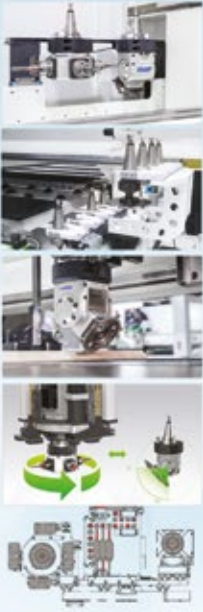




# NB BAYLAR ATÖLYE

NANXING TÜRKİYE TEK YETKİLİ SATICISI

## 6 YÖNLÜ CNC ESNEK DELİK MAKİNESİ NCB 612FT2



NB BAYLAR ATÖLYE  
"TAKIM DEĞİŞTİRMELİ"



Intermob ve Woodtech Fuarları, 2024'te Yine Bir Başarıya İmza Attı!

Mobilya Sektöründe Pazarlama Yönetimi  
Konulu Bazı Çalışmalar ve Değerlendirilmesi

2024 Yılında Avrupa Döşemeli  
Mobilya Pazarına Genel Bir Bakış

Etkinlikler, Firma Haberleri, Ürün ve Hizmetler

- Intermob and Woodtech Fairs Achieved Another Success in 2024!
- Some Studies and Evaluations on Marketing Management in the Furniture Industry
- An Overview of the European Upholstered Furniture Market in 2024
- Industrial Events, Company News, Products and Services



## INTERMOB

27. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları,  
Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı

27<sup>th</sup> International Furniture Side Industry, Accessories,  
Forestry Products and Wood Technology Fair

www.intermobistanbul.com

25 - 28 Eylül / September 2025

Pazartesi - Pazar

IK Tüyap MAKSDER MOBİLYA

## WOODTECH

38. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri,  
Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı

38<sup>th</sup> International Wood Processing Machines,  
Cutting Tools, Hand Tools Fair

www.woodtechistanbul.com

11 - 15 Ekim / October 2025

Cumartesi - Çarşamba

IK Tüyap WOODTECH

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ | TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER | BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL

E K İ N Y A Y I N G R U B U

Ahşap • Sunta • Kereste • Makine • El aletleri • Boya • Kumaş • Aksesuar • Mobilya • Dekorasyon • Mimarlık • Tasarım



supra  
mat



Parmak izi bırakmayan yüzey teknolojisiyle  
**AGT Supramat Panel Koleksiyonu**



WOOD  
MEETS  
TECHNOLOGY

 **AGT**

Sizin dolap  
kapağınızda  
parmak izi  
kalıyor mu?

Markası AGT ise parmak izi kalmaz.  
Dolap kapağınızı seçmeden önce  
markasına bakın, sonra parmak  
izlerine bakmayın.

[agt.com.tr](http://agt.com.tr)





FLOWBOX



Multi-Mech



Solo-Mech





**SAMET ÇEKMECE SİSTEMLERİ VE  
KALKAR KAPAK SİSTEMLERİ İLE  
MÜKEMMEL UYUM VE KUSURSUZ FONKSİYON...**

**Multi-Mech ve Solo-Mech Kalkar Kapak Sistemleri'nin  
Flowbox Çekmece Sistemleri ile  
Eşsiz Uyumu, Mutfak ve Banyolarda Modern  
Bir Görünüm Sağlar...**

Mükemmel Çalışma Performansları,  
Kusursuz Bir Sessizlik Sunar...





EDİTÖR'DEN  
nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr

## Ekonomi nereye gidiyor, Sanayi nerede?

Bu satırları yazdığımız her sayımızda yazacaklarımızı çok dikkatlice seçiyor, bir yandan yaşanan negatif sorunlara rağmen umut üretmeye, sanayiciye cesaret vermeye çalışırken, reel gerçekler taş gibi karşımıza dikiliyor ve bu koşullarda hiçbir şeyin o kadar kolay olmadığını kulağımıza fısıldıyor. 34 yıldır atölyecilikten saniyileşmesine tanık olduğumuz bu sektörün, devasa büyümesine, makineleşme ve yatırımlarına da tanık olduk. Büyük bunalımlar ve krizlerin ortasında kendisini korumasına, uluslararası pazarda aktif bir aktör olma çabalarına da tanık olduk. Ancak yaşadığımız süreçte gerek iç Pazar daralması gerekse uluslararası rekabetin giderek zorlaşması ve baskılanan dövizden dolayı ihracatın eski tadını vermemesi nedeniyle işler pek tıkrında değil. Bu durum genel anlamda uluslararası piyasada da gözlenmektedir, keza Ukrayna-Rusya savaşı ile İsrail'in Filistin'i işgaliyle başlayan ve giderek Lübnan ve İran'a doğru genişleyen savaş alanı, ambargolar, finansal müdahaleler önümüzdeki dönemde yaşanabilir bir dünya umutlarımızı perdeliyor. Bölgesel savaşların cephesinin büyümesi ihtimal dahilinde. Bu durum Asya'da ABD-Çin dalaşması, Avrupa'da Amerika ve batının genişleme hedefleri, Avrupa'yı silah deposu haline getirmesi ,Ortadoğu'da yayılan savaş

cephesi umutlarımızı kırıyor. Bütün bunların arasında sanayi yol almaya çalışıyor peki bu denli kırılgan bir ekonomik düzlemde yolunu nasıl bulacak. Büyük bir umutla ihracata sarılmış ve dünyanın dört yanında fuarlara katılarak yeni pazar arayışlarını sürdürüyor. Bu Ekim ayı içinde üç fuar gerçekleşti. Türkiye'de Tüyap İntermob fuarı ve Tüyap Woodtech Ahşap işleme makineleri fuarı ile İtalya'da gerçekleşen Sicam Mobilya malzemeleri ve aksesuar ürünleri fuarı. Her üç fuara da katılarak gözlem yapma imkanı bulduk. İç pazardaki genel durum ne yazık ki fuarlara da yansıyor. Pazarı daralmış, yatırım yapma güç ve cesareti kırılmış, önünü göremeyen yatırımcı en mükemmel fuarı yapsan da ülke nesnel şartları uygun olmadıkça yatırım yapmaz. Bu faizlerle bankadan istesen de kredi şansın olmuyor öz sermayeyi de yüzde 50 faiz getirisine yatırmak varken bu paraları bu koşullarda yatırımla kazanma şansı olmayacağına göre durum ortada. Demek ki bu bahara olmadı, gelecek yaza !...Umut dolu günler dileğiyle.

Saygılarımla

**Nesip Uzun**

[nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr](mailto:nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr)







**egepres**  
K A P A K

## YENİ KOLEKSİYON V FORM

MODERN VE  
ŞİK



KALİTELİ PANEL  
YAPISI

**egepres**  
K A P A K

[info@egepres.com.tr](mailto:info@egepres.com.tr)

[www.egepres.com.tr](http://www.egepres.com.tr)

## MOBİLYA DEKORASYON

İKİ AYDA BİR TÜM TÜRKİYE'DE  
DAĞITILAN YEREL SÜRELİ YAYIN

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
(Publisher and Managing Editor)

Nesip UZUN  
nesipuzun-4@hotmail.com

Pazarlama  
mobilya@mobilyadergisi.com.tr

Muhasebe  
Gülşen KARACA  
gulsenkaraca@mobilyadergisi.com.tr

Grafik Tasarım  
Gürsoy TOKGÖZ  
gursoy@mobilyadergisi.com.tr

Abone İşleri  
mobilya@mobilyadergisi.com.tr

Yayın Danışma Kurulu  
(Advisory Board)  
Prof. Dr. Ahmet KURTOĞLU  
Prof. Dr. Gürsel Çolakoğlu  
Prof. Dr. Hüseyin KOÇ  
Prof. Dr. Gökay NEMLİ  
Prof. Dr. Musa ATAR  
Prof. Dr. Hülya KALAYCIOĞLU  
Prof. Dr. Ali KAŞAL  
Prof. Dr. Tuncer DİLİK  
Prof. Dr. Cengiz GÜLER  
Prof. Dr. Mustafa Hilmi ÇOLAKOĞLU  
Prof. Dr. Cevdet Söğütü  
Yard. Doç. Dr. Cevdet SAÇLI  
Adnan SERBEST (Tasarımcı)  
Munis TEZBAŞARAN (Samet A.Ş.)  
Yasin Bilgin (Bilenor)  
Heves Bilgin (Tasarımcı)

İngilizce Çeviri  
Ekin UZUN  
ekin.uzun@mobilyadergisi.com.tr

Uluslararası İlişkiler  
Hanna UZUN

Avrupa Temsilciliği  
Kamil UZUN  
kamouzun64@gmail.com

İtalya Temsilcisi  
Carlo GIOBBI

Köln Temsilcisi  
Bilal UZUN

İnsan Kaynakları  
Deniz Ceren UZUN

Baskı:

SEKİL OFSET A.Ş.

Gümüşsuyu Cad. Litros Yolu Sk. 2 / Matbaacılar Sit.  
1BB23 Topkapı / İstanbul / Türkiye

www.sekilofset.com.tr

Tel: (0212) 565 77 01 / 123 - (0530) 152 57 83

EKİN TASARIM

Reklamcılık Tic. Ltd. Şti.

Çengelköy Ata 2 Sitesi Nilüfer Sokak No: 6

Üsküdar 34688 İSTANBUL / TURKEY

TEL: 0532 455 56 17

www.mobilyadergisi.com.tr

nesipuzun@mobilyadergisi.com.tr

Mobilya Dekorasyon Dergisi'ne gelen yazıların  
yayınlanma hakkı dergiye, eserlerin sorumluluğu ise  
yazarlarına aittir. İzinsiz yazı ya da resim kullanılamaz.

ISSN 1302-3179

**SAYI: 185**



EKİN YAYIN GRUBU

SEYAD, IAFP, MAKS DER ve FSM ÜYESİDİR



Avrupa  
Kalite Ödülü



## MOBİLYA DEKORASYON DERGİSİ

### DOSYA, ARAŞTIRMA, MAKALELER

- 22** MOBİLYA SEKTÖRÜNDE PAZARLAMA YÖNETİMİ KONULU  
BAZI ÇALIŞMALAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ
- 70** Almanya'ya döşemeli mobilya ihracatını neler bekliyor? 2024  
yılında Avrupa döşemeli mobilya pazarına genel bir bakış

### FİRMA HABERLERİ (Alfabetik Sırayla)

- 68** **BETA KİMYA A.Ş.** Intermob Fuarında yenilikçi ürünleriyle göz  
doldurdu
- 56** 37. Woodtech Fuarında **BIESSE**, ziyaretçilerine en uygun  
çözümleri sunmanın yanı sıra, işlenebilen tüm malzemelerin  
potansiyelini en iyi şekilde nasıl ortaya çıkarabileceklerini  
göstermek için ilham oldu
- 76** **EGGER**, kenar bandı tasarımlarını Intermob Fuarında sergiledi
- 62** **SAMET**'ten Banyo ve Mutfaklardaki Kalkar Kapaklar İçin  
Kusursuz Çözüm; Slim-Mech
- 52** **SCHATTDECOR**, 4 Yeni Konsepti ve Tamamı Yeni Ürünleriyle  
26. Intermob Fuarı'na Damgasını Vurdu!
- 78** **VÄLINGE** Yeni nesil mobilya montajı

### SEKTÖREL HABERLER

- 12** Intermob Fuarı, 2024'te yine bir başarıya imza attı!
- 38** Heimtextil, 14-17 Ocak 2025 tarihleri arasında  
Frankfurt'ta gerçekleşecek: Gelenekten inovasyona;  
Heimtextil Trends 25/26
- 40** Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği, TOBB Çatısı Altında  
Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi'nde Temsiliyet Sağladı
- 42** SICAM 2024'ten mobilyanın geleceğine dair iyimserlik:  
Etkinliğin merkezinde yenilik, yaratıcılık ve tasarım ; 15. Sicam  
Fuarı 15-18 Ekim 2024 tarihleri arasında gerçekleşti
- 48** 2 - 5 MART 2025 tarihleri arasında Malezya Kuala Lumpur'da:  
EFE 2025 İHRACAT MOBİLYA FUARI



SEKTÖREL HABERLER

- 50 Endüstrinin Kalbine Tasarımı Taşıyan FDI'ya Yoğun İlgisi: Tasarımın Kalbi İstanbul'da Attı!
- 54 2025 Asya Kitasında Satın Alma Sezonunun Tam Zamanı: MALEZYA ULUSLARARASI MOBİLYA FUARI MIFF 2025 1-4 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek
- 58 TECNA 2024 İtalya Rimini kentinde gerçekleşti
- 60 Kayseri ANAMOB 2024 Anadolu Mobilya Fuarı 9-13 Ekim tarihleri arasında kapılarını açtı
- 64 Teklifler ve fırsatlar açısından daha da zengin. Bir fuar için büyük bir beklenti ve coşku var: 55. CIFF Guangzhou 2025 18-21 Mart 2025 tarihleri arasında gerçekleşiyor
- 80 Ahşap işleme teknolojisi: Daralma Devam Ediyor
- 82 AİMSAD IV. Olağan Genel Kurul Toplantısı
- DIEFFENBACHER Çin'deki yeni tesisi üretime geçti
- SURTECO CEO'su Wolfgang Moyses "Surface in Motion" da yüzey malzemeleri anlattı
- 84 Mobilya Dernekleri Federasyonu – MOSFED ile İktisadi Araştırmalar Vakfı (İAV) arasında önemli bir iş birliği protokolü imzalandı
- Nobel Yan Expo
- İhracatın şampiyonlarının ödülleri aldığı AKİB Ödül Töreni'nin açılışı
- 85 Biesse Türkiye'nin Mimarları...
- Türkiye'nin İtalya Başkonsolosu Kastamonu Entegre İtalya tesislerini ziyaret etti
- 88 Tüypap WOODTECH 2024 AHŞAP İŞLEME MAKİNELERİ FUARI Tüypap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 37. kez kapılarını açtı
- 92 DREMA Uluslararası Ahşap ve Mobilya Endüstrisine yönelik Makineler, Aletler ve Bileşenler Fuarı 10-13 Eylül 2024 tarihleri arasında gerçekleşti



**schattdecor** Tek Kaynak. Sınırsız Çözümler



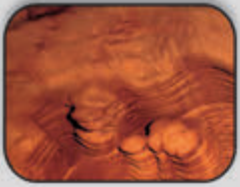
schattdecorgroup  
www.schattdecor.com.tr

# reklam MOBİLYA indeksi DEKORASYON advertisers index

Mobilya Dergisi  
Kasım - Aralık 2024 sayısı  
Ön Kapak Reklamı:  
**BAYLAR ATÖLYE**



Mobilya Dergisi  
Kasım - Aralık 2024 sayısı  
Arka Kapak Reklamı:  
**EGGER DEKOR A.Ş.**



## A Ahşap malzeme ve yarı mamul ürünler *Wooden material & semi finished products*

AGT ön kapak içi - 1



Arkopa 57



Artpan 41

Egepres 5

Egger Dekor A.Ş. Arka Kapak

Göktaş 94 - 95



Hanex 51

Kastamonu Entegre 9

Schattdecor 7

Tece 81

Woodimex 45

## B Mobilya Aksesuarları *Furniture Accessories*

Disa Kulp 83

Divrik 75

İçten Metal 63

Mepa 96 - Arka Kapak İçi

Mobelkant 36 - 37

Samet 2 - 3

Savaş Çelik Elek 69

Välinge 15

## C Aşındırıcı ve Kimyasallar *Abrassives and Chemicals*

Biobond 67

Eskim 61

## D Makineler *Machinery*

NB Baylar Atölye

ÖN KAPAK / 86 - 87

## F Etkinlikler, Fuarlar, Organizasyonlar, Uygulamalar

*Activities, Fairs,  
Organizations*

CIFF GUANGZHOU 29

EFE 33

IAFP 74

İNTERMOB 2025  
Ön Kapak, 11

MIFF 25

SENEXPO 91

SICAM 21

WOODTECH 2025  
Ön Kapak, 93



## 2024 AĞUSTOS SAYIMIZ ÇIKTI!..

Türkiye'nin tek uluslararası Mobilya Sektör Dergisi **FURNITURK INDUSTRY & DECORATION** dergimizin 2024 yılı Ağustos sayısı Çıktı. Her yıl onlarca uluslararası fuarlarda dağıtılan dergimiz, Türk mobilya üreticilerine yurt dışı bağlantılar kurarak, ticari ilişkilerini geliştirmeyi ve Türkiye'yi dünya mobilya pazarında tanıtmayı hedefliyor.

Firmanız 1 sayfa reklam ile, tüm bu pazarlara ortak olacaktır.



# VISION

A662 REMBRANDT

## ART YÜZEY

Yaşamın her anında, her alanında kendini gösteren bir ifade biçimi... Sanat.

D265 BROWNI  
PNT YÜZEY



Yeni Art yüzeyli VISION koleksiyonu, 2024-2025 yeni dekorlarıyla mekanlarınızı şık ve etkileyici yaşam alanlarına dönüştürmeye devam ediyor.



Senkronize



Çift Yüz Kullanımı

doğadan hayata köprü

[www.kastamonuentegre.com](http://www.kastamonuentegre.com) [f](https://www.facebook.com/KastamonuEntegre.A.S) KastamonuEntegre.A.S

[i](https://www.instagram.com/kastamonuentegre) kastamonuentegre

 **KASTAMONU**

EVİNİN TARZINI FURNICEPT'LE YANSIT

# FURNICEPT.COM<sup>®</sup>

—  
MOBİLYA  
DEKORASYON  
YAPI MARKET

FURNICEPT  
PROFESYONEL

110+ MARKA  
8.000+ ÜRÜN  
100K+ ZİYARETÇİ

Furnicept.com aylık 100.000+ ziyaretçisine sunduğu 8.000+ üründen oluşan koleksiyonuyla yerli ve yabancı 110+ markanın ürününü perakende müşterileriyle buluşturuyor.



İş İhtiyaçlarınızı Karşılama İçin Tasarlandı

Furnicept Profesyonel'in Lansman Projesi:  
FIFA Dünya Kupası Katar 2022™

Numune üretiminden kalite kontrole ve seri üretimden nakliyeye kadar tüm süreçlerde yanınızda.

TÜRKİYE  
WWW.FURNICEPT.COM

ULUSLARARASI  
WWW.FURNICEPT.CO.UK

İLETİŞİM:  
0850 318 75 38  
DESTEK@FURNICEPT.COM





# INTERMOB

Orman Ürünleri, Yonga Levha, Kapı, Kapak, Panel, Profil, Kaplama, Kenar Bandı

Mobilya Aksesuarları ve Sistemleri

Mobilya Kimyasalları, Boyalar, Yapıştırıcılar, Üretim Malzemeleri ve Ekipmanları

Döşemelik Malzeme ve Ekipmanları, Kumaş ve Sünger Kesme Makineleri

[www.intermobistanbul.com](http://www.intermobistanbul.com)

**25 - 28 Eylül 2025**

Perşembe - Pazar

Daha fazla  
bilgi için  
QR kodu  
tarayın!



intermobistanbul



intermobistanbulfair



**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ  
BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL**

# Intermob Fuarı, yine bir başarıya



12-15 Eylül tarihleri arasında 26. kez düzenlenen Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı Intermob, İstanbul'daki Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 550'den fazla yerli ve yabancı firmanın katılımıyla gerçekleşti. Türkiye'den ve dünyadan mobilya üreticileri başta olmak üzere Türkiye dahil toplam 116 ülkeden 38.060 kişinin ziyaret ettiği fuar, mobilya endüstrisinde yeni yatırımların ve iş bağlantılarının kurulması için zemin hazırladı.



# 2024'te imza attı!



**1** 2-15 Eylül tarihleri arasında Büyükçekmece, İstanbul'daki Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını 26. kez açan Intermob Fuarı, Avrasya'da mobilya dünyasının nabzını tutan en önemli ticari etkinlik olduğunu bir kez daha kanıtladı. Mobilya aksesuarlarından döşemelik malzeme ve ekipmanlara, mobilya kimyasallarından orman ürünlerine kadar uzanan geniş ürün çeşitliliğinin sergilendiği fuarda katılımcı firmalar hem yurt içinden hem de yurt dışından yeni iş bağlantıları kurarken, ziyaretçiler de geleceğin mobilya trendlerine yön





## FUARLARDAN







# Tıklıyor! FORTE + Threespine

*Threespine oyunun kurallarını değiştiriyor.  
Mobilyalarımızın montajını kolay ve anlaşılır hale  
getiriyor. Onları sökmek ve tekrar bir araya getirmek  
de aynı derecede kolay. Hile yok, sadece tıklamalar var!*

**Ingrid Lohse, Satış Direktörü | FORTE**



**Threespine ID,  
kolay mobilya montajı  
için yenilikçi teknoloji**



FORTE'un John Lewis için montajı kolay gardırobu.

## Välinge Innovation'dan Click Mobilya Teknolojisi

Threespine, Välinge Innovation'ın devrim niteliğindeki tıklamalı mobilya teknolojisidir. Mobilya montajını kolay, hızlı ve hatasız hale getirir. Sonuç, hassas açılara sahip ve görünür delikler içermeyen kusursuz, uzun ömürlü mobilyalardır. Sektör hızla dönüşüyor ve bu yenilikçi teknoloji tasarım, tüketici davranışları ve çevre standartlarında gelecekte yaşanacak değişiklikleri karşılamak için mükemmel bir çözüm. Threespine gelecekle buluşmayı o kadar kolay hale getiriyor ki karşı koymak çok zor.

Threespine® patentli bir teknoloji ve ticari markadır - Välinge Innovation AB tarafından icat edilmiş ve sahiplenilmiştir. Bu markanın veya teknolojinin kullanımı lisans kapsamındadır.



[threespine.com](https://threespine.com)

## FUARLARDAN



verecek trendleri yakından inceleme ve mobilya üretimi için yeni tedarikçilerle tanışma fırsatı buldu. 7.837'si 115 farklı ülkeden olmak üzere toplam 38.060 ziyaretçiyi ağırlayan Intermob Fuarı, sadece Türkiye'nin değil, dünyanın dört bir yanından başta mobilya üreticileri, mimarlar ve yapı sektörü temsilcileri olmak üzere pek çok farklı endüstrinin profesyonellerini bir araya getirerek, ülkemizin mobilya sektörünün küresel arenadaki yükselişine önemli katkılar sağladı.





RX Tüypap tarafından Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği (MAKSDER) iş birliğiyle ve T.C. Ticaret Bakanlığının destekleriyle düzenlenen fuarı değerlendiren RX Tüypap Genel Müdürü Berkan Öner, "Internob 2024, Türk mobilya sektörünün gücünü bir kez daha gözler önüne serdi. Bu büyük başarı, sektörümüzün geleceğine dair umutlarımızı artırdı. Fuar sayesinde gerçekleşen



## FUARLARDAN



sayısız iş anlaşmasının, ülkemizin ihracatına ve ekonomimize önemli katkılar sağlamasını bekliyoruz. Intermob Fuarı'nın önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam edeceğine ve ülkemizin mobilya üretimindeki dünya liderleri arasında yer almasına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz," dedi.

Kuruluşundan bu yana Ekin yayın grubu-Mobilya dergisi olarak katıldığımız Intermob fuarına 20 yıla yakın bir süredir de fuarın resmi yayın partneri olarak katılıyoruz.





Bu yıl yine her zamanki gibi 4. salon giriş fuayesinde yerimizi aldık. Fuar boyunca gerek katılımcılara gerekse de ziyaretçilere son sayı dergimizi ücretsiz olarak dağıttık ve katılımcı firmalarla birebir görüşmeler yaparak fuarın da nabzını tuttuk.

Intermob Fuarı'nın bir sonraki tarihi ise 25-28 Eylül 2025! Her zamanki adresi olan Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek bir sonraki Intermob Fuarı'nın tarihlerini takviminize şimdiden not edin!



