Biz de silkinip kendimize geldik ve kaldığımız yerden işimize devam ettik. Bugün buralardayız.....

İşimize hiçbir zaman direk karışmadı sadece fikrini söylerdi, bana hiç niye bunu böyle yapıyorsun diye söylemedi tüm eleştirileri iyileştirmeye dönüktü taktiri azdı tüm yaptıklarımızı normal olması gereken şeylermiş gibi izler ve fikirlerini bu şekilde dile getirirdi.

Çok ama çok sosyaldi çok arkadaşı dostu vardı herkesle konuşur çok çok dinler az az konuşurdu tüm aileye kardeşleri de dahil olmak üzere liderlik yapardı. Çalıştığı kadar eğlenmeyi de severdi ve bunu gayet güzel dengelerdi. Fikir üretmeden durmazdı birçok fikrini de hayata geçirdi.

Arkasında 10 tanenin üzerinde fabrika 2000 kişiye yakın istihdam 2 tane konusunda ülkesinin ve dünyanın tanıdığı daha önemlisi saygı duyduğu marka bırakarak aramızda ayrıldı.

Umuyorum bizler de bu en değerli mirası devam ettirir ona layık evlatlar oluruz. Ruhu şad olsun.

SEMAVİ YORGANCILAR
Yönetim Kurulu Başkanı

GÜLFEM YORGANCILAR IK Direktörü

Değerli İş Ortaklarımız,

Yorglass olarak 45. Yılımızda kaliteli üretim yapan, çevreci, güvenilir ve sürekli büyüyen bir marka olmanın gururu ile sektördeki öncülüğümüzü devam ettiriyoruz. Tüm bunların yanı sıra insanı odak noktamıza koyarak, gelişimine katkı sağlamak ve farkındalık yaratmak konusunda da büyük bir öz veri ile çalışıyoruz.

Toplumsal hayata katılım konusunda 2018 yılı içerisinde; yetenekli fakat yeterli imkânı olmayan çocuklarımızı ülkemize, sanata kazandırma ve birer dünya insanı olmalarına katkı sağlama amacıyla yola çıkarak Devlet Opera ve Bale Sanatçısı Sayın Selmin Günöz tarafından Türkiye'de ilk adımları atılan Barış Çocuk Orkestrası'na sponsor olarak yanında olma kararı aldık.

Yorglass Barış Çocuk orkestrasının ortaya çıkış öyküsünden biraz bahsetmek gerekirse;

Venezuela'da 1975'te, çocuklardaki suç oranının en yüksek olduğu dönemde kurulan "El Sistema" modeli örnek alınarak oluşturulmuş bir sosyal sorumluluk projesidir.

Yaşadığımız şehir İzmir'in sosyo-ekonomik açıdan imkanları kısıtlı ailelerin yaşadığı Kadifekale, İkiçeşmelik, Eşrefpaşa bölgesindeki çocuklardan oluşturulmuş bu müzik eğitim modelinin temel amacı, mümkün olduğu kadar fazla çocuğa karşılıksız müzik eğitimi olanağı sağlamak, barışın sesini müzik ile duyurmaktır. Kurulduğu semtin sosyal dokusuyla bütünleşerek sanata katılım hakkı önündeki engelleri kaldırmaktır. Adını,BARIŞ'ın zorunluluğu ve MÜZİK'in barışı sağlamadaki gücüne olan inançtan almıştır. Müziğin barış, adalet, özgürlük gibi fikirleri en iyi şekilde ifade edebilme ve kitlelere ulaştırabilme yolu olduğu inancından yola çıkarak, bugün olduğu kadar gelecek için de daha bilinçli, kimlikli, adil ve barışçıl bir yaşam biçimi yaratmaktır.

Venezuela'daki uygulamasında, çocukları ve gençleri suç işlemekten, alkol, sigara, uyuşturucu bağımlılığından uzak tutmada müziğin tartışılmaz gücü, verilen müzik eğitimi ve sosyal sorumluluğu perçinleyen çalışmalarla birleşince, uygulanan bölgedeki suç oranlarında ve madde bağımlılığında ciddi bir azalma ve hatta zamanla yok olma görülmüştür. Bu düşüncelerle 2015 Aralık ayında ilk girişimlerini yapan Ankara Devlet Opera Balesi Sn.Selmin Günöz, müziğe ve eğitime gönül veren kişilerin bağışlarıyla 20 keman satın alarak projeyi hayata geçirmenin ilk adımlarını atmıştır. Kişisel girişimleriyle, Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı(TEGV), Eşrefpaşa Eğitim Biriminin bir odasını bu eğitime tahsis etmesini sağlamış ve ilk bir yıl çalışmalar burada gerçekleşmiştir.

Projeye gönül veren dostlarının bağışlarıyla Cello ve Kontrabaslar alınmış ve ilk yılın sonunda Uluslararası Rotary'nin "BARIŞ"alanındaki "EN İYİ PROJE" ödülüne layık görülmüştür. Ardından GÜLSİN ONAY, BORUSAN QUARTET gibi dünya çapında ün sahibi değerli sanatçılarımızın ve İzmir'in Hanımları Korosunun proje yararına yaptıkları konserler sayesinde bakır nefesli sazları da alınabilmiştir.

2017 Yılında "BARIŞ Çocuk Orkestrası Koruma ve Geliştirme Derneğini" de kurarak, projenin gelişmesine hız kazandırılmıştır. Proje, bu yıl da TUSEV'in "en iyi proje" ödülüne layık görülmüştür. Şu an orkestramızda bu eğitimden yararlanan 66 çocuğumuz ve onlara eğitim veren 4 öğretmenimiz vardır.

İşte tam bu noktada dernek maddi anlamda bu büyüyen ve gelişen projeye yeterince kaynak sağlayamayınca YORGLASS olarak bu güzel oluşuma destek verme kararı aldık.

Müziğin barış ezgileri ile kendilerini çok daha iyi yetiştirip, güvenlerine kavuşup iyi bireyler olmalarının tohumları çocukluktan itibaren atılacaktır. Biz de Çevre, Çocuk ve Eğitim olarak 3 ana dalda sosyal sorumluluk projelerimiz kapsamında YORGLASS Ailesi olarak üzerimize düşeni yapmaya devam edeceğiz.

Bu güzel birlikteliği ve çocuklarımızın sanata olan bağlılığını taçlandırmak için ülkemize her zaman gurur kaynağı olmuş dünyaca ünlü sanatçılarımız İdil Biret ve Gürer Aykal'ı Yorglass Barış Çocuk Orkestrası ile buluşturarak onlara büyülü bir gece yaşatmanın sevincini yaşıyoruz.

Barışın hakim olduğu ve müziğin susmadığı bir yıl dilerim.

YORGLASS

Barış Çocuk Orkestrası

Dünyaca ünlü piyanistimiz **İdil Biret,**
Yorglass Barış Çocuk Orkestrası ile çalıyor.
Orkestramızı da yine uluslararası üne sahip
Orkestra Şefi **Gürer Aykal** yönetiyor.

aas|sm
ahmed adnan saygun sanat merkezi

Tarih : 30 Mart 2019 Saat: 20.00
Yer: Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi
İrtibat Telefonu: 0535 302 0406

İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

Marka ve Kurumsal Kimlik Değişikliği

FABRIZIO MISSICH Ticaret Direktörü

Değerli Dostlar,

Şirketimiz adına başarılarla dolu bir yılı tamamladık ve yepyeni haberler ile sizler selamlamanın heyecanını yaşıyoruz.

Bildiğiniz gibi şirketimiz 1974 yılında Yorsan olarak kuruldu. Devam eden yıllarda; Yorcam, 1989 yılında Türkiye'nin ilk dekoratif cam işleme tesisi olarak üretime başlayan Yorglas ve bugün Ticari Soğutucu ile Beyaz Eşya sektöründe dünya devlerine hizmet veren Yorim kurularak yatırımlarımız ve büyümemiz devam etti.

2008 yılında bu şirketleri tek bir çatı altında birleştirdik ve hepsini Cam Merkezi şemsiyesi altında topladık. Şirket stratejilerimiz doğrultusunda 10 yıldır Cam Merkezi olarak yolumuza devam ediyoruz.

Bugün; Türkiye'nin 6 farklı şehrinde 750'den fazla çalışma arkadaşımız ile hizmet veren, 60'a yakın ülkeye ihracat yapan, odaklılık stratejimiz sayesinde gelişiminin sürekliliğini sağlamış ve bunu ödüllerle taçlandırmış büyük bir aile haline geldik.

'Gelişimin Liderleriyiz' sloganıyla, yenilikçi ürün ve ayrıcalıklı hizmetlerimizle, yepyeni yatırımlarımızla öne çıkacağımız, kuruluşumuzun 45. Yılında, değişime Kurumsal Kimliğimizle başladık.

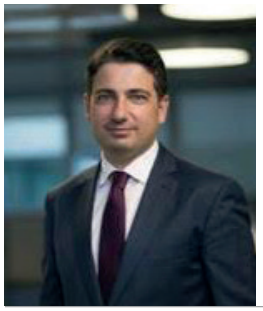
Temel stratejimiz 'Odaklılığı' taşıyan ve tüm iş kollarımızın tek bir marka altında toplandığı yeni kurumsal kimliğimiz ile sizlere sesleneceğimiz yepyeni bir döneme adım atıyoruz.

Basit, açık, net, etkin YORGLASS marka mimarisi, şirketimizin büyüyen ve gelişen doğasına uygun olarak markalarımızın da aynı gelişme paralelinde büyümesine ortam sunacak şekilde tasarlanmıştır.

Kurumsal kimlik değişimimizi ilk olarak cam sektörünün ülkemizdeki en prestijli buluşma noktası olan Avrasya Cam'da, fuardan çok kısa bir süre içinde ise işletmelerimiz, web sitemiz, sosyal medya hesaplarımız gibi tüm iletişim kanallarında sizlerle buluşturacağız.

Yeni adımız Yorglass ile; hızlı, yaratıcı, çözüm üreten, global vizyonumuz doğrultusunda tüm dünya camlarının buluştuğu bir merkez olmaya ve bize duyduğunuz güvenden aldığımız güç ile üretmeye, sürekli gelişmeye ve ayrıcalıklı hizmet anlayışı ile çalışmaya devam edeceğiz.

Nice 45 Yıllara...



