MAYIS | HAZİRAN
MAY | JUNE
2022

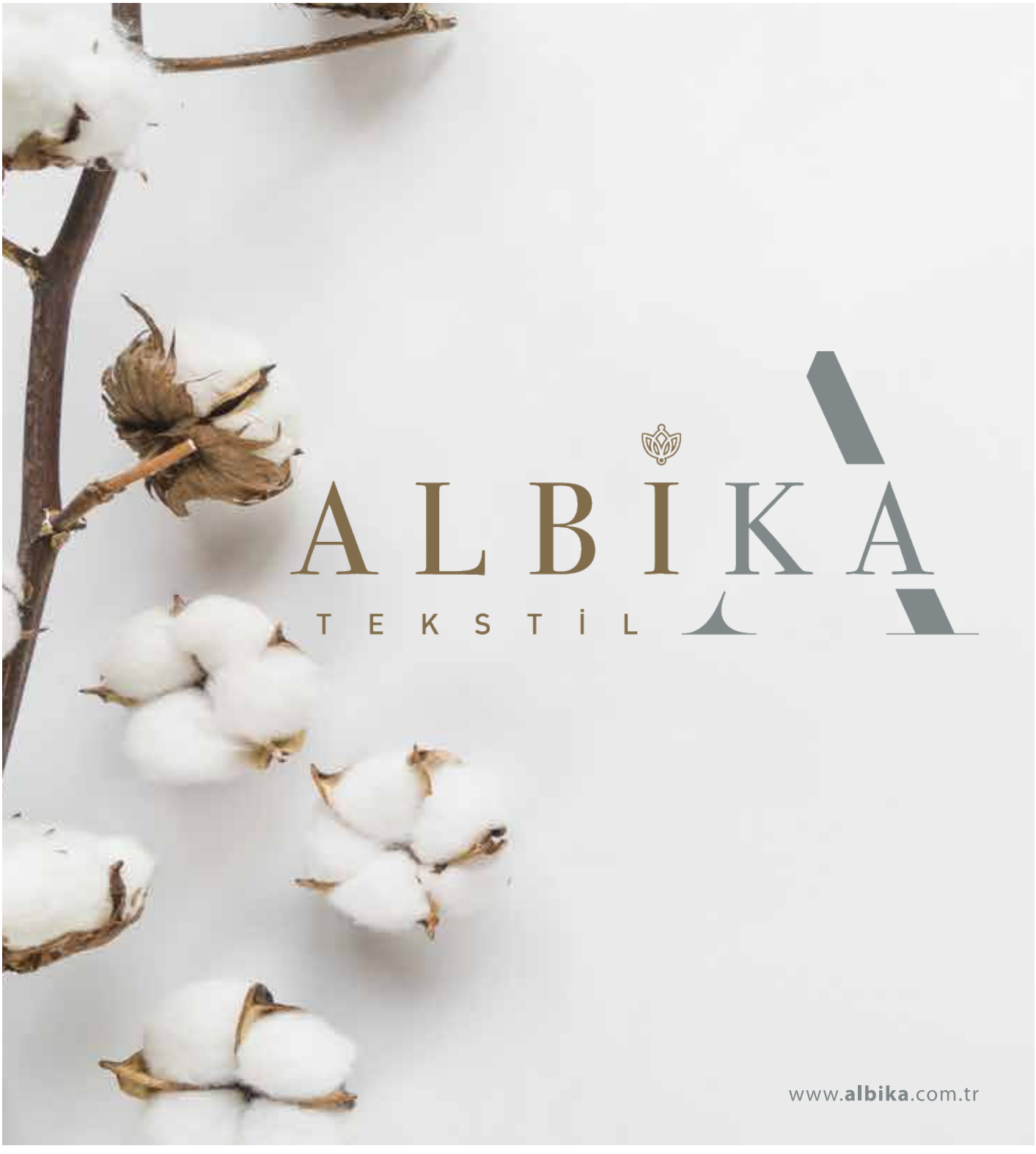
DESEN life

ISSN 2636-7610

Available on the iPhone App Store
Google play
TURKCELL DERGİLİKTE YAYINDA

www.desenlife.com

CARPET YARN & MACHINES & FLOOR DECORATION





RIVA
carpet

TARİHİN İLGİ ÇEKİCİ VE DEĞERLİ PARÇALARINDAN İLHAM ALDIK.

+90 (342) 357 07 24

4. Organize Sanayi Bölgesi 83414 Nolu Cad.
No: 23 Başpınar / Gaziantep / TÜRKİYE

ESMA

İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.



info@rivacarpet.com
www.rivacarpet.com



ÇENGEL

POLYESTER YARN



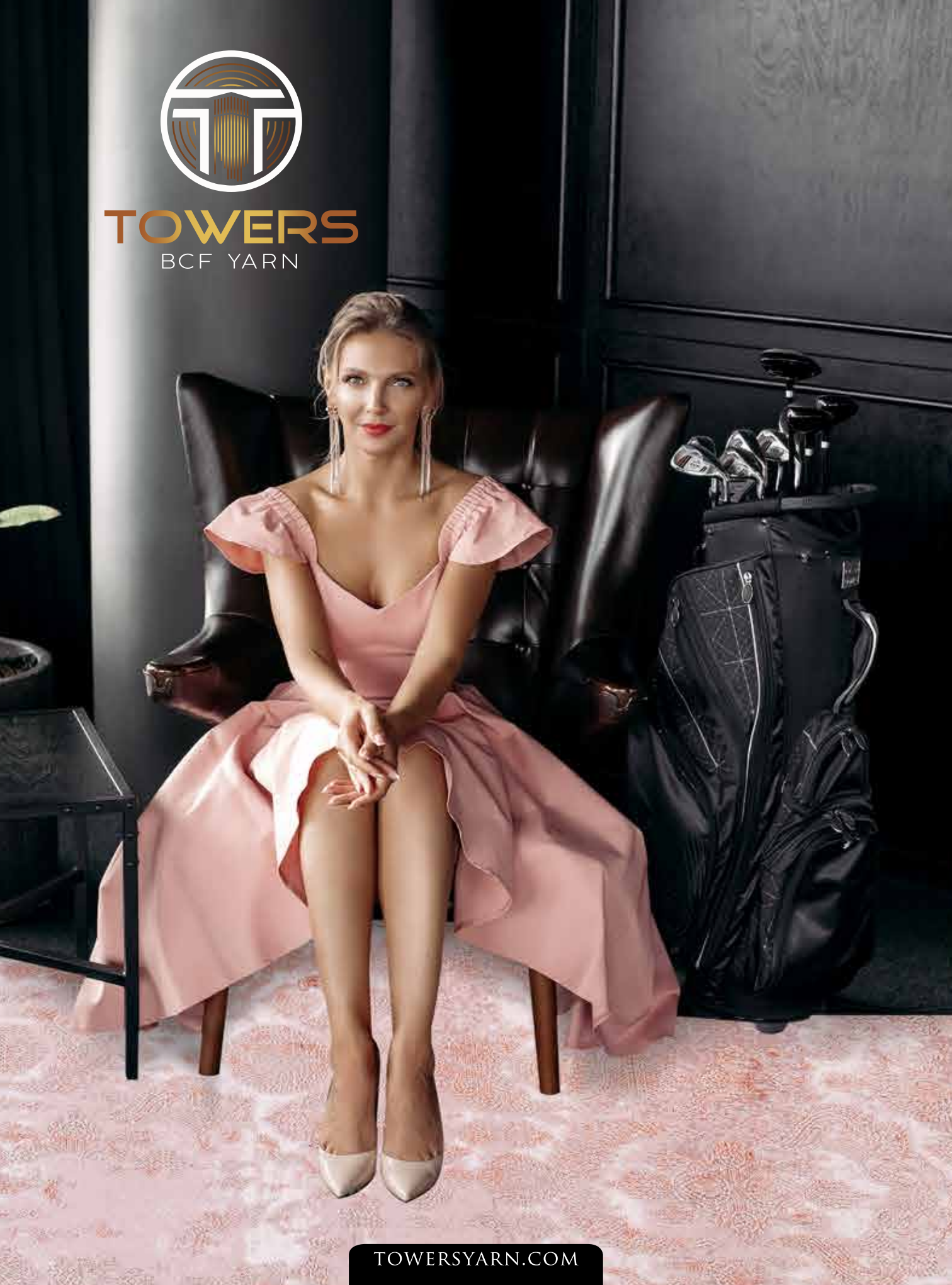
www.**cengeltekstil**.com.tr

cengeltekstil /



ÇENGEL
POLYESTER YARN

info@cengeltekstil.com.tr


TOWERS
BCF YARN
TOWERSYARN.COM

TOWERS

BCF YARN

Hayatınıza Renk Katıyoruz







TOWERS KEÇECİ HALI İPLİK TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Başpınar Organize OSB Mah. O.S.B. 4.Bölge 83414 Nolu Cad. No: 23 Şehitkamil/Gaziantep/Türkiye T: +90 532 748 65 85 / +90 505 532 68 67

info@towersyarn.com

DOLCE VITA®
HALI
tarzını seç...

www.dolcevitahali.com



Genel Merkez : Egemenlik Mah.
6086 Sk. No:4, Işıkkent-Bornova / İZMİR
Tel: 0232 431 16 99 • Faks: 0232 431 16 88

Marmara Bölge Müdürlüğü / Masko Mobilya Kenti :
3B1 Blok No:20, 34490, İkitelli-Başakşehir/ISTANBUL

T: 444 3 583 info@dolcevitahali.com

Dolcevitahali

MASSIMO®

CARPETS AND MORE

www.massimocarpet.com



MAKİNELERİMİZ NELER YAPABİLİR;

- **ROTASYON BASKI**
- **METRAJ BASKI**
- **PİGMENT BASKI**
- **FLOK BASKI**
- **SİM (GLITTER) BASKI**
- **HALI VE TERLİK ALTI KAYMAZ**
- **YALDIZ (SEDEF) BASKI**
- **MATWAYS BASKI**
- **PVC SOLVENT BASKI**
- **LAMİNASLYON / TRANSFER BASKI**
- **VARAK BASKI**
- **GOFRAJ BASKI**
- **KALENDER / LAK PATLAMA**
- **DUVAK BASKI**
- **BONCUK BASKI**

WHAT CAN THE MACHINE DO;

- NON-SLIP PRINTING
- ROTARY PRINTING
- PIGMENT PRINTING
- FLOCK PRINTING
- GLITTER PRINTING
- BEAD PRINTING
- GILDING PRINTING
- MATWAYS PRINTING
- PVC PRINTING
- POLISHING
- EMBOSSING
- HOT FOIL PRINTING
- DRYER
- LAMINA TION
- TRANSFER PAPER





bia

www.biamak.com

Vakıf Mh. Aksu Sk. No:20 Yıldırım / BURSA
Tel: +90 224 353 03 30 +90 543 220 16 00 +90 224 353 03 31
biamak.tekstil@gmail.com - info@biamak.com

HALIYA

DEĞER KATIYORUZ

REFERANS LİSTESİ / RREFERENCE LIST

- ÖZERDEM(MERİNOS) UŞAK
- ALTINSAR CARPET UŞAK
- PLATO CARPET GAZİANTEP
- BAYDEMİRLER TEXTILE İSTANBUL
- MİNK TEXTILE A.Ş. KONYA
- KARYÜN CARPET GAZİANTEP
- EFCO(ORIENTAL WEAVERS) EGYPT
- TAPIDOR ALGERIA
- AYN TEXTILE JORDAN
- ALMAAMOUN CARPET CAIRO/EGYPT
- DARO INDUSTY(LEO RUGS) EGYPT
- VERSAI for TEXTILE INDUSTRIES EGYPT
- REGNUM CARPET GAZİANTEP
- LİNEA CARPET GAZİANTEP
- GOLDSER CARPET GAZİANTEP
- BOZATLI TEXTILE(GAZİFLEX) GAZİANTEP
- ÜSTÜN CARPET GAZİANTEP
- YAĞMURSER CARPET GAZİANTEP
- LORDBED EGYPT
- WHITE ROOM EGYPT EGYPT
- SARL BELLA TEXTILE ALGERIA
- MAHLİ TURKMENİSTAN
- ARTA NAGHSH TECH IRAIAN
- SHAG RUGS GAZİANTEP
- UMUTSER CARPET GAZİANTEP
- İLKADIM İSTANBUL
- GEO PLUS ANKARA
- ENDER EV TEXTILE UŞAK
- BAY KİLİM İSTANBUL
- BEFANİ TEXTILE GAZİANTEP
- İPEK MEKİK CARPET GAZİANTEP
- ŞEHZADE CARPET GAZİANTEP
- MEKİK CARPET KAYSERİ
- AKSİS NONWOVENS TEKİRDAĞ
- EUROBANO GAZİANTEP
- DERSU CARPET GAZİANTEP
- GENTUĞ TEXTILE İSTANBUL
- AKSAL TEXTILE İSTANBUL
- GÜNEY ELYAF ÇORLU
- GEZ DERİ A.Ş. İSTANBUL
- FLOKSER İSTANBUL
- TAŞKIN CARPET(SERONI) İSTANBUL
- GİZEM TEXTILE DENİZLİ





Başyazı



Adem Karadayı

Güzel Umutlarla **Domotex Turkey!..**

Tüm dünyayı etkisi altına alan covid-19 pandemi süreci sadece insan sağlığını etkilemedi, sosyo - ekonomik hayatta yaşanan sıkıntılar sosyal yaşamı ekonomiyi, eğitimi, sağlığı ve psikolojimizi istemesekte etkiledi.

Bu arada sanayi toplumlarının ve küresel ekonominin en önemli buluşma alanlarından biri olan sektörel ihtisas fuarları da açılmaya başladı. Nihayet sektörün önde gelen fuarlarından Domotex Turkey 14-17 Mayıs 2022 tarihleri arasında uzun bir aradan sonra sektörle buluşacak.

Yayın grubumuz yapılacak fuarlarda da yerini almaya devam edecek. Türk katılımcılarına ziyaretçilerine, gerek ülkemizde gerek uluslararası platformda sıcak temaslı pazarlama argümanların ne denli önemli olduğunu da ortaya çıkarmıştır. Fuarlar ve uzmanlaşmış sektör yayınları bu dönemde daha bir anlam kazanmıştır.

Pandemi sürecinde, sektörel yayınların önemi...

Tanık olduğumuz diğer bir gerçek de sektör yayınlarının daha da önem kazandığı bir gerçeği yaşamamızdı. Pek çok iletişim ve bilgi akışının kesildiği pandemi sürecinde, sektörel yayınlar sadece basılı yayıncılıkla değil, hemen tüm tanıtım mecralarını dijital ve sosyal medya kanallarını ve sahip oldukları on binlerce değerli adres ve mail datalarını müşterileri lehine aktif şekilde kullanarak yayıncılık faaliyetlerini üst noktalara taşıdılar.

Domotex Turkey fuarının tüm katılımcı firmalarımız için verimli ve başarılı geçmesi dileğiyle sağlıkla kalın.

Saygılarımla

Domotex Turkey with Good Hopes!..

The covid-19 pandemic process, which has affected the whole world, has not only affected human health, but the problems experienced in socio-economic life have affected social life, economy, education, health and psychology.

Meanwhile, sectoral specialization fairs, which are one of the most important meeting areas of industrial societies and the global economy, started to open. Finally, Domotex Turkey, one of the leading fairs of the sector, will meet with the sector after a long break between 14-17 May 2022.

Our publishing group will continue to take its place in the fairs to be held. It has also revealed how important hot-contact marketing arguments are to Turkish participants and visitors, both in our country and internationally. Fairs and specialized sector publications gained more meaning in this period.

The importance of sectoral publications in the pandemic process...

Another fact we witnessed was that we experienced a reality where sector publications gained even more importance. In the pandemic process, in which many communication and information flows were interrupted, sectoral publications carried their publishing activities to the top by actively using not only print publishing, but also almost all promotional channels, digital and social media channels and tens of thousands of valuable.

Stay healthy with the hope that Domotex Turkey fair will be productive and successful for all our participating companies.

Best regards

E-DERGİ İÇİN OKUT




10


14


20


28


30


33


36


48

ISSN 2636-7610

DESEN life
CARPET YARN & MACHINES & FLOOR DECORATION
www.desenlife.com

info@desenlife.com | www.desenlife.com

İmtiyaz Sahibi SanArt Medya Grup, Desen Life Dergisi adına & Genel Müdür
Adem Karadayı
info@sanartmedya.com

Sorumlu Yazıişleri ve Reklam Müdürü
Adem Karadayı
adem@desenlife.com

Reklam ve Pazarlama
Sedat Karadayı, Erdem Mermer
reklam@sanartmedya.com

Yayın Editörü
Nilay Susulu
editor@desenlife.com

Muhabirler
Nur Deniz, Selçuk Öztürk

Art Director
İsmail Gültekin

Görsel Tasarım
SanArt Medya
info@sanartmedya.com

Dış İlişkiler Müdürü
H. Anıl Analan

Kurumsal İletişim Müdürü
Elif Metin

Dijital Pazarlama Yöneticisi
Ufuk Yıldız

Photographer
Oktay Akbulut

Mali Müşavir
Ümit Künar

Abone ve Sosyal Medya Sorumlusu
Hatice Öztürk
abone@desenlife.com

Almanya-Avrupa Bölge Satış Sorumlusu
Faik Ergün / fergun@ihlas.de
Starkenburg Str. 7-9, 64546 Mörfelden-Walldorf
T. +49 06105-943120 F. +49 06105-943123

SanArt Medya | Grup

Yönetim Yeri
SANART MEDYA GRUP
Marmara Mah. 7. Sk. No.1 Astro Residence
B Blok D.20 Beylikdüzü / İSTANBUL
T. +90 212 806 66 58 F. +90 212 806 66 58
info@sanartmedya.com | www.sanartmedya.com

Basım Yeri
İhlas Gazetecilik A.Ş T. +90 212 454 30 00

Dergide yer alan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir.
Yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.
Yazılar kaynak gösterilerek yayınlanabilir.



“Dünya Halı Modasına Riva Carpet Yön Veriyor”

Firmanızın faaliyetleri hakkında neler söylemek istersiniz? Kuruluş hikayesini sizden dinleyebilmiyiz?

Firmamız halı ve iplik konusunda kendisini Türkiye sektöründe ve dış ülke sektörlerinde kendisini kanıtlamış entegre bir tesistir. Bununla beraber yurtdışında markalaşmış tüm ülkelere ürünlerini kolayca müşterilerine ulaştırabilmektedir. RİVA CARPET 1961 yılında kurulmuş olup dünyada en köklü firmalar arasında yer almaktadır. Kuruluşundan sonra havlu imalatesinden yola çıkarak rotasını kilim üretiminin ardından halı üretimine geçmiştir. Ve günümüzde sektörün dünya çapında sıralamalarda ismi geçen firmadır.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Fuara özel ön plana çıkan ürününüz hangisidir?

Dünya çapında çeşitli pazarlara ürünler sunmakla beraber çeşitli arge çalışmalarımızla ve her geçen gün teknolojinin gelişmesiyle sunduğumuz ürünlerle bir alt yapı oluşturmakla beraber üretimimiz olan “pp heatset” ürünümüzü her geçen gün geliştirmekteyiz. Fuar, sektörümüz için çok önemli bir rol oynamaktadır ve dünya çapında arge demek, yenilik demek, sektörümüzde yeniliğe her zaman açık her zaman bizi bir adım dış ülkelere göre ön plana atması demektir.

Bununla beraber fuarlarda sunduğumuz ürünler tamamen arge çalışmalarımız sonucu üretilen özel halılardır.

