

GREEN

QUARTERLY



GREEN Chemicals® 25 yaşında!

Numan ATAY ile GREEN Chemicals®
tarihi üzerine röportaj *Sf.3*

TreatON® Otomasyon Sistemi *Sf.7*

Baker Hughes *Sf.10*

2021: Ekonomide geçiş yılı *Sf.16*

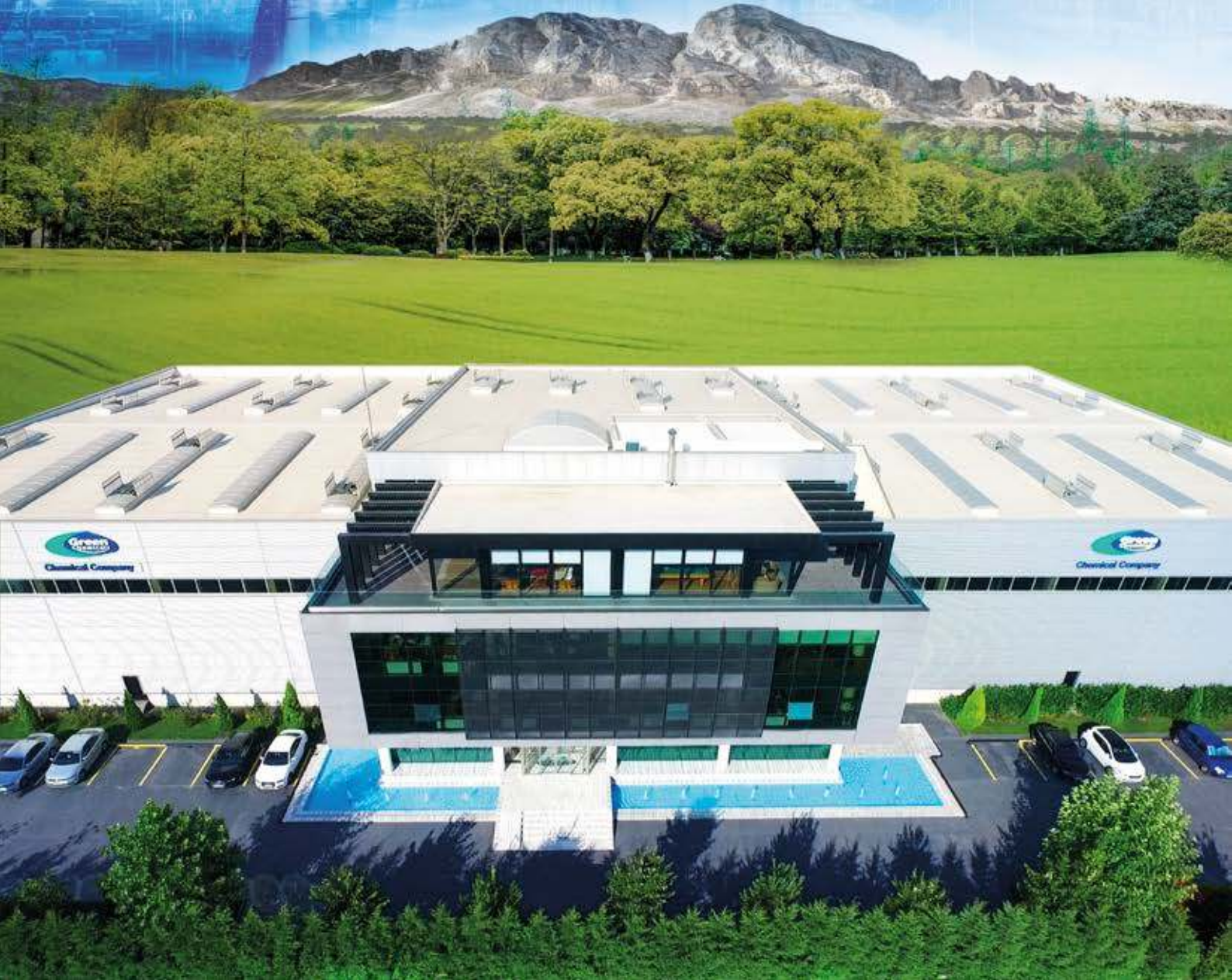
Kozmik Enerji *Sf.21*
İlke DOLKUN ile röportaj

25. yılımızda Türkiye ekonomisine
güç katmaya devam ediyoruz



TÜRKİYE'NİN
İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU
2019

Green
Chemicals



Giriş

Değerli Okurlarımız,

Öncelikle GREEN Quarterly'nin ilk sayısında sizlerle buluşma fırsatı bulduğum için ne kadar mutlu olduğumu dile getirmek isterim.

Zor bir seneyi iyisiyle kötüsüyle arkamızda bıraktık ve yepyeni umutlarla ve hedeflerle 2021 yılı yolculuğumuza başladık. 2021 yılında geçtiğimiz yıla nazaran daha olumlu gelişmeler görmeyi beklemekle birlikte, bu yılı bir geçiş yılı kabul ederek planları / stratejileri bu doğrultuda oluşturmakta fayda görmekteyim. 2020 yılının oldukça kaotik bir yıl olmasına rağmen, GREEN Chemicals® A.Ş. ailesi olarak pek çok başarıya birlikte imza attık.

Tüm sıkıntılara rağmen 2020 yılı bizim için şirketimizin 25. yılını kutladığımız özel bir sene oldu. 25. yılımızda, Türkiye'nin ilk 1.000 sanayi kuruluşu içerisinde yer almanın gururunu yaşadık. Ekibimizle birlikte, şirketi daha ileriye taşımak ve başarılarımızda sürdürülebilirliği sağlayabilmek adına önemli adımlar attık. Bunlardan bir tanesi, şirketimiz için oluşturduğumuz pazarlama süreçleriydi. Yaptığımız iç ve dış anketlerimiz sonucunda çalışanlarımıza göre en güçlü özelliklerimizden biri, bir AR-GE firması olmamız ve hızlı çözüm üretmemiz ki bütün çalışmalarımızı bu doğrultuda planlamaktayız. Aynı soruyu müşterilerimize sorduğumuzda da yanıt, GREEN Chemicals'ın en güçlü özelliğinin çözüm odaklılığı ve müşteri odaklı teknik servisi olarak alındı. Aynı araştırmanın sonuçlarına göre %96 oranında bir müşteri memnuniyeti gözlemledik. Tüm bu sonuçları da göz önünde bulundurarak, vizyon, misyon ve değerlerimizi güncelledik.

Pandemi koşulları ile birlikte iş modellerimizde verimliliği artırmanın önemini tekrar gözlemledik. Bu kapsamda teknolojinin sunduğu imkanları en etkin şekilde mevcut iş modellerimize uygulamayı hedefleyerek kısa sürede başta müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve teknik süreç yönetimi konularımızı tümüyle dijitalleşmiş hale getirdik.

Şimdi her zamankinden güçlü, daha güvenli ve kararlı bir şekilde yeni yıla hazırız. Yapmış olduğumuz projeksiyon ve strateji çalışmaları bizlere gösteriyor ki, 2021 yılı 2020'de yaşanan tüm negatifiklerin pozitif dönüşeceği özel bir yıl olacak. İşte bu dönüşümün öncüsü olmak adına atacağımız tüm adımlar benzersiz olmalı.

Bizler 25 yıldır kendimize sürekli hedeflere koyarak büyüdük. Hedeflerimizi belirlerken her daim küresel ve ölçülebilir olmasına özen gösterdik. Büyümenin sayısal bir sonuç olmadığı, aynı zamanda sürdürülebilirlik temelli olması gerektiği gerçeği ile planlamalarımızı yaptık. Zorlu pandemi koşullarında dahi yıllar yılı sahip olduğumuz tedarik, üretim ve sevkiyat iş modelimizde sıfır sorun ile yolumuza devam etmemizin arkasında işte bu vizyon var. Şirketimizin temelini oluşturan değerlerimizin bizlere sürdürülebilir başarının ve büyümenin anahtarını ihracatta göstermekte. İşte bu sebepten dolayı 2021 yılında öncelikli stratejimiz ihracat olacak.

GREEN Chemicals A.Ş.'nin 25 yıllık hikayesi adanmışlığın ve inancın hikayesidir. Bu adanmışlık ve inancın temelinde ise aile olarak gördüğümüz çalışma arkadaşlarımız var. 2020 yılı içerisinde yaşadığımız Türkiye'nin ilk 1.000 sanayi kuruluşu içerisindeki olma gururunu, 2022 yılında sizlerle birlikte ilk 500'e taşıyarak daha büyük bir gururu yaşamayı hedeflemekteyiz.

2021 yılında mevcut iş kollarımıza ek olarak iki iş kolunda daha vites büyütme kararı aldık. Bunlardan ilki maden sektörü ve ikincisi kağıt sektörü. Her iki sektör için de uzman ekibimiz ve özgün çözümlerimizle hedeflerimize yürüyeceğimize inancım tam.

Bizim için sürdürülebilir başarının en önemli anahtarlarından bir diğeri ise doğru ve konusunda yetkin markalarla iş birlikleri kurmaktır. Bu kapsamda 2020 senesi itibarıyla Baker Hughes grubu ile ESP pompa ve matkap konularında iş birliği başlattık. Bu iş birliğindeki ana hedefimiz bölgedeki iş potansiyelini artırarak kalıcı başarılar elde etmek olacak.

Bu vesile ile bu zamana kadarki en başarılı, en güzel, en mutlu, en sağlıklı ve en huzur dolu yılımız olması dileğiyle, ta ki bir sonraki seneye kadar! Herkese mutlu yıllar dilerim.

Saygılarımla ■



İrem ATAY
GREEN Chemicals A.Ş.
GMY, Satış & Pazarlama

İÇİNDEKİLER

Giriş - İrem ATAY	1
2020 Yılı Değerlendirmesi Can Ali AYDIN	2
Numan ATAY Röportaj	3
TreatON Otomasyon Sistemi	7
Dosya: Baker Hughes	10
GREEN Chemicals Marka Stratejisi İrem Sefa YAYIMLAR	13
Semra YETİŞ Röportaj	14
Dosya: 2021 Ekonomide geçiş yılı	16
Günümüzde Sosyal Medya Betül ORUÇOĞLU	18
İlke DOLKUN Röportaj	19



Can Ali AYDIN
GREEN Chemicals A.Ş.
İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü

GREEN Chemicals® 2020 Yılı Değerlendirmesi

2020 yılı şüphesiz en çok hatırlanacak, belki de ileride tarih kitaplarında bile yer alabilecek bir yıl oldu. Doğal afetler, depremler ve küresel çapta ekonomik sıkıntılarının yanı sıra, Dünya Sağlık Örgütü'nün küresel bir pandemi olarak ilan ettiği (WHO) Covid-19 virüs salgını 2020 senesine damgasını vurdu. Eskiden anne babalar çocuklarını evde oturmaya ikna ederken, geldiğimiz noktada bizler anne ve babalarımızı karantina altına almak zorunda kaldık. 2020 yılı tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sıkıntılar ve kötü haberler ile geçti. Aslında "Hayat, biz planlar yaparken başımıza gelenlerdir." sözünün yaşanan bir kanıtı oldu adeta.

GREEN Chemicals® ailesi olarak 2020 senesi içerisinde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza ve şehitlerimize Allah'tan rahmet, yakınlarına baş sağlığı, hastanelerde tedavi gören tüm vatandaşlarımıza ise acil şifalar dileriz.