Türkiye Ekonomisine Genel Bakış

AHMET UĞUR ŞEKER İdari ve Mali İşler Direktörü

2018 YILINA KISA BAKIŞ

Türkiye' de ve Dünyada 2018 zor ve buhranlı bir yıl oldu. ABD'nin Rusya, Çin ve İran üzerinden başlattığı yüzyılın ticaret savaşları, küresel ekonomide korumacı tedbirlerin devreye alınmasını sağladı. Dış politikanın zaman zaman ekonomi üzerinde bir silah olarak kullanıldığını da görüldü. 2018 yılında bölgemizde yaşanan siyasi belirsizlik, ekonomi gündemini arka sıralara attı. Türkiye, ticaret savaşları ile ABD ile yaşadığı gerginliğin etkisini "ekonomik kalkışma" tadında gündelik yaşamına almış oldu.

Politik dengesizlikler, TL'nin dolar ve diğer para birimleri karşısında ciddi bir değer kaybı ile enflasyon ve faiz fitilini de ateşlemiş oldu. Enflasyonun yılın ikinci yarısından sonra son 10 yılın rekor seviyesine ulaştı. İnşaat başta olmak üzere belli başlı sektörlerde çarkların çok yavaş dönmesi, bu sektörlerin beslediği alt sektörlerde yıkım etkisi yarattı.

Yukarıda bahsettiğimiz durumlar özellikle Çin ve ABD arasında yaşanan ticari sürtüşmenin 2019 yılında da süreceği buna bağlı olarak gelişen piyasaları aşağıya çekmesi bekleniyor.

2019 YILI VE TÜRKİYE

2019 yılında ekonomik büyümenin sağlanması için Hükümet yeni reform paketlerini devreye aldı. Üreticiler ve ticaret yapanlar için bu tek başına yeterli olmayacaktır. Vergi indiriminin tüketimde yaratacağı artış kısıtlı olacaktır. Yüksek faiz baskısı ve yavaşlayan kredi onayları, tüketimi özellikle orta ve büyük çaplı ihtiyaç maddelerinde baskı altında tutmaya devam edecektir.

Ekonomideki yavaşlamadan en çok KOBİ'ler etkilenmektedir. Takipteki KOBİ kredileri 2018 yılı son çeyrekte artmıştır. Bunun yanında karşılıksız evrak oranlarındaki yükseliş, KOBİ'ler üzerindeki olumsuz etkileri, özellikle 2018 son çeyreğinde artırmış ve önümüzdeki dönemde daha da artırması muhtemeldir. Ekonominin lokomotifi olan KOBİ'lerin yapılarını güçlendirmek önem taşımaktadır. Finansmana erişimde sıkıntı yaşayan; yüksek teknoloji kullanımı, yüksek katma değerli üretim ve ihracat gücü sınırlı olan KOBİ'ler için nakit akışı devamlılığı hayati bir öneme sahiptir.

Özellikle KOBİ'lerimizin nakit akışının devamlılığının sağlanması, finansal açıdan "görünür" yapıya dönülmesi ile mümkündür. Kredi ve fon sağlayıcı bankalar ile sadece çek karnesi ilişkisinin dışında günümüzün aktif ödeme çeşitlerini kullanması finansal yapılarının açık ve şüpheye mahal vermeyecek şekilde okunur olması nakit akışının dış kaynak ile desteklenmesi gerektiği anlarda önem taşımaktadır. Kapalı kredi kartı, Doğrudan Borçlandırma Sistemi, Sanal POS işlemleri alternatif ödeme sistemlerine örnek olarak gösterilebilir. Alacak sigortasının da yaygın kullanılmaya başlanması KOBİ'lerimizin finansman kaynaklarına erişiminde engelleri azaltacak, KOBİ'lerimizi daha dirençli kılacaktır.

Tüm iş ortaklarımızda çok daha başarılı ve iyi bir yıl diliyorum.

Avrasya Cam'da Görüşmek üzere.

2019 İçin Tavsiyeler

SELİN YAŞAR Ticaret İş Ünitesi İşletme Müdürü

Yeniden Merhaba,

İyi ve kötü yanları ile bir yılı daha geride bıraktık.
Finansal piyasalara bakarsak durum ne siyah ne beyaz!
Gri tonunun baskın olduğu bir 2018 yılıydı...

Zor günler, kriz günleri insanlara ders verir, hazırlıklı olmalarını sağlar.
Geçmişin üzerine fazla konuşmamak lazım artık . Geçmişte yaşananlardan ders alıp geleceğe bakmalıyız.

Önümüzde kapkara bulutlar olsa da, ışığı bulacağımız ve bembeyaz günlere gideceğimiz ana odaklanıp ayakta kalmaya devam etmenin yollarını bulmalıyız.

Muhtemelen 2019'un ilk çeyreği "0" büyümeye yakın bir yerde olacak. Dolayısıyla bu, şunu getirecek; ekonomik yavaşlama, şirketlerin sorunlarla karşılaşması ve işsizlik. Şirketler sorunlarla karşılaştığı zaman ister istemez eleman çıkarmaya başlayacaklar. Bu dalga dalga 2019'un Mart'ına, Nisan'a hatta Haziran'a kadar karşılaşacağımız bir fotoğraf olacak. Bu şekilde giderse 2019 çok ağır geçecek.

Tüketicimiz karamsar olmağa başladı ve harcama duygusu kesildi. Alışveriş güdüsü düştü. Bunu kur-faiz sarmalı da kamçıladı. Ancak güven veren politikalarla bu aşılabilir.

Peki, Şirketlerimizi bu ağır koşullar altında ayakta tutmaya nasıl devam edeceğiz:

- Proaktif ve öngörü sahibi olmak ana unsurdur. Bu yolla krize hazırlıklı ve dirençli olunur. Tahmin edin, düşünün ve risk alın. Sıkıntının geleceği endişesi insanı yenilikçi ve atılımcı yapar. Tüm çalışanlarınız ile bilgi paylaşımı ve durum değerlendirmesi içinde olursanız yeni fırsatlar yaratılır.

- İnsanları değerlendirin. "İnsanlar doğan problemler için başkalarını suçlama tabiatına sahiptirler. Problemi çözmek için adım atmazlar." Bu bakış yanlıştır ve bugünlerde çok yapılmaktadır. "Ne yapalım kriz var", sözü çok dillendirilmektedir. Şirketleri ve kendileri için doğru olanı yapanlar, yeni pazar ve fırsatı arayanlar başarılı olurlar.

- İnsanları yönlendirin. Şirket çalışanını desteklerse kişi öğrenir, gelişir ve üretken olur. Şirket cezayı seçerse kişi organizasyonda az değerli olduğuna inanır ve gelişme olmaz. İşi kaybetme korkusu bunlardan biridir. Çalışanlarınızı doğru yönlendirin.

- Çalışanlarınız en az yarısı çift fonksiyonlu olmalıdır. Tedarik-üretim-satış birimlerinde çalışabilir olmak ve geçiş yapabilmek. Bu yönde çalışanlarınızı geliştirin, destekleyin, yedekleyin.

- Lokal olmayın, global olun: Bulunduğunuz yeri görün ve bir çıta, iki çıta üste tırmanmanın yollarını arayın. Pazarı, gerektiğinde ürününüzü çeşitlendirin.

- Yaptığınız işi bulunduğunuz sektörü ulusal ve uluslararası verilerle irdeleyiniz. Dikey ve yanal büyüme imkanlarını gözetin.

- Grup çalışmasını, müşteri yönelimini, iyi çalışan ilişkilerini, inisiyatif kullanmayı teşvik edin.Kalite liderliği veya maliyet liderliğini hedef alın.

Unutmayalım, Her şeyin başı inanmak!

Başaracağımıza inanacağız.

Başarmak için elimizden gelenin fazlasını yapacağız ekiplerimiz ile birlikte.

Bizler bu ülkenin ayakta kalması için başarmak zorundayız...
Hepimizin şansı bol, yolu açık olsun...

Görüşmek üzere,

Bölgenin en büyük ve prestijli Cam Fuarı
Avrasya Cam 2019'da yerimizi aldık.
Bu kez 45. yılımızı kutlamanın heyecanını ve
yeni kurumsal kimliğimizi tanıtmanın
mutluluğunu da sizlerle paylaşıyoruz. Her yıl sizlerle büyüyor,
birlikte daha iyi işlere imza atıyoruz.

**Her zaman yanımızda olan siz değerli misafirlerimizi,
Avrasya Cam 2019'da
ağırlamaktan gurur duyacağız.**

6 - 9 MART 2019

TÜYAP - İSTANBUL

STAND NO: 1115

Ayrıcalıklı hizmet
anlayışıyla değer yaratan
45 yıl.

YORGLASS

2018 TR Pazarının Değerlendirmesi ve 2019 Beklentileri

ÖZDİNÇ ÖZDEMİR Ticaret İş Ünitesi Satış Müdürü

Merhabalar,

İyisi ile, kötüsü ile, krizi ile fırsatı ile bir yılı bitirdik.
Ekonomik olarak iyi başladığımız 2018 yılını, özellikle ilk yarı sonundan itibaren, tüm Dünya Piyasaları' nda yaşanan ekonomik savaşlar ile birlikte, maalesef ülke olarak zor günler yaşayarak kapattık.

Beklenmedik tarihi kur artışları, % 25 leri bulan enflasyon, donem içinde aylık olarak % 4 leri bulan banka kredi faiz oranları, hızla artan konkordato talepleri, hızla artan karşılıksız evrak sayısı, batan firmalar...

Aşağıdaki tabloda 2017 ve 2018 yılları çeyrek sure sonlarındaki büyüme oranlarımıza baktığımızda da, açıklanan tablo yukarıdaki bahsettiklerimi destekler durumda.

Gayrisafi Yurt İçi Hasıla sonuçları, 3. Çeyrek: Temmuz - Eylül, 2018

		GSYH			
	Çeyrek	Cari Fiyatlarla (Milyon TL)	Cari Fiyatlarla (Milyon USD)	Zincirlenmiş Hacim Endeksi (2009 - 100)	Değişimin Oranı (%)
2017	I	649 272	175 862	147,5	5,3
	II	734 426	204 867	164,0	5,3
	III	831 879	235 838	180,4	11,5
	IV	890 960	234 924	186,1	7,3
2018	I (r)	787 355	206 442	158,2	7,2
	II (r)	884 490	204 412	172,7	5,3
	III	1 013 453	187 100	183,2	1,6

(r) İlgili çeyreklerde güncelleme yapılmıştır.

Ayrıca, henüz açıklanmamış olmasına rağmen, son çeyrek büyüme beklentisinin de negatif olması tahmin edilmekte.