Sektöre ne tür yenilikler sunuyorsunuz? Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektöre yeniliği sunan makine üreticilerin ürettikleri makinelerin teknoliji geliştirmekle beraber sektörümüze büyük katkısıyla beraber yeniliğide beraberinde getirmektedir. Sektörümüz yeniliğe her zaman açık ve çeşitli tekstil kulvarlarını takip ederek oluşturulup bir araya getirilen yapıya inovasyon adı altında ilerlemeyi sürdürmekteyiz. Dünya her zaman yeniliğe kapılarını açık tutmuştur. Çalışmalara her zaman devam etmemiz gerektiğini bize hissettirmiştir.

Doğanın renklerinin ipliğe yansıması...

"Reflection of natural colors to the yarn "







AKTİF
Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.

AKTİF TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.

4.Organize Sanayi Böl. 83413 Nolu Cad. No:14 Şehitkamil/Gaziantep/TURKEY
T. +90 342 357 04 73 (8 Hat) F. +90 342 357 04 80
www.aktiftekstil.com I info@aktiftekstil.com



Riva Carpet Yönetim
Kurulu Üyesi Ömer Keçeci

Riva Carpet dünyanın dör bir tarafına ürünleri satmakla beraber yılların vermiş olduğu tecrübelerle çeşitli bölgelerdeki müşteri portföyünü herzaman bir adım daha öne götürerek dünya çapında marka haline gelmiştir.

Üretimde kullandığınız teknoloji ve ayrıcalıklarınızdan bahseder misiniz?

Üretimde kullanılan makinalar tamamen yurt dışı üretimi olup son teknolojilerle hata payını yok denecek kadar az üretimlerle çalışmaktayız. Makinelerin teknolojik anlamda farklı özellikleriyle çeşitli arge ve inovasyon çalışmlarımızı kolaylık sağlamakla beraber istenilen ürünlerin kolayca bir araya getirmesiyle çeşitli ürünler elde etmemizi sağlamaktadır.

Riva Carpet hangi noktalarda rakiplerinden ayrılıyor?

Riva carpet dünyanın dör bir tarafına ürünleri satmakla beraber yılların vermiş olduğu tecrübelerle çeşitli bölgelerdeki müşteri portföyünü herzaman bir adım daha öne götürerek dünya çapında marka haline gelmiştir. Markalaşmayı tamamen üretiminin kalitesiyle ön plana çıkarmıştır.

İhracata gelecek olursak; ihracatınız üretiminizin yüzde kaçını oluşturuyor? Hangi pazarlara ihracat yapıyorsunuz? Sizin için lokomotif pazar neresidir?

Riva Carpet kuruluşundan bu yana rotasını her zaman yurt dışına çevirmiş olup ihracatının %100 ihrac ederek ürün satmaktadır. Dünyanın dört bir tarafındaki bölgelere ürünümüzü göndermekteyiz. Amerika başta olmak üzere Afrika ve İngiltere de ön planda olmaktan gurur duyuyoruz. Ve her geçen gün müşteri portföyümüzün artması işimizin ve ürünümüzün doğru bölgelerde olduğunu ve doğru kişilerle çalışmakta olduğumuzu anlamış oluyoruz. Bizim için Amerika pazarı lokomotif pazardan ziyade dünyanın kilit noktası olmakla beraber tüm sektörlerin farklı bir dünyaya açıldığını göstermektedir. Amerika pazarıyla çalışmak firmamızın arge çalışmalarını da arttırdı. Bununla beraber dünyanın çeşitli bölgelerinede Amerika'dan ihracat yapılmaktadır.

DKM MAKİNA

DKM MAKİNA ve TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

- Halı Overlok Makinaları
- Saçak Birleştirme Makinası
- Çuval Ağzı Kapama Makinası
- Halı Kenar Yapıştırma Makinaları
- Halı Yan Ürünleri



MEGATEX
TURKEY DISTRIBUTOR

DATOME
TAIWAN TECHNOLOGY

PICONDER®
TURKEY DISTRIBUTOR

dkmakina

+90 342 337 40 53
+90 545 456 34 68

www.dkmakina.com

Evlere baharı taşıyan duygular

Royal Halı'dan

Doğa tatlı bir uyanış içinde, ağaçlar tomurcuklanıyor, renkli yapraklar her gün yeşilin bir başka tonuyla kendini gösteriyor. Bahar insanda bir yenilenme, evlerde değişim isteği oluşturuyor. Şimdi yenilenmenin ve yenilik yapmanın tam zamanı. Royal Halı, yeni sezona uygun tasarım ve renklerin yer aldığı halı markaları ile baharın özgür havasını ve şehirlerin ışıltılı canlılığını yaşam tarzı olarak benimseyenlere hitap ediyor.







Royal Halı A.Ş. Genel Müdürü Tansel Tula

Doğa tatlı bir uyanış içinde, ağaçlar tomurcuklanıyor, renkli yapraklar her gün yeşilin bir başka tonuyla kendini gösteriyor. Bahar insanda bir yenilenme, evlerde değişim isteği oluşturuyor. Şimdi yenilenmenin ve yenilik yapmanın tam zamanı. Royal Halı, yeni sezona uygun tasarım ve renklerin yer aldığı halı markaları ile baharın özgür havasını ve şehirlerin ışıltılı canlılığını yaşam tarzı olarak benimseyenlere hitap ediyor.

Royal Halı koleksiyonları arasında yer alan özel tasarlanmış, elegant ve modern halılar bu sezon da ruhunuzu canlandıracak.

Şık, klasik ve modern tarzda dekore edilmiş tasarımlarla halılara hayat veren Royal Halı; evlerini yenilemek isteyenlere, uygun renk ve bol desen çeşitliliğiyle tercih özgürlüğü sunuyor.

Halı uzmanının tavsiyesine kulak verin

Atlas Halı 2022 Koleksiyonları evlerinde baharın uyanış sesini hissetmek isteyenlere hitap ediyor. Sakinleştirici mercan ve huzur veren mavinin ön planda olduğu geometrik formlara sahip Aster, Atlas Halı koleksiyonlarının iddialı modellerinden. Aster ile huzur, özgürlük, barış gibi duygularınız canlanıyor. Yenilik ve dinamikliğin timsali Vage; renkleri ve çarpıcı desenleriyle şehrin bol enerji isteyen hareketliliğinde enerjisini ve zindeliğini hiç yitirmeyenlerin sihirli formülü olma özelliğini taşıyor.

Royal Halı 2022 Koleksiyonları doğallığı, tazeliği ve uyumun tam bir birleşimini simgeliyor. Umudu besleyen bahar aylarının tüm özellikleri bu koleksiyonlarda bir araya geliyor. Dingin ve illüzyon etkili desenleriyle Retro iddialı bir uyum içinde evini yenilemek isteyenlere hitap ediyor. Baharın yeniliğinden yeşilin türlü tonlarına renk skalası içeren Mystic, adeta doğanın uyanışını resmediyor. Kıpır kıpır canlanan doğanın çağrıştırdığı yaratım süreci ve ilham, Mystic'i tercih edenlerin yanından ayrılmayacak. Gençliğin ve tazeliğin ruhu ise Nova ile canlanıyor. Gençlik ruhunu tüm yaşam alanlarına taşıyan yenilikçi desen ve renkler, evlere ayrı bir hava katıyor.

Pierre Cardin 2022 Koleksiyonları sanat eserinin canlandırdığı estetik duyguları beslerken, insanı kendine has bir diyara çekiyor. Gökyüzünün mavisine kendinizi yakın hissettirecek desenleriyle Voila, uzayın derinliklerine seyahat etmenizi sağlayan hayallerle insanı kuşatıyor. La Vita ise ışıltı ve sadeliğin birlikte yürüdüğü renk ve desenleriyle bir sanat eseri gibi bulunduğu ortama enerji yayıyor. Sadelik ve canlılık aynı tabloda buluştuğunda hissettiklerinizi Massive ile yaşayacaksınız. Güçlü çizgi ve renklerle dinamik ruhları canlandıran, sakin bir etki ile kendini hissettiren halılar, bahar sıcaklığı ve yaz ferahlığıyla mekanlarla buluşmayı bekliyor.

Halı partneriniz

Okuyucularımız için kısaca firmanızın faaliyetleri ve hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Seyit Carpet kurucu ortakları olarak sektöre yön vermiş ve değer katmış firmalarla yaklaşık olarak 20. yılımızı tamamladık. Bu tecrübelerimizden faydalanarak hızla büyüyen, gelişen ve her zaman yenilenmeyi ilke edinen profesyonel ekibimizle sektöre farklı bir bakış açısı getirmek için titizlikle çalışıyoruz. Müşterilerimizden aldığımız geri dönüşleri göz önünde bulundurarak değişimi gözden kaçırmadan her geçen gün bir önceki güne nazaran daha büyümekte ve gelişmekteyiz.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Ürün trendlerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Dünyadaki tüketilen her üç makine halısından ikisinin üretiminin Türkiye'de yapıldığı Dünya'da birinci sektörüz. Markalaşma konusundaki eksikliğimiz bizi fasonculuğa itmekle birlikte, sektördeki kümelenme yıkıcı bir rekabetin içerisine sürüklemektedir. Teknoloji ve hammaddeye her üreticinin rahatlıkla ulaştığı tasarımların kolaylıkla taklit edildiği bir ortamda farkındalığın dürüst, ilkeli hizmet anlayışı olduğunun idraki içindeyiz ve bunu kendimize temel düstur edindik.

Halının evladiyelik olduğu süreçlerden, kültür taşıyıcısı olarak internet üzerinden evimizin tasarım objesine dönüştüğü anlara kadar şahitlik ediyoruz. Tüketim alışkanlıklarındaki, tüketici davranışlarındaki ve satış kanallarındaki değişimi doğru okuyarak sürece ayak uydurmaya çalışmaktayız.

Son olarak eklemek istedikleriniz ve okuyucularımıza mesajınız var mı?

Tüketicinin önceliği olan sağlıklı, doğru tasarımı doğru renklerle bezeyerek avantajlı fiyata sunuyoruz. Değerli iş ortaklarımızın güçlü desteğiyle makine halı sektörünün başkenti olan Gaziantep'te "Halı partneriniz" olarak yolumuza devam ediyoruz.

Teşekkür ederiz.
En derin saygılarımızla.

Your carpet partner

Can we briefly listen to your company's activities and story for our readers?

As Seyit Carpet founding partners, we have completed our 20th year with companies that have shaped the sector and added value. We are working diligently to bring a different perspective to the sector with our professional team, which is rapidly growing, developing and always adopting innovation as a principle by taking advantage of these experiences. Considering the feedback we receive from our customers, we are growing and developing more and more each day than the previous day, without losing sight of the change.

Could you give information about the products you offer to the sector? What do you pay attention to when determining your product trends?

We are the first sector in the world, where two out of every three machine-made carpets consumed in the world are produced in Turkey. While our lack of branding pushes us to contract manufacturing, the clustering in the sector drags us into a destructive competition.

We are aware of the fact that awareness is an honest and principled service understanding in an environment where technology and raw materials are easily imitated by every manufacturer, and we have adopted this as our basic motto.

We are witnessing from the processes when the carpet is inherited to the moments when our house turns into a design object over the internet as a cultural carrier. We try to keep up with the process by reading the changes in consumption habits, consumer behaviors and sales channels correctly.

Finally, do you have anything you want to add and a message to our readers?

We offer the right design, which is the priority of the consumer, with the right colors at an advantageous price. With the strong support of our valuable business partners, we continue on our way as your "carpet partner" in Gaziantep, which is the capital of the machine-carpet industry.

We thank you.
With our deepest regards.

"Your Carpet Partner"

Seyit Carpet

+90 534 344 33 31

seyitcarpet.com

Anneleri sevindirecek **Sigortalı Halı**



Royal Halı'nın Dünyada ve Türkiye'de bir ilk olan SigortHalı hizmeti ile Sektöre yön vermeye devam ediyor

Bahar mevsimiyle gelen, mekanları yenilenme ve güzelleştirme eğilimi Anneler Günü'nde de devam ediyor. Royal Halı'nın Dünyada ve Türkiye'de bir ilk olan SigortHalı hizmeti, hediye seçenekleri içinde kararsız kalanların imdadına yetişerek annelerin yüzünü güldürüyor.

SigortHalı 1 yıl koruma sağlıyor

SigortHalı, garanti kapsamı dahilindeki tüm kullanıcı hatalarına, yangına, su baskınlarına, kesilmelere, çıkmayan lekelere hatta çalınmaya karşı 1 yıl koruma sağlıyor. Kapsam dışındaki istisnalar bir yana, bu tür durumlarda kazaya maruz kalan halılar; aynı desen ve ebatta, birebir aynı halı ile değiştiriliyor.

Annelerin beğendiği koleksiyonlar

Royal Halı ailesindeki Atlas Halı, Pierre Cardin Halı ve Studio Halı markaları ile 12 yeni koleksiyonu ile vitrinlerde yer alıyor. Anneler Günü için, Royal Halı'nın zengin koleksiyonları arasında her annenin zevkine uygun ürün mutlaka bulunuyor.

Dinamizm ve uyumun simgeleri

Doğallığın, tazeliğin ve uyumun tam bir bileşimini simgeleyen Sigorthalı Royal Halı koleksiyonundaki Retro, illüzyon etkili deseniyle tercih ediliyor. Mystic doğanın uyanışını, Nova ise gençlik duygularını canlı tutuyor. Atlas Halı'nın Aster modeli huzur, özgürlük, barış gibi duygularını canlandırırken, Vage şehirde yaşayanları daha dinamik hissettiriyor. Pierre Cardin koleksiyonundaki Voila, La Vita ve Massive ise anneleri farklı diyarlara götürüyor.

Sigorthalı uygulamasıyla evler güzelleşirken anneler rahatlığın keyfini çıkarıyor.

Yağlıoğlu
tekstil

www.yaglioglu.com.tr



e-halıservisi

Halı Sağlığına Çözüm

Halı üretici markalarının ve satış kanallarının satış sonrası çözüm ortağı, tüketiciye kaliteli hizmet sunan ve bayilerine bölgelerinde lokomotif olma imkanı sağlayan, halı sektöründe inovatif proje ehalıservisinin Genel Müdürü Serhat Duyar ile söyleşi gerçekleştirdik.



e-halıservisi Genel Müdürü Serhat Duyar

Projenin ar-ge ve ür-ge sürecinden bugüne kadar gelişimini ve hedeflerini anlatan Duyar, halı sektöründe satış sonrası hizmette ilklere imza atmaya devam edeceklerini ifade etti.

Serhat Bey, ehalıservisi projesinden bahsedebilir misiniz?

Halı sektöründe yaşanan gelişmeler ve ihtiyaçlar neticesinde ehalıservisi doğmuştur. Projemiz ar-ge sürecinden sonra hizmette dördüncü yılını tamamladı. Projemizin mimarı ve Yönetim Kurulu Başkanı İLKER AYDIN Bey'dir. Şirketimizin genel merkezi Bursa'da bulunmakta teknoloji ve ar-ge ofisimizde bilişim vadisindedir.

Projenizde bugüne kadar geçen süreçten bahseder misiniz?

40'a yakın halı üretici markasına satış sonrası hizmeti gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösterirken, ilk yurtdışı bayiliğimizi geçtiğimiz aylarda İsviçre'de oluşturduk. Yurtiçi ve yurtdışından gelen bayilik taleplerini değerlendiriyoruz. Ehalıservislerimizin kullandığı ilaçların tamamını kendi kimya fabrikamızda üretiyoruz. Dün halının arkasında yıkanmaz ibaresi varken, üreticinin piyasaya sürmüş olduğu ürünlerin lekesi çıkmaz, kalitesi muhafaza edilmez iken bugün bizim yapmış olduğumuz hizmetlerle tüketici memnuniyeti üst düzeyde olup ülke ekonomisine ciddi katkı sağlıyoruz. Ehalıservisi bayilerimiz, akademik eğitimlerimizle üst düzey tüketiciye ulaşma imkanı sağladı.

Ehalıservisi akademi çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Kurulduğumuz günden bu güne senede üç sefer gerçekleşen eğitimlerimiz, yerinde uygulamalı eğitimlerimiz ve online eğitimlerimizi gerçekleştiriyoruz. İster mesleğinde yirmi yıllık olsun, ister sıfırdan başlayan bir ehalıservisi bayisi olsun akademimizdeki eğitimleri aldıktan sonra üst düzeyde bu uygulamaları gerçek-



ehalıservisi

Temizlik • Bakım • Onarım

www.ehaliservisi.com

HALININ SERVİSİ



ANLAŞMALI MARKALARIMIZ

merinos · Efsane · PADİŞAH · dinarsu · EMPERA · pierre cardin · ROYAL · atlas · STUDIO · ARTEMİS · ARMİS · PRATO · ELEXUS · yünser · DOLCE VITA · MASSIMO · karar · KONFORHALI · KREASYON · INNOVART · iPEK · KOZA · MİLAT · WOOLKNOT · MARCO POLO · HALICA · angora · GABARDİN · bahariye hali · dilek halı · GÜMÜŞSUYU

MAKİNA & EKİPMAN

EHALI AKADEMİ ECARPET ACADEMY

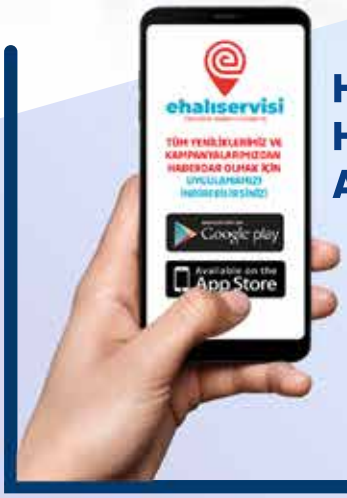
EHALI KİMYA ECARPET CHEMISTRY

EHALI YAZILIM ECARPET SOFTWARE

EHALI KARGO ECARPET CARGO

EHALI AJANS ECARPET AGENCY

24 Yıllık Tecrübemizle, Bünyemizde Bulunan Kimya ve Tekstil Mühendislerimizden Oluşan Uzman Kadromuzun Yaptığı AR-GE ve ÜR-GE Çalışmaları Sonucunda Oluşan **Tecrübemizi Sizlerle Paylaşıyoruz...**



Halıya Dair Her Şey Avucunuzda!

BAYİMİZ OLMAK İÇİN | TO BE OUR DEALER

Bize Ulaşın | Contact Us

+90 536 024 92 38

Türkiye'nin Her Yerinden Ulaşabilirsiniz!

444 1 682 | 0850 888 1 682



leştirebiliyorlar. Ayrıca eğitimlerimizi tamamlayıcı bir unsurda canlı destek sunmamız. Halıyı tanımayan, halı iplik kalitelerini bilmeyen, leke çeşitliliğini bilmeyen bir bayi adayı bayi olduktan sonra bu eğitimlerimizi alıyor sonrasında sürekli canlı destek ile bayi yalnız bırakılmıyor.

Verdiğiniz eğitimleri bize örneklendirir misiniz?

İplik kaliteleri, halıyı tanıma, leke çeşitliliği bunların üzerinde kullanılan ilaçlar, kimyasallar, servis personelinin eğitilmesi, bu konu başlıklarında, bayilerimizi hem uygulamalı hem de teorik eğitimden geçiriyoruz. Bu uygulamayla da bayilerimizi tecrübe edindirmiş oluyoruz.

Kurumsal iletişim, işletme yönetimi eğitimi, Hukuk, Tüketici hukuku, Müşteri temsilcisi eğitimi, Servis personeli eğitimi, CRM ve sanal santral eğitimlerini gerçekleştiriyoruz.