Bu kadar kötü günler geçirirken aslında tanıklık ettiğimiz iyi haberler de oldu. Bu yıl 23 Nisan'da Türkiye Büyük Millet Meclisimizin kuruluşunun 100. Yılı'nı kutladık. 21 Ağustos tarihinde ise Karadeniz'de yapılan sondaj faaliyetlerinde 320 milyon metreküp doğalgaz rezervi keşfedildiği açıklandı.

GREEN Chemicals olarak bizlerden de 2020 senesi için birkaç iyi haber var. 2019 senesi itibariyle ISO, Türkiye'nin ikinci 500 büyük sanayi kuruluşu arasına giren firmamız, geçtiğimiz Temmuz ayında 25. çalışma yılını kutladı. Bununla birlikte Kasım ayı içerisinde Kocaeli Sanayi Odası'nın 2020 yılı Çizgi Üstü Sektörel Performans Değerlendirme ödülleri Kimya Sanayi Marmara Bölgesinde 2020 yılının en başarılı kimya firması ödülüne layık görüldük.

Bu başarılarımız 2021 yılı ve gelecek için bizlere motivasyon kaynağı olurken, pandemi süreci ise bizlere, daha sürdürülebilir bir gelecek için çalışmamız gerektiğini bir kez daha göstermiştir. Bu anlamda GREEN Chemicals olarak sürekli gelişim ve ilerlemek sloganımızla, yaşadığımız dünyayı, adımıza yakışır çevreci duruşumuz ve 2020 senesinde altyapısını tamamladığımız teknolojilerimiz ve dijital dönüşümlerimiz ile geleceğe taşımaya kararlıyız. Çünkü bizler geleceğin bugünden birer parçasıyız. Yaşadığımız dünyayı daha yaşanır bir hale getireceğimize dair inancımızla ve insan odaklı bakış açımızla çalışır, uzmanlığımızı kullanarak değer yaratırız.

Ülke olarak yaşadığımız tüm olumsuzluklara rağmen, 2021 senesine umutla ve heyecanla bakıyoruz. Bizler tüm sağlık önlemlerimizi alarak adanmışlığımız ve kararlılığımızla çok çalışmaya, sürdürülebilir dünya için hizmet sağlamaya ve değer katmaya var gücümüzle devam edeceğiz.

2021 senesinin herkese öncelikle sağlık, sonrasında mutluluk ve başarı getirmesini can-ı gönülden dileriz.

İyi seneler ■

GREEN Chemicals® 25 yaşında!

Green
Chemicals
Chemical Company



TÜRKİYE KİMYA SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİNDEN GREEN CHEMICALS® A.Ş.'NİN KURUCUSU VE GENEL MÜDÜRÜ SAYIN NUMAN ATAY İLE DOLU DOLU GEÇEN 25 YILLIK BAŞARI ÖYKÜSÜ

GREEN Chemicals'ı kurma hayaliniz nasıl başladı? Başlangıç aşamasında kilometre taşları nelerdi?

Esasen, babamın da ticaretle uğraşmış olması ve benim ortaokul - üniversite sonuna kadar onun çıraklığını yapmış olmamdan dolayı, ticarete bir yatkınlığım ister istemez oluşmuştu. İTÜ'de kimya eğitiminden sonra mutlaka kendi işimi yapıp, eğitimini aldığım kimya konusunda bir süre profesyonel çalışıp, tecrübe edindikten sonra kimya alanında fabrika kurarak, bu alanda ülkeme ve dünya sanayine hizmet vererek; sanayideki girdi maliyetlerinin düşürülmesi, proseslerin daha verimli çalıştırılması, özellikle ülkemizde ki proseslerde üretilen ürünlerin benzerleri ile dünyada daha kolay rekabet edebilmesine katkıda bulunmak, yapılacak istihdamlar ile ülkeme daha iyi hizmet etme isteme bilinci ve hayali ile 1995 yılında GREEN Chemicals firması kurulmuştur.

GREEN Chemicals firması öncelikle sanayinin yoğun olduğu İzmir merkezli, uluslararası bir firmanın su kimyasalları konusunda bayiliği ile başlatılmış, daha sonra artan iş potansiyeliyle paralel olarak İstanbul Bayrampaşa ve Bursa şubesiyle genişletilmiş bir organizasyona sahip olmuştur. Başlangıçta sadece su şartlandırma (soğutma, kazan, içme, atık ve havuz) ürünlerinin ticareti yapılmış, daha sonra metal ürünleri de (metal yüzey işlemleri) devreye alınmıştır.

1995-2004 yıllarında, bayiliği yapılan Alman firmasıyla yollar ayrılmış, kendi markamız olan WET-Treat® ürün paletine ilave olarak başka bir Alman firmasının da ürünleri ile sadece orta ve küçük sanayi kuruluşları hedef müşteri kitemize ilaveten, öteden beri hayalimiz olan büyük sanayi kuruluşları ve ülke dışı pazarlar da hedeflerimiz içerisine girmiştir (TÜPRAŞ, PETKİM, ERDEMİR, KARABÜK, GEMLİK GÜBRE, TPAO).

Zaman içerisinde daha önceleri özellikle büyük firmalarda ki Uluslararası firmaların tekelliği kırılmış ve gün gün GREEN Chemicals firması pazarda daha bilinir ve kendi AR-GE si ile fark yaratarak ülke pazarında yerini, su şartlandırma ve metal ürünleri konusunda daha da dominant olarak belirlenmesini sağlamıştır.

2011 yılında şu anki GREEN Chemicals fabrikamızın temeli atılarak, 2012 yılında tüm ürünlerimizin kendi fabrikamızda üretildiği, her türlü kalite sertifikaları ile desteklendiği ve rakiplerine göre çok ileriye gittiği ve pazara çok fazla katkıda bulunabildiği, yılda 50.000 ton ürün üretilebilecek bir organizasyona gelinmesi ve iç pazarda elde edilen ilkeli başarılar, firmamızın yüzünü artık dünyaya çevirmesini ve ürün paletini su ve metal ürünlerine ilaveten, endüstriyel yapıştırıcılar, maden, petrol ve ülkenin ihtiyacı olan organik hammaddeler, jeotermal ve sondaj ürünleri de üretilmesi hedefini beraberinde getirmiştir.

Bu 1995-2020 sürecinde; GREEN France, GREEN North Africa, GREEN Brasil, GREEN Iberica oluşturulmuş ve yakın zamanda Kazakistan merkezli fakat tüm Rusya coğrafyasına hizmet verecek GREEN Kazakistan da oluşturma adımları da atılmıştır.

GREEN Chemicals firmasının hedefi, önümüzdeki beş yılda, Türkiye'de mutlaka ilk 500 sanayi kuruluşunun içerisinde yer almak, gerek GREEN Chemicals tek başına gerekse uluslararası firmalar ile işbirliği yaparak (ortaklık da olabilir) tüm dünyada, WET-Treat®, WASTE-Treat®, GEO-Treat®, MET-Treat®, OIL-Treat®, ORGANIC-Treat®, MINE-Treat®, GREEN ADH-Tech® ve WELL-Treat® markalı ürünlerin ticaretini yaparak daha bilinir ve talep edilir hale gelmektir.

Bu anlamda ilerleyen yıllarda, dünyanın her yerinde bize katkı sağlayacağına inandığımız firma satın almaları da hedeflerimiz içerisinde yer almaktadır.

GREEN Chemicals firmasının temel hedefi; çevre dostu, çevreyi kirletmeyen ürünler ile her ülkenin aranan markası olmak ve ülkelerin kimya konusunda ki tüm ürün ihtiyaçlarının karşılandığı, dünyanın her coğrafyasında mutlaka üretim fabrikalarına da sahip olan bir organizasyonu oluşturmak ve ülkemizin önümüzdeki yıllarda dünya ülkeleri içerisinde olması gereken lider konumuna katkıda bulunarak dünyaya hizmet etmektir.

GREEN Chemicals®'in isim hikayesi nedir?

Firma ismini oluştururken, temel hedeflerimize ve felsefemize bakılarak isim oluşturulmuştur. Yaptığımız ve yapacağımız işler genel olarak kimya içi olacaktır. Bu nedenle genelde kimyasal deyince, çevreye zarar veren atıklar imajı gelmektedir. Biz bu nedenle yapacağımız için ürünlerinde mutlaka zarar yerine hep katkı, art değer, farklılık ve pozitif imaj sağlayacak ve hedeflerimizin sadece teoride değil pratikte de yaşanarak arkasında durabileceğimiz, işimizi bu pozitif imajla sonraki nesillere taşıyacağımız felsefeyi anlatabilecek, bu ruhu doğru ifade edebilecek bir elbise arayışı içerisindeyken, tüm çalışanlarımızın ortak ifadesi ile bu elbise GREEN Chemicals olmuştur.

25 yıllık bu süreçte, büyürken özellikle hangi sorunlar ile karşılaştınız? Farklı iş kollarında da var olma fikri ne zaman oluştu?

Mutlaka yürünen bu yol asla gl bahçesi olmamıştır. İlk temsilciliğini yaptığımız firmadan ayrılırken, firma GREEN Chemical firmasının tüm müşterilerine direk ürün tedariki yapmış, fiyatlar minimum %40 geriye gelmiş ve onların gcl bir organizasyona sahip olmalarından dolayı, finansman açısından onlar ile rekabet edemeyeceğimiz ortamlar yaşanmış, kısa ve orta dönemde firmamız maalesef çok zor durumlara sokulmuştur. Daha sonra 24 saat/ 7 gün çalışma ilkesiyle uzun yıllar kalite ve enerjisini ülkesinden alan bir düşünceden ödün vermeden çalışma prensiplerimizin; Söylem–Eylem paralelliğinin uzun dönemlere taşınmasıyla, Allah'a şükürler olsun ki, rakiplerimizin gücü ancak kısa ve orta dönemde etkili olmuş, firmamızın cansiperane çalışmalarıyla baş edilemez hale getirilmiş ve pes ettirilmiştir.

Bu yaşanan kötü deneyimler, bize öncelikle ülkemizin sahip olduğu her farklı sanayi kuruluşumuza ürün vermenin zorunluluğunu öğretmiştir. Bu temel düşünce ile, şartların da elverdiği nispetinde ve şartlar daima zorlanarak bugünkü ürün eşitiliğimiz oluşturulmuştur.

“Kendinize, etrafınıza çok açık, basit ve net olun. Hedeflerinizi çok net belirleyin... Daima kendinizle yarışın. Çünkü rakibiniz sadece kendinizsiniz...”

Ülkemizin büyüklüğü ve sanayideki çeşitlilik şansı da firmamızı motive ederken, başlangıçtaki sermaye yetersizliğimiz tüm çalışanlarımızın ülkelerine hizmet etme bilinci ile aşılarak ve hayatımızı tamamen işimize vererek ve tam anlamıyla ömrümüzü sermaye ile değiştirerek, firmamızı bankalara/ finans kuruluşlarına ve ortaklıklara emanet etmeden risk düşük seviyelerde tutarak, Allah'a şükür bugünkü koşullara başarıyla ulaşılmıştır.

GREEN Chemicals® firmasının ürün çeşitliliği; rekabet koşullarında firmamızı çok ileriye taşıırken, büyümesini de hızlandıracak ve uluslararası pazarda kendimize yer edinmeye çalışırken, ülkemizde edineceğimiz tecrübeler ve referanslar en büyük yardımcımız olacaktır.