İşte bu 2. çeyrek sonundan itibaren kötüye giden durumdan en büyük payı, yaklaşık % 5,3 daralma ile işlerimizin en çok bağlantılı durumda olduğu, inşaat sektörü almış durumda.

Zorlu şartlar ile kapattığımız bir 2018 yılı devamında, 2019 yeni yıl, en azından ilk ve ikinci çeyrek için, ekonomistlerin öngörüleri pek parlak değil.

Geçtiğimiz günlerde, Türkiye raporunu açıklayan Dünya Bankasi' na göre, 2019 yılı Türkiye Büyüme Öngörüsü de yıllık olarak, % 1,6 ile son 10 yılın en düşük seviyesinde.

Fakat yine ayni raporunda, hükümetimizin açıklamış olduğu, Yeni Ekonomik Program'ın, istikrarın yavaş yavaş yeniden tesis edilmesi için iyi bir temel olacağını ve 2020 yılında yıllık büyümenin tekrar yıllık % 3 seviyelerini yakalayabileceğine yer verdi.

Peki bu kriz ortamının fırsatı ne oldu?

Fırsat dediğimiz konu her zaman maddi olmak durumunda değildir.

Fırsat olması için özellikle ciro artışı, karlılık artışı, yükselen pazar payı, yeni müşteriler kazanmak olması gerekmiyor.

Bu kriz ortamında, azalan işler neticesinde, iş körlüğü denen durumu bir kenara bırakıp;

işletmelerimizin işleyişini,

finansal yapımızı,

yaptığımız ve yapmayı planladığımız yatırımlarımızı,

ürünlerimizi ve o ürünleri elde ettiğimiz mutfaklarımızı,

en değerli olarak gördüğüm işgücümüzü,

pazarımızı ve pazarımızdaki tüm oyuncuları,

müşterimizi ve hatta müşterimizin müşterilerini,

yaptığımız işin tüm paydaşlarını,

tekrar tekrar inceleyip, bu konularda iyileştirmeler yapılabilecek alanları yakalayıp, bu iyileştirmeleri gerçekleştirmek, en iyi FIRSATTIR!!

Normal şartlarda, yüksek hacimli işlerimizin olduğu dönemlerde, maalesef bu incelemeleri ve iyileştirmeleri yapmaya pek zaman ayıramıyor durumda olabiliyoruz.

FIRSAT bu FIRSAT, yukarıdaki sıralamış olduğum başlıklardan, kendi işletmelerimiz için en uygun olanı yada olanlarını seçip, hatta yeni başlıklar oluşturup, en uygun iyileştirmeler yapma imkanı bizleri bekliyor.

FIRSAT gelmesini beklemeden, FIRSATLAR yaratacağımız yeni bir yılımız olması dileğim ile..

Sevgi ve Saygılarımı Sunarım.

Özdinç ÖZDEMİR

Sanal Pos Uygulamasını Denediniz mi?

MESUT ÖZMEN Hazine ve Risk Operasyon Yöneticisi

Merhabalar,

Tahsilat süreci genel olarak firmaların daha çok hassasiyet gösterdiği ve önemsediği bir süreçtir. Firmalar yerine göre bunun için ciddi zaman harcayıp ve hatta bu iş için ayrı personeller bile istihdam edilebiliyorlar. Özellikle uzak mesafeli satışlarda bu süreci yürütmek daha fazla emek ve vakit almaktadır.

Son yıllarda tahsilat anlamında gittikçe daha da zorlaşan, zahmetli ve riskli dönemlerden geçiyoruz. Bu anlamda 2018 yılında online tahsilat sistemini devreye alarak hem sizlerin hem de bizim tahsilat konusundaki zorluklarımızı ve riskimizi azaltmayı amaçladık.

Daha hızlı ve kolay.... Daha Güvenli.... Bulunduğun yerden ödeme imkanı.....

Daha kolay erişilebilir, daha güvenli ve daha fazla banka seçenekleri ile online tahsilat sistemine göstermiş olduğunuz ilginizden dolayı memnuniyetimizi burada belirtmek isterim. Sizlerden gelen dönüşlerle sistemin sizlere de kolaylık sağlamış olmasını bilmek ve hatta sistemi kendi müşterilerinize de bir ödeme aracı olarak yönlendirmiş olmanız bizim için amaca ulaştığımızın bir göstergesi oldu.

2019 yılında işbirliği için de bulunduğumuz bankalar ile de ihtiyaç duymanız halinde firmamız Yorglass aracılığı ile kredi kartı çıkarılması konusunda desteklerimizin olacağını da bilmenizi isteriz.

8 Farklı Kredi Kartı Tipi ile 9'a Varan Taksit Seçenekleri ve Sıfır Komisyon

Kredi kartı ile çalıştığımız bankalara yeni iki banka daha ilave ederek yaklaşık piyasanın %95 'ine karşılık gelen tüm kredi kartlarına 9'a varan taksit seçenekleri ve hiçbir komisyon almadan ödeme yapabilme olanağını 2019 yılında sizlere sunmuş bulunuyoruz.

Hep beraber bol kazançlı ve bol tahsilatlı bir 2019 yılı geçirmek dileğiyle...

Yorglass
online tahsilat ile ödemeler
hızlı, kolay ve güvenilir.

Zaman ve emek harcatan ödeme sistemleri geride kaldı. Yıllardır güvendiğiniz Yorglass markası; daha kolay erişilebilir, daha güvenli ve daha fazla banka seçeneğiyle online tahsilat sistemini sizler için geliştirmeye devam ediyor.

Artık **tüm kredi kartlarına 9'a varan taksit** seçeneği ve hiçbir komisyon almadan ödeme imkanı sizi bekliyor.

*Değişen taksit seçeneklerini aylık olarak online sistemimizden güncelleyiniz.

axess +bonus maximum advantage Paraf WORLD CARDFINANS bankkart

YORGLASS

Yorglass'a Bir Ödül Daha

Cam işleme sektöründe önde gelen ve Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olan Yorglass'tan aynı yıl içerisinde bir büyük başarı daha.

TAİDER tarafından aile şirketlerinde sürdürülebilirlik bilincinin gelişmesini desteklemek amacıyla hayata geçirilen "Kuzey Yıldızı: Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Projesi" kapsamında verilen Kuzey Yıldızı Ödülleri, TAİDER 6. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi'nde sahiplerini buldu.

Sürdürülebilirlik Ödülünü Büyük Ölçekli İşletmeler kategorisinde Yorglass almaya hak kazandı. Ödülü şirketimiz adına İnsan Kaynakları Direktörümüz Gülfem Yorgancılar Perçin aldı.

Ödüle ilişkin açıklama yapan Yönetim Kurulu Başkanımız Semavi Yorgancılar;

"Aynı ay içerisinde hem kilit müşterimiz tarafından İnovasyon Ödülü'ne aday gösterildik ve global ölçekte 3200 tedarikçi arasından 3 Finalist firma arasında yer almayı başardık hem de TAİDER tarafından düzenlenen 'Kuzey Yıldızı Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Ödülü'nü kazandık. Sektördeki 44.yılımızda öncülüğümüzü her gün daha da güçlendirmenin gururunu yaşıyoruz." dedi.

Sayın Yorgancılar konuşmasına şöyle devam etti: 'Aile şirketlerinin başarısı her ne kadar nesillere yansıtılsa da; ben farklı bir açıdan değerlendiriyorum. Her birimizin kurumsal organizasyonda büyük veya küçük sorumluluklarımız var. Hepimiz bunun bilinciyle çalışıyoruz ve bu güzel şirketi yaratıyor, yarattığımız bu değeri adil bir şekilde paylaşıyoruz. Sürdürülebilirlik bence bir şirketteki her bireyin sorumluluğu. Bizim Yorglass olarak başarımızın mihenk taşı da bu: Ekibimiz. Bu kültürü hep beraber devam ettiriyoruz. Sürdürülebilirlik yaklaşımımızla; toplumun her alanında katma değer yaratmaya, çevresel etkiyi azaltmaya, paydaşlarımız için kalıcı değerler kurmaya ve oluşturmaya devam ediyoruz. Birlikte büyüyor, birlikte başarıyoruz.'

YORGLASS

SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARININ YILDIZI

Sektördeki 44.yılımızda öncülüğümüzü her gün daha da güçlendiriyoruz. TAIDER tarafından düzenlenen "Kuzey Yıldızı - Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Ödülü" Büyük Ölçekli İşletmeler 2018'in kazananı olduk. Sürdürülebilirlik yaklaşımımızla; toplumun her alanında katma değer yaratmaya, çevresel etkiyi azaltmaya, paydaşlarımız için kalıcı değerler kurmaya ve oluşturmaya devam ediyoruz. Birlikte büyüyor, birlikte başarıyoruz.

TAIDER Aile İşletmeleri Derneği

KUZEY YILDIZI

Glasstec Fuarı'na Katıldık

Yorglass olarak, 23-26 Ekim 2018 tarihleri arasında Almanya'nın Düsseldorf şehrinde gerçekleşen Glasstec fuarına katıldık. 4 gün süren ve cam sektörünün kalbi haline gelmiş Glasstec fuarı boyunca dünya çapından iş ortaklarımız ile buluşmanın yanı sıra; fuarın 2. Günü standımızda düzenlediğimiz basın toplantısında da cam sektöründe lider basın kanallarının temsilcilerini ağırladık.

Basın toplantısına ev sahipliği yapan Ticaret Direktörümüz Fabrizio Missich şirketimizin 44. Yılında yaptığı atılım ve yeni yatırımları hakkında detaylı bilgi verdi.

Ticaret Direktörümüz Fabrizio Missich: "Müşteri odaklı üretim anlayışımız, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler üretme yetkinliğimizi yansıtıyor ve müşterilerimize de başarıyı getiriyor. 57'den fazla ülkede doğru müşteriye doğru çözümü sunmak için üretim ve müşteri hizmetleri kabiliyetleri ile yeni çözüm ortaklıklarına yatırım yapıyoruz. Müşterilerimize her zaman çok yakınız. Sektörel tüm organizasyonlarda yer alıyor, iş ortaklarımızla sık sık bir araya gelerek onları dinliyor, bölge ve iklimlerinin getirdiği ihtiyaçlarına göre çözümler geliştiriyoruz. Sektörden aldığımız geri bildirimlere istinaden 2017 yılında Bolu'da 2. Fabrikamızı devreye almıştık. 2018 Ekim ayı itibari ile ise Manisa'da hizmet verecek olan Akıllı Fabrikamız 'da üretime başladık." Dedi.