Teknik destekten bahsettiniz az önce, teknik desteğin bayilere sağladığı avantajları nelerdir?

Halı üretici markaları yeni çıkartmış olduğu koleksiyonları ehalıservisi genel merkezimize gönderiyorlar biz burada argelerini gerçekleştiriyoruz. Satış sonrası olası lekelere karşı kendi kimya firmamızda üretilen ürünlerle reçeteleri oluşturuyoruz sadece ehalıservisi bayilerimize vermiş olduğumuz bu ürünler ile ayrıca canlı destek sunuyoruz.

Yani herhangi bir ehalıservisi bayimize halı geldiği zaman onu fotoğraflayıp teknik desteğe fotoğrafları ulaştırıyor ve teknik destek ekbimiz buna göre reçeteleri veriyor reçeteye uygun ilaçlarla işleme alıyor, böylece sağlıklı sonuca ulaşıyor.

Bayilere sağladığınız avantajlar nelerdir?

Kurumsal Kimlik Kullanımı, Eğitimler, organizasyonlar, Canlı Destek Hizmeti, Halı Yıkama ve Leke Çıkarma Reçeteleri, Ar-Ge, Ür-Ge, Call Center Hizmeti, Sosyal Medya, Reklam (Tv, Gazete, Dergi, Bilboard, Afiş), Mağazalar, Bölgesinde Liderlik, Güvenilirlik, Üst Düzey Müşteri Portföyü, Sektördeki Güncel Gelişmeler, Mali ve Hukuki Danışmanlık hizmetini bayilerimiz alarak sektörde avantaja sahip oluyorlar.



Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

Yurtiçinde bayimizin olmadığı yerlerde eksik bölgeleri tamamlamak, Türkiye'de yakaladığımız başarı ve tecrübeyi Dünyaya yaymayı arzu ediyoruz. Geleceğin teknolojisi ile bugünkü iş modelimizi birleştirerek Halı Üretici markalarına, satış kanallarına, bayilerimize ve tüketicilere üst düzey hizmet vermeyi hedefliyoruz.

Son olarak şunu söylemek isterim, konusunda uzman bir şirketin temsilcisi olmayı, halı üretim sektörünün seçkin ve lider markalarına hizmet verme imkanı, yüksek sayıda müşteri potansiyeli, müşterinin direk üye iş yerine yönlendirilmesi, kış aylarında iş yoğunluğu, doğru ürün ve doğru yöntem uygulama desteği, daha fazla ve daha hızlı hizmet verebilme kabiliyeti, kurumsal müşteri portföy kazanımı (cami, otel, hastane vb. gibi), rekabette servislik avantajı, kaliteli ve profesyonel hizmet, bölgede liderlik gibi sizleride bu ayrıcalıklarla ehalıservisi bayisi olmaya davet ediyorum.

KREASYON

BOUTIQUE HALI

14-17
MAYIS 2022

A170
SALON 1

Bir eve kalıplaşmış ölçülerde halılar uydurmak yerine, halıların sizin tam isteğiniz ölçülere uymasını kim istemez ki. İplikleri, dokuları ve karakteristik özellikleri birbirinden farklı 30 koleksiyon, her koleksiyon içerisinde birbirinden güzel onlarca desen ile temin hızı ve çeşitliliğin ön plana çıktığı günümüzde sınırsıza yakın ebat seçeneği sunarak evlerin vazgeçilmez parçaları haline geliyoruz. Kuvvetli teknolojik alt yapısı, dinamik ekibi ile Kreasyon'lar oluşturmaya devam ediyoruz.

DOMOTEX
TURKEY
GAZİANTEP ORTADOĞU
FUAR MERKEZİ



ONLINE KAYIT
DOMOTEXTURKEY.COM

ECR Etiket
size özgün seçenekler sunar

Hızlı teslimat, kaliteli dijital baskı, rekabet edilebilir fiyat politikası ve her markaya özgü özel tasarım ile ECR Etiket dünyanın halı merkezi olan Türkiye'deki halı üreticilerinin çözüm ortağı oluyor.



Halı üreticileri için kaliteli, markayı yansıtan ve uzun ömürlü etiket kullanımı önemlidir. Baskı sektöründe etkinliğini günden güne artıran dijital baskının sunduğu avantajlardan yararlanan ECR Etiket, halı üreticilerine uygun fiyatta, istenilen adette ve kısa sürede hizmet veriyor. Müşteri memnuniyetinin önemli olduğu bilincine sahip olan ECR etiket, rekabet edilebilir fiyat politikası ile halı sektöründe tercih edilen firmalardan olmayı başarıyor. Yeni baskı teknolojisi, Sıvı toner sistemi ve etiket kumaşını da kendileri üretiyor olmaları nedeniyle müşterilerin dijital baskı etiket maliyetlerini yarı yarıya düşürdüklerini ifade eden ECR Etiket Firma Yetkililerinden Ece Tekerekoğlu, halıya özgü etiket basarak her markanın özel olduğuna vurgu yapıyor.

ECR Etiketin kuruluş öyküsü nedir? Bünyenizde hangi tür etiket ürünleri vardır?

ECR firması 2016 yılında Gaziantep'te kuruldu. Makina, iplik ve etiket sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Etiket sektörüne 2018 yılında girmiş bulunmaktadır. Bu sektörde ana faaliyet alanımız dijital Halı etiketleri üretmek ve Dijital yazıcı ile toner tedariki sağlamaktadır.

Etiket üretiminde hangi hammaddeden (kuşe, lamine, floresan, geri dönüşümlü, termal vb.) yararlanıyorsunuz? Teknolojinin gelişmesi etiket sektörünü nasıl etkiledi?

Halı etiketleri halıların arkasına ısıl (ütü) işlem yöntemiyle yapıştırılan suya dayanıklı ve zorlansa dahi çıkmayan lamineli kumaş etiketlerdir. Polyesterden dokunur ve her iki tarafına farklı malzemelerden laminasyon yapılır.

Bu etiketlerin baskısı geleneksel olarak ofset tekniğiyle baskı firmalarında yapılıp halı üreticilerine tedarik edilirdi. Fakat teknolojik gelişmeler, artan hız ve esneklik talepleri neticesinde artık dijital baskı teknolojisi her alanda olduğu gibi halı sektöründe de ön plana çıkmaya başlamıştır, etiketlerde kullanılmaya başlanmıştır.

Teknolojimiz sayesinde Halı üreticisi müşterilerimiz artık kendi fir-



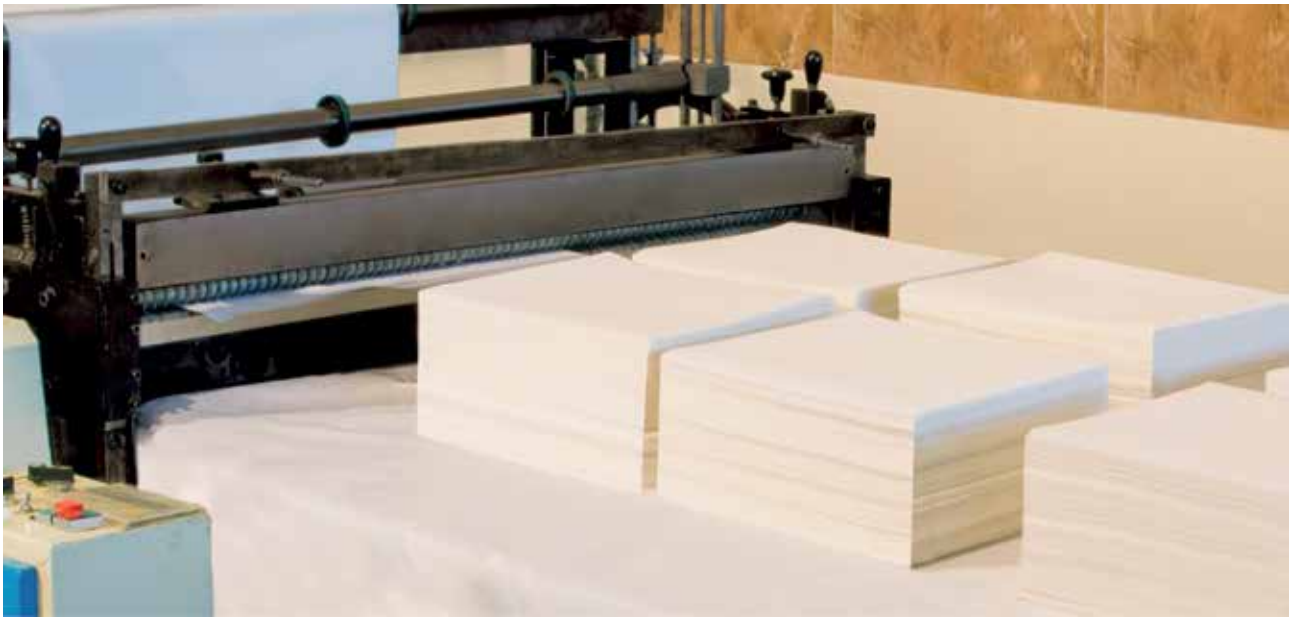
> *Üreticisi olduğumuz etiketler yoğun yapışma ve örtücülüğe sahiptir. Piyasadaki etiketlere nazaran daha yüksek kalitededir. Dolayısıyla etiketlerimiz sırt yüzeyi bozuk Shaggy, Sisal veya BCF gibi halılarda dahi rahatça kullanılabilmektedir bu da halı üreticisini çift yoğunluklu özel etiket alma maliyetinden kurtarmaktadır.*

malarında dijital etiket baskılarını üretim hattının içinde ve sisteme entegre bir şekilde kolayca yapabilmektedir.

Halı müşterilerinin talep ve beklentileri yükselmiştir. Aynı ürünlerin farklı desenleri için az miktarda dahi olsa farklı etiket tasarımları talep etmektedirler. Hızlı ve esnek servis beklemektedirler. Dolayısıyla kendi kontrollerinde olan ve onlara esneklik sağlayan dijital baskı yöntemi ön plana çıkmıştır.

Ofset baskı firma dışından, baskı yapan firmalardan tedarik edilir. Dolayısıyla hazırlanan etiket tasarımının gönderilmesi, onaylanması ve üretimi bir kaç güne kadar sürebilmektedir. Bu da halı üreticisinin üretim akışını bozabilmektedir. Oysa halı üreticisi kendi içinde dijital baskı yaptığında bu







süre bir kaç dakikaya düşmektedir. Ofset baskı kalıp sistemi ile yapıldığından küçük miktarlarda kalıp ek bedeli doğmaktadır veya firma az miktar ihtiyacı olsa dahi fazlasını almak zorunda kalmaktadır. Bu da maliyetleri arttırmaktadır, israfa yol açmaktadır. Oysa dijital baskıda firmanın ihtiyacı bir tane ise bile bir tane basabilmektedir.

Dijital baskı halı üreticisinin üretim prosesinin bir parçasıdır ve kullanılan Planlama/Üretim yazılım sistemi ile entegre çalışır. Dolayısıyla üretim emri girildiğinde etiketler otomatik olarak hem etiketin tasarımını hem de barkod kısmını basar. Böylece sonradan barkod etiketi yapıştırma zahmeti ve maliyeti ortadan kalkar ve etiketler üretimden sıralı basıldığı için karıştırma ve hata yapma riski olmaz. İstenirse sistem desen arşivinden otomatik olarak halı desenini etikete yerleştirip basabilir. Böylece etiket o halıya özgünleşmiş olur. Bu özellikle zincir mağazalar tarafından talep edilmektedir.

Dijital baskının diğer bir avantajı da firma içinde tasarlanıp basıldığından dışarıya tasarım gönderildiğinde yaşanan mahremiyet problem yaşanmayacaktır, müşteri bilgileri paylaşılmış olmayacaktır.

Biz kesilmiş (yaprak) etiket beslemeli sıvı toner sistemi ile çalışan dijital yazıcı tedarik ediyoruz. Toner sistemimizin verimliliği ve kumaşımızın kendi üretimimiz olması sebebiyle halı üreticisinin dijital baskılı etiket maliyetini neredeyse yarı yarıya düşürüyoruz. Başlangıçta 15 gün tamamen ücretsiz deneme süresi tanıyoruz. Denemeler sonunda maliyet düşüşüne kendileri şahit oluyorlar ve satın alma kararını rahatça verebiliyorlar.

Bizim yazıcımız yaklaşık mevcut olanların 4'te bir fiyatındadır ve yaprak beslemeli olduğundan bıçak maliyeti ve zahmeti bulunmamaktadır.



ecr
ETİKET

2022
DOMOTEX
Turkey
14 -17 May 2022
Gaziantep - Turkey
Hall 2 No: B 284

DİLEDİĞİNİZ HALI ETİKETİNİ ANINDA DÜŞÜK MALİYETLE KENDİNİZ ÜRETİN!

DİJİTAL HALI ETİKETİ YAZICISI, KESİLMİŞ HALDE ETİKET KUMAŞI VE TONERİNİZİ SAĞLIYORUZ,

DİĞER DİJİTAL HALI ETİKETİ TEKNOLOJİLERİNE ORANLA YARI YARIYA MALİYETİNİZİ DÜŞÜRÜYORUZ!

- İstediğiniz anda istediğiniz kadar dilediğiniz etiket tasarımından basabilirsiniz böylece,
  dışarıdan baskılı tedarik edilen etiketlerde yaşanabilen termin sıkıntısı yaşanmayıp, üretiminiz aksamayacaktır.
  ihtiyacınız olmayan etiket stoğu tutmayacak, ihtiyacınız olmamasına rağmen fazla almak zorunda kaldığınız ve çöpe atılan etiket maliyetleriniz olmayacaktır.
- Baskı tasarımlarınız sisteminize entegre ve barkodlu çıkacağından metalize barkod etiketi kullanımına gerek kalmayacak, Hatalı yapıştırma, sökülen barkod, hatalı stok sıkıntıları yaşanmayacaktır.
- Baskı tasarımlarınız sisteminize entegre çalışacağından halı desenleriniz arşivden otomatik gelip etikete basılabilecektir.
- Etiketlerimiz yoğun yapışma ve örtücülüğe sahip olup piyasadaki etiketlere nazaran daha yüksek kalitedir. Çift yoğunluklu etikete gerek kalmadan her türlü halıya uygulanabilecektir.
- Dışarıdan baskılı tedarik edilen etiketlerde yaşanan mahremiyet sıkıntıları yaşanmayacak, müşteri bilgileriniz başkalarınca bilinmeyecektir.



Dijital yazıcınız için
rulo etiket





İncilipinar Mah. Gazimuhtarpaşa Bul. Şehit Mehmet Öter Cad.
Kepkepzade Park iş Merkezi B Blok 13124 , 27090 Şehitkamil, Gaziantep
+90 342 909 92 68 +90 342 909 92 27
www.ecretiket.com info@ecretiket.com



Royal Halı'dan **reklam atağı**

Yılın başında yeni sezon koleksiyonları, yeni marka yüzü ve yeni reklam kampanyası planlarıyla atağa kalkan Royal Halı, 2022'nin ilk döneminde bu hedeflerini gerçekleştirerek amacına ulaştı.

Halı sektöründe Türkiye'nin en geniş bayii ağına sahip marka unvanını elinde bulunduran Royal Halı marka bilinirliğini ve tanınırlığını arttırma hedefinde hızla ilerliyor. Yılın başında belirlediği rotasını şaşmadan sürdüren Royal Halı; yeni sezon koleksiyonu, yeni marka yüzü ve yeni reklam kampanyasıyla 2022'nin ilk çeyreğinde amaçlarına ulaştı, marka imajını güçlendirdi.

Dillerde "Gel de Sevme, Gel de Serme" var

2022 yılına ses getiren çalışmalarla girdiklerini belirten Royal Halı Pazarlama Grup Müdürü Selim Şentürk, "Bu yıl ilk defa bir marka yüzü ile çalışıyoruz. Türk müziğinin ünlü yorumcusu Ebru Yaşar bu kampanyada bizim marka yüzümüz. Kendisinin 'Gel de Sevme' şarkısından uyarladığı "Gel de Sevme, Gel de Serme" reklam çalışması, Royal Halı'nın marka bilinirliğini üst seviyelere taşıdı" dedi. Şentürk ayrıca "Reklam yayınından advertorial çalışmalarına, Ramazan ayı programlarına program sponsorluklarına varana kadar çok geniş bir yelpazede yaptığımız yayın çalışmaları ile hedef kitle tüketicilerinin büyük bir kısmına ulaştık." diye ekledi.

Royal Halı marka bilinirliğini artırdı

Reklam kampanyasına gösterilen ilginin yoğun olduğunu ifade eden Selim Şentürk, "Bu sezon, renk ve desenleriyle çok beğenilecek koleksiyonlar hazırladık, yeni reklam kampanyamızda markaya biraz duygu kattık. Evlerinde yenilik arzulayan kadınların ilk tercihi olduk. Royal Halı artık 'Gel de sevme, gel de serme' mottosuyla anılıyor. Kampanyamıza gösterilen ilgiden çok memnunuz. Marka değerimizi üst seviyelere taşıyacak yeni çalışmalarımız sürecek" diye konuştu.

Hazırlanan 12 yeni koleksiyon çok beğenildi

Royal Halı ailesinin diğer markaları Atlas Halı, Pierre Cardin Halı ve Studio Halı ile birlikte 12 yeni koleksiyonu müşterisinin beğenisine sundu. Evini yenilemek isteyenler, Royal Halı'nın zengin koleksiyonları arasında zevkine uygun ürün bulabiliyor. Atlas Halı koleksiyonlarından Aster huzur, özgürlük, barış gibi duygularını canlandırırken,





Royal Halı Pazarlama Grup Müdürü Selim Şentürk

Vage şehirde yaşayanları daha dinamik hissettiriyor. Doğallığın, tazeliğin ve uyumun tam bir bileşimini simgeleyen Royal Halı koleksiyonundaki Retro, illüzyon etkili deseniyle tercih ediliyor. Mystic doğanın uyanışını, Nova ise gençlik duygularını canlı tutuyor. Pierre Cardin koleksiyonundaki Voila, La Vita ve Massive modelleri ise insanı kendine has diyarlara götürüyor.





BMS Saçak Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Toy;

"Eğer halıyı bir sanat eseri, bir tablo gibi düşünürsek saçak bu tabloyu çevreleyen çerçevedir"

BMS Saçak Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Toy, kuruluşundan önemine kadar firmanın genel değerlendirmesini yaparak okuyucularımız için merak edilen sorularımızı cevaplandırdı.



Okuyucularımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz? Firmanızın faaliyetleri ve kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Ben Mehmet Ali Toy, aile şirketimizin en genç üyesiyim. 1990 Gaziantep doğumluyum, eğitim hayatımın tamamını Gaziantep'te geçirdim ve genç yaşlarda kendimi doğrudan ticaretin içinde buldum. Çalışmanın ve özverinin ne derece önemli ve kıymetli olduğunu gayet iyi bilirim.

Firmamız; BMS SAÇAK HALI TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ. kurulduğu günden bu yana değerli halı üreticilerine öncelikle kalite, yenilik ve müşteriye özel tasarımlarıyla ilk günkü şevkle hizmet vermektedir. Bu sayede kendi sektöründe aranan isim olmayı başarmıştır.

Yeni makine yatırımıyla beraber 250 makine ve aylık 225 ton üretim kapasitesine sahip olan BMS SAÇAK, bu kapasiteye uygun miktarda ve kalitede iplik stokuyla da halı üreticilerinin sürekli ihtiyaçlarını



karşılayabilecek 300'den fazla ürün çeşidiyle hizmet vermektedir. Halı üreticilerinin yaptığı inovasyon çalışmalarına entegre olarak talep edildiği taktirde henüz AR-GE çalışması iken dahil olup o kalite için özel saçak üretimi konusunda yetişmiş uzman elemanlarıyla "HALIYA ÖZEL" hizmet vermektedir.