GREEN Chemicals hayatınızın neresinde, ne kadarını kapsıyor?

GREEN Chemicals firması neredeyse hayatımızın tamamını yönlendiriyor diyebiliriz. Ben şahsen, ülkemde iş konusunu sadece sonunda para kazanılan bir iş olarak görmüyorum. Çünkü ülkemizin maalesef bilinçli olarak ticari hayatı maksimum 50 yıldır diyebiliriz. Türk milletinin geçmişinde maalesef temel hedef daima çiftçi ve biraz okuyanlar da

asker olmayı hedeflemişlerdir. Dolayısıyla bakış açısı bu olunca; ülkemizde ticareti yapanlar ve zaman içerisinde sermaye yapanlar hep azınlıklar olmuştur. Buna bağlı olarak da ülke hedeflerine ulaşmada hep gerilerde kalınmıştır. Bu nedenle, ülkemizi hak ettiği yerlere taşıyabilmek için, mutlaka farklılık yaratarak, öncelikle ülkemizin değerlerini pozitif yönde kullanarak ticaret yapıp, para kazanıp, sermaye yapmak ve kazanılan bu sermaye ile uluslararası ticaret yaparak ülkemize daha fazla sermaye katkısında bulunmamız gerekiyor. Ülkemizi daima fakir bırakarak hep gelişmiş ülkelerden emir alan bir pozisyondan çıkartarak, dünyaya yön veren bir konuma getirebilmek için, ülkemize kesintisiz hizmet ederek sermaye birikimi yapıp, bu biriktirilen sermaye ile dünyaya daha çok çıkıp, diğer ülkelerin sanayi kuruluşlarının ve ticari koşullarının içerisine girerek ülkemize daha fazla sermaye taşınımı yapmamız gerektiğine inananlar içerisinde yer aldığım için, ömrümü kolaylıkla bu hedeflere harcamak benim için sorumluluktan öte artık bir hobi seviyesinde görülmektedir.

Bu nedenle biyolojik yaşam süremi; sağlığımı, akıl kalitem ve enerjimi müsaade ettiği sürece ülkemizi taşıma için kullanmaktan büyük zevk duyacağım.

Şansın ve rastlantının başarıya etkilediğine inanır mısınız?

Hiçbir başarı şansa ve tesadüfe bağlı değildir. İnsanlar, ülkeler; hayatlarında neleri hedefliyorlarsa, mutlaka bulunduğu yerle hedefi arasında ki yürüyeceği yolu çok açık, net, yazılı ve dönem dönem hedef performans ile pratik performans kıyaslayarak temposunu ayarladığı bir çalışma düzeni içerisinde olursa başarı gelir. Yoksa başarıma şansı sıfıra yakın olur diyebilirim. Başarı; adanmışlık, hayal kurma, düzgün olma, ülke bilinci, etrafına, ülkesine faydalı olma hedefi, açık ve basit olma hedefi ve tempo gerektiriyor.

Bu anlatılan her şey; akıl kalitesi, vücut sağlığı ve enerji istiyor. Yeteri kadar açık, basit ve enerji sahibi değilsen, bu başarıma hedefi asla gerçekleşmez. 40 yıllık iş hayatımda başarıyı şansla yakalayan bir kula asla rastlamadım.

Kendimize, etrafımıza ve ülkemize faydalı olmak istiyorsak; basit, açık, daima etrafına faydalı olma bilinci ile hareket edip, çalışma süresi içerisinde yüksek performans göstersek ancak sonuca gider, gidilen pozitif sonuçları ne kadar büyütür, çoğaltırsak da hayatta o kadar başarılı oluruz. Tersine hiç rastlamadım.



Çalışanlarınızın motivasyonunu sağlamak sizin için ne kadar önemli? Bunun için neler yapıyorsunuz?

Genel olarak hayatta neyi hedefliyorsanız hedefleyin, mutlaka yürüdüğünüz yolda bilinçli olmanız gerekiyor. Bilinçsizlik size ancak koyduğunuz hedefe giderken zaman kaybettirir. Bu anlamda firmamızın hedefi dünya olması nedeniyle çalışma arkadaşlarımızı daima hedefi yüksek insanlardan seçmeyi tercih ediyoruz.

İstediğiniz kadar bilinçli ve hedefli olun, mutlaka yürüdüğünüz yolları daha önceleri yürümüş tecrübeli arkadaşları da bu ekibin yanında konumlandırmayı sağlamaya çalışıyoruz.

Kendimden de bildiğim bir gerçeği söylemem gerekirse, bir personeli işe alırken; İstihdam, İstikrar ve İstikbal konularının çok net anlatılması, algılanması ve özümsemesi gerekiyor.

Eğer istihdam ettiğiniz personel doğru ise, onun hedeflerinin karşılıklı olarak çok net olarak konulmasından sonra, yürüyeceği yolda ona gerekli olan tüm donanımlar konusunda onu donatmanız da gerekiyor ki, istikrarı elde edebilirsiniz. Bu üç hedefi net ve karşılıklı olarak açıklığa kavuşturup, yazılı hale getirip üzerinde mutabakatta varabiliyorsanız, sizin, firmanızın ve ülkenizin hedefe ulaşmasını kimse engelleyemez.

Dolayısıyla çalışan arkadaşlarımıza olabildiğince açık, net ve basit olmaya çalışıp, onlara yürüdükleri yolda ihtiyaçları olabilecek her konuda eğitim vererek herkesin motive ve mutlu bir çalışma ortamında çalışmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Bundan sonrası için gerçekleştirmek istediğiniz bir projeniz, hayaliniz var mı?

Elbette var. Orta dönemde yapıştırıcı, organik ve maden işimizin toplamını 10-15 M EU/yıl seviyelerine getirip,

ayrı bir fabrika kurmak; firmamızı 5 yıl içerisinde ülkemizde ilk 100 firma arasına sokabilmek; Amerika ve Asya ülkelerinde en az 500 M EU/yıl ciro yapabilmek; Rusya, Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu ülkelerinde en az 500 M EU/yıl ciro yapabilmek hedeflerimiz içerisinde. Türkiye’de her sektörde ki pazar payımızı minimum 70% seviyelerine getirebilmek ve yeni kurulacak yerli otomotiv firmasının A’dan Z’ye kadar tüm metal ürünlerini vererek, bu referans ile tüm ülkedeki otomotiv ve beyaz eşya pazarında dominant olmak ve 4Q E6 Toplantılarını farklı coğrafyalarda yapabilmek, tüm GREEN Chemicals personelini mutlu görmek ve yılda minimum dört GREEN Chemicals personelinin dünyada ses getirecek başarıyı elde ettiklerini görebilmek beni çok mutlu edecektir.

Son olarak, profesyonellere ve kariyerine yeni adım atacak gençlere ne tavsiye edersiniz?

Hayata yeni başlayan gençlere önerilerim; Kendinize, etrafınıza çok açık, basit ve net olun. Hedeflerinizi çok net belirleyin. Mutlaka tecrübesine inandığınız insanlardan destek alın. Neyi isteyip/ istemediğinizi net belirleyin. Sizi mutlu ve memnun edecek hedefleri netleştirin ve bu hedeflere ulaşmada tempolu ve sonuç odaklı olun. Daima kendinizle yarışın. Çünkü rakibiniz sadece kendinizsiniz. Karşıdaki üzülecek diye gerçeği yumuşatarak söylemeyin. Belki başlangıçta tepki alacaksınız ancak uzun vadede çok kalıcı dostluklarınız olacaktır.

Size fikir verenleri dinlemeden önce neye sahip olduklarına iyi bakın. Çünkü dünyada sizi milyoner yapacak fikirli çok insan tanıyorum ancak hiçbir şeye sahip değiller.

Mutlaka hayalleriniz olsun ve hayallerinizin de kısa, orta ve uzun dönemdeki yazılı planlarını yapın ve maksimum her çeyrek yılda, yürüdüğünüz yolda, hayallerinizle gerçekleştirdiğiniz planlarınızın mutlaka mukayesesi ni yapın ki, zaman kaybınız minimum olsun ■





Emrah VAYDOĞAN
AR-GE ve TCS Yöneticisi
(Su Şartlandırma, Jeotermal, Maden ve Kağıt)

Isıtma ve soğutma sistemleri için TreatON® otomasyon sistemi



SU, ENERJİ VE ŞARTLANDIRMA AMACIYLA KULLANILAN KİMYASAL ÜRÜNLERİN MALİYETLERİNİ EN UYGUN SEVİYEDE TUTABİLMEK İÇİN İŞLETMELERDE SÜREKLİ TAKİP VE ANALİZE İHTİYAÇ DUYULMAKTA. ENDÜSTRİYEL İŞLETMELERİN ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİNDEKİ SUYUN TEMEL ÖZELLİKLERİNİ, ŞARTLANDIRMA ÜRÜNÜ MİKTARINI, YAPILAN ŞARTLANDIRMANIN ETKİNLİĞİNİ ÖLÇEBİLECEK VE BU ÖLÇÜMLERİ KAYDEDİP İNTERNET ORTAMINA AKTARABİLEN TREATON® OTOMASYON SİSTEMİNİN TEMEL ÖZELLİKLERİ VE SAĞLADIĞI FAYDALAR İNCELİYORUZ...

Günümüzde gelişen bilişim teknolojileri ve mühendislik uygulamaları sayesinde Endüstri 4.0 ve hatta Endüstri 5.0 hayatın her alanına girmeye başlamıştır. Pek çok alanda akıllı cihazlar ve yapay zeka eski sistemlerin yerini alabilmekte, bu çerçevede ısıtma ve soğutma sistemlerinde soğutma suyu ve su-buhar çevrimlerinin daha iyi kontrolü, üretim süreçlerinin verimliliğini artırma, bakım maliyetlerini azaltıp enerji tasarrufu sağlama, su şartlandırma ürünü maliyetlerini düşürme ve sürdürülebilir çalışma ortamı sağlama amacıyla GREEN Chemicals® A.Ş. tarafından TreatON® Otomasyon Sistemi geliştirilmiştir.

TreatON Otomasyon Sistemi GREEN Chemicals A.Ş. 'nin sahip olduğu su şartlandırma bilgisi ve tecrübesi ile, yüksek bilişim teknolojilerini bir araya getiren bir otomasyon sistemidir. TreatON® ile su şartlandırma sistemlerinin, internet bağlantısı olan PC, tablet ve cep telefonu ile her yerden 7/24 takibi ve denetimi mümkündür.

TreatON® Otomasyon Sistemi'nde su şartlandırma sistemlerinin sadece izlenmesi değil, aynı zamanda internet tabanlı uzaktan erişim ile cihazın yetkili kişilerle kontrol edilip, ayarlanabilmesi seçeneği de vardır.

İstenildiği takdirde, e-posta veya SMS yolu ile sistemin verdiği uyarılar, ilgili kişilere anında yönlendirilebilmektedir.

YENİLİKÇİ YÖNLER

GREEN Chemicals A.Ş. tarafından geliştirilen TreatON® Otomasyon Sistemi pH, iletkenlik, ORP, vb. ölçümleri ile ısıtma ve soğutma sistemlerinde çevrim suyunun dengede kalmasını sağlamaktadır. Su şartlandırma kimyasalları belirli pH, iletkenlik ve ORP aralıklarında kullanılmakta ve ürün seçimleri ile çalışma pH, iletkenlik ve ORP aralıkları önceden belirlenebilmektedir. Çevrim suyunun önceden belirlenen pH, iletkenlik ve ORP aralıklarında

kalmasını sağlamak için TreatON® Otomasyon Sistemi sürekli olarak bu değerleri ölçmekte ve gerektiğinde insan müdahalesine gerek kalmadan işletmedeki pompa ve vanaları, bu cihazlarında otomasyona uyumlu standartlarda olması koşulu ile, açıp kapatabilmektedir.