Yorglass'tan 'Akıllı Fabrika' Yatırımı

Nisan ayında temelleri atılan yeni fabrikamızda üretime başladığımızı fuar esnasında duyuran Yorglass Ticaret Direktörü Fabrizio Missich sözlerine şöyle devam etti "Ekim ayında dekoratif cam üretimimiz yeni akıllı fabrikamızda üretime başladı. Hemen ardından Ticari Dolap sektörü için kapı ve cam üretimimiz devreye girecek. Endüstri 4.0 çağına uygun, dijital dönüşümünü tamamlamış, online üretim ve izleme hatları ile hizmet verecek olan yeni fabrikamız ülkemizin modern üretim yüzlerinden birisi olacak." Dedi.

Endüstriyel cam üretim sektörünün öncüsü olarak, Manisa'da temelini attığımız yeni Akıllı Fabrikamız ile Endüstri 4.0'a geçiş yaparak dijital dönüşümün tüm gerekliliklerini karşılayan, otomasyon ağırlıklı üretim parkuru ile yepyeni bir adım atıyoruz. 64 dönüm araziye kurulu, 40.000 m2 kapalı alanda hizmet verecek olan yeni Akıllı Fabrikamız 45. yılımızda gücüne güç katacak.

Hedefimiz Cam'ın Merkezi Olmak

Önceliği müşteri memnuniyeti ile değer yaratmak olan Yorglass, yalnızca dünya camlarının buluştuğu bir merkez olma özelliği ile değil; aynı zamanda sektöre sunduğu hizmetlerle de fark yaratıyor. Müşterileri için sadece bir cam tedarikçisi değil; bir çözüm ortağı olmayı hedefleyen Yorglass, sektörün trendlerini yakından takip eden sektörün köklü iş ortağı olarak adından söz ettirmeye devam ediyor.

Yorglass Barış Çocuk Senfoni Orkestrası Konseri Büyüledi

İzmir'de imkanları kısıtlı çocukları müzikle buluşturmak adına yola çıkan ve cam işleme sektöründe faaliyet gösteren Yorglass sponsorluğunda çalışmalarına devam eden Yorglass Barış Çocuk Senfoni Orkestrası, yılın ilk konserini verdi.

Selahattin Akçiçek Kültür Merkezi'de yapılan lansman konserine İzmir Milletvekili Bedri Serter, Konak Belediyesi Başkan Yardımcısı Eser Atak, sanatseverler, dernek gönüllüleri ve Yorglass Çalışanları katıldı.

Yorglass Sanatı Minik Yeteneklerle Buluşturuyor

Etkinliğin açılışını yapan ve Barış Çocuk Orkestrası'nın gönüllü desteklerle geliştiğini vurgulayan Barış Çocuk Orkestrası Koruma ve Geliştirme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Selmin Günöz, "Orkestramız özellikle müzisyenlerin verdiği gönüllü desteklerle, sanatseverlerin yardımlarıyla gelir seviyesi düşük ailelerin yetenekleri çocuklarını müzikle buluşturmak için kuruldu ve bugün bir senfoni orkestrasında bulunan tüm müzik aletlerine sahip büyük bir çocuk senfoni orkestrası olarak yolumuza devam ediyoruz. Bugüne kadar bizlere destek olan herkese teşekkür ederiz. İnanıyoruz ki gördüğümüz desteklerle orkestramızı büyütmeye, daha fazla çocuğumuzu sanatla buluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

66 çocuk 4 eğitmeni bünyesinde bulunduran Yorglass Barış Çocuk Senfoni Orkestrası'nın Yorglass sponsorluğunda çalışmalarına devam ettiğini ifade eden Günöz, "Yapılan görüşmeler sonucunda adımızı Yorglass Barış Çocuk Senfoni Orkestrası olarak değiştirdik. Yorglass Ailesi'ne de projemizin gelişmesi, devamlılığı için verdiği desteklerinden dolayı teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

Konser sonrasında söz alan Yorglass Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gülfem Yorgancılar Perçin ise şunları söyledi: "Çocuklar bizim geleceğimiz, umudumuz. Tıpkı Mustafa Kemal Atatürk'ün söylediği gibi; Bugünün çocuğunu, yarının büyüğü olarak yetiştirmek hepimizin insanlık görevi. Biz de Yorglass Ailesi olarak üstümüze düşeni yapmaya, geleceğimiz olan çocuklara ulaşılabilir eğitim platformları oluşturulmasına destek olmaya devam edeceğiz. Bugün, bu güzel sahnede, bu büyük gururu bizimle paylaşmak üzere gelen tüm sanatseverlere teşekkür ediyoruz. "

Yorglass Çevresel Sürdürülebilirlik Yaklaşımı Taçlandırıldı

Sektördeki 45. Yılında öncülüğünü günden güne güçlendiren Yorglass, çevresel sürdürülebilirlik alanında yaptığı çalışmalar ile de fark yaratmaya devam ediyor.

Cam işleme sektöründe önde gelen ve Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olan Yorglass, 2017 yılında aldığı 'Karbon Ayak İzi Sertifikası' ile de farkını göstermiş ve kendi sektöründe dünyada ilk ve tek sertifikalı üretim tesisi olmuştu.

2018 Eylül ayında Bolu Valiliği, İl Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü ile Bolu Belediyesi'nin ortaklaşa gerçekleştirdiği 'Çevre Dostu Projesi kapsamında gerçekleştirilen denetimleri de başarı ile tamamlayan Yorglass 'Çevre Dostu Firma' belgesi almaya hak kazandı.

Sektöre yön veren öncü kimliğiyle çevreye uyumlu üretim ve geliştirme çalışmaları yürüten Yorglass, çevre, iş sağlığı ve iş güvenliği konusunda saygın kurum imajını korumaya devam ediyor.

BOLU ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK İL MÜDÜRLÜĞÜ

ÇEVRE DOSTU SERTİFİKASI

SERTİFİKA NO: SNY.005/012
SERTİFİKA TARİHİ: 25.09.2018
GEÇERLİLİK SÜRESİ: 3(üç) yıl

Çevre konusunda farkındalık oluşturmak, çeşitli alanlarda faaliyet gösteren sanayi tesislerinin, turizm tesislerinin, apartman ve site yönetimlerinin, kamu kurumlarının, eğitim kurumlarının ve sağlık kuruluşlarının çevre ile ilgili yaptığı yatırımları ve çevresel yönetime ilişkin girişimlerini teşvik etmek ve bu yöndeki çalışmalarını desteklemek amacıyla Valilik Makamının 27/12/2016 tarih ve 4588 sayılı onayı ile yürürlüğe giren Çevre Dostu Sertifikası Usul ve Esasları Yönergesi kapsamında yapılan değerlendirme sonucunda Yönergenin 10 uncu maddesi doğrultusunda CAM MERKEZİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. bu ÇEVRE DOSTU SERTİFİKASI' nı almaya hak kazanmıştır.

Osman KAZGAN
Çevre ve Şehirecilik İl Müdürü

*Bu sertifika Bolu Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğünün 25.09.2018 tarih ve E.4310 sayılı yazısı ile birlikte kullanılabilecektir.

Seyhan Cam - İstanbul

Yorglass: Firmanızın kuruluşunu ve faaliyetlerini anlatır mısınız?

Babamız Kemal Akülkerin sektörde edindiği tecrübeleri ve öncülüğünde 1985 yılında İstanbul Acıbadem semtinde perakende ağırlıklı ilk işyerimizi açmıştık. İşin başında Dursun ve Kadir abilerim vardı. 1990 yılında çiftcam üretimi yapmaya başladıktan sonra;1994 yılında İstanbul Acıbademde çiftcam üretim hattımızı kurarak sanayileşme adına ilk yatırımlarımızı yapıp yeni yerimize taşındık. Piyasada çiftcam kullanımının artarak yaygınlaşması,kaliteli ve zamanında hizmet farkımızı sürdürebilme gerekliliğimiz bizleri 1998 yılında Yenisahradaki yeni inşaat yatırımımıza teşvik etti ve üretimimizi burada devam ettirdik. 2000 yılında yeni kesim hattımızı da faaliyete alıp bir yıl sonra üretim hattımızı son teknoloji makineler ile geliştirerek Şişecam bayiliğine başvurduk. 2003 yılında sanayici,2005 yılında üretici bayii olarak hizmet vermeye devam ettik.

Sektörde kullanılan cam çeşidinin artışı ve müşterilerimize cevap verebilmek adına 2007 yılında Orhanlı fabrikamızın inşası için yatırımlarımıza başladık ve 2010 yılında yaptığımız temper yatırımı ile cam işleme tesisimizi faaliyete aldık.

2017 yılında İstanbul/Ferhatpaşa da perakende satış ve lamine kesim ağırlıklı faaliyet gösteren bir diğer yatırımımız ile 5 kardeş olarak kaliteli ürün ve müşteri ihtiyacı odaklı hizmetlerimizi sürdürmeye çalışıyoruz.

Cihan Akülker

Yorglass: Firmanızın geleceğe yönelik planları, yatırım hedefleri nelerdir?

Bugüne kadar geldiğimiz süreçte yaptığımız gibi gelişen teknolojiyi yakından takip edip ayak uydurabilmek vazgeçilmezlerimiz arasında olacaktır.Orhanlıdaki fabrikamızın alanını büyütecek bir yatırım planımız ilk etapta mevcut görünüyor,sektörün aldığı yola göre yeni makine yatırımları planlarımız var. Bunun yanında çalışanlarımız için sağlayacağımız eğitimler ve onların gelişimi için yapacağımız yatırımlarımızı artırmamızın gerekliliğini görebiliyoruz.

Yorglass: Sektörünüz ile ilgili yaşanan sıkıntılar nelerdir? Çözüm önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Sektördeki genel sıkıntıların başında kalifiye eleman bulma problemi geliyor,önümüzdeki yıllarda bu durum daha sıkıntılı bir hal alacak gibi görünüyor. Mevcut piyasa şartlarında risk konusu önemli bir durum ve çözüm olarak da riski yayarak ilerlemeye çalışıyoruz. Hizmet vermeye çalıştığımız şehir İstanbul olunca da sevkiyat konusunda da sıkıntılarımız alıştığımız sorunlardan bir tanesi diyebiliriz.

Yorglass: Türkiye cam piyasasında Yorglass'ı nerede görüyorsunuz?