## FUARLARDAN







® ULUSLARARASI  
MOBİLYA  
ENDÜSTRİSİ  
AKSESUAR VE  
EKİPMANLARI  
FUARI



14-17  
E K İ M  
2025

PORDENONE FUARI

**Exposicam srl**  
Via G. Carducci, 12  
20123 Milano • Italy  
Tel: +39 0286995712  
info@exposicam.it



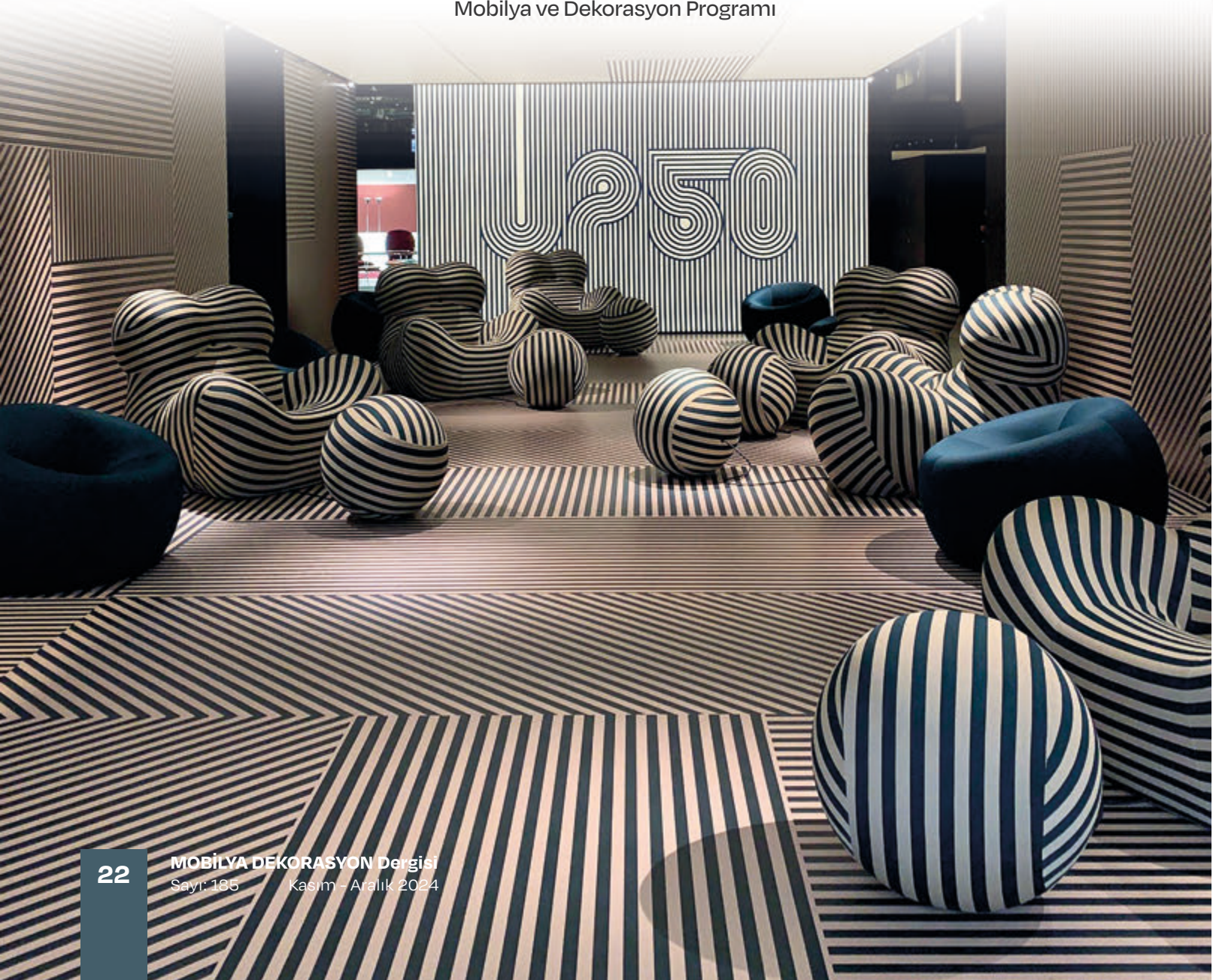
[www.exposicam.it](http://www.exposicam.it)



# MOBİLYA SEKTÖRÜNDE PAZARLAMA YÖNETİMİ KONULU BAZI ÇALIşMALAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Doç. Dr. Nur Müge GÜNGÖR

İstanbul Üniversitesi- Cerrahpaşa Ormancılık Meslek Yüksekokulu  
Malzeme ve Malzeme İşleme Teknolojileri Bölümü  
Mobilya ve Dekorasyon Programı







## Özet

Bu makale ülkemizde yapılan son yıllarda mobilya sektöründe pazarlama yönetimi konulu çalışmaları incelemek, değerlendirmek ve konu ile ilgili öneriler sunulması için hazırlanmıştır. Makalede 2018-2024 yılları arasında yayınlanmış mobilya sektöründe pazarlama yönetimi konulu bazı çalışmalar özetlenmiş ve sektör için önemli sayılabilecek sonuçlar aşağıda belirtilmiştir.

İşletmelerde pazarlama stratejilerinde müşteri odaklılık unsuru temel alınmalıdır. Bu kapsamda işletmeler satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetini önemsemeli ve müşteri memnuniyetini çeşitli yollar ile ölçmelidirler. Firmalar marka sadakati ve bağlılığı oluşturabilmeleri için doğru stratejiler uygulamalıdır. İşletmelerde hedef pazarın çeşitlendirilmesi, hem müşteri potansiyelinin artması hem de karın artması ile işletmenin devamlılığı için etkin olarak uygulanmalıdır. Firmalar satış sonrası ürünün kurulumu ve karşılaşılan sorularla ilgili bilgi almak amacıyla müşteri ile iletişime devam edip, müşterinin sorunlarını gidermeli ve güvenli bir satıcı profili oluşturmalıdır.

E-Ticaret'te faaliyet gösteren mobilya işletmeleri her şeyden önce kolay, anlaşılabilir ve güvenli bir site oluşturmalıdır. Oluşturulan sitede ürün kalitesi ve işçilik iyi bir şekilde vurgulanmalı ve tüketiciye firmanın bu konudaki uzmanlığı yansıtılmalıdır. Firmalar müşterilere ürünü mağazada inceleme, satın alma, fiyat bilgisi sorgulama imkanını tanıyabilen omnichannel pazarlama, showrooming, webrooming vb. fırsatları sunulabilmeli-

dir. E- Ticaret mobilya firmaları Endüstri 4.0'ın getirmiş olduğu yeni nesil yazılım ve donanımlar ile ürünün evdeki yerleşimini, uyumunu, boyutlarını görme vb. fırsatları sağlayan sanal gerçeklik teknolojilerini en iyi şekilde kullanarak bunları tüketiciye sunabilmelidir.

İşletmelerin uluslararası pazarlara giriş stratejileri kapsamında; dış pazar araştırmasını internet, sosyal medya ve uluslararası fuarlar yoluyla sürdürmesi gerekmektedir. Firmaların rakiplerine göre tasarım açısından dış pazarlarda markalaşmaları için farklılaşmaları gerekmektedir. Sektörde Covid-19 salgını varlığında, 2020 yılında ayakları üzerinde sağlam durabilen mobilya firmalarının ürün konumlandırması yaparak pazarlama yöntemlerini stratejiler ile belirlemeye çalıştıkları görüldüğünden; ileride olası salgınlar durumunda da işletmelerin geçmiş salgın durumunu göz önüne alınarak etkin stratejiler uygulamaları uygun olacaktır.







## 1. GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı, ülkemizde son yıllarda mobilya sektöründe yapılan pazarlama yönetimi konulu bilimsel araştırmaları inceleyerek; elde edilen önemli sonuçları ortaya koymak, konuya genel bir bakış açısı sağlamak ve bundan sonra yapılacak araştırmalara yön göstermektir. Çalışmada ayrıca gelişim odaklı olarak mobilya sektöründe pazarlama yönetiminin geleceği için birtakım önerilerde bulunulmuştur.

## 2. YAPILAN ÇALIŞMALAR

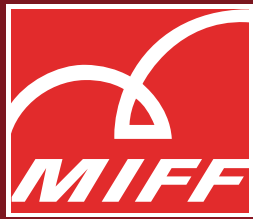
Türkiye’de yapılan “mobilya sektöründe pazarlama yönetimi” konulu 6 yılı kapsayan 2018–2024 tarihli birçok bilimsel çalışmaya ulaşılmış; bu bilimsel çalışmalardan bazıları geçmişten günümüze yayınlanma tarihlerine göre aşağıda özetlenmiştir.

**CIRANOĞLU, M. (2018) “Mobilya Sektöründe Satış Sonrası Hizmetlerin Ürünlerin Değer Algıları Üzerine Etkisi: Bursa İli İnegöl İlçesinde Bir Alan Araştırması”** adlı araştırma makalesi ile mobilya sektöründe satış sonrası hizmetler (SSH)’den duyulan memnuniyet düzeyinin ürünün algılanan değerine etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Araştırma düzeyine göre “uygulama”, çerçevesine göre “alan”, yöntemine göre ise hem “betimleyici” hem ilişki arayıcı ve kurucu” ve hem de “genelleyci” bir araştırmadır. Araştırma Bursa İli İnegöl İlçesi kapsamında yürütülen bir alan araştırması olarak uygulanmış ve araştırmanın evrenini bu ilçede yaşayan ve daha önce mobilya/oturma grubu satın almış tüketiciler oluşturmuştur. SSH memnuniyet düzeyinin en çok etkilediği algısal boyu-

tun, kritik oran verileri ışığında Kalite Değeri (KD) boyutu olduğu belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca tüketicilerin mobilya/oturma grubuna karşı ortaya çıkan olumlu duyguları, kullanma arzuları, rahat edişleri, memnuniyetleri ve alışkanlıkları gibi duygusal değeri ifade eden kriterlere SSH memnuniyet düzeyinin yapmış olduğu olumlu etki yüksek olarak belirlenmiştir. Kalite değerine (KD) yakın bir oranla duygusal değer (DD) konusunun SSH’den etkileniyor olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda, tüketicilerin satın alma eğilimlerine yön veren düşüncenin; yalın olarak ifade edilirse “biraz fazla para vereyim ama kaliteli ve uzun vadede başımı ağrıtmayacak bir ürün alayım” şeklinde olduğu tespit edilmiştir (1).

**KURT, R. (2019) “Mobilya Sektöründe E-Ticaret’in GZFT Analizi İle Değerlendirilmesi”** adlı çalışmada Türkiye mobilya endüstrisinde E-Ticaret’te meydana gelen gelişmeler ve sektörde yer alan işletmelere ilişkin değişimleri incelemiş, mobilya sektöründe E-Ticaret ile doğrudan veya dolaylı olarak ilgili olan verileri değerlendirmiştir. Çalışmada elde edilen değerlendirmeler neticesinde mobilya sektörüne ilişkin GZFT analizi yapılmış ve E-Ticaret’e girmek isteyen işletmelere çeşitli önerilerde bulunulmuştur. Bu önerilerden bazıları şöyle belirtilmiştir: (a)E-Ticaret’te faaliyet gösteren mobilya işletmeleri herşeyden önce kolay, anlaşılabilir ve güvenli bir site oluşturmalıdır. (b)Oluşturulan sitede ürün kalitesi ve işçilik iyi bir şekilde vurgulanmalı ve tüketiciye firmanın bu konudaki uzmanlığı yansıtılmalıdır. (c)Sitede satılan mobilya ile ilgili tüm bilgiler (kullanılan malzeme, boyutlar, kaplayacağı toplam alan vs.) net bir şekilde verilmelidir. (d)Ürünü mağazada inceleme, satın alma, fiyat bilgisi sorgulama fırsatlarını tanıyabilen omnich-





**MALAYSIAN  
INTERNATIONAL  
FURNITURE  
FAIR 2025**

**1-4 MARCH**

**MITEC & WTCKL  
KUALA LUMPUR**



*Discover*

**Global Markets at MIFF!**

The Choice of **20,000+**  
**Global Buyers** from **140**  
**Countries & Regions**

**1 Fair**  
**2 Venues**  
**17 Halls**

**Southeast Asia's  
Largest Furniture  
Trade Show**

**Southeast Asia's  
Largest Office  
Furniture Exhibits**

**Best Malaysian  
Wood Furniture  
Collection**



**Get your admission  
pass to MIFF 2025**

**Scan to Register**

**Stay-up-to-date & follow us on**



Furnish Now by MIFF

MIFF Official

[www.miff.com.my](http://www.miff.com.my)

Organiser:



Strategic Partner:



hannel pazarlama, showrooming, webrooming fırsatları sunulabilmelidir. (e) E- Ticaret mobilya firmaları Endüstri 4.0'ın getirmiş olduğu yeni nesil yazılım ve donanımlar ile ürünün evdeki yerleşimini, uyumunu, boyutlarını görme vb. fırsatları sağlayan sanal gerçeklik teknolojilerini en iyi şekilde kullanarak bunları tüketiciye sunabilmelidir. (f) Tüketicilere fiziksel mağazaları aratmayacak pazarlık yapma, teklif verme gibi imkanlar internet sitesinde de sunulabilmelidir. (g) Firmalar satış sonrası ürünün kurulumu ve karşılaşılan sorularla ilgili bilgi almak amacıyla müşteri ile iletişime devam edip, müşterinin sorunlarını gidermeli ve güvenli bir satıcı profili oluşturmalıdır (2).

**“Tüketicilerin Mobilya Sektörü Yatak Ürün Grubuna Yönelik Satın Alma Davranışlarının Değerlendirilmesi: Kayseri’de Bir Uygulama”** adlı Yüksek Lisans Tezi’nde **DÖNMEZ, L. (2019)** tüketicilerin mobilya sektörü yatak ürün grubuna yönelik satın alma davranışlarını değerlendirmeye çalışmıştır. Araştırma kapsamında tüketicilerin yatak satın alma davranışlarında etkili olan faktörler ele alınmış ve bu faktörler ile satın alma kararları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Araştırma yatak satın alan kişiler üzerinde yapılmış ve bu ürünü kullanan kişilerin satın alma kararı verirken demografik özellikler, sosyo-kültürel, psikolojik, kişisel ve pazarlama faktörleri gibi farklı değişkenler üzerindeki ilişkileri açıklanmaya çalışılmıştır (3).

Kayseri ilinde yaşayan yatak ürünü kullanan tüketicilerden 400 kişi ile yüz yüze anket çalışması yapılmış ve elde edilen veriler yorumlanmıştır. Tüketicilerin yatak ihtiyacının doğmasında etkili olan faktörlerin dağılımı incelendiğinde; sağlık sorunları, zorunlu bir ihtiyacın doğması, evlilik, mevcut yatağın eskimesi ve çocukların büyümesinin önemli olduğu, gelir artışı ve yatağın demode olmasının ise önemli olmadığı belirlenmiştir. Tüketicilerin yatak satın almadan önce yatak hakkında bilgi toplama ve değerlendirme aşamasında başvurduğu faktörlerin dağılımı incelendiğinde; daha önceki bilgi, tecrübeler ve kampanyaların önemli olduğu, ilgili katalog ve broşürler, aile, eş dost tavsiyeleri, internet, yazılı ve görsel medya ve reklamın ise ne önemli ne önemsiz olduğu bulunmuştur. Yatak değiştirme sıklığı incelendiğinde tüketici grubunun yarısının 6-10 yıl içerisinde yatağını değiştirdiği, diğerlerinin ise 1-5 yıl içerisinde veya 11 yıl üzerinde bir sürede yatağını değiştirdiği belirlenmiştir (3).

Tüketicilerin yatak satın alma tercihlerine etki eden faktörler ile ilgili beklentilerinin dağılımı incelendiğinde; ergonomik-konforlu olması, boyun, sırt, bel ve ayak ağrıları gibi sağlık sorunlarına çözüm olabilmesi, kaliteli olması, firmanın garanti koşulları, fiyatı, firmanın satış sonrası hizmetleri, kullanılan malzemeler ve markasına dikkat ettikleri belirlenmiştir. Ürüne ait fiyat, katalog ve broşürlerin sunulması, tasarım, renk, görünüş, ergonomik, konforlu olması gibi özelliklerin cinsiyete göre anlamlı şekilde farklılaştığı belirlenmiştir. Tüketici tercihinde



yaşa göre anlamlı şekilde farklılaştığı belirlenen ürüne ait özellikler ürünün kalitesi, fiyatı, sırt, bel ve ayak ağrıları gibi sağlık sorunlarına çözüm olabilmesi ve firmaya ait özelliklerden ise garanti koşulları, satış sonrası hizmetler, mağaza atmosferi özellikleridir (3).

**“İşletmelerin Sosyal Medya Pazarlamasına Yönelik Tutumları: Mobilya Sektöründe Bir Araştırma”** adlı Yüksek Lisans Tezi’nde **YILDIRIM, S. (2019)** çalışma evrenini Türkiye pazarında mobilya üretimi yapan ve aynı zamanda perakende faaliyetlerini kendi inisiyatiflerinde yürüten 983 işletmenin yöneticileri olarak belirlemiş ve yöntem olarak yüz yüze anket yöntemini uygulayarak çalışmasını gerçekleştirmiştir. Araştırma sonucunda araştırmaya katılan işletmelerin % 86’sının sosyal medya pazarlama faaliyetlerinde buldukları tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan ve sosyal medya pazarlama faaliyetleri bulunan işletmelerin çoğunluğunun 2019 yılı itibariyle son üç yıl ve öncesinden beri sosyal medya araçlarından bir tanesini kullanmaya başladıkları da tespit edilmiştir (4).

Araştırma sonucunda ayrıca KOSGEB, TOBB, Bakanlıklar, Kalkınma Ajansları veya Bölge Ticaret Odaları gibi kuruluşlar tarafından işletmelere sosyal medya pazarlaması, e-ihracat, girişimcilik ile ilgili eğitimler verilerek işletmelerin sosyal medya pazarlamasını daha etkin kullanabilmeleri ve diğer alanlarda da kendilerini geliştirmelerini sağlayabilecekleri önerilerinde bulunulmuştur (4).





**“Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejilerinde İhracatın Önemi ve Ankara’da Mobilya Sektöründe Bir Uygulama”** adlı Yüksek Lisans Tezi ile KINACI, D. (2019) uluslararası pazarlara girişte ihracatın rolünü araştırmayı amaçlamıştır. Türk mobilya sektörü, ihracattaki payı, sektör performansının sürekliliği ve ulusal ekonomiye katkısı nedeniyle araştırılmak üzere seçilmiştir. Araştırma, Ankara ilinde mobilya sektöründe ihracat yapan işletmelerde mevcut durumun tespit edilebilmesi için işletme yönetici/sahiplerine derinlemesine mülakat tekniği ile yapılan görüşmeler çerçevesinde yürütülmüş ve görüşmelerden elde edilen verilerin analizi ile aşağıda belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır (5).

Araştırma sonucunda ihracatı etkileyen faktörlerden;



dış pazar araştırması, pazarın taleplerine cevap verileme, müşteri odaklılık ve teşviklerden yararlanma vb. faktörlerin mevcut işletmelerin ihracat performansı üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Katılımcı işletmelerin dış pazar araştırmasını internet, sosyal medya ve uluslararası fuarlar yoluyla yaptığı belirlenmiştir. Katılımcı işletmelerin ihracat yaparken en çok gümrük işlemlerinde ve gümrük vergilerinde sorun yaşadığı görülmüştür. Katılımcı işletmelerin genelinin iç pazarda devlet teşviklerinden yararlandığı belirlenmiştir. Bu teşviklerin artırılmasının ihracat hacmimizin artmasında etkili olacağı önerilmiştir. İşletmelerin tamamının pazarlama stratejilerinde müşteri odaklılık unsurunu temel aldığı belirlenmiştir. İşletmelerde bu kapsamda, satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetinin önemsendiği ve müşteri memnuniyetinin çeşitli yollar ile ölçüldüğü belirlenmiştir (5).

**BEKAR, A. (2020) “Ürün Konumlandırma Covid-19’un İhracat ve Pazarlama Stratejisine Etkisi: Pandemi Süreci ve Sonrası Mobilya Sektörü”** adlı çalışmada, 2020 yılı başında ortaya çıkan Covid-19 etkisi ile mobilya işletmelerinin sektörde varlıklarını sürdürebilmeleri amaçlı pazarlama stratejileri değişikliklerini ve hayatta kalma çabalarını örneklerle açıklamıştır. 2020 yılında sektörde ayakları üzerinde sağlam durabilen mobilya firmalarının ürün konumlandırması yaparak pazarlama yöntemlerini stratejiler ile belirlemeye çalıştıkları belirlenmiştir. Makalede konumlandırma stratejisinin oluşturulması ve

başarı için kritik olduğu düşünülen temel karar verme unsurları da ana hatları ile açıklanmıştır (6).

Covid-19 sürecinde bir takım ürün modifikasyonları ile yenilikler de ortaya çıkmaya başlamıştır. Örneğin; kapı kolları, ortak mobilya kulpları, ortak kapıların el değmeden açılması için bir pazar oluşmuştur. Pandemi ile birlikte maliyetlerde de ciddi artışlar meydana geldiği belirlenmiş; bu süreçte ellerindeki nakit sermayesini dikkatli bir şekilde kullanabilen firmaların sınırlı nakit ile şirketini idame ettirmeyi başardıkları görülmüştür. Dünya covid-19 pandemisi ile yüzleşirken; işletmeler ürün konumlandırılmada pazardaki olası değişimler öngörülerek yeni, dinamik stratejiler geliştirmiş; bu sayede pazardaki konumunun güçlendirmeyi sağlamışlardır. Bu kapsamda; ürün ile ilgili soyut ya da somut özellikler kapsamında müşterilerin zihnine dinamik unsurlar ile girmek amaçlanmıştır. Bunun yanında diğer stratejiler, piyasadaki lider ürünlere benzeme ya da onlardan farklılaşma yapmak suretiyle ayrılıp müşterilerin gözünde istenen ve arzu edilen bir konuma gelmek olmuştur. Bu salgın ile birlikte mobilya sektöründe özellikle tasarım, ürün özellikleri, paketleme, ürün boyutları, dağıtım kanalları, nakliye, direkt pazarlama, iskonto ve ödeme şekillerinde stratejik olarak değişiklikler yapılması yoluna gidilmiştir. Bu sayede bu dönemde mobilya firmaları ayakta kalmayı başarmışlardır. Mobilya sektöründe bu dönemde, fiyattan ziyade müşterilere bir değer sunulması firmaların sürekliliğini sağlama yönünde olumlu etkiler sağlamıştır (6).

**DÜRÜL, Y. M. (2021) "Türkiye'de Ahşap Mobilya Sektörünün İhracat Performansı: İhracat Pazarlaması Bileşenlerine Yönelik Öneriler"** adlı çalışmasında, Türkiye'nin Ahşap Mobilya ihracatının 2015-2019 yılları arasındaki durumunu ortaya koymayı amaçlamıştır. Çalışmanın verileri, karşılaştırmalı bir gözlem yapılabilmesi adına hem Türkiye'nin ihracat verilerini, hem de dünya çapında ithalatçı ülkelerin verilerini içermektedir. Mobilya sektörü verileri uluslararası istatistik dış ticaret verilerinin toplu halde bulunduğu bir site olan [www.trademap.org](http://www.trademap.org) dan indirilmiştir. Bu veriler 6 adet alt iş koluna ait 2015-2019 yılları arasındaki verilerdir. Belirlenen 5 adet hipotez ile, ahşap mobilya sektöründeki bulguların gözlemlenmesi ve korelasyon analizlerin yapılması ile ortaya çıkan sonuçlar değerlendirmeye alınmıştır. Yapılan önerilerle Türkiye'de ahşap mobilya sektörü alt iş kollarının hangi stratejiler izlediği, izlenen stratejinin doğru olup olmadığı görüşleri aktarılmıştır. Sonuçlar şöyledir; (a) Mobilya sektöründe ahşap temelli alt iş kollarının tamamında, mobilya firmalarının farklılaştırılmış pazar stratejisi uyguladıkları tespit edilmiştir. Ancak ihracat performansı düşük olduğu belirtilen mutfaklarda kullanılan türden ahşap mobilya alt iş kolu için bu stratejinin sorgulanması gerekliliği açıklanmıştır. (b) Mutfak hariç tüm iş kollarında maliyet temelli fiyatlandırma yapılmadığı, kısmen veya tamamen pazar fiyatını ve/veya rekabeti dikkate



alan nitelikte fiyatlandırma yapıldığı ve bu stratejinin uygun olarak değerlendirilebileceği belirtilmiştir. (c) Sektörde farklılaştırılmış ürün stratejisi uygulandığı tespit edilmiş; ancak mutfak iş kolu için ihracat performansı düşük olduğundan bu stratejinin sorgulanması gerektiği üzerinde durulmuştur (7).

**"Markalaşma Kavramının Uluslararası Pazarlama Çerçevesinde İncelenmesi: Ofis Mobilya Sektöründe Bir Uygulama"** adlı çalışması ile **ŞEKEROĞLU, S. (2021)** Türkiye'de faaliyet gösteren ve Turquality programı kapsamında yer alan bir markanın uluslararası pazarlardaki markalaşma faaliyetleri için uyguladığı stratejileri, işletmenin sektördeki yerini ve markalaşma hususundaki başarı unsurlarını incelemiştir. Araştırma için veriler nitel araştırma yöntemlerinden derinlemesine mülakat yapılarak elde edilmiştir. Çalışma için hazırlanmış sorular Türkiye'de ofis mobilya sektöründe yer alan bir markanın yönetim kurulu üyesi ile yüz yüze mülakat yapılarak sağlanmış ve veriler tematik analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonuçları şöyle özetlenebilir. Firmaların rakiplerine göre tasarım açısından dış pazarlarda markalaşmaları için farklılaşmaları gerekmektedir. Firmaların marka sadakati ve bağlılığı oluşturabilmesi için doğru stratejiler uygulaması gerekmektedir. Firmaların ayırt edici olabilmesi için esnek ve dinamik özellikte olması esastır. Uluslararası marka geliştirmede en önemli



# GUANGZHOU

HOME FURNITURE

**March 18–21, 2025**

OFFICE & COMMERCIAL SPACE  
CIFM/interzum guangzhou

**March 28–31, 2025**

CANTON FAIR COMPLEX, PWTC EXPO

# 设计 向新力

# Powered by design



<https://www.ciff-gz.com/en/>

第55届中国(广州)国际家具博览会  
CHINA INTERNATIONAL  
FURNITURE FAIR (GUANGZHOU)



husus, tüketici davranışlarını iyi analiz etmektir. Markada kalıcılığı sağlayacak en önemli husus ise kurumsal yapının ve güçlü marka kimliğinin varlığıdır (8).

**“Pazarlama ve Üretim Planlaması İlişkisi: Mobilya İmalatçısı KOBİ'lere Yönelik Bir Araştırma”** adlı çalışmalarını ile AYDIN, A. ve DURSUN, C. (2022) Trabzon ili mobilya sektöründe faaliyet gösteren ve imalat yapan KOBİ'lerin stratejik bir üretim planına sahip olma durumlarını ve buna sahip olan KOBİ'lerin stratejik üretim planı faaliyetlerini pazarlama hedeflerine uygun biçimde yürütebilmeye durumlarını tespit etmişlerdir. Araştırma sonucunda; Firmaların % 81,8'inin stratejik üretim ve pazarlama hedeflerine odaklı çalıştığı belirlenmiştir. Stratejik üretim planlaması oluşturulurken müşteri/pazar dinamikleri ve pazar ihtiyaçlarının göz önüne alındığı işletmelerde, üretim miktarının nispeten yüksek olduğu belirlenmiştir. Araştırmada ayrıca imalat yapan mobilya işletmelerine ve araştırmaya tabi olan Trabzon'daki mobilya imalatçısı olan KOBİ'lere yönelik öneriler yer almakta olup; bunlardan bazıları şöyledir: (a)Üretim planı ve faaliyetleri, pazarlama hedeflerine uygun olmalıdır. (b)Pazarlama planı ve faaliyetleriyle uyumlu stratejik bir üretim planlamasına ihtiyaç vardır. (c) Hedef pazarın çeşitlendirilmesi hem müşteri potansiyelinin artması hem de karın artması ile işletmenin devamlılığı bakımından önemlidir. (d)Yurt dışı pazarlara yönelik olarak yeni pazar araştırması yapılmalı, yeni pazar stratejileri geliştirilmelidir (9).