TreatON® Otomasyon Sistemi ile gerçekleştirilen müdahalelerin istenen sonucu verebilmesi için ölçüm noktaları ve kullanılacak ölçüm cihazları GREEN Chemicals A.Ş. yetkilileri tarafından özenle seçilmektedir. Gerektiğinde farklı otomasyon algoritmaları kullanılarak özellikle pH gibi logaritmik değişkenlerin dengelenmesi kolaylaştırılmaktadır.

TreatON® OTOMASYON SİSTEMİ TEMEL TEKNİK ÖZELLİKLERİ

- Çoklu parametre ölçüm ve kontrol cihazı,
- pH (0,00-14,00), ORP (0-1500 mV), İletkenlik (0 - 200 mS), Sıcaklık (0,0 - 100,0°C), tortu biyofilm, korozyon, ürün miktarı vb. ölçüm ve kontrolü,
- 100-230 V AC ve 12 V DC besleme kaynağı ile çalışabilme. 16bit RISC mikro denetleyici, gerçek zaman saati, geriye dönük kayıt hafızası, 3 seviyeli şifre koruma özellikleri,
- 5 farklı tip kalibrasyon seçeneği, otomatik sıvı tanıma ve sıcaklık kompanzasyonu,
- Sıvı seviye, akış algılayıcı, sayıcı ve harici alarm girişleri, programlanabilir röle çıkışları programlanabilir analog çıkışlar,
- Kullanım kılavuzu ihtiyacını azaltan menü sistemi,
- Programlanabilir sayıcı girişi (Lt, m3 ve adet sayabilir),
- RS-485, Ethernet, MODBUS RTU Master, MODBUS RTU Slave, MODBUS TCP Slave protokol desteği,
- GSM şebekesi üzerinden sürekli internet bağlantısı,
- Günlük, haftalık ve aylık rapor.

Pek çok endüstriyel işletmede su şartlandırma; ürün tüketiminin takibi genellikle; kit ve yaş metot analizleri ile sağlanmaktadır. Analiz değerlerine göre dozaj pompaları ayarlanmakta ve analiz aralığının uzunluğuna göre ürün tüketimi gerekenden çok veya az olabilmektedir. Ürün içeriğindeki aktif maddeleri sürekli ölçmek için çeşitli cihazlar bulunabilmekte ancak bu cihazların maliyeti oldukça yüksek olabilmektedir. Tüm bu zorluklar GREEN Chemicals® A.Ş. tarafından geliştirilen TreatON® Otomasyon Sistemi ile aşılabılır.

Farklı endüstriyel alanlarda da yaygın şekilde kullanılan iz element teknolojisi su şartlandırma alanında ürün dozajı takibi yapmak üzere uyarlanmıştır. Ürün içeriğine belirli oranlarda katılan özel kimyasallar, yüksek enerjili UV ışınlarla aktif hale getirilmekte ve kolayca tespit edilebilen dalga boylarında ışımaya başlaması sağlanmaktadır. Işımanın miktarı su içinde bulunan iz element ve dolayısı ile ürün miktarını ortaya çıkarabilmektedir. Ölçüm çok hassas olduğundan net sonuçlar vererek belirli aralıklarda yapılan aktif madde analizleri ile kolayca teyit edilebilmektedir.

İz element olarak kullanılan özel kimyasallar; oldukça kararlı yapıdadır ve ısıtma – soğutma sistemlerinde kullanılan diğer kimyasallarla herhangi bir etkileşime girmemekte ve ayrıca çevrim suyunda bulunabilecek diğer safsızlıklardan, tuzlardan ve organik maddelerden de etkilenmezler.

Endüstriyel ısıtma ve soğutma sistemlerinde çevrim suyunun dengede kalmasını sağlamak ve ürün tüketimini istenen düzeyde tutmak kadar yapılan şartlandırmanın etkinliğini ölçmek ve alınan sonuçlara göre sistem zarar görmeden müdahale



TreatON® Otomasyon Sistemi pH grafiği

etmek de önemlidir. Su şartlandırma alanında uygulanan yöntemlerin etkinliğini ölçmek için genellikle sonucu uzun sürede alınabilen test yöntemleri uygulanmaktadır. Örneğin çevrim suyunda sistemi temsil edecek aynı özellikte alaşımdan yapılmış özel parçalar belirli bir süre tutulduktan sonra sistemden sökülüp korozyon, biyofilm ve kabuklaşma durumu incelenebilmektedir. Ancak bu yöntemin doğru sonuç verebilmesi için 30 – 90 gün gibi sürelerle ihtiyaç duyulmaktadır. GREEN Chemicals A.Ş. tarafından uygulamaya sokulan TreatON® Otomasyon Sistemi'ne talebe göre korozyon, biyofilm ve kabuklaşma durumunu anında tespit edebilen ölçüm cihazları eklenebilir. Ölçüm sonuçları sadece izleme amaçlı kullanılabilir gibi istenirse belirli ürünlerin tüketim miktarlarını otomatik olarak artırıp azaltmak amacı ile kullanılabilir.

Ölçümü yapılan tüm değerler GREEN Chemicals A.Ş. tarafından TreatON® Otomasyon Sistemine eklenmiş olan RTU modem vasıtası ile internet ortamına aktarılmaktadır. İnternet ortamındaki verilere GREEN Chemicals A.Ş. internet sayfasından kullanıcılar sağlanan kullanıcı adı ve şifre ile erişilebilmektedir. Her kullanıcı yetkilendirildiği verileri görebilmektedir.



İnternet haricinde verilerin endüstriyel işletmelerdeki merkezi otomasyon sistemlerine doğrudan bağlanması da mümkündür. RS485, MODBUS, Ethernet gibi standart iletişim protokollerinden herhangi biri ile veri iletişimi kapalı devre olacak şekilde de sağlanabilmektedir.



Sonuç olarak GREEN Chemicals A.Ş. tarafından geliştirilen TreatON® Otomasyon Sistemi ile;

- GREEN Chemicals A.Ş. tarafından verilen 7/24 servis desteği ile sistemlerin sürekli izlenmesi rahatlığını yaşamaktadır.
- Sistemde oluşabilecek risklerin gerçekleşmeden önlenmesi sağlanmaktadır.
- Daha etkin takip ve denetim ile gerektiği anlarda müdahale etme şansına sahip olunmaktadır.
- Su ve kimyasal ürün tüketimlerinin en uygun kullanım oranlarına getirilmesi ve bakım maliyetlerinin düşürülmesiyle, enerji tasarrufu sağlanmaktadır.
- Sistemin kurulduğu andan itibaren, ölçülen tüm değişkenlerin güvenli bir alanda kayıt altına alınması ve gerektiğinde raporlanması mümkün olmaktadır ■



TreatOn[®]
“...inspired by infinite control”

**Endüstriyel Su Şartlandırma
Otomasyon Sistemi**
**Industrial Water Treatment
Automation Systems**



Gani ELDELEKLİOĞLU
Ekipman Servis Yöneticisi

Baker Hughes Satış ve Servis Anlaşması

2020 YILININ NİSAN AYINDA YAPILAN ANLAŞMA İLE GREEN CHEMICALS®, TÜRKİYE'DE JEOTERMAL SEKTÖRÜNDE BAKER HUGHES ESP (ELECTRICAL SUBMERSIBLE PUMP) EKİPMANLARININ SATIŞI VE SERVİSİ KONUSUNDA TEK YETKİLİ FİRMA HALİNE GELDİ. YAPILAN ANLAŞMA İLE SEKTÖRDE TEKNOLOJİ VE PAZAR PAYI OLARAK DÜNYADA EN ÜST SIRADA YER ALAN BAKER HUGHES, 60 YILDIR ARALIKSIZ OLARAK GELİŞTİRMEYE DEVAM ETTİĞİ FAALİYETLERİNİ TÜRKİYE PAZARINDA DA EN ETKİLİ ŞEKİLDE UYGULAYABİLMEK ADINA GREEN CHEMICALS'IN İSPATLANMIŞ SEKTÖREL TECRÜBESİNİ VE MÜŞTERİ ODAKLI SERVİS ANLAYIŞINI TERCİH ETTİ.

GREEN Chemicals®'in sunduğu her hizmette olduğu gibi; “ülke ve dünya lideri olma” vizyonu çerçevesinde gerçekleştirilen işbirliği ile yerel üreticilerin rekabetçi kalabilmek adına bütün dünyada hızla gelişen jeotermal üretim teknolojilerine erişiminin çok daha kolay hale getirilmesinin yanında GREEN Chemicals'ın sunduğu hızlı ve bölgesel servis ağı sayesinde üreticilerin karşılaştığı en büyük tehditlerden biri olan uzun süreli üretim kayıplarının önüne geçilmiş oldu. Sürdürülebilir bir geleceği hedeflerken yerel kaynakların verimli kullanımı, yapılan yatırımların ülke ekonomisine geri dönüş süresinin kısaltılması ve mevcut rezervuarların daha iyi anlaşılacak doğanın dengesinin korunması ile karbon ayak izinin azaltılması konularında GREEN Chemicals vizyonunu taşıyan anlaşma sektördeki paydaşlar tarafından da beğeni ile karşılandı.

KISA TARİHİ

Yaygın kullanım adı “ESP” olarak bilinen elektrikli dalgıç pompaların ticari amaçla üretilmesi 18. Yüzyılın ortalarına doğru başlamıştır. Yapılan ilk çalışmalar elektrik motorlarının su içerisinde çalıştırılması ile gerçekleştirilmiş olsa da asıl hedef dünyada hızla artan petrol ihtiyacını karşılamak üzere petrol kuyularının

verimliliğini artırmak olarak belirlenmiştir. Daha sonra özellikle Avrupa'da ortaya çıkan sürdürülebilir ve yenilenebilir enerji kaynakları konusunda artan küresel bilinç ve talep doğrultusunda çalışmalar jeotermal kuyular için hız kazanmış ve daha yüksek sıcaklıklarda daha yüksek hacimlerde üretim yapabilen elektrikli dalgıç pompalar geliştirilmiştir. Elinde bulunduğu 1200'den fazla patent ile Baker Hughes bu teknolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında amiral gemisi konumunda olmasının yanında, ESP sistemlerinde kullanılan ekipman ve malzemelerin tamamını kendi bünyesinde üretebilen tek firmadır.