Yorglass'ı piyasamızın öncü firmalarının başında gelen ve yatırımları ile gururlandığımız iş ortaklarımızdan biri olarak görüyoruz. Gerek cam piyasasındaki cam tedariği sıkıntılarında tüm piyasaya verdiği istikrarlı hizmet anlayışı, gerekse cam piyasasında sürdürdüğü yenilikçi yapısı hepimizi mutlu ediyor. Piyasada eğer ki antireflekte camlar,farklı ayna çeşitleri ve Yorglasın ürettiği yorfloor equalis gibi ürünler ufkumuzu ve iş hacmimizi genişletiyorsa Yorglass'ın bahsettiğimiz bu özelliklerinden ileri gelmektedir.

Yorglass: Dilek ve temennileriniz.

Dünya barışının sağlanabildiği,huzurlu ve rahat bir ticaret ortamının sürdürülebildiği günler temenni ediyorum.

Aytaş Ayna - İzmir

Nükhet Hassemercioğlu

Yorglass: Firmanızın kuruluşunu ve faaliyetlerini anlatır mısınız?

1954 yılında Selahattin Bilen firmasıyla kuruluşumuz başlar. Burada Türkiye'de ilk defa bant üzerinde ayna dökümü yapılmaya başlanır. Tiffany vitray, kumlamalı, boyamalı ve kopartmalı vitraylar, ledli ayna tasarımları ile dekorasyon ağırlıkta ve özel tasarımlarla müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Yorglass: Firmanızın geleceğe yönelik planları, yatırım hedefleri nelerdir?

Vitray çalışmalarına ağırlık verip yolumuza değerli mimarlarla ve tasarımcılarla devam etmek istiyoruz. Sürekli kendimizi yenilemeye ve geliştirmeye çalışıyoruz. Mevcut olan makinelerimizi yenileyip; bizote, rodaj ve yıkama makineleri aldık. Temiz ve titiz işçilikli ürün teslimine ve müşteri memnuniyetine çok önem vermekteyiz. Bu sayede kaliteli ve nitelikli ürün yelpazemizle sektörde adımızı daha fazla duyurmaya gayret ediyoruz.

Yorglass: Sektörünüz ile ilgili yaşanan sıkıntılar nelerdir? Çözüm önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük sıkıntının teknik kalifiye eleman yetersizliği olduğunu düşünüyorum. Eğitim, deneyim ve yetenek burada büyük önem arz ediyor. Cam işi ile uğraşmak çok ciddi ve riskli bir iş. Herkes bu işi yapamaz. Bu yüzden bu sektörde usta ve bu işe gönül vermiş kişiler bulmak çok zor. Bu konuda gerekli mecralarca daha çok eğitim verilip, alt yapısı sağlam eleman tedarik edilmeli ve işveren ve ustaların birbirlerini kolayca bulabileceği bir platformun oluşturulması iyi olur.

Yorglass: Türkiye cam piyasasında Yorglass'ı nerede görüyorsunuz?

Birçok nitelikli ürünü bir arada bulabileceğimiz, kaliteli hizmet alabildiğimiz, yıllarca çalışıp kendini yenilemekten hiç vazgeçmemiş; daima ileriye giden sektörde farklılık yaratan güçlü bir firma.

Yorglass: Dilek ve temennileriniz.

Ekolojik sistemin daha fazla bozulmadan, temiz yaşanılabilir, huzur ve sağlıkla çalışabileceğimiz bir dünya ile hedeflerimize ulaşabiliriz. Yaşam ve insan kalitesinin yükselmesi dileğiyle... AyrıcaYorglass olarak size ve ekibinize çok teşekkür ederiz. Saygılarımızla...

Çağlar Cam - İzmir

Yorglass: Firmanızın kuruluşunu ve faaliyetlerini anlatır mısınız?

Firmamız 1981 yılında babam Necati okan tarafından perakende camcı olarak kurulmuştur.1994 yılına kadar bu alanda faaliyet gösterdikten sonra, cam toptan, çerçeve ve yan malzeme satışına yönelmiştir.

2008 ylında Çağdaş okan olarak firmayı devraldım ve bu süreçten sonra kademeli olarak ege bölgesinde yakın il/ilçelere cam ürünleri toptan ve cam malzemeleri satışı(cam kimyasalları, cam üretim malzemeleri vb.) yapmaktayız.

Çağdaş Okan

Yorglass: Firmanızın geleceğe yönelik planları, yatırım hedefleri nelerdir?

Sağlam ve hizmet/ürün kalitemizden ödün vermeden öncelikle hizmet sonra ürün çeşitliliğimizi arttırmak. Bunu yaparken sağlam(risk algısı yüksek) adımlarla taviz vermeden ilerlemek öncelikli hedefimizdir.

Yorglass: Sektörünüz ile ilgili yaşanan sıkıntılar nelerdir? Çözüm önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Sektörümüzde öncelikle kalifiye eleman sıkıntısı yaşanmaktadır. Önümüzdeki yıllarda bu sıkıntı personel yetişmemesi nedeniyle daha da büyümeye devam edecek gbi durmaktadır. Aynı zamanda maliyetlerin yüksekliği ve dengesizliği nedeniyle yoğun rekabet ortamında karlılık olumsuz etkilenmektedir. Bu durum firmaların finansal zorluk yaşamasına neden olmaktadır.

Yüksek risk içeren sektörümüzde sürdürülebilir ticaret için bu yoğun rekabet ortamına uygun karlılıklarda varolabilmemiz için tüm sektörün buna uygun şekilde eğitilmesi gerekmektedir.

Yorglass: Türkiye cam piyasasında Yorglass'ı nerede görüyorsunuz?

Yorglass bizim için kararlı, istikrarlı ve güvenilir çizgide, sektöre denge sağlayan lider firmaların başında gelmektedir. Dönemsel dengesizliklere değil, uzun vadeli ticarete odaklı faaliyet göstermektedir.

Yorglass: Dilek ve temennileriniz.

Yorglass'ın ulaştığı tüm noktalarda bize yer vermiş olduğu için teşekkürlerimizi sunar, hem müşterilerine hem sektöre her zaman faydalı faaliyetlerinizi sürdürmeye devam etmenizi temenni ederiz.

Mesa Cam - İzmir

Yorglass: Firmanızın kuruluşunu ve faaliyetlerini anlatır mısınız?

02.09.2013 - Toptan cam satış olarak başlayan firmamız kalite ve memnuniyeti ön planda tutarak müşterinin ihtiyaçlarını eksiksiz ve gününde teslim etme hedefi ile çalışmalarını sürdürmektedir,

Yorglass: Firmanızın geleceğe yönelik planları, yatırım hedefleri nelerdir?

Öncelikli hedefimiz çalışan sayısını ve istihdamı arttırıp ülke ekonomisine katkı sağlamaktır,

Müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için jumbo lamine kesim hattı kurmak,

Tedarikçilerimiz ile olan ilişkilerimizi arttırıp özellikle katma değerli ihtiyaçlarımızı karşılayan tedarikçimiz ile çözüm ortağı olmak(Yorglass)

Firmamızı bir cam market gibi yaparak ürün çeşitliliğini arttırıp katma değer yaratmak,

En önemliside müşterilerimizi daha sıkı takip edip onların müşterileri ile olan ilişkilerini kontrol etmek,buna bağlı olarak risklerini kontrol altına alıp beraber sağlam adımlar atmak,

Yorglass: Sektörünüz ile ilgili yaşanan sıkıntılar nelerdir? Çözüm önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Tedarikçiler arasında fiyat istikrarsızlığı ve Renkli camlarda zaman zaman yaşanan stok sıkıntısı(öneri;Tedarikçilerin daha öngörülü ve olası sıkıntıya hazırlıklı olmaları),

Özellikle tedariği zaman zaman sıkıntı olan ürünlerde fiyatların fayiş rakamlara çıkması(öneri;makul artışlara ok.ancak ortak noktada buluşmak gerekli),

Tedarikçi konumundaki firmaların bizim gibi alt bayilik yapan firmaların pazarına girip pazarın dengesinin bozulmasına sebep olmaları(öneri;Bu konuya dikkat etmeleri ve bizi gözetmeleri)
Bu konuda Yorsan'ın tutumunu herzaman takdir etmekteyiz,diğer alt bayi arkadaşlarımında bana katıldığını duyar gibiyim.

Yorglass: Türkiye cam piyasasında Yorglass'ı nerede görüyorsunuz?

Cam sektöründe en önemli kuruluşlarından olan Yorglass'ın ürün kalitesi ve çeşitliliği ile satış yöneticilerinizin bizlere göstermiş olduğu değer bizleri fazlası ile mutlu ediyor,

Sevkiyatlarının hızı ile bizim gücümüze güç katmaktadır,

Sadece cam tedariği değil üretim yapan bir grup olması bizim cama bakışımızı farklı hale getirmekte (işle üret katma değerli olsun), Özellikle Yorim ve Yorglas firmalarının ülke ekonomisine olan katkısını biliyoruz (ihracat),

Kazandığını cama yatırıp istihdamı artıran bir grup olduğunu biliyoruz.

Mehmet Şakir Arslan

Yorglass: Dilek ve temennileriniz.

Öncelikle Yorglass'ın yapmış olduğu ve göstermiş olduğu İlgi için teşekkür ederiz,

Her zaman yanımızda olmasını ve bize yol gösterici olmasını istiyoruz,

Fuar ve akademi gibi organizasyonların devam etmesi ve teşvik edilmesi.

Tüm meslektaşlarıma kazasız belasız ve özelliklede bataksız bir yıl olasını temenni ederim.

Çok riskli bir iş yapıyoruz ve indirme hizmeti veriyoruz,tüm arkadaşların daha dikkatli ve tam techizatlı olarak çalışmaları olası kazaları minimuma indirecektir,çünkü cam'ın telafisi var,ancak CAN'ın yok.

Saygılarımla,

Parlayan Cam - Isparta

Muhammed Emiral

Yorglass: Firmanızın kuruluşunu ve faaliyetlerini anlatır mısınız?

Parlayan Cam Ltd. Şti. olarak 7.yılımıza adım attık. Bu zamana kadar edinmiş olduğumuz bilgi birikimi ve tecrübemizle gurur duyuyoruz.... hedefsiz büyük işler yapılamaz... Zamanı yapamayacağımız şeyleri istemekle geçirdiğimiz söylenir, oysa gücümüz tüm zamanları zorlar. Yeterki şirketimizin ve müşterilerimizin gücüne inanalım...