Türkiye'nin en büyük halı üreticilerinin tercih ettiği firmamız ayrıca Ortadoğu, Avrupa ve Uzakdoğu ülkeleri içinde 20 farklı ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Ürün trendlerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Sektöre sunduğumuz ürünler genel olarak halı saçağı adı altında toplanmış olsa da kendi içerisinde onlarca tip ve yüzlerce çeşit barındırmaktadır. Bunlar ağırlıklı olarak öncelikle dokuma şekline ve makine veya el tipi olmasına göre değişiklik göstermekte iken, iplik çeşit ve rengine göre de yüzlerce çeşide ulaşmaktadır.



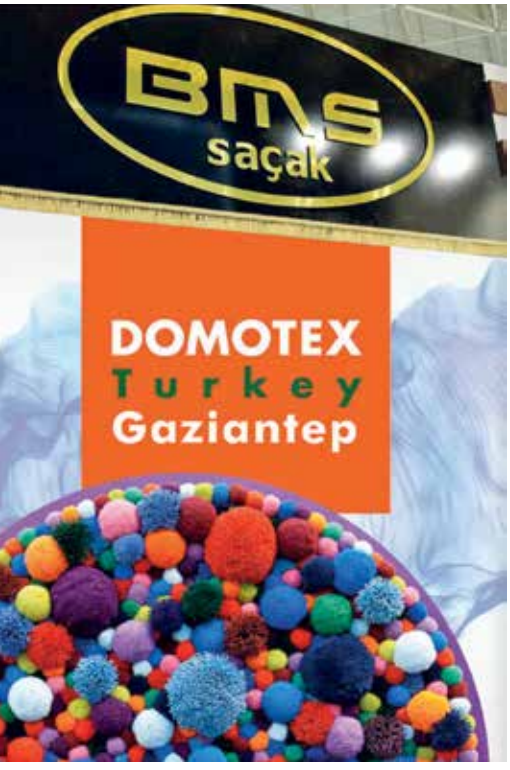
Her zaman, bu konu ile ilgili vurguladığım bir söylem vardır; eğer halıyı bir sanat eseri bir tablo gibi düşünürsek saçak bu tabloyu çevreleyen çerçevedir. Çerçeve bu sanat eserine ayrı bir hava kazandırır.

Sektöre ne tür yenilikler sunuyorsunuz? Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Halı saçağı her ne kadar Ar-Ge ve inovasyon anlamında çok fazla imkan tanımıyor gibi dursa da çalışmalarımız sayesinde her yıl ya da her yeni sezonda trend olabilecek tipte yeni saçaklar üretmeyi başarıyoruz. Bu fikirlerin gelişimi noktasında bu çatı altında A'dan Z'ye herkesin katkısı olabiliyor.

BMS Saçak Halı hangi noktalarda rakiplerinden ayrılıyor?

BMS saçağı rakiplerinden ayıran en önemli özelliği kalite olgusundan ödün vermeden tam kapasite ile müşterilerine hizmet götürebilmesidir. Tüm bunlar ise, bu işe gönül vermiş personeli, birinci kalite iplik kullanımı ve özveri sayesinde meydana gelmektedir.





Domotex Turkey fuarına katılıyor musunuz? Fuardan beklentileriniz nelerdir?

Fuara yine bu yılın trend ve trend olmaya aday saçak tipleri ile katılımda bulunacağız. Tüm ziyaretçilerimizi bunları paylaşmak üzere standımızda ağırlamaktan büyük onur duyacağımızı belirtmek isterim.

Son olarak hedefleriniz ile birlikte eklemek istedikleriniz ve okuyucularımıza mesajınız var mı?

Sektörde en iyi olmak hiç de kolay olmadı, çok emek ve zaman harcadık. Sektöründe dünyaca bilinen bir marka haline gelmek hiç kolay değil, bunun sorumluluğunu taşıyan biri olarak yükselttiğimiz çıtanın altında kalmak bize yakışmaz. Daima çıtayı yükselten firma olarak kalmak için elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz. Daima takip edilen olacağımızdan kimsenin şüphesi olmasın.


BMS saçak
BMS
saçak
www.bmssacak.com
DOMOTEX
Turkey
Salon/Hall 1
Stand/C 110
"Indispensable Passion Of Your Valuble Carpets"
"Değerli Halılarınizin Vazgeçilmez Tutkusu"
5. O.S.B. 83501 Nolu Cadde No: 4 Şehitkamil / Gaziantep / TÜRKİYE
Tel: +90 342 357 06 99 Gsm: +90 507 249 44 42 Gsm:+90 534 594 59 47

DOMOTEX
Turkey
Salon/Hall 1
Stand/C 110

POLIETILEN SHRINK FILM
ve AMBALAJ

emiray
plastik

5. Organize Sanayi Bölgesi 83501 Nolu Cadde No: 4
Başpınar Şehitkamil / Gaziantep / TÜRKİYE
Tel: +90 342 357 06 99 Gsm: +90 507 768 87 27

info@emirayplastik.com

www.**emirayplastik**.com

Emiray Plastik Genel Müdürü Mehmet Açık;

"Ambalaj çeşitlerinden baskılı ve baskısız shrink film ve ölçülü torba alanında hizmet vermekteyiz"



Emiray Plastik Genel Müdürü Mehmet Açık, firmanın genel değerlendirmesini yaparak sorularımızı cevaplandırdı.

2015 yılında bir aile şirketi olarak kurulan Emiray Plastik; ürettiği ürünlerin kalitesi ve istikrarlı üretim stratejisi ile kısa zamanda değerli halı üreticilerine hizmet vermeye başlamıştır. Halı üreticilerinin tercihine uygun şekilde manuel ve otomatik makineye uygun nitelikte her ebat ve kalınlıkta shrink film üretmekte olan Emiray Plastik kalitesinden ödün vermeden tamamı ile orijinal hammadde kullanımı konusundaki istikrarı ile yoluna devam etmektedir.

Okuyucularımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz? Firmanızın faaliyetleri ve kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

İsmim Mehmet Açık, firmamızın kurucusu ve Genel Müdürüyüm. 1978 Gaziantep doğumluyum, evli ve 3 çocuk babasıyım. Tüm eğitim hayatımı Gaziantep'te geçirdim. Gazantep Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra uzun yıllar özel sektörde çalıştım. Daha sonra yine yarı mamül üreticisi olan yakınlarımın tavsiyesi ve desteği ile şimdiki işime yatırım yaptım. Şirketimiz 2015 yılında kuruldu. Ambalaj malzemesi çeşitlerinden baskılı ve baskısız shrink film ve ölçülü torba alanında başta halı sektörü olmak üzere birkaç farklı sektöre hizmet vermekteyiz.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Firmaları doğru ürüne yönlendirmeyi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?





Ürünlerimiz polietilen hammaddeden üretilen ambalaj malzemeleridir. Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda uygun ebat ve kalınlıkta kullanım alanına göre uygun reçetede ürünler üretiyoruz.

Müşterilerimizin taleplerini değerlendirirken tabi ki günümüz şartlarını da göz önünde bulundurarak en uygun ve kaliteli ürünün en ucuz maliyetle ellerine ulaşması konusunda tavsiyelerde bulunuyoruz.

Sektöre ne tür yenilikler sunuyorsunuz? Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörde, hammaddenin ve nihai yarı mamülün kullanım şekli dolayısı ile pek bir Ar-Ge ve Inovasyon yapmak mümkün değil, yani alışılmışın dışına pek çıkamıyoruz. Sektör olarak yapabildiğimiz çalışmaların çoğu maliyet odaklı ve kaliteli ürünün daha uygun fiyatla müşteriye ulaşmasını sağlamaktır.

Emiray Plastik hangi noktalarda rakiplerinden ayrılıyor?

Emiray Plastiği rakiplerinden ayıran en önemli özelliği ürettiği yarı mamül ürünün tüketici tarafında kullanılırken sıkıntı yaşanmaması adına gösterdiği çaba ve istikrardır. Daima en iyi kalitede ürünün doğru fiyatla tüketiciye ulaşması için çaba sarfeden çözüm ortağı olmasıdır.



2021 yılı sizin için nasıl geçti?

2021 yılı tüm sektörler gibi bizim için de inişli çıkışlı dönemleri olan bir yıldı. İlk çeyrek de hedeflerimize ulaşmış olsak da sonraki dönemlerde maalesef her şey istediğimiz gibi olmadı ama umudumuzu kaybetmedik. Daha önce atılan adımlar ve yapılan yatırımlar ile ülkemizin yeniden bir güven ve istikrar ortamına kavuşacağı ve sonraki yıllarda bu açığın çok kolay kapanacağına olan güvenimiz tam inşallah.

Domotex Turkey fuarına katılıyor musunuz? Fuardan beklentileriniz nelerdir?

Fuarda asıl firmamız olan BMS Saçak ile beraber aynı stand da değerli müşterilerimizi ağırlıyor olacağız inşallah. Kıymetli ziyaretçilerimizi bekliyoruz.

Bu tarz fuarlar bildiğiniz üzere hem yurt içinde yeni pazarlar hem de ihracat kanadının güçlenmesi adına bizler için fırsat, en iyi şekilde değerlendirmek istiyoruz.

Son olarak hedefleriniz ile birlikte eklemek istedikleriniz ve okuyucularımıza mesajınız var mı?

Önümüzdeki yıllardan beklentimiz ve dileğimiz koymuş olduğumuz hedeflere ulaşma noktasında önümüze engellerin çıkmaması, iş ve kapasite hacmimizin genişlemesi ve doğru büyüme hedeflerimizin gerçekleşmesidir.

Okurlarınıza da teşekkürlerimizi sunuyorum.









Dolce Vita Halı Yönetim Kurulu Başkanı Metin Taşkıran

Dolce Vita Halı'dan

3 milyon euro yeni yatırım

Yeni fabrikasında üretime başlayan Dolce Vita Halı, 2022 yılında 5 milyon dolarlık ihracat yapmayı hedefliyor.





Yarım asra yakın süredir halıcılıkla uğraşan Dolce Vita Halı, İzmir Bornova'da 3 milyon euro yatırımla yeni bir fabrika açtı. Bu fabrikada Massimo markası adı altında kişiye özel hand tuft ve kenar bordürlü sisal halılar ürettiklerini belirten Dolce Vita Halı Yönetim Kurulu Başkanı Metin Taşkıran, geçmişte edindikleri tecrübeleri halıya yansıtarak modern yaşam tarzı ve yenidünya trendlerini birlikte harmanladıklarını söyledi.

Öncelikle yeni yatırımınız hakkında bilgi verir misiniz?

2022 yılında İzmir Bornova'da 3 milyon euro yatırımla yeni bir fabrika açtık. Bu fabrikada kişiye özel hand tuft ve kenar bordürlü sisal halılar üretiyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni makinalar alarak daha da büyüme hedefindeyiz. Şuanda 5 adet hand tuft, sisal halılar için ise 2 makinamız var. İzmir'de yeni açmış olduğumuz fabrika ve kendimize ait mağazalarla birlikte şuan 120 çalışanımız bulunuyor. Ancak kısa süre içerisinde bu sayıyı daha da yukarıya çıkartacağız. 2022 yılında hedefimiz toplamda 250 milyon TL'lik satış gerçekleştirmek.

İhracat tarafında gelişmeler var mı? 2022 yılındaki ihracat hedefiniz ne?

Üretim için yaptığımız yatırımların ardından 2022 yılında 5 milyon dolarlık ihracat yapma hedefindeyiz. Aynı zamanda üretimin verdiği güçle ihracat yaptığımız ülkelerin sayısını da arttıracağız. Şuan da 25 ülkeye ihracat yapıyoruz. 2022 yılındaki hedefimiz bu sayıyı 50'ye çıkartmak. Fransa, İsrail, Peru ve Balkan ülkeleri en fazla ihracat yaptığımız ülkeler.



Pandemi süreci nasıl geçti?

Pandemi sürecinin başlaması ile bizler hem satış hem de tanıtım anlamında dijitale yöneldik. Ekip olarak enerjimizi daha çok, daha önceden faaliyete geçen E-Ticaret sitemize harcadık. Bunun yanında markalaşma yolunda bu dönemi kendimize fırsat bildik ve 250 bayinin katılımıyla Antalya'da bir lansman gerçekleştirdik. 200'ün üzerinde bulunan satış noktamızı ağırlıklı Marmara Bölgesi olmak üzere 350'ye çıkarttık. Yurtdışı otel ve proje işlerinde talebe daha hızlı cevap vermeye başladık. Burada yaptığımız fabrika yatırımının etkisi büyük oldu.

Halı sektörünü değerlendirir misiniz? Sektörün dünyadaki konumu nedir?

Dünyada makine halısı üretiminde ve ihracatında Türkiye ilk sırada yer alıyor. Ar-Ge ve inovasyon konusunda devamlı gelişen sektörümüz, uzun yıllardır taşıdığı bu bayrağı her geçen gün daha da ileriye taşıyor. Ama ihracat şampiyonu olmamıza rağmen halen uluslararası bir markamız yok.





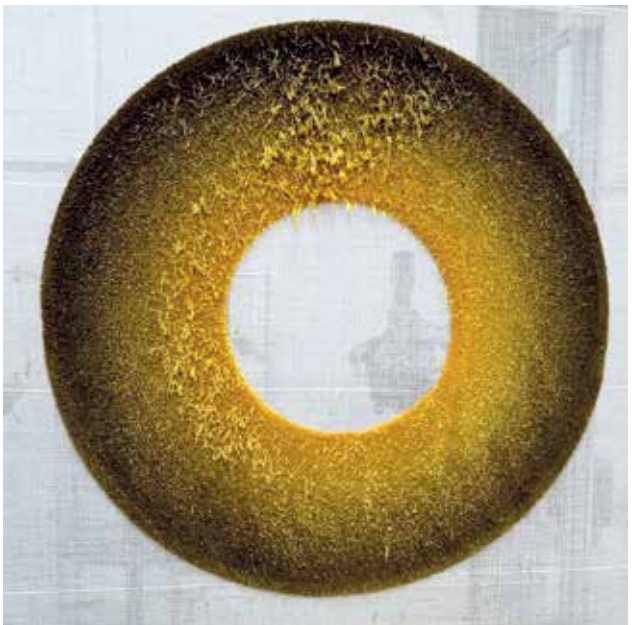
Dolce Vita Halı markası olarak bu eksikliği tamamlamayı kendimize görev edindik. Türkiye'de kilogram başına en fazla katma değerli ihracatı biz yapıyoruz. Bunu da Türkiye'den çıkan uluslararası bir marka olma yolunda en önemli nokta olarak görüyoruz.

Halı sektörün başlıca sorunları nelerdir? Bunlar için çözüm önerileriniz var mı?

Az önce de dediğim gibi halı sektörü olarak en fazla ihracatı biz yapıyoruz. Ancak uluslararası bir markamız yok. Marka olarak tek derdimiz bu eksikliği tamamlamak. Hammadde alımında ve ürün ihraç etmede navlun fiyatları çok yüksek. Bizim ihracatta belimizi büken nokta bu. Bu problemin sadece ülkemizde değil, dünya genelinde olduğunu da unutmayalım.

El dokuması halı ithalatında 2015 yılında gelen, "el dokuma halılarına ek %50 vergi" şartı, ürün çeşitliliğimizi çok etkiliyor. 10 dolarlık halıya da 150 dolarlık halıya da aynı oranda vergi ödemek zorunda kalıyoruz. Tüketicilere daha uygun fiyatlı ürün ulaştırabilmemiz için yetkililerin bu konuda yeniden bir düzenleme yapması gerektiğine inanıyoruz ve bu problemin 2022 yılında çözüleceğini umuyoruz.

Daha önceki yıllarda halı ihracatının ilk sırasında yer alan Suudi Arabistan, Türk mallarına boykot uygulamakta. Bunun da ihracatımızı olumsuz etkilediği aşikar. En kısa sürede bu problemin de ortadan kalması tek isteğimiz.





20 Yıllık Tecrübe...

ROTA SAÇAK

Halının Yeni Sembolü

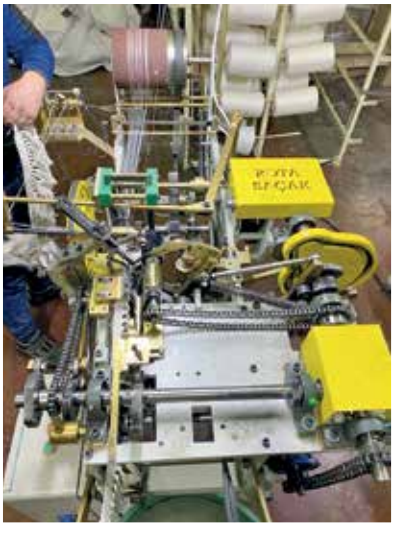
Halı saçağı üzerine hizmet veren Rota Saçak Tekstil, teknolojinin ayrıcalıklarını kullanarak farkını ortaya koyuyor. Rota Saçak, Yetkililerinden Veysel Tatu;

"Makina Sektöründe 20 yılı aşkın teknik bilgi ve deneyimlerimizle beraber, kendi üretimimiz olan saçak makinaları ile 2014 yılında Rota Saçak Tekstil firmasını kurup halı saçağı üretim faaliyetine başladık." dedi ve kısaca dergimizin sorularını cevaplandırdı.



Rota Saçak Yetkilisi Veysel Tatu





Okuyucularımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz? Firmanızın kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Makina Sektöründe 20 yılı aşkın teknik bilgi ve deneyimlerimizle beraber, kendi üretimimiz olan saçak makinaları ile 2014 yılında Rota Saçak Tekstil firmasını kurup halı saçağı üretim faaliyetine başladık. Rota Saçak 2014 yılından bu güne dokuma halı saçağı üzerine çalışan ve üreten bir firmadır.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Ürünlerinizin halı sektörü için önemi nedir?

Halı; özellikle coğrafyamız başta olmak üzere binlerce yıldır tüm dünyada kullanılan ev tekstili ürünlerinden biridir.









Saçak ise; Halı, kilim gibi ürünlerin rengi, deseni, dokusu kadar önem arz eden tamamlayıcı bir aksesuardır.

Günümüzde halı ürünlerinin bir çoğunda Saçak talep edilmektedir. Halı saçağı üzerine polyester, akrilik, pamuk gibi istenilen tüm ham maddeyle ürün elde edebiliyoruz. Bu ürünleri genel olarak %80 halı, %20 kadarını da ev tekstilinde kullanabiliyoruz. Halı saçağını halının çerçevesi diye tanımladığımız halının etrafına işleyerek kullanıyoruz.

Halı demek artık yenilik demek, bizde bu yeniliğe ve teknolojiye ayak uydurarak halı saçağına farklılıklar katarak kendimizi geliştiriyoruz.

Yeni ürün trendlerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Halı, kilim ve kaymaz taban gibi zemin kaplama üreticilerimiz her yıl yeni farklı dokuma sistemleri, desenler ve renklerle birbirinden şık ürünler tasarlıyor bizde bu ürünlere yakışır geniş ürün yelpazemizle müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda en yeni modeller, renkler ve kaliteli işçilikle saçaklarımızı tasarlayıp sunuyoruz.

Rota Saçak hangi noktalarda rakiplerinden ayrılıyor?