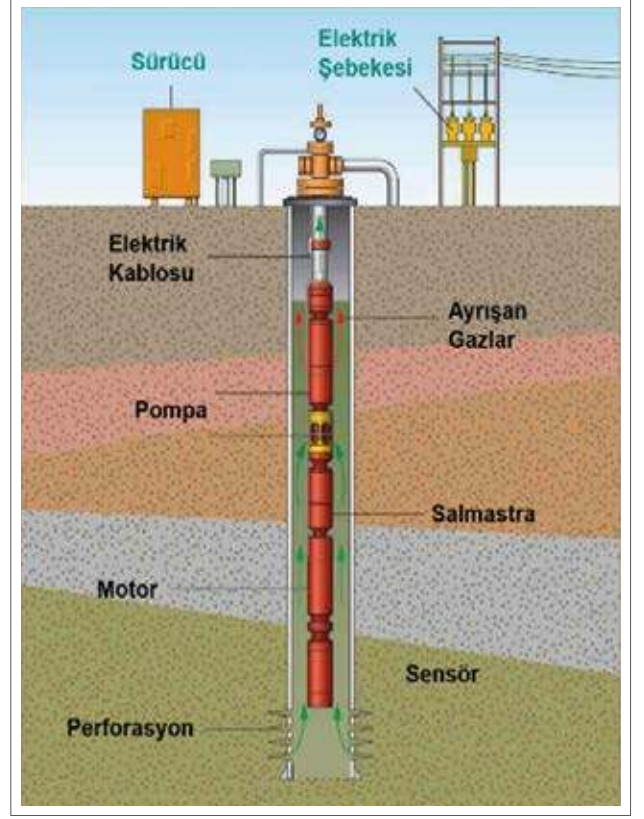


NEDEN ESP TERCİH EDİLİYOR?

Amerikan Petrol Enstitüsü'nün (API) verilerine göre, mevcut petrol ve jeotermal üretim kuyularının %90'ı artezyen üretime sahip olsa bile farklı sebeplerden ötürü bir çeşit yapay üretim tekniğine ihtiyaç duyuyor. ESP'ler ise bu üretim teknikleri içerisinde yaklaşık %70'lik bir dilime sahip. ESP'lerin bu denli sıklıkla tercih edilmesinin ve endüstri standardı haline gelmesinin en önemli sebeplerinin başında ise çoğu zaman aylar olarak ifade edilen amortisman süreleri, uygulama koşullarındaki esneklik, geniş üretim aralıkları, kuyu içi dinamik akışkan seviyesi ve sıcaklık kontrolü, rezervuar etkileşim optimizasyonu, kuyu içi gazlar, kum ve diğer safsızlıkları bertaraf etme özellikleri geliyor. Baker Hughes sektördeki en geniş ürün yelpazesine sahip firma olup geliştirilen elektrikli dalgıç pompalar 250°C kuyu sıcaklıklarında ve 0.5 – 1,100 ton/saat üretim aralıklarında uzun süreli olarak çalışabilmektedir. GREEN Chemicals'ın çeyrek asırlık rezervuar okuma tecrübesi ile ortaya çıkarılan tasarımlarla kabuklaşma, aşınma, hidrojen sülfür ve asitlenme gibi korozyon çeşitlerinin önüne geçilirken üretim değerlerinde de %100'e kadar artış sağlanabilmektedir.

ESP ÇALIŞMA PRENSİBİ

Elektrikli dalgıç pompa sistemleri; pompa, salmastra ve motor olmak üzere üç temel kuyuyu ekipmanından oluşur. Yüzeyle bulunan ayarlanabilir frekanslı sürücü sayesinde kuyu içerisinde bulunan elektrikli dalgıç motora bağlı bir kablo aracılığı ile elektrik iletilerek motor şaftının ve dolayısıyla bağlı bulunduğu salmastra ve pompa şaftlarının dönmesi sağlanır. Motorun temel görevi yüzeyden aldığı elektrik enerjisini mekanik enerjiye çevirerek pompa aksamına iletmek olurken, salmastranın temel görevi ise motor içerisine kuyu akışkanlarının girişini engellemek ve motora ihtiyaç duyduğu yağı sağlamak için bir hazne görevi görmektir. Pompa içerisinde basınçlandırılan akışkan, kurulumun yapıldığı derinlikten yüzeyle kadar üretim boruları aracılığı ile ulaştırılır. Jeotermal uygulamalarda en çok görülen kurulum derinlikleri 500 – 800 metre aralığındadır ancak ESP sistemleri 5,000 metre derinliğe kadar kullanılabilir. Elektrikli dalgıç pompaların en önemli özelliklerinden biri de dizinin en uç noktasına bağlanabilen bir sensör yardımı ile kuyu içi koşullarının gerçek zamanlı olarak izlenebilmesini sağlamasıdır. Bu sayede üreticiler rezervuar basınç trendlerini takip ederek operasyonlarını ve günlük üretim miktarlarını çok daha sağlıklı bir şekilde planlayabilmektedir. ESP sistemleri, üretim değerlerine yaptıkları katkının yanı sıra birçok enerji santralinde akışkanın separasyon basıncına ulaşması amacıyla de kullanılmaktadır. Elektrikli dalgıç motorun çalışma hızının yüzeyden ayarlanabilmesini sağlayan sürücüler yardımı ile gaz problemi yaşanan kuyularda düzenli üretimi sağlamak amacıyla gelişmiş algoritmalara sahip yazılımlar kullanılabilir ve standart haberleşme yöntemleri ile kuyu içine ait bütün veriler tek merkezden izlenip kontrol edilebilmektedir.



ESP Sistemlerinin Avantajları

- Üretim Optimizasyonu
- Kuyu kontrolü
- Akışkan basınçlandırılması
- Haberleşme ve otomasyon
- Rezervuar takibi
- Güvenlik önlemleri

ESP TASARIMINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Yerküre üzerindeki her kuyu birbirinden farklı bir karaktere sahip olsa da doğru parametreler kullanılarak yapılmış tasarımlar ile ESP'ler; zorlu kuyu koşullarında, istenilen kurulum derinliklerinde ve eğimli kuyu tamamlamalarında bile yüksek performans gösterebilirler. Tasarımların kuyu içi uygulamada başarıya ulaşması ise "kuyu üretim endeksi" (PI) değerinin doğru belirlenmesine bağlıdır. Rezervuar verimliliği veya kuyu besleme miktarı olarak da kullanılan bu değer belirlenmesinde GREEN Chemicals® yaptığı yatırımlar ve sahip olduğu tecrübe ile destek vermekte ve kuyu koşullarınızı en iyi şekilde analiz ederek üretim ihtiyaçlarınıza en uygun ESP tasarımlarını sunmaktadır ■

Daha fazla bilgi için esp@green-chemicals.com

MAGNEFFICIENT™ PERMANENT MAGNET MOTOR

*VAKA ÇALIŞMASI: ARJANTİN

2.3 KAT DAHA HIZLI KURULUM

ENERJİ GİDERLERİNDE %23 AZALMA (PMM ROI <1 YIL)

ÜRETİM DEĞERLERİNDE 2000BPD-~\$100K/YIL ARTIŞ

92% VERİMLİLİK

İNDÜKSİYON KAYIPLARINI ORTADAN KALDIRIR

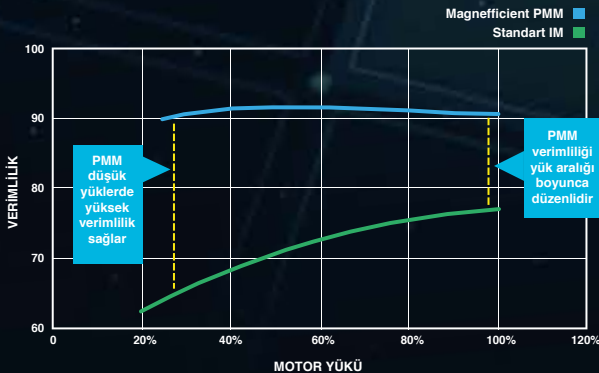
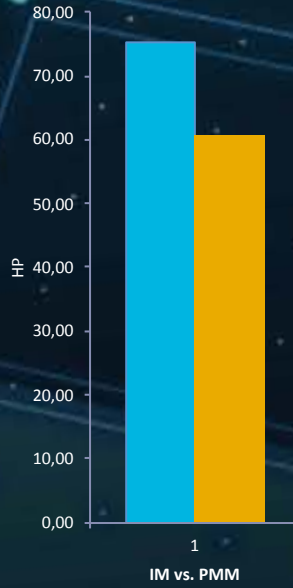
- ENERJİ İÇ TÜKETİMİNİ %20 AZALTIR
- MOTOR GÜÇ KAYIPLARINI %67'YE KADAR AZALTIR
- ATIL AKIM DEĞERLERİNİ AZALTARAK DÜŞÜK YÜKLERDE ÜST DÜZEY KONTROL SAĞLAR

YÜKSEK GÜÇ YOĞUNLUĞU SAĞLAR

- AYNI MOTOR UZUNLUĞUNDA DAHA YÜKSEK BEYGİR GÜCÜ ÜRETİR
- TANDEM MOTOR KULLANMA İHTİYACINI ORTADAN KALDIRIR
- EĞİMLİ KUYULARDA ESP'NİN ÜRETİM ZONUNA DAHA YAKIN KURULABİLMESİNİ SAĞLAR
- GÜÇ FAKTÖRÜ VE VERİMLİLİĞİ BÜTÜN YÜK ARALIĞINDA OPTİMUM SEVİYEDE TUTAR

YÜKSEK GÜÇ FAKTÖRÜ SAĞLAR

- KABLO VOLTAJ KAYIPLARININ %25 AZALTILMASINA YARDIMCI OLUR
- DAHA GÜVENLİ VE KÜÇÜK SÜRÜCÜLERİN KULLANILMASINA OLANAK SAĞLAR



MAGNEFFICIENT™ FARKI

ROTOR TASARIMI GE AVIATAION
MANYETİZMA ARAŞTIRMALARI GE HEALTHCARE
TARAFINDAN DESTEKLENMİŞTİR.

GREEN Chemicals® Marka Stratejisi



İrem Sefa YAYIMLAR
Marka Danışmanı

Marka Stratejisini belirlerken dikkate alınması gereken 3 önemli unsur bulunuyor. Marka stratejisinin ilk unsuru; markanın kendi kimliğinin, güçlü özelliklerinin, değerlerinin, hedeflerinin ve hikayesinin netleşmesi, yani marka yönetimi ilk önce 'kim olduğunu bilmekle' başlıyor. İkinci unsur, markanın hedef kitlesinin çok iyi belirlenmesi ve mümkün olduğunca belirginleştirilmesi, güçlü bir marka yaratmak için hedef kitleyi çok iyi tanımak, ihtiyaçlarını, motivasyonlarını ve satın alma kararlarının neye bağlı olduğunu bilmek gerekir. Kime hizmet ettiğinizi bilmiyorsanız, aldığınız aksiyonların çoğunu neden yaptığınızı bilemezsiniz, bu size hem zaman hem para kaybettirir. Marka stratejisi belirlerken üçüncü unsur ise, markayı rakiplerinden ayıran farklılaşma noktasını bulmak. Markanın rakiplerinden farklı güçlü özellikler neler, bu marka rakiplerinin vadedmediği neyi vadediyor ve hedef kitlesinin gözünde nasıl 'en sevilen marka' ya da kendi alanında 'ilk akla gelen marka' olur sorusunun cevabını vermek. Diğer bir deyişle, hedef kitlenin, rakipler tarafından karşılanmamış ve markanın en iyi hizmet edebileceği alanı ve 'iddiayı' bulmak. Ve bu iddianın, vaadin altını kanıtlarla doldurmak.

Her marka bir vaattir. Güçlü markaların, güçlü ve gerçek vaatleri olur. Bu vaadi tüm faaliyet alanlarında, hatta faaliyet alanlarının ötesinde yerine getirirler. Bu vaadin bir gerçeğe dayanması çok önemli çünkü günümüz markalarında en büyük sıkıntılardan biri altını doldurmadıkları vaatlerde bulunmaları ve hedef kitleleriyle güven bağlarını zedelemeleri.