Alanında teknolojik üretim ağı, güçlü ekipmanları ve tecrübeli kadrosuyla sektörde etkin bir kuruluş olan PARLAYAN CAM, hızlı ,güvenilir ve makul fiyatlandırmasıyla örnek bir üretim tesisine sahiptir. Yapmış olduğu hizmetler ile sağlam referanslara sahip olan kuruluşumuz bizleri tercih etmenizde öncü sebepler arasındadır. Her türlü görüş ve önerilerinize açığız...

Yorglass: Firmanızın geleceğe yönelik planları, yatırım hedefleri nelerdir?

Her zaman hedefimiz daha ileri gitmek... Biz inanıyoruz ki çıraklığını yapmadığımız bir işin patronu olamayız. Bu zorlu yolda en mükemmeli aramak, idealimizdeki hedefe her zaman kararlı adımlara inanarak yürümek ve her zaman net olabilmek, yanlışlarımızdan da doğruları öğrenebilmek arzusundayız.

İşimizi iyi yapıyoruz. Çünkü heyecan duyuyoruz.

Bizler, sizlere hizmet verirken daha mutluyuz...Parlayan Cam'ı tercih edenler daima mutlu ...

Bölgeye ve bölgelere hizmet götürmek için durmak yok.

Tasarım seçenekleri. Çevre dostu üretim.

Yorglass: Sektörünüz ile ilgili yaşanan sıkıntılar nelerdir? Çözüm önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Sektörde nitelikli eleman sıkıntımız mevcut. Her iş başvurusunu hızlı değerlendirmekte sıkıntılarımız var. Cam işi malüm sıkıntılı sektör. Çözüm halk eğitim merkezleri sık sık sektörel eğitim kursları açarak bi nebze de olsa eleman sıkıntısını gidere biliriz.

Yorglass: Türkiye cam piyasasında Yorglass'ı nerede görüyorsunuz?

Türkiye cam piyasası olarak lider konumuna oynayan bi firma olarak görünüm mevcut.

Yorglass: Dilek ve temennileriniz.
Müşteriler ilerinize göstermiş olduğunuz ilgi ve alakanız bizleri hat tin den fazla menün etmektedir.

Cam Trendleri

GÜÇLÜ AKKURT Satın Alma ve İş Geliştirme Müdürü

GELECEK CAM DİYOR...

Dünya genelinde gelişmekte olan ülkelerdeki hızlı endüstrileşme ile artan emlak ve yapı sektöründeki yatırımların, otomotiv sektöründeki olumlu trend ile birlikte, önümüzdeki yıllarda küresel düz cam pazarına direkt etkilemesi beklenilen sektörler olarak öngörülmektedir.

Bu duruma en güzel örneklerden biri olarak, CAAC-Çin Sivil Havacılık Dairesi önümüzdeki 25 yıl için yaklaşık 65 milyar dolarlık yeni havaalanı yapımı ve mevcut havaalanlarının restorasyonu için yatırımı onaylaması verilebilir

Son 30 yılda Asya pasifik bölgesindeki ana oyuncular olan Hindistan, Çin ve Japonya'nın 2019 yılında da toplam düz cam pazarının %50 sini oluşturması sürpriz olmayacaktır.

Düz cam pazarına sektör bazında baktığımızda ise;

Otomotiv

Küresel otomotiv endüstrisi için geleceğe yönelik pozitif trend ve otomotiv pencerelerinde kullanılan temperli camının ham maddesi olan düz camın pazarı yöneteceği kaçınılmazdır. Yapılan araştırmalara göre 2023 yılına kadar temperli cam pazarının 40 milyar Euro'ya ulaşması tahminlenmektedir.

İnşaat-Yapı

Sıkılaştırılan çevresel düzenlemeler ve çevre politikalar ile birlikte otomotiv ve yapı sektörü cam pazarını olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Çevreci binaların ve fabrikaların yapılması için verilen teşvikler ve düzenlemeler ile birlikte yapı sektöründeki düz cam pazarının 2023'e kadar Asya-Ortadoğu ve Avrupa da 120 milyar USD'yi geçmesi beklenmektedir.

Cam sektöründeki öngörülen artış ile doğru orantıda sermaye yatırımındaki artış da istikrarlı bir yükseliş göstermektedir. İşgücü İstatistikleri Bürosu (Multifactor Productivity Trends for Detailed Industries) tarafından yayınlanan verilere göre 2015 e göre cam endüstrisi ve cam ürünleri imalat sanayisindeki verimliliğin yaklaşık dörtte bir oranında arttığını göstermektedir.

Çevre politikalarının sonucu, yeni trendlerden en önemlisi olarak akıllı cam sistemleri, çevre dostu binalar; cep telefonları, cam rüzgâr gülleri örnek gösterilebilir.

Sonuç olarak çocuklarımıza bırakacağımız daha temiz ve yaşanabilir bir dünya için en mükemmel çözüm olan cam, hayatımızın her aşamasında olmaya hızlı bir ivmeyle artarak devam edecektir. Bizimde YORGLASS olarak görevimiz; 45 yıldır büyük bir tutku ve gururla, siz çok değerli paydaşlarımıza, verdiğimiz koşulsuz müşteri memnuniyetine dayalı servis ve hizmetleri mükemmele yaklaştırmak için tüm gücümüz ve yüreğimiz ile çalışmak olacaktır.

Unutmayalım ki Cam da hayat ve gelecek var. Camsız kalmamanız içinde YORGLASS var.

Sevgi ve saygılarımızla

Ürün Çeşitliliğimiz ve Lojistik Hizmetlerimiz Hakkında

MURAT ÇINAR Depo ve Lojistik Yöneticisi

Merhabalar,

Yorglass Ticaret işletmesi olarak cam lojistiği konusunda 45 yıllık tecrübemizle çok geniş bir yelpaze de hizmet veriyoruz.

Yıllık 50.000 ton cam satışımız düşünüldüğünde bu hacmi karşılamak için işimizi hızlı ve doğru bir şekilde yapmamız gerekli. Bu çerçevede düşündüğümüzde işletmemize:

- **Gemi**
- **Kontainer**
- **Tır**

vasıtası ile gelen camlar (hem makine ebadı, hem de Jumbo boy) hızlı ve güvenli bir şekilde tahliye edilmekte ve depolanmaktadır.

Uzmanlık gerektiren işte, elimizden geldiğince diğer işletmelerimize de destek olmayı sürdürmekteyiz. Gerek, gemi tahliyesi sonrası işletmelerin cam ihtiyaçlarını depolama, gerek işletmelere uzman mavi yaka personelimizi sevk edip yerinde cam tahliyesi ve depolama konusunda hizmet veriyoruz.

Bu hizmetleri tabii ki hem makine ebadı hem de Jumbo olarak verebilmekteyiz. Özellikle Yorglass Satine işletmesi için hem Jumbo camların olduğu gibi, hem de Jumbo camların kesilip müşteri ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi ve sevkini yapmaktayız.

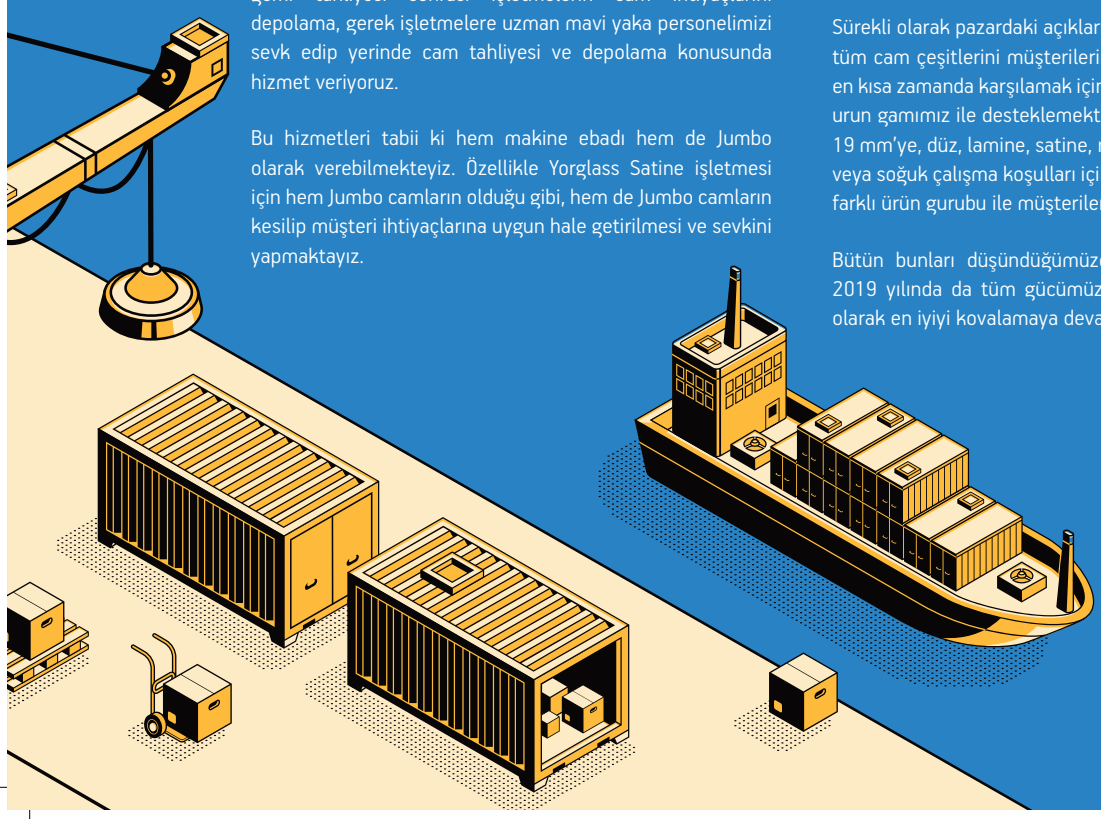
İşletmeler arası hizmetlerimiz bu şekildeyken, işimizin bir de müşteri ayağı bulunmakta.

2018 yılında 400 den fazla müşterimize hizmet verdik. Bu 400 müşteri içerisinde hem geniş depolama imkanı olan büyük, hem de sınırlı olanaklarla, daha ufak mekanlarda babadan oğula işini sürdüren müşterilerimiz mevcuttur. Bu geniş yelpazede tüm müşterilerimizi mümkün olduğunda memnun etmek için hemen hemen mümkün olan tüm araç tipleri ile hizmet vermekteyiz. Ufak 2 tonluk transit araçlardan 24 tonluk tırlara kadar müşterimizin isteğine göre sevkiyat yapabilmekteyiz.

Bu sevkiyatlara paralel olarak, yetkin personelimizle müşterimizin isteği doğrultusuna gereksinim duyan müşterilerimize cam indirme hizmeti de sağlamaktayız.