TUNCALI YAMAN, T.; AYTEKİN, E.; ÇİFTÇİ, A.F., ALS-

**HAWISH A. (2023) “Dijital Pazarlamanın İhracattaki Rolü: İnegöl Mobilya Sektörü Üzerine Bir İnceleme”** adlı çalışmalarında bir örnek vaka çalışması olarak Bursa ilinin önemli bir üretim bölgesi olan İnegöl'de mobilya sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin, dijital pazarlama stratejilerinin ihracat performanslarındaki rolünü araştırmışlardır. Günümüzde artan küresel rekabetin bir sonucu olarak işletmeler, temel fonksiyonu olan sürekliliği sağlamak için güncel yaklaşımlara ihtiyaç duymaktadır. Bu kapsamda işletmelerin, modern dünyanın getirdiği teknolojik yeniliklerden istifade ederek, dijital pazarlama stratejilerini ihracat süreçlerinde aktif bir şekilde kullanması, ihracat yapan işletmelere uzun vadede geniş pazarlara erişme olanağı tanınması bakımından son derece önemlidir. Dijital pazarlamanın, işletmelerin artan küresel rekabete uyum sağlamasına ve coğrafi olarak uzak müşterilere ulaşmasına nasıl olanak tanıdığı ifade edilmektedir. Özellikle çalışmada müşteri ilişkilerinin geliştirilmesi ve yurt dışında yeni müşteriler bulunması açısından dijital pazarlama araçlarının kullanımının önemi vurgulanmaktadır. Bu bağlamda tasarlanan çalışma kapsamında 2023 yılı Nisan ayında Bursa İnegöl'de dijital pazarlamayı kullanan ve ihracatı 1.000.000 \$ üzerinde olan 5 işletmenin yöneticisi ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilerek bu alandaki görüş ve mevcut uygulamaları hakkında detaylı bilgi alınmıştır. Araştırma sonucunda, İnegöl mobilya sektöründe yer alan işletmelerin, ihracat faaliyetlerinde dijital pazarlamanın rolünü tam olarak kavrayamadıkları ve sektörün içinde bulun-



duğu koşullardan dolayı klasik pazarlama faaliyetlerinin işletmelerin gündeminde yer alması gerekliliği ortaya konmuştur (10).

**“Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Mobilya Sektörü” adlı çalışmaları ile DAMLAYICI, Ö. ve ARSLAN, İ.K. (2024), 2018-2022 yılları Dünya ve Türkiye mobilya sektöründe ihracat, ithalat ve dış ticaret dengesine ilişkin verilerin yorumlanması ile dünyada ve Türkiye’de mobilya sektörünün yeri ve önemine ilişkin değerlendirmeler yapmayı amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda elde edilen bilgiler şu şekilde belirtilmiştir. Dünya genelinde mobilya sektörü 2022 yılı itibariyle 598 milyar doların üzerinde bir dış ticaret gerçekleştirmiştir. Türkiye, mobilya üretimi ve ihracatı konusunda 2022 yılı itibariyle dünyada 11. sırada yer almaktadır. Dünya mobilya ihracatının yüzde 1.7’sini gerçekleştirmektedir. Uluslararası mobilya ticaretindeki rekabet öncelikle kalite ve fiyat faktörleri tarafından yönlendirilmektedir. Ürünün kalitesi, çeşitli pazarlardaki başarısı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu çalışma kapsamında incelenen veriler göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye mobilya sektörünün hem yurt içinde hem de yurt dışında büyüme kaydettiği görülmektedir. Dış ticaretteki başarısı, ülke ekonomisine de katkı sağlamaktadır. Uzmanlar, AB mobilya pazarındaki büyümenin gelecekte yavaşlayacağını öngörmektedir. Geleneksel mobilyalardan modern mobilyalara geçişin devam etmesi ve bunun da daha geniş bir mobilya tasarım ve stil yelpazesine yol açması beklenmektedir (11).**

### 3. DEĞERLENDİRME

“Türkiye’de Mobilya Sektöründe Pazarlama Yönetimi” konulu 2018-2024 yılları arasında yayınlanmış çalışmalar incelendiğinde aşağıda belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır.

- Tüketicilerin mobilya/oturma grubuna karşı ortaya çıkan olumlu duyguları, kullanma arzuları, rahat edişleri, memnuniyetleri ve alışkanlıkları gibi duygusal değeri ifade eden hususlara satış sonrası hizmetlerin memnuniyet düzeyinin yapmış olduğu olumlu etki önemli ölçüdedir.
- E-Ticaret’te faaliyet gösteren mobilya işletmeleri kolay, anlaşılabilir ve güvenli bir site oluşturmalıdır. Oluşturulan sitede ürün kalitesi ve işçilik iyi bir şekilde vurgulanmalı ve tüketiciye firmanın bu konudaki uzmanlığı yansıtılmalıdır. Ürünü mağazada inceleme, satın alma, fiyat bilgisi sorgulama fırsatlarını tanıyabilen omnichannel pazarlama, showrooming, webrooming fırsatları sunulabilmelidir.
- E- Ticaret mobilya firmaları Endüstri 4.0’ın getirmiş olduğu yeni nesil yazılım ve donanımlar ile ürünün evdeki yerleşimini, uyumunu, boyutlarını görme vb. fırsatları sağlayan sanal gerçeklik teknolojilerini en iyi şekilde kullanarak bunları tüketiciye sunabilmelidir.



Tüketicilere fiziksel mağazaları aratmayacak pazarlık yapma, teklif verme gibi imkanlar internet sitesinde de sunulabilmelidir.

- Firmalar satış sonrası ürünün kurulumu ve karşılaşılan sorularla ilgili bilgi almak amacıyla müşteri ile iletişime devam edip, müşterinin sorunlarını gidermeli ve güvenli bir satıcı profili oluşturmalıdır.
- KOSGEB, TOBB, Bakanlıklar, Kalkınma Ajansları veya Bölge Ticaret Odaları gibi kuruluşlar tarafından mobilya işletmelerine sosyal medya pazarlaması, e-ihracat, girişimcilik ile ilgili eğitimler verilerek işletmelerin sosyal medya pazarlamasını daha etkin kullanabilmeleri ve diğer alanlarda da kendilerini geliştirmelerini sağlayabilecekleri anlaşılmıştır.
- İşletmelerin uluslararası pazarlara giriş stratejileri kapsamında ihracatı etkileyen faktörlerden; dış pazar araştırması, pazarın taleplerine cevap verebilme, müşteri odaklılık, teşviklerden yararlanma vb. faktörlerin mevcut işletmelerin ihracat performansı üzerinde etkisi bulunmaktadır. İşletmeler dış pazar araştırmasını internet, sosyal medya ve uluslararası fuarlar yoluyla yapmaktadırlar.
- İşletmelerin tamamının pazarlama stratejilerinde müşteri odaklılık unsuru temel alınmaktadır. Bu kapsamda işletmeler satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetini önemsemekte ve müşteri memnuniyeti çeşitli yollar ile ölçülmektedir.



● Covid-19 salgını varlığında, 2020 yılında sektörde ayakları üzerinde sağlam durabilen mobilya firmalarının ürün konumlandırması yaparak pazarlama yöntemlerini stratejiler ile belirlemeye çalıştıkları görülmüştür.

● Covid-19 sürecinde bir takım ürün modifikasyonları ile sektörde yeni ihtiyaçların karşılanması yoluna gidilmiştir. Örneğin kapı kolları, ortak mobilya kulpları, ortak kapıların el değmeden açılması için bir pazar oluşmuştur.

● Dünya covid-19 pandemisi ile yüzleşirken, işletmeler ürün konumlandırmada pazardaki olası değişimleri öngörülerek yeni, dinamik stratejiler geliştirmiş; bu sayede firmanın pazardaki konumunun güçlenmesi sağlanmıştır. Bu stratejiler piyasadaki lider ürünlere benzeme ya da onlardan farklılaşma yapmak suretiyle ayrılıp müşterilerin gözünde istenen ve arzu edilen bir konuma gelmiştir.

● Bu salgın ile birlikte mobilya sektöründe özellikle tasarım, ürün özellikleri, paketleme, ürün boyutları, dağıtım kanalları, nakliye, direkt pazarlama, iskonto ve ödeme şekillerinde stratejik olarak değişiklikler yapılması yoluna gidilmiştir.

● Mobilya sektöründe fiyattan ziyade müşterilere bir değer sunulması firmaların sürekliliğini sağlama yönünde daha etkilidir.

● Mobilya sektörünün ahşap temelli alt iş kollarının tamamında, mobilya firmaları farklılaştırılmış pazar

stratejisi uygulamaktadırlar. Ancak ihracat performansı düşük olduğu belirtilen mutfaklarda kullanılan türden ahşap mobilya alt iş kolu için bu stratejinin sorgulanması gerekmektedir.

● Mutfak hariç tüm iş kollarında maliyet temelli fiyatlandırma yapılmamakta, kısmen veya tamamen pazar fiyatını ve/veya rekabeti dikkate alan nitelikte fiyatlandırma yapılmakta olup; bu strateji uygundur.

● Firmaların rakiplerine göre tasarım açısından dış pazarlarda markalaşmaları için farklılaşmaları gerekmektedir.

● Firmaların marka sadakati ve bağlılığı oluşturabilmesi için doğru stratejiler uygulaması gerekmektedir.

● Uluslararası marka geliştirmede en önemli husus tüketici davranışlarını iyi analiz etmektir. Markada kalıcılığı sağlayacak en önemli husus ise kurumsal yapının ve güçlü marka kimliğinin varlığıdır.

● Stratejik üretim planlaması oluşturulurken müşteri/pazar dinamikleri ve pazar ihtiyaçlarının göz önüne alındığı işletmelerde üretim miktarı nispeten yüksektir.

● İşletmeler için hedef pazarın çeşitlendirilmesi hem müşteri potansiyelinin artması hem de karın artması ile işletmenin devamlılığı bakımından önemlidir.

● İşletmelerin, modern dünyanın getirdiği teknolojik ye-





# Export Furniture Exhibition Malaysia

**2-5** | **KLCC**  
**MARCH**  
**2025** | MALAYSIA  
[www.efe.my](http://www.efe.my)



Presented by:



Organised by:



Endorsed by:



Supported by:







niliklerden istifade ederek, dijital pazarlama stratejilerini ihracat süreçlerinde aktif bir şekilde kullanması, ihracat yapan işletmelere uzun vadede geniş pazarlara erişme olanağı tanıması bakımından son derece önemlidir.

● Uluslararası mobilya ticaretindeki rekabet öncelikle kalite ve fiyat faktörleri tarafından yönlendirilmektedir. Ürünün kalitesi, çeşitli pazarlardaki başarısı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

#### 4. SONUÇ

Türkiye mobilya sektöründe pazarlama yönetimi kapsamında son yıllarda yapılmış olan çalışmalar incelendiğinde; gelişim odaklı olarak mobilya sektörünün geleceği için aşağıda belirtilen birtakım önerilerde bulunmak mümkündür.

**1. E-Ticaret Kapsamında Öneriler:** -E-Ticaret'te faaliyet gösteren mobilya işletmeleri kolay, anlaşılabilir ve güvenli bir site oluşturmalıdır. Oluşturulan sitede ürün kalitesi ve işçilik iyi bir şekilde vurgulanmalı ve tüketiciye firmanın bu konudaki uzmanlığı yansıtılmalıdır. İşletmeler ürünü mağazada inceleme, satın alma, fiyat bilgisi sorgulama fırsatlarını tanıyabilen omnichannel pazarlama, showrooming, webrooming vb. fırsatları sunulabilmelidir. E- Ticaret mobilya firmaları Endüstri 4.0'ın getirmiş olduğu yeni nesil yazılım ve donanımlar ile ürünün evdeki yerleşimini, uyumunu, boyutlarını görme vb. fırsatları sağlayan sanal gerçeklik teknolojilerini en iyi şekilde kullanarak bunları tüketiciye sunabilmelidir. İşletmeler tüketicilere fiziksel mağazaları aratmayacak pazarlık yapma, teklif verme gibi imkanları internet site-

sinde de sunulabilmelidir.

**2. Satış Sonrası Hizmetler Kapsamında Öneriler:** Firmalar satış sonrası ürünün kurulumu ve karşılaşılan sorularla ilgili bilgi almak amacıyla müşteri ile iletişime devam edip, müşterinin sorunlarını gidermeli ve güvenli bir satıcı profili oluşturmalıdır.

**3. Sosyal Medya Pazarlaması Kapsamında Öneriler:** İşletmelerin sosyal medya hesaplarını güncellemeleri gerekmektedir. KOSGEB, TOBB, Bakanlıklar, Kalkınma Ajansları veya Bölge Ticaret Odaları gibi kuruluşlar tarafından mobilya işletmelerine sosyal medya pazarlaması, e-ihracat, girişimcilik ile ilgili eğitimler verilerek işletmelerin sosyal medya pazarlamasını daha etkin kullanabilmeleri sağlanmalıdır.

**4. İhracat Kapsamında Öneriler:** İşletmelerin uluslararası pazarlara giriş stratejileri kapsamında ihracatı etkileyen faktörlerden; dış pazar araştırması, pazarın taleplerine cevap verebilme, müşteri odaklılık, teşviklerden yararlanma faktörlerinin mevcut işletmelerin ihracat performansı üzerinde etkisi önemsenmelidir. İşletmelerin dış pazar araştırmasını internet, sosyal medya ve uluslararası fuarlar yoluyla sürdürmesi gerekmektedir. Firmaların rakiplerine göre tasarım açısından dış pazarlarda markalaşmaları için farklılaşmaları gerekmektedir. Uluslararası marka geliştirmede tüketici davranışlarını iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Markada kalıcılığı sağlayacak en önemli hususun; kurumsal yapının ve güçlü marka kimliğinin varlığı olduğu unutulmamalıdır. İşletmeler uluslararası mobilya ticaretindeki rekabetin öncelikle kalite ve fiyat faktörleri tarafından yönlendirildiğini göz önünde tutmalıdırlar.

**5. Sektör İçin Genel Pazarlama Stratejisi Önerileri:** İşletmelerde pazarlama stratejilerinde müşteri odaklılık unsuru temel alınmalıdır. Bu kapsamda işletmeler satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetini önemsemeli ve müşteri memnuniyeti çeşitli yollar ile ölçmelidirler. İşletmeler mobilya sektöründe fiyattan ziyade müşterilere bir değer sunulması hususunu benimsemelidirler. Firmalar marka sadakati ve bağlılığı oluşturabilmeleri için doğru stratejiler uygulamalıdırlar. İşletmelerde hedef pazarın çeşitlendirilmesi konusu önemli olup; hem müşteri potansiyelinin artması hem de karın artması ile işletmenin devamlılığı için etkin olarak uygulanmalıdır. İşletmelerin, modern dünyanın getirdiği teknolojik yeniliklerden istifade ederek, dijital pazarlama stratejilerini ihracat süreçlerinde aktif bir şekilde kullanması gerekmektedir. Bu durum işletmelerin uzun vadede geniş pazarlara erişme olanağı tanıması bakımından son derece önemlidir. Dijital pazarlamanın, işletmelerin artan küresel rekabete uyum sağlamasına ve coğrafi olarak uzak müşterilere ulaşmasına nasıl olanak tanıdığı açıktır.

**6. Covid-19 Sonrası Olası Salgınlar Durumunda Pazarlama Stratejileri:** Sektörde Covid-19 salgını varlığında,





2020 yılında ayakları üzerinde sağlam durabilen mobilya firmalarının ürün konumlandırması yaparak pazarlama yöntemlerini stratejiler ile belirlemeye çalıştıkları tespit edilmiş olduğundan; işletmelerin ileride görülebilecek olası farklı salgın vb. durumlarda geçmiş salgın durumu göz önüne alınarak etkin stratejiler uygulayabilmeleri gerekmektedir. Olası salgın vb. durumda; mobilya sektöründe özellikle gereklilikler doğrultusunda tasarım, ürün özellikleri, paketleme, ürün boyutları, dağıtım kanalları, nakliye, direkt pazarlama, iskonto ve ödeme şekillerinde stratejik olarak değişiklikler yapılması yoluna gidilmelidir.

## 5. KAYNAKLAR

1. CIRANOĞLU, M. (2018): Mobilya Sektöründe Satış Sonrası Hizmetlerin Ürünlerin Değer Algıları Üzerine Etkisi: Bursa İli İnegöl İlçesinde Bir Alan Araştırması, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Yıl:5, Cilt:5, Sayı:3, sf:783-796, DOI:10.30798/makuiibf.419239, e-ISSN:2149-1658.
2. KURT, R. (2019): Mobilya Sektöründe E-Ticaret'in GZFT Analizi İle Değerlendirilmesi, Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi, Cilt:7, Sayı:1, sf:616-627.
3. DÖNMEZ, L. (2019): Tüketicilerin Mobilya Sektörü Yatak Ürün Grubuna Yönelik Satın Alma Davranışlarının Değerlendirilmesi: Kayseri'de Bir Uygulama, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Kayseri.
4. YILDIRIM, S. (2019): İşletmelerin Sosyal Medya Pazarlamasına Yönelik Tutumları: Mobilya Sektöründe Bir Araştırma, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İşletme Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Bolu.
5. KINACI, D. (2019): Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejilerinde İhracatın Önemi ve Ankara'da Mobilya Sektöründe Bir Uygulama, Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı, Uluslararası Ticaret ve Finansman Programı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
6. BEKAR, A. (2020): Ürün Konumlandırmada COVID-19'un İhracat ve Pazarlama Stratejisine Etkisi: Pandemi Süreci ve Sonrası Mobilya Sektörü, USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi, Yıl:2, Sayı:4, ISSN:2687-2641.
7. DÜRÜL, Y.M. (2021): Türkiye'de Ahşap Mobilya Sektörünün İhracat Performansı: İhracat Pazarlaması Bileşenlerine Yönelik Öneriler, KTO Karatay Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Tezli Yüksek Lisans Programı, Yüksek Lisans Tezi, KONYA.
8. ŞEKEROĞLU, S. (2021): Markalaşma Kavramının Uluslararası Pazarlama Çerçevesinde İncelenmesi: Ofis Mobilya Sektöründe Bir Uygulama, KTO Karatay Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Tezli Yüksek Lisans Programı, Yüksek Lisans Tezi, KONYA.
9. AYDIN, A.; DURSUN, C. (2022): Pazarlama ve Üretim Planlaması İlişkisi: Mobilya İmalatçısı KOBİ'lere Yönelik Bir Araştırma, Karadeniz Araştırmaları Enstitüsü Dergisi, Cilt:8, Sayı: 14, sf: 9-23.
10. TUNCALI YAMAN, T.; AYTEKİN, E.; ÇİFTÇİ, A.F.; ALSHAWISH, A. (2023) Dijital Pazarlamanın İhracattaki Rolü: İnegöl Mobilya Sektörü Üzerine Bir İnceleme, Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi, Sayı:52, sf:247-258, ISSN:2148-2683.
11. DAMLAYICI, Ö.; ARSLAN, İ.K. (2024): Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Mobilya Sektörü, MECMUA Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, Uluslararası Hakemli E-Dergi, Yıl: 9, Sayı: 17, sf:81-91, ISSN: 2587-1811.

# MOBELKANT

NEW THINKING | BETTER EDGEBOARDING



## ***Dijitali Sanatla Buluşturduk*** ***Intermob 2024'te MOBELKANT'ın Büyük Başarısı***

İçinde bulunduğumuz dijital çağ, her sektörde dönüşümü kaçınılmaz kılıyor. Inter MOB 2024 Fuarı'nda biz de bu değişimin öncüsü olarak yerimizi aldık. Standımıza gösterilen yoğun ilgi, yalnızca yenilikçi ürünlerimizi değil, dijitali sanatsal bir anlatımla buluşturan kreatif ekibimizin büyük emeğini de yansıtır.





“

**Bu başarıyı, yeni dönem piyasa dinamiklerinden ilham alarak gerçekleştirdik. Artık markamız, yalnızca ürünleriyle değil, aynı zamanda dijital dünyadaki yenilikçi yaklaşımıyla da dikkat çekiyor. Yeni dönem stratejilerimiz ve dijital dönüşüm sürecimizde gerçekleştireceğimiz projelerimiz için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz.**

”

*Bizimle bu heyecan verici yolculukta yer aldığınız için teşekkür ederiz. Gelecek, dijital yeniliklerle şekillenirken, biz de öncüler arasında yer almaktan mutluluk duyuyoruz.*



**Web:** www.mobelkant.com  
**E-mail:** info@mobelkant.com  
**Adres:** Barbaros Mh. Al Zambak Sk.  
Varyap Meridian A Blok D: 131  
Ataşehir/İSTANBUL



mobelkant mobelkant

MOBEL KANT  
DIGITAL EDGE





Heimtextil, 14-17 Ocak 2025 tarihleri arasında  
Frankfurt'ta gerçekleşecek

# Gelenekten inovasyona: Heimtextil Trends 25/26

On bir ülkede 50'den fazla etkinlikle Messe Frankfurt, tekstil sektöründeki tüm tekstil değer zinciri boyunca etkinlikler için uluslararası pazar lideridir. Messe Frankfurt'un uluslararası tekstil etkinlikleri Texpertise Ağı altında gruplandırılmış olup her yıl yaklaşık 60 ülkeden 2,900 katılımcı ve 500.000 ticari ziyaretçi çekmektedir. 16 ayrı salonda özel deneyimler farklı ürünler



**M**esse Frankfurt Texpertise Ağı aracılığıyla tekstil ve moda endüstrisinde inovasyonu ve dönüşümü hızlandırmak için çalışıyoruz. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne 2030 yılına kadar ulaşmak için bu on yıllık eylemi desteklemek amacıyla, tekstil katma değer zincirinin tamamındaki aktörleri ve endüstrideki ortaklarını bilgilendiriyor ve harekete geçiriyoruz; odak noktamız sosyal, ekonomik ve ekolojik dönüşüm için çözümler üretmektir.

**Sürdürülebilirlik yüksek öncelikli olsa bile,  
fiyat ve kalite daha fazla etkiye sahip**

Heimtextil 2025'te trendleri, tekstil sürdürülebilirliğini, dünyanın en geniş ev tekstili çeşitliliğini ve iç mekan tasarımı, konaklama, uyku ve halı endüstrisine yönelik ürün tekliflerini deneyimleyin.

Halı ve Kilim bölümü bir salon daha büyüyor. Katılımcı sayıyı bir önceki yıla göre iki katına çıkı. Salonlar: 5.0,





5.1, 3.0 ve 6.0 . Pencere ve iç mekan dekorasyonu 3.0 numaralı salonda. Duvar dekorasyonu 3.1 numaralı salonda. Ağırta ve Turizm sektörü için fonksiyonel kontrat tekstili 4.0 numaralı salonda yer alıyor. Parekende sahnesi, 12.1 numaralı salonda ve Texpertise sahnesi, 4.0 numaralı salonda. Dekoratif ve döşemelik kumaşlar, 4. Salonda, değerli sinerjiler için iplik ve elyaflar4.salonda, ayrıca 5.1 ve 10.o salonlarında yer almaktadırlar.

Heimtextil, piyasa taleplerini anlayarak ve ilgili çözümler sunarak daha güçlü ve dayanıklı bir tekstil endüstrisi şekillendiriyor.

Bizim platformumuz, sizin başarınız! Ev ve sözleşme tekstilleri ve tekstil tasarımı için küresel olarak benzersiz bir ticaret fuarı olan Heimtextil, gelecek sezonun tonunu belirliyor: burada trendleri, tekstil sürdürülebilirliğini, dünyanın en geniş ev tekstili çeşitliliğini ve iç tasarım, konaklama, uyku ve halı endüstrisi için ürün tekliflerini deneyimleyeceksiniz. Küresel olarak bir araya getirilmiş ve tutkuyla sunulmuştur.

### Heimtextil, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri için Küresel Farkındalık Yaratılıyor

Tekstiller hikayeler anlatır. Anılar taşır, kimlikleri yansıtır ve toplumsal değişimleri belgeler. Geçmişlerine bir bakış, statükonun daha derin bir şekilde anlaşılmasını sağlar ve unutulmuş uygulamaları canlandırır. Peki daha sürdürülebilir ve bilinçli bir gelecek şekillendirmek için geçmişten nasıl ders çıkarabiliriz? Alcova tarafından düzenlenen Heimtextil Trends 25/26 cevabı sunuyor. Altı ilham verici röportaj aracılığıyla tekstil dallarına bir ses veriliyor ve hikayeleri hayata geçiriliyor.

### Geçmiş ve gelecek arasında bir bağlantı unsuru olarak tekstil

Tekstil sadece kumaşlardan çok daha fazlasıdır - tarih ve kültüre derinden yerleşmişlerdir. Hatta 'metin' kelimesi bile Latince 'texere' kelimesinden gelir ve 'örmek' anlamına gelir ve tekstilin yazıdan çok önce bir ifade ve iletişim aracı olarak hizmet ettiğini gösterir. Anlatıları



birbirine bağlar, hikayeleri iç içe geçirir ve binlerce yıldır teknolojinin merkezi bir bileşeni olmuştur. Tekstil araştırmalarının öncülerinden Janis Jefferies röportajda bunu açıkça belirtiyor: Lif eğirmek ve dokumak ilk insan teknolojisiydi ve dolayısıyla mimari ve matematiğin temeliydi. Günümüzde tekstiller, saf 'geri dönüştürme, azaltma ve yeniden kullanma'dan uzaklaşarak rejeneratif tarıma ve 'yenileme, yenileme ve yenileme' kelime dağarcığına doğru yeni ve sürdürülebilir bir düşünce biçiminin odak noktasıdır. Bu gelişme, sürdürülebilirlik söyleminde derin bir değişimi işaret ediyor - tekstilleri sürdürülebilir bir geleceğin anahtarı olarak gören bütünsel bir yaklaşıma doğru yönlendiriyor. Hızlı tempolu, dijital dünyanın ortasında, yaşamın fiziksel, elle tutulur yönlerine geri dönen bir hareket büyüyor. Tekstiller burada merkezi bir rol oynuyor: İnsanları kültürel miraslarıyla birleştiriyor ve dokunsal nitelikleriyle sanal varoluşa bir tezat oluşturuyor. Kısa ömürlü, genellikle onarılamaz ürünleri tercih eden günümüzün tek kullanımlık kültüründe, tekstiller ve zanaatkarlık özgünlük, sürdürülebilirlik ve gerçek değerleri temsil ediyor.