Rota Saçak Tekstil olarak bilgi ve tecrübelerimizle yenilikçi, modern, kaliteli ürün ve müşteri memnuniyeti ile hem iç Pazar hem de birçok ülkeye ihracatımızı yaparak çalışmalarımıza gayretle mücadele ediyoruz.

2022 Hedefleriniz, proje ve yatırımlarınız nelerdir?

Sürekli yenilediğimiz ve arttırdığımız yapımızı son teknoloji makina parkurumuzla yenilikçi şık ve zarif saçaklarımızla üretimimizi artırıp ekonomiye ve istihdama katkı sağlamak.







ROTA SAÇAK

20 Years of Experience...

New Symbol of the Carpet

Serving on carpet fringe, Rota Saçak Textile reveals its difference by using the privileges of technology. Veysel Tatu from Rota Saçak, Officials;

"With our technical knowledge and experience of more than 20 years in the Machinery Sector, we established Rota Saçak Textile in 2014 with our own production fringe machines and started carpet fringe production activities." said and briefly answered the questions of our magazine.

Could you tell us briefly about yourself for our readers? Can we listen to your company's founding story?

Together with our technical knowledge and experience of more than 20 years in the Machinery Sector, we established Rota Saçak Textile in 2014 with our own production of fringe machines and started carpet fringe production activities. Rota Saçak is a company that has been working on and producing woven carpet fringe since 2014.

Could you give information about the products you offer to the sector? What is the importance of your products for the carpet industry?

State; It is one of the home textile products that have been used all over the world for thousands of years, especially in our geography.

If the fringe is; It is a complementary accessory that is as important as the color, pattern and texture of products such as carpets and rugs.

Today, fringe is demanded in most of the carpet products. We can produce products with all desired raw materials such as polyester, acrylic and cotton on the carpet fringe. We can use these products for 80% carpet and 20% for home textiles. We use the carpet fringe by processing it around the carpet, which we define as the frame of the carpet.



Rota Saçak Official Veysel Tatu

Carpet means innovation, we are improving ourselves by keeping up with this innovation and technology and adding differences to the carpet fringe.

What do you pay attention to when determining your new product trends?

Our floor covering manufacturers such as carpets, rugs and non-slip floors design stylish products with new different weaving systems, patterns and colors every year, and we design and present our fringes with the latest models, colors and quality workmanship in line with the needs of our customers with our wide product range worthy of these products.

At what points does Route Fringe differ from its competitors?

As Rota Saçak Tekstil, we are struggling with our efforts with our knowledge and experience, innovative, modern, quality products and customer satisfaction, both in the domestic market and by exporting to many countries.

What are your 2022 goals, projects and investments?

To contribute to the economy and employment by increasing our production with our state-of-the-art machinery, our innovative, stylish and elegant fringes, which we constantly renew and increase our structure.



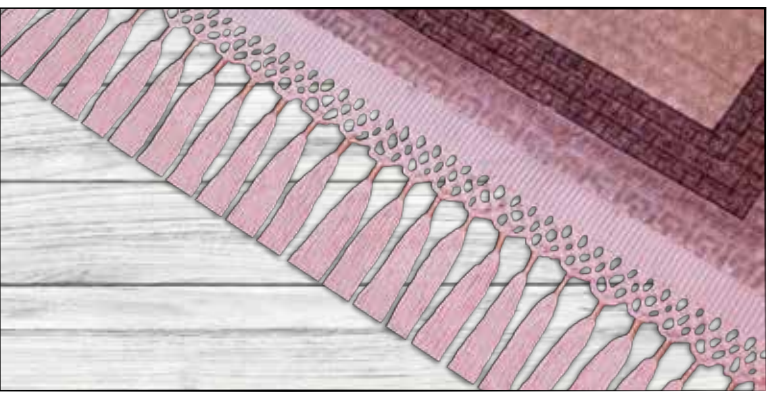
Halının

yeni sembolü...

ROTA SAÇAK
TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

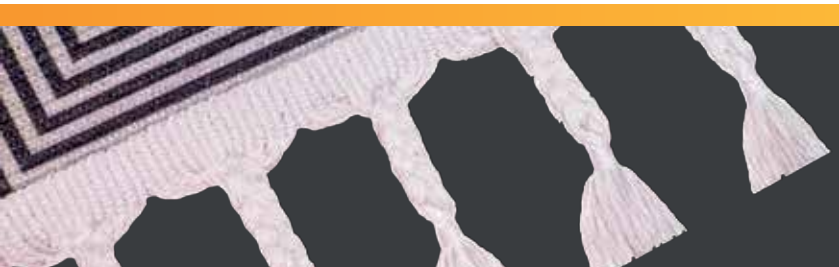








www.**rotasacak**.com



3. Organize Sanayi Bölgesi
83203 Nolu Cad. No: 3
Şehitkamil / Gaziantep
0342 326 42 42
info@**rotasacak**.com

HANNOVER FAİRS TURKEY FUARCILIK A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ ANNİKA KLAR;

"Türkiye Fuarcılık Sektörünün Parlayan Yıldızı"


Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş. Genel Müdürü Annika Klar

Pandemi dönemi önlemlerinin kısmen de olsa gevşetilmesiyle birlikte hizmete yönelik tüm sektörlerde olduğu gibi fuarcılık sektöründeki canlılık da üst seviyeye ulaştı. Almanya merkezli dünyanın en büyük fuar düzenleyicilerinden biri olan Deutsche Messe'nin Türkiye oluşumu Hannover Fairs'in, Türkiye Genel Müdürü Annika Klar, pandemi ilanından sonra bütün sektörler gibi fuarcılık sektörünün de koşullardan etkilendiğini belirterek" Sektör fiziki fuarların iptal edilmesiyle yeni arayışlar içine girdi ve ilk etapta dijital fuarcılığa doğru bir yönelim oldu. Bununla birlikte; son dönemde iş yapış şekillerinin ve ticaret anlayışının değiştiğini de görüyoruz. Bu değişim özellikle Türkiye gibi ülkelerde fuarcılık sektörünün önünü açtı ve bir cazibe merkezi olma yolunda ivme kazandırdı. Tüm gözlemlerimiz ve gelişmeler ışığında çok rahatlıkla söyleyebilirim ki Türkiye fuarcılık sektörünün parlayan yıldızıdır" dedi.

Fuarcılık sektörü ve Hannover Fairs Turkey ile ilgili olarak gelişmeleri düzenlenen bir toplantıda aktaran Klar, salgın döneminde fiziki fuar döneminin sona ereceğine dair spekülasyonlar yapıldığını da kaydederek "Fuarların eski önemini yitirdiği yönündeki söylemleri hala hafızalarımızda. Ticaret yeni bir yola girdi, bu doğru. Ancak fuarlar asla önemini yitirmedi. Çünkü iş insanları fuarlara katılarak ürünlere dokunmak, en yetkili ağızdan bilgi almak, ürünü ve hizmetin ayrıntılarını öğrenmek istiyorlar" diye konuştu.

"Yabancılar Türkiye'yi tercih ediyor"

Türkiye'nin coğrafi açıdan mükemmel bir konumda olduğunu ve bunun büyük ulaşım ve lojistik hizmetler başta olmak üzere avantajlar sağladığını söyleyen Klar sözlerine şöyle devam etti;

"Türkiye Avrasya coğrafyasının tam ortasında, yani batının en doğusunda, doğunun en batısında yer alıyor. Ve her açıdan ideal bir





ülke olarak öne çıkıyor. Genç nüfusu, yetişmiş kalifiye insan gücü, girişimci ruha sahip insanlarıyla Türkiye, sanayileşme yolunda attığı adımlarla da kendini gösterdi. Hannover Fairs Turkey olarak gördük ki imalata dayalı tüm sektörlerin dikkati Türkiye üzerine yoğunlaşmış durumda. Bu da özellikle fuar tercihlerine yansıdı. En son düzenlenen 6 büyük fuarımız toplam 134 bin metrekare iken aynı fuarlar için gelen yoğun taleple birlikte bunu en az yüzde 25'lik bir artışla 167 bin metrekarelere çıkartmak hedefimiz var. Bu nedenle fuar takvimimizi sıkılaştırdık ve dünya ekonomisinin lokomotifi olan ülkelerden gelen yoğun talebe karşılık vermek için tüm hazırlıklarımızı yaptık. Aynı zamanda Deutsche Messe tarafından, Almanya'da dört ya da beş, Amerika Birleşik Devletleri'nde iki, Meksika'da dört fuar düzenlenirken Türkiye'de altı fuar düzenlenmesi bu ilginin en somut göstergesidir."

"Çin'in tahtına aday ülke Türkiye'dir"

Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş. Genel Müdürü Annika Klar, imalat ve endüstri sektöründe Türkiye'nin en ciddi rakiplerinden birinin Çin olduğunu da söyleyerek "Çin'in tahtına en yakın aday Türkiye. Çin'de üretim maliyetlerinin artmasının yanı sıra lojistik anlamda da problemler yaşanıyor. Böylelikle son dönemde finansal stabilizasyon yönünde atılan adımlarla birlikte yatırım ve üretim için Türkiye, elverişli bir profil çiziyor ve ideal ülke olarak öne çıkıyor. Yabancı yatırımcılar da dikkatlerini Türkiye'ye yoğunlaştırıyorlar. Bu durum Türk fuarcılık sektörünün önemli bir odak noktası haline gelmesinin önünü açıyor" şeklinde konuştu.

Dijital fuarların geleceği?

Klar ayrıca, dijital fuarların geleceği ile ilgili öngörüde de bulunarak "Fiziksel fuarlar kesinlikle yok olmayacak ama fuarlar hibrite dönüşecektir. Hibrit fuarlar, çeşitli nedenlerden dolayı katılım sağlayamayan firmalar ve ziyaretçiler için önemli bir boşluğu dolduracaktır. Bir diğer konu ise; konferansların dijital olarak da sunulması ve bilgiye online mecralardan ulaşılması sağlanacaktır" dedi.

FUARLARA YOĞUN İLGİ

Hannover Fairs Turkey 2022 yılında biri gerçekleşen altı fuara imza atacak.

ALUEXPO 2022

Hannover Fairs Turkey'in 2022 yılında ilk fuarı Hannover Messe Ankiros Fuarcılık tarafından organize edilen ALUEXPO – Uluslararası Alüminyum Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas Fuarı ve ALUS'10 ve 10. Uluslararası Alüminyum Sempozyumu, 3-5 Mart 2022 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi.

DOMOTEX 2022

14-17 Mayıs tarihlerinde Gaziantep'te düzenlenecek DOMOTEX Turkey Fuarı ise 2 yıl aradan sonra Türkiye ve Orta Doğu'da, sektöründe gerçekleşecek olan ilk ve en büyük fuar olması nedeniyle öne çıkmış durumda. Özellikle bölge ülkelerinden yoğun ilgi gören fuara şu ana kadar yurtdışından 50 farklı firma katılım için stant anlaşması gerçekleştirildi. Stantların dolmasıyla fuar alanının dışına çadır da kurulacak.





Automechanika İstanbul

Otomotiv satış sonrası endüstrisi için lider fuar markası olan ve profesyonellerini bir araya getiren Automechanika İstanbul Fuarı, 2-5 Haziran tarihlerinde İstanbul TÜYAP Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek. Türkiye ekonomisinin en büyük ihracat sektörlerinin başında gelen otomotiv sektörünün en büyük buluşma platformu Automechanika Istanbul, fuarında Türkiye otomotiv endüstrisi son teknoloji ürün ve hizmetlerini sergileme fırsatı buluyor. Automechanika Istanbul Fuarına bu yıl Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika'dan şu an itibariyle onaylanmış toplam 24 ülke katılım sağlayacak.

5G ilk kez WIN EURASIA Fuarı'nda

8-11 Haziran tarihleri arasında da İstanbul Fuar Merkezinde düzenlenecek olan ve imalat endüstrisinden pek çok profesyoneli bir araya getiren WIN EURASIA Fuarı gerçekleştirilecek. 5 G teknolojisinin ilk kez tanıtılacağı fuar; Elektrik, elektronik ve enerji sektörüne de ev sahipliği yaparak gelişen yeni teknolojik ürünlerin tanıtılmasının da önünü açacak. Fuar bu yıl da seçkin yabancı markalar, ziyaretçiler ve satın almacıları buluşturacak.

ANKIROS / TURKCAST Fuarı

Avrasya'nın en büyük metalürji buluşması olan ANKIROS / TURKCAST Fuarı ise 06-08 Ekim 2022'de gerçekleşecek. Sektörün önde gelen ulusal ve global kuruluş ve derneklerinden de büyük destek alan bu fuar, tüm sanayi dalları için etkili ve kalıcı çözümler sunan vazgeçilmez bir iş platformu haline geldi.

HPKON Kongre ve Fuarı

2022 yılının son fuar organizasyonu ise 16-19 Kasım tarihleri arasında İzmir'de düzenlenen ve hidrolik pnömatik sektörünün bilgi ve paylaşım platformu olarak öne çıkan ve yine yerli ve yabancı birçok sektör temsilcisini ağırlama imkanı sağlıyor HPKON Kongre ve Fuarı olacak.



tutsan®

Since 1980

POLİMER KİMYA SANAYİ A.Ş.

Latex'de kalitenin adresi...

The address of quality in Latex...



tutsan®

Since 1980

POLİMER KİMYA SANAYİ A.Ş.

1. Organize Sanayi Bölgesi 83120 Nolu Cadde No:13 Şehitkamil / Gaziantep / TÜRKİYE
Tel: +90 342 337 12 35 Fax: +90 342 337 14 12 Email: info@tutsan.com.tr

www.tutsan.com.tr

RUGTON®
COLOR ACADEMY

İlham Veren Renkler



Rugton Genel Koordinatörü
Pınar Demirpençe Pekmez

Rugton Genel Koordinatörü Pınar Demirpençe Pekmez, BestColor Boya ve Kimya'nın markası olan Rugton'un kuruluşundan önemine kadar firmanın genel değerlendirmesini yaparak sorularımızı cevaplandırdı.

Pınar Hanım, okuyucularımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz? Firmanızın faaliyetleri ve kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

2012 yılında Başkent Üniversitesinden mezun olduktan sonra ilk iş hayatıma BestColor Boya Kimya'da, Renk Yönetimi bölümünde başladım. Halen BestColor Boya Kimya'da Renk Yönetimi bölümünde profesyonel çalışma hayatıma devam ediyorum.

BestColor Boya Kimya, ülkemizde makine halısı ihracatında %71,3'lük payıyla, alanında en büyük pazara sahip olan Gaziantep'te, 2010 yılında kurulmuştur. Firmamız bu kadar yoğun halı üretiminin olduğu bir lokasyonda, halı üreticilerinin PET, PBT, PP, PA, PE taşıyıcılı renkli ve katkı masterbatchlerini karşılamak amacıyla kuruluşunu tamamlayarak sektöre hizmet etmeye başlamıştır.

BestColor Boya Kimya, sektörün sorunlarına ve ihtiyaçlarına karşın bünyesindeki uzman kadrosuyla Arge ve İnovasyon çalışmalarıyla, çözümler üretmektedir. Nitekim, 2019 yılında Arge ve İnovasyon çalışmalarımızın bir sonucu olarak, başta halı ve iplik sektörü olmak üzere, tekstil sektörünün büyük





“Yerli ve milli olarak dünyada Polipropilen ve Polyester için ilk renk referans sistemini sektörün hizmetine sunmuş olmanın gururunu yaşıyoruz.”

bir gereksinimi olan Polipropilen ve Polyester tekstil ürünleri için Renk Referans Sistemi oluşturma faaliyetlerine başlamıştır. 18 ay süren çalışmalarımız sonunda 2020 yılı itibariyle dünyada bir ilk olarak Polipropilen ve Polyester tekstil ürünlerine hitaben RUGTON markası adı altında Renk Referans Sistemini oluşturarak, sektörün hizmetine sunmuş bulunmaktayız.

Sektöre sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Ürün trendlerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?

İlk olarak 2021 Nisan ayında Polipropilen tekstil ürünleri için PP-1200 ürün kodu ile ilk renk referans sistemi satışa sunulmuştur. Sektörden çok olumlu tepkiler ve destekler alan RUGTON, 2021 Kasım ayında PBCF-800 kodu ile ikinci ürününü satışa sunmuştur.

PP-1200 kodlu Polipropilen Renk Referans ponpon setimiz ağırlıklı olarak Halı sektörünün kullandığı popüler ve güncel renklerden oluşmaktadır. Aynı zamanda diğer Polipropilen tekstil ürünleri içinde renk referansı olarak kullanılmaktadır. Ponpon Setimiz, 1200 renk tonundan ve 6 tabletten oluşturulup, özel bir çanta şeklinde sektöre arz edilmiştir.

Keza PBCF-800 kodlu Polyester Halı ipliğinde en çok tercih edilen BCF ipliğin 800 adetlik renk tonundan ve 4 tabletten oluşturduğumuz Renk Referans Setimiz özel bir çanta şeklinde sektöre arz edilmiştir. Yine bu ürünümüzde diğer Polyester tekstil ürünleri içinde renk referansı olarak kullanılmaktadır.

PTC-800 kodu ile Polipropilen-Tricolor halı ipliğinin 800 adetlik, en çok tercih edilen renk tonundan oluşan ponpon setimizin üretimi devam etmektedir. RUGTON olarak kısa bir süre içinde PTC-800 ve diğer renk referans setlerimizi sektörün hizmetine sunmak için azami gayreti göstermekteyiz.

Ürünlerde trendlerimizi oluştururken BestColor olarak 12 yıllık tecrübenin vermiş olduğu bilgi ve birikimle birlikte başta halı sektörü olmak üzere diğer tekstil ürünlerinin de ihtiyaçlarına ve sektörlerin tercih ettiği renk popüleritesini göz önüne alarak belirlemekteyiz.







Renk Referans Sistemlerimiz kolay kullanılabilir kodlama sistemi ile kullanıcıları arasında renk dili iletişimine öncülük etmektedir. Örneğin PP-1200 kodlu ürüne sahip iki kullanıcının numune alışverişi yapmadan, sadece ürün kodu üzerinden tablet ve ponpon numarasını birbirine iletmesi rengin tarifi için yeterli olmaktadır. Böylece Rugton Renk Referans Sistemi numune alışverişine gerek olmadan ve mesafe kavramını ortadan kaldırarak iki kullanıcı arasında, renkler için lisan işlevi görmektedir.

Sektöre ne tür yenilikler sunuyorsunuz? Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Rugton markasını piyasaya sürmeden önce halı ve diğer tekstil üreticileri renklerini belirlerken genelde viskon ve pamuktan imal edilen İngiltere ve Hindistan menşeili Renk Referans sistemlerini kullanmaktaydı. Viskon ve pamuk renklerini, Polyester ve Polipropilen türünde ürünlerde yakalamak hem zor, hem de meşakkatliydi. Rugton olarak ürettiğimiz Polipropilen ve Polyester türünde Renk Referans setlerimiz ile bu sorunları ve hataları ortadan kaldırmış bulunmaktayız. Renk Referans Sistemlerimiz kolay kullanılabilir kodlama sistemi ile kullanıcıları arasında renk dili iletişimine öncülük etmektedir. Örneğin PP-1200 kodlu ürüne sahip iki kullanıcının numune alışverişi yapmadan, sadece ürün kodu üzerinden tablet ve ponpon numarasını birbirine iletmesi rengin tarifi için yeterli olmaktadır. Böylece Rugton Renk Referans Sistemi numune alışverişine gerek olmadan ve mesafe kavramını ortadan kaldırarak iki kullanıcı arasında, renkler için lisan işlevi görmektedir.