Sürekli olarak pazardaki açıkları yakalama ve ihtiyaç duyulan tüm cam çeşitlerini müşterilerimizin istekleri doğrultusunda en kısa zamanda karşılamak için bu geniş sevkiyat ağını geniş urun gamımız ile desteklemekteyiz. Bu bağlamda, 2 mm'den 19 mm'ye, düz, lamine, satine, renkli, kaplamalı ve özel sıcak veya soğuk çalışma koşulları için uygun camlarla, yaklaşık 50 farklı ürün gurubu ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Bütün bunları düşündüğümüzde geçmişte yaptığımız gibi 2019 yılında da tüm gücümüzle Yorglass Ticaret İşletmesi olarak en iyiyi kovalamaya devam edeceğiz.



Ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla değer yaratan 45 Yıl

45 yıl boyunca Cam Merkezi olarak odağımızda mükemmel müşteri deneyimi ve yenilikçilik oldu. Cama değer katan, güçlü ekibimizle gelişmeye; müşterilerimizin güveni ile büyümeye devam ettik. Şimdi 45. yılımızı yeni adımızla karşılıyoruz.

Artık YORGLASS olarak cam sektöründe fark yaratmaya devam edeceğiz. Gücümüze güç katmaya, nice 45 yılları birlikte kutlamaya hazırız.

YORGLASS

Yeni Nesil Spd-Smartglass Yolcu Pencereleri Innotrans 2018'de Tanıtıldı

(Eylül Glass Intelligence)

Vision Systems ve AGC, Research Frontiers SPD-SmartGlass teknolojisini kullanarak aydınlık/ışık seviyesi elektronik olarak ayarlanabilir pencereli trenlerde yolcu deneyimini geliştiriyor.

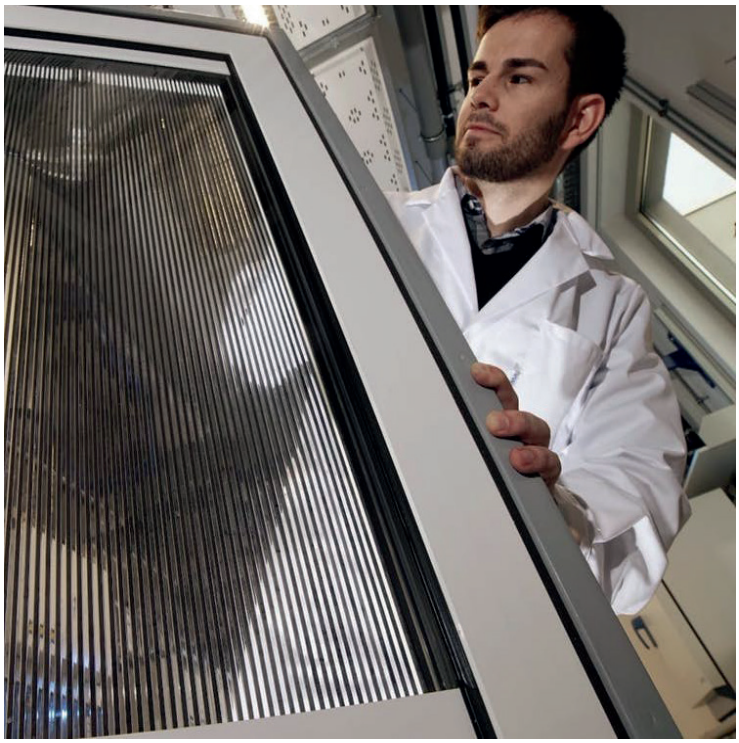
Research Frontiers tarafından son düzenlenen konferansta Akıllı Cam Sektörü için Trenlerin önümüzdeki yıllarda en büyük 2. Pazar olabileceği açıklanmıştı. Uluslararası taşımacılık teknolojisinin önde gelen ticaret fuarı InnoTrans 18-21 Eylül tarihlerinde Berlin'de kapılarını açtı ve Research Frontiers tarafından yapılan açıklamayı pekiştiren ürün ve teknolojilere ev sahipliği yaptı.

AGC ve Vision Systems, fuarda demiryolu endüstrisi için en son nesil SPD-SmartGlass EDW ürününü piyasaya sürdü.

Estetik mi, Güvenlik mi?

(Eylül Glass Intelligence)

National Glass Association tarafından düzenlenen Sonbahar Konferansı'nda Lamine Camlarda yeni trendler tartışıldı. Lingnell Consulting Services'in sahibi Bill Lingnell önderliğinde ilerleyen tartışmada son dönemde mimarlar, tasarımcılar ya da bina sahipleri tarafından gittikçe artan, çerçeveyi ve donanımı en aza indirip cam sistemlerinde şeffaflığı ve görünümü en üst düzeye çıkaran taleplerin bina güvenlikleri açısından oluşturduğu güvenlik tehditleri ve uluslararası normlar dahilinde nelere dikkat edilmesi gerektiği tartışıldı.



LaWin: Binaları Isıtacak Yeni Nesil Cam

(Aralık Glass Intelligence)

Almanya'daki Jena Friedrich Schiller Üniversitesi'nden bilim adamları odaları karanlıklaştıran ve ısıtan bir cam prototipi sundular. Sunulan bu yeni akıllı cam bina cephelerinde kullanılacak ve 2018 yılında piyasaya sürülecek.

AB'deki tüm enerji maliyetlerinin % 40'a kadarını binaların ısıtma, soğutma, iklimlendirme ve aydınlatma giderlerinden oluşmaktadır. Bu maliyetlere karşı üretilen öözümlerden biri, 2015 yılından beri Jena Üniversitesi'nden bir grup araştırmacı tarafından üzerinde çalışılan enerji tasarruflu cam ürün; LaWin. Proje ekibi son yayınladığı makalede LaWin'in bir prototipini sundular.

Makaledeki bilgilere göre: pencere bir buton aracılığı ile camın kararmasını ve yüzeyin güneş ışınlarını toplamasını sağlıyor. Bunun gerçekleşmesi için ise; cam yüzeyine bir sıvı uygulanıyor. Bu projenin bir diğer çıktısının da sıvıların camlarda soğutma ya da ısıtma gibi işlevler için kullanımının sağlanması olduğunu belirten proje lideri Lothar Vondracek, bu amaçla fonksiyonel sıvıların kullanımına alan yaratacak ve işlevsel hale getirecek yeni ürünler üzerinde de çalıştıklarını belirtti.

İLK AKILLI FABRİKADAN

JUMBO EBAT SATINA CAM

Yeniliğe açık her camcının görmesi ve kullanması gereken, Jumbo ebat Satina camlarımızın üretimine başladık.

YORGLASS

Ekonomideki Bazı Çelişkiler

Değer Çelişkisi

Bir başka adı elmas – su çelişkisidir. Su, yaşam için vazgeçilmez bir nesne, elmas ise süs ve gösteriş dışında anlamı olmayan bir nesnedir. Buna karşın elmasın piyasa fiyatı suyunki ile ölçülemeyecek kadar yüksektir. Bu çelişkinin nedeni ekonomideki temel meselelerden birisine bolluk – kıtlık, arz – talep meselelerine götürür bizi. Bir şey bolsa (yani arzı talebinden fazlaysa) fiyatı düşer, bir şey kıtsa (yani arzı talepten düşükse) fiyatı yükselir. Su bol, elmas ise kıttır.

Özet: Fiyatı, bir malın ne kadar yararlı ve vazgeçilmez olduğu değil onun ne kadar az ya da çok bulunur durumda olduğu belirler.

Easterlin Çelişkisi

Richard Easterlin'e: "göre yüksek gelir mutlulukla pozitif bir korelasyon içindedir ama uzun dönemde gelir artışı mutluluk artışına yol açmaz." Bu durumu saptayan anket sonuçları bulunmaktadır. Bu çelişkiden çıkan sonuç, hükümetlerin GSYH büyümesini artırarak insanları mutlu etmeye çalışmaktan çok doğrudan insanların mutluluğunu artıracak konulara yönelmelerinin daha doğru olacağıdır.

Özet: Parasız olmaz belki ama tek başına parayla mutluluk olmaz

Giffen Çelişkisi

Talep yasasına göre bir malın fiyatıyla talep edilen miktar arasındaki ilişki ters yönlüdür. Bu kuralın istisnasını ilk kez İskoç iktisatçı – istatistikçi Sir Robert Giffen öne sürmüştür. Giffen, 19. yüzyılın ortalarında İrlanda'da ortaya çıkan patates kıtlığının patates fiyatlarını yükselttiğini, bunun patatese olan talebi düşürecek yerde artırdığını görmüş ve bu tersliğin nedenini araştırmıştır. İncelemesi sırasında İrlandalı işçilerin gelirlerinin çok düşük olması nedeniyle beslenmelerini ağırlıklı olarak patates ile karşıladıklarını, et gibi daha pahalı ve kaliteli yiyeceklere daha az bütçe ayırdıklarını gözlemlemiştir. Oluşan patates kıtlığı nedeniyle patates fiyatları artınca bu tüketicilerin patatese ödedikleri bedel de yükselmiştir. Giffen, patates fiyatlarındaki bu artış sonucunda işçilerin, et ve diğer pahalı yiyecekleri almaya paraları yetmez hale gelince paralarının tümünü patates talep etmeye ayırdıklarını görmüştür. Talep yasasına bir istisna oluşturan bu tür mallara Giffen malı, ortaya çıkan bu çelişkili duruma da Giffen Paradoksu (çelişkisi) deniyor. Konuyla ilgili ikinci istisna gözleminiiktisatçılar, Robert T. Jensen ve Nolan H. Miller, Çin'in Hunan ve Gansu eyaletlerinde yapmışlardır. Jensen ve Miller, Hunan eyaletinde insanların temel gıdası olan pirinç ve Gansu eyaletinde buğday talebi üzerine yaptıkları araştırmalarla Giffen paradoksunu çok daha yakın bir zamanda (2007) yeniden test etmişler ve benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Ulaştıkları sonuca göre; pirinç, buğdaya göre Giffen malı olmaya daha yakın konumda bulunmaktadır.

Özet: Her kuralın bir istisnası vardır.