İletişim: Eline Welke

Phone: +49697575-3678 eline.welke@messefrankfurt.com  
www.messefrankfurt.com



## Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği, TOBB Çatısı Altında Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi'nde Temsiliyet Sağladı

**K**ıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği (MSD), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) çatısı altında faaliyet gösteren "Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi"ne üye olarak kabul edildi ve ilk temsiliyetini gerçekleştirdi. Bu gelişme, Kıbrıs Türk mobilya sektörünün Türkiye genelindeki ekonomik ve sektörel platformlarda daha etkin bir rol üstlenmesini sağlayacak önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği (MSD), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) çatısı altında faaliyet gösteren "Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi"ne üye olarak kabul edildi ve ilk temsiliyetini gerçekleştirdi. Bu gelişme, Kıbrıs Türk mobilya sektörünün Türkiye genelindeki ekonomik ve sektörel platformlarda daha etkin bir rol üstlenmesini sağlayacak önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

### Üyelik Süreci ve İlk Temsiliyet:

Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği, Türkiye'deki en üst ekonomik sivil toplum örgütü olan TOBB'un altındaki 61 sektör meclisinden biri olan "Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi"ne üyeliği kabul edilerek, Türkiye ve Kıbrıs Türk mobilya sektörleri arasında köprü kurma misyonunu üstlenmiş oldu. MSD, ilk temsilini 3 Temmuz 2024 tarihinde Ankara'daki TOBB Merkezi'nde yapılan toplantıda gerçekleştirdi.

Toplantıda, Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi Başkanlık Divanı seçimi yapıldı ve meclisin gelecekteki çalışmalarının yönü belirlendi. Bu toplantı, Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği'nin sektörel meselelerdeki görüş ve katkılarını resmi platformda sunma fırsatını da sundu.

### Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi'nin Rolü:

2006 yılından bu yana faaliyet gösteren Türkiye Mobilya

Ürünleri Meclisi, sektörlerin gelişimini engelleyen unsurların ortadan kaldırılması, sektörel rekabet gücünün artırılması ve sektörel sorunlara yönelik çözüm önerilerinin geliştirilmesi konularında önemli görevler üstlenmektedir. Ayrıca, kamu kurumları tarafından yapılan düzenlemelere ışık tutarak, sektörün kamu nezdinde temsil edilmesini sağlayan en üst düzey yapıdır. Bu meclisler, sektörlerin karşılaştığı sorunları ele alarak, çözümler üretir ve bu çözümleri ilgili kamu kurumlarına sunar. Böylece, sektörel gelişimin desteklenmesi ve düzenlemelerin sektöre uygun hale getirilmesi hedeflenir.

### Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği'nin Katkıları:

MSD'nin TOBB çatısı altında yer alması, Kıbrıs Türk mobilya sektörünün Türkiye genelindeki diğer sektörlerle olan etkileşimini artıracak ve sektörler arası bilgi ve deneyim paylaşımını güçlendirecek. Ayrıca, Kıbrıs Türk mobilya üreticilerinin, sektördeki en iyi uygulamaları takip etme ve bu uygulamaları kendi bölgelerine uyarlama fırsatını sağlayacak. Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği'nin, Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi'ndeki varlığı, sadece Kıbrıs Türk mobilya sektörünün değil, aynı zamanda bölgesel ve ulusal ekonomik işbirliklerinin güçlenmesine de katkıda bulunacaktır. Dernek, sektörel gelişmelere ve düzenlemelere dair görüş ve önerilerini bu meclis aracılığıyla etkili bir şekilde ifade ederek, sektördeki temsil yeteneğini daha da artırmayı hedefliyor.

Bu önemli gelişme, Kıbrıs Türk mobilya sanayisinin uluslararası düzeyde daha fazla tanınmasını ve sektörel etkileşimlerin güçlendirilmesini sağlayacak bir adım olarak değerlendirilmektedir.



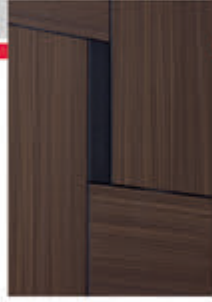
Renk Seçenekleri / Color Options  
• Afrika Ceviz / African Walnut  
• Beton Gri / Stone Gray

# ARTLAM

*Kapının Sanatsal Yüzü*



**CPL 3 D ART - WD 18 Afrika Ceviz**  
CPL 3 D ART - WD 18 African Walnut



**CPL 3 D ART - WD 18 Beton Gri**  
CPL 3 D ART - WD 18 Stone Gray



"Yeniliklerin Adresi ARTPAN'dan  
**Türkiye'de bir ilk**"

From The Address of Innovations

Being First In Türkiye for CPL Laminated  
Waterproof Green HDF Door Faces..



**CPL 3 D ART - F01 Safari Gri**  
CPL 3 D ART - F01 Safari Gray

Renk Seçenekleri / Color Options  
• Amerikan Meşe / American Oak  
• Safari Gri / Safari Gray

# ARTLAM

*Kapının Sanatsal Yüzü*

**GÖNEN GÜRLER**

İNŞAAT AHŞAP ÜRÜNLERİ SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

MERKEZ - FABRİKA / HEADQUARTER-FACORY:  
Organize Sanayi Bölgesi 35. Cad. No:31 TR-38070  
Melikgazi-Kayseri / TÜRKİYE

Tel:+90 352 322 14 30 Fax:+90 352 322 14 32

İSTANBUL BÖLGE / İSTANBUL OFFICE :

Zafer Mh. Haramidere Yolu Cd. No:28, Sembol İstanbul C  
Blok Kat:15 No: 324 Esenyurt İstanbul / TÜRKİYE

Tel:+90 212 670 38 00

[www.artlam.com.tr](http://www.artlam.com.tr)

[info@artpan.com.tr](mailto:info@artpan.com.tr) [exportsales@artpan.com.tr](mailto:exportsales@artpan.com.tr)

**CPL 3 D ART - F01 Amerikan Meşe**  
CPL 3 D ART - F01 American Oak





SICAM 2024'ten mobilyanın geleceğine dair iyimserlik:  
Etkinliğin merkezinde yenilik, yaratıcılık ve tasarım

# 15. Sicam Fuarı

15-18 Ekim 2024 tarihleri  
arasında gerçekleşti

Uluslararası Mobilya Endüstrisi Bileşenleri, Aksesuarları ve Yarı Mamulleri Fuarı SICAM'ın on beşinci baskısı sona erdi. Bu yıl Pordenone'ye 113 ülkeden (2023'te 8.912) 9.243 ziyaretçi firma geldi (2023'te 112). Üretilen fuarda, 19.135 metrekarelik (2023'te 18.420) net sergi alanında 34 ülkeden 692 katılımcı (2023'te 650) onları karşılayacak.







**S**ICAM, her yıl Ekim ayında, uluslararası mobilya tedarik zincirindeki profesyonellerin buluşma noktası olan, bir yanda aksesuar ve bileşen üreticileri, diğer yanda mobilya imalatçıları tek bir etkinlikte bir araya getiren bir fuardır. Önde gelen tasarım ve mobilya endüstrilerinin ihtiyaçlarına tam olarak yanıt veren, çok özel bir ritim ve zamansal konuma sahip bir etkinlik: En yüksek karar alma gücüne sahip, en temsili figürleriyle, satınalmacılarıyla her zaman Pordenone'ye akın ediyorlar.

Bu yıl gerçekleşen Sicam fuarı gerek katılımcı gerekse de ziyaretçi açısından oldukça başarılı sonuçlar doğurdu. Her yıl büyük bir taleple karşılaşılan sicam fuarı bu başarısını bu yıl da sürdürerek, kendi rekorunu da egale ediyor. Bu nedenledir ki katılımcıların hemen %95'i bir





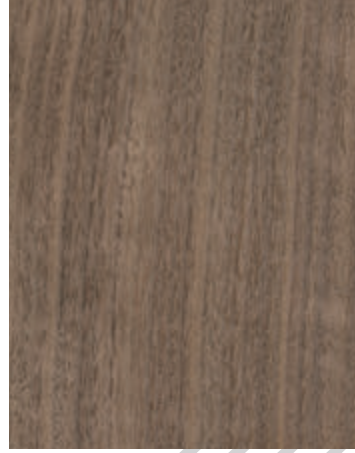
## FUARLARDAN





# DOĞAL AHŞAP KAPLAMA DOĞAL KAPLAMALI MDF KERESTE

Ürünlerimizle Hizmetinizdeyiz.



**AHŞAP SANATTIR**  
**YAŞATIR**







sonraki fuar alanını fuar esnasında garantiye alıyor. Sicam basın toplantısında Bay Carlo'nun belirttiğine göre bu yıl 50'nin üzerinde firma başvurmasına rağmen yer yokluğundan dolayı katılamamış. Fuar uluslararası katılım açısından da bir rekora sahip. Katılımcıların %60'ı İtalyan firmalarından oluşurken kalan %40'ı uluslararası katılımcı. Bu katılımcıları sıralarsak İtalyan'lardan sonra ilk sırayı Alman firmaları, 2. Sırada Türk katılımcılar (bu yıl 29 Türk firması katıldı), 3. Sırada ise İspanyol firmaları yer aldılar. Kuruluşundan bu yana 15. defa katıldığımız Sicam fuarında Ekin Yayın Grubu- Mobilya dergisi olarak her yıl olduğu gibi bu yılda 5. Salon 8 nolu standtta yer aldık. Burada yüzlerce dergi dağıtarak önemli bir tanıtım gerçekleştirdik ve Türk firmalarının da lansmanını gerçekleştirdik. Fuar boyunca ziyaret ettiğimiz Türk katılımcılarının memnun olduklarını da duyarak hepsinin gelecek yıl için rezervasyonlarını yenilediklerini öğrendik.

Hızla değişen uluslararası pazarların genel bağlamında yenilik (ürünlerde, süreçlerde ve malzemelerde), mobilya şirketlerinin ekonomik durgunluklar veya dünyada meydana gelen güçlü teknolojik değişiklikler gibi







beklenmedik ve hızla değişen senaryolara yeterince uyum sağlamalarında belirleyici faktör haline gelir. Son yıllarda: Evrimleşme ve değişen durumlara tepki verme yeteneği, yeni fırsatların nasıl yakalanacağını bilmek, kalkınma için temel bir rekabet avantajı haline geliyor. Yıllık SICAM etkinliği bu seviyede, her şirkete işlerini korumak için doğru araçları sağlama kapasitesine sahip, en uygun ve güncel cevapları bulmak için ideal bir aracı temsil etmeye devam ediyor.

Uluslararası Mobilya Endüstrisi Bileşenleri, Aksesuarları ve Yarı Mamulleri Fuarı SICAM'da, gelecekteki mobilya, mutfak, banyo, kontrat ve iç tasarım koleksiyonlarına yönelik tüm yeni ürünleri ve pazar trendlerini bulacaksınız. Müşterileriniz ve tedarikçilerinizle kişisel görüşmelerin esas olması gibi, ürünlere kendi ellerinizle dokunmak ve malzemelerin ve mekanizmaların fizikselliğini hissetmek de giderek daha önemli hale geliyor.







2 - 5 MART 2025 tarihleri arasında  
Malezya Kuala Lumpur'da

# EFE 2025 İHRACAT MOBİLYA FUARI



Güneydoğu Asya'nın en büyük yıllık sektör fuarlarından biri olan İhracat Mobilya Fuarı (EFE), 2-5 Mart 2025 tarihleri arasında geri dönüyor ve katılımcı firmalar ile ziyaretçiler, daha büyük, ilham verici ve heyecan verici fuarda ayrıcalıklı ayrıcalıkların tadını çıkaracak.

**1** 40'tan fazla ülke ve bölgeden profesyonel satın almacılar için bölgenin en önemli küresel mobilya tedarik merkezlerinden biri olarak sürekli büyümesi kutlanacak olan 2025 fuarı, Kuala Lumpur Kongre Merkezi'nde (KLCC) düzenlenecek.

Malezya, Çin ve ASEAN ülkelerinden 400'den fazla heyecan verici katılımcı en üst düzey kaliteyi sergileyecek modern ve modern mobilya ile onların en sonuncu





koleksiyonlar Ve tasarımlar için yatak odaları, oturma odası alanlar, mutfaklar, banyolar, çocuklar, ofis, yemek, dış mekan yaşamak, otel mobilya, ağaç işleme makineleri, ara sıra mobilya donanımları ve aksesuarları da dahil.

Her yıl Mart ayında Kuala Lumpur Kongre Merkezi'nde (KLCC) düzenlenen fuarda, Malezya ve bölgeden kaliteli katılımcılar ve dünyanın dört bir yanından alıcılar bu küresel sahnede bir araya geliyor.

Malezya ahşap bazlı mobilyalar, dünya çapında ev, tatil köyü ve mülk projesi sahipleri tarafından çokça aranmaktadır. Kauçuk Ağacı, Balau, Kembang Semangkok, Nyatoh, Koyu Kırmızı Meranti ve Akasya gibi yüksek kaliteli malzemelerin ve ağaç türlerinin kullanımı ile yüksek teknoloji üretim yöntemleri ve tasarımlarının uygulanması, Malezya mobilyalarının uluslararası pazarda kabul görmesini ve beğenilmesini sağlar.

Uluslararası katılımı artırmaya yönelik bir jest olarak, EFE uluslararası alıcılar için ilgi çekici bir teklif sunuyor: Ücretsiz Konaklama Programı. EFE, uluslararası alıcılara ücretsiz konaklama imkânı sunarak misafirperverliğini sürdürüyor. Şartlar ve koşullar geçerli olsa da, bu girişim katılımcıların genel deneyimini iyileştirmeye hazır ve EFE 2025'i yalnızca bir iş platformu değil, aynı zamanda bağlantıların ve iş birliklerinin gelişebileceği bir buluşma haline getiriyor. Bu özel teklif hakkında ayrıntılı bilgi için ilgili taraflar [www.efe.my](http://www.efe.my) adresini ziyaret edebilir.

EFE – Mobilya endüstrisi için Malezya'nın önde gelen varış noktası, mobilya endüstrisinde önemli bir satın alma ve ağ oluşturma etkinliğidir. Malezya Mobilya Konseyi (MFC) tarafından sunulan ve MFC'nin tamamen sahip olduğu bir şirket olan EFE Expo Sdn Bhd tarafından düzenlenen EFE, endüstri tarafından endüstri için bir fırsatlar platformudur.







Endüstrinin Kalbine Tasarımı Taşıyan FDI'ya Yoğun İlgi

# Tasarımın Kalbi İstanbul'da Attı!

**M**obilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) tarafından organize edilen, Türkiye'nin ilk tasarım odaklı fuarı olma özelliğini taşıyan Furnishings & Design Istanbul (FDI) tamamlandı. "Tasarım Yeniden İstanbul'da" mottosu ile düzenlenen ve üç gün süren fuar kapsamında iç mekân tasarımının yenilikçi, özgün ve estetik çözümleri sergilenirken, üreticiler ve tasarımcılar D2B programında bir araya geldi. Fuarda düzenlenen Designer-to-Business (D2B) programında üreticiler ve tasarımcılar arasında 100 tanışma ve iş birliği toplantısı gerçekleşirken, FDI Stage & FDI Talks bölümünde ise Türkiye'nin ünlü iş insanları ve tasarımcıları 10 oturumda tasarımın geleceğini konuştu.

Tasarımı endüstrinin vazgeçilmez unsuru haline getirmek ve ihracatta rekabetçi bir katma değer yaratmak ana misyonu ile düzenlenen FDI'ya Rusya, Makedonya, Irak, Bulgaristan, Fransa, İtalya ve Yunanistan'ın da aralarında bulunduğu 26 ülkeden ziyaret gerçekleşti. Organizasyonun ev sahibi MOSFED'in Başkanı Ahmet Güleç, "Üreticimiz ve tasarımcımız tarafından yoğun ilgi gören bir fuar dönemi yaşadık. Özgün ve ufuk açıcı



ürün sergilemelerinin yanı sıra tasarım odaklı söyleşiler, Designer-to-Business (D2B) ile geri dönüşüm programımızın ilk yıldan sektörden büyük bir kabul görmesi bizleri mutlu etti" diye konuştu.



**Baumer**  
Inspection

**EISENMANN**  
Environmental Technology  
Member of Deuretech Group

**SMARTTECH**  
MANUFACTURING TECHNOLOGIES

**TEKNOS**

**DIEFFENBACHER**  
MOVE FORWARD. TOGETHER.

**HUAWON**  
华旺科技

**ANDRITZ**

**SURTECO**

**Hymmen**

**PAGNONI IMPIANTI**  
Monza - Italia

**TURBODEN**  
clean energy ahead

**Wessel**  
Environmental Technologies  
Member of Deuretech Group

**OSCHATZ**  
Member of Deuretech Group

**HUECK**  
inspiring surfaces

# HANEX

[www.hanex.com.tr](http://www.hanex.com.tr)

**ISOCOS**

**Kröning**  
SURTECO GROUP

**Gislaved**  
Folie AB  
SURTECO GROUP

**IMEAS**

**Upcocoat**

**SBS**  
S B S

**berndorf**  
BAND GROUP

**IFA**  
TECHNOLOGY  
Member of Deuretech Group

**Pembe**

**firefly ab**  
Member of Deuretech Group

**SUNDS**  
FIBERTECH

**MB**  
Papelos Especials, S.A.

**VITS**  
Member of Deuretech Group



# Schattdecor,

4 Yeni Konsepti ve Tamamı Yeni Ürünleriyle

## 26. Intermob Fuarı'na Damgasını Vurdu!

**Schattdecor, "Freiraum" konseptinin devam niteliğindeki 4 yeni tasarım konsepti ile katıldığı Intermob fuarında sektörde adından bir kez daha bahsettirdi.**

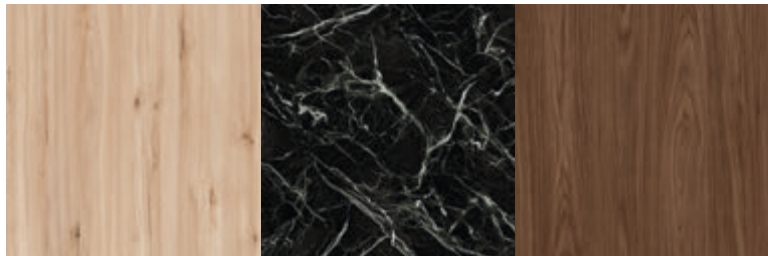
Schattdecor, İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen, 26. Intermob Fuarı'nda, yenilikçi ürün ve çözümleriyle sektör profesyonellerini ağırladı. 4 yeni tasarım konseptiyle öne çıkan Schattdecor, fuar boyunca yerli ve yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgisini topladı. 8. Salon/812B no'lu stantta sergilenen ürünler, estetik ve teknolojik yenilikleri bir araya getirerek sektördeki lider konumunu bir kez daha pekiştiren Schattdecor, sektöre bir kez daha "Şimdi Her Şey Mümkün!" dedi.

Schattdecor Türkiye Genel Müdürü Selçuk Ülger, fuar boyunca yine en büyük ilgiyi görmekten duydukları üst seviye memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi: "Schattdecor olarak, mobilya ve ahşap endüstrisinin geleceğini şekillendiren en yeni tasarımların, malzemelerin ve teknolojilerin sergilendiği Intermob fuarında yer almanın gururunu taşıyoruz. 'Tek Kaynak. Sınırsız Çözümler' misyonumuz doğrultusunda, müşterilerimize en yüksek kaliteli, tüm sektör için trend belirleyen dekor ve yüzeyler sunma kararlılığımızı yine sürdürdük."





MENA Tasarım ve Pazarlama Müdürü Begüm Çalı Özdemir ise estetik anlayış ve fonksiyonelliği birlikte sunan Freiraum başlığının, 4 yeni konsept ile taçlandırıldığını, özellikle son olarak gerçekleştirdikleri Global Essentials etkinliğinden sonra neredeyse tamamı yeni ürün olan yeni koleksiyon sunmaktan büyük gurur duyduklarını söyledi. Begüm Çalı Özdemir sözlerine şöyle devam etti: "Freiraum konsepti 2024 yılının sonunda doğayla bütünleşen 4 yeni yenilikçi temalarıyla şekilleniyor. "Green Aesthetics", "Raw Essence", "Dark Elegance" ve "Crafted Simplicity" gibi alt temalar, doğanın sadeliğini ve sıcaklığını yansıtan tasarımlar sunuyor. Yeni bir stant konsepti yaklaşımı, bu dört yeni trend konusunu en iyi şekilde öne çıkardık. Bu yıl, müşterilerimizi ve ziyaretçilerimizi, güçlü turuncu/kırmızı ve yumuşak yeşil tonlarında vurgulayan iki bölümlü bir fuar standı karşıladı. Her bir trend teması, kendi renk ve malzeme kolajlarıyla açıklanan farklı trend dünyalarını barındırıyor. Bu akılda kalıcı yeni konsept ile, dışa dönük olarak bir kez daha benzersiz tasarım ve danışmanlık uzmanlığımızı vurgulamak istiyoruz."







# 2025 Asya Kıtasında Satın Alma Sezonunun Tam Zamanı MALEZYA ULUSLARARASI MOBİLYA FUARI MIFF 2025

1-4 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek

**Güneydoğu Asya'nın en küresel mobilya B2B etkinliği olan Malezya Uluslararası Mobilya Fuarı (MIFF), Asya 2025 satın alma sezonunu başlatmak için büyük bir açılışa hazırlanıyor ve şimdiden altı ay öncesinden yerlerin %85'i rezerve edildi. Başka bir satışa doğru yelken açarken, 1-4 Mart tarihleri arasında Malezya Uluslararası Ticaret ve Sergi Merkezi (MITEC) ve Kuala Lumpur Dünya Ticaret Merkezi'nde (WTCKL) gerçekleşecek fuara ticari alıcılar için kayıtlar açıldı.**

Önümüzdeki 31. edisyonda, Malezyalı ve yurtdışından çok sayıda katılımcı, en son ürünlerini ve yeni trendlerini bir araya getirerek, iki ayrı mekanda toplam 100.000 metrekarelik 17 sergi salonunu dolduracak.



İnanılmaz üç on yılın ardından MIFF, en büyük mobilya pazarı olarak hüküm sürmeye devam ediyor Güneydoğu Asya'daki en fazla ofis mobilyası teklifiyle. Endüstri takviminde önemli bir yer tutmaya hazırlanan MIFF, Malezya'nın ünlü ahşap mobilyaları için en büyük ihracat platformudur ve mükemmellik ve yeniliği bünyesinde barındıran en yüksek kalitede sürdürülebilir ürünler arayan uluslararası alıcılar için mutlaka katılmaları gereken bir etkinliktir.

MIFF, bu yıl 15 ülke ve bölgeden rekor kıran 715 katılımcı ve 1,28 milyar ABD doları tutarında yerinde siparişle önemli bir 30. yıl dönümünü kutladı. 120 ülke ve bölgeden 5.419 uluslararası katılımcıyla %6'lık bir artışla yaklaşık 20.000 ziyaretçiyi ağırladı.

Organizatör Informa Markets Malaysia, iş büyümesi, ağ oluşturma ve misafirperverliğe büyük önem vererek müşteri deneyimini iyileştirmek için tüm temas noktalarındaki etkileşimini artırıyor. "Asya'nın mobilya takvimin-





de önemli bir etkinlik olan MIFF, küresel büyüme için iş ve sınır ötesi fırsatlar için bir geçittir. Planımız, katılımcılar ve alıcılar için ihtiyaçları etrafında gelişen bir sonraki seviyeye deneyimi yükseltmektir. Koridorlarda daha fazla eğlenceye ilham vermek ve daha fazla iş yapmak istiyoruz, MIFF Genel Müdürü Bayan Kelie Lim. her şey burada gerçekleşiyor," dedi

"MFA'nın, özellikle pandemi sonrası dönemde mobilya ihracat sektörünün karşılaştığı zorluklarla mücadelede son 12 yıldır MIFF'in Stratejik Ortağı olarak görev yapması oldukça yüreklendirici. Fuarın yenilikçi yaklaşımı onu dayanıklı tuttu ve Malezyalı mobilya üreticilerinin dünyanın dört bir yanından alıcılar ve potansiyel ortaklarla yüz yüze etkileşim kurması için hayati bir platform olmaya devam ediyor. Malezya'nın mobilya başkentinden, ülkenin ihracatının %60'ını oluşturan önde gelen Muar Mobilya Derneği (MFA) Başkanı Bay Steve Ong. 'Değişen tüketici tercihlerini karşılamak için ürün tekliflerimizi ve çeşitliliğimizi güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi

MIFF'in büyüme ivmesi, 2022'de fiziksel olarak yeniden başlayan Asya'daki ilk ticaret fuarı olmasının ardından her zamankinden daha güçlü. Daha fazla katılımcı ve yüksek satın alma gücü olan alıcı geri dönüyor.

Müşteri tabanını genişletmek veya riskleri azaltmak ve rekabetçi kalmak için tedarik fırsatları için daha fazla tedarikçi aramak.

Fuar, modern şehir yaşamı, ofis ve ticari ortamlarla uyumlu her türlü mobilya için pazarlanabilir ve şık tasarımların kapsamlı teklifleriyle güçlü kalmaya devam ediyor.

En çok sipariş edilenler yatak odası, yemek odası ve oturma odası takımları, ofis mobilyaları ve ofis sandalye-

leri, yataklar ve döşemeli ürünlerdir. Zeminde yükselen bir trend, şarj çıkışları, USB bağlantı noktaları ve yerleşik aydınlatma ile yerleşik teknolojiye sahip evler ve ofisler için akıllı mobilyalardır.

Ziyaretçilerin zamanlarını kişiselleştirmeleri ve fuarda daha verimli bir şekilde gezinmeleri için bu yıl birkaç yeni dijital girişim başlatıldı. İlk kez gelen ziyaretçilere ücretsiz otel konaklaması sunan mevcut Değerli Alıcı Ayrıcalığı (VVP) ev sahibi alıcı programına ek olarak 2025'te yeni bir alıcı yönlendirme girişimi başlatılacak.