GREEN Chemicals® Marka ve Pazarlama Stratejisinin, şirket stratejisini destekler ve güçlendirir olmasını sağlamak için, bu üç unsuru GREEN Chemicals Pazarlama ekibiyle ve müşterilerinin geribildirimleriyle yeniden ele aldık. Amacımız Marka ve Pazarlama Stratejisini, markanın güçlü yanları üzerine kurmak, rakiplerden ayırarak noktaları iyi belirlemek ve hedef kitleyi daha iyi anlayarak markayı yeniden konumlandırmaktır.

GREEN Chemicals için belirlediğimiz ilk marka hedefi 'Alanında İlk Akla Gelen Marka' olmasını sağlamaktır. Bu hedefe giderken marka stratejisini belirlemek için bu üç unsuru da detaylı inceledik. Öncelikle şirket içinden farklı birimlerle görüşmelerimizde GREEN Chemicals markasının güçlü özelliklerini sorduk. Şirket çalışanlarına göre GREEN Chemicals'ın en güçlü özelliklerinden biri; AR-GE firması olması ve hızlı çözüm üretmesiydi. Aynı soruyu müşterilere sorduk ve bu araştırmanın sonuçlarına göre GREEN Chemicals'ın en güçlü özelliği çözüm odaklı ve müşteri odaklı teknik servisiydi. Aynı araştırmanın sonuçlarına göre müşteri memnuniyeti %96 çıktı. Global rakiplerinin gösteremediği birebir ilgili, müşteriye özel, hızlı hizmet anlayışı, GREEN Chemicals'ı rakiplerinden ayıran en önemli özellikti. Yerel rakiplerinden ayıran en güçlü özellik ise AR-GE Merkezi ile sağladığı ürün & hizmet standardı ve kalitesiydi. Tahmin edilenin aksine, tercih edilmek için ilk sebep fiyat / performans değildi. Güçlü markalar satış esnasında bir değer alışveriş içinde olduğunu müşterisine hissettirir. Fiyattan çok alınacak fayda ve değer üzerine odaklanır. GREEN Chemicals'ın odaklanacağı alan da belliydi; hızlı, kaliteli teknik servis. Ayrıca GREEN Chemicals, müşterilerinin gözünde kimyasal ürün satışı yapan bir şirketten öte, 360 derece mühendislik sağlayan bir çözüm ortağıydı. Müşterinin rakipleri tarafından karşılanmamış elzem ihtiyacı, müşterinin ihtiyacı olduğunda hızlı geri dönüş alabileceği, erişilebilir, ilgili bir teknik servis ekibiydi. Marka stratejisinin üç unsuru inceledikten sonra GREEN Chemicals marka vaadi hazır; "GREEN Chemicals, işletmelere özel kimyasallar ve erişilebilir AR-GE Merkezi ile firmaların proseslerine teknik çözüm ve hizmet sağlar." Bu vaat hem güçlüydü, hem müşterinin karşılanmamış ihtiyacıydı, hem rakiplerinden farklılaşma yoluyla, hem de GREEN Chemicals'ın bu vaadi gerçekleştireceğine dair gerçek temellere oturuyordu;

- Yılın en iyi Kimya Şirketi Ödülü
- Türkiye'nin ilk 1000 firması içinde
- %96 Müşteri memnuniyeti
- Erişilebilir AR-GE Merkezi & Uzman kadro
- Referanslar (ilk 100 firmanın yarısı)
- Standart ürün kalitesi
- 7 bölgede lokal mühendis,
- Çeyrek asırlık deneyim

Bir markanın en güçlü varlığı, onun şirket içindeki marka elçileri ve ona sahip çıkan müşterileridir. Müşterisini anlamayan, müşterinin yeni ihtiyaçlarına göre kendini yenilemeyen hiçbir marka varlığını devam ettirmeyecek.

GREEN Chemicals markasının vizyoner yöneticileri, yenilikçi ve yaratıcı pazarlama ekibi, uzman kadrosu ve sahadaki güçlü satış ekibi ile birlikte marka değerini her geçen gün daha da arttıracığına ve alanında akla gelen ilk marka olmak için yerini sabitleştireceğine şüphem yok ■



Altın madalya için bas pedala!

GREEN CHEMICALS® OLARAK 25 YILDIR BİRÇOK SOSYAL SOSYAL SORUMLUK PROJESİ YÜRÜTMEKTEYİZ. BUGÜNE KADAR DEVAM ETTİRDİĞİMİZ KÜLTÜR, SANAT VE EĞİTİM ALANINDAKİ PROJELERİMİZE 2021 YILINDA SPOR ALANINDAKİ DESTEK VE PROJELERİMİZİ EKLEMİŞ BULUNMAKTAYIZ. BU KAPSAMDA "SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK ELÇİLERİMİZE" MİLLİ SPÖRCUMUZ SEMRA YETİŞ'İ DAHİL ETTİK. BU SENE TOKYO OLİMPİYATLARI'NDA MİLLİ FORMA İLE ÜLKEMİZİ TEMSİL EDECEK OLAN SEMRA YETİŞ'İ GELİN BİRLİKTE TANIYALIM.

Bisiklete olan ilginiz ne zaman ve nasıl başladı?

Bisiklete üniversitede Gazi Üniversitesi'nin GÜDAK ekibinin bisiklet birimine katılarak, üniversitenin şenliklerinde bisiklete binerek Ankara Beşevler'den Gölbaşı kampüsümüze uçurtma şenliğine katılarak ilk heyecanı tatmıştım. O günden sonra bursum ile bir bisiklet alıp evimin bulunduğu Çayyolu'ndan okulum Beşevler'e bisiklet ile gidip gelmeye başladım.

Kazandığınız ilk yarış hangi yarıştı?

Bozcaada da her yıl şarap şenlikleri olurmuş. Beni de arkadaşlarım orda bisiklet yarışını olacak hem eğlenir hem yarışırız diye götürdüler. Türkiye şampiyonunun arkasından 2. olarak tamamladığım ve dereceye girdiğim, unutulmaz bir ortam olan Bozcaada yarışıdır. Maalesef artık yapılmıyor.

Nasıl profesyonelleşmeye karar verdiniz?

Eski profesyonel voleybolcuyum. 11 yaşında Ankarada Vakıfbank Voleybol Kulübünde spor hayatım başladı. Daha sonra SSK, Ankaragücü ve ODTÜ de devam ederken 2.derece

menisküs yırtığı nedeniyle tedavi oluyordum. O dönemde ilk takımım ODTÜ bisiklet takımı ile voleybol takımımı bırakıp bisiklete başlama kararı aldım. Üniversitede uzmanlığım voleybol ve uzman voleybol antrenörü olarak voleybol kariyerimi devam ettirirken bisiklet sporuna tam adapte olup antrenmanlara başladım. O yılın sonunda da Türkiye şampiyonu oldum. 2. yıl Balkan Şampiyonu ve yurt dışına transfer oldum

Tokyo Olimpiyatlarına katılma süreciniz nasıl ilerliyor?

Virüs nedeni ile süreç biraz temkinli ilerliyor, bildiğiniz üzere. Pozitif çıkıp 14 gün karantina süreci yaşadım bu da yaptığınız antrenmanların boşa gitmesine neden oluyor. İzole ortamlarda ağırlık antrenmanları yapmaya çalışıyorum. Hava koşullarının el verdiği zamanları koşarak ya da bisiklete binerek değerlendiriyorum.



SEMRA YETİŞ KİMDİR?

Semra Yetiş 1987 Çankırı doğumlu fakat Ankara da büyüdü. İlk, orta ve lise öğrenimini Ankara Çayyolu'nda tamamladı. Gazi Üniversitesi Antrenörlük Bölümü mezunu ve Hareket Bilimi üzerine yüksek lisansına devam ediyor.

Spor hayatına ilkokul 4. sınıfta beden eğitimi öğretmeninin tavsiyesi ile voleybol oynayarak başladı. 11 yaşında VakıfBank Voleybol Kulübü ile devam etti, 11 yıl profesyonel olarak hem okul takımında hem kulüplerde voleybol oynadı. Üniversitede yaşadığı sakatlık nedeni ile tedavi aşamasında bisiklet sporu ile tanışıp voleybol kariyerine antrenör olarak devam edip bisiklet sporunu profesyonel olarak yapmaya başladı.

Türkiye Balkan Şampiyonu olarak 2008 Pekin Olimpiyatları'na birinci yedek olarak gitti.

Yurt dışında Koga Miyata Alman kadın bisiklet takımına transfer oldu ve 1 yıl Alman takımı adına yarıştı. Düsseldorf, Köln ve birçok şehirlerinde birincilik ve ilk onda yer alıp Avrupa Şampiyonası'nı 27. sırada bitiren ilk Türk sporcu. Daha sonra Tur de Feminin adlı Çek Cumhuriyeti'nde yapılan etaplı ve olimpik puanlı yarışta ikincilikle tamamlayıp İsviçre'deki Dünya Şampiyonası'na katılma hakkı kazandı ve Dünya Şampiyonası'na 1923'ten beri kendi puanı ile giden ilk kadın sporcu oldu. Öncesinde katılım ülke kontenjanı ile sağlanıyordu.

Bir yıl İsviçre'de pist bisikleti için UCI adına yarıştı. 2014'de TOHM projesi ile Türkiye'de tüm kategorilerde birinci olarak spor kariyerini bırakıp Doğu Holding Under Armour markasının koşu koçluğu ve bisiklet eğitmenliğini yaptı. 2019 yılı başında Aydın'da Ege'nin en büyük spor kompleksinin koordinatörü olarak işe başladı.

COVID-19 pandemi sürecinde yeniden antrenmanlara başlayıp tekrar spor hayatına döndü ve yeniden Milli Takım'a girerek Sakarya'da düzenlenen Dünya Dağ Bisikleti Maraton şampiyonasında ilk 20 arasında yer alarak yine tek tamamlayan Türk kadın olarak spor kariyerine devam ediyor. Hedefi 2021'e ertelenen Tokyo Olimpiyatları'na katılıp derece ile ülkemize dönebilme ■





Özlem ŞENGÜL
Ekonomist

2021: Ekonomide geçiş yılı



OLDUKÇA SIRA DIŞI GELİŞMELERLE KARŞILAŞTIĞIMIZ, BELİRSİZLİĞİN VE EKONOMİK DALGALANMANIN HAD SAFHADA OLDUĞU BİR YILI GERİDE BIRAKIYORUZ...

Covid-19 salgını öncelikle sağlığını tehdit ederek bireysel ve toplumsal düzeyde yüksek maliyetler ödememize neden olurken ekonomik etkileri de mücadelesi zor bir dönem yaşamamıza neden oldu. Kasım'da Çin'de başlayan salgının dünyanın batı tarafını ve ülkemizi de etkisi altına almaya başladığı Mart ayından itibaren bazı ekonomik faaliyetlerin tamamen durduğuna, uluslararası ticaret ve lojistiğin durma noktasına geldiğine, büyük çaplı istihdam kayıpları yaşandığına ve ülkelerin bu etkileri bertaraf etmek her türlü önlemi aldığına şahit olduk.

Salgına neredeyse tüm gelişmiş ülke merkez bankaları likidite musluklarını açarak ve de mali önlemler açıklayarak karşılık verdi. ABD Merkez Bankası Fed'in bilançosu 7.0 trilyon doların üzerine çıkarken sağladığı mali teşvikler ilk etapta 2.3 trilyon dolar oldu, yakın zamanda 900 milyar dolarlık bir paket daha kongreden geçti. ABD seçilmiş başkanı Biden bu sağlanan teşvikin çok yetersiz olduğu söyleyerek devamının geleceği sinyali verdi. Avrupa'da 1.35 trilyon €'luk parasal destek kısa süre önce 1.85 trilyon €'ya yükseltilirken 750 milyar €'luk da mali destek sağlandı. Japonya, İngiltere, Çin ve dünyanın dört bir yanında benzer önlemlerle salgının ekonomik etkileri hafifletilmeye çalışılıyor. Bu desteklerin hepsi önemli ve gerekli olsa da ülkelerin içlerine kapanmasına ve ekonomilerin daralma göstermesine çare olamıyor maalesef.

2020 yılının son haftalarında virüsün mutasyona uğramış ve bulaşıcılık hızının artmış olması bu etkinin 2021 yılının en azından ilk çeyreğinde de hissetmemize devam edecek düşündürüyor.

2021 yılının genel olarak Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için 2020'ye nazaran daha olumlu geçmesini beklemekle birlikte alınan önlemler mevcut kırılmalara yenilerini eklememize neden oldu. Örneğin salgının başlarında nakit ihtiyacının çok yüksek seviyelere çıkması TCMB'yi faiz indirmenin yanı sıra para basmaya da itti, yaz aylarında büyümeyi desteklemek üzere kredi maliyetlerini düşürmek için aldığımız önlemler hem piyasaların sağlıklı işleyişini bozdu, hem de talep enflasyonu yarattı. Ayrıca bu dönemde bütçe açığımız, cari açığımız çok arttı, kur, faiz ve maliyet artışları nedeniyle enflasyonda yüksek oranlı artışlar gördük. 2021 yılı bu aksaklıkların düzeltilip sağlıklı, sürdürülebilir bir ekonomik altyapı yaratmaya çalışma yılı olacak.

Kasım ayında salgının ikinci dalgasına yönelik alınan önlemler 2021 yılının ilk çeyreğinde büyüme görünümünü bozacakmış gibi görünüyor. Bu bozulma hem yatırım talebi hem de tüketim talebi kaynaklı olacaktır. İkinci çeyrekte önceki sene ikinci çeyrekteki %9.9'luk daralmanın ne kadarının geri alınacağı önemli olacak. Bu esnada aşılama çalışmaları ile ilgili

önemli miktarda yol kat edilmesi, ayrıca para ve maliye politikasında yatırımcı güvenini tazeleyici açıklama ve adımların sermaye girişini canlandırması yılın ikinci yarısında daha gözle görülür bir büyüme performansına sahip olmamızı sağlayabilir.

Yılın ikinci yarısına dair olumlu beklentilerimizin arkasındaki bir diğer neden de enflasyon. Petrol ve gıda fiyatları ile kurda görülen yükseliş 2020'yi %15.0 civarında bir enflasyonla kapatmamıza neden olacak gibi görünüyor. Ayrıca pandemi döneminde yüklenilmiş maliyetlerin ekonomik açılma sonrasında nihai fiyatlara yansıtılması, enflasyonun beklenenden üzerinde hızlanmasına neden oldu. Bu artışın ilk çeyrekte de devam etmesini ve enflasyonun Nisan ayında %16.0'nın üzerine çıkmasını bekliyoruz. Ancak sıkı para politikasının devamı, maliyet baskılarının hafiflemesi, sermaye girişinin canlanması ve kurdan enflasyona geçişin yavaşlaması enflasyonda gözle görülür bir düşüş yaşamamıza neden olabilir. Tüm bu unsurların beklediğimiz gibi gerçekleşmesi enflasyonu tek haneli oranlara indirmese de %12.0 civarına çekecektir. Bu patikaya uygun olarak TCMB'nin de faizleri arttırmaya devam etmesini ve enflasyon beklentilerindeki bozulmayı durdurmayı hedeflemesini bekliyoruz. TCMB'nin düzenlediği Beklenti Anketi'ne göre katılımcılar, yılsonunda enflasyonun %10.84 olmasını, iki yıl sonra ise %9.24 olmasını bekliyor.

Bu oranlar mevcut seviyeden daha düşük olsa da halen çok yüksek ve fiyatlama davranışının yüksek oranlar lehine bozuk olması riskini beraberinde getiren oranlar. Bu yüzden TCMB ve ekonomi yönetiminin enflasyonla mücadelede bütüncül bir çaba göstermesi hayati. Bununla ilgili olarak kısa süre önce mevduatta stopajın indirilmesi, yatırım fonlarında sıfırlanması, yabancı sermayenin Türkiye'ye girmesinin önündeki engellerin tamamen kaldırılmasına da hafifletilmesi önemli adımlar. Gelecek sene bu adımların genişletilerek dolarizasyonun önüne geçilmesi sermaye girişine olanak tanıyarak Lira'da ani değer kayıplarının önüne geçebilir. Aksi takdirde şu an 200 milyar doların üzerindeki döviz mevduatlarının çok daha yüksek seviyelere çıktığını ve TCMB Başkanı'nın da önemle altını çizdiği ters dolarizasyonun gerçekleşmediğini görme riskimiz var.

Hem fiyat istikrarı hem de finansal istikrarı tehdit eden kur yükselişinin önüne geçmenin tek yolu dolarizasyonu engellemek veya sermaye girişlerinin önünü açmak değil. Önümüzdeki sene ekonomilerin dış ticaret ve turizm ilişkilerinin eskiye dönmeye başlaması da ülkeye olan döviz arzının artmasına ve kurdaki baskının hafiflemesine neden olacaktır. Bu sayede ülkenin toplam finansman ihtiyacının azalmasını beklemekle birlikte 2021 yılında cari açık finansmanı ve önümüzdeki bir yılın kısa/orta uzun vadeli dış borç geri ödemelerinden oluşan finansman ihtiyacının 210 milyar doların üzerinde olmasını bekliyoruz. Bu denli yüksek bir finansman ihtiyacı tüm pozitif faktörlere rağmen kurda değer kaybını beraberinde getirebilir. Bizim beklentimiz yılın 7.65 USDTRY kuru

ile kapatıldığı varsayımı altında 2021 sonunda kurun 8.430 seviyesinde olması yönünde. EURTRY'nin ise yılı 9.30 seviyesinde kapatması durumunda %10'luk bir artışla 10.25'e yükselebileceğini düşünüyoruz.

Finansal istikrarın sağlanmasında en önemli unsurlardan bir tanesi TCMB'nin rezerv yönetimi. 2021 yılında son iki senede büyük miktarda kayıplar veren rezervlerin erimesinin durmasını ve yeni TCMB yönetiminin rezerv biriktirme yolunda adımlar atmasını bekliyoruz. Bununla ilgili olarak TCMB Başkanı bir rezerv planı üzerinde çalıştıklarını ve yakın zamanda paylaşılacağını söyledi. Rezerv yeterliliğinin yükselmesi ve TCMB'nin bu konuda hassas davranması da kur istikrarına yardımcı olacaktır. Bu sayede kur riski çok yüksek şirketlerin daha fazla maliyet yüklenmemesi sağlanacak ve son yıllarda artan özel sektörün dövizde endekslili borç yükü daha az kırılganlık arz edecektir.

Şirketlerin üstlendiği bir diğer yük olan faiz yükü de yılın ilk yarısında özellikle ilk çeyrekte yüksek seyretmeye devam edecek gibi görünüyor. Bu riskin son dönemde özellikle finansal olmayan işletmeler tarafından hızla arttığını görüyoruz. Veriler biraz geriden gelmekle birlikte özel sektöre sağlanan krediler Ekim ayı itibarıyla önceki seneye göre reel bazda yani enflasyon etkisinden arındırılmış bazda %31.6 artmış durumda. Bu oran finansal kuruluşlarda %10.0 düzeyinde.

Faizlerin yüksek seyretmesinin bir nedeni de bütçe dengesindeki bozulma. 2019'da yılı GSYH'ye oran olarak %3.0'ün altında tamamlayan bütçe

açığının bu yıl hem harcamalardaki artış hem vergi ve prim tahsilatlarındaki düşüş nedeniyle %4.5 seviyesine yükselmesini bekliyoruz. Yüksek bütçe açığı yüksek borçlanma ihtiyacı anlamına geliyor. Ayrıca Hazine'nin önümüzdeki 3 ayda 110 milyar TL, ilk altı ayda 250 milyar TL'nin üzerinde yurtiçi borç geri ödemesi bulunuyor. Bunu finanse etmek üzere açacağı ihalelerde borçlanma ihtiyacının yüksek olması faizleri yukarı itecektir. Her ne kadar CDS (Credir Default Swap) spread ile ölçtüğümüz risk primi, pandemi dönemindeki 600 baz puanlık seviyelerinden 330 baz puanlara gerilese de ağır ödeme takvimi faizler üzerinde baskı oluşturmaya devam edecektir. Bu nedenle tahvil faizlerinde görülen %14.0 üstü seviyelerin ilk çeyrekte daha da üstünün görülebileceğini ancak yıl sonunda faizlerin yabancı yatırımcı ilgisinin de yükselmesiyle %12.0'lere düşebileceğini öngörüyoruz.

Genel olarak 2021 yılında 2020 yılına nazaran daha olumlu gelişmeler görmeyi beklemekle birlikte bu yılı bir geçiş yılı olarak kabul etmekte fayda var. Aşçı çalışmalarının başarılı bir şekilde tamamlandığı varsayımı altında, yeni yılda daha yüksek büyüme, daha düşük enflasyon, kur ve faiz ile karşılaşma olasılığımız bulunuyor. Yüksek büyümenin bir yan etkisi bu seneden daha yüksek bir cari açık olabilir ancak basiretli para ve maliye politikalarının izlenmesi, enflasyonla mücadeleden vazgeçilmemesi yatırımcı güvenini sağlayacak ve yabancı sermaye girişinin önünü açacaktır. Bu sayede sadece pandemiden çıkışın verdiği ivme nedeniyle değil ekonomiye olan güven ve uzun vadeli pozitif beklentiler nedeniyle büyümeyi başarabiliriz ■





Betül ORUÇOĞLU
GREEN Chemicals A.Ş.
İş Geliştirme ve Pazarlama Mühendisi

Günümüzde Sosyal Medya

Twitter, Instagram ya da Facebook; bu sosyal media platformlarında günde kaç saat geçirdiğinize hiç dikkat ettiniz mi? Bu platformların günlük trafik rakamlarını incelememiz, sosyal medyanın hem sanal hem de fiziksel olarak dünyamıza hakim olduğu gücü ve etkiyi fark etmemiz için yeterlidir. Sosyal medyayı arkadaşlarımızla iletişim halinde kalmak ve yeni arkadaşlar edinmek için kullanıyoruz. Bunun yanı sıra ne yaptığımızı dünyaya fotoğraf ve video göndererek göstermek istiyoruz. Birkaç yıl önce bu platformlar o kadar da büyük değildi, ancak günümüzde günlük yaşamımızın neredeyse her anı için kullanabiliyoruz. Youtube varken neden CD/DVD satın alalım? Facebook ve Twitter varken neden gazete satın alalım? Sabah uyanıp gözlerimizi açtığımızda, dünyanın geri kalanında neler olduğunu yataktan çıkmamıza dahi gerek kalmadan öğrenebiliyoruz. Sosyal medyada her şey daha kolay görünüyor ve hissediliyor. Ve bu yüzden, sosyal medya aracılığı ile dijital pazarlama yapmak yönetici ve girişimciler için çok büyük bir fırsat.

Sosyal medya platformlarının herhangi birinde bir işletme olarak çevrimiçi varlığa sahip olmak, hedef kitleyle etkileşim kurmanın ve onlarla kişisel düzeyde gerçekten bağlantı kurmanın harika bir yoludur. Bu da size hikayenizi tüm takipçilerinize anlatma ve başarılarınız veya geçmiş başarısızlıklarınız aracılığıyla onlara ilham verme şansı verir. Sosyal medya, hedef kitleyle etkileşimde bulunmanın size daha fazla maruz kalmanızı sağladığı ve hedef kitleyi daha iyi anlamana yardımcı olduğu bir yerdir.

Erişilebilir sosyal medya ağlarındaki iş profilleri ile, bir yönetici ya da girişimci olarak rakibinizi daha iyi tanıma ve müşteri kitlelerini çekmek için uyguladıkları stratejileri anlama şansınız olabilir. Sosyal medya profillerinde yayınladıkları içeriği görebilir ve hangi gönderilerin daha iyi performans gösterdiğine karar verebilirsiniz. Rakiplerinizin müşteri ilişkilerini inceleyebilir, kendinizinkiyle karşılaştırabilir ve onlardan daha iyisini nasıl yapabileceğinizi analiz edebilirsiniz.

Müşterileri ile en çok bağlantı kuran bir işletme, mümkün olan tüm seviyelerde son derece büyüyen bir işletmedir. Neden? Bunun nedeni, müşterilerin sunduğunuz ürün veya hizmet konusunda size güvenmesinin yanı sıra sizi çok daha derin bir düzeyde bir işletme olarak tanımasıdır. Bu nedenle girişimciler bu sosyal medya forumları aracılığıyla tüm takipçileriyle dostça bir ilişki kurmalı, soruları cevaplamalı ve mümkün olan her şekilde müşterisine yardım etmeye çalışmalıdır. Onlarla iletişim kurun, olası tüm gönderiler üzerinde etkileşime geçin, ne istediklerini ve neyi sevdiğini öğrenin ve ardından onu potansiyel alıcılardan sadık müşterilere dönüştürebilmek için çok daha güçlü bir pazarlama stratejisi uygulamak için kullanın.

Sosyal medya güçlü bir platformdur. Bu dijital çağda bir işletme olmak, bu fırsat girişimciler, pazarlamacılar ve hatta blog yazarları tarafından sonuna kadar kullanılırsa büyük fayda sağlayabilir. Son derece etkili bir sosyal medya varlığı oluşturmak, kitleyi anında bağlayacak ikna edici ve çekici içerik oluşturmanın anahtarıdır ■

Kozmik Enerji nedir?



KOZMİK ENERJİ, KİŞİNİN TİTREŞİMİNİ YÜKSELTEREK, ENERJİ ALANINI DENGELİYİP GÜÇLENDİREN VE GENEL OLARAK YAŞAMIN HER ALANINDA ŞIFALANMA, ARINMA VE İYİLEŞME SAĞLAYAN BİR ENERJİ TERAPİSİ METODUDUR.

Kozmik Enerji Sistemi'nde çok değişik dalga boylarında kullanım imkanı sağlayan Kanal adı verilen çeşitli şifa frekanslarıyla çalışılır. Bu frekanslar kişinin ruhsal, duygusal, mental ve fiziksel bedeninde çalışarak kişinin yaşamındaki ve enerji alanındaki tıkanıklıkları, blokajları çözer ve şifalanma sağlar. Yaşam sevincini ve yaşam kalitesini yükselterek daha doyumlu ve olumlu bir hayat oluşturmamıza yardımcı olur.

Kozmik enerji uygulanan kişiler kendilerinde genel bir iyilik hali, algılarında açılma, yaşamlarındaki tıkanıklıklarda çözülme ve her konuda daha yüksek verim gözlemlerler.

İlke Hanım, öncelikle bizi kırmayıp GREEN Quarterly dergimizin ilk sayısında bizimle röportaj yapmayı kabul ettiğiniz için çok teşekkür ederiz, okurlarımızın kozmik enerjiye duyacakları ilgiden hiç şüphemiz yok. Kozmik enerji ile ilgili konuşmaya başlamadan önce sizi tanıyalım istiyorum, İlke DOLKUN kimdir, okurlarımıza kısaca özetleyebilir miyiz?

Esas olarak benim alanım piyano, çok küçük yaşlarda başladım piyano eğitimime, üniversitede de devam ettim ve üniversitede kalarak akademik kariyer olarak da müziği seçtim. Akademik kariyerin yanında hep devam eden kişisel gelişim konularına, enerji nedir, ne için bu dünyaya geliyoruz, yaşamımızın sebebi nedir, bunlarla ilgili sorular kafamda hep vardı ve bu konulara eğildim.

Piyanonun yanında yoga, nefes ve terapi teknikleri ve erişebildiğim diğer tüm terapi yöntemlerini inceledim. Ve sonunda kozmik enerjiye geldim. Şu anda sadece enerji terapisi, bilinçaltı dönüşüm, kişisel dönüşüm ve kozmik enerjinin beni getirmiş olduğu kendi tecrüğimle alakalı çalışmalar yapıyorum.

Peki Kozmik Enerji nedir?

Kozmik enerji Rus kaynaklı, kişilerin hayatlarına çeşitli alanlarda kolaylıklar getiren, ilerlememizi sağlayan, farkındalığımızı yükselten bir şifa sistemi. Aynı zamanda bir bilgi alma sistemi, kullanım için sunulmuş bir araç. Ben kozmik enerjiyi kullanarak birçok konuda gelişimimi sürdürdüm ve bir sürü yere vardım. Bu sistemi sürdürdükten sonra kişiler kendi hayatlarında kendi farkındalıklarını geliştirerek çok değişik alanlara ulaşabiliyorlar.

Kozmik enerji çeşitli dalga boylarındaki frekanslardan oluşuyor. Büyük bir ülke gibi görebilirsiniz, içine giren çeşitli şekillerde kendini geliştirip, çeşitli alanlara geçip kendini geliştirebiliyor. Kozmik enerjiyi sadece bir şifa sistemi olarak adlandırmak ona haksızlık olur, kozmik enerjide bir bilgi alma var örneğin enformasyon sistemi, korunma sistemi ve kendi içinde hayatı algılamamız, kendinizi geliştirmenizle, bedeninizi ve yaşamınızı geliştirmeniz için imkanlar sunar. Kozmik enerjinin içindeki frekanslardan nasıl yararlanırsanız o alana adım atabilirsiniz. Kozmik enerjiye ilk kez girdiğinizde 3 temel frekansa

uyumlanırsınız ve bu size yapabileceğiniz çok fazla şey sunar, ardından 42 frekansa tamamlarsınız ve ardından bir üst seviyedeki toplam 200'den fazla frekansın oluşturduğu alana giriş yaparsınız. Bu frekansların hepsi tek başına bir güçtür ve size çok değişik yollar açar. Dolayısıyla kozmik enerji aslında tek bir şey sunmaz; bize sonsuz olanakları sunan bir kapı gibi görebilirsiniz. En başta kendi enerji ve titreşiminizi, yaşam sevincinizi yükseltebiliyorsunuz. Bir başka deyişle, kozmik enerji dipsiz bir kuyu. Niyetinizi iyileştirseniz, kozmik enerji kanallarıyla mucizeler yaratırsınız. Ben kendi hayatımda mucizelere tanık oldum. Bunları da danışanlarıma ve eğitimime gelenlere aktarıyorum.

Kozmik enerjide yaptığımız uyumlanma insanda şöyle bir farkındalık yaratıyor: "Gerçekten de gördüğümüzün ötesinde bir dünya var."

Biraz da kozmik enerji terapisinden bahsedebilir misiniz?

Bir kişi kozmik enerji terapisine geldiği zaman; kendi yaşamı, titreşimi, farkındalığı ile ilgili genel bir şifa alır. Hayata bakışı değişir, farkındalığı değişir, kendi yaşam sevincini algılayışı değişir. Hayat bir bütün olduğu için, kozmik enerji frekanslarına tabi olan bir kişinin yaşamı değişmeye başlıyor ve sağlık da beraberinde geliyor. Böylece, sizin titreşiminizi sağlık seviyesine getirdiği için, sizde var olan bir takım hastalıklar da size terk ediyor.

Peki kozmik enerji terapisi nasıl uygulanıyor?

Bu kanallar (frekanslar) tabii ki terapistin operatörlüğünde oluyor, kişi seansa geldiği zaman (terapi için kişinin bir problem olmaya da bilir) ona uygun olan kanallar terapist tarafından ona uygulanıyor ve kişinin enerji alanı dengeleniyor. Terapide kişinin enerji alanına bir ulaşım söz konusu, çakralar dediğimiz enerji kapıları aracılığı ile bedene ve enerji alanına ulaşabiliyoruz. Kişiye uygulanacak olan kanalların seçimi de yine terapist tarafından kararlaştırılıyor.

Son olarak mükemmel sağlık bir kavramdır; hem fiziksel, hem duygusal, hem zihinsel hem de ruhsal. Kozmik enerji hepsini içinde barındıran bir unsur olduğu için bizim her alanımızda şifalanma ve arınma sağlar. Özenli bir yaklaşım, eğitim ve doğru kullanım gerektirir.

Doç. İlke DOLKUN Kimdir?

İlke DOLKUN, İstanbul'da dünyaya geldi. 5 yaşında piyanoya başladı. Okul eğitiminin yanı sıra eşzamanlı olarak konservatuvarda piyano eğitimine devam etti. Sankt Georg Avusturya Lisesi'ni bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi Devlet Konservatuarı Piyano Bölümü'nden mezun oldu ve üniversitede kalarak piyano alanında akademik kariyerine devam etti.

Üniversitedeki piyano hocalığının yanı sıra Spiritualizm, Yoga, çeşitli Enerji Terapileri, Bilinçaltı Dönüşüm Teknikleri ve Ses Titreşimiyle Şifa Uygulamaları üzerine eğitimler alarak bir yandan bu konularla ilgili derinleşme yolunda ilerledi. 2007 yılında Kozmik Enerji 'yle tanıştı ve bu konuda uzmanlaşarak sırayla Master, Magister ve Progressor unvanını aldı. Yıllardır Kozmik Enerji ile şifa terapisi alanında çalışıyor ve Kozmik Enerji Eğitimleri veriyor.

Kairos Institute of Sound Healing'in Fibonacci Sistemi ve Atlantis Öğretisi-Armonik Geometri metodunun sertifikalı uygulayıcısı olup aynı zamanda Titreşim Terapisi alanında da çalışan İlke Dolkun, uyguladığı Holistik Yaşam Danışmanlığı içinde kendi geliştirdiği Dolkun Tekniği'ni kullanarak Enerjisel Yaşam Dönüşümü üzerine çalışmalarına devam ediyor ■



Be the light of love...



2020 yılı En Başarılı Kimya Firması



GREEN Chemicals® A.Ş. Kocaeli Sanayi Odası'nın
2020 Yılı Çizgi Üstü Sektörel Performans Değerlendirme Ödüllerinde
Marmara Bölgesi Kimya Sanayi, Kobi Kategorisinde
2020 Yılı'nın En Başarılı Kimya Firması Ödülü'ne layık görüldü.