Üretimde kullandığınız teknoloji ve varsa yeni yatırımlarınızdan da bah-seder misiniz?

"İşimizi severek yapıyoruz." Dolayısıyla; yılların verdiği tecrübe ile sektörün eksikliklerini, sorunlarını sürekli analiz ediyoruz. Uzman ekibimizle değerlendirmelerde bulunarak çözümler geliştiriyoruz. Bu bağlamda çağın getirdiği yeni teknolojilerden yararlanıyoruz. Rugton Renk Referans Sistemleri olarak yeni bir oluşum içerisindeyiz. Yerli ve milli olarak dünyada Polipropilen ve Polyester için ilk renk referans sistemini sektörün hizmetine sunmuş olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu bağlamda Rugton'un hem alt yapı, hem de personel yatırımları devam edecektir.



Satış pazarlama ve bayilik yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz? Yeni bayilik verirken kriterleriniz nelerdir? Bayilerinize özel düzenlediğiniz etkinlikleriniz varmı?

Türkiye'de satış pazarlama tamamen Rugton ekibi tarafından yapılmaktadır.

Yurt dışı pazarında bayilik çalışması kapsamında, sektöre yakın işini ciddiye alan pazar payı oluşturabilecek ciddi iş ortaklarına ihtiyacımız bulunmaktadır.

Hem bayilik hem de etkinlikler konusunda çalışmalarımız devam etmektedir.

Rugton hangi noktalarda rakiplerinden ayrılıyor? Ayrıca Rugton markanızın kuruluş amacından ve faydalarından da bahseder misiniz?

Rugton, kullanıcılarına renk konusunda yön vermek ve renk dili bakımından işlerini kolaylaştırarak hem maliyet hem de zaman tasarrufu açısından hizmet vermek için kurulmuştur. Türkiye, tekstil sektöründe yüksek üretim kabiliyetine ve değerlere sahip olmakla beraber, her yıl





potansiyelini arttırarak dünya sıralamasında bir basamak daha yükselmektedir. Hal böyle olunca sektörün de ihtiyaçları da artmaktadır. Rugton'un kuruluşundan önce İngiltere ve Hindistan menşeili renk referans sistemleri viskon ve pamuktan imal edildiği için Polyester ve Polipropilen tekstil üreticilerinin ihtiyaçlarını karşılamıyordu. Bu düşünceyle Rugton olarak Renk Referans Sistemini oluşturarak şu anda sektöre hizmet vermeye başlamış bulunmaktayız. Nitekim, Rugton sadece Renk Referans Sistemi üretmekle kalmayıp tekstil üreticilerinin renk konusunda tüm ihtiyaçlarını karşılayabilmek için Renk Akademisi seviyesine çıkmayı amaçlamaktadır. Bildiğiniz gibi Dünyada Pantone gibi renk trendlerini belirleyen ve bu konuda öncülük yapan oluşumlar bulunmaktadır. Rugton olarak bizler de başta Türkiye ve diğer dünya ülkeleri olmak üzere tüm tekstil sektörlerine ve coğrafi kültürlere hitap edecek şekilde; tekstillerde renk tasarımı ve yönetimi üzerine tekstil üreticilerine öncülük ve bilirkişilik yapacak kabiliyeti kazanma gayreti içerisindeyiz. Mevcut durumda Rugton Renk Referans Sistemi olarak tekstil üreticilerinin ürünlerindeki renk uyumu ve trendi konusunda hizmet vermeye talip olmuş durumdayız. İlerleyen zaman diliminde bir renk akademisi oluşumunu hayata geçireceğiz. Böylelikle hem tekstil üreticilerine hem de tasarım departmanlarına renk-desen ilişkisindeki renk yönetimini veya son ürünlerdeki renk yönetiminin sorumluluğunu üstlenmiş olacağız.

İhracata gelecek olursak; ihracatınız üretiminizin yüzde kaçını oluşturuyor? Hangi pazarlara ihracat yapıyorsunuz? Sizin için lokomotif pazar neresidir?

Firmamızda ihracat, üretimimizin hemen hemen %50'sini oluşturmaktadır. Başta Özbekistan, Hindistan olmak üzere çoğu Orta Asya ve Güney Asya ülkelerine pazarımız bulunmaktadır







Rugton'un sektör için önemi nedir? Firmalarımız neden Rugton'u tercih etmelidir?

Renk sistemleri, tutarlı ve tekrarlanabilir renkler elde etmek için bilimsel metodolojilerle desteklenerek farklılıkları veya sapmaları minimize etmeye olanak sağlamaktadır. Renk konusunda tarafların aynı renk dilini konuşabilmesi ve tarifi için gerekli olan somut bir araç olarak kullanılmaktadır. Tarafların renk üzerinden iletişim kurması ve renk dilini konuşabilmesi için sadece ürün kodu ve ürün içerisinde yer alan renk kodunu birbirine iletmesi yeterli olmaktadır.

Rugton'un diğer referans sistemlerinden farkı nedir?

Rugton, küresel çapta bir ilk olarak diğer renk referans sistemlerinde bulunmayan, Polipropilen ve Polyester iplik türleri için üreticiler ve tedarikçiler arasında renk dili oluşumuna öncülük etmektedir. Küresel çapta halı üreticileri Polipropilen ve Polyester iplik türünden üretilmiş renk dili bulunmaması nedeniyle kullanıcılar iletişim kurabilmek için, Hindistan ve İngiltere'de üretilen, yün iplikten imal edilen renk referansı sistemlerini kullanmaktadır. Yün iplikten oluşturulan renk dili, PP ve PES halı sektöründe uygulamak çeşitli zorluklara ve sorunlara yol açmaktadır. Doğru renk iletişimini sekteye uğratmaktadır. Rugton, doğru ve kullanışlı renk sistemi ile sektörün bu tarz sorunlarına çözmektedir ve tüm ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Halı sektöründeki BestColor Boya'nın 11 yıllık boya sektöründeki 300 bin adet renk ve renk tonuna ulaşmış arşiv bilgisine dayanarak yola çıkan Rugton, renk referans sistemini kolay referans numaraları ile sistematik hale getirerek sektörün hizmetine sunmuştur.

Son olarak yeni yıla yönelik hedefleriniz ile birlikte eklemek istedikleriniz ve okuyucularımıza mesajınız var mı?

Rugton; halı sektörüne yönelik yeni renk referans sistemlerini de geliştirmeye devam ederken aynı zamanda kumaş, örgü, perde, döşeme, konfeksiyon gibi sektörlere yönelik renk referans sistemleri için de ürün geliştirmeye başlayacaktır. Müşterilerimizin geri dönüşleri her zaman bizim için ilham kaynağı olmuştur. Önümüzdeki yıl müşterilerimizden geri dönüşler sayesinde ürünlerimize yenilikler katmak amacındayız. İlerideki hedeflerimiz içerisinde bu referans sistemini sektörellikten kurtarmak ve bu sayede dünyada Rugton'u FONSİYONEL RENK REFERANS SİSTEMİ haline getirmektir.



BestColor
MASTERBATCH
FIND YOUR COLOR

BestColor olarak 12 yıllık tecrübenin vermiş olduğu bilgi ve birikimle birlikte başta halı sektörü olmak üzere diğer tekstil ürünlerinin de ihtiyaçlarına cevap vermekteyiz.

Insured Carpet that will **delight mothers**



With Royal Carpet's SigortHalı service, which is a first in the world and in Turkey Continuing to lead the industry

The trend of renewing and beautifying places, which comes with the spring season, continues on Mother's Day as well. Royal Halı's SigortHalı service, which is a first in the world and in Turkey, comes to the aid of those who are undecided about gift options and puts a smile on the faces of mothers.

SigortHalı provides 1 year protection

SigortHali provides 1 year protection against all user errors, fire, floods, cuts, permanent stains and even theft within the scope of warranty. Aside from the out-of-scope exceptions, the carpets exposed to the accident in such cases; It is replaced with the same carpet in the same pattern and size.

Collections liked by mothers

Atlas Carpet, Pierre Cardin Carpet and Studio Carpet brands in the Royal Carpet family are on display with their 12 new collections. For Mother's Day, among the rich collections of Royal Carpet, there is definitely a product suitable for every mother's taste.

Symbols of dynamism and harmony

Symbolizing a complete combination of naturalness, freshness and harmony, Retro in the Sigorthalı Royal Carpet collection is preferred with its illusion effect pattern. Mystic keeps the awakening of nature, Nova keeps the youth feelings alive. While Atlas Halı's Aster model evokes feelings of peace, freedom and peace, Vage makes the city dwellers feel more dynamic. Voila, La Vita and Massive in the Pierre Cardin collection take mothers to different lands.

With the SigortHalı application, mothers enjoy the comfort while the houses become more beautiful.


TEKSTİLİN
KİMYASI
ÜRETİMDEKİ
ÇÖZÜM
ORTAĞINIZ
TEKSTİL ELYAF,
İPLİK BOYAMA
YARDIMCI
KİMYASALLARI:
• Boya Çözücüler, Egalizatörler ve Dispergatörler
• Anyonik ve Katyonik Yumuşatıcılar
• Silikonlar
• Pes vs PP Spin Finish Yağları
• Konea Yağları
• Antistatik Yağlar
• Halı Yıkama-Boyama Silikon ve Yumuşatıcılar
• Pes Aktarma Yağ ve Silikonları
• Pamuk Örgü-Kumaş Boyamada Kullanılan Ürünler
• Yağ ve Leke Çözücüler
dSN
Kimya ve Tekstil
DSN KİMYA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
Sam Mahallesi, Daryol Mevki, 66022 Nolu Sokak No: 16
Başpınar, Şehitkamil / GAZİANTEP M. +90 532 613 05 22
info@dsnkimya.com • www.dsnkimya.com

Odanıza stil sahibi *bir dokunuş*

Yaşam alanlarının da bir karakteri olmalı. Kullandığımız malzemeler ile odanızda farklı bir atmosfer yaratabilirsiniz. Odanızın duvalarına yapılan özel yüzey uygulamaları ile istediğiniz etkiyi yansıtabilirsiniz.

Endüstriyel tarzı yansıtabileceğiniz bir tasarım

Dünyanın en büyük kuvars yüzey üreticisi Cosentino'nun ultra kompakt yüzeyi Dekton'un Trilium rengi, estetik ve performansın kusursuz birleşimini sunuyor. Volkanik kayalardan esinlenilen ve çok sayıda tasarım ödülünün sahibi olan Trilium'un siyah ve gri tonları, odanızı tasarlarken seçtiğiniz objelerin güzelliğini ortaya çıkarıyor. Yüzeyin paslanmış metal görünümü ise taşın ikonik dönüşümünü yansıtıyor.

Leke ve çiziklere karşı üstün direnç

Sürdürülebilir üretim yöntemleriyle yüzde 60'a kadar geri dönüşümlü malzemelerden üretilen Dekton Trilium hem iç hem de dış mekanlarda uygulanabiliyor. Güneşin ultraviyole ışınlarına, çizilmelere, lekelere ve termal şoklara karşı üstün direnç gösteren yüzey, her türlü doğa koşulunda eşsiz görünümünü koruyor.





Eviniz ister bir dağ evi olsun ister şehirde bir apartman dairesi olsun yaşam alanlarınıza karakter katarak size özel olmasını sağlayabilirsiniz. Cosentino'nun ultra kompakt yüzey markası Dekton'un tasarım ödüllü Trilium rengi, siyah-gri ağırlıklı tonları ve paslanmış metal görünümüyle yaşam alanlarında endüstriyel tarzı sağlamanıza yardımcı oluyor.





Feelings that bring spring to homes from Royal Carpet



Tansel TULA,
General Manager
of Royal Carpet Inc.

Nature is in a sweet awakening, the trees are budding, the colorful leaves are showing themselves with another shade of green every day. Spring creates a desire for renewal and change in people's homes. Now is the time to renew and innovate. Royal Carpet appeals to those who adopt the free air of spring and the sparkling vitality of cities as a lifestyle with its carpet brands with designs and colors suitable for the new season.

Specially designed, elegant and modern carpets, which are among the Royal Carpet collections, will revive your spirit this season.

Royal Carpet, which gives life to carpets with stylish, classical and modern decorated designs; It offers freedom of choice to those who want to renovate their homes, with a variety of suitable colors and patterns.

Heed the carpet expert's advice

Atlas Carpet 2022 Collections appeal to those who want to feel the awakening sound of spring in their homes. Aster, which has geometric forms in which calming coral and soothing blue are at the forefront, is one of the assertive models of Atlas Carpet collections. With Aster, your feelings such as peace, freedom and peace come to life. Vage, the epitome of innovation and dynamism; With its colors and striking patterns, it is the magic formula of those who never lose their energy and vitality in the city's energy demanding activity.

Royal Carpet 2022 Collections symbolize a complete combination of naturalness, freshness and harmony. All the features of the spring months that give hope come together in these collections. With its calm and illusory patterns, it appeals to those who want to renovate their homes in a retro assertive harmony. Mystic, which includes a color scale from the novelty of spring to various shades of green, almost depicts the awakening of nature. The creative process and inspiration evoked by the restless nature will remain with those who prefer Mystic. The spirit of youth and freshness comes alive with Nova. Innovative patterns and colors that carry the spirit of youth to all living spaces add a different atmosphere to homes.

Pierre Cardin 2022 Collections draw people to a unique land while nourishing the aesthetic feelings that the work of art revives. With patterns that will make you feel close to the blue of the sky, Voila surrounds you with dreams that allow you to travel to the depths of space. La Vita, on the other hand, radiates energy to the environment, like a work of art, with its colors and patterns where sparkle and simplicity go together. When simplicity and vitality meet in the same painting, you will experience what you feel with Massive. Carpets that enliven dynamic spirits with strong lines and colors and make themselves felt with a calm effect, are waiting to meet with spaces with spring warmth and summer refreshment.

GÜNEYLİ MAKİNA®

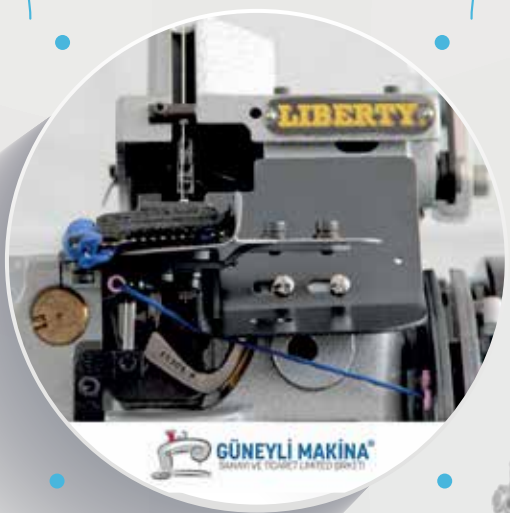
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

HALI OVERLOK MAKİNELERİ





HALI SAÇAK (PÜSKÜL) MAKİNELERİ



ÇUVAL AĞZI MAKİNELERİ











GÜNEYLİ MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Tekstilkent Mah. Demokrasi Blv.
No. 27/1 Şahinbey / GAZİANTEP
info@guneylimakina.com.tr
www.guneylimakina.com.tr
+90 (342) 225 50 51

+90 (532) **350 23 60**

Güneyli Makina



"Riva Carpet Directs the world Carpet Fashion"

What would you like to say about the activities of your company? Can we listen to the founding story from you?

Our company is an integrated facility that has proven itself in the carpet and yarn sector in Turkey and abroad. In addition, it can easily deliver its products to all countries branded abroad. RİVA CARPET was founded in 1961 and is among the most established companies in the world. After its establishment, starting from towel production, it moved to carpet production after rug production. And today, it is the company whose name is mentioned in the worldwide rankings of the sector.

Could you give information about the products you offer to the sector? Which is your product that stands out for the fair?

While we offer products to various markets around the world, we are developing our "pp heatset" product, which is our production, along with creating an infrastructure with the products we offer with our various R & D studies and the development of technology by day. The fair plays a very important role for our industry, and it means R&D around the world, innovation, always being open to innovation in our industry, always putting us one step ahead of foreign countries.

In addition, the products we present at the fairs are special carpets produced entirely as a result of our R&D studies.

What kind of innovations do you offer to the industry? What would you like to say about your R&D and innovation studies?

The machinery produced by the machinery manufacturers that offer innovation to the sector not only develops the technology, but also brings innovation along with its great contribution to our sector. Our industry is always open to innovation, and we continue to progress under the name of innovation to the structure that was created and brought to-



Riva Carpet Member of Board Ömer Keçeci

Riva Carpet has become a worldwide brand by always taking its customer portfolio in various regions one step further, with years of experience, as well as selling products all over the world.

gether by following various textile lanes. The world has always kept its doors open to innovation. He made us feel that we should always continue to work.

Can you tell us about the technology you use in production and your privileges?

The machines used in production are completely foreign production and we work with the latest technologies with almost no margin of error. With the technologically different features of the machines, it facilitates our various R&D and innovation studies, and enables us to obtain various products by easily bringing together the desired products.

At what points does Riva Carpet differ from its competitors?

Riva carpet has become a worldwide brand by always taking its customer portfolio in various regions one step further, with years of experience, as well as selling products all over the world. It has brought branding completely to the fore with the quality of its production.

As for export; What percentage of your production does your exports make up? Which markets do you export to? What is the locomotive market for you?

Since its establishment, Riva Carpet has always turned its route abroad and sells products by exporting 100% of its exports. We ship our product to regions all over the world. We are proud to be at the forefront in Africa and England, especially in America. And as our customer portfolio increases day by day, we understand that our business and product are in the right regions and that we are working with the right people. For us, the American market is the key point of the world rather than the locomotive market, but it shows that all sectors are opening up to a different world. Working with the American market has also increased our company's R&D studies. In addition, exports are made from America to various parts of the world.

ECR Label
offers you unique options

With fast delivery, high quality digital printing, competitive price policy and special design specific to each brand, ECR Label becomes the solution partner of carpet manufacturers in Turkey, which is the carpet center of the world.



It is important for carpet manufacturers to use quality, brand reflective and long-lasting labels. Benefiting from the advantages of digital printing, which increases its effectiveness in the printing industry day by day, ECR Label provides service to carpet manufacturers at affordable prices, in desired quantities and in a short time. Being aware of the importance of customer satisfaction, ECR Label succeeds in being one of the preferred companies in the carpet industry with its competitive price policy. Ece Tekerekoğlu, one of the ECR Label Company Officials, stated that while producing the new printing technology, they reduced the digital printing label costs of the customers by half.

What is the establishment story of ECR Label? What types of label products do you have in your company?

ECR company was established in Gaziantep in 2016. It operates in the machinery, yarn and label sectors. It entered the label industry in 2018. Our main field of activity in this sector is to produce digital carpet labels and to supply digital printers and toner.

Which raw material (coated, laminated, fluorescent, recycled, thermal, etc.) do you use in label production? How has the development of technology affected the label industry?

Carpet labels are water-resistant laminated fabric labels that are adhered to the back of the carpets with the heat (ironing) method and do not come off even with difficulty. It is woven from polyester and laminated on both sides of different materials.

Traditionally, these labels were printed by offset printing companies and supplied to carpet manufacturers. However, as a result of technological developments, increasing speed and flexibility demands, digital printing technology has started to come to the fore in the carpet industry as in every field, and it has started to be used in labels.

Thanks to our technology, our carpet manufacturer customers can now easily print digital labels in their own companies, within the



The labels we produce have intense adhesion and covering. It is of higher quality than the labels on the market. Therefore, our labels can be used comfortably even on carpets such as Shaggy, Sisal or BCF with a damaged back surface, which saves the carpet manufacturer from the cost of purchasing double density private labels.

production line and integrated into the system.

Demands and expectations of carpet customers have increased. They demand different label designs for different patterns of the same products, even in small quantities. They expect fast and flexible service. Therefore, the digital printing method, which is under their control and provides flexibility to them, has come to the fore.

Offset printing is supplied from outside the company, from companies that print. Therefore, sending, approval and production of the prepared label design can take up to a few days. This can disrupt the production flow of the carpet manufacturer. However, when the carpet manufacturer makes digital printing in-house, this time drops to a few minutes. Since it is made with the offset printing mold system, there is an additional cost of mold in small quantities or the company has to buy more even if it needs a small amount. This increases costs and leads to waste. However, in digital printing, even if the company needs only one, it can print one.

Digital printing is a part of the production process of the carpet manufacturer and works integrated with the Planning / Production software system used. Therefore, when the production order is entered, the labels automatically print both the design of the label and the barcode part. Thus, the



trouble and cost of sticking barcode labels afterwards is eliminated, and since the labels are printed sequentially from production, there is no risk of confusion and mistakes. If desired, the system can automatically place the carpet pattern on the label and print it from the pattern archive. Thus, the label becomes specific to that carpet. This is especially demanded by chain stores.

Another advantage of digital printing is that since it is designed and printed in-house, there will be no privacy problems when the design is sent outside, and customer information will not be shared.

We supply cut (sheet) label fed digital printer powered by liquid toner system. Due to the efficiency of our toner system and the fact that our fabric is our own production, we reduce the cost of digitally printed labels of the carpet manufacturer by almost half. Initially, we provide a 15-day completely free trial period. At the end of the trials, they witness the cost reduction themselves and can easily make the purchase decision.

Our printer is approximately one-fourth the price of existing ones, and since it is sheet fed, there is no cost and hassle of blades.



Advertising attack from Royal Carpet

Royal Carpet, which took off at the beginning of the year with its new season collections, new brand face and new advertising campaign plans, achieved its goals in the first period of 2022.

Royal Carpet, which holds the title of the brand with the largest dealer network in Turkey in the carpet industry, is rapidly advancing towards its goal of increasing brand awareness and recognition. Royal Carpet, which continues the route it set at the beginning of the year without fail; With its new season collection, new brand face and new advertising campaign, it achieved its goals in the first quarter of 2022 and strengthened its brand image.

There is "COME ON DO NOT LOVE; COME ON, DO NOT LAY" in Languages

Royal Carpet Marketing Group Manager Selim Şentürk, who stated that they entered the year 2022 with impressive works, said, "This year, we are working with a brand face for the first time. Famous Turkish music performer Ebru Yaşar is our brand face in this campaign. "Come On Do Not Love; Come On, Do Not Lay" advertisement work, which he adapted from the song "Come On Do Not Love; Come On, Do Not Lay", carried the brand awareness of Royal Halı to the next level. Şentürk also said, "We have reached a large part of the target audience with our publications in a wide range from advertising broadcasts to advertorial studies, Ramadan programs to program sponsorships." he added.

Royal Carpet increased its brand awareness

Expressing that the interest shown in the advertising campaign was intense, Selim Şentürk said, "This season, we have prepared collections to be admired with

their colors and patterns, and we have added some emotion to the brand in our new advertising campaign. We have become the first choice of women who desire innovation in their homes. Royal Carpet is now remembered with the motto "Come, do not love, come and lay". We are very pleased with the interest shown in our campaign. We will continue our new works that will carry our brand value to higher levels."

12 new collections prepared were highly appreciated

Other brands of the Royal Halı family, Atlas Halı, Pierre Cardin Carpet and Studio Carpet, presented 12 new collections to its customers. Those who want to renovate their home can find products suitable for their taste among the rich collections of Royal Halı. While Aster, one of the Atlas Carpet collections, evokes feelings of peace, freedom and peace, Vage makes the city dwellers feel more dynamic. Representing a complete combination of naturalness, freshness and harmony, Retro in the Royal Carpet collection is preferred with its illusion effect pattern. Mystic keeps the awakening of nature, Nova keeps the youth feelings alive. Voila, La Vita and Massive models in the Pierre Cardin collection take people to their own unique lands.





Royal Carpet Marketing Group Manager Selim Şentürk





RUGTON®
COLOR ACADEMY

Inspiring Colours



Pınar Demirpençe Pekmez,
General Coordinator of Rugton

Pınar Demirpençe Pekmez, General Coordinator of Rugton, answered our questions by making a general assessment of the company from establishment to the importance of Rugton, a BestColor Paint and Chemicals brand.

Pınar, could you tell our readers a little about yourself? Can we hear about the activities and establishment of your company?

After graduating from Başkent University in 2012, I started my business life at BestColor Boya Kimya, in the Color Management department. I am currently continuing my professional career in the department of Color Management at BestColor Boya Kimya.

BestColor Boya Kimya was established in 2010 in Gaziantep, which has the largest market in its field with a share of 71.3% in machine-made carpet exports in our country. Our company began to serve the sector by completing its establishment in order to meet the PET, PBT, PP, PA, PE carrier colored and additive masterbatches of carpet manufacturers in a location where there is such an intense carpet production.

BestColor Boya Kimya produces solutions against the problems and needs of the sector, with its expert staff and R&D and Innovation studies. As a matter of fact, in 2019, as a result of our R&D and Innovation efforts, we started the activities to create a Color Reference System for Polypropylene and





"We are proud to have introduced the first color reference system for Polypropylene and Polyester in the world, locally and nationally."

Polyester textile products, which are a significant requirement of the textile industry, especially the carpet and yarn industry. After 18 months of work, as of 2020, we have created a Color Reference System under the RUGTON brand name addressed to Polypropylene and Polyester textile products as the first in the world and offered it to the sector's service.

Can you tell us a little about the products you offer to the sector? What do you pay attention to when determining your product trends?

The first ever color reference system with the product code PP-1200 for polypropylene textile products was first introduced for sale in April 2021. Receiving very positive feedback and support from the industry, RUGTON launched its second product with the code PBCF-800 in November 2021.

Our Polypropylene Color Reference pompom set with PP-1200 code is mainly composed of popular and current colors used by the Carpet industry. It is also used as a color reference in other Polypropylene textile products. Our pompom Set is made up of 1200 shades and 6 tablets and is presented to the sector in the form of a special bag.

In addition, our Color Reference Set, which we have created from 800 shades of BCF yarn and 4 tablets, which is the most preferred color in Polyester Carpet yarn with the code PBCF-800, has been presented to the sector in the form of a special bag. Again, this product is used as a color reference in other Polyester textile products.

The production of our pompom set, consisting of 800 pieces of Polypropylene-Tricolor carpet yarn with the code PTC-800, and the most preferred color tone, continues. As RUGTON, we are making the utmost efforts to bring our PTC-800 and other color reference sets to the service of the sector in a short period of time.







Our Color Reference Systems lead to color language communication between users with an easy-to-use coding system. For example, it is sufficient to transmit only the product code on the tablet and pompom number for a product with PP-1200 code to describe the colour of a product between two users. hus, the Rugton Color Reference System acts as a language for colors between two users without the need for sample exchange and removing the distance barrier.

As BestColor, we determine the needs of other textile products, especially the carpet sector, as well as the color popularity preferred by the sectors, taking into account the knowledge accumulated during 12 years of experience when establishing trends in our products.

What kind of innovations do you offer the industry? What would you like to say about your R&D and innovation work?

Before the launch of the Rugton brand, carpet and other textile manufacturers used Color Reference systems originating from the United Kingdom and India, which are usually made of viscose and cotton, when determining their colors. It was both difficult and tiresome to match viscose and cotton colors in Polyester and Polypropylene type products.

As Rugton, we have eliminated these problems and errors with our Polypropylene and Polyester Color Reference sets that we produce. Our Color Reference Systems lead to color language communication between users with an easy-to-use coding system. For example, it is sufficient for the description of the color for two users with a product with the code PP-1200 to transmit the tablet and the pompom number to each other only via the product code, without exchanging samples. Thus, the Rugton Color Reference System acts as a language for colors between two users without the need for sample exchange and eradicating the problem of distance altogether.

Could you tell us a little about the technology you use in production and your new investments, if any?

"We love our work." Therefore, we are constantly analyzing the shortcomings and problems of the sector with our years of experience. We develop solutions by making assessments with our expert team. In this context, we are taking advantage of the new technologies brought by the era. As Rugton Color Reference Systems, we are a new formation.

We are proud to have introduced the first color reference system for Polypropylene and Polyester in the world, locally and nationally. In this context, Rugton's investments in both infrastructure and personnel will continue.

Can you tell us about your sales, marketing and dealership structure? What are your criteria for new dealerships? Do you have any events organized specifically for your dealers?

Sales and marketing in Turkey is carried out entirely by the Rugton team.

Within the scope of dealership work in the overseas market, we need serious business partners that are close to the sector and take their business seriously who can create a market share.

We are continuing to work on both dealerships and events.

How does Rugton differ from its competitors? Can you also tell us about the purpose and benefits of establishing your Rugton brand?

Rugton was established to guide its users in terms of color and to facilitate their work in terms of color language, both in terms of cost and time savings. Turkey has high production capabilities and values in the textile sector, however every year it increases its potential and rises one step higher in the world ranking. As such, the needs of the industry are also increasing. Prior to the establishment of Rugton, color reference systems originating from England and India did not meet the needs of Polyester and Polypropylene textile manufacturers, as they were manufactured from viscose and cotton.

With this in mind, we have started to serve the sector by creating the Color Reference System as Rugton. As a matter of fact, Rugton aims to reach the level of Color Academy in order to not only produce a Color Reference System but also to meet all the needs of textile manufacturers about color. As you know, there are formations such as Pantone in the world that determine color trends and take the lead in this area.

As Rugton, we address all textile sectors and geographical cultures, in particular Turkey and other world countries; and we are striving to gain the ability to lead and act as an expert on color design and management in textiles. Currently, as Rugton Color Reference System, we have aspired to provide services on the color harmony and trend of textile manufacturers' products.

In the future, we will implement the establishment of a color academy. In this way, we will assume the responsibility of color management in the color-pattern relationship or color management in the final products to both textile manufacturers and design departments.

As for exports, what percentage of your production do your exports make up? Which markets do you export to? What is the driving force market for you?

In our company, exports constitute almost 50% of our production. We have markets in most Central Asian and South Asian countries, particularly Uzbekistan and India.







What is Rugton's importance to the industry? Why should our companies choose Rugton?

Color systems are supported by scientific methodologies to achieve consistent and reproducible colors, allowing you to minimize variances or deviations.

As for color, it is used as a concrete tool necessary for the parties to speak the same color language and describe it. In order for the parties to communicate over color and speak the colour language, it is sufficient to transmit only the product code and the color code contained in the product to each other.

How is Rugton different from other reference systems?

Rugton pioneered the formation of color language between manufacturers and suppliers for polypropylene and Polyester yarn types, a first globally not found in other color reference systems. Carpet manufacturers around the world use color reference systems made of wool yarn produced in India and the UK to communicate with users due to the lack of color language made of polypropylene and Polyester yarn.

Applying the color language created from wool yarn, PP and PES carpet industry causes various difficulties and problems. It interferes with the correct colour communication. Rugton solves such problems of the industry with its accurate and useful color system and meets all its needs. Based on Bestcolor Boya's 11 years of experience in the carpet industry in the colour industry and archive information of 120,000 colors and tones, Rugton systematized the color reference system with easy reference numbers and presented it to the service of the industry.

Finally, do you have a message for our readers that you wish to share along with your goals for the new year?

Rugton; while continuing to develop a new color reference systems for the carpet sector, will also begin developing products for color reference systems for sectors such as fabric, mesh, curtains, upholstery, clothing. The feedback of our customers has always been an inspiration to us. We aim to add innovations to our products thanks to the feedback from our customers in the coming year. Our goals in the future are to liberate this reference system from sectorality and thus make Rugton a **FUNCTIONAL COLOR REFERENCE SYSTEM** in the world.

We would be very pleased to see our valued customers at our booth at HALL: 6 STAND: 601B at the 18th Istanbul Yarn Fair on February 22-26. We invite you to our fair to tell you about the RUGTON brand, the Color Reference System and how we can contribute to your business by promoting our Products.

BestColor
MASTERBATCH
FIND YOUR COLOR

As BestColor, we respond to the needs of other textile products, especially in the carpet sector, with the knowledge accumulated throughout 12 years of experience.












ilmek ilmek
kalite dokuyoruz...





İLHAN®
MENSUCAT SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.

www.ilhanmensucat.com

Fabrika:
Küsget Halıcılar Sit. 60322 Nolu
Sk. No:31 Şehitkamil/Gaziantep
Tel: 0342 239 01 65

Mağaza:
Karatarla Mh. 42001 Nolu Sk.
No: 4C Şahinbey / Gaziantep
Tel: 0342 231 80 89

Mehmet Ali Toy, Member of the Board of Directors of BMS Saçak;

"If we think of the carpet as a work of art, the fringe is the frame that surrounds this painting."

Mehmet Ali Toy, Member of the Board of Directors of BMS Saçak, made a general evaluation of the company from its establishment to its importance and answered our questions for our readers.



Could you tell us briefly about yourself for our readers? Can we hear from you about your company's activities and establishment story?

I am Mehmet Ali Toy, the youngest member of our family company. I was born in Gaziantep in 1990, I spent my entire education life in Gaziantep and found myself directly in business at a young age. I know very well how important and valuable work and dedication are.

Our company; BMS SAÇAK CARPET TEXTILE Since the day it was founded, it has been serving valuable carpet manufacturers with the enthusiasm of the first day, primarily with quality, innovation and customer-specific designs. In this way, it has managed to become a sought-after name in its sector.

BMS SAÇAK, which has a production capacity of 250 machines and 225 tons per month with its new machinery investment, serves with more than 300 product



types that can meet the constant needs of carpet manufacturers with its yarn stock in the appropriate amount and quality for this capacity. If requested as an integrated part of the innovation studies of carpet manufacturers, it provides "SPECIAL FOR CARPET" service with its expert staff trained in the production of special fringes for that quality by being involved while it is still an R&D study.

Our company, which is preferred by the biggest carpet manufacturers of Turkey, also exports to 20 different countries within the Middle East, Europe and Far East countries.

Could you give information about the products you offer to the sector? What do you pay attention to when determining your product trends?

Although the products we offer to the sector are generally gathered under the name of carpet fringe, they contain dozens of types and hundreds of varieties. While these mainly vary according to the weaving type and machine or hand type, they reach hundreds of types according to the yarn type and color.

There is always a discourse that I emphasize on this subject; If we think of the carpet as a work of art, the fringe is the frame that surrounds this painting. The frame gives this piece of art a different feel.

What kind of innovations do you offer to the industry? What would you like to say about your R&D and innovation studies?

Although carpet fringe does not seem to provide many opportunities in terms of R&D and innovation, thanks to our work, we are able to produce new fringes that can be trendy every year or in every new season. Everyone from A to Z can contribute to the development of these ideas under this roof.

At what points does BMS Saçak Carpet differ from its competitors?

The most important feature that distinguishes BMS Saçak from its competitors is that it can serve its customers at full capacity without sacrificing quality. All of this happens thanks to the dedicated staff, the use of first quality yarn and dedication.

Do you attend Domotex Turkey fair? What are your expectations from the fair?

We will participate in the fair again with this year's trend and trendy fringe types. I would like to state that we will be honored to host all our visitors at our stand to share them.

Finally, do you have anything you want to add along with your goals and a message to our readers?

Being the best in the industry was not easy at all, we spent a lot of time and effort. It is not easy to become a world-renowned brand in its sector, and it does not suit us to stay below the bar we have raised as someone who bears the responsibility of this. We will continue to do our best to remain the company that always raises the bar. No one should doubt that we will always be followed.

Emiray Plastik General Manager Mehmet Açık;

"We Provide services

in the field of printed and unprinted shrink film and sized bags from packaging types"



Emiray Plastik General Manager Mehmet Açık made a general evaluation of the company and answered our questions.

Established as a family company in 2015, Emiray Plastik; With the quality of the products it produces and its stable production strategy, it has started to serve valuable carpet manufacturers in a short time. Emiray Plastik, which produces shrink films in all sizes and thicknesses suitable for manual and automatic machines in accordance with the preferences of carpet manufacturers, continues on its way with its stability in using completely original raw materials without sacrificing its quality.

Could you tell us briefly about yourself for our readers? Can we hear from you about your company's activities and establishment story?

My name is Mehmet Açık, I am the founder and General Manager of our company. I was born in Gaziantep in 1978, I am married and have 3 children. I spent my entire education life in Gaziantep. After graduating from Gazantep University, Department of Food Engineering, I worked in the private sector for many years. Then, with the advice and support of my relatives, who are also semi-finished products, I invested in my current business. Our company was established in 2015. We provide services to several different sectors, especially the carpet sector, in the field of printed and unprinted shrink film and sized bags, which are among the packaging materials.





Could you give information about the products you offer to the sector? What do you pay attention to when determining to direct companies to the right product?

Our products are packaging materials produced from polyethylene raw material. In line with the demands of our customers, we produce products in the appropriate size and thickness, in the appropriate recipe, according to the area of use.

While evaluating the demands of our customers, of course, we give advice on getting the most suitable and high quality product to their hands at the cheapest cost, taking into account today's conditions.

What kind of innovations do you offer to the industry? What would you like to say about your R&D and innovation studies?

In the sector, it is not possible to do much R&D and innovation due to the way raw materials and final semi-finished products are used, that is, we cannot go out of the ordinary. Most of the work we can do as a sector is to ensure that the cost-oriented and quality product reaches the customer at a more affordable price.

At what points does Emiray Plastik differ from its competitors?

The most important feature that distinguishes Emiray Plastik from its competitors is the effort and stability it shows in order not to experience any problems when the semi-finished product it produces is used by the consumer. It is always a solution partner that strives to deliver the best quality product at the right price to the consumer.

How was 2021 for you?

2021 was a year with ups and downs for us, like all sectors. Although we achieved our goals in the first quarter, unfortunately everything did not go as we wanted in the following periods, but we did not lose our hope. We have full confidence that our country will regain an environment of trust and stability with the steps taken and investments made before, and that this gap will be closed very easily in the following years.

Do you attend Domotex Turkey fair? What are your expectations from the fair?

I hope we will be hosting our valuable customers at the same stand together with our main company, BMS Saçak. We are waiting for our valuable visitors.

As you know, such fairs are an opportunity for us both for new markets in the country and for the strengthening of the export wing, we want to make the best use of it.

Finally, do you have anything you would like to add along with your goals, and do you have any messages for our readers?

Our expectation and wish for the coming years is that there will be no obstacles in reaching the targets we have set, the expansion of our business and capacity volume and the realization of our correct growth targets.

I would also like to thank your readers.







e-halıservisi

Solution to Carpet Health

We had an interview with Serhat Duyar, the General Manager of the innovative project in the carpet industry, which is the after-sales solution partner of carpet manufacturer brands and sales channels, providing quality service to consumers and enabling dealers to be the locomotive in their.



e-halıservisi
General Manager Serhat Duyar

Explaining the development and goals of the project from the R&D and P&D process to the present, Duyar stated that they will continue to break new ground in after-sales service in the carpet industry.

Mr. Serhat, can you talk about the ehalıservisi project?

As a result of the developments and needs in the carpet industry, ehalı service was born. Our project completed its fourth year in service after the R&D process. The architect of our project and the Chairman of the Board of Directors is İLKER AYDIN. The headquarters of our company is located in Bursa, and our technology and R&D office is in the valley of informatics.