Fuarın ünlü misafirperverliği arasında Kuala Lumpur Uluslararası Havaalanı'nın 1 ve 2 numaralı terminallerinde karşılama ve selamlama hizmeti de yer alıyor. Bu hizmet sayesinde kayıtlı katılımcılar, göçmenlik kontrol noktalarındaki iş etkinliği özel şeridini kullanarak hızlı geçiş yapabiliyor ve şehre seyahat etmek için limuzin kuponları alabiliyor.

MIFF, ana etkinliğin yanı sıra, yaratıcı çalışmalarını ve fikirlerini tanıtan xOrdinary Showcase ve sektörde ödüllendirici kariyerler peşinde koşan yeni yetenekleri teşvik eden MIFF Mobilya Tasarım Yarışması FDC (FDC) aracılığıyla genç tasarımcılara destek olmaya devam ediyor ve bu girişimleri etkinliğin yaratıcılığı ve yenilikçiliği destekleme taahhüdünün ayrılmaz bir parçası haline getiriyor.

FDC 2025, "Moda Esintili Mobilyalar" temasıyla moda ve mobilya fikirlerinin bir araya geldiği bir podiyum olacak.

MIFF 2025 hakkında güncel kalmak için MIFF web sitesini ([www.miff.com.my](http://www.miff.com.my)) ziyaret edin veya pazarlama için ve ziyaret talepleriniz için MIFF Ekibi ile iletişime geçin, e-posta: [info@miff.com.my](mailto:info@miff.com.my).



**37. Woodtech Fuarında Biesse, ziyaretçilerine en uygun çözümleri sunmanın yanı sıra, işlenebilen tüm malzemelerin potansiyelini en iyi şekilde nasıl ortaya çıkarabileceklerini göstermek için ilham oldu**

## 37. Woodtech Fuarında **BIESSE'**ye yoğun ilgi

**Yelda AKINCI BOSTAN: Biesse Türkiye Genel Müdürü**

**S**ektör profesyonellerini uzman ekibiyle ağırlayan Biesse, 37. Woodtech Fuarı'nda yoğun ilgi gördü. Çoklu malzeme işleme uzmanlığını vurgulayan Biesse, ziyaretçilerine ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmanın yanı sıra, işlenebilen tüm malzemelerin potansiyelini en iyi şekilde nasıl ortaya çıkarabileceklerine dair ilham verdi.

Biesse Türkiye Genel Müdürü Yelda Akıncı Bostan, fuarla ilgili görüşlerini şöyle paylaştı: "37. kez düzenlenen Woodtech Fuarı'nda Türkiye'nin yanı sıra Kuzey Afrika, Orta Doğu gibi stratejik bölgelerden, Moğolistan, Libya, Rusya, Kosova, Mısır gibi farklı ülkelerden de birçok ziyaretçiyi standımızda ağırladık. Ziyaretçilerimiz, sektör trendlerini yakından takip eden ve yeni yatırımlar yapmayı planlayan yerli ve yabancı sektör profesyonellerinden oluşuyordu.

Biesse olarak, bu yıl da marka kimliğimizi en iyi şekilde yansıtmak için bir konsept ile fuarda yerimizi aldık. Çoklu malzeme işleme uzmanlığımız sayesinde, müşterilerimize üretimlerinde farklı malzemeleri nasıl işleyebileceklerine dair ilham vermek için galeri alanımızda seçkin müşterilerimizin cam, taş, ağaç ve kompozit materyaller

kullanarak ürettikleri özel ürünleri sergiledik. Tek bir marka altında müşterilerimizin birçok ihtiyacına aynı anda çözüm sunabilme kabiliyetimizi doğru şekilde ifade etmenin bizim için çok değerli olduğunu düşünüyoruz. Aldığımız geri bildirimler de bu alanın, markamızı doğru şekilde ifade ettiğini ve üretim süreçleri için sektör profesyonellerine ilham kaynağı olduğunu gösteriyor.

Fuar alanında, ebatlama, bantlama, CNC işlem merkezi ve kalibre-hassas zımparalama olmak üzere dört farklı Biesse teknolojisini çalışır durumda sergiledik. Touch screen ekranlarımız sayesinde tüm ziyaretçilerimize diğer teknolojilerimizi de tanıtmaya fırsatı bulduk. Servis alanımızda, yerel olarak sunduğumuz güçlü servis ve yedek parça hizmetlerinin yanı sıra yazılım çözümlerimizden de bahsetme imkanı bulduk. Fuar bizim için oldukça verimli geçti. Yeni yatırımlar ve iş ortaklıklarıyla taçlandırdığımız başarılı bir fuarı daha geride bıraktık. Gelecek yıllarda, daha fazla kişiyle Biesse'yi tanıştırmak, fuarlarda ziyaretçilerimizle bir arada olmayı arzu ediyoruz. Biesse teknolojilerini yakından keşfetmek ve özel bir deneyim yaşamak isteyen herkesi İstanbul Maltepe'deki showromumuza davet ediyoruz."



# DUALUXE

## The Dance of Colors: A Different Experience from Every Angle!

Arkopa's new member Dualuxe is designed with revolutionary color change technology. It offers premium decorative panels that stand out with their color tones and metallic colors that change according to the light conditions. Dualuxe goes beyond an ordinary wood panel and helps you create a unique and impressive atmosphere in any space.

The surfaces resembling painted surfaces give your spaces a modern and stylish look. This painted surface appearance, combined with the smooth and vibrant color tones of the panel, adds depth and richness to your spaces. Offering a different experience from every angle, the ever-changing tones with the effect of light create an aesthetic texture, making your spaces more spacious and attractive.

## Renklerin Dansı: Her Açıdan Farklı Bir Deneyim!

Arkopa'nın yeni üyesi Dualuxe, devrim niteliğindeki renk değişim teknolojisi ile tasarlanmıştır. Işık koşullarına göre değişen renk tonları ve metalik renkleriyle dikkat çeken premium dekoratif paneller sunar. Dualuxe, sıradan bir ahşap panelin ötesine geçerek her mekânda özgün ve etkileyici bir atmosfer oluşturmanıza yardımcı olur.

Yüzeylerin boyalı yüzeye benzerliği, mekânlarınıza modern ve şık bir görünüm kazandırır. Bu boyalı yüzey görünümü, panelin pürüzsüz ve canlı renk tonları ile birleşerek, mekânlarınıza derinlik ve zenginlik katar. Her açıdan farklı bir deneyim sunarak, ışığın etkisiyle sürekli değişen tonlar, estetik bir doku yaratırken, mekânlarınızı daha ferah ve çekici hale getirir.

# ARKOPA

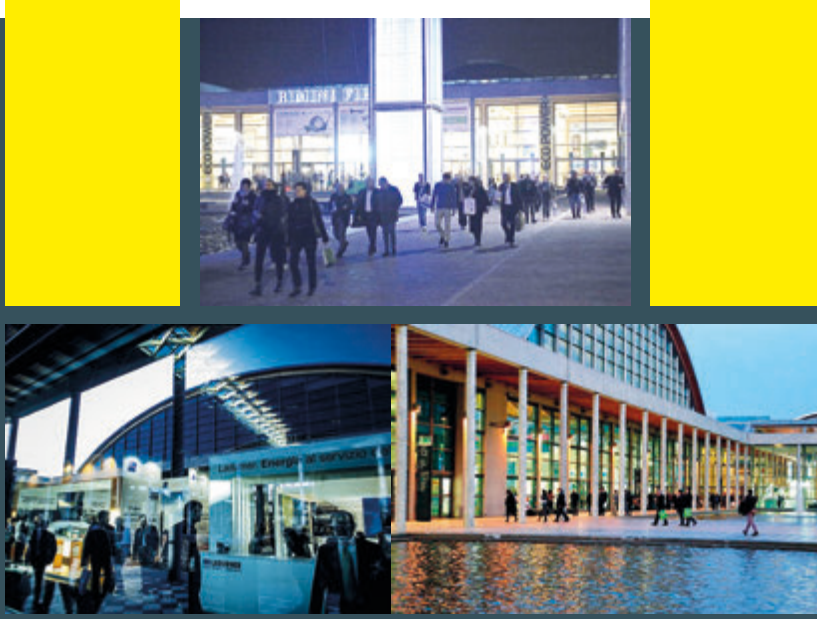
# ARKOPA

E - Catalog

E - Katalog

[arkopa.com.tr](http://arkopa.com.tr)





IEG VE ACIMAC TECNA'NIN BAŞARILI BİR EDİSYONUNU DUYURDU

# TECNA 2024 İtalya Rimini kentinde gerçekleşti

**Fuar, 100'den fazla ülkeden ziyaretçinin katılımıyla gerçekleşti ve enerji tasarrufu teknolojileri, tematik parkurlar ve önde gelen alıcılara iş toplantıları içeren dünya lideri bir etkinlik olarak statüsünü yeniden teyit etti. Decortech Konferansı da büyük ilgi gördü**

IEG (İtalyan Sergi Grubu) ve Acimac (İtalyan Seramik Makine ve Ekipman Üreticileri Derneği) tarafından düzenlenen ve Rimini Expo Center'da düzenlenen, yakın zamanda sona eren Uluslararası Yüzey Teknolojileri ve Malzemeleri Fuarı 28. Tecna büyük bir başarıya da imza attı.

Tecna, sektördeki en yüksek yenilik derecesine sahip uluslararası ticaret fuarı statüsünü bir kez daha teyit ederken, önceki edisyona benzer düzeyde ziyaretçi katılımı kaydetti. Fuarın başarısı, İspanya, Türkiye, Hindistan, Brezilya, Cezayir, Mısır, Meksika, Polonya, İran, Endonezya, Arjantin, Rusya, Fas ve Vietnam gibi 100'den fazla ülkeden yüksek kaliteli operatörleri ve alıcıları ağırlayan 350 katılımcı markanın memnuniyetine yansdı. En son yeniliklerini ve İtalyan üretim uzmanlığının

en iyisini içeren gelecekteki projeleri görüşmek üzere. Afrika kıtası da güçlü bir şekilde temsil edildi ve Gana, Uganda, Etiyopya, Nijerya, Güney Afrika, Tanzanya, Kenya, Mozambik, Sudan, Ruanda, Angola ve Kamerun gibi ülkelerden gelen operatörler vardı.

Katılımcı şirketlerin Ar-Ge departmanları yapay zeka, dijitalleştirme, enerji tasarrufu ve sürdürülebilirlik gibi temel alanlara odaklandı ve sektörün geleceği için ileriye dönük çözümler sundu. Alternatif enerji kaynaklarıyla çalışan fırınlar, optimize edilmiş emisyonlara sahip daha gelişmiş, otomatik üretim hatları ve dijital dekorasyon uygulamaları, ziyaretçilerin dikkatini çeken çözümlerdi.

Sergilenen teknolojilere uluslararası oyuncuların gösterdiği yoğun ilgi, en iyi yatırım fırsatlarını keşfetmek için İtalyan Ticaret Ajansı ITA ile işbirliği içinde düzenle-



nen 1.600 iş toplantısıyla da kanıtlandı. Bu toplantılara 36 ülkeden 150 üst düzey alıcı katıldı.

Dört günlük fuar etkinliğinde ayrıca açılış konferansı ve TecnAwards da dahil olmak üzere dolu dolu bir etkinlik programı yer aldı. Açılış konferansı, sektördeki İtalyan şirketlerinin ihracatını etkileyen jeopolitik dinamiklere ilişkin değerli içgörüler sağladı ve uzmanlar Paolo Magri ve Marco Taisch tarafından analizler ve olası uluslararası senaryolar sunuldu. TecnAwards'ın ikinci edisyonu, önde gelen küresel seramik oyuncularını, son iki yılda ulusal ve uluslararası müşteriler tarafından yapılan en iyi yatırımlar için İtalyan makine üreticileri tarafından verilen ödülleri toplamak üzere Rimini'ye getirdi.

İkinci edisyonunda olan Decortech Konferansı, yüzeyler için en yüksek estetik kalite seviyelerine ulaşabilen teknolojilerin önde gelen üreticilerine ev sahipliği yaptı; bu, bitmiş ürünlerin rekabet gücünü artıran bir katma değerdir. Decortech Arena'da, sponsor şirketler mimari ve tasarım için yüzey dekorasyonu ve sonlandırmadaki en son yeniliklere dair kapsamlı bir genel bakış sunarak katılımcılar arasında önemli bir ilgi gördü.

Son olarak, İnovasyon Arenası, hammadde yönetimi, servisleştirme, siber güvenlik ve Endüstri 5.0 gibi stratejik konulara adanmış çok sayıda teknik konferansa ev sahipliği yaptı. İnovasyon Bölgesi ayrıca, Lorenzo Cagnoni Ödülü'nün en yenilikçi üç iş fikrine verildiği yeni başlayanlar için bir merkez görevi gördü.

Tecna ayrıca Emilia-Romagna bölgesinden çok sayıda teknik enstitüyü içeren eğitim girişimleri aracılığıyla sektörün geleceğine odaklandı. Bu enstitülerden öğrenciler, bu gelişen İtalyan sektörünün sunduğu fırsatları keşfetmek için Cuma günü özel bir etkinlik günü için sergi merkezine davet edildi. Etkinliğe 350'den fazla öğrenci katıldı.

## Tecna'nın bir sonraki edisyonu Eylül 2026'da gerçekleştirilecektir.

Bu basın bülteni, özellikle gelecekteki faaliyet performansı, yatırımlar, nakit akışı eğilimleri ve finansal yapının evrimi ile ilgili olarak yönetimin güncel görüşünü yansıtan tahminler ve öngörüler içermektedir. Doğası gereği, bu tür ileriye dönük ifadeler, gelecekteki olayla-

ra bağlı oldukları için bir miktar risk ve belirsizlik içerir. Gerçek sonuçlar, aşağıdakiler dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere bir dizi faktörle ilgili olarak duyurulanlardan önemli ölçüde farklı olabilir: İtalya'daki dış mekan ikram pazarındaki eğilimler ve turist akışları; mücevher pazarındaki eğilimler; yeşil ekonomi pazarındaki eğilimler; hammadde fiyatlarındaki eğilimler; genel makroekonomik koşullar; jeopolitik faktörler ve düzenleyici çerçevedeki değişiklikler.

## İTALYAN FUAR GRUBUNA ODAKLANMA

Borsa Italiana SpA tarafından organize edilen ve yönetilen düzenlenmiş bir pazar olan Euronext Milano'da listelenen bir anonim şirket olan Italian Exhibition Group SpA, Rimini ve Vicenza'daki tesisleriyle yıllar içinde ticaret fuarları ve konferansların organizasyonunda ulusal liderliğe ulaşmıştır. Yurt dışında faaliyetlerin geliştirilmesi - küresel veya yerel organizatörlerle ortak girişimler yoluyla da, örneğin ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Çin, Meksika, Almanya, Singapur, Brezilya'da - şirketin sektördeki en iyi Avrupa operatörleri arasında yer almasını sağlıyor.

## ACIMAC'A ODAKLANMA

ACIMAC, seramik (fayans, sıhhi tesisat ve sofrta takımı), ağır kil ve refrakter malzemeler endüstrileri için tesis, makine, ekipman ve yarı mamul ürünleri üreticileri ve hammadde ve hizmet tedarikçilerinin İtalyan birliğidir. ACIMAC, sektördeki İtalyan şirketlerinin çoğunluğunu, küçük ve orta ölçekli işletmelerden en büyük firmalara kadar temsil etmektedir. ACIMAC, İtalyan işverenler federasyonu Confindustria'ya bağlıdır ve bu da onu İtalyan endüstrisinin temsil sisteminin ayrılmaz bir parçası haline getirir.

Sektör, dünyanın en büyük seramik endüstrisi tedarikçileri sistemidir ve bugün mükemmellik seviyesi ve dünyanın en rekabetçi tesislerinin üretimi sayesinde toplam cironun üçte ikisinden fazlasına ulaşan sürekli büyüyen bir ihracat payına sahiptir. 100'den fazla şirket ve 7.325 çalışandan oluşan sektör, 2023 yılında 2,35 milyar avro ciro elde etti ve ihracat toplam hacmin %72'sini oluşturdu.





# Kayseri ANAMOB 2024 Anadolu Mobilya Fuarı 9-13 Ekim tarihleri arasında kapılarını açtı

**MOSDER Başkanı Sn. Davut Karaçak, MOSDER Yönetim Kurulu üyeleri ve MOSFED Başkanı Sn. Ahmet Güleç ile birlikte açılışa katıldı. Türkiye'nin en büyük mobilya şehirlerinden Kayseri'de, yüzlerce üretici, dünyanın dört bir yanından gelen binlerce profesyonel satın alıcıyla buluştu.**



**N**obel Expo Fuarçılık AŞ. tarafından 9-13 Ekim tarihleri arasında KAYMOS işbirliği ile düzenlenen ANAMOB Anadolu Mobilya Fuarı Kayseri OSB Uluslararası Fuar Alanında açıldı. Fuarın açılışında konuşan Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, fuarın yeni pazarlara açılmak, mevcut iş ilişkilerini geliştirmek ve ihracatı artırmak noktasında çok faydalı olacağını belirterek, fuarın şehrimize ve ülkemize hayırlı olmasını diledi.

Mobilya sektörü, cari açığın düşmesine en fazla destek veren ve ülke ekonomisine milyarlarca dolar ihracat sağlayan özel bir sektör olduğunu ifade eden Başkan Büyüksimitçi, mobilya sektörünün istihdam, ihracat ve firma sayısı bakımından Kayseri ekonomisinin en önemli parçası olduğunu söyledi.

TOBB Sanayi Veritabanı kayıtlarına göre, Kayseri'de 600 civarında üretici firma ve 30 bine yakın çalışanla Türkiye'de birinci sırada olduklarını açıklayan Büyüksimitçi, "Türkiye'de üretilen, 10 sandalyenin 4'ü, 10 kanepenin

7'si, 10 koltuğun 3'ü, 10 bazanın 3'ü, 10 oda takımından 2'si, 10 yaylı yatağın 6'sı, 10 sünger yatağın 8'i Kayseri'de üretiliyor" dedi.

Yine Türkiye'de üretilen helezon yayın yüzde 84'ünün, keçenin yüzde 45'inin, süngerin yüzde 33'ünün, kapitonenin yüzde 10'unun ve yataklık/döşemelik kumaşın yüzde 18'inin Kayseri'de üretildiğini açıklayan Büyüksimitçi, "Bu oranlar bize mobilya yan sanayimizin de Türkiye'nin lideri konumunda olduğunu bir göstergesidir. Firmaların ihracat ve istihdam verilerine bakıldığı zaman Kayseri, sektörün en büyüklerini bünyesinde barındırmaktadır. Türkiye'de 20 büyük mobilya üreticisinin 11'i Kayseri'de" diye konuştu.

Bu güne kadar olduğu gibi bundan sonrada değişen dünya koşullarına adapte olmalarına yardımcı olmak adına, sektör temsilcilerinin yanında olduklarını ifade eden Büyüksimitçi, üreterek ülke ekonomisine katkı sağlayan tüm firmalara teşekkür ederek, fuarın başarılı ve verimli geçmesi temennisinde bulundu.





Lütfen QR kodu  
akıllı cihazınızla  
okutunuz.  
Please read  
QR code smart  
device.

eskim.com.tr



## ANTİMİKROBİYAL KORUMALI UZUN ÖMÜRLÜ VERNİKLER

Tek uygulama ile 7/24 etkin ve uzun ömürlü  
antimikrobiyal koruma.

*1975'ten beri,  
güvenle...*

[f](#) Eskim Kimya

[@](#) eskim.kimya

[in](#) Eskim Kimya

[v](#) eskim kimya

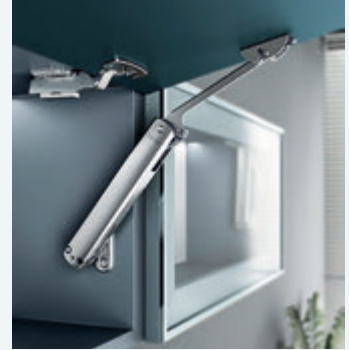
**eskim®**



# SAMET'ten Banyo ve Mutfaklardaki Kalkar Kapaklar İçin Kusursuz Çözüm; Slim-Mech

**SAMET, kullanıcıların hayatlarını kolaylaştırmak için sofistike tasarım ve mükemmel fonksiyonu bir arada sunan Multi-Mech Mekanik ikili kalkar kapak sistemi ve Solo-Mech tekli kalkar kapak sisteminden oluşan kalkar kapak ailesine, yeni eklediği Slim-Mech Mekanik Tekli Kalkar Kapak Sistemi ile mutfak ve banyolarda fark yaratmaya devam ediyor. Dar ve küçük kabinler için tasarlanan mekanik kalkar kapak sistemi Slim-Mech ince ve zarif tasarımı ile kullanıcılara maksimum kabin içi kullanım kolaylığı sağlıyor. Kademeli açılma ve yavaş kapanma özelliğine sahip Slim-Mech sofistike tasarım ile mükemmel fonksiyonu bir arada sunuyor.**

**M**obilya teknik aksesuarları alanında beş ayrı ürün grubunda, 6 binden fazla inovatif ürün geliştiren SAMET, Çerkezköy'de toplam 60 bin 770 m<sup>2</sup>'sinde üretim yapılan, toplam 80bin 500 m<sup>2</sup>'lik alana sahip olan tesisiyle, robotların yanı sıra binden fazla çalışanın görev aldığı yüksek teknoloji üretim faaliyetlerini sürdürüyor. Dünyada mobilya aksesuar pazarında faaliyet gösteren markalar arasında katma değerli üretim yapan marka olarak ilk üçte yer alan SAMET, 100 kişilik AR-GE ekibiyle Avrupa Patent Ofisi verilerine göre tüm üretici firmalar arasında yapılan araştırmaya göre 310 patent başvurusu ile Türkiye'de 5. Sırada... ABD, Kolombiya, Ekvador, Fas, Cezayir, Portekiz, Norveç, Polonya, Romanya, Özbekistan, Pakistan, Suudi Arabistan ve Tayland olmak üzere 13 ülkede stratejik ortakları bulunan ve bu ülkelerde en büyük mobilya şirketleriyle çalışan SAMET, gelişmekte olan ülkelere yaptığı yatırımları ile de öne çıkıyor. Yurtdışında ilk üretim tesisini Hindistan'da

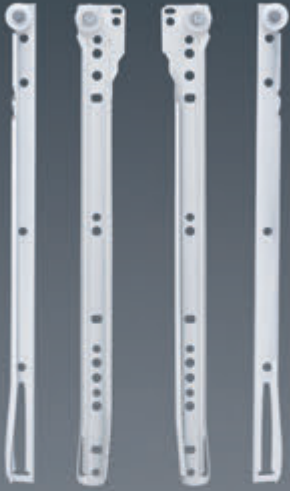


açacak olan SAMET, sadece Hindistan pazarına değil Asya pazarına da hizmet edecek. Çok yakın bir gelecekte başka coğrafyalarda da yatırımlarına devam edecek olan SAMET, %100 Türk markasını ve kalitesini tüm dünyaya tanıtmak misyonuyla 4 kıtada Türk bayrağını dalgalandırıyor.



# FLORE®

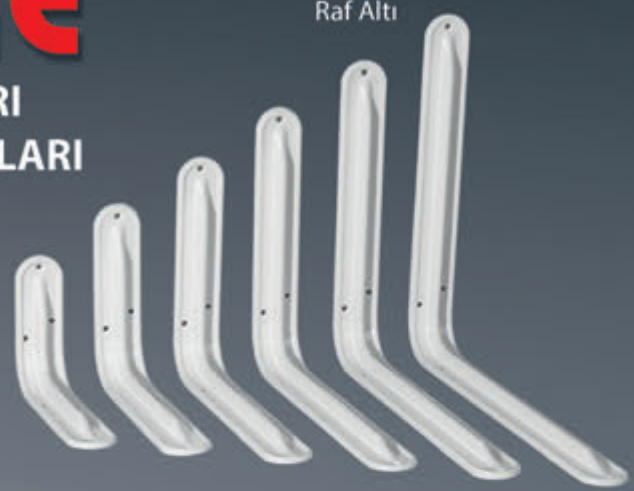
## ÇEKMECE RAYLARI MOBİLYA AKSESUARLARI



Standart Ray  
25-30-35-40-45-50-55-60 cm



Katlanır Masa Konsolu  
Kalınlık: 2 mm (Galvanizli-Beyaz)  
300 mm - 400 mm



Raf Altı

5x6-6x8-7x9-8x10-  
10x12-12x14

*İçten Metal Güvencesiyle*

Flore Dolap Askı  
Kalınlık: 1,50 mm

EFE Dolap Askı  
Kalınlık: 1,2 mm Pul: 1,5 mm



Ferforje Raf Altı  
(Beyaz - Siyah - Bakır)



Amortisörlü  
Baza Mekanizması



- ST 1203 kalite sacdan üretilen çekmece rayları ve diğer boyalı ürünler paslanmaya karşı çinko fosfat kaplı (m2/4gr) ve 60-80 mikron arası elektrostatik toz boya ile boyanmıştır.
- Toplam Kalite Anlayışı ile üretilmiştir.
- Ömür boyu paslanmaz garantilidir.
- Sessiz çalışma özelliği (Çekmece Raylarında)



Oval Gönye  
Köşebentler



[www.ictenmetal.com](http://www.ictenmetal.com)



İÇTEN METAL SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Ömerli Mah. Akmaz Sokak No: 22, 34555 Arnavutköy / İSTANBUL

Tel.: +90 (212) 798 33 13 (4 Hat) Fax: +90 (212) 798 33 17

[www.ictenmetal.com](http://www.ictenmetal.com) [info@ictenmetal.com](mailto:info@ictenmetal.com)

**FUARLARDAN**

**明年三月见**  
**See You Next March**

广州·琶洲 GUANGZHOU

民用家具展  
HOME FURNITURE

办公用展 & 设备配料展  
OFFICE & COMMERCIAL SPACE CPFI Interam Guangzhou

2025.03.18-21 2025.03.28-31



**Teklifler ve fırsatlar açısından daha da zengin.  
Bir fuar için büyük bir beklenti ve coşku var**

# 55. CIFF Guangzhou 2025

18-21 Mart 2025 tarihleri arasında gerçekleşiyor

## 1. aşama - 18-21 Mart 2025

ev mobilyaları, ev dekorasyonu ve ev tekstili, dış mekan ve eğlence mobilyaları

## 2. aşama - 28-31 Mart 2025

ofis mobilyaları, ticari mobilyalar, otel mobilyaları ve mobilya makineleri ve hammaddeleri



**D**ünyanın dört bir yanından rekor sayıda katılımcı ve ziyaretçinin katıldığı Mart 2024 edisyonunun büyük başarısının ardından, CIFF Guangzhou yenilikler ve fırsatlar açısından daha da zengin yeni bir sayfa açmaya hazırlanıyor. Etkinlik, küresel mobilya sektöründeki kilit oyuncuları karşılamak üzere Kanton Fuar Kompleksi'nin kapılarının yeniden açılacağı Mart 2025'te planlanıyor.