İkarus Çelişkisi

Kral Minos tarafından bir labirente hapsedilen Daedalus buradan uçarak kaçabilmek için kendisi ve oğlu İkarus'a balmumu ve kuştüyü karışımından kanatlar yapar. Kendisi kanatları takıp uçarak kaçmadan önce oğlu İkarus'a gökyüzüne fazla yükselmemesi ve güneşe yaklaşmamasını öğütler. İkarus, babasının ardından kanatlarını takarak uçmaya başlar ve labirentten çıkar. Ne var ki uzun süre hapis kalan İkarus uçmanın ve gökyüzünde yükselmenin tadına doyamaz. Kendisine güveni arttıkça babasının öğütlerini unutarak güneşe doğru yükselir. Güneşin sıcağı kanatlarındaki balmumunu eritince de denize düşer ve boğulur.

Danny Miller 1990 tarihli İcarus Paradox adlı kitabında bu efsaneyi iş dünyasına uyarlar. Miller'a göre çoğu şirket, belirli bir başarıya ulaştıktan sonra bu başarı verdiği aşırı güvenle şirket yapısının karmaşıklıklaşması, maliyetlerin artması, rakiplerin stratejilerini küçük görme gibi yollara kolayca girerler. Bu tür yollara girdiklerinde de genellikle denetimi elden kaçırırlar ve sonuçta çöküşe kadar giderler.

Özet: Aşırı güven, dikkatsizliğin öncüsüdür.

Tasarruf Çelişkisi

Toplumda bir kişinin ya da birkaç kişinin tasarruf etmeye başlaması kendileri için iyi bir şeydir. Ayrıca bu tasarruflar yatırımlar için de kaynak oluşturacağı için yararlıdır. Ama bütün toplum tasarruf ederse bunun sonucu yararlı olmaz. Toplumda herkesin aynı zamanda tasarrufa başlaması, toplam talebin ve dolayısıyla toplam gelirin düşmesine yol açar. Toplam gelir düşünce de tasarruflar düşmeye başlar. John Maynard Keynes tarafından geliştirilen bu yaklaşım Keynesyen ekonominin temellerinden birisini oluşturur.

Özet: Tasarruf, tüketimi düşürecek biçimde geliştiğinde yarardan çok zarar getirir.

Triffin Çelişkisi

Belçikalı iktisatçı Robert Triffin, 1960 yılında Bretton Woods sisteminin sonunda gelip bir açmaza dayanacağını ileri sürdü. O yıllarda ABD Dolarının karşılığında altın vardı. Bretton Woods sistemi, basılan her 35 Dolar karşılığında ABD Hazine kasalarına 1 Ons altın konulmasını öngörüyordu. Doların, altın karşılığı basılmaya devam etmesi, altın karşılığı basılmayan diğer paralar karşısında tercih edilme üstünlüğü sağlıyor ve Dolar rezerv para konumuna giriyordu. Rezerv para konumunda olduğu için Dolara, ABD içinden olduğu kadar dış dünyadan da talep vardı. Triffin'e göre cari açık veren ABD, bu açığı kapatmak için Dolar basıp dünyaya dağıtmaya devam ettikçe insanlar, ABD hazine kasalarındaki altının bu kadar Doların karşılığını vermeye yetmeyeceğini düşünecek ve Dolara güven azalacaktı. Cari açığı kapatmak üzere Dolar basmakla Dolara güven sağlamak arasında oluşan çelişki Triffin Çelişkisi (Paradoksu) adıyla anılır oldu.

Özet: Her şeyin bir maliyeti vardır.

KOBİ'ler İçin "Alacak Sigortası"

Alacak sigortasından; başvuru tarihinden itibaren en az iki yıl önce kurulmuş olan ve Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından belirlenen risk değerlendirme kriterlerini sağlayan KOBİ'ler yararlanabilecek.

24 Aralık 2018

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (KOBİ) Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortasına ilişkin tarife ve talimatları içeren tebliğ yayımlandı.

Resmi Gazete'nin bugünkü sayısında yer alan Hazine ve Maliye Bakanlığı tebliğine göre, alacak sigortasından; başvuru tarihinden itibaren en az iki yıl önce kurulmuş olan ve Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından belirlenen risk değerlendirme kriterlerini sağlayan KOBİ'ler yararlanabilecek.

Tarifeye göre, vadeli satışlardan elde edilen 10 milyon liraya kadar ciro için net primin 10 katına, 10 milyon TL ile 25 milyon TL arasındaki ciro için net primin 15 katına kadar teminat sağlanacak.

Sigorta için belirlenen prim tutarının tamamının peşin olarak ödenmesi durumunda tarife fiyatı üzerinden yüzde 10 oranında indirim uygulanacak.

Risk değerlendirmesinde, sigorta talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde ettiği cirosunun en az yüzde 50'sini oluşturan ve ciro büyüklüğüne göre büyükten küçüğe doğru sıralanan alıcıları dikkate alınacak. Risk değerlendirmesi sonucunda skoru 6 olan alıcılara alacak sigortası kapsamında kredi limiti sağlanmayacak.

Skoru 1 ile 5 arasında olan her bir alıcıya, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde edilen cirosuna göre değişen miktarlarda; 100 bin TL, 200 bin TL ve 300 bin TL kredi limiti sağlanacak.

Alacak sigortası kapsamında kredi limiti sağlanan alıcılar için uygulanan teminat oranları, ilgili alıcının skoruna göre, yüzde 70 ile yüzde 90 arasında belirlenecek.

Sigorta dönemi içinde meydana gelen zararlar; zararın 2 bin 500 TL'nin altında kalması durumunda sigortalı tarafından, 2 bin 500 TL'yi aşması durumunda ise teminat oranları kapsamında Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından ödenecek.

Tarifeye eklenen geçici maddeye göre, ocak ayı başında yürürlüğe girecek olan tarifenin yürürlük tarihinden itibaren üç ay içinde düzenlenecek olan poliçeler için prim tutarında yüzde 10 oranında indirim uygulanacak.

Kaynak: Reuters

Hayatını Ülke Sanayisine Adayan Yorgancılar Son Yolculuğuna Uğurlandı

28 Ocak 2019 - İzmir'in duayen sanayicilerinden İsmet Yorgancılar, 92 yaşında hayata gözlerini yumdu.

Cam Merkezi A.Ş Kurucusu ve Onursal Başkanı, Cam Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Semavi Yorgancılar ve Başkan Yardımcısı Gülfem Yorgancılar Perçin'in biricik babaları İsmet Yorgancılar, bugün bini aşkın kişinin katıldığı cenaze töreni ile son yolculuğuna uğurlandı.

Türk Sanayisine sunduğu katkı, sağladığı istihdam ve eğitime verdiği destek ile binlerce kişinin gönlüne taht kuran İsmet Yorgancılar, 28 Ocak 2019 Pazartesi Bostanlı Beşikçioğlu Camii'nde öğle namazını müteakip kılınan cenaze namazının ardından Soğukkuyu Mezarlığı'nda toprağa verildi. Cenaze törenine siyaset ve iş dünyasından çok sayıda kişi ve Yorgancılar Ailesi'ne ait tüm şirketlerin çalışanları katıldı.

İzmir'deki evinde yaşlılığa bağlı rahatsızlıklar nedeniyle hayatını kaybeden Yorgancılar, 28 Ocak 2019 Pazartesi Bostanlı Beşikçioğlu Camii'nde öğle namazını müteakip kılınan cenaze namazının ardından Soğukkuyu Mezarlığı'nda toprağa verildi.

İZMİR DUAYEN SANAYİCİ İSMET YORGANCILAR'A AĞLADI

1927 yılında Aydın Nazilli'de dünyaya gelen İsmet Yorgancılar, erken yaşta iş yaşamına atıldı.

1945 yılında yerleştiği İzmir'de iş hayatına yorgan dikerek başlayan Yorgancılar, 1968 yılında sanayiciliğe adım atarak Türkiye'nin ilk el aletleri üreticisi İzeltaş'ı kurdu. Sanayicilikteki başarılarına yıllar içinde yenilerini ekleyen Yorgancılar daha sonra Dövsa, Elburg, Elpaş markalarını yarattı.

1974 yılında cam sektörüne de adım atan Yorgancılar, Cam Merkezi San ve Tic. A.Ş.'ye bağlı Yorim, Yorglas, Yorsan markalarını oluşturdu ve Türkiye'nin 6 farklı şehrinde binlerce insana istihdam sağlayan güçlü bir şirketin temellerini attı.

Çalışkanlığı ve girişimciliği ile iş dünyasına örnek olan, çalışmasını ve aynı zamanda yaşamasını da bilen renkli bir kişiliğe sahip duayen sanayici Yorgancılar, ilerleyen yaşına rağmen çalışmayı ve girişimciliği hiçbir zaman bırakmadı.

Emeklilik düşüncesine karşı çıkan Yorgancılar, 2002 yılında şirketlerdeki görevlerini çocuklarına bırakarak kurduğu şirketlerin onursal başkanı oldu. Sonrasında tarım ve hayvancılık alanında üretim yapabileceği Yorbağ şirketini kuran Yorgancılar, Kemalpaşa'da 60 dönüm arazi üzerinde etlik piliç üretiminin yanı sıra 200 bin karanfil, 5 dönüm alan üzerindeki bağda da çekirdeksiz kuru üzüm yetiştirdi. Bu tesiste ayrıca zeytinyağı üreten ve meyvecilik de yapan Yorgancılar hobi bahçesinde organik sebze üretti.

Ailesine ve gençlere sürekli girişimci ve çalışkan olmalarını öğütleyen Yorgancılar, İzmir iş dünyasında da sevilen ve sözün dinlenen bir iş insanıydı. Çalışkanlığının yanı sıra renkli kişiliği ile de tanınan Yorgancılar, iş imkanı sunduğu binlerce kişinin kalbinde ve ekonomi camiasında derin bir iz bıraktı.

Şirketimizin Kurucusu ve Onursal Başkanı,
hepimizin öğretmeni, kıymetli babamız
İsmet Yorgancılar'ın vefatı nedeniyle acımızı yürekten
paylaşan, bizleri yalnız bırakmayarak cenaze törenine katılan,
arayan, taziyelerini bildiren, hayır kurumlarına bağışta bulunan
tüm dostlarımıza **teşekkür ederiz.**

Onu asla unutmayacağız.

Cam Merkezi Ailesi adına,

Yönetim Kurulu Başkanı
Semavi YORGANCILAR

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Gülfem YORGANCILAR PERÇİN

cam merkezi

YORGLASS

YORGLASS TİCARET

YORGLASS CAM SAN. ve TİC. A.Ş | Ansızca Köyü Hıdırcıbağlar Mevkii No: 366 Kemalpaşa / İZMİR
T 0 232 878 21 21 | **www.yorglass.com**