Can you tell us about the process so far in your project?

We provide after-sales service to nearly 40 carpet manufacturer brands. While operating in 81 provinces of Turkey, we established our first foreign dealership in Switzerland in the past months. We evaluate dealership requests coming from domestic and abroad. We produce all of the medicines used by our Ehalı services in our own chemical factory. While yesterday there was the phrase "not washable" on the back of the carpet, the products that the manufacturer put on the market were not stained and their quality was not maintained, but today, with the services we have provided, consumer satisfaction is at a high level and we make a serious contribution to the country's economy. Our Ehalıservisi dealers provided the opportunity to reach high-level consumers with our academic trainings.

Can you tell us about your Ehalıservisi academy work?

Since the day we were founded, we have been conducting trainings, on-site applied trainings and online trainings that take place three times a year. Whether it is twenty years in the profession or a ehalı service dealer starting





from scratch, they can perform these applications at a high level after receiving the trainings in our academy. In addition, we offer live support as a complementary element to our trainings. A dealer candidate who does not know the carpet, does not know the carpet yarn qualities, and does not know the variety of stains, takes these trainings after becoming a dealer, and then the dealer is not left alone with continuous live support.

Could you give us examples of the trainings you provide?

We give our dealers both practical and theoretical training on yarn qualities, recognition of the carpet, the variety of stains, the drugs used on them, the chemicals, the training of the service personnel. With this application, we gain experience for our dealers.

We provide corporate communication, business management training, Law, Consumer law, Customer representative training, Service personnel training, CRM and virtual switchboard training.

You just mentioned technical support, what are the advantages of technical support to dealers?

Carpet manufacturer brands send their newly released collections to our ehalıservisi headquarters, where we carry out their R&D. We create the recipes with the products produced in our own chemical company against possible after-sales stains.

In other words, when any carpet service comes to our dealer, we photograph it and send the photos to technical support, and our technical support team gives prescriptions accordingly, processes it with prescription drugs, thus achieving a healthy result.

What are the advantages you provide to dealers?



Corporate Identity Usage, Trainings, Organizations, Live Support Service, Carpet Cleaning and Stain Removal Prescriptions, R&D, P&D, Call Center Service, Social Media, Advertising (Tv, Newspaper, Magazine, Billboard, Poster), Stores, In the Region Our dealers have an advantage in the sector by getting Leadership, Reliability, High Level Customer Portfolio, Current Developments in the Sector, Financial and Legal Consultancy services.

What are your future goals?

We wish to complete the missing areas in places where we do not have dealers in the country, and to spread the success and experience we have achieved in Turkey to the world. We aim to provide high-level service to Carpet Manufacturer brands, sales channels, dealers and consumers by combining the technology of the future with our current business model.

Finally, I would like to say that being the representative of a company that specializes in its field, the opportunity to serve the distinguished and leading brands of the carpet production sector, a high number of customer potential, directing the customer to the member workplace, workload in winter, support for the right product and the right method, more I invite you to become a ehalı service dealer with these privileges, such as the ability to provide more and faster service, corporate customer portfolio acquisition (such as mosque, hotel, hospital, etc.), service advantage in competition, quality and professional service, leadership in the region.

3 million euro new investment from

Dolce Vita Halı

Dolce Vita Halı, started production in its new factory, aims to make 5 million dollar export in 2022.



Metin Taşkıran, Chairman of the Board of Dolce Vita Halı

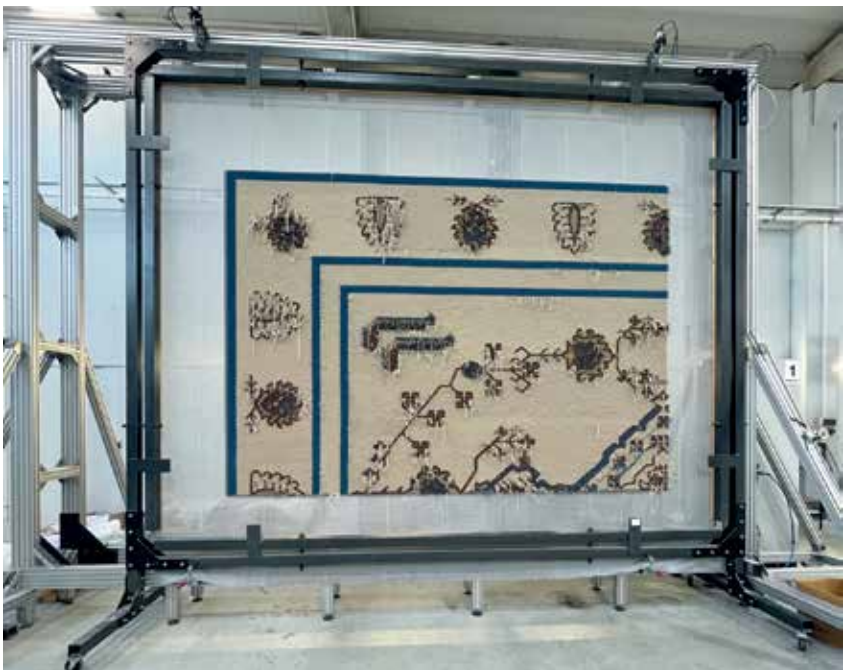
Dolce Vita Halı, which has been dealing with carpet business for nearly half a century, opened a new factory in Izmir Bornova with an investment of 3 million Euros. Metin Taşkıran, Chairman of the Board of Dolce Vita Halı, stating that they produce personalized hand tuft and edge-bordered sisal carpets under the Massimo brand in this factory, said that they blended modern lifestyle and new world trends together by reflecting their past experiences on the carpet.

First of all, can you give information about your new investment?

We opened a new factory in Izmir Bornova with an investment of 3 million Euros in 2022. In this factory, we are producing personalized hand tuft and edge bordered sisal carpets. We aim to grow even more by purchasing new machines in the coming period. Currently, we have 5 machines for hand tuft and 2 machines for sisal carpets. We currently have 120 employees in the factory we opened in Izmir and in our own stores. However, we will increase this number even higher in a short time. Our target in 2022 is to realize 250 million TL sales in total.

Are there any developments on the export side? What is your export target in 2022?

After the investments we made for production, we aim to make 5 million dollar export in 2022. At the same time, by the power of production, we will increase the number of countries to which we export. We are currently exporting to 25 countries. Our goal in 2022 is to increase this number to 50. France, Israel, Peru and the Balkan countries are the countries we export the most.







How did the pandemic process go?

As soon as the pandemic process started, we turned to digital in terms of both sales and promotion. As a team, we spent more of our energy on our previously activated E-Commerce site. In addition, we took this period as an opportunity for ourselves on the way to branding and made a launch in Antalya with the participation of 250 dealers. We increased our sales points from over 200 to 350, mainly in the Marmara Region. We started to respond to the demand more quickly in foreign hotel and project work. The effect of the factory investment we made here became great.

Can you evaluate the carpet sector? What is the position of the sector in the world?

In the production and export of machine-made carpets in the world, Turkey takes place on the top. Our sector, constantly developing in terms of R&D and innovation, carries this flag that it has carried for many years ahead every day. But although we are the export champion, we still do not have an international brand. As Dolce Vita Halı brand, we have made it our duty to complete this deficiency. We export the highest value added per kilogram in Turkey. We see this as the most important point on the way to become an international brand originating in Turkey.

What are the main problems of the carpet sector? Do you have any solutions for these?

As I said before, as the carpet sector, we export the most. However, we do not have an international brand. Our only concern as a brand is to complete this deficiency. Freight prices are very high in purchasing raw materials and exporting products. This is the point that weighs us down in exports. Let's not forget that this problem is not only in our country, but also in the whole world. For hand-woven carpet imports the obligation of 'additional tax 50% on hand-woven carpets', enacted in 2015, affects our product range. We have to pay the same amount of tax on a $10 carpet or $150 carpet. We believe that the authorities should reorganize this issue so that we can deliver more affordable products to consumers, and we hope that this problem will be resolved in 2022. Saudi Arabia, which was in the first place in carpet exports in previous years, is boycotting Turkish goods. It is obvious that this negatively affects our exports. Our only wish is to get rid of this problem as soon as possible.





HANNOVER FAİRS TURKEY GENERAL MANAGER ANNİKA KLAR;

"The Shining Star of the Türkiye Exhibition Industry"


Hannover Fairs Turkey General Manager Annika Klar

With the relaxation of the pandemic period measures, albeit partially, the vitality in the fair organization sector has reached a high level, as in all service-oriented sectors. Annika Klar, Turkey General Manager of Hannover Fairs, Turkey's formation of Deutsche Messe, one of the world's largest fair organizers based in Germany, stated that the fair organization industry was affected by the conditions like all other sectors after the announcement of the pandemic, "The sector entered into new searches with the cancellation of physical fairs and the first In the first stage, there was a tendency towards digital fairs. With this; We also see that the way of doing business and the understanding of trade have changed recently. This change paved the way for the fair industry, especially in countries like Turkey, and accelerated its way to become a center of attraction. In the light of all our observations and developments, I can easily say that Turkey is the shining star of the fair sector."

Klar, who conveyed the developments regarding the fair sector and Hannover Fairs Turkey at a meeting held, also noted that there were speculations that the physical fair period would end during the epidemic, and said, "We still remember the discourses that the fairs have lost their former importance. Trade has taken a new path, it's true. However, fairs never lost their importance. Because business people want to touch the products by participating in the fairs, get information from the most authoritative mouth, and learn the details of the product and service," he said.

"Foreigners prefer Turkey"

Stating that Turkey is in a perfect geographical location and that this provides advantages, especially in great transportation and logistics services, Klar continued her words as follows;

"Turkey is located in the middle of the Eurasian geography, that is, in the easternmost of the west and the westernmost of the east. And it stands out as an ideal country in every respect. With its young population, trained and qualified manpower, and people with an entrepreneurial spirit, Turkey also showed itself with the steps it took on the way to industrialization. As Hannover Fairs Turkey, we have seen that the attention of all manufacturing sectors is focused on Turkey. This was especially reflected in the preferences of the fair. While our last 6 big fairs were 134 thousand square meters in total, we aim to increase this to 167 thousand square meters with an increase of at least 25 percent with the intense demand for the same fairs. For this reason, we tightened our fair calendar and made all our preparations to respond to the intense demand from countries that are the locomotive of the world economy. At the same time, Deutsche Messe organized four or five fairs in Germany, two fairs in the United States, and four fairs in Mexico, while the organization of six fairs in Turkey is the most concrete indicator of this interest."

"Çin tahtına aday ülke Türkiye"

Hannover Fairs Turkey Fairs Inc. General Manager Annika Klar also said that China is one of Turkey's most serious competitors in the manufacturing and industry sector and said, "Turkey is the closest candidate for the throne of China. In addition to the increase in production costs in China, there are also problems in terms of logistics. Thus, with the recent steps taken towards financial stabilization, Turkey draws a favorable profile for investment and production and stands out as the ideal country. Foreign investors are also focusing their attention on Turkey. This situation paves the way for the Turkish exhibition industry to become an important focal point."

The future of digital fairs?

Klar also predicted the future of digital fairs and said, "Physical fairs will definitely not disappear, but fairs will turn into hybrids. Hybrid fairs will fill an important gap for companies and visitors who cannot participate due to various reasons. Another issue is; It will be ensured that the conferences are also presented digitally and that information can be accessed through online channels."

HIGH ATTENTION TO FAIRS

Hannover Fairs Turkey will organize six fairs, one of which will take place in 2022.

ALUEXPO 2022

ALUEXPO – International Aluminum Technologies, Machinery and Products Specialization Fair and ALUS'10 and 10th International Aluminum Symposium, organized by Hannover Messe Ankiros Fuarcılık, the first fair of Hannover Fairs Turkey in 2022, were held at Istanbul Expo Center on 3-5 March 2022.

DOMOTEX 2022

DOMOTEX Turkey Fair, which will be held in Gaziantep on 14-17 May, has come to the fore after 2 years, as it is the first and largest fair to be held in Turkey and the Middle East in its sector. Stand agreements have been signed for the participation of 50 different companies from abroad to the fair, which has attracted great interest especially from the countries of the region. Once the stands are full, tents will be set up outside the fairground.

Automechanika İstanbul

Automechanika Istanbul Fair, which is the leading fair brand for the automotive aftermarket industry and brings its professionals together, will take place at Istanbul TUYAP Fair Center on June 2-5. Automechanika Istanbul, the biggest meeting platform of the automotive industry, which is one of the biggest export sectors of the Turkish economy, finds the opportunity to exhibit the latest technology products and services of the Turkish automotive industry at its fair. This year, a total of 24 countries from Europe, the Middle East and North Africa, which have been approved as of now, will participate in the Automechanika Istanbul Fair.

5G at WIN EURASIA Fair for the first time

WIN EURASIA Fair, which will be held at the Istanbul Expo Center between 8-11 June and which brings together many professionals from the manufacturing industry, will be held. The fair where 5 G technology will be introduced for the first time; It will also pave the way for the introduction of new technological products by hosting the electricity, electronics and energy sectors. This year, the fair will bring together distinguished foreign brands, visitors and buyers.

ANKIROS / TURKCAST Fair

ANKIROS / TURKCAST Fair, the biggest metallurgy meeting of Eurasia, will take place on 06-08 October 2022. This fair, which received great support from the leading national and global organizations and associations of the sector, has become an indispensable business platform that offers effective and permanent solutions for all branches of industry.

HPKON Congress and Fair

The last fair organization of 2022 will be the HPKON Congress and Fair, which will be held in İzmir between 16-19 November, which stands out as the information and sharing platform of the hydraulic and pneumatic sector, and provides the opportunity to host many local and foreign sector representatives



Evlere Yaz Dokunuşu

LCW Home, mutfaklardan salona, balkon ve bahçelerden yatak odasına kadar doğadan ilham aldığı tasarımlarıyla yazı evinize getiriyor. LCW Home'un yazı hissettiren ürünleriyle evlerin enerjisi değişiyor.



LCW Home, evlerde daha çok vakit geçirilen bu dönemde doğayı evlere taşıyor. Huzuru ve sağlıklı yaşamı simgeleyen yeşil yapraklı botanik bitki desenlerinin yer aldığı tasarımlar doğaya duyulan özleme vurgu yapıyor. Nevresim takımları, kırlentler, havlular ve mutfak aksesuarlarında yeşilin bolca yer aldığı ürünler, evlerin dingin, rahat ve huzurlu bir ortama dönüşmesine aracılık ediyor.



Naturel görüntüye makrome, püskül ve nakışlı tasarımlarıyla eşlik eden ürünler ise LCW Home'un bu yaz vazgeçilmezleri arasında yer alıyor. Masa örtüleri ve Amerikan servisleri püskül detaylarla renklenirken, runnerlar, saksılar ve aynalar makrome ve nakışlarla evlere doğallık katıyor.









Cam ve seramik ürünler ise yaz sofralarında buluşuyor. Camın şıklığı ve asaleti, seramiklerin desenleri ile keyifli yaz sofralarında ahenkle uyumlanıyor.

Yaşam alanını biraz daha kişiselleştirmek isteyenler içinse tipografik tasarımlar sunan LCW Home, harflerin dünyasını yastık kılıflarına, havlulara ve bardak altlıklarına taşıyor.

Kullanıcılarının ürün güvenliğini ve insan sağlığını da ön planda tutan LCW Home ürünlerine LC Waikiki mağazalarından ve www.lcwaikiki.com web sitesinden ulaşabilirsiniz.



Geçmişten günümüze
Motiflerin dili

Halının tarih boyunca hayatımızdaki birincil yerini oldukça güzel özetleyen bu başlık sonrasında bir merak uyanmıyor değil bizlerde. Hayatın her detayında var olan halı, farklı çizgiler ve renklerle özellikle Anadolu'da motif motif işlenirken zamana kafa tutan bir özgüvenle her daim tasarımlarda ilk sırada olmayı başardı. Her ne kadar modern ve cesur çizgiler genç kuşağın kalbini fethetse de geleneksel motiflerin modası hiç bir zaman geçmedi.



From past to present language of motifs

After this title, which pretty well summarizes the primary place of carpet in our lives throughout history, we are intrigued. The carpet, which exists in every detail of life, has always managed to be in the first place in designs with a self-confidence that defies time, especially when embroidered motifs in Anatolia with different lines and colors. Although modern and bold lines conquered the hearts of the younger generation, traditional motifs never went out of fashion.

Bu motiflerden bazılarını biraz yakından tanıyalım;
Let's get to know some of these motifs a little closer;



ELİBELİNDE
HAND ON HIS WAIST

Dişiliğin simgesidir. Sadece analık ve doğurganlığı değil, ayni zamanda uğur, bereket, kısmet, mutluluk ve neşeyi de sembolize eder.

It is the symbol of femininity. It symbolizes not only maternity and fertility, but also luck, fertility, fortune, happiness and joy.



KOÇBOYNUZU
RAM HORN

Bereket, kahramanlık,güç, erkeklik sembolü olan koç boynuzu motifi, insanlık tarihinde her zaman güç kuvvet timsali olan erkekle özdeşleştirilmiştir.

The ram's horn motif, which is a symbol of fertility, heroism, power and masculinity, has always been identified with the man, who is the symbol of power and strength in the history of humanity.



BEREKET
ABUNDANCE

Dut, karpuz, kavun, nar, incir, üzüm, bitki ve yılan, ejder, koç, boğa, geyik, kelebek, balık gibi, hayvanlardan oluşan formda bereket motifleri sonsuz mutluluğu ifade eder .

Fertility motifs in the form of mulberry, watermelon, melon, pomegranate, fig, grape, plant and animals such as snake, dragon, ram, bull, deer, butterfly, fish express eternal happiness.



KURT İZİ
WOLF TRACE

İyimserliğin ve korunmanın simgesi olan kurt karanlıkta görebilme yeteneğine sahip olduğu için ışığı ve güneşi sembolize etmektedir.

The wolf, which is the symbol of optimism and protection, symbolizes the light and the sun as it has the ability to see in the dark.



KUŞ
BIRD

Kuş bazen sevgi, sevgili bazen ölen kişinin ruhudur. Kuş kadın ile özdeşleşmiştir. Kutsaldır. Özlemdir. Haber beklentisidir. Kuvvet ve kudreti temsil eder.

The bird is sometimes love, sometimes the soul of the deceased. The bird is identified with the woman. It is sacred. It is longing. News expectation. It represents strength and might.



NAZARLIK
AMULET

Rengi ve biçimi gözü andıran her nesne, ya olduğu gibi ya da bazı ek öğelerle birlikte nazarı uzaklaştırıcı muska olarak kullanılmıştır. Geometrik üçgen motifi, en basite indirgenmiş stilize edilmiş göz biçimidir.

Every object whose color and shape resembles the eye was used as an amulet to remove the evil eye, either as it is or with some additional elements.



RUGTON®
COLOR ACADEMY

İlham Veren Renkler







RUGTON BİR BEST COLOR MARKASIDIR.



RUGTON®

COLOR ACADEMY

RENK REFERANS SİSTEMİ

BestColor
MASTERBATCH
FIND YOUR COLOR

RUGTON COLOR ACADEMY

5.Organize Sanayi Bölgesi 83560. Nolu Cd No:5
Şehitkamil/Gaziantep
(+90) 342 337 87 27 (+90) 342 337 87 29

www.**rugton**.com info@**rugton**.com

Daha fazla bilgi için
Burayı tarayın!


▸ 2022 Yılı
Yeni Koleksiyonları ve
daha fazlası için;
www.pierrecardinhali.com
▸ Yeni La-Vita Koleksiyonu
pierre cardin
HALI