## 55. CIFF Guangzhou 2025 Çin İthalat ve İhracat Fuar Kompleksi ve PWTC EXPO

Mobilya sektörü için stratejik bir platform olan CIFF Guangzhou, tasarım ve inovasyonu teşvik ediyor, tüketimi canlandırıyor ve hem yurt içi hem de uluslararası pazarlarda küresel mobilya sektörüne somut büyüme fırsatları sunuyor.

"Tasarım trendi, küresel ticaret, tam tedarik zinciri" sloganıyla CIFF Guangzhou, tüm mobilya tedarik zincirini temsil ediyor. En iyi şirketleri bir araya getirerek, gelişen pazar taleplerini karşılamak için yeni ürünler, fikirler ve çözümler tanıtıyor; ayrıca fuarın 8 günü boyunca ve hatta yılın geri kalanında çevrimiçi olarak tasarım etkinlikleri, B2B toplantıları ve eşleştirme faaliyetleri düzenliyor.

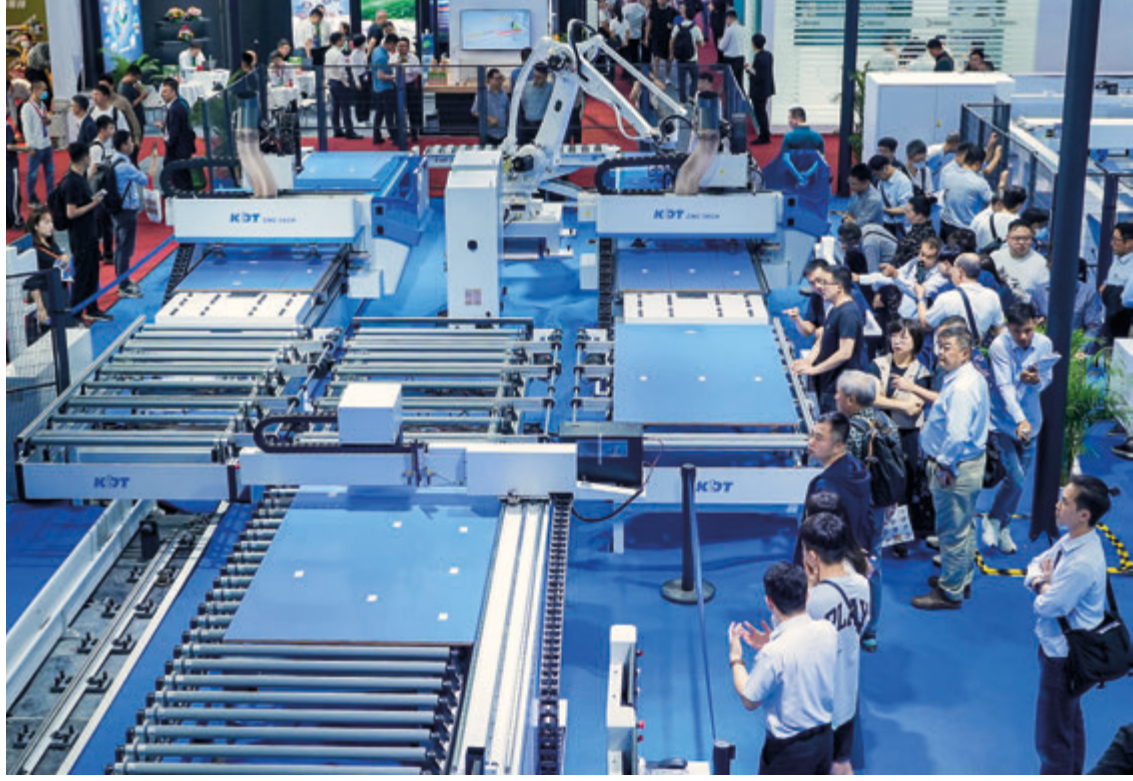
"Tasarımla Güçlendirilen" 55. CIFF Guangzhou 2025, ürün sektörlerine göre düzenlenen iki aşamada gerçekleştiriliyor.

18-21 Mart 2025 tarihleri arasında düzenlenecek ilk etapta , Çağdaş Tasarım'dan Uluslararası Pavyon'a, Yemek&Yaşam'dan Kanepeler&Yatağa, Ev Dekorasyonu & Ev Tekstili ve Açık Hava Mobilyaları, Şemsiye & Eğlence sektörleri de dahil olmak üzere ev mobilyalarının tüm alanları sunulacak.

Önde gelen Çinli ve uluslararası şirketlerin en son yeniliklerini sergileyen Home Furniture , her tür ev mobilyalarının tedarik ve satın alınması için "tek elden" çözümler sunacak, böylece uluslararası alıcıların ihtiyaçlarını karşılayacak ve CIFF'in mobilya üretimi ile küresel pazarlar arasındaki bağlantı olarak merkezi rolünü bir kez daha güçlendirecek. Bu bağlamda, CIFF-Contemporary Design Fair, araştırma, öğrenme, üretim ve tasarım ürünlerinin ticarileştirilmesine adanmış benzersiz bir sistem oluşturmak için en iyi markaları, tanınmış uluslararası tasarımcıları ve kurumları bir araya getirerek merkez sahneye çıkacak.

CIFF Guangzhou'yu hem Çin yerel pazarında hem de küresel pazarlarda tanıtım ve satış yapmak için bir mekan olarak seçen büyük uluslararası şirketler için platform, dünyanın dört bir yanından en etkili alıcıların varlığından yararlanıyor. Ayrıca, Yemek ve Oturma bölümü, uluslararası ticaret, toplu dağıtım, sözleşmeli projeler ve OEM-ODM hizmetleri için özel olarak tasarlanmış çok işlevli ve düz paket çözümlerle oturma odası ve yemek odası mobilyaları sunacak. Ayrıca , kanepeler, yataklar,





mobilyalar, yatak takımları ve yatak odası ekipmanlarını öne çıkaracak Döşemeli Mobilya bölümü; Suite Furniture ise hem yerel pazar geliştirme hem de ihracata odaklanan şirketlere ve sınır ötesi e-ticaret uzmanlarına fırsatlar sunacak.

Asya'nın iç dekorasyon ve ev tekstili alanındaki en büyük fuarı olan Ev Dekorasyonu ve Ev Tekstili sektöründe , uluslararası tüccarlar, perakendeciler, tasarımcılar ve dekoratörler; dekoratif aydınlatma, seramik, cam eşya, tablo ve illüstrasyonlar, yapay çiçekler, kumaşlar, perdeler, halılar, yatak çarşafı ve yastıklar gibi çok sayıda ürünü kapsayan geniş bir yelpazede ev aksesuarlarını keşfetme fırsatı yakalayacak.

Aynı zamanda Asya'nın sektördeki en büyük ve en profesyonel etkinliği olarak kabul edilen Açık Hava Mobilyaları, Güneşlikler ve Eğlence sektörü, küresel pazarın çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmış açık hava mobilyaları, bahçe şemsiyeleri, eğlence ekipmanları ve dekorasyonlarına odaklanacak.

28-31 Mart tarihleri arasındaki ikinci faz , ofis mobilyaları ve ticari tasarıma adanmış dünyanın en büyük sergisi olan Ofis ve Ticari Alan'ı öne çıkaracak . İş ve değişim için bu benzersiz küresel platform , üst düzey markaların modern ve işlevsel çalışma alanları konseptini yeniden tanımlayan trendleri sergileyeceği, kapsamlı ve son teknoloji çözümler sunacağı Ofis Ortamı'nı; profesyonel kullanım ve sözleşme pazarı için tasarlanmış oturma için dünyanın önde gelen referans noktası olmaya de-

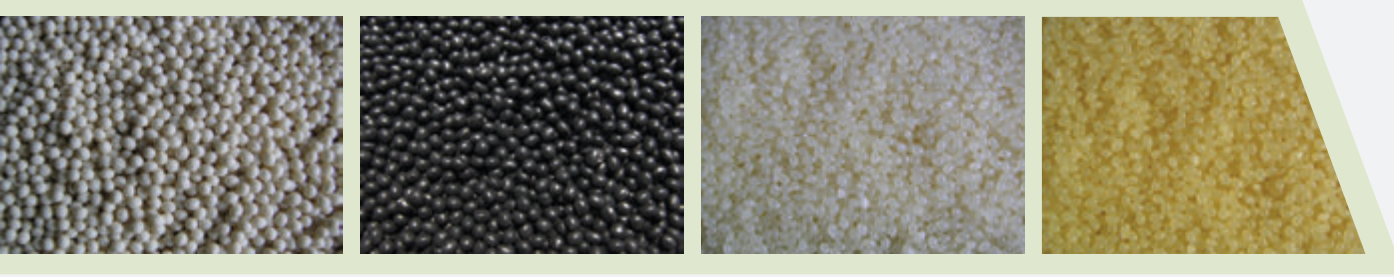
vam eden Ofis Oturma Alanı'nı ; okullar, havaalanları, spor tesisleri, sinemalar, oditoryumlar, oteller ve sağlık tesisleri gibi kamusal alanlar için mobilya sunumunun önde gelen mekanı olan Kamu Ticari Alanı'nı içerecek.

Aynı zamanda, CIFM/interzum guangzhou 2025, mobilya üreticilerinin ve uluslararası tüccarların ihtiyaçlarını ele alarak mobilya sektörünü giderek daha akıllı hale getirmek için yenilikçi çözümler sunmaya hazır Çinli ve uluslararası markalara ev sahipliği yapacak. Mobilya Malzemeleri bölümü, mobilya ve döşeme için orijinal yüzey tasarımları ve yüksek performanslı malzemeler içeren gelecekteki mobilya trendlerini şekillendiren çözümler sunmaya odaklanacak. "Fonksiyonel Yenilik" ana teması , üst düzey mobilya tedarik zinciri ve akıllı ev çözümleri için önemli bir iş platformu oluşturmak üzere teknolojik yenilikleri vurgulayarak Mobilya Donanımını yönlendirecek. Akıllı mobilya üretimini teşvik etmeyi amaçlayan Makine bölümü, tüm sektörün gelişimi için stratejik olarak önemli bir etkinlik oluşturmak üzere dünyanın en iyi makine üreticilerini bir araya getirecek.

4.700'den fazla katılımcı ve 850.000 m2'lik toplam sergi alanıyla CIFI Guangzhou, küresel olarak sektördeki en büyük fuar olduğunu kanıtıyor. Guangzhou Pazhou'daki Canton Fuar Kompleksi ve PWTC Expo'da dünya çapında 200'den fazla bölge ve ülkeden 380.000'den fazla profesyonel ziyaretçi bekleniyor .

**Hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor: Ücretsiz ön kayıt ve Guangzhou seyahatini planlamak için gerekli bilgiler [www.ciff-gz.com](http://www.ciff-gz.com) web sitesinde mevcut .**





## Endüstriyel Tutkal Çözümleri

- Paketleme
- Hijyen
- Mobilya
- Otomotiv
- Tekstil
- Kağıt
- İnşaat
- Grafik
- Elektronik



**BIOBOND SANAYİ ve DIŞ TİC.**  
Kayabaşı Mah. Kayaşehir Blv. No: 45  
Kat: 13 D: 83 Başakşehir, İstanbul  
+90 533 362 74 76  
[info@biobond.com.tr](mailto:info@biobond.com.tr)



# BETA Kimya A.Ş. Intermob Fuarında yenilikçi ürünleriyle göz doldurdu

**K**imya sektörünün öncü şirketlerinden BETA Kimya A.Ş., inovatif ürünleriyle Intermob 2024'de sektör profesyonelleri ve son kullanıcılardan tam not aldı. Intermob Fuarı'na özel olarak mobilya, ahşap ve orman endüstrisi grubuna yönelik ürünleriyle boy gösteren BETA Kimya, jenerik markaları Apel ile Mitreapel'in geniş ve fonksiyonel ürün gamıyla büyük beğeni topladı.

### Apel'in MS Polimer teknoloji akıllı yapıştırıcıları Intermob'un yıldızı oldu

Apel ve Mitreapel markalı 100'e yakın ürünle Intermob'da sektör profesyonelleri ve son kullanıcılarla buluşan BETA Kimya, yurt içi ve yurt dışından gelen ziyaretçilerden tam not aldı. Su bazlı ahşap tutkalları, hızlı yapıştırıcılar, poliüretan bazlı yapıştırıcılar, poliüretan köpükler, hotmelt yapıştırıcılar ve bantlar kategorisinde yer alan inovatif ürünleriyle akılcı çözümler sunan BETA Kimya, Intermob 2024'de özellikle MS Polimer teknoloji yapıştırıcılarıyla büyük ilgi gördü.

Hızlı yapışma, güçlü tutunma ve uzun süreli dayanıklılığı bir arada sunan MS Polimer teknoloji yapıştırıcılar Apel HighTack, Apel Universal ve Apel Crystal fuarın yıldızları oldu. Son kullanıcılara yönelik pratik kullanım avantajı sunan blister ambalajlı versiyonlarıyla da dikkat çeken APEL'in MS Polimer teknoloji yapıştırıcıları özellikle dekoratif ahşapları farklı malzemelere zahmetsiz şekilde yapıştırmak ve uygulama bölgesinde delme, vidalama işlemi yapmak istemeyenlerin gözdesi oldu.

### Alper Pelister: "İnovatif ve pratik ürünlerimizle hayatı kolaylaştırıyoruz"

Intermob Fuarı'nda yurt içi ve yurt dışından gelen ziyaretçilerden gördükleri yoğun ilgiden son derece memnun olduklarını belirten BETA Kimya A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Alper Pelister, "Intermob 2024'de başta mobilya ve mobilya bileşenlerine yönelik yapıştırıcı ve tutkalları olmak üzere 100'e yakın ürünümüzle sektör profesyonelleri ve son kullanıcılarla buluştuk. BETA Kimya olarak Apel ve Mitreapel markalarımızın çatısı altında uzun yıllardır inovasyon ve Ar-Ge odaklı geliştirdiğimiz yeni nesil ürünleri sektöre kazandırıyoruz. Trendleri yakından takip ediyor ve fark yaratan akıllı ürünler geliştirerek tüketicilerimizin güncel beklenti ve taleplerine yönelik çözümler sunuyoruz. Çünkü biz kaliteli, pratik ve fonksiyonel ürünlerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya odaklanıyoruz. Bu yıl özellikle MS Polimer teknolojisine sahip hibrit yapıştırıcılarımız Intermob'da büyük ilgi gördü. Sektör profesyonellerinin yanı sıra son kullanıcıları hedeflediğimiz bristol ambalajlı sıkma tüp formundaki Apel Hightack, Apel Universal ve Apel Crystal ürünlerimiz, özellikle 'kendin yap' diye tabir edilen herkesin evinin ustası olabileceği uygulamaların vazgeçilmez yapıştırıcıları oldu. Ortadoğu ve Körfez, Kuzey Afrika, Balkanlar ve yakın coğrafya ülkelerinden pek çok yabancı müşteriyle de bir araya geldik. Ürünlerimize olan yoğun ilgi daima daha iyisini yapmak için bizi motive ediyor. Önümüzdeki dönemde her zaman olduğu gibi BETA Kimya kalitesini inovasyon ve Ar-Ge ile buluşturan yeni nesil ürünlerimizle hayata dokunmaya ve hitap ettiğimiz her sektöre değer katmaya devam edeceğiz." dedi.



*insan ve teknoloji elele*  
*cooperating of human & technology*

Mimari Paslanmaz  
Tel Örgüler



**SAVAŞ**<sup>®</sup>

ÇELİK ELEK ÜRETİM ve PAZ. A.Ş.

Savaş Çelik Elek Ür. ve Paz. A.Ş.  
Mermerciler San. Sit. 6 Cd. No:11  
Köseler Mh. Dilovası / Kocaeli  
Tel: (0262) 728 14 50  
E-mail: info@savaselek.com.tr

[www.savaselek.com.tr](http://www.savaselek.com.tr)







**Almanya'ya döşemeli mobilya ihracatını neler bekliyor?**

# 2024 yılında Avrupa döşemeli mobilya pazarına genel bir bakış

**Alman döşemeli mobilya sektörü zayıf taleple boğuşurken, Polonya'nın Almanya'ya döşemelik ihracatı yüzde birkaç düşüş kaydediyor. Polonyalı ihracatçılar rekabetin nefesini şimdiden sırtlarında hissedebiliyor mu?**



**K**ötü haber şu ki, Almanya'da döşemeli mobilya satışları 2024'ün ilk yedi ayında %11 civarında düştü. Pek de iyi olmayan bir diğer haber ise Polonya'dan döşemeli mobilya ihracatının azalması. Son olarak iyi bir haber var: Polonya, Oder'in ötesinde döşemelik kumaş ihracatında liderliğini sürdürüyor. Maalesef diğer ülkeler zaten peşimizde. Ayrıca Almanya'nın döşemeli mobilya ithalatındaki payımız da azalıyor.

## **Alman pazarında neler oluyor?**

Almanya'daki döşemeli mobilya sektörü, Ocak-Temmuz 2024 döneminde neredeyse 580 milyon Avro tutarında



satış gerçekleştirdi; bu, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık %11 daha az.

Alman Döşemeli Mobilya Endüstrisi Birliği (VdDP) CEO'su Leo Lübke, Herford'daki yıllık basın toplantısında, sektörümüz için pazar ortamının çok zorlu olmaya devam ettiğini söyledi.

Tüketicilerin sürekli olarak enflasyon, siyasi iletişim ve dünyadaki birçok krizden endişe duymaları nedeniyle uzun vadeli alımlardan kaçınmaya devam ettiklerini ifade etti.

Birliğin iç istatistiklerinin de gösterdiği gibi, Alman döşemeli mobilya üreticilerinin sipariş durumu kötü. Ocak-Ağustos döneminde şirketlerin sipariş değerinde %5,6 oranında düşüş kaydedildi. Parça sayısı bakımından siparişler geçen yılın aynı dönemine göre %9 daha düşüktü.

Alman Mobilya Endüstrisi Birliği (VDM/VHK) CEO'su Jan Kurth, haziran ve temmuz aylarında hafif bir yükseliş eğiliminin gözlemlendiğini ve bunun eylül ayından itibaren de devam etmesinin beklendiğini söyledi.

Derneğin Ağustos ayı anketine göre, ankete katılan döşemeli mobilya üreticilerinin yaklaşık %60'ı yarı zamanlı çalışmaya kaydoldu. İşletmelerin %40'ı dördüncü çeyrekte kısa çalışma saatleri yapmayı planlıyor. Ankette döşemeli mobilya üreten şirketler, en büyük zorluğun kötü tüketici ortamı olduğunu belirtti. Bunu ülkenin ekonomik durgunluğu, kalifiye işçi sıkıntısı ve uzun onay süreçleri izledi.

32 Alman döşemeli mobilya üreticisi (50 veya daha fazla çalışanı çalıştıran şirketler) satışlarda önemli oranda kayıpla yüzleşmek zorunda kaldı. Bunu özellikle ihracat faaliyetlerinde hissettiler. Ocak-Temmuz 2024 arasında Almanya dışındaki satışlar %15 düşüşle 184 milyon Euro'ya



Soldan sağa: VDM/VHK CEO'su Jan Kurth ve VdDP CEO'su Leo Lübke, Herford'da döşemeli mobilya ihracatının geleceği hakkında konuştu (Fotoğraf VdDP).







geriledi. Yurt içi pazarda şirketler bir yıldan az bir süre önce, %9,3 artışla 395 milyon Euro'luk satış elde etti.

## Polonya'nın Almanya'ya döşemeli mobilya ihracatı zayıflıyor mu?

İlk yedi ay boyunca kilit dış pazarlardaki ticarete sıkıntı yaşandı. En büyük ihracat pazarı olan İsviçre'ye mobilya ihracatı %8,1 düşüşle 100 milyon Euro civarına geriledi. Mobilya teslimatları:

- Avusturya (-%8,2),
- Fransa (-%7,9),
- Hollanda (-%13). Gerileme yaşandı.

Buna karşılık, Büyük Britanya'daki (+%3,6) ve İtalya'daki (+%21,5) döşemeli mobilya üreticileri de artış kaydetti. Avrupa dışındaki en önemli satış bölgesi olan Amerika Birleşik Devletleri'nde ise %14,6 oranında artış elde edildi.

Döşemeli mobilya ithalatı ise neredeyse geçen yıl seviyesinde kaldı. Polonya'dan ithalat %5,5 azaldı. Polonya döşemeli mobilya ithalatının yaklaşık %42'sini gerçekleştirilmektedir ve döşemeli mobilyanın açık ara en önemli tedarikçisidir. Çin'in ikinci büyük ülkesinden yapılan ithalatın değeri (pay: neredeyse %24) %17,5 arttı. Diğer önemli tedarikçi ülkeler ise Macaristan

(+%3,9), Romanya (-%0,9), Türkiye (-%6,3), Slovakya (-%1,5) ve İtalya'dır (-%1,4).

Karşılaştırma için: Geçen yıl aynı zamanda Polonya, %11,4'lük bir düşüşe rağmen Almanya'nın en önemli döşemeli mobilya tedarikçisiydi. Ancak o dönemde ülkemizden yapılan ithalat toplam ithalatın yüzde 44,5'ini oluştururken şimdi yüzde 42'ye ulaştı. Daha önce ikinci sıradaki Çin'den yapılan ithalat %38,4 daha düşüktü ancak bu yıl %17,5 arttı. Çin toplam ithalatın %21'inden biraz azını gerçekleştirdi. Bugün %24.

## Polonya'dan gelen döşemeli mobilyalar Almanya'da hala 1 numara

Almanya'da döşemeli mobilya ithalatı keskin bir düşüş yaşadı. Ocak-Temmuz 2023 döneminde Polonya'dan yapılan mobilya teslimatlarında da düşüş yaşandı. Zayıf talebe rağmen, Polonyalı döşemeli mobilya üreticileri Alman pazarının en önemli tedarikçileri olmaya devam ediyor ve Polonya'dan yapılan ithalat, toplam salon mobilyası ithalatının %44,5'ini oluşturuyor.

Ocak-Temmuz 2023 döneminde Alman döşemeli mobilya üreticileri, geçen yılın aynı dönemine kıyasla neredeyse %1 düşüşle yaklaşık 658 milyon Euro tutarında satış gerçekleştirdi. Temmuz ayında sektör satışlarında %6,3 düşüşle 81,5 milyon Euro'ya geriledi.

Alman Döşemeli Mobilya Endüstrisi Birliği (VdDP) başkanı Leo Lübke, Herford'daki yıllık basın toplantısında, sektörümüzün şu anda olumsuz koşullarla karşı karşıya olduğunu söyledi. – Tüketiciler enflasyondan ve ısınma konusundaki uzun tartışmalardan kaygılı oldukları için uzun vadeli alımlardan kaçınıyorlar. Burada, koronavirüs pandemisi döneminde birçok alımın hızlanmış olmasının da etkisi var.

Leo Lübke'ye göre siparişlerdeki zayıf talep bir süredir dikkat çekiyor. Bu yılın ilk yedi ayında gelen sipariş sayısı geçen yıla göre yaklaşık %12 daha düşüktü. Ancak derneğin iç istatistiklerine göre değerleri yaklaşık %8 oranında azaldı.



Toplamda yaklaşık 4.700 çalışana sahip 34 Alman döşemeli mobilya üreticisi, yurt içi satışlarını istikrarlı bir seviyede tutmayı başardı. Ocak-Temmuz 2023 arasında ciroları yaklaşık 440 milyon Euro'ya (%-0,3) ulaştı. İhracatçılar ise %2 düşüşle yaklaşık 218 milyon Euro'ya geriledi.

Döşemeli mobilya üreticileri, en önemli dış pazar olan İsviçre'de (+%0,3), altıncı sırada (+%11,6) ve sekizinci sırada (+%12,6) İspanya'da faaliyetlerini minimum düzeyde genişletti. Avusturya (-%12), Fransa (-%2,7), Hollanda (-%15,3), Büyük Britanya (-%15,3), Belçika (-%9,6) ve Polonya'ya (-%12,3) ihracatta kayıplar yaşandı. Almanya'da üretilen mobilyaların Avrupa dışında en önemli pazarı olan Amerika Birleşik Devletleri'ne yapılan mobilya ihracatı da önceki yıla göre önemli ölçüde düştü (%-20).

### Döşemeli mobilya ithalatında düşüşler

Bu arada döşemeli mobilya ithalatı %21,5'e kadar keskin bir düşüş gösterdi. Ancak yine de yukarı yönlü bir düzeltme söz konusu olabilir. Polonya, %11,4'lük düşüşe rağmen açık ara en önemli tedarikçi olmaya devam ediyor. Ülkemizden yapılan ithalat toplam ithalatın %44,5'ini oluşturdu.

İkinci sıradaki Çin'den yapılan ithalat geçen yılın aynı dönemine göre %38,4 daha düştü.

Jan Kurth, Çin yapımı mobilya fiyatlarındaki önemli artışın yanı sıra, bu düşüşün bir başka nedeninin de Almanya'da zayıf tüketici ortamından etkilenenlerin esas olarak mobilyaların düşük fiyat segmenti olması olabileceğini söyledi.

Çin, toplam ithalatın %21'inden azını gerçekleştiriyor. Diğer tedarik ülkeleri ise Macaristan (yüzde -26), Türkiye (yüzde +18,4), Romanya (yüzde -26,3), Slovakya (yüzde -3,6) ve İtalya (yüzde -7,7) oldu.

Leo Lübke bu sonbaharda iş dünyasında hafif bir toparlanma bekliyor ancak pazar ortamında önemli bir iyileşme beklemiyor. Sektör zorlu aylarla karşı karşıya. Dernek tarafından yürütülen bir ankette şirketler, zayıf tüketici güveni ve sipariş eksikliğini en büyük zorluklar olarak gösterdi. Ankete katılan imalatçıların üçte ikisi yılın geri kalanında kısa çalışma aletini kullanmayı planlıyor. Ayrıca şirketler, lojistik ve nakliye hizmetleri, ambalaj malzemeleri ve kaplama malzemeleri fiyatlarında daha fazla artışa hazırlanıyor.

### Ne zaman daha iyi olacak?

Jan Kurth sonbaharda durumda hafif bir iyileşme bekliyor. Ancak 2024 yılı boyunca Alman döşemeli mobilya sektöründe satışların yüksek tek haneli yüzde aralığında düşüş göstermesi bekleniyor.

Kanepeler oturma odasının odak noktasıdır. Leo Lübke, bu-



rada en önemli şeyin refah olduğunu ancak tasarım da önemli, yorumunu yaptı.

Hem müşteriler hem de üreticiler sürdürülebilir kalkınmaya giderek daha fazla önem veriyor. Geri dönüştürülmüş kumaş ve derinin yanı sıra ekolojik olarak üretilen malzemeler giderek daha fazla kullanılmaktadır. Kısa tedarik zincirleri de bu eğilime uyuyor. Sürdürülebilirlik konusunda müşteriler giderek daha duyarlı hale geliyor.

### Son trendler döşemeli mobilya ihracatını etkileyecek mi?

Döşemeli mobilyalardaki yeni trendler rahat döşemeleri, konforlu koltuk arkalarını ve rahatlık sağlayan pratik işlevleri birleştiriyor. Birçok kanepenin sırt dayanakları serbestçe ayarlanabildiğinden kanepeler her türlü kullanıma uyarlanabilir. Bazı modeller, örneğin ekstra battaniyeleri saklayabileceğiniz gizli saklama alanı sunar. İstenilen bir diğer özellik ise kanepenin uyku alanına dönüştürülebilmesidir. Özellikle küçük dairelerde katlanabilir kanepeler, yerden tasarruf sağlayan ve aynı zamanda konforlu bir şekilde döşemenin iyi bir yoludur.

Şekiller söz konusu olduğunda, net çizgilere sahip minimalist tasarımlar hâlâ aranıyor. Her türlü iç mekan stiline uyum sağlarlar ve zamansız ve zarif görünürler. Ancak organik, yumuşak şekiller giderek ön plana çıkıyor. Bu nedenle, genellikle retro renklerle birleştirilen fitilli kadife veya kadife gibi rahat kumaşlar geri dönüyor: kahverengi, yosun yeşili ve turuncunun hassas tonları oturma odasına geri dönüyor ve iç mekana rahat bir görünüm kazandırıyor. Renklere gelince, doğal ve yumuşak tonlar hala moda ama yeşil, kırmızı ve mavi gibi giderek daha parlak renkler de moda. Bütün bunlar kanepeleri göz alıcı kılmak için.

Kaynak: VDM/VHK.





[www.iafp.info](http://www.iafp.info)

**TURKEY**



Our publication is the sole member from Turkey of the largest professional global network of furniture specialized magazines.

**INDIA**



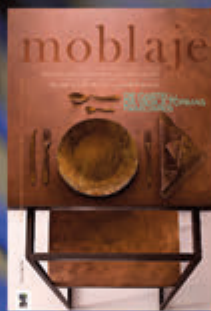
**USA**



**BELGIUM**



**MEXICO**



**CHINA**



**UK**



**AUSTRALIA**



**ROMANIA**



**JAPAN**



**POLAND**



**RUSSIA**



**BULGARIA**



**SINGAPORE**



**GERMANY**



**SOUTH KOREA**



**BRAZIL**



**GET THE INTERNATIONAL ADVANTAGE!**  
 Advertise in IAFP publications in your markets of choice



# 555®

YENİ  
ÜRÜNLER



870-1 Basmalı Sürgülü Kilit  
KÜÇÜK



870-1 Basmalı Sürgülü Kilit  
BÜYÜK



766 Mıknatıslı Kapı İtici



767 Mıknatıslı Kapı İtici Paslanmaz



A5 Dijital Dolap Kilidi



138 - Parız  
Parmak İzli



103 - 20 - Parız  
Parmak İzli



103 - (20/25/30) - Şifre



288 - Şifre



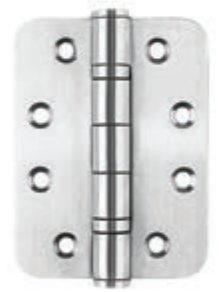
706 - (95/110) - R - L Gizli Mentеше  
Sağ ve Sol



706 - (135) - R - L Gizli Mentеше  
Sağ ve Sol



709 - 100 - R/L - PSaten



702R - 7,5/10 - PSaten



901 Anahtar Kutusu Şifreli  
VIDALI



902 Anahtar Kutusu Şifreli  
ASMALI



911 Anahtar Dolabı KÜÇÜK  
912 Anahtar Dolabı BÜYÜK



921 Para Kutusu KÜÇÜK  
922 Para Kutusu BÜYÜK

DİVRİK DIŞ TİCARET ve İNŞAAT A.Ş.



# EGGER, kenar bandı tasarımlarını İntermob Fuarında sergiledi

EGGER Türkiye, 12 - 15 Eylül 2024 tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen İntermob Fuarı'nda, ROMA Kenar Bantları ve ROMABOND markaları ile detaylarda gizli estetiği açığa çıkardı. Firma, mükemmeli detaylarda arayanlar ile bir araya gelerek, ürünlerinin "yaşamın her detayında" olduğunu altını çizdi.



PVC, ABS ve PMMA kenar bantlarının tümünü tek çatı altında üreten dünyanın en büyük kenar bantı tesisi ile EGGER Türkiye, sektöre hız kazandıran ROMA markasını kullanıcısıyla buluşturmaya devam ediyor. ROMA Kenar Bantları ve ROMABOND tutkal markaları, İntermob Fuarı'nda ürün ve hizmet çözümleri ile EGGER standında ziyaretçileri ile buluştu.

Orman ürünleri sektörünün ilham veren oyuncusu EGGER Grup bünyesinde faaliyetlerine devam eden ROMA Kenar Bantları ve ROMABOND markaları, her yıl olduğu





EGGER Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Vitali Behar

gibi bu yıl da İntermob Fuarı'nda çok çeşitli ürün yelpazesini sektöre sundu. Firma, 115 ülkeden binlerce kişinin ziyaret ettiği fuarda, mobilya endüstrisine bütünsel bir bakış getirdi. Sürekli gelişimi ilke edinen şirket, 100'ü aşkın dekorun yer aldığı 2024 ROMA Kenar Bantları Koleksiyonu, EGGER Dekoratif Koleksiyonu 24+ portföyünde yer alan yenilikler ve fark yaratan gofraj çalışmalarıyla tasarımcıyı güçlendiren ürünler ile dikkat çekti.

### Yaşamın her detayında EGGER ürünleri

Mükemmeli detaylarda arayanlar EGGER standına yoğun ilgi gösterdi. EGGER, ROMA Kenar Bantları markası ile yaşamın her detayında olduğunun altını çizdi. Kenar bantları, tasarıma estetik ve işlevsellik katarken, bütünsel yaklaşıma da olanak tanıyor. Firma, ürünleri özelinde etkili bir deneyim sunma gayesiyle tasarladığı fuar standıyla kenar bantlarının mobilya endüstrisindeki konumunun değerine dair farkındalık uyandırdı.

### Tasarımdan kaliteye sürdürülebilirlik

EGGER Grup'un sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda üretimden tasarıma, kaliteden operasyona tüm süreçlerinde sürdürülebilir davranan EGGER Türkiye, bu vizyonunu her detayda sürdürülebilirlik diyerek fuarda ziyaretçilerine de aktardı. Kenar bandı üretiminde sürdürülebilirliği ön planda tutarak çevreye duyarlı çözümler sunan firma, üretim süreçlerinde çevre dostu malzemeler ve enerji tasarruflu yöntemler kullanarak, karbon ayak izini minimuma indirmeyi hedefliyor. Atık yönetimi ve geri dönüşüm konularında titiz davranan EGGER, üretimden kaynaklanan atıkları en aza indiriyor ve geri dönüştürülebilir malzemeleri tercih ediyor. EGGER'in sürdürülebilirlik yaklaşımı, çevreyi korumakla kalmayıp, aynı zamanda geleceğe daha yaşanabilir bir dünya bırakma misyonunu da yansıtıyor.



### "Her detayda estetik, her kenarda ROMA"

Kenar bandı, mobilya üreticisinden endüstriyel tasarımcıya uzanan geniş bir kullanıcı yelpazesine sahip. Firma yetkilileri, bu yıl fuarda kenar bandının mobilya endüstrisinde ne denli derin bir yeri olduğunun ve kenar bantlarının yaşamın her detayında yer aldığının altını çizdi. EGGER Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Vitali Behar konuyla ilgili olarak, "ROMA Kenar Bantları markası, yaşamın her detayında estetik, sürdürülebilirlik, uyum, güven, kalite, inovasyon ve teknoloji gibi unsurları bir arada sunuyor. Sektör ile bulduğumuz İntermob Fuarı'nda, parmaklarımızın ucundaki bu gizli unsurları açığa çıkarmaya çalıştık." dedi.

Behar, 2024 İntermob Fuarı'na ilişkin sözlerine şöyle devam etti: "Bu yıl odak noktamız, güçlü gofraj kasımız oldu. Bir mobilyaya dokunmak, en az onu görmek kadar etkilidir. Dokunmak, nesnelere dair izlenimimizi şekillendirir ve nesne ile kurduğumuz etkileşim ona dair bilgi edinmemizi kolaylaştırır. Bu perspektiften yola çıkarak fuarda çok çeşitli yüzey kabiliyetimizi iş ortaklarımızın beğenisine sunduk. Son teknoloji üretim hatlarımızda bulunan 1500'ü aşkın baskı silindiri ve 60'ı aşkın gofraj silindiri ile geniş bir tasarım yelpazesi sunuyoruz.

Son olarak, global gücümüz ile sahip olduğumuz son teknoloji üretim hatlarımız, ülkemize değer sunan yatırımlarımız ve stok kapasitemizin bizi kenar bandı sektöründe özel kıldığını vurgulamak isterim. Geniş bayi ağımız sayesinde Türkiye'nin dört bir yanına ulaşıyor; her detayda estetik, her kenarda ROMA diyoruz. Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz yatırımlarımız ile lider pozisyonumuza korurken, her detaya global gücümüzü ve her kenarda ROMA markamızı taşımaya devam edeceğiz.



# Välinge Yeni nesil mobilya montajı

Välinge Innovation'ın devrim niteliğindeki Threespine® Click Mobilya Teknolojisi, zahmetsiz ve her zamankinden daha hızlı mobilya montajı vaat ediyor. Aslında, o kadar kolay ki sadece bir tıklamayla yapılabilir. Bu çığır açan yenilik hakkında daha fazla bilgi edinmek için Välinge Innovation'da Müşteri Temsilcisi olan Mindaugas Zacharenko ile konuştuk.

### Threespine nedir?

– Threespine, mobilya montajının alet veya ekstra bağlantı parçası gerektirmeden saniyeler içinde yapılmasını sağlayan ilk güvenilir click mobilya teknolojisidir. Sonuç, hassas açılara sahip ve görünürde delik olmayan kursuz, uzun ömürlü mobilyalardır. Basitçe söylemek gerekirse, parçalar birbirine tıklar ve montaj sürecini inanılmaz derecede kolay ve verimli hale getirir.

### Nasıl çalışır?

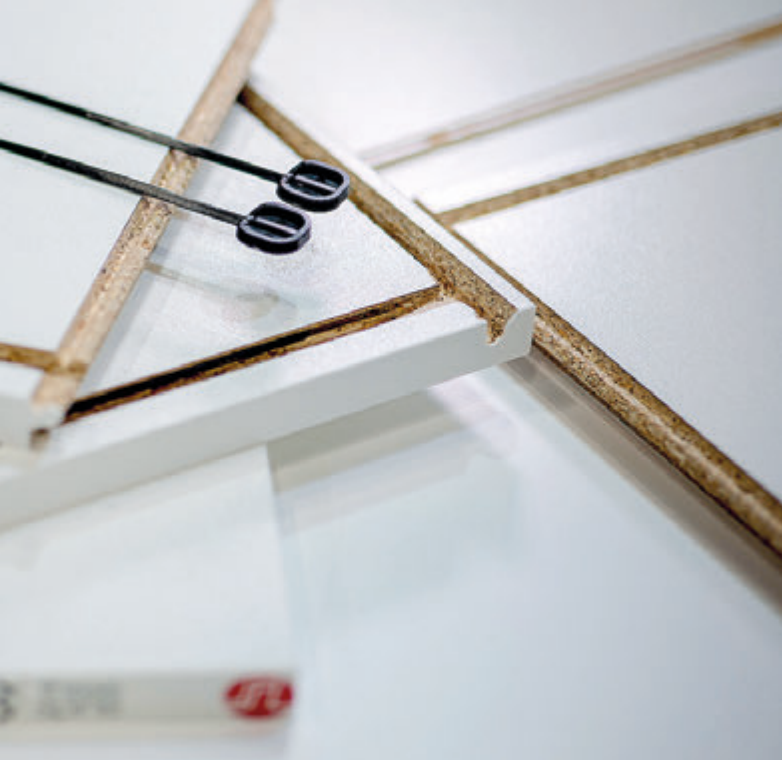
– Sağlam, yüksek kaliteli, zahmetsiz ve hatasız montajı sağlamak için, kilitleme sistemi üretim sırasında entegre edilmiştir. Bu, montajın nerede yapılırsa yapılsın kolay ve hatasız olduğu anlamına gelir ve hem zamandan hem de paradan tasarruf sağlar.

### Bu teknoloji fikri nereden çıktı?

– Threespine, endüstriyi değiştiren yenilikçi döşeme teknolojileri yaratma konusunda uzun bir geçmişe sahip bir şirket olan Välinge Innovation tarafından geliştirilmiştir. Välinge'nin kurulum sistemlerinin piyasadaki en hızlı, en kolay ve en güvenilir çözümler olduğu bilinmektedir. Yetenekli mühendislerimiz, zemin kilitleme konusundaki uzmanlıklarını mobilyalar için kullanıcı dostu bir montaj sistemi geliştirmek için kullanmaya karar verdiklerinde, başarı hemen geldi.







### Teknolojinin temel avantajları nelerdir?

– Threespine, üreticilerin, dağıtıcıların ve perakendecilerin kendileri için en önemli olana öncelik vermelerini sağlayan çeşitli farklı avantajlar sunar. Yaygın avantajlar arasında azaltılmış çevresel etki, kolay ve kullanıcı dostu montaj ve güvenilir sonuçlar bulunur. Bu avantajlar toplu olarak zamandan, paradan ve çevresel etkiden önemli tasarruflara yol açar.

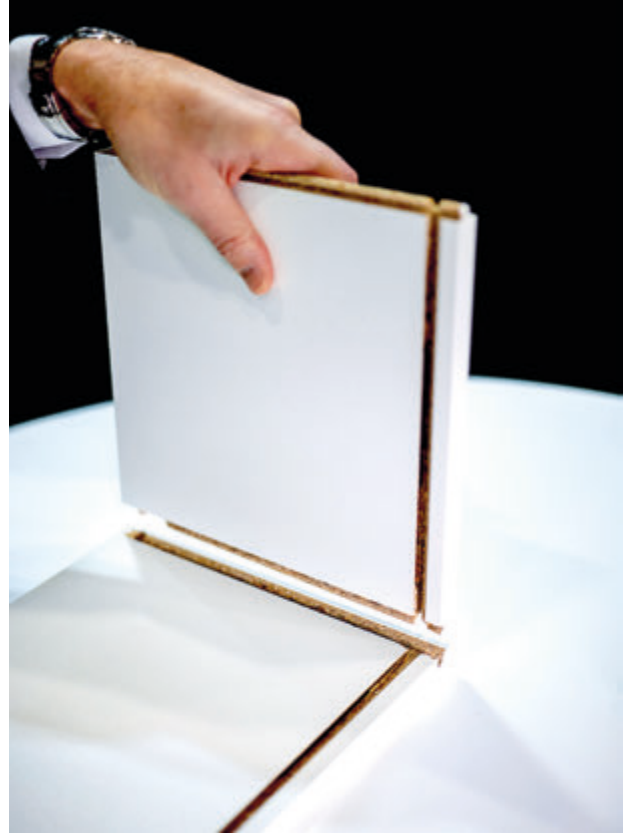
### Kolay sökme ve yeniden montaj neden önemlidir?

– Mobilya kalitesinden veya sonuçlarından ödün vermeden benzersiz bir avantajdır. Bu özellik, esnek mobilya tasarımlarının oluşturulmasını sağlar ve parça değişimini basitleştirerek ürünün kullanım ömrünü uzatır ve geri dönüşümü kolaylaştırır. Bu faktörler, tasarım, tüketici davranışı ve çevre standartlarındaki gelecekteki değişiklikleri karşılamak için çok önemlidir.

### Threespine ve sürdürülebilirlik hakkında ne düşünüyorsunuz?

– Mobilya endüstrisi hızla dönüşürken, üreticiler malzeme tedarikinden üretime ve ürün yaşam döngüsü yönetimine kadar her aşamada giderek daha bütünsel bir yaklaşım benimsiyor. Threespine, yeni endüstri standartlarını ve düzenlemelerini karşılamak için önemli bir kolaylaştırıcıdır. Tasarımdan kullanıma ve yeniden kullanıma kadar daha dairesel bir süreci kolaylaştırarak, mobilya ürünlerinin yaşam döngüsü boyunca sürdürülebilirliği teşvik eder.

– Yeni çevresel gerekliliklerin ve AB mevzuatının Avrupa pazarında faaliyet gösteren veya bu pazara satış yapan üreticilere daha yüksek standartlar ve değişiklikler dayattığı Avrupa’da, Threespine önemli bir rol oynar. Teknoloji, şirketlerin mobilya üretimi, nakliyesi, depolanması ve satışında çevresel etkiyi en aza indirmesini, hem yasal gerekliliklere hem de tüketici beklentilerine etkili bir şekilde uyum sağlamasını mümkün kılar.



### Bilgi kutusu

### Välinge'nin Threespine Click Mobilya Teknolojisinin yenilikçi özelliklerini keşfedin:

- 10 kata kadar daha hızlı montaj.
- Dahili kilitleme sistemiyle güvenli sonuçlar.
- Kolay sökme ve yeniden montaj.
- Daha az çevresel etkiye sahip ürünler.
- Zaman, para ve sürdürülebilir tasarruflar.

# AHŞAP İŞLEME TEKNOLOJİSİ: DARALMA DEVAM EDİYOR

Ahşap işleme ve mobilya teknolojisi sektörü, ekonomik planda bir değişiklik beklemeye devam ediyor. Siparişlerin iyileşmesiyle geçen bu dönem dokuzuncu çeyrek devam ediyor ve şüphesiz bu durum, pandemi sonrasında iki yıllık dönemde bu sektör ve genel ekonominin büyük büyümenin en belirgin sonuçları kaydettiği. Bu ani geri dönüş, endeksleri pandemi öncesi seviyelere çekildi ve şu "Confindustria üyesi derneğin Çalışmalar Ofisi'nin üç aylık anketine göz atalım: Nisan-Haziran 2024 verileri, 2023'ün aynı takvime göre siparişlerde genel olarak %2,8'lik bir azalma olduğunu gösteriyor. Uluslararası siparişler sabit kalırken, iç piyasa siparişleri bir yıl öncesine kıyasla %5,9 oranında bir düşüş kaydediyor.

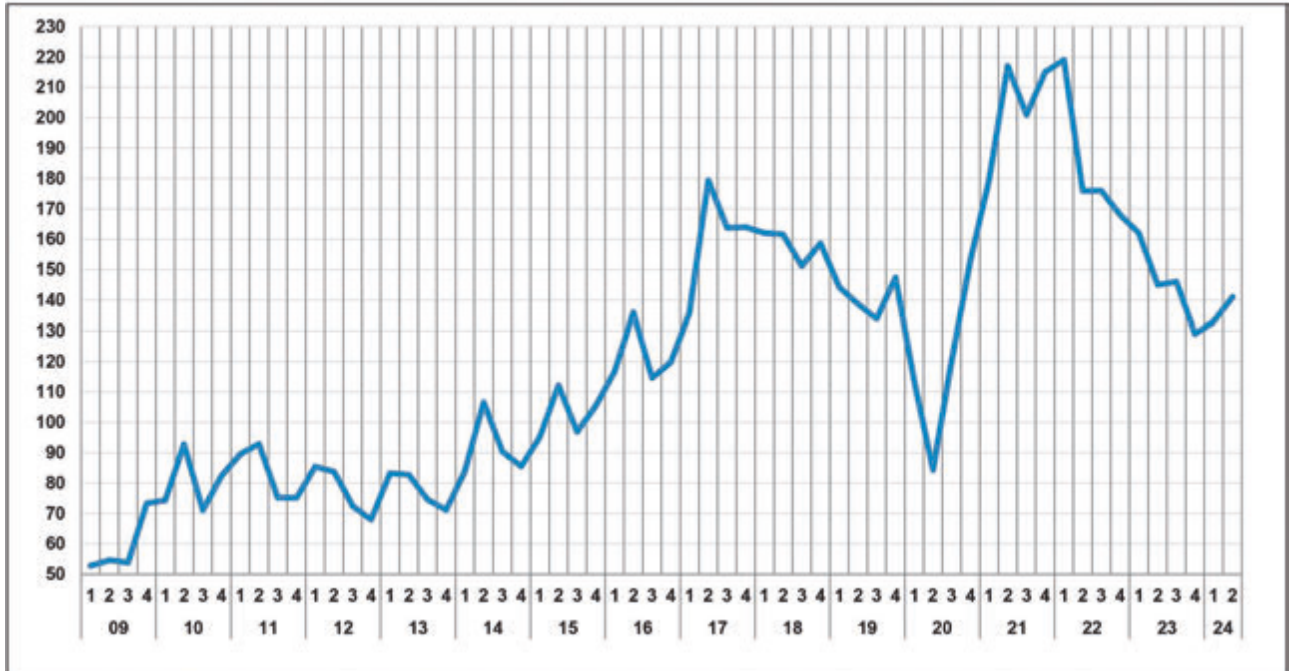
**Sipariş defteri, 2,9 aylık birikime düşmüş durumda, Fiyatlar ise 1 Ocak 2024'ten bu yana %0,9 oranında arttı**

Kalite anketine göre, ankete katılanlar %45'i üretimde önemli bir istikrar beklerken, %50'si daha fazla düşüş, %5'i ise yükseliş öngörüyor. İstihdamla ilgili olarak, %80'lik kısmın –sektörün tamamını temsil eden bir yerde– partide bir trend beklerken, kalan %20'lik kısmın bir azalma olacağından endişe ediyor.

## Stok

Bu ruh hali, tahmin anketinin yapıldığı da yansımış durumda: iç piyasa bileşenlerinin %50'si kısa ve orta vadeli önemli bir istikrar görüyor, %5'i büyüme beklerken %45'i bir düşüş öngörüyor. Uluslararası piyasayla ilgili görüşler de benzer: Katılımcıların %50'si trendin sabit kalacağına inanırken, %35'inin işlerinin kötüleşeceğini düşünüyor. Daha iyimser olan %15'lik bir kesim (bu, olumlu görüşlerde %10'luk bir yükseliş işaretleri geliyor) ise dünya çapında talebin artacağına dair bahse giriyor.

WOODWORKING TECHNOLOGIES: TOTAL INDEX ORDERS (2008 = 100)







**MOBİLYA**  
ÜRETİMİNDE  
**KENAR**  
BANDININ  
**SÜPER GÜCÜ**



## AIMSAD IV. Olağan Genel Kurul Toplantısı

AIMSAD IV. Olağan Genel Kurul Toplantısı, 23 Eylül 2024 tarihinde Kartal Titanic Otel’de gerçekleştirildi. Yeni dönemde Sayın İsmet Toktaş yeniden başkan seçilerek, güven tazeledi. Yeni dönemin derneğimiz için hayırlı olmasını temenni ediyoruz.



## DIEFFENBACHER Çin’deki yeni tesisi üretime geçti

Guangxi Deli’deki yeni DIEFFENBACHER tesislerinde ilk üretim gerçekleşti. Çin’in Guangxi eyaletindeki Yulin’de bulunan tesis, 5 Eylül 2024 tarihinde faaliyete geçmiştir.

## SURTECO CEO’su Wolfgang Moyses “Surface in Motion”da yüzey malzemeleri anlattı

18 ve 19 Eylül 2024 tarihlerinde, mobilya ve döşeme endüstrisinin önde gelen uzmanları, iç mimarlar, müteahhitler ve dekoratif yüzey üreticileri, dekoratif yüzey endüstrisi için Avrupa’nın en büyük konferansı olan “Surface in Motion”da Leipzig’de bir araya geldi. Etkinlik, yenilikçi fikirler için bir merkez ve paha biçilmez bir ağ oluşturma fırsatıydı. SURTECO GmbH CEO’su Wolfgang Moyses, ahşap bazlı malzeme endüstrisinin mevcut durumunu inceleyen bir panel tartışmasında öne çıkan bir sestti. Stefan Zinn (CCO, Pfeleiderer Group), Rainer Zumholte (Satış ve Pazarlama Genel Müdürü, SONAE ARAUCO) ve Max von Timpelskirch (Strateji ve İletişim Direktörü, SWISS KRONO GROUP) dahil olmak üzere panelistler, tedarik zinciri kesintilerini, artan hammadde fiyatlarını, sürdürülebilir uygulamalara duyulan ihtiyacı, düzenleyici zorlukları, endüstri konsolidasyonu ve uluslararası büyüme fırsatlarını tartıştılar.

Wolfgang Moyses, bugün karşı karşıya olduğumuz büyük zorlukların altını çizdi, ancak aynı zamanda Amerika ve Asya pazarlarının muazzam büyüme potansiyeline de dikkat çekti. “Yerel politikacıların daha



fazla güven yaratma görevi olduğunu görüyorum. Almanya’daki ruh hali aslında olması gerekenden daha kötü.” Genel olarak, “Surface in Motion” dekoratif yüzey endüstrisi hakkında değerli bilgiler sağladı ve gelecekte işbirliği ve yeniliğin önemini vurguladı.



"4 kıtada en prestijli projelerde Disa Kulp ürünleri kullanılmakta"  
"Disa Kulp products are used in the most prestigious projects in 4 continents"








**DISA**<sup>®</sup>  
**KULP**



mükemmelliğe dokunun...  
touch the perfection...



[www.disakulp.com](http://www.disakulp.com)

 disakulp  disa kulp  disa kulp

 0412 257 68 78  0412 257 68 99  
0412 257 20 08

 info@disakulp.com  export@disakulp.com

## Mobilya Dernekleri Federasyonu – MOSFED ile İktisadi Araştırmalar Vakfı (İAV) arasında önemli bir iş birliği protokolü imzalandı

Mobilya Sektöründeki Firmalar Üzerine Yeşil Ekonomi Endeksi Oluşturulması ve Ölçülmesi” Projesi imza törenine MOSFED Başkanı Ahmet Güleç ve İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı Prof. Dr. Ahmet İncekara katıldı. Bir yıl sürecek proje kapsamında, sektördeki firmalardan yeşil dönüşüm faaliyetlerine ilişkin veri toplanacak, bilimsel analizler yapılacak ve bütün çalışmalar ışığında bir endeks oluşturulacak. Projenin amacı, sektörde sürdürülebilirlik algısını güçlendirmek, markaları yeşil dönüşüm yaklaşım ve uygulamaları konusunda bilgilendirmektir. Ayrıca bu projenin her yıl düzenli olarak yenilenmesi ve mobilya ekosistemindeki tüm paydaşlara yeni duruma uyum sağlamaları konusunda yol göstermesi hedeflenmektedir.

MOSFED Başkanı Ahmet Güleç ve İAV Başkanı Prof. Dr. Ahmet İncekara imza töreninde yaptıkları ortak açıklamada, iş birliğinin ve projenin sektöre ve Türkiye’ye büyük katkı sağlayacağı temennisinde bulundular. İmza töreninde İAV Akademi Kurulu da hazır bulundu.



## Nobel Yan Expo

Mobilya üreticilerinin merakla beklediği yan sanayi fuarı YANEXPO Ahşap, Metal, Plastik Üretim Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı, 21-24 Kasım tarihlerinde Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi’nde gerçekleşecek!

Mobilya üretiminde kullanılan A’dan Z’ye tüm yan sanayi ürünlerinin sergileneceği bu önemli ticaret platformuna katılarak sektördeki lider mobilya üreticilerine ürünlerinizi hızla tanıtabilir ve ticaretinizi arttırabilirsiniz!

Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi 21-24 Kasım 2024



## İhracatın şampiyonlarının ödülleri aldığı AKİB Ödül Töreni’nin açılışı



İhracatın şampiyonlarının ödülleri aldığı AKİB Ödül Töreni’nin açılışına Ticaret Bakan Yardımcısı Sn. Volkan Ağar, Kayseri Valisi Sn. Gökmen Çiçek, değerli Milletvekillerimiz, MOSDER Başkanı Sn. Davut Karaçak ve MOSFED Başkanı Sn. Ahmet Güleç katıldılar. Ödül alan tüm başarılı firmalarımızı tebrik ediyoruz.



# Biesse Türkiye'nin Mimarları...

Ekibin gücü her bir üyesidir. Her bir üyenin gücü ekiptir.

Ekip çalışması tüm başarılı şirketlerde hayati bir rol oynar. Biesse Türkiye'de, Sevgili Genel Müdürümüz Yelda AKINCI BOSTAN'ın liderliğinde tüm şirketin ekip çalışması üzerine inşa edildiğini gururla söyleyebiliriz.

Bir takımın parçası olmak ve takım arkadaşlarınızın desteğini hissetmek, bir insanın iş yerinde yaşayabileceği en güzel duygulardan biridir. Ortak bir hedef için birlikte çalışan bir grup insanda güç vardır.

Güçlerinizi birleştirdiğinizde başaramayacağınız hiçbir şey yoktur. Ayrıca, ekip çalışmasının gizli bir gücü de bazen beklemediğiniz anda farklı açılardan gelmesidir. Örneğin, genellikle gölgelerde çok çalışan bir kişi, ekibin en çok ihtiyaç duyduğu anda liderliği ele alır ve başarı kaçınılmaz olur.



"Bir araya gelmek bir başlangıçtır, bir arada kalmak ilerlemedir ve birlikte çalışmak başarıdır."

Biesse Türkiye Tim.

## Türkiye'nin İtalya Başkonsolosu Kastamonu Entegre İtalya tesislerini ziyaret etti

Sayın Başkonsolosumuzla birlikte İtalya'daki en büyük Türk yatırımlarından biri olan Kastamonu Entegre 'nin Ferrara'daki fabrikasını ziyaret ettik.

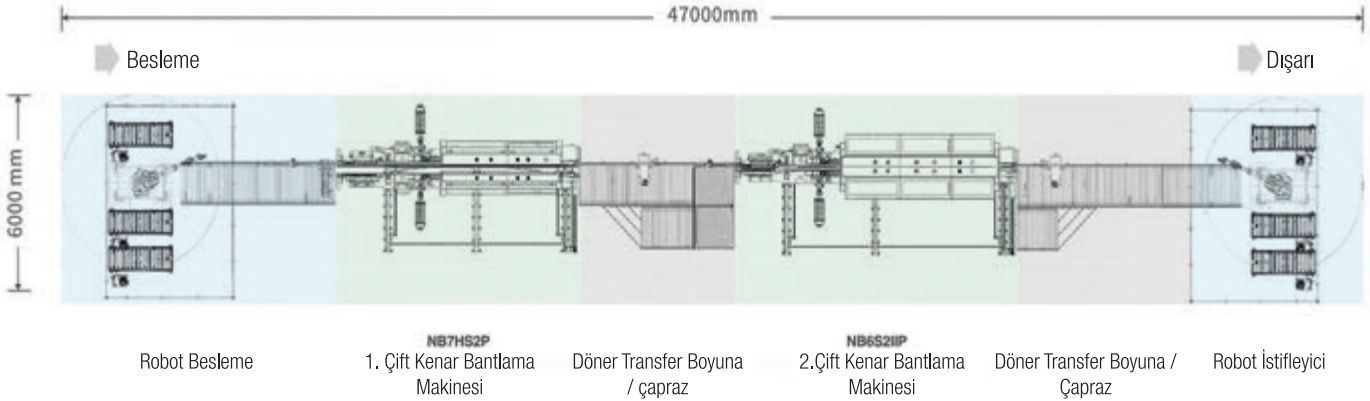
Fabrika, %100 geri dönüştürülebilir malzemelerle yonga levha üretimi yaparak çevre dostu üretim süreçlerine katkıda bulunmakta ve yüzlerce kişiye istihdam sağlamaktadır. Bu önemli tesisi ziyaret etmekten ve sürdürülebilir üretim anlayışını yerinde görmekten büyük memnuniyet duyduk.

Kastamonu Italia 'nın Genel Müdürü Esat Özoğuz 'a ve ekibine misafirperverlikleri için teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim



## ÇİFT KENAR BANTLAMA HATTI

**NB BAYLAR ATÖLYE**  
**PROJELERİNİZDEKİ GÜÇLÜ**  
**İŞ ORTAĞINIZ**



## GENEL BAKIŞ

Kaplama yonga levha, MDF, petek levha ve benzeri gibi toplu kenar bantlama durumları için uygun çift taraflı kenar bantlama makineleri hattı. Ana konfigürasyon iki adet ağır hizmet tipi yüksek hızlı çift taraflı kenar bantlama makinesini, yükleme ve boşaltma robotlarını, yüksek hızlı konveyör tablalarını, torna makinelerini vb. içerir.

## TEKNİK DETAY

1. Robot yükleme ve boşaltma manuel çalışmaya gerek duymaz, işçiliği azaltır
2. Özel sinterlenmiş metal zincir, iş parçasının doğruluğunu sağlar
3. Ana kontrol sistemi cihazı gerçek zamanlı olarak veri gönderip geri besleyebilir, ekipman durumunu izleyebilir ve atölye üretim yönetimini kolaylaştırabilir.

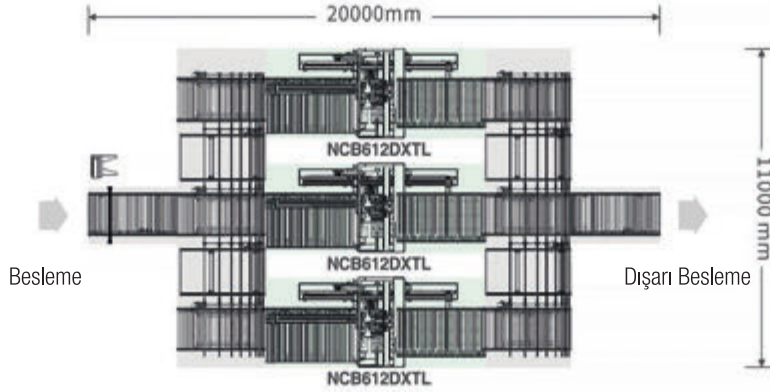
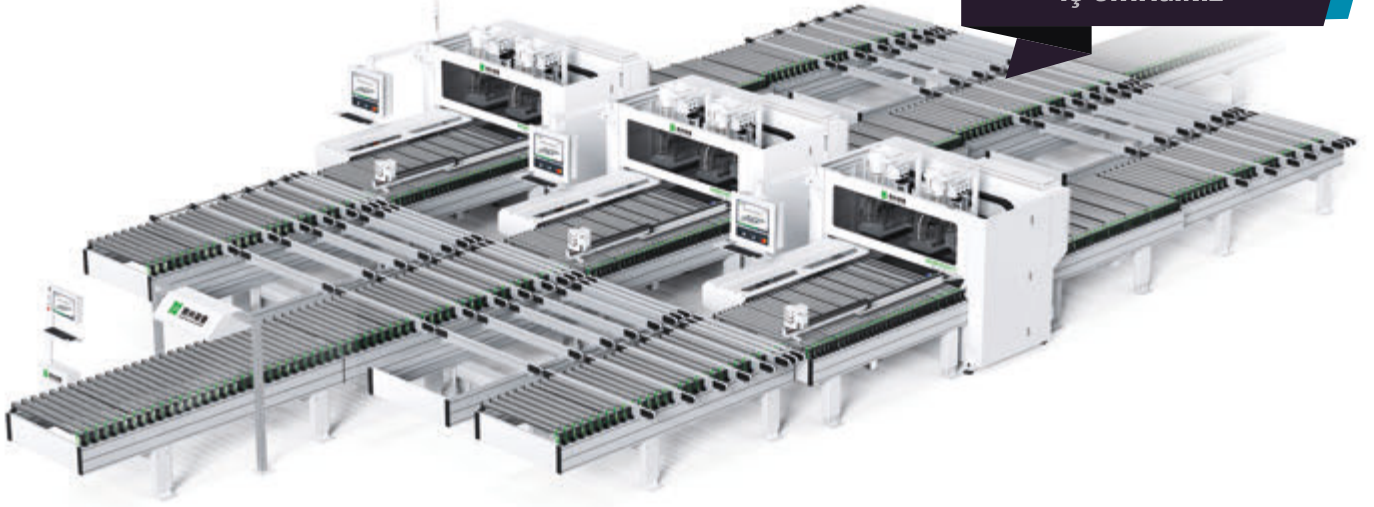


# NB BAYLAR ATÖLYE

NANXING TÜRKİYE TEK YETKİLİ SATICISI

## NC DELİK HATTI NCB612DXTL

**NB BAYLAR ATÖLYE**  
**PROJELERİNİZDEKİ GÜÇLÜ**  
**İŞ ORTAĞINIZ**



## GENEL BAKIŞ

CNC 6 taraflı Delik iş istasyonu, küçük ve orta ölçekli özelleştirilmiş mobilyaların delme işi için yükseltilmiş delme çözümü, yalnızca fabrika alanına göre makineleri eklemek veya azaltmak için ayrı ayrı kullanma yeteneğine sahip olmakla kalmaz, aynı zamanda daha büyük üretim kapasitesi ihtiyacını karşılamak için birden fazla makineyi birleştirme yeteneğine de sahiptir. Bu iş istasyonu, N+1 set CNC 6 taraflı delik makinelerinden "tam zamanında işleme" çalışma modu ile esnek kombinasyondan oluşur.

## TEKNİK DETAY

1. Her bir panelin işleme durumunu görselleştirmek için merkezi kontrol sistemi;
2. Tek işlemde 6 Taraflı Delme, üst ve alt kanal açma ve frezeleme sistemi
3. Paneller gerçek zamanlı çalışma durumuna göre uygun makinelere otomatik olarak taşınır.
4. 1+N makine setini esnek bir şekilde birleştirir
5. Paneller, işleme, ekipman vb. gibi çeşitli bilgileri otomatik olarak kayıt eder ve ayrıca MES sistemine de bağlanabilir (isteğe bağlı)





# Tüyap WOODTECH 2024 AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 37. kez kapılarını açtı

Ağaç İşleme Makineleri Endüstrisi İçin Uzun Zamandır Beklenen Ticaret Fuarı  
WoodTech Fuarı 12-16 Ekim 2024 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşti.



**A**vrasya'daki ağaç işleme makineleri sektörünün en büyük buluşması olan WoodTech Fuarı, 37. kez gerçekleşiyor. 12-16 Ekim tarihleri arasında İstanbul'daki Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen etkinlik, ağaç işleme sektöründeki en son yenilikleri ve gelişmeleri sergiliyor.

RX Tüyap tarafından Ağaç İşleme Makineleri Sanayicileri Derneği (AİMSAD) işbirliğiyle düzenlenen ve Avrupa Ağaç İşleme Makineleri Üreticileri Federasyonu'nun (EU-MABOIS) desteklediği WoodTech Fuarı, dünyanın dört bir yanından sektör profesyonellerini bir araya getirdi. Etkinlikte 300'den fazla şirket ve şirket temsilcisi yer aldı ve yaklaşık 5.000 uluslararası ziyaretçi de dahil olmak üzere 27.000'den fazla ziyaretçi tarafından izlendi.. Ağaç





kesme, işleme, CNC makineleri, elektrikli ve mekanik el aletleri, kesici takımlar ve ahşap teknolojileri konusunda uzmanlaşmış önde gelen şirketler en son ürün ve hizmetlerini sundular.

## Ahşap İşleme Endüstrisinin Geleceğini Şekillendiren Nihai Bir İş Platformu

Önceki yıllarda olduğu gibi WoodTech 2024, Orta Doğu, Balkanlar, Kuzey Afrika, Rusya ve ötesinden gelenler de dahil olmak üzere 70'ten fazla ülkeden ziyaretçiyi ağırladı. BAE, ABD, İngiltere, Polonya, İtalya, Fransa, İspanya, İsrail, Sırbistan, Ürdün, Lübnan, Cezayir, Tunus ve Fas gibi bölgelerden üst düzey alıcılar da fuarı ziyaret ettiler. Fuar, ziyaretçilere kilit sektör oyuncularıyla iş bağlantıları

kurma, en son teknolojik gelişmeleri keşfetme ve ortaya çıkan trendler hakkında bilgi sahibi olma fırsatı sundu.

RX Tüypap Genel Müdürü Berkan Öner, fuarın uzun süredir devam eden etkisini vurguladı: "WoodTech Fuarı, 37 yıldır Türk ağaç işleme makineleri sektörüne önemli katkılarda bulundu. Sektörün en önemli buluşma noktalarından biri olmaktan gurur duyuyoruz. Fuar, yenilikleri sunmak, teknolojik gelişmeleri paylaşmak ve profesyonel bağlantılar kurmak için hayati bir platform görevi görüyor. Bu yıl, katılımcı tabanımızı genişleterek geçmişte elde edilen yüksek memnuniyet seviyelerini aşmayı hedefledik. Özellikle Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya'dan gelen uluslararası ziyaretçilerin, Türkiye'nin stratejik konumunu yeni iş fırsatları için kullanmaya çalışırken yoğun ilgi göstereceğini öngörüyoruz."



## FUARLARDAN



Öner ayrıca sektör profesyonelleri ve karar vericileri de içeren çeşitli ziyaretçi profiline de dikkat çekti: "Almanya, İtalya, Polonya, Romanya, Suudi Arabistan, BAE, Katar, Mısır, Fas ve Tunus gibi çeşitli ülkelerden ziyaretçi bekliyoruz. Bu ziyaretçiler son teknolojiyi deneyimleme, yeni iş ilişkileri kurma ve ticari iş birliklerine girme şansına sahip olacaklar. Fuarın zengin içeriği ve çeşitli katılımcı profili şüphesiz ziyaretçilerin beklentilerini karşılayacak ve sektör bilgilerini artıracaktır."

AIMSAD Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Toktaş da etkinliğin önemine ilişkin görüşlerini şöyle paylaştı: "Fuarlar ihracat rakamlarını artırmak ve yeni pazarlar keşfetmek için çok önemli. 37 yıllık bir geçmişe sahip olan WoodTech Fuarı, sektördeki en büyük etkinlik olma yolunda ilerliyor ve katılımcı şirketlere hedef pazarlarla etkileşim kurma, ağaç işleme makinelerindeki son gelişmeleri öğrenme, bilgi alışverişinde bulunma ve marka bilinirliklerini güçlendirme konusunda önemli fırsatlar sunuyor. Tüm sektör paydaşlarına ve AİMSAD üyelerine katkıları ve katılımları için şükranlarımı sunuyor, herkese başarılı bir fuar diliyorum." Dedi.

### 120 Bin Metrekarede Geniş Ürün Yelpazesi Sergilendi

120 bin metrekarelik fuar alanında düzenlenen WoodTech, geniş ürün yelpazesiyle dikkat çekti. Orman, tomruk ve kereste ürünleri için makine ve ekipmanlardan yüzey işlem makinelerine, ambalajlama, konveyör, depolama çözümlerine kadar birçok farklı ürün grubuna yer verildi. Ayrıca, enerji kazanları, kurutma fırınları ve endüstriyel yazılımlar gibi sektöre yönelik ileri teknolojiler de ziyaretçilere sunuldu.

Fuar, katılımcılara iş bağlantıları kurma, yeni ticaret fırsatları yaratma ve ihracat imkanlarını artırma yönünde önemli olanaklar sağladı. Bu sayede, sadece yerli üretici-



lerin değil, aynı zamanda uluslararası şirketlerin de geniş çaplı iş birlikleri yapmalarına olanak tanıdı. WoodTech, sektör profesyonelleri için yeni iş bağlantıları kurmaları ve en son teknolojilere erişimleri bakımından önemli bir platform olarak öne çıkıyor.

### Gelecek Buluşmamızı Takviminize Not Edin!

WoodTech Fuarı, 11-15 Ekim 2025 tarihlerinde önemli iş bağlantılarına ev sahipliği yapmak üzere her zamanki adresi olan İstanbul'daki Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek. Bu büyük buluşmayı takviminize şimdiden not edin!



## MOBİLYA, MOBİLYA ENDÜSTRİSİ VE EV TEKSTİL GRUBU FUAR PROGRAMI



**BREZİLYA**  
SAO PAULO

### **FORMOBILE 2024**

10.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ  
VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

**02-05 TEMMUZ 2024**



**MISIR**  
KAHİRE

### **CAIRO WOODSHOW 2024**

9.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ  
VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

**28-30 KASIM 2024**



**BAE**  
DUBAI

### **DUBAI WOODSHOW 2025**

21.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ  
VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

**14-16 NİSAN 2025**



**S.ARABİSTAN**  
RİYAD

### **SAUDI WOODSHOW 2025**

2.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ  
VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

**MAYIS 2025**



**ALMANYA**  
KÖLN

### **INTERZUM COLOGNE 2025**

32.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ FUARI

**20 - 23 MAYIS 2025**



**KOLOMBİYA**  
BOGOTA

### **INTERZUM BOGOTA 2026**

17.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ  
VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI

**MAYIS 2026**



**İTALYA**  
BERGAMO

### **INTERZUM FORUM ITALY 2026**

2.ULUSLARARASI MOBİLYA ENDÜSTRİSİ FUARI

**04 - 05 HAZİRAN 2026**



# DREMA Uluslararası Ahşap ve Mobilya Endüstrisine yönelik Makineler, Aletler ve Bileşenler Fuarı 10-13 Eylül 2024 tarihleri arasında gerçekleşti



Orta ve Doğu Avrupa'nın önemli ahşap ve mobilya etkinliklerinden biri olan DREMA Uluslararası Ahşap ve Mobilya Endüstrisi ve Makineleri Fuarına Polonya yanı sıra Avrupanın önemli makine firmaları ve Türk üreticileri katıldılar. Fuarda ayrıca sektörün sorunlarına hazır çözümler de sunuldu.

**D**REMA fuarının 40. yıl dönümünde 17 ülkeden yaklaşık 400 firma ve marka yer aldı. Standlarda, uygulanması üretimin verimliliğini ve kalitesini artıracak birçok ileri teknolojik yenilik ve pazar prömiyeri sunuldu. 20.500 m<sup>2</sup>'lik sergi alanı (%23 artışla) 11.000'in üzerinde ziyaretçinin ilgisini çekti. Ahşap işleme ve mobilya üretimi sektörlerinden profesyoneller. Ziyaretçiler arasında Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinden uzmanların da bulunduğu 32 ülkenin temsilcileri yer aldı.

Fuar boyunca gerçekleşen panellerde, ağaç işleme ve mobilya imalatı yapan şirketlerin uğraşmak zorunda olduğu sorunlar ele alındı.

- Hammaddede kıtlığı ve fiyatındaki ani artış,
- Tedarik zincirlerindeki aksaklıklar,
- Ahşap sertifikasyonu ile ilgili yanlış anlaşılımlar,
- uygun niteliklere sahip personel eksikliği giderek artıyor.

Ayrıca, önemli ihracat pazarlarında mobilyaya yönelik talepte de bir çöküş yaşanıyor. 11. KOOPDREW Ahşap Endüstrisi Kongresi'nde ahşap sektörünün karşılaştığı zorluklar ve zorluklar tartışıldı. Bu etkinlik DREMA fuarı arifesinde yaklaşık 150 katılımcıyla gerçekleşti.

### Teknoloji Uzmanları Forumunun Açılışı:

Modern mobilya üretimi, çalışanların yeni yeterliliklerini

ve becerilerini gerektirir. Bu nedenle bu yıl ilk kez DREMA fuarında ahşap ve mobilya sektöründen teknoloji uzmanlarına yönelik bir dizi etkinlik düzenlendi. Bu yeni girişim Teknoloji Uzmanları Forumu'dur. Pavilion 6'da ahşap endüstrisi ve mobilya üretiminde kullanılan son teknolojiler ile ilgili konuların yer aldığı özel bir alanda dersler gerçekleştirildi.

### Ahşap endüstrisi ve mobilya üretiminin sorunlarına her derde deva nedir?

Ahşap ve mobilya endüstrisinin karşılaştığı zorlukların yanıtları büyük ölçüde teknolojik süreçlerin robotlaştırılmasında ve otomasyonunda yatmaktadır. Dolayısıyla hem katılımcı stantlarında, hem özel sergilerde hem de etkinlik programında bu yönelimler hakim oldu.

Dersler sırasında diğerlerinin yanı sıra şunlar da ele alınıyor. Üretimde yapay zekanın var olup olmadığını ve haklı olup olmadığını, robotizasyona ne zaman karar verilmesi gerektiğini, bu sürecin ne kadar sürdüğünü ve üretimi felç etmeden bunun nasıl gerçekleştirileceğini ve mobilya endüstrisinde neyin daha iyi çalıştığını (robotlar mı yoksa cobotlar mı) öğrenin. Bu alanda teknoloji uzmanları bir araya gelip deneyim alışverişinde bulunabilecek ve aynı zamanda robotik ve otomasyon alanındaki en son çözümlerin mobilya üretiminde pratikte nasıl uygulandığını canlı olarak görebilecekler.



# WOODTECH

38. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri,  
Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı

[www.woodtechistanbul.com](http://www.woodtechistanbul.com)

**11 - 15 Ekim 2025**

Cumartesi - Çarşamba

Daha fazla  
bilgi için  
QR kodu  
tarayın!



[in](#) [f](#) [@](#) [v](#)  
woodtechistanbul



**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ  
BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL**

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



**G GÖKTAŞ**





MUTFAK ve BANYO DOLAP KAPAKLARI

MODÜLER MUTFAK

İÇ ODA KAPILARI

FABRİKA KAPI  
Tel: :0 232 853 73 81

FABRİKA KAPAK  
Tel: :0 232 853 73 24

FABRİKA MODÜLER  
Tel: :0 232 853 74 24

☎ 0 232 264 6064



Dar alanlarda fonksiyonel çözümler

**SÜRGÜLÜ KAPAK SİSTEMLERİ**  
SLIDING COVER SYSTEMS



**MASA SİSTEMLERİ**  
TABLE SYSTEMS



Sürgülü Kapak & Katlanır Kapak & Masa Sistemleri



DIN EN ISO 9001:2008  
Doc. Reg. No. : 313962 QM



DIN EN ISO 9001:2008  
Doc. Reg. No. : 313962 QM



TS EN 1527/16.4.1999



**SÜRGÜLÜ KAPI SİSTEMLERİ**  
SLIDING DOOR SYSTEMS



**SÜRGÜLÜ KAPAK SİSTEMLERİ**  
SLIDING COVER SYSTEMS



**MASA SİSTEMLERİ**  
TABLE SYSTEMS



[www.mepamobilya.com.tr](http://www.mepamobilya.com.tr)

Akçaburgaz Mah. 117 Sok. No:17 Esenyurt/İSTANBUL

T+90 (212 886 52 52) pbx F+90 (212 886 52 56)

info@mepamobilya.com.tr



**Kenar Bandında Çözüm Ortağınız...**

## Yaşamın her detayında...

Mobilyanıza uzun ömür, dayanıklılık ve estetik kazandırmanın yolu detaylarda gizli. Özgün tasarımlara olanak tanıyan kenar bantları, yaşamın her detayında parmaklarınızın ucunda